MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE ABDEL HAMID IBN BADIS MOSTAGANEM
Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales et Des Sciences De Gestion
Département des Sciences De Gestion

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

UNIVERSITE ABDELHAMID IBN BADIS MOSTAGANEM

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة ماستر أكاديمي

تخصص: التسيير الاستراتجي دولي

عنوان المذكرة:

تقنيات بنكية في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بلبنك لولاية مستغانم BEA 104

إعداد الطالبة

غازي منصورية

تحت الاشراف

د. تفالي بن يونس

أ - حمان أحمد ..... رئيسا.

أ - تفالي بن يونس ..... مشرفا (مقررًا).

أ - بوديح جمال ..... مناقشا.

السنة الجامعية: 2017/2016

" لا يكلف الله نفسا إلا وسعها لما ما كسبت وعليها ما اكتسبت

ربنا تؤاخذنا إن نسينا أو أخطأنا ولا تحمل علينا إصرا كما حملته

على الذين من قبلنا ربنا ولا تحملنا ما لا طاقة لنا به ورضي عنا

واغفر لنا وارحمنا أنت مولنا فانصرنا على القوم الكافرين"

الاهداء

تحية أعذب من الماء وأخف من الهواء، إن صعدت إلى السماء صارت كوكبا مضيئا وإن هبطت إلى قاع البحر صارت لؤلؤا منيرا، وإذا استقرت على سطح الأرض صارت شجرة مثمرة أورقها المحبة وثمارها الوفاء

أما بعد:

أهدي ثمرة جهدي إلى الوالدين الكريمين برا وإحسانا

إلى إخواتي وأخواتي وفقهم الله جميعا في درب الحياة

لى الأقارب والأصدقاء تحية تقدير واحترام

إلى الأساتذة احتراما وتبجيلا

إلى كل ما سعتهم ذاكراتي ولم تسعهم مذكراتي أهدي لهم ثمرة نجاحي حبا ووفاء.

تشكرات

الحمد لله ربي العالمين إله الأولين والآخرين، وصلاة الله وسلامه ورحمة وبراكاته على صفوة خلقه وخاتم أنبياءه ورسله سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم الطاهرين وصحابته أجمعين ورحمة الله ومغفرته للنائبين ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

أقدم بشكر وامتناني إلى كل الأساتذة الذين رفقوني طوال المشوار الدراسي الذي كانوا شعاع نور العلم والمعرفة.

كما لا أنسى كل ما قدم لي يد المساعدة سواء من قريب أو من بعيد.

وأقدم تحياتي الخالصة إلى التي ساهمت بجهدها مخلصة في انجاز وطبع هذه المذكرة.

خطة البحث:

ملخص

الفصل الأول: عموميات وخلفيات التجارة الخارجية

مقدمة

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأسباب قيامها

المطلب الثاني: أهمية ومنافع التجارة الخارجية

المطلب الثالث: الفوارق بين التجارة الخارجية وأهم مكوناتها

المبحث الثاني: آليات التمويل التجارة الخارجية

المطلب الأول: تعريف التمويل المصرفي

المطلب الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية

المطلب الثالث: أدوات الدفع في التجارة الخارجية

المبحث الثالث: دور الضمانات البنكية والمخاطرالتمويل التجارة الخارجية

المطلب الأول: تعريف الضمانات البنكية

المطلب الثاني: أهمية وأنواع الضمانات

المطلب الثالث: مخاطر المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية

خاتمة الفصل

الفصل الثاني: وسائل الدفع الدولية

المبحث الأول: الاعتماد المستندي

المطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي وأطرافه

المطلب الثاني: أنواع الاعتماد ومراحله

المطلب الثالث: فوائد وأخطار الاعتماد المستندي

المبحث الثاني: التحصيل (التسليم) المستندي

المطلب الأول: تعريف التحصيل المستندي وأطرافه

المطلب الثاني: مراحل تسيير عملية التحصيل

المطلب الثالث: عيوب ومزايا التحصيل المستندي

المبحث الثالث: التحويل الحر

المطلب الأول: تعريف التحويل الحر

المطلب الثاني: مراحل سير عملية التحويل وأنواعه

المطلب الثالث: عيوب ومزايا التحويل الحر

خاتمة الفصل:

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية

مقدمة

المبحث الأول: نبذة حول البنك الخارجي الجزائري

المطلب الأول: تعريف البنك الخارجي الجزئري

المطلب الثاني: وظائف البنك BEA

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك BEA وكالة مستغانم

المطلب الرابع: أهم النشاطات مصالح الوكالة

المبحث الثاني: دراسة حالة تمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المطلب الأول: تعريف عملية التوطين وشروطه

المطلب الثاني: مراحل عملية التوطين

المطلب الثالث: دراسات تطبيقية للاحتمال على مستوى وكالة مستغانمBEA-104

خاتمة الفصل

خاتمة عامة

الفهرس

الدعاء

إهداء

تشكر

خطة البحث

مقدمة..... 01

ملخص..... 04

الفصل الأول: عموميات وخلفيات التجارة الخارجية

مقدمة..... 06

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية..... 07

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأسباب قيامها..... 07

المطلب الثاني: أهمية ومنافع التجارة الخارجية..... 09

المطلب الثالث: الفوارق بين التجارة الخارجية وأهم مكوناتها..... 11

المبحث الثاني: آليات التمويل التجارة الخارجية..... 12

المطلب الأول: تعريف التمويل المصرفي..... 12

المطلب الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية..... 13

المطلب الثالث: أدوات الدفع في التجارة الخارجية..... 16

المبحث الثالث: دور الضمانات البنكية والمخاطر التمويل التجارة الخارجية..... 18

المطلب الأول: تعريف الضمانات البنكية..... 18

المطلب الثاني: أهمية وأنواع الضمانات..... 19

المطلب الثالث: مخاطر المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية..... 20

خاتمة الفصل..... 22

الفصل الثاني: وسائل الدفع الدولية

المبحث الأول: الاعتماد المستندي..... 24

المطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي وأطرافه..... 24

المطلب الثاني: أنواع الاعتماد ومراحله..... 25

المطلب الثالث: فوائد وأخطار الاعتماد المستندي..... 28

المبحث الثاني: التحصيل (التسليم) المستندي..... 29

المطلب الأول: تعريف التحصيل المستندي وأطرافه..... 29

المطلب الثاني: مراحل تسيير عملية التحصيل..... 31

المطلب الثالث: عيوب ومزايا التحصيل المستندي..... 32

المبحث الثالث: التحويل الحر..... 33

المطلب الأول: تعريف التحويل الحر..... 34

المطلب الثاني: مراحل سير عملية التحويل وأنواعه..... 34

المطلب الثالث: عيوب ومزايا التحويل الحر..... 35

خاتمة الفصل..... 37

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية
مقدمة..... 39
المبحث الأول: نبذة حول البنك الخارجي الجزائري..... 39
المطلب الأول: تعريف البنك الخارجي الجزئري..... 39
المطلب الثاني: وظائف البنك BEA..... 39
المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك BEA وكالة مستغانم..... 41
المطلب الرابع: أهم النشاطات مصالح الوكالة..... 43
المبحث الثاني: دراسة حالة تمويل عن طريق الاعتماد المستندي..... 44
المطلب الأول: تعريف عملية التوطين وشروطه..... 44
المطلب الثاني: مراحل عملية التوطين..... 46
المطلب الثالث: دراسة تطبيقية لاحتمال المستندي على مستوى وكالة مستغانم 104-BEA..... 49
خاتمة الفصل 53
خاتمة عامة..... 55
النتائج والتوصيات 56
قائمة الملاحق..... 59
قائمة المصطلحات 61
قائمة المراجع 63
.....
قائمة الأشكال
الفهرس

مقدمة:

تختلف العمليات الاقتصادية الخارجية عن العمليات الاقتصادية الداخلية اختلافا أساسيا وتتبع ذلك أن عمليات تمويل التجارة الخارجية تتميز عن تمويل التجارة الداخلية تميزا جوهريا وتدخل في تحديد هذا الاختلاف عوامل عديدة، فقيام التجارة الخارجية بين الدول تدخل في أنظمتها التمويلية عناصر جديدة لم تكن موجودة في الأنظمة التمويلية الداخلية.

وفي الحقيقة أن مشاكل التجارة الخارجية تتبع من وجود حدود واختلاف الأنظمة السياسية بين الدول، واختلاف الأنظمة الاقتصادية والمالية أيضا وتنوع التشريعات التجارية والمالية والضريبة، وأهم عامل على الإطلاق يثير المصاعب بالنسبة لأطراف التجارة مهما كانت الدول التي ينتمون إليها هو اختلاف عملات الدفع المستعملة في التجارة الخارجية، فالأطراف التي تدخل في علاقات تجارية فيما بينها مضطرة للأخذ بعين الاعتبار اختلاف الأسعار العملات المستعملة في عمليات الدفع الدولية ولذلك تكون متابعتها لأسعار الصرف السائدة وتطوراتها أهمية بالغة، إن سوء القيام بهذه المتابعة يؤدي بالمؤسسات العاملة في قطاع التجارة الخارجية إلى التعرض لأخطار وخسائر مرتبطة بالصرف، وهذه الأخطار ليست في الحقيقة ناجمة عن سوء تفاوض حول الصفقة تجارية ذاتها بقدر ما هي ناجمة عن سوء تقدير في وضع سوق الصرف واختيارات ملائمة أثناء أخد القرار المتعلقة خصوصا بالعمليات الشراء وبيع العملات .

من ذلك فإن الدخول في علاقات تجارية مع خارج يتطلب معرفة ودارية واسعة بقواعد المالية الدولية وتقنياتها وتتضمن هذه المعرفة على وجه الخصوص التحكم ميكانيزمات الصرف وتطورات أسواق العملات وكما أن ذلك تتطلب معلومات وخبرا عميقة يتعذر في أغلب أحيان على المؤسسات متوسطة والصغيرة للإمام بها

ومن هذا المنطلق يتولى النظام البنكي هذه المهمة ويقوم بهذه العمليات لصالح زبائنه و يشكل هذه النظام حلقة ربط بين المستوردين والمصدرين وينفذ عملياتهم المالية بناء على طلبهم، وهذه لا ينفي بالطبع أن تكون لهذه المؤسسات معرفة وإن تكن أولية بتقنيات وقواعد التعامل المالي الدولي فكلما زادت المعرفة هذه القواعد من طرف الشركات العاملة في قطاع التجارة الخارجية وكلما زادت سلامة القرارات المتخذة في علاقات هذه المؤسسات العالم الخارجي وفي كل الأحوال فإن النظام السياسي يجد نفسه في قلب الشبكة الدولية يتدخل في أسواق الصرف والأسواق المالية إما مقرضا أو مقترضا وإما منفذ.

ولذلك فإننا ندرس هذا الموضوع لأنه يهمنا في هذا الصدد تلك العمليات التي تنشأ مابين البنك وزبونه والناجمة عن قيام علاقات تجارية بين هذا الأخير مع العالم الخارجي.

ووفق هذا المضمار سنتطرق إلى محورين يتمثل الأول في دراسة مفاهيم مرتبطة بالصرف وما يتبع ذلك من تعديلات، حيث نقتصر فقط على تقنيات التي تستعملها البنوك عندما تقوم بأنشطتها مع الخارج أما محور الثاني، سنطرح فيه دراسة العلاقات التجارية وتغني به الكيفيات المتبعة في الدفع الدولي وأنواع القروض الناشئة عن التمويل البنكي للتجارة الخارجية.

الإشكالية:

هل تعتبر التقنيات المعتمدة للتمويل التجارة الخارجية ناجحة وكافية وملائمة؟

وعليه يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

-ما هي التجارة الخارجية؟

-ما هي أساليب المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية؟

-ما هو الاعتماد المستندي ولماذا يستعمله الأعوان الاقتصاديون بكثرة في تمويل التجارة الخارجية

مما سبق ذكره يمكن صياغة الفرضيات التالية:

-التجارة الخارجية تعتمد على طرق تمويلية طويلة ومتوسطة وقصيرة أجل.

-الاعتماد المستندي يساعد على تجاوز الصعوبات التي يواجهها أطراف العمليات التجارية

-الوثائق المستندية بين المتعاملين تمنح الثقة لهم في ضمان حقوقهم وتؤدي إلى تنشيط الحركة التجارية.

أهمية البحث: تكمن أهمية البحث فيما يلي:

-أهمية التجارة الخارجية وخضوعه إلى متغيرات جديدة.

-الدور الفعال الذي تلعبه التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية

-الموضوع يسلط الضوء على مختلف التقنيات التمويل المستعملة في تمويل التجارة الخارجية.

أهداف البحث:

-توضيح أهمية التجارة الخارجية

-التعرف على أهم المخاطر التي تواجه التجارة الخارجية

-إبراز أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية وتقييمها

دوافع اختيار البحث:

-الرغبة الذاتية في التعرف على موضوع تمويل التجارة الخارجية

-الرغبة في التعرف على التقنيات المعتمدة من أجل التمويل

-اكتساب معارف جديدة في هذا المجال.

ولإجابة على الإشكالية المطروحة واختيار على صحة الفرضيات اعتمدت على المنهج الوصفي والتحليلي الذي يناسب عرض مختلف المعطيات وتحليل وتفسير النتائج المتحصل عليها وقد تم التفصيل في هذا الموضوع من خلال جانبين: جانب نظري وجانب تطبيقي.

سأعالج في جانب النظري فصلين هي:

الفصل الأول يتطرق إلى عموميات التجارة الخارجية من خلال التعرض إلى مفهومها وأهميتها، أسباب قيامها بإضافة إلى العوامل المؤثرة عليها.

الفصل الثاني: يشمل الأساليب وطرق المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية منها الطويلة الأجل وقصيرة ومتوسطة الأجل، والتطرق إلى أدوات الدفع الدولية مثل الاعتماد والتحصيل المستندي.

أما الجانب التطبيقي قدمته في فصل واحد قسم إلى مبحثين تشمل تقديم البنك الخارجي الجزائري وكالة مستغانم ثم دراسة مهام ونشاطات الوكالة وكذا الهيكل التنظيمي للوكالة والثاني يشمل عملية التوظيف ثم دراسة حالة الاعتماد المستندي.

ملخص:

يعد التحويل والتحصيل والاعتماد المستندي وسائل هامة في تمويل التجارة الخارجية وذلك أن عقود البيع على المستوى الدولي تم عادة بين طرفين لا يعرف بعضهما البعض.

فكان لابد من اللجوء إلى وسيلة تجعل كلا من البائع والمشتري مطمئنا إلى حقه الناشئ عن عقد البيع، حيث تبرز أهمية وسائل الدفع الدولية في الدور الذي يقوم فيه في حالة المشكلتين رئسيتين هما:

مشكلة توفير الثقة بين أطراف عقد البيع الدولي ومشكلة ارتفاع تكاليف البضائع وشحنها والتي قد ترهق كاهل المستورد عند نفعه بثمن البضاعة مرة واحدة ومما قد يهدده بالافلاس والعجز عن البقاء في دائرة المنافسين التجاريين لذا أوجد تعامل التجار ما يسمى بالاعتماد المستندي الذي يدعم الثقة بين أطرافه بشكل كبير، ويوفر سيولة مادية تمكن التجار من خصم المستندات أو بيع البضاعة حتى قبل وصولها إلى المكان المتفق عليه ومع ازدياد تعامل التجارب بالاعتماد المستندي تعددت أشكاله وأنواعه بحسب نوع التجارة والهدف الذي ينشده أطراف العملية التجارية، وأصبح لكل نوع منه قواعد، حيث يمكن القول أن ما فيطبق على الاهتمام معين لا يجوز تطبيقه على كافة الاعتمادات فلكل اعتماد شروط وظروف خاصة به يجب أخذها بعين الاعتبار.

