



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم  
كلية العلوم التجارية، الاقتصادية وعلوم التسيير



مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية  
تخصص: بنوك وأسواق مالية  
تحت عنوان

## طرق و أساليب تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بالبنك التنمية المحلية BDL بمستغانم

إشراف الأستاذ:

مكاوي محمد الأمين

إعداد الطالبة:

• دغميش وفاء

لجنة المناقشة:

رئيسا.

أ. بوظراف الجيلالي

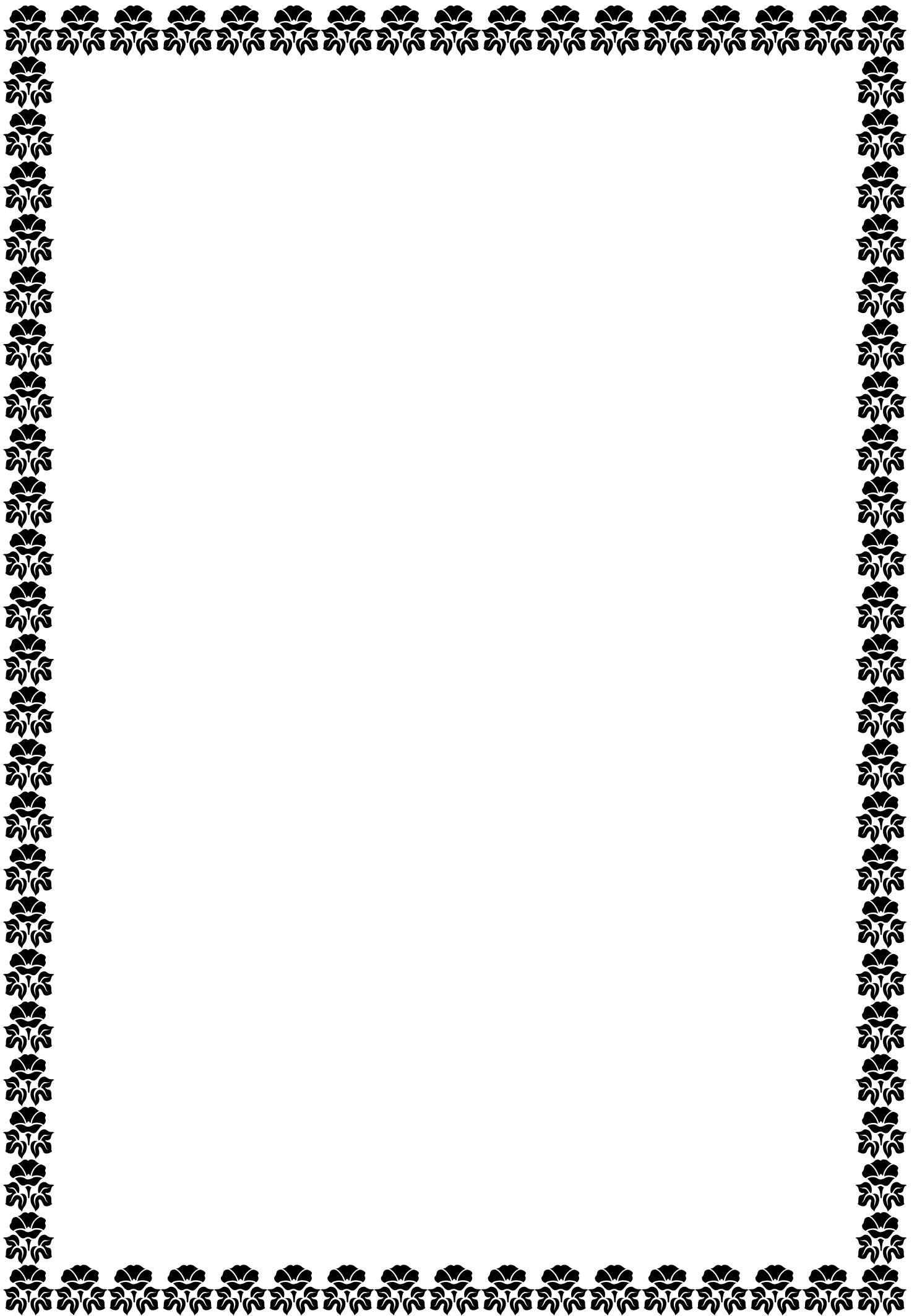
مناقشا.

أ. يسعد عبد الرحمن

مناقشا

أ. ناصر ميلود

السنة الجامعية: 2016 - 2017



## الإهداء

إلى رمز الحب والعطاء والوفاء

إلى من ربّني بلطف ومنتحتني الحنان

إلى تلك المرأة العظيمة التي علمتني معنى الحياة

إلى قرة العين

"أمي العزيزة"

إلى من علمني الكفاح والصبر إلى الذي تعب كثيرا من اجل

راحتي و تعليمي، إلى ذلك الرجل الكريم

"أبي العزيز"

إلى من قاسموني أفراحي و أحزاني خالتي و زوجها

و إلى من ترعرعت معهم ونما غصني بينهم أخي و أخواتي.

و إلى زوجي الناصح الدائم لإتمام لهذا العمل.

إلى كل طلبة ماستر2، دفعة 2016/2017.

إلى من جمعني بهم منبر العلم صديقاتي خاصة ميمي، نسيمه، نسيمه.....

إلى من جمعني بهم الحياة هم في ذاكرتي ولم تسعهم مذكراتي وغرسوا في قلبي ولم ينسهم قلبي.

## كلمة شكر

قال الله تعالى: "لئن شكرتم لأزيدنكم"

و قال رسول الله صلى الله عليه و سلم

" من لا يشكر الناس لا يشكر الله "

بعد الثناء و الحمد لله الذي وفقني لإعداد هذا العمل لا يسعني إلا أن أتقدم بالشكر وعظيم الامتنان للأستاذ المشرف "مكاوي محمد الأمين" و على ما قدمه من ملاحظات وتشجيعات وحث على الاستمرار، فكانت توجيهاته و إرشاداته ذات منفعة و فائدة لي في تحديد ماهية الموضوع الدراسة كما أتوجه بالشكر إلى الأستاذة الأفاضل أعضاء اللجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذه المذكرة.

و إلى مدير المكتبة الجامعية و كل عمالها.

## الفهرس:

الصفحة	المحتوي
/	اهداء
/	شكر و تقدير
	<b>فهرس المحتويات</b>
	قائمة الجداول
	فهرس الأشكال
أ-ت	<b>مقدمة عامة</b>
	<b>الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية و البنوك</b>
05	تمهيد
06	<b>المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية</b>
06	المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية
06	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
07	المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية
08	المطلب الرابع: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية
09	<b>المبحث الثاني: التمويل البنكي للتجارة الخارجية</b>
09	المطلب الأول: عموميات حول البنوك
09	1) تعريف البنوك
10	2) أصناف البنوك
14	3) وظائف البنوك
15	4) أهداف البنوك
16	المطلب الثاني: مفاهيم حول التمويل
16	1. مفهوم التمويل
17	2. أهمية التمويل
17	المطلب الثالث: طرق التمويل

18	1)تمويل قصير الأجل.
19	2)تمويل متوسط و طويل الأجل
26	المطلب الرابع: مخاطر و ضمانات التمويل
26	1)مخاطر التمويل
28	2)ضمانات التمويل
30	خلاصة الفصل
	<b>الفصل الثاني: طرق و تقنيات تمويل التجارة الخارجية</b>
31	تمهيد
32	<b>المبحث الأول: عموميات حول الاعتماد المستندي</b>
32	المطلب الأول: تعريف و اطراف الاعتماد المستندي
32	1)تعريف الاعتماد المستندي
33	2)اطراف الاعتماد المستندي
35	المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي
35	I. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها
35	II. تصنيف الاعتمادات من حيث الالتزام المصرفي
37	III. تصنيف الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع
38	IV. الاعتمادات المستندية من حيث الشكل
40	V. من حيث طريقة التنفيذ
41	المطلب الثالث: أهمية الاعتماد المستندي
42	المطلب الرابع: مزايا و عيوب الاعتماد المستندي
43	<b>المبحث الثاني: عموميات حول التحصيل المستندي(التسليم المستندي)</b>
43	المطلب الأول: تعريف و أطراف التحصيل المستندي
43	1)تعريف التحصيل المستندي(Encaissement documentaire)
44	2) أطراف التحصيل المستندي
45	المطلب الثاني: أنواع التحصيل المستندي
46	المطلب الثالث: مزايا و عيوب التحصيل المستندي

47	<b>المبحث الثالث: خصم الكمبيالات المستندية</b>
47	المطلب الأول: تعريف و أطراف الكمبيالة
48	المطلب الثاني: أنواع الكمبيالة
49	المطلب الثالث: إيجابيات و سلبيات السفتجة
50	خلاصة الفصل
	<b>الفصل الثالث: دراسة حالة تمويل التجارة الخارجية في بنك التنمية المحلية</b>
51	تمهيد
52	<b>المبحث الأول: : عموميات حول بنك التنمية المحلية</b>
52	المطلب الأول: تعريف بنك التنمية المحلية
54	المطلب الثاني: وظائف و أهداف بنك التنمية المحلية
55	<b>المبحث الثاني: دراسة حالة الاعتماد المستندي</b>
55	المطلب الأول: الية سير الاعتماد المستندي
57	المطلب الثاني: دراسة حالة قرض مستندي
62	خلاصة للفصل
63	خاتمة عامة
	الملاحق

فهرس الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
52	مستندات النقل	01

فهرس الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
23	مخطط سير عملية قرض المشتري	01
24	مخطط سير عملية قرض المورد	02
26	مخطط التمويل الجزائري	03
27	مخطط عملية القرض الإيجاري.	04
36	مخطط سير عملية الاعتماد المستندي	05
46	مخطط سير عملية التحصيل المستندي	06
55	مخطط مديرية مجمع الاستغلال	07



## مقدمة عامة:

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها الى السلع و الخدمات ، هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة و الحقيقة التي تؤكدتها التجارة الدولية كل يوم هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها متبعة في هذا الانعزال سياسة الاكتفاء بصورة شاملة و لفترة طويلة من الزمن.

اذ تؤدي التجارة الدولية دورا مهما في معظم الاقتصاديات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج اليه من سلع و خدمات متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد وفي الوقت نفسه تمكنه من تصريف فائض منتوجاته من خلال التصدير، وتعتبر العمليات الاقتصادية سواء الوطنية او الدولية محركا اساسيا لنشاط التجارة الدولية التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين في مختلف دول العالم.

وقد ساهمت اتفاقية تحرير التجارة الدولية والاقليمية على مدى الخمسة عقود الاخيرة في زيادة حجم التدفقات السلعي والنقدية بين الدول، مما ضاعف من تأثير التجارة على النواحي الاقتصادية المختلفة لمعظم الدول، ولعل أحد أهم خصائص التجارة الدولية هو امكانية كسب جميع الدول من التجارة دون أن يخسر أحد، وذلك بما تتركه من آثار ايجابية على الكفاءة والرفاه الاقتصادي.

ولاتساع حجم المبادلات التجارية بين الدول واتمام صفاقتهم لابد من خلق الثقة المتبادلة بين اطراف التبادل خاصة، وهذه الثقة تعتمد على مختلف وسائل التمويل. ومن حيث هذه الوسائل نجد الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، فكلاهما يعتبر وسيلة دفع وتمويل على النطاق الدولي المتميزة بالسرعة والامان وتوفير السيولة النقدية، وكذا تحقيقهما لمصلحة الطرفين من خلال ضمان وصول البضاعة للمشتري مقابل حصول البائع على قيمة مبيعاته نقدا في التاريخ المتفق عليه في عقد البيع .

وعليه يمكن طرح الاشكالية التالية:

### ماهي التقنيات المستخدمة لتمويل التجارة الدولية ؟

وينقسم هذا التساؤل الرئيسي الى التساؤلات الفرعية التالية:



✓ ما هو مفهوم التجارة الدولية؟ وماذا نقصد بالتمويل؟

✓ ما هو الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي؟ وكيف لهما أن يساهما في ترقية التجارة الدولية؟

وللإجابة على هذه التساؤلات نصيغ الفرضيات التالية:

➤ التجارة الدولية هي المعاملات التجارية الدولية الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والافراد ورؤوس

الاموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة .

➤ هناك عدة طرق لتمويل التجارة الدولية منها:

- الاعتماد المستندي : هو أداة تمويل في معاملات التجارة الدولية، وهو من التقنيات

شائعة الاستعمال .

- التحصيل المستندي: هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكك المستندات المتفق عليها من

المستورد مسحوبة بكميالة موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الاخير أو قبوله الكميالة.

أهمية الدراسة: كون هذه الدراسة تتعرض لأهم المواضيع الاقتصادية والتحدث عن التجارة الدولية كفرع من

فروع الاقتصاد، ونظرا للأهمية البالغة التي تتميز بها طرق التمويل.

اسباب اختيار الموضوع:

- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية وخاصة و أن بلادنا تتجه نحو الاقتصاد الحر.

- الرغبة الجماعية في دراسة مثل هذا الموضوع.

- كثرة التعامل بتقنية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية.

- معرفة طرق وأساليب تمويل التجارة الدولية.

أهداف الدراسة:

■ الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية.

■ اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا و فكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.

■ إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية



## منهج الدراسة:

فيما يتعلق بمنهج البحث فإن الدراسة تمت بالاعتماد في القسم النظري على المنهج الوصفي من خلال التطرق الى شرح مفهوم التجارة الدولية وطرق تمويلها أما القسم التطبيقي فتم نهج دراسة حالة من خلال تدعيم الدراسة بحالة من واقع بنك التنمية المحلية .

و لمعالجة هذا الموضوع قمت بتقسيم البحث الى فصلين وكل فصل يتناول ما يلي:

### الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الدولية و البنوك وتضمن ما يلي:

- عموميات حول التجارة الدولية.
- التمويل البنكي للتجارة الدولية.

### الفصل الثاني: طرق و تقنيات تمويل الجارة الدولية و تضمن ما يلي:

- عموميات حول الاعتماد المستندي.
- عموميات حول التحصيل المستندي.
- خصم الكمبيالات التجارية.

### الفصل الثالث: دراسة حالة بنك التنمية المحلية BDL.

تمهيد:

يعد تبادل السلع و الخدمات من أهم اهتمامات الانسان منذ الأزل، خاصة بعد اكتشافه لعمليات الانتاج و تعرفه على السلع و الخدمات التي يحتاج اليها و الموجودة في حوزة الغير و قد زادت هذه الأهمية مع تقدم المجتمعات و تطورها و اتساع درجة التكامل و التفاعل الاقتصادي و الاجتماعي بين الشعوب.

هكذا أصبحت التجارة الخارجية تلعب دورا هاما في اقتصاد أي دولة ، خاصة و أنها لا تستطيع العيش في عزلة اقتصادية كاملة عن العالم الخارجي.

### المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من أهم الركائز الأساسية لاقتصاد أي دولة، حيث تتفاعل مع مختلف القطاعات الأخرى لاقتصاد البلد و هذا بواسطة عمليات الاستيراد والتصدير ونظرا لأهمية التجارة الخارجية في بحثنا خصصنا هذا المبحث لنتناول فيه مختلف المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية وتطورها في العالم.

### المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

- هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة و دول العالم الأخرى و تشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة.<sup>1</sup>

- تتجسد التجارة الدولية في عمليتي الاستيراد و التصدير حيث يمكن ضبط مفاهيمها كما يلي:<sup>2</sup>

✓ الصادرات و هي الانفاق الأجنبي على السلع و الخدمات المنتجة في الداخل و التي تسوق الى خارج الوطن، و ينتج عن هذا الانفاق الأجنبي دخلا مضاعفا للبلد المصدر.

✓ أما الواردات فهي الانفاق المحلي على السلع و الخدمات المنتجة في الخارج وهي عكس الصادرات تنفص من الدخل القومي للبلد المستورد بصفتها تساهم في انفاق جديد .

- تمثل التجارة الدولية أحد فروع علم الاقتصاد التي تخص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية متمثلة في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و هجرة الأفراد، فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> محمد الصوص، "التجارة الخارجية"، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 9.

<sup>2</sup> أمال بلعدي، "البنوك ودورها في تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص تجارة و لوجستيك أورو متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2012/2013، ص 40.

<sup>3</sup> عبد الرزاق فوزي، "استراتيجيات التجارة الخارجية"، زمزم ناشرون و موزعون، عمان، الطبعة الاولى، 2016، ص 18.

### المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

و تتمثل هذه الأسباب في:<sup>1</sup>

1. عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل السلع و ذلك بسبب الميزات الطبيعية و المكتسبة و بسبب اختلاف ظروف الانتاج لكل سلعة .
2. التخصص الدولي: حيث أن كل دولة تخصص في انتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية ووجود فائض لديها في هذه السلع و بالتالي عليها استبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى و التي تتمتع بدورها بميزة في إنتاجها.
3. اختلاف الميول و الأذواق لدى الشعوب من حيث رغبتهم بالحصول على السلع المنتجة في الدول الأخرى.
4. السعي الى زيادة الدخل القومي و ذلك بهدف رفع المستوى المعيشي محليا و تحقيق الرفاهية الاقتصادية .
5. الرغبة في التعاون لدى الدول من أجل التبادل التجاري فيما بينهم.

### المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الدولية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد و تتمثل أهميتها في:<sup>2</sup>

#### ✓ المجال الاقتصادي:

- تعتبر منفذا لتصريف فائض الانتاج عن حاجة السوق المالية.
- الحصول على المزيد السلع و الخدمات بأقل تكلفة.
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي.

<sup>1</sup> محمد الصوص ، "التجارة الخارجية"، نفس المرجع أعلاه، ص10، ص 11.

<sup>2</sup> بلعدي أمال، "البنوك و دورها في تمويل التجارة الخارجية"، مرجع سبق ذكره، ص42، ص 43.

- نقل التكنولوجيا و المعلومات الاساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات و تعزيز عملية التنمية الشاملة.

### ✓ المجال الاجتماعي:

- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك.
- امكانية الحصول على أفضل ما توصلت اليه العلوم و التقنيات المعلوماتية و بأسعار نسبية رخيصة جدا.

### ✓ في المجال السياسي:

- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى.
- تعزيز ابنية الأساسية التفاعلية في الدول من خلال الاستيراد و التصدير.

### كما انها:<sup>1</sup>

- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق أسواق جديدة أمام المنتجات.
- تعد مؤشرا هاما لقياس قدرة الدول على الانتاج و التسويق و المنافسة في الأسواق الدولية.
- تعد أفضل سياسة لمقاومة الاحتكارات و أفضل وسيلة لضمان وجود درجة معقولة من المنافسة الحرة.
- يشجع التوسع في قطاع التصدير على إحداث التنمية في كثير من الصناعات التصديرية دون الحاجة إلى زيادة في تراكم رأس المال، وبذلك تخلق الصادرات طابعا فعالا جديدا وترفع الطلب على المنتجات في السوق المحلية.

### المطلب الرابع: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل تؤثر على التجارة الخارجية وهي كما يلي:<sup>2</sup>

(1)- التفوق النسبي في بعض فروع الإنتاج و ارتفاع الكفاءة الإنتاجية لها فكلما كانت الدولة تتمتع بالتفوق

<sup>1</sup> عبد الرزاق فوزي، " استراتيجيات التجارة الخارجية"، مرجع سبق ذكره ص19، ص20.

<sup>2</sup> أحمد حشيش عادل، " لعلاقة الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، بيروت، 1993، ص 17.

نسبي وكفاءة عالية لبعض الصناعات فإن هذا من شأنه أن يدعم اتجاه هذه الدول إلى التخصص ويؤدي هذا إلى توسعها في هذه الصناعة وزيادة صادراتها منها.

- (2)- تنوع الطلب فكلما كان الطلب المستهلكين أكثر تنوعا أدى إلى زيادة التجارة الخارجية للدولة.
- (3)- درجة اشتداد طلب الدول الأجنبية على منتجات الدولة فازدياد طلب الدول الخارجية على منتجات الدولة يؤثر على حجم التجارة الخارجية.
- (4)- تكاليف النقل وسهولة المواصلات فالدولة التي تحظى بمواصلات جيدة ورخيصة التكاليف بينها وبين بقاع العالم الأخرى يزداد حجم تجارتها بالنسبة للدول الأخرى التي تقل عنها في هذه الناحية.
- (5)- عدم وجود عوائق اصطناعية بين الدول فالرسوم الجمركية ونظام الحصص وما إلى ذلك من الأنظمة التي تتبعها الدول المختلفة للحد من الواردات تعرقل التجارة الخارجية وتقلل من كميته.
- (6)- الاستقرار السياسي الداخلي والخارجي كعامل مهم من عوامل زيادة حجم الصادرات بين الدول.

### المبحث الثاني: التمويل البنكي للتجارة الخارجية

تعتمد التجارة الخارجية على التمويل عن طريق البنك، وذلك لتسهيل عمليات تبادل السلع و الخدمات، يمكن أن نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل و عمليات تحويل متوسطة وطويلة الأجل، و ترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تحويلها.



### المطلب الأول: عموميات حول البنوك

**1) تعريف البنك:** إن كلمة " بنك" أو بنكو BANCO أصلها إيطالي و معناها مصطبة " BANC" و هي المصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة ، ثم تطور المعنى ليصبح المنضدة " Comptions" و هو الموضوع الذي يتم فيه عملية المتاجرة بالنقود .<sup>1</sup>

و البنك بالمفهوم التقليدي هو عبارة عن وسيط مالي بين أصحاب الودائع "عارضو رؤوس الاموال" و مستعملها "طالبوا رؤوس الأموال" بحيث يقدم للأوائل الأمان و نسبة من الفائدة الدائنة ، مقابل استعمال مدخراتهم و تقديمها إلى المحتاجين إليها ، من مستثمرين و أفراد في شكل قروض ، مقابل الحصول على نسبة من الفائدة المدينة ، التي يدفعها المقترضون بالإضافة إلى الأموال المقترضة و تكون نسبة الفائدة المدينة أكبر من نسبة الفائدة الدائنة ، و الفرق بينهما يمثل الفائدة الحقيقية و الصافية للبنك .

أما من جانب المفهوم الإقتصادي فإن البنك هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة على حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس معينة أو استثمارها في أوراق مالية محددة .

- البنك هو المكان الذي أنشئ لغرض القيام بالعمليات المصرفية و الائتمانية لحسابها الخاص و الذي يلجأ إليه العملاء في عملية تسليف الأموال و تداوله و كذلك إيداعها و سداد الالتزامات المتعلقة بها.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> شاكر القزويني ، "محاضرات في إقتصاد البنوك" ، المعهد الوطني للعلوم الاقتصادية، تيزي وزوو، الطبعة الخامسة، 2000، ص 54.

<sup>2</sup> فلاح الحسن و مؤيد عبد الرحمان الدوري، "إدارة البنوك"، دار وائل للنشر، عمان، 200.

### 2) أصناف البنك:

#### 1-2 البنوك المركزية:

مؤسسة مصرفية عامة ووحيدة تحتل مركز الصدارة في الجهاز المصرفي وله القدرة على تحويل الأموال الحقيقية إلى الأصول النقدية ويتولى أمر السياسة الائتمانية والمصرفية في الدولة ويشرف على تنفيذها وهو مصرف لا يتعامل مع الجمهور بل يقتصر تعامله مع الحكومات والبنوك.<sup>1</sup>

#### 2-2 البنوك التجارية:

- عبارة عن مؤسسات مالية تقوم بجمع المدخرات و إنشاء الائتمان و قبول كافة ودائع و تمويل المشاريع أو إنشائها و البحث عن الودائع.

- المؤسسات التي تقبل ودائع الأفراد والهيئات والمؤسسات تحت الطلب أو الأصل القابلة للسحب حسب الطلب أو بعد أجل قصيرة، ثم تستخدم هذه الودائع في منح القروض والسلف.

- إحدى المنشآت المالية المتخصصة في التعامل بالنقود والتي تسعى لتحقيق الربح وتعتبر المكان الذي يلتقي فيه عرض الأموال بالطلب عليها ويمكن تقسيمها إلى:<sup>2</sup>

#### 1-2-2 بنوك ذات الفروع Branch Banks:

و هي تلك المصاريف التي تملك عددا من الفروع المنتشرة في مناطق جغرافية متفرقة وتدار من خلال مركز رئيسي head office بواسطة مجلس إدارة واحد.

#### 2-2-2 البنوك الفردية Unit Banks:

و هي مصاريف صغيرة الحجم نسبيا، يملكها أجراء أو شركات أشخاص ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة وعادة ما تستمر مواردها في أصول عالية السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصصة

<sup>1</sup> شفيق نوري موسى، "المؤسسات المالية المحلية و الدولية"، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الطبعة الثانية 2011، ص77-78

<sup>2</sup> محمد سعيد أنور سلطان، "إدارة البنوك"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص 14

والأصول القابلة للتحويل الى النقود خلال فترة زمنية قصيرة ودون خسائر أو بخسائر قليلة، أي كامل دائما تجنب المخاطر التي لا تقدر على تحملها لصغر حجمها وضالة إمكانيتها المالية.

### 2-2-3 بنوك المجموعة Group Bank:

وتستعمل على عدد المصاريف المملوكة من قبل شركة قابضة holding company وقد تكون هذه المصاريف فردية أو ذات فروع ويحتفظ كل مصرف برغم وجود شركة القابضة بمجلس إدارته ومديره العام.

### 2-2-4 بنوك السلاسل Chain Bank :

نشأت مصاريف السلاسل مع نمو حجم المصاريف التجارية وتضخم حجم أعمالها وهذه المصاريف تستمد نشاطاتها من خلال فتح سلطة متكاملة من الفروع وهي عبارة عن مصاريف منفصلة عن بعضها إداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي يتولى رسم السياسات العامة لها وبنصف الأعمال بينها.

### 2-2-4 بنوك المراسلة Correspondent Bank<sup>1</sup>:

هي مصاريف متعاونة فيما بينها في مجالات معينة انتشرت بسبب رغبة المصاريف الفردية في التعاون فيما بينها للتعويض عن بعض المساوئ التي تلحق بما سبب انعدام الفروع وتطورت علاقات المصارف المراسلة في كثير من بلدان العالم وصار لكل مصرف محلي عدد من المصاريف المراسلة في البلدان الأخرى فيتعامل معها في عمليات الاستيراد والتصدير ومختلف أنواع تحويل المبالغ المصرفية.

### 3) البنوك المتخصصة: هي تلك التي تخصص في تمويل قطاعات اقتصادية معينة ومن أهمها:<sup>2</sup>

#### أ) بنوك صناعية Industry Banks:

تقوم بتوفير الموارد المالية اللازمة لدعم المشروعات الصناعية وتنميتها على اختلاف أحجامها وكذلك المشاركة في رؤوس أموال بعض المشروعات الصناعية المختلفة مثل بنك الإنماء الصناعي الذي تأسس 1965.

<sup>1</sup> حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، "إدارة المصارف الإسلامية، مدخل حديث"، دار وائل للنشر، جامعة البترا، الأردن، الطبعة الأولى، 2010، ص 56.

<sup>2</sup> حربي محمد عريقات، نفس المرجع أعلاه ص 61، ص 62.

### (ب)بنوك زراعية Agricultural Banks:

تمنح قروض و تسليفات للمزارعين للشراء الآلات الزراعية والحصاد وقبول ودائع ومدخرات المزارعين مثل مؤسسة الافتراض الزراعي التي تأسست عام 1959.

### (ج) بنوك عقارية Real Estat Banks

تتخصص بتقديم الخدمات الائتمانية العقارية وما يتصل بها من تمويل المشروعات الإسكان والبناء كمنح السلف بضمان الأراضي أو العقارات المشيدة أو تقديم القروض للجمعيات التعاونية الإسكانية.

### (د)بنوك الاستثمار BanksInvestment:هي مؤسسات مالية تهتم بالدرجة الأولى بالأنشطة والفعاليات

الاستثمارية ومجالات مختلفة حيث تقوم بدراسات قرض الاستثمار المتاحة وتقومها واختيار مشاريعها والترويج لها قم تهيئة المناخ الاستثماري المناسب.

### (و)بنوك الادخار Saving Banks:

تعمل على تشجيع المواطنين على وضع مدخراتهم في حسابات ادخار خاصة وهي بهذا استقطب فئات من ذوي الدخل المحدود ونقوم باستثمار مدخراتهم في مجالات محدودة.

### (ي)بنوك إعمال Works Banks

هي البنوك التي توجه نشاطها إلى الأسواق المالية على عكس البنوك التجارية التي تعمل في إطار السوق النقدية تقوم هذه البنوك بالعمل على تأسيس شركات في مختلف القطاعات إما عن طريق المساهمة في رأس مالها أو عن طريق المساهمة في رأسمالها أو عن طريق مساعدة عملاء البنوك بالمساهمة أو منح قروض للمدى المتوسط أو البعيد للشركات والمساهمين<sup>1</sup>

<sup>1</sup> حياة عبد الله ،"الاقتصاد المصرفي"، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة المسيلة،الجزائر،2013،ص175.

### 4) بنوك الكترونية: Electronic Banks

تسمح بعمليات البيع أو الشراء للمنتجات والخدمات والبحث عن المعلومات من خلال شبكة الكمبيوتر أو خطوط الهاتف وهذا عبر الانترنت كالبنك المنزلي home banking أو البنك على الخط online banking تسمح للزبائن بإدارة حساباتهم وإنجاز أعمالهم المتصلة بالبنك من أي مكان ويعبر عنها بعبارة «الخدمة المالية وكل وقت ومن أي مكان».

5) بنوك الإسلامية: هي المصارف التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذاً أو إعطاء ويختلف مع البنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية.<sup>1</sup>

- هي المصارف التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية و على عدم التعامل بالفائدة أخذاً أو إعطاء ويختلف مع البنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية.

6) البنوك الشاملة: هي مؤسسات مالية تقوم بدور الوساطة وإيجاد الائتمان و التي تلعب دور المنظم في تأسيس المشروعات و إدارتها.

