



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم المالية والمحاسبة

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر

الشعبة: المالية والمحاسبة التخصص: التدقيق ومراقبة التسيير

تمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد المستندي

إشراف المؤطر الجامعي:

د_ ولد سعيد محمد

مقدمة من طرف الطالبتين:

حداشي كوثر حنان

عمارة رميسة سهيلة

الصفة	الاسم واللقب	الرتبة	من جامعة
رئيسا	برياطي حسين	أستاذ	جامعة
مقررا	ولد سعيد محمد	أستاذ	جامعة
مناقشا	بن هو عبد الله	أستاذ	جامعة

السنة الجامعية: 2021-2022



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم المالية والمحاسبة

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر

الشعبة: المالية والمحاسبة التخصص: التدقيق ومراقبة التسيير

تمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد المستندي

إشراف المؤطر الجامعي:

مقدمة من طرف الطالبتين:

د_ ولد سعيد محمد

حداشي كوثر حنان

عمارة رميسة سهيلة

الصفة	الاسم واللقب	الرتبة	من جامعة
رئيسا	برياطي حسين	أستاذ	جامعة
مقررا	ولد سعيد محمد	أستاذ	جامعة
مناقشا	بن حمو عبد الله	أستاذ	جامعة

السنة الجامعية: 2021-2022

الشكر

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا محمد صلى اله عليه و سلم وعلى اله و صحبه أجمعين.

أشكرو أحمد الله عزو جل الذي وفقني لإتمام هذا العمل و أنار لي الدرب للعلم والمعرفة.

أتقدم بجزيل الشكرو الامتنان الى أستاذي الفاضل القدير لإشرافه على

هذه المذكرة و على نصائحه و توجيهاته إرشاداته، فدعائي له بالخير والعافية.

شكرا لجميع أساتذة جامعة مستغانم كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير.

أتقدم بالشكر إلى كل الذي ساعدني على إنجاز هذا العمل.

كما أتقدم بجزيل الشكر لمدير وكالة اتصالات الجزائر ولاية مستغانم وإلى كل من ساعدني

في انجاز هذا العمل.

الإهداء

إلى من أفنيا حياتهما وغايتهما لسماح كلمة النجاح والديا الغاليين.

إلى إخوتي وأخواتي وإلى زملائي وجميع أفراد عائلتي.

إلى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل ولو بكلمة طيبة وكافة طلاب الماستر دفعة

2022 تخصص تدقيق ومراقبة التسيير

إلى كل أساتذتي.

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات الحمد لله ماتم جهد ولا ختم سعي الا
بفضله وما تخطى العبد من عقبات وصعوبات الا بتوفيقه ومعونته بفضل الله
اتممت مسيرتي الجامعية .

اتقدم بجزيل الشكر والتقدير لمن قام بالاشراف على بحثي وعلى كل ما قدمه لي
الدكتور/ ولد سعيد محمد.

الشكر لمن كانت مصدر الهامي وحكمتي الى ينبوع الصبر والتفاؤل أمي, كما اهدي
تخرجي الى من كان له الفضل الكبير في وصولي وتحقيق غايي الى رمز الرجولة
والتضحية أبي.

أهدي تخرجي هذا الى اخوتي "عبد الرحمان" و"صلاح الدين" اسأل الله أن
يحفظكم وأن يجمعكم وأحلامكم.

لا أنسى أيضا أن أوجه شكري الى زميلتي "حبوتن أحلام" التي سعدتني ولم تبخل
عليّ بما تملكه من معلومات التي تم توظيفها في هذا البحث, وأيضا لا أنسى زميلي
"قوفي محمد الامين" والى أصدقاء الطفولة "ليندة" و"صارة" وكل من دعمني من
قريب أو من بعيد.

في الأخير لا يسعنا الا ان ندعو الله عز وجل أن يرزقنا السداد والرشاد.

حداشي كوثر حنان.

ايام مضت من عمرنا بدأناها بخطوة وها نحن اليوم نقطف ثمار مسيرة اعوام كان هدفنا فيها واضحاً وكنا نسعى ألية في كل يوم لتحقيقه مهما كانت الصعاب فالحمد لله أولاً وأخيراً
لما وفقنا للوصول الى هذا النجاح العظيم

الحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات، لك الحمد حتى ترضى، ولك الحمد والشكر بعد الرضى، ولك الحمد والشكر اذا رضيت ابي العزيز لقد نلتُ ماتمنيته لي فقد قطفت زرعك الذي أنبتته لي أشعروا علم علم اليقين بأنك امامي وخلفي وواضع يدك بضهري تدفعني إلى الأمام نحو التقدم والرقى لولاك لما كان لي شئناً ولا وجود فاهدي تخرجي لك واهدي تخرجي إلى جنة الله في الأرض أُمي إلى الجسر الصاعد بي إلى الجنة إلى مثلي الأعلى لقد كنت الباب إلى اللّة فدعائك سهل عليّة الصعاب والهموم .

