



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع : / 2015

قسم : علوم التسيير
الميدان : علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية
الشعبة: علوم التسيير
التخصص : مالية

مذكرة بعنوان:

تمويل التجارة الخارجية بالصيغ الإسلامية

مذكرة مكملة لنيل شهادة الليسانس في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " مالية "

إشراف الأستاذ(ة):

- باديس نبيلة

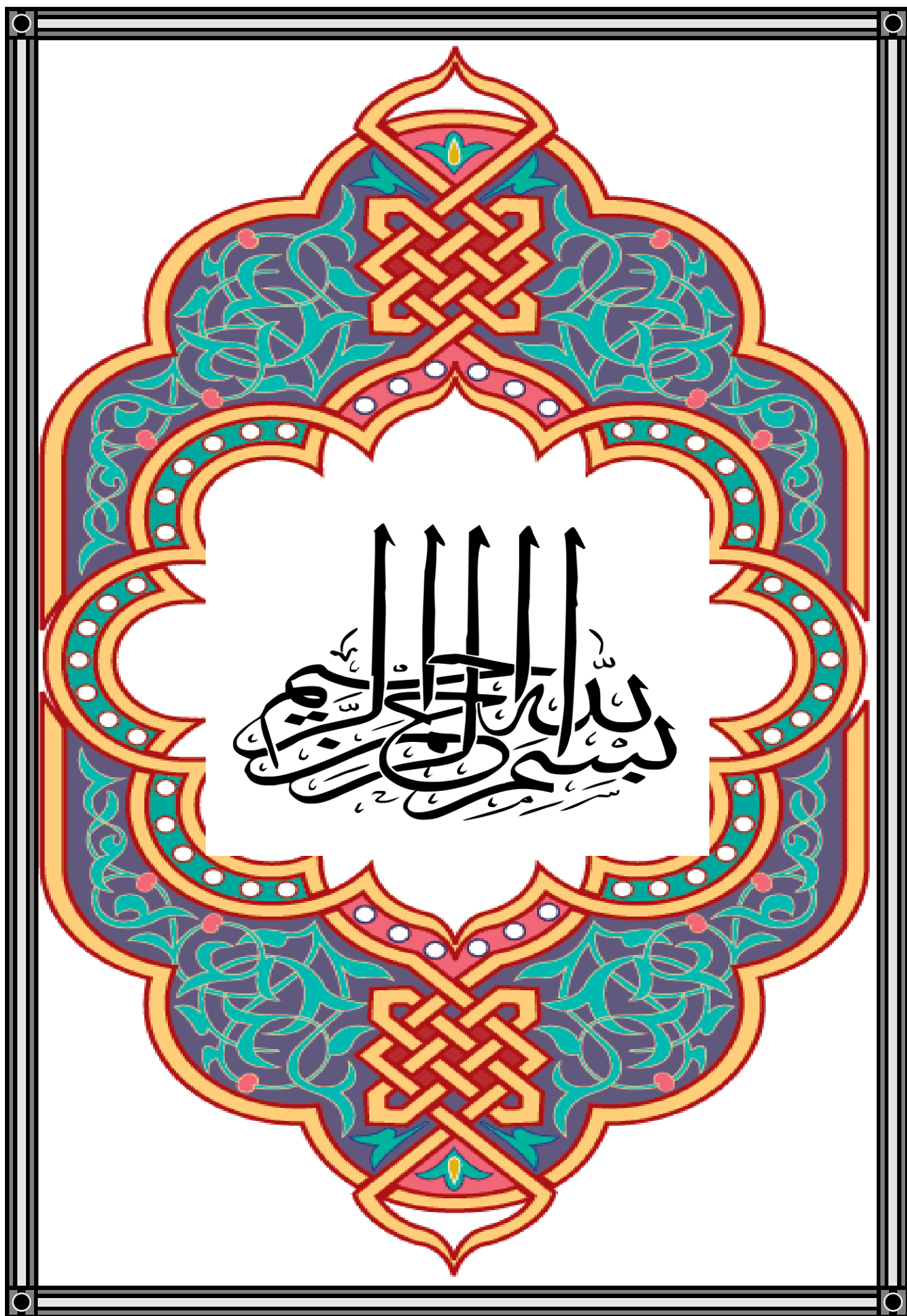
إعداد الطلبة:

- آسيا شريف

- وداد بلحلو

السنة الجامعية: 2014/2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



إهداء

أهدي ثمرة جهدي :

إلى من قال فيهما الله - عز وجل -

« وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه وبالوالدين إحسانا »

والديّ الكريمين أدامهما الله وحفظهما

إلى جدّي وجدّتي أطال الله في أعمارهم

إلى سندي في الحياة إخوتي وأخواتي

إلى أعمامي وزوجاتهم وأولادهم، عماتي وأزواجهن وأبنائهن .

إلى من عرفت كيف أجدهنّ وعلموني أن لا أضيعهنّ صديقتي

الحبيبات كل واحدة باسمها .

إلى زوجي الكريم وأفراد أسرته كافة .

إلى من تقاسم معي هذا العمل وداد .

إلى كل طالب علم .

سكينة

إهداء

إلى من أَرْضَعَنِي الحِجَبَ والعِنانَ ، إلى رمز الحِجَبِ وبلسم الشفاء ، إلى القلبِ الناضج ،

أُمِّي الحَبِيبَةُ

إلى من جَرَعَ الكَأْسَ فارغًا ليسْقِينِي قطرة حِجَبٍ ، إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي

طريق العلم

أبِي العَزِيزُ

إلى من حبهم يجري في عروقي ويلهج بذكرهم فتأدي إلى إخوتي نبيل ، هارون ، رياض ، أمال .

لأن تفتح الأشرعة وترفع المرساة لتنطلق السفينة في عرض بحر الحياة وفي هذه الظلمة لا يضيء

قنديل الذكريات ، ذكريات الأخوة البعيدة إلى الذين أحببتهم وأحبوني ، صديقاتي

العزيزات زهراء منوبة ، فاطمة ، نجاة ، آسيا ، الويزة ، سوسن ، شافية ، بدرية ، لمياء

حقيقة عجزت أن أحصي كل الذين يستحقون الشكر فالمقام لم يتسع ذلك ...

وهو أكثر من أن تحملهم هاته الصفحة لذا أهدي عملي هذا على تواضعه لكل من أحببتهم

وأحبوني ، إلى جدتي أطال الله في عمرها ، وإلى خالي حسان ، الصادق ، مخلوف ، الحميد

وزوجاتهم وأولادهم دليلة ، منير ، أحلام ، لمياء ، هشام ، شافية ، لبنى ، مصباح ، ريم ، إلهام

ومحمد .

وإلى عماتي وأولادهم ، وإلى كل من ذكرته ذاكرتي ولم يذكره قلبي.

وداد

شكر وتقدير

« وقالوا الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله »

الحمد لله رب العالمين حمدا يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه ، والصلاة والسلام على سيدنا محمد - صلى الله عليه وسلم - وعلى آله وصحبه الطاهرين.

نتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى الأستاذة الفاضلة باديس نبيلة التي أفادتنا كثيرا بنصائحها وإرشاداتها .

ومن باب ردّ الفضل لأهله، نتفضل بجزيل الشكر والتقدير إلى موظفي بنك البركة الجزائري وكالة برج بوعريّيج وبالأخص السيد "محمد سالي" جزاه الله عنا كل خير .

وأخيرا نشكر كل من قدّم لنا يد العون وكل من ساعدنا لإتمام هذا العمل سواء من قريب أو من بعيد ولو بكلمة طيبة أو بدعوة صادقة أو بابتسامة مشرقة.

شكر وتقدير

إلى من أَرْضَعْتَنِي الحب والحنان، إلى رمز الحب وبلسم الشفاء ، إلى القلب الناصع،

أُمِّي الحبيبة

إلى من جَرَعَ الكأس فارغا ليسقيني قطرة حب ، إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم

أَبِي العزيز

إلى من حبهم يجري في عروقي ويلهج بذكرهم فؤادي إلى إخوتي نبيل ،هارون، رياض ، أمال .

لأن تفتح الأشرعة وترفع المرساة لتتطلق السفينة في عرض بحر الحياة وفي هذه الظلمة لا يضيء قنديل

فهرس المحتويات	
الصفحة	المحتويات
	قائمة الجداول والأشكال
	قائمة الملاحق
	المقدمة العامة
	الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية
01	تمهيد
02	المبحث الأول : ماهية التجارة الخارجية
02	المطلب الأول : نشأة التجارة الخارجية ومفهومها
04	المطلب الثاني : أسباب قيام التجارة الخارجية وأهميتها
07	المبحث الثاني : نظريات التجارة الخارجية
08	المطلب الأول : نظرية الميزة المطلقة
10	المطلب الثاني : نظرية الميزة المسببة
12	المطلب الثالث : النظرية النسبية لعوامل الإنتاج (هيكشر-أولين)
15	المبحث الثالث : سياسات التجارة الخارجية
15	المطلب الأول : سياسة حرية التجارة الخارجية
20	المطلب الثاني : سياسة حماية التجارة الخارجية
26	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني : التمويل في البنوك
31	تمهيد
32	المبحث الأول : مدخل للتمويل في البنوك
32	المطلب الأول : مفهوم التمويل في البنوك
33	المطلب الثاني : مصادر التمويل وطرق الدفع
36	المطلب الثالث : مخاطر التمويل وضماناته
39	المبحث الثاني : القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية
39	المطلب الأول : تقنيات تمويل قصير الأجل
42	المطلب الثاني : التمويل المتوسط والطويل الأجل
45	المبحث الثالث : صيغ التمويل الإسلامية

45	المطلب الأول : التمويل بالمضاربة والمشاركة
48	المطلب الثاني : التمويل بالمرابحة والسلم
50	المطلب الثالث : التمويل بالإجارة والسلم والاستصناع والمساومة
54	خلاصة الفصل الثاني
	الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري
55	تمهيد
56	المبحث الأول : تقديم عام لبنك البركة الجزائري
56	المطلب الأول : تعريف بنك البركة وبنك البركة الجزائري
58	المطلب الثاني : التعريف بوكالة برج بوعرييج
60	المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي لبنك البركة " وكالة برج بوعرييج
61	المبحث الثاني : شروط ومراحل التمويل بالمرابحة في وكالة بنك البركة برج بوعرييج
61	المطلب الأول : شروط التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري
66	المطلب الثاني : مراحل التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري
70	المطلب الثالث : مثال تطبيقي حول التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري
71	المبحث الثالث : شروط وإجراءات التمويل بالمساومة
71	المطلب الأول : شروط التمويل بالمساومة
75	المطلب الثاني : الإجراءات العملية لعملية تحويل التمويل بالمساومة
77	المطلب الثالث : مثال تطبيقي حول التمويل بالمساومة في وكالة بنك البركة برج بوعرييج
79	خلاصة الفصل الثالث
	الخاتمة العامة
	قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول والأشكال والملاحق

- أولاً: الجداول:

رقم الجدول	الموضوع	الصفحة
01	تكاليف إنتاج القمح والقماش في فرنسا وبريطانيا	10
02	تكاليف إنتاج النسيج والنييز في إنجلترا والبرتغال	13

- ثانياً: الأشكال:

رقم الشكل	الموضوع	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري وكالة برج بوعرييج	60

- ثالثاً: قائمة الملاحق :

رقم الملحق	الموضوع	الصفحة
01	عقد تمويل بالمراجعة - الشروط الخاصة -	1
02	أمر بالشراء - في المراجعة -	2
03	عقد توكيل - في المراجعة -	3
04	جدول الاستحقاق - في المراجعة -	4
05	عقد تمويل بالمساومة - الشروط الخاصة -	5
06	أمر بالشراء - في المساومة -	6
07	عقد توكيل - في المساومة -	7

المقدمة العامة

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة العامة:

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في اقتصاديات جميع الدول، لأنها توفر للاقتصاد ما يحتاجه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الاستيراد والتصدير وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير.

وتعتبر العمليات الاقتصادية سواء الوطنية أو الدولية محركا أساسيا لنشاط التجارة الخارجية، ويرجع هذا إلى الإنسان و رغبته ليلي ما يحتاج إليه في حياته اليومية المتزايدة باستمرار.

فالتجارة الخارجية يمكن تقديمها على أنها الشريان الأساسي الذي يربط بين مختلف الدول في العالم، لكن ما نلمسه في هذا المجال أنه وباختلاف نظرياتها وسياساتها فإنه من المستحيل تحقيق توازن بين الصادرات والواردات.

فقد ساهمت التجارة الخارجية في زيادة الترابط بين دول العالم، لعل أهم خصائصها أنه يمكن لكل الدول الاستفادة منها عن طريق تحقيق الرفاهية والكفاءة الاقتصادية لأنه بواسطتها يتم تبادل السلع والخدمات مما يعوض على الدول المصدرة بالموارد المالية، وأما الدول المستوردة تلبي احتياجاتها عن طريق الاستيراد.

وبقدر ما تطورت التجارة الخارجية تطور عمل البنوك التي تدخل فيها كطرف ممول لها، حيث اعتبر مشكل التمويل من أصعب و أعقد المشاكل التي تواجه التجارة الخارجية في كل دول العالم، مما استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك والمؤسسات المالية، للتقليل من هذه المخاطر وذلك عن طريق تقنياتها التمويلية، فبعضها قصيرة الأجل وأخرى متوسطة وطويلة الأجل.

وهنا نميز دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية وضمان السير الحسن للمعاملات التجارية التي لا تخلو من الفوائد الربوية، ولتفادي هذه الأخيرة باعتبارها محرمة شرعا، ظهرت بنوك اسلامية تعتمد على صيغ اسلامية مستمدة من الشريعة السمحاء، فالمرابحة والمساومة من ضمن أهم صيغ التمويل التي تطبقها و تعتمد عليها هذه البنوك لمنح تمويل لعملائها.

•الإشكالية الرئيسية :

من خلال ما تقدم يمكننا بلورة سؤال جوهري ورئيسي يتمثل في:

"ما مدى مساهمة الصيغ الاسلامية في تمويل التجارة الخارجية؟"

وحتى يتسنى لنا الإمام بالموضوع لا بد من تجزئة هذه الاشكالية إلى الأسئلة التالية:

✓ ما هي أهم نظريات و سياسات التجارة الخارجية؟

✓ ما هي أشكال تمويل التجارة الخارجية؟

✓ كيف يتم التمويل في البنوك الاسلامية؟

✓ ما هي أهم الصيغ الإسلامية المعتمدة في التجارة الخارجية في الجزائر؟ ولفهم هذه التساؤلات تم وضع الفرضيات الآتية:

- تعتمد التجارة الخارجية على ثلاث نظريات رئيسية: نظرية الميزة المطلقة، نظرية الميزة النسبية والنظرية النسبية لعوامل الإنتاج، وعلى سياسات تجارية هي سياسة الحرية وسياسة الحماية.
- يتم تمويل التجارة الخارجية بطرق قصيرة الأجل و أخرى متوسطة وطويلة الأجل.
- يكون التمويل في البنوك الإسلامية اعتمادا على صيغ إسلامية، من بينها: المشاركة، المضاربة، الاستصناع، المراجعة، الإجارة، السلم والمساومة.
- أهم الصيغ الإسلامية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر هي صيغة المراجعة والمساومة.

● أهمية البحث :

تكمن في محاولة تقديم منظم لعمليات تمويل التجارة الخارجية في البنوك الإسلامية.

● أهداف البحث :

- نلخص الأهداف التي يطلع هذا البحث للوصول إليها فيما يلي:
- المساهمة في إعطاء صورة واضحة وشاملة عن التجارة الخارجية .
- تقديم أهم التقنيات والطرق المستعملة في تمويل التجارة الخارجية .
- إعطاء أمثلة حية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية.

● المنهج المستخدم :

نظرا لطبيعة الموضوع اتبعنا المنهج الوصفي في الجانب النظري، أما الجانب التطبيقي فقد استخدمنا المنهج التحليلي لدراسة صيغ التمويل الإسلامية المستخدمة في بنك البركة الجزائري وكالة* برج بوعرييج*.

● الدراسات السابقة :

1. أوصالح عبد الحليم "تقنيات تمويل التجارة الخارجية : "توصلت هذه الدراسة إلى أن تقنيات تمويل التجارة الخارجية تعتبر عمليات دفع و قرض في آن واحد، وأن البنوك تستعمل عدة طرق في تمويل التجارة الخارجية وهذه الطرق تختلف من حيث أجلها، وأنه يمكن للمصدر أو المستورد اختيار تقنية التمويل حسب رغبته ومستلزماته في كل صفقة، وهذه الدراسة كانت في الفترة ما بين 2006/2007 .
2. زيتوني عبد الرحيم "دراسة لبعض صيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي : "توصلت هذه الدراسة إلى أن الصيغ الإسلامية لا تطبق بكاملها من طرف البنوك الإسلامية بشكل متوازي، بل هناك تركيز على بعض الصيغ على حساب الأخرى مما سبب اختلالا في توزيع التمويل حسب الأجل، فهناك صيغ لم تدخل بعد مجال التطبيق كالزراعة و المسابقات وقد تمت هذه الدراسة في الفترة ما بين 2006/2007 .

3.مغايشي رفيقة "التمويل بالمراجحة في بنك البركة الجزائري : "توصلت هذه الدراسة إلى أن بنك البركة يعتمد على المراجحة التي تعتبر ثغرة يزداد بها تطاول البنوك التقليدية على البنوك الاسلامية، لكن هذه الدراسة كانت في الفترة الممتدة بين 2007/2008 .

إلا أن دراستنا تطرقت إلى صيغة جديدة وهي صيغة المساومة، وطريقة تطبيقها في بنك البركة الجزائري وكالة "برج بوعريريج" في الفترة بين 2014/2015 .

– الحيز الزماني :تمت الدراسة في الفترة الممتدة بين 2014/2015 .

–الحيز المكاني :تمت الدراسة في الجزائر في ولاية برج بوعريريج ببنك البركة الجزائري وكالة برج بوعريريج.

●صعوبات البحث :

أهم الصعوبات التي واجهتنا لإعداد هذا البحث تكمن في نقص مراجع التمويل على مستوى المكتبة المركزية.

●هيكل البحث :

من أجل الإجابة على الإشكالية الرئيسية ارتأينا تقسيم بحثنا إلى :مقدمة، ثلاثة فصول ،وخاتمة، حيث تضمن الفصل الأول ثلاثة مباحث تناولت مفاهيم أساسية عن التجارة الخارجية وعرضا لنظرياتها و سياساتها التجارية.

أما الفصل الثاني فيحتوي على ثلاثة مباحث تطرقت إلى التمويل بصورة عامة وتقنياته، إضافة إلى بعض صيغ التمويل الاسلامية.

لكن الفصل الثالث هو عبارة عن دراسة ميدانية في بنك البركة وكالة " برج بوعريريج"، لمعرفة الحقائق التطبيقية للتمويل بصيغتي المراجحة والمساومة.



المفصل الأول

الإطار النظري للتجارة الخارجية

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

تمهيد :

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

وتعتبر العمليات الاقتصادية سواء الوطنية أو الدولية محركا أساسيا لنشاط التجارة الخارجية، كونها تعدّ من أهم صور العلاقات الاقتصادية التي بمقتضاها يتم تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات، إضافة إلى عناصر الإنتاج المختلفة بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.

وللتجارة الخارجية ثلاث نظريات اهتمت بدراستها منذ القدم إضافة إلى سياساتها التي تتراوح دوما ما بين أوضاع تتميز بدرجة أكبر من الحرية وأخرى بدرجة أكبر من الحماية حسب توجه الدول الاقتصادية، هذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا الفصل من خلال المباحث التالية :

1. ماهية التجارة الخارجية.
2. نظريات التجارة الخارجية.
3. سياسات التجارة الخارجية.

1- المبحث الأول : ماهية التجارة الخارجية

عرف الإنسان التجارة منذ القدم وكان ذلك بأوجه مختلفة باختلاف الزمن، فالتجارة تعتبر الركيزة الأساسية للعلاقات الدولية، فلا يمكن للعالم اليوم الاستغناء عنها، ولا يمكن لأي دولة متقدمة كانت أو نامية أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم.

المطلب الأول : نشأة التجارة الخارجية ومفهومها

أولا : نشأة التجارة الدولية (الخارجية) :

عرف العالم التجارة الخارجية منذ أقدم العصور ونمت مع نمو الحضارات، فقد استورد قدماء المصريين الكثير من المنتجات من البلدان المجاورة لمصر والمناطق الاستوائية، كما بلغت سفن الفينيقيين مختلف أرجاء البحر الأبيض المتوسط بالرغم من الصعوبات التي تواجه قيام مبادلات تجارية في ذلك الحين.¹

إلا أنه لطالما تخطت التجارة حدود الإمبراطوريات التي تعاقبت من العصور القديمة وحتى العصر الحديث، وإجمالي النشاطات التجارية تقريبا كانت تتم على نطاق ضيق حيث كانت معظم المبادلات تجري في وسط القرية أو بين أرضين متجاورتين حتى وصلت إلى نطاق القارات، إذ شكلت عنصرا أساسيا في تاريخ القارات القديمة وتاريخ البشرية إجمالا.

لكن مع نشوب الحروب وتطور الديانات أصبحت المبادلات تلعب دورا أساسيا في التواصل بين المجتمعات البشرية، خاصة بعد التحولات الاقتصادية والتقنيات التجارية التي ساهمت في إحداث تغييرات عميقة في البشرية جمعاء.

وقد كانت الفترة ما قبل القرن 13م هي الفترة التي شهدت تطور التقنيات التجارية مثل : دفتر الحسابات والتسجيلات المصدقة لدى كاتب العدل والكمبيالات.²

وهناك مجموعة من الأسباب ساهمت في نشوء وتطور التجارة الخارجية منها :

- **المناخ والبيئة** : تمتاز بعض الدول بمناخ ملائم لزراعة محاصيل لا يمكن زراعتها في دول أخرى كالنخيل أو زراعتها تكون مكلفة اقتصاديا وبالتالي لا يمكن لها منافسة ذلك المحصول المستورد.

¹ - لوكريز سمية، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البشير الإبراهيمي، الجزائر 2004-2005، ص 12.

² - بكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير - تخصص تحليل اقتصادي - كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2011-2012، ص ص 63-64.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

- **الموارد الطبيعية :** توفرها في بلدان تحتاجها دول أخرى في صناعاتها كالبتترول في دول الخليج العربي أو توفر المصادر المائية لدول مثل نيوزيلندا تساعد في أن تكون دولة زراعية متقدمة بينما يشكو الأردن من شح المياه.
- **عدد السكان :** إن تزايد نسب نمو السكان بمعدلات عالية جعل كثيرا من الدول التي كانت تتمتع بالاكتفاء الذاتي في بعض السلع وفائض تجاري للبعض الأخرى إلى الاستيراد بكميات كبيرة من السلع والخدمات المختلفة وهذا ما ينطبق على الدول العربية.
- **التطور التكنولوجي :** لقد ساهم التطور التكنولوجي خلال النصف الثاني من القرن الماضي في زيادة التبادل التجاري بنسب عالية ولأصناف جديدة وأهمها تجارة نقل المعلومة كالهواتف النقالة والإنترنت والفضائيات.
- **ندرة الموارد :** إن عدم توافر عناصر الإنتاج اللازمة في دول العالم لتغطية احتياجاتها الإنتاجية والاستهلاكية شجع وساهم في زيادة التبادل التجاري الدولي، وساهم في التخصص الإنتاجي والاستفادة من مبدأ الميزة النسبية الذي نادى به دافيد ريكاردو¹.