### 3) وظائف البنوك:<sup>2</sup>

يقوم البنك المركزي ب:

- ✓ وظيفة الإصدار النقدي.
- ✓ الرقابة على الائتمان المصرفي.
- ✓ بنك الحكومة و مستشارها المالي.

<sup>1</sup> حربي محمد عريقات، مرجع سبق ذكره ، ص65.

<sup>2</sup> نجابة عبد الله ، مرجع سبق ذكره ، ص44، ص46، ص48 .

✓ المقرض الأخير للجهاز المصرفي.

✓ بنك البنوك.

✓ الرقابة على البنوك

أما البنك التجاري فتتمثل وظائفه في:

✓ -قبول الودائع على اختلاف أنواعها بالإضافة لحسابات الاستثمار المشترك بالعملات المحلية والأجنبية.

✓ -تقديم القروض و التسهيلات الائتمانية للأفراد والشركات والمشاريع والمؤسسات الخاصة والحكومية.

✓ - فتح الاعتمادات المستندية و تأجير الخزائن الحديدية للجمهور.

✓ - شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب المتعاملين معها.

أما وظائف البنوك المتخصصة هي:

✓ - منح القروض والتسهيلات الائتمانية للمشروعات.

✓ - المشاركة المباشرة في رؤوس الأموال المشروعات.

✓ - فتح الاعتمادات المستندية لعمليات الاستيراد والتصدير.

✓ - تشجيع وتنمية الوعي الادخاري لدى المواطنين.

وظائف البنوك الإسلامية:

✓ - جمع توزيع الزكاة.

✓ - تقديم القروض الحسنة والقروض دون مقابلا أو فائدة.

✓ - المساهمة في المشروعات الاجتماعية (المساجد، مراكز تعليم أو مراكز الأيتام... ) .

### وظائف البنوك الشاملة:

✓ القيام بخدمات ترويج الأسهم و إدارة الاكتساب فيها و خدمات المبادلات و المستقبلات والعقود الآجلة و التفصيل.

✓ اكتشاف و تحليل ودراسة القرض الاستثمارية.

S- تعمل على خلق أشكال جديدة من وسائل الدفع.

- الاستثمار المباشر في المشروعات التنموية.

### 4) أهداف البنوك:

- هدف الربحية: و هذا من خلال تحقيق أرباح ملائمة لا تقل عن تلك التي تحققها المشاريع الأخرى.
- هدف السمعة: فأى بنك تهمه سمعته.
- هدف النمو: أي من خلال تعظيم نشاط الأفراد و التقييم المستمر للأداء و لسياسات البنوك المنافسة للسوق.
- هدف الأمان: يتم عن طريق تطبيق ممارسات و سياسات آمنة تجنب البنك أي حوادث قد تهدده أو تمس بمركزه المالي.
- توفير السيولة: على البنك أن يكون مستعد للوفاء بودائع تستحق عند الطلب في أي لحظة وتلبية احتياجات المقترضين في الوقت المناسب.
- البقاء و الاستمرارية و تجنب المخاطر.
- تحسين الخدمات المصرفية و تطويرها لمواجهة متطلبات المقترضين في الوقت المناسب.
- تخفيض تكاليف الخدمات المصرفية المقدمة.
- تعظيم معدل الفائدة.

- تقليل الوقت الضائع.
- تحقيق مستويات مرضية من العوائد و الخدمات.

### المطلب الثاني : مفاهيم حول التمويل

#### 1) مفهوم التمويل:

- ❖ هو البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الأموال و للاختيار و تقييم تلك الطرق و الحصول على الميزج الأفضل من بينها بشكل يناسب كمية و نوعية احتياجات و التزامات المؤسسة المالية.
- ❖ يعرف على أنه توفير النقود في الوقت المناسب الذي تكون فيه المؤسسة في أمس الحاجة الى الأموال كما يوفر التمويل الوسائل التي تمكن الافراد و المؤسسات من الاستهلاك و الإنتاج و ذلك في فترات زمنية معينة.
- ❖ يعرف على انه توفير الأموال ( السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الاستثمارات و تكوين راس مال ثابت بهدف زيادة الانتاج و الاستهلاك.<sup>1</sup>
- ❖ يعني التمويل الدولي كافة انتقالات و حركات الأموال بين الدول سواء من أجل الحصول على عائد أو امتلاك أصول (عينية أو نقدية) عقارات، مشروعات، أسهم، سندات.....الخ.<sup>2</sup>
- ❖ لغة: أي أعطيه المال , فالتمويل هو إنفاقه أي أموله تمويلا , أي أزرده بالمال.
- ❖ اصطلاحا: تتضمن كلفة و مصدر الأموال وكيفية استعمالها وطريقة إنفاقها و تسيير هذا الإنفاق.

#### 2) أهمية التمويل:

- ✓ يوفر السيولة التي تحتاج اليها المؤسسة في كل مرحلة من مراحل نشاطها.
- ✓ يساعد في سرعة دوران دواليب التنمية الاقتصادية للبلاد.

<sup>1</sup> محمد توفيق ماضي، " تمويل المشروعات"، دار الفكر العربي، سنة 1972، ص6.

<sup>2</sup> فليح حسن خلف، "التمويل الدولي"، دار الوراق، الأردن، الطبع الأولى، 2004، ص13.



- ✓ وسيلة لزيادة انتاجية راس المال من خلال توسيع استخداماته.
- ✓ تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن, العمل...).
- ✓ تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.

### المطلب الثالث: طرق التمويل

1) التمويل قصير الاجل: يستعمل تمويل قصير الاجل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع و الخدمات مع الخارج وتعتبر من القروض الكلاسيكية تساعد على تمويل المشروع، وهي تمثل التزامات قصيرة الاجل يتعين الوفاء به خلال فترة زمنية لا تتعدى عامين، وله أشكال مختلفة منها الائتمان التجاري والائتمان المصرفي.

أ- الائتمان التجاري: يقصد به الديون التجارية التي يمنحها المصدر إلى المستورد بسبب بيع البضائع، كما أنه عبارة عن قيام المنشأة بشراء حاجياتها المختلفة من المواد أولية وغيرها من التجهيزات الإنتاجية من منشأة أخرى بالدين.

### خصائص الائتمان التجاري:

- 1) نشوء هذا الائتمان كنتيجة لشراء بضاعة على الحساب بغرض إعادة البيع، وتصبح قيمة الأموال المتوفرة للمشتري متمثلة في قيمة البضاعة المشتراة والتي تسمح بعدم دفعها نقدا.
- 2) إن الائتمان التجاري يطلق على قيمة المشتريات الآجلة والتي يتم دفع قيمتها على أقساط.

### أهمية الائتمان التجاري:

- ✓ السهولة: لأن الحصول عليه يتم لفترة قصيرة، أو لا يتطلب ذلك طلبات أو مستندات خاصة
- ✓ المرونة؛ لكون المؤسسات لا تلجأ إليه إلا إذا كانت في حاجة فعلية .
- ✓ التكلفة: يفضل عن باقي الديون البنكية كونه مرتبط بعملية التمويل.
- ✓ المورد الوحيد المتاح إذا كانت المؤسسة تجارية وأغلب مصاريفها على التمويل.

### مخاطر الائتمان التجاري:

- التماذي في استخدام هذا الائتمان التجاري قد يؤدي إلى تضرر السمعة الائتمانية للمؤسسة.
- سهولة الحصول على الائتمان التجاري ومحاولة الاستفادة من فرص الربح في السوق قد تؤدي إلى التوسع في الائتمان التجاري، فتصادف منتجات المؤسسة رواجاً في السوق، فتلجأ المؤسسة على التموين بكميات كبيرة ثم تبين أن الرواج كان ظرفياً.
- قد تلجأ المؤسسة على رهن بعض الأصول المتداولة من أجل الحصول على ائتمان تجاري.

### ب-الائتمان المصرفي:

- يقصد بالائتمان المصرفي short-term bank loans تلك القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسة من البنوك.
- يتمثل الائتمان المصرفي في السلفيات التي يحصل عليها المستورد من البنوك ويلتزم بسدادها خلال فترة زمنية لا تزيد عن سنة واحدة، كما يعتبر أكثر مرونة من الائتمان التجاري، لأنه يأتي في صورة نقدية.

### خصائص الائتمان المصرفي:

- مبلغ إجمالي يحصل عليه مرة واحدة، على أن يقوم بالوفاء بقيمة الائتمان والفائدة في التوزيع المتفق عليها.
  - مبلغ إجمالي يمثل حد أقصى لما يمكن أن يحصل عليه خلال فترة متفق عليها.
- أهمية الائتمان المصرفي:** و تتمثل في<sup>1</sup>
- السيولة: أي قدرة البنك على مواجهة طلبات الساحبين على الوفاء بالتزاماته المالية بدون صعوبات.

<sup>1</sup> زياد رمضان وآخرون، "إدارة مخاطر الائتمان"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008، ص 33.

- الربحية؛ أي أن تحقق توظيفات البنك لموارده المالية مستوى مقبولا ومعقولا من الأرباح.
- الأمان: أي أن يتأكد البنك من أن الأموال التي يوظفها في منح الائتمان ستعود إليه في الأجل القصير المتفق عليه.

### 2) تمويل متوسط و طويل الأجل

تمويل متوسط الأجل: وتتراوح مدته من سنتين إلى خمسة سنوات موضوعه في الغالب يخص تمويل المشتريات والمعدات والآلات الخاصة بالربحية والمنتظرة من هذا التمويل والتي يتعين على وفاء القرض.

تمويل طويل الأجل: ينشأ من الطلب الأموال لتكوين رأس المال الثابت وتزيد مدته عن خمس سنوات مثل عمليات التوسيع.

يعد هذا النوع أحد أهم المصادر العامة التي يمكن الاعتماد عليها في التمويل، وهي تمثل الأموال التي بالإمكان الحصول عليها من المؤسسات المالية المحلية أو الأجنبية، وتمثل هذه القروض التزاما على المنشأة تجاه الغير يتعين الوفاء به خلال فترة زمنية تزيد عن سنة وتصل أحيانا إلى (30) سنة، وذلك وفقا للقواعد و الشروط المتفق عليها ويتضمن التمويل الطويل والمتوسط الأجل ما يلي:

I. السندات: تعتبر جزءا من القروض طويلة الأجل يصدرها المستورد بهدف الحصول على تمويل مشروعه،

و السند هو عبارة عن وثيقة تبيعها المنشأة للجمهور بقيمة اسمية محددة وتحمل فائدة محددة يتم دفعها، إما كل 6 شهور مرة، أو كل سنة مرة واحدة، ولها موعد استحقاق طويل نسبيا، قد يبلغ 10 سنوات إلى 15 سنة أو أكثر، وتنقسم هذه السندات إلى:

أ- **سندات مضمونة**: هي سندات تصدرها المنشأة بضمان أصول المنشأة لصالح حاملي السندات والتعهد بدفع هذه السندات عند موعد الاستحقاق، وكذلك القواعد المستحقة في مواعيدها.

ب- **سندات غير مضمونة**: هي السندات التي تصدرها المنشأة دون أن تقدم ضمان لمصلحة حاملي السندات.

ج- سندات ذات سعر فائدة ثابت: السندات التي تحمل سعر فائدة محدد سلفاً، ويبقى ثابت دون تغيير لحين موعد الاستحقاق وبغض النظر عن التغيرات في حركة أسعار الفائدة في السوق.

د- سندات حكومية: هي التي تصدر عن طريق البنك المركزي.

هـ- سندات القطاع الخاص: هي التي تصدر عن الشركات والمؤسسات الخاصة.

و- سندات غير قابلة للاستدعاء: هي السندات التي لا يحق للجهة المصدرة لها استدعاؤها قبل موعد استحقاقها وتفضلها الشركات نظراً لهبوط أسعار الفوائد.

ي- سندات قابلة للتحويل: هي تلك السندات التي ينص عقد إصدارها على إمكانية تحويلها إلى أسهم عادية، وذلك بعد فترة من تاريخ إصدارها وذلك بموجب تحديد سعر (معدل) التمويل. {سعر التمويل هو عدد السندات التي يساويها السهم العادي}

II. الأسهم: السهم هو صك يمثل حصة من رأس المال، وتكون هذه الأسهم إما نقدية أو عينية ويمكن تصنيفها

كالآتي:

أ- الأسهم العادية: تمثل مستند ملكية له قيمة اسمية ودفترية وسوقية، وهي تلك القيمة التي يباع بها السهم

في سوق رأس المال، ولها العديد من المزايا:

☞ يعد السهم أداة ملكية وليس أداة اقتراض،

☞ لا يوجد لها موعد استحقاق،

☞ سهولة الدفع،

☞ يتم رد قيمة الأسهم في التاريخ المحدد.

ومن عيوبها نذكر:

- ☞ ارتفاع تكلفة إصدار الأسهم العادية.
- ☞ عدم خصم التوزيعات من الوعاء الخاضع للضريبة.
- ☞ دخول مساهمين جدد وتشتت الأصوات في الجمعية العمومية.

### ب- الأرباح المحتجزة:

عبارة عن تلك الأرباح التي حُجبت عن التوزيع على المساهمين في الشركة، وتعتبر من أموال الملكية (حقوق المساهمين)، ويعتمد هذا المصدر التمويلي فرص استثمارية جديدة ثم تمويل جزء من نفقاته الاستثمارية المقدرة في مرحلة لاحقة بمرحلة التشغيل ومن مزايا استخدامها في عملية التمويل ما يلي:

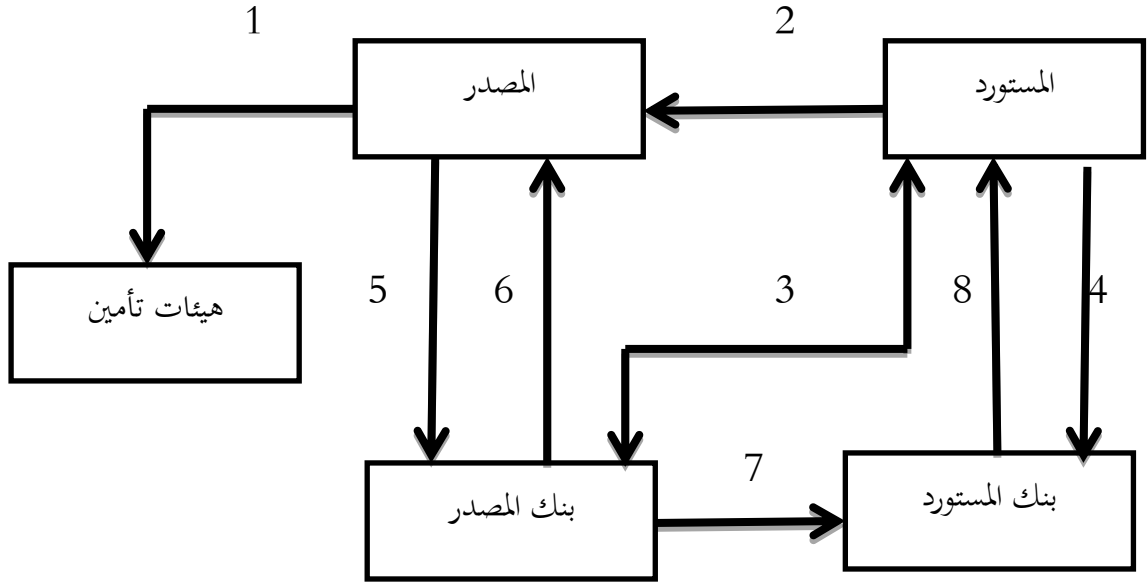
- لا يؤثر استخدام الأرباح في تمويل الشركة على إدارة الشركة من حيث التصويت والترشيح.
- لا تحتاج الشركة إلى جهد للوصول إلى هذا المصدر التمويلي ملك لها.
- تستطيع الشركة استخدامه في أي وقت إذا تحقق الربح.
- تصنيفها عند التصفية في المرتبة الثانية بعد السندات.

