

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي
الشعبة: علوم اقتصادية التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

الاعتماد المستندي كتقنية دفع وتمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة في بنك التنمية المحلية فرع مستغانم. ومؤسسة مطاحن الكبرى
الظهرة ولاية مستغانم.

تحت اشراف الأستاذ:

ودان بو عبد الله

مقدمة من طرف الطالبة :

❖ بن علوفوزية

أعضاء اللجنة

الصفة	الاسم واللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	بومدين بلعياشي	أ. محاضر	مستغانم
مقررا	بو عبد الله ودان	أ. محاضر	مستغانم
مناقشا	علي خالدي	أ. محاضر	مستغانم
مدعو			

السنة الجامعية: 2017/2018

اهداء

نحمد الله ونشكره شكرا يليق بجلاله سهل لنا الصعاب ووفقنا

وألهمنا القدرة لإنجاز هذا العمل الذي أهديه:

إلى من غمرتني بحنانها ودعواتها...إلى التي أنارت درب حياتي...ووقفت بجاني في كل خطوة من خطواتي...إلى رمز

العطف والحنان وصاحبة القلب الكبير...يا أروع ما في الكون "أمي الغالية".

إلى من أحمل اسمه بكل فخر...إلى من جرع الكأس فارغا ليسقيني قطرة حب...إلى من كلت أنامله ليقدّم لنا لحظة

سعادة...إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم...إلى القلب الحنون "أبي العزيز".

إلى من تربيته معهم وسندي في الحياة " اخوتي واخواتي".

إلى الأخوات اللواتي لم تلدهم أمي... إلى من كانوا معي في طريق النجاح والخير... صديقاتي "منية، شهرزاد".

إلى كل طالبة ماستر اقتصاد نقدي وبنكي دفعة 2017-2018.



فوزية

شكر وتقدير

نتوجه بالشكر لله سبحانه وتعالى الذي ارتضى ان يكون شكر للناس شكرا له...

نتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان الى كل من ساهم في اخراج هذا البحث الى حيز الوجود...

نخص بجزيل الشكر والعرفان الى الأستاذ الدكتور "بوعبد الله ودان" على توجيهاته القيمة، وفائق اهتمامه طيلة اشرافه على اعداد هذه المذكرة...

كما نشكر لجنة المناقشة على قبولها مناقشة هذه المذكرة...

الشكر لكل عمال مكتبة كلية العلوم الاقتصادية لما قدموه من مساعدة...

كما نتقدم بالشكر والتقدير لعمال بنك التنمية المحلية فرع ولاية مستغانم وعمال مؤسسة متيجي... على مجهوداتهم ولما قدموه من نصائح سديدة...

شكرا.

محتويات الدراسة

الصفحة	العنوان
	شكرو تقدير
	إهداء
V-IV	قائمة الجداول والأشكال
4-1	مقدمة عامة
	الفصل الأول: آليات تمويل التجارة الخارجية
05	تمهيد
06	المبحث الأول: أسس التجارة الخارجية
06	المطلب الأول: مفهوم ونظرة عن التجارة الخارجية
08	المطلب الثاني: أهمية وأسباب قيام التجارة الخارجية
09	المطلب الثالث: مستندات التجارة الخارجية
12	المطلب الرابع: مصطلحات التجارة الخارجية
17	المبحث الثاني: وسائل الدفع في التجارة الخارجية
17	المطلب الأول: طرق الدفع الكلاسيكية
19	المطلب الثاني: طرق الدفع بالأوراق التجارية

20	المطلب الثالث: وسائل الدفع المستندية
22	المبحث الثالث: أساليب تمويل التجارة الخارجية
22	المطلب الأول: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية
26	المطلب الثاني: التمويل المتوسط والطويل للأجل للتجارة الخارجية
27	المطلب الثالث: الضمانات البنكية الدولية
29	خلاصة
الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي	
30	تمهيد
31	المبحث الأول: عموميات حول الاعتماد المستندي
31	المطلب الأول: مفهوم والاطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي
32	المطلب الثاني: أهمية الاعتماد المستندي
33	المطلب الثالث: أنواع الاعتماد المستندي
38	المبحث الثاني: أساسيات الاعتماد المستندي
38	المطلب الأول: مراحل واجراءات فتح الاعتماد المستندي
41	المطلب الثاني: التزامات أطراف عملية الاعتماد المستندي
43	المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي ومخاطره

44	المبحث الثالث: الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية في الجزائر
44	المطلب الأول: هيكل التبادلات الخارجية
47	المطلب الثاني: توزيع الواردات حسب طرق التمويل
48	المطلب الثالث: دور الاعتماد المستندي في التجارة لخارجية
49	خلاصة
الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي	
50	تمهيد:
51	المبحث الأول: دراسة تطبيقية على مستوى بنك التنمية المحلية
51	المطلب الأول: لمحة تاريخية عن بنك التنمية المحلية
53	المطلب الثاني: مديرية الجهوية لبنك التنمية المحلية فرع ولاية مستغانم
55	المطلب الثالث: دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية
62	المبحث الثاني: دراسة تطبيقية على مستوى مؤسسة مطاحن الكبرى الظهرة
62	المطلب الأول: مدخل عام لمؤسسة متيجي
63	المطلب الثاني: مطاحن الكبرى الظهرة بمستغانم
65	المطلب الثالث: دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي في مؤسسة
68	خلاصة

69	خاتمة عامة
----	------------

الملاحق

71	قائمة المراجع
----	---------------

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
19	نموذج عن الكمبيالة	01
20	نموذج عن سند لأمر	02
22	مراحل تقنية التحصيل المستندي	03
24	سير عملية تحويل الفاتورة	04
27	الضمان المباشر	05
27	الضمان الغير المباشر	06
37	أنواع الاعتماد المستندي	07
40	تمويل عملية تجارية عن طريق الاعتماد المستندي	08
45	تطور واردات الجزائر خلال الفترة 2013-2017	09
46	تطور صادرات الجزائر خلال الفترة 2013-2017	10
47	توزيع واردات الجزائر سنة 2017 حسب طريقة التمويل	11
52	هيكل التنظيمي الوطني لبنك التنمية المحلية	12
53	أهم وكالات بنك التنمية المحلية التابعة لفرع ولاية مستغانم	13
54	هيكل تنظيمي للمديرية الجهوية لمستغانم	14
64	الهيكل التنظيمي للمطاحن الكبرى الظهرة مستغانم	15

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
45	توزيع الواردات الجزائرية خلال فترة 2013-2017	01
46	توزيع الصادرات الجزائرية خلال فترة 2013-2017	02
47	توزيع الواردات الجزائرية حسب طرق التمويل	03

ملخص:

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة لتسوية الالتزامات المالية الناشئة فيما بين أطرافها، تختلف عن تلك التقنيات المستعملة في عمليات التبادل التجاري المحلي، وذلك لأن عمليات التبادل التجاري الخارجي تنتابها عدة مشاكل ومخاطر مما قد يؤثر على السير الحسن لهذا النوع من المبادلات التجارية. ومن خلال هذه الدراسة تطرقنا الى تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الخارجية، بما فيها ن أدوات وتقنيات الدفع وكذا أساليب التمويل التي يمنحها النظام البنكي بغية تسهيل وتنشيط حركة التبادل التجاري الخارجي، وابرز مختلف الضمانات التي يمكن أن تقدمها هذه التقنيات لأطراف المبادلات التجارية الخارجية (المصدر والمستورد).

مع التركيز بصورة أساسية على تقنية الاعتماد المستندي بوصفه أهم وأكثر هذه التقنيات استعمالا في نطاق التجارة الخارجية، كما أن الاعتماد المستندي تقنية تحكمها القواعد والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية، والتي تهدف إلى توحيد العمل بهذه التقنية على المستوى الدولي، اضافة الى استعراض واقع تسيير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى بنك التنمية المحلية ومؤسسة متيجي.

الكلمات المفتاحية:

الاعتماد المستندي، التجارة الخارجية، بنوك، توطين، وسائل الدفع،

Résumé :

Commerce extérieur de de certaine technique pour le règlement des obligations financières découlant de ses parties différentes de celle des technique utilisées dans le commerce raison du commerce extérieur rencontre plusieurs problèmes et risques qui peuvent affecter la bonne marche pour ce type de commerce.

Grace à cette recherche, nous allons essayer d'aborder la totalité des techniques de règlement à utiliser dans le commerce extérieur, y compris les instruments et techniques, ainsi que les techniques de paiement et de financement, ce qui donne les banques le but de faciliter et de promouvoir le commerce extérieur, et de mettre en évidence les divers garanties qui peuvent être fournis par ces techniques des parties au commerce extérieur (exportateur et importateur).

Axé principalement sur la technique de crédit documentaire comme le plus important et le plus largement utilisé des techniques dans la champ du commerce extérieur, le crédit documentaire et technique régis par les règles et normes internationales pour les crédits documentaires délivré par la chambre de commerce international, qui vise à unifier le travail de cet technique de crédit documentaire au niveau de la banque de développement local et société de metidji

Les mots clés :

Crédit documentaire, commerce extérieur, banque, domiciliation, technique de paiement,

تقديم:

يعتبر ميدان العلاقات الاقتصادية الدولية من أكثر الميادين أهمية للدراسة والتحليل في القرن العشرين نتيجة التطورات والتغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها من عشرية لأخرى، وتأثيرها على المجتمع الدولي. وإذا كانت العلاقات الاقتصادية الدولية تتناول بصفة عامة دراسته لجميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين مختلف البلدان كحركة رؤوس الأموال، وحركة السلع والخدمات، فهذه الأخيرة والتي تسمى بالتجارة الخارجية تشكل جوهر التبادل الدولي بسبب دورها المتميز في التنمية الاقتصادية وعلاقتها باختيار النموذج التنموي لبلد ما، ومن الحقائق المسلم بها هي أن الدول مهما اختلفت أنظمتها الاقتصادية والسياسية لا تستطيع أن تنتج كل حاجياتها لوحدها بصورة كاملة لأن ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تسمح لها بذلك، ولهذا فلا يمكن لدولة ما أن تعيش منعزلة من العالم. إن المجتمع الجزائري ليس منعزلاً أو مغلقاً ولكن في الحقيقة هو أكثر عرضة لقوى الاقتصاد العالمي، مثل العديد من البلدان أين تظهر ضرورة التكيف، فالتكيف الاقتصادي يقودنا حتماً إلى انفتاح اقتصادنا، والقيام إذن بتبادلات مع العالم أو ما يعرف بالتجارة الخارجية لما لها من أهمية على الاقتصاد الوطني.

وعليه عمليات التجارة الخارجية تقدم فائدة لا يمكن أن تبقى البنوك في مصرف عنها فمن جهة يجب تمويل البلد، ومن جهة أخرى تدعيم الصادرات. ولربط العلاقات التجارية بين البائعين والمشترون الذين يقطنون في بلدان مختلفة، معرفتهم لبعضهم البعض غير كافية يلجأ المستوردون والمصدرون إلى البنوك لحسن سير عملياتهم.

إن إجراءات تنظيم عملية الاستيراد والتصدير تمنح الثقة لكل من المصدر والمستورد، حيث أن المستورد يريد التأكد من أنه سيستلم البضاعة المتفق عليها في الموعد المحدد قبل أن يسدد ثمنها. والمصدر يريد التأكد من أن المشتري بإمكانه الوفاء بثمن البضاعة المباعة. وبما أن طرفي البيع متباعدان ولا يعرف أحدهما الآخر ويتم التعامل بينهما بمبالغ قد تكون كبيرة، فلا بد من وجود وسيلة تضمن للمصدر حقه في ثمن البضاعة، وللمستورد حقه في استلام البضاعة. لهذا يلجأ المتعاملين إلى وسيلة الدفع المستندية التي تعتبر من أهم تقنيات الدفع والتمويل الحديثة التي تم تطويرها بشكل كبير.

ومن خلال ما سبق يتم طرح الإشكالية التالية:

- هل الاعتماد المستندي يعتبر تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية ؟
- انطلاقاً من الإشكالية الرئيسية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:
- ما هي مختلف تقنيات التمويل والدفع المستخدمة في التجارة الخارجية؟
- إلى أي مدى يساهم الاعتماد المستندي في تنشيط التجارة الخارجية بالجزائر؟
- من بين وسائل الدفع لعمليات التجارة الخارجية هل الاعتماد المستندي يعتبر الأمثل والايجابي لتنفيذ عملية الاستيراد على مستوى بنك التنمية المحلية، وكذلك مؤسسة متيجي؟

الفرضيات:

يمكن صياغة الفرضيات التالية :

- تتسم تقنية الاعتماد المستندي بالسرعة والأمان مما يساهم في تنشيط التجارة الخارجية بالجزائر.
- الاعتماد المستندي هو أكثر تقنية ضمانا بالنسبة للمصدر والمستورد على مستوى بنك التنمية المحلية وأيضا مؤسسة متيجي.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف من بينها:

- دراسة إجراءات ومراحل فتح الاعتماد المستندي على مستوى البنك والمؤسسة.
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية.

- إبراز آلية استخدام تقنية الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.

- تفسير أهمية استعمال البنوك لتقنية الاعتماد المستندي في تسوية المبادلات الخارجية من خلال دراسة حالة في بنك التنمية المحلية

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في التحديد لمفهوم التجارة الخارجية وكذلك المستندات اللازمة فيها. ودراسة لأهم تقنية مستعملة في دفع وتمويل التجارة الخارجية وهي الاعتماد المستندي.

أسباب اختيار الموضوع:

يرجع اختيار موضوع الدراسة للأسباب التالية:

- كون التخصص الذي ندرس فيه هو اقتصاد نقدي وبنكي، والاعتماد المستندي يعتبر من ضمن التخصص لأنه تقنية يتعامل بها البنوك.
- معرفة أهم وسائل تمويل التجارة الخارجية .
- الرغبة الشخصية في دراسة موضوع متعلق بعمل البنوك.

اطار وحدود الدراسة:

الاطار المكاني: دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي على مستوى بنك التنمية المحلية فرع ولاية مستغانم ، وعلى مستوى مؤسسة مطاحن الكبرى الظهرة بولاية مستغانم.

الاطار الزمني: مدة التريص في بنك التنمية المحلية كانت من يوم 2018-04-02 الى غاية يوم 2018-05-02.

مدة التريص في مؤسسة المطاحن الكبرى الظهرة كانت من يوم 2018-03-29 الى غاية يوم 2018-04-12.

الدراسات السابقة:

أمينة أميمة مغربي، " تطور وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية"، دراسة حالة في البنك الوطني الجزائري وكالة بسكرة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية دولية، سنة 2015-2016، جامعة محمد خيضر بسكرة. توصل من خلال هذه الدراسة الى النتائج التالية:

- عملية اختيار تقنيات ووسائل الدفع في التجارة الخارجية أساسا مهما في نجاح الصفقات التجارية.
- اعتبار الاعتماد المستندي التقنية الأكثر استعمالا وشيوعا بين الأوساط التجارية.

شيلالي حكيم، منان منور، "صيف تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية"، دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية المؤسسة، سنة 2014-2015، جامعة آكلي محند أو لحاج بويرة. تهدف هذه الدراسة الى تبين أهم تقنية دفع الاكثر استعمالا في التجارة الخارجية. ومن أهم النتائج المتوصل اليها ما يلي:

- من أهم التقنيات البنكية التي تستعمل لتمويل التجارة الخارجية هي الاعتماد المستندي.
- اعتبار البنوك طرفا فاعلا في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد.
- رغم التطور الذي عرفته التجارة الخارجية الا أن التشريع الجزائري عرف بعض الاجراءات فيما يخص وسائل الدفع بفرض الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع.

رباح محمد، عقاب فاتح، "الاعتماد المستندي كأداة بنكية في تمويل التجارة الخارجية"، دراسة حالة بنك الخارجي الجزائري وكالة بويرة 37، مذكرة لنيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، سنة 2014-2015، جامعة آكلي محند أو لحاج. تهدف هذه الدراسة الى ابراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية. النتائج المتوصل اليها فيما يلي:

- التجارة الخارجية عبارة عن نشاط يقوم على أساس التبادل الدولي وله دور كبير على الاقتصاد القومي.
- الاعتماد المستندي هو أهم وسيلة وأحسن طريقة للتعامل على المستوى الدولي.

المنهج المتبع في الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من خلال تقديم مختلف المفاهيم للتجارة الخارجية وتقنية الاعتماد المستندي وتحليل دورها في تمويل التجارة الخارجية. كما تم الاستعانة بمنهج دراسة حالة من خلال تتبع مراحل سير تقنية الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية لولاية مستغانم وكذلك في مؤسسة مطاحن الكبرى الظهرة في ولاية مستغانم.

هيكل البحث:

وسعيا للإجابة على إشكالية البحث واختبار الفرضيات، ارتأينا تقسيم بحثنا إلى ثلاثة فصول كالآتي:

الفصل الأول: سنتناول في الفصل الأول آليات تمويل التجارة الخارجية، بحيث سنقسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث. في المبحث الأول سنتطرق إلى أسس التجارة الخارجية، أما المبحث الثاني وسائل الدفع في التجارة الخارجية، والمبحث الثالث سنقدم مختلف أساليب تمويل التجارة الخارجية.

الفصل الثاني: خصصنا هذا الفصل لدراسة تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي وذلك من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مباحث، سنتناول في المبحث الأول عموميات حول الاعتماد المستندي، أما فيما يخص المبحث الثاني سنتطرق إلى أساسيات الاعتماد المستندي وذلك سنتعرف على مراحل وإجراءات فتح الاعتماد. وبعد ذلك التزامات أطراف المتدخلة في فتح الاعتماد، وفي الأخير سنتطرق إلى منافع ومخاطر الاعتماد المستندي. المبحث الثالث يتضمن الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية في الجزائر سنعرض في هذا المبحث هيكل التبادلات الخارجية في الجزائر خلال 5 سنوات الأخيرة، وبعد ذلك توزيع الواردات الجزائرية حسب طرق التمويل. وفي الأخير سنتطرق إلى دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.

الفصل الثالث: خصصنا هذا الفصل لدراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي وذلك بتقسيم الفصل إلى مبحثين، المبحث الأول دراسة تطبيقية على مستوى بنك التنمية المحلية، والمبحث الثاني دراسة تطبيقية على مستوى مؤسسة مطاحن الكبرى الظهرة.

تمهيد:

إن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول و التكتلات الاقتصادية، أدى إلى تعقد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها، مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية و خاصة البنوك ، من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مستورد و مصدر، و تمويل العمليات التجارية من خلال مجموعة من التقنيات و الأدوات.

كما أن أهمية التجارة الخارجية لا تكمن فقط في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة ولكن أيضا في إمكانية الوصول إلى التنمية الاقتصادية والرفاه الاجتماعي بتوسيع قائمة الخيارات في مجالات الاستثمار والاستهلاك.

وسنحاول في هذا الفصل التطرق إلى آليات تمويل التجارة الخارجية من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: أسس التجارة الخارجية ؛

المبحث الثاني: وسائل الدفع في التجارة الخارجية ؛

المبحث الثالث: أساليب تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الأول: أسس التجارة الخارجية :

سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم التجارة الخارجية، وأهميتها وأسباب قيام التجارة الخارجية، وأخيرا التطرق إلى مستندات ومصطلحات التجارة الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم ونظرة عن التجارة الخارجية:

• نظرة تاريخية عن التجارة الخارجية:

بدأت التجارة الخارجية منذ زمن، ولكن في السنوات الأخيرة زادت أهمية هذه التجارة سواء اقتصاديا، أو سياسيا. والتجارة الخارجية هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة، وتشكل حصة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي لمختلف بلدان العالم .

فقبل القرن الثالث عشر، وهي الفترة التي شهدت تطور التقنيات التجارية مثل: دفتر الحسابات والتسجيلات المصدقة لدى كاتب العدل والكمبيالات، وازدهار التأمين. تبقى معرفة التجارة الخارجية في هذه الفترة محدودة، تقتصر على التحركات والأوضاع وذلك نظرا لعدم توفر دراسات إحصائية دقيقة.

وفي القرن السادس عشر أدت حركة الاكتشافات الجغرافية والغزوات الاستعمارية إلى تطور حركة التجارة وظهرت طبقة التجار بمواجهة إقطاع الأرض، مما أدى إلى قيام الأنظمة الملكية بحماية التجارة ومن أمثلة ذلك الأوامر الملكية المتعلقة بالكمبيالات والبورصات والسمسرة والشركات التجارية.

ويرجع الاهتمام بالتجارة الخارجية إلى المدرسة Mercantilisme التي سادت في أوروبا في القرن السابع عشر التي اهتمت بالتجارة الخارجية باعتبارها مصدر مهم من مصادر ثروة الأمم. زادت الدعوة في هذه المرحلة لزيادة الصادرات على الواردات حتى تتدفق النقود المعدنية للدول سداد لفائض التصدير، وكان وراء هذا التوجه غزو اسبانيا والبرتغال لأمريكا اللاتينية لنهب ثرواتها من الذهب والفضة. كما صاحب هذه المرحلة الدعوة لتقليص الواردات وحماية السوق وتقليل لتكاليف وخاصة الأجور لدعم التنافسية الخارجية¹

فقد ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى ويعتبر التخصص وتقسيم العمل الدولي من أهم نتائج الثورة الصناعية التي قامت في بريطانيا في منتصف القرن الثامن عشر، وانتشرت آثار الثورة الصناعية أولا بين دول أوروبا الغربية وأصبحت تنتج السلع الصناعية بكميات كبيرة بفضل التقدم الذي أحدثته الثورة الصناعية في أساليب وعلاقات الإنتاج.