ثانيا : مفهوم التجارة الخارجية

تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها، ومن بين هذه التعريفات نذكر :

« تتمثل في أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات »².

« كما يقصد بها العلاقات التبادلية للسلع الإنتاجية والاستهلاكية والاستثمارات والخدمات والاستشارات بكافة فروعها »³.

« وتعرف أيضا التجارة الخارجية بأنها من فروع علم الاقتصاد يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية »⁴

وبصورة عامة يمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تضمنها التجارة الخارجية بالمجموعات التالية :

¹ - طاهر فاضل البياتي، خالد توفيق الشمري، مدخل إلى علم الاقتصاد التحليل الجزئي والكلّي، ط1، دار وائل للنشر، الأردن 2009، ص ص 443-444.

² - حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن 2002، ص 13.

³ - طاهر فاضل البياتي وخالد توفيق الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 440.

⁴ - محمود حسين الوادي، أحمد عارف العساف، الاقتصاد الكلّي، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص 272.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

1) تبادل السلع المادية والتي تشمل تبادل جميع السلع المختلفة سواء كانت استهلاكية أو إنتاجية أو المواد الأولية ونصف المصنعة.

2) تبادل الخدمات والتي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن. ..إلخ.

3) تبادل النقود وهذه المجموعة تضم حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى القصير أو الطويل كما تشمل القروض الدولية.

« وهي أيضا مجموعة من العلاقات التبادلية الدولية بين الدول وتشمل هذه العلاقات حركات الهجرة للسلع والخدمات ورؤوس الأموال والاستثمارات »¹.

ومن خلال هذه التعاريف يمكننا القول أن المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال بين الأفراد الذين يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة.²

فالتخصص الدولي في الإنتاج وتقييم العمل الدولي هما أصل التجارة.

المطلب الثاني : أسباب قيام التجارة الخارجية وأهميتها

أولا : أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى سببين رئيسيين هما :

1. عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل السلع وهو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية : فمن الحقائق المسلّم بها في العالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في مختلف دول العالم فإنها لا تستطيع اتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، وذلك لأن اتباعها يدفع الدولة أن تنتج كل احتياجاتها بالرغم من أن ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تمكنها من ذلك، ومهما يكن ميل أي دولة لتحقيق هذه السياسة فلا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى، إذ أن الدول كأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاج من السلع، وإنما اقتضى الأمر أن تخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية لأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى تستطيع إنتاجها داخل حدودها، أو تستطيع لكن بكلفة ونفقة يصبح عندها الاستيراد من الخارج أفضل.³

¹ - جاسم محمد، التجارة الدولية، ط1، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 8.

² - رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص 12.

³ - جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، ط1، مركز الكتاب الأكاديمي، 2013، ص 15.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

2. التخصص الدولي : فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية مما يزيد من إنتاجها ووجود فائض لديها في هذه السلع، وبالتالي يجب استبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى التي تتمتع فيها تلك الدول بميزة نسبية في إنتاجها. فهذا التخصص يؤدي إلى إنشاء مشروعات كبيرة وتقليل التكلفة المتوسطة الكلية للوحدة الواحدة نتيجة وفورات الحجم الكبير.

ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية :

- أ- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول في العالم، مما ينتج عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.
- ب- تفاوت التكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم مقارنة بارتفاع تكاليف إنتاج نفس السلعة في دولة أخرى¹.
- ج- باختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت في الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا، إذ يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية وعدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.
- د- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج، بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.
- هـ- السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على الدخل المحقق من التجارة الخارجية، وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاهية الاقتصادية.
- و- اختلاف الميول والأذواق الناتجة عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالمية من الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.
- ز- الأسباب الاستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسية من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالميا².

ثانيا : أهمية التجارة الخارجية

يلعب قطاع التجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لجميع الدول سواء كانت المتقدمة منها أو النامية، نظرا لما له من أهمية في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة وبالتالي زيادة الإنتاج والإنتاجية والدخل

¹ - حسام علي داود، مرجع سبق ذكره، ص 16.

² - المرجع نفسه، ص ص 16 - 17.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

القومي، وانعكاس ذلك على التطور الاقتصادي والاجتماعي، إضافة إلى ما تمثله عملية التجارة الخارجية من عملية التبادل، وبصورة عامة يمكن إيجاز أهمية التجارة الخارجية فيما يلي :

❖ تعطي التجارة الخارجية الفرصة لكل دولة في الحصول على بعض السلع والخدمات التي لا تتوفر وسائل إنتاجها لديها، إما لعدم توفر الظروف الطبيعية والمناخية الملائمة، أو لعدم توفر الإمكانيات المادية والبشرية التي تسمح بإنتاجها وحتى في حالة توفر تلك الإمكانيات فإنها قد تنتجها بتكاليف أكبر من تكاليف استيرادها من الخارج.

❖ تلعب التجارة الخارجية أهمية كبيرة في عملية التخصيص وتقسيم العمل الذي أصبح أحد مظاهر وأساسيات الإقتصاد الدولي نظرا لما يمكن أن يلعبه من زيادة الإنتاج والإنتاجية وتخفيض التكاليف وتحسين النوعية والإستخدام الأمثل للموارد المتاحة، حيث بموجب هذا الإتجاه سوف تخصص كل دولة بإنتاج السلع والخدمات التي تتميز بإنتاجها بميزة نسبية عن باقي الدول الأخرى، كما تعتمد على استيراد السلع التي لا تتميز بإنتاجها بميزة نسبية .

❖ تساعد التجارة الخارجية في تحسين أوضاع الموازين التجارية للعديد من الدول وما لذلك من أثر في تحسين موازين مدفوعاتها¹.

❖ تعتبر التجارة الخارجية أحد أهم مجالات التفاعل بين الإقتصاد المحلي واقتصاديات العالم الخارجي، لما تتضمنه من تدفق للسلع والخدمات من وإلى الدولة وما تخلقه من روابط على مستوى الإقتصاد الكلي².

❖ تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الإقتصادية مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الإقتصادية المختلفة في الإقتصاد الوطني³.

أهداف التجارة الخارجية : يمكن إبراز هذه الأهداف فيما يلي :

1. الاستفادة من فائض الإنتاج إذ أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج القومي، مما ينعكس على وضع العملة وتوفير السلع الضرورية والأساسية والعكس صحيح، إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي وتخفيض مساهمته في الدولة وزيادة البطالة وتدهور معيشة الأفراد.

¹ - محمود حسين الوادي، أحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص ص 274 - 275.

² - خالد محمد السواعي، التجارة الدولية النظرية وتطبيقاتها، ط1، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن 2010، ص 260.

³ - حسام علي داود، مرجع سبق ذكره، ص ص 17 - 18.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

2. استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل وبالتالي المساهمة في عملية التصدير وزيادة الدخل والناتج القومي.
3. إحلال الواردات وهذا يتوقف على عنصر التكلفة، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة ومن جهة أخرى فإن هناك بعض السلع التي يمكن إنتاجها محليا ولكن تكون تكاليف إنتاجها أعلى من تكلفة استيرادها وهنا تلعب الإجراءات الحكومية دورا كبيرا في هذا المجال ويسود هذا الوضع غالبا في الدول النامية¹.
4. نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة.
5. الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات، باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن، وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والنامية، فعلى سبيل المثال استطاعت الهند أن تصدر البرامج وتنافس الدول المتقدمة.
6. دراسة موازين المدفوعات للدول ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات.
7. دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الدولية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.
8. دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية وسماتها المميزة².

المبحث الثاني : نظريات التجارة الخارجية

إن سبب قيام التجارة الخارجية يتوقف دوما على تكاليف إنتاج السلع والخدمات في كل دولة إذا كانت مرتفعة أو منخفضة، وفي هذا المبحث سنركز على النظريات المختلفة والتي توضح سبب قيام التجارة الخارجية مع التركيز الأساسي على: نظرية الميزة المطلقة، نظرية الميزة النسبية، النظرية النسبية لعوامل الإنتاج.

¹ - شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، ط1، المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن 2012، ص ص 21 -

22

² - شقيري نوري موسى، المرجع السابق، ص 22.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

المطلب الأول : نظرية الميزة المطلقة

يعتبر الاقتصادي آدم سميث هو صاحب هذه النظرية (1723 – 1790)، وهو أول من قدم تحليلا علميا بتفسير أسباب قيام التجارة الخارجية والتخصص الدولي، وقد بدأ نظريته بنقد آراء التجار وبينما يرى آدم سميث أن ثروة الأمة تقاس بإنتاجها القومي من السلع والخدمات المختلفة¹.

أولا : مفهوم الميزة المطلقة

تتدفق الميزة المطلقة لدولة ما في سلعة معينة، إذا تمكنت من إنتاجها بتكلفة أقل من الدول الأخرى ويتحقق ذلك عن طريق :

- (1) قيام الدولة بإنتاج سلعة ما بتكلفة أقل عن غيرها من الدول الأخرى.
- (2) كون إنتاجية كمية من سلعة ما في دولة ما أكبر من غيرها من الدول الأخرى، حيث توجد الميزة المطلقة عندما تزيد إنتاجية نفس الكمية من سلعة معينة في دولة ما عن غيرها من الدول الأخرى.
- (3) قيام الدولة بإنتاج كمية أكبر من سلعة ما باستخدام نفس القدر من عناصر الإنتاج، حيث توجد الميزة المطلقة عندما تستطيع دولة ما إنتاج كمية أكبر من سلعة معينة باستخدام نفس القدر من عناصر الإنتاج².

ولتوضيح نظرية الميزة المطلقة أكثر نتطرق إلى المثال التالي :

- لنفرض أن هناك دولتين هما فرنسا وبريطانيا تنتجان سلعتين فقط هما : القمح والقماش، وأن إمكانيات وتكاليف الإنتاج موضحة في الجدول التالي :
- الجدول 1:** جدول يوضح تكاليف إنتاج القمح والقماش في فرنسا وبريطانيا

الدولة	التكاليف الإجمالية	كمية القمح الممكن إنتاجها	كمية القماش الممكن إنتاجها
فرنسا	1 يوم عمل	12 وحدة من القمح أو	3 وحدات من القماش
بريطانيا	1 يوم عمل	3 وحدات من القمح أو	12 وحدة من القماش

المصدر : جمال جويدان الجمل، مرجع سبق ذكره، ص 26.

¹ - محمود حسين الوادي، أحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص ص 274 - 275.

² - محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر 2008، ص 27.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

من الجدول نلاحظ أن تكلفة إنتاج القمح في فرنسا أقل من تكلفة إنتاجه في بريطانيا، كما أن تكلفة إنتاج القماش في بريطانيا أقل من تكلفة إنتاجه في فرنسا، وإذا كان الوضع هكذا فإن ثمن القمح من فرنسا سيكون أقل مما هو عليه في بريطانيا، وأن ثمن القماش في بريطانيا سيكون أقل مما هو عليه في فرنسا، وهذا التفاوت في الأسعار لهاتين السلعتين في الدولتين سيشجع ويدفع إلى التبادل التجاري بينهما ويحقق الفائدة لكل منهما، حيث ستحصل بريطانيا على القمح من فرنسا بسعر أقل مما لو قامت بإنتاجه محليا وهذا الاتجاه سوف يحقق مكاسب لكلا الدولتين.

وعلى هذا الأساس فإن المكاسب التي تحقق من التجارة والتخصص الدولي لا بد أن يؤدي بالتالي إلى زيادة الإنتاج العالمي، الزيادة التي يمكن أن تنشأ إذا ما تخصصت كل دولة بإنتاج السلعة أو السلع التي تتميز بإنتاجها بميزة مطلقة، تلك التي يمكن أن تتوزع فوائدها بين الدول المتبادلة من خلال التجارة الخارجية، لذلك فالتجارة الخارجية في رأي سميث تقوم بوظيفتين هامتين، فهي أولا تخلق مجالا لتصريف الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي وتستبدله بأشياء أخرى ذي نفع أو فائدة أكبر، وثانيا فإن ذلك يمكن أن يساعد في التغلب على ضيق السوق المحلية وما لذلك من أثر في الاتجاه نحو الإنتاج الواسع والكبير وإلى المزيد من التخصص وتقسيم العمل، وما لذلك من أهمية في تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وزيادة الإنتاجية¹.

ثانيا : تقييم نظرية آدم سميث²

نفترض وجود دولتين وسلعتين وأن العنصر الإنتاجي الوحيد هو عنصر العمل وبناء على ساعات العمل تتحدد تكلفة الإنتاج للسلع.

إن كل دولة يجب أن تخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بإنتاجها بميزة مطلقة، وتترك إنتاج السلعة الثانية للدولة الأخرى التي تتمتع بدورها بميزة مطلقة في إنتاجها.

ولكن هذه النظرية لم تفسر أسباب قيام التجارة الدولية بين الدول، في حالة وجود ميزة مطلقة للدولة في إنتاج السلعتين في حين لا تتمتع الدولة الأخرى بأي ميزة في إنتاج أي من السلعتين، حيث أن هذه الحالة من وجهة نظر آدم سميث تلغي منافع التجارة الخارجية وبالتالي تكتفي كل دولة ذاتيا ولا تقوم التجارة الخارجية.

وهذه الحالة لفتت انتباه دافيد ريكاردو فوضع نظريته النسبية لتفسيرها.

¹ - محمود حسين الوادي وأحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص 278.

² - نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، ط1، مكتب المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن 2008، ص 20.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

المطلب الثاني : نظرية الميزة النسبية

يعتبر الاقتصادي ريكاردو أول من جاء بهذه النظرية التي ظهرت خلال الفترة (1772-1823) وطبقا لهذه النظرية فإنه في ظل حرية التجارة ستخصص كل دولة في إنتاج السلع التي يكون إنتاجها بتكاليف أرخص نسبيا، أي السلع التي تتميز بإنتاجها بميزة نسبية كما تقوم باستيراد السلع التي تتمتع دول أخرى بميزة نسبية في إنتاجها¹.

وقد بين ريكاردو في كتابه (مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب) أن شروط توفر ميزة مطلقة للدولة في إحدى السلع ليس ضروريا لكي تحقق هذه الدولة مكاسب من الدخول في التجارة الخارجية في إحدى السلع، بل يكفي أن يتوفر للدولة ما أسماه ريكاردو بالميزة النسبية في إحدى أو بعض السلع التي تنتجها، وبالتالي فإن قيام تجارة مربحة يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للسلع عبر الدول وليس التكاليف المطلقة، ولذلك يمكن للدولة أن تحقق مكاسب من التجارة حتى لو كانت ذات تكاليف حقيقية أكبر في جميع السلع التي تنتجها مقارنة مع شركائها التجاريين².

وقامت هذه النظرية على عدة افتراضات أساسية أهمها:³

- ✓ سياسة المنافسة الكاملة في الأسواق داخليا وخارجيا، ومن ثم فإن تكلفة إنتاج الوحدة تساوي سعرها.
- ✓ التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.
- ✓ الحركية النامية لعناصر الإنتاج على المستوى الداخلي.
- ✓ تماثل الأذواق لدى المستهلكين في الدول المختلفة.

أولا : صياغة نظرية التكاليف النسبية (الميزة النسبية)⁴

يستعين ريكاردو لتوضيح فكرته في النفقات النسبية (الميزات النسبية) بنموذج يفترض فيه بلدين وسلعتين، ويأخذ على ذلك مثال إنجلترا الصناعية والبرتغال الزراعي، البلدان يصنعان النسيج والنبذ وتكاليف إنتاجهما بوحدات عمل لكل وحدة نسيج ونبذ في كل دولة موزعة حسب البيانات الآتية :

¹ - محمود حسين الوادي وأحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص 279.

² - جمال جويدان الجمل، مرجع سبق ذكره، ص 29.

³ - كامل بكري، الاقتصاد الدولي :التجارة الخارجية والتمويل، ط1، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر 2001، ص 67.

⁴ - سكيبة بن حمود، مدخل لعلم الاقتصاد، بدون طبعة، دار المحمدية العامة، الجزائر، ص 84.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

الجدول 2 : تكاليف إنتاج النسيج والنبيذ .

البلد	وحدات العمل	
	النسيج	النبيذ
إنجلترا	100	120
البرتغال	90	80

المصدر : سكينه بن حمود ، المرجع نفسه ، ص 84 .

يتبين من الوهلة الأولى أن تكاليف إنتاج المنسوجات والنبيذ أقل¹ من البرتغال عنها في إنجلترا، بمعنى أن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا في إنتاج السلعتين. وعلى الرغم من ذلك فإن التبادل سوف يتم بينهما ليس حسب الميزة المطلقة، وإنما حسب الميزة النسبية وذلك لأن البرتغال يتفوق بدرجة أكبر من إنتاج النبيذ عن المنسوجات بالنسبة لإنجلترا.

واستنادا إلى البيانات السابقة، فإن التكلفة النسبية للنبيذ بالمقارنة مع النسيج في البرتغال هي 80 / 90، بينما التكلفة النسبية للنبيذ مع النسيج في إنجلترا هي 100/120، وبمقارنة التكاليف النسبية نجد أن البرتغال يتخصص في إنتاج النبيذ ($100/120 > 90/80$) بينما تتخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات انطلاقا من تمتعها بميزة نسبية في إنتاج النسيج ($120/100 > 80/90$).

ثانيا : تقييم الميزة النسبية

لقد ساهمت نظرية الميزة النسبية في دفع النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية إلى الأمام بعد أن عجزت نظرية الميزة المطلقة في إيجاد تفسير لواقع بعض حالات التبادل الدولي.

وفي هذه النظرية يرى ريكاردو أن التبادل الدولي يمكن أن يتم ويكون مقيدا للبلدين المتبادلين، ولكن ليس على أساس التفوق المطلق، بل على أساس التفوق النسبي وذلك عندما يكون معدل التبادل الدولي محصور بين معدلي التبادل الداخلي في البلدين، وهكذا تكون نظرية التكاليف النسبية قد أجابت على بعض أوجه القصور، التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث، ولذلك فهي تعتبر امتدادا لنظرية الميزة المطلقة.

¹ - المرجع نفسه، ص 84.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

وبالرغم من ذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لريكاردو قد تعرضت لبعض الانتقادات تمثلت في عجزها عن بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي وما يترتب عليه من تحديد مكاسب لكل طرف من طرفي التبادل الدولي¹.

المطلب الثالث : النظرية النسبية لعوامل الإنتاج (هيكشر - أولين)²

لقد جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتقادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندة على اعتبارات أكثر واقعية ومعتمدة في تحاليل التجارة الخارجية على فروق عناصر الإنتاج، (أسعار عناصر الإنتاج) التي تحدد وفق الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المختلفة، لذا سميت هذه النظرية باسم نظرية نسب عوامل الإنتاج لأنها تحاول التعمق أكثر في تحليل النفقات النسبية، وترى أن سبب الاختلاف في هذه النفقات بين الدول يرجع إلى عاملين أساسيين :

- وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل دولة.
- حجم الإنتاج والتوسع فيه الذي يتحقق وفق قانون تناقص النفقة وتزايد الغلة في حالة الزيادة في الإنتاج.

أولاً : فرضيات النظرية³

تقوم نظرية هيكشر - أولين على الافتراضات التالية :

- 1- إن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة الواحدة بالنسبة للمنتجين في الدولة الواحدة، أي أن دوال الإنتاج بالنسبة لأي سلعة هي واحدة في الدولة الواحدة، وقد تكون كذلك بين الدول المختلفة.
- 2- تختلف السلع فيما بينها من حيث كثافة استخدامها لعوامل الإنتاج.
- 3- إن أذواق المستهلكين ثابتة أي أن قيام التجارة لا يترتب عليه أي تغيير في هذه الأذواق، وأن هذه الأذواق لا تختلف كثيراً من دولة لأخرى.
- 4- إن نمط توزيع الدخل معروف في الدول المختلفة.
- 5- إن إنتاج السلع يخضع لظروف ثبات غلة الحجم، أي أن زيادة استخدام عوامل الإنتاج بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة الإنتاج بالنسبة نفسها.
- 6- سيادة ظروف المنافسة الكاملة في أسواق السلع وأسواق عناصر الإنتاج.

¹ - محمود يونس، اقتصاديات دولية، ط1، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر 1999، ص 28.

² - نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 57.

³ - شقييري نوري موسى، مرجع سبق ذكره، ص 94.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

- 7- المعرفة التامة لتحرك عناصر الإنتاج داخل كل دولة من نشاط إلى آخر ومن مكان إلى آخر وفقا للعوائد الحدية وفي نفس الوقت تفترض النظرية عدم تحرك عناصر الإنتاج بين الدول.
- 8- إن العالم يتكون من دولتين هما (أ،ب) يقومان بإنتاج السلعتين (س،ص).

ثانيا : قياس الوفرة بالنسبة لعوامل الإنتاج : هناك طريقتان ¹:

1. طريقة الوفرة المادية : الوفرة النسبية : رأس مال (الكمية المتاحة / العمل) الكمية المتاحة.
 2. طريقة الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج : الوفرة النسبية = سعر الفائدة / معدل الأجور
- إذا كانت النسبة كبيرة فهناك وفرة في عنصر العمل وإذا كانت النسبة صغيرة فهناك وفرة في عنصر رأس المال.

ثالثا : اختبار نظرية هيكشر - أولين ²

حاول ليونتييف اختبار نظرية هيكشر - أولين في الولايات المتحدة الأمريكية فلاحظ أن الو. م. الأمريكية تستورد سلعا كثيفة من رأس المال أكثر من السلع كثيفة العمل، وهذا يتناقض مع نظرية هيكشر - أولين، مما دعا ليونتييف إلى محاولة تفسير هذه الظاهرة وتبين معه أن تفسيرها يعود إلى عنصر العمل غير المتجانس في الدول.

فاختلاف درجات التعليم والتدريب والخبرة كلها تجعل من عنصر العمل الأمريكي متفوق في الإنتاجية وعلى اعتبار معرفة العمال وخبرتهم (رأس مال بشري ولكن بعض الاقتصاديين أعادوا هذه المناقضة إلى عدم صحة فرضياتها وهي :

(1) فرضية عدم الانعكاس في كثافة عناصر الإنتاج

إحدى الفرضيات الأساسية لنظرية هيكشر - أولين وهي عدم حدوث انعكاس في كثافة عوامل الإنتاج وهذه غير صحيحة لأنه من غير الممكن أن تكون السلعة كثيفة رأس المال في دولة وكثيفة العمل في دولة أخرى.