### 3) قرض المشتري (CREDIT ACHUTEVR):<sup>1</sup>

يمكن القول أنه قرض يمنح من طرف البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري، حيث يلتزم البنك عقد تجاري مع المشتري يحدد فيه أنماط الدفع، أجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العمولات و الضمانات، ولهذا الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معينة.

<sup>1</sup> عبد الحق أبو عتروس، "الوجيز في البنوك التجارية"، قسنطينة، 2000، ص 85.

الشكل رقم (1):مراحل سير عملية قرض المشتري



المصدر: C.Nehme, Stratégie commerciales organisation Paris, 1992, P1

1- طلب الضمان من هيئات التأمين

2- ابرام العقد التجاري بين المورد و المشتري مع دفع التسبيق

3- توقيع اتفاقية القرض بين المشتري و البنك

4- تقديم الضمانات البنكية من طرف المشتري

5- ارسال الوثائق مرورا بينك المورد

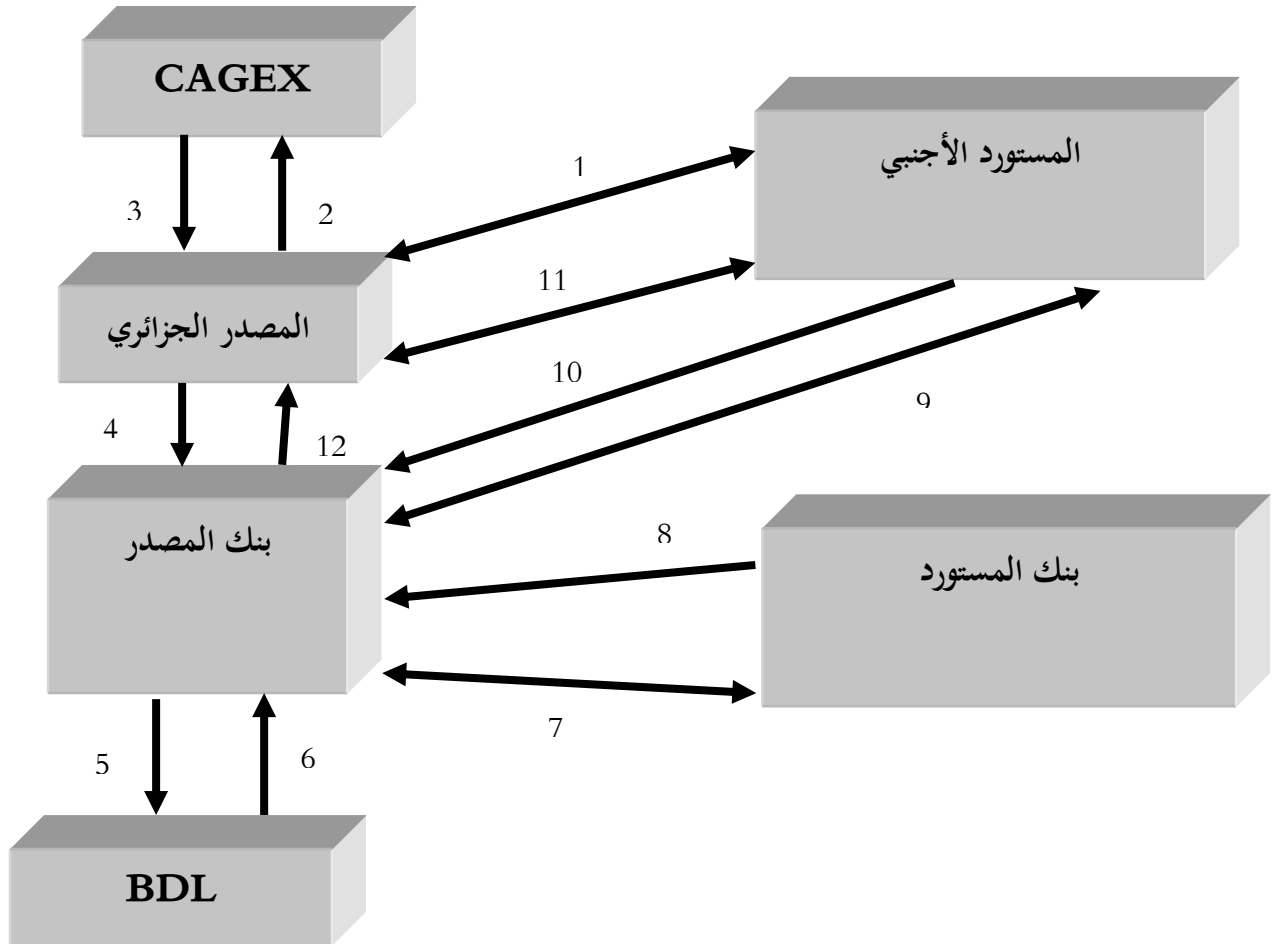
6- دفع المبلغ من طرف بنك المورد للمورد.

7-- تقديم الوثائق من طرف المستورد.

4) قرض المورد (credit fournisseur)<sup>1</sup>:

هو ذلك القرض الذي يمنحه المورد الى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة الأجل، و في فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المورد والمستورد في عقد تجاري، و نلاحظ هنا المورد يلعب دور الممول المالي اضافة إلى دوره في الإنتاج.

شكل رقم (02): سير عملية قرض المورد



Mohamed Ben halima , séminaire sur le commerce extérieur (ANNE 1997)

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 120.

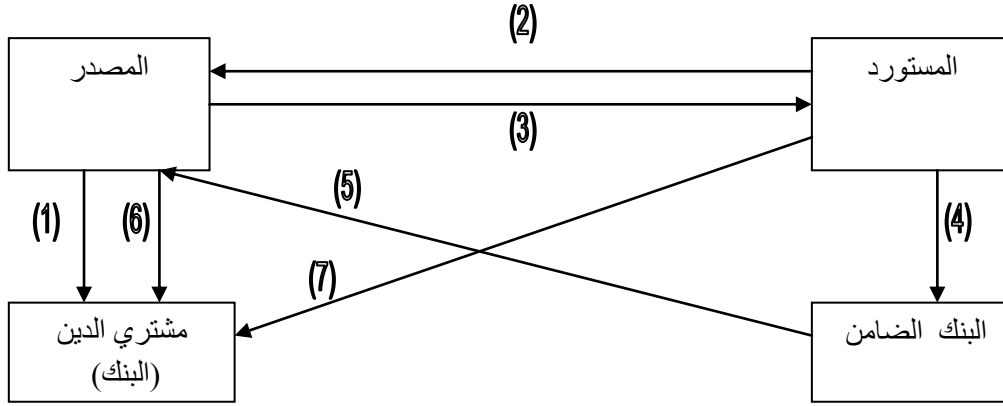
- 1) إبرام صفقة تجارية
- 2) طلب ضمان
- 3) تقديم موافقة بالضمان
- 4) طلب التمويل ( عقد اتفاق من أجل قرض لتمويل العملية التجارية ).
- 5) الموافقة على تمويل القرض.
- 6) طلب ضمان من جهاز مالي تابع للمستورد.
- 7) تقديم الضمان.
- 8) طلب الحصول على قبول الوثائق التجارية .
- 9) قبول سندات ( المصادقة عليها و إعادة إرسالها ) .
- 10) إنتهاء العملية التجارية .
- 11) تسديد نقدا حسب ما تضمنه عقد القرض.
- 12) انهاء العملية المالية.

**5) التمويل الجزافي:** و هو العملية التي يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية بدون طعن فبهذا التمويل، يمكن تغطية الديون الناتجة عن صادرات لفترات متوسطة بصفة عامة التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> حمزة محمود الزبيري، "أساسيات الإدارة المالية"، دار الأوائل للطباعة و النشر، لبنان، 2001، ص338



الشكل رقم (3): التمويل الجرافي



TECHNIQUE . ET. PRATIQUE. S BANCAIRES, B

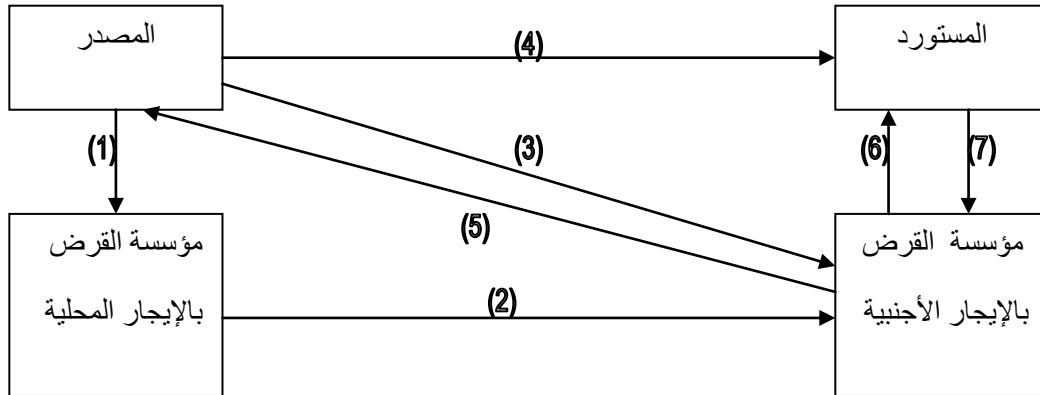
- (1): مشتري الدين يلتزم إزاء المصدر بشراء الدين المتولد والذي سوف يتولد.
- (2): إتمام العقد التجاري بين المستورد و المصدر.
- (3): إرسال البضاعة من طرف المصدر مع الأوراق التجارية من اجل القبول والضمان الاحتياطي.
- (4): تقديم الأوراق التجارية المقبولة من المستورد إلى بنكه من أجل الضمان الاحتياطي.
- (5): عودة الأوراق التجارية إلى المصدر مقبولة ومضمونة احتياطيا من طرف البنك الضامن (بنك المستورد).
- (6): تقديم الأوراق التجارية للخصم من طرف المشتري الدين وتسديدا المصدر نقدا.
- (7): تقديم الأوراق التجارية للتحصيل وتسديدها من المستورد بوساطة بنكه.

6 القرض الإيجاري الدولي:

ويتضمن مضمون هذه العملية في بيع المصدر سلعته إلى شركة الإيجار الدولية وهي تقوم بتأجيرها للزبون الأجنبي وتصل ملكية السلعة المؤجرة طوال مدة الإيجار ويتنفع المستأجر حق الانتفاع بهذه السلعة طوال هذه المدة مقابل دفع سلسلة من الأقساط السنوية كمدفوعات الإيجار والمتفق عليه في العقد.

وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

الشكل رقم(4): عملية القرض الإيجاري.



G LE GRAND ET H. MARTINI, OPCIT, P385.

(1): طلب قرض الإيجار.

(2): إرسال الطلبية.

(3): بيع الآلة.

(4): إرسال البضاعة.

(5): التسديد.

(6): عقد القرض بالإيجار.

(7): تحويل القرض بالإيجار.

### المطلب الرابع: مخاطر و ضمانات التمويل

رغم أهمية التجارة الدولية إلا أن عملياتها لا تخلو من مخاطر تعوقها لكن هناك ضمانات لتفادي ذلك و سوف نوضح ذلك فيما يلي:

#### أولاً: مخاطر التمويل

✓ مخاطر حسب الوقت الذي تقع فيه: ينتج هذا الخطر خلال:<sup>1</sup>

أ- خطر الصنع: و هو الخطر الذي يمكن أن يحصل في مرحلة التصنيع ، حيث أنه ليس بمقدرة المصدر أن يتم مشروعه و هذا لأسباب تقنية أو مالية مثل: عدم تمكنه من مواصلة انتاج السلع المطلوبة و عدم قدرة المصدر على انتاج هذه السلع في الوقت الازم لأن النقود ليت بحوزته ، كما يمكن للمشتري الغاء أو تعديل طلبه.

ب- خطر إقتصادي: يظهر في مرحلة الانتاج و هو ناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد، هذا الارتفاع يتحملة المورد في حالة كون العقد يتضمن سعر ثابت و غير قابل للمراجعة .

<sup>1</sup> فريدة يعدل بخزاز، "تقنيات و سياسات التسيير المصرفي"، الجزائر، 1998، ص 52.

✓ مخاطر حسب طبيعتها: و تتمثل في:

أ- مخاطر سياسية: و هي ناتجة عن الوضعية السياسية للبلدان المتعاملين، أي وجود أزمة سياسية بينهم حروب أهلية، انقلابات عسكرية مما يؤثر على إتمام الصفقة، والتي تعيق المدين من تسوية الحسابات مع الدائن، مما يؤدي على خسائر كبيرة تكون سببا في إفلاسه.

ب- المخاطر التجارية: هو خطر يظهر في حالة عدم الوفاء بين المشتري، أي أنه لم يدفع كل مستحقاته، أو التزاماته التعاقدية في وقتها المحدد نتيجة نقص الوسائل المالية، أي عدم توفر السيولة، أو رفض إتمام الصفقة، في هذه الحالة يكتسب البنك خسارة حقيقية والتي يمكن أن تؤدي إلى نتائج حقيقية خطيرة تؤثر على التوازن المالي للبنك.

ج- المخاطر المالية: هي تلك العمليات التي يقوم بها المستورد والمصدر أثناء قيامهما بصفقة تجارية حيث اللجوء إلى عملية الصرف أثناء الدفع.

ح- المخاطر القانونية: و هي متنتطة بالمضعة القانونية للمؤسسة ه كذا نداء النشاطات التي تمارسها ه علاقتها بالمساهمين و بالغير.

### ثانيا: ضمانات التمويل<sup>1</sup>

نعني بالضمان كل أنواع الحماية المقدمة للمكفول (المكفول هو شخص اعتباري أو معنوي يرغب في الحصول على ضمان نقدي بنكي). و لتنوع و اختلاف المخاطر التي يتعرض لها المصدر و المستورد فان البنوك التجارية تقدم عدة ضمانات و هي:

**1) ضمانات الاعسار عن التنفيذ:** هذا النوع من الضمانات جاء لحماية المستورد من خطر تهرب المصدر لإتمام الصفقة التي تم الفوز بها من خلال المناقصة الدولية ، فالمستورد قبل إمضائه العقد التجاري النهائي ملزم قانونيا

<sup>1</sup>فلاح حسن الحسني، "إدارة البنوك- مدخل كفي و استراتيجي معاصر"، الطبعة الأولى، سنة 2000 ص 99.

بتنفيذ الصفقة و يقر هذا الضمان ب 5% و هو ساري المفعول من تاريخ عقد الاتفاق الى غاية تاريخ امضاء العقد التجاري الرسمي و النهائي.

**2) كفالة فسخ العقد:** يعتبر من أشهر الضمانات على مستوى السوق الدولية لأن الضامن يتعهد فيه على التزامه بإتمام العملية مهما كانت الظروف.