إلى سندي وقوتي وملاذي وملجئي بعد الله والولدين الي من اثروني على نفسهم إلى من علموني علم الحياة إلى من اظهرو لي ما هو احلي من الحياه اخوتي ^^ امين فاطمة صارة و منصور ^^ اسأل الله ان يوفقكم ويسعدكم في دنياكم

إلى إخوتي الذي لم تلدهم لي امي وأنجبتهم لي الحياة من علموني كل شيء الا ان اضيعهم من مدّت أياديهم في أوقات الضعف قبل الفرح ، غير راضين باستكانتي أهدي هذا التخرج ، إليكم حبيباتي أمينة وهاجر الداعمين في أحلى الظروف

واهدي تخرجي كذلك الى شخصيات ساعدتني واخذت بيدي للوصول الى هذا المكان، انهم يبتسمون الآن حين يعرفون أنهم هم المقصودون، الى كل من اسعدهم تخرجي أصدقائي وزملائي واهلي بلا استثناء، أهديكم تخرجي دعواتكم بالتوفيق والنجاح نحو مستقبل مشرق حافل بالعطاء والرفاهية وإكمال مسيرتي التعليمية.

وهنا ارفع قبعة تخرجي بكل فخرو اطوي سنين مضت واتي أجمل بإذن الله

عمارة سهيلة رميسة

الملخص :

من خلال دراستنا هذه التي تتمحور حول تمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد المستندي التي قد تناولنا في فصلها الأول عموميات حول التجارة الخارجية، التي تعد أحد القطاعات الإستراتيجية التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني ويعتمد عليها في تحقيق التنمية، لذلك فقد تم التعرض إلى، تعريفها وأسباب قيامها ، أهميتها ، وهنا يبرز الدور الأساسي الذي تقوم به البنوك التجارية في سبيل تنشيط وتسهيل حركة المبادلات الخارجية بالنسبة لعمليات الاستيراد والتصدير على حد سواء، من خلال مختلف تقنيات التسوية التي وفرتها للمتعاملين في هذا المجال، والتي من أبرزها تقنية الإعتماد المستندي وناولنا في هذا الفصل تعريفه وأطرافه ، وأنواعه ، فوائده وهو موضوع الدراسة.

أما فيما يخص الدراسة الميدانية هي عبارة عن دراسة حالة في البنك الوطني الجزائري وكالة مستغانم 871 معتمد على المنهج الوصفي وسعينا فيه لإبراز كيفية سير عملية الاستيراد وذلك من خلال تعرضنا لمثال تطبيقي الذي يتمثل في استيراد سيارتي إسعاف عن طريق الإعتماد المستندي. تعد هذه التقنية من أبرز أدوات الضمان والدفع وهذا ما يجعلها الوسيط لإتمام العمليات التجارية بصورة حسنة، إذ يتضح جلياً بأن الاعتماد المستندي تقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يهدف إلى ضمان الأمان للمستورد أكثر من المورد.

الكلمات المفتاحية : تجارة خارجية، إعتماد مستندي، توطين. البنك الوطني الجزائري .عملية الاستيراد

Summary:

Through our study, which centers on financing foreign trade through documentary credit, which we have dealt with in its first chapter, generalities about foreign trade, which is one of the strategic sectors on which the national economy is based and depends on in achieving development, so it has been exposed to, its definition and reasons for its establishment, its importance, and here highlights the primary role that commercial banks play in order to activate and facilitate the movement of foreign exchanges for both import and export operations, through the various settlement techniques that they provided to dealers in this field, the most prominent of which is the documentary credit technology and we handle In this chapter, its definition, its extremities, its types, its benefits, and it is the subject of the study

As for the field study, it is a case study in the National Bank of Algeria and the Agency of Mostaganem 871 based on the descriptive approach, and we sought in it to highlight how the import process works, through our exposure to an applied example, which is the import of two ambulances through documentary credit. This technology is one of the most prominent tools of guarantee and payment, and this is what makes it the mediator to complete the trade operations in a good manner, as it is clearly evident that documentary credit is an ideal technique in international trade because it aims to ensure safety for the importer more than the supplier.

Keywords: foreign trade, documentary credit, localization. Algerian National Bank. importprocess

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
	شكر
	اهداء
	فهرس المحتويات
	قائمة الاشكال
	قائمة الجداول
1	مقدمة
5	الفصل الأول : مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية
5	تمهيد
6	المبحث الأول : عموميات حول التجارة الخارجية
6	المطلب الأول : ماهية التجارة الخارجية
9	المطلب الثاني : سياسات التجارة الخارجية
14	المطلب الثالث: العوامل المحددة نحو الحرية أو الحماية التجارية
16	المطلب الرابع: القواعد التجارية المعتمدة في التجارة الدولية.
18	المبحث الثاني : التمويل البنكي للتجارة الخارجية.
18	المطلب الأول: ماهية البنوك .
21	المطلب الثاني: هيكل الجهاز المصرفي في الجزائر.
23	المطلب الثالث: تمويل التجارة الخارجية ودور الضمانات البنكية في ترقيتها.
33	المبحث الثالث: وسائل الدفع في التجارة الخارجية.
33	المطلب الاول: طرق الدفع الكلاسيكية.
36	المطلب الثاني: طرق الدفع بالوراق التجارية.
38	المطلب الثالث: وسائل الدفع المستندية.
41	خلاصة الفصل.
43	الفصل الثاني: مفاهيم حول الاعتماد المستندي
43	تمهيد
44	المبحث الأول : ماهية الاعتماد المستندي
43	المطلب الأول : مفهوم وأهمية وفوائد الإعتماد المستندي
46	المطلب الثاني : أنواع الاعتمادات المستندية

