

جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي  
التخصص : مالية و تجارة دولية

# الذات الدفع في التجارة الخارجية

(البنك الخارجي الجزائري-مستغانم-)

تحت اشراف الأستاذ :  
الدكتور عريس مختار

مقدمة من طرف الطالب :  
بوطاجين محمد

أعضاء لجنة المناقشة :

الصفحة	الاسم و اللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	بن شني عبد القادر	أستاذ محاضر (أ)	جامعة مستغانم
مقررا	عريس مختار	أستاذ محاضر (ب)	جامعة مستغانم
مناقشا	بوطراف الجيلالي	أستاذ محاضر (أ)	جامعة مستغانم

السنة الجامعية : 2018/2017

جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي  
التخصص : مالية و تجارة دولية

# الذات الدفع في التجارة الخارجية

(البنك الخارجي الجزائري-مستغانم-)

تحت اشراف الأستاذ :  
الدكتور عريس مختار

مقدمة من طرف الطالب :  
بوطاجين محمد

أعضاء لجنة المناقشة :

الصفحة	الاسم و اللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	بن شني عبد القادر	أستاذ محاضر (أ)	جامعة مستغانم
مقررا	عريس مختار	أستاذ محاضر (ب)	جامعة مستغانم
مناقشا	بوطراف الجيلالي	أستاذ محاضر (أ)	جامعة مستغانم

السنة الجامعية : 2018/2017

# دعاء

يا رب لا تجعلني أصاب بالغرور إذا نجحت ولا باليأس  
إذا أخفقت، بل ذكرني دائما أن الإخفاق هو التجربة التي تسبق

النجاح.

يا رب إن أعطيتني نجاحا فلا تأخذ تواضعي  
وإن أعطيتني تواضعا فلا تأخذ اعتزازي بكرامتي  
وإذا أسأت يا رب للناس فامنحني شجاعة الاعتذار  
وإذا أساء إلى الناس فامنحني

شجاعة العفو.

# تشكرات

الحمد لله حق حمده ،والحمد لله على آلائه كله ،له الشكر على ما وهبنا إياه من نعم لا يحصيها العد والحسبان ،والصلاة والسلام على خير الانام سيدنا محمد صلى الله عليه وعلى آله وسلم .

أما بعد : فأتوجه بخالص الشكر والعرفان إلى الأستاذ الفاضل الدكتور " عريس مختار" الذي أشرف طيلة مروري بكل مراحل بحثي وأفادني كثيرا بتوجيهاته لي ومساهمته في إثمار جهدي وهذا نسبة لتفكيره الراشد و رأيه السديد ، كما لا يفوتني أن أتقدم بالشكر والتقدير إلى كافة موظفي وموظفات قسم علوم التجارية وموظفي المكتبة الجامعية كافة وعلى رأسهم مسؤول المكتبة السيد مهدي .

كما لا أنسى أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى دكاترة وأساتذة كلية العلوم التجارية والاقتصادية وعلوم التسيير.

وأشكر موظفي البنك الخارجي الجزائري مستغنام على رأسهم السيد : بورحلة عبد الكريم الذي لم يبخل عليا بالمعلومات لإتمام هذا البحث ،أتقدم بالشكر الخالص إلى كل الأصدقاء والزملاء بصفة عامة وطلبة السنة الثانية ماستر مالية و تجارة دولية بصفة خاصة.

وفي الأخير أتقدم بالشكر الى كل من ساعدني في انجاز هذا البحث حتى ولو بكلمة .

# الإهداء

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ والصلاة والسلام على أشرف المرسلين :اهدي

ثمرة جهدي إلى من قال فيهما الله عز وجل " وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا  
" صدق الله العظيم .

- إليك رمز الحنان وعنوان الأمل والمحبة ، ومصدر الأمان يا من علمتني  
معنى الصبر وتحملتني كثيرا من أجلي أُمي الحبيبة .
- إلى الذي منحني كل شيء إلى من كان أحسن قدوة لي أبي
- إلى كل أصدقائي وصديقاتي عامة وإلى كل أستاذ علمني ولو حرف.
- إلى كل من وسعته ذاكرتي ولم تسعه مذكرتي.

## الملخص :

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة التسوية الالتزامات المالية الناشئة فيما بين أطرافها تختلف عن تلك التقنيات المستعملة في عمليات التبادل التجاري المحلي، وذلك لأن عمليات التبادل التجاري الدولي تنتابها عدة مشاكل و مخاطر مما قد يؤثر على السير الحسن لهذا النوع من المبادلات التجارية.

من خلال هذه الدراسة سنحاول التطرق إلى مجموع تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الدولية ، بما فيها وسائل و تقنيات الدفع وكذا تقنيات التمويل التي يمنحها النظام البنكي أو المؤسسات المالية المتخصصة بغية تسهيل و تنشيط حركة التبادل التجاري الدولي، وإبراز مختلف الضمانات التي يمكن أن تقدمها هذه التقنيات لأطراف المبادلات التجارية الدولية.

مع التركيز بصورة أساسية على تقنية الاعتماد المستندي بوصفه أهم و أكثر هذه التقنيات استعمالا في نطاق المبادلات التجارية الدولية، كما أن الاعتماد المستندي تقنية تحكمها القواعد والأعراف الدولية الموحدة للوحدات السلمية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية الي تهدف إلى توحيد العمل بهذه القضية على المستوى الدولي، إضافة إلى استعراض دراسة حالة على مستوى البنك الخارجي الجزائري وكالة مستغانم .

### Résumé:

Le commerce international nécessite certaines techniques pour le règlement des obligations financières découlant de ses parties, différentes de celle des techniques utilisées dans le commerce intérieure du fait que le commerce international rencontre plusieurs problèmes et risques qui peuvent affecter la bonne marche pour ce type de commerce.

Grace à cette étude , nous allons essayer d'aborder la totalité des techniques de règlements utilisées dans le commerce international, y compris les instruments et techniques , de paiement et de financement, octroyés les banques ou les institutions financières spécialisées dans le but de faciliter et de promouvoir le commerce international, et de mettre en évidence les diverses garanties qui peuvent être fournis par ces techniques aux différents parties des échanges commerciales internationales an commerce international.

En se basant principalement sur la technique de crédit documentaire comme le plus important et le plus largement utilisé dans le champ du commerce international. Aussi le crédit documentaire est une technique régie par des règles et normes internationales pour les crédits documentaires délivrés par la chambre de commerce internationale qui vise à unifier l'utilisation de cette technique au niveau international. En plus d'examiner une étude de cas au niveau de la banque extérieure d'Algérie et de l'agence de Mostaganem.

## الفهرس

الصفحة	الموضوع
	التشكرات
	دعاء
	الاهداء
	ملخص
1	مقدمة
<b>الفصل الأول : عموميات حول التجارة الخارجية</b>	
6	المبحث الأول عموميات حول التجارة الخارجية
6	المطلب الأول تطور التجارة الخارجية
8	المطلب الثاني أهمية التجارة الخارجية
9	المطلب الثالث سياسة التجارة الخارجية
11	المبحث الثاني الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة
11	المطلب الأول الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية
11	المطلب الثاني الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية
15	المطلب الثالث الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية
24	المبحث الثالث العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية ومخاطرها
24	المطلب الأول العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية
27	المطلب الثاني مخاطر التجارة الخارجية
<b>الفصل الثاني: أساليب الدفع في التجارة الخارجية</b>	
33	المبحث الأول الدفع قصير الأجل
33	المطلب الأول التحصيل المستندي
36	المطلب الثاني تحويل الفاتورة
40	المطلب الثالث أساليب أخرى للدفع قصير الأجل
42	المبحث الثاني الدفع متوسط وطويل الأجل
42	المطلب الأول قرض المورد
44	المطلب الثاني قرض المشتري
48	المطلب الثالث أساليب أخرى للدفع متوسط و طويل الأجل
51	المبحث الثالث الدفع عن طريق الاعتماد المستندي
51	المطلب الأول ماهية الاعتماد المستندي

54	أنواع الاعتماد المستندي	المطلب الثاني
58	أسس الاعتماد المستندي	المطلب الثالث
الفصل الثالث: دراسة ميدانية بالبنك الجزائري الخارجي مستغانم		
67	تقديم بنك الجزائري الخارجي	المبحث الأول
67	نشأت بنك الجزائري الخارجي	المطلب الأول
67	وظائف البنك الجزائري	المطلب الثاني
68	الهيكل الاداري للبنك و تنظيمه	المطلب الثالث
72	دراسة حالة	المبحث الثاني
72	التوطين	المطلب الأول
74	التحويلات	المطلب الثاني
75	الاعتماد المستندي	المطلب الثالث
خاتمة		
قائمة المراجع		
الملاحق		

قائمة الجداول :

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
60	كيفية النقل والوثائق المرتبطة بكل منها	الجدول 01

قائمة الأشكال :

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
35	سير عملية التحصيل المستندي	الشكل 01
38	سير عملية تحويل الفاتورة	الشكل 02
44	سير عملية قرض المورد	الشكل 03
46	سير عملية قرض المشتري	الشكل 04
49	سير عملية الدفع الجزافي	الشكل 05
51	سير عملية قرض الإيجار الدولي	الشكل 06
63	سير عملية الإعتماد المستندي	الشكل 07



مفكرة علمة

لقد أدت الظروف الجديدة التي حققتها الثورة الصناعية إلى إمكانية إنتاج السلع بتكلفة أقل نسبيًا عن ذي قبل، و من ثمة وكنتيجة لذلك أخذت الدول تبادل جزءًا من ناتجها، لتحصل في سبيل ذلك على جزء من ناتج دولة أخرى هذا هو أصل التجارة الخارجية فالتخصص الدولي في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي هما أصل التجارة الخارجية، مهما كانت هذه الدول متطورة أو متخلفة.

إن توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول و التكتلات الاقتصادية وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيما هو معروف من قضايا التصدير و الاستيراد و الأسواق الدولية بصورها المختلفة، وأصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين و الباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية و الإقليمية وفي مقدمتها "الجات" G.A.T.T و من ثمة المنظمة العالمية للتجارة وصندوق النقد الدولي و العربي... الخ .

نظرا لدورها المهم جدا في تنمية اقتصاديات الدول المعاصرة تعمل مجموعة من المؤسسات المالية و المصرفية و مختلف فروعها على توفير خدمات للتجارة الخارجية من خلال مجموعة من الميكانيزمات و لإجراءات و الحوافز و التعمق لدراسة هذا الجانب له أهمية بالغة لتعزيز و تقوية المبادلات الخارجية و تشجيع قطاعات معينة من النشاط الاقتصادي كتشجيع الاستثمار و جلب رؤوس الأموال الأجنبية... الخ

وقد اعتبر مشكل الدفع من أصعب و اعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل دول العالم مما استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك و المؤسسات المالية للتقليل من هذه المخاطر و المشاكل ، وذلك عن طريق تطوير تقنياتها ووسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية.

و الاعتماد المستندي هو من ضمن الوسائل المتاحة لتوفير الثقة و التقليل من هذه الخطورة وهو تقنية من بين التقنيات الأكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين. و من خلال ما سبق تم طرح الإشكالية التالية :

ما هي أهم الآليات و الوسائل الدفع في التجارة الخارجية؟

- الأسئلة الفرعية:

وسعياً منا لإجابة على هذه الإشكالية قمنا بطرح الأسئلة الفرعية التالية :

- هل تحرير التجارة الخارجية يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي؟
- ما هي أشكال الدفع التجارة الخارجية؟
- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي أكثر آليات الدفع استعمالاً في التجارة الخارجية؟

- فرضيات البحث :

و للإجابة على جملة الأسئلة المطروحة أعلاه يجدر بنا وضع فرضيات للبحث أهمها:

- تحرير التجارة الخارجية يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي.
- وسائل الدفع هي مجموعة الطرق التي تسوى بها المعاملات الخارجية ولا يوجد فرق بينها وبين تقنيات الدفع.
- تتسم تقنية الاعتماد المستندي بالسرعة والأمان مما يساهم في تنشيط التجارة الخارجية.

- أهداف البحث :

- الإجابة على الإشكالية و الأسئلة الواردة في البحث.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا و فكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- التعرف على وسائل و تقنيات الدفع في التجارة الخارجية.
- التعرف على الجوانب التطبيقية العملية التي تظهر عند استعمال هذه التقنيات على مستوى البنوك.

- أسباب اختيار الموضوع :

- تماشي الموضوع مع التخصص الدراسة ، و المتمثل في مالية و تجارة دولية.
- الرغبة في دراسة مثل هذا الموضوع.
- كثرة التعامل بتقنية الدفع و خاصة الاعتماد المستندي في البنوك التجارية.

● منهجية البحث:

للإجابة على الإشكالية و اختبار صحة فرضيات موضوع البحث تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول تسبقهم مقدمة عامة و تليهم خاتمة تتضمن ملخصا للبحث وقد اشتمل الفصل الأول على عموميات حول التجارة الخارجية أما الفصل الثاني فنذكر فيه آليات الدفع التجارة الخارجية ، أما الفصل الثالث فهو يمثل الجانب التطبيقي لبحثنا و الذي استعرضنا فيه دراسة حالة كل من التوطين ، التحويلات و الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري B.E.A

# الفصل الأول

## عموميات حول التجارة الخارجية

## تمهيد :

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجتها من السلع و الخدمات هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة. و الحقيقة التي تؤكدتها التجارة الخارجية كل يوم ، هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها متبعة في هذا الانعزال سياسة الاكتفاء بصورة شاملة و لفترة طويلة من الزمن. و لا تقتصر الاتجاهات الحديثة في دراسة التجارة الخارجية على انتقال السلع و الخدمات باعتبارها المظهر التقليدي المعروف للتجارة الدولية ، وإنما يتعدى ذلك إلى اعتبار انتقال رؤوس الأموال ثم يضاف إليها انتقال الأشخاص عبر الحدود الإقليمية للدولة إلى دولة أخرى، بقصد السياحة أو بقصد الاستيطان الدائم و هو ما يطلق عليه الهجرة الدولية.

- المبحث الأول : عموميات حول التجارة الخارجية
- المبحث الثاني : الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة
- المبحث الثالث : العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية ومخاطرها

## المبحث الأول : عموميات حول التجارة الخارجية

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها اليوم فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، ولذلك ونظرا لأهمية التجاري الخارجي في بحثنا خصصنا هذا المبحث لنتناول فيه مختلف المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية و تطورها في العالم.

### المطلب الأول : تطور التجارة الخارجية

#### الفرع الأول : تعريف التجارة الخارجية

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية منها ما يلي:

- التجارة الخارجية هي مجموع الصادرات و الواردات من السلع المنظورة و غير المنظورة.<sup>1</sup>
- التجارة الخارجية هي مجموع المعاملات التجارية المتمثلة في انتقال السلع و الخدمات و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد أو حكومات أو منظمات اقتصادية يقيمون في وحدات سياسة مختلفة.<sup>2</sup>
- التجارة الخارجية هي عملية تبادل السلع و الخدمات و مختلف عناصر الإنتاج بين عدة دول بهدف تبادل المنافع فيما بينها.<sup>3</sup>
- التجارة الخارجية هي أحد فروع علم الاقتصاد الذي يهتم بدراسة الصفقات التجارية التي تتم بين الدول و خارج حدودها السياسية.

من التعاريف السابقة نستنتج التعريف التالي :

تعني التجارة الخارجية تبادل السلع و الخدمات و مختلف عناصر الإنتاج بين أشخاص طبيعيين أو معنويين يقيمون في دول مختلفة بهدف تبادل المنافع فيما بينهم.

<sup>1</sup>. سامي عفيفي حاتم، " التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم"، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة. 1993 ص-36

<sup>2</sup>. رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود و مصطفى سلمان، " التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الطبعة الأولى، 2000، ص : 12.

<sup>3</sup>. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، الطبعة الثانية، 1999، ص : 18.

الفرع الثاني : الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية :

كل من التجارة الداخلية و الخارجية تكون نتيجة للتخصص و تقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل إلا أن هذا لا يمنع من وجود بعض الاختلافات بين التجاريتين تكمن فيما يلي:

- التجارة الداخلية داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية في حين أن التجارة الخارجية على مستوى العالم.
- التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية و سياسية مختلفة في حين أن التجارة الداخلية في ظل نظام واحد.
- اختلاف ظروف السوق و العوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عنها في حالة التجارة الداخلية.
- وجود فرصة للتكتلات و الاحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية.
- سهولة انتقال عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة في حين يصعب ذلك في التجارة الخارجية.<sup>1</sup>
- اختلاف النظم القانونية و التشريعات الاقتصادية و الضرائبية و الاجتماعية التي تنظم التجارة الداخلية عنها في التجارة الخارجية.<sup>2</sup>
- وجود عملة واحدة تقوم على أساسها التجارة الداخلية بينما تتعدد هذه العملات في حالة التجارة الخارجية.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> محمود يونس، " أساسيات التجارة الدولية "، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1993، ص 13.