**3) كفالة استرجاع التسبيقات :** التسبيق هو قسط أو مبلغ يدفع كعربون ويقدم للتعبير عن حسن نية الشاري لإجراء الصفقة. وهذا الضمان يأمن للمشتري أن يستعيد التسبيقات التي قدمها في حالة عدم تنفيذ العقد.

ويبدأ هذا الضمان عند دخول حساب أو مبلغ التسبيق إلى بنك المصدر في هذه الحالة ينشأ بنك المصدر الضمان، يقدم هذا النوع من الضمانات لمدة 6 أو 12 شهرا، أي التأكد من تسليم محل الصفقة المتعاقد عليها.

**4) ضمانات مكفولة:** في حالة ما اذا كانت البضاعة المصدرة سيتم تسليمها على دفعات و متفق سدادها على دفعات فان المستورد سيحتفظ بمقدار 5% أو 10% من قيمة الدفعة كضمان لإتمام العملية من دون نقائص(من حيث المواصفات...)و هذا النوع من الضمانات يسمح للمصدر بالحصول على قيم البضاعة المرسله.

**5) ضمان القبول المؤقت (الجمركي):** لهدف إنجاز المشاريع الكبيرة للمؤسسة الأجنبية، هي في أغلب الحالات ملزمة بالإدخال المؤقت للسلع واللوازم إلى البلد الآخر الذي ينفذ فيه المشروع وهذه اللوازم عند النهاية من استعمالها، ترسل أو تصدر إلى البلد الأصلي وهذا ما يغطي المؤسسة من الحقوق والرسوم المفروضة، وهذا الضمان يدخل حيز التنفيذ حين التزام البنك اتجاه الجمارك بالوثائق المطبوعة مثل D18, D48 في الاستيراد عند إدخال السلع تحت شروط وضع الضمان لقبول مؤقت يغطي دفع المصاريف.

**6) ضمان حفظ الضمان:** هذا الضمان يعني اجتناب الاقتطاع أو الخصم الذي يقوم المشتري بتحقيقه على المدفوعات التي هي على البائع حيث أن الاقتطاع الذي يحتفظ به يعتبر كضمان والذي سوف يعود للبائع عندما يقوم هذا الأخير بالوفاء بوعده.

7) **ضمان الدفع:** يستعمل لضمان التسديد أو تقديم الفاتورة فقط، وهو يشمل الدفع الكلي أو الخدمة المقدمة، ويلجأ عادة بالإعلان كتابيا عن تسليم البضاعة، وهو يغطي الإرسال الشهري.

### خلاصة للفصل:

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

وكذلك التمويل فهو يبقى أيضا كأحد أهم الموضوعات الأساسية في العلاقات الدولية، لكونه يرتبط بكافة جوانب العلاقات الدولية الأخرى كالسياسية والعسكرية مثلا وغيرها، وبالذات في ظل الاتجاه نحو التحرير وانتقال رؤوس الأموال بين الدول في إطار التوجهات التي تتضمنها العولمة.

وبدون توفر التمويل لمختلف النشاطات الاقتصادية المعاصرة فإنه لا يمكن القيام بها، واستمرارها وتوسعها، حيث أنه يقتضي لذلك الاستثمار الذي يتضمن إقامة مشروعات جديدة، وتوسع المشروعات القائمة إضافة إلى تحديد رأس المال المستخدم في هذه المشروعات من أجل القيام بالنشاطات الاقتصادية.

تمهيد:

أصبحت المؤسسات تهتم بموضوع الاعتماد و التحصيل المستندي و تضعهم في سلم أولوياتهم الاقتصادية و تحسين استخدام مواردها في ظل التغيرات العالمية الجديدة .

في هذا الفصل نتعرض لإعطاء فكرة واضح حول المفهوم العام للاعتماد و التحصيل المستندي، حيث أصبحا يلعبان دور الوسيط بين المتعاملين التجاريين من مختلف أنحاء العالم و من الوسائل المتطورة على النطاق الدولي لقدرتهما على التغلب على العديد من المشاكل و المخاطر المرتبطة بالتبادل التجاري.



### المبحث الأول: عموميات حول الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة هامة في تمويل التجارة الدولية، وذلك أن عقود البيع على المستوى الدولي تتم عادة بين طرفين يعرف بعضهما البعض، فكان لا بد من اللجوء إلى وسيلة تجعل كلا من البائع و المشتري مطمئنا إلى حقه الناشئ عن عقد البيع فما مفهوم هذه الوسيلة؟ وما هي مختلف أنواعها ؟

### المطلب الاول: تعريف و اطراف الاعتماد المستندي:

#### 1)تعريف الاعتماد المستندي crédits documentaire:

- الاعتماد المستندي هو التزام مكتوب بمقتضاه بأمر المشتري بتسديد مبلغ معين للبائع (المستفيد) في مدة

محددة مقابل تسليم هذا الاخير لوثائق تثبت إرسال سلعة معينة.

- الاعتماد المستندي عبارة عن التزام بنك بتسديد مبلغ معين للمورد سلعة أو خدمة مقابل تقديم المورد في

مدة محددة وثائق مطابقة تثبت إرسال السلعة أو تقديم الخدمة.

- يعرفه الدكتور "فريدي باز" بانه خطاب ضمان اتجاه البائع يتعهد البنك المصدر غالبا بموجبه يحترم البنود

المدرجة شرط أن يتقدم البائع المستندي بالمستندات المطلوبة والتي تثبت وتمثل في الواقع قيمة البضائع

وموضوع الصفقة التي يركز عليها مصرفه للمحافظة على الأموال التي وظفها، كلما كانت هذه السندات

مطابقة تماما للشروط المطلوبة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>فصل محمود، مصطفى النعيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر، الاردن، الطبعة 1، 2005،

- جاء الاعتماد المستندي في أواخر القرن 19 عشر من أجل حل إشكالية البعد المكاني للمتعاملين الدوليين وعدم قدرتهم للحصول على مستحقاتهم بكل سرعة و ضمان، فالاعتماد المستندي يسمح بدفع مبلغ معين عن الطلب ( طلب المصدر) شروط توفير ، شروط متفق عليها مسبقا .

## 2) أطراف الاعتماد المستندي:

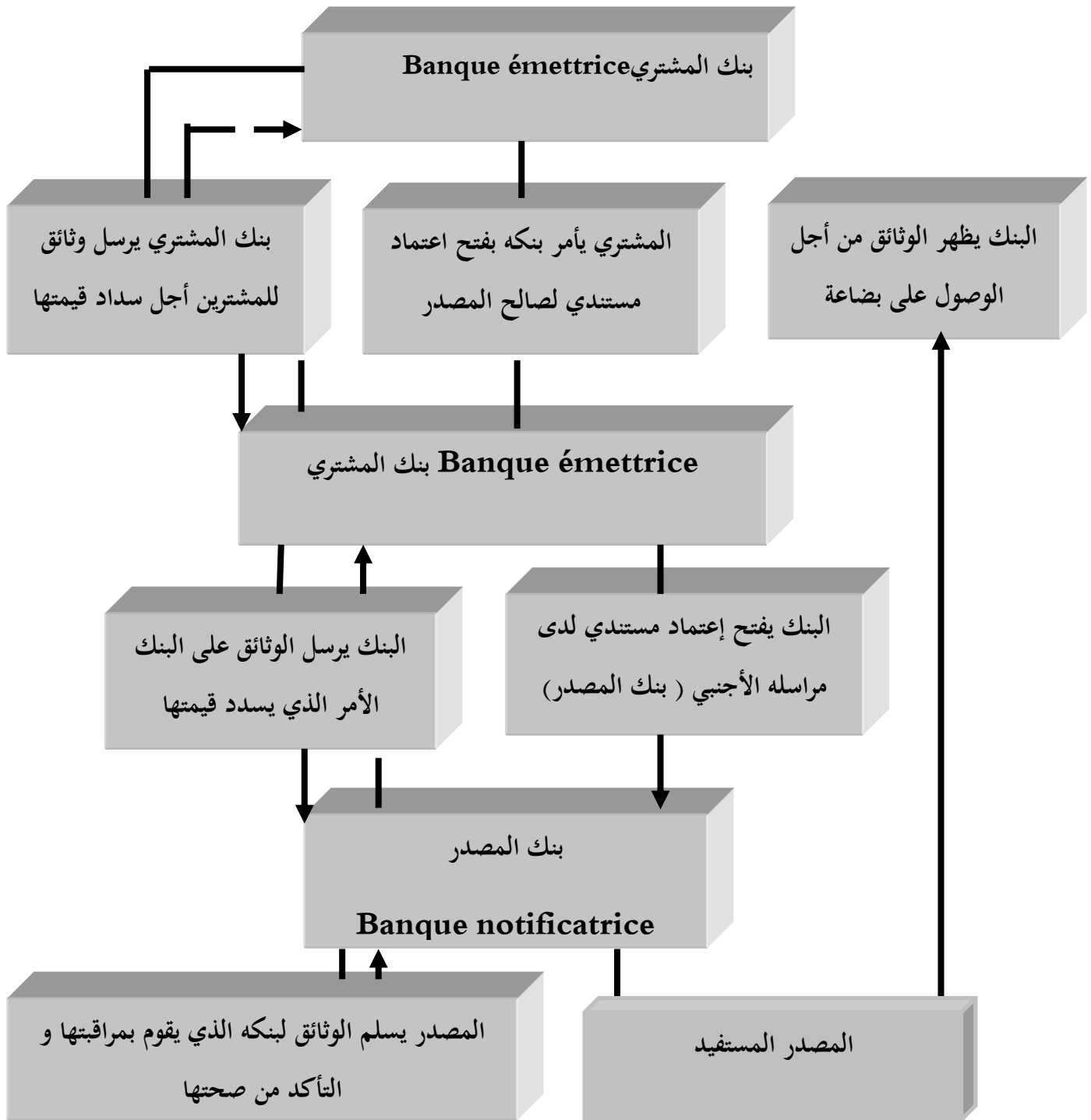
- **المصدر:** هو صاحب البضاعة ( المرسل ) و هو المستفيد من فتح الاعتماد ، يلجأ إليه لعدم معرفته للمستورد و بالتالي غياب الثقة بينهما.

- **المستورد:** هو الذي سيدفع قيمة البضاعة، لكن بعد التأكد من وصولها الفعلي و مطابقتها للمواصفات المتفق عليها.

- **بنك المستورد :** هو البنك الذي يتعامل معه المشتري ، فهو الذي يقوم بفتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر بأمر من المستورد ، و كذا يقوم بسداد قيمة البضاعة بأمر هذا الأخير.

- **بنك المصدر :** و هو البنك الذي يتعامل معه المصدر فيقوم بسداد قيمة البضاعة عن المستورد بعد إستلام الوثائق اليوم ، بعدها يسلمها للبنك المستورد ، و الشكل التالي يوضح عملية فتح اعتماد المستندي:

الشكل رقم (04) : مخطط سير عملية الاعتماد المستندي



المصدر: شميصة بالظاهر، " تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة ليسانس، تخصص مالية و محاسبة، كلية

العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، 2011-2012

## المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي:

### I. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

- 1) اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.
- 2) اعتماد الاستيراد هو الاعتماد الذي تفتحه البنوك كطلب متعاملها من أجل الاستيراد من دولة أخرى.

### II. تصنيف الاعتمادات من حيث الالتزام المصرفي:

#### أ) الاعتماد القابل للإلغاء:

هو الاعتماد الذي يجوز للبنك الفاتح إلغائه وإجراء التعديل عليه بناء على طلب من المشتري (المصدر) دون أخذ موافقة الأطراف الأخرى فهو يعتمد بالدرجة الأولى على المشتري<sup>1</sup>، كما أنه يمثل مخاطرة عالية للمستفيد وخاصة عندما يتم إصدار أمر الإلغاء أو التعديل<sup>2</sup>، بينما تكون البضاعة قد تم شحنها ولكن المستندات لم يتم تقديمها بعد للبنك المرسل في بلد المستفيد.

#### ب) الاعتماد غير القابل للإلغاء (القطعي):

يعرف بأنه بمثابة تعهد محدود وقطعي من البنك فاتح الاعتماد بالدفع شريطة تقديم مستندات مطابقة للشروط من قبل المستفيد، و عدم قابليته للإلغاء تجعله وسيلة دفع مؤكدة و تنخفض درجة مخاطرا إلى أدنى مستوى ممكن، كما أنه يتسم بخاصيتين هما:

<sup>1</sup> خالد وهي الفراوي، "العمليات المصرفية الخارجية"، دار المناهج، عمان، 2010، ص 188.

<sup>2</sup> عابد خديجة، "الاعتماد المستندي و وسائل الدفع"، مذكرة ليسانس، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم التجارية والعلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة ابن خلدون، تيارت، 2005، ص 39.

-لا يستطيع المشتري إلغاء الاعتماد المستندي طالما التزم المستفيد شروط الاعتماد.

-يمثل في أنه غير قابل للتعديل بدون موافقة أطراف التعاقد (المستفيد وبنك مصدر الاعتماد).

هذا النوع يمكن إلغائه في أي وقت بدون إشهار مسبق للمصدر الأجنبي إلا أن البنك يبقى مرتبطاً بالمستورد

بالعهد وفق التعهد المبرم معه (أي فتح الاعتماد) و لا يمكن إلغاء العقد والتعهد (من طرف البنك) إلا إذا

قدم عذراً أو سبباً مقبولاً (كفقدان الثقة ، وجود شبهة ....)<sup>1</sup>

بينما المستورد (الأمر بالفتح) يمكن إلغاء تعليماته، وبإمكاننا القول أن هذا النوع من الاعتمادات لا يضمن

حقوق المصدر، إذا أنه -المصدر- ليس متأكد من أن بنك الإصدار يلتزم بما تم الاتفاق عليه وهو نوع قليل

الاستعمال نظراً للمخاطرة .

أن هناك بعض الحالات تميز للبنك أن يمنح الوفاء للمستفيد ولو كانت المستندات في ظاهرها مطابقة

لشروط الاعتماد والحالات هي:

● عدم وفاء البائع بالتزامات التي نص عليها خطاب الاعتماد.

● حالة غش من البائع.

● الخطأ المشترك لكل من البائع و البنك.

(ت) الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء والمؤكد **Credit Documentaries Irrevocable**

**Confirmed**: هو ذلك النوع من الاعتماد المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل

يتطلب أيضاً تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبولا لدينا لناشئ عن تصدير البضاعة، و نظراً

لكون هذا النوع من الاعتماد يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

<sup>1</sup>Jean stouflet : "le credit documentaire", 1957 ,p60.

ث) الاعتماد المستندي غير المعزز:

التعزيز هو تعهد قاطع من البنك المعزز على أن تقدم المستندات إلى البنك المعزز ولتنفيذ شروط الاعتماد، ولا يتأثر التزام البنك نحو المستفيد بأنه خلافات قد تطرأ بين البائع والمشتري سواء فيما يتعلق بعقد البيع أو الاعتماد، فيكون الاعتماد بذلك قطعاً مما أصدره ومؤيداً من البنك الوسيط الذي يلتزم التزاماً ثابتاً و قطعياً مباشراً نحو المستفيد.