أما فيما يتعلق بالبنك الجزائري الخارجي BEA فكان من الضروري له خلق وسائل اللازمة تسمح له بمواكبة والتكيف مع التحول الاقتصادي والمحيط المالي الدولي وخلق وسائل الاتصال فعالة مع المحيط الداخلي والخارجي باعتباره عاملا أساسيا وهذا ما يتطلبه في التحكم في تقنيات العمل البنكي وتعميق التجربة في الأداء المصرفي واستغلال التكنولوجيا المالية تسمح باستثمار أفضل إمكانيات النظام المالي الوطني.

ملخص:

بعد التحويل والتحصيل والاعتماد المستندي وسائل هامة في تمويل التجارة الخارجية وذلك أن عقود البيع على المستوى الدولي تتم عادة بين طرفين لا يعرف بعضهما البعض.

فكان لابد من اللجوء إلى وسيلة تجعل كلا من البائع والمشتري مطمئنا إلى حقه الناشئ عن عقد البيع حيث تبرز أهمية وسائل الدفع الدولية في الدور الذي يقوم فيه في حله لمشكلتين رئيسيتين هما: مشكلة توفير الثقة بين أطراف عقد البيع الدولي ومشكلة ارتفاع تكاليف البضائع وشحنها والتي قد ترهق كاهل المستورد عند دفعه ثمن البضاعة مرة واحدة مما قد يهدده بالإفلاس والعجز عن البقاء في دائرة المنافسين التجاريين لذا أوجد تعامل التجار ما يسمى بالاعتماد المستندي الذي يدعم الثقة بين أطرافه بشكل كبير ويوفر سيولة مادية تمكن التجار من خصم المستندات أو بيع البضاعة حتى قبل وصولها إلى المكان المتفق عليه ومع ازدياد التعامل التجار بالاعتماد المستندي تعددت أشكاله وأنواعه بحسب نوع التجارة والهدف الذي ينشده أطراف العملية التجارية وأصبح لكل نوع منه قواعد حيث يمكن القول أن ما يطبق على الاعتماد معين لا يجوز تطبيقه على كافة الاعتمادات فلكل اعتماد شروط وظروف خاصة به يجب أخذها بعين الاعتبار.

أما فيما يتعلق بالبنك الجزائري الخارجي BEA فكان من الضروري له خلق وسائل اللازمة التي تسمح له بمواكبة والتكيف مع التحول الاقتصادي والمحيط المالي الدولي وخلق وسائل الاتصال فعالة مع المحيط الداخلي والخارجي باعتباره عاملا أساسيا وهذا ما يتطلبه في التحكم في تقنيات العمل البنكي وتعميق التجربة في الأداء المصرفي واستغلال التكنولوجيا المالية تسمح باستثمار أفضل إمكانيات النظام المالي الوطني.

الفصل الأول

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجتها إلى السلع والخدمات هذه حقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول مند عصور طويلة، الحقيقة التي تؤكدها التجارة الدولية كل يوم هي أن دول العالم لا يستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها لأن هناك جسر يربطها بغيرها من الدول ومتمثل في العلاقات الاقتصادية.

وتتناول العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة عامة دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين الدول تخضع سلطات سياسية مختلفة وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص متمثلة في الهجرة الدولية، ومن حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال وهي ما تعرف اصطلاحا بالمعاملات الاقتصادية الدولية وتنقسم المعاملات الاقتصادية الدولية إلى

-حركات دولية للسلع والخدمات (التجارة الدولية)

- حركات دولية لرؤوس أموال

المبحث الأول: نظرة عامة عن التجارة الخارجية

من حقائق المسلم بها في عصرنا الحالي أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن لأن ظروفها الاقتصادية والجغرافية والطبيعية لا تمكنها من ذلك، ومهما يكون ميل أية دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى.

حيث يفرض عليها دخول في المعاملات التجارية الدولية والمتمثلة في التجارة الخارجية.

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأسباب قيامها

تحتل التجارة الخارجية مكانة بارزة في النمو الاقتصادي ومن خلاله يتضح مفهوم العام للتجارة الخارجية على أنها تلك المعاملات الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤساء الأموال وتنشأ هذه المعالات بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية هي أخرى تقطن في وحدات سياسية مختلفة

فالتجارة بين ولايات الهندية قبل عام 1945 وتنشأ دولة الباكستان كانت تجارة داخلية ثم تحولت وأصبحت تجارة دولية بعد إنشاء باكستان[1]

يعتبر التخصيص وتقسيم العمل الدولي من أهم نتائج الثورة الصناعية التي قامت في بريطانيا في منتصف القرن الثامن عشر وانتشرت أثار الثورة الصناعية بكميات كبيرة بفضل التقديم الذي أحدثته في أساليب الإنتاج من خلال إنتاج سلع بتكلفة أقل نسبيا عن ذي قبل وبفائض إضافي وكنتيجة لذلك اتخذت الدول التبادل التجاري وسيلة من أجل حصول على ناتج دولة أخرى وهذا هو أصل التجارة الخارجية، فالتخصص في الإنتاج وتقسيم العمل هو أصل التجارة الخارجية [2] كما يخضع تباين التجارة الخارجية إلى نطاقين نطاق ضيق ونطاق واسع، فالنطاق الضيق يغطي كلا من الصادرات والواردات في حين النطاق الواسع يتضمن كلا من الصادرات والواردات السلعية

-الصادرات والواردات الخدمية

-الهجرة الدولية انتقال أفراد بين الدول

-حركات الدولة لرؤوس الأموال[3]

[1]-حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، طبعة الأولى،2002، ص 16

[2]-حاتم سامي عفيفي، اتجاهات حديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، دار اللبنانية، مصرية ، قاهرة، طبعة2، ص 65.

[3]-حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، طبعة الأولى،2002، ص 16

أسباب قيام التخصص في التجارة الخارجية [1]

-يمكن تلخيص أهم أسباب التجارة الخارجية إلى النقاط التالية في

1-عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع منتجة محليا

2-تفاوت تكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف للسلعة في دولة ما مقارنة مع ارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى .

3-اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة لكل دولة من جول العالم حيث أن ارتفاع مستوى التكنولوجيا تؤدي إلى الجودة في الإنتاج واستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.

4-الفائض في إنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتشويقه بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.

5-السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتماد على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وهذا بهدف دفع مستوى المعيشية محليا وتحقيق الرفاه الاقتصادي.

6-اختلاف الميول والأذواق والمواصفات الإنتاجية المتميزة للمستهلكين من أجل تحقيق أقصى منفعة ممكنة منها

7-الأسباب الإستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي.

أسباب التخصص في التجارة الخارجية

تتمثل الأسباب والعوامل التي أدت إلى التخصص في التجارة الخارجية إلى ما يلي[2]:

الظروف الطبيعية: تتمثل في خصائص المكتسبة للدولة وبدورها مؤدي إلى تخصص هذه الدولة في نشاط إنتاجي معين ومحدد فالدولة التي تتميز بتربة خصبة ومياه مناسبة للري بكميات وفيرة وتجعلها تتخصص في منتجات الزراعية.

بينما نجد بأن الدول التي تحوي في باطنها موارد طبيعية، كالمواد الخام مثل النفط والفحم والحديد ومعادن الأخرى، فهي الدول تتخصص في إنتاج السلع الوسيطة

-التفاوت في عرض العمل ورأس المال: يعتبر هذا العامل مرتبطا بطبيعة عناصر الإنتاج المتوفرة الدولة حيث تقوم الدول بالتخصص في إنتاج السلع التي يستخدم في إنتاجها العنصر الإنتاجي المتوفر بكثافة.

[1]-حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، طبعة الأولى،2002، ص 16

[2]-عبد المطلب عبد الحميد، "البنوك الشاملة وعملياتها وادارتها"، دار الجامعية للطباعة والنشر، اسكندرية، ص247.

-**تكاليف النقل:** يرتبط هذا العامل بمدى اتساع السوق للسلعة المنتجة وكذلك بتكلفة الإنتاج والسعر، حيث أن قرب الإنتاج من موقع الشحن يخفف تكلفة الإنتاج للسلعة وفاتورة الصادرات .

-**توافر التكنولوجيا الحديثة:** فالدولة التي تملك التقنيات الحديثة وتستخدم التكنولوجيا في إنتاجها فهي الدول التي يسمح وضعها بإنتاج وتطور السلع وخدمات بجودة عالية وكفاءة إنتاجية مرتفعة.

المطلب الثاني: أهمية ومزايا التجارة الخارجية ومنافعها

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية، حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من السلع والخدمات غير متوافرة محليا نشاطا استيراد والتصدير وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من الفائض من السلع والخدمات المختلفة، وتؤثرة هذه النشاطات الاستيرادية والتصديرية بدورها على الأسواق المادية السلعية (الإنتاج، الدخل، العمالة) وعلى الأسواق النقدية والمالية (البورصة، الصرف الأجنبي)

ولقد ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية على مدى خمسة عقود الأخيرة في زيادة درجة الترابط بين الدول مما ضاعف من تأثير التجارة على المناحي الاقتصادية لدول العالم، وتعاظم الكبير في حجم التدفقات السلعية والنقدية[1].

وتزداد الأهمية النسبية للدور الذي تلعبه التجارة الخارجية والنشاط الاقتصادي في حالة البلدان النامية بصفة خاصة لأنها في أشد الحاجة إلى التجارة الدولية والعلاقات الاقتصادية الدولية بصورة أشمل حتى لتستطيع أن تحقق أهدافها في التنمية.

ومن هنا تعتمد التجارة الخارجية على المعادلة وهي بأنها كلما زادت نسبة الصادرات الدول ما كلما هذه الدول لها القدرة على زيادة الاستثمار وإليه إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي وهذه الأخير يعتبر مؤشر لزيادة الدخل القومي ومضمون الحديث يعبر عن أن التجارة الخارجية تزيد من طاقة الدولة الإنتاجية عن طريق تحقيق القيمة المضافة وهذا ما يزيد من القدرة على الإنتاج[2]

مزايا التجارة الخارجية:[3]

يمكن إبراز هذه المزايا فيما يلي

1-الاستفادة القصوى من الفائض الإنتاج إذ أن التصدير يؤدي إلى الناتج القومي مما ينعكس على وضع العمالة وعكس صحيح إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى الناتج القومي وتخصيص مساهمته في الدولة وزيادة البطالة وتدهور مستوى المعيشة لدى الراد

[1]-طاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، الطبعة الأولى، الجزائر، 2002، ص 26.

[2]-د.جاسم محمد وآخرون، "التجارة الدولية"، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الولى،2008، ص 16-17.

[3]-د.موسى شفيرلي نوري، "التمويل الدولي"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى،2012، ص 22.

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 الناتج القومي للدولة.

3-إجلال الواردات وهذا يتوقف على عنصر التكلفة فإذ كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة مما يتسبب في مشاكل إدارية أو فنية إلا أنه يساعد على ترويج سياسة التجارية ومنها تفعيل التصدير وتنشيطه.

4-نقل التكنولوجيا والتقنيات الحديثة لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة.

5-استفادة من التكنولوجيا المعلومات ونظم الاتصال باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية، فعلى سبيل المثال استطاعت الهند أن تصدر البرامج وتنافس الدول المتقدمة.

6-دراسة الموازين المدفوعات للدول ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن فيها

7-دراسة السياسيات التجارية والعلاقات الدولية من جهة كسياسة حماية ومن جهة أخرى في إطار التكتلات اقتصادية.

منافع التجارة الخارجية

من أهم المنافع التجارة الخارجية فيما يلي:[1]

1-زيادة الإنتاج المتحقق من خلال ما يمكن أن نتيجة التبادل الدولي من القدرات الأكبر على التخصص والتقسيم الدولي للعمل وهذا ما يؤدي إلى استغلال أمثل للموارد المتاحة لزيادة الإنتاج محلي وتسويق الفائض منه إلى الأسواق الخارجية.

2-تتيح التجارة الخارجية وجود حجوم كبيرة من إنتاج الأمر الذي يؤدي إلى توفر إمكانيات أكبر للمنتجين عن طريق استخدام فنون إنتاجية متطورة يتم فيها استخدام قدر واسع من رأس المال الذي يسمح برفع الإنتاجية.

3-رفع مستويات المعيشة من خلال انخفاض في كلفة المنتجات وبالتالي انخفاض الأسعار هذه المنتجات وهذا ينتج عن التخصص وتقسيم العمل وإضافة إلى تحسين الجودة الإنتاج وهذا ما يؤدي إلى توفير السلع وخدمات للمستهلكين بنوعية أفضل وسعرا أقل

4-استفادة الدول من التخصص حيث أن تخص الدولة في إنتاج سلعة وخدمة التي تتمتع بقدرة به دولة أخرى كما تتيح استفادة من عوامل الإنتاج متوفرة في الدخل.

[1]-د.حسن خلف، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى،2004، ص 29-32.

5- إن محدودية السوق المحلية وعدم إمكانية تصريف الإنتاج المتحقق يؤدي إلى هدر وضياع الموارد المستخدمة للمنتجات التي تبقى خارج إطار الانتفاع الاقتصادي.

6- يؤدي التجارة الخارجية إلى خلق المنافسة بين المنتجين وفي ظل المنافسة يتم توفير حجم أكبر من السلع وبثمن أقل وبنوعية أفضل.

مطلب الثالث: الفوارق بين التجارة الداخلية والخارجية وأهم مكوناتها

تختلف التجارة الخارجية عن الداخلية في عدد من النواحي على الرغم من الارتباط كلمنها بطبيعة التبادل سواء على مستوى الدولي أو مستوى المحلي وهذا يعني أن النظرية الاقتصادية التي تفسر قيام التجارة الداخلية السلع وخدمات التي يجري تبادلها وتحديد أسعارها محليا أو تستطيع تفسير التجارة الخارجية هي تلك السلع والخدمات التي يجري تبادلها عبر حدود الدولية ويتم تحديد أسعارها دوليا وذلك لأن قيام التبادل في حالتين قائم على أساس التقسيم العمل والتخصص في الإنتاج ورغم هذا يوجد فروق بين التجارة الداخلية والخارجية.[1]

أ-اختلاف الظروف الاقتصادية داخليا وخارجيا

لقد تشترك التجارة الخارجية مع التجارة الداخلية في بعض الأسس التي تقوم عليها كلا منهما، إلا أن اختلاف الظروف الاقتصادية الدولية دخل حدود الدولة الواحدة جعل هناك فروقات واختلافات فعلى سبيل المثال مشاكل العمالة وحرية انتقالها محليا تختلف عنها دوليا (الهجرة الدولية)، ومشاكل أجور وأسعار وكذا مشاكل المصرفية تختلف دوليا.

ب-لكل بلد نظامها الاقتصادي واجتماعي والقانوني والسياسي

يعود هذا الاختلاف بين الدول نتيجة اختلاف في الأهداف القومية الوطنية من بلد إلى أخر، وينتج عن ذلك تباين السياسات التي يخضع لها مواطنو كل دولة.

مثلا داخل حدود الدولة الواحدة توجد سياسة محدودة تطبيق على جميع القطاعات الدولة إما في الإنتاج أو الاستهلاك وتختلف الوضع عندما تخرج السلعة خارج حدود الدولة.

ج-الحدود الجمركية بين الدول

التجارة الداخلية في حدود البلد أو الدولة الواحدة لا تخضع سلعها أو خدماتها إلى التعرفة الجمركية، بينما إذ انتقلت السلع إلى العالم الخارجي بناء على التبادل التجاري الدولي تخضع إلى التعرفة الجمركية تفرضها الدول الأخرى

[1]-د.جاسم محمد، "التجارة الدولية"، مرجع السابق، ص16-17.

د- اختلاف النظم النقدية

إن المقيمين في مواقع مختلفة ضمن حدود الدولة الواحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملتهم التجارية وذلك لعدم وجود نقابة والقيود تفرض على انتقال العملة داخل مناطق الدولة الواحدة وبينما نجد أن معاملات التجارية التي تتم على مستوى الدولي بين الأطراف وتخضع لقيود نجد من انتقال العملة وذلك لأن لكل دولة لها نظامها النقدي

ومنه فإن النجاح على مستوى التجارة الداخلية ليس بضرورة أن يشمل التجارة الخارجية

كما يوجد فوارق أخرى من بينها[1]:

-اختلاف التشريعات التي تنظم التجارة الداخلية عن تلك القوانين الدولية التي تنظم التجارة الخارجية

-اختلاف دراجة التأثر بمرحلة النمو الاقتصادي ومدى استخدام التقنيات والتكنولوجيا على مستوى محلي عن تلك التي عليها عالميا وكذلك اختلاف في أساليب وطرق التمويل.