¹ - محمد احمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص ص 86 - 87.

² - محمود يونس، مرجع سابق ذكره، ص ص 80 - 84.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

(2) فرضية دولتين، سلعتين، عنصرين فقط في الإنتاج.

هذه النظرية فيها تقريب غير واقعي للعالم الحقيقي، فهناك الكثير من السلع تستخدم أكثر من عنصرين في إنتاجها، ولاسيما عنصر الموارد الطبيعية وبالتالي توسيع التحليل إلى ثلاثة عناصر سوف يفسر متناقضة ليونتيف.

رابعاً : تقييم نظرية نسب عوامل الإنتاج (هيكشر - أولين)¹

1. في تفسيره للاختلافات في أسعار السلع، وبالتالي في المزايا النسبية التي تتمتع بها البلاد المختلفة، كان أولين يرى أن السبب في ذلك يرجع إلى اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج، أي مدى الكميات التي تتوافر من هذه العوامل والتي تؤدي إلى أن تصبح الدولة لديها القدرة على الإنتاج بأسعار أقل، وهو ما أدى إلى انتقاده في ذلك حيث لم يهتم بالفروق النوعية التي تتميز بها عوامل الإنتاج، أي أنه اهتم بالكم ولم يهتم بالنوعية.
2. تحاول النظرية أن تفسر طبيعة التجارة الدولية على أساس وجود مزايا نسبية لبعض البلاد على الأخرى في إنتاج سلعة معينة، وعلى أساس أن هذه المزايا النسبية تعتمد على تباين النسب من عوامل الإنتاج التي وهبتها الطبيعة للبلاد المختلفة، وهذا التفسير يكون سهل التطبيق إذا كنا نتعامل مع عاملين فقط من عوامل الإنتاج أما إذا تعددت عناصر الإنتاج فسيكون الأمر صعباً، فقد نجد بلدين يصدران نفس السلعة ولكن اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج تجعل دولة منهما تنتج السلعة بكثافة رأسمالية وأخرى بكثافة يدوية وبالتالي لا يمكن تحديد بالنسبة للتجارة الدولية هل هذه السلعة كثيفة رأس المال أو كثيفة عمل.
3. هناك أسباب أخرى غير اختلاف نسب عناصر الإنتاج ومدى توافرها في الدولة، لم تهتم بها الصور المختلفة للنظرية الكلاسيكية مثل السبق في الإنتاج وتوافر المهارات الإدارية والتسويقية، وفي العصر الحديث تقدم وسائل النقل مما أدى ببعض الدول إلى استيراد المواد الخام اللازمة لإنتاج بعض السلع والقيام بإنتاجها ثم تصديرها إلى الخارج.
4. تؤكد النظرية على أن الاختلاف النسبي في كميات عناصر الإنتاج هو الأساس في تفسير قيام التجارة الخارجية، وتستبعد دور البحث والتطوير كأحد محددات قيام التجارة الخارجية.
5. اشتركت نظرية هيكشر - أولين مع نظرية ريكاردو في إهمالها لانتقال عناصر الإنتاج دولياً.

¹ - محمد صفوت قابن، نظريات وسياسات التجارة الدولية ، ط2 ، بدون دار نشر ، 2010 ، ص ص 190 - 191.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

المبحث الثالث : سياسات التجارة الخارجية

هي تلك السياسات (قوانين وإجراءات) التي تضعها الدولة بغرض التأثير على حجم ونوعية التبادل التجاري مع العالم الخارجي، وذلك للتوصل إلى مجموعة من الأهداف العامة التي تحاول الدول تحقيقها.

يمكن القول أن هناك سياستين رئيسيتين هما سياسة حرية التجارة وسياسة حماية التجارة.

وعلى الرغم من صعوبة الفصل في تطبيق هاتين السياستين حيث من الصعب القول أن الدولة المعنية تتبع سياسة الحرية بصورة كاملة، وأن الدولة الأخرى تعتمد على إتباع سياسة الحماية، بل ما هو موجود فعلياً هو نوع من التداخل في تطبيق هذه السياسات، وأن تطبيق أي سياسة يعتمد على المرحلة التي يمر بها اقتصاد تلك الدولة، وعلى مدى ارتباط أو اعتماد اقتصادها على العالم الخارجي.

المطلب الأول : سياسة حرية التجارة الخارجية

أولاً: مفهومها

« تعرف سياسة الحرية بأنها تجارة السلع والخدمات وحركة رؤوس الأموال والتدفقات النقدية بين الدول وداخلها دون عوائق حكومية لأنها تؤدي إلى زيادة التكاليف على المنتجين والمستهلكين على حد سواء، كما أن التدخل الحكومي يتمثل بالقوانين والتشريعات التنظيمية المقيدة لحرية التجارة مثل الضرائب والرسوم الجمركية ونظام الحصص التي تمثل تدخلات حكومية تعرقل التجارة الخارجية »¹.

« وتكون التجارة الخارجية حرة خالية من القيود والعقبات فلا يجوز فرض أي قيود تعيق تدفق السلع عبر الحدود سواء بالنسبة للصادرات أو الواردات »².

« يقصد بسياسة حرية التجارة الخارجية إطلاق تيارات التبادل الدولي حرة لا يقيدتها في ذلك قيد ولا يعيق حركتها عائق تضعه السلطات العامة وتتبع سياسة حرية التجارة الخارجية في ذلك المذهب الذي ساد في القرن 19م والذي نادى بوجوب سيادة مبدأ الحرية الاقتصادية »³.

¹ - طاهر فاضل البياتي وخالد توفيق الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 441.

² - عادل أحمد حشيش وآخرون، أساسيات الاقتصاد الدولي، ط1، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر 1998، ص 199

³ - حنان زواق وآخرون، الاعتماد المستندي كتقنية قصيرة الأجل ودورها في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية الجزائر 2013 - 2014، ص 22.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

« تكون حرية التجارة في الوضع الذي تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، بحيث تكون تجارتها الخارجية حرة، خالية من القيود التي تعيق تدفق السلع عبر الحدود سواء بالنسبة للمصادر أو الواردات¹».

لكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية وبمجرد فتح باب التجارة بين الدول المختلفة فإن كل السلع التي تنتج في دولة ما سوف تتدفق خارجها إلى الدول الأخرى، وإنما يتوقف على نوعية السلعة :

- إما سلع تجارية : وهي قابلة للاستيراد والتصدير .
- أو سلع غير تجارية: وهي السلع التي تكون غير قابلة للتصدير إذا كان سعرها المحلي + تكلفة نقلها للخارج أكبر من سعرها الدولي.
- 1- وأن تكون السلعة غير قابلة للاستيراد إذا كان سعرها الدولي + تكلفة نقلها للداخل أكبر من سعرها المحلي.
- 2- وأن تكون طبيعة السلعة لا تسمح بنقلها من دولة إلى أخرى، لأن ذلك سيحدث تغييرا فيها ويقلل من نفعها بدرجة كبيرة².

ثانيا : أنصار سياسة حرية التجارة الخارجية

يعتمد أنصار مبدأ حرية التبادل التجاري من القيود لتأييد وجهة نظرهم إلى مجموعة من الحجج أهمها :

1. الحرية تساعد على التخصص في الإنتاج : يرى أنصار الحرية أنها تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج وتقسيم العمل ويتوقف على مدى اتساع السوق، فإذا كان هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة وشاملة لعدد كبير من الدول³.

ويستنتج أنصار الحرية من ذلك بأن تحرير التجارة بين الدول يجعل كل دولة متخصصة في إنتاج السلع المناسبة لظروفها الطبيعية ولتوافر عناصر الإنتاج الضرورية لديها مما يجعل تكاليف إنتاجها منخفضة وهذا يؤدي إلى حسن استغلال موارد الدولة.

¹ - بكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص 45.

² - محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص ص 127 - 128.

³ - عائشة خلوفي، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية، مذكرة ماجستير الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، 2011 - 2012، ص 22.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

2. الحرية تحد من نشوء الاحتكارات : إن حرية التجارة حسب رأي أنصارها، تجعل قيام الاحتكارات أكثر صعوبة مما هم عليه في حالة الحماية، فظروف الحماية التي تؤمنها الدولة ومن ثم انعدام المنافسة الخارجية يتيح للمؤسسات إنتاج سلعها بتكاليف مرتفعة وبيعها بأسعار عالية، والسيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون مواجهة منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة والتي يمكن أن تباع بأسعار أقل.

3. الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية : انسجاماً مع مبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي، فإن حرية التجارة بين الدول تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة، التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بتكاليف عالية، وهذا يعود بوفرة على الدولة ويحقق زيادة في دخلها الحقيقي، وتعود الحرية في هذه الحالة بالمنفعة على كل من المستهلك والمنتج على حد سواء. فالمستهلك يستفيد من انخفاض الأسعار نتيجة انخفاض التكاليف، أما المنتج فيتجه نحو فروع الإنتاج التي يستطيع توظيف رؤوس أموال فيها بفعالية أكبر.

4. الحرية تشجع التقدم الفني والتكنولوجي : تؤدي الحرية إلى تنافس الدول في إنتاج السلع، وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الإنتاج وتشجيع التقدم التقني وتحسين وسائل الإنتاج، فالمنتج يضطر تحت ضغط المنافسة إلى تطوير إنتاجه وإدخال التحسينات عليه من خلال الابتكارات والأبحاث العلمية، فالمنافسة تجبر المنتجين غير الأكفاء على الخروج من السوق وتحفز المنتجين الآخرين على اعتماد مجموعة من الأساليب والممارسات لتحسين المنتجات لتصبح ذات قدرة تنافسية أكبر.

5. الحرية تؤدي إلى سياسة إفقار الغير : ترى هذه الحجة أن الرسوم الجمركية العالمية قد تدعو إلى خفض حجم التجارة الدولية بوجه عام فتقلص حجم الواردات عادة يؤدي إلى تقليل حجم الصادرات، حيث أن التجارة الدولية ما هي إلا تبادل للسلع والخدمات بين الدول، فإذا اعتمدت كل دولة سياسة حماية صناعاتها المحلية أو أحجمت عن الاستيراد أو حتى قلصت إلى الحد الأدنى وارداتها، ستجد نفسها عاجزة في نهاية المطاف عن تصدير فوائض إنتاجها، ومع ما يمكن أن

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

ينجم عن ذلك من ركود اقتصادي وتراجع مستوى الرفاهية الاقتصادية، فلن يكون بإمكان أي دولة تصدير فائضها بصورة مستمرة دون أن تستورد فائض إنتاج الدولة الأخرى¹.

ثالثا : الأدوات المستعملة لسياسة حرية التجارة الخارجية

وتتخصر هذه الأدوات في النقاط التالية²:

1/ التكامل الاقتصادي : ويقصد به اتفاق مجموعة من الدول المتجاورة في الإقليم والمتقاربة في المصالح الاقتصادية على الحد أو إلغاء القيود على حركة تبادل السلع والخدمات والأشخاص ورؤوس الأموال فيما بينها مع قيامها بالتنسيق بين سياساتها الاقتصادية لإزالة الذي قد يكون إلى الاختلافات في هذه السياسات السائدة في هذه الدول.

وهناك أشكال مختلفة من التكتل الاقتصادي أهمها :

- **منظمة التجارة الحرة :** يجري في إطار هذا التكتل من التكامل الاقتصادي اتفاق بعض الدول الأطراف على إزالة وإلغاء جميع الحواجز الجمركية على انتقال السلع والخدمات داخل حدودها مع احتفاظ كل دولة من الدول الأعضاء من حقها من فرض الرسوم الجمركية على واردات الدول الأخرى من غير الأعضاء في الاتفاق.
- **الاتحاد الجمركي :** تعمد الدول في إطار هذا الشكل من التكامل الاقتصادي إلى الاتفاق بينهما ليس فقط على إلغاء الرسوم الجمركية فيما بينها بل تتفق أيضا على سياسة توحيد الرسوم الجمركية الخاصة بها بالنسبة للدول الأخرى خارج نطاق عضوية الاتفاق حيث تحل هذه التعريفات الجديدة الموحدة محل التعريفات الجمركية الوطنية لكل دولة عضو في الاتفاق وذلك عند قيام هذا الاتحاد.
- **السوق المشتركة :** هذا النموذج يعتبر أكثر تقدما نحو التكامل الاقتصادي من الأشكال التي سبق ذكرها، وبذلك تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء أكثر اندماجا مما هي عليه في الحالات السابقة إضافة إلى إلغاء الرسوم الجمركية والحدود الجمركية وتوحيد التعريفات الجمركية أمام العالم الخارجي. في مثل هذا التوحيد يتم إلغاء القيود على حركة الأفراد ورؤوس الأموال فيما بين الدول الأعضاء إضافة إلى التنسيق التام للسياسات الاقتصادية والمالية والنقدية للدول الأعضاء.

2/ نظام التخفيض للرسوم الجمركية : الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي

¹ - عبد الرحمن روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغييرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر 2012 - 2013، ص 136.

² - حنان زواق، مرجع سبق ذكره، ص 23.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

لرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء للمنظمة الدخول في الاتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض أكبر للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة لأخرى.

3/ تفاعل العرض والطلب في الصرف الأجنبي: أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائياً في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الأجنبي لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي¹.

رابعاً : الآثار المترتبة على سياسة حرية التجارة الخارجية

1. الآثار الإيجابية²:

- أ- أثر سياسة الحرية التجارية على التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية : تساعد سياسة الحرية التجارية كل دولة على تخصيص مواردها الاقتصادية تخصيصاً أمثل وبالتالي سوف تتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي لديها ميزة نسبية.
- ب- أثر سياسة الحرية التجارية على توزيع الدخل : كما نعلم فإن معظم الدول النامية لديها وفرة نسبية في عنصر العمل وندرة نسبية في عنصر رأس المال لذا فإن سياسة الحرية التجارية تعيد توزيع الدخل لصالح الطبقة العريضة من العمال وليس لصالح القلة لأصحاب رأس المال بهذه الدول.
- ج- أثر سياسة الحرية التجارية على كفاءة التشغيل : تؤدي سياسة الحرية التجارية إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات المحلية والأجنبية كما تحفز المنافسة المشروعات المحلية على تحسين أدائها ومحاولة تخفيض تكلفة الإنتاج فيها.
- د- أثر سياسة الحرية التجارية على مستوى التشغيل : تساعد سياسة الحرية التجارية كل بلد على أن يستخدم موارده الإنتاجية استخداماً كاملاً والقضاء على الطاقات العاطلة باستغلال مواردها والاستفادة من وفرة الحجم الكبير.

2. الآثار السلبية³:

- أ- بقاء الدول النامية منتجة ومصدرة للموارد الأولية : إذ يترتب على تطبيق سياسة الحرية التجارية أن تتخصص الدول المتقدمة في إنتاج السلع الصناعية في حين تتخصص الدول النامية في إنتاج المواد الأولية.

¹ - بكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص 47.

² - محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 133 - 139.

³ - المرجع نفسه، ص 142 - 148.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

- ب- خلق المنافسة بين المشروعات في الدول المختلفة : مما يحفزها على تحسين أدائها وتخفيض أسعارها لتعكس التكلفة الحدية لكن هذه النتيجة لا تحقق في الواقع.
- ج- زيادة الفجوة بين مستويات الأجور في الدول النامية والمتقدمة : لأن سياسة الحرية التجارية لا تؤدي إلى زيادة العائد النسبي لعنصر العمل باعتباره العنصر الوفير نسبيا في الدول النامية.
- د- قد تؤدي سياسة الحرية التجارية إلى تضيق نطاق السوق يحدث هذا لأن الإنتاج الصناعي في الدول النامية مازال في مراحله الأولى لا يقوى على غزو الأسواق الخارجية.

المطلب الثاني : سياسة حماية التجارة الخارجية

أولا : مفهومها

يقصد بسياسة حماية التجارة الخارجية أن تقوم الدولة بوضع مجموعة من القوانين والسياسات بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية من المنافسة الأجنبية وذلك من خلال فرض الرسوم الجمركية أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية وهناك مجموعة أخرى من الإجراءات غير الجمركية التي تحقق نفس الهدف¹.

يقصد بالحماية هنا حماية الإنتاج الوطني من منافسة السلع الأجنبية السلع المماثلة لها في السوق المحلي، كما أنها تعني حماية المنافع والمصلحة العامة أما عدم حرية التجارة فتعني إما منع دخول السلع والخدمات الأجنبية أو إقامة حواجز أو عراقيل أمامها².

يقصد بسياسة الحماية التجارية قيام الدولة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض الرسوم الجمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية³.

ثانيا : حجج أنصار حماية التجارة الخارجية

1/ الحجج الاقتصادية :

- أ- حماية الصناعات الناشئة : إذ يجب على الدولة أن تقوم بحماية الصناعات الناشئة فيها وإلا لما استطاعت هذه الصناعة الصمود في وجه منافسة الصناعات الأجنبية البالغة والتي تمتاز عليها بالتجربة الطويلة والتنظيم والأيدي العاملة المدربة والظروف الملائمة مما يمكنها من التمتع بمزايا

¹ - محمد صفوت قابل، مرجع سبق ذكره، ص 318.

² - محمود حسين الوادي وأحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص 289.

³ - عبد الرحمن روابح، مرجع سبق ذكره، ص 137.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

الإنتاج الكبير والانتاج بنفقة أقل من النفقة التي تنتج بها الصناعات الناشئة في البلد التي بدأت نهضتها الصناعية متأخرة¹.

ب- حجة تنويع الإنتاج : يتمسك أنصار الحماية بتنويع الإنتاج المحلي وتوسيع بنية الاقتصاد الوطني وعدم اقتصره على التخصص في أنواع من الإنتاج وذلك لأن التنوع في الإنتاج يعتبر ضمان من أخطار الأزمات الاقتصادية التي تزعزع مركز الدولة المالي².

ج- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية : إن حماية الأسواق المحلية قد تشجع الشركات الأجنبية في البلد الذي يتبع قوانين الحماية على إنشاء فروع لها فيه كي تتجنب عبء الرسوم الجمركية التي ستفرض على منتجاتها فيما لو ظلت تنتج في الخارج وتصدر إلى البلد المعني، فالحماية الجمركية تؤدي إلى ارتفاع أسعار سلع منتجات سلع الصناعات المحمية في الداخل وبالتالي إلى ارتفاع معدل الربح المتوقع للاستثمار فيها وهذا بحد ذاته يشكل عامل إغراء واجتذاب لرأس المال الأجنبي للاستثمار في هذه الصناعة.

د- معالجة مشكل البطالة وتحسين العمالة : ففرض الرسوم الجمركية على الواردات يرفع أسعارها مما يحول الطلب الوطني إلى السلع المنتجة محليا والذي يمكن إحلالها محل الواردات كل ذلك يمكن أن يساعد على زيادة التوظيف وزيادة فرص الاستثمار المربح في البلد³.

هـ- حجة تحسين الميزان التجاري : حسب هذه الحجة يؤدي فرض الرسوم الجمركية إلى خفض الواردات من السلع وبافتراض بقاء الصادرات دون تغيير، فإن هذا يؤدي إلى تحسين الميزان التجاري مع العلم أن رصيد الميزان التجاري هو الفرق بين الصادرات والواردات وبالتالي فإن تقلص الواردات يخفض من العجز في الميزان التجاري أو يصبح العجز فائضا.

و- حجة تحسين معدل التبادل التجاري : يرى أنصار الحماية أنه يمكن للدولة أن تستفيد من فرض الرسوم الجمركية على وارداتها، ذلك أن عبء هذه الرسوم يقع على المصدر الأجنبي، لأنه سيضطر إلى خفض أسعار صادراته إلى الدولة المستوردة ولهذا تحصل الدولة على كمية أكبر من الواردات مقابل نفس الكمية من الصادرات مما يعني تحسين في معدل التبادل التجاري لها⁴.

ز- تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج : يرى البعض أن تستخدم الحماية كوسيلة في المساواة بين تكاليف الإنتاج المحلية المرتفعة وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج، فقد تطالب بعض فروع الإنتاج بالحماية بحجة أن الخارج يتمتع بميزة يجعلها لا تقدر على منافسته وتكون وظيفة الحماية

¹ - عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 205.

² - عائشة خلوفي، مرجع سبق ذكره، ص 44.

³ - عبد الرحمن روابح، مرجع سبق ذكره، ص 139.

⁴ - عائشة خلوفي، مرجع سبق ذكره، ص 44 - 45.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

في هذه الحالة هو تحميل المنتج الأجنبي العبء عن طريق الرسوم الجمركية، ما يجعله على قدم المساواة مع الصناعة الوطنية في الأسواق المحلية¹.

2/ الحجج غير الاقتصادية :

- أ- الخوف من قيام الحرب أو الاستعداد لها : ففي أوقات الحرب أو الاستعداد لها يجب على الدولة أن تتدخل في التجارة الخارجية حتى يمكن لها توفير بعض المواد الإستراتيجية حيث يتعذر الحصول عليها أثناء قيام الحرب².
- ب- حجة الدفاع الوطني : وتتضمن أن تكون الصناعة المراد حمايتها ضرورية للدفاع الوطني وأن لا تكون هذه الصناعة قادرة على الازدهار إلا في ظل حماية تجارية من المنافسة الأجنبية الأكثر كفاءة والأقل تكلفة، ومن أمثلة هذه الصناعات : صناعة الطائرات والسفن، ولقد دافع آدم سميث " عن سياسة الحماية للصناعة البحرية البريطانية بدافع أنها حيوية وضرورية لأمن بريطانيا³.
- ج- المحافظة على الطابع القومي : يرى البعض أن العلاقات التجارية بين الأمم تؤدي إلى كثرة اختلاطها وذوبان الفوارق بينها، ومن ثم فقدان الهوية الوطنية والحضارية لهذه الأمم، لذا فمن الضروري تقييد هذه العلاقات للحفاظ على الطابع القومي والهوية الوطنية للمجتمعات⁴.

ثالثا : الأدوات المستعملة لسياسة حماية التجارة الخارجية

1/ الأدوات المستعملة في الأسعار : يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات أهمها⁵:

- أ- الرسوم الجمركية : ضريبة تفرض على السلع التي تعبر على الحدود سواء كانت صادرات أو واردات وتنقسم إلى :
 - الرسوم النوعية: وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية (وزن، حجم. ... إلخ.
 - الرسوم القيمية : وهي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أو واردات وهي عادة ما تكون نسبة مئوية.

¹ - عبد الرحمن روابح، المرجع السابق، ص 163.

² - حنان زواق، مرجع سبق ذكره، ص 25.