فدرجة المخاطر التي تواجه المستفيد في ظل هذا النوع سوف تنخفض إلى أدنى حد، ففي الواقع فإن الاعتماد المستندي المعزز يتضمن تأكيداً مزدوجاً للحصول على قيمة طبقاته.

ج) الاعتماد القطعي المعزز:

يخضى هذا النوع من الاعتمادات بوجود طرفين تعهديين من بنكين (البنك الفاتح للاعتماد و البنك المراسل في بلد المصدر) فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان و بضمانات اوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات و بطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيزه من البنك المراسل (المعزز) إلا عندما يكون ذلك من جزءا شروط المصدر على المستورد فقد لا توجد حاجة لذلك اذ كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة المتعاملين بها ، كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توفرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد و يكون ذلك مقابل عمولة متفق عليها .<sup>1</sup>

**III. تصنيف الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع:**

يمكن تقسيمها إلى:

<sup>1</sup> شيمسة بالظاهر، " تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي "، مذكرة ليسانس، تخصص مالية و محاسبة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، 2011-2012، ص66.

أ - اعتماد الاطلاع:

وفيه يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد، بإمكان المصدر الحصول على كامل المبلغ مباشرة وهو الأكثر انتشارا و شيوعا.<sup>1</sup>

ب- اعتماد القبول:

ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات سحبها البائع (المستفيد) وتقديمها ضمن مستندات الشحن والمسحوبات المشار إليها، إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، في هذه الحالة لا يسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد إزمه بتسديد في التاريخ المحدد لدفعها.

ت - اعتماد الدفعات:

وتسمى كذلك الاعتمادات ذات الشرط الأحمر وهي اعتمادات قطعية يسمح فيها المستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخباره بالاعتماد، وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي في الاعتماد، وسميت بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالخير الأحمر الملفت للانتباه.

IV. الاعتمادات المستندية من حيث الشكل:

أ - الاعتماد المستندي القابل للتحويل: ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المقرض

بالدفع لأن يضع هذا الاعتماد كليا أو تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم عادة إذا كان المستفيد

<sup>1</sup>خالد وهي الفراوي،"العمليات المصرفية الخارجية"، مرجع سبق، ذكره، ص 190.

الأول وسيط للمستورد في بلد جزئياً التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة، وتتم هذه العملية بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول.<sup>1</sup>

#### ب- اعتماد صادر مقابل اعتماد وارد:

هو الاعتماد الذي يقدم مقابل اعتماد آخر، ويعتبر ضمان الاعتماد الآخر، حينما يرد اعتماد من إيطاليا مثلاً إلى البنك المحلي لصالح المستفيد فيعمان مثلاً، يقوم البنك المحلي بتبليغ تفاصيله للمستفيد في حالة عدم وجود البضاعة المطلوبة في الاعتماد الوارد لدى المستفيد، يقوم هذا الأخير بفتح اعتماد مستندي مقابل لدى البنك المحلي مثلاً لصالح مستفيد آخر في (هونغ كونغ) لاستيراد البضاعة المطلوبة وتصديرها إلى إيطاليا حسب شروط الاعتماد الوارد.

#### ج- اعتماد غير قابل للتحويل:

هذا النوع من الاعتماد يتعين على المستفيد استخدام الاعتماد بنفسه، أي لا يجوز لأي مستفيد آخر استخدامه و لا يسقط حق المستفيد من هذا الاعتماد في التصرف في الحصيلة وفقاً لأحكام القانون السارية.

#### د- الاعتماد الدائري أو المتجدد (Crédit Documentaire Revolving):

و يستخدم هذا النوع من الاعتماد في حال لاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري على دفعات على فترات زمنية منتظمة، ففي حالة رغبة المشتري المحلي باستيراد كميات كبيرة من البضاعة و استلامها على شكل دفعات فإنه بدلا من فتح اعتماد مستندي لكل دفعة فإنه يفتح اعتماد واحد يتجدد تلقائياً على شكل دوري كلما انتهت مدته و قيمته، دون أن يكون هناك حاجة إلى فتح اعتماد مستندي جديد في كل مرة.

<sup>1</sup> أحمد غنيم، "الاعتماد و التحصيل المستندي"، دار النشر و التوزيع، مصر، الطبعة السادسة، 1991، ص32.



V. حسب طريقة التنفيذ:

أ) الاعتماد المستندي المنفذ لدى الاطلاع أو بالنظر: هو ذلك الاعتماد الذي يمكن من الاستفادة من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره و تحقق البنك من صحتها بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات و الوثائق المطلوبة الواردة إليها وللتحصيل عليها من المستفيد(المصدر).

ب) الاعتماد المستندي المحقق بالتفاوض: و قد يعرف بالاعتماد القابل للخصم بحيث بموجبه قد يتعهد البائع من البنك بخصم الكمبيالة التي يسحبها من المشتري وفق شروط معينة و من تم فهو شكل من أشكال القروض بمقتضاها ينفذ بنك معين عملية شراء مستندات معينة مسحوبة بكمبيالة من أحد الأطراف الثلاثة : المشتري ، البنك الامر، البنك المشعر ( من المستفيد)، مع خصم نفقات تلك العملية، وإلا تسديد عمولات التفاوض بشأن الكمبيالة إلى غاية التسديد الفعلي لها عن طريق البنك(المصدر).

ت) الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول أو الدفع الآجل: تم بموجب هذا الاعتماد قيام البنك الذي أصدر الاعتماد أو مراسله في حالة التعزيز بقبول الكمبيالات المرفقة بالمستندات المقدمة من المصدر أو الالتزام بسداد قيمة المستندات عند حلول أجل السداد أي سداد قيمة الاعتماد ويستخدم هذا الشرط في حالة قيام المصدر بفتح ائتمان تجاري للمستورد لأجل معين يتم في الكمبيالات المقبولة أو سداد قيمة المرسله دون قبول الكمبيالات.<sup>1</sup>

المطلب الثالث: أهمية الاعتماد المستندي

توفر الاعتمادات المستندية الأمان والائتمان لكل من المصدر والمستورد، وبالتالي نستطيع القول أنه ذو أهمية لكل أطراف الاعتماد، وندرجها كما يلي:

<sup>1</sup> عبد الغني مازوت، "الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ، الطبعة الاولى، 2006، ص 27.

1) أهميته بالنسبة للمصدر

- يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف حسن السمعة هو البنك التجاري الذي يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن المصدر من قبض قيمة البضاعة في الاعتماد.
- قد يحصل المصدر على قيمة البضاعة مقدما دون أن يقوم بتصديرها إلى الخارج، كما يضمن عدم انسحاب المستورد ضمن المدة المتفق عليها في الاعتماد.
- قد يدفع البنك الكمبيالات المستندية، وذلك عندما يخضم العميل هذه الكمبيالات لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها، لذا يعد التمويل دائما للبائع.

2) أهميته بالنسبة للمستورد:

- يكون واثقا من بضاعته لأنه يكون قد تم شحنها وستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها في الاعتماد.
- يستطيع المستورد الحصول على تسهيلات الموردين من المورد خلال فتح الاعتماد ذاته.
- عندما يفتح المشتري اعتمادا لدى البنك التجاري، لا يقوم بتوريد قيمة الاعتماد بالكامل إلى البنك، بل يضع جزءا من قيمة الاعتماد كتأمين لدى البنك.

3) أهميته بالنسبة للبنوك:

- يمثل بالنسبة للبنوك مصدر دخل من جراء العمليات التي يتقاضاها والتأمينات التي تأخذها مصدرا تمويليا لأبأس به، أما بالنسبة للبنك المراسل فإنه يتقاضى عمولة تتفق حسب دوره في الاعتماد فإذا كان دوره كمبلغ الاعتماد فإن عمولته تختلف عما إذا كان دوره معززا للاعتماد.
- تبرز أهميته إذ أنه يحل مشكلة من خلال قيام البنك بدور الوسيط الذي يقوم بنك المستورد بفتح الاعتماد لصالح المصدر ويتعهد له بدفع ثمن البضاعة بعد فحص مستندات شحنها.

4) أهميته بالنسبة للتجارة الدولية:

- تستخدم الاعتمادات المستندية في تمويل التجارة الدولية من استيراد وتصدير متحيزا في وساطة البنوك الخارجية.
- يعتبر من أهم وسائل الدفع وأكثرها انتشارا في عمليات التجارة الدولية.
- تقرب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الدولي.
- تسهيل وتسريع عمليات التبادل الدولي.
- جلب أكبر قدر من المتعاملين في ميدان التجارة الخارجية لأنه يعتبر مصدر لدخله و أرباحه.

**المطلب الرابع: مزايا و عيوب الاعتماد المستندي**

المزايا:

- ☞ ضمان الدفع.
- ☞ السرعة و المرونة.
- ☞ تحقيق العملية التجارية تحت رقابة البنك لكن على مستوى الوثائق فقط.
- ☞ تأمين شامل الذي بعدم تأمين القرض غير الرجعي و المؤكد في المؤسسة المختصة.
- ☞ يسهل البيع.

العيوب:

- ☞ المماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث .
- ☞ خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية.

☞ رفض أو عدم قدرة الدولة أو الاطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.

☞ ارتفاع العملة المتفق عليها للدفع بما يزيد عن ثمن البضاعة.

### المبحث الثاني: عموميات حول التحصيل المستندي(التسليم المستندي)

يعتبر التحصيل المستندي من أبسط العمليات الوثائقية ولكنه بالمقابل يعد أقل العمليات الوثائقية ضمانا

وأقل انتشارا في الاستعمال مقارنة بالعمليات الأخرى، فهو تقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية مبنية على

أساس الثقة المتبادلة بين المستورد والمصدر دون تدخل البنك بتعهده للطرف.

### المطلب الأول: تعريف التحصيل المستندي وأطرافه

#### 1)تعريف التحصيل المستندي(Encaissement documentaire):

- التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله،

حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ

الصفقة أو قبول كمبيالة.<sup>1</sup>

- هو أمر من البائع لبنكه بتحصيل مبلغ من المال عند المشتري (المستورد)، مقابل تسليم مستندات الإرسال ، و

يمكن إجرائها بواسطة الدفع نقدا أو بقبول السفتحة.

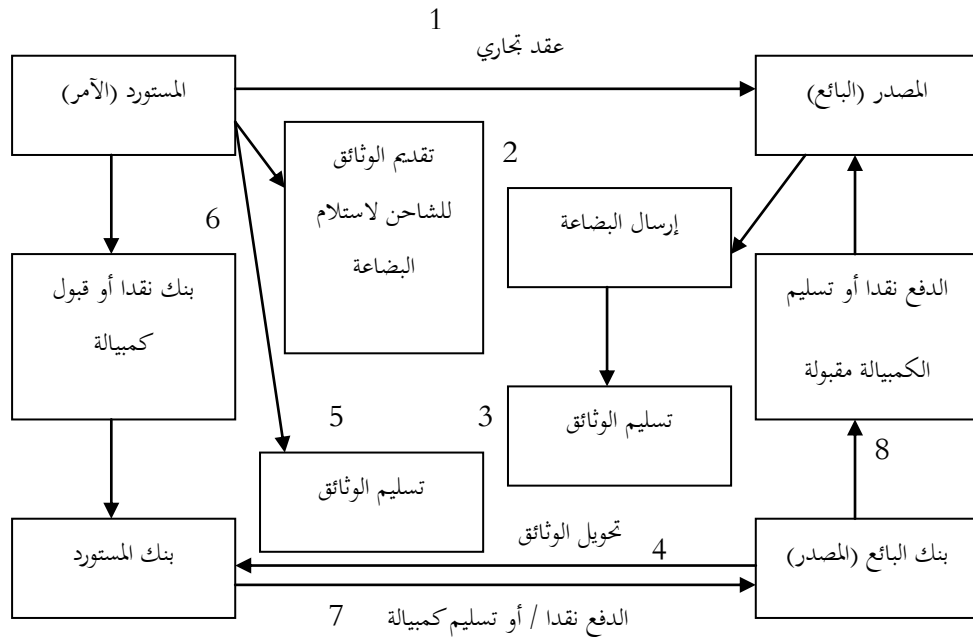
<sup>1</sup> الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون ، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2000، ص119، ص120.

- مما سبق يمكن القول أن التحصيل المستندي هو العملية التي يتم من خلالها اتصال المصدر ببنكه من أجل استقبال دفع أو قبول يتحصل عليه المستورد وقت تسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى السفينة الموجهة إلى المستورد.<sup>1</sup>

فالتحصيل المستندي يستعمل عند توفر النقاط التالية:

- الثقة التامة بين المستورد و المصدر.
- إرادة الدفع وكفاءة المشتري لا شك فيها.
- الوضعية السياسية، الاقتصادية، القضائية، لاشك فيها أي مستقرة في بلد المستورد.

شكل رقم (05): الخطوات العملية في مسار التحصيل المستندي



Source: philipecuarsuaulte et stephanepriami, les opérations bancaires à l'international banque, édition Paris, 1999, P.109.

<sup>1</sup> - أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي"، مرجع سبق ذكره، ص152.

2) أطراف التحصيل المستندي:<sup>1</sup>

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي وهي كالتالي:

أ- البائع (المصدر) *Le remettant*: وهو الطرف المنشأ للعملية وهو بدوره يقوم بإعداد مستندات

التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

ب- بنك المصدر *La Banque remettante*: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك

الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة اليه في هذا الشأن.

ج- المشتري (المستورد): وهو الذي تقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكميالة لتوقيعها.

د- بنك المشتري: هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على

كميالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المصدر.

المطلب الثاني: أنواع التحصيل المستندي:

تحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، و منه يوجد شكلين أساسين للتحصيل

المستندي هما:

➤ التحصيل مقابل الدفع: أي تسليم المستندات مقابل الدفع، و في هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات

للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم

استلام طلبيته، إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند - الدفع عند أول

<sup>1</sup> مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 31.

تقديم للمستندات - *Paiement sur première présentation des documents* فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك المصدر حصوله على حقوقه ( مبلغ الصفقة ).

➤ التحصيل مقابل القبول: هذا النوع من التحصيل يقوم على أساس تسليم البنك المكلف بالتحصيل المستندات و المستعجلة للمشتري مقابل القبول حيث تسحب هذه باسم المشتري و لا يتم قبولها لدى بنك التحصيل في هذه الحالة يتحمل البنك أخطار الصرف و عدم الدفع لذا يصر الموردون على أن يكون القبول مؤيدا من طرف البنك ( أي أن يكفل البنك السفتجة و ذلك بإمضاء خلفها).

### المطلب الثالث: مزايا و عيوب التحصيل المستندي

#### (أ) مزايا التحصيل:

- ✓ السرعة في إتمام العمليات إذ هو أسرع من قواعد الدفع الأخرى.
- ✓ بالنسبة للبائع: فهي تتميز بالبساطة و قلة التكلفة كما ان تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعها على كميالية.
- ✓ بالنسبة للمشتري: فهي طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة اليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها ، كما أن الدفع يؤجل الى حين وصول البضاعة.