المبحث الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية ودور الضمانات البنكية.

تمهيد: تسمح عمليات التمويل في النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، وتتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن بدون عراقيل .

المطلب الأول: تعريف التمويل المصرفي وأهميته :

يقصد بالتمويل التغطية المادية للمشروعات ما أو المشتريات معينة سواء من داخل الوطن أو من الخارج الوطن، ومعنى التمويل في الاقتصاد هو إمداد بالأموال وقت الحاجة بجميع القطاعات العامة أو الخاصة[2]

وتقصد بالتمويل المصرفي للتجارة الخارجية توفير الموارد مالية مناسبة وبأسعار فائدة متميزة، ولهذا هناك العمل على توفير نوعين من التمويل، هناك تمويل متوسط الأجل والتمويل القصير الأجل للاستثمارات[3]

أهمية التمويل[4]

يكتسي التمويل أهمية في عمليات التسوية خاصة بالتجارة الخارجية حيث أدت إلى التوفيق بين المصدر في السداد الفوري ورغبة المستورد في نفع المؤجل إلى أنواع مختلفة من الائتمان القصير ومتوسط والطويل

[1]-حسام علي داود، مرجع سابق، ص 18-19.

[2]-حسن الخموندلي، المؤسسات الاقتصادية، دار النهظة، لبنان، 1980، ص 98.

[3]-محمد توفيق ماضي، التمويل المشروعات، دار الفكر العربي، قاهرة 1972، ص 62

[4] -Léon « Garanties et financement des opération de commerce international » édition Paris 1997, P38.

الأجل، وتهدف هذه سياسة إلى التوسع في تقديم الائتمان للمصدر من خلال توفير السيولة اللازمة له لشراء مستلزمات الخاصة بعمليات الإنتاج بغرض التصدير.

حيث تتولى عامة البنوك التجارية عقد الائتمان القصير الأجل (6أشهر) أما الطويل الأجل (من نسبة إلى خمسة سنوات)تتولاه عدة بنوك متخصصة في التجارة الخارجية.

وقد أدت المنافسة في الأسواق الدولية إلى اتجاه نحو إعطاء مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي فلم تعد منافسة قاصرة على الأسعار والجودة بل أصبحت التسهيلات في الدفع أحد أهم عناصر التسويق الخارجي ومن أجل توفير الضمان للمصدرين ضد المخاطر عدم الدفع سواء كانت راجعة إلى ظروف المستورد الأجنبي التجارية أو لأسباب سياسية.

المطلب الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية

هناك من طرق التمويل للتجارة الخارجية منه الطويل ومتوسط وقصير الأجل

1-التمويل القصير الأجل [1]: هي منافذ تلجأ إليها مؤسسة المصدرة ليست احتياجاتها ومنها تمتد من شهرين إلى سنتين وتستعمل في تمويل في الصفقات الخاصة بتبادل السلع وخدمات وتتم إجراءات التمويل عن طريق عمليات الدفع وقرض في أن واحد وهما عدة أشكال:

القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يفترض هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر وتسمى بالقروض الخاصة بالتعبئة الديون الناشئة عن التصدير كونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدر ولزبائنهم أجلا لتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى

ويشترط عادة تقديم المعلومات قبل الشروع في إبرام ألي عقد خاص بهذا التمويل وهذه المعلومات هي:

-مبلغ الدين

-طبيعة ونوع البضاعة المصدرة

-اسم المشتري الأجنبي وبله

-تاريخ التسليم وتاريخ مرور بالجمارك

-تاريخ التسوية المالية

[1]-طاهر لطرش، تقنيات بنكية، ديوان مطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 2003، ص 45.

تسبيقات بالعملة الصعبة: يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة وبهذه الكيفية تستطيع المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذه المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق إذ كان التسبيق المقدم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفاتورة

وتجدر الإشارة إلى أن مدة لا تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد[1]

عملية تحويل الفاتورة: عملية تحويل هي عبارة عن مكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ صفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر وبإضافة فهي تتيح للمؤسسات المصدرة استفادة من بعض المزايا على وجه الخصوص

نذكر منها:

إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وبذلك بالتحصيل الذين لو يحن تسديده بعد

-تستطيع مؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك من تحويل ديون الآجلة إلى سيولة جاهزة.

-تخفيف العبء الملقى على المؤسسات فيما يخص التسيير المالي ومحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن[2]

2-التمويل المتوسط والطويل الأجل:

هي تلك العمليات التي تتعدى 18 شهرا فما فوق 7سنوات وهناك العديد من التقنيات التي تسمح بتسهيل العمليات المصروفة خاصة بالتجارة الخارجية ويمكن تصنيف التقنيات البنكية إلى أربع هي قرض مشتري، قرض المورد، قرض التمويل، الجزافي والإيجار الدولي.

قرض مشتري: لتعريف قرض المشتري هو قرض يمنع من طرف البنك المشتري لكي يدفع مستحقات البنك بعقد تجاري مع المشتري يجد فيه أنماط الدفع الآجال التسديد سعر الفائدة سعر العمولات والضمانات ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي.

وإن من مميزات قرض المشتري يحتوي على عقدين

[1]-تقنيات البنوك، مرجع سابق، ص 31.

[2]-د.أحمد غنيم، اعتماد المستندي، دار النهضة العربية، طبعة الأولى، القاهرة، ص31.

العقد التجاري: الذي هو بمثابة تعريف واجبات الطرفين السعر والآجال

العقد المالي: ويمضي بين المشتري والبنك ومن أهم الشروط

الضمانات: هناك تأمين القرض وضمانات القرض المشتري[1]

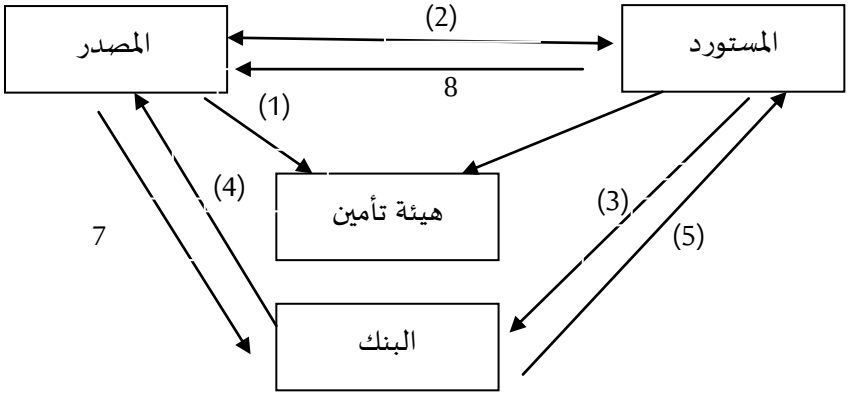
مراحل سير عملية قرض المشتري: يتم قرض المشتري على مراحل هي:

1-إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة مايلي: (مبلغ الدفع، مواعيد إرسال)

2-حصول كلا من البنك المقرض والمصدر من طرف هيئة التأمين على وثيقتين للتأمين لصالح البنك لضمان خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي والثاني لصالح المصدر لتأمين ضد خطر الصنع

3-يتم إمضاء اتفاقية فتح قرض بين المقرض والمستورد ويظهر من خلالها الشروط

وتبين مراحل سير قرض المشتري



1 - طلب ضمان من هيئة التأمين

2 - إبرام العقد التجاري بين المورد والمشتري مع دفع التسبيق

3 - توقيف اتفاقية القرض بين المشتري والبنك

4 - تقديم الضمانات البنكية من طرف المشتري

5 - إرسال للوثائق مرورا بنك المورد

6 - دفع المبلغ من طرف بنك المورد لبنك المستورد

7 - تقديم الوثائق من طرف المورد لبنك المشتري والحصول على مبلغ المدفوع

8 - تقديم الوثائق من طرف البنك المشتري وحصوله على مبلغ الذي يدفعه

[1]-حمدي باشا، محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر، سنة 2001، 2002.

مطلب الثالث: أدوات الدفع في التجارة الخارجية

هناك أدوات عديدة تستخدمها البنوك التجارية في عمليات تمويل التجارة الخارجية منها[1]

أ-أوراق النقد الأجنبي : تقوم البنوك بعمليات شراء وبيع أوراق النقد والبنوك الأجنبي إلى الخارج وقادمين إلى البلد وعند شراء أوراق النقد الأجنبي، على البنك مراعاة المعاملات المقبولة حتى لا يشتري البنك عملات لا يتمكن من تصريفها في عرض ما يفيض عن احتياجاتها حتى لا يتعرض البنك إلى خسارة ناتجة عن تقلبات سعر الصرف، كما أن احتفاظ البنك بعملات تفيض عن احتياجات تؤثر على نسبة السيولة النقدية مما يقلل فرص الربح المشاريع

ب-التحويلات الخارجية: التحويلات الخارجية هي أوامر دفع بموجب هذه الأوامر يأذن فيها البنك المحلي لمراسلة بأن يدفع مبلغا معينا إلى مستفيد ما مقيم في الخارج مقابل خصم المبلغ المدفوع من حسابه المفتوح لدى هذا المراسل، كما أن البنك الأجنبي يقوم بإصدار أوامر دفع على مراسيلها من البنوك المحلية.

جـ-الشيكات المصرفية: هي عبارة عن صكوك يسحبها البنك على أحد مراسيله أو فروعه بالخارج بغرض دفع مبلغ محدد بالعملة الأجنبية لأمر شخص معين يسمى المستفيد وذلك بناءا على طلبه.

ويستخدم الشيك المصرفي لأغراض التي تستخدم فيها أوامر الدفع إلا أنه يختلف عنه في أن الشيك المصرفي يسلم إلى معطى الأمر سواء كان المستفيد أو شخص أخر يقوم بصرفه أو إرساله إلى المستفيد الحقيقي بينما لا يسلم أمر الدفع إلى المستفيد بل يرسل إلى المراسل المسحوب عليه في الخارج .

كما يختلف عن أمر الدفع في أن الشيك قابل للتظهير بينما لا يكون أمر الدفع قابل للتظهير، كما أن سحب الشيك لا يتضمن شروطا بينما قد يتضمن سحب أمر الدفع مثل شرط تقديم المستندات وأن الشيك يمكن صرفه بواسطة أي بنك لا يصرف أمر الدفع بواسطة البنك المسحوب عليه وأن قيمة البنك يجب صرفه بالكامل حيث تتخلى الفروق بين الشيك وأمر الدفع في ذكر إسم صاحب التحويل والموضوع ومبلغ في أمر الدفع وعدم ذلك في شيك مصرفي

د-خطابات الاعتماد: هي عبارة عن مستندات تصدرها البنوك التجارية بمبالغ محددة بإحدى العملات الأجنبية المقبولة الدفع عالميا لصالح جهة أو شخص حامل خطاب الاعتماد(المستفيد) وذلك على مراسل معين أو من المراسلين في دولة معينة أو عدد من دول ويسري مفعولها لمدة عام ويمكن للمستفيد صرف مبلغ الخطاب دفعته واحدة أو على دفعات عن طريق شيكات يسحبها على البنك المغطى لمبلغه ويختلف خطاب الاعتماد عن الشيك

[1]-عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وادارتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر، اسكندرية، ص275.

المصرفي في أن الاعتماد يجب صرفه لحامله أو للمستفيد شخصيا دفعة واحدة أو على دفعات أما شيك مصرفي فيمكن تظهيره وصرفه لشخص أخر ولا يمكن تجزئته إنما صرفه دفعة واحدة[1]

هـ- الشيكات السياحية: وهي عبارة عن شيك السفر le chèque de voyage وهو شيك أي أمر بالدفع لمبلغ معين بعملية قابلة للتحويل يصدره بنك معروف أو منشأة مالية والمستفيد منه هو حاملة المعرف بتوقيعه ويسمى شيك سياحيا لأن قصد من إصدار هو أن يصرف المستفيد قيمته خارج بلده وهو شيك يستحق الدفع عند اطلاع

وملاحظة أن حصول على شيك سياحي لا يعني وجود حساب لدى البنك فهذه الشيكات لها علاقة يشتريها المسافر قبل سفر بعملته محلية وشيك يصدر بأرقام مدورة[2]

و-الدفع بالتحويلات المصرفية: هي عمليات لبتي من خلالها يتم تحويل مبلغ من حساب بنكي أو بريدي إلى حساب بنكي أخر، وأي مؤسسة بالتحويل القيام بهذه العملية يجب عليها ملأ وثيقة تسمى أمر بالتحويل وهذه الأكثر استعمالا في سنوية المعاملات الدولية وله ثلاث أشكال[3]

1-التحويل عن طريق البريد: هي عملية بسيطة غير مكلفة الأكثر استعمالا رغم أنها تأخذ وقتا كبير في تنفيذها لعملية التحويل يقوم من خلالها بنك الزبون بإرسال أمر بتحويل مبلغ معين إلى بنك المورد ومن عيوب هذه الطريقة يتعرض لتزوير وأحيانا إلى سرقة الرسائل وكشف معلومات إضافة إلى ذلك مدة التحويل بطيئة

2-التحويل عن طريق التلكس (Télex): هي تعتبر أكثر تحويلات المستعملة دوليا، يتمتع بسرعة في اتصال وربع الوقت وبساطة في الاستعمال وهو على عكس التحويل بريدي ويظهر عامل الثقة بين البائع والبنوك ومن عيوبها

-خطأ في إرسال بيانات المصدر

-يمكن أن يستعمل للتجسس على المعلومات

3-التحويل عن طريق السويفت: سويفت ليست أداة فقط وإنما هي شركة عالمية متضامنة لشبكات اتصال بين تحتركها ومسيرة بالكمبيوتر وقد نشأت في 30 ماي 1973 من طرف 239 بنك أمريكي مقرها بروكسل بلجيكا-وقد ضمنت 1500 عضو من البنوك وانخراطا بنوك الجزائرية في هذه شبكة في 2 فيفري 1991 وتشتغل 24/24 تعمل على إيصال الرسائل في ضمان أثر للمعلومات وضمان الدفع وتكاليف استعمالها فليلة

مزايا التحويل عن طريق السويفت

[1]-عبد العزيز عبد الحميد سليمان، التبادل التجاري الأسس العولمة والتجارة الالكترونية، دار مكتبة حامد، عمان، طبعة الأولى، 2004، ص 129.

[2]-شاكر الفزويني، محاضرات في اقتصاد والبنوك، ديوان مطبوعات جامعية، ساحة مركزية، الجزائر، 2000، ص 133.

[3]-مرجع سابق، ص 133.

1-الضمان: وسائل السويفت مجهزة ببرامج متطورة تمكن من صحيح الأخطاء كما متضمنة أنها متضمنة من الجوسسة

2-السرعة: أن وقت إرسال الرسائل هو أقل مدة الإرسال بالبريد، وإذا كان التلكس أكثر سرعة

3-الفعالية: خفقت السويفت معدل من خدمات بلغ 99.5% كون شبكة تعمل 24سا/24سا

-عيوب التحويل السويفت

- خطر عدم الفهم الجيد للرسائل وهذا ما يعرقل السرعة

- كما يواجه عدم وجود إشعار مسبق على ارسال الرسالة ولذلك على المتعاملين القيام بعملية المراقبة.