52	المطلب الثالث : الأطراف المكونة للاعتماد المستندي
52	المبحث الثاني : خطوات و طريقة فتح الإعتماد المستندي و ضماناته
52	المطلب الأول : خطوات تنفيذ الإعتماد المستندي
54	المطلب الثاني : طريقة فتح الاعتماد المستندي و سداد قيمته
56	المطلب الثالث : الضمانات الممنوحة من طرف الإعتماد المستندي
58	خلاصة الفصل
60	الفصل الثالث دراسة ميدانية في البنك الوطني الجزائري BNA
60	المبحث الأول : تعريف البنك الوطني الجزائري
61	المطلب الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري
61	المطلب الثاني: تقديم البنك الوطني الجزائري
66	المطلب الثالث : تقديم وكالة مستغانم BNA 871
73	المبحث الثاني : عرض ومناقشة النتائج و تحليلها
73	المطلب الأول : الخطوات المتبعة في سير عملية الإعتماد المستندي
75	المطلب الثاني : عملية فتح الإعتماد المستندي
76	المطلب الثالث : متابعة سير عملية إستراد سيارتي إسعاف عن طريق الاعتماد المستندي
80	المطلب الرابع : دراسة حالة في الاعتماد المستندي _ حالة BNA مؤسسة SNVI
85	خلاصة الفصل
87	خاتمة عامة
90	المراجع
	الملاحق

قائمة الاشكال :

الرقم	محتوى الشكل	الصفحة
1	مراحل سير عملية القرض للمشتري	27
2	مراحل سير عملية قرض للمورد	29
3	نموذج كمبيالة	37
4	نموذج عن سند لأمر	37
5	مراحل سير تقنية التحصيل المستندي	40
6	انواع الاعتمادات المستندية	51
7	الهيكل التنظيمي للبنك الوطني المركزي BNA	63
8	الهيكل التنظيمي لوكالة مستغانم رقم BNA 871	66

قائمة الجداول :

الرقم	محتوى الجدول	الصفحة
1	خطوات لعملية الاعتماد المستندي المنفذ من بنكين	54
2	نموذج توطين	78
3	نموذج لملف توطين	82



المقدمة

يطلق لفظ التجارة الخارجية على عملية مبادلة السلع والخدمات بين دول العالم، وللتجارة الخارجية أهمية بالغة في اقتصاديات العالم أجمع ففي الفترات التي يتعذر فيها تبادل السلع والخدمات نلاحظ انخفاضا ملموسا في مستويات المعيشة.

ومع توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيما هو معروف من قضايا التصدير والاستيراد والأسواق الدولية بصورها المختلفة، وأصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين والباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية والإقليمية .

نظرا لدورها المهم جدا في تنمية اقتصاديات الدول المعاصرة تعمل مجموعة من المؤسسات المالية والمصرفية ومختلف فروعها على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من الميكانيزمات ولإجراءات والحوافز والتعمق لدراسة هذا الجانب له أهمية بالغة لتعزيز وتقوية المبادلات الخارجية و تشجيع قطاعات معينة من النشاط الاقتصادي كتشجيع الاستثمار وجلب رؤوس الأموال الأجنبية...الخ

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

و الاعتماد المستندي هو من ضمن الوسائل المتاحة لتوفير الثقة والتقليل من هذه الخطورة وهو تقنية من بين التقنيات الأكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين.

طرح الإشكالية:

تتمحور إشكالية البحث حول السؤال التالي :

❖ ماهو الدور الذي يلعبه الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ؟

ومن خلال الإشكالية الرئيسية يمكن طرح الأسئلة الجزئية التالية:

- ماهو الهدف الذي تلعبه التجارة الخارجية في تعزيز العلاقات الاقتصادية؟
- ماهي مختلف الميكانيزميات المتوقعة في تمويل التجارة الخارجية؟
- فيما يتمثل الاعتماد المستندي وكيف يؤثر في تمويل التجارة الخارجية ؟

المقدمة العامة

الفرضيات:

- _ التجارة الخارجية تلعب دور مهم في تحقيق التنمية الاقتصادية وتقوية العلاقات الدولية .
- _ تعدد آليات تمويل التجارة الخارجية يساعد على تجاوز الصعوبات التي يواجهها أطراف العمليات التجارية الخارجية مما يؤدي الى تنشيط حركة التجارة الخارجية .

أسباب اختيار الموضوع:

- _ أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية لما تلعبه من دور مهم في حيوية الاقتصاد الدولي.
- _ الرغبة الجماعية في دراسة مثل هذا الموضوع.

أهداف البحث:

- _ الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية.
- _ تقديم أهم الميكانيزمات الموجودة لتمويل التجارة الخارجية .
- _ 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.
- وللاجابة عن اشكالية البحث واثبات صحة الفرضيات المتبناة اعتمادا على منهجي : المنهج التاريخي بصدد دراسة المسار التاريخي للتجارة الخارجية و المنهج الوصفي التحليلي لتوضيح الافكار والمعلومات المطروحة .
- وللوصول الى الهدف تم تقسيم هذا الموضوع الى ثلاثة فصول أساسية هي :
- الفصل الاول : يشمل مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية من خلال تقسيمه ، إلى ثلاث مباحث الأول عموميات حول التجارة الخارجية والمبحث الثاني الذي يشمل التمويل البنكي للتجارة الخارجية ، أما المبحث الثالث تطرقت فيه إلى وسائل الدفع في التجارة الخارجية.