³ - عائشة خلوفي، مرجع سبق ذكره، ص 31.

⁴ - المرجع نفسه، ص 31.

⁵ - بكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص 42.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

- الرسوم المركبة : وتتكون من الرسوم القيمية والنوعية معا ¹.
- ب- التسهيلات لنظام الإعانات : يعرف نظام الإعانات على أنه كافة المزايا والتسهيلات والمنح النقدية التي تعطى للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافسي أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية ².
- فالغرض منها هو تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها، وذلك بتمكينهم من خفض الأسعار التي يبيعون على أساسها.
- ج- نظام الإغراق : ويقصد به انتهاج دولة معينة تنظيم احتكاري معين لسياسة تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الدخل والخارج وذلك بخفض أسعار السلع المصدرة في الأسواق الخارجية على المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل مضافا إليها قيمة نفقات الدخل ³.

2/ الأدوات الكمية :

- أ- نظام الحصص : يتمثل في قيام الحكومة بوضع حد أقصى لما يصرح باستيراده من سلعة ما خلال فترة زمنية معينة وتعد الحصص قيда كميا على انسياب السلع إلى دولة معينة خلال فترة معينة ⁴.
- ب- الحظر (المنع): يعرف الحظر على أنه القيام بمنع التعامل مع الأسواق الدولية ويكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، ويأخذ الشكلين التاليين :
حظر كلي : هو منع الدولة من كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج.
حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول وبالنسبة لبعض السلع.
- ج- نظام تراخيص الاستيراد : عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك ⁵.

3/ الأدوات التجارية : وتتمثل في :

1- بكونة نورة، المرجع السابق، ص 42.
2- عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 224.
4- محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 152.
5- بكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص ص 43-44.

الفصل الأول : الإطار النظري للتجارة الخارجية

- أ- الاتفاقات الدولية التجارية : هو اتفاق بين دولتين أو أكثر بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا يشمل المسائل التجارية والاقتصادية، وأمور ذات طابع سياسي وإداري تقوم على مبادئ عامة مثل: المساواة والمعاملة بالمثل للدولة الأولى بالرعاية فاصلة، أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطىها للدولة الأخرى لطرف ثالث.
- ب- الاتفاقات التجارية : هي اتفاقات قصيرة الأجل عن معاهدة تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل.
- ج- اتفاقيات الدفع : تكون عادة ملحقة باتفاقات تجارية وقد تكون منفصلة عنها تتطوي على تنظيم كيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين دولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل. .. إلخ¹.

¹ - عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص ص 241 - 244.

الخلاصة :

لقد تناولنا في هذا الفصل ماهية التجارة الخارجية وتم التوصل إلى أن التجارة الخارجية ظاهرة قديمة اهتمت بالمبادلات التجارية بين الدول، وقد تحدث كل الصعوبات التي واجهتها، لأنها تعتبر أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم فلا توجد أي دولة يمكنها التخلي عنها، لما لها من أهمية بالغة لأنها تمكن الدول من الحصول على سلع وخدمات من دول أخرى وذلك باعتمادها على أسس تجارية مهمة.

إضافة إلى أننا تطرقنا لنظريات التجارة الخارجية وتوصلنا إلى أن :

- آدم سميث يفسر التجارة بين الدول على أساس اختلاف التكاليف المطلقة في إنتاج السلع، بينما ريكاردو يفسرها على أساس اختلاف التكاليف النسبية، في حين كان اهتمام هيكشر وأولين بجانب مدى وفرة عناصر الإنتاج (العمل - رأس المال)
- أما بالنسبة لسياسات التجارة الخارجية فإنها تختلف باختلاف النظم الاقتصادية ومستوى وظروف التطور الاقتصادي الذي تمر به كل دولة.

وقد تنوعت السياسات التجارية حسب رأي الاقتصاديين إلى سياسة الحماية التي تقيد حرية التجارة الخارجية بوضع قوانين وتشريعات لحماية السلع والأسواق المحلية وإلى سياسة حرية التجارة الخارجية التي تعرف بأنها سياسة تتبعها الدولة لرفع كافة القيود عن التجارة الخارجية.

ومنه يمكن القول بأن التجارة الخارجية تعتبر العمود الفقري لاقتصاد أي بلد، لأنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة زمنية طويلة، وهذا ما جعل هذه الدول تلجأ للتجارة الخارجية للنهوض باقتصادياتها وتلبية احتياجاتها.

المفصل الثاني

التحويل في البنوك

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

تمهيد :

يعتبر تمويل التجارة الخارجية واحدا من النشاطات الهامة للبنوك وأحد انشغالاتها الرئيسية، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد، وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة وبفضلها ينمو الاقتصاد الوطني، وبالتالي يزداد الدخل القومي، مما يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان، لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسينه وإيجاد طرق وأساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعمليات التصدير والاستيراد، حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى للتمويل من أكبر وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين والمؤسسات، قصد تحقيق الثقة والضمان الحسن لسير العمليات التجارية الخارجية، ومن هذا المنطلق سنتناول في هذا الفصل المباحث التالية :

- المبحث الأول : مدخل للتمويل في البنوك .
- المبحث الثاني : القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية .
- المبحث الثالث : صيغ التمويل الإسلامية.

المبحث الأول : مدخل للتمويل في البنوك

إن المؤسسات ينوع نشاطها وتوسعها لأنها تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال فهذه الاحتياجات قد تكون عند نشأة المؤسسة أو النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزينتها، الناتج عن اختلال واضح، وتغطية هذه الحاجة بالأموال، تتم بواسطة الإيرادات هذا كله يعرف بالتمويل بصفة عامة .

المطلب الأول : مفهوم التمويل في البنوك

تختلف وجهات نظر الباحثين في تقديم تعريف التمويل، إلا أنهم يجمعون على أن التمويل يعني: " توفير المبالغ المالية اللازمة للخدمة لتطوير مشروع خاص وعام"¹.

كما يعرف أيضا² : " بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها، ويتكون من العناصر التالية :

- ✓ تحديد دقيق لوقت الحاجة .
- ✓ البحث عن مصادر التمويل.
- ✓ المخاطر التي تعترض أي نشاط يزاوله الإنسان .

فطالب التمويل بهذا المفهوم ليس فقط الشركات بأنواعها، بل الأفراد والأسر والدول أيضا .

كما توجد تعاريف أخرى للتمويل نذكر منها :

يُعرف التمويل بأنه: " توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الاستثمارات، وتكوين رأس المال الثابت، بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك "³.

كما يعتبر التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المنشأة في توفير مستلزماتها الإنتاجية، وتسديد جميع مستحققاتها ونفقاتها، لهذا حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على عمل المنشآت الاقتصادية . إذ يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لإنشاء أو تطوير مشروع خاص أو عام، وأنه باعتبار التمويل يقصد به الحصول على الأموال بغرض استخدامها لتشغيل أو تطوير

¹ - فاروق عيشاوي وآخرون، وسائل التمويل في المؤسسات الاقتصادية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر 2006 - 2007، ص 102 .

² - طارق الحاج، مبادئ التمويل، ط1، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن 2002، ص 21.

³ - هيثم صاحب عجام وعلي محمد سعود، التمويل الدولي، ط1، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن 2014، ص 23 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

المشروع كان يمثل نظرة تقليدية، حيث تركز النظرة الحديثة للوظيفة التمويلية على تحديد أفضل مصدر للأموال عن طريق المفاضلة بين عدة مصادر متاحة من خلال دراسة التكلفة والعائد¹.

المطلب الثاني : مصادر التمويل وطرق الدفع

أولاً: مصادر التمويل

1. من حيث الملكية²:

- أ- التمويل من المالكين أنفسهم وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح وزيادة رأس المال ويطلق عليه بأموال الملكية .
- ب- التمويل من غير المالكين (المقرضين) وقد يكونوا موردين للمنشأة أو بنوك أو مؤسسات مالية...إلخ، ويطلق عليه بأموال الاقتراض .

2. من حيث النوع³:

- أ- تمويل مصرفي: وهو الذي نحصل عليه من البنوك والمؤسسات المالية .
- ب- تمويل تجاري: وهو الذي نحصل عليه من التجار .
- 3. من حيث المدة⁴:
 - أ- تمويل طويل الأجل: مثل القروض البنكية، السندات، مدته أكثر من عشر سنوات .
 - ب- تمويل متوسط الأجل: هو ذلك النوع من التمويل الذي يمتد ما بين السنة والعشر سنوات مثل القروض المصرفية .
 - ج- تمويل قصير الأجل : وهو الذي تكون مدته أقل من سنة، مثل قروض التمويل التجاري، أذونات الخزينة .

وقد نجد البعض قد دمج التمويل المتوسط الأجل والقصير الأجل في تصنيف واحد.

4. من حيث المصدر : ينقسم إلى :

- أ- تمويل داخلي: ويكون مصدره من المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأخيرها أو حجز الأرباح...إلخ.

¹ - أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر 2008، ص ص 24-25.

² - طارق الحاج، مرجع سبق ذكره، ص 25.

³ - المرجع نفسه، ص 27 .

⁴ - بشأن فتحة، مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ليسانس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البشير الإبراهيمي، الجزائر 2008-2009، ص ص 33-35.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

ب- **تمويل خارجي:** ويكون مصدره من خارج المؤسسة وبعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي التمويل التجاري، السندات ... إلخ.

وإذا أردنا أن نحدد أفضل المصادر التمويلية فلا نستطيع ذلك بالشكل النظري المطلق، إذ لكل مصدر ظروفه إضافة إلى مزاياه وعيوبه، والجواب يعتمد إذن على العلاقة التفضيلية ما بين المخاطر والاختيار يعتمد على تقدير الشخص المسؤول¹.

ثانيا : طرق الدفع

إن وسائل التجارة الخارجية المتعلقة بالتمويل متعددة، ومن بين هذه الوسائل : الوسائل التقليدية والوسائل الحديثة .

1- **وسائل الدفع التقليدية :** هي وسائل قصيرة الأجل تتمثل في :

أ- **الدفع عن طريق الأوراق التجارية**²:

الورقة التجارية هي محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية يحددها القانون، قابلة للتداول بالطرق التجارية وتمثل حقا موضوعه مبلغا من النقود ويستحق الوفاء بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين، ويستقر العرف على قبولها كأداة لتسوية الديون شأنها شأن النقود .

السند لأمر: هو أصلا ورقة تجارية، تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند هو إذا عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق. وعلى أساس هذا التعريف، يمكن أن نستنتج أن السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية، حيث أنه هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدد ما عليه في تاريخ الاستحقاق الذي يتفق بشأنه . وأمام حامل هذا السند طريقتان لاستعماله، فإما أن يتقدم به قبل تاريخ استحقاقه إلى أي بنك يقبله فيتنازل عليه مقابل حصول على سيولة، ولكنه سيخسر نظير ذلك جزءا من قيمتها، هو مبلغ الخصم الذي يحسب على أساس معدل الخصم، والطريقة الثانية هو استعماله في إجراء معاملة أخرى مع شخص آخر، ويتم هذا الاستعمال بتقدمه إلى الدائن الجديد عن طريق عملية التظهير، شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير وبعد ذلك يدخل في التداول وبالتالي يتحول إلى وسيلة دفع³.

¹ - شوشان حسناء وآخرون، تحليل مصادر تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة ليسانس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، الجزائر 2008-2009، ص ص 33 - 35 .

² - كنيذة زليخة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر 2007 - 2008، ص 09

³ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ط7، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2010 - 2011، ص ص 32-33.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

السفتجة أو الكمبيالة: هي عبارة عن محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية مذكورة في القانون وتتضمن أمرا صادرا عن شخص معين هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بأن يدفع لشخص ثالث وهو المستفيد مبلغا معيناً بمجرد الاطلاع أو في ميعاد محدد¹.

سند الرهن : هو ورقة تجارية يمكن استعماله في التداول، وسند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية السابقة الذكر يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم، كما يمكن تحويله إلى وسيلة دفع بإدخاله في التداول وانتقاله بين الأفراد (التجار) لتسوية المعاملات².

رسالة الصرف: هي أمر كتابي من طرف المصدر إلى المستورد بطلب دفع مبلغ معين، وقد يكون المستفيد هو المصدر عادة، وفي بعض الأحيان قد يكون طرفا آخر مسجلا في رسالة الصرف³.

ب- الشيك⁴:

هو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشارا إلى جانب النقود الورقية . وهو عبارة عن وثيقة تتضمن أمرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه. وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله . لهذا فالشيك هو عبارة عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص :

- الساحب أو صاحب الحساب.
- المسحوب عليه الذي يكون بنكا.
- المستفيد.

2- وسائل الدفع الحديثة : نجد أن هناك طرقا حديثة تتماشى مع التكنولوجيا والتطور وهي :

أ- **التحصيل المستندي :** هو أمر يصدر عادة من البائع (المصدر) إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري (المستورد) مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على كمبيالة⁵.

فالمصدر يكون آمنا بان المستورد لا يمكنه الحصول على الوثائق التي تسمح له باستلام البضائع، وإخراجها من عند الناقل أو المستودع إلا إذا أعطى الأمر بذلك لبنكه إما أن يقوم بتسوية المبالغ المستحقة للمصدر أو توقيع قبول سند السحب التجاري من قبل البنك المؤهل والموكل بذلك، قبول

¹ - كنيذة زليخة، مرجع سبق ذكره، ص 10.

² - الطاهر لطرش، المرجع السابق، ص ص 34-35.

³ - شوشان حسناء، مرجع سبق ذكره، ص 32 .

⁴ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 36-37.

⁵ - كنيذة زليخة، مرجع سبق ذكره، ص 41.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

سند السحب يترك للمستورد أجل للدفع، أجلا يسمح له بالتحصيل على البضاعة المتفق عليها عند بيع المنتج وبالتالي الدفع وتسوية المصدر إذا لم يسدد المستورد المبالغ اللازمة¹. ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين²:

1- **مستندات مقابل الدفع** : في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقد المبلغ البضاعة .

2- **مستندات 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 .

ب- **الدفع عن طريق التحويل البنكي** : أي تحويل بنكي بسيط من بلد لآخر³.

ج- **الاعتماد المستندي**: يعتبر الاعتماد المستندي من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات نظرا لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء⁴.

المطلب الثالث : مخاطر التمويل وضماناته

رغم أهمية التجارة الخارجية إلا أن عملياتها لا تكاد تخلو من مخاطر تعرقها، لكن هناك ضمانات لتفادي ذلك، وسوف نوضح هذا فيما يلي :

أولا : مخاطر التمويل

1- **مخاطر حسب الزمن**:

أ- **خطر الصنع** : ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية ووقت تنفيذها⁵.

ب- **الخطر الاقتصادي**⁶ : ويتمثل في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في الفترة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون والإرسال مثلا، لارتفاع أسعار المواد الأولية، تكاليف العمال ... إلخ .

¹ - زكية صالحية وآخرون، تمويل التجارة الخارجية بطريقة الاعتماد المستندي، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر 2010، ص 36.

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

³ - كنييدة زليخة، مرجع سبق ذكره ، ص 02 .

⁴ - الطاهر لطرش، المرجع السابق، ص 116 .

⁵ -

⁶ - غربي كريم وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي يحي فارس بالمدينة، الجزائر 2006 - 2007، ص 96

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

2- مخاطر حسب الخطر :

أ- المخاطر السياسية : يحدث هذا الخطر في حالة احتمال حدوث أزمات بين البلدين المتعاملين، أو التغيير في الحكومات مثل الحروب والانقلابات العسكرية وهذا يؤدي إلى خلق مشاكل فيما يخص تسوية الديون¹.

ب- المخاطر التجارية : ويتحدث نتيجة لعدم قدرة المدين على تنفيذ واجباته التعاقدية، إما لنقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه، أو لسوء النية من قبل المدين بعدم إتمام الصفقة².

ج- المخاطر المالية :

- مخاطر سعر الصرف على الواردات : يؤثر سعر الصرف على الواردات والصادرات في الميزان التجاري وتؤثر سياسته على الواردات من حيث الطلب على العملات المتاحة لتمويلها ويؤدي التخفيض في العملة في أغلب الأحيان إلى زيادة الواردات فينتوقع المستوردون الوطنيون ارتفاعا جديدا في الأسعار ونقص الصادرات للاستفادة من فارق تغيير سعر الصرف، بسبب انتظار المستوردين الأجانب التخفيض في العملة، ومن المفروض أن تخفيض العملة يؤدي إلى انخفاض أثمان السلع الوطنية مقارنة بالعملات الأجنبية، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات وزيادة الإيرادات مقارنة بالعملات الأجنبية، وهذا التخفيض كثيرا ما يؤدي إلى عكس ذلك، لأنه يؤدي إلى ارتفاع الواردات، فإذا كان الجانب الأكبر يتكون من السلع الاستهلاكية والمواد الأولية هذا يؤدي إلى ارتفاع الأجور وتكاليف الإنتاج وعليه ترتفع الأسعار وهو الأمر الذي يعرقل زيادة الصادرات³.

- مخاطر سعر الصرف على الصادرات : على الخزينة والمؤسسة المصدرة إتباع إستراتيجية التغطية ضد مخاطر الصرف المتعلقة بالصادرات وذلك من خلال أهداف المديرية العامة فيما يتعلق بالمخاطر المالية، فالبنك مكلف باتخاذ التزامات وإجراءات في مختلف العمليات ويتوجب عليه إحاطة نفسه بما يلزم من ضمانات، ومن المعروف أن عملية التصدير تستلزم أموالا طائلة فهي غالبا ما تكون معنية من قبول التحويلات البنكية، ومن المؤكد في حالة تلقي صعوبات لإتمام العملية التصديرية فإن ممول هذه العملية سيتعرض لمخاطر مالية قد تؤثر على توازنه المالي وأبعد من ذلك على الالتزامات المالية الأخرى اتجاه المتعاملين الآخرين الذي يشكل أو يسبب مشاكل كبيرة للبنك الممول والمصدر نفسه بسبب الأضرار التي تلحق به⁴.

¹ - المرجع نفسه، ص 96.

² - المرجع نفسه، ص 96 .

³ - طارق الحاج، مرجع سبق ذكره، ص 30.

⁴ - المرجع نفسه، ص 30.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

- **مخاطر أخرى¹:**
- **مخاطر السيولة :** هو خطر الشح في الموارد المالية لدى البنك بحيث يمكن أن يقع في أزمة سيولة ويترتب عليه عدم الوفاء بالتزاماته المستحقة، وذلك راجع إلى عدم التوافق الزمني بين آجال استحقاق القروض الممنوحة وآجال استحقاق الودائع .
- **مخاطر سعر الفائدة :** هو الخطر الذي يتعرض له البنك نتيجة عن تحركات معاكسة لأسعار الفوائد في السوق، والتي قد يكون لها أثر على عائدات البنك والقيمة الاقتصادية لأصوله.
- **مخاطر السرقة والاختلاس**
- **مخاطر عامة :** إن هذا النوع من الأخطار يمثل انعكاسا للأوضاع العامة وللمتعامل ومحيطه الاقتصادي، الاجتماعي والسياسي فهو مرتبط بالأزمات مهما كان شكلها أو طبيعتها، كذلك الحال بالنسبة للمخاطر المترتبة عن الظروف والأحوال الطبيعية (الزلازل والفيضانات ..)، فالمخاطر العامة من الصعب عادة التنبؤ بها وحصرها ومن ثم من الصعب التحكم فيها وأخذ الاحتياطات الكافية لمواجهتها .

ثانيا : الضمانات البنكية للتمويل

تعتبر الضمانات البنكية من الوسائل والأدوات التي يستخدمها البنك لمواجهة مختلف الأخطار المرتبطة بالقرض، كإعسار المقترض أو إفلاسه كما يمكن تعريفها على أنها عبارة عن تأمين ضد الأخطار المحتملة فيما يتعلق بعمليات الإقراض للمصرف وتمكينه من استرجاع قرضه. وتتمثل هذه الضمانات في :

أ- **الضمانات الشخصية²:** ترتكز الضمانات الشخصية على التعهد الذي يقوم به الأشخاص والذي بموجبه يعدون بتسديد الدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق، وعلى هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصا، ولكن يتطلب ذلك تدخل شخص ثالث للقيام بدور الضامن، وفي إطار الممارسة، يمكن أن نميز بين نوعين من الضمانات الشخصية :

✓ الكفالة.

✓ الضمان الاحتياطي.

ب- **الضمانات الحقيقية (العينية)³:** على خلاف الضمانات الشخصية ترتكز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للضمان. وتتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات

¹ - أمينة إيدري، دور الضمانات البنكية الدولية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر 2011 - 2012، ص 31.

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 165 - 166.

³ - المرجع نفسه، ص 168 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

والعقارات، يصعب تحديدها هنا. وتعطى هذه الاشياء على سبيل الرهن، وليس على سبيل تحويل الملكية، وذلك من أجل ضمان استرداد القرض . ويمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من استحالة استرداد القرض .

المبحث الثاني : القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

تعمل البنوك على وضع طرق وتقنيات تلبي مختلف الاحتياجات وباعتبار التجارة الخارجية إحدى القطاعات الحيوية التي تهتم البنوك بتمويلها، حاولت البنوك إيجاد تقنيات تمويل خاصة بها تضمن حقوق كل من المصدر والمستورد، من خلال تدخل البنوك كضمان ووسيط بينهما، فتكسب التقنية دعماً رسمياً أكثر، ولقد تنوعت هذه التقنيات بين قصيرة المدى والأخرى متوسطة وطويلة .

المطلب الأول : تقنيات تمويل قصير الأجل

تستعمل عمليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج. ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة بهذا النوع من العمليات، وتقنيات التمويل هذه لا يتعدى أجلها 18 شهراً لتفتح مجال التبادل بين المصدر والمستورد على حد سواء بشكل واسع وأكثر ضماناً.

أولاً : القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير¹

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى القروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائنهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهراً كحد أقصى .

ويجب أن يشار في أوراق التعبئة إلى : مبلغ الدين، طبيعة ونوع البضاعة المصدرة، اسم المشتري الأجنبي وبلده، تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك، تاريخ التسوية المالية للعملية .

¹ - الطاهر لطرش، المرجع السابق، ص ص 113 - 114 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

ثانيا : التسبيقات بالعملة الصعبة¹

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير ومنحت آجالا للتسديد لصالح زبائنها أن تستفيد من تسبيق بالعملة الصعبة من طرف البنك لتغذية خزينتها، حيث تقوم بتسديد هذا المبلغ حالما تستوفي حقها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

إذا كان التسبيق تم بعملة صعبة غير التي تكون بها عملية التسديد من طرف زبون المؤسسة يجب عليها أن تحتاط وذلك بالقيام بعملية تحكيم أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

لا تتم عملية التسبيق ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ولا يمكن أن تتعدى مدة التسبيق مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد .

ثالثا : عملية تحويل الفاتورة².

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك. ولهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية.

وعملية تحويل الفاتورة 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 آجال التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر، وبالإضافة إلى ذلك فهي تمنح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا منها :

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية.
- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية، وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن.

¹ - أمينة إيدري، مرجع سبق ذكره، ص ص 5 - 6 .

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 115 - 116 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

رابعاً : تأكيد الطلبية¹

تتم هذه التقنية من خلال تدخل ثلاث أطراف رئيسية وهي : المستورد، المصدر وكذا مؤسسة مالية متخصصة (مؤسسات تأكيد الطلبية) ويتمثل جوهر هذه التقنية في تحويل الطلبية من قبل المستورد إلى مؤسسة مالية متخصصة (مؤسسة تأكيد الطلبية) بحيث تلتزم هذه الأخيرة بدفع قيمة السلع إلى المصدر وذلك دون حق الرجوع إليه في مقابل تحصيل مستندات معينة.

وبالتالي فإنه يتم تسوية دين المصدر عن طريق تدخل مؤسسة تأكيد الطلبية وذلك في مقابل تحصيل الوثائق الأصلية المتعلقة بالعملية التصديرية، وكذا الكمبيالة المكتوبة على المستورد وذلك دون أن يحق لها ان تقوم بأي متابعة ضد المصدر حتى ولو امتنع عن تسديد قيمة وارداته لأي سبب من الأسباب.

وتتقاضى مؤسسة تأكيد الطلبية عمولة تتكون من عنصرين هما :

- عمولة تقديم خدمة تأكيد الطلبية.
- عمولة أو تكلفة التحويل.

خامساً : إجراءات الدفع والقرض²

يختلف هذا النوع من التمويل على النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع وصفة القرض في آن واحد . وهي في الحقيقة من الميزات الأساسية التي تنتجها الآليات المختلفة لتمويل التجارة الخارجية، وبصفة عامة تصادفنا ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض والمتعلقة بتمويل الواردات، وهي :

- ✓ القرض أو الاعتماد المستندي.
- ✓ التحصيل المستندي.
- ✓ خصم الكمبيالات المستندية.

1- **الاعتماد المستندي**: يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها .

ويلاحظ من هذا التعريف أن العلاقة التي تتجم عن فتح اعتماد مستندي لصالح المستورد تربط بين أربعة أطراف هي: المستورد، المصدر، بنك المصدر وبنك المستورد .

¹ - كنيذة زليخة، مرجع سبق ذكره، ص 30.

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 116 - 117.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

2- **التحصيل المستندي**¹: هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلته حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلته مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة .

وتتمثل الأطراف المكونة لعملية التحصيل المستندي في :

- البائع أو المصدر: هو البائع الذي يقوم بجمع المستندات وإرسالها إلى بنكه للتحصيل .
 - بنك البائع: يستقبل المستندات من طرف البائع ويقوم بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل.
 - المشتري أو المسحوب عليه: هو الطرف الذي يقدم له المستندات المراد تحصيلها .
 - البنك المكلف بالتحصيل: هو مكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد لأوامر المصدر .
- 3- **خصم الكمبيالات المستندية**²: هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف 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 يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق .

المطلب الثاني : التمويل المتوسط والطويل الأجل

ينصب التمويل المتوسط والطويل الأجل في المبادلات التجارية الدولية على تمويل العمليات التجارية التي تفوق في العادة 18 شهرا والتي تهدف أساسا إلى تمويل عمليات استيراد وتصدير السلع الرأسمالية، وتتمثل تقنيات التمويل المستعملة في هذا المجال في قرض المورد، قرض المشتري، إضافة إلى قرض الايجاري الدولي والتمويل الجزافي .

أولا: قرض المشتري³

يمنح قرض المشتري من قبل البنك أو الجهة الممولة من بلد المصدر إلى المشتري الأجنبي مباشرة وذلك حتى يتسنى لهذا الأخير التسديد الفوري للمورد المحلي الذي أبرم معه العقد التجاري، وتبقى العلاقة بين المصدر والمستورد علاقة تجارية فقط وليس لها الصفة التمويلية، بحيث يكون هذا التمويل مباشرة من البنك للمشتري، ويمنح قرض المشتري في إطار تسهيلات تشجع الصادرات الوطنية على أساس فترة متوسطة تتراوح بين سنة و 5 سنوات أو على أساس فترة طويلة تمتد إلى 10 سنوات ويستخدم بصفة رئيسية في تمويل عمليات استيراد السلع الرأسمالية.

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص ص 119 - 120 .

² - المرجع نفسه، ص ص 120 - 121 .

³ - كنيذة زليخة، مرجع سبق ذكره ، ص ص 35 - 36 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

ويتطلب قرض المشتري إبرام عقدين مستقلين واللذين يمثلان إحدى أهم الخصائص الرئيسية لمثل هذا النوع من القروض، وهذين العقدين هما :

- **العقد التجاري:** ويتم إبرام هذا العقد فيما بين المصدر والمستورد، ويتم فيه تحديد الالتزامات المتبادلة فيما بين الطرفين.
- **العقد المالي:** يتم إبرام هذا العقد فيما بين البنك المانح للقرض والمستورد الأجنبي المقترض، بحيث يلتزم البنك بموجب هذا العقد بأن يضع تحت تصرف المستورد المبالغ اللازمة ليقوم هذا الأخير بتنفيذ التزامه بالدفع نقدا اتجاه المصدر.

مزايا وعيوب قرض المشتري : تتمثل فيما يلي ¹:

- من خلال قرض المشتري فإن المصدر يتفادى خطر عدم الدفع الذي يتم تحويله كليا إلى البنك .
- عملية الدفع تتم نقدا لصالح المصدر وذلك حسب شروط العقد.
- إلا أن خطر التصنيع (خطر إلغاء الصفقة) يبقى قائما والذي يتحمله المصدر، كما أن وجود عقدين ضمن قرض المشتري يجعل منه عملية ثقيلة في التنفيذ، إضافة إلى ارتفاع تكلفة قرض المشتري والتي تتكون بالإضافة إلى سعر الفائدة من عمولة الالتزام وعمولة الضمان وبعض المصاريف الأخرى التي يقطعها البنك الممول.

ثانيا : قرض المورد

قرض المورد هو آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل ².

وهو ذلك الائتمان الذي يمنح من البنك أو الجهة الممولة الأخرى للبائع (المورد) بناء على ائتمان يمنحه هذا الأخير لعميله المشتري حيث يمكن له تأجيل الدفع وذلك بإصدار أوراق دين تستحق خلال فترات مؤجلة تكون مكفولة من بنوك خارجية تستحق على فترات، وهي كمبيالات أو سحوبات يقوم البائع بخصمها واستلام العملات مقابل هذه الأوراق ثمنا لبضاعته المصدرة. يتم مع توقيع عقد التوريد بالدفع المؤجل بين المصدر والمستورد وتوقيع كذلك عقد ضمان بين مؤسسة الضمان والمصدر لحمايته من خطر عدم وفاء المستورد بالدين عن طريق تقديم هاته المؤسسة ضمانا شاملا للأوراق التجارية الموجودة لدى البنك الممول للتمكن من تقديم التمويل الفوري للمصدر مقابل كمبيالات أو مستندات الشحن أو السحوبات المقبولة واسترداد أمواله من خلال سداد المستورد لهذه السحوبات والكمبيالات إليه بتاريخ استحقاق ³.

¹ - كنيذة زليخة، مرجع سبق ذكره، ص 37.

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

³ - أمينة إيدري، مرجع سبق ذكره، ص 16 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

مزايا وعيوب قرض المورد : يتم قرض المورد من خلال إصدار عقد واحد (وثيقة واحدة) والذي يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها أي الجانب المالي من الصفقة، وهذا ما يوفر الكثير من الوقت والجهد بالنسبة للمصدر، ومن أجل التعاقد بسرعة يفضل إبرام عقد المورد، غير أن المصدر قد يواجه العديد من المخاطر والتي منها خطر القرض (عدم التسديد) في حالة عجز المستورد، كما أن استعمال قرض المورد يثقل كاهل ميزانيته بالديون¹.

ثالثا: القرض الإيجاري الدولي

هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسة متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه².

وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من هذه التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبير . وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق .

رابعا : التمويل الجزافي³

التمويل الجزافي هو ذلك التمويل الذي يتم فيه خصم الأوراق التجارية بدون طعن، أي أنه آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة بمعنى هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات . من هنا يتضح لنا وجود خاصيتين أساسيتين حيث تتمثل الأولى في أن هذا النوع من القروض يمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترة متوسطة، أما الثانية وهي أن مشتري هذا الدين يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي مملكو هذا الدين)⁴.

¹ - كنيذة زليخة، مرجع سبق ذكره ، ص 35.

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص 127.

³ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص 127 .

⁴ - أمينة إيديري، المرجع السابق ، ص 16.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

وفي الحقيقة فإن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي¹:

- إن المبيعات الآجلة 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 المحتملة التجارية والمالية المرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض لأخطار الصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية .

المبحث الثالث : صيغ التمويل الإسلامية

من أهم استخدامات الأموال في البنوك التجارية القروض والسلفيات التي يقدمها البنك لعملائه مقابل فائدة محددة مقدما، أما المصارف الإسلامية فيتم استخدام الأموال عن طريق صيغ التمويل المتعددة والشرعية، سواء بتعاون المال مع المال أو بتعاون المال مع العمل، ويعد نشاط التمويل من أهم الأنشطة في المصارف الإسلامية، حيث تمثل عوائده أهم مصدر للأرباح، وسوف نحاول دراسة هذه الصيغ من حيث تعريفها ومدى مشروعيتها وشروط التعامل بها .

المطلب الأول : التمويل بالمضاربة والمشاركة

أولا : التمويل بالمضاربة

مفهوم المضاربة :

- أ- لغة: المضاربة مشتقة من الضرب في الأرض أي السير فيها².
- ب- اصطلاحا: هي عقد على الشركة بمال من أحد الجانبين وعمل من الآخر، وهي اتفاق بين طرفين أحدهما يقدم المال والآخر يبذل جهده وخبرته لتنمية هذا المال في مجالات استثمارية متاحة شرعا

¹ - الطاهر لطرش، المرجع السابق، ص 126.

² - صادق راشد الشمري، الصناعة المصرفية الإسلامية : مداخل وتطبيقات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن 2014، ص 243.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

على أن يشتركا في الربح الناتج عن ذلك بحسب الاتفاق كالثالث والرابع والنصف، ويتحمل صاحب المال الخسارة، إذا ما حصلت والعامل يخسر جهده وتعبه ووقته¹.

ولقد ثبتت مشروعية المضاربة في القرآن الكريم لقوله تعالى : « وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله »² الآية 20 من سورة المزل .

شروط التمويل بالمضاربة : وتتعلق شروط التمويل بالمضاربة بثلاثة شروط أساسية³:

- أ- شروط متعلقة برأس مال المضاربة :
 - أن يكون معلوما ومقدرا (نوع العملة).
 - أن يكون نقدا.
 - أن يكون عينا حاضر لا ديناً في الذمة.
 - أن يسلم إلى المضارب.
- ب- شروط متعلقة بالربح⁴ :
 - أن يكون معلوم القدر.
 - أن تكون حصة كل منها معلومة عند التعاقد .
 - أن يكون الربح مشتركا بين المتعاقدين.
 - أن يتحمل رب المال الخسائر إلا إذا قصر المضارب.
- ج- شروط متعلقة بالعمل⁵ :
 - إدارة المضاربة دون تدخل رب المال.
 - أن لا يخالف النشاط حكم الشريعة.
 - لا يجوز التضيق على المضارب وتقييده .

أنواع المضاربة⁶ :

أ- **المضاربة المطلقة:** هو ذلك الاتفاق الذي يكون مفتوحاً بدون تقييد، أي هي كل نوع من المضاربة التي تكون خالية من أي تقييد للعمل بزمان أو مكان أو نوع معين كأن يقول صاحب رأس المال

¹ - خالد أمين عيد الله وحسين سعيد سعيغان، العمليات المصرفية الإسلامية : الطرق المحاسبية الحديثة، ط2، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن 2011، ص 149.

² - الآية 20 من سورة المزل .

³ - صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 243 .

⁴ - المرجع نفسه، ص 243 .

⁵ - المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

⁶ - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص ص 134 - 135 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

للمضارب خذ هذا المال مضاربة على أن يكون بيننا على وجه كذا. إلا أن هذا النوع من المضاربة يتسم بصعوبة ممارسته في وقتنا الحاضر.

ب- المضاربة المقيدة : أن يقيد صاحب المال عامل المضاربة بنوع معين عن العمل والمضاربة المقيدة هي الأكثر استعمالاً من طرف البنوك الإسلامية نظراً لإمكانية متابعة سير أموالها بالوجه الأفضل .

ثانياً : المشاركة

1. مفهوم المشاركة:

أ- لغة : المشاركة لغة لفظة ترتبط بلفظ الشركة وهي مخالطة الشريكين أو خلط النصيبين واختلاطهما.

ب- اصطلاحاً : تعرف على أنها تعاقد بين اثنين أو أكثر على العمل للكسب بواسطة الأموال أو الأعمال أو الوجاهة ليكون الغنم بالغرم بينهم حسب الاتفاق¹.

ولقد ثبتت مشروعيتها بالكتاب والسنة، ففي القرآن الكريم قوله تعالى² : « قال لقد ظلمك بسؤال نعجتك إلى نعاجه وإن كثيراً من الخلطاء ليبغي بعضهم على بعض إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم وظن داوود أنما فتناه فاستغفر ربه وخر راكعاً وأناب » سورة ص .

وفي السنة قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإن خان خرجت من بينهما " رواه داود³.

2. شروط المشاركة :

- يشترك المصرف والعميل في المال والعمل على أساس عقد المشاركة .
- يتمثل نصيب كل من المصرف والعميل بجزء شائع من الربح .
- يتفق الطرفان عند تأسيس الشركة على نسبة محددة لتقسيم الربح بينهما.
- يتم اقتطاع نسبة من صافي الربح مقابل المصاريف الإدارية، وبعد ذلك يتم توزيع صافي الربح حسب حصة كل شريك أما الخسارة فتكون حسب نسبة المساهمة برأس المال فقط .

3. أنواع المشاركة :

أ- المشاركة الدائمة : تعني هذه المشاركة قيام المصرف الإسلامي بالاشتراك مع شخص أو أكثر في مشروع تجاري أو صناعي أو زراعي عن طريق التمويل المشترك، فيستحق كل من الشركاء نصيبه من الأرباح حسب الاتفاق وتكون المحاسبة بعد نهاية كل سنة مالية¹.

¹ - صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 260 .

² - الآية 24 من سورة ص .

³ - خالد أمين عبد الله وحسين سعيد سعيغان، مرجع سبق ذكره، ص 174.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

ب- المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك : هي نوع من صيغ المشاركة تقوم بين المصرف والعميل الذي يكون من حقه أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع، حيث يقوم المصرف مع العميل على تحديد حصة كل منهما في رأسمال المشاركة وشروطها، ويتم هذا النوع على أساس عقد شراكة بين المصرف بوصفه الشريك الممول بجزء من رأس المال والعميل بوصفه شريكا ممولا للجزء الآخر من إجمالي التمويل بالإضافة إلى تقديمه الجهد والعمل لإدارة المشروع وتنفيذه واستنادا إلى هذا العقد من الشراكة².

المطلب الثاني : التمويل بالمربحة والسلم

أولا : التمويل بالمربحة

1. مفهوم المربحة³:

أ- لغة: المربحة لغة مصدرها ربح من الربح وهو الزيادة .
ب- اصطلاحا: في اصطلاح الفقهاء المسلمين فالمربحة هي بيع السلعة بالرأسمال الذي قامت به أي (بثمنها) مضافا عليها ربح بشرائط خاصة .
ويعتبر بيع المربحة من البيوع في الإسلام وجائزة شرعا، لقوله تعالى: " وأحلّ الله البيع وحرّم الربّا "⁴
الآية 275 من سورة البقرة.

2. شروط البيع بالمربحة⁵:

- يجب أن تكون البضائع المتاجر بها حقيقية لا ملموسة بالضرورة .
- أي عملة أو وحدة نقدية تخضع لقواعد بيع الصرف لا يمكن بيعها بالمربحة لأن تبادل العملات يجب أن يتم في الوقت نفسه .
- لا يمكن أيضا المربحة لمستندات الدين التي تمثل ديناً على أحدهم.
- على البائع أن يذكر الثمن الأصلي والنفقات الإضافية المتكبدة على المبيع .
- على البائع في المربحة أن يكشف عن كل النواحي المتعلقة بالسلعة، أي عيوب أو مزايا إضافية وطريقة الدفع إلى البائع .

¹ - صادق راشد الشمري، المرجع السابق، ص 265.

² - حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية أداءها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية، ط1، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن 2011، ص 49.

³ - صادق راشد الشمري، المرجع السابق، ص 188.

⁴ - سورة البقرة، الآية 275.

⁵ - محمد أيوب، النظام المالي في الإسلام، دار أكاديميا أنترناشيونال، لبنان 2009، ص 361 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

3. أنواع التمويل بالمربحة : وينقسم بيع المربحة إلى قسمين¹:

أ- بيع المربحة العادية : وهي التي تكون بين طرفين هما: البائع والمشتري ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مربحة بضمن ربح يتفق عليه .

ب- بيع مربحة مقترن بالوعد : وهي التي تكون بين ثلاثة أطراف : البائع، المشتري والبنك باعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول والمشتري، والبنك لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء .

ثانيا : التمويل بالسلم

1. مفهوم التمويل بالسلم: يعتبر كصيغة تمويل قصيرة الأجل لأنه وجد أساسا لتمويل المنتجات الزراعية لدورة واحدة .

أ- لغة : السلم بمعنى التقديم والتسليم هو معنى السلف، وأسلم بمعنى أسلف أي قدم وسلم، وهو بيع الآجل بالعاجل².

ب- اصطلاحا: السلم هو معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقدا إلى البائع الذي يلتزم بتسليم البضاعة والسلعة المعينة والمحددة والمضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم، فالآجل هو السلعة المباعة الموصوفة في الذمة والعاجل هو ثمن السلعة، كما ينبغي تحديد زمان ومكان الوفاء بالمبيع و ذلك منعا للنزاع³.

ولقد ثبتت مشروعية عقد السلم في الكتاب والسنة، جاء في قوله تعالى : « يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه »⁴ البقرة 282 .

وفي السنة يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم : " من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم "⁵.

2. شروط التمويل بالسلم⁶ : ويشترط في السلم شروط كثيرة أهمها:

- تحديد المواصفات الخاصة بالمبيع مثل بيان جنس المبيع ونوعه وصفته ومقداره وزمن إيفائه ومكان تسليمه .
- تعجيل الثمن (رأسمال السلم) ويعتبر هذا الشرط من أهم اعتبارات التشريع .

¹ - فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، ط1، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن 2006، ص ص 300 - 303 .

² - خالد أمين عبد الله وحسين سعيد سعيقان، مرجع سبق ذكره، ص 195 .

³ - صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 221 .

⁴ - سورة البقرة، الآية 282 .

⁵ - خالد أمين عبد الله وحسين سعيد سعيقان، المرجع السابق، ص 197 .

⁶ - حسني عبد العزيز جرادات، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، ط1، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن 2011، ص 93.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

- أن يكون المسلم فيه (المبيع) موصفا في الذمة غير متعلق بمصدر وفاء محصور توفيراً لأسباب القدرة على السداد .

3. أنواع التمويل بالسلم : يوجد في البنوك الإسلامية نوعان من التمويل بالسلم¹ :

1- السلم العادي : حيث يقوم البنك بتمويل عاجل وحصوله على السلعة في وقت آجل .

2- السلم الموازي : يقوم بموجبه البنك بشراء سلعه يتحصل عليها مستقبلاً وبيع سلعة مستحقة في نفس الأجل ومماثلة لتلك التي اشتراها بموجب العقد الأول .

وعند حلول الأجل يقوم البنك بتسليم نفس السلعة المشتراة بموجب العقد الأول إلى المشتري، بشرط أن يكون الالتزام في عقدين منفصلين تمام الانفصال، فعجز البائع في العقد الأول من التسليم ينبغي أن لا يترتب عليه عجز البائع في العقد الثاني عند التسليم .

المطلب الثالث : التمويل بالإجارة و السلم و الاستصناع و المساومة

أولاً : الإجارة

1. تعريف الإجارة :

أ- لغة : الإجارة لغة مشتقة من الأجر وفعلها أجر وهو ما أعطيت من أجر في عمل².

ب- اصطلاحاً: هي عقد على منفعة مقصودة ومباحة ومعلومة، بعوض معلوم يدفع شيئاً فشيئاً³.

ودليل مشروعيتها في القرآن والسنة يتمثل في : قوله تعالى : " فإن أرضعن لكم فآتوهن أجورهن⁴ الطلاق، وقوله صلى الله عليه وسلم : " من استأجر أجيراً فليعلمه أجره " .

2. شروط الإجارة : يمكن حصر شروط الإجارة في النقاط التالية⁵:

- يجب أن تكون المنفعة المتعاقد عليها مؤكدة لتجنب النزاع .
- يجب تحديد مدة الإجارة لكن في حالة الأجر (الخدمة) يجب أن يكون كل من الأمرين معلوماً أي حجم العمل ومدته .
- يجب أن يكون الانتفاع من السلع المستأجرة ممكناً .
- تسليم السلع المتعاقد عليها للانتفاع بها ضروري فالأجرة لا تستحق تلقائياً بسبب تنفيذ العقد ما لم يسلم الأصل المؤجر إلى المستأجر .
- في حالة إجراء يجب أن يكون الشخص المتعاقد قادراً على القيام بالعمل .

¹ - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 333 - 348.

² - صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 287.

³ - سميرة عبد العزيز، التمويل العام، ط2، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر 1998، ص 310.

⁴ - سورة الطلاق، الآية 06.

⁵ - صادق راشد الشمري، المرجع السابق، ص 292 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

- يجب أن يكون الانتفاع بالسلع المتعاقد عليها مباحا .

3. أنواع الإجارة¹:

- أ- **التأجير التشغيلي** : حيث يقوم بنك أو أي شخص بشراء أصل إنتاجي مثل دار أو سيارة أو معدات معينة ثم يقوم بتأجير هذا الأصل لشخص بحاجة إلى خدمات هذا الأصل مقابل ثمن محدود ولمدة محددة .
- ب- **التأجير التمويلي** : حيث يقوم البنك بشراء المعدات المطلوبة لمشاريع إنتاجية وتأجيرها لمن يستغلها مقابل أجر محدد لأجل محدد، ويستعمل هذا النوع في تحقيق التنمية الصناعية .
- ج- **التأجير المنتهي بالتمليك** : وهو أن يقوم البنك بشراء أصل رأسمالي وتأجيره إلى من يستغله بأجر محدد ومدة محددة مع حق المستأجر بتملك هذا الأصل بعد أن يدفع مبلغا معيناً في أي وقت شاء، ويخصم من هذا المبلغ الإيجارات المستلمة، ويستخدم هذا التمويل في تمكين الموظفين من تملك وسائل الإنتاج، يمارسون نشاطهم من خلالها، وبعد سداد قيمتها مع أرباح البنك على شكل أقساط فإن ملكيتها تؤول من البنك إلى الحرفي .