المبحث الثالث: دور الضمانات البنكية والمخاطر المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية

تتضمن البنوك اتجاه عملائها الوفاء بالإلتزاماتها مع الزبائن وفق الشروط المطلوبة وهذا ما يدعى بالضمانات

المطلب الأول: تعريف الضمانات البنكية:[1]

هي التزام للإرجاع يلتزم البنك لموجبه اتجاه الزبون الذي يمثل المشتري وهذا الالتزام يأخذه البنك على عاتقه بالدفع أو تقديم تعويض نقدي في حالة إذ لم يعمل الطرفين بالشروط المتفق العمل عليها مثل عدم قدرة المورد على تطبيق بنود العقد اتجاه المشتري وفي حالة العجز يتدخل البنك الضامن للتسديد مكانه بمعنى يقوم الدائن باكتتاب كمبيالة للمدين لكنه يعزز إمكانية الدفع بضمان البنك يحفظ به حقه بتوقيعه على الكمبيالة بعبارة هذا وصل ضمان وعليه فالضمان يعد وسيلة مهمة في التجارة الدولية وهو المكمل للعقد وتشمل أربعة أطراف هم:

الضامن: هو البنك الذي يقدم على وجه ضريح الضمان بذكر نوع المستفيد وبشكل دقيق تاريخ انتهاء الضمان

الأمر: هو عموما المصدر أو المقاول المكلف بتنفيذ الأشغال إرسال السلع أو تنفيذ الخدمات

المستفيد: هو المشتري (المستورد)

ضد الضمان: هو البنك المكفل بالأمور المستورد

المطلب الثاني: أهمية الضمانات البنكية سنتطرق إلى أهمية الضمان من الجانبين جانب التصدير وجانب الاستيراد

[1]-جريدة الأحرار، العدد 1610 الصادرة بتاريخ 16 جوان 2003، في اطار الدولي 36 يتضمن قرارات لمحاربة السوق السوداء، المدير العام لديوان الترقية التجارة الخارجية

1-على مستوى الصادرات: تساهم في تطور التجارة الخارجية من خلال:

أ-جعل السلعة المحلية أكثر جودة وبالتالي إمكانية منافسة

ب-محاولة الدخول إلى أسواق الأجنبية من خلال جعل المنتوجات المحلية أكثر تنافسية.

ج-القضاء على التجارة الخارجية الموازية من خلال الضمانات البنكية تكون في إطار رسمي

د-الضمان البنكي أداة فعالة لتنمية قطاع التصدير وبالتالي هو أداة مهمة لجلب العملة الصعبة خارج قطاع محروقات

2-على مستوى الواردات: تقوم بتشجيع التجارة من خلال

أ-حماية المتعامل من عمليات التي تقوم بها الأجنبي

ب-تنظيم الواردات وجلها أكثر استقرار من خلال فرض المراقبة وشروط على نوعية السلع

ج-تمكن من الحصول على التجهيزات والسلع بالإشعار ملائمة

د-محاربة السوق باعتبار أن أعملية الاستيراد تتم في إطار رسمي وقانوني.

و-حماية الاقتصاد الوطني يمنح دخول السلع غير المطابقة ومحاربة التهرب الجبائي[1].

أنواع الضمانات البنكية: تتمثل بالنسبة للمستورد والمصدر

1-**الضمانات بنكية محررة لصالح المستورد** : يقوم المستورد [2] بطلب هذه الضمانات من طرف البنك المصدر بدفع تعويض في حالة عدم وفاته لالتزاماته وتتضمن 3 أطراف هو البنك الضامن، المستفيد، المر وهو المصدر وتتمثل الضمانات فيما يلي:

ضمان التعهد: هو الالتزام مطلوب في إطار مناقصة دولية، يهدف إلى ضمان المشتري المحتمل لإمضاء عقد حسب الشروط من طرف المتعهد الملتزم في المناقصة، ففي الجزائر كل عرض من طرف الأجانب يجب أن يكون مرفوق بضمان بنكي وفي حالة عدم التنفيذ يوجب دفع معدل فائدة ما بين 2% إلى 5% من مبلغ الصفقة التجارية.

[1] -http :www.anf.org.ae الأنترنت

[2] -بوعزة زهرة، "دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، تخصص شؤون الدولة "كلية الحقوق والعلوم التجارية"، مستغانم، 2009-2010، ص 122.

ضمان إعادة التنسيق : في التعاملات التجارية عادة ما يدفع المشتري لمورده مبلغ معين من المال كتسبيق يستعمله المورد لتغطية النفقات الأولية كشراء المواد الأساسية في عملية الإنتاج، ولعدم وجود الثقة وجد هذا الضمان لكي يلتزم البنك بدفع أو بإعداد كل تسبيق مقدم قبل إرسال البضاعة.

ضمانات الصرف: في حالة نظام الصرف العائم هناك مشكلة عدم معرفة أو تغيير سعر الصرف المستمر، مما يؤدي إلى حدوث خطر الصرف الذي يحتاج إلى تغطية حتمية له، وأدى ما أدى إلى ظهور ضمانات الصرف التي تفرض عملية التحويل.

ج-الضمانات البنكية المحررة لصالح المورد (المصدر) [1]

من أهمها:

-**ضمان الدفع**: وهذا الضمان يضمن حق المصدر على المستورد ويؤكد دفع قيمة المشتريات وفي الوقت المحدد وهذه الضمانات تكون سرية المفعول انطلاقا من تاريخ صدورها.

-**ضمان تغطية القرض** : يحرر هذا الضمان لصالح المقرض من طرف المقترضين لضمان تسديد القرض وقيمة الضمان تساوي المبلغ الإجمالي مضافا إليه هامش تغطية الفوائد والنفقات. أما مدته فتمتد إلى نهاية تسدي القرض.

د-نماذج الضمانات:

الكفالة: وهو اتفاق الذي بموجبه يضمن شخص أو هيئة أتمام التزامات المدين لصالح الدائن إذ لم يقوم المدين بإتمامها وهذا ما تنص عليه المادة 644 من القانون الجزائري وهناك نوعان من الكفالات

-**الكفالة البسيطة**: يسدد كامل مبلغ الصفقة بعد تحقيق عدم قابلية المدين الأصلي بوفاء التزاماته.

-**الكفالة التضامنية**: هذا النوع يحقق للدائن مطالبة الكافل أو المكفول بالتسديد بالالتزام.

المطلب الثالث: المخاطر المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية

من أهم هذه المخاطر فيما يلي: [2]

1-مخاطر متعلقة بالمدة الزمنية:

[1]-بوعزة زهرة، المرجع السابق، ص 123.

[2]-بوعزة زهرة، المرجع السابق، ص 120.

يكون هذا النوع من الخطر خلال فترة التصنيع من بداية إبرام العقد إلى تاريخ التسليم (إرسال البضاعة) والخطر يمس المصدر وهو ناتج عن فسخ المستورد العقد أثناء فترة التصنيع وعدم حصول المصدر عن مستحقاته بعد تسليم البضاعة وانجاز الخدمات المتعاقد عليها، وكذلك يمس المستورد من خلال عجز المصدر عن إعداد الطلبية المتفق عليها.

2-مخاطر متعلقة بالتشريعات وقوانين السياسية:

تتصل هذه المخاطر أساسا بقرارات سياسية وصدور تشريعات في قوانين المنظمة لعمليات الاستيراد والتصدير و الجمارك هما يؤثر على كافة القرارات تمنع التسهيلات للمستوردين والمصدرين.

3-مخاطر قانونية:

تسمح هذه المخاطر من جراء تحايل المؤسسة المقرضة أو البنك أين يكون تحايل قانوني لخطر التزوير في الوثائق المقدمة.

4-مخاطر اقتصادية ومالية:

تتعلق بمشاكل الصرف ومعادلاته حيث أن عملية دفع المبالغ الناتجة عن الاستيراد تتطلب عملة أجنبية يتحصل عليها المستورد بعد تحويل العمل المحلية وهنا يظهر الخطر المالي ومتمثل في انخفاض قيمة العملة المحلية.

كما هناك أخطار أخرى هي:

-خطر عدم تسديد المستورد في حالة إفلاسه وعدم قدرته على تسديد دين الذي في ذمته.

-خطر عجز المصدر في عدم قدرته على توفير السلع المطلوبة بسبب مشاكل في الإنتاج أو التصنيع

خاتمة الفصل الأول:

عرف القطاع البنكي على المستوى المحلي والعالمي العديد من التغيرات والتطورات وهذه الأخيرة كان لها انعكاسات مختلفة على توجهات القطاع ونشاطه وعملياته وامتدادات أنشطته وعملياته خارج الدول الأصلية علاقاته مع مختلف زبائنه أفراد ومؤسسات على حد السواء والتي صاحبت مستجدات التحرير التي مست الاقتصاد العالمي ككل إزالة مختلف القيود أمام حركة رؤوس الأموال والتجارة وتحرير الأسواق والتقدم المدهش لتكنولوجيا المعلومات وبروز التكتلات وتكامل الأسواق المالية من اجل عولمة النشاط البنكي يعتبره جزء لا يتجزأ من العولمة المالية.

الفصل الثاني

إن وسيلة الدفع هي تلك الأداة التي تحظى بالقبول العام وتلعب دورا هاما في تسهيل تبادل السلع والخدمات، وكذلك تسديد الديون والالتزامات وقد كانت الوسيلة تتمثل أساسا في النقود القانونية، لكن مع تطور الزمن وجدت وسائل تواكب التدويل منها الاعتماد المستندي والتحصيل.

المبحث الأول: الاعتماد المستندي

يعتبر من أشهر وسائل التمويل التجارة الخارجية وذلك نظرا للضمانات التي يقدمها لكل من المصدر والمستورد على حد سواء وهو يعتبر من الاعتمادات بالإمضاء لأن بنك المشتري أو المستورد قد يدفع ثمن البضاعة قبل أن يستلمه من عملية المستورد.

مطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي[1]

1-**الاعتماد المستندي**: هو تعتمد خطي يصدر عن البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عملية (المستورد) يتعهد بموجب بدفع أو قبول سحوبات او كمبيالات مسحوبة من المستفيد.

2-**الاعتماد المستندي**: هو أحد الأعمدة القاعدية للتجارة الخارجية والتي تسير الكثير من الصفقات والأموال في كل أقطاب العالم حيث أن ظهوره كان نتيجة البعد المكاني بين المصدر ومستورد

3-الاعتماد يقصد به قرض أما المستندي يقصد به تلك السندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية، ويقع البنك بناءا طلب عملية أيا كانت طويلة تنفيذه.

أطراف الاعتماد المستندي:

1-**طالب فاتح الاعتماد**: هو التعامل المستورد الذي يطلب فتح الاعتماد بالشروط التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه وبين المستفيد

2-**البنك فاتح الاعتماد** : هو بنك المتعامل المستورد الذي يفتح يصدر الاعتماد طبقا لشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد

3-**البنك المبلغ للاعتماد**: هو بنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح للاعتماد تبليغ الاعتماد إلى المستفيد.

4-**المستفيد**: هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه.

5-**البنك المغطي أو الدافع**: هو البنك الذي يقوم بدفع قيمة المطالبة المقدمة إليه من البنك المطالب بالتغطية وذلك في حالة عدم وجود حساب للبنك فاتح الاعتماد لدى البنك المبلغ

[1]-عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وادراتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية،2000، ص 24.

المطلب الثاني: مراحل الاعتماد المستندي[1]

يتفق المستورد مع المصدر الأجنبي على الصفقة بكل تفاصيلها من حيث نوعية البضاعة، الكمية، السعر فيقومان بإمضاء العقد ويتفقان على استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة لانجاز الصفقة.

يتقدم المستورد (الأمر) إلى بنكه بطلب فتح اعتماد مستندي بقيمة الصفقة لصالح المستفيد (المصدر) والاتفاق مع البنك على كل معلومات المتعلقة بالاعتماد من حيث اسم وعنوان المستفيد. نوع الاعتماد، أجل الاستحقاق والمدة اللازمة لتقديم المستندات من أجل الدفع، طريقة الدفع، تاريخ ومدة صلاحية الاعتماد

يقوم بنك المستورد بإشعار بنك المصدر (البنك المراسل في البلد الأجنبي بفتح الاعتماد على إعلامه بكل المعلومات المتعلقة به

عند استلام هذا الإشعار والمعلومات من طرف بنك المصدر يقوم بإبلاغ هذا الأخير بفتح الاعتماد والذي يقوم بدوره بمراجعة الشروط الواردة فيه ليتأكد من تطابقها مع ما تم الاتفاق عليه.

بعد أن يتأكد المصدر من كل المعلومات والشروط عليها في الاعتماد يقوم بإرسال وشحن البضاعة حسب وسيلة الشحن المتفق عليها وفي الميعاد المحدد في العقد.

يقوم المصدر بتسليم كل الوثائق والمستندات المتعلقة بالبضاعة المصدرة وهي:

أ-مستندات شحن البضاعة في الميعاد المتفق عليه

ب-وثيقة تأمين تغطي جميع الأخطار المنصوص عليها في الاعتماد

ج-الفاتورة أو قائمة السلع ولابد أن تطابق الوارد في الاعتماد مطابقة قامة

-شهادة المنشأ

هذا بالإضافة إلى وثائق أخرى قد يطلبها المشتري أو قد تكتسبها قوانين دولة أخرى ومثال ذلك شهادة السلامة الصحية إذ كان الأمر يتعلق بحيونات أو بمواد غذائية أو كيمياوية.

يقوم بنك المصدر بالتحقق من تلك المستندات والوثائق ومن مدى مطابقتها لشروط العقد وعند التأكد من ذلك يقوم بدفع الثمن إلى المصدر.

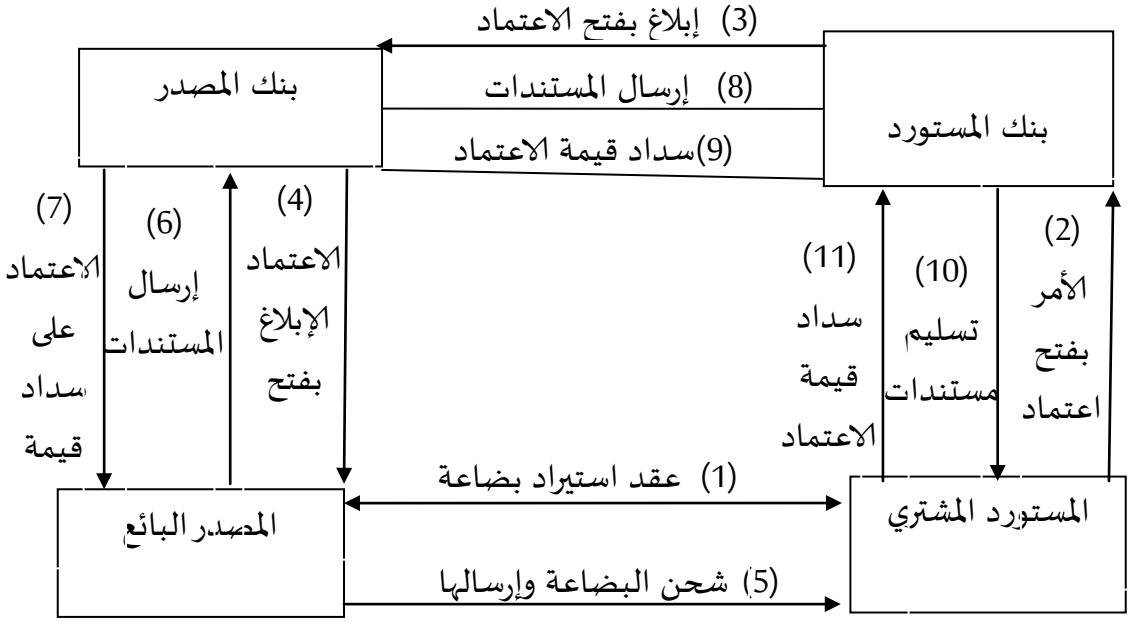
يقوم بنك المصدر بتحويل تلك المستندات إلى بنك المستورد (فاتح الاعتماد) وهذا الأخير يقوم بفحصها والتأكد منها، وفي حالة تحقق ذلك فانه يقوم بدفع المبلغ إلى بنك المصدر.

[1]-سليمان ناصر،التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 102-103.

يقوم بنك المستورد بإشعار هذا الأخير بوصول المستندات وتسليمه نسخا منها، وبعد تأكده من مطابقتها للشروط المتفق عليها مع المصدر، يقوم بتسديد مبلغ الصفقة إلى بنكه، أو يعطي أمرا للبنك باقتطاع المبلغ من حسابه.