<sup>2</sup> عبد النعيم محمد مبارك و محمد يونس، " اقتصاديات النقود و المصرفية و التجارة الدولية "، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996، ص 50.

<sup>3</sup> رعد حسن الصرف، " أساسيات التجارة الدولية المعاصرة "، دار الرضا للنشر، الطبعة الأولى، الجزء الأول، 2000، ص 55.

### الفرع الثالث : أسباب قيام التجارة الخارجية

و تتمثل أهم هذه الأسباب في:

- عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل السلع و ذلك بسبب الميزات الطبيعية و المكتسبة بسبب اختلاف ظروف الإنتاج لكل سلعة.
- التخصص الدولي : حيث أن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بمسرة نسبية ووجود فائض لديها في هذه السلعة و بالتالي عليها استبدالها بسلعة أخرى من إنتاج الدولة الأخرى و التي تتمتع بدورها بميزة في إنتاجها<sup>1</sup>.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى .
- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي .
- وجود فائض في الإنتاج.
- الحصول على أرباح من التجارة الخارجية.
- رفع مستوى المعيشة.

### المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما

يلي:

- ربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.
- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة و قدرة الدولة على التصدير، و مستويات الدخل فيها و قدرتها كذلك على الاستيراد و - انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ما له من آثار على الميزان التجاري.
- تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
- التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص و التقسيم الدولي للعمل.

<sup>1</sup> .مجد الصوص ، " التجارة الخارجية" ، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 10.

- نقل التكنولوجيات و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة و تعزيز عملية التنمية الشاملة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض و الطلب.
- الارتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلبات و الرغبات و إشباع الحاجات.
- إقامة العلاقات الودية و علاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود و تقصير المسافات و التي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة.

#### المطلب الثالث : سياسة التجارة الخارجية

تتبع الدول في مجال تجارتها الخارجية عددا من السياسات التجارية التي يمكن أن تتنوع من دولة إلى أخرى حسب ظروفها و توجهاتها السياسية و الاقتصادية و طبيعة الاقتصاد السائد فيها، لذا يتم التطرق في هذا المطلب إلى:

- تعريف سياسة التجارة الخارجية.
- أهداف سياسة التجارة الخارجية.

#### الفرع الأول : تعريف سياسة التجارة الخارجية<sup>1</sup>

تعرف سياسة التجارة الخارجية على أنها:

مجموعة الوسائل والإجراءات التي تلجأ إليها الدولة في إطار معاملاتها مع الخارج قصد تحقيق أهداف معينة في غالب الأحيان تكون مرتبطة بتنمية الاقتصاد الوطني، و تعبر عن ذلك بإصدار التشريعات و اتخاذ القرارات و الإجراءات المناسبة.

#### الفرع الثاني : أهداف السياسة التجارية الخارجية

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية و الإستراتيجية.

أولا - الأهداف الاقتصادية : تتمثل في:

- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة و استخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة أشكالها و أنواعها.
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية، المكتبة العصرية لنشر و التوزيع، المنصورة، 2010، ص : 70.

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج.
- حماية الصناعة الناشئة أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة و المساندة لها.
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش و التضخم.<sup>1</sup>

ثانيا- الأهداف الاجتماعية: تتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.
  - إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات و الطبقات المختلفة.<sup>2</sup>
- ثالثا- الأهداف الإستراتيجية: تتمثل في:
- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية و الغذائية و العسكرية.
  - العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبتروول مثلا.

<sup>1</sup>. رعد حسن الصرف، مرجع سبق ذكره، ص: 279.

<sup>2</sup>. أسامة محمد القولي و مجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر 1997. ص: 168.

## المبحث الثاني : الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية والوثائق المستعملة

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول ، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة ، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية ، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

## المطلب الأول : الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية هي كما يلي<sup>1</sup> :

## الفرع الأول : المصدر

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها. و قد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات ، كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

## الفرع الثاني : المستورد

هو الذي يقوم بمشروع في أسواق بعيدة، و يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية ، و لهذا فهو يختلف عن التاجر و المستورد المؤقت و الذي يستورد بقصد التصدير.

## الفرع الثالث : البنوك التجارية

يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد و يلتزم بدفعها عند الطلب و في الموعد المتفق عليه، و التي تمنح قروض قصيرة الأجل و هي قروض التي تقل مدتها عن ستة أشهر و يطلق عليها أحيانا (بنوك الودائع).

## المطلب الثاني: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية

## الفرع الأول : الناقل

تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي. و نظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية و المالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان

<sup>1</sup> مجدي محمود شهاب، "الاقتصاد النقدي"، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية، 1999 ص 191-194.

لمؤسسات نقل خاصة، و لا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

و هناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها<sup>1</sup>:

أولاً. النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة و حجم صغير، إضافة إلى الطرود و الرسائل.

ثانياً. النقل البري: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات و الشاحنات.

ثالثاً. النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

رابعاً. النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل و المرسل إليه و تنظم طرق السكك الحديدية.

خامساً. البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

سادساً النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للمواد الجذ ثقيلة ( الرمل، الحصى...) لهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- التكلفة: قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم و أسعارهم حسب نوعية و وزن و حجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي " الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.

- سرعة وسيلة النقل: يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

- التغليف: تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم و تجد التغليف في النقل البحر أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

- تأمين النقل: بالنظر إلى الظروف الأمنية و كثرة المخاطر في نقل السلع و البضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، و قسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

- مصاريف التخزين: في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

<sup>1</sup> طلعت أسعد عبد الحميد، "الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة"، مكتبة الشقيري، 1998، ص 189.

- المناسبة: مدى تناسب و ملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع و البضائع المشحونة.

- الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع.

### الفرع الثاني : التأمين

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، و عليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، و هو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه. يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية و الجوية و البحرية و السكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار و الخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها و في بعض الأحيان أثناء عملية الشحن و التوزيع، و تمر عملية التأمين بمراحل هي<sup>1</sup>:

- الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية و سند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

- إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، و هو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

### الفرع الثالث : رجل العبور

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل و مراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجره و يعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، و مختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور.<sup>2</sup>

- وكيل النقل.

- وكيل معتمد لدى الجمارك.

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية، المادة 55، العدد 13، 1995، ص 11

<sup>2</sup> Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises, Edition Dahleb, 1994, p 90.

- وكيل بالعمولة.

أولا. وكيل النقل:

وكيل النقل تاجر يقوم بمقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، و يبادر بتنظيم و تحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، و هذا لنقل البضائع و تحمل الأخطار المتعرض لها.<sup>1</sup>

الوكيل بالنقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته و باسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، و هذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

ثانيا. وكيل معتمد لدى الجمارك:

هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد و التصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك و مختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري.

يعرف الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية"<sup>2</sup>.

ثالثا. وكيل بالعمولة:

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، و تفريغ السلع، و هو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى و من الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله و يمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم: 231/915 المؤرخ في: 1997/07/27.

<sup>2</sup> المرسوم التنفيذي رقم: 53/94 لسنة 1994 في المادة 2.

<sup>3</sup> . Bournat.E. Montabord, **Commerce International**, Edition Mothan,1995 p:1

و هناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

- العبور الدولي: في هذا النوع من العبور نجد مكتبين للجمارك، مكتب داخلي و مكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، و هذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس و تكون الجزائر كنقطة عبور.
- العبور الإقليمي : هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: "إتحاد المغرب العربي (UMA) و المجموعة الاقتصادية الأوروبية (MEE)" و هذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قيل مصالح الجمارك.
- العبور الوطني : هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك و أداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل... إلخ<sup>1</sup>

المطلب الثالث : الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية

الفرع الأول : وثائق إثبات السعر

- تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف بنك الجزائر، وفقا للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 14/08/1991 و التي تتضمن:
- الإشارة إلى أطراف العقد.
- عنوان و رقم التسجيل في السجل التجاري.
- البلد الأصلي للمنتوج.
- طبيعة لبضاعة أو الخدمة المقدمة.
- الكمية، السعر الوحدوي الإجمالي.
- قيمة الفاتورة.
- تاريخ تحرير الفاتورة و تاريخ التسليم.
- شروط البيع و التسليم.

<sup>1</sup>. Kamel El Khalifa, 1994, OP-CIT, p:9

- تاريخ و طرق التسديد.

و نميز بين مختلف الفواتير التالية<sup>1</sup> :

### أولاً. الفاتورة التجارية: Facture Commerciale

تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط لإثبات الديون و إنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة.

يجب أن ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعنية، حيث يبين آجال الشحن كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي المتفق عليه للبضاعة و وجهتها، إضافة إلى وجوب مطابقتها مع باقي المستندات و خاصة بوليصة الشحن من كافة النواحي من حيث: اسم المستورد، قيمة الاعتماد، البضاعة لكميتها و مواصفاتها.

### ثانياً. الفاتورة الشكلية: Facture Pro Forma

تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لمصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية.

تحتوي هذه الفاتورة على معلومات خاصة بالبضاعة: المبلغ الإجمالي، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، فهي عموماً لمصالح المستورد إذ تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، كما تعتبر جزءاً من مستندات الاعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة دفع.

### ثالثاً. الفاتورة المؤقتة: Facture Provisoire

و هي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، و التي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، و بذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجبارياً بفاتورة نهائية (الفاتورة التجارية).

<sup>1</sup> Chibani Rabah, Le Vade-mecum de l'import-export, Edition ENAG, 1997, P. 43.

**رابعاً. الفاتورة القنصلية: Facture Consulaire**

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة و قيمتها.

**خامساً. الفاتورة الجمركية: Facture Douanière**

هي فاتورة محررة و مؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك، إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط.<sup>1</sup>

**الفرع الثاني: وثائق النقل**

إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة، و قد تكون عن طريق البر أو الجو و هذا حسب طبيعة البضاعة و أسعار النقل و توفر الوسائل و غالباً ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، و يمكن عرض بعض وثائق النقل قيماً يلي:

**أولاً : وثيقة النقل الجوي: (LTA) Lettre de Transport Aérien**

هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، و تحرر من طرف شركات النقل الجوي، و تحت مسؤولية المصدر LTA هي عقد قانوني توضح فيها وضع كل الأطراف غير قابل للتفاوض لأنها مقررة لشخص مسمى، فهي تعطي حق الملكية للمرسل إليه إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم و إمضاء شركة النقل الجوي.

**ثانياً : وثيقة النقل البحري:****- بوليصة الشحن البحري:**

وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة ، و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.

إن هذه البوليصة ترسل نسخة منها للمرسل و يمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الجمارك، و تبقى نسخة منها لدى ربان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفريغ السلع المشحونة. يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد و بطريقتين مختلفتين و ذلك لضمان وصول إحدهما إليه.

<sup>1</sup> Chibani Rabah, 1997, **OP-CIT**, p 44.

و أهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:<sup>1</sup>

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.
  - عدد الطرود أو الصناديق المشحونة ووزنها.
  - اسم الميناء المرسل إليه للبضائع.
  - اسم المستورد كاملا و عنوانه.
  - رقم و تاريخ البوليصة و التوقيع.
- و يذكر على هامشها عدد الطرود و علامتها و أرقامها و محتوياتها و أجرة الشحن.

- سند الشحن:

هذه الوثيقة تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من اجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف و البضائع واجب نقلها، و أجرة الحمولة الواجب دفعها و ذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

\* أشكال سند الشحن:

يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل:

- سند شحن كامل يعطي حق ملكية البضاعة كامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل قليل الاستعمال.
- سند شحن مسمى: يبين عليه اسم المرسل إليه و هو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة.
- سند شحن غير مسمى: هو صادر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار) فهو يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التظهير.

<sup>1</sup> Chibani Rabah, 1997, **OP-CIT**, p 45.

\* أنواع سند الشحن<sup>1</sup> :

- مستند متسلم للشحن: في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحة، و لكنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، فهي إذا من الممكن أن تشحن على ظهر سفينة غير التي حددت من قبل.

- مستند شحن على الظهر: هذا المستند يبين أن البضاعة قد شحنت على ظهر السفينة.

- سند الشحن المباشر: هو سند شحن من نوع تقليدي يحرر من قبل شركة النقل البحري و يغطي وسائل نقل مختلفة فهو يحدد ميناء الإقلاع ، و في هذه الحالة تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

ثالثا : وثائق النقل البري

- النقل عن طريق السكك الحديدية: هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، و هي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، و تفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر. أما النسخة رقم 04 تحتوي على عبارة "نسخة أصلية لرسالة النقل البري". تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى، أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.

- رسالة النقل البريدي الدولي: الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، و التي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع و كثرة مؤسسات النقل، فهي تمتلك الخصوصيات العامة لرسالة النقل الجوي و رسالة النقل بالسكك الحديدية تعطي للبنك إمكانية إرسال البضائع تحت اسمها، و ذلك لأجل الاحتفاظ بالرقابة على البضاعة، فإن هذه الطريقة تعتبر صعبة في النقل البري و ذلك راجع إلى صعوبات التخزين في مؤسسات النقل.

- الوصول البريدي: هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محررا إجباريا لشخص مسمى و تستطيع البنك أن ترسل البضاعة تحت اسمها، و يشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه و معلومات أخرى.

<sup>1</sup> Chibani Rabah, 1997, OP-CIT,p 47.

### الفرع الثالث : الوثائق الإدارية

أولاً. شهادة المنشأ<sup>1</sup> : تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد و التصدير، كالغرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، و يجب أن تكون:

- محررة من طرف المنتج أو المصدر.

- أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة و منشئها.

- أن يكون موضح عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

### ثانياً. شهادة الصحة و النوعية : Certificat Sanitaire

هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج و نهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، و هذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، و ذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة.<sup>2</sup>

في حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، تأخذ عينة من هذا المنتج و تحلله، هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل و المراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر.

و تحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة:<sup>3</sup>

- طبيعة و نوعية البضاعة.

- يوم وصول البضاعة.

- وسيلة النقل.

- رقم الحاويات.

<sup>1</sup> . محمد الفيومي، " نظم المعلومات المحاسبية "، بيروت الدار الجامعية ، 1990 ، ص 580.

<sup>2</sup> طاهر لطرش، " تقنيات البنوك " ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2001، ص 118 .

<sup>3</sup> طاهر لطرش، نفس المرجع ، ص 119.

- اسم المستورد و المصدر.

- تصريح عن تلك المواد و مدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية.

و تكمن أهمية الشهادة الصحية في أنها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الاستهلاكية إليه في وقتها المحدد، وقبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه، و هي ضرورة عند عبور السلع من بلد إلى آخر.

ثالثا. شهادة المطابقة:

هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، و تطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية و النوعية و تحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك و تحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها:

- اسم البضاعة. - نوع البضاعة. - كمية البضاعة. - اسم المصدر و عنوانه (صاحب البضاعة).

تظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل التراب الوطني.

#### الفرع الرابع : الوثائق الجمركية

##### أولا. التصريح الجمركي<sup>1</sup>:

تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد و تقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، و هذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة.

إذا التصريح الجمركي هو وثيقة محررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، بين فيها المصريح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق و الرسوم. و بمجرد قبول و تسجيل التصريح من طرف الجمارك فإنه يصبح عقدا حقيقيا و رسميا، و هو ورقة إثبات تودع لدى مصلحة الجمارك في مدة أقصاها 21 يوم و تحرر في أربع نسخ، يحتفظ المصريح بواحدة، الثانية تودع لدى البنك، الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة، أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الجمارك.

<sup>1</sup> Chibani Rabah, 1997, OP-CIT, p 51.

ثانيا. دفتر ATA<sup>1</sup> :

هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

الرمز ATA يقصد به :

- بالفرنسية: Admission Temporaire - بالانجليزية: Temporary Admission

- بالعربية : القبول المؤقت.

دفتر ATA متوفرة لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية و الصناعية التي تبنت الاتفاقية الدولية: اتفاقية بروكسل الدولية في: 1961/12/06 و اتفاقية اسطنبول في 1990/06/26، و ذلك لتسهيل الإجراءات و العمليات الجمركية.