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

(ب) عيوب التحصيل:

- ✓ نقص الضمانات، والخطورة في التعامل خاصة بالنسبة للمصدر.
- ✓ بالنسبة للبائع: فهي تتمثل في أنه في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التامين.....الخ، و إذا حدث تأخير و وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة فإن البائع سيتأخر في استلام قيمة البضائع.
- ✓ تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد ارسال البضاعة.

المبحث الثاني: خصم الكمبيالات المستندية

المطلب الاول: تعريف الكمبيالة و أطراف الكمبيالة

أقدم الأوراق التجارية عهدا وتعرف كذلك بـ " السفتجة " و هي محرر بمقتضاه يأمر الساحب المسحوب عليه بدفع مبلغ معين بتاريخ معين إلى المستفيد. وهي وسيلة لسداد دين أو دفع قيمة معينة من شخص لآخر، تفترض وجود 3 أطراف هم:

الساحب (Le tireur): هو الشخص المحرر للسفتجة، يصدر أمر الدفع.

المسحوب عليه (Le tiré): هو الشخص الذي يطلب منه دفع المبلغ المسجل على السفتجة.

المستفيد (Le bénéficiaire): هو الشخص الذي يصدر الأمر لصالحه وحتى يقلل المصدر من خطر عدم الدفع،

ويمكن أن يطلب ضمانا احتياطيا من طرف البنك البلد المستورد.



- و بعبارة أخرى ، الكمبيالة محرر يعطي المصدر بموجبه الأمر للمستورد بدفع مبلغ معين، المستفيد من هذا الدفع هو في الغالب المصدر نفسه و يمكنه أن يكون احد الأطراف الثلاثة المبينة في الكمبيالة، يمكن لهذا الدفع أن يكون عند الطلب أو لأجل، وفي هذه الفرضية الأخيرة تشكل الكمبيالة سند دين أمرا بالدفع لأجل القرض الممنوح من طرف المصدر.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: أنواع الكمبيالة:

للكمبيالة أو للسفتجة عدة أنواع نذكر منها:

❖ **السفتجة العادية:** عند تسليم البضاعة عادة ما يسلم المورد السفتجة عن طريق قنوات مصرفية مع بعض

الوثائق التجارية، إذ ترسل السفتجة المقبولة من طرف المستورد للمصدر لتحديد موعد الاستحقاق قبل

تسليم البضاعة، فيقوم المصدر بتقديمها للبنك و تسلم أمواله.

❖ **السفتجة مقابل القبول:** هي الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية، حيث تكون مقبولة الدفع في الموعد

المحدد، و المستورد في هذه الحالة مطالب بالقبول في أي تاريخ تبدأ فيه مرحلة الاعتماد أو القرض، وتتميز

بان المستورد هو الذي يختار موعد تسليم البضاعة.

❖ **السفتجة للاطلاع:** تكون في مطلب التنظيم الفوري وليست لها فائدة للمستورد، وليس بالضرورة أن يكون

لها وجود ، فإذا طلب المستورد الدفع فعليه بالدفع لصالح المصدر بالفاتورة الشكلية فقط، و التي تكون كافية

للضمان.

1) Abdelkrim HENNI , Financement du commerce extérieur ,ALGER 1998 p 27

المطلب الثالث: إيجابيات و سلبيات السفتجة

1) الإيجابيات :

- تعتبر دليل قاطع على الدين.
- السفتجة مصدر لصالح البائع "الدائن" تبين بالدقة أجل الدفع المقدم و هي ورقة تجارية قانونية تسهل عملية الطعن ضد المسحوب عليه بشرط أن تكون مقبولة و تسمح للساحب بتعبئة حقوقه .
- تمكن البنك من الحصول على مبالغ مالية إضافية تتمثل في معدلات الفائدة.
- تسمح للمصدر بأن يحصل على حقوقه قبل تاريخ استحقاقها وبالتالي يستثمرها في مشاريع جديدة.

2) السلبيات : السفتجة قليلة الاستعمال و موضوعة لقبول المسحوب عليه ، كما لا تخلو من

المخاطر و هي :

- مخاطر عدم الدفع و الضياع و السرقة و خطر تأخر القبول و عدم القبول ، خطر سياسي .
- يتحمل البنك أخطار عدم التسديد من طرف المستورد نظرا لوضعيته المالية.
- خطر إفلاس المدين في تاريخ الاستحقاق.
- مرهونة بقبول المسحوب عليه.

خلاصة للفصل:

إن تمويل صفقات التبادل التجاري تتم من خلال الاعتمادات المستندية، لما تتمتع به من مزايا في مجال تخفيض مخاطر التبادل التجاري وبناء الثقة بين أطراف التبادل. ونظرا لكون الأطراف الرئيسية للاعتماد يمثلون دولا مختلفة، فقد تباينت تشريعاتها وقوانينها، لذا تم البحث عن أساليب علمية لتوحيدها والوصول إلى مفاهيم موحدة لتفسير مصطلحات الاعتماد المستندي في المحافظة على حقوق كافة الأطراف المتعاملة.

تمهيد:

في إطار الملايين من الصفقات والمعاملات التي تتم يوميا في الاقتصاديات، قررت مختلف المؤسسات المالية المحلية منها والدولية التركيز على أدوات تمويل هذه العمليات، إذ يعتبر الاعتماد المستندي أحد وسائل التمويل المتطورة على النطاق الدولي التي يمكن من خلالها تمويل صفقات التبادل التجاري الدولي، وسيتم اعتباره وسيلة تمويل على النطاق الخارجي بقدرته على التغلب على العديد من المشاكل والمخاطر المرتبطة بالتبادل التجاري.

و يعتبر بنك التنمية المحلية أحد أهم البنوك التي تقوم بتمويل التجارة الخارجية من خلال الاعتماد

المستندي و التحصيل المستندي

### المبحث الأول: عموميات حول بنك التنمية المحلية

كل بنك له تعريف خاص و ذلك حسب الدور المعتمد عليه في المجتمع الاقتصادي و المالي:

#### المطلب الأول: تعريف بنك التنمية المحلية

هو احدث البنوك في الجزائر و انبثق من القرض الشعبي الجزائري و قد تأسس بموجب مرسوم رقم 185/85 المؤرخ في 1985/04/30 برأس مال قدره سبعة ملايين دينار جزائري مقره الرئيسي سطاوالي ولاية الجزائر، وهو بنك عمومي خاضع للقانون التجاري و يتولى العمليات المألوفة ، و يعتبر بنك الودائع و يقوم بكل العمليات "حسابات جارية، توفير، قروض، ودائع، ضمانات... " كما يقدم قروض قصيرة و متوسطة و طويلة الأجل لكل القطاعات باستثناء القطاع الفلاحي حيث يوجد بنك خاص لهذا القطاع و هو بنك الفلاحة و التنمية الريفية .BADR

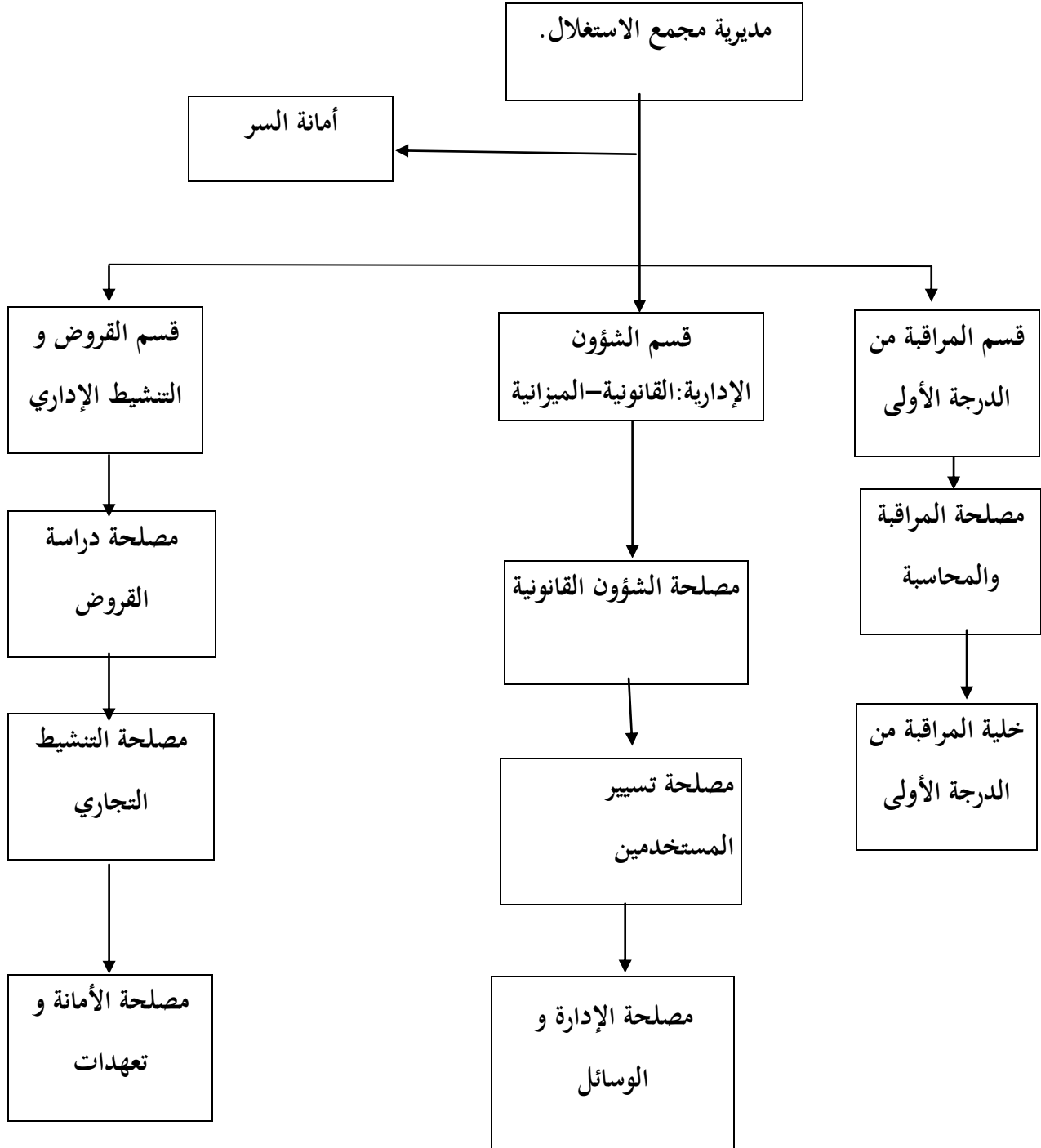
#### الفرع الأول: تعريف بنك المحلية الجهوية لولاية مستغانم.

أنشاء بنك المحلية لولاية مستغانم في 1985\11\01، و كان يشمل آنذاك وكالة رسمية بمستغانم "بن سليمان" و أيضا وكالة غليزان، تيار، وادي أرهيو ، ما زونة و سيدي بلعباس.

برز هذا التقدم في الشبكة بفتح في 1988\11\12 مراكز جديدة لفوج الاستغلال بمستغانم وكالة الدهرة و عدة وكالات أخرى بعين تادلس قصر الشلالة و زمورة و ما يمثل 11 وكالة مقسمة على 3 ولايات إلى نهاية سنة 2003.

حاليا يتضمن فرع مستغانم 8 وكالات : 422 عين تادلس، 424 سيدس علي، 423 مستغانم بن سليمان، 425 مستغانم الدهرة، 434 مازونة، 459 السوق، 466 تيارت، 469، غليزان.

الفرع الثاني: مخطط مديرية مجمع الاستغلال. (الشكل رقم 07)



## المطلب الثاني: وظائف و أهداف بنك التنمية المحلية

### أولاً: وظائف بنك التنمية المحلية

- 1) تمويل نشاطات الاستغلال و الاستثمار
- 2) تمويل عمليات الرهن
- 3) تمويل القروض العقارية.
- 4) تمويل النشاطات الاقتصادية و الصناعية و التجارية.
- 5) جمع الموارد.
- 6) استلام ودائع تحت الطلب لأجل معين من كل شخص طبيعي أو معنوي.
- 7) منح القروض لكل شخص معنوي أو طبيعي على أوراق حكومية صادرة أو مضمونة من قبل الدولة.
- 8) فتح اعتمادات مستندية.

### ثانياً: أهداف بنك التنمية المحلية

كما جاء في المرسوم 85\85 يمكننا استنتاج الأهداف التالية:

- تعبئة كل القروض الممنوحة.
- استقبال ودائع تحت الطلب وودائع الأجل.
- المشاركة في جمع الادخار الوطني.
- تنفيذ كل العمليات المصرفية و هذا من أجل تسيير موجوداته و توظيفها.

## المبحث الثاني: دراسة حالة الاعتماد المستندي

يستلزم تنفيذ الاعتماد المستندي ضرورة توفر عدد من الوثائق التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المصدر والمستورد، وهي تعكس فيه الطرفين في تنفيذ العقد، بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليها في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة، لذلك من المفيد أن تعرف بصفة إجمالية، ما هي الوثائق المطلوبة لفتح الاعتماد المستندي؟ وما هي شروطه؟

### المطلب الأول: آلية سير الاعتماد المستندي

#### الوثائق والشروط اللازمة لفتح الاعتماد:<sup>1</sup>

✓ وثائق الاعتماد المستندي: وتتضمن ما يلي:

أ- **مستند السحب:** السحب هو عبارة عن أمر غير مشروط مكتوب ويوقع من قبل أحد الأفراد ويسمى الساحب و الذي يمثل البائع في الاعتماد المستندي يأمر فيه أحد الأشخاص ويسمى المسحوب عليه وهو الطرف المدين، وفي الاعتماد قد يقوم المشتري يدفع مبلغ نقدي محدد عند الطلب مستقبلا لشخص آخر يسمى المستفيد، ويتضمن مستند السحب البيانات التالية:

- اسم الجهة المصدرة، تاريخ الإصدار، اسم الساحب و توقيعه، اسم المسحوب عليه، اسم المستفيد+المبلغ الذي يتضمنه السحب، تاريخ الاستحقاق، رقما لاعتماد المستندي.

ب- **الفاتورة التجارية:** هي مستند محاسبي بمقتضاه يستحق للبائع مبلغ محدد من النقود مقابل بضائع أو خدمة حصل عليها البائع، وتتضمن اسم وعنوان البائع، تاريخ الإصدار، اسم وعنوان المشتري، رقم الفاتورة+الكمية، مواصفات البضاعة، السعر، رمز ورقم الشحن.

<sup>1</sup> معلومات مقدم من طرف بنك التنمية المحلية BDL



ت-شهادة المنشأ: عبارة عن مستند موقع ومعتمد من إحدى الجهات المختصة وفقاً لما هو مطلوب في شروط الاعتماد، تبين منشأة السلعة وعادة ما يقوم المصدر أو وكيله بإصدارها، يتم اعتمادها وتوثيقها من قبل منظمة مستقلة، ولتكن غرفة التجارة بالدولة محل التعاقد حتى تكسب الصفة الرسمية في بلد المستورد، تتضمن اسم وعنوان المرسل، عنوان واسم المرسل إليه، طريقة النقل والشحن وتوصيف البضاعة من حيث العدد والنوع والتغليف، كمية الصفقة وتاريخ إصدار الشهادة وأية ملاحظات أخرى.

ث-شهادة التأمين: هي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.