أخيرا، وبعد استلام للمستورد للمستندات يتواجه إلى المكان المتفق عليه للقيام بإجراءات استلام البضاعة والجمركة.

يمكن توضيح خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي كالآتي[1]:



يلتزم العميل بمجرد إبرام عقد فتح الاعتماد المستندي بأن يدفع للبنك العمولة المتفق عليها، فهي تستحق لصالح البنك قبل تنفيذ الاعتماد عند تمام تنفيذ الاعتماد فان العميل يلتزم بأن يرد للبنك قيمة المبلغ.

إن البنك موكول إليه تسلم المستندات وليس عليه أن يتعرف على البضاعة الذي هو من شأن المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذه العملية بناءا على طلب المستورد إذ وجد ذلك ضروريا.

في الاعتماد المستندي يحدث عادة أن لا يتم التسديد إلا بعد وصول المستندات وعند تسليمها إلى المستورد ولذلك اعتبر الاعتماد المستندي نوعا من الاعتمادات بالإمضاء.

كما يجب أن توضع الفاتورة نوع أو شمولية الثمن بمعنى إن كان FAS أو FOB أو CARF أو CIF وتفسير ذلك كما يلي:

[1]-سليمان الناصر، مرجع السابق، ص 104.

Free alongside ship FAS: بمعنى أن البائع يلتزم فقط بتسليم البضاعة في ميناء الشحن بجانب الباخرة.

Free on board:FOB: معناه الثمن الذي يشمل المصاريف إلى غاية الشحن على ظهر الباخرة في ميناء بلد المصدر بعدها يتحمل المستورد المسؤولية وسلامة البضاعة.

CAF: (Cost and freight): ومناه إن فمن السلعة يتضمن الشحن والنقل إلى غاية ميناء التسليم دون مصاريف التأمين

CIF: Cost insurance fright: معناه الثمن يتضمن مصاريف الشحن والنقل والتأمين إلى غاية ميناء التسليم في البلد المستورد.

أنواع الاعتماد المستندي:[1]

توجد عدة أنواع للاعتماد المستندي في التطبيق العملي للبنوك يمكن تقسيمها كما يلي:

أ-من حيث القابلية للإلغاء:

1-قابل للإلغاء Révocable يلغيه البنك دون مسؤولية تجاه البائع

2-غير قابل للإلغاء Inévocable: يكون فيه البنك ملتزما مباشرا قبل المستفيد وهو الصورة العادية

ب-من حيث التأكيد

1-**اعتماد مؤيد أو معزز** Confirmé: حيث لا يكتفي البائع يتعهد بنك المشتري لكي يطمئن فيشترط تعهد بنك ثان كان يكون عادة بنك بلد البائع.

2-**اعتماد غير معزز** Non confirmé: ويكتفي فيه بتعهد بنك المشتري

ج-من حيث قابلية التحويل:

1-**اعتماد قابل للتحويل** : Transferable بحوله المستفيد إلى مستفيد آخر يقبله ويقبل أن يسحب عليه كمبيالة، والأصل ان لا يتم التحويل إلا مرة واحدة إلا إذا نص على غير ذلك

2-**اعتماد غير قابل للتحويل**: non transferable تقتصر الاستفادة منه على العميل الذي حدده العميل.

د-من حيث التجديد:

1-اعتماد ثابت ومحدد بمبلغ واحد ولعملية واحدة ولأجل معين وهو حالة العادية

[1]-سليمان ناصر، مرجع سابق، ص 106.

2-اعتماد دوري أو متعدد: ويستعمل لشراء كميات كبيرة من السلع وعلى فترات طويلة كأن يعطي لمدة سنة ويتجدد شهريا.

المطلب الثالث: فوائد وأخطار الاعتماد المستندي[1]

من بين فوائد الاعتماد المستندي كما يلي:

-الاعتماد المستندي يمثل وسيلة ضمان بالنسبة للطرفين (طرفي العقد)

-لا يعتبر ملزما للمستفيد إذ أنه يمكنه اللجوء إليه فقط في حالة نشوب خلافات ونزعات بين طرفين

-تمثل وسيلة وفاء بالالتزامات العقد حيث يمكن للمصدر أن يحصل على ثمن البضاعة فورا.

-تمكين المستفيد من التمويل المباشر لعملية البيع إذ أنه يعينه الانتظار والتأخير

-تحمي الاعتمادات المستنداية أطراف البيع من مختلف الآثار الناتجة عن تغيير نظم المراقبة

-تمكن المستورد أيضا من التصرف في البضاعة عن طريق حيازته للمستندات ما غن يدفع ثمنها.

أخطار الاعتماد المستندي:

-**الأخطار المتعلقة بمدة صلاحية الاعتماد** : الوثائق المرسلة بعد 21 يوما من تاريخ إرسال البضاعة تمثل احتياطات بالنسبة للبنك إلى غاية وصول إلى يد الزبون وهو الوحيد الذي له حق اتخاذ القرار النهائي.

-خطر عدم التلازم في مستندات: الضمان المقدم من طرف الاعتماد ينخفض عندما يتعلق الأمر باختلاف في الوثائق لهذا الغرض يراقب البائع الوثائق بحذر كبير.

-**أخطار متعلقة بالبنوك**: إن هذا النوع من الأخطار يتعلق عموما بالبنوك أي يمس كلا من البنكين سواء بنك المرسل أو بنك المصدر.

-خطر يتعرض إليه البنك المرسل: خطر خاص بالتمويل، خطر خاص بفحص الوثائق وخطر خاص بالبنك (المصدر): يكون خاصا بالوثائق، خطر عدم الوفاء للبنك المصدر.

تتمثل أخطار بين البنوك فيما يلي:

-شحن من ميناء مغالق

-عدم مطابقة المستندات لبعضها البعض

-عدم توقيع المستندات من الجهة التي أصدرتها

[1]-بن زعمة سعاد، لطرش عبد الحق،مذكرة الاعتماد المستندي، شؤون دولية، 2014، ص 12

-نقصد في المستندات

-الشحن بعد التاريخ المحدد في الاعتماد

-الشحن بوسيلة شحن مخالفة للوسيلة المنصوص عليها.

وكذلك من سلبياته أن هذه تقنية تتطلب دراية.

المبحث الثاني: التحصيل المستندي

إن من أهم تقنيات الدفع التجارة الدولية منها التحصيل مستندي وذلك استجابة إلى كل ما يشعل ذهن المصدر والمستورد وكذلك لتحقيق حاجيات التأمين، الأول عند خطر عدم التسديد والثاني ضد عدم استلام البضاعة.

المطلب الأول: مفهوم التحصيل المستندي

ويسمى أيضا la remise documentaire (remdoc) هو العملية التي يقوم خلالها المصدر وإرسالها بإرسال الوثائق المتفق عليها مع المستورد مرفوقة بورقة تجارية كمبيالة إلى البنك المصدر (البائع) ليقوم هذا الأخير بإرسالها إلى بنك المستورد[1] ويكون الدفع حسب الشروط المتفق عليها، أما التسليم يكون مقابل قيمتها أو مقابل قبولها ويتم اللجوء إلى التحصيل مستندي إذا كانت العلاقة بين البائع والمشتري جيدة ومبينة على الثقة.

ومن خلال تعاريف نستطيع حصر مميزاته فيما يلي:

-المصدر بعد إنهاء العقد مع المستورد يرسل البضاعة بدون أي وعد بنكي وبعد ذلك يتدخل البنك ليلعب دور الوكيل.

-تنفيذ هذا التفويض يجبر المصرفي المستورد قبل تسليمه الوثائق لهذا الأخير إلى توجيه تكليفات لمعرفة شديدة إما بالدفع أو قبول

-وهو وسيلة دفع مستندية بسيطة لا تستعمل كثيرا لكونها لا تحتوي على ضمانات أكيدة"[2]

الأطراف المكونة لعملية التحصيل المستندي:

هناك أربعة أطراف مكونة لتحصيل مستندي: [3]

[1]-سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، مرجع سابق، ص 108.

[2]-حمدية سميرة، لعماري غنية، مذكرة بعنوان: دوراعتماد مستندي في تمويل تجارة خارجية، معهد علوم التسيير، مدية،2006، ص 75.

[3]-جلول عز الدين، العمليات المستندية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة نيل شهادة ليسانس، خروبة، الجزائر، ص42.

1-**الأمر**: (البائع، المصدر): هو الذي يقوم بجمع المستندات ويقوم بإرسالها إلى بنكه مع الأمر بالتحصيل فهو مفوض البنك في عملية التحصيل.

2-**المشتري**: (المسحوب عليه، المستورد): هو الذي يقدم له المستندات المراد تحصيلها من أجل الدفع أو القبول

3-**البنك مكلف بالتحصيل** : هو مكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقا لأوامر بنك البائع أي بنك الإشعار

4-**البنك البائع(بنك الإشعار)**: يستقبل المستندات من قبل البائع ويقوم بدوره بارسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل.

ولكل طرف من الأطراف المتدخلة التزاماتها ومسؤولياتها هي:

أ-بنك البائع ليس مسؤول عن:

-أي تزييف أو تزوير

-أي نتائج قد تحصل عند تأخر البضاعة

-فقدان مستندات عند إرسالها

ويكون ملتزما بـ

-تحمل مصاريف حماية البضاعة

-إرسال المستندات للبنك المكلف بالتحصيل

ب-بنك مكلف بالتحصيل ليس مسؤول عن:

-عدم وصول البضاعة سلامة وكاملة

ويكون ملتزما بـ:

-تبليغ بنك البائع وإمداد بالمستندات الناقصة

-تسليم المستندات للمشتري عند الدفع أو قبول الكمبيالة منه (بنك التحصيل).

ج-الأمر مسؤول عن:

أي استعانة بخدمات بنك آخر لتنفيذ تعليماته وهو ملزم بـ

-إعطاء المستندات لبنكه وإرسال البضاعة لزبون في الوقت المتفق عليه

د-المشتري مسؤول عن:

-التعويض في حالة التأخير من خلال دفع حقوق التأخير إذ كان الاتفاق المبرم مع المصدر يشير إلى ذلك وهو ما يلزم بـ

-الدفع الفوري أو قبول الكمبيالة في الآجال المحددة

-استلام المستندات من بنك التحصيل

-دفع مصاريف التحصيل للبنك المحصل.

المطلب الثاني: مراحل سير عملية التحصيل وأنواعه

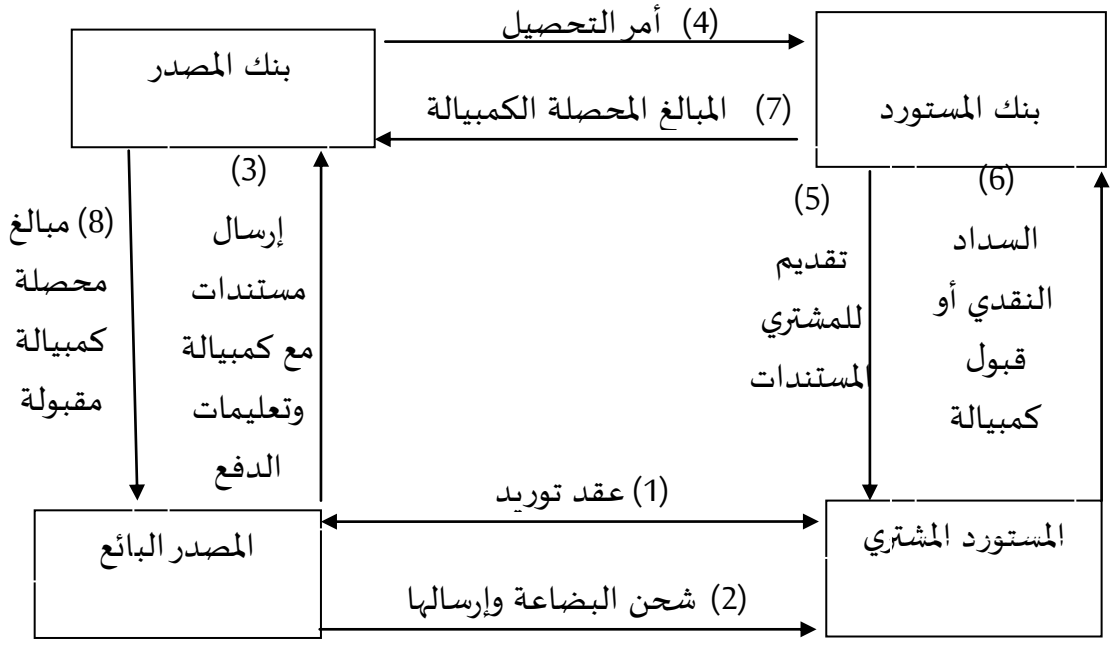
تتم عملية التحصيل المستندي وفق المراحل الآتية: [1]

بعد إبرام العقد بن المستورد والمصدر يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها ثم تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة وهي الوثائق التي رأيناها في الاعتماد المستندي إلى بنكه (بنك المصدر) مع تحديد طريقة الأداء إن كانت مقابل الدفع او مقابل القبول

يرسل بنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء المشار إليها سابق .

-بعد استلام بنك المستورد للوثائق، يطلب مع المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين، وبعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة (بالطريقة المتفق عليها) وعمولة التوطين يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي تمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك.

-ويمكن توضيح خطوات تنفيذ التحصيل المستندي بالشكل الآتي:



[1]-سليمان ناصر، مرجع سابق، ص 52.

المصدر: بوزيان فاطمة، الجهاز المصرفي في التجارة الدولية، مذكرة تخرج ضمن شهادة ليسانس الجزائر1996، ص 107.

أنواع التحصيل المستندي: وهي

1-**تسليم المستندات مقابل الدفع** : هو أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض قبول من المستورد الدفع لمجرد استلامه المستندات فالبنك الممثل لهذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري إلا بعد الدفع.

2-**تسليم مستندات مقابل القبول**: البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يمتلك البضاعة في التاريخ الحقيقي وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذ أراد ببيعها وتسديد أموال مستحق، فالبائع يعطي آجال للدفع والمورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع وتغير ستر الصرف طول فترة سفتجة مسبب هذه مخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك[1]

مخاطر التحصيل المستندي:

1-مخاطر ناجمة عن المستورد: نذكر منها

الإلغاء من طرف المستورد للاتفاق مع المورد قد قام الشحن البضاعة وهنا المستورد يرفض شحن سحب مستندات الشحن من البنك.

-عدم مقدرة المستورد بتغطية قيمة المستندات عند وصولها

2-مخاطر تعيق المصدر:

-عدم تحصيل قيمة سلعة لرفض المستورد استلام مستندات ودفع قيمتها

-مخاطر تعرض البضائع للتلف أو السرقة وذلك خلال الفترة التي تستغرقها المفاوضات.

المطلب الثالث: مزايا وعيوب التحصيل المستندي

عمليات التحصيل المستندي لها مزايا بالنسبة للبائع وللمشتري

المزايا بالنسبة للبائع:

-كونها تتميز بالبساطة واقتصاد في التكاليف والوقت

-لا يقدم البائع المستند أن قبل التأكد من القبول أو الدفع

[1]-أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل مستندي، الطبعة خامسة1997، مصر، ص 78.

-التحصيل يسهل التمويل قبل أو بعد التحصيل

-يعطي التحصيل ثقة أكثر لضمان مبلغ السلعة التي أرسلها المشتري

مزايا بالنسبة للمشتري:

الميزة التي يوفرها التحصيل المستندي للمشتري هي أنها طريقة سهلة وأقل تكلفة من استخدام الاعتماد المستندي تتيح له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سد ثمنها كما أن سداد السداد يوصل في وصول البضاعة.

-توفير درجة عالية من الثقة مع المورد وما يستبعه من الوفرات الفوائد المدنية على التسهيلات المصرفية[1]

عيوب التحصيل المستندي:

بالنسبة للبائع: تلخص أنه في حالة رفض المشتري البضاعة فان البائع سوف يتكبد الغرامات ومصاريف مثل عدم سداد مصاريف التخزين والتأمين.