المقدمة العامة

الفصل الثاني: خصص هذا الفصل لدراسة الاعتماد المستندي كأداة لتمويل التجارة الخارجية وذلك من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث، المبحث الأول الاعتماد المستندي من حيث التعريف ، الأهمية والخصائص أما فيما يخص المبحث الثاني تناولنا أنواع وأطراف الاعتماد المستندي وآلية سيره .

أما الفصل الثالث : خصصناه لإجراء دراسة ميدانية بينك BNA حيث ركز المبحث الأول على تقديم عام للبنك الوطني الجزائري والمبحث الثاني على كيفية سير عملية الإعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري.

**الفصل الأول: مفاهيم
عامة حول التجارة**

تمهيد :

شكلت التجارة الخارجية محوراً أساسياً في أبحاث المفكرين الاقتصاديين الأوائل، حيث تناولتها مختلف النظريات بالطرح والتحليل، ولا تزال تشغل فكر الباحثين وأصحاب القرار، وتحاول نظريات التجارة الخارجية تحليل الأسس التي تقوم عليها قيام التجارة الخارجية، وكذا تحليل المكاسب المتوقعة من التبادل التجاري، حيث تقوم النظريات بتجريد الحدث الاقتصادي، وذلك بعزل المتغيرات القليلة التي تؤثر في عملية التبادل حتى يتمكن المفكر من التنبؤ وتفسيره.

كما تقوم السياسات التجارية بفحص الأساليب التي تؤدي إلى فرض القيود التجارية وما ينتج عنها، وتركز أيضاً على الحماية التجارية وسياسات التكامل الاقتصادي، وتختلف السياسات التجارية من بلد إلى آخر، حيث تراوحت السياسات التجارية المتبعة من قبل الحكومات من أجل تنظيم العلاقات الخارجية من بلد إلى آخر بغرض تحقيق أهدافها الاقتصادية بين الحرية التجارية والحماية (التقييد)، ولكل سياسة مؤيد ومعارض. أما في العقود الأخيرة من القرن الماضي انتشرت عولمة الاقتصاد وتحرير المبادلات التجارية الدولية، من هذا كله يتبين أن التجارة الخارجية تمثل أهمية كبرى في الاقتصاديات الوطنية والدولية، ولا زالت موضوع بحث العديد من الدراسات النظرية والتطبيقية.

المبحث الأول : عموميات حول التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية لكل البلدان سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء، فالتجارة الخارجية تربط بين الدول والمجتمعات ببعضها البعض، ويعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيره اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم، كما يمكن اعتبارها الجسر الذي يربط بين الدول وتسمح لها بتصريف الفائض من إنتاجها واستيراد حاجياتها من فائض إنتاج الدول الأخرى.

المطلب الأول : ماهية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية ذات أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، والنهوض أولوية كل الدول، سواء المتقدمة والنامية على حد سواء، من خلال هذا المطلب نبين مفهوم التجارة الخارجية والفرق بينها وبين التجارة الداخلية، وكذا تبيان أهمية التجارة الخارجية في تحقيق التنمية.

1. مفهوم التجارة الخارجية:

تعددت الصيغ لتعريف التجارة الخارجية بناءً على الهدف من دراستها، ومن أهم التعاريف نذكر:

عرفت تاريخياً بأنها تمثل "أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات"¹. الملاحظ من خلال التعريف هو اقتصره على توضيح العلاقات التاريخية المتمثلة بالجانب الاقتصادي متجاهلاً مكونات التجارة الخارجية، حيث ركز على الإطار العام لمفهوم التجارة.

كما عرفت التجارة الخارجية أيضاً بأنها "عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة"². يبين التعريف مكونات الصادرات والواردات بحيث تشمل السلع والخدمات النهائية، إضافة إلى مدخلات الإنتاج، كما يوضح الهدف الرئيسي من خلال تحقيق المنافع المختلفة من التجارة الخارجية.

أما التعريف الأشمل للتجارة الخارجية هو أنها تمثل "المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والخدمات، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو

¹ -حسام، علي داود وآخرون: اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص: 13.

² -عطا الله، علي الزبون: التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص: 9.

بين حكومات أو بين منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة¹. ويمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية كما يلي:²

- تبادل السلع المادية: تشمل السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطة.
- تبادل الخدمات: التي تتضمن خدمات النقل، والتأمين والشحن، والخدمات المصرفية والسياحية وغيرها.
- تبادل النقود: تشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى القصير أو الطويل، كما تشمل القروض الدولية.
- تبادل عنصر العمل: ويشمل انتقال اليد العاملة من بلد إلى آخر، بالإضافة إلى الهجرة.

الملاحظ من خلال التعريف أنه أدخل تبادل النقود والمتمثلة في حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار.

كما تعتبر التجارة الخارجية "أحد فروع علم الاقتصاد الذي يختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، المتمثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهجرة الأفراد، فضلاً عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة"³.

يمكن القول بأن التجارة الخارجية هي تلك المعاملات التجارية في شكل انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد بين مختلف الدول والأقاليم، وكذا مختلف السياسات التجارية المطبقة من طرف كل دولة.