ولقد أدت الظروف الجديدة التي حققتها الثورة الصناعية إلى إمكانية إنتاج السلع بتكلفة أقل نسبيا عن ذي قبل. ومن ثم كنتيجة لذلك أخذت الدول للتبادل جزءا من ناتجها لتحصل في سبيل ذلك على جزء من ناتج دولة أخرى. فالتخصص الدولي في الإنتاج وتقسيم العمل لدولي هما أصل التجارة الخارجية في عالم اليوم.²

• مفهوم التجارة الخارجية :

عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة دورية تعني بقضايا تنمية في الدولة العربية، المعهد العربي للتخطيط

1 بالكويت، العدد 81، مارس 2009، ص 2.

1 رشيد عصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، ط1، عمان، 2000، ص 113.

تعددت الصيغ لتعريف التجارة الخارجية وذلك بناء على الهدف من دراستها فتعرف تاريخيا على أنها: أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شغل صادرت وواردات.¹ وتعرف أيضا على أنها المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في: انتقال السلع، والأفراد، ورؤوس الأموال. تنشأ هذه المعاملة بين الأفراد في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.²

التجارة الخارجية هي مجال ينطوي على عناصر فعالة تقع عموما في بلدان مختلفة. يؤدي تطورها الى حركة تدويل التجارة في تبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال. اذن هي اتساع مجال نشاط الاقتصاد خارج الاقليم الوطني.³

من خلال هذه التعاريف نجد أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صورة سلع، وخدمات، ورؤوس أموال. بهدف تحقيق منافع مختلفة لأطراف التبادل.

• هيكل التجارة الخارجية:

تتكون التجارة الخارجية لكل دولة من العناصر الآتية:⁴

1. الصادرات:

هي سلع منتجة في الداخل وتستهلك في الخارج، لذلك فهي تمثل قيمة المنتجات الوطنية التي ينتظر أن يشتريها العالم الخارجي.

2. الواردات:

تعتبر الواردات سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل. وتتمثل في تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات يؤديها بصفة نهائية غير مقيم للمقيم اذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية أو خارجه.

المطلب الثاني: أهمية وأسباب قيام التجارة الخارجية :

• أهمية التجارة الخارجية:

¹ رشيد عصار وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 9.

² يوسف مسعداوي، دراسات التجارة الدولية، دار المسيرة، ط1، عمان، 2000، ص 12.

³ khadir thiziri, **le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire**, mémoire a vue de l'obtention du diplôme master en économie, université Abderrahmane mira de Bejaia, 2016/2017, p 4

⁴ أميرة حشاني، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمن التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2015، ص ص 5.6

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد وتمثل أهميتها فيما يلي¹:

✓ المجال الاقتصادي:

- تمثل التجارة الخارجية منفذا لتصريف فائض الانتاج عن حاجة السوق المحلية؛
- تسمح التجارة الخارجية في الحصول على السلع والخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الدولي؛
- زيادة رصيد الدولة من العملات الأجنبية عن طريق تشجيع الصادرات؛
- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا على قدرة الدول الانتاجية والتنافسية في السوق الدولية؛
- تساهم التجارة الخارجية في نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة؛
- تسمح بتحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين العرض والطلب عن طريق تصدير الفائض من السلع.

✓ المجال الاجتماعي:

- تسعى التجارة الخارجية الى زيادة ورفاهية الأفراد عن طريق توسيع مجالات الاختيارات المتاحة للمستهلكين؛
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات واشباع الحاجات؛
- امكانية الحصول على أفضل ما توصلت اليه العلوم والتقنيات وبأسعار رخيصة نسبيا.

✓ المجال السياسي:

- اقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدولة الأخرى المتعامل معها.

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط لدول والمجتمعات مع بعضها البعض اضافة الى أنها تساعد في توسيع لقدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الانتاجية بشكل عام. وبالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الانتاجية والتنافسية في السوق الدولي. كما لها دورا للخروج من دائرة الفقر، وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس مال أجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع إنشاء البنية الأساسية. ويؤدي ذلك في النهاية الى زيادة التمويل الرأسمالي والتهوض بالتنمية الاقتصادية².

• أسباب قيام لتجارة الخارجية:

وتتمثل هذه الأسباب فيما يلي:

- (1) عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل السلع، وذلك بسبب الميزات الطبيعية والمكتسبة وبسبب اختلاف ظروف الإنتاج لكل سلعة؛

¹ نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي، الطبعة الأولى، عمان، 2008، ص 9.

² رشيد عصار وآخرون، التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 14

(2) التخصص الدولي: حيث أن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية ووجود فائض لديها في هذه السلع وبالتالي عليها استبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى والتي تتمتع بدورها بميزة في إنتاجها:

(3) اختلاف الميول والأذواق لدى الشعوب من حيث رغبتهم بالحصول على السلع المنتجة في الدول الأخرى.

تجدر الإشارة إلى أن الأسباب والمبررات الاقتصادية لقيام التجارة الخارجية هي نفس المبررات التي تدعو إلى قيام التجارة المحلية داخل البلد أو منطقة في هذا لبلد، ألا وهي رفع مستوى المعيشة وهناك حقيقتان على جانب كبير من الأهمية توضحان السبب في مساهمة التجارة الخارجية في رفع مستوى المعيشة.

➤ ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات. والحقيقة أن عالمنا اليوم عالم غاية في التنوع، فبعض الدول غنية بالموارد التي تعمل بها والبعض الآخر فقير في موارده.

➤ نظرا لخلاف في البيئة تختلف تكاليف إنتاج العديد من السلع والمؤسسات من دولة إلى أخرى بشكل ملحوظ وهذه الحقيقة بعينه أي وجود اختلافات أخرى في تكاليف الإنتاج بين الدول هي السبب الأساسي في قيام تجارة خارجية¹

المطلب الثالث: مستندات التجارة الخارجية:

يمكن تجميع الوثائق المستخدمة في التجارة الخارجية على النحو التالي:

(1) مستندات الأسعار:

وتشمل مستندات الأسعار معلومات عن المشتري والبائع (اسم الشركة والعنوان،.....الخ)، والبضائع الطبيعية أو النوع، الكمية والوزن... وكذلك السعر. وظروف البيع (incoterms). تتضمن مستندات الأسعار أو التسعيرة: الفاتورة المؤقتة أو المبدئية، الفاتورة التجارية، الفاتورة القنصلية وتقرير المصروفات.²

أ. الفاتورة المبدئية:

هي عبارة عن مخطط يضعها المورد الأجنبي إلى عنوان المشتري ليعطيه فكرة عن طبيعة وكمية وسعر السلع. في حالة ان كان المشتري مهتم لهذا العرض يقوم بتأكيد ذلك عن طريق إعادة الوثيقة موقعة للمورد.

ب. الفاتورة التجارية:

¹ نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص ص 10-11،

² khadir thiziri, op.cit., p 12

يتم تأسيسها من قبل المورد بعد الوفاء بالعقد التجاري مع المشتري (البيع الفعلي للبضائع). وهو يتضمن معلومات عن أسماء وعناوين البائع والمشتري والطبيعة والكمية، ووزن الوحدة، والوزن الكلي والسعر الإجمالي للسلع.

ج. تقرير المصروفات:

يعطي تفاصيل التكاليف التي تكبدها المورد حول السلع موضوع العقد التجاري.

د. الفاتورة القنصلية:

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 وقيمتها.

(2) مستندات النقل les documents du transport¹:

البضائع التي يتم شحنها من بلد الى آخر يمكن أن تكون عن طريق النقل البحري، النقل الجوي، النقل البري (شاحنات، قطارات،...) تقدم شركة النقل وثيقة للشاحن تعترف بمعالجة البضائع، ومن بين وثائق النقل نذكر ما يلي:

أ. وثيقة النقل الجوي:

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

ب. وثائق النقل البحري:

➤ بوليصة الشحن:

يتم اعداد هذه الوثيقة من قبل شركة الشحن وتوقيعها من قبل قائد الذي يتولى مسؤولية هذه السلع. وبوليصة الشحن لها ثلاث جوانب:

- استلام الشحن الذي يثبت أن السلع قد تم شحنها من ميناء الى آخر؛

- عنوان البضاعة؛

- عقد النقل الذي يدرج بنوده في الوثيقة نفسها.

(3) مستندات الجمركية:

وتتضمن ما يلي:²

¹ khadir thiziri, ibird, p 13.

² محمد رباح، فاتح عقاب، الاعتماد المستندي كأداة بنكية لتمويل التجارة الخارجية، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة ألكلي محند أوالحاج، البويرة، 2014-2015، ص 28

أ. التصريح الجمركي: تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد وتقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، وهذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة. ويعتبر التصريح الجمركي وثيقة محررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون يبين فيها المصرح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق والرسوم.

ب. دفتر القبول المؤقت: هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة. وهذا الدفتر متوفر لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية والصناعية التي تبنت الاتفاقية الدولية: اتفاقية بروكسل الدولية في 1961/12/06 واتفاقية اسطنبول في 1990/06/26. وذلك لتسهيل الإجراءات والعمليات الجمركية. بواسطة هذا الدفتر فإن رجال الأعمال اللاجئين للخارج يستطيعون القيام بالإجراءات الجمركية وذلك بتكاليف محددة من قبل التنقل إلى أكثر من بلد بواسطة هذا الدفتر لمدة سنة، وكذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتوج بدون أي مشكل.

4) وثائق التأمين:

تخضع سلع التجارة الخارجية لعدد من المخاطر التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، ولتجنب هذه الأخطار تستعمل الوثائق التالية:¹

أ. بوليصة التأمين:

هي عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذا حقوق وواجبات كل منهما، ويجب 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.

ب. الملاحق:

هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد وتدعى: "ملحق الوكيل".

ج. الشهادة:

هي عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين.

5) الوثائق المرفقة: les documents annexes

هذه الوثائق مهمة جدا للمستورد، حيث أنها تؤمن له على الجودة، وكمية البضائع المطلوبة.

المطلب الرابع: مصطلحات التجارة الخارجية:

قواعد التجارة الخارجية incoterms أو international commercial terms هي عبارة عن مجموعة من المصطلحات أصدرتها غرفة التجارة الدولية بباريس (cci) لأول مرة سنة 1935 ويمثل كل مصطلح منها عقدا

¹ محمد رياح ، فاتح عقاب، مرجع سبق ذكره، ص 29.

نموذجيا من عقود البيوع موضحا أهم الخصائص الجوهرية التي تحدد وتفسر بنود هذا العقد لذلك سميت أيضا بالقواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية international rules for the interpretation of trade terms.

وقد خضعت غرفة التجارة الدولية هذه القواعد الى التعديلات، وجاءت هذه التعديلات تقريبا كل 10 سنوات وكانت آخرها سنة 2010 ودخلت حيز التنفيذ في 2011/01/01. هذه المصطلحات لها دور مهم في التجارة الخارجية بحيث تعمل على:

- نقل المخاطر من البائع الى المشتري في عملية نقل البضائع؛
- تسمح لمن يتحمل المخاطر بأن يتخذ ترتيباته الخاصة في التأمين؛
- وضعت هذه المصطلحات لتسهيل التعاملات بين التجار الدوليين؛
- تحديد الالتزامات المتبادلة من البائع والمشتري أثناء توفير، وتسليم، ونقل البضائع، وذلك وفقا لاختيار مصطلح يناسب كلا الطرفين.¹

❖ محتويات قواعد مصطلحات التجارة الخارجية incoterms:

➤ القواعد المطبقة على أي وسيلة من وسائل النقل:

. التسليم في مرافق البيع (Ex-work): EXW:

البائع:

- البائع أو المصدر يسلم البضاعة للمشتري في مقر البائع. المصدر ليس مسؤولا عن تحميل البضاعة. المشتري:

- يأخذ التسليم في مقر البائع في التاريخ والمكان المتفق عليه؛

- يتحمل جميع المخاطر والنفقات المتعلقة بنقل البضائع من مكان التحميل، أو المصنع الى مكان المقصد ودفع الرسوم الجمركية والتأمين ويتحمل المسؤولية عن المخاطر والخسارة بمجرد شراء البضاعة ووضعها في أبواب المصنع. سعر EXW لا يشمل تحميل البضائع في السيارة ولا يوجد أي بدل للخليص الجمركي.

الوثائق المطلوبة في هذه القاعدة:

فاتورة تجارية + استلام ازالة المشتري.

- من المهم بالنسبة للمشتري تحديد: مكان التحميل، وطبيعة التعبئة والتغليف المطلوب الذي يتوافق مع طريقة النقل المختارة، والا فان البائع سوف يختار أرخص تعبئة وتغليف. المشتري سيكون مضطر لتعويض أو تغيير التعبئة و التغليف على نفقته.

. التسليم في مرافق الشركة الناقلة Free carrier :FCA:

البائع:

¹ وثائق مقدمة من تنك التنمية المحلية.

- يسلم الترخيص الجمركي ورخصة التصدير وغير ذلك من الاذن الرسمي بإجبار في يد الناقل الذي يعينه المشتري في النقطة المتفق عليها أو المكان الذي يناسبه اذا لم يكن محددًا من قبل؛
 - يتحمل التكاليف والمخاطر حتى يأخذ الناقل على شحن البضائع؛
 - يتم التحميل وتفريغ البضاعة يكون على المشتري.
- المشتري:
- يختار وسيلة النقل، والناقل، ويدفع النقل الرئيسي + النفقات المتعلقة بأي طلب التفتيش.
- الوثائق المطلوبة:
- الفاتورة التجارية + استلام التسليم الى الناقل + رخصة التصدير.
- . أجور الشحن مدفوعة الى **CPT : Carriage paid to** : البائع
- تسليم البضائع بوضعها تحت تصرف الناقل المحتفظ به تعاقدًا (نقل المخاطر عند التسليم الى الناقل)؛
 - يتحمل جميع المخاطر المتعلقة بالبضاعة قبل التسليم الى الناقل؛
 - يدفع اجرة النقل بما في ذلك تحميل الى المكان المتفق عليه ويزيل البضائع (تخليص البضائع)؛
 - يتحمل تكلفة فحص الجودة، التعبئة والتغليف، وكذلك وضع العلامات.
- المشتري:
- دفع التأمين؛
 - استلام البضائع في المكان المتفق عليه وتحمل تكاليف التسليم؛
 - يتحمل تكاليف التفريغ؛
 - يتحمل خطر التلف أو فقدان البضاعة أو زيادة التكاليف الاضافية أثناء النقل عندما يتم تسليم البضائع الى الناقل.
- الوثائق المطلوبة:
- فاتورة تجارية- وثيقة النقل – رخصة التصدير+ أي وثيقة أخرى مطلوبة في العقد.
- . النقل والتأمين مدفوع حتى مكان الوجهة المحددة **CIP : Carriage and insurance paid** : البائع
- يسلم البضائع للناقل؛
 - **dédouane la marchandise** : تخليص البضائع
 - يوفر التأمين الذي يغطي مخاطر الأضرار أو الخسائر في البضائع أثناء النقل أو زيادة 10% (110%)؛
 - يدفع الشحن بما في ذلك الحمولة الى المكان المقصد المتفق عليه؛
 - يتحمل تكلفة فحص الجودة، التعبئة والتغليف، ووضع العلامات.¹
- المشتري:
- من المتوقع ان تتلقى السلع المتفق عليها في المكان المتفق عليه؛

¹ وثائق مقمة من طرف بنك التنمية المحلية..

- تحمل تكاليف التفريغ، والتفتيش.

الوثائق المطلوبة:

فاتورة تجارية- وثيقة النقل- رخصة التصدير – بوليصة التأمين- وثائق أخرى مطلوبة في العقد.

. التسليم في المحطة الطرفية **Delivred at terminal :DAT**:

البائع:

- تسليم واطاحة البضائع التي تم تفريغها من وسيلة النقل للمشتري في مكان المتفق عليه؛

- يدفع الرسوم حتى التسليم؛

المشتري:

- الرسوم الجمركية على الواردات والضرائب؛

- يدفع الرسوم بعد التسليم؛

- يتحمل المخاطر بعد التسليم؛

- دفع تكلفة التفتيش على البضائع قبل التسليم (الا اذا كان هذا التفتيش من قبل السلطات المصدرة)؛

- التأمين اذا كان الأخير يعتمد تعاقديا.

الوثائق المطلوبة:

فاتورة تجارية – وثيقة النقل – رخصة التصدير – أي وثيقة منصوص عليها في العقد.

. التسليم في المكان **Delivred at place :DAP**:

البائع:

- يتم تسليم البضاعة ويضعها تحت تصرف المشتري في المكان المتفق عليه، تكون جاهزة للتفريغ من وسيلة

النقل؛

- يدفع الرسوم حتى التسليم؛

- يتحمل المخاطر بعد التسليم.

المشتري:

- يستلم البضاعة في المكان المتفق عليه؛

- يتحمل رسوم التخليص الجمركي والضرائب المستحقة على استيراد + رخصة التصدير؛

- يتحمل المخاطر والتكاليف بعد التسليم بما في ذلك تلك المتعلقة بالتفريغ؛

- يدفع تكلفة تفتيش البضائع قبل التسليم.

الوثائق المطلوبة:

فاتورة تجارية – وثيقة النقل- التأمين – رخصة التصدير – وثائق أخرى منصوص عليها في العقد.

. التسليم مع دفع الرسوم **Delivred duty paid :DPP**:

البائع:

- تسليم البضائع ووضعها تحت تصرف المشتري في المكان المتفق عليه على وسيلة النقل؛
 - يتحمل رسوم التخليص والضرائب المستحقة على التصدير والاستيراد؛
 - يتحمل المصاريف حتى التسليم؛
 - يتحمل مخاطر الشحن قبل التسليم؛
 - دفع مصاريف التفريغ ان كانت مسؤولية البائع في العقد.
- المشتري:
- يستلم البضائع في المكان المحدد والمتفق عليه؛
 - يتحمل المخاطر والتكاليف بعد التسليم؛
 - يدفع تكاليف التفريغ اذا كانت على نفقته.
- الوثائق المطلوبة:
- الفاتورة التجارية- وثيقة النقل أو شهادة المستودع أو وصل استلام – رخصة الاستيراد- أي وثيقة أخرى منصوص عليها في العقد.
- القواعد المطبقة على النقل البحري:
- . التسليم بجانب السفينة **FAS : Free alongsid ship**:
- البائع:
- يتحصل على رخصة التصدير ان لزم الامر، ان لم يكن هو يقوم بها المشتري؛
 - يسلم البضائع على طول السفينة وفي رصيف معين وفي الميناء المتفق عليه؛
 - يدفع رسوم التصدير والضرائب؛
- المشتري:
- يحدد السفينة، وموقع التحميل وتاريخ التسليم؛
 - يدفع شحن البحري، والتأمين.
- الوثائق المطلوبة:
- فاتورة تجارية – وصل تسليم للناقل – أي وثيقة أخرى منصوص عليها في العقد.
- . التسليم على سطح السفينة **FOB : Free on bord**:
- البائع:
- يسلم البضاعة على متن السفينة المعينة من قبل المشتري؛
 - يدفع الرسوم الجمركية وشكليات التصدير.
- المشتري:
- يختار السفينة ويدفع مصاريف النقل؛
 - يتحمل جميع المخاطر بعد التسليم؛
 - يدفع التأمين.
- الوثائق المطلوبة:

فاتورة تجارية – وثيقة التسليم – وثائق أخرى منصوص عليها في العقد.

. التكلفة والشحن CFR: Cost and freight:

البائع:

- يختار السفينة ويدفع شحن البحري حتى الميناء المتفق عليه؛
- يقوم بإجراءات التصدير، الضرائب والرسوم الجمركية على الصادرات؛
- يسلم البضائع على متن السفينة.

المشتري:

- يتحمل خطر فقدان أو تلف البضائع أو تكاليف إضافية بعد التسليم؛
- يدفع رسوم التفريغ، والتأمين.

الوثائق المطلوبة:

فاتورة تجارية- وثيقة النقل- رخصة التصدير- أي وثيقة أخرى منصوص عليها في عقد البيع.

. التكلفة، التأمين والشحن CIF: Cost insurance and freight:

البائع:

- دفع الشحن + التأمين (تغطي CIF على الأقل قيمة السلع بنسبة 10% على الأقل، ومخاطر التلف وفقدان البضائع عن طريق النقل البحري)؛
- دفع تكاليف التحميل والتفريغ اذا كانت داخل الشحن؛
- تسلم البضاعة في السفينة.

المشتري:

- يدفع تكاليف التفريغ ان كانت غير متدخلة في الشحن؛
- استلام البضاعة على متن السفينة عند المغادرة.

الوثائق المطلوبة:

فاتورة تجارية- وثيقة النقل- رخصة التصدير- بوليصة التأمين- أي وثيقة منصوص عليها في عقد البيع.¹

المبحث الثاني: وسائل الدفع في التجارة الخارجية:

¹ وثائق مقدمة من طرف بنك التنمية المحلية.