-إذا حدث تأخير في وصول الباخرة المشحونة عليها البضاعة فان البضائع يستأجر بالتالي في استلام قيمة البضاعة

-يمكن للمشتري أن يغير رأيه بخصوص اتفاقه مع المورد وبالتالي إلغاء العملية مع المورد[2]

بالنسبة للمشتري:

في حالة عدم تسديده للكمبيالة يكون مسؤولا قانونيا

-تأثر سمعة التجاربية في حالة عدم الدفع

-التزامه بالتعويض المالي في حالة التأخير عن الدفع

-تراجع إمكانيات المستورد المالية بما لا يمكنه من توفير النقد اللازم لمقابلة قيمة المستندات عند وصولها.

المبحث الثالث: تحويل الحر

يعد التحويل الحر أداة من أدوات التي تعتمد عليها من طرف البنوك لتسوية المدفوعات ولتسديد الديون ولتسهيل المبادلات التجارية

[1]-محمد عبد الحميد الشواربي، ادارة المخاطر ائتمانية، منشأة المعارف، اسكندرية2002، ص 1220.

[2]-مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، ص 34.

المطلب الأول: تعريف التحويل الحر

ويعتبر العملية أكثر شيوعا واستعمالا لدى متعاملين في التجارة الخارجية خاصة بالنسبة للعمليات المتكررة وذلك لسهولة إجراءاتها وبساطتها وانخفاض تكلفها وبالأخص في البلدان التي لا تفرض قيودا على التجارة الخارجية على التحويلات المالية وهو عبارة عن إعطاء أمر من طرف المستورد إلى بنكه لتحويل مبلغ معين و المصدر (المستفيد) عن طريق بنك الأجنبي.[1]

ويعرف كذلك على أنه ذلك أمر يصدره زبون معين لبنكه يتضمن ضرورة تحويل مبلغ من المال بعد اقتطاعه من حسابه إلى شخص معين يسمى المستفيد وباعتباره أسلوب انتقال الأموال من حساب إلى حساب آخر، فيمكن اعتباره أداة مالية محاسبية تسمح بمسايرة تغير الحساب البنكي ثارة يكون دائنا عند دخول الأموال في الحساب وثارة أخرى يسجل مبلغ المحول منه مدينا عند خروج الأموال من الحساب[2]

المطلب الثاني: مراحل سير عملية التحويل الحر

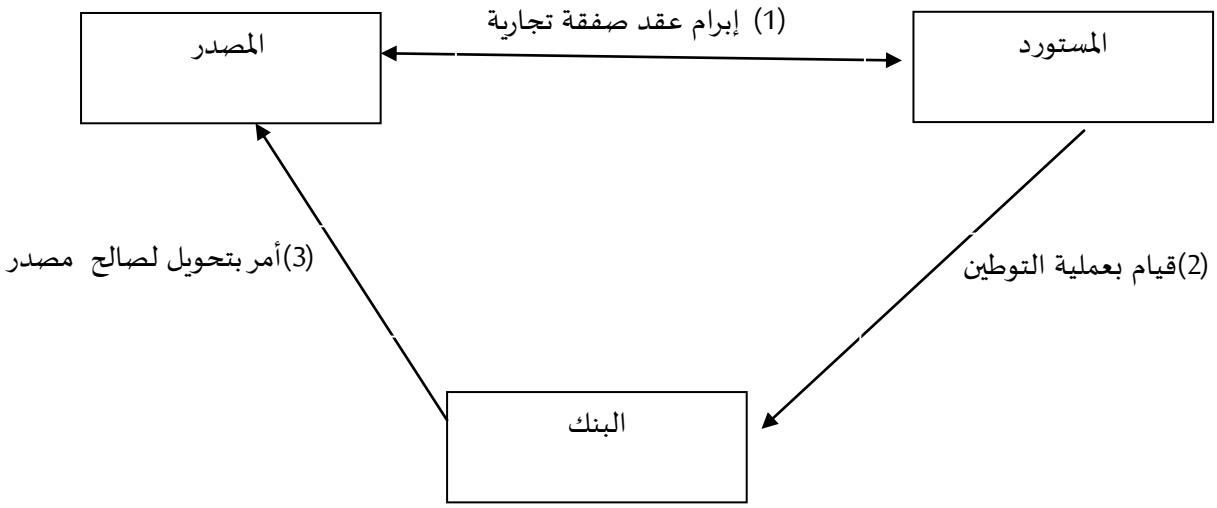
تتم هذه العملية بعد أن يبرم كل من المصدر والمستورد عقد الصفقة التجارية يقوم المصدر بتحرير الوثيقة اللازمة للعقد وبعدها يقوم بتصدير البضاعة وفي نفس الوقت يكون المستورد قد قام بالتوظيف لدى بنكه ليستثنى له استلام البضاعة وبعد قيام بكل التدبير اللازمة، ثم يقوم المستورد أمر لبنكه تحويل مبلغ الصفقة لصالح مصدر (المستفيد) مع إعطائه كل معلومات المتعلقة ببنك ورقم حساب المصدر. وهذا بعد تقديم المستورد للوثيقة الجمركية التي تبث وصول البضاعة[3] والتحويل يجرى على ثلاث خطوات:

-**إصدار الأمر**: يقوم أحد زبائن البنك بإصدار أمر دفع مبلغ معين من خلال تحويله للشخص آخر وهو المستفيد للبنك الذي يتعامل معه وذلك باستخدام وسيلة من وسائل إصدار أمر التحويل.

-**التحقق من صحة الأمر** : يقوم البنك بالتحقق من صحة الأمر الذي أصدره له زبونه بمعنى أصح التحقق من كون أن الأمر أصدر بفعل من طرف زبونه.

تنفيذ الأمر: يقوم البنك لخطوة أخيرة بتنفيذ أمر التحويل مع العلم يتحمل البنك مسؤولية الأخطاء الواردة والتأخر غير المبرر[4]

[1]-ناصر سليمان، التقنيات البنكية، مرجع سابق ص111.
[2]-فضيل فارس، التقنيات البنكية، مرجع سابق، ص 209.
[3]-ناصر سليمان، مرجع سابق، ص 112.
[4]-فضيل فارس، مرجع سابق، ص 210.



مصدر: ناصر سليمان، تقنيات بنكية، ص 112.

المطلب الثالث: أنواع التحويل الحر[1]

هناك نوعين من التحويل الحر الصادر والوارد

التحويل الصادر : هو ذلك التحويل الذي يرد إلى أحد البنوك المحلية لصالح مستفيد معين، ويتحقق ذلك من مصدرين

من شخص معين معنوي أو طبيعي أصدر أمر التحويل يمتلك لحساب بنكي لدى أحد البنوك الأجنبية الغير الحاملة بالدولة التي يقيم بما فيه البنك الذي يرد إليه التحويل (التحويل الوارد من البنوك الخارجية إلى البنوك المحلية).

ومن شخص معين معنوي أو طبيعي أصدر أمر التحويل يمتلك لحساب بنكي لدى أحد البنوك الأجنبية أو البنوك الوطنية العاملة بالدولة التي يقيم فيها المستفيد ومن ثم يرد التحويل البنوك المحلية الذي يتعامل معه هذا الأخير (التحويل الوارد من البنوك المحلية إلى المحلية).

التحويل الصادر: هذا التحويل الذي يصدر من أحد البنوك المحلية ويتحقق ذلك عن طريق مصدرين.

[1]-فضيل فارس، مرجع سابق، ص 229.

يصدر أمر تنفيذ التحويل من زبون يمتلك حساب بنكي لدى أحد البنوك الأجنبية أو الوطنية العاملة في الدولة التي يتيم فيها لصالح مستفيد يمتلك حساب بنكي لدى أحد البنوك المحلية أو الأجنبية العاملة في نفس الدولة (التحويل الصادر من البنوك المحلية إلى البنوك المحلية)

يصدر أمر تنفيذ التحويل من الزبون يمتلك لحساب البنكي لدى أحد البنوك الأجنبية او الوطنية العاملة في الدولة التي لا يقيم فيها المستفيد والذي يتواجد في دولة أخرى مما يتطلب هذا النوع من التحويل تنفيذ البنك المحلي لأمر التحويل عن طريق البنوك المراسلة التي يكون قد أنها معه اتفاقيات مسبقة التحويل الصادر من البنوك المحلية إلى البنوك الخارجية.

مزايا التحويل الحر: [1]

يتميز التحويل بمجموعة من المميزات منها بإيجاز

هو أمر يصدر من خلال تحرير ورقة لا يشترط أن يكون لها شكل قانونيا أو عن طريق هاتف أو التلكس أو غيرها من الوسائل التي يجري من خلالها

-يشترط في التحويل وجود أطراف التالية: الأمر بتنفيذ التحويل و المستفيد من الأخير (قد يكون شخص مستقل عن الأمر وقد يكون الأمر نفسه) مع وجود الطرف المنفذ البنك

-ضرورة إصدار الأمر من الزبون بصراحة ورغبة واضحة

-أن يكون رصيد الحساب البنكي للمحول عند إصداره لأمر التحويل مساويا على الأقل لمبلغ المراد تحويله بما فيه عمولة التحويل.

-ضرورة أن يقوم هذا المحول بالإدلاء بالمعلومات الصحيحة حول المستفيد فيما يخص الاسم الكامل، العنوان، رقم الحساب البنكي

-ليس وسيلة دفع قابلة للتبادل أو التداول بين الأفراد والمؤسسات مثل الشيك بل هو عملية وفاء وتحويل للأموال تستعمل من قبل الأفراد

[1]-فارس فضيل، مرجع سابق، ص 212.

خاتمة الفصل الثاني:

يمثل الاعتماد المستندي والتحصيل والتحويل الحر خدمة مصرفية تسمح بترتيب آثار قانونية معينة تربط بين العميل (المشتري) والمستفيد (البائع) على نحو يرتضيه الطرفان حيث يتواجد العميل في بلد معين في حين المستفيد في بلد آخر ويخشى كل منهما عدم قيام الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته، لذا فتدخل البنك يسهل تنفيذ تلك الالتزامات ويحقق الآمان اللازم ونتيجة ذلك، في أن هذه الوسائل البنكية تعتبر الوسيلة الأنجع لتسوية عمليات التبادل التجاري نظر للضمانات التي يضعها لذلك فهو يلعب دورا مهما جدا في زيادة العمليات التجارية وتطورها على الصعيد الدولي.

الفصل الثالث

الجانب التطبيقي

مقدمة:

يمكن تلخيص عمل البنك في أنه يقبل الأموال الفائضة عن حاجات أصحابها ويعيد تقديمها للآخرين يحتاجونها لتمويل مختلف استخداماتهم، وعليه فالبنك هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على حشد الموارد المالية والنقود الفائضة عن حاجة الجمهور ومنشآت الأعمال والدولة لغرض توظيفها أو إقراضها للآخرين وفق أسس وتقنيات. ومن تم فنشاط البنك التجاري يتلخص في جمع الادخارات من مختلف المتعاملين الاقتصاديين.

ومن أكثر البنوك التجارية الجزائرية شهرة نجد النبك الخارجي الجزائري: الذي يعتبر الرائد من حيث التعاملات من الخارج خاصة في ميدان الضمانات البنكية

المطلب الأول: تعريف البنك الخارجي الجزائري:BEA

تم إنشاء البنك الخارجي في 01 أكتوبر 1967 طبقا للمرسوم رقم 67-204 برأس مال قدره 20 مليون دينار مقرها الجزائر العاصمة ولها إمكانية إقامة وكالات وفروع بموافقة وزير المالية كما يمكنها وكالات خارج الوطن ويضمنها لا يكون بموجب نص تشريعي.

وتحصل البنك الخارجي الجزائري على هيكله النهائي في 1 جوان 1968 وتأسيسه يمثل المرحلة الأخيرة من إجراءات التأميم.

وفي 1970 كان البنك الخارجي الجزائري محل ثقة لجميع العمليات البنكية للمؤسسات الصناعية الكبرى مع المؤسسات الأجنبية سوناطراك وشركة النقل البحري شركات البناء.

من بين البنوك الخمسة التجارية المتواجدة في الجزائري، البنك الوطني الجزائري، القرض الشعبي الجزائري، البنك الخارجي الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية

لديها نفس الهيكل الأصلي (النظام) مثلها مثل السابقة الذكر ويعني أنها بنكل ايداع رؤوس الأموال.

يملك البنك الخارجي شبكة بـ 78 وكالة متفرعة عبر التجمعات السكانية الكبرى ومناطق الصناعية.

إن البنك الخارجي الجزائري له علاقة بشبكة من 1450 مراسل بنكي موزعين عبر 41 بلد يسير البنك الخارجي الجزائري أكثر سنة 35% من التجارة المحلية.

المطلب الثاني: وظائف وأهداف البنك الخارجي الجزائري

من بين الوظائف التي يقوم بها هذا البنك نجملها في:

-تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى

-تشارك في كل نظام أو مؤسسة تأمين القرض للتعامل الخارجي ويمكن لها أن تكلف بالتسيير أو المراقبة.

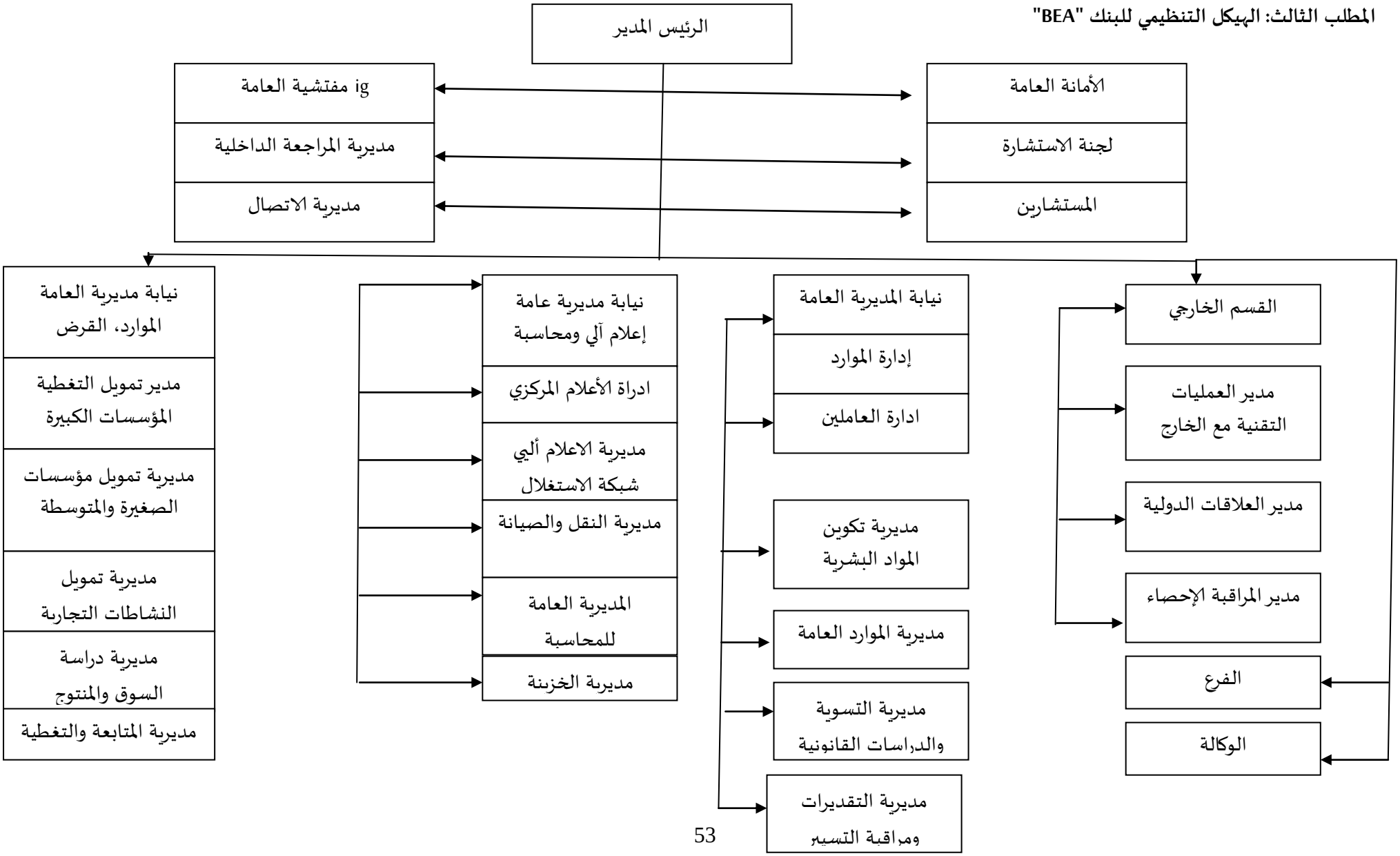
-يمكنها تنفيذ كل العمليات المصرفية الداخلية والخارجية التي تلاءم موضوعها وذلك في إطار القوانين السارية مفعول.