2. أسباب قيام التجارة الخارجية :

من الواضح أنه مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كان التفاوت الإقتصادي للدول فلا يمكن أن نعيش بمعزل من غيرها تجارياً وعليها أن تقيم علاقات تجارية مع غيرها وهذا راجع إلى عدة أسباب وعوامل يمكن حصرها فيما يلي :

- عدم استطاعة اي دولة الاعتماد على نفسها كلياً في تحقيق الاكتفاء الذاتي لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الانتاج بين الدول المختلفة.
- التخصص الدولي حيث ان كل دولة تتخصص في انتاج السلع التي تتمتع بميزة نسبية , في انتاجها مما يزيد من حجم الانتاج ووجود فائض لديها وبالتالي عليها استبدالها بسلع اخرى من انتاج دول اخرى والتي تتميز في انتاجها .

¹ جمال، جويدان الجميل: التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص: 11.

² موسى، سعيد مطر وآخرون: التجارة الخارجية، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع عمان، 2001، ص: 13-14.

³ فوزي، عبد الرزاق: إستراتيجيات التجارة الخارجية، زمزم ناشرون وموزعون، عمان، 2016، ص: 18.

- السعي الى زيادة الدخل القومي اعتمادا على الدخل المحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاهية الاقتصادية .
- اختلاف الميول والاذواق لدى الشعوب من حيث رغبتهم بالحصول على السلع المنتجة من دول اخرى.¹

3. أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية دور كبير على مستوى الاقتصاد المحلي والدولي، ويعتبر مستوى التجارة الخارجية مؤشراً للنمو الاقتصادي فيها، والذي ينعكس على مختلف النواحي الاجتماعية والعلمية والسياسية في الدولة. ويعتبر الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو تبادل السلع والخدمات بين الدول، وذلك بسبب الندرة لتلك السلع في الدول المستوردة، ويترتب عنها فوائد تنعكس بدورها على مختلف الجوانب الاجتماعية والسياسية في المجتمعات، ولعل أبرزها يتلخص في قدرتها على إيجاد أو توفير ما يلي:²

- التجارة الخارجية تعمل على تحريك وتنمية الأموال وزيادة رؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي.
- تعد التجارة الخارجية مصدراً أساسياً في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسية أو النادرة منها، مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية خصوصا عمليات التمويل والاستثمار.
- تعمل التجارة الخارجية على تطوير وتنمية الأنشطة الاقتصادية سواء منها الإنتاجية أم الاستهلاكية أم الخدماتية، ويتم ذلك من خلال تفعيل الحركة التجارية في تلك المصادر الاقتصادية الناتجة عن عمليات التصدير أو استيرادها.
- ينجم عن التجارة الخارجية من الصادرات عائد مالي يمكن استخدامه كمصدر تمويلي للمشاريع التنموية، أو الخدمات التي تحتاجها الدولة ما يسى بالإنفاق الجاري.
- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.³

¹- فوزي، عبد الرزاق: إستراتيجيات التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 20-22

²- عطا الله، علي الزبون: مرجع سابق، ص 17-19.

³- فطيمة حاجي: المدخل إلى التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2017، ص:25.

برزت التجارة الخارجية كحل لمشكلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات لعدم قدرتها على إنتاج هذه السلع، إما لأسباب تعود لطبيعة السلع أو عدم توافر رؤوس الأموال أو التكنولوجيا، أو الإدارة الحديثة لدى بعض الدول لإنتاجها بتكلفة أقل.¹

وتقاس أهمية التجارة الخارجية في الدولة بنسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي، وذلك ما توضحه العلاقة التالية:

$$\text{أهمية التجارة الخارجية في الدولة} = \frac{\text{الصادرات + الواردات}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}} * 100$$

كلما ارتفعت هذه النسبة، فإن هذا يدل على ارتفاع أهمية التجارة الخارجية في الدولة، والعكس صحيح. وقد ازدادت أهمية التجارة الخارجية على المستوى العالمي، إذ قدر معدل نمو التجارة الخارجية على المستوى الدولي خلال سنوات السبعينات والثمانينات من القرن العشرين بحوالي 6.5% في المتوسط سنوياً، وبما يفوق بكثير معدل نمو الناتج العالمي الحقيقي، وبالتالي لم يزد الحجم المطلق للتجارة الخارجية على المستوى العالمي فقط، ولكن ازدادت أهميتها النسبية أيضاً في النشاط الاقتصادي العالمي، وتختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى.²

المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية

السياسة التجارية هي مجموع الإجراءات التي تنتهجها الدولة في نطاق علاقاتها التبادلية مع الدول الأخرى قصد تحقيق أهداف معينة كإعادة تنمية الاقتصاد الوطني، تحقيق الاكتفاء الذاتي.....الخ. والدولة عند انتهاجها للتجارة الخارجية هذا يعني أن اقتصادها يخضع لتغير العوامل الخارجية ويتأثر بما يحدث لدى الأطراف الداخلة في عملية التبادل، وبالتالي فالسياسة التجارية التي ترسمها الدولة الرأسمالية لا بد أن تتضمن بعض المظاهر الاقتصادية التي يقوم عليها النظام الرأسمالي كمنع التدخل الحكومي في التجارة الخارجية إلا في أضيق الحدود.

أما بالنسبة للدول الاشتراكية فهي جزء لا يتجزأ من التنظيم الاشتراكي العام طالما أن الدولة مسيطرة على الاقتصاد القومي بأسره، وبالتالي السياسة التجارية الخارجية تخضع للتوجيه الحكومي وللخطة الاقتصادية

¹ بلال، بوجمعة وعثمان، ملوك: تطور حجم التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة 2001 – 2016، مجلة الحوار الفكري، العدد 11، مخبر الدراسات الإفريقية للعلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة أدرار، أدرار، 30 ديسمبر 2016، ص: 152.