ثانيا : التمويل بالاستصناع

1. مفهوم التمويل بالاستصناع²:

- أ- لغة : من الفعل صنع أو من الصناعة واستصنع الشيء أي دعا إلى صنعه .
- ب- اصطلاحاً: هو عقد بيع بين الصانع والمستصنع على سلعة موصوفة في الذمة تدخل فيها الصناعة مقابل ثمن يدفع مقدماً أو مؤجلاً على دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسبما يتفقان عليه .
- ولقد ثبتت مشروعيتها في القرآن الكريم لقوله تعالى : " وعلمناه صنعة لبوس لكم لتحصنكم من بأسكم فهل أنتم شاكرون³ الآية 80 من سورة الأنبياء .
- ومن السنة قول رسول الله صلى الله عليه وسلم : " إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه ويحسنه " ⁴.

2. شروط الاستصناع⁵: هناك شروط عامة يجب أن تتوافر في الاستصناع أهمها :

- أن يكون المعقود عليه معلوماً ببيان جنسه ونوعه وقدره .
- أن يكون الاستصناع مما يجري فيه التعامل بين الناس .

¹ - سعيد علي العبيدي، الاقتصاد الإسلامي، ط1، دار النجلة، الأردن 2011، ص 305 .

² - صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 231.

³ - سورة الأنبياء، الآية 80 .

⁴ - صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 231.

⁵ - حيدر يونس الموسوي، مرجع سبق ذكره، ص 55 .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

- أن يحدد فيه الأجل .
- يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة ويظهر من تعريف عقد الاستصناع وشروطه أن هذه العقود خاصة بالسلع الصناعية والتي تنتج فقط عندما يكون هناك طلب محدد وخاص بها مثل صنع الأثاث أو إنشاء المباني والجسور أو السفن وغيرها .

3. أنواع الاستصناع¹ : لصيغة الاستصناع ثلاثة أنواع نذكرها فيما يلي :

- أ- الاستصناع الموازي : يمكن للمصرف أن يوظف أمواله باعتباره صانعا حيث تقدم إليه الطلبات من العملاء لاستصناع عقارات مثلا: وحيث أن المصرف ليس في حقيقة الأمر مصنعا، فيقوم بدوره بالتعاقد مع المصنع الأصلي بعقد استصناع آخر يكون فيه المصرف مستصنعا لتصنيع ما تم الاتفاق عليه في عقد الاستصناع الأول بين المصرف والعميل، وهذا ما يعرف بعقد الاستصناع الموازي .
- ب- عقود المقاوله : المقاوله هي عقد بين طرفين يقوم فيه أحدهما بصنع أو عمل شيء ويسمى المقاول بناءً على طلب الطرف الآخر مقابل ثمن معلوم، فهو أحد أشكال الاستصناع، حيث يقوم البنك ببناء عقار أو جسر وتسليمه بالمواصفات المطلوبة للعميل مقابل ثمن متفق عليه .
- ج- التجمعات الصناعية : كأن يتفق البنك الإسلامي مع عدد من الصانعين لقيام كل منهم بتصنيع جزء معين من منتج خاص، والاتفاق مع صانع آخر بتجميع هذه الأجزاء وإخراج السلعة النهائية التي تصبح ملكا للبنك الإسلامي لبيعها في الأسواق .

ثالثا : التمويل بالمساومة

1. مفهوم المساومة :

المساومة عقد يبيع من خلاله البنك للعميل منقولا أو عقارا معينا، بسعر محدد إجماليا عند إبرام الصفقة يشبه عقد المساومة عقد المربحة مع فرق مفاده أنه في هذا النوع من التمويلات (المساومة)، البنك ليس ملزما بإطلاع العميل بتفاصيل ثمن البيع خصوصا ثمن شراء المنقول أو العقار موضوع التمويل، وكذا مبلغ الهامش المقبوض من البنك .

2. شروط مطابقتها للشريعة الإسلامية :

- أ- يتعين أن يكون موضوع عقد المساومة مطابقا لتعاليم الشريعة السمحة (لا تمويل لمنتجات محرمة في الإسلام).

¹ فضالة مولود، مخاطر تطبيق صيغة المضاربة في المصارف الإسلامية، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي لميلة، الجزائر 2013 - 2014، ص 15.

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

ب- الاقتناء السابق للبضائع من طرف البنك، إذ أن مبدأ المساومة القاعدي هو أن هامش العائد للبنك لا يبرر إلا بطابع العملية وليس بطابعه المالي (يجب أن تكون عمليتي البيع وإعادة البيع حقيقتين وليست وهميتين). وعليه ينبغي التذكير أنه إذا كانت المساومة، كما هي مطبقة من طرف البنوك الإسلامية، بيعاً لأجل إلا أن عملية التمويل لا تعدو أن تكون إلا تابعا للعملية التجارية، التي تعتبر المبرر الوحيد للأجر المحصل من البنك حتى لو دخل الدفع المؤجل في الحساب عند احتساب فارق الثمن.

ج- خلافا للمرابحة، يحدد ثمن البيع إجمالا بدون إبراز ثمن التكلفة ولا هامش الربح الخاص بالبنك.

د- يتعين أن تكون آجال تسديد ثمن البيع المعروفة مسبقا ومقبولة من الطرفين .

هـ- في حالة تأخر غير مبرر في تسديد الأقساط، يمكن للبنك تطبيق غرامة على العميل المتخلف، يتم إدراجها في حساب خاص "إيرادات قيد التصفية"، إلا أنه لا يمكن للبنك في أي حال من الأحوال مراجعة هامش الربح بالزيادة (رفع هامش الربح) مقابل تجاوز هذا الأجل إلى جانب ذلك وفي حالة سوء نية العميل، يحتفظ البنك في حقه بالمطالبة بالإضافة إلى غرامة التأخير تعويضا عن الأقساط غير المسددة، وفي هذه الحالة، ينبغي تقييم الضرر باعتبار معايير موضوعية خاصة بالبنك وتجنب كل إسناد إلى نسب الفوائد .

و- بعد تحقيق عقد المساومة تصبح البضاعة ملكا حصريا ونهائيا للمشتري النهائي وتظل كذلك مهما كانت الأحداث التي قد تطرأ فيما بعد . إلا أنه يمكن للبنك أن يستفيد من رهن البضاعة المباعة كضمان لتسديد ثمن البيع والتتفيذ على هذا الرهن عند الاقتضاء، كما يمكنه أخذ بعين الاعتبار حالات تعذر البيع التي قد يصادفها العميل ومنحه إعادة جدولة لديونه بدون أن ينجز عن ذلك رفع الأسعار¹.

¹ - الدليل القانوني لبنك البركة الجزائري .

الفصل الثاني : التمويل في البنوك

الخلاصة :

إن التمويل يتعلق بالمبالغ النقدية وهدفه الأساسي هو تغطية الاحتياجات المالية للأعوان الاقتصاديين عند الحاجة .

وللتمويل مصادر مختلفة ومتعددة إضافة إلى طرق الدفع التي تكون حسب رغبة وقدرة العون الاقتصادي، لكن بالرغم من تعدد هذه المصادر ووسائل الدفع، إلا أنه يبقى هناك مخاطر للتمويل فمنها حسب الزمن وأخرى مالية، زيادة على ذلك العراقيل التي تواجهه على مستوى المؤسسة أو على مستوى البنك، فهذه العراقيل تدفع البنك إلى وضع ضمانات لتقادي حالات عدم الدفع .

وقد توصلنا أيضا إلى أن التمويل ثلاث تقنيات :

✓ التمويل قصير الأجل .

✓ التمويل متوسط الأجل .

✓ التمويل طويل الأجل .

وهذا فيما يخص البنوك الربوية، أما البنوك الإسلامية فقد وضعت صيغ تمويل وفق الشريعة، لتقادي

الفوائد الربوية ولكل بنك صيغتان أو أكثر يعتمد عليها في نشاطه، وهذه الصيغ تتمثل في :

✓ التمويل بالمضاربة.

✓ التمويل بالمشاركة.

✓ التمويل بالمرابحة.

✓ التمويل بالسلم.

✓ التمويل بالإجارة.

✓ التمويل بالاستصناع.

✓ التمويل بالمساومة .

فهذه الصيغ أساسها الأول هو تقادي الفوائد الربوية وتحقيق الربح بطريقة شرعية خالية من كل أشكال

الفوائد التي أصبح مصدر حيرة وتخوف لدى الدول الإسلامية والمسلمين كافة .

الفصل الثالث

دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية

بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

تمهيد

تجسيدا لكل المفاهيم النظرية التي تطرقنا إليها في الفصلين السابقين، سيكون هذا الفصل إسقاطا لما جاء في النظري، في محاولة منا إلقاء الضوء على واقع التجارة الخارجية في بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

لأنه ليس العمل المصرفي وفق أحكام الشريعة الإسلامية الميزة الوحيدة التي ينفرد بها هذا البنك، بل ينفرد أيضا بمزايا عديدة لعل أبرزها مواكبته لتطور الاقتصاد الجزائري بشكل كبير ومساهمته الفعالة في مسيرة التنمية والإينماء وتطوير العديد من القطاعات الحيوية في البلاد.

لذا سنحصر دراستنا على وكالة البركة "برج بوعرييج " حيث تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث هي :

المبحث الأول : تقديم عام لبنك البركة الجزائري.

المبحث الثاني: شروط ومراحل التمويل بالمرابحة في بنك البركة "وكالة برج بوعرييج".

المبحث الثالث: شروط وإجراءات تمويل التجارة الخارجية بالمساومة في بنك البركة "وكالة برج بوعرييج" .

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

المبحث الأول : تقديم عام لبنك البركة الجزائري.

يعتبر النظام المصرفي الإسلامي في الجزائر تجربة حديثة العهد نسبياً لأن بنك البركة هو أول بنك إسلامي (بين القطاع العام والخاص) يفتح في الجزائر ، فكانت المهمة صعبة التطبيق في وسط ساد فيه التعامل بالفائدة الربوية، ووجود نقص في الكفاءات البشرية، ورغم التجربة القصيرة لبنك البركة الجزائري فقد تمكن من التوسع بشكل كبير في موارده الرأسمالية ، وشبكة فروعه الجغرافية وأدواته الاستثمارية والتمويلية .

المطلب الأول : تعريف بنك البركة وبنك البركة الجزائري

أولاً : مجموعة البركة

تعد مجموعة البركة المصرفية مجموعة متخصصة في صناعة الخدمات المالية الإسلامية، حيث ظهرت مع بدايات ظهور صناعة المال الإسلامية، وتتميز المجموعة بمبادرات التطوير في كافة مجالات المعاملات المالية الإسلامية وخاصة في مجال تطوير الأدوات المالية الخاضعة للشريعة الإسلامية ، و هي شركة مساهمة نشأت في مملكة البحرين، تتداول أسهما في كل من بورصتي البحرين ودبي، وتعتبر من المصارف الإسلامية الرائدة عالمياً، كما حصلت على تصنيفات ائتمانية طويلة وقصيرة الأجل جيدة من قبل مؤسسة ستاندرد آند بورز العالمية. وتقدم مجموعة البركة خدمات عديدة منها التجزئة المصرفية والتجارية والاستثمارية وخدمات الخزنة، وتخضع كافة الخدمات التي تقدمه المجموعة لقواعد الشريعة الإسلامية السمحاء. ويبلغ رأس المال المرخص به للمجموعة 1.5 مليار دولار أمريكي، كما يبلغ مجموع حقوق المساهمين نحو 1.57 مليار دولار¹.

وللمجموعة انتشاراً جغرافياً واسعاً ممثلاً في وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في خمسة عشر دولة، حيث تدير أكثر من 550 فرع في كل من: تركيا، الأردن، مصر، الجزائر،

¹ - مجموعة البركة المصرفية. <http://ar.wikipedia.org/wiki/>

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

تونس، السودان، البحرين، باكستان، جنوب أفريقيا، لبنان، سورية، العراق والمملكة العربية السعودية، بالإضافة إلى مكتبي تمثيل في كل من إندونيسيا و ليبيا¹.

ثانيا : بنك البركة الجزائري.

1. معلومات عامة عن بنك البركة الجزائري :

أ. بلغ رأسمال البنك عند الإنشاء 500 مليون دج ، مقسمة بالتساوي على 500000 سهم، أي ما يعادل 1000 دج للسهم الواحد ، وتكون الأسهم فيه غير قابلة للتجزئة، يشترك فيه مناصفة كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (بنك عمومي جزائري) ب 250 دج ، ومجموعة دلة البركة القابضة الدولية (شركة قابضة سعودية) ب 250 دج.

ب. يقع المقر الرئيسي لبنك البركة الجزائري بالجزائر العاصمة، بحي بوثلجة هويدف ، فيلا رقم 01 و 03 الجهة الجنوبية بن عكنون، الجزائر، حيث تعتبر السنة الميلادية السنة المالية له .

ج. في سنة 2002 أصبح بنك البركة واحدا من بين بنوك المجموعة المصرفية البركة (Al Baraka Banking Group) وهذا بعد ما تم هيكلة النشاط البنكي في دلة البركة في شركة قابضة هي المجموعة المصرفية البركة حيث تتواجد في 12 دولة حول العالم².

2. مفهوم بنك البركة الجزائري :

لقد تم تأسيس بنك البركة في 6 ديسمبر 1990، عدة أشهر فقط بعد صدور قانون النقد والقرض. وهذا البنك هو عبارة عن مؤسسة مختلطة جزائرية سعودية . ويمثل الجانب الجزائري بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بينما يمثل الجانب السعودي بنك البركة الدولي والذي يقع مقره في جدة. وقد تم توزيع حصص رأس المال بشكل يعطي للجانب الجزائري أغلبية بواقع 51% بينما تعود ملكية 49 % من رأس المال للجانب السعودي .

¹ - <http://www.albaraka.com/ar/default.asp?action=category&id=16> يوم 19 أفريل 2015 الساعة 15:56

² - Mise en œuvre organisationnelle et Hideur Nasser (secrétaire Général Banque AlBaraka d'Algérie) opérationnelle d'une activité Shari'a a compatible dans un environnement conventionnel –Expérience de la Baraka d'Algérie – conférence présenté pour les étudiants du troisième cycle (doctorat) du niveau de banque

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

وبنك البركة هو عبارة عن بنك تجاري . وتخضع النشاطات البنكية التي يقوم بها إلى قواعد الشريعة الإسلامية . وتطورت أعمال هذا البنك الذي يقع مقره بالجزائر العاصمة تطورا محسوسا في مجال التمويل غير الربوي¹.

ويعتمد البنك في نشاطه على شبكة متنوعة من 21 فرعا هي :

- على مستوى الوسط: فرع الخطابي - فرع بئر خادم - فرع الرويبة - فرع البليدة - فرع القبة - فرع تيزي وزو - فرع الشارقة - فرع باب الزوار - فرع الحراش .
 - على مستوى الغرب : فرع وهران - فرع وهران 2 - فرع تلمسان .
 - على مستوى الشرق : فرع قسنطينة - فرع عنابة - فرع سكيكدة .
 - على مستوى الجنوب : فرع غرداية .
- أما فيما يخص الوكالات :

يوجد وكالة برج بوعريرج - وكالة الأغواط - وكالة بسكرة - وكالة بجاية - وكالة وادي سوف

المطلب الثاني : التعريف بوكالة برج بوعريرج .

أولا : مفهومها .

- أ- تعتبر وكالة برج بوعريرج 405 من أهم فروع بنك البركة الجزائري الذي مقره الرئيسي بالعاصمة، فتحت بتاريخ 20/03/2011 ، وكانت ممارستها الفعلية لنشاطها بتاريخ 20/03/2011، هذه الوكالة كغيرها من فروع بنك البركة الجزائري تقوم بعدة نشاطات مصرفية أهمها قبول الودائع وتمويل المشاريع الاستثمارية وفق صيغ إسلامية تمويلية².
- ب- تقع هذه الوكالة في شارع أول نوفمبر 1954، الجباس ، برج بوعريرج وتسعى إلى تحقيق وتوسيع خدمات البنك الوطني الجزائري، والعمل على تنفيذ سياسة التوسع التي يسعى البنك إلى تحقيقها .

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص 203.

² - وثائق بنك البركة وكالة برج بوعريرج

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

ثانيا : مهام وكالة البركة "برج بوعرييج" .

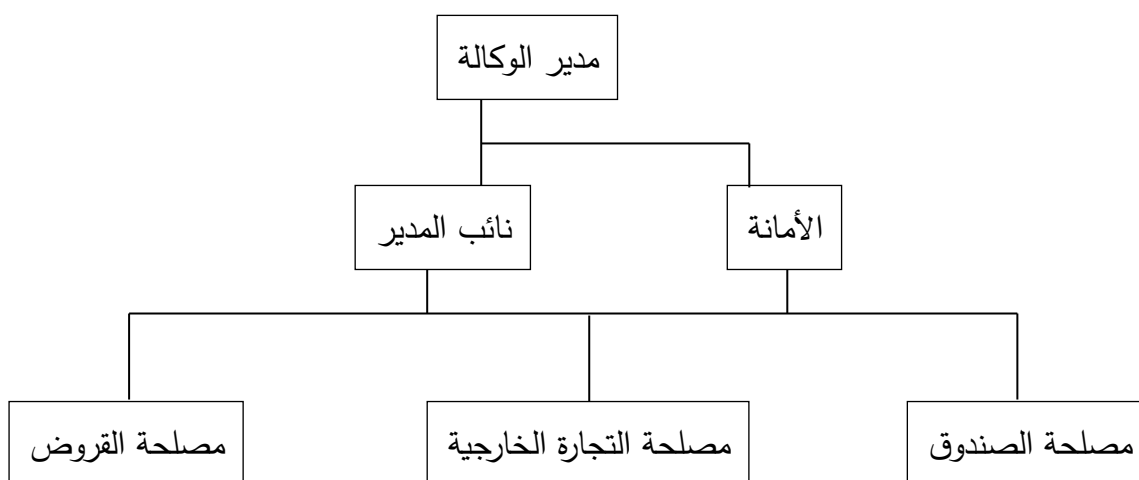
- 1) تتمثل مهامها على غرار الوكالات الأخرى المنتشرة على القطر الوطني فيما يلي :
 - فتح حسابات جارية للعملاء بالعملة المحلية (الدينار الجزائري) أو العملة الأجنبية وقبول ودائعهم .
 - أمر التحويل أو الدفع للعملاء في حدود إمكانيات الوكالة .
 - التكفل بالعمليات مع الخارج أو العمل على تماشيها مع قواعد تبادل التجارة الخارجية.
 - استقبال ملفات تمويل العملاء .
- 2) كما تتمثل أهم صيغ التمويل التي تعتمد عليها الوكالة في :
 - المضاربة .
 - المشاركة .
 - المراجحة .
 - المساومة.
 - السلم .
- 3) تجدر الإشارة إلى أن وكالة "برج بوعرييج" لا تقوم بالتمويل بنسبة 100 % وإنما بنسبة 65% .

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي لبنك البركة " وكالة برج بوعرييج " .

يعتبر الهيكل التنظيمي الإطار الإداري الذي يمكن المؤسسة من تنفيذ القرارات الاستراتيجية .

أولا : الشكل (1): الهيكل التنظيمي لوكالة البركة "برج بوعرييج"



المصدر : وثائق مقدمة من طرف البنك .

1. **مدير الوكالة :** يعين من طرف المديرية العامة لبنك البركة الجزائري ، يقوم بتسيير النشاطات اليومية للوكالة، وإرسال تقارير حولها إلى الإدارة العامة بالعاصمة .
2. **نائب المدير:** يكلف نائب المدير بمساعدة مدير الوكالة وينوب عنه في أعماله في حالة غيابه، كما يتولى جانبا من الأعمال والمتمثلة في الشؤون الإدارية .
3. **الأمانة :** تقوم بأعمال السكرتارية والحفظ وتسند إليها أعمال المكاتب بشتى أنواعها .
4. **مصلحة القروض:** تقوم هذه المصلحة بدراسة ملفات القروض التي تقدم لها من عملاء الوكالة والتأكد من المعلومات المقدمة في الملف، حيث يعد قرار منح القروض في هذه المصلحة مبدئيا ، أما القرار النهائي فيرجع إلى هيئة الرقابة الشرعية في المديرية العامة وتحتوي ثلاثة أقسام هي: قسم النزاعات، المعدات والاستغلال .

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

5. مصلحة التجارة الخارجية: تتكفل هذه المصلحة بالعلاقات الخارجية والمالية، وتقوم بتسديد الصفقات والمعاملات التجارية الخارجية لصالح العميل عن طريق فتح أو تسليم المستندات (الاعتمادات) أو التحويلات الحرة وذلك لضمان عملية الاستيراد والتصدير، كما تقوم هذه المصلحة بتحويل العملة الصعبة لصالح الموردين والخواص.
6. مصلحة الصندوق: وتشرف هذه المصلحة على العمليات المصرفية التي تنشأ في الشبايك كالسحب ، الإيداع والتحويلات¹.

المبحث الثاني :شروط ومراحل التمويل بالمربحة في وكالة بنك البركة برج بوعريج.

تستخدم صيغة المربحة لأمر بالشراء في منح تحويلات خاصة لشراء أو اقتناء السلع كما هو الحال في بنك البركة الجزائري، فهذه الصفات تكون مقترنة بالوعد لكي يطلبها العميل ثم يبيعها مربحة للواعد بالشراء ثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة ضرعا بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه بين الطرفين .

المطلب الأول : شروط التمويل بالمربحة في بنك البركة الجزائري.

أولاً: الموضوع .

يمنح البنك العميل الذي يوافق على ذلك التمويل بالمربحة في حدود المخصص به من قبل البنك، مضاف إليه هامش الربح الموافق عليه والمشار إليهما في ملاحق الشروط الخاصة بهذا العقد والذي يعدّ جزءاً لا يتجزأ منه .

¹ - وثائق مقدمة من بنك البركة الجزائري وكالة برج بوعريج.

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

يجب على العميل أن يقدم للبنك لكل عملية مرابحة منجزة في إطار التمويل موضوع هذا العقد أمرا بالشراء يبين فيه خاصة مبلغ العملية (ثمن المrabحة) ونسبة الربح المتفق عليه ومواعيد التسديد.

تنفيذا لهذا العقد ، يبيع البنك للعميل الذي يوافق السلع أو البضائع محل الفاتورة أو الفواتير والأمر أو الأوامر بالشراء المرفقة بهذا العقد والذي يشكل جزءا لا يتجزأ منه.