-يمكنها إعادة تسيير مخازن العمومية، القيام بالشراء أو القيام بالعمليات العقارية أو غير العقارية.

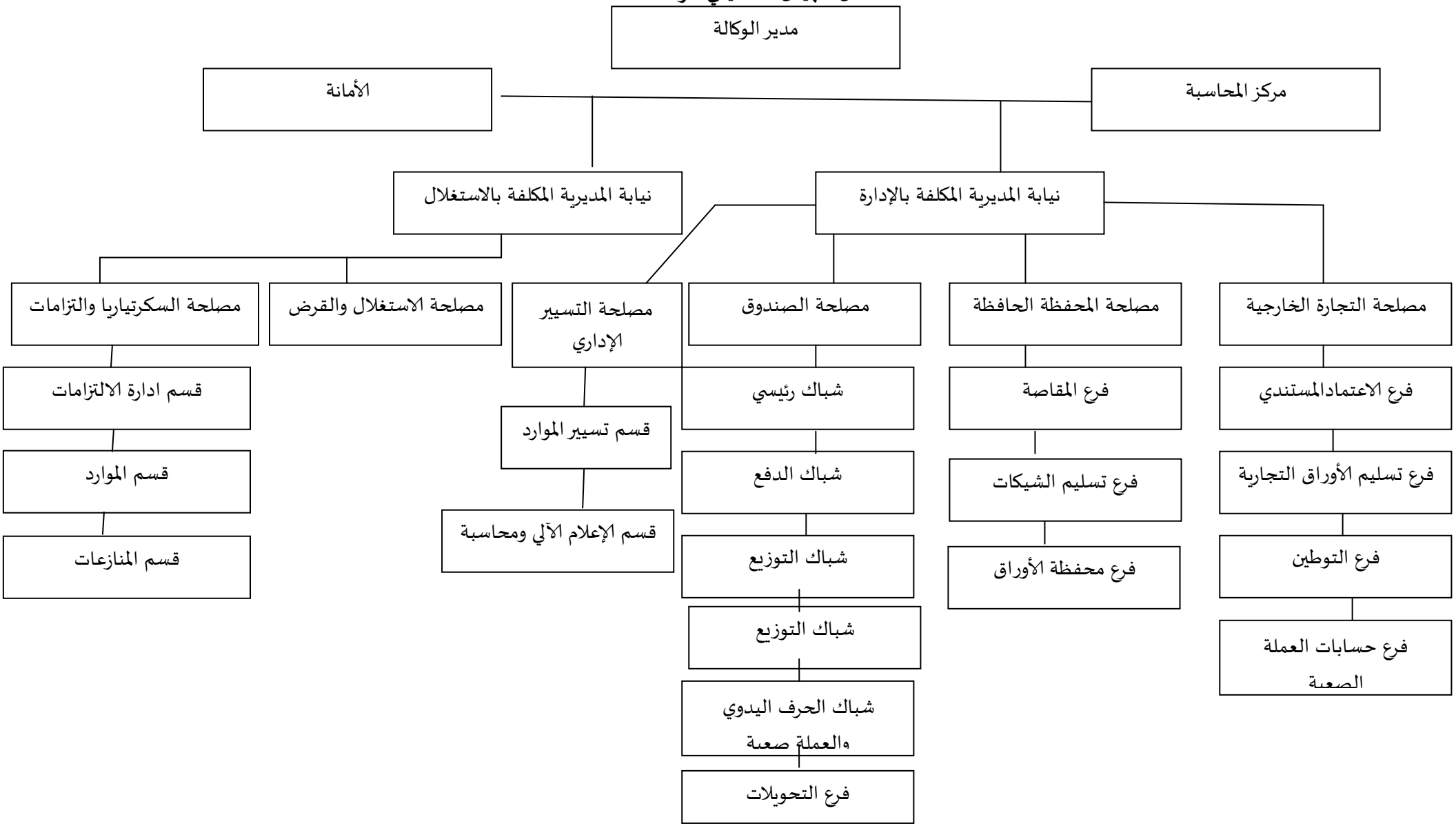
-يجمع القروض على المدى القصير، المتوسط والطويل

-يقدم خدمات المطلوبة من طرف الزبائن

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك "BEA"



شكل: الهيكل التنظيمي للوكالة



المطلب الرابع: مهام ونشاطات مصالح الوكالة

مدير الوكالة:

يكون على رأس الهيكل التنظيمي للوكالة ومهمته اتخاذ القرارات اللازمة لتسيير الوكالة ويسهر على تنفيذها.

نائب المدير:

يتمثل دوره في مساعدة المدير في مهامه، ويدار هذا المنصب من طرف النائبين النائب الأول وهو المكلف بنيابة المكلفة بالإدارة والإشراف على مصالح، أما النائب الثاني يدير نيابة المديرية المكلفة بالاستغلال وهو الذي يمكنه تعويض المدير أثناء غيابه.

الأمانة العامة:

تعمل على تنظيم الأعمال القانونية والإدارة مثل استلام وتسليم البريد وتلقي الودائع.

مركز المحاسبة:

يقوم بمهام تطبيق النظام المحاسبي للبنك تنظيم الميزانيات، تضم الأعمال المحاسبية وضبطها وإعداد دفتر اليومية.

مصلحة الاستغلال والقرض:

لهذه المصلحة دورا هاما في جلب العملاء ومهامها:

-شرح كيفيات العمل وتوجيه الزبائن

-الاتصال بالمتعاملين وإشعارهم بكل العمليات الخاصة بحساباتهم

-إعطاء معلومات عن النشاطات التي يقوم بها البنك

مصلحة السكرتارية والالتزامات تشمل:

-قسم الأداة الالتزامات

-قسم الموارد

-قسم المنازعات

2-نيابة المديرية المكلفة بالإدارة: وتضم

مصلحة التسيير الإداري: وتشمل

-مصلحة الخارجية

-مصلحة المحفظة الحافظة

-مصلحة تسيير الإدارة

وتضم مصالح نيابة مكلة بالإدارة أكبر عدد من أقسام والفروع كالتالي:

مصلحة التسيير الإداري: وتضم قسمين:

-**قسم تسيير الموارد**: تتلخص مهامه في توفير وسائل العمل كالآلات والأجهزة.

-**قسم الإعلام الآلي والمحاسبة**: ويقوم بتسوية الفواتير يوميا

مصلحة الصندوق:

تعمل البنوك على جمع أكبر عدد من الودائع بمختلف اشكالها والتي تحصل عليها من الأفراد والمدخرين وهذا بفتح حسابات لكل من العملاء ومهمة مصلحة تتمثل في استقبال الودائع أو بتقديم الخدمات وتشمل 5 أقسام.

-شباك رئيسي-شباك الدفع-شباك التوزيع-شباك الصرف اليدوي والعملة الصعبة-شباك التحويلات.

مصلحة الحافظة أو المحفظة: تتكون من ثلاثة فروع هي:

-فرع المقاصة

-فرع تسليم الشيكات

-فرع محفظة الأوراق

مصلحة التجارة الخارجية: تحتوي هذه المصلحة على أربع فروع رئيسية هي:

-**فرع الاعتماد المستندي**: ويختص في فتح الاعتمادات المستندية لصالح المستوردين حيث يشرف على تنظيم وترتيب الوثائق ومراقبة وتنفيذ المعاملات وكذا الاتصال المباشر والمتعاملين الأجانب ويعتبر الوسيط بين المستورد والمصدر.

وفرع تسليم الأوراق التجارية: يقوم بالتأكد من الوثائق والمراقبة المستمرة لكل العمليات حتى إتمامها وإرسال الملفات إلى مصالح من أجل تصنيفها.

المبحث الثاني: دراسة حالة تمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المطلب الأول: عملية التوطين

تمر معالجة ملف توطين بثلاث مراحل هي:

1-فتح الملف

2- تسيير الملف

3-تصفية الملف

1-**فتح ملف التوطين**: يمر بالخطوات التالية:

أ-**تقديم الوثائق**: من طرف المستورد لدى بنكه وتتمثل في:

1-**فاتورة شكلية**: من طرف المستورد لدى بنكه وتتمثل في الصفقة التجارية للبنك المختار للتوطين على أن يبين بوضوح ما يلي:

-رقم الفاتورة أو بيانات طلب البضاعة

-اسم وعنوان المورد

-اسم وعنوان المورد

-اسم وعنوان المستورد

-ملف مستورد

-طبيعة البضاعة

-السعر البضاعة والقيمة الإجمالية للبضاعة والعملة

-نوع العقد CF، FOB

-طريقة التي يتم بها تسديد

ي-طلب دفع ملف التوطين:

يجب أن يكون هذا الطلب موقعا من طرف العميل (المستورد) كما يجب أن يشمل البيانات التالية:

-اسم المستورد أو الشركة ورقم حساب على مستوى البنك

-رقم السجل التجاري.

-رقم العقد والفاتورة الشكلية

-تاريخ تحرير الملف

كما يجب أن يتضمن الطلب بيانات البضاعة المستوردة مثل

-طبيعة البضاعة المستوردة

-ثمن البضاعة

-اسم وعنوان المصدر

-بلد الأصلي للبضاعة

-الرمز الأصلي للبضاعة

-الرمز الجمركي للبضاعة

-التعريف الجمركية

-بالإضافة إلى طريقة الدفع.

المطلب الثاني: سير عملية التوطين

بعد فحص الوثائق تأتي الخطوات التالية:

1-رقم التوطين:

يتم إعطاء رقم التسجيل خاص بكل ملف توطين بإضافة إلى اسم البنك وتاريخ عملية التوطين نحصل على ما يعرف بختم التوطين وموضح في الشكل

شكل: ختم التوطين

البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة مستغانم -104					
1	2	3	4	5	6

الخانة (1): رقم شباك التوطين الممنوح من طرف البنك المركزي لهذه الوكالة

الخانة (2): سنة فتح ملف

الخانة (3): ثلاث فتح ملف

الخانة (4): إذا كان يحمل رقم 10 فهو توطين قصير الأجل أقل من 6 أشهر ، إما إذا كان يحمل رقم 14 فهو توطين طويل الأجل

الخانة (5): الرقم التسلسلي لملف التوطين

الخانة (6): نوع العملة التي يسدد بها ثمن البضاعة بعد ذلك يتم التوصيل هذا الرقم إلى استمارة خاصة، حيث تهدف الاستمارة إلى تسجيل الملفات الموطنة تتضمن البيانات التالية

-تاريخ فتح ملف التوطين

-رقم التوطين

-رمز العملة الصعبة

-مبلغ الصفقة

-اسم المستورد.

الفاتورة الموطنة: يسلم البنك للعميل نسخة من الفاتورة الموطنة أي التي تحمل تأشيرة التوطين وذلك حتى يتمكن المستورد من الجمركة البضاعة.

تسيير ملف التوطين: تتم هذه المرحلة بين تاريخ فتح الملف وتاريخ تصفية، حيث يقوم البنك من خلال هذه المرحلة بمتابعة التوطين.

بطاقة المراقبة: تستعمل هذه البطاقة لمتابعة وتسيير ملف الموطن حتى انتهاء تنفيذ الصفقة ويتم ملاء هذه البطاقة وإظهار المعلومات من أجل متابعة التنفيذ وفقا لأحكام الصرف: ويوجد تمود حلين للمراقبة:

1-يحفظ على مستوى البنك –الوكالة

-يرسل إلى بنك الجزائر.

وتتضمن هذه بطاقة المعلومات التالية:

-رقم الوكالة

-رقم شباك الموطن

-رقم ملف التوطين

-تاريخ فتح ملف

-اسم وعنوان المستورد

-اسم وعنوان المصدر

-مدة صلاحية العملية

-مبلغ العملية بالعملة الأجنبية والمحلية

-طبيعة ونوع بطاقة

-شهادة التوطين:

هي عبارة عن شهادة يقدمها الشباك الموطن إلى زبونه حتى يتمكن من جمركة بضاعته وتعمل الوثيقة معلومات وتعتبر وثيقة تسيير وجمركة ومراقبة الوردات.

تصفية الملفات الموطنة

تتم تصفية ملف التوطين من خلال مرحلتين هما:

1-**فحص الوثائق**: يجب فحص الوثائق التالية:

-الفاتورة النهائية: يجب أن تكون موطنة

-**الوثيقة الجمركية**: نسخة البنك p10 والتي تمثل دليل استلام البضاعة.

-**النموذج الإحصائي**: نسخة من النموذج الإحصائي المراسل للبنك

وبعد فحص الوثائق نميز حالتين هما:

حالة ملف الوثائق نميز حالتين هما:

حالة ملف كامل: إذا كان الملف كاملا فانه يتم تصنيف هذا الملف.

إذا كان الملف ناقصا يجب الاتصال بالعميل حتى بضبط الملف ولهذا الغرض يتم تحرير نسختين من رسالة استدعاء.

1-نسخة للعميل لاستدعائه

2-نسخة تحفظ في ملف الذي به خلل

تصنيف الملفات:

ففي هذه المرحلة يتم التحقق من أن قيمة البضاعة المستوردة للقيمة موطنة والمجمركة

وبعد انتهاء هذه المرحلة يتم إرسال قوائم بمختلف الملفات إلى بنك الجزائر، مصنفة إلى **أربعة أنواع هي:**

-**ملفات مصفاة**: تتضمن الوثائق التالية:

-الفاتورة النهائية

-وثيقة الجمركة

-النموذج الإحصائي مؤشر من طرف مديرية DTOD لكل يجب أن تكون متساوية القيمة.

المطلب الثاني: مراحل عملية التوطين

تمر عملية التوطين على مستوى البنكي بمراحل هي:

1-**فتح ملف التوطين**: يتطلب على المستورد تقديم للبنك المكلف بالتوطين المستندات التالية:

أ-**الفاتورة الشكلية**: ويجب أن تحمل المعلومات التالية

-رقم الفاتورة

-اسم وعنوان المستورد

-اسم وعنوان المصدر

-طبيعة وتفاصيل البضاعة بإضافة إلى تفاصيل المبلغ والسعر مع تحديد طبيعة العقد "FOB"، "CIF"

ب-**تعهد باستيراد**: ويكون محدد وموقع من طرف المستورد يتعهد فيه بأن البضاعة المستوردة ستوجه لاحتياجات الاستغلال

ج-تنفيذ عملية التوطين:

حين يتقدم المستورد هذه المستندات والتأكد من صحتها من طرف موظف البنك (بعد موافقة رئيس المصلحة) يقوم بإجراءات التالية:

-تسجيل البيانات الموجودة في الفاتورة في سجل خاص بالتوطين

-وضع ختم البنك على الفاتورة وعلى طلب التوطين

-وضع ختم خاص بالتوطين على الفاتورة

د-مصاريف التوطين

حيث أن مصاريف التوطين: عملية التوطين + القيمة المضافة وتكون المصاريف ثابتة في كل عمليات التوطين.

هـ-فتح ملف التوطين

فتح موظف البنك ملف والذي يوضح فيه كل الوثائق المتعلقة بالتوطين.

و-تصفية ملف التوطين

بعد القيام بتنفيذ إحدى التقنيات البنكية المستعملة لتمويل التجارة الخارجية، يتم تصفية ملف التوطين مع الوثائق التالية:

-الفاتورة النهائية الموطنة

-وثيقة اقتطاع بالعملة الصعبة

-وثيقة الجمركية Dio إثبات دخول البضاعة للتراب الوطني.