دفتر ATA تسمح بالقبول المؤقت كما يلي:

- عينات تجارية

- منتجات موجهة للمعارض و التظاهرات التجارية.

و لا يسمح باستعماله فيما يخص المواد الاستهلاكية و المنتجة الموجهة للتحويل أو التصليح، و يسمح باستعماله لمدة سنة فقط، و فيما يخص الفائدة التي يقدمها.

- تخفيض التكاليف للمصدرين بإلغاء الرسوم على القيمة المضافة.

- البلدان المتبنية لدفتر ATA غير ملزمة بتقديم ضمانات للجمارك.

- يسهل عبور الحدود، و يسمح للمصدرين و المستوردين باستعمال وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية اللازمة.

بواسطة دفتر ATA فإن رجال الأعمال اللاجئين للخارج يستطيعون القيام بالإجراءات الجمركية و ذلك بتكاليف محددة من قبل التنقل إلى أكثر من بلد بواسطة دفتر ATA واحدة لمدة سنة، و كذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتج بدون أي مشكل.

<sup>1</sup>. Chibani Rabah, 1997, OP-CIT, p 51.

### الفرع الخامس : وثائق التأمين

و تتعلق بالنقل البري، الجوي و البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين ، و لتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية<sup>1</sup> :

#### أولا. بوليصة التأمين: Police d'Assurance

هي عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له ، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين و كذا حقوق و واجبات كل منهما ، و يجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل. إذا بوليصة التأمين

تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسلة ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل و لها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

#### ثانيا. الملاحق : Avenant

هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد و تدعى : " ملحق التوكيل " « D'Avenant Délégation ».

#### ثالثا. شهادة: Certificat

عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين ، و وثائق التأمين تبين:

- تاريخ الاكتتاب.
- التزامات المؤمن له.
- وصف السلعة.
- عدد النماذج المحررة.
- تعليمات الناقل.
- طرق إثبات الضرر.
- الأخطار المحمية.

<sup>1</sup> Chibani Rabah, 1997, **OP-CIT**, p 52

### المبحث الثالث : العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية ومخاطرها

بالرغم من أن نشاطات التجارة الخارجية تخضع للسياسات التجارية التي تحكمها ، إلا أنها تتأثر كذلك بالعديد من العوامل ، كما قد تواجه جملة من المخاطر تحد من توسعها ، وفيما يلي سنحاول التعرف على أهمها في هذا المبحث .

### المطلب الأول : العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بجملة من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف ، فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى :

#### الفرع الأول - عوامل طبيعية

##### 1- سوء توزيع الموارد الطبيعية

بين الدول وتركز مصادر الثروة في بعضها والذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية ، بحيث تتلخص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين ، فالدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل مواد أولية صناعية ، أدخلت كثيرا من التنوع على صادراتها ، بينما الدول التي أخذ فيها هذا التركيز شكل مواد أولية زراعية وإنتاج غذائي، لم تستطع أن تسلك نفس السبيل خاصة وأنها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها خاضعة للإستعمار الأجنبي.<sup>1</sup>

##### 2- حجم الدولة أو المساحة الجغرافية التي تشغلها

والذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيرها على درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير.<sup>2</sup>

##### 3- المناخ

المناخ له أثر في تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة ، من حيث التباين في درجات الحرارة ومتوسط كمية الأمطار والرطوبة من دولة إلى أخرى ، إلا أن هذا العامل بدأ يضعف تدريجيا بسبب التقدم العلمي، فقد أصبح من الممكن إحداث تغير مصطنع في الظروف المناخية لتتلاءم والظروف الإنتاجية المطلوبة ، إضافة إلى إحلال بعض المنتجات الصناعية محل المنتجات الزراعية .

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله : الإقتصاد الدولي ، الدار الجامعية الإسكندرية ، 1998 ، ص 48 .

<sup>2</sup> مجدي محمود شهاب : الإقتصاد الدولي ، دار المعرفة الجامعية ، 1996 ، ص 79 .

## الفرع الثاني - عوامل إقتصادية

### 1- التكاليف والأسعار

بمعنى مدى ما يتكلفه كل عنصر من هذه العناصر الداخلة في التجارة وفي ضوءها تتحدد الأسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم ، حيث أن ارتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي إلى زيادة أسعارها ، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من الأخرى ذات التكاليف و الأسعار المرتفعة ، أي أن قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المؤثرة على الطلب.

### 2- الجودة

يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الأسواق العالمية التي تتأثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروقا في الجودة لذات السلعة المنتجة في أماكن مختلفة من العالم.

### 3- التخزين

كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية ، كلما زاد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع ، نظرا للوقت الذي يستغرقه نقل السلع وما يترتب عليه من تلفها إذا كانت خواصها لا تسمح بالبقاء فترة أطول .

### 4- التمويل

إن أي تبادل بين الدول وبعضها يعتمد على التمويل ، فإذا وجدت المؤسسات المالية و البنوك على مستوى العالم ، فإن هذا يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الخارجية في السلع و الخدمات ، أما إذا لم توجد بنوك أو معاملات مصرفية بين الدول فإن هذا يقلل من حجم التبادل التجاري.

### 5- الندرة النسبية

بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع و الخدمات لدى الدول يتناسب مع احتياجاتها الخاصة ، فالتفاوت بين المعروض و المطلوب من مختلف السلع و الخدمات يولد حاجة الدولة لإستيراد حاجاتها أو تصدير ما يفيض عن حاجتها.

### 6- الرواج والكساد الإقتصادي

فالرواج الإقتصادي يؤدي إلى إنتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول ، وبالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية ، بينما يحدث العكس في حالة وجود كساد إقتصادي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> حمدي عبد العظيم : إقتصاديات التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، 2000 ، ص 22.

### 7 - نفقات النقل

تؤثر نفقات النقل في حجم التجارة الخارجية، حيث أن التقدم العلمي في قطاع النقل و انخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الإنتاج الإجمالية يمكن أن يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الخارجية بإدخال سلع جديدة في التبادل الدولي كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تداولاً مربحاً.

### الفرع الثالث - عوامل أخرى

#### 1 - الظروف السياسية

يلعب العامل السياسي دوراً كبيراً في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية، فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسياً وتجنب مناطق الاضطراب السياسي والحروب التي تهدد فيها مصالح المتعاملين.

#### 2 - الإجراءات الإدارية

ويقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة وهي تعطل وصول السلعة إلى المستهلك ، وكلما كانت الإجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات والتبادل التجاري بصفة عامة.

#### 3 - القوانين والتشريعات

يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات ولوائح ترسمها أجهزة الدولة ، تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي.<sup>1</sup>

#### 4 - الإضرابات العمالية

تؤدي الإضرابات العمالية بطبيعة الحال إلى توقف الإنتاج في الصناعة التي تتعرض له ، وتتحدد الخسارة في الإنتاج تبعاً لطول مدة الإضراب ثم يتحدد الموقف بالنسبة للتجارة الخارجية بمدى أهمية الصناعة التي عانت من أزمة الإضراب واتصالها بتجار الصادرات أو الواردات .

#### 5 - اختلاف الأذواق

تنشأ الاختلافات في الأذواق ما بين أبناء البلدان المختلفة بسبب عوامل عديدة مثل اختلاف العادات والتقاليد الاجتماعية ، واختلاف الأديان والعقائد أو اختلاف البيئة الجغرافية أو درجة التقدم العلمي والاتجاهات الثقافية ، ومعرفة الأفراد بتلك الاختلافات ورغبتهم الغريزية في التقليد والمحاكاة كثيراً ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتادوا عليها بالسلع الأجنبية ، فيؤدي ذلك إلى حركية في الواردات وبالتالي التأثير في حجم التجارة الخارجية.

<sup>1</sup> عبد الرحمن يسري أحمد : إقتصاديات الدولية ، الدار الجامعية الإسكندرية ، 2001 ، ص 126.

### المطلب الثاني : مخاطر التجارة الخارجية

إن النشاطات الاقتصادية المتزايدة والتي تمارس في إطار التجارة الخارجية معرضة للعديد من المخاطر ، ويمكن تعريف الخطر " بأنه الخسارة في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منظورة في الأجل الطويل والقصير " .

هذه المخاطر لا يكون مصدرها المتعاقدين فقط، بل كذلك الظروف الاقتصادية والسياسية للبلدين، وفيما يلي سوف نعرض أهم هذه المخاطر<sup>1</sup> :

#### 1- خطر عدم التسديد

وهو راجع لعدم قدرة أو رغبة المستورد في السداد وهناك حالتان:

- المستورد غير قادر على تطبيق ما عليه من التزامات في العقد.

- المستورد يرفض الدفع بدون أي سبب شرعي.

في الحالة الأولى تعني عدم إمكانية المستورد على الدفع

والحالة الثانية هي رفض المشتري تطبيق العقد وعليه يقسم خطر عدم التسديد إلى :

#### أ. خطر العجز البسيط

هو رفض المشتري الدفع عند تاريخ الإستحقاق ، في هذه الحالة يمنح للمشتري فترة معينة

تسمى " الأجل المشكل للكارثة " و هي عادة ستة أشهر ، هذه المدة الإضافية تسمح للمشتري بتسديد ديونه في حالة مواجهته لصعوبات أو مشاكل البيروقراطية.

#### ب. خطر عدم القدرة على الوفاء

راجع لقلة الإمكانيات المالية لدى المشتري حيث لا يمكن له تنفيذ إلتزاماته ، وهذا يكون في

حالة الإعتراف قانونيا بإفلاس المشتري.

#### 2-خطر الصرف

يعرف خطر الصرف بأنه « الخطر المرتبط بالعمليات التي تجري بالعملات الأجنبية نتيجة

تغير معدلات صرف هذه العملات مقابل العملة الوطنية »

ويترجم خطر الصرف بإحدى حالتين : ربح أو خسارة، مخاطر الصرف المقصودة هنا هي

بالطبع خسارة سعر الصرف ، التي يتعرض لها كل من المصدر والمستورد.

#### أ. خطر الصرف بالنسبة للمستورد

المستورد في بعض الأحيان مجبر على قبول الدفع بعملة المصدر لذلك فهو الأكثر عرضة

لتحمل خسارة الصرف .

<sup>1</sup> طلعة أسعد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره ، ص 227 .

ب. خطر الصرف بالنسبة للمصدر

يتعرض المصدر لخطر الصرف إذا كان العقد ينص على أن يتم الدفع بعملة أجنبية ، فإذا إنخفضت قيمة العملة الأجنبية مقارنة بالعملة الوطنية للمصدر ، فإن هذا الأخير سيتحصل على قيمة مالية أقل من القيمة التي تم الإتفاق عليها وبالتالي سيتحمل خسارة الصرف<sup>1</sup>.

3-الخطر الإقتصادي

وهو خطر متعلق بتطور الوضعية الاقتصادية المحلية أو العالمية وتنعكس مباشرة على تكلفة إنتاج السلع المطلوبة ، مثل ارتفاع غير متوقع في تكاليف شراء اللوازم الضرورية للسلع الموجهة للتصدير ، حيث أن ارتفاع سعر الشراء قد يدفع بالمؤسسة المصدرة إلى البيع بالخسارة .

4-المخاطر السياسية والمشابهة لها

وهي بصفة عامة عدم إمكانية دفع المشتري بسبب عوامل سياسية ولكن في الحقيقة، كلمة المخاطر السياسية تغطي مجالا واسعا مثل عجز المدين العمومي ، خطر الكوارث ، خطر عدم التحويل...إلخ.

أ. عجز المدين العام

في هذه الحالة المشتري هو هيئة دولة ، تضم معها المؤسسات العمومية ، هيئات الدولة ، الجمعيات المحلية أو إدارات عمومية أخرى ، هذا الخطر يتمثل في رفض الهيئة العمومية الدفع عند تاريخ الإستحقاق دون سبب حقيقي .

ب. خطر الكوارث

تنقسم عادة إلى فئتين ، تلك الناتجة من أعمال الإنسان ، وتلك الناتجة من الكوارث الطبيعية ، من بين هذه الأخيرة هناك الفيضانات ، الزلازل ، البراكين ، وهذه الظواهر نادرة لكن متوقعة ، ومن بين المخاطر الناتجة عن الإنسان هناك الحروب الأهلية ، الثورات ....

ج. قرارات حكومية

يخص الأمر القرارات الحكومية التي يمكن أن تعرقل أو تمنع تطبيق العقد، من بين هذه

القرارات :

- نشر قوانين جديدة يمكن أن تغير شروط العقد، وبالتالي عدم إمكانية تطبيقه جزئيا أو كليا.
- إلغاء رخص الاستيراد أو تقليصها من ناحية كمية السلع المستوردة .
- رفض التعامل مع بلد معين .

<sup>1</sup> طلعة أسعد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره ، ص 227 .

د. خطر عدم التحويل

يرتبط هذا النوع من المخاطر بظروف لا دخل للطرفين المتعاقدين فيها ، ويكون نتيجة ظروف سياسية ، أو تشريعات بلد إقامة المشتري تهدف إلى توقيف أو تأجيل عملية تحويل العملة الصعبة إلى الخارج .

خلاصة الفصل

لقد تطرقنا إلى تعريف التجارة الخارجية و أهميتها و كذلك إلى الأطراف المتداخلة فيها و الوثائق المستعملة و تطرقنا أيضا الى العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية ومخاطرها.

و من خلال دراستنا لهذا الفصل برزت أهمية التجارة الخارجية و يمكن أن نقول إن التطور الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على التجارة الخارجية، أو بالأحرى فهذه الأخيرة تعتبر الركيزة الأساسية لازدهار اقتصاد أي بلد كان متقدما أو متخلفا رغم وجود بعض المخاطر.

# الفصل الثاني

أساليب الدفع في التجارة الخارجية

تمهيد :

يعتبر أسلوب الدفع في التجارة الخارجية مسألة يهتم بها كثيرا خاصة من طرف البلدان التي تصدر منتجا واحدا ( كما هو الحال في الجزائر )، حيث هو المصدر الوحيد الذي يوفر العملات الأجنبية بنسب أكبر.

وعمليات الدفع في التجارة الخارجية تحتاج عملة صعبة وبذلك فأسلوب الدفع يرتبط بمدى توفر هذه الأخيرة لدى الدولة .

تطرح التجارة الخارجية وبصفة خاصة الواردات مشاكل أحيانا متعددة بين الأطراف المتعاملة التي لا تتواجد في نفس البلد ، ولذلك نجد تدخل البنوك والمؤسسات المالية في أغلب هذه التعاملات نظرا لخبراتها ومساعداتها المالية ، كما أنها تقوم بتأمين البلد من جهة وتدعيم الصادرات التي توفر العملة الصعبة للبلد من جهة أخرى .

المعاملات التي تتوسط فيها البنوك والمؤسسات المالية تختلف فيها طريقة الضمان والدفع وذلك يرتبط حسب العقود المبرمة بين المستورد و المصدر وهذا ما ولد تقنيات عديدة ومتنوعة يتم التعامل بها.

هذا ما سوف نحاول التطرق إليه في هذا الفصل من خلال تعرضنا للمباحث التالية:

- المبحث الأول : الدفع قصير الأجل.
- المبحث الثاني : الدفع متوسط وطويل الأجل.
- المبحث الثالث : الدفع عن طريق الاعتماد المستندي.

### المبحث الأول : الدفع قصير الأجل

يسمح الدفع قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية للمصدرين والمستوردين على حد سواء بالحصول على مصادر الدفع الممكنة لإجراء صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن وفي هذا المبحث نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من الدفع.

### المطلب الأول : التحصيل المستندي

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة ، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي .

### الفرع الأول : مفهوم التحصيل المستندي

التحصيل المستندي هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة أولاً بكمبيالة ، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة.<sup>1</sup>

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه ، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي إلتزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة ، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد...الخ.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Yves Simon , "Techniques Financières Internationales" , 5<sup>ème</sup> édition, 1993, P 502.

<sup>2</sup> مدحت صادق ، " أدوات وتقنيات مصرفية" ، دار غريب للطباعة والنشر ، القاهرة ، 2001 ، ص 30 .

### الفرع الثاني: أطراف عملية التحصيل المستندي

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- الطرف المنشئ للعملية ( المصدر أو البائع أو المحول ) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
- البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- المشتري أو المستورد، وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: الطرق المختلفة للتحصيل المستندي

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما :

#### - المستندات مقابل الدفع: document contre paiement.

في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.<sup>2</sup>

#### - المستندات مقابل قبول الكمبيالة: document contre acceptation

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري - المسحوبة عليه الكمبيالة- بقبولها و التوقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة و بهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص 31.