ثانيا: استعمال التمويل.

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع أو البضائع للمورد وكذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملاحق الشروط الخاصة بهذا العقد، وهذا بعد تسليم الوثائق الخاصة بها (عقود، فواتير، وثائق شحن، مستند تسليم، وثائق مركبة .. إلخ)¹.

يلتزم العميل بشراء السلع أو البضاعة محل أمر أو أوامر الشراء من البنك بنفس المواصفات المذكورة بالفاتورة أو الفواتير الملحقة بها، كما يلتزم بعدم الرجوع إلى البنك بخصوص أي عيب أو خلل في هذه السلع يعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية السلعة أو البضاعة محل هذا العقد، وكذلك مطابقتها للقوانين والقواعد والتنظيمات المعمول بها .

ثالثا : ثمن البيع وكيفية تسديده .

يتمثل ثمن بيع السلع أو البضاعة من البنك إلى العميل في مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليها كل المصاريف والملحقات الأخرى ونسبة الربح المتفق عليه .

يلتزم العميل بدفع ثمن المrabحة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للأقساط المذكورة في الأمر أو الأوامر بالشراء المرفقة بهذا العقد، والتي تعتبر جزءا لا يتجزأ منه.

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق ، يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من أصل ثمن المrabحة المسدد قبل الاستحقاق .

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعريش".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

يرخص العميل للبنك بموجب هذا العقد ، عند حلول أجل الاستحقاق أن يقتطع المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك .

رابعاً: التزامات العميل .

يلتزم العميل بموجب هذا العقد بأن :

- 1- يودع جميع إيرادات بيع السلع أو البضاعة موضوع هذا العقد لدى البنك إلى غاية التسديد الكلي للثمن أو التزامات أخرى التزم بها البنك بطلب من العميل .
- 2- يدفع للبنك بمجرد الحصول عليها، النقود، الشيكات أو وسيلة دفع أخرى خاصة ببيع السلع أو البضاعة محل هذا التمويل في حدود مبلغ ثمن المراجعة¹.
- 3- يسمح العميل للبنك أن يحلّ محله في تحصيل كل الشيكات والأوراق التجارية المسلمة للبنك لغاية التحصيل، إلا أن العميل يظل مديناً بمبالغ التمويل ومسؤولاً أمام البنك إلى غاية التسديد الكلي والفعلي للدين.

خامساً: مراقبة السلعة أو البضاعة.

يحق للبنك في أي وقت مراقبة السلع أو البضاعة محل هذه المراجعة في مخازن العميل وكذا الإيرادات وحسابات هذا الأخير.

سادساً: غرامات التأخير.

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة التأخير على المبلغ المستحق غير المدفوع في الآجال المتفق عليها بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري ، عن كل شهر تأخير بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها له القانون لتحصيل دينه .

¹- وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

سابعاً: تأمين السلع.

يلتزم العميل بتأمين السلع أو البضاعة التي اشتراها من البنك بموجب هذا العقد ضد كل المخاطر مع إعطاء البنك الحق في أن يحل محله في قبض التعويضات في حالة حدوث أي حادث، كما يلتزم العميل بالإبقاء على التأمين سارياً وتجديد إلى غاية وفائه بجميع ديونه اتجاه البنك ويلتزم بدفع علاوة التأمين المنصوص عليها في عقد التأمين، وإطلاع البنك بذلك كلما طلب منه ذلك ، وفي حالة عدم قيام العميل بتجديد التأمين ضد كافة الأخطار مع الإنابة لفائدة البنك رغم إخطاره، يحق لهذا الأخير تجديدها واقتطاع علاوات التأمين من حساب العميل المقترح على دفاتر البنك .

في حالة وقوع حادث قبل تحرير العميل من ديونه تجاه البنك ، فإن لهذا الأخير حق الامتياز على مبلغ التعويض¹.

ثامناً : الشروط الفاسخة لأجل التسديد.

يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فوراً ويفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد تلقائياً في حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد وخاصة في الحالات التالية :

1. في حالة عدم دفع إيرادات البيع للبنك، أو عدم الوفاء في الموعد بأحد الالتزامات المكتتبة بموجب هذا العقد.
2. في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المراجعة عند الاستحقاق .
3. بالنسبة للتجار والمهنيين في حالة التوقف عن التجارة ، الإفلاس ، التسوية القضائية، التوقف عن النشاط الذي أبرم في إطاره العقد أو التوقف عن الدفع.
4. في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من تسجيل الضمان المتفق عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد محل هذا العقد، أو سبق وأن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو أي دائن آخر.

¹ - وثائق مقدمة من بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

5. في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان، وكذلك في حالة إيجارها ، إتلافها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون الموافقة المسبقة للبنك.
6. في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها إعاقة تسديده لثمن المراجعة المشار إليه أعلاه.
7. في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.
8. في حالة عدم تغطية التأمين المكتتب لقيمة السلع المشتراة بواسطة هذا التمويل.
9. في حالة وفاة المدين إذا كان شخصا طبيعيا، يعتبر أصل الدين بما فيه بنسبة الربح والتكاليف والمصاريف غير قابلة للتجزئة مستحقا، ويمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين ، غير أنه يمكن للورثة الاستفادة من أجل سداد ثمن البيع المنصوص عليه، بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وتسديد التزامات المدين المتوفي¹.

تاسعا : الضمانات.

ضمانا لتسديد مبلغ التمويل محل هذا العقد بما في ذلك الأصل، نسبة الربح ، النفقات والمصاريف الأخرى، يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و/أو الشخصية التي يطلبها البنك.

عاشرا: المصاريف والحقوق.

يتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف، الحقوق والأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين والمحامين والمحضرين القضائيين ومحافظي البيع بالمزاد ومصاريف تقييم العينية المخصصة أو المقترحة وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده، الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حسابه أو حساباته المقترحة لدى البنك دون الحاجة إلى إذن مسبق منه .

الحادي عشر: المرفقات.

تعتبر مرفقات العقد وأي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد مكملا له.

الثاني عشر: الموطن.

لتنفيذ هذا العقد يقوم الطرفان باختيار موطن لهما.

الثالث عشر: حل النزاعات.

يتفق الطرفان على أن أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها مقر البنك أو الوكالة المعنية بهذا العقد.

الرابع عشر: عدد النسخ وتاريخ السريان.

حرر هذا العقد من ثلاثة نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية¹.

المطلب الثاني: مراحل التمويل بالمراوحة في بنك البركة وكالة برج بوعرييج.

أولا : المرحلة الأولى : مرحلة الوعد.

- 1- تحديد الوعد بالشراء مواصفات السلعة المطلوبة .
- 2- تحديد الواعد بالشراء جهة معينة لشراء السلعة منها.
- 3- تحديد نموذج طلب الشراء وإمكانية دمج مع نموذج الوعد بالشراء .

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

- 4- تقديم الواعد بالشراء ما حصل عليه من عروض أسعار.
- 5- الواعد بالشراء هو في نفس الوقت المالك الأصلي للمبيع.
- 6- الواعد بالشراء يتعامل بالفوائد مع عملائه.
- 7- الواعد بالشراء هو في نفس الوقت شريك للبنك.
- 8- الواعد بالشراء هو زوج للبائع المقترح لشراء المبيع منه.
- 9- الواعد بالشراء هو شركة مملوكة جزئيا للبائع أو العكس.
- 10- البائع هو وكيل عن الواعد بالشراء أو تابع له.
- 11- تواطؤ الواعد بالشراء مع البائع.
- 12- دخول الواعد بالشراء في اتفاقيات محددة مع البائع.
- 13- التأكد من عدم حرمة التعامل بالمبيع شرعا.
- 14- المبيع أسهم في شركات.
- 15- المبيع حقوق معنوية (اسم تجاري، شهرة محل ...)
- 16- المبيع إيجار منفعة (تذاكر سفر مثلا)
- 17- المبيع خدمات (أجور عمالة)
- 18- المبيع غير مسموح باستيراده إلا للواعد بالشراء.
- 19- تكرار تملك نفس المبيع لأكثر من عميل.
- 20- الأخذ بالزامية الوعد.
- 21- دفع هامش الجدية لضمان تنفيذ الوعد¹.
- 22- الاتفاق على إطار تعاقدي عام لعدد من صفقات المراجعة.
- 23- كفالة الواعد بالشراء لضمان وصول البضاعة سليمة.
- 24- تحديد هامش الربح في مرحلة الوعد .
- 25- أخذ البنك ضمانات من العميل في مرحلة الوعد.
- 26- اشتراط تحمل الواعد بالشراء جميع المصاريف والعمولات في حالة عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته .

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

27- أخذ عمولة ارتباط على سقف التسهيلات الممنوحة في اتفاقية التعاون.

ثانيا: المرحلة الثانية : مرحلة التملك.

- 1- التأكد من عدم وجود أي تعاقد سابق للواعد بالشراء مع البائع قبل إبرام البنك عقد الشراء.
- 2- التأكد من وجود السلعة فعلا في مستودعات البائع.
- 3- التعاقد عن طريق الكتابة والمراسلة.
- 4- التعاقد عن طريق فتح اعتماد مستندي.
- 5- التعاقد عن طريق إبرام عقد مكتوب مع البائع.
- 6- التعاقد عن طريق توكيل الواعد بالشراء لإبرام العقد مع البائع.
- 7- فصل الوكالة عن عقد الشراء في عمليات المراجعة المقترنة بالتوكيل.
- 8- التأكد من كون المستندات التعاقدية باسم البنك وليس العميل الواعد بالشراء.
- 9- دفع البنك الثمن مباشرة للبائع، وتسجيل المبيع باسم البنك عند الشراء.
- 10- حيازة البنك المبيع مباشرة من مخازن البائع.
- 11- حيازة البنك المبيع عن طريق وكيله وعزله في مخازن البائع.
- 12- حيازة البنك المبيع عن استلامهم المستندات.
- 13- تحمل البنك مخاطر هلاك السلعة في مرحلة التملك.
- 14- مسؤولية إجراء التأمين على سلع المراجعة في مرحلة التملك.
- 15- تحمل مصروفات التأمين على السلع في مرحلة التملك¹.

ثالثا: المرحلة الثالثة : مرحلة البيع.

- 1- يشترط أن يتم إبرام عقد بيع المراجعة في آخر المراحل أي بعد إيداع الوعد بالشراء وتنفيذ شراء السلع باسم البنك ولصالحه وتسلم له سواء مباشرة أو عن طريق الوكالة.

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

- 2- يراعى في إبرام عقد بيع المrabحة المقترنة بوعد الأحكام الشرعية المقررة في باب المrabحة ولا سيما شرط معلومية تكلفة الشراء الأول ومقدار الربح لأن الجهالة تؤدي إلى المنازعة وتقسد العقد.
- 3- يجوز توثيق الدين الناتج عن المrabحة بكفيل أو رهن ، شأنه في ذلك شأن أن يبيع بالأجل ويجوز أن يكون الرهن مصاحبا للعقد لأن الرهن يمكن إخذه عن الدين الحادث كما يمكن أخذه عن الدين الموعود قبل حدوثه ولكن لا يعتبر الرهن قائما إلا بعد قيام الالتزام بالمديونية.

رابعا : المرحلة الرابعة: مرحلة التنفيذ.

- 1- تخفيض الربح في حالة السداد المبكر.
- 2- إعطاء الدين المعسر مهلة، أي تمديد أجل الدين.
- 3- وفاء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين: يجوز لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرف يوم السداد.
- 4- يجوز تنازل البنك عن جزء من أرباحه عن سداد العميل دينه في الأجل المحدد.
- 5- إعادة جدولة المديونية بدون زيادة إذا كلن ذلك بنفس العملة، أما إذا كانت الجدولة بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي فلا يجوز ذلك لأن المصارفة مع بقاء الدين في الذمة قد تخفي ربا.
- 6- يجوز تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر.
- 7- إذا لم يتم المشتري بالمrabحة بسداد مديونته ، يجوز للبنك شراء ما باعه أو جزء منه بئمن حال تجري المقاصة بينه وبين جزء من المديونية المتأخرة، وإذا رجعت السلعة إلى ملك البنك الدائن جاز له التصرف فيها بما في ذلك تأجيرها للعميل تأجيرا تملكيا¹.

¹- وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعريبيج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

المطلب الثالث : مثال تطبيقي حول التمويل بالمrabحة في بنك البركة وكالة برج بوعريج.

يقوم بنك البركة بتمويل التجارة محليا عن طريق المrabحة، حيث يقوم العميل بتقديم ملف التمويل إلى بنك البركة وهذا الملف يتكون من :

- الحسابات المالية (التقارير المالية الخاصة بالعمل)
- الوثائق القانونية (السجل التجاري+ القانون الأساسي)
- ضمان عقار (رهن عقار من طرف العميل كضمان للتسديد)
- رقم الأعمال الخاص بالعمل -نسبة أرباحه.

يبحث هذا الملف إلى المديرية العامة بالعاصمة، ويدرس من قبل لجنة التمويل التي ترى مدى مطابقة الملف للشروط الأساسية ، عندها يتم إصدار القرار بالموافقة على طلب التمويل.

مثال :

- قام مستثمر بطلب تمويل من بنك البركة لشراء معدات وتجهيزات بقيمة 700 ألف دج .
- يقدم العميل أمر بالشراء إلى البنك ويقوم هذا الأخير بمنحه عقد توكيل للعميل لشراء المعدات والتجهيزات لكن الفاتورة تكون باسم بنك البركة.
- بعدما يقوم البنك بتقسيم مبلغ التمويل على فترات استحقاق حسب طلب العميل
- في حالة تسديده للدفعة الأولى يكون له فرصة في دين آخر بقيمة هذه الدفعة، وتكون مدة الاستحقاق 4 أشهر قابلة للتجديد لمدة سنة.
- في حالة عدم تسديده ينظر في أمره من طرف البنك وذلك بـ:

- إنذار الدين المعسر: وذلك بإرسال الموثق إلى العميل، فإذا حضر العميل إلى البنك وتقديم وثائق وأدلة بعدم دخول المال لحسابه ، هنا يقوم البنك بتأجيل تاريخ الاستحقاق.
- أما إذا لم يحضر هنا يقوم البنك بتطبيق الإجراءات القانونية بسحب الرهن العقاري منه.

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

لكن قبل سحب الرهن العقاري تؤخذ منه غرامة التأخير فهي وسيلة لردع العميل، لكنها فوائد محرّمة لا تدخل في خزينة ورأسمال البنك بل توضع في صندوق قيد التصفية، وتمنح في إطار زكاة أو مساعدات¹.

المبحث الثالث : شروط وإجراءات التمويل بالمساومة.

إن المساومة صيغة تمويل تسمح للبنوك الإسلامية بالتمويل مع مراعاة احتياجات استغلال عملاتها (مخزونات ، مواد أولية، منتوجات أخرى) واستثماراتهم على حد سواء، ونظرا لمرونتها وكذا ملائمتها للتجارة الخارجية وللكيفية العملية الخاصة بعمليات الاستيراد الممولة من طرف البنك.

المطلب الأول : شروط التمويل بالمساومة.

يتم توقيع عقد المساومة بين البنك والعميل بالتراضي على :

أولا : الموضوع.

تنفيذ هذا العقد، يبيع البنك للعميل الذي يوافق السلع أو البضاعة الموضحة مواصفاتها وكمياتها ونوعيتها تفصيلا بالكشوف أو الفواتير المرفقة بهذا العقد والتي تشكل جزءا لا يتجزأ منه.

ثانيا: ثمن البيع وكيفية تسديده.

تم هذا البيع بالثمن الإجمالي المبين في ملحق شروط هذا العقد والذي يعد جزءا لا يتجزأ منه.

- في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق، يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من أصل ثمن المساومة المسدد قبل الاستحقاق، ويرخص العميل للبنك بموجب هذا العقد عند

¹ - من إعداد الطالبات.

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

حلول آجال الاستحقاق أن يقتطع المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك.

ثالثا : تحرير سند لأمر البائع بباقي الثمن.

حرر المشتري لأمر البائع سندات بالأقساط المستحقة عليه وهذا حسب جدول التسديد الذي يعد جزءا لا يتجزأ من هذا العقد ولا يعد تحرير السندات لأمر استبدالا للدين أو سداد له ما لم يتم سداؤه فعلا.

رابعا : التزامات العميل.

(1) يودع جميع إيرادات بيع السلع و/أو البضاعة موضوع هذا العقد لدى البنك إلى غاية التسديد الكلي.

(2) يدفع للبنك بمجرد الحصول عليها، النقود، الشيكات وأي وسيلة دفع أخرى خاصة ببيع السلع و/أو البضاعة محل هذا التمويل في حدود مبلغ ثمن المساومة¹.

(3) يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات والأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل، إلا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل ومسؤولا أمام البنك إلى غاية التسديد الكلي والفعلي للدين.

خامسا : غرامات التأخير.

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة التأخير على المبلغ المستحق غير المدفوع في الآجال المتفق عليها. بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري ، عن كل شهر تأخير، بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها له القانون لتحصيل دينه.

سادسا : تأمين السلع.

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري ،وكالة برج بوعريبيج.

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

يلتزم العميل بتأمين السلع و/أو البضائع التي اشتراها من البنك بموجب هذا العقد ضد كل المخاطر مع إعطاء البنك الحق في أن يحل محله في قبض التعويضات في حالة حدوث أي حادث، كما يلتزم العميل بالإبقاء على التأمين ساريا وتجديده إلى غاية وفائه بجميع ديونه اتجاه البنك ، ويلتزم بدفع علاوة التأمين المنصوص عليها في عقد التأمين، وإطلاع البنك بذلك كلما طلب منه ذلك.

وفي حالة عدم قيام العميل بتجديد التأمين ضد كافة الأخطار مع الإنابة لفائدة البنك رغم إخطاره، يحق لهذا الأخير تجديدها واقتطاع علاوات التأمين من حساب العميل المفتوح على دفاتر البنك.

في حالة وقوع حادث قبل تحرير العميل المذكور أعلاه من ديونه اتجاه البنك، فإن لهذا الأخير حق الامتياز على مبلغ التعويض¹.

سابعاً: الشروط الفاسخة لأجل التسديد.

سيصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فوراً، ويفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد تلقائياً في حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد وخاصة في الحالات التالية :

- 1- في حالة عدم دفع إيرادات البيع للبنك و/أو عدم الوفاء في الموعد بأحد الالتزامات المكتتبه بموجب هذا العقد.
- 2- في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المساومة عند الاستحقاق.
- 3- بالنسبة للتجار والمهنيين في حالة التوقف عن التجارة، الإفلاس، التسوية القضائية، التوقف عن النشاط الذي أبرم في إطاره العقد أو التوقف عن الدفع.
- 4- في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من تسجيل الضمان، المتفق عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق وأن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو اي دائن آخر.

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري ،وكالة برج بوعريبيج.

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

5- وفي حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان وكذلك في حالة إيجارها، إتلافها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون الموافقة المسبقة للبنك.

6- في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها إعاقة تسديده لثمن المساومة المشار إليها أعلاه .

7- في حالة تحويل العميل لكل جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.

8- في حالة وفاة المدين إذا كان شخصا طبيعيا، يعتبر أصل الدين بما فيه نسبة الربح والتكاليف والمصاريف غير قابلة للتجزئة مستحقا ويمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين.

غير أنه يمكن للورثة الاستفادة من اجل سداد ثمن البيع المنصوص عليه بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وتسديد التزامات المدين المتوفي.

ثامنا: الضمانات.

يعتبر الكفلاء والضامنون الشخصيون ضامين وكفلاء فيما بينهم مباشرة ودون شرط الرجوع بالمطالبة على المدين (المشتري) أولا¹.

تاسعا: المصاريف والحقوق.

اتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف ، الحقوق والأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين والمحامين والمحضرين القضائيين ومحافظي بالمزاد ومصاريف تقييم الضمانات العينية المخصصة أو المقترحة وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري ،وكالة برج بوعريبيج.

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حسابه أو حساباته المقترحة لدى البنك دون الحاجة إلى إذن مسبق.

عاشرا: المرفقات

تعتبر مرفقات العقد وأي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد مكملا له.

الحادي عشر: الموطن.

لتنفيذ هذا العقد اختار الطرفان موطننا لهما العناوين المذكورة أعلاه.

الثاني عشر: حل النزاعات.

يتفق الطرفان على أن أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها مقر البنك أو الوكالة المعنية بهذا العقد.

الثالث عشر: عدد النسخ وتاريخ السريان.

حرر هذا العقد من ثلاثة نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية¹.

المطلب الثاني: الإجراءات العملية لعملية تحويل التمويل بالمساومة.

تعتمد عملية التمويل بالمساومة على مجموعة من الإجراءات القانونية التالية :

أولاً: يوقع البنك والعميل على عقد التمويل بالمساومة الذي يمكن أن ينص على فتح خط تمويل أو على عملية مساومة ظرفية.

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعريش".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

في الحالة الأولى (خط تمويل) يمكن تفسير اتفاقية الإطار من وجهة نظر الشريعة الإسلامية على أنها وعد بالبيع شامل على أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية وبالتالي يتم التوقيع على ملحق لعقد مساومة عند كل استعمال.

ثانيا: يوكل البنك عميله للتفاوض مع المورد أو المالك الأصلي حول شروط شراء السلع أو أصول أخرى من طرفه، والقيام لحسابه بكل الإجراءات المتعلقة بالعمليات الممولة وأخيرا استلام السلع.

وتبعاً لما سبق ذكره ، يتدخل العميل بصفته وكيلاً عادياً وفي هذه المرحلة من عملية المساومة ، ويتدخل البنك بصفته المشتري الحقيقي للسلع.

ثالثاً: يقوم العميل بصفته وكيلاً عن البنك بتوجيه لمورده طلبية بالسلع التي يحتاجها.

رابعاً: يقدم المورد فاتورة أولية محررة باسم البنك ولحساب العميل ، يوضح فيه التعيين ، الكمية، سعر الوحدة والمبلغ الإجمالي للسلع إضافة إلى الحقوق والرسوم المحتملة.

خامساً: يقدم العميل للبنك طلب أمر شراء للسلع مدعوماً بالفاتورة الأولية.

سادساً: بعد مراقبة مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل والرخصة المتعلقة بها، يسدد البنك مبلغ الفاتورة بشيك التحويل أو طرق أخرى مباشرة لفائدة المورد.

سابعاً: تحقق العملية التجارية للمساومة (تحويل ملكية السلع من البنك للعميل) عند تسلم الفاتورة النهائية واستلام السلع بموجب عقد البيع بالمساومة¹.

ثامناً: بالنسبة لعمليات المساومة المبرمة في إطار عمليات التجارة الخارجية يسدد مبلغ التمويل للمورد عن طريق بنك الجزائر عند استلام الإشعار بالسحب من هذا الأخير (إنجاز عمليات الاعتماد المستندي).