سوف نتطرق في هذا المبحث لأهم طرق وسائل الدفع في التجارة الخارجية سنتعرف على طرق الدفع الكلاسيكية، وبعد ذلك طرق الدفع بالأوراق التجارية، وأخيرا وسائل الدفع المستندية.
المطلب الاول: طرق الدفع الكلاسيكية:

عرفت وسائل الدفع الكلاسيكية في التجارة الخارجية استعمالا كبيرا بين أطراف المتعاملين الدوليين لما توفره من تبسيط وتسهيل للمعاملات التجارية ومنح نوع من الثقة بين المصدر والمستورد في التعامل. وهذه التقنية تتمثل فيما يلي :

1- الدفع نقدا:

وهي أسهل وسائل الدفع وأكثر ضمانا لحضور كل من البائع والمشتري عند التسوية وهذا ما يجعل هذه التقنية قابلة للاستعمال. ويستعمل هذا النوع من العمليات الصغيرة وكان هناك عدة وجوه للدفع النقدي تتمثل فيما يلي:¹

- يمكن ان يكون الدفع عند طلب البضائع، وفي هذه الحالة يتم الدفع أو لا ثم يتم تسليم البضائع؛
- يمكن أن يتم الدفع فورا ويعني ذلك ان الثمن يدفع بمجرد اتمام الصفقة أو خلال مهلة من تاريخ استلام البضائع على أن لا يتجاوز هذه المهلة عشرة أيام؛

- الدفع عند استلام تتم هذه العملية عندما يكون الطرفان حدثي المعهد بالتعامل اذا ان المشتري لا يستطيع تسليم البضائع من ناقلها الا أن دفع له قيمة البضائع والمصاريف.²

2- الشيك:

وهو من بين وسائل الدفع الاكثر انتشارا الى جانب النقود الورقية وهو عبارة عن وثيقة تتضمن امرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون المستفيد غير معروف اذا كان الشيك محرر لحامله. ولهذا الشيك هو امر كتابي لدفع مبلغ محدد من المال الى المستفيد. و يتضمن الشيك 3 أشخاص: الساحب وهو صاحب الشيك، المسحوب عليه وهو البنك، المستفيد وهو البائع.³

• للشيك عدة أنواع نذكر منها:

أ. شيك المسطر *cheque barré*:

يقصد بتسطير الشيك وضع خطين متوازيين بينهما فراغ على وجه الشيك من الاعلى الى الاسفل حتى يعلم المسحوب عليه بمجرد الاطلاع عليه، والهدف من التسطير هو وجوب عدم صرف الشيك الا البنك أو مكتب من مكاتب الصكوك البريدية.⁴

ب. الشيك المؤشر *cheque visé*:

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 2007، ص37.

² فاطمة مروة يونس، العمليات المصرفية والتجارية، دار النهضة العربية، بيروت، 1994، ص 19.

³ مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2009، ص 239.

⁴ جميل الزيدانين السعودي، اساسيات في الجهاز المصرفي، دار وائل ، الطبعة الاولى، الاردن، 2000، ص 133.

وهو شيك مؤشر من طرف البنك المسحوب عليه حيث يفيد هذا التأشير اثبات وجود مقابل الوفاء في تاريخ التأشير.¹

ت. الشيك المؤكد **cheque certifier**:

هذا النوع من الشيك يعطي أمانا لحامله أو بالأحرى يمثل ضمانا أكبر لرصيد العميل، ولكي يتم تأكيد الشيك الساحب يتقدم الى بنكه، وهذا الأخير يضع عليه خاتم يبين بأن الرصيد الموجود يكون مجمدا خلال فترة معينة من الزمن.²

3- التحويل المصرفي:

يعتبر التحويل المصرفي وسيلة دفع سريعة. حيث يطلب المستورد (الدافع) من مصرفه تحويل مبلغ من حسابه الى حساب المصدر (المستفيد)، وذلك من خلال تقديم للبنك وثائق تجارية مثل العقد التجاري، فاتورة وغيرها. وهذه العملية تجعل حساب المستورد مدينا وحساب المصدر دائنا.

- أنواع التحويل المصرفي:

أ. التحويل عن طريق البريد:

يتم التحويل عن طريق الطلب البريدي بناء على أمر من المستورد لتحويل المبلغ لصالح المصدر. وتكون مهلات التسديد نوعا ما طويلة بحسب التباعد الجغرافي والتنظيم البريدي للبلد المعني وهو قليل الاستعمال للأسباب التالية:³

- طويلة الفترة (مدة التحصيل) ومكانية الضياع؛

- المستورد لا يستفيد من مهلة التسديد والمصدر ينتظر أسابيع للحصول على المبلغ.

ب. التحويل عن طريق تليكس **le virement par télex**:

وهي الطريقة الأكثر استعمالا التي يقوم المصدر من خلالها بتحصيل المبالغ لفترة قصيرة من الزمن وبالتالي فهو يتميز بالسرعة في التحويل والبساطة. ولكن له عيوب مثل ارتفاع التكاليف والامكانية لاختراق المعلومات حول التحويل.⁴

ت. التحويل عن طريق نظام سويف (Swift):

Society for worldwive Interbank Financial telecommunication جمعية الاتصالات المالية العالمية بين البنوك. هي شبكة خاصة تأسست في 03 ماي 1973 مقرها بروكسل، وتعمل هذه الشبكة على تبادل المراسلات عن بعد وأوامر التحويل للزبائن التي كانت البنوك معتادة على ارسالها عن طريق التلكس أو الفاكس أو البريد، وكان الهدف من انشاء هذا النظام هو تحسين طريقة الدفع الدولية بإدخال مقياس موحد في العلاقات المصرفية وادخال التكنولوجيا ومعالجة العمليات بواسطة أجهزة الحاسوب.

باعتبارها الوسيلة الأكثر تنظيما، أما من حيث الامن يحتوي نظام سويفت على مفتاح يجعل الدخول فيه صعب للغاية وتشغيل هذه الشبكة يضمن سير هذه العملية على النحو التالي:

¹ نادية فوضيل، الاوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة، الجزائر، ص ص 120، 119.

² عبد الحق عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص 24.

³ khadir thiziri, op cit p 16- 17.

⁴ Lasay-m, le commerce international à la portée de tous, édition Dalloz, Belgique 2005, p92.

- يطلب المستورد من بنكه الامر بالتحويل؛
 - يقوم بنك المستورد بعملية التحويل الى بنك المصدر عن طريق نظام سويفت؛
 - عندما تصل القيمة عند البنك المصدر يقوم هذا الاخير بإبلاغ المصدر واشعار بوصول التحويل.
- تكون سرعة التحويل 20 دقيقة في الحالة العادية، و 5 دقائق في الحالة المستعجلة.¹

المطلب الثاني: طرق الدفع بالوراق التجارية:

تتمثل وسائل الدفع بالأوراق التجارية فيما يلي :

1. الكمبيالة:

- وهي امر مكتوب موجه من شخص يدعى الساحب الى شخص آخر يدعى المسحوب عليه يدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو مقابل للتعين أو لدى الاطلاع لأمره أو لأمر شخص ثالث وهو المستفيد.²
- الكمبيالة تتضمن ثلاثة اطراف أو أشخاص هم:
- الساحب: وهو الذي يصدر الامر بالدفع وهو في الاصل دائن للمسحوب عليه؛
 - المسحوب عليه: وهو الذي يتلقى الامر بالدفع وعليه التزام الدفع ويكون مدينا للساحب؛
 - المستفيد: وهو الذي يصدر أمر الدفع لصالحه ويكون دائن للساحب.

الشكل رقم (01): نموذج عن الكمبيالة

البلدي الى من طرف المبلغ احرصوا على دفع مقابل الكمبيالة لأمر:.....	الساحب العنوان القبول والتصريح المسحوب عليه السيد:..... مكان التواجد:.....
امضاء الساحب	

المصدر : راشد راشد، الاوراق التجارية" الافلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري"، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، الجزائر، 2004، ص16.

سند لأمر:

¹ زياد رمضان، ادارة الاعمال المصرفية، دار الصنعا، الاردن، 1997، ص 159.

² مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، مرجع سبق ذكره، ص 37.

هو وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين الى شخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق. وعلى هذا الاساس يمكن ان نستنتج أن سند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية، حيث أن هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدد ما عليه في تاريخ الاستحقاق الذي بشأنه.

سند لأمر يتضمن طرفين:

- محرر الصك وهو المدين في الالتزام (المستورد)؛
- المستفيد وهو الدائن في الالتزام (المصدر).

والجدير بالذكر أن الدفع بواسطة السند لأمر طريقة قليلة الاستعمال في التجارة الخارجية.

الشكل رقم (02): نموذج عن السند لأمر

المبلغ:..... أتعهد بأن أدفع بموجب سند الأمر هذا الى السيد(اسم المستفيد) مبلغ..... في (تاريخ الاستحقاق). (المكتب، توقيعه، عنوانه) تاريخ التحرير

المصدر: راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص 12.

المطلب الثالث: وسائل الدفع المستندية:

وسائل الدفع المستندية الأكثر استعمالا لتمويل التجارة الخارجية تندرج في نوعين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي. نظرا لموضوع الدراسة يخص الاعتماد المستندي سوف نتطرق في هذا الجزء الى التحصيل المستندي اما الاعتماد المستندي نتطرق اليه في الفصل الثاني والثالث بالتفصيل.

❖ التحصيل المستندي *La remise documentaire*:

هي نوع آخر من وسائل الدفع في التجارة الخارجية، وهو يتعلق بالاستيراد للبضاعة بدون قيام المستورد بفتح اعتمادات مستندية لصالح البائع (المصدر) ولكن في هذه الطريقة يتم عمل اتفاق بين المستور والمصدر يقوم على اساس ارسال البضاعة من البائع لمكان وبلد المشتري ثم يقوم بتسليم مستندات الشحن (بوليصة الشحن، الفاتورة التجارية، وقائمة الوزن والتعبئة...) لبنيكه ومعها تعليمات لإرسالها للمستورد ومرفق معها كمبيالة البضاعة للتحصيل من بنك المستورد.

تستخدم هذه الطريقة عندما يكون هناك علاقات وتعاملات تجارية طويلة بين بائع ومشتري لها صفة الاستمرارية، ويصبح تعاملهم يأخذ نوعا من الثقة المتبادلة بينهما فضلا عن التعامل بميثاق العرف والشرف التجاري، وخصوصا في الصفقات صغيرة القيمة، وحيانا عندما يكون هناك مادة خام ما تدخل في تصنيع منتج يتم انتاجه محليا ولا بد من توافر هذه المادة بصفة منتظمة لمصنع وبدون تأخير. فلهمه الاسباب يتجه بعض المستوردين بالتعاقد مع مورد في الخارج ليرسل هذه البضاعة بصفة منتظمة، وتنفيذا لمثل هذه الاتفاقيات يقوم المورد (البائع) وحسب الاتفاق بشحن البضاعة المطلوبة وبالكمية المطلوبة، ثم يتوجه الى بنكه في بلده ويسلمه

مستندات الشحن الخاصة بهذه البضاعة ويطلب منه أن يقوم بإرسالها الى بنك المستورد لتحصيل قيمتها منه. فيقوم بنكه بعمل مذكرة تتضمن تعليمات المصدر بكيفية التحصيل، ارفاق هذه المذكرة بمستندات الشحن ويرسلها مباشرة الى بنك المستورد للتحصيل ودفعوا بواسطة المستورد.¹

التحصيل المستندي يشمل أمرين في أن يقوم البائع بإرسال البضاعة ثم يطلب تحصيل نقوده عن طريق تقديمه مستندات مالية مسحوبة على المشتري. بالإضافة الى تقديمه مستندات شحن تجارية ويكون الدفع بطريقتين:

- مستندات مقابل الدفع: أي يستطيع المستورد أو البنك المكلف أن يستلم المستندات مقابل أن يقوم بتسديد مبلغ البضاعة نقدا؛

- المستندات مقابل القبول: المستورد يمكنه استلام المستندات وذلك مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه.

• الأطراف المكونة لعملية التحصيل المستندي:

تتمثل هذه الاطراف في كل من:²

البائع(المصدر): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها الى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل؛

بنك المصدر: وهو الذي يستلم المستندات من المصدر ويرسلها الى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة اليه في هذا الشأن؛

المشتري (المستورد): تقدم له المستندات من أجل الدفع أو توقيع الكمبيالة؛

البنك المكلف بالتحصيل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة للمستورد نقدا أو مقابل توقيعه على الكمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة اليه من بنك المصدر.

• سير عملية التحصيل المستندي:³

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

- 1- ابرام عقد تجاري بين الطرفين المستورد والمصدر؛
- 2- يقوم المصدر بشحن وارسال البضاعة الى المستورد عن طريق تسليمها للناقل وهذا بتقديم مستندات النقل الى المصدر؛
- 3- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق الى بنك المستورد؛
- 4- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه؛
- 5- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله؛
- 6- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشحن؛
- 7- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ الى بنك المصدر سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد؛

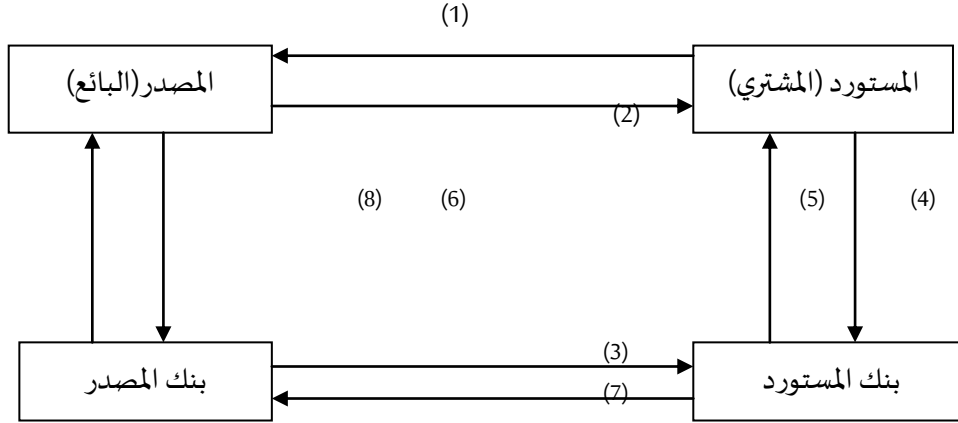
¹ اسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية " فن الاستيراد والتصدير في البنوك"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، ط 1، القاهرة، 2014، ص ص 81-82.

² مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب، القاهرة، 2001، ص 31.

³ نفس المرجع، ص ص 35-36.

8- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة الى حساب عميله.

الشكل رقم (03): مراحل تقنية التحصيل المستندي



المصدر: مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 36.

المبحث الثالث: أساليب تمويل التجارة الخارجية:

سننظر في هذا المبحث الى اساليب تمويل على المدى القصير، المتوسط وطويل الاجل، وكذلك الى الضمانات البنكية الدولية.

المطلب الأول: التمويل قصير الاجل للتجارة الخارجية:

تستعمل عمليات التمويل قصير الاجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن اجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية، يسمح النظام البنكي باللجوء الى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل وفي أقل وقت ممكن وبدون عراقيل، من أدوات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية فيما يلي:¹

1. القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك. ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى. واكثر الانظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في ابرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص:

- مبلغ الدين؛

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة؛

الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 114.¹

- اسم المشتري الاجنبي وبلده؛

- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك؛

- تاريخ التسوية المالية للعملية.

2. التسبيقات بالعملة الصعبة:

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة. وهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية. وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ الى البنك بالعمل الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الاجنبي في تاريخ الاستحقاق. وتتم هذه العملية بهذه الكيفية اذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة.

أما اذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الاجنبي أن يسوي دينه بها، فان المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ الى تغذية خزيتها. ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، وان تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.¹

التسبيقات بالعملة الصعبة في الاستيراد هي عبارة عن قرض يمنحه البنك للمستورد للسماح له بدفع فاتورة المورد الاجنبي فوراً.

وتجدر الإشارة الى 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 الى الزبون، ويمكن اثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.²

3. عملية تحويل الفاتورة:

هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الامر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الاجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك. وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعاً لذلك فهي تتحمل كل الاخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد. ولكن مقابل ذلك، فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل الى 4% من رقم الاعمال الناتج عن عملية التصدير. وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصي الاجل 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.³

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينهما علاقة تجارية:⁴

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.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 115.

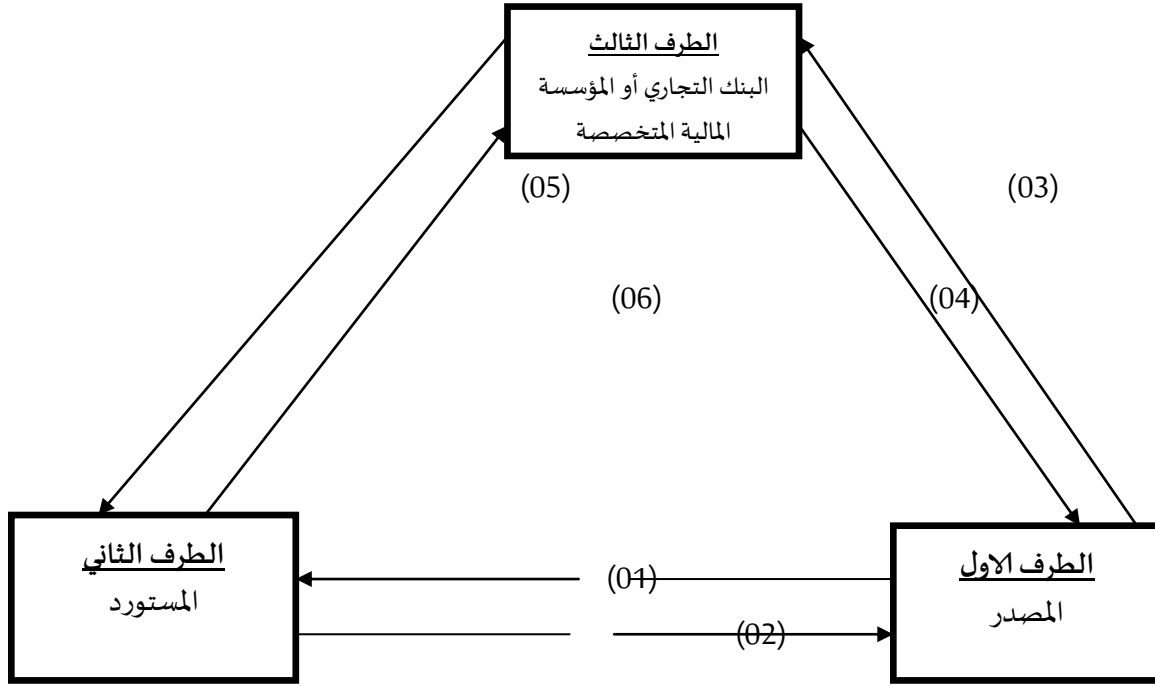
² khadir thiziri, opcit, p20.

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 116.

⁴ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب، القاهرة، 2001، ص 45.

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 اليها بهذا النشاط.
والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الاطراف الثلاثة:

الشكل رقم (4): سير عملية تحويل الفاتورة



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

شرح عملية تحويل الفاتورة:

- (01) المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معيناً الى المستورد؛
 - (02) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وارسالها الى المصدر؛
 - (03) يقوم المصدر ببيع الفاتورة الى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة؛
 - (04) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل الى 80%؛
 - (05) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً اياه بسداد سندات المديونية اليه في تاريخ الاستحقاق؛
 - (06) يقوم المستورد بسداد قيمة المديونية في تواريخ استحقاقها.
- وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها فيما يلي:¹
- يقوم البائع أو المصدر فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة الى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس الى المشتري (المستورد)؛

¹ عبد الحميد أسعد طلعت، الادارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، مكتبة الشيقري، الطبعة الاولى، الاسكندرية، 1998، ص 200.

- يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل الى 80% الى 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 والعملات مضافة الى سعر الفائدة الاساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% الى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

4. طرق أخرى لتمويل قصير الاجل للصادرات:¹

بالإضافة الى كل تقنيات التمويل التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبائنه، فان بعض الانظمة ومنها على وجه الخصوص النظام الفرنسي تسمح بوجود طرق تمويل أخرى الهدف منها هو تشجيع الصادرات. وعلى هذا الاساس يجد المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطة خاصة في تعاملهم مع الخارج. وتسمح مثل هذه التسهيلات بتخفيف الضغوطات الموجودة على خزائن هؤلاء المصدرين، وذلك سواء بتسديد صادراتهم عندما يتعلق الامر بتصدير سلع خاصة أو بواسطة التمويل المباشر لنفقات تنجم عن تخزين سلع وبضائع هذا المصدر في بلد أجنبي في انتظار توزيعها.

ومن بين أنواع هذا التمويل يتمثل الامر فيما يسمى بتأكيد الطلبية، وبموجب هذه الآلية يقدم البنك التزاماته الى المصدر، حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة. ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام ان يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الاسباب كما في حالة اعساره مثلا. ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوظ بالمخاطر، فان البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط لا يقوم بالدفع لصالح هذا الاخير الا اذا تحصل على كمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد، كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية التي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد.

أما بالنسبة للنوع الثاني وهو تمويل المخزون في الخارج فان البنوك تمنح للمصدرين قروضا لتمويل نفقات تخزين السلع في الخارج قبل بيعها. ومن الواضح أن هذا النوع من القروض يهدف الى مساعدة المصدرين والسماح لهم بدخول الاسواق الخارجية وتكريس تواجدهم فيها.

المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الاجل للتجارة الخارجية:

يستخدم هذا النوع من التمويل في المعاملات التجارية الدولية الكبيرة حيث تكون المبالغ والتكاليف مرتفعة وهذا الامر يطلب تمويلا خاص يتجاوز 18 شهرا.

1- القرض المشتري: Le crédit acheteur

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص ص 12،-122.

هو القرض الممنوح من قبل البنك أو مجموعة من البنوك الى المستورد، للدفع الفوري للمورد الاجنبي للحصول على معدات الاستثمار بموجب عقد شراء دولي. مدة هذا القرض تتراوح من سنتين إلى 5 سنوات. ويستند القرض المشتري على وجود عقدين مختلفين:

- عقد شراء دولي: هو عقد ملزم للمستورد والمورد الاجنبي، يحدد التزامات كل طرف. وهذا العقد يحدد شروط استخدام القرض المشتري بما في ذلك تقديم وثائق تثبت اتمام عملية التصدير؛
- عقد القرض يتم توقيعه بين البنك والمستورد، حيث البنك يوافق على الدفع للمورد الاجنبي (نسبة 85%) في حين أن المستورد يجب أن يدفع المبالغ المستحقة للمورد الاجنبي وفقا للشروط المحددة في عقد القرض.