² محمود، يونس وآخرون: التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2015، ص: 24.

التي ترسمها الدولة وتنفذها على مراحل زمنية معينة.¹ ورغم هذا الاختلاف فإن الحكومات تعتمد إلى انتهاج مجموعة من الإجراءات المحددة لسياستها التجارية، وهنا نجد حسب تصور بعض المدارس الفكرية اتجاهين هما :

1. سياسة حماية التجارة الخارجية :

1.1- تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية :

تعرف سياسة التجارة الخارجية على انها :

تبني الدولة مجموعة من القوانين والتشريعات وإتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية .

- قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض الرسوم الجمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.²

2.1- الأدوات المستعملة لسياسة حماية التجارة الخارجية :

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية :

❖ الأدوات المستعملة في الاسعار:

يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات وأهمها :

• الرسوم الجمركية :

تعرف الرسوم الجمركية على أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء صادرات أو واردات وتنقسم الى:

-الرسوم النوعية: وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية (الوزن , الحجم ,الخ).

-الرسوم القيميّة : وهي التي تفرض على نسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أو واردات وهي عادة ما تكون نسبة مئوية.

-الرسوم المركبة : وتتكون هذه الأخيرة من كل من الرسوم الجمركية النوعية والقيميّة.

¹ عادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، طبعة 1999، ص220.

² بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي ، جامعة الجزائر 2011 - 2012 ، ص41.

- التسهيلات لنظام الإعانات :
- يعرف نظام الإعانات على أنه : كافة المزايا و التسهيلات و المنح النقدية التي يعطي للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافسي أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية.
- نظام الإغراق : يتمثل نظام الإغراق في:
- بيع السلع المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمان يقل عن نفقة انتاجها أو السلع المتماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية ونميز له 03 أنواع وهي:
- الإغراق العارض :
- يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم
- الإغراق قصير الأجل :
- يأتي قصد تأجيل هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة ويزول بمجرد تحقيق الاهداف.
- الإغراق الدائم :
- يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على إمتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو تنتجه لكونه عضوا في إتحاد المنتجين الذي له صبغة إحتكارية كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على إستيراد نفس السلعة من الخارج¹.
- ❖ الأدوات الكمية :

تنحصر أهمها في نظام الحصص , تراخيص الإستيراد و المنع أو الحظر.²

- نظام الحصص : يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمي) وقيمي (مبالغ).
- الحظر المنع: يعرف الحظر على انه قيام الدولة بمنع التعامل مع الاسواق الدولية ويكون الصادرات أو الواردات أو كليهما , ويأخذ أحد الشكلين التاليين :
- حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينهما وبين الخارج أي اعتمادها على سياسة الإكتفاء الذاتي , بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.
- حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول وبالنسبة لبعض السلع.
- نظام تراخيص الإستيراد:

¹ محمد دياب، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 2012، ص208.

² سامي خليل، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، الكتاب الأول، القاهرة، 2005، ص509 – 512.

عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من الجهة الإدارية.¹

❖ الأدوات التجارية :

• المعاهدات الدولية التجارية :

هي إتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل المسائل التجارية و الإقتصادية.²

• الإتفاقيات التجارية :

هي إتفاقيات قصيرة الأجل عن المعاهدة كما تتسم بأنها تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها المزايا الممنوحة على نحو متبادل .

• إتفاقيات الدفع:

تكون عادة ملحقة بالإتفاقيات التجارية وقد تكون منفصلة عنها , تنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق و الإلتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل , تحديد العمليات الداخلية في التبادل .

2. سياسة حرية التجارة الخارجية

1.2- تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية :

تعرف سياسة حرية التجارة الخارجية بأنها السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى ومن هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.³

2.2- الأدوات المستعملة لسياسة حرية التجارة الخارجية :

إن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية سواء كان ذلك في مجال السلع والخدمات نجد أن معظم الاتفاقيات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع حركة التجارة عبر الدول وبالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساسا في:⁴

¹ عادل أحمد حشيش، مرجع ذكره، ص262.

² فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفصيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية و الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2012 - 2013، ص79.

³ سامي خليل، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص401.

⁴ نفس المرجع السابق، ص401.

❖ التكامل الإقتصادي : يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالاً عدة منها:

• منظمة التجارة الحرة :

هو إتفاق مجموعة من الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع إحتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية وما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء

• الإتحادات الجمركية :

يقصد بالإتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد حيث:

-توحيد التعريفات الجمركية الخاصة بالإتحاد في مواجهة الخارج.

-تعمل الدول الاعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياستها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات و الاتفاقيات التجارية.

• السوق المشتركة :

تتفق الدول الأعضاء في حالة السوق المشتركة على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة مع وضع تعريفية موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج كالعامل , ورأس المال.

• الاتحادات الإقتصادية :

هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص ورؤوس الأموال وإنشاء المشروعات وذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الإقتصادية والمالية .

❖ نظام التخفيض للرسوم الجمركية :

الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى.