<sup>2</sup> الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص 120.

<sup>3</sup> مدحت صادق، مرجع سبق ذكره ، ص 33.

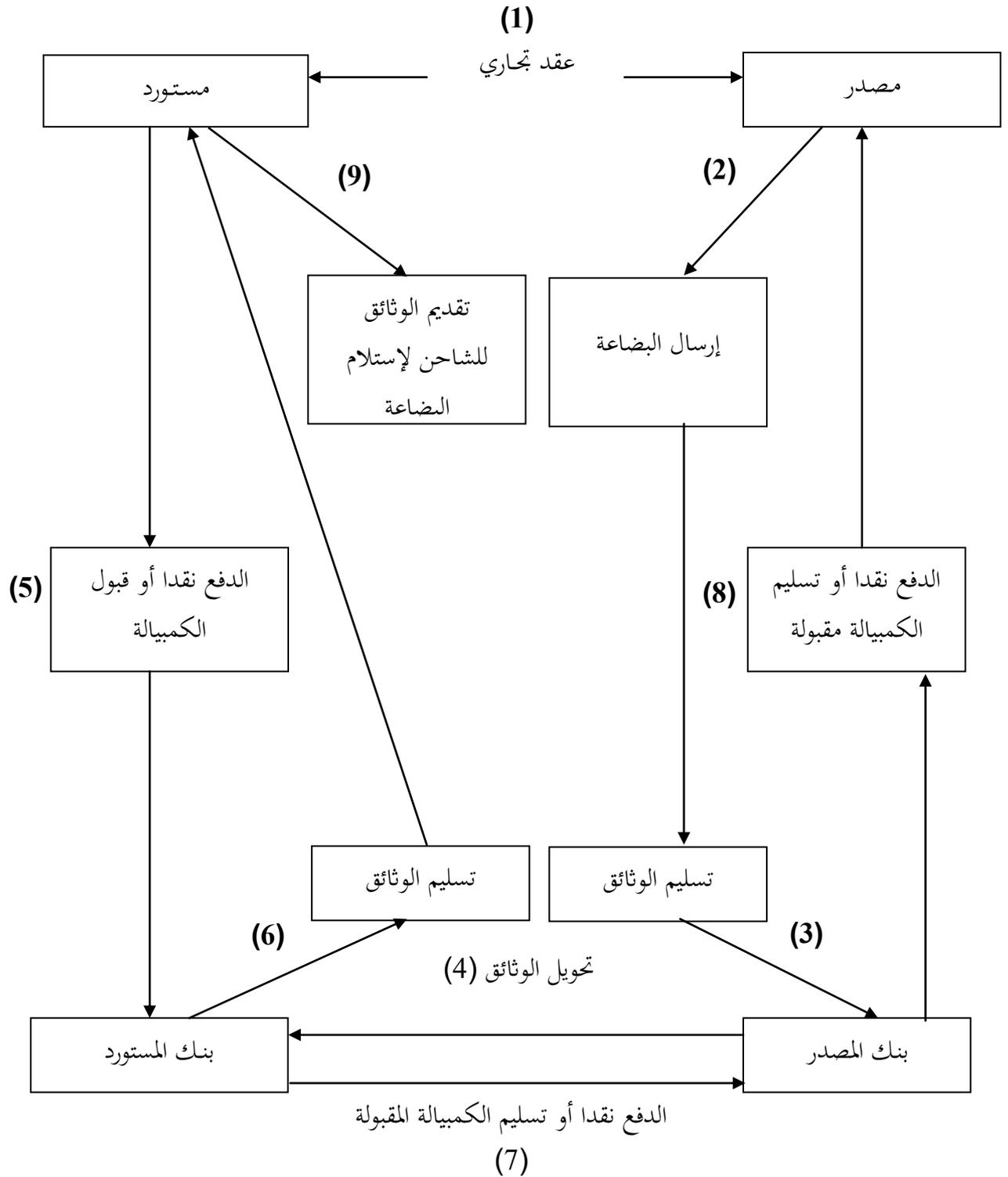
الفرع الرابع : سير عملية التحصيل المستندي

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

- يقوم الطرفان ( المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري ، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
- يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

والشكل الموالي يوضح المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي.

شكل رقم (1) : سير عملية التحصيل المستندي.



la source : Philippe Guarsuault et Stephane Priami , **op-cit** , P 109.

### الفرع الخامس: مزايا وعيوب التحصيل المستندي

توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها :

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة .
- تتيح للمشتري ( المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري<sup>1</sup>.

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي إلزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة<sup>2</sup>.

- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...إلخ.
- كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة<sup>3</sup>.

### المطلب الثاني : تحويل الفاتورة L affacturage–Factoring

تعتبر عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات الدفع قصير الأجل للتجارة الخارجية خاصة في السلع الاستهلاكية.

#### الفرع الأول : مفهوم عملية تحويل الفاتورة

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

1-مدحت صادق: مرجع سبق ذكره ، ص 34 .

<sup>2</sup> - Farouk Bouyacoub ,op-cit, P 263.

<sup>3</sup> -مدحت صادق: مرجع سبق ذكره ، ص 35 .

الدين وضمان حسن القيام بذلك ، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعاً لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للدفع قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر<sup>1</sup>.

وقد نشأ هذا النظام في إنجلترا منذ أوائل القرن التاسع ، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية و ما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى .

#### الفرع الثاني : أطراف عملية تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية<sup>2</sup> :

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

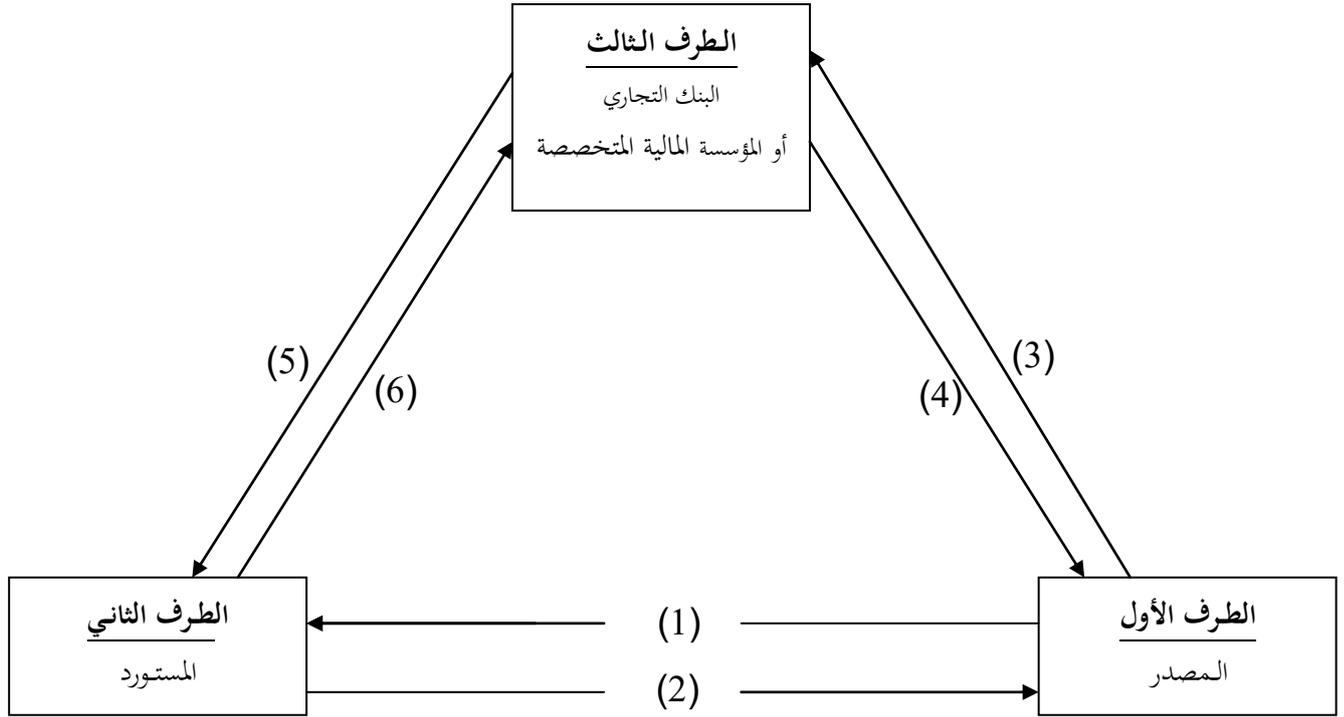
- الطرف الثاني : وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

- الطرف الثالث : وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط . والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة .

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 115.

<sup>2</sup> مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 44-45 .

شكل رقم (2) : سير عملية تحويل الفاتورة.



المصدر: مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 46.

- (1) المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معيناً إلى المستورد.
- (2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر .
- (3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة .
- (4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة - تصل إلى 80% - .
- (5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
- (6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 64 .

وتتخلص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي:<sup>1</sup>

يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع .

- يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة - تصل إلى 80% - إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة .

- في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100% من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف و العملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي ، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع و تاريخ تحصيلها من المشتري.

#### الفرع الثالث : مزايا عملية تحويل الفاتورة

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة .

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

- توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج و البيع، وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك ، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.

- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.

يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلا عن العمولات والفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> طلعت أسعد عبد الحميد ، مرجع سبق ذكره ، ص 200 .

<sup>2</sup> مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره، ص 55.

### المطلب الثالث : أساليب أخرى للدفع قصير الأجل

بالإضافة إلى أساليب الدفع سابقة الذكر هناك طرق أخرى للدفع قصير الأجل منها :

#### الفرع الأول : خصم الكمبيالة المستندية

تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه ، وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

\* **الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين :** ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه ، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند ، وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما، ولذا يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

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

\* **الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة:** ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.<sup>1</sup> إن خصم الكمبيالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكلفة الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة ، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى

<sup>1</sup> ظلت أسعد عبد الحميد ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 191-192 .

غاية تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا جاهزة.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني : التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير - مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها - أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزيتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الإستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة ( أي التي تمت بها الصفقة).

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزيتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الإستحقاق. وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، المرجع سبق ذكره، ص ص 120-121.

### الفرع الثالث : تأكيد الطلبية

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا ، حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا ، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم و المحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية (solvabilité) لهذا المستورد ( قدرة المستورد على السداد).

وآلية تأكيد الطلبية هذه ، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة و المدروسة.

### المبحث الثاني : الدفع متوسط وطويل الأجل

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

### المطلب الأول : قرض المورد *crédit fournisseur*

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين ،الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية، من اجل ربح أكبر عدد من المتعاملين (الأسواق).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Philippe Guarsuault, *op-cit*, P 199.

### الفرع الأول: تعريفه

هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة ( جزئيا أو كليا ) ، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد. وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات الدفع التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط تصل مدة هذا القرض إلى (07) سنوات في حالة المدى المتوسط ، و(10) سنوات في حالة المدى الطويل ، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل ( COFACE في فرنسا و( HERMES ) في ألمانيا ، و( SACCE ) في إيطاليا . وتقوم هذه الأخيرة بتغطية الأخطار السياسية ، وأخطار الكوارث الطبيعية ، وكذلك مخاطر عدم التحويل.

### الفرع الثاني : خصائصه

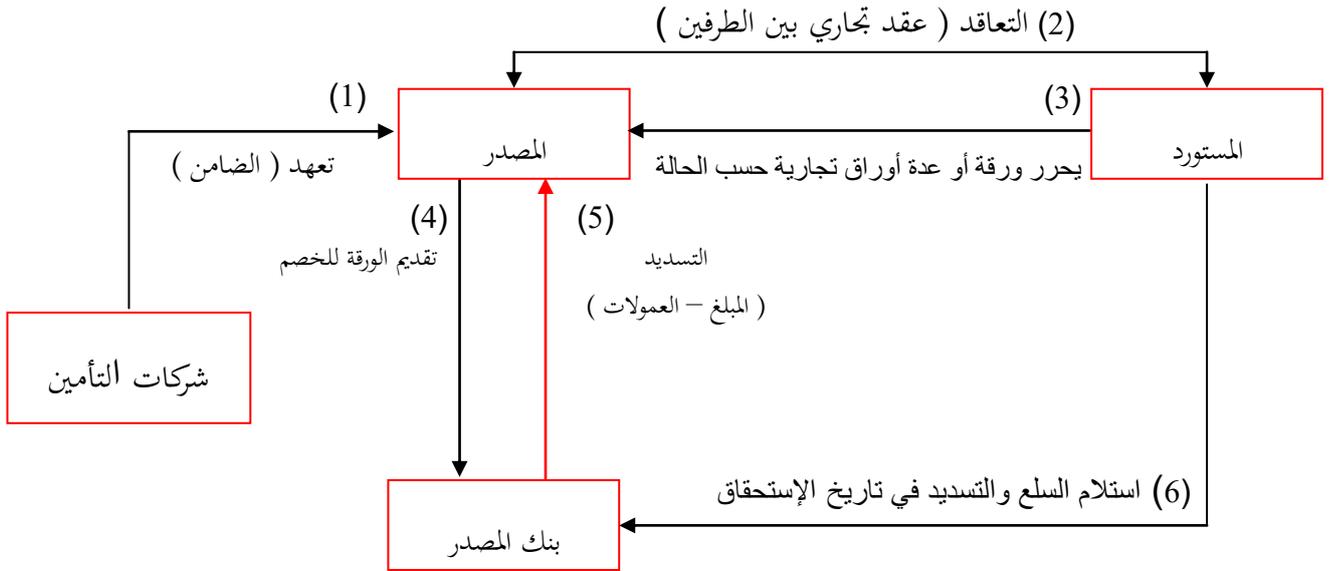
- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق دفعها ، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا .  
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث : سير العملية

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص 125.

شكل رقم (3) : سير عملية قرض المورد .



**La Source :** Henri Suberge Et Pierre Maurer , "**Financement Et Assurance Des Cerdits A L'exportation**" , Droz , Paris , 1985,P103.

### الفرع الرابع : مزايا وعيوب قرض المورد

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وبذلك يكسب الوقت.
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين و التحويل.
- يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد.
- لا يمكن للمستورد فصل شروط الدفع عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط الدفع مقارنة بعناصر العملية الأخرى<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: قرض المشتري Crédit acheteur

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات .

### الفرع الأول: تعريفه

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر ، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه ، فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبية مع استلامه الآني للبضاعة ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.<sup>2</sup>

وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كليا من قيود تحمل أعباء القرض ، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه .

### الفرع الثاني: خصائصه

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين<sup>3</sup>:

### أولا- العقد التجاري

يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة ، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري .

<sup>1</sup> Guy Omar André , " commerce international", édition Dalloz, 1992, P 165.

<sup>2</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.

<sup>3</sup> Yves Simon , op-cit, P 529.

ثانيا- عقد القرض

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

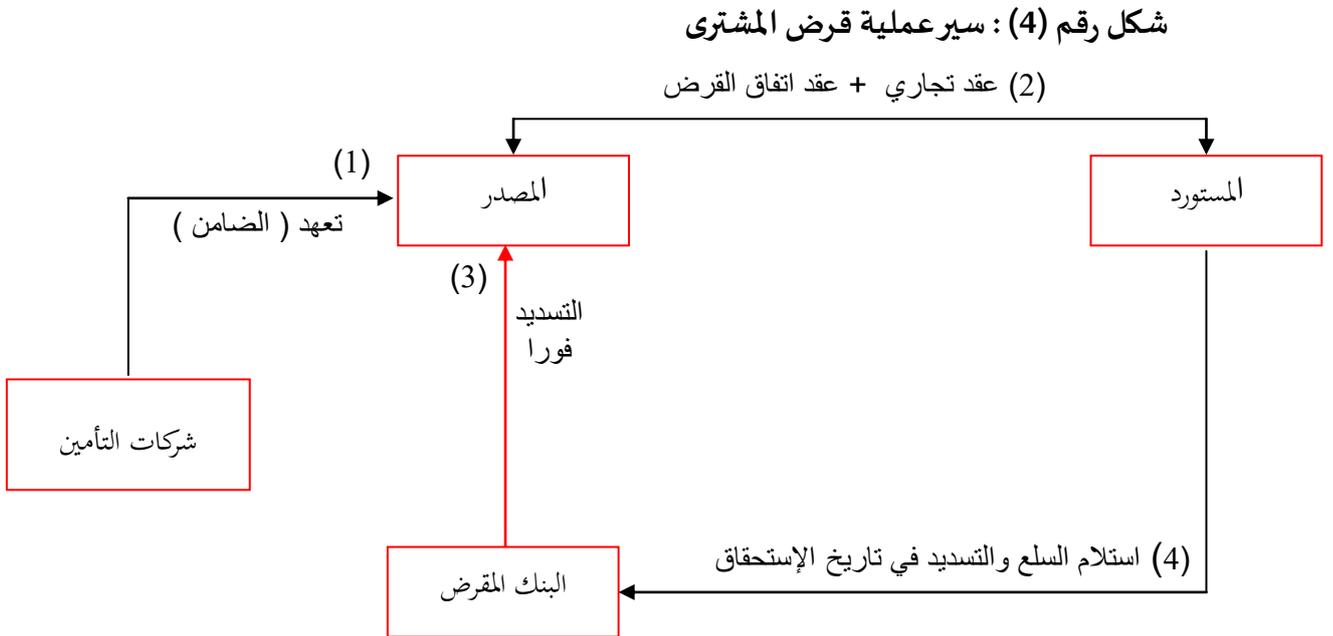
يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من الإلتزامات في العقد ، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي .

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

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة ، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالإعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق ، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة ، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد السواء.<sup>1</sup>

الفرع الثالث : سير العملية

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي :



La Source : Philippe Guarsuault Et Stephane Priami, Op-Cit ,P200.

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

الفرع الرابع : خطوط القرض ( البروتوكولات )

تعتبر البروتوكولات ( خطوط القرض ) الحكومية و البنكية شكلا مهما لقرض المشتري ، والتي توجه لتمويل صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة مثل السدود والسكك الحديدية<sup>1</sup>

أ. البروتوكولات الحكومية (خطوط القرض الحكومية)

تمنح حكومة البلد المقرض لبلد أجنبي قروضا لتسهيل شراء المنتجات والمعدات، هذه القروض تكلفتها منخفضة .

ب. البروتوكولات البنكية ( خطوط القرض متعددة الأطراف )

عندما يمضي بروتوكول حكومي يتفق بنك أو عدة بنوك على بروتوكول ما بين البنوك ، يتم فيه تحديد إجراءات التمويل اللازمة للاستعمال ، فترة القرض ، طريقة التمويل المتفق عليه ، شروط الدفع، استحقاقات الدفع ، تكلفة القرض والضمانات و الكافلات المطلوبة إلى جانب هذه البروتوكولات المنعقدة، يمكن أن تتم عدة اتفاقيات بنكية ممضاة بصفة مستقلة عن البروتوكولات الحكومية السابقة.<sup>2</sup>

وفي هذا الإطار لقد سمح للمتعامل الجزائري أن يمول وارداته بإدراجها ضمن خط قرض متعدد الأطراف ، أو خط قرض حكومي وذلك حسب المادة رقم 07 من التعليمات رقم 20/94 الصادرة عن بنك الجزائر والمحددة لشروط عمليات الاستيراد .

الفرع الخامس: مزايا وعيوب قرض المشتري

- مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد.<sup>3</sup>

- يتحصل المورد على المبلغ نقدا وفقا للشروط المتفق عليها في العقد ، وبذلك فهو معفى من خطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض .

- خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع .

<sup>1</sup> Michel Jura , " **Technique – Financière Internationale**", Dunod, Paris, 1999, P 354.

<sup>2</sup> Yves Simon, **op-cit**, P 539.

<sup>3</sup> Guyomar André , **op-cit**, P 167.

### المطلب الثالث : أساليب أخرى للدفع متوسط وطويل الأجل

بالإضافة إلى تقنيات الدفع سابقة الذكر هناك أساليب أخرى للدفع متوسط وطويل الأجل

منها:

#### الفرع الأول : الدفع الجزافي

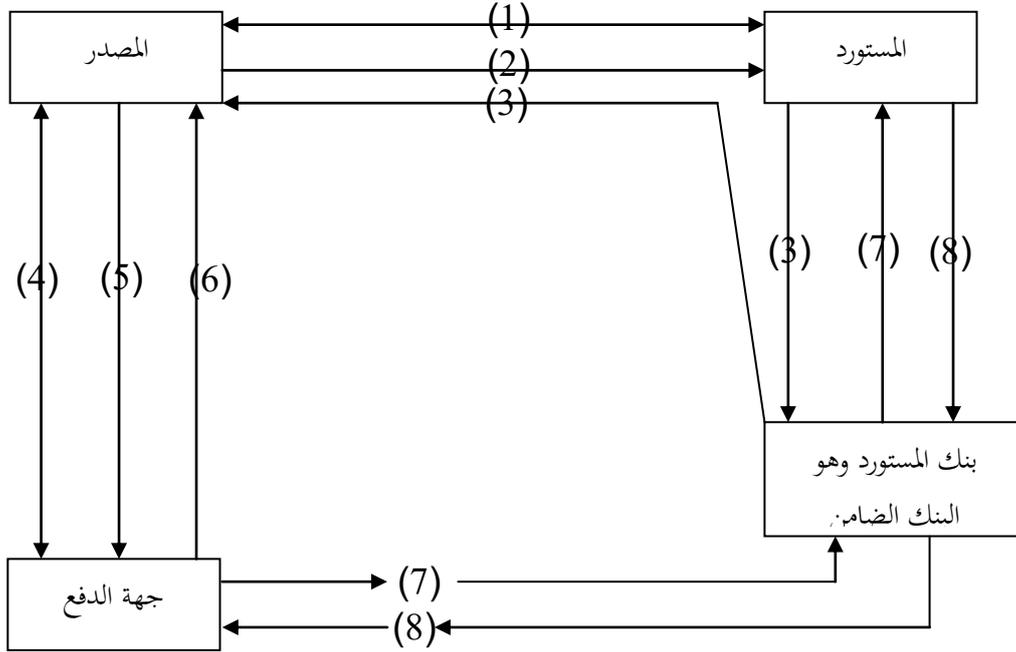
تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات الدفع في التجارة الخارجية ، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري ، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر ، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته ، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع ، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً. من خلال هذا التعريف نلاحظ أن الدفع الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين :

- الأولى : وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

- الثانية: أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة ( أي ممتلكو هذا الدين ) وهذا مهما كان السبب.<sup>1</sup> والشكل الموالي يوضح سير العملية.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش: مرجع سبق ذكره، ص 126.

شكل رقم (5) : سير عملية الدفع الجزائي



المصدر: مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص 37.

- (1) عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
- (2) تسليم السلعة المباعة للمستورد.
- (3) تسليم السندات الإذنية للمصدر.
- (4) عقد التمويل الجزائي بين المصدر وجهة التمويل.
- (5) تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.
- (6) سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.
- (7) تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحويلها عند الإستحقاق.
- (8) سداد قيمة السندات في تواريخ الإستحقاق .

- 1 إن الدفع الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:
- 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 هيكله 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 ، والمرتبطة بطبيعة العمليات التجارية .
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

#### الفرع الثاني : قرض الإيجار الدولي Le leasing international

هو عبارة عن آلية للدفع متوسط الأجل للتجارة الخارجية ، ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير ، وهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية ، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بغض الدول من دول أخرى.

كما تستخدم هذه الإعتمادات في تمويل العمليات العالمية الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن .

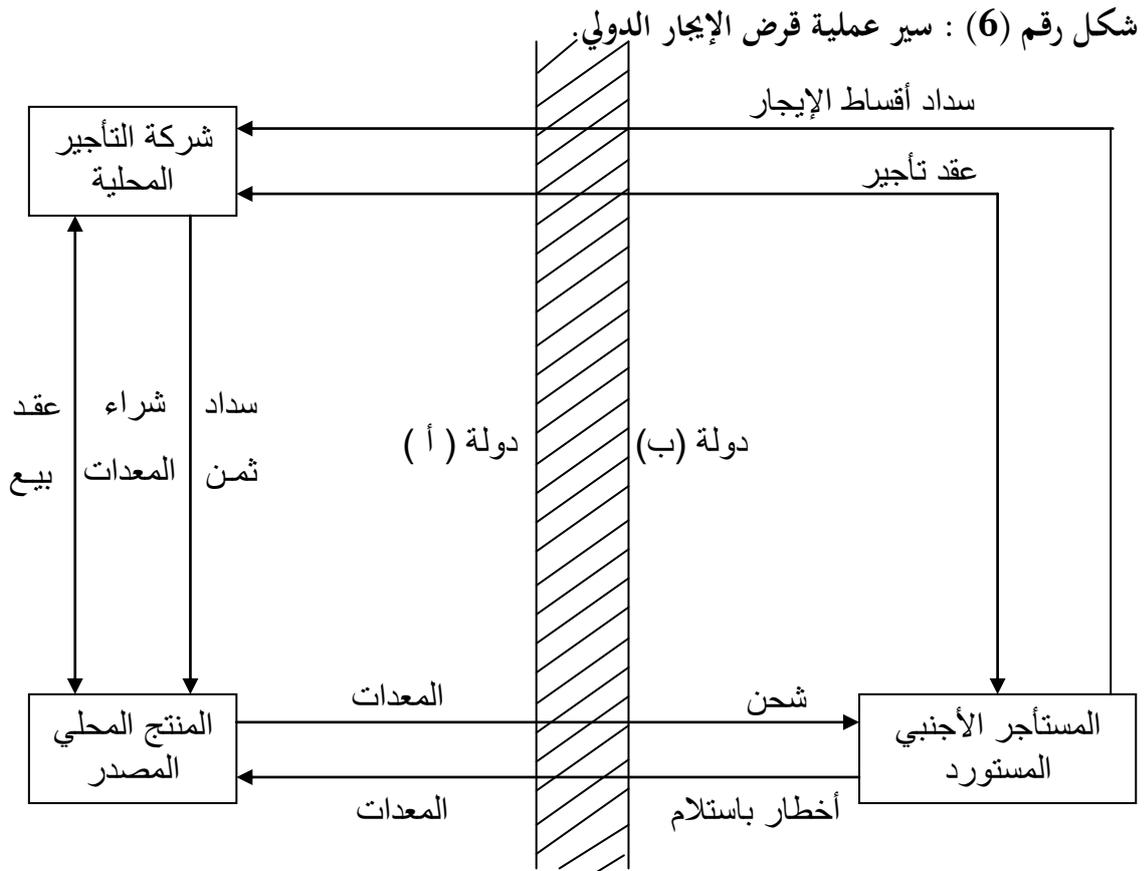
وفي هذا الإطار جاء في قانون المالية لسنة 1996 إنشاء قرض الإيجار الدولي للمواد المتحركة ذات الاستعمال المهي ، تخضع هذه العملية لنظام جمركي يعفي الحقوق والرسوم الجمركية عند القبول المؤقت لهذه المواد<sup>2</sup>.

في نهاية فترة الإيجار وفي حالة اختيار شراء التجهيزات عن طريق قرض ، يلجأ المستورد إلى التخليص الجمركي.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 126 .

<sup>2</sup> طلعت أسعد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره ، ص 141 .

والنظام 09-96 الصادر بتاريخ 03 جويلية 1996 لبنك الجزائر ، يضع الأسس العامة التي تحكم القرض التأجيري الدولي .  
والشكل الموالي يوضح سير عملية قرض الإيجار الدولي .



المصدر : مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص 61 .

• مزاياه وعيوبه

- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري .
- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة ، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية .
- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك ، وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة ، أعباء الإستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير .
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة ، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.<sup>1</sup>

الفرع الثالث : قروض الدفع المسبق

- يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق ، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري .
- فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية ، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت ، وهي ما يعرف بقرض التمويل المسبق بمعدل مستقر .
- وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل ، كون التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزءاً من نفقات إنجاز العقد ، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر ، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Yves Simon, **op-cit**, P 246 .

<sup>2</sup> Philippe Guarsuault et Stephane Priami , **op-cit**, P 181 – 184 .

### المبحث الثالث : الدفع عن طريق الإ اعتماد المستندي

إن التطور الاقتصادي كان له تأثير على الساحة العالمية ولاسيما عندما تم إنشاء أقطاب سياسية واقتصادية محلية مثل الاتحاد الأوروبي وانهيار القطب الاشتراكي وتوجه الدول لانتهاج النظام الاقتصادي الحر فإنه، وفي ظل هذه التغيرات.

أصبح الاعتماد المستندي وما يقوم به من دور فعال في تسهيل المعاملات التجارية الدولية نظرا لكونه أفضل طرق الدفع ، في تسوية المعاملات التجارية الدولية لسهولة الإجراءات المتبعة وسرعة النتائج المتحصل عليها.

#### المطلب الأول : ماهية الإ اعتماد المستندي

للتعرف على ماهية الإ اعتماد المستندي تم التطرق إلى العناصر التالية :

#### الفرع الأول : مفهوم الإ اعتماد المستندي

قدمت للإ اعتماد المستندي عدة تعاريف منها مايلي<sup>1</sup> :

إن كلمة الإ اعتماد هنا يقصد بها قرض ، أما المستندي يقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض ، أما من حيث تعريف الإ اعتماد المستندي ذاته ، يمكن التمييز بين تعريفين أساسيين للمفهوم الواحد ، وذلك من الناحية الإصطلاحية ومن الناحية التقنية .

فمن الناحية الإصطلاحية يقصد بالإ اعتماد المستندي ذلك الإ اعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب عميله أيا كانت طريقة تنفيذه ، سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الإ اعتماد ، وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للأرسال ، وبعبارة أخرى فهو إ اعتماد ناشئ عن وساطة بنكية ( بنكين ) لمتعاملين إثنين ، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع ، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين .

أما من الناحية التقنية فالإ اعتماد المستندي يعني الدفع مقابل المستندات ، وهي الوسيلة الأكثر شيوعا وإستعمالا في مجال التجارة الخارجية ، فهو عملية قرض من نوع الإلتزام بالإمضاء ، بناء على طلب المستورد ( مشتري البضاعة ) الذي طلب فتح إ اعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر ، بعد أن يكون الطرفان قد إتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله، مع تحديد نوع الإ اعتماد الذي فتحه ، وبموجب هذا الإلتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد.

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس ، " الوجيز في البنوك التجارية " ، ديوان المطبوعات الجامعية ، قسنطينة ، الجزائر ، 2000 ، ص 86 .

كما يعرف الإعتقاد المستندي بأنه : " تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الإعتقاد بناء على طلب عميله ، يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد ( المصدر ) بأن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا العقد".<sup>1</sup>

كما يعرف الإعتقاد المستندي بأنه " عقد يتعهد البنك بموجبه بدفع مبلغ محدد للمستفيد إذا ما قدم هذا الأخير في أجل محدد وثائق معينة".<sup>2</sup>

وخلاصة القول أن "الإعتقاد المستندي هو تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الإلتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها".

### الفرع الثاني : أطراف الإعتقاد المستندي

يشترك عادة في تنفيذ الإعتقاد المستندي أربعة أطراف هي :

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

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

ثالثا- بنك المراسل : وهو بنك المصدر ، بحيث عند تلقي البنك المراسل إشعار بفتح إعتقاد لصالح أحد متعامليه يقوم بدوره بتبليغه للمستفيد سواء بإضافة تأكيده أو دون ذلك .

رابعا- المستفيد : وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد من الإعتقاد المفتوح لصالحه أي ( المصدر ) ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للإعتقاد ، ويقوم بتقديم

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد ، " البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها " ، الدار الجامعية للطباعة و النشر و التوزيع ، الإسكندرية ، 2000 ، ص 248 .

<sup>2</sup> Farouk Bouyacoub , op-cit ,P 263 .

المستندات الضرورية والمطابقة للعقد المبرم إلى البنك المراسل فور إتمام العملية ( عملية الشحن و التصدير).<sup>1</sup>

الفرع الرابع : أهمية الإعتماد المستندي

إن أهمية الإعتماد المستندي تكمن فيما يلي :<sup>2</sup>

أولاً- بالنسبة للمشتري ( المستورد )

- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي إشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماما لما اتفق عليه مع البائع ، وإنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الإعتماد .

- يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات ، إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن ، وإنما غالبا عند تسلمه المستندات من البنك.

- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجارها وعلاقاتها الخارجية ، ويحقق وفراً في المال والوقت ويؤمن ضمانا بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.

- لا يتنقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائياً عن طريق الوساطة البنكية ، وكذلك الحال بالنسبة للمصدر .

ثانياً- بالنسبة للبائع ( المصدر)

- حقق الإعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثلث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات ، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمت البضائع الواردة في الإعتماد.

- يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع .

- يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف .

- بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى .

- إن إبقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع ، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين الوستاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 96-97 .

<sup>2</sup> أنطوان الناشف ، خليل الهندي ، " العمليات المصرفية والسوق المالية "، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998 ، ص 89 .

### ثالثا- بالنسبة للبنوك

- يعتبر الإعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية ، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه.<sup>1</sup>

- تستفيد البنوك من عمليات الإعتماد المستندي بعمولة فتح الإعتماد وتنفيذه ، وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) لغاية تاريخ استيفائها وإستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الإعتماد.

### رابعا- بالنسبة للتجارة الخارجية

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

فكل هذا يساهم في رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها ، ممثلة أساسا في وسيلة الإعتماد المستندي كاستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية .

### المطلب الثاني : أنواع الإعتماد المستندي

هناك عدة تقسيمات للإعتمادات المستندية وفقا لعدة معايير، والتي يمكن تصنيفها

كالتالي:

#### الفرع الأول : أنواع الإعتماد من حيث درجة إلتزام البنوك

##### أولا- الإعتماد المستندي القابل للإلغاء cre. doc. Révocable

يظهر هذا النوع من الإعتماد عند ما يقوم بنك المستورد بفتح إعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء ، وعليه فإن الإعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد تجاه المصدر ، ومن الممكن أن يلغى في أي لحظة ، وهذه السليبيات تجعل هذا النوع من الإعتمادات المستندية نادرة الإستعمال. وفي حالة وجود أي إعتماد مستندي غير موضح المعالم ( نوعه ) فإنه يعد تلقائيا من قبل الإعتمادات المستندية القابلة للإلغاء ، وهو ما نصت عليه الأحكام والقواعد الدولية للإعتمادات المستندة في مادتها السابعة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 88 .

<sup>2</sup> عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 90 .

ثانيا- الإعتتماد المستندي غير قابل للإلغاء **cre. doc. irrévocable**

عندما يصدر الإعتتماد بهذه الصفة فإن البنك فاتح الإعتتماد يكون ملتزما بصورة نهائية بتففيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليها في عقد فتح الإعتتماد ، شريطة أن تكون المستندات مطابقة تماما لبنود وشروط الإعتتماد ، فبنك المستورد لا يمكنه أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف ، غير أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يضيف تعهده إلى تعهد بنك المستورد ، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.

ومن ثم فأهم ما يميز هذا النوع من الإعتتماد المستندي هو أن إمكانية التغيير في شروط العقد أو إلغائها مرهونة بإتفاق وتراضي أطراف العقد، فضلا عن تحديد مدة صلاحيته بتاريخ أقصى متفق عليه، أما عن مساوئه فهي تتعلق أساسا بالأضرار التي يمكن أن تلحق بالمستفيد خاصة فيما يتعلق بخطر عدم الملائمة وخطر البلد ذاته ( خطر سياسي وإقتصادي) بحيث أن البنوك غير مسؤولة على مثل هذه الأخطار ، فضلا عن عدم السرعة في التنفيذ وذلك للإجراءات التي يتطلب إتخاذها وقتا قبل التنفيذ.<sup>1</sup>

ثالثا- الإعتتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز (المؤكد) **cre. doc. irrévocable et confirmé**

إن الإعتتماد المستندي المعزز ( المؤكد أو المثبت ) يكون في حالات الإعتتماد غير قابل للنقض وفيه يشترط البائع ( المستفيد) تدخل بنك ثان ليضمن له الوفاء بقيمة المعاملة التجارية ، وكل ذلك ليزداد إطمئنانا على تحصيله لمقابل معاملته، وبهذا يكون إستفاد من إلتزامين مستقلين :

- إلتزام البنك المصدر أي بنك المستورد في الداخل.

- إلتزام البنك المختار أي بنك المصدر في الخارج.

فالبنك الثاني يأخذ عمولة لقاء تعزيزه وتأكيد الإعتتماد، ويمثل ضمانا للمستفيد لإتمام صفقته نيابة عن بنك المستورد ، على إعتبار أنه في حالة ما إذا طلب بنك الأمر ( المستورد) من بنك آخر إثبات إعتماده غير قابل للإلغاء ووافق هذا الأخير على عملية التثبيت، تصبح هذه العملية إلتزاما قطعيا من طرف البنك المثبت (المعزز) ، إضافة إلى إلتزام البنك الأمر إلى غاية تقديم المستندات المتفق عليها وتنفيذ الإعتتماد، إن هذا النوع من الإعتتماد المستندي يلجأ إليه عادة، عندما يكون المتعاملان غير معروفين لبعضهما البعض معرفة تامة في مجال نشاطهما ومعاملتهما ، أو لفقدان الثقة فيما بينهما وخاصة من جانب المصدر (البائع) ، كما ويمكن أن يلجأ كذلك إلى التثبيت في حالة ما إذا كان بنك المستورد غير معروف أو لا يتمتع بسمعة كبيرة في الأوساط المالية ،

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 91 .

أو أن البائع غير مطمئن إليه ، ويطلب كذلك التعزيز أو التثبيت في حالة ما إذ كانت الوضعية الإقتصادية أو السياسية وكذلك الحالة الأمنية في البلد فاتح الإعتماد غير مستقرة أو متدهورة ، مما يلجأ إلى طلب تثبيت إعتماده لدى بنكه ، وإذا حصل على الموافقة معني ذلك أنه يمكن له أن يحصل على قيمة الصفقة في الموعد المحدد دون مراجعة البنك المرسل ، وأهم ما يميز هذا الإعتماد هو إزدياد عنصر الثقة والضمان بالنسبة للبائع خاصة ، أما عن مساوئه فهي مرتبطة بالزمن والتكلفة في الوقت ذاته ، فتنفيذ هذا النوع من الإعتماد يتطلب وقتاً وتكلفة أكبر مقارنة بالأنواع الأخرى ، علماً بأن معظم الدول تلجأ إلى التعامل بهذا النوع من الإعتماد ومن بينها الجزائر .

#### الفرع الثاني : أنواع الإعتمادات من حيث كيفية تنفيذها أولاً- الإعتماد المستندي المنفذ بالإطلاع cre. doc. à vue

وهو ذلك الإعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره للوثائق وتحقق البنك من صحتها ، بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور إستلامه للسندات والوثائق الواردة إليه أو للتحصيل عليها من المستفيد ( المصدر).<sup>1</sup>

#### ثانياً- الإعتماد المستندي المنفذ بالقبول cre. doc. par acceptation

إن الغرض من إعتماد القبول هو إعطاء المستورد الوقت الضروري للسداد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الإعتماد قبل حلول أجل السداد ، وبذلك يتجنب اللجوء إلى الإقتراض لتمويل عملية الاستيراد ، وبعد الإنتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الإعتماد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل التوقيع بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على أيهما ثم إعادتها إليه ، وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه إما لتحصيل قيمتها في تاريخ إستحقاقها مقابل عمولة إذا كان في حاجة عاجلة إلى السيولة .

#### ثالثاً- الإعتماد المستندي المنفذ بالدفع المؤجل cre. doc. à paiement différé

بالنسبة لهذا الإعتماد لا يتم الدفع للمستفيد فوراً عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد إنقضاء مدة من الزمن محددة في الإعتماد ، وإعتماد الدفع المؤجل يمنح للمشتري فترة سماح وفي نفس الوقت يضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الإعتماد ، ويلاحظ أن الفرق بين الدفع لأجل والدفع بالقبول هو أنه:<sup>2</sup>

- في إجراءات القبول يتلقى المصدر الكمبيالة مقبولة ، مقابل وصول المستندات للمشتري .
- في الدفع لأجل يتلقى المصدر وعداً بالدفع في تاريخ الإستحقاق المتفق عليه.

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 91-93 .

<sup>2</sup> مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص 21-22 .

الفرع الثالث : أنواع الإعتمادات حسب ما تقتضيه مصلحة المتعاملين

أولاً- الإعتماد المستندي المتجدد **cre. doc. revolving**

يطلق عليه البعض الإعتماد الدائري ، وهو الإعتماد الذي تتجدد قيمته تلقائياً دون الحاجة لإجراء أي تعديل أو تمديد للإعتماد ، قد يكون الإعتماد المتجدد تراكمياً أي أن المبلغ غير المستخدم في فترة معينة يحمل إلى الفترة القادمة ، وقد يكون الإعتماد المتجدد غير تراكمي أي أن المبالغ غير المستخدمة لا تحمل إلى الفترة الموالية.<sup>1</sup>

وينصح بعدم فتح هذا النوع من الإعتمادات إلا في أضيق الحدود ولعملاء ممتازين في التعامل والإلتزام ، نظراً لخطورته وخصوصاً إذا كان من النوع التراكمي الأمر الذي يعطي المستفيد حرية كبيرة في التحكم في قيمة المستندات وكمية البضاعة المشحونة لدرجة أن المستفيد يمكنه أن لا يشحن أي جزء من البضاعة خلال عدد دورات الإعتماد.<sup>2</sup>

أولاً- الإعتماد المستندي المشروط **cre. doc. red clause**

هذا النوع من الإعتمادات يسمح للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن ، تخصص قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقاً ، ويعني هذا بطبيعة الحال أن معطي الأمر يوافق مسبقاً على السماح للمستفيد - وفقاً للإتفاق بينهما - بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الإعتماد قبل تقديم مستندات الشحن ، ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدماً لتمويل نقل البضاعة من الداخل إلى ميناء الشحن أو لتعبئة البضاعة ، وفي بعض الحالات تستعمل تلك المبالغ لشراء أو لرد سلفة لبنك كانت البضاعة مرتبهة لديه ، وهذا يعتبر وسيلة لتمويل البائع الذي يفتقر إلى الإمكانيات المالية الكافية لإعداد البضاعة للشحن.<sup>3</sup>

ثانياً- الإعتماد المستندي القابل للتحويل **cre. doc. transférable**

بمقتضى هذا الإعتماد يمكن للمستفيد أن يطلب من بنك المشتري تحويل الإعتماد المفتوح ، لصالح مستفيد آخر ، وينبغي أن يرد البنك بقبول ذلك حتى يتمكن المستفيد من إتمام عمليات الإستيراد والتصدير والحصول على قيمة الصفقة ، علماً بأن شروط الإعتماد القابل للتحويل تبقى سارية كما هو الشأن عند الإتفاق عليهما مع المستفيد الأول ، أي المتعلقة بالإعتماد الأصلي ، ما عدا ما يتعلق بالشروط التي تخص البضاعة ذاتها (سعر ، كمية ، نوع ، تاريخ الإستلام) وعادة ما يلجأ إلى هذا النوع من الإعتماد عندما يكون المصدر ليس هو المنتج الفعلي للبضاعة أو لجزء منها ، أو يكون غير جاهز في الميعاد المتفق عليه ، وحفاظاً على سمعته يطلب أو يسمح بتحويل الإعتماد المفتوح لصالحه إلى آخرين.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سبق ذكره ، ص 258 .

<sup>2</sup> جمال يوسف عبد النبي ، "الإعتمادات المستندية" ، مركز الكتاب الأكاديمي ، عمان ، 2001 ، ص 25 .

<sup>3</sup> مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص 20 .

**ثالثا- الإعتماد المستندي القابل للتجزئة cre. doc. dévisible**

وهو ذلك الإعتماد الذي يمكن بموجبه شحن البضاعة على دفعات وقبض ثمن كل دفعة عندما يتم شحنها ، علما بأن التجزئة قد تكون مكانية كما قد تكون زمانية ، فالمكانية تعني السماح بشحن البضاعة على أكثر من وسيلة نقل ( برية ، بحرية ، جوية ) في الوقت ذاته ، وذلك بالإرتباط وطبيعة نشاط المستورد وتوزيع نشاطه الذي يقتضي هذه التجزئة ، أما الزمانية فتعني السماح للمورد بتوريد السلعة على دفعات وذلك بموجب هذا الإعتماد ذاته ، وكل ذلك لظروف المصدر أو لظروف المستورد التي تتطلب هذه التجزئة ، ويترتب على كل ذلك تجزئة في الوفاء بالإعتماد المستندي ، أي تجزئة في التسديد.<sup>1</sup>

**رابعا- الإعتماد المقابل أو الإعتماد الضهير Le contre – credit**

هي عملية تتضمن إعتمادين ، يفتح الأول لصالح المستفيد كي يقوم بتوريد البضاعة ، واستنادا إلى هذا الإعتماد يفتح المستفيد إعتمادا ثان لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الإعتماد الأول ، ويطلق على الإعتماد الثاني الإعتماد الظهير أو المساند ، وهذا الإعتماد يستخدم في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الإعتماد الأصلي ( الأول ) مجرد وسيط وليس منتجا للبضاعة ، وتكون شروط الإعتماد الثاني مطابقة لشروط الإعتماد الأول ، فيما عدا مبلغ الإعتماد وسعر الوحدة ، إذ يكونان أقل كما أن صلاحية الإعتماد الثاني يجب أن تنتهي قبل إنتهاء صلاحية الإعتماد الأول بفترة تسمح بوصول المستندات إلى المورد ، وتقديمها قبل إنتهاء فترة سريان الإعتماد الأول.<sup>2</sup>

**المطلب الثالث : أسس الإعتماد المستندي**

تشكل الوثائق وخطوات سير الإعتماد المستندي أهم الأسس التي يقوم عليها الإعتماد المستندي .

**الفرع الأول : وثائق الإعتماد المستندي**

تشكل الوثائق الأساس الذي يتم الإستناد إليه في التسوية المالية قبل الإستلام الفعلي للبضاعة ويمكن تصنيفها إلى مجموعات رئيسية كما يلي:<sup>3</sup>

**أولا- الوثائق المتعلقة بالبضاعة محل العقد****- الفاتورة التجارية facture commerciale**

إن الفاتورة تمثل المحور الرئيسي الذي يقوم عليه الإعتماد المستندي وهي تصدر من قبل المصدر لصالح المستورد ، وينبغي أن تحتوي على معلومات متعلقة بالبضاعة محل العقد ، فهي تبين كمية البضاعة ، حجمها ، قيمتها ، نوعها ، مواصفاتها ووزنها ، هذه الوثيقة يجب أن يكتب

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 94-95 .

<sup>2</sup> مدحت صادق : مرجع سبق ذكره ، ص 19 .

<sup>3</sup> عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 98 .

مبلغها بالأرقام والحروف ودون شطب ، وتححرر على أكثر من (03) نسخ ، وتوقع من قبل مصدرها وهو المصدر ، شاهدا على صحة البيانات الواردة على مثل هذه الوثيقة ، وباعتبار الفاتورة تمثل سند الملكية قانونا ، لذلك ينبغي المصادقة عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية في بلد المصدر ، ثم من قبل سفارة أو قنصلية البلد المستفيد.

#### - شهادة المنشأ **certificat d'origine**

هذه الوثيقة تبين المصدر الحقيقي للبضاعة ، حيث تتضمن إسم البلد الذي صنعت فيه ، ويصادق عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية أو إدارة الجمارك في بلد المصدر ، وأن تكون على عدة نسخ تقدم أو تستظهر عند الضرورة ، علما بأن هذه الوثيقة ضرورية جدا بالنسبة لمصالح الجمارك في بلد المستورد ، حيث أنها تمكنها من تطبيق نظام الرسوم الجمركية المناسبة لها .

#### - شهادة بلد الإرسال **certificat de lieu d'expedition**

وهي الوثيقة التي تبين لنا البلد الذي تم منه إرسال البضاعة ، على اعتبار أنها تكون مصنعة في بلد غير البلد المرسل.

#### - شهادة الوزن **certificat de poids**

وهي ضرورية في بعض السلع التي تعتمد على الوزن ، والتي تحمل بشكل سائب مثل الحبوب والفوسفات ، كذلك مهمة للأخشاب والحديد .

#### - قائمة الطرود **list de colisage**

وهي وثيقة تتضمن أرقام الطرود المشحونة وأوزانها وأحجامها ومحتوياتها التفصيلية ، وتظهر أهمية هذه القائمة بالنسبة للشاحنين عندما يتم شحن الطرود متشابهة إلى مستوردين مختلفين ، حيث تسهل عليهم عملية الفرز والتسليم.

#### - الشهادات الطبية **certificats sanitaires**

وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية

#### - الشهادات الجمركية **certificats douaniers**

وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص 118 .