2- القرض المورد: Le crédit fournisseur:

ويمثل هذا القرض طريقة للتمويل المستخدمة في التجارة الخارجية، حيث يمنح البنك قرضا للمصدر الذي قدم بالفعل فترة دفع الى العميل الاجنبي (أي أعطى مهلة تسديد للمستورد) من خلال تصدير التجارة التي يحملها على المشتري الاجنبي في وقت التسليم لتسوية النقود. وفي هذا النمط من التمويل المصدر يتحمل مخاطر التصنيع ومخاطر الائتمان.¹

ويختلف قرض المورد عن القرض المشتري في وجهين على الاقل. فاذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بوساطة من المصدر، فان قرض المورد يمنح للمصدر بعدما منح هذا الاخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل في أن القرض المشتري يتطلب ابرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب ابرام عقد واحد.²

3- القرض الايجاري: Le crédit bail:

هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الجمل للتجارة الخارجية. ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعه الى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول اجراءات ابرام عقد ايجاري وتنفيذه. ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الايجاري الوطني ونفس آليات الاداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.

وهذه الطريقة فان المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية. في حين أن المستورد يستفيد من مزايا التي يقدمها عقد القرض الايجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.³

المطلب الثالث: الضمانات البنكية الدولية:

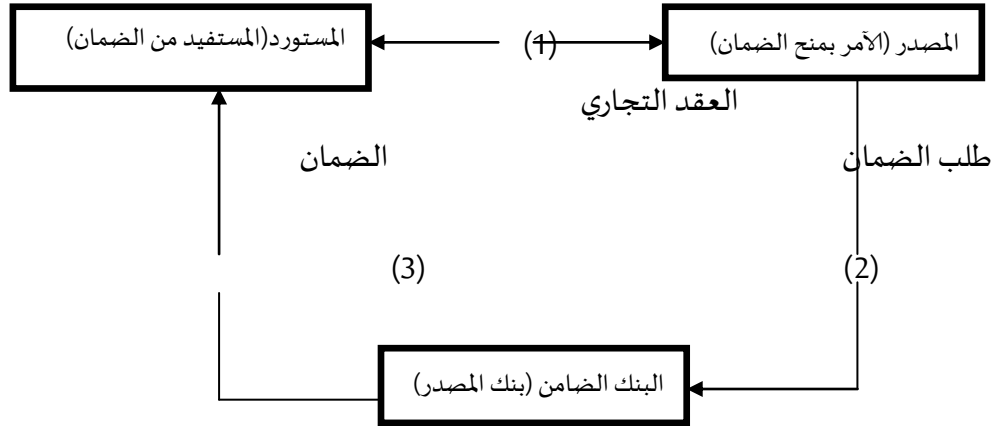
أولاً: مفهوم الضمان:

¹ khadir thiziri, op cit, p 20.

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 125.

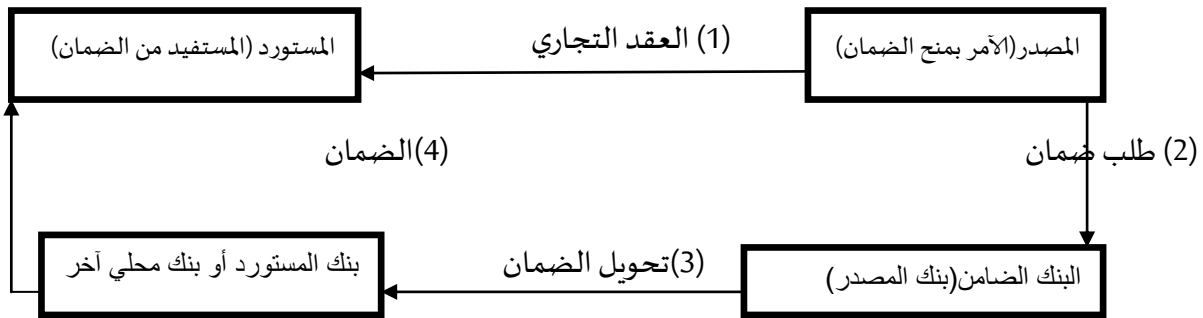
³ الطاهر لطرش، نفس المرجع، ص 127.

هو تعهد من بنك المصدر لصالح المستفيد (المستورد) بدفع مبلغ معين ومحدد في تاريخ محدد اذا لم يفي المصدر بالتزاماته أمام المستورد، وهو تعهد غير قابل للإلغاء ومنفصل عن العقد التجاري الاساسي بين المستورد والمصدر،¹ وقد يكون مباشرا أو غير مباشر كما يوضح الشكلان التاليان:
الشكل رقم (05): الضمان المباشر



المصدر: أمينة أميمة مغربي، مرجع سبق ذكره، ص 13.

الشكل رقم (06): الضمان الغير المباشر



المصدر: أمينة أميمة مغربي، مرجع سبق ذكره، ص 13.

ثانيا: انشاء الضمان:

عموما في الضمانات البنكية الدولية البنك المحلي لا يمكنه إصدار ضمان في صالح أي متعامل محلي بالأخص اذا لم يتلقى أي تعليمات، هذه التعليمات تتلخص في طاب اصدار مفصل مرسل من طرف بنك أجنبي بالإشارة في ذلك الى كل النقاط التي تتعلق بالعقد والاطراف المعنية بالإضافة إلى نوع الضمان الذي سيصدر. هذا الطلب يبعث سواء عن طريق امضاء الأهلية القانونية أو عن طريق تلكس الرقبي.
وفي هذه الحالة البنك يقوم بالتحقيق من شرعية التلكس (رسالة الطلب) ويتأكد من أن الطلب موقع فعلا من طرف البنك الأجنبي وتعود مسؤولية البنك المحلي في الضمان الغير المباشر، أما في الضمان المباشر فالبنك

¹ أمينة أميمة مغربي، تطور وسائل الدفع في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة بسكرة، 2016/2015، ص 13.

المحلي يقوم بإرسال عقد الضمان للمستفيد، وهذا بعد التحقيق من شرعية توقيع البنك الأجنبي، وفي هذه الحالة لا توجد مسؤولية اتجاه البنك المحلي بل يعود ذلك إلى المستفيد.¹

أما عن نص الضمان فيحتوي على الشروط الأساسية الآتية:

- تاريخ ومكان إصدار الالتزام؛
- معلومات حول الضامن والضامن المقابل؛
- معلومات حول الصفقة؛
- موضوع الصفقة، قيمتها كتابيا، عدديا؛
- شروط سريان مفعول الضمان؛
- شروط التخفيضات (تخفيض قيمة الضمان).

ثالثا: أهمية الضمانات البنكية في التجارة الخارجية:

- لقد أصبحت الضمانات البنكية وسيلة معتمدة في الاسواق العالمية والتجارة الخارجية نظرا الى الآتي:²
- المزايا التي تقدمها هذه الضمانات للأطراف المتعاملة في التجارة الخارجية؛
- تغطية المخاطر المختلفة التي قد تواجه المشاريع المقترحة في التجارة الخارجية، ولهذا السبب كبر نطاق التعامل الدولي على غرار التعامل المحلي؛
- حماية المستورد في حالة امتناع المصدر عن الوفاء بالتزاماته، وكذا الاخلال بأحد شروط العقد؛
- حاجة المصدر الضرورية للضمان والتأمين، وهذا كونه في حاجة لمصادر تمويلية؛
- حماية المصدر من مخاطر التسويق كعدم التزام المستورد بتسديد لقيمة البضاعة.

خلاصة:

من خلال دراسة هذا الفصل لقد توصلنا في الأخير إلى مفهوم التجارة الخارجية والتي تعتبر تبادل تجاري مع الخارج، وما لها من أهمية ووزن في كل اقتصاد لأي بلد كان. نتيجة لفروعها المتدخلة في تنمية التبادلات الدولية. ومن أسباب قيام هذه الأخيرة انه ليس لكل دولة نفس الامكانيات لإنتاج كل السلع والخدمات. وهذا ما نتج عنه التخصص الدولي في الانتاج لان عالمنا اليوم عالم في غاية التنوع.

¹ فيد صالح، المصرف والأعمال المصرفية، الأهلية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 1989، ص 86.

² طارق عبد المالك، البنوك التجارية والتطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، الطبعة الأولى، الاسكندرية، ص 96.

التجارة الخارجية لها علاقة مع البنوك وهذا ما يسهل عمليات التبادل " التصدير والاستيراد". وذلك من خلال تقديم وسائل الدفع يعتمد عليها المستورد للتسوية المالية لمعاملاته التجارية مع الخارج. وتقنيات التمويل بكل أشكالها بحيث تقدم الائتمان اللازم لكل من المصدر والمستورد.

تمهيد:

إن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية أدى إلى تعقيد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها، مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية وخاصة البنوك من أجل ضمان سير الحسن لهذه العلاقات، وذلك من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مستورد ومصدر. وتمويل العمليات التجارية من خلال مجموعة من التقنيات والوسائل.

والبنوك الجزائرية وكغيرها من البنوك العربية والعالمية. تعمل على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات والوسائل التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية. وتعزيز وتقوية المبادلات الخارجية وتشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي. ومن بين أهم التقنيات التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية هو الاعتماد المستندي الذي يعتبر أداة دفع وتمويل في نفس الوقت.

سنتطرق في هذا الفصل الى كيفية تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، لذلك قمنا بتقسيم

الفصل الى المباحث التالية:

المبحث الأول: عموميات حول الاعتماد المستندي؛

المبحث الثاني: أساسيات الاعتماد المستندي؛

المبحث الثالث: الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية في الجزائر.

المبحث الأول: عموميات حول الاعتماد المستندي

سنحاول التوضيح في هذا المبحث مفهوم والأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي وبعد ذلك التطرق إلى أهمية وفوائد الاعتماد المستندي، وفي الأخير التعرف على أنواع الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: مفهوم والأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي

• هناك عدة تعاريف متعلقة بالاعتماد المستندي نذكر منها ما يلي:

يعرف الاعتماد المستندي على أنه: وسيلة هامة في تمويل التجارة الخارجية، وذلك أن عقود البيع على المستوى الدولي تتم عادة بين طرفين لا يعرف بعضهما البعض. فكان لأبدي من وجود وسيلة تجعل كلا من البائع والمشتري مطمئنا إلى حقه الناشئ عن عقد البيع.¹

ويمكن تعريفه على أنه تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها. يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولأجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد التي تظهر شحن بضاعة معينة وبمواصفات وأسعار محددة.²

الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك لحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محدودة إلى شخص ثالث مصدر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماما ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع لمطابقتها وإرسالها.³

ومن خلال هذه التعاريف يمكن القول أن الاعتماد المستندي يتمثل في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.

• ويلاحظ من مفهوم الاعتماد المستندي أنه يعتمد في مراحله على الأطراف التالية:

1. المستورد:

وهو عميل البنك المحلي الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح أحد المستفيدين في الخارج، ويعد المشتري الذي سيدفع قيمة البضاعة بعقد وصول مستندات الشحن وأوراق ملكية البضاعة.⁴

2. البنك فاتح الاعتماد:

وهو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب، وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك. فيصبح هو الوسيط والمسهل في المبادلات التجارية بين المصدر والمستورد.

3. المستفيد:

¹ فيصل محمود النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، عمان، دار وائل، 2005، ص 17.

² أميرة حشاني، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، بسكرة، 2014-2015، ص 47.

³ كتوش عاشور حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية"، جامعة بسكرة، يومي 21، 22 نوفمبر 2006، ص 3.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة "عملياتها وإدارتها"، الاسكندرية، الدار الجامعية، 2000، ص 249.

يسمى بالمستفيد لأن الاعتماد يفتح لصالحه ويكون مورداً أو مصدراً للبضاعة، وهو الذي سوف يحصل على قيمتها بعد قيامه بتنفيذ الصفقة حسب المواصفات والشروط المتفق عليها مسبقاً والتي طلبها العميل في البلد الآخر من خلال طلب فتح الاعتماد الذي يصله من بنكه.¹

4. بنك مبلغ الاعتماد:

هو بنك المراسل الذي يطلب منه بنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد لزيونه (المستفيد)، فعند تلقي بنك المصدر إشعاراً بفتح الاعتماد يقوم مباشرة بتبليغ عميله (المصدر) حتى يقوم بإرسال المستندات وشحن البضاعة.²

المطلب الثاني: أهمية الاعتماد المستندي

يوفر الاعتماد المستندي الأمان والائتمان لكل من المصدر والمستورد معاً، وبالتالي يمكن عرض أهمية الاعتماد من وجهة نظر كل من المصدر والمستورد، وكذلك أهميته بالنسبة للبنوك.³

1. أهمية الاعتماد من وجهة نظر المصدر:

- يحقق الاعتماد الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري، الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن البائع من قبض أو تحصيل قيمة البضاعة الواردة في الاعتماد؛
- إمكانية الحصول على تسهيلات مصرفية من أجل إعداد البضاعة مقابل الاعتماد المفتوح؛
- ضمان السوق ومن الاطمئنان على تسويق بضاعته بأسعار حالية مما يجنبه خسائر تقلب الأسعار في السوق الدولية؛

- ضمان عدم تراجع المشتري بدون أسباب.

2. أهمية الاعتماد من وجهة نظر المستورد:

تضمن أهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد من خلال:⁴
- الاطمئنان على إبرام الصفقة حسب الشروط المتفق عليها مع عميله في الخارج؛
- ضمان وصول الوثائق مطابقة للشروط المتفق عليها؛
- ضمان إرسال البضاعة دون تنقل؛
- التمكن من الحصول على البضاعة بأسعار حالية و متفق عليها مما يجنبه خطر تقلب الأسعار في الأسواق العالمية؛
- يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استردادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه .

3. أهمية الاعتماد بالنسبة للبنوك :

¹ هدى بوطالب، تطور استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2010، ص 79.

² نفس المرجع، ص 80.

³ عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة "عملياتها وإدارتها"، مرجع سبق ذكره، ص 255.

⁴ أميرة حشاني، مرجع سبق ذكره، ص 49، 50.

يعد الاعتماد المستندي من بين أهم وظائف البنوك التجارية في مجال تسهيل عمليات التجارة الخارجية بالإضافة إلى ما تحصل عليه من عوائد و عمولات لقاء التوسط لإتمام مثل هذه العمليات ، و بالتالي فهو يشكل مصدرا تمويليا للبنوك ، لذلك فهي تعمل جاهدة على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا المجال¹.

المطلب الثالث: أنواع الاعتماد المستندي:

تعدد أنواع الاعتماد المستندي حسب الزاوية التي ينظر اليه منها، سنتناول فيما يلي الأنواع الشائعة من الاعتماد المستندي:

• الاعتماد المستندي من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

تتخذ الاعتمادات المستندية صورا مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد أي مدى التزام البنوك بها إلى نوعين هما:

1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: Revocable credit:

يصدره البنك لصالح المستفيد، ويحتفظ فيه بحقه في تعديله أو بإلغائه في أي وقت دون سابق إنذار للمستفيد، مع أن العمل يجري بأن تقوم البنوك بإخطار المستفيد بإلغاء الاعتماد من باب المجاملة. وهذا النوع لا يعطي المستفيد الضمان الكافي، كما لا يعتبر منحا للائتمان من جانب البنك لعميله².

2. الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء (الاعتماد القطعي) irrevocable credit:

الاعتماد المستندي القطعي هو الاعتماد الذي يصدره البنك بناء على طلب عميله لصالح المستفيد، يتضمن تعهدا نهائيا من قبل بنك المستفيد. بحيث لا يجوز للبنك الرجوع فيه دون موافقة أطراف العملية (المستورد، المصدر). هذا النوع أصبح الأكثر استخداما في التجارة الخارجية لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد³.

• الاعتماد المستندي من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الاعتماد في هذا الصنف الى قسمين:

1. الاعتماد المعزز: Confirmed credit:

في الاعتماد المعزز يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده الى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط. وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتماد بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات⁴.

2. الاعتماد غير المعزز: Unconfirmed:

¹ عبد الحق عتروس، مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمطبوعات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، مداخلة في الملتقى الدولي الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2005، ص 3.

² فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سبق ذكره، ص ص 41، 42.

³ محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص 140.

⁴ بعناش ليلي، الاعتماد المستندي من الوجهة القانونية، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2003-2004، ص 18.

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة. فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.¹

• الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للمصدر الى الآتي:

1. اعتماد الاطلاع:

في اعتماد الاطلاع يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويقوم بإبلاغ عميله المستورد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسليمها بعد دفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة. وهذا النوع هو الأكثر الاعتمادات انتشاراً.²

2. اعتماد القبول:

في اعتماد القبول ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على ان يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار اليها اما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد. وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات الا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الأجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.³

3. اعتماد الدفعات:

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد اخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالألات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

¹ كوتوش عاشور حاج قويدر، مرجع سبق ذكره، ص 7.

² غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل " أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، الطبعة الرابعة، مصر، 1995، ص 12.

³ سماح يوسف اسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2007، ص 25.

• الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

1. الاعتماد المغطى كلياً:

الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة. ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

2. الاعتماد المغطى جزئياً:

الاعتماد المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة.

3. الاعتماد غير المغطى:

الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلًا كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.¹

• الاعتمادات المستندية من حيث الشكل:

1. الاعتماد القابل للتحويل:

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي

¹ عادل بونحاس، دور الاعتماد في ضبط التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2013-2014، ص 18.

نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.¹

2. الاعتماد الدائري أو المتجدد:

الاعتماد المستندي الدائري هو اعتماد يصدر عن البنك ويتضمن في شروطه إمكانية تجديده تلقائياً بنفس الشروط والمواصفات المطلوبة عند فتحه. الاعتماد الدائري قد يتجدد على أساس القيمة أو على أساس الزمن. هذا النوع من الاعتماد يشكل التزاماً ومسؤولية كبيرة على عاتق البنوك لذلك فهي لا تلجأ إلى إصداره إلا بعد أخذ الضمانات الكافية، كما تقوم أيضاً بتحديد فترة زمنية ينتهي الاعتماد بانتهائها.²

3. الاعتماد الظهيري:

الاعتماد الظهيري (أو الاعتماد مقابل اعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصاً إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطاً لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب لتيديسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

• الاعتماد المستندي من حيث طبيعة الاستعمال:

1. اعتماد الاستيراد:

إذا كان الاعتماد المستندي مفتوحاً بمناسبة استيراد بضاعة من الخارج سمي اعتماد استيراد ويفتح لدى بنك في بلد المشتري لصالح البائع ويكون عادة مقيماً في بلد أجنبي.

2. اعتماد التصدير:

إذا كان الاعتماد المستندي مفتوحاً لتصدير البضاعة فإنه يسمى اعتماد تصدير ويفتح بناءً على طلب المشتري ولكنه يفتح لدى بنك وسيط موجود في بلد البائع. ولذلك ينظر إليه هذا البنك على أنه عملية تصدير بضاعة من بلده إلى بلد آخر فيعتبره اعتماد تصدير، ويقوم هذا البنك الوسيط بفتح الاعتماد لصالح البائع بناءً على طلب بنك المشتري.³

يمكن تلخيص أنواع الاعتماد المستندي في الشكل الموالي:

الشكل رقم (07): أنواع الاعتماد المستندي

¹ فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سبق ذكره، ص 58.

² محمد أمين نورة، الاعتماد المستندي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، ادار الأعمال، جامعة الجيل الى بونعامه، خميس مليانة، 2014-2015، ص 30.

³ نفس المرجع، ص 26.

من حيث قوة تعهد البنك المصدر
اعتماد القابل للإلغاء
تمتاد غير قابل للإلغاء

من حيث قوة تعهد البنك المرسل
تمتاد غير معزز
تمتاد قطعي معزز

من حيث طريقة الدفع للبائع
اعتماد الإطلاع
تمتاد القبول
تمتاد الدفعات

من حيث طريقة سداد المشتري
الأمر بفتح الاعتماد
اعتماد المغطى كلياً
تمتاد المغطى جزئياً
تمتاد غير المغطى

من حيث الشكل
تمتاد القابل للتحويل
تمتاد الدائري أو المتجدد
تمتاد الظهير أو المقابل

من حيث طبيعة الاستعمال
تمتاد الاستيراد
تمتاد التصدير

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على ما سبق .

المبحث الثاني: أساسيات الاعتماد المستندي

سنتطرق في هذا المبحث إلى مراحل وإجراءات فتح الاعتماد المستندي وبعد ذلك التعرف على التزامات أطراف عملية الاعتماد المستندي وفي الأخير سنتطرق إلى منافع الاعتماد المستندي ومخاطره.

المطلب الأول: مراحل وإجراءات فتح الاعتماد المستندي

1- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد:

أ. مرحلة العقد التجاري الأصلي:

إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.

والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.¹

ب. مرحلة عقد فتح الاعتماد:

بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهد فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد. وعندما يقبل البنك طلب الأمر ويفتح الاعتماد فإنه ينفذ التزاما عليه هو نشأ أما الأمر من عقد الاعتماد المبرم بينها، ولا علاقة للبنك بعقد البيع الذي لا صلة له به قانونا.