المطلب الثالث: دراسة تطبيقية للاعتماد المستندي على مستوى الوكالة البنكية – مستغانم

إن عملية تسيير الاعتمادات المستندية على مستوى وكالة البنكية يمر بالأربعة مراحل:

1-مرحلة التوطين: Domiciliation

2-مرحلة الفتح :L'ouverture

3-مرحلة التسيير: La gestion

4-مرحلة التنفيذ والانجاز: La réalisation

1-**التوطين**: يعني التوطين بالنسبة للبنك وضع علامة أو رمز أو رقم على فاتورة نموذجية، أما بالنسبة للمستورد هو عبارة عن اختياره لبنك معين للإتمام عمليات التبادل الدولي على البنك أن يفتح باسم المستورد ويعطيه رقما يمكنه من تسيير الملف، حيث يتضمن الملف الوثائق الأولية وعقود، الوثائق التجارية ، فاتورة نموذجية (Proforma) وثائق جمركية مثل ذلك، // مستورد Eurl Bio-Mrبالفاتورة نموذجية Proforma مع طلب توطين يتضمن معلومات التالية:

-اسم مورد وعنوانه:

perlong medical nanjing perlove medical equipment

-تعيين البضاعة المستوردة: Autres instrument et appareils

-مصدر البضاعة: العتاد وتجهيزات الطبية

La chine – الصين

-اسم البنك فاتح للاعتماد: banque extérieure d'Algérie

- Agence bancaire 104 Mostaganem

-الصفقة بالعملة الصعبة 746.00 USD

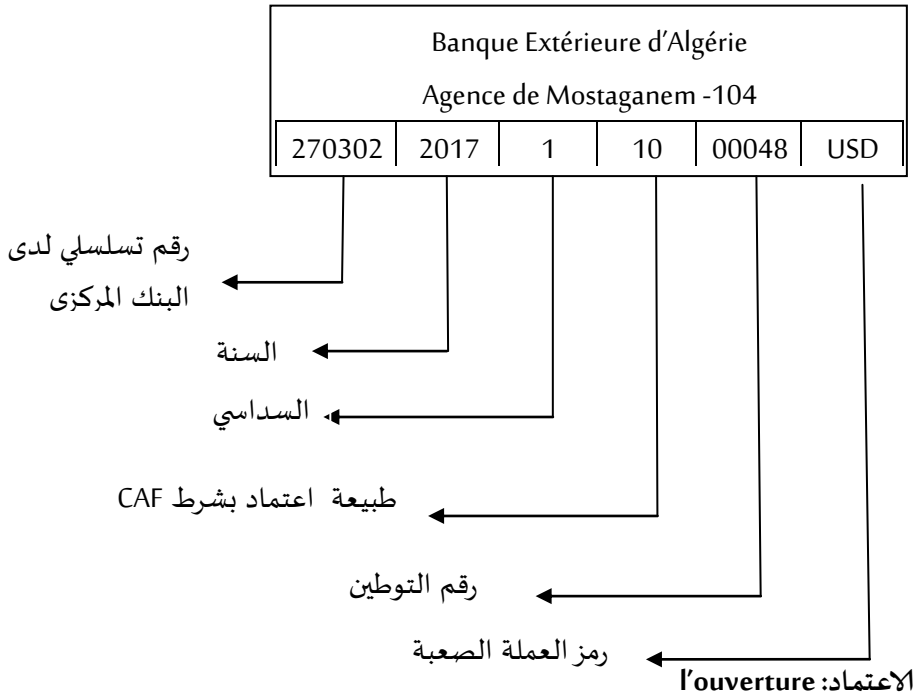
-رقم التعريفة الجمركية 90278090.00

-فاتورة نموذجية Proforma MOC 20170228-018

أنظر محلق 1-2

عندها تقوم مصلحة التجارة الخارجية للوكالة بإعطاء رقما للملف متضمن البيانات السابقة ثم يرحل الملف إلى DOE مديرية العمليات الخارجية بشأن قبول أو رفض أو تعديل ثم ترحل إلى بطاقة أخرى تدعى بطاقة المراقبة والتي تسلم إلى المستورد وبعدها تأشر مصلحة تأشيرة التوطين على فاتورة نموذجية التي قدمها المستورد للمصلحة وتعطي على الشكل التالي:

ملحق رقم 3



2-عملية فتح الاعتماد: l'ouverture

بعد قيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة بإرسال طلب فتح محرر من طرفها بخصم مصاريف التوطين من حساب المصرفي للمستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة (المبلغ الإجمالي) إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري والذي يحدد على أساس سعر الملف وبعد تأكد من صلاحيته تقوم بالموافقة عليه ثم ترسل الملفات التي تم الموافقة عليها إلى اللجنة من أجل اختيار البنك الأجنبي المراسل التي سوف تصدر عنه الموافقة على هذه الاعتمادات –ملحق رم4-

وبعد تلك الإجراءات تشرع الوكالة في عملية التسيير والتسوية انطلاقا من مرحلة الإشعار والتبليغ.

3-مرحلة التسيير (التسوية):

هذه المرحلة تبدأ بعملية الإشعار وتبليغ وذلك بعد تلقي الوكالة الإشعار الخاص بالموافقة على طلب الفتح وبعد اقتطاع التكاليف تبدأ مهام الوكالة في إبلاغ بنك المصدر وهو:

Bank of communication (jiangsu provincila branch naniging cn)

من خلال طلب فتح اعتماد على أساس المعلومات المقدمة في طلب المستورد ليحول ويبعث هذا الطلب عبر نظام شبكة SWIFT

وبعد استقبال الوكالة SWIFT آخر المتضمن الإشعار وتقوم بإشعار المستورد الذي يعمل على تجميع باقي المستندات قبل استلامه للبضاعة لتقديمها إلى الوكالة لفحصها فحصا دقيقا ومن حيث المصداقية ومن جانب المحاسبي. ومن جهة يقوم بنك المصدر bank of comunications (fiangsu provincial branch naiging cn

بالإبلاغ زبونه المصدر بفتح اعتماد لصالح perlong medical : nanjing ferlove medical equipement

بأمر من المستورد BIO-MR-CPT

4-مرحلة الانجاز والتنفيذ: Réalisation du créd-doc

تعتبر مرحلة من مطابقة الوثائق للشروط المتفق عليها وعليها يتم إرسال البضاعة إلى المستورد BIO-MR-CPF مع استلامه مستند شحن من طرف الناقل قائد الطائرة وهذا الأخير الذي يرفقه بالمستندات المطلوبة والتي تعتمد إلى بنك المصدر وهمي.

-طلب توطين ملحق 1

- شهادة التوطين ملحق 2

- فاتورة شكلية ملحق 3

- ملف التوطين ملحق 4

-شهادة التجارية ملحق 5

-شهادة المنشأ ملحق 6

-شهادة الوزن ملحق 7

-شهادة النوعية ملحق 8

-شهادة شحن الجوي ملحق 9.

خاتمة الفصل الثالث:

في ختام هذا البحث الموضع يمكن القول أن قطاع التجارة الخارجية يعتبر أحد القطاعات الإستراتيجية التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني ويعتمد عليها في تحقيق التنمية الاقتصادية لذلك فقد تم التعرض إلى العمليات التجارية مع الخارج التي يعمل على إنجاحها البنك الجزائر الخارجي من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتداخلة في كل عملية وكل تقنية سواء كانت عملية التوطين أو تقنية الاعتماد المستندي أو التحصيل المستندي أو التحويل الحر.

خاتمة

خاتمة:

نشأ الاعتماد والتحصيل المستندي تلبية لحاجات التجارة الخارجية منذ الحرب العالية الأولى ثم أخذ بالتطور قيام غرفة التجارة الدولية cci بوضع قواعد وأعراف دولية موحدة للاعتماد المستندي للحد من المشاكل التي يثيرها اختلاف الأعراف والعادات بين الدول.

ويمثل الاعتماد المستندي خدمة مصرفية تسمح بترتيب أثار قانونية معينة تربط بين المستورد (المشتري) والمستفيد (البائع) على النحو يرتضيه الطرفان. حيث يتواجد كل طرف سواء المستورد أو المصدر في بلد معين ويخشى كل منهما عدم قيام الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته لذا فان تدخل أحد المصارف لتسهيل تنفيذ تلك الالتزامات يحقق الأمان والضمان اللازم لكلي الطرفين ويحول دون إثارة أي نزاع. نتيجة لذلك يعتبر الاعتماد المستندي في الوقت الحاضر الوسيلة الأنجع لتسوية عمليات التبادل التجاري الدولي نظرا للضمانات التي يمنحها لأطرافها.

لذلك فهو يلعب دورا مهما جدا في زيادة العمليات التجارية على الصعيد الدولية.

النتائج:

تكتسي التجارة الخارجية أه مية بالغة في اقتصاديات المحلية والاقتصاد العالمي كونها مؤشر عل القدرة الانتاجية والتنافسية في السوق الدولية ومصدرا أساسيا للحصول على مكاسب تساهم بالنهوض بالتنمية الاقتصادية .

سعت الجزائر منذ الاستقلال إلى النهوض بقطاع التجارة الخارجية منتهجة في ذلك خططا تنموية ابتداءا من سنة 1962 حيث اتبعت سياسة حماية التجارة الخارجية إلى غاية التسعينات أين عملت الدولة على تأميم تجارتها الخارجية وصولا إلى مرحلة التحرير.

-تساهم البنوك والمؤسسات المالية في تغطية احتياجات التمويلية الخاصة بقطاع التجارة الخارجية.

-اختلاف طريقة الضمان والتمويل في معاملات التي تتوسط فيها البنوك والمؤسسات المالية حسب العقود المبرمة بين المستورد والمصدر، ولد تقنيات عديدة ومتنوعة يتم التعامل بها.

-يسهل الاعتماد المستندي والتحصيل النواحي المالية التي كثيرا ما تعيقتوسع التجارة الخارجية، حيث يقوم البنوك بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد فتسهل عملية تحصيل ثمن البضاعة، مما يساهم في رفع من نسب التبادل التجاري.

التوصيات:

على ضوء النتائج نقترح التوصيات التالية:

-موصلة تحرير التجارة في السلع والخدمات يمكن الجزائر في الاندماج في الاقتصاد العالمي والاستفادة من التكنولوجيا الجديدة التي أصبحت من أساسية لمواجهة تحديات العولمة

-إقحام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ميدان التجارة الخارجية والتي يمكنها أن تقوم بدور فعال في مجال التصدير.

-توفير الاستقرار الاقتصادي والأمني من أجل جلب رأس مال الأجنبي

-ضرورة ارتقاء بالصادرات إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بدور الايجابي في توفير وجلب إمكانيات المادية والمالية وفتح الباب أمام المتعاملين ومستثمرين المحليين والأجانب للاستيراد والتصدير.

-نظرا لبعد البنوك الجزائرية عن العصرنة والحداثة وفقدانها لتكنولوجيا الاتصال المتطورة لابد عليها من الارتقاء بهذا الجانب.

-تطوير أساليب اتصال أمر ضروري لربح الوقت

-اختيار طرق التي تضمن الطرفين أقل تكلفة وفي هذا الإطار تسعى هيئة الأمم المتحدة لوضع برنامج موحد عالمي للإدارة التجارة والنقل يستعمل في المبادلات التجارية الدولية ويعتمد على وسائل المتطورة الالكترونية كالانترنت واستغناء على الوسائل الكلاسيكية معتمد أساسا على الوثائق وهذا لضمان خفض التكاليف وربح الوقت ونوعية أفضل للخدمات المقدمة.

المراجـــع

قائمة المراجع:

مراجع بالعربية:

-د.مصطفى رشدي صبيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية، مصر 1985.

- د.أحمد هني، العملة والنقود، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992

-د.شاكر القزويني، محاضرات في النقود والبنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.

-د.مروان عطون، الأسواق النقدية والمالية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1993.

-د.الطاهر لطروش، تقنيات البنكية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2000.

-د.فيصل محمود مصطفى، مسؤولية البنوك في قبول مستندات، دار وائل عمان للنشر، طبعة الأولى، 2005.

-د.أكرم ابراهيم الزغبي، مسؤولية المصرف المصدر في الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر، عمان، 2000.

-د.أبو عتروس عبد الرزاق، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان مطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002.

-مازن عبد العزيز ناعور، الاعتماد المستندي والتجارة الكترونية، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008.

-فضيل فارس "التقنيات البنكية محاضرات وتطبيقات"، مطبعة الموساك وشين، الجزائر 2013.

-سليمان ناصر، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.

-محمد سعيد أنور سلطان، "إدارة البنوك" دار الجامعية الجديدة الإسكندرية، مصر 2005.

-حسام على داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، طبعة أولى 2002.

-حاتم سامي عفيفي، اتجاهات حديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، دار إسكندرية، قاهرة، 2000.

-محمد توفيق ماضي، التمويل مشروعات، دار الفكر العربي، قاهرة، 1992.

المراجع بالفرنسية:

-Benhlima Ammeur, pratique des techniques bancaires O.P.U Alger 1997.

-A.Benhlima, systèmes bancaires algérien, éditions Dahleb, Alger 1999.

-J.C Boudnot : opérations documentaires dans le commerce extérieur, pris 1999

-B.E.A montage de dossier de crédit

-Benissad Hocine, l'ajustement structurel l'expérience du l'aghreb l'Alger Apu 1994

-Henri Sibrige et Pierre Mouren, financement et assurance de crédit à l'exportation Droz-Paris 1985

مذكرات:

-توفيق عيساوي، "دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الليسانس، فرع المالية، دفعة 2003.

-ياسمينة بوجوان وآخرون، "تقنيات تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة شهادة الليسانس، كلية علوم التجارية فرع المالية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2002.

-قريز مسعود، التجارة الخارجية بين التقييد والتحرير، ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير الجزائر، 2001-2000.

-قادري زبيدة، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، ماستر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مستغانم، 2011-2010.

-بوزيان فاطمة، الجهاز المصرفي في التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، 2002.

-شايب جميلة،طرف تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس في العلوم الاقتصادية، جامعة المدية، 2007-2008.

-حسيبة سميرة، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، إدارة أعمال، جامعة مدية 2005-2006.

محاضرات:

-حمدي باشا، مطبوعات المحاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر، 2002.

-عمش أبو بكر، محاضرات في تقنيات القرص، جامعة الجزائر، 2002.

شبكة الأنترنت:

-www.awblaw.arg

-www.araptrasl.ati.os.org

-www.arb.api.org

قائمة المصطلحات:

يجب أن توضح الفاتورة نوع أو شمولية الثمن وذلك حسب الرموز التي وضعتها غرفة التجارة الدولية

المصطلح	الشرح
FAS free alongside ship	ومعنى ذلك أن البائع يلتزم فقط البضاعة في ميناء الشحن بجانب الباخرة.
FOB free an board	ومعناه أن الثمن يشمل المصاريف إلى غاية الشحن ومعناه أن الثمن في ميناء البلد المصدر وبعدها يتحمل المستورد مسؤولية سلامة البضاعة.
cost and freight CAF	ومعناه أن ثمن السلعة يتضمن الشحن والنقل إلى غاية ميناء التسليم دون مصاريف التأمين
CIF cost insurance freight	ومعناه الثمن يتضمن مصاريف الشحن والنقل والتأمين إلى غاية ميناء التسليم في بلد المستورد.

قائمة الأشكال:

الشكل	عنوانه
الشكل 01	مراحل قرض سير المشتري
الشكل 02	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي
الشكل 03	خطوات تنفيذ التحصيل المستندي
الشكل 04	تنفيذ أمر التحويل

المصطلحات

جدول الملاحق:

ملحق	الوثائق
ملحق 1	طلب توطين
ملحق 2	شهادة التوطين
ملحق 3	فاتورة شكلية
ملحق 4	ملف التوطين
ملحق 5	شهادة التجارية
ملحق 6	شهادة المنشأ
ملحق 7	شهادة الوزن
ملحق 8	شهادة النوعية
ملحق 9	شهادة شحن الجوي