❖ تفاعل العرض و الطلب في الصرف الاجنبي :

اي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائيا في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الاجنبية لمنع اي دولة من احتكار التعامل في النقد الاجنبي.¹

المطلب الثالث: العوامل المحددة نحو الحرية أو الحماية التجارية

هناك عوامل عديدة تحدد التوجهات الاستراتيجية للسياسات التجارية نحو الحماية أو التحرير، والواقع العملي لهذه المذاهب، يشير إلى أنه ليس هناك دول تتبع بصراحة مذهبا دون آخر، انما نجد أن معظم الدول تتبع في سياستها التجارية الخارجية مزيجا بين المذهبين (الحرية والحماية)، ولكن بأسلوب مدروس ومنظم يخدم في النهاية توجهات الدول.² ومن بين العوامل التي تحكم في اختيار سياسة الحرية أو الحماية، نذكر ما يلي:³

- النظام الاقتصادي السائد وفلسفة الدولة السيادية: يتحدد النظام الاقتصادي السائد في أي بلد بالعلاقة أو بالنسبة بين القطاعين العام والخاص من حيث ملكية وسائل الإنتاج و/أو ادارتها وذلك بالاعتماد على مؤشرات الاقتصاد الكلي (الدخل الوطني، تشغيل القوى العاملة، وتكوين رأس المال الثابت... إلخ)، وترتبط تركيبة النظام الاقتصادي واستمراره بالفلسفة السيادية التي تقود الدولة المعنية، وعليه فإن النظام الاقتصادي الذي يرتبط مصيره بالفلسفة السياسية للدولة هو الذي يحدد التوجهات الاستراتيجية للسياسات التجارية بين الحرية أو التقييد.
- مرونة الجهاز الإنتاجي والقدرات التنافسية الذاتية على المبادرة والابتكار: ان الجهاز الإنتاجي في بلد ما وبكافة مكوناته البشرية والتكنولوجية يمكن أن يصنف حسب استجابته لتغيرات الطلب في الأسواق المحلية والدولية إلى مستويات أو معدلات متباينة من المرونة، والتي تتحدد بدرجة تدفق السلع والخدمات والموارد والمعلومات فيما بين أجزاء الاقتصاد وضمن علاقاته الهيكلية، فكلما ارتفعت درجة هذا التدفق ازدادت مرونة الجهاز الإنتاجي، وبالمقابل كلما تراكمت المخزونات في مجالات متفرقة وشبه منعزلة عن بعضها ازدادت جمود الجهاز الإنتاجي، وعليه فإن الاقتصاديات المتقدمة التي تتمتع بمرونة عالية في أجهز الإنتاجية تعمل في اطار استراتيجي لتحرير حركات السلع والخدمات والموارد والمعلومات من كافة المحددات الادارية والقيود الكمية والتعريفات الجمركية. وبالمقابل فإن الاقتصاديات النامية التي تعاني من جمود اجهز الإنتاجية فإنها شديدة الحذر من

¹ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 2011 - 2012، ص 47.

² جاسم، محمد منصور، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، ص: 128.

³ هوشيار، معروف: تحليل الاقتصاد الدولي، دار جريب للنشر والتوزيع، عمان ص: 383-391.

تحرير التبادل الدولي، وأنها تعمل دائماً على دعم الصناعات المحلية من خلال زيادة قوائم استثنائية من الاعفاءات الجمركية، وهنا كلما زاد عجز الميزانية العامة وتراكت الديون الخارجية فإن البلدان النامية تتمسك أكثر بسياسات الحماية.

- درجة حساسية الاقتصاد المحلي تجاه تغييرات القطاع الخارجي: تبرز حساسية اقتصاد محلي تجاه التغييرات التي تحدث في القطاع الخارجي نتيجة لاندماج هامشي لهذا الاقتصاد، الذي يعاني من التشوه الهيكلي بمركز أو بمراكز معينة في الاقتصاد العالمي، وتعتمد درجة هذه الحساسية على الأهمية النسبية لحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والموارد البشرية والمعلومات في كل من الاستثمار والتشغيل والدخل والأسعار، وهنا كلما ارتفعت درجة الحساسية ازدادت مخاوف صانعي القرار من الانفتاح الأكثر على الاقتصاد الدولي ومن تحرير التعاملات التجارية.

- تطور المعلومات ومدى انتشارها: أسهم تطور المعلومات وانتشارها السريع في تكريس الشفافية في المعاملات الاقتصادية الدولية، وهذا ما كشف كثيراً عن مزايا وعيوب هذه التعاملات وعلى امتداد ساعات اليوم، حيث يمكن متابعة تقلبات الأسعار والكميات والأنواع لمختلف العروض المتنافسة وتقدير تغييرات الطلب العالمي والتنبؤ بالاتجاهات المستقبلية. في ظل هذا التطور ارتفعت حالات التأكد فانخفضت مخاطر التجارة الخارجية، وبالتالي صار التوجه نحو تحرير التبادل على المستوى العالمي أمراً مقنعاً لدى كافة البلدان، ولهذه الظاهرة تأثير مزدوج فمن ناحية تدفع البلدان المبتكرين إلى تأكيد أساليب ووسائل الحماية، ومن ناحية أخرى تحفز البلدان المقلدة على زيادة تبني سياسة الحرية أو الانفتاح الأكثر على الاقتصاد العالمي.