ج. مرحلة تبليغ الاعتماد:

يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

د. مرحلة تنفيذ الاعتماد:

يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.²

2- الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين:

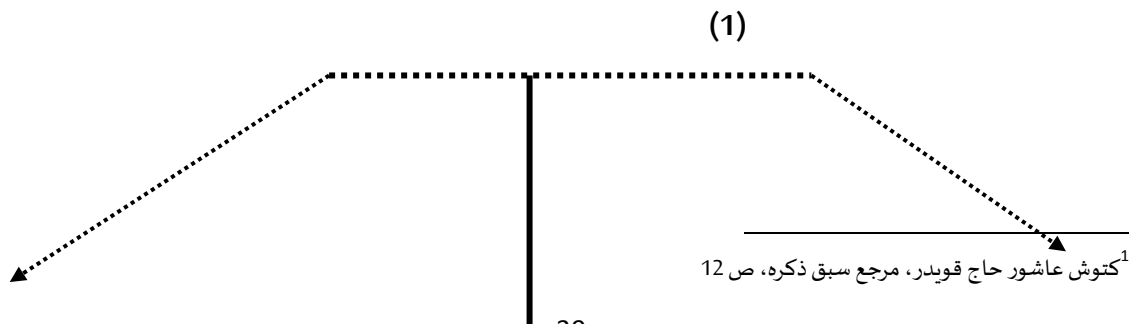
لا يقوم بنك الأمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحدا.

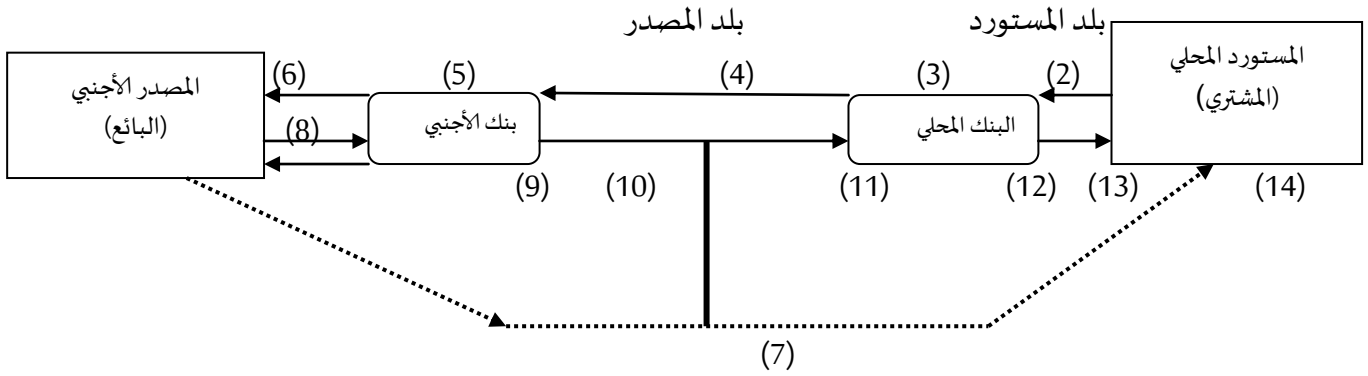
¹ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي "أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، المكاتب الكبرى، الطبعة السادسة، مصر، 1998، ص ص 78-79.

² هدى بوطالب، تطور استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2009-2010، ص 84.

- ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:
- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبايع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البايع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.
 - أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيره. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبايع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.¹
- وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لإجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي:
- 1 - يتعاقد المورد مع المستورد، ويتعهد المستورد على دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي؛
 - 2 - يطلب المستورد من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح المورد مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البايع؛
 - 3 - يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وإرساله للبنك المراسل في بلد البايع؛
 - 4 - يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبايع المستفيد، مضيفا تعزيره على ذلك عند الاقتضاء؛
 - 5 - يسلم البايع السلع إلى شركة الشحن والتي بدورها تسلمه وثائق الشحن؛
 - 6 - يسلم البايع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد..؛
 - 7 - يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري؛
 - 8 - يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينهما؛
 - 9 - يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

الشكل الموالي يوضح كيفية تمويل عملية تجارية عن طريق الاعتماد المستندي:
الشكل رقم (08): تمويل عملية تجارية عن طريق الاعتماد المستندي





المصدر: حسن دياب، الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات، الطبعة الأولى، لبنان، 1999، ص 40.

- (1) العقد بين المستورد والمصدر؛
- (2) طلب فتح اعتماد مستندي؛
- (3) اجراءات البنك المحلي وفتح الاعتماد؛
- (4) ارسال الاعتماد؛
- (5) اجراءات البنك الأجنبي؛
- (6) تبليغ الاعتماد للمصدر؛
- (7) الشحن وتجهيز المستندات؛
- (8) تقديم المستندات حسب المطلوب في الاعتماد؛
- (9) دفع قيمة المستندات المطابقة؛
- (10) قيد القيمة على حساب البنك المحلي؛
- (11) ارسال المستندات الى البنك فاتح الاعتماد؛
- (12) قيد القيمة على حساب العميل؛
- (13) ارسال المستندات الى المتعامل؛
- (14) التخليص على البضاعة واستلامها من قبل المستورد.

المطلب الثاني: التزامات أطراف عملية الاعتماد المستندي

1. التزامات المشتري (المستورد):

أهم الالتزامات التي يتعهد المستورد الوفاء بها هي¹:

- الالتزام بتقديم الغطاء:

¹ محمود الكيلاني، عمليات البنوك "دراسة مقارنة"، الطبعة الثالثة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2014، ص 203..

لا ينشأ هذا الالتزام حتما في كل عقود الاعتماد المستندي إلا إذا نص عليه في الاتفاق لأن البنك قد يتفق مع عميله على فتح الاعتماد على المكشوف أي دون غطاء إذا كان هذا العميل يتمتع بثقة البنك. الغطاء يعتبر من الضمانات والتأمينات التي يطلبها البنك لضمان حقه عندما تساوره الشكوك ولا يطمئن إلى عميله. ولا بد من البنك ان يتحرى قبل الموافقة على فتح الاعتماد المستندي سلامة المركز المالي للعميل، وحسن سمعته ومع ذلك يجد البنك نفسه مضطرا في بعض الأوقات إلى إلزام المستورد بتقديم غطاء للاعتماد ويكون ذلك عندما يرى أن الضمانات التي قدمت له غير كافية لتأمين حق البنك ضد بعض المخاطر التي يتعرض لها المستورد.

لذلك فان الغطاء الذي يطلبه البنك يعتبر ضمانا أكيدا أو إضافيا للضمانات السابقة ويكون هذا الغطاء كالتالي:

- غطاء عيني: وهو البضاعة أو الأوراق التجارية، أو قد يكون عقارا.

- غطاء نقدي: هو مبلغ من النقود يودعه العميل لدى البنك أو يقوم البنك بخصمه من حسابه الجاري وقد يكون هذا المبلغ بالعملة الوطنية، أو بالعملة الأجنبية عندما يكون دفع القيمة في الخارج بالعملة الأجنبية.

- الالتزام بدفع قيمة الاعتماد المستندي

يلتزم العميل الأمر بأن يدفع للبنك قيمة الاعتماد الذي يكون قد أوفاه للمستفيد، على أن هذا الدفع لا يتم إلا إذا تلقى العميل المستندات المنصوص عليها في عقد الاعتماد. والوفاء من قبل العميل يكون دائما للبنك فاتح الاعتماد لا للبنك المراسل. تشمل قيمة الاعتماد النفقات التي تحملها البنك المراسل بمقتضى القوانين والأعراف والعادات التجارية في البلد الأجنبي الذي نفذ فيه الاعتماد. أما بخصوص زمن الوفاء فيجب التقيد به وفق شروط عقد فتح الاعتماد.

- الالتزام بدفع العمولة:

فتح الاعتماد المستندي خدمة مصرفية وتقدم للعملاء بمقابل، فان هذا المقابل هو ما يتقاضاه البنك من عمولة. وعليه فان عقد فتح الاعتماد يترتب على عاتق العميل التزاما بدفع العمولة، وهذا الالتزام يبدأ منذ إبرام العقد لا من وقت تنفيذه، وتحدد هذه العمولة باتفاق أطراف العقد. ما لم يسري على تحديدها ما يقرره البنك المركزي وفق الصلاحيات المخولة له بمقتضى القانون. ويتقاضى البنك المراسل عمولات يتحملها الأمر بفتح الاعتماد ما لم ينص الاعتماد على غير ذلك.

2. التزام البنك فاتح الاعتماد المستندي:

يترتب عقد فتح الاعتماد المستندي على عاتق البنك كطرف فيه عدة التزامات هي:¹

- الالتزام بإصدار خطاب الاعتماد:

¹ محمود الكيلاني، مرجع سبق ذكره، ص 207.

وبخصوص هذا الالتزام فإن البنك فاتح الاعتماد مدين به للدائن، وهذا الدائن هو العميل. ويعتبر البنك أنه أوفى بالتزامه بعد إصدار الخطاب وإرساله إلى المستفيد، لأن هذا الخطاب هو تصرف قانوني من جانب البنك يقوم بإرادته المنفردة تنفيذاً للالتزام بذمته ناتج عن فتح الاعتماد وهو عقد التسهيلات المصرفية. ولا يكفي أن يكون خطاب الاعتماد قد صدر بل يتعين أن يصدر مطابقاً للشروط المتفق عليها بين البنك والعميل الأمر في عقد الاعتماد المستندي. يكون البنك فاتح الاعتماد ملتزم بدفع ثمن البضاعة بشرط أن تقدم المستندات تثبت بأن البضاعة تم شحنها ضمن مدة زمنية محددة، ولا بد أن ترد أوصاف هذه البضاعة في خطاب الاعتماد. إضافة إلى ذلك أي شروط كان المصدر قد اتفق عليها مع المستورد. ويجب أن تشحن البضاعة وفق ما ورد في الاتفاق. لأنه يعلم تماماً بأن البنك الفاتح الاعتماد لن يدفع إلا إذا كانت هذه المستندات مطابقة تماماً لشروط المحددة في خطاب الاعتماد.

- الالتزام بتلقي المستندات وفحصها ومطابقتها لشروط الاعتماد.

البنك قيمة البضاعة بموجب المستندات وعليه أن يتقيد بالتنفيذ الحرفي كما ورد بهذه المستندات ومطابقتها لشروط الاعتماد. يجب على البنك أن يتأكد من مطابقة ما جاء في هذه المستندات لما ورد في شروط الاعتماد المستندي، ويجب كذلك فحص المستندات ليقرر قبولها أو رفضها في أسرع مدة. ولهذا الصدد نقول أن البنك لا يتصدى إلى تقييم المستندات. وهذا يعني أن البنك يفحص المستندات ليتأكد من مطابقتها التامة لشروط الاعتماد وهذا لا يعني أنه يملك السلطة في تقييم المستندات من حيث ضرورة وجودها من عدمه لأن العميل الذي اشترطها هو الذي يقيم مصلحته من وراء اشتراطها. يحق للبنك أن يتأكد من المستندات إذا كانت مزورة فيرفضها، أما إذا كان تزويرها متقناً لا يسهل كشفه وتم قبولها فانه يقبلها دون مسؤولية.

- الالتزام بتسليم المستندات إلى العميل:

يلتزم البنك بتسليم المستندات إلى العميل بعد أن يكمل تدقيقها ويتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد، ويلتزم العميل بتسلمها من البنك.

3. التزامات البنك المراسل:

قد يكون البنك المراسل مبلغاً لخطاب الاعتماد للمستفيد فتقف مسؤوليته عند هذا الحد لأنه لا يلتزم بأكثر من التبليغ وإذا قصر بواجب التبليغ تقوم مسؤوليته وفق هذا الخطأ كركن في المسؤولية المدنية. وقد يكون البنك معزواً ومؤيداً للالتزام الناشئ عن الاعتماد الأصلي فتكبر مسؤوليته باعتباره أضاف إلى ضمان المستفيد بالاعتماد الأصلي ضماناً جديداً بتعزيزه أو تأييده لذلك الاعتماد. وبهذه الحالة يتوجب على البنك المراسل المؤيد ذات التزامات البنك الفاتح من حيث وجوب تبليغ المستفيد بالاعتماد وإبلاغه تأييده له وبعد ذلك قبول المستندات ودفع قيمتها بعد تدقيقها.¹

4. التزامات المصدر (المستفيد):

إن الالتزام الأول يتحقق بإرسال المستندات إلى البنك الفاتح على أساس أنها تمثل البضاعة، وفي هذه الحالة يكون للبنك حق مانع على البضاعة باعتباره يحوز مستنداتها إذا كان العميل مديناً بثمن البضاعة "مبلغ

¹ خالد رمزي سالم، الاعتمادات المستندية من منظور شرعي "دراسة فقهية قانونية"، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2009، ص 57-58.

الاعتماد". كما يتحقق الالتزام بالتسليم عندما يتم شحن البضاعة أو تسلمها من قبل الناقل باعتباره سيسلمها لحائز المستندات التي تمثلها.

أما الالتزام المتمثل بضمان التعرض وضمان الاستحقاق فهو من القواعد العامة التي تلزم البائع في عقد البيع بأن يضمن للمشتري انتفاعا هادئا في محل البيع حيث لا يظهر من يدعي ملكية هذه البضائع، وأنه إذا ظهر من يدعي ذلك يلتزم البائع بالوقوف إلى جانب المشتري قضائيا يدافع عنه ليثبت أنه كان يملك المبيع قبل بيعه للمشتري. وأنه ليس لأحد حق عليه وإذا لم يتمكن من ذلك واستحق المعارض ملكية البضاعة ضمن البائع ما قبضه من المشتري والتعويض المناسب.

أما ضمان العيوب الخفية كالالتزام على عاتق البائع فإنه وفق القواعد العامة يلتزم البائع بضمان هذه العيوب ويكون عقد البيع قابلا للبطلان إذا تبين وجود العيوب الخفية في المبيع.

كذلك ضمان تحقيق النتيجة هو التزام يقع على البائع وبموجبه لا بد أن تتحقق النتيجة ويتم إرسال البضاعة إلى المشتري وفق الشروط العقود المبرمة فيما بينهما وبخلاف ذلك يكون مغلا في هذا الالتزام. وبخصوص التزامات البائع في مواجهة البنك الدافع تقف عند حدود تقديم مستندات تمثل البضاعة من حيث مطابقة هذه المستندات في عددها ونوعها، وبياناتها لما ورد في خطاب الاعتماد المستندي.¹

المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي ومخاطره

يعتبر الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة في نطاق التجارة الخارجية، وينجم عن استخدامه في المعاملات الدولية تحقيق العديد من المنافع ومواجهة الكثير من المخاطر.

1- منافع الاعتماد المستندي:

للاعتدال المستندي مزايا عديدة تنفع المستورد، وكذلك المصدر، وله ايجابيات كذلك للبنوك. وتتلخص هذه المنافع فيما يلي:²

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان، وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا؛
- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد الدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر والمستورد معا؛
- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا المدة المتفق عليها في الاعتماد؛
- بالنسبة للمستورد فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في صلب الاعتماد، الا اذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به؛
- يعد الاعتماد المستندي مصدرا للحصول على السيولة بالنسبة للبنوك من خلال العمولات التي تأخذها مقابل خدمتها المقدمة؛

¹ محمود الكيلاني، مرجع سبق ذكره، ص 216.

² رباح محمد، فاتح عقاب، مرجع سبق ذكره، ص 88-89.

- يضمن للمصدر الحصول على ثمن البضاعة حتى في حال عدم قيام المستورد بالدفع فان البنك مصدر الاعتماد ملزم بموجبه الدفع.
- 2- مخاطر الاعتماد المستندي:
- للاعتداع المستندي مخاطر، وتتلخص فيما يلي:¹
- 3- يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها، وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقاً؛
- 4- لا يشكل الاعتماد المستندي ضماناً كلياً بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد فإنه يتم رفضها من رف البنك؛
- 5- عدم قدرة الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة؛
- 6- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص؛
- 7- شحن بضاعة مخالفة لما تم الاتفاق عليه؛
- 8- عدم التزام البنوك المتدخلة في الاعتماد بتنفيذ تعليمات المستورد في الاعتماد المستندي.

المبحث الثالث: الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية في الجزائر

¹ فريد الصلح، مورييس نصر، المصرف والأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، 1989، ص 11.

سنتطرق في هذا المبحث الى هيكل التبادلات الخارجية في الجزائر، وبعد ذلك سندرس توزيع الواردات حسب طريقة التمويل. وفي الأخير سنحاول التطرق الى دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.
المطلب الأول: هيكل التبادلات الخارجية :

تتكون التبادلات الخارجية في الجزائر كل من الواردات والصادرات.

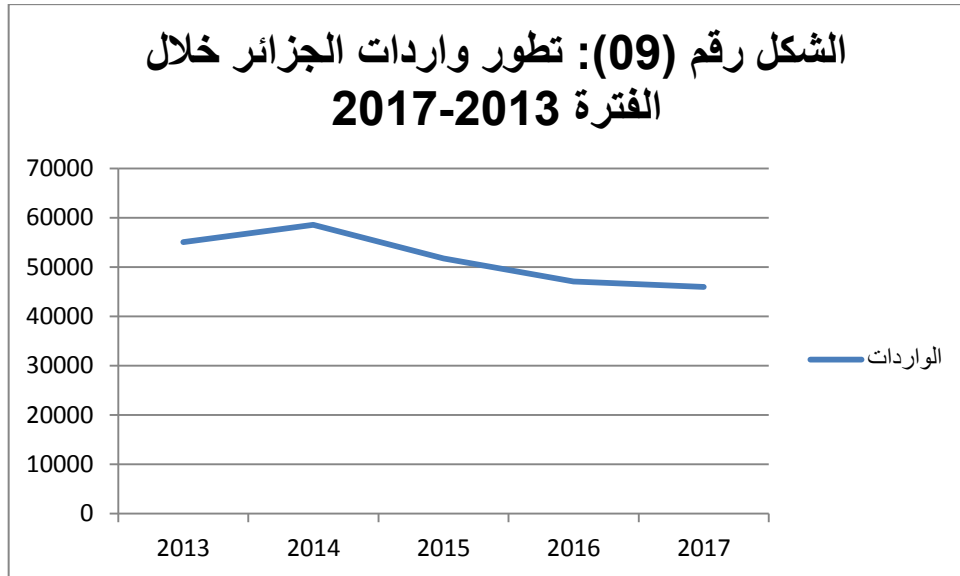
9- الاستيراد في الجزائر خلال فترة (2013-2017):

الجدول رقم (01): توزيع الواردات الجزائرية خلال فترة (2013-2017)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	الواردات
2013	55028
2014	58580
2015	51702
2016	47089
2017	45957

المصدر: تاريخ الاطلاع يوم 16-03-2018 <http://www.douane.gov.dz/pdf/r>



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات في الجدول.

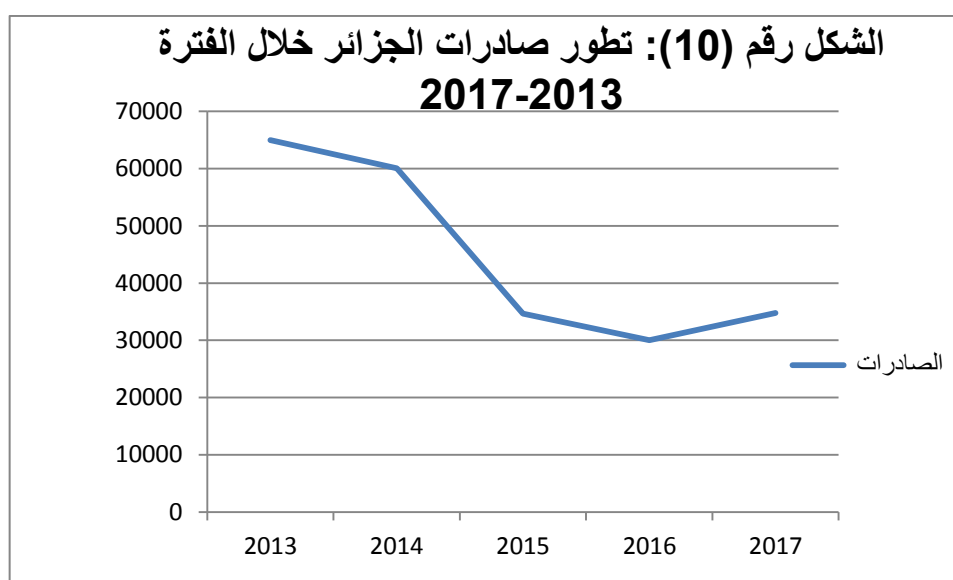
من خلال هذا المنحنى نلاحظ أن فاتورة الاستيراد في الجزائر كانت في ارتفاع ما بين سنتي 2013 و 2014 بحيث سجلت ارتفاع قدر ب 3552 مليون دولار، ثم عرفت انخفاض شديد من سنة 2014 الى سنة 2015 انخفضت بقيمة 6878 مليون دولار. ومنذ تلك الفترة وهي في الانخفاض الى أن سجلت في سنة 2017 قيمة 45957 مليون دولار.

10- التصدير في الجزائر خلال الفترة 2013-2017:

جدول رقم (02): توزيع الصادرات الجزائرية خلال فترة (2013-2017)

الوحدة: مليون دولار

الصادرات	السنوات
64974	2013
60061	2014
34668	2015
30026	2016
34763	2017

المصدر: تاريخ الاطلاع يوم 2018-03-16 / <http://www.douane.gov.dz/pdf/>

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات في الجدول

نلاحظ من خلال المنحنى تراجع صادرات الجزائر بشكل كبير بعدما سجلت قيمة 64974 مليون دولار في سنة 2013. بدأت بالتراجع منذ هذه الفترة الى غاية سنة 2016 حيث قدر هذا الانخفاض بقيمة 34948 مليون دولار. ولكن بدأت في الارتفاع في فترة 2013 و 2017 حيث سجلت قيمة 34668 مليون دولار في سنة 2017 بعدما وصلت في سنة 2016 الى قيمة 30026 مليون دولار.