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

وتتجزأ المرحلة الثانية من المساومة (إعادة بيع السلع المستوردة لفائدة العميل) عند وصول الوثائق وتطهيرها من طرف البنك.

تاسعا: يمكن أن تتجزأ العمليات التي تستفيد من تمويلات خارجية في شكل مساومة دون تسديد، (شراء وإعادة بيع السلع بتمويل من طرف البنك) غير أنه لا يمكن أن تحسب في هذه العمليات نسب فائدة، بل يجب إدراج هامش الربح في المبلغ المحدد من طرف المورد في فاتورة الشراء.

عاشرا: من المهم الإشارة إلى أن إعادة بيع السلع بالمساومة لا يمكن أن يتحقق إلا بعد تحويل ملكية السلع لصالح البنك، كما يجب أن يكون عقد شراء السلع محرر باسم البنك لحساب العميل وملحقة بعقد المساومة باعتبارهما جزءا لا يتجزأ منه.

حادي عشر: يجب أن تحدد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول وتحدد عند تحليل ملف التمويل¹.

المطلب الثالث: مثال تطبيقي حول التمويل بالمساومة في وكالة البركة - برج بوعريج-

أولا : يتم تمويل التجارة الخارجية في بنك البركة -وكالة برج بوعريج- بالمساومة، وتكون العملة المعتمدة بالأورو أو بالدولار.

ثانيا: يكون ثمن الشراء في عملية التمويل بالمساومة غير معلوم ، وذلك بسبب تقلبات سعر الصرف إضافة إلى التكاليف (النقل + الشحن + الجمارك + تكاليف التأمين).

ثالثا: يتم حساب ثمن الشراء في التمويل بالمساومة كالتالي:

ثمن الشراء = ثمن الفاتورة (بالعملة الأجنبية) - المصاريف الجمركية - مصاريف البنك - هامش الربح المقدّر بـ(8%)

مبلغ التمويل = ثمن شراء السلعة - المصاريف - المساهمة الشخصية .

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعريج".

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

تكون مدة التمويل وآجال استحقاقه لا تتجاوز أربعة أشهر .

مثال :

تقدمت شركة لتصدير واستيراد الأواني المنزلية إلى بنك البركة- وكالة برج بوعرييج- لطلب تمويل لشراء من تركيا والمبلغ هو 15 مليون دج .

بعد تقديم الملف كاملا للبنك وبعد استلامه يتم دراسته من طرف لجنة التمويل، وإذا كان مطابقا لكافة الشروط يتم الموافقة عليه.

عند الموافقة يقوم العميل بتقديم مساهمته الشخصية المقدرة بنسبة 30 بالمائة من المبلغ الإجمالي 15 مليون دج.

$$15000000 \times 30\% = 4500000$$

أما باقي المبلغ يكون مساهمة البنك المقدرة بـ 70 بالمائة من المبلغ 15 مليون دج.

$$15000000 \times 70\% = 10500000$$

بعد استكمال مبلغ التمويل يتم الاتصال بالبنك الخاص بالمورد في تركيا وتقديم المبلغ كاملا له المقدّر بـ 15 مليون دج وتكون الفاتورة باسم بنك البركة.

عند استلام بنك المورد للمبلغ يقوم بالاتصال به لإرسال البضاعة على الجزائر ، عند وصول البضاعة إلى الجزائر يتصل بنك البركة بالعميل وإعطائه الملف التالي : " الفاتورة الأصلية باسم بنك البركة + وثيقة شحن + عقد التوكيل ."

ويتم تسديد المبلغ في مدة لا تتجاوز 4 أشهر مع هامش ربح يقدر بـ 8 %¹.

¹ - من إعداد الطالبات.

الفصل الثالث : دراسة تطبيقية حول تمويل التجارة الخارجية بطرق إسلامية في بنك البركة الجزائري

خلاصة الفصل الثالث:

إن بنك البركة من أهم البنوك الإسلامية التي تتعامل بصيغ تمويل إسلامية بحت، هدفه الأساسي هو تقادي الفوائد الربوية والمعاملات غير الشرعية الشائعة في البنوك الأخرى.

لبنك البركة الجزائري عدة فروع ووكالات من بينها وكالة -برج بوعرييج- التي تعتمد بشكل كبير على المربحة والمساومة.

وقد وضع بنك البركة شروطا ومراحل أساسية في قانونه الداخلي للتمويل بالمربحة وذلك في تمويل التجارة محليا فقط.

أما بالنسبة للمساومة فشروطها الأساسية لا تختلف كثيرا عن المربحة إلا أن هناك إجراءات خاصة بها باعتبارها طريقة لتمويل التجارة خارجيا.



الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

يعتبر موضوع التجارة الخارجية من المواضيع الهامة في العالم، فهي تعبر عن حركة السلع و الخدمات بين الدول { التصدير والاستيراد }، إذ تلعب دورا هاما في توسيع و تطوير المبادلات التجارية، هذا التطور الذي ينجم عنه زيادة في التدفقات المالية.

ومن ثمة راحت التجارة الخارجية تواجه عدة عراقيل، ولعل أهمها تلك المتعلقة بكيفية تمويل عمليات التصدير والاستيراد، أضف أن العمل التجاري أصبح يستند إلى عنصر الائتمان، اعتبارا من هذا المنطلق أصبح قيام التجارة الخارجية يتطلب تدخل هيئات مختلفة متمثلة في البنوك، وهذا خلق الثقة بين أطراف التعامل، بقيامها بدور الوساطة في مجمل مراحل العمليات التجارية، الشيء الذي يتطلب وسائل وتقنيات تتماشى مع حجم التبادل الدولي الجديد، حيث تعددت ال وسائل والتقنيات المصرفية التي تستخدم كأدوات دفع دولية، للفصل بين المشاكل التي يتعرض لها المستورد والمصدر، ولبنوك دورا كبيرا في التجارة الخارجية باعتبارها المصدر الأساسي لتمويلها، إذ لها القدرة على تغطية العجز الذي يمكن أن يحدث في تسير عمليات التجارة الخارجية، ويضع البنك عدة مسائل وتقنيات تمويلية في خدمة عملائه لتسوية ديونهم وتشجيعهم على التعاملات مع الخارج. وإن تجربة البنوك الإسلامية قد كشفت عن الإمكانية الفعلية لاستبدال النظام المصرفي الربوي بنظام مصرفي إسلامي، يعتمد على صيغ تمويل إسلامية ساهمت بدرجة كبيرة في دعم وتطوير عمليات التجارة الخارجية، وحتى إن قمنا بدراستنا هذه بالتركيز على صيغتي تمويل، ألا وهي المراجعة و المساومة فهذا لا يعني عدم جدوى الصيغ الأخرى أو عدم كفاءتها، وكذا قدرتها على تجاوز مسألة حتمية الفائدة والتي لها سلبيات قد تك ون أكثر من إيجابياتها.

اختبار الفرضيات:

من خلال الدراسة والبحث تم التأكد من صحة الفرضيات:

- تعتمد التجارة الخارجية على نظرية الميزة المطلقة، ونظرية الميزة النسبية والنظرية النسبية لعوامل الإنتاج، إضافة إلى أن لها سياستان هما " سياسة الحرية وسياسة الحماية"، ويتم تطبيقها على أساس التوجه الاقتصادي للدول.
- يتم تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية بط رق قصيرة الأجل وأخرى متوسطة وطويلة الأجل.
- تسعى البنوك الإسلامية بتطبيق الشريعة السمحاء، إذ تم الاعتماد على صيغ إسلامية خالية من كل أشكال الفوائد الربوية.

أما بالنسبة للفرضية الأخيرة تم التوصل إلى أن التجارة الخارجية يتم تمويلها بصيغة المساومة فقط.

النتائج:

- 1-تعتبر التجارة الخارجية عسبا اقتصاديا مهما لجميع الدول.
- 2-يجب إعادة النظر في دور البنوك التجارية بمنح تمويل للتجارة الخارجية عن طريق قرض المورد وقرض المشتري.

- 3-ارتفاع تكاليف النقل على المستويين الداخلي والخارجي يثبط التجارة الخارجية.
- 4-مصادر التمويل في الإسلام لها خصوصية تميزها عن غيرها.
- 5-مرونة العوائد التي تمنحها البنوك الإسلامية، على عكس أسعار الفائدة التي تتمتع بانخفاض مرونتها.
- 6-تتسم صيغ التمويل الإسلامية بالتنوع والمرونة، ما يجعلها قادرة على الاستجابة لمتطلبات التمويل من مختلف الأطراف.
- 7-تتميز صيغ التمويل الإسلامية بالعدالة في توزيع الناتج بين أطراف العلاقة التمويلية، ما يجعلها أكثر قبولا لدى المتعاملين الاقتصاديين.
- 8-تعتبر صيغتي المراجعة و المساومة من أهم الصيغ في بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج".
- 9-يقوم بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج" بتطبيق صيغة المراجعة في تمويل المعاملات التجارية المحلية فقط.
- 10- يتم تمويل التجارة الخارجية في بنك البركة الجزائري "وكالة برج بوعرييج" باستخدام صيغة المساومة.
- 11-المراجعة و المساومة يتشابهان في معظم الشروط والإجراءات، إلا أن نسبة الربح تقدر ب 8 % في كلتا هما، وأن المراجعة يكون فيها ثمن الشراء معلوما أما في المساومة فلا يكون معلوما.

التوصيات:

- وختمنا لهذا البحث المتواضع نتقدم بالتوصيات التالية:
- 1-الاعتماد على التقنيات الأخرى وعدم حصر المستثمر بتقنية واحدة لكي نجسد معنى حرية التجارة.
 - 2-العمل على تنمية جميع صيغ التمويل والتطبيق الفعلي لها.
 - 3-العمل على تسهيل الإجراءات التمويلية خاصة مع صغار المستثمرين ، والبحث عن صيغ وأساليب جديدة تتماشى مع تطورات الحياة الاقتصادية خاصة على المدى القصير.
 - 4-تشجيع البحث والدراسة في مجال الاقتصاد الإسلامي عموما، والجانب المالي منه خصوصا، لإفادة البشرية بما فيه من خصائص ومميزات.
 - 5-العمل على توفير الكفاءة البشرية المتخصصة في العمل المصرفي الإسلامي، لأن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم، وذلك من خلال استحداث معاهد وكليات تدرس مناهج العلوم المصرفية الإسلامية.
 - 6-الإكثار من الملتقيات والندوات وتدعيم المقررات الدراسية بفقهاء المعاملات، ليكون الباحث الاقتصادي على بينة من أمره في أمور الدين.
 - 7-كما نقترح أن تقوم الدولة بمهمة الإعلام والإشهار والتوعية لدى المواطنين بالنسبة لهذه الصيغ التمويلية.
 - 8-على البنوك القيام بحملات التوعية من أجل التعريف بحقيقة عملها، لتشجيع إقبال المودعين عليها وبالتالي تنمية استخداماتها المالية.
 - 9-ضرورة قيام سوق مالية في كافة الدول الإسلامية، وحيث تتواجد الجاليات الإسلامية في البلدان الأخرى.

11-الإسراع في تطوير الأسواق المالية الإسلامية ضرورة في كل البلدان الإسلامية، لتوفير البديل الإسلامي للمعاملات المالية الربوية السائدة في المجتمعات الإسلامية.

11-التنوع في استخدام أساليب التمويل الإسلامي.

12-التعاون بين الحكومات و المصارف الإسلامية لوضع برامج متكاملة، لتمويل المشاريع بأفضل الصيغ والأساليب التمويلية المتاحة.

13-يجب أن تسعى البنوك الإسلامية لدى السلطات المتخصصة في الدولة، لإنشاء محكمة مصرفية بهدف مساعدتها على تحصيل مستحققاتها من المتعاملين معها في حالة خرق شروط العقد.

آفاق الدراسة:

-إجراء دراسات حول صيغ التمويل الإسلامية الحديثة، التي لم يتم التعامل بها من قبل في الجزائر.

-إجراء دراسة مقارنة بين تقنيات التمويل في البنوك التجارية و البنوك الإسلامية.

قائمة المصادر والمراجع

1. القرآن الكريم :
 - سورة المزمل ، الآية 20.
 - سورة ص ، الآية 24.
 - سورة البقرة ، الآية 275.
 - سورة الطلاق ، الآية 06.
 - سورة الأنبياء ، الآية 80.
2. قائمة الكتب :
 - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك ، ط7، ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر، 2010-2011.
 - أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية ، دار العلوم للنشر والتوزيع ، الجزائر، 2008.
 - جاسم محمد، التجارة الدولية، ط1، دار زهران للنشر والتوزيع ، الأردن 2013.
 - جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية ، ط1، مركز الكتاب الأكاديمي ، 2013.
 - هيثم صاحب عجام وعلي محمد سعود، التمويل الدولي ، ط1، مكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن ، 2014.
 - حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
 - حسني عبد العزيز جرادات، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، ط1، دار الصفاء للنشر والتوزيع ، الأردن، 2011.
 - حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية أداءها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية ، ط1، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع ، الأردن ، 2011.
 - طارق الحاج، مبادئ التمويل ، ط1، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن ، 2002.
 - طاهر فاضل البياتي، خالد توفيق الشمري، مدخل إلى علم الاقتصاد- التحليل الجزئي والكلي-، ط1، دار وائل للنشر، الأردن ، 2009.
 - كامل بكري، الاقتصاد الدولي -التجارة الخارجية والتمويل- ، ط1، دار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001.

- محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية ، ط1، مؤسسة رؤية للنشر والتوزيع، مصر، 2008.
- محمد أيوب، النظام المالي في الإسلام ، دار أكاديميا أنترناشيونال، لبنان ، 2009.
- محمد صفوت قابل، نظريات وسياسات التجارة الدولية ، ط2 ، بدون دار نشر، 2010.
- محمود حسين الوادي، أحمد عارف العساف، الاقتصاد الكلي، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
- محمود يونس، اقتصاديات دولية ، ط1، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، مصر، 1999.
- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية ، ط1، مكتب المجتمع العربي للنشر والتوزيع ، مصر، 2008.
- سكينه بن حمود، مدخل لعلم الاقتصاد ، بدون طبعة، دار المحمدية العامة ، الجزائر.
- سميرة عبد العزيز، التمويل العام، ط2، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، مصر ، 1998.
- سعيد علي العبيدي، الاقتصاد الإسلامي ، ط1، دار الدجلة، الأردن، 2011.
- عادل أحمد حشيش وآخرون، أساسيات الاقتصاد الدولي، ط1، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1998.
- فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، ط1، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- صادق راشد الشمري، الصناعة المصرفية الإسلامية -مداخل وتطبيقات -، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن ، 2014.
- رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية ، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، الأردن، 2000.
- شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية ، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، الأردن ، 2012.
- خالد أمين عبد الله وحسين سعيد سعيان، العمليات المصرفية الإسلامية - الطرق المحاسبية الحديثة-، ط2، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن ، 2011.
- خالد محمد السواغي، التجارة الدولية - النظرية وتطبيقاتها-، ط1، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن ، 2010.

3. قائمة المذكرات والرسائل:

- أمينة إيدري، دور الضمانات البنكية الدولية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2011-2012.
- بكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012.
- بشأن فتحة، مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البشير الإبراهيمي، البرج، الجزائر، 2008-2009.
- زكية صالحى وآخرون، تمويل التجارة الخارجية بطريقة الاعتماد المستندي، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 2010.
- حنان زواق وآخرون، الاعتماد المستندي كتقنية قصيرة الأجل ودورها في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2013-2014.
- كنيذة زليخة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2007-2008.
- لوكريز سمية، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البشير الإبراهيمي، البرج، الجزائر، 2004-2005.
- عائشة خلوفي، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2011-2012.
- عبد الرحمن روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013.
- فاروق عيشاوي وآخرون، وسائل التمويل في المؤسسات الاقتصادية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2006-2007.
- فضالة مولود، مخاطر تطبيق صيغة المضاربة في المصارف الإسلامية، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بميلة، الجزائر، 2013-2014.
- شوشان حسناء وآخرون، تحليل مصادر تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2008-2009.

- غربي كريم وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي يحي فارس بالمدينة ، الجزائر، 2006-2007.
- Mise en œuvre organisationnelle et Hideur Nasser (secrétaire Général Banque AlBaraka d'Algérie) opérationnelle d'une activité Shari'a compatible dans un environnement conventionnel – Expérience de la Baraka d'Algérie – conférence présentée pour les étudiants du troisième cycle (doctorat) du niveau de banque

الملحق



ملحق رقم (1)
عقد تمويل بالمrabحة
الشروط الخاصة

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 26.08.2003 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بولجة هويدف ، فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ،
مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 00/B/0014294 ، ينوب عنها في الإمضاء على هذا العقد السيد : قداوي عبد الله بن
قدور ، المولود بـ بسطيف في 17 مارس 1960 ، الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم 257130 الصادرة عن دائرة سطيف
في 08 افريل 2006 بصفته مدير وكالة برج بوعريرج

من جهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك "

و السيد

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي " بالعميل

يعتبر هذا الملحق جزء لا يتجزأ من عقد بيع المrabحة الموقع بين العميل و البنك.

خصوصيات التمويل

- مبلغ شراء السلع (1) :
- هامش الربح (2) :
- ثمن بيع السلع (2+1)

○ بما فيه دفعة ضمان الجدية/ العربون:

○ الثمن المقسط :

-- مدة التسديد : 04 أشهر قابلة للتجديد لمدة عام

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل.

حرر ب:..... في

البنك

العميل

ملحق رقم (2)

أمر بالشراء

رقم: / .

إلى بنك البركة الجزائري

و السيد

طبقا لطلب التمويل بالمراوحة المرفق .

يشرفني أن أطلب منكم شراء و/أو استيراد السلع و/أو البضاعة المبينة كمياتها ومواصفاتها وأسعارها في الفاتورة الأولية المرفقة بهذا الأمر.

ألتزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و/أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد أو الفاتورة المذكورة أعلاه ، مضاف إليه المصاريف والنفقات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح قدره 8% للعام خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المراوحة كما حدد أعلاه في مدة أقصاها 4 أشهر ابتداء من تاريخ الدفع للمورد.

كما أتعهد بدفع قيمة بالمائة من مبلغ المراوحة كدفعة ضمان جدية تتحول الى عربون بعد توقيع عقد المراوحة.

وأخيرا ألتزم بتعويض البنك عن كل ضرر قد يلحقه من جراء أي إخلال من طرفي بالتزاماتي بموجب هذا الأمر و كذا أحكام عقد المراوحة المرتبط به و المشار إليه أعلاه..

حرر يوم.....

الخاتم والتوقيع

ملحق رقم (3)

عقد توكيل

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 26.08.2003 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بوجلجة هويدف ، فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 00/B/0014294 ، ينوب عنها في الإمضاء على هذا العقد السيد : قداوي عبد الله بن قدور ، المولود بـ بسطيف في 17 مارس 1960 ، الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم 257130 الصادرة عن دائرة سطيف في 08 افريل 2006 بصفته مدير وكالة برج بوعريرج

من جهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك "

و السيد

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي " بالعميل

حيث أنه توافر الرضا الكامل و كذلك الأهلية القانونية المعتبرة و اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق على ما يلي :

المادة الأولى :

- 1- يوكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه لشراء السلع و /أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير المرفقة بهذا العقد التي تعد جزءا لا يتجزأ منه
- 2- يتحمل الطرف الثاني مسؤولية التفاوض مع المورد و الاتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير المشار إليها اعلاه وتسليمه ثمن الشراء و جميع الشروط و الأوضاع المتعلقة بشراء المواد و كل الأمور الأخرى المتعلقة بتسليمها ، و على الطرف الثاني أن يوضح للمورد في جميع الأوقات أنه يتعاقد نيابة عن الطرف الأول .
- 3- يلتزم الوكيل بأن يتخذ كل الإجراءات الضرورية و الضمانات اللازمة لعقد الوكالة و لا يلتزم الموكل بأي مقدار مالي زائد على ما حدد في هذا العقد و لا يتحمل الموكل أية مسؤولية مترتبة عن ذلك .
- 4- يكون الطرف الثاني مسؤولا عن تسلم و يتولى الإشراف على عملية الترتيبات و التجهيزات و الإعدادات اللازمة لكي تكون صالحة للاستعمال .

المادة الثانية:

يتحمل الطرف الثاني مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة بتسليم السلع و / أو البضاعة سواء كان هذا الالتزام مفروضا بموجب القانون أو جرى به العرف .

العميل

البنك



Agence : Bordj Bou Arreridj
1er Novembre Cité EL
Djebbes Bordj Bou Arreridj

Tél : 035 60 41 84

Fax : 035 60 41 91

جدول الاستحقاق

Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	275713
Nom prénom ou raison sociale:	
Adresse :	

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	602
Montant de la facilité	5,000,000.00
Montant de l'utilisation	2,000,003.27
Date de l'utilisation	24/02/2013
N° de l'opération	191
Nature du financement	Mourabaha matière première & marchandise
Nombre de paiements	2
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	17 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة خ.ض	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقي
1	24/05/2013	1,023,390.38	6,800.01	1,030,190.39	1,016,612.96
2	24/06/2013	1,023,390.38	1,152.16	1,024,542.54	0.00
Total		2,046,780.76	7,952.17	2,054,732.93	

Signature du client (précédé par la mention : Lu et approuvé)

بين :

ويشار إليه فيما يلي البنك

تحت رقم

بصفته مدير الشركة .

خصوصیات التمويل

دج

دج

دج

الشروط والضمانات الأخرى

حرب برج بو عريرج في

العميل

ملحق رقم (2)

أمر بالشراء

رقم: /

إلى بنك البركة الجزائري

الاسم و اللقب / الاسم التجاري:

طبقا لطلب التمويل بالمساومة المرفق،

يشرفني أن أطلب منكم شراء و/أو استيراد السلع و /أو البضاعة المبينة كمياتها ومواصفاتها وأسعارها في الفاتورة الأولية المرفقة بهذا الأمر.

ألتزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و /أو البضاعة من البنك بعد تسلمها، بمبلغ العقد أو بمبلغ الفاتورة المذكورة أعلاه ، مضاف إليه المصاريف والنفقات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك و كذا هامش الربح خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المساومة كما هو محدد في المرفق رقم 01 أعلاه في مدة أقصاها 03 شهور ابتداء من تاريخ الدفع للمورد.

كما أتعهد بدفع قيمة 30% بالمائة من مبلغ المساومة كدفعة ضمان جدية تتحول إلى عربون بعد توقيع عقد المساومة.

وأخيرا التزم بتعويض البنك عن كل ضرر قد يلحقه من جراء أي إخلال من طرفي بالتزاماتي بموجب هذا الأمر و كذا أحكام عقد المساومة المرتبط به و المشار إليه أعلاه..

حرر يوم.....

الختم والتوقيع