هذا وبإمكان المستورد أن يطلب وثائق أخرى مثل شهادة التفتيش والفحص ، شهادة الجودة ، شهادة النوعية ، شهادة التحاليل ... إلخ .  
ثانيا- الوثائق المتعلقة بالنقل :

هذه الوثائق يتم إصدارها من قبل صاحب وسيلة النقل مهما كانت طبيعتها ويسلمها للمصدر إثباتا لنقل البضاعة ، وهي تكتسي أهمية كبيرة كونها تمثل سند الملكية للبضاعة كما هو الحال بالنسبة للفاتورة ، وتختلف وثائق النقل باختلاف كفاءته المستعملة حيث يتطلب إستعمال أي كيفية إصدار وثائق النقل الخاصة بها .  
والجدول الموالي يبين كفاءات النقل والوثائق المرتبطة بكل منها .  
جدول رقم (1) : كفاءات النقل والوثائق المرتبطة بكل منها.

الوسيلة المستعملة	الوسيلة المرتبطة بها
- عن طريق البحر .	- سند الشحن البحري .
- عن طريق الجو .	- رسالة النقل الجوي .
- عن طريق البر .	- رسالة النقل البري .
- عن طريق البريد والمواصلات	- وصل الطرود البريدية .

المصدر: عبد احق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 100 .

● سند الشحن البحري **connaissance maritime**

وتصدر عن شركة النقل البحري المرخصة وتعتبر عقد نقل وتسليم وفي نفس الوقت وثيقة ملكية للبضاعة ، وهي بمثابة الإيصال الذي يثبت استلام البضاعة من قبل الناقل تمهيدا للشحن ومن أشهر أنواعها<sup>1</sup> :

- سندات الشحن النظيفة **clean B/L**

هي السندات التي تخلو من أي تحفظ أو ملاحظة تفيد بوجود عيب في البضاعة أو بتعبئتها ، وهي التي تظهر بأن البضاعة محملة على متن الباخرة وهذا النوع تشترطه البنوك باستمرار .

● رسالة النقل الجوي **LTA**

تعتبر بمثابة عقد النقل ووصل باستلام وشحن البضاعة ، وتصدر عن شركات الطيران أو وكلائها المعتمدين ، إلا أنها تعتبر وثيقة ملكية كما هو الحال في سند الشحن البحري ، حيث يتم

<sup>1</sup> جمال يوسف عبد النبي ، مرجع سبق ذكره ، ص 47-51 .

استلام البضاعة بموجب أمر أو إذن تسليم الذي يصدره مدير المطار عند وصول البضاعة حيث يتم تظهير من قبل البنك فاتح الإعتماد والتي شحنت البضاعة باسمه كمرسل إليه.

● رسالة النقل البري

- سند الشحن بالسيارات

وتشبه إلى حد كبير سند الشحن البحري من حيث التفاصيل والبيانات التي في متنها ، وتصدر هذه السندات عن شركات تمتلك سيارات شاحنة أو عن شركات مرخصة لتعاطي أعمال الشحن البري ، وتعتبر هذه السندات وصلا باستلام البضاعة .

- سندات الشحن بالسكك الحديدية

وتشبه سند الشحن البحري وسندات الشحن بالسيارات وتعتبر وصل استلام للبضاعة ، وتصدر عن شركات السكك الحديدية أو وكلائها المعتمدين أو عن سلطة السكك الحديدية .

● وصل الطرود البريدية parcel post receipt

وتعتبر هذه الوصولات وصل استلام للبضاعة ، وتصدر عن إدارة البريد الرسمية.

ثالثا- وثيقة التأمين document d'assurance

تصدر وثيقة التأمين من إحدى شركات التأمين المعتمدة لتغطية أخطار معينة من الممكن أن تتعرض لها البضاعة ، ويراعى في وثيقة التأمين أن يكون مبلغ التأمين مساويا على الأقل لقيمة البضاعة ، ويكون في الغالب بإضافة نسبة 10 % لهذه القيمة ، كما يجب أن يكون تاريخها مطابقا لتاريخ سند النقل أو سابقا له ، ويجب أن يكون وصف البضاعة كما جاء في الفاتورة وأن يغطي التأمين كافة الأخطار المنصوص عليها<sup>1</sup>.

الفرع الثاني : سير عملية الإعتماد المستندي

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الإعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ عقب إبرام عقد البيع.

أولا- فتح الإعتماد المستندي

تستند العلاقة بين الأمر بفتح الإعتماد وبينه إلى عقد الإعتماد ، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين ، ويتم فتح الإعتماد المستندي وفق المراحل التالية :

- يوقع الأمر طلب فتح الإعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سبق ذكره ، ص 263 .

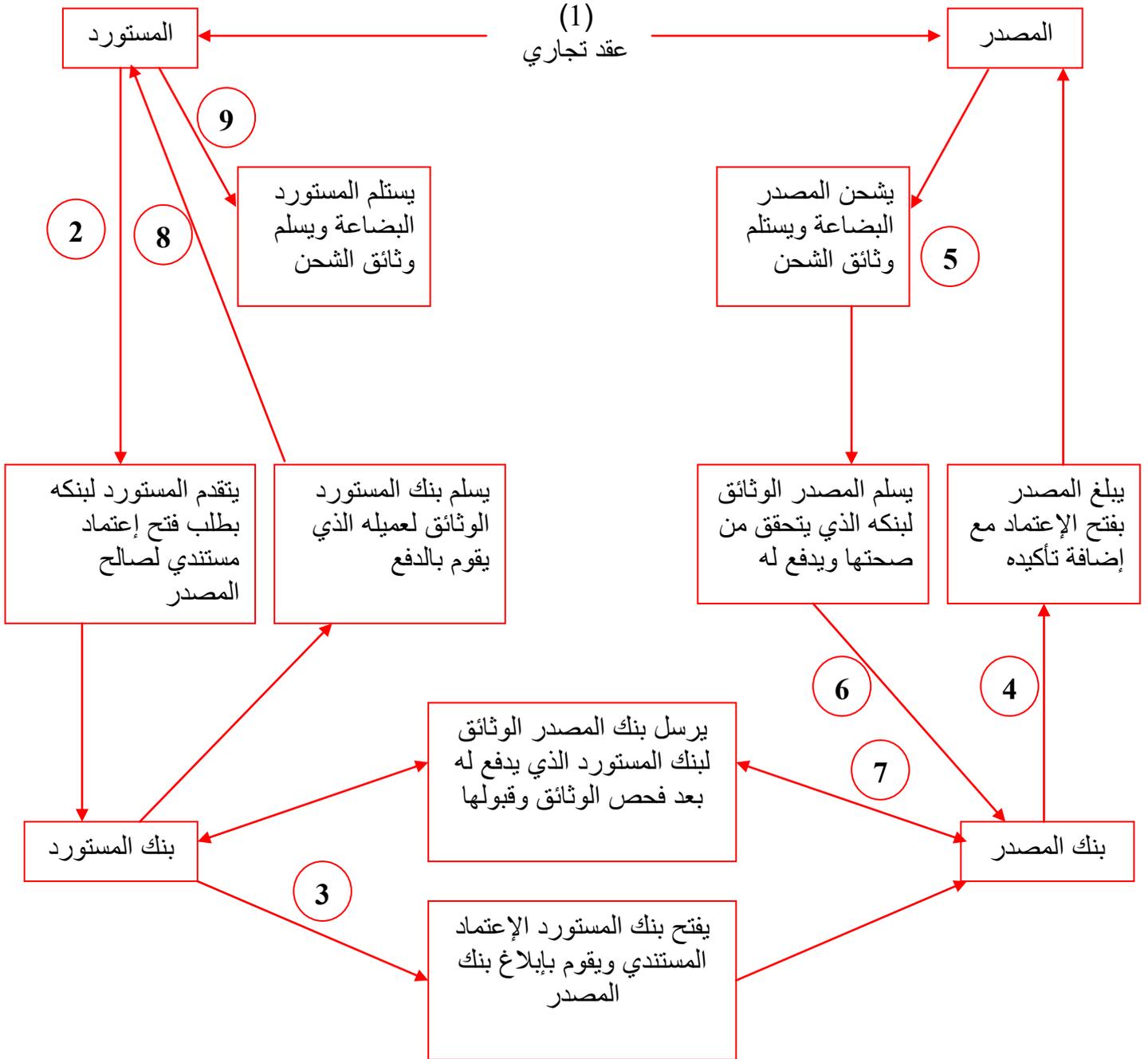
<sup>2</sup> Philippe Guarsuault, Stephane Priami , op-cit, P 131.

- يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم ، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات إئتمانية.
- فور قيام العميل بتنفيذ إلتزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها ، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد ( المصدر ) بفتح الإعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده ، وذلك بإرسال خطاب الإعتماد الذي يتضمن كل بيانات وشروط الإعتماد ، بالإضافة إلى طلب تأكيد الإعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك .
- بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الإعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الإعتماد مطابقة لما تم الإتفاق عليه في عقد البيع.
- ثانيا- تنفيذ الإعتماد :
- بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الإعتماد ، يشرع كل الأطراف في تنفيذ إلتزاماتهم العملية كما يلي :<sup>1</sup>
- يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد .
- يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة .
- بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الإتفاق .
- يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الإعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الإعتماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل .
- يدفع البنك فاتح الإعتماد للبنك المؤكد حسب الإتفاق .
- يسلم البنك فاتح الإعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك ، علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الإعتماد.

والشكل الموالي يوضح مختلف مراحل سير العملية :

<sup>1</sup> Jacques Mondino , Yves Thomas , "**le droit du crédit**" , édition Agende, Dunod, Paris, 1992 , P 203 .

شكل رقم (7) : سير عملية الإعتداد المستندي



La source : Philippe Guarsuault, Stephane Priami , op-cit, P 115.

## خلاصة :

يتم التعامل في التجارة الخارجية بعدة تقنيات مختلفة وهذا ما رأيناه في هذا الفصل ، فهناك من يتعامل بأسلوب الدفع قصير الأجل ، وهنا يتم اللجوء إلى عدة تقنيات كالتحصيل المستندي وتحويل الفاتورة... إلخ ، بالإضافة إلى طرق أخرى للدفع كاللجوء إلى إستعمال العملات الصعبة ، ويستعمل هذا الأسلوب خاصة عندما يريد المستورد كسب الوقت أو لإستيراد سلع بسيطة .

وهناك من يلجأ إلى أسلوب الدفع متوسط و طويل الأجل الذي يتمثل في الحصول على القروض ، كقرض المورد الذي يمنحه المصدر للمستورد ، أو قرض المشتري الذي يمنحه بنك المصدر ، ويشمل القروض التي توفرها الدولة وتسمى بخطوط القرض ( أو البروتوكولات ) ويتم عقدها حسب إتفاقات مع الدولة أو هيئات مالية مصرفية أجنبية . كما أن هناك بعض البلدان أيضا تلجأ إلى إستعمال قرض الإيجار الدولي والذي تتمثل تقنيته في تأجير المعدات اللازمة عوض إستيرادها .

وأكثر المتعاملين الإقتصاديين اليوم يلجؤون إلى الدفع عن طريق الإعتماد المستندي ، الذي يعتبر من الأساليب الأكثر إستعمالا في العالم في مجال التجارة الخارجية ، لأنه يمثل نوعا من الضمان لا نجده في الأساليب الأخرى ، فهو يقلل من المخاطر التي يمكن أن يواجهها المصدر خاصة ، ولكن تبقى درجة الضمان التي يقدمها مرتبطة بنوع الإعتماد المستندي المتفق عليه .

# الفصل الثالث

دراسة ميدانية بالذات الخارجي الحزبي مستعلم

تمهيد:

البنك الخارجي الجزائري هو مؤسسة عمومية ذات وجهة تجارية موجه كما يظهره اسمها نحو التجارة الخارجية. حيث نهتم في المرحلة الأولى بتقديم بنك الجزائر الخارجي. ووظائفه الرئيسية والهيكل التنظيم له و أما في الأخير نقوم بدراسة حالة عملية أو كيفية قيام البنك بتغطية كل من عملية التصدير والاستيراد.

هدفنا الرئيسي هو التعريف بمختلف مهام البنك الجزائري الخارجي، ومعرفة عملية التسير في الإطار الإداري، المالي وخاصة التجاري في المؤسسات الوطنية، ومن خلاله معرفة مكانة التصدير في بلدنا.

و منه قسمنا هذا الفصل الى :

المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي

المبحث الثاني: دراسة الحالة

**المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي**

إن غداة الاستقلال تواجد عدد كبير من البنوك الأجنبية رفضت تمويل المشاريع و ذلك بسبب ضعف المردود و خاصة و انه قد كانت الجزائر تقوم بعملية النهوض من أزمة الاستعمار. فقامت الدولة بإنشاء بنوك عمومية تجارية عن طريق دمج البنوك الأجنبية الموجودة آنذاك ويعتبر البنك الجزائري الخارجي من بين هذه البنوك، وهو ما سندرسه في هذا البحث.

**المطلب الأول: نشأة بنك الجزائر الخارجي**

أنشأ البنك الخارجي الجزائري في 01 أكتوبر 1967 برأسمال قدره 20 مليون دينار جزائري ، وقد مرّ بعدة مراحل خلال تطوره ، فلعب دور التسهيل ( تقديم القروض ) ، والتنمية في مجال التخطيط الوطني والعلاقات الاقتصادية والمالية بين الجزائر والدول الأخرى ، وتمثل دوره الأساسي في القيام بكل العمليات البنكية بين المؤسسات الصناعية الكبرى والمؤسسات الأجنبية<sup>1</sup>. وخلال الثمانينات وبفضل تطبيق القانون 88-02 المؤرخ في 12 جانفي 1988 والذي يتعلق بإستقلالية المؤسسة ، عرف بنك الجزائر الخارجي تغيرات جديدة ، وهو يعتبر من البنوك الأولى التي تحولت إلى مؤسسات مستقلة ضمن مرسوم 88-61 في 12 جانفي 1988.

هو مؤسسة حكومية تم إنشاؤها في فترة الاستقلال بعد تأميم البنوك الأجنبية بموجب المرسوم رقم 204/67 الصادر في 01 أكتوبر 1967، و يعتبر بنك ودائع مملوكة للدولة ويخضع للقانون التجاري ، مقره الرئيسي في الجزائر العاصمة، كانت مهمته عند إنشائه تمويل التجارة الخارجية أما حاليا فيقوم بعدة اختصاصات كمنح الإعتمادات عن الإستيرادات و إعطاء ضمانات للمصدرين الجزائريين لتسهيل مهامهم

**المطلب الثاني: وظائف بنك الجزائر الخارجي**

بعد نشأته ، أخذ بنك الجزائر الخارجي على عاتقه مهمة تنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والعالم الخارجي، وذلك في التخطيط الوطني. إذ أنه إهتم بتمويل الدولة بما تحتاجه كما أنه قام بمساعدات القطاعات الإستراتيجية البترولية، الغازية، البحرية والتأمينات. إهتم البنك بتأمين القروض الخاصة بالعمليات التجارية مع الخارج بالإضافة إلى تأمين الخدمات التي تتمثل في تقديم معلومات تجارية للمؤسسات الوطنية التي تتعامل مع البنك.

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

يعمل البنك أيضا على تعبئة القروض المتعلقة بالتجارة الخارجية كما أنه يسير المخازن العمومية والعمليات المنقولة أو الغير منقولة الضرورية لنشاط المؤسسة.

### المطلب الثالث: الهيكل الإداري للبنك وتنظيمه

لقد عرف تنظيم بنك الجزائر الخارجي عدة تغيرات مست هيكله وفروعه حيث أول تنظيم له مكون من<sup>1</sup>:

- مصلحة الأعمال الإدارية.
- قطاع المحروقات.
- المصلحة الخارجية.

أستعمل هذا الأخير إلى غاية 1980م ثم تحويل لشميل إداريتين مساعدتين وتسعة إدارات عملية مركزية.

و في 1989م عرف البنك تنظيما ثالثا ظم ثلاثة إدارات عامة مساعدة عملية لكل واحدة منها تنظيمات مركزية.

أما حاليا فهو يسير وفق التنظيم الذي بدأ به 1997م والذي يتماشى والسياسة الجديدة من قبل البنك حيث يتكون من :

- الرئاسة.
  - المديرية العامة المساعدة للتنمية.
  - المديرية العامة المساعدة للإلتزامات .
  - المديرية العامة المساعدة الدولية.
  - الأمانة العامة .
- أولا: الرئاسة

تكون من:

- 1- الرئيس المدير العام: هو المدير العام للبنك وفي الوقت رئيس مجلس إدارته.
- 2- المفتشية العامة: تنفيذ أول الرئيس المدير العام، يسيرها مفتس مركزي تتكون من أمانة و ستة هياكل فرعية تتمثل في:

- المفتشية المركزية للإستغلال.
- المتشبية المركزية للوسائل.
- المفتشية المركزية لتدقيق.
- القسم الإداري.

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

- المصلحة المركزية لمراقبة عمليات الإتصال.