المطلب الثاني: توزيع الواردات حسب طرق التمويل

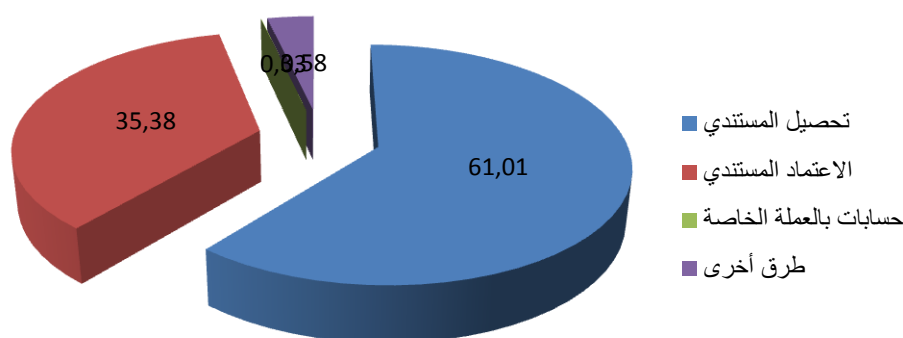
جدول رقم(03): توزيع الواردات الجزائرية حسب طرق التمويل

الوحدة: مليون دولار

طرق التمويل	2015		2016		2017	
	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %
التحصيل المستندي	30422	58.84	28096	59.67	28039	61.01
الاعتماد المستندي	19475	37.67	17321	36.78	16261	35.38
حسابات بالعملة الخاصة	18	0.03	3	0.01	14	0.03
طرق أخرى	1787	3.46	1669	3.54	1643	3.58
المجموع	51702	100%	47089	100%	45957	%100

المصدر: تاريخ الاطلاع يوم 2018-03-16 pdf <http://www.douane.gov.dz/>

الشكل رقم (11): توزيع واردات الجزائر سنة 2017 حسب طريقة التمويل



المصدر: من اعداد الطالبية بالاعتماد على المعلومات في الجدول

نلاحظ من خلال هذه المعلومات التي تحصلنا عليها من موقع مديرية الجمارك أن الجزائر تعتمد في تمويل وارداتها على تقنية التحصيل المستندي حيث تستخدمه بكثرة، بلغت نسبته في سنة 2017 بنسبة 61.01% كما أن الجزائر تتعامل في تبادلاتها التجارية مع الخارج بوسيلة تمويل مهمة وهي الاعتماد المستندي حيث يحتل المرتبة الثانية من بين وسائل التمويل للتجارة الخارجية في الجزائر فقد بلغ نسبة 35.38% في سنة 2017.

المطلب الثالث: دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية

يلعب الاعتماد المستندي دورا كبيرا في دعم وتنشيط التجارة، وأصبح وسيلة دفع مضمونة، ومن أهم الوسائل لتغطية المدفوعات في عمليات التجارة الخارجية. ويعتبر من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثل في تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الامكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدر دخله وأرباحه. ان دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية في غاية الأهمية فهو يعمل على تشجيع حركة هذه التجارة وتسهيل تمويلها، كما يساعد على انتشار وتطوير المبادلات التجارية بين الدول المختلفة وبدونه يصعب أو قد يستحيل اتمام هذه المبادلات. والبنوك بفتحها للاعتماد المستندي تلعب دور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد، وهذا ما يؤدي بالتالي الى ازدياد العلاقات التجارية وتدعيم الاقتصاد بين الشعوب المختلفة.

ان الاعتماد المستندي من ضمن الوسائل المتاحة لتوفر الثقة والتقليل من الخطورة، وهو تقنية من بين التقنيات الأكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين. ويعتبر كوسيلة دفع وتمويل في التجارة الخارجية. ويلعب دور مهم في زيادة العمليات التجارية وتطورها على الصعيد الدولي.

عمليات التجارة الخارجية تقوم من أجل تسهيل عمليات التبادل التجاري الدولي، وهنا يبرز الدور الرئيسي للاعتماد المستندي في توسيع التجارة الخارجية وتخفيف العراقيل المرتبطة بالشروط المالية واطمأن التسويات المالية الدولية وتقريب وجهات النظر بين المتعاملين الدوليين.¹

خلاصة:

¹ أميرة حشاني، مرجع سبق ذكره، ص ص 87-88.

من خلال دراستنا لهذا الفصل توصلنا لمعرفة مفهوم الاعتماد المستندي والذي يعتبر من أهم التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية لما يوفره من ثقة وأمان لكل من المصدر والمستورد، فهو وسيلة دفع وذلك من خلال تعهد البنوك بالدفع بمجرد الاطلاع على المستندات ومطابقتها مع شروط الاعتماد.

يمر الاعتماد المستندي بأربعة مراحل: مرحلة العقد التجاري، مرحلة فتح الاعتماد، تبليغ الاعتماد، وأخيرا تنفيذ الاعتماد. ولكل طرف من الأطراف المتعاملين فيه لديهم التزامات يجب عليهم تحقيقها لضمان سير الاعتماد المستندي بالشكل المتفق عليه. كما لديه منافع كثيرة يتمتع بها كل من المصدر والمستورد، وكذلك تنتفع منه البنوك لما تحصل عليه من العمولات في تنفيذها له. وبما ذلك فانه لديه العديد من المخاطر تمس كل الأطراف المتعاملة فيه

عرفت التجارة الخارجية الجزائرية في السنوات الأخيرة عدة تطورات في عمليات الاستيراد والتصدير كما يلعب الاعتماد المستندي دورا هاما في تمويل وارداتها.

تمهيد:

باعتبار الاعتماد المستندي تقنية ووسيلة أساسية لتطوير التجارة الخارجية بزيادة عملية التصدير والاستيراد وهذا ما يزيد من أهميتها حيث لها الفضل في تطوير معدلات التبادل الدولي كاستخدام بنكي في مجال التجارة الخارجية. بعد دراستنا للفصلين النظريين خصصنا هذا الفصل الثالث لدراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي، وكان ذلك على مستوى بنك التنمية المحلية لولاية مستغانم ومؤسسة مطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم، حيث قمنا بإجراء دراسة ميدانية في كل منهما للتقنية الأكثر التعامل بها وهي الاعتماد المستندي في جانب الاستيراد.

قمنا بتقسيم هذا الفصل الى المباحث التالية:

المبحث الأول: دراسة تطبيقية على مستوى بنك التنمية المحلية؛

المبحث الثاني: دراسة تطبيقية على مستوى مؤسسة مطاحن الكبرى للظهرة.

المبحث الأول: دراسة تطبيقية على مستوى بنك التنمية المحلية:

في هذا المبحث سنتطرق الى التعريف ببنك التنمية المحلية بشكل عام، وبعد ذلك سنحاول التطرق الى بنك التنمية المحلية لولاية مستغانم وفي الأخير سنقوم بدراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية لولاية مستغانم.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن بنك التنمية المحلية :

بنك التنمية المحلية هو أحدث البنوك في الجزائر وانبثق من القرض الشعبي الجزائري CPA، وقد تأسس بموجب المرسوم رقم 185/85 المؤرخ في 1985/04/30. مقره الرئيسي بسطاوالي ولاية تيبازة. يملك بنك التنمية المحلية شبكة متكونة من 155 وكالة منتشرة بإحكام على مستوى التراب الوطني، بما في ذلك 147 وكالة مكلفة بتسيير العمليات البنكية التي وضعت تحت مسؤوليتها. و06 وكالات مختصة في منح قروض على الرهن، وهو نشاط الذي ينفرد به بنك التنمية المحلية ويميزه عن باقي البنوك.

رأس مال البنك: تأسس بنك التنمية المحلية برأس مال قدره سبعة ملايين دينار جزائري ويبلغ رأس ماله الحالي 36800000000 مليون دينار جزائري.

طابع نشاطه: بنك التنمية المحلية هو أولا بنك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتجارة في أوسع معانها، ثم بنك المهن الحرة والأفراد والعائلات. يسعى الى المشاركة الفعالة في تطوير الاقتصاد الوطني، وعلى وجه الخصوص تعزيز الاستثمار بتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع القطاعات بتنوعها من خلال المشاركة في جميع الاجراءات التي وضعتها السلطات العمومية (ANGEM، ANSEJ، CNAC).

بحيث أنه على استعداد لتلبية الاحتياجات التمويلية للأفراد. من جهة أخرى له دور رئيسي في تمويل المشاريع السكنية، وذلك عن طريق دعم ومرافقة أصحاب مشاريع الترقية العقارية وكذا أيضا الأشخاص الذين يريدون شراء مسكن.

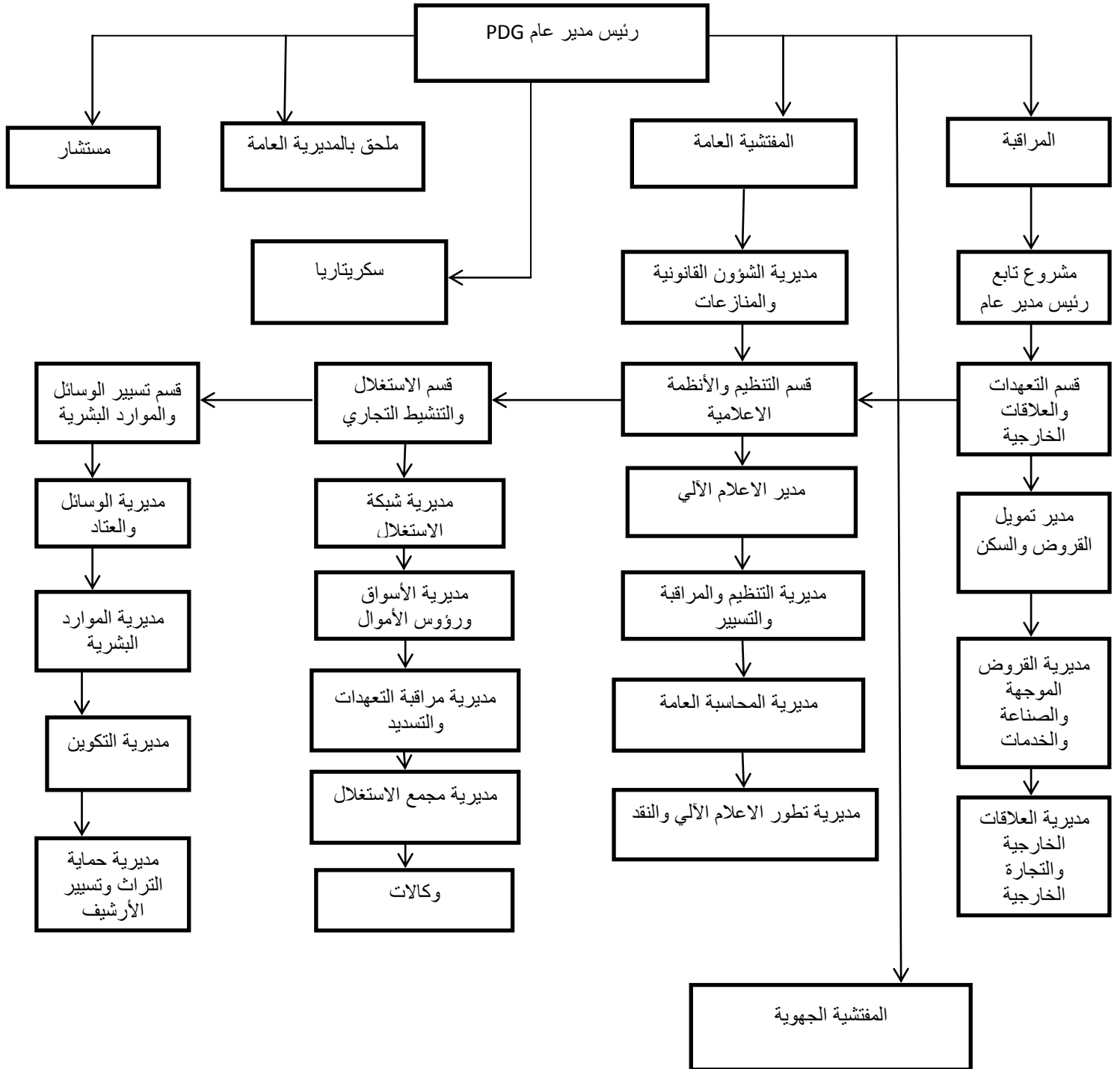
الإطار القانوني للبنك: ان بنك التنمية المحلية ملك الدولة خاضع للقانون التجاري، ويتولى العمليات المألوفة ويعتبر بنك الودائع، ويقوم بكل العمليات لحسابات جارية، توفير. كما يقوم بتقديم قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل لكل القطاعات الاقتصادية، باستثناء القطاع الفلاحي حيث يوجد بنك خاص لهذا القطاع وهو بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR.¹

تختصر وظائفه فيما يلي:

- القيام بالعمليات المألوفة المقيدة بالقانون التجاري؛
- تمويل الاستثمار الانتاجي المخطط في طرق الجماعات المحلية؛
- تمويل عمليات الرهن؛
- تمويل عمليات الاستيراد والتصدير؛
- تمويل القروض العقارية وقروض الاستهلاك.

¹ وثائق مقدمة من طرف بنك التنمية المحلية.

شكل رقم (12): هيكل التنظيمي الوطني لبنك التنمية المحلية BDL.

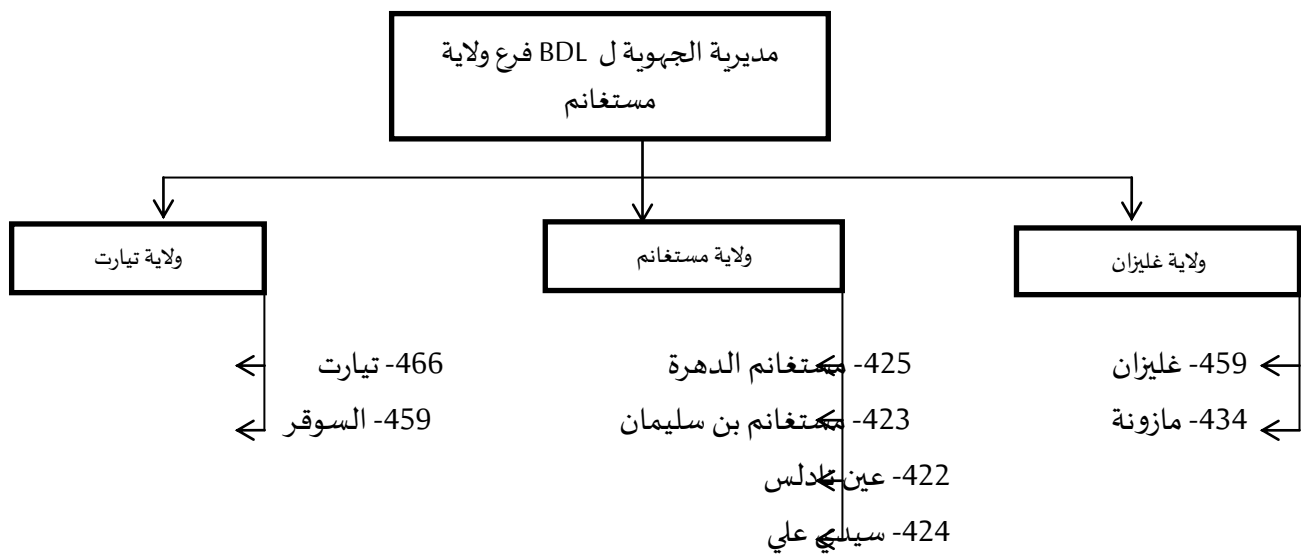


المصدر: وثائق مقدمة من بنك التنمية المحلية BDL

المطلب الثاني: مديرية الجهوية لبنك التنمية المحلية فرع ولاية مستغانم

أنشأ بنك التنمية المحلية لولاية مستغانم في 01-11-1985، وكان يشمل آنذاك وكالة رسمية بمستغانم بنسليمان وأيضا وكالة غليزان، تيارت، وادي ارهيو، مازونة، سيدي بلعباس. برز هذا التقدم في الشبكة بفتح في 12-11-1988 مراكز جديدة لفوج الاستغلال بمستغانم، وكالة الدهرة وعدة وكالات أخرى بعين تادلس، قصر الشلالة وزمورة ما يمثل 11 وكالة مقسمة على 3 ولايات الى نهاية سنة 2003. حاليا يتضمن فرع مستغانم 8 وكالات: 422 عين تادلس، 424 سيدي علي، 423 مستغانم بنسليمان، 425 مستغانم الدهرة، 434 مازونة، 459، السوقر، 466، تيارت، 469 غليزان.

شكل رقم (13): أهم وكالات بنك التنمية المحلية تابعة لفرع ولاية مستغانم



المصدر: بنك التنمية المحلية مستغانم.

وهو يعمل على أن يلعب دوره الهام في العمليات البنكية داخل ولاية مستغانم سواء اقراض الأموال أو ايداعها، ومن أهم المؤسسات الخاصة التي قام بتمويلها: الوكالة العقارية، شركة التمويل، الشركة الوطنية لتوزيع المياه، بالإضافة الى قيامها بتمويل المؤسسات المصغرة لفائدة برنامج تشغيل الشباب. ومن الوظائف الأساسية تسهيل تنمية الصلات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى، وهو يمنح الاعتمادات عند الاستيراد ويعطي ضمانات للمصدرين الجزائريين لتسهيل مهماتهم في التصدير ويقوم بما يلي:

- تمويل التجارة الخارجية؛
- تمويل الاستثمارات؛
- جمع مواد الادخار عن طريق الادخار؛
- له الحق في دخول السوق المالية عن طريق شراء أسهم وسندات؛
- فتح حسابات كلية: الشركات، الهيئات العمومية.

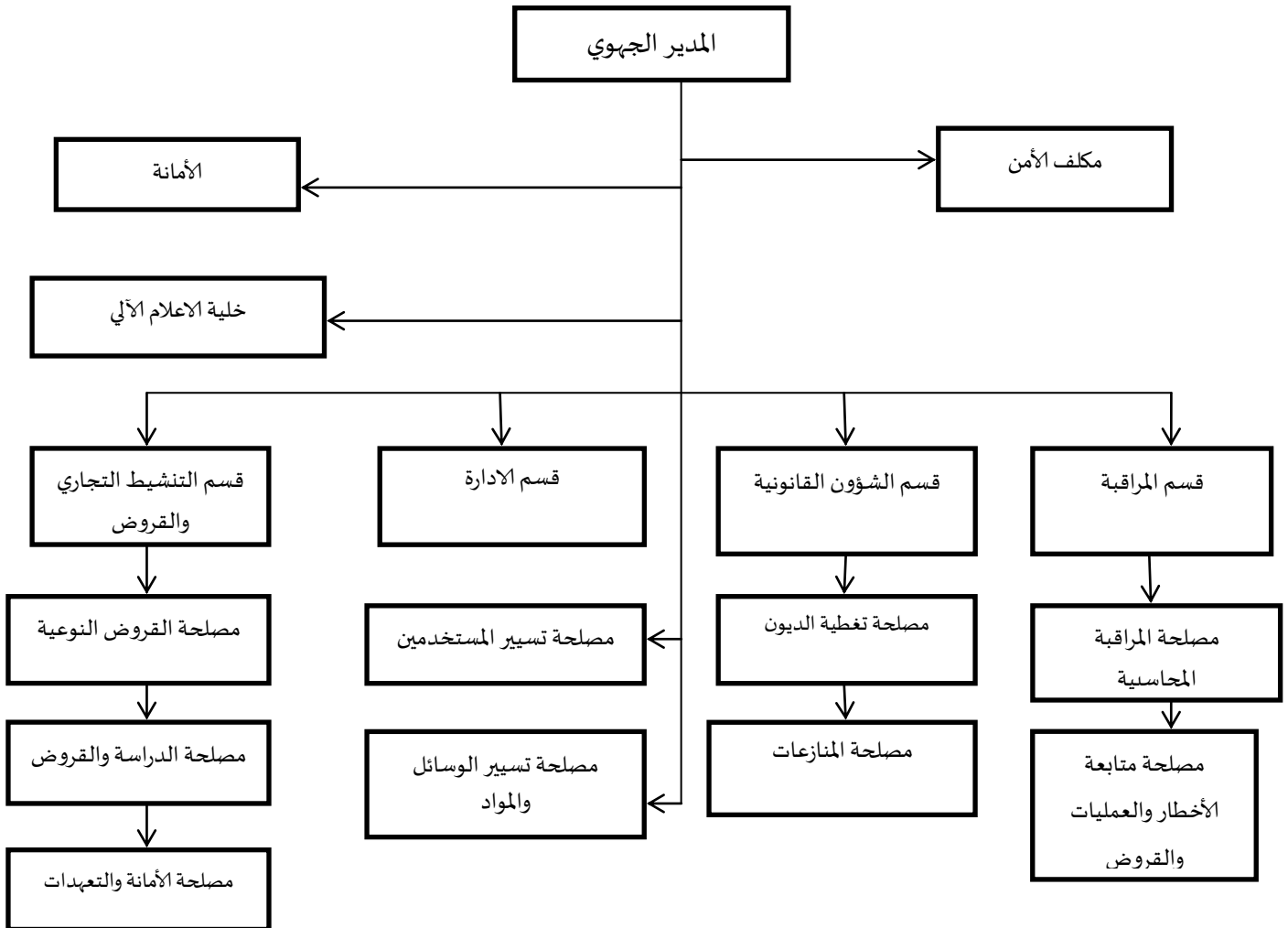
آليات الاتصال ب بنك التنمية المحلية مستغانم:

العنوان: Cités des 400 logements route d’Oran Mostaganem.

أرقام الهاتف: 045.21.01.27/21.77.43.

الفاكس: 045.21.41.08.

شكل رقم (14): هيكل تنظيمي للمديرية الجهوية لمستغانم



المصدر: بنك التنمية المحلية مستغانم.