ج-شهادة الفحص: هي عبارة عن وثيقة تصدرها وتوقعها سلطة مختصة يتم الاتفاق عليها بين البائع والمشتري أو الجهات الحكومية أو شركات الفحص، توضع أمام البضاعة محل التعامل وفقاً للقواعد والقوانين المتبعة في هذا المجال.

ح-مستندات النقل (الشحن): هي عبارة عن مستندات يعترف فيها قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل المستعملة غير الباخرة فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة، مثل: بوليصة التأمين البحري، بوليصة الشحن الجوي، بوليصة الشحن بالسيارات أو السكك الحديدية، مستند النقل المشترك.

### جدول رقم (1)

الوثيقة المرتبطة بها	الوسيلة المعتمدة (المستعملة)
- سند الشحن البحري.	- عن طريق البحر.
- سند الشحن النهري.	- عن طريق النهر.
- رسالة النقل الجوي.	- عن طريق الجو.

- رسالة النقل البري.	- عن طريق البر.
- رسالة العربة الحديدية.	- عن طريق السكة الحديدية.
- وصل الطرود البريدية.	- عن طريق البريد والموصلات.

### ✓ شروط الاعتماد المستندي:

- يجب على كل فاتح اعتماد أن يقوم بفتح حساب لدى البنك.
- يجب توقيع فاتح الاعتماد على الشروط العامة للاعتمادات المستندية.
- توقيع المتعاملين على نموذج فتح الاعتماد وعلى كل شطب أو تعديل داخل النموذج.
- أن يكون الدفع من قبل البنك فاتح الاعتماد مباشرة أو بواسطة مصرف آخر غالبا ما يكون في بلد المستفيد.
- أن يكون الدفع معلقا على شرط تقديم المستندات المعينة في كتاب الاعتماد.
- يحق للمصرف أن يحتفظ بالمستندات الممثلة للبضائع ويمارس عليها الحبس لغاية استيفائه لكافة حقوقه.

### المطلب الثاني: دراسة حالة قرض مستندي

بعدما تطرقنا للقرض المستندي نظريا سوف نتطرق الى كيفية سيره تطبيقيا بإتباع خطوات القرض المستندي و على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المراد استيرادها و تتمثل الحالة ي قيام شركة URL TAFNA CONIECTION لصناعة الألبسة في مدينة مغنية باستيراد آلات الخياطة من مصدر ألماني:

أولا: يتم التعاقد بين المستورد و المصدر من أجل بيع البضاعة فيقوم المصدر بإرسال وثيقة شكلية للمستورد ثم يتقدم المستورد بالوثائق المطلوبة قصد فتح قرض مستندي في وكالة مغنية وهذه الوثائق هي كالتالي:

#### 1. الفاتورة الشكلية التي تتضمن ما يلي:

- ◆ نوع البضاعة: الالآت الخياطة، الموافقة الأولية على الاستيراد من بنك التنمية المحلية

◆ سعر البضاعة: قدرت التكلفة الاجمالية ب 54216 أورو أي بما يقابل 5978040 دينار جزائري.

◆ عملية البيع: CFR معناها تكاليف الشحن على عاتق المصدر.

بالإضافة الى هذه الفاتورة يجب على المستورد الجزائري ان يرفق معه طلب القرض الذي يتضمن عدة معلومات منها:

◆ اسم المستورد: URL TAFNA COWIECTION.

◆ رقم الحساب.

◆ اسم المصدر FIZSKSTICK MUSCHMEN GMB

◆ رقم الفاتورة.

◆ تاريخ الفاتورة.

◆ بنك المصدر

◆ حسابه

◆ طريقة التسديد AVUE

◆ نوع القرض: قرض مستندي غير قابل للإلغاء و معزز

◆ مكان الشحن: ميناء أوروبي

◆ مكان التفريغ: ميناء وهران.

بالإضافة الى هذه المعلومات هناك عدة معلومات اخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة (طلب فتح القرض) و بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين الفاتورة الشكلية و طلب فتح القرض تقوم وكالة معينة بدراسة شاملة للملف.

بعد أن تقبل وكالة بنك التنمية المحلية الجزائري هذا الطلب و توقع عليه تطلب من العميل وثيقة أخرى والمتمثلة في:

2- وثيقة التوطين: (يعرف على أنه بأمر من الزبون، يقوم البنك بفتح توطين خاص لهذا الزبون حتى يسمح له بعملية الاستيراد و التصدير، ودور هذا البنك هو الوساطة بين المورد والزبون)

و التي تتضمن عدة معلومات منها:

◆ اسم الشركة المستوردة و الممثلة في شركة URLTAFNA CONIECTION

◆ القيمة المالية للعملية والمقدرة ب: 54216 أورو أي مقابل 5978040 دج.

◆ البلد الأصلي ألمانيا بلد الشحن ميناء ألماني.

◆ نوع البضاعة: الات الخياطة

◆ تاريخ فتح التوطين: المتمثل في .../.../...

و غيرها من المعلومات المدونة في وثيقة التوطين و فتح التوطين يسمح للمستورد بالحصول على رقم التوطين و

هو:

13	03	02	2016	2	10	00001	U
1	2	3	4	5	6	7	8

رقم التوطين يحتوي على 21 رقم EUR13010220161100000 حيث:

الرقم (1): يمثل الولاية

الرقم (2): رقم البنك

الرقم (3): الوكالة

الرقم (4): رقم السنة

الرقم (5): الثلاثي الثاني

الرقم (6): نوع السلعة (البضاعة)

الرقم (7): الرقم التسلسلي للملف

الرقم (8): العملة بالأورو

ثانياً: و بعد الانتهاء من عملية التوطين تقوم وكالة بنك التنمية المحلية بحساب تكاليف القرض المستندي و حساب تكاليف فتح القرض المستندي تكون كالتالي:  
يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار مقابل الأورو بعدها يقوم بحساب للعمولات التي يجب اقتطاعها و التي تتمثل في:

- عمولة الالتزام وهي 2,5

- عمولة فتح القرض وهي ثابتة و مقدرة ب 3000

- عمولة SWIFT و مقدرة ب 2000 دج

- الرسوم على القيمة المضافة و تقدر ب 17%

بعد حساب العمولات تدون كل هذه المعلومات في وثيقة MT700 و التي تقوم بإرسالها الى البنك المصدر

عن طريق شبكة SWIFT كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله الى مديرية العمليات مع الخارج

DOD و ينتظر الرد عن طريق SWIFT و يتكون هذا الملف من:

- وثيقة MT700 و طلب فتح القرض و مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة و بعد تلقي المديرية

العامة للتجارة الخارجية التابعة للبنك طلب الفتح تقوم مباشرة بإشعار الوكالة استلامه لتشروع بالفحص الدقيق

للملف و بعد التأكد من صلاحيته يقوم بالموافقة عليه ثم يحول الى رئيس المصلحة إبداء الموافقة عن طريق شبكة

SWIFT و تقوم بدورها بإبلاغ المستفيد بفتح القرض.

- في الأخير تتلقى الوكالة الإشعار الخاص بالموافقة الاخيرة على طلب الفتح و اقتطاع كل التكاليف حيث تعد

مرحلة تنفيذ القرض المستندي آخر مرحلة في سير العملية حيث يكون نمط سيرها محدد مسبقا ضمن شروط

القرض المستندي المتفق عليها إذ تتحقق تسوية هذه العملية من خلال الدفع عبر المراحل التالية:

يقوم المصدر EURL TAFNA COWIECTION بعد التأكد من صحة و مطابقة الوثائق للشروط المتفق عليها و المنصوص عليها دوليا بإرسال البضاعة المطلوبة للمستورد و الي تتمثل في آلات الخياطة مع استلامه مستند لشحن من طرف الناقل (قائد الباخرة) هذا الأخير الذي يرفقه بالمستندات المطوبة و التي تقدم الى البنك المصدر حيث يتأكد من حصوله على ميع الوثائق الازمة قبل تسديد مبلغ العملية لعميله ثم يرسل بنك المصدر البيانات لووكالة بنك التنمية المحلية الجزائري من أجل دفع مستحقات المقررة بالقرض المستندي لصالح بنك المصدر، و تبقى العملية في الاخير قائمة بين بنك التنمية المحلية الجزائري و عميلها ،حيث تسلم له المستندات مع اقتطاع المبلغ الذي كان قد جمد من حسابه سابقا حيث لا تقع على الوكالة أي مسؤولية تخص السيولة أو السداد أو الضمان ،و هذا يكون ملف القرض المستندي قد صفي بدون مشاكل و يكون كلا الطرفين قد ضمنا مصالحهما.

### خلاصة الفصل:

يعد الاعتماد المستندي من أبرز الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين الذين يتعرضون لمخاطر التجارة الخارجية نظراً لما يقدمه من خدمات و ضمانات بسبب البعد الذي يفرق بينهما المصدر يخشى عدم قيام زيونه بالالتزام، خاصة فيما يخص دفع مستحقاته، أما المشتري يخشى عدم حصوله على الخدمة المطلوبة أي بضاعته و من ثم و بسبب تخوف كل منهما يلعب البنك الدور الأساسي في تقديم كل الضمانات و التسيير الأفضل لهذه العملية بإتباعه و تطبيقه لجميع القواعد و الأعراف المتعامل بها عالمياً.

أما الوثائق و المستندات الأساسية المرفقة لعملية الاعتماد المستندي تعد الركيزة الأساسية لتحقيق فتح الاعتماد عن طريق الفحص الجيد لها و التأكد من مدى مطابقتها حرفياً لشروط فتح الاعتماد وعن طريق الوثائق يتلقى المورد حقوقه و المصدر بواسطة صحة و توافقية المستندات فيما بينها.

**خاتمة عامة:**

من خلال دراستنا لموضوع طرق و أساليب تمويل الجارة الخارجية توصلنا الى أن ميدان تمويل التجارة الخارجية يعتبر من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي في الألفية الثالثة نتيجة التطورات و التغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي من عشرية لأخرى.

لتقوم التجارة الخارجية بدورها التاريخي كمحرك للنمو و التنمية لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة و نظام تجاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي، ومن المسلم به حالياً إدراك العلاقة العضوية بين تحرير الاقتصاد و التجارة من جهة و التنمية الاقتصادية من جهة أخرى، غير أن عملياتها لا تخلوا من المخاطر التي قد تعرقل عمليات إتمامها على الوجه المطلوب أو السياسة المحددة.

وتتضح أهمية الاعتماد المستندي في كونه تقنية دفع وتمويل في التجارة الدولية للإتمام الصفقات التجارية في أضمن الظروف، وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل وجود مستندات معينة كسند الثمن و الفواتير التجارية، سندات المساهمة التي تؤمن السير الحسن لعمليات التصدير والاستيراد، بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع ثمن الاعتماد.

**اختبار الفرضيات:**

وفيما يلي سنثبت صحة أو نفي الفرضيات التي قمنا بافتراضها في مقدمة البحث

الفرضية الأولى: و التي تنص على أن التجارة الدولية هي المعاملات التجارية الدولية الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والافراد ورؤوس الاموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة تبنت صحتها.

أما بخصوص الفرضية الثانية: فهي صحيحة لأن الاعتماد و التحصيل المستندي من أبرز وسائل تمويل التجارة الخارجية و الأكثر استعمالاً.



### النتائج:

-التجارة الدولية هي أحد المجالات الهامة في انتعاش الاقتصاد، غير أن عملياتها لا تخلوا من المخاطر التي قد تعرقل عمليات إتمامها على الوجه المطلوب.

-يعتبر الاعتماد والتحصيل المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الدولية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف.

وبالرغم من أن هذه الوسيلة تتميز بالثقة و الأمان، إلا أنها تتضمن عدة مخاطر كالسرقة ومخاطر النقل وتعرض البضاعة للتلف، وبالتالي فلا بد من تتبع مراحل سير عمليات الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها بتدقيق.

### آفاق الدراسة:

موضوع التجارة الدولية وتمويلها عن طريق الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي ، يبقى موضوع يستحق الاهتمام من طرف المتعاملين من المصدرين والمستوردين، ولهذا البحث في هذا الموضوع ليس بالهين ، ويتطلب عدة دراسات، ويمكن طرحه من تساؤلات مستقبلية تشرى هذا الموضوع من جهة ومن جهة أخرى معرفة المستجدات وإمكانية بقاءه في منافسة الأدوات الحديثة المستقبلية.

## قائمة المراجع:

### الكتب:

#### أ) بالعربية:

- 1- أحمد حشيش عادل، " لعلاقة الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، بيروت، 1993.
- 2- أحمد غنيم، " الاعتماد و التحصيل المستندي"، دار النشر و التوزيع، مصر، الطبعة السادسة، 1991.
- 3- الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون ، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2000.
- 4- حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، " إدارة المصارف الإسلامية ،مدخل حديث"، دار وائل للنشر ، جامعة البتراء ،الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
- 5- حمزة محمود الزبيري، "أساسيات الإدارة المالية"، دار الأوائل للطباعة و النشر، لبنان، سنة 2001.
- 6- خبايا عبد الله ،"الاقتصاد المصرفي"، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة المسيلة، الجزائر، 2013.
- 7- خالد وهبي الفراوي، "العمليات المصرفية الخارجية"، دار المناهج، عمان، 2010.
- 8- شاكر القزويني ، "محاضرات في إقتصاد البنوك" ، المعهد الوطني للعلوم الاقتصادية، تيزي وزوو، الطبعة الخامسة، 2000.
- 9- شفيري نوري موسى ،"المؤسسات المالية المحلية و الدولية"، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الطبعة الثانية 2011.
- 10- عبد الحق أبو عتروس، "الوجيز في البنوك التجارية"، قسنطينة، 2000.
- 11- عبد الرزاق فوزي، "استراتيجيات التجارة الخارجية"، زمزم ناشرون و موزعون، عمان، الطبعة الاولى، 2016.
- 12- عبد الغني مازوت، "الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ، الطبعة الاولى، 2006.
- 13- فريدة يعدل بخزاز، "تقنيات و سياسات التسيير المصرفي"، الجزائر، 1998.
- 14- فلاح حسن الحسني، "إدارة البنوك- مدخل كيني واستراتيجي معاصر" ، الطبعة الأولى، سنة 2000.

- 15- فيصل محمود، مصطفى النعيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر، الاردن، الطبعة 1، سنة 2005.
- 16- محمد الصوص، "التجارة الخارجية"، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008.
- 17- محمد سعيد أنور سلطان، "إدارة البنوك"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005.
- 18- مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001
- 19- زياد رمضان وآخرون، "إدارة مخاطر الائتمان"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، سنة 2008.

(ب) كتب بالفرنسية:

- 1) J. Stoufflet, Le crédit documentaire Revue internationale de droit comparé Année 1958 Volume 10 Numéro.
- 2) Abdelkrim Henni , Financement du commerce extérieur ,Alger 1998 .

المذكرات:

- 1) أمال بلعدي، "البنوك ودورها في تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص تجارة و لوجستيك أورو متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2013/2012.
- 2) عابد خديجة، "الاعتماد المستندي و وسائل الدفع"، مذكرة ليسانس، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم التجارية والعلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة ابن خلدون، تيارت، 2005
- 3) شميسة بالطاهر، "تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة ليسانس، تخصص مالية و محاسبة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، 2011-

2012