-المفتشيات الجهوية.

3- المصلحة الإدارية للإدارة العامة: تهتم بالتسيير الإداري ومحاسبة الميزانية والوسائل المتعلقة بالإدارة العامة والخارجية. كما تدعم مجلس إدارة البنك.

4- خلية التطهير: ترتبط برأسه البنك وتعمل تحت مسؤولية مدير مركزي.

ثانيا: المديرية العامة للمساعدة للتمويل والتنمية

وتقوم ب<sup>1</sup>

1- وظيفة التمويل: تجسدها الإدارات التالية:

- إدارة الخزينة.
- إدارة المحاسبة.
- إدارة المراقبة والتسيير.
- خلية تسيير الميزانية.

2- وظيفة التنمية.

تجسدها:

- الخلية الإستراتيجية.
- خلية التنظيم.
- إدارة الإعلام الألي.

ثالثا: المديرية العامة للمساعدة للإلتزامات .

تتكفل هذه المديرية بالوظيفة التجارية والإلتزامات حيث تجسدها:

- الإدارة المركزية للشبكة، وتتكون من إدارات جهوية ووكالات.
- مديرية الإلتزام مع المؤسسات الكبرى.
- مديرية الإلتزام مع المؤسسات المتوسطة والصغرى.
- إدارة المنزاعات.

1- المديرية المركزية للشبكة:

تتكون من إدارات جهوية ووكالات تعمل على تخطيط الوكالات ضمن المخطط التقني التجاري، وتنمية الدراسات في منتجاتها في إطار التسويق.

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

## 2- مديرية الإلتزام مع المؤسسات الكبرى:

تهتم بـ

- تطبيق الدراسات الإقتصادية والمالية المتعلقة بالمؤسسات الكبرى كما تحمل هذه المديرية ثلاث مصالح وقسم وخليّة :

- مصلحة المحروقات.
- المصلحة الصناعية.
- مصلحة القرض.
- قسم الدراسات الإقتصادية العامة.
- الخلية الإدارية.

## 3- مديرية الإلتزام مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

مهامها الرئيسية:

- وضع السياسة الحيوية لتوزيع القروض للقطاع الخاص.  
- إقتراح السياسة المتبعة فيما يخص النشاط والمساهمة المحددة لإستراتيجية مديرية الإلتزام مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتكون المديرية من<sup>1</sup>:

- مصلحة القرض.
- مصلحة التسيير: متابعة الإلتزامات.
- قسم الدراسات و النتائج.
- الخلية الإدارية.

## 4- مديرية المنزعات:

تهتم بـ

- تسيير ومسك الوثائق القانونية للبنك.
- الناحية القانونية لهياكل البنك.
- الوظيفة الدولية عن طريق الربط بين القطاعات التالية:
  - إدارة العلاقات الدولية، الخلايا والمساهمين.
  - إدارة التجارة الخارجية.
  - إدارة العمليات مع الخارج.

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

رابعاً: المديرية العامة لمساعدة الدولية

وظيفتها هي العمليات الخارجية وتقوم بالربط

1- مديرية العلاقات الخارجية:

تقوم بـ:

- تأمين العلاقات البنكية الدولية والعلاقات المالية الدولية.

- تطبيق الدراسات الاقتصادية.

- إقتراح وتأمين وضع نشاط التسويق والعلاقات مع الجمهور الخارجي.

2- مديرية التجارة الخارجية:

وتقوم بـ<sup>1</sup>:

- تمويل عملية الإستيراد.

- تنفيذ عمليات التحويل والإعادة إلى الوطن.

3- مديرية العمليات مع الخارج:

- تقوم بتسيير حسابات البنك في الخارج.

- دراسة ملفات تحويل الأموال.

خامساً: الأمانة العامة

تتكون من:

1- مديرية الموارد البشرية والإعلام:

تقوم بـ:

- تعبئة الموارد البشرية حسب إستراتيجية البنك ودمجهم حسب النشاط الجديد.

- تطور الإعلام والإتصال الداخلي في محيط المؤسسة.

2- مديرية الإدارات العامة:

- تسيير وسائل عمل البنك وتتكفل بوضعها تحت تصرف المؤسسة.

3- مديرية الدراسات القانونية:

- نصح الهيكل البنكية من الناحية القانونية.

4- مديرية الإتصالات :

- تتكفل بالإتصالات الخارجية للبنك قصد التعريف بصورة المؤسسة.

5- خلية الأمن:

- ضمان سلامة ممتلكات البنك وزبائنه وهذا عبر توفير الوسائل الوقائية للبنك.

6- مصلحة التعريب:

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

- هذه الأخيرة لم تدخل في النشاط الفعلي بعد.

### المبحث الثاني: دراسة الحالة

لقد شهدت الجزائر في السنوات الأخيرة أوضاعا اقتصادية وأمنية متهورة، مما أثر سلبا على علاقاتها الخارجية، وهذا ما أدى بالموردين الأجانب يفرضون أن تكون طريقة الدفع بالاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المؤكد، وهذا الأخير ما أجبر بالحكومة الجزائرية على تقديم أكبر الضمانات لإجراء عمليات الاستيراد و التصدير.

فبعد تطرقنا إلى كل أشكال الاعتماد المستندي و أنواعه المختلفة، سنعمل في الجانب التطبيقي على تقديم دراسة حالة أجريت بالبنك الخارجي الجزائري بوكالة مستغانم وذلك من أجل معرفة سير عملية الاعتماد المستندي ومنه سنتطرق الى :

التوطين

التحويلات

\* تحويل عادي

\* تحصيل مستندي

\* الاعتماد المستندي

### المطلب الأول: التوطين

يعرف على أنه بأمر من الزبون، يقوم البنك بفتح توطين خاص لهذا الزبون حتى يسمح له بعملية الإستيراد والتصدير، ودور هذا البنك هو الوساطة بين المورد والزبون<sup>1</sup> :

أولا : المرحلة الأولى

أ- شروط خاصة بالزبون:

1- فتح حساب لدى البنك.

2- فاتورة نموذجية أو نهائية.

3- الحد الأدنى لرصيد الحساب هو 10.000 دج (حتى يتسنى للبنك من تغطية مصاريف التوطين).

4- طلب خطي لتوطين، من أجل القيام بعملية الخارج مرفوق ب:

● تعريفه جبائية.

● سجل تجاري.

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

ب- عمليات خاصة بالبنك:

- 1- يقوم البنك بمراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون:
  - 2- يتحقق البنك من صحة الإمضاء ومن وجد الرصيد الكافي، مع وضع الخاتم المناسب له:
  - 3- يضع البنك الخاتم (ختم البنك) في الطلب والفاتورة وكذا الخاتم الخاص بالتوطين والذي يتكون من 06 خانات:
  - 01- يمثل لوحة ترقيم الوكالة.
  - 02- يمثل السنة.
  - 03- الفصل (1-4).
  - 04- طبيعة السلعة (خدمية، سلعية).
  - 05- الرقم التسلسلي لملف التوطين.
  - 06- صنف العملة.
- 4- بعد ذلك، يقوم البنك بخصم مصاريف التوطين من الحساب المصرفي للزبون، والتي تقدر حاليا بـ 1.755,00 دج

$$= \text{الرسم على القيمة المضافة} \quad * 225,00 \text{ دج}$$

$$* 1.500,00 \text{ دج}$$

- 5- بعد العملية (4)، يتحصل الزبون على وصل التسوية (avis de debit) بحيث أن: الورقة البيضاء تعطى للزبون أما الورقتين الصفراء والوردية يحتفظ بها البنك.

ثانيا : المرحلة الثانية

أ-مرحلة خاصة بالزبون<sup>1</sup>:

ليتقدم الزبون مرة ثانية، من أجل القيام بعملية التسديد، مرفوقا بأمر التحويل ( ordre de virement). الذي يحتوي على مايلي:

- رقم حساب الزبون.
- المبلغ المحول (montant) الذي يكون مطابقا للمبلغ الموجد في الفاتورة.
- المعلومات الخاصة بالمورد:
- إسم ولقب المورد.
- عنوان المورد.
- رقم حساب المورد.
- عنوان البنك.

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

- رقم البنك.

4- معلومات إضافية خاصة بالبضاعة: الفاتورة، رقم، تاريخ، موضوع،.....إلخ.

ب- مرحلة خاصة بالبنك

يقوم البنك بمراجعة صحة وضعية الحساب كما يضع خاتم البنك (تاريخ تقديم الأمر بالتحويل) ويضع أيضا ختم وضعية الحساب، أي هل يمكن للرصيد من تغطية المبلغ المحمول؟ مبلغ الفاتورة ومصاريف التحويل (frais de tresfert)

المطلب الثاني: التحويلات

أولا : التحويل العادي

هو قليل الإستعمال، وهو تحويل مبلغ من حساب إلى حساب آخر في نفس البنك، أو من بنك إلى بنك آخر.

ثانيا : التحصيل المستندي

يقوم بنك المستفيد بارسال الوثائق إلى بنك الأمر، تتمثل الوثائق (documents) فيما يلي:<sup>1</sup>

1- الفاتورة النهائية.

2- شهادة المنشأة للبضاعة (certificat d'origine)

3- قائمة الطرود (liste de colissage)

4- شهادة التحاليل الطبية (certificat d'analyse)

5- كشف خاص بالبنك المستفيد، يحتوي على كل الوثائق المذكورة:

6- فاتورة النقل

7- عند الحصول البنك الأمر (BEA) على الوثائق، و bordereau، تقوم بدورها بتحرير وثيقة تسمى بكشف الإستقبال (accuse reception)، كما يقوم بتسجيل (الوثائق) العملية في سجل الإستيراد،

Enregistrement dans le bouquin de IRD (Importation par remise documentaire)

8- يقوم بنك الأمر (BEA) بارسال كشف الإستقبال إلى البنك الراسل (corres pendant) أي بنك المستفيد.

9- يقوم بنك الأمر بارسال للزبون (lettre recommander).

10- يتقدم الزبون من أجل إستيلاء (أخذ) الوثائق الخاصة به، وفي هذه المرحلة يكون الدفع كما يلي:

\* إما تحت الطلب (a vue) أي في نفس اليوم الذي يتقدم فيه الزبون (الأمر).

\* إما سفتجة أو كمبيالة (par acceptation) أي يستلم المورد مبلغه في تاريخ الإستحقاق

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

(date d'cheance)

ملاحظة: التاريخ يحدد من طرف المورد والذبون، وذلك بعد إتفاق بينهما.

### المطلب الثالث : الإعتماد المستندي

هذا النوع من القروض، له نفس خصائص مع التحصيل المستندي. الفرق بينهما يكمن في عند إبرام العقدين المورد والذبون هو إختلاف الشروط، حيث هناك شروط أخرى دقيقة، لا يمكن الإستغناء عن أي بند منها، ويجب إحترامها وتنفيذها حرفيا.

ومن ثم، يتم تحويل الأموال عن طريق وساطة البنوك (البنك الأمر والبنك المستفيد) بدرجة مخاطرة مقدمة وفقا لإحترام الشروط المذكورة سالفا.

- يتقدم الذبون إلى شباك البنك، ويقدم طلب الإعتماد المستندي مرفوقا بالوثائق التالية<sup>1</sup>:

- طلب الإعتماد المستند.

- نسخة السجل التجاري.

- تعريفه جبائية.

- فاتورة نموذجية أو نهائية.

- عند إستلام البنك الوثائق المقدمة له من طرف الذبون. يقوم بفتح توطينا، ونفس الوقت يرى طبيعية هذا القرض، إذا كان ممول بصفة كلية أو جزائية أو غير ممول وفي الحالات الثلاثة، يقوم البنك بتحرير Telex يشمل على كل المعلومات الخاصة بالشروط المذكورة سالفا، ويقوم بارساله إلى إدارة العمليات الخارجية.

بعد فتح الإعتماد، يقوم بنك المستفيد بإعلام الإدارة العامة عن طريق إرسال كشف إستقبال (accuse réception)، ترسل إلى وكالة البنك الخارجي الجزائري حتى تحتفظ به، وتنتظر لتحقيق الإعتماد المستندي (la réalisation de crédit)، يقوم المورد بشحن البضاعة 21 يوما قبل تاريخ الأجال، ويوم الشحن للبضاعة، يستطيع المورد إستلام المبلغ مرفقا بالوثائق المطلوبة في طلب الذبون للإعتماد المستندي، حيث يستطيع إخراج سلعته من الميناء.

<sup>1</sup> المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

## خلاصة :

من خلال دراسة الحالة التي قمنا بها في البنك الجزائري الخارجي وكالة مستغانم يتبين لنا كيفية سير الاعتماد المستندي في تسوية عمليات الاستيراد و التصدير البضائع ، نستنتج أن الاعتماد المستندي يمر بعدة مراحل هامة، أين يتوسط فيها البنك الخارجي وذلك بضمان السير الجيد للاعتماد المستندي وكما لاحظنا مدى أهمية هذا الأخير لدى المتعاملين مع البنك وإقبالهم على استعمال تقنية الاعتماد المستندي لتسوية صفقاتهم التجارية خاصة في مجال الاستيراد إلى جانب حرص البنك على تفادي الأخطاء التقنية والفحص الجيد للمستندات التي ترافق الاعتماد، وهذا لكسب ثقة عملاء البنك و الحفاظ على زبائنهم.

العرباء

## قائمة المراجع :

### أولاً: المراجع باللغة العربية

#### الكتب

- ✓ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم. الدار المصرية اللبنانية. الطبعة الثالثة. 1993
- ✓ رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود و مصطفى سلمان. التجارة الخارجية. دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة. عمان الطبعة الأولى: 2000
- ✓ حمدي عبد العظيم. اقتصاديات التجارة الدولية. مكتبة زهراء الشرق. الطبعة الثانية: 1999
- ✓ محمود يونس، " أساسيات التجارة الدولية "، الدار الجامعية ، الإسكندرية. 1993
- ✓ عبد النعيم محمد مبارك و محمد يونس، " اقتصاديات النقود و المصرفية و التجارة الدولية " ، الدار الجامعية. الإسكندرية. 1996
- ✓ رعد حسن الصرف ، " أساسيات التجارة الدولية المعاصرة "، دار النشر ، الطبعة الأولى ، الجزء الأول ، 2000
- ✓ محمد الصوص ، " التجارة الخارجية " ، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008،
- ✓ رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية ، المكتبة العصرية لنشر و التوزيع، المنصورة، 2010
- ✓ أسامة محمد القولي و مجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر 1997
- ✓ مجدي محمود شهاب ، " الاقتصاد النقدي " ، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية ، 1999
- ✓ طلعت أسعد عبد الحميد، " الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة "، مكتبة الشقيري ، 1998 ،

- ✓ محمد الفيومي، "نظم المعلومات المحاسبية"، الدار الجامعية، 1990
- ✓ طاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2001
- ✓ مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001
- ✓ زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الإسكندرية. 1998
- ✓ مجدي محمود شهاب: الاقتصاد الدولي. دار المعرفة الجامعية. 1996
- ✓ حمدي عبد العظيم: اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000
- ✓ عبد الرحمان يسري أحمد: الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية الإسكندرية، 2001
- ✓ طلعت أسعد عبد الحميد، "الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة"، مكتبة الشقيري، 1998
- ✓ عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية"، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000
- ✓ عبد المطلب عبد الحميد، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2000
- ✓ أنطوان الناشف، خليل الهندي، "العمليات المصرفية والسوق المالية"، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998
- ✓ جمال يوسف عبد النبي، "الإعتمادات المستندية"، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001

#### تقارير ووثائق رسمية وقوانين

- ✓ الجريدة الرسمية، المادة 55، العدد 13، 1995
- ✓ المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم: 231/915 المؤرخ في: 1997/07/27
- ✓ المرسوم التنفيذي رقم: 53/94 لسنة 1994 في المادة 2

## ثانيا :مراجع باللغة الفرنسية

### كتب

- ✓ Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises, Edition Dahleb, 1994
- ✓ Bournat.E. Montabord, Commerce International, Edition Mothan,1995
- ✓ Chibani Rabah, Le Vade-mecum de l'import-export, Edition ENAG, 1997
- ✓ Yves Simon , "Techniques Financières Internationales", 5<sup>eme</sup> édition, 1993
- ✓ Philippe Guarsuault , Stephane Priami, " les opérations bancaires à l'international " , banque – éditeur, Paris ,1999
- ✓ Guy Omar André , " commerce international", édition Dalloz, 1992
- ✓ Michel Jura , " Technique – Financière International", Dunod, Paris, 1999
- ✓ Jacques Mondino , Yves Thomas , "le droit du crédit" , édition Agende, Dunod, Paris, 1992

الملاحق