المطلب الثالث: دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية BDL:

❖ عملية سير الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية :

قبل الشروع في عملية الاعتماد المستندي يجب على المستورد أن يحقق كل الشروط التي وضعها البنك ويكون له حساب تجاري جاري، ويقدم فاتورة شكلية تبين نوع السلعة المراد استيرادها. بعدها يقوم المستورد بعملية تسمى Pre domiciliation ، ويكون تسجيل فيها عن طريق الانترنت في الموقع الخاص للبنك BDL وهو www.bdl.dz بحيث يقوم المستورد بتسجيل كل المعلومات التي تخصه، و كذلك السلعة التي يريد استيرادها.

1. تقديم الفاتورة الشكلية:

هي فاتورة ترسل من المصدر الى المستورد وتتضمن كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة، وهي كالتالي:

- اسم البضاعة المستوردة؛
- اسم المورد؛
- رقم الفاتورة،
- اسم المسحوب عليه؛
- نوع البضاعة؛
- اصل البضاعة ومكان انتاجها؛
- مبلغ البضاعة بالحروف والارقام؛
- اجراءات الشحن؛
- نوع الشحن؛
- المستندات المطلوبة؛
- نوع طلب الاعتماد المستندي؛
- تعهد بصحة معطيات كل هذه الفاتورة؛
- ختم وامضاء المدير.

ملاحظة: الفاتورة الشكلية النهائية هي بمثابة عقد شكلي بين المصدر والمستورد، حيث أن المستورد يقدم هذه الفاتورة للبنك للقيام بعملية التوطين.

2. توطين الاستيراد:

كل عملية تجارية يجب أن تمر بالتوطين البنكي الذي يضعه البنك في الوثائق المقدمة من طرفه، فلا يمكن اخراج البضاعة من الميناء وتحميلها، فهذا الختم يشكل نقطة انطلاق فتح الاعتماد المستندي، كما تعتبر بمثابة الشرط الأساسي في هذه العملية، والوثائق التي تستعمل في توطين الاستيراد هي:

-فاتورة شكلية – طلب فتح توطين- طلب فتح الاعتماد المستندي- Pre domiciliation- التزام من طرف المستورد في حالة أن البضاعة المستوردة ستكون ملكه ولا تباع أما في حالة هذه البضاعة موجهة للبيع المستورد يقدم رسم التوطين ويكون دفع في مديرية الضرائب.

وبعد فتح التوطين يسمح للمستورد الحصول على رقم التوطين وكون في الشكل التالي:

بنك التنمية المحلية وكالة مستغانم					
توطين الاستيراد					
1	2	3	4	5	6
التاريخ:					

1 يمثل رقم الوكالة ؛

2 يمثل الثلاثي أو السداسي للسنة؛

3 يمثل رقم البيع؛

4 يمثل رقم التوطين ويكون مكون من 5 أرقام؛

5 العملة المتعامل بها؛

6 يمثل تاريخ فتح ملف التوطين.

3. طلب ملئ فتح الاعتماد المستندي:

بعدما قام المستورد بعملية التوطين، فإنه سيقوم بعملية ملئ طلب فتح الاعتماد المستندي والذي يضم 19 بند يجب أن تملأ كلها حتى يصبح الاعتماد المستندي صالحا للاستعمال، وتتمثل هذه البنود فيما يلي :

- . اسم ولقب وعنوان الأمر ورقم حساب الأمر؛
- . المرجع وهو رقم خاص بالشركات الأجنبية؛
- . تحديد نمط وشكل الاعتماد المستندي؛
- . وسيلة الاتصال عن طريق السويفت؛
- . اسم المستفيد وعنوانه؛
- . قابل للتحويل، أو غير قابل للتحويل؛
- . مبلغ العملية بالأرقام والحروف؛
- . عنوان بنك الاشعار؛
- . تحديد المستندات الواجب تقديمها من طرف المصدر؛
- . مواصفات البضاعة المستوردة اعتمادا على الفاتورة الشكلية؛
- . تاريخ صلاحية الاعتماد؛
- . تاريخ ومكان الشحن (تحديد أقصى أجل للشحن)؛
- . تغيير وسائل النقل المسموح أو غير المسموح بها؛
- . تحديد اتجاه وسيلة النقل (المطار- الميناء- المحطة)؛
- . تحميل أعباء التأمين على المستورد أو على المصدر؛
- . تكاليف أخرى تحمل على المصدر أو المستورد؛
- . رقم عملية الاستيراد؛

- . شراء العملة الصعبة مع تعهد الأمر وتحمله ومخاطر تغيير سعر الصندوق؛
- . امضاء الأمر وختمه.

وبعد تقديم للبنك هذا الطلب المرفوق بالفاتورة الشكلية، فإن البنك يقوم بإرسال الملف للمديرية العامة لبنك التنمية المحلية، وهو يقوم بإرسال سويقت إلى بنك المصدر بحيث يقوم بإعلامه بفتح الاعتماد المستندي غير قابل للنقض ومثبت، وبالتالي يطلب منه القيام بإشعار وتثبيت هذا الاعتماد ومن هنا يقوم المصدر بتقديم الوثائق اللازمة لبنكه من أجل الحصول على ثمن البضاعة بعد أن يتحصل المستور على بضاعته.

4. العمولات التي يأخذها البنك:

عمولة التوطين: 3000 دج + 2500 دج swift

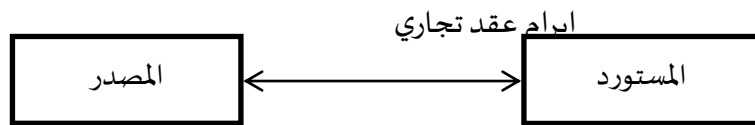
عمولة الالتزام: 2.5% من القيمة الاجمالية في حالة وجود رصيد في حساب العميل

6.5% من القيمة الاجمالية في حالة عدم وجود رصيد في حساب العميل

وتقتطع هذه العمولة كل 3 أشهر.

عمولة التحقق réalisation: 1% من القيمة الاجمالية يأخذها بنك الجزائر عند وصول البضاعة.

• ابرام العقد التجاري:



نفترض أن مؤسسة جزائرية (A) أبرمت عقد تجاري مع مؤسسة أجنبية (B) تقوم بموجبه المؤسسة (A)

باستيراد بضاعة (أدوية) من المؤسسة (B) وقد اتفق الطرفان في العقد التجاري على ما يلي:

- أن تتم العملية بالاعتماد المستندي؛
- مبلغ الاعتماد ومدته؛
- شكل الاعتماد المستندي: اتفق على نوع الاعتماد المستندي غير قابل للنقض والمثبت لأنه أكثر ضمانا؛
- على الوثائق المطلوبة من المصدر:

1. وثائق النقل (الارسال): التي تحدد طريقة النقل نوعه، مع ضرورة اختيار المصطلحات التجارية المناسبة وفي

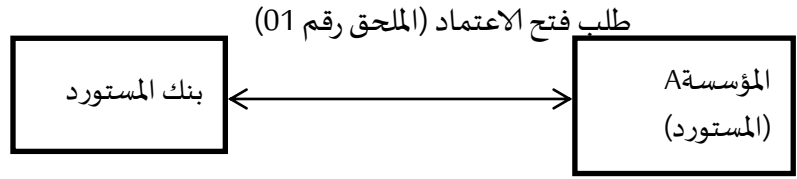
هذه الحالة استعمل الطرفان النقل البحري وفقا للمصطلح التجاري الدولي FOB.

2. وثائق التأمين: تحدها المصطلحات التجارية الدولية المتفق عليها في العقد FOB.

- وثيقة اثبات أصل البضاعة؛
- الفواتير المتعلقة بالبضاعة؛
- وثائق التوطين (محل الإقامة)؛
- طريقة التسديد: في هذه الحالة اتفق على التسديد الفوري.

ويتم تنفيذ هذا حسب المراحل التالية:

المرحلة الأولى: طلب فتح الاعتماد:

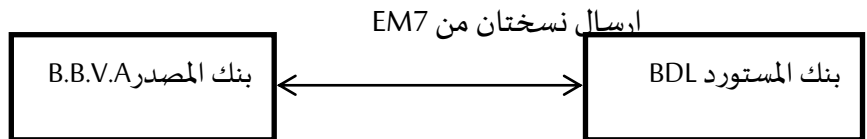


طلب فتح الاعتماد هو عبارة عن وثيقة يسلمها البنك للمستورد كي يملأها، ثم يقدمها للبنك حتى يصادق عليها ثم يتخذ القرار بشأنها (أنظر الملحق رقم 01)، وهذه الوثيقة تتضمن المعلومات التالية:

- اسم وعنوان بنك المصدر؛
- شكل الاعتماد المستندي؛
- مبلغ الاعتماد؛
- اسم وعنوان المصدر؛
- وسيلة الإبلاغ؛
- طريقة التسديد، البنك الذي تودع فيه الأموال؛
- مدة صلاحية الاعتماد؛
- الوثائق التي تسلم للتسديد (الفاتورة التجارية، وثائق النقل، وثيقة اثبات أصل البضاعة)؛
- تحديد الطرف الذي يقوم بالتأمين؛
- ميناء الشحن، ميناء التفريغ؛

بعد ذلك يقوم البنك بدراسة هذه الوثيقة، وعلى أساسها تملأ بطاقة المراقبة (أنظر الملحق رقم 02) التي تحتوي على كل البيانات المتعلقة بالاعتماد المستندي، وسيهره بما في ذلك من معلومات حول التوطين، البضاعة، ونقلها.... وغير ذلك ثم يحولها الى المقر العام مرفوقة بطلب خطي (انظر الملحق رقم 03) من الوكالة مع 3 نسخ من وثيقة طلب فتح الاعتماد. حتى يتخذ القرار بشأن قبول أو رفض فتح خط الاعتماد لصالح المؤسسة (B). وفي هذه حالة تم قبول فتح الاعتماد.

المرحلة الثانية: فتح الاعتماد (الارسال):



فتح ملف للزبون:

بعد دراسة دامت 10 أيام من تقديم الطلب قام بنك BDL بإشعار زبونته المؤسسة (A)، بأنه قبل هذا الطلب. وعليه فام البنك بفتح خط الاعتماد لصالح المؤسسة الأجنبية (B) لدى بنكها Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (B.B.V.A)، والذي يتم على الطريقة التالية:

1- فتح الملف (أنظر الملحق رقم 04)؛

2- ملأ وثيقة EM7 (انظر الملحق رقم 05).

1. فتح الملف:

وهو عبارة عن ملف خاص بالزبون (المؤسسة A)، ويحتوي على البيانات المتعلقة ب:

- المعلومات المتعلقة بالوكالة (وكالة BDL)؛
- معلومات خاصة بالعرض (كما حدد في الطلب)؛
- نوع البضاعة؛
- رقم اجازة الاستيراد؛
- تاريخ فتح الاعتماد؛
- رقم التوطين؛
- جدول يوضح تواريخ، ومبالغ العمولات، والمصاريف المستوفاة؛
- جدول الاستعمالات؛
- جدول يبين القيود (حركة مبالغ الاعتماد).

هذا الملف يحتفظ به لدى البنك وسيحوي بقية الوثائق الخاصة بالاعتماد التي يجب أن تبقى بحوزة البنك (الفاتورة التجارية، وثنائق النقل، وثيقة اثبات أصل البضاعة نسخة من EM7 بطاقة المراقبة، ونسخة من EM8 في الحالات الخاصة).

2. ملأ وثيقة EM7:

تتركب هذه الوثيقة من 5 نسخ تملأ كلها وتوزع على النحو التالي:

- ارسال نسختان الأصلية والمكررة الى بنك المصدر B.B.V.A.
 - تقدم نسخة للزبون (المستورد)؛
 - نسخة يحتفظ بها البنك BDL؛
 - النسخة الأخيرة ترسل الى مصلحة التجارة الخارجية بالمقر العام لمتابعة العملية ومراقبتها؛
- وهذه الوثيقة تتضمن المعلومات المتعلقة ب:

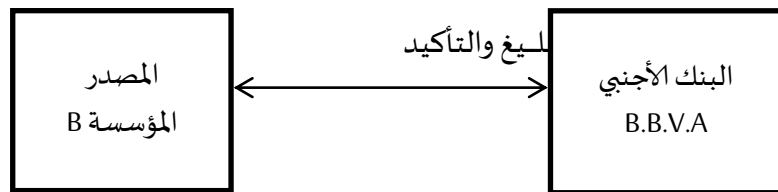
- اسم المصدر (المؤسسة B)؛
- مبلغ الاعتماد؛
- الوثائق المطلوب تسليمها مقابل التسديد؛
- نوع ومواصفات البضاعة؛
- مكان الشحن ومكان الوصول؛
- الارسال المجزء اذا كان مسموح أو ممنوع، والنقل المركب اذا كان مسموح أو ممنوع؛
- مدة صلاحية الاعتماد؛

- تحديد مستلم البضاعة؛
- الإبلاغ عن الاعتماد بدون اضافة التأكيد أو بإضافة التأكيد؛
- وسيلة الإبلاغ؛
- نوعية التسديد؛
- التعليمات لإرسال الوثائق.

في بعض الأحيان قد يضطر بنك المستورد BDL الى اجراء تعديلات بطلب من المستورد على شروط الاعتماد، أو اضافة معلومات أخرى لذلك نستعمل وثيقة EM8 (انظر الملحق رقم 06) التي تملأ في خمسة نسخ ويتم توزيعها بنفس الشكل الذي توزع به وثيقة EM7 وفي هذه الوثيقة يجب أن نبين بوضوح كل التعديلات أو المعلومات المضافة.

المرحلة الثالثة: الاجراءات التي يقوم بها البنك الأجنبي B.B.V.A:

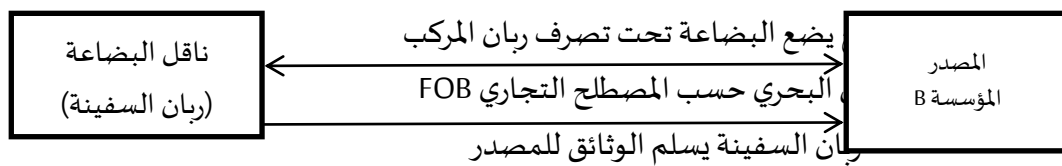
بنك المصدر اتجاه المصدر



مباشرة بعد وصول النسختان من EM7 المرسله من BDL الى B.B.V.A يقوم هذا الأخير بتبليغ المؤسسة B المصدر بفتح الاعتماد، مع اضافة تأكيده له.

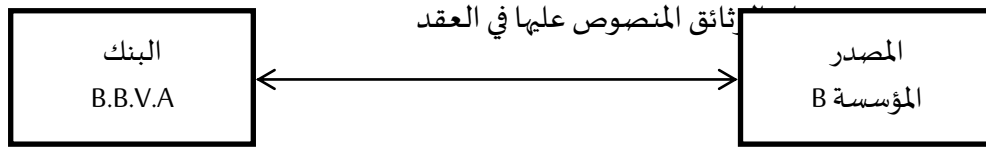
المرحلة الرابعة: الاجراءات التي يقوم بها المصدر:

(1)



بعدها يتلقى المصدر الاشعار من بنكه يقوم بوضع البضاعة تحت تصرف الناقل بعد شحنها على ظهر السفينة في ميناء الانطلاق، وعندها الناقل يقوم بتسليم وثيقة النقل البحري (انظر الملحق رقم 07) الى المصدر.

(2)



بعد أن يضع المصدر البضاعة تحت تصرف الناقل واستلامه لوثائق النقل يقوم بجمع بقية الوثائق المطلوبة منه في العقد التجاري ليسلمها لبنكه.

- الوثائق المطلوبة من المصدر هي كالاتي:

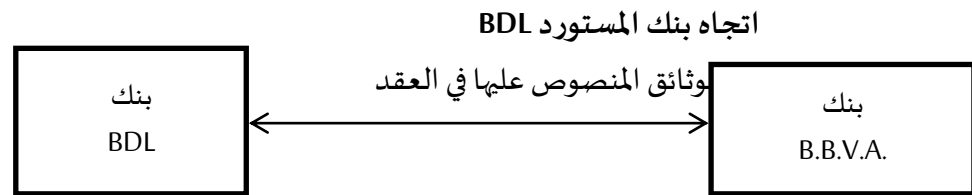
. وثيقة النقل البحري (الملحق رقم 07)؛

. وثيقة التأمين (الملحق رقم 08)؛

. وثيقة اثبات أصل البضاعة (الملحق رقم 09)؛

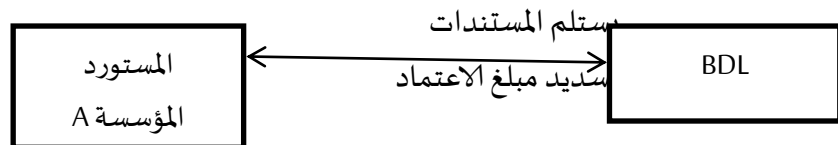
. الفاتورة التجارية.

المرحلة الخامسة: الاجراءات التي يقوم بها بنك المصدر B.B.V.A:



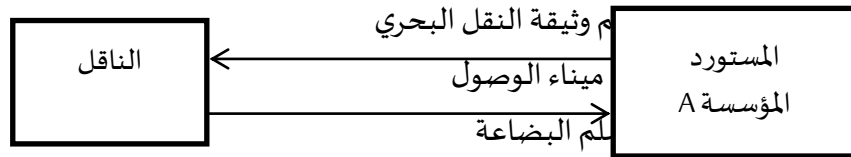
بعدما يتحصل بنك B.B.V.A على المستندات من قبل المصدر يقوم بإرسالها لبنك BDL وذلك لإشعار المستورد ويقوم هذا الأخير بالتسديد.

المرحلة السادسة: الاجراءات التي يقوم بها بنك المستورد:



يقوم البنك BDL بتسليم الوثائق الى المستورد المؤسسة A بعد أن تلقاها من البنك B.B.V.A وفي مقابل ذلك المؤسسة A تقوم بتسديد مبلغ الاعتماد.

المرحلة السابعة: الإجراءات التي يقوم بها المستورد (المؤسسة A):



تعتبر هذه المرحلة الأخيرة في العملية وذلك بتسليم المستورد وثيقة النقل البحري Connaissance maritime للناقل وهذا الأخير يسلم البضاعة الى المستورد وبعد ذلك المستورد يتحصل على ملف من الجمارك وهذه الوثيقة (انظر الملحق رقم 10) يسلمها للبنك من أجل غلق الاعتماد المستندي.

المبحث الثاني: دراسة تطبيقية على مستوى مؤسسة مطاحن الكبرى للظهرة.

في هذا المبحث سنتطرق الى التعريف بمجمع متيجي بشكل عام، وبعد ذلك سنحاول التطرق الى مؤسسة مطاحن الكبرى للظهرة بولاية مستغانم وفي الأخير سنقوم بدراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي في المؤسسة.

المطلب الأول: مدخل عام لمجمع متيجي.

تعتبر مؤسسة متيجي من بين المؤسسات التي حققت الزيادة في مجالات عملها، ليس فقط على المستوى المحلي بل على المستوى الوطني، لكن الحفاظ على ذلك الأداء هو ما شكل أكبر تحديات المجموعة ومالكها السيد حسين منصور متيجي الذي بدأ التفكير في ذلك وتنفيذ أول توجهاته عام 2002.

أسس السيد حسين متيجي المجموعة الصناعية التي تحمل اسمه "متيجي" اذ دخل في ميدان صناعة الحبوب في التسعينات بإنشاء شركة للتعاملات التجارية في مجال الصناعات الغذائية تحت اسم "الوكالة المغربية"، وقد أصبحت هذه المؤسسة في ظرف قصير شريكا لا يمكن الاستغناء عنه في مجال المنتجات الزراعية في الجزائر وحتى في الخارج وذلك بفضل ادارة رشيدة، وتتبع دقيق في الأسواق العالمية، اذ بعد استثمارات ضخمة في مجال المعدات الانتاجية وفي توظيف الخبرات الكفوة.

مجموعة متيجي تطور الآن منتوجات تجمع بين المهارات العالمية والتكنولوجيا الحديثة، وهي تختص في مجال الصناعات الغذائية وتضم أربعة شركات هي كالتوالي:

1. المطاحن الكبرى للظهرة مستغانم؛
2. مطاحن سيق؛
3. الوكالة المغربية: شركة استيراد المنتوجات الزراعية؛
4. معمل نشاء مغنية.

تدعمت مجموعة متيجي بصفة أكثر بالاستثمارات في مجال تكنولوجيا تحويل الحبوب وانشاء المؤسسات جديدة بمستغانم تسمى بمطاحن الكبرى للظهرة، لهذا المجمع الضخم الذي يضم مطحنة ومصنع للسميد من أحدث طراز يتمتع بقدرة تحويل هائلة كما أن منتجاته ذات جودة عالية مع تكلفة انتاج تنافسية تجعل منه من

بين أهم وأكبر المجمعات للصناعة الغذائية في البلاد ومع بداية 2005 اقتحمت مجموعة متيجي ميدانا جديدا في توسعها بالحصول على فرعين سابقين لمجموعة الرياض بسيدي بلعباس بعد مفاوضات طويلة وهما:¹

• مصنع النشاء لمغنية؛

• مطاحن سيق.

تم الحصول على هذان المصنعان وذلك في اطار الخوصصة التامة لمؤسسات الاقتصادية العمومية التي أقرتها الدولة، ويعدان مكسبا هاما لمجموعة متيجي التي تطمح الى تغطية جميع حاجيات الغرب الجزائري من الحبوب ومشتقاتها في أقرب الآجال وأثبتت مجموعة متيجي يوما بعد يوم مكانتها الرائدة والمهمة في مجال تحويل الحبوب في الجزائر بفضل عمل جهد لعدة سنين بالإضافة الى استثمارات هائلة من حيث أجهزة الانتاج والموارد البشرية. **المطلب الثاني: مطاحن الكبرى للظهرة "مستغانم".**

في 23 مارس 2002 تفضل رئيس الجمهورية السيد عبد العزيز بوتفليقة بفتح المؤسسة. ان المطاحن الكبرى للظهرة مؤسسة تجارية من القطاع الخاص وهي شركة ذات مساهمة ذات رأسمال خاص. يتمركز موقع المؤسسة في ساحل مستغانم بالتحديد في صلامندر وهي تشغل مساحة تقدر ب 5500 م² تحتوي على موارد بشرية تقدر ب 416 عامل مقسمون الى 174 عامل دائم و 242 عامل مؤقت، كما للمؤسسة نشاطات اجتماعية واقتصادية وتشارك في التظاهرات الاقتصادية والمعارض الدولية، من بينها المعرض الوطني التجاري.

يقدر رأسمالها الاجتماعي ب 437836000000 دج، تسوق منتوجاتها الى مجموعة من الزبائن من أهمهم: بائعي الجملة- الصناعيين- المخابز- تجار التجزئة.

أما فيما يخص المنافسة التي تتعرض لها المؤسسة في السوق فهي من طرف:

- مطاحن سور خالد مستغانم

- مطاحن سيدي بن ذهبية مستغانم

- مطاحن عزوز بسيدي بلعباس

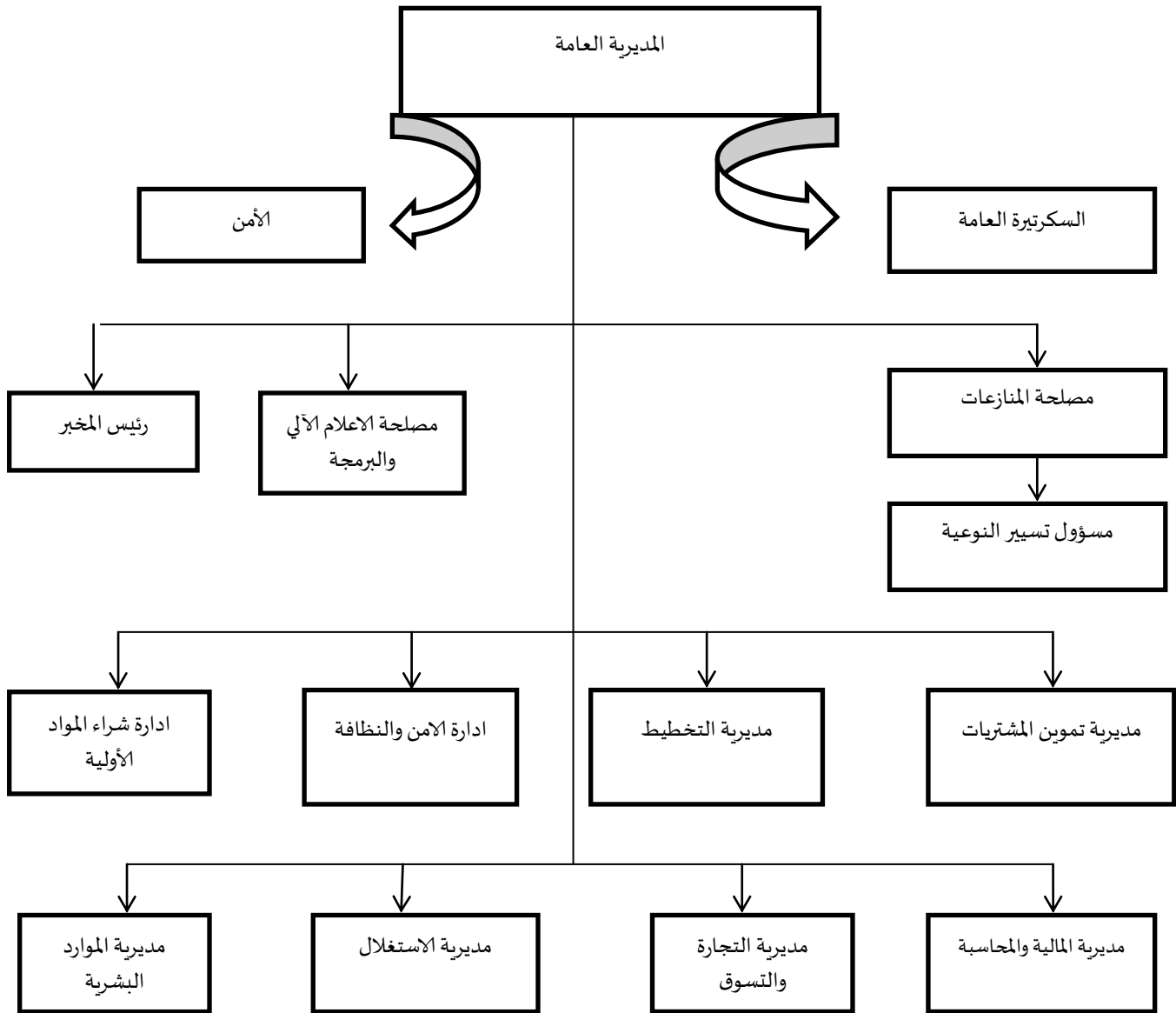
- مطاحن بن عبد الله غليزان

- مطاحن سيم بالبليدة.

أما المنافس القوي فهو منافس ظهر حديثا وهي مؤسسة عمر بن عمر بقالملة.

الشكل رقم (15): الهيكل التنظيمي للمطاحن الكبرى للظهرة مستغانم.

¹ وثائق مقدمة من طرف المؤسسة.



المصدر: من طرف المؤسسة.

المطلب الثالث: دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي في مؤسسة

للمؤسسة الاقتصادية تعاملات مع الخارج من حيث الاستيراد وكذلك التصدير، في حالة استيراد منتج ما من الخارج تمر المؤسسة على المراحل الموالية:

المرحلة الأولى: اختيار مورد

المؤسسة تقوم باختيار موردين من الخارج للتعامل معهم ويكون ذلك عن طريق وضع اعلان في الانترنت للبحث عن ما تحتاج اليه أو عن طريق دخولها للمناقصة.

ويكون اختيار المورد الذي تتعامل معه على أساس نوع السلعة، بحيث تكون ذات جودة عالية وبسعر مقبول، وكذلك لمدة قصيرة للحصول عليها. أي يكون اختيار المورد يخدم مصالح المؤسسة. في هذه الحالة المدروسة تم اختيار المورد المتعامل معه بإيطاليا.

المرحلة الثانية: إبرام العقد التجاري

بعد ايجاد المورد الملائم للمؤسسة يقوم صاحب المؤسسة بالاتفاق معه على ما يريد في هذه الحالة المدروسة، المؤسسة المتعامل معها هي مؤسسة ايطالية Altopak.

يقوم إبرام العقد بين مؤسسة متيجي ومؤسسة Altopak، وينص هذا العقد على ما يلي:

- طبيعة المنتج المتفق عليه في هذه الحالة المنتج عبارة عن آلة encartonneuse؛
- الاتفاق على مدة وصول المنتج؛
- طريقة الدفع المعتمد عليها وهذا يجب الاتفاق عليه ما بين المؤسستين؛
- كيفية توصيل البضاعة في هذه الحالة المستورد اختار مصطلح CFR معناه المصدر يتحمل مصاريف الشحن؛ يوجد شروط عديدة يجب أن تدون في العقد على شكل قواعد ومواد يجب على كل من المستورد والمصدر احترامها.

في العقد يجب الاتفاق على الدفع، وفي هذه الحالة المصدر طلب تسبيقات من المستورد لذلك وفي هذه الحالة البنك لا يعطي تسبيقات أكثر من 15% من مبلغ العقد. وتكون شروط الدفع كما يلي:

15% كتسبيق من مبلغ الاجمالي، وهذا يدفع من طرف البنك وذلك مقابل توقيع ضمان من قبل المصدر ويكون كقيمة مسبوقة من المبلغ الاجمالي المتفق عليه.

75% يدفعها البنك عند تقديم الوثائق المطلوبة في خطاب الاعتماد. وهذه الوثائق هي كالآتي:

- الفاتورة النهائية
- سند الشحن BL
- شهادة الأصلية
- قائمة التعبئة والوزن
- شهادة المصدر (لتحقيق في كمية ونوعية المنتج)

10 % من المبلغ الاجمالي يدفعها البنك بعد وصول النهائي للمنتوج وتركيبه من طرف تقنيين مبعوثين من قبل المصدر وتشغيل بشكل نهائي يقوم بتوقيع وثيقة PV de réception définitive يوقع من طرف المستورد والتقنيين وبهذه الأخيرة يدفع المبلغ كلياً للمصدر.

المرحلة الثالثة: فتح الاعتماد المستندي

يقوم مسؤول مختص في مجال التجارة الخارجية في مؤسسة متيجي بالتوجه للبنك الذي يريد التعامل معه علماً أن تكون المؤسسة لها حساب في هذا البنك من قبل. وفي هذه الحالة المدروسة البنك المتعامل معه هو بنك التنمية المحلية.

يأخذ معه العقد الذي تم ابرامه مع المصدر Altopak ، وكذلك الفاتورة الشكلية وطلب فتح الاعتماد (ملحق رقم 11). وهو عبارة عن نموذج يعطيه له البنك .

عند فتح الاعتماد المستندي البنك يأخذ عمولة من المؤسسة في حالة عدم وجود رصيد في حسابه البنكي يطلب قرض من البنك وتكون العمولة بـ 0.25% من مبلغ العقد.

في حالة وجود رصيد في حساب البنكي للمؤسسة تقدر العمولة بـ 2.25% من مبلغ العقد. وتحسب هذه العمولة كل ثلاثي يعني كل 3 أشهر تقطع.

المرحلة الرابعة: التوطين

بعد تقديم طلب فتح الاعتماد ينتظر المستورد مدة بعدها يقوم البنك بالرد عليه بالقبول ويطلب منه ملف التوطين البنكي. يتكون ملف التوطين من الوثائق التالية:

- فاتورة شكلية؛

- طلب التوطين البنكي (ملحق رقم 12)؛

- طلب فتح الاعتماد المستندي؛

- Prée domiciliation؛

- التزام من قبل صاحب المؤسسة engagement (ملحق رقم 13).

الالتزام يصرح به صاحب المؤسسة بأن هذا المنتوج لن يباع وانما يبقى ملك للمؤسسة.

أما في حالة هذه البضاعة المستوردة سوف تباع المستورد يدفع ما يسمى بـ Taxe de domiciliation bancaire و يكون بقيمة 0.3% بالنسبة للسلع وتدفع هذه القيمة بمديرية الضرائب.

وبعد هذا يتحصل المستورد على رقم توطين خاص به.

المرحلة الخامسة: الاتصال ما بين البنكين

بعد كل هذه الاجراءات التي قام بها المستورد يبقى الآن التواصل بين بنك التنمية المحلية مع بنك المورد في الخارج. بنك التنمية المحلية ترسل لبنك الخارج بأن عميله قام بفتح الاعتماد، وبنك المورد يقوم بإشعار زبونه بفتح الاعتماد فيقوم المورد بإرسال الوثائق المطلوبة منه لبنكه وهذا الأخير يرسلها لبنك التنمية المحلية من أجل مطابقتها مع شروط العقد. وبعدها يقدمها للمستورد.

المرحلة السادسة: تسليم البضاعة

بعد تقديم الوثائق وارسال البضاعة في السفينة من طرف المورد يكون المستورد باستقبالها في الميناء وهنا لن تسلم له البضاعة الا بوجود وثيقتين مهمتين لإخراج السلع من الميناء:

- وثيقة التوطين

- سند النقل البحري BL (الملحق رقم 14).

وهذه المرحلة تعتبر آخر مرحلة في الاعتماد المستندي بالنسبة لمؤسسة متيجي.

خلاصة:

تقوم الجزائر بصفة عامة بالاستيراد أكثر من التصدير، وهذا ما يدل على اللاتوازن في التجارة الخارجية، حيث أن التصدير في بلادنا يقتصر فقط على قطاع المحروقات، وإن كانت هناك صادرات أخرى فهي ضعيفة ولا تشكل دخلا هاما في العملة الصعبة.

من خلال دراسة الحالة التي قمنا بها على مستوى بنك التنمية المحلية لولاية مستغانم ومؤسسة مطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم تبين لنا كيفية سير عملية الاعتماد المستندي في عملية استيراد البضائع. وما لاحظناه أن النوع المعتمد في الاعتماد هو الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد. نستنج من هذا أن تقنية الاعتماد المستندي تعتبر الطريقة السهلة والوحيدة التي يتعامل بها لتسوية صفقاتهم التجارية الخارجية في مجال الاستيراد كما أنها تخلق ثقة كبيرة بين أطراف العقد التجاري سواء بالنسبة للمصدر الذي يضمن الحصول على أمواله إذا احترم الشروط المتفق عليها، ونفس الشيء بالنسبة للمستورد الذي يضمن كذلك الحصول على البضائع المطلوبة وفقا للشروط التي اتفق عليها مع المصدر.

خاتمة:

يعد تمويل التجارة الخارجية واحد من النشاطات الهامة للبنوك وأحد انشغالاتها الرئيسية، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة. وبفضلها ينمو الاقتصاد الوطني، وبالتالي يزداد الدخل القومي مما يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان، لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسين وإيجاد طرق وأساليب تساعد على التقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعملية الاستيراد والتصدير. حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى للتمويل من أكبر وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين والمؤسسات قصد تحقيق الثقة وضمان السير الحسن للعمليات التجارية الخارجية.

وتعتبر عملية اختيار تقنية ووسيلة التمويل في التجارة الخارجية أساسا مهما في نجاح الصفقات التجارية، حيث نجد أن الاعتماد المستندي يعد التقنية الأكثر استعمالا وشيوعا بين الأوساط التجارية. فهي تقدم خدمة مصرفية بتدخل البنوك كوسيط بالتزام المستوردين لصالح المصدرين الأجانب، وجعل كلا الطرفين مطمئنا بخصوص حصوله على حقوقه، كما أنه يوفر كل من السرعة والأمن والسيولة النقدية والمرونة، فقد ظهرت هذه التقنية بهدف فك النزاع بين المصدر والمستورد وتفادي الوقوع في المشاكل التي تعقد مسار العملية التجارية تصديرا كانت أو استيرادا فهذه العملية تتحقق تحت رقابة البنك لكنها على مستوى المستندات فقط. أين يراهن بموجبه بدفع ثمن السلعة المستوردة مقابل تقديم الوثائق المعينة، ومنه يتضح أن وجود الاعتماد المستندي يضمن حقوق المصدر والمستورد، كما أنه يضمن حقوق البنك الفاتح للاعتماد بوجود وثائق الشحن الصادر باسمه والتي تمكنه من التصرف في البضاعة المستوردة في حال تخلف المستورد عن دفع قيمتها إليه.

نتائج عامة :

من خلال هذه الدراسة توصلنا الى النتائج التالية:

- الاعتماد المستندي يعتبر تقنية دفع وتمويل مهمة في المعاملات التجارية الخارجية.
- تعتمد البنوك والمؤسسات على استخدام نوع خاص من الاعتماد في تسوية معاملاتها، وهو الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد، بحيث يعتبر أكثر ضمان وثقة.
- تتم عملية الاعتماد المستندي وفق قبول ومطابقة المستندات المتفق عليها في العقد من طرف البنك الفاتح للاعتماد مرسله من قبل المصدر وتقديمها للمستورد.
- تتم عملية سير فتح الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية فرع مستغانم أساسا من خلال طلب فتح الاعتماد وعملية التوطين التي تعتبر الاجراءات الضرورية التي تفرض على جميع التعاملين.
- التجارة الخارجية من الركائز الاساسية للتطور الاقتصادي فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة أو خدمة معينة، وهكذا لا يمكن أن تعيش بمعزل عن غيرها وهذا مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كانت درجة التفاوت الاقتصادي بين الدول.

نتائج الفرضيات:

الفرضية الأولى صحيحة حيث يعد الاعتماد المستندي من تقنيات الدفع وطرق تعتمد لتسوية المعاملات الخارجية، وهو يوفر الأمان والسرعة كما يضمن السير الحسن لهذه العملية بالإضافة الى مساهمة في تنشيط التجارة الخارجية.

الفرضية الثانية صحيحة لأن الاعتماد المستندي يعتبر تقنية، ووسيلة مثلى لتمويل التجارة الخارجية وترقيتها ويخدم كل مصالح الأطراف المتعاقدة حيث أنه أكثر وسيلة استعمالا في بنك التنمية المحلية ومؤسسة مطاحن الكبرى الظهرة في تسوية المبادلات التجارية الخارجية لما يوفره من ضمان.

توصيات:

- ضرورة تقليص المدة التي تتطلبها اجراءات الاعتماد المستندي لتجنب تضيق الوقت بالنسبة للمستورد فأمواله تبقى محجوزة لدى البنك دون وصول البضاعة اليه، ودون الاستفادة من أمواله. كما أن بعض السلع سريعة التلف مما يسبب خسارة للمستورد.
 - ما يلاحظ أن الاعتماد المستندي وسيلة تستعمل بكثرة في عمليات الاستيراد، لذا يجب على البنوك الجزائرية التقرب من عملائها المصدرين لتشجيعهم وتوجيههم باستخدام الاعتماد المستندي في التصدير من أجل حماية حقوقهم، والاستفادة من المزايا التي يوفرها.
 - يجب على موظفي البنك وخاصة المتعاملين في مصالح التجارة الخارجية مراجعة المستندات بدقة، والتحقق منها لأن أي خطأ يكلف البنك أموالا لا يمكن استرجاعها.
 - الاعتماد على الوسائل المتطورة الالكترونية كالأنترنت، والاستغناء تدريجيا على الوسائل الكلاسيكية المعتمدة على الوثائق، وهذا لضمان خفض التكاليف وريح الوقت، وتقديم نوعية أفضل للخدمات المصرفية.
- آفاق مستقبلية:

ان موضوع التجارة الخارجية، والاعتماد مستندي مجال واسع يمكن معالجته من عدة جوانب، ونحن لضيق الوقت لم نستطع التطرق لعدة دراسات لهذا سنقترح البعض منها، ونتمنى اجراء المزيد من الدراسات حول هذا الموضوع مثل:

- دراسة حالة تصدير عن طريق الاعتماد المستندي على مستوى البنوك.
- استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الالكترونية.

المراجع:

الكتب باللغة العربية:

- 1- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي " أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، المكاتب الكبرى، الطبعة السادسة، مصر، 1998
- 2- اسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية " فن الاستيراد والتصدير في البنوك"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، ط 1، القاهرة،
- 3- جميل الزيدانين السعودي، اساسيات في الجهاز المصرفي، دار وائل ، الطبعة الاولى، الاردن، 2000
- 4- خالد رمزي سالم، الاعتمادات المستندية من منظور شرعي "دراسة فقهية قانونية"، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2009
- 5- رشيد عصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، ط1، عمان، 2000
- 6- زياد رمضان، ادارة الاعمال المصرفية، دار الصنعا، الاردن، 1997
- 7- طارق عبد المالك، البنوك التجارية والتطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، الطبعة الأولى، الاسكندرية
- 8- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 2007
- 9- عبد الحق عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2000،
- 10- عبد الحميد أسعد طلعت، الادارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، مكتبة الشيقري، الطبعة الاولى، الاسكندرية، 1998
- 11- عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة "عملياتها وادارتها"، الاسكندرية، الدار الجامعية، 2000
- 12- فاطمة مروة يونس، العمليات المصرفية والتجارية، دار النهضة العربية، بيروت، 1994
- 13- فريد الصلح، موريس نصر، المصرف والأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، 1989
- 14- فيد صالح، المصرف والأعمال المصرفية، الأهلية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 1989
- 15- فيصل محمود النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، عمان، دار وائل للنشر، 2005
- 16- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراية لنشر والتوزيع، عمان، 2012
- 17- محمود الكيلاني، عمليات البنوك "دراسة مقارنة"، الطبعة الثالثة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2014
- 18- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب ، القاهرة، 2001
- 19- مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2009
- 20- نادية فوضيل، الاوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة ، الجزائر
- 21- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي، الطبعة الأولى، عمان، 2008
- 22- يوسف مسعداوي، دراسات التجارة الدولية، دار المسيرة ، ط1، عمان، 2000

الرسائل الجامعية:

Mlle khadir thiziri, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, mémoire -1
a vue de l'obtention du diplôme master en économie, université Abderrahmane mira de Bejaia,
2016/2017

2- أميرة حشاني، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمن التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة كجزء من
متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة،
2015/2014

3- أمينة أميمة مغربي، تطور وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة من متطلبات نيل
شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة بسكرة، 2016

4- بعناش ليلي، الاعتماد المستندي من الوجهة القانونية، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون الأعمال، كلية
الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2004-2003

5- سماح يوسف اسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، مذكرة لنيل شهادة
الماجستير في القانون، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2007

6- عادل بونحاس، دور الاعتماد في ضبط التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم
الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2014-2013

7- محمد أمين نورة، الاعتماد المستندي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، ادار الأعمال، جامعة
الجيل الي بونعامة، خميس مليانة، 2015-2014

8- محمد رباح، فاتح عقاب، الاعتماد المستندي كأداة بنكية لتمويل التجارة الخارجية، مذكرة تدخل ضمن
متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، جامعة أكلي محند
أوالحاج، البويرة، 2015

9- هدى بوطالب، تطور استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل
شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2010
الأوراق البحثية:

1- عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة دورية تعني بقضايا تنمية في
الدولة العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 81، مارس 2009
المدخلات العلمية:

1- عبد الحق عتروس، مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمطبوعات المذكورة في عقد
الاعتماد المستندي، مداخلة في الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر،
2005

2- كتوش عاشور حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة الملتقى
الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية"، جامعة بسكرة، أيام 21، 22
نوفمبر 2006

مواقع الانترنت:

<http://www.bdl.dz> -1

<http://www.douane.gov.dz/pdf> -2