- الأطر التنظيمية للعلاقات الدولية: إن الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية GATT ومن ثم المنظمة العالمية للتجارة WTO قد أسهمت في دعم سياسة التحرير التجاري من خلال المفاوضات المتعددة الأطراف، التي اختلفت تماماً عن المفاوضات الثنائية ومباحثات الأروقة المغلقة من حيث السماح بكشف الأوراق على طاولة الحوار وأمام أنظار ممثلي الدول الأعضاء، وكذا المؤسسة المبنية على أصول تشريعية، حيث أن هناك تنظيمات تولدت من المفاوضات المتعددة الأطراف وبناءً على قواعد ومبادئ وترتيبات تمت المصادقة عليها رسمياً من قبل السلطات التشريعية المعتمدة في البلدان الأعضاء.¹

¹ فوزي عبد الرزاق: مرجع سابق، ص: 91.

المطلب الرابع: القواعد التجارية المعتمدة في التجارة الدولية

تصدر عن غرفة التجارة الدولية نشرة تبين شروط تسليم البضاعة ومسؤولية كل من البائع والمشتري فيما يتعلق بشحن البضاعة والتأمين علمها وتجهيز المستندات ودفع أجور الشحن والتأمين والرسوم الجمركية ومكان التسليم، وفيما يلي شروط التسليم اليومية التي وردت في نشرة الغرفة التجارية الدولية رقم (400) لعام 1990 مصنفة الى أربع مجموعات كما يلي:¹

1. المجموعة الأولى :

هنا يعطي البائع أقل عبء ممكن حيث أن البائع يتحمل مسؤولية تجهيز البضاعة وتغليفها وتجهيزها للشحن وتنتهي مسؤولياته عند باب مصنعه أو مستودعه حيث يتحمل المشتري كافة النفقات من تحميل البضاعة ونقلها والتأمين

2. المجموعة الثانية :

• تسليم رصيف ميناء التصدير:

تنتهي مسؤولية البائع عند وضع البضاعة على الرصيف الذي سترسو عليه الباخرة حيث يضع البضاعة على الرصيف بجانب السفينة أو وضعها على العربة التي ستنقل البضاعة في عرض البحر ويتحمل المشتري كافة النفقات بعد ذلك بما فيها تجهيز المستندات .

• تسليم ظهر السفينة (في ميناء التصدير):

تحمل البضاعة على متن السفينة في ميناء الشحن على نفقة البائع وتبدأ مسؤولية المشتري عندما تعبر البضاعة وهي محملة بالرافعة مستوى السفينة حيث يتحمل المشتري مسؤولية أي عطب أو ضرر يلحق بالبضاعة بعد مستوى حافة السفينة كما أن إجراءات التصدير في بلد المصدر الرسمية يتحملها البائع .

• التسليم في عهدة الناقل عند نقطة معينة:

تنتهي مسؤولية البائع عند قيامه بتسليم البضاعة إلى الناقل ويحدد ذلك في الإتفاقية بين البائع والمشتري كما أن إنجاز مستلزمات التصدير مثل رخصة التصدير تقع على عاتق البائع.

3. المجموعة الثالثة :

• ثمن البضاعة وأجرة الشحن على البائع :

¹ _شعباني راجح , الاستيراد و التصدير, الجزائر 1997, ص 16.

يستعمل للعمليات التي تتم بتحمل البائع تكاليف نقل البضاعة من مستودعاته على ميناء الشحن ومن ميناء التحميل إلى ميناء الوصول , ويتحمل البائع مصاريف تجهيز المستندات الرسمية للتصدير أما المشتري فيتحمل مسؤولية أي ضرر أو ضياع قد يصيب البضاعة بعد تحميلها.¹

• الثمن والتأمين وأجرة الشحن على البائع :

الثمن والتأمين كما في CFR ما عدا أن البائع يدفع قسط التأمين على البضاعة وإذا طلب المشتري تغطيات إضافية فتكون على حسابه.

• أجرة النقل مدفوعة :

يطلب في مختلف أنواع النقل بغض النظر عن وسيلة النقل , وتنتهي مسؤولية البائع عند قيامه بتسليم البضاعة في مستودعات الناقل ودفع اجورها الى مكان الوصول النهائي, ويتحمل البائع تجهيز مستلزمات التصدير وتبدأ مسؤولية المشتري من اللحظة التي تسلم فيها البضاعة إلى مستودعات الناقل

• أجرة النقل و التأمين مدفوعة:

يشبه الشرط السابق(CPT) ما عدا أن البائع يتحمل مسؤولية التأمين على البضاعة خلال عمليات نقلها إلى مكان الوصول المحدد.

4. المجموعة الرابعة :

• التسليم عند الحدود:

تنتهي مسؤولية البائع بعد أن ينفذ عمليات التخليص على البضاعة للتصدير , ويسلمها في نقطة محددة قبل جمارك الحدود المتفق عليها , أما مسؤولية المشتري فتبدأ عند استلامه البضاعة في نقطة محددة من قبل الجمارك المحددة لبلده ويتحمل نفقات التخليص عليها في جمارك بلده, ويتحمل مصاريف نقلها على أن تصل مستودعاته , و البائع يتحمل كافة المصاريف داخل حدوده.

• التسليم عن ظهر السفينة في ميناء الوصول :

يستعمل في العمليات البحرية وبشكل اساسي في عمليات الشحن للبضائع السابقة , تنتهي مسؤولية البائع عند قيامه بتسليم البضاعة على متن السفينة في ميناء الوصول المحدد دون دفع رسوم التخليص للإستيراد والفرق بين هذه الشروط و CF أنه في هذا الشرط يتحمل البائع مخاطر النقص أو الضياع الذي قد يحدث للبضاعة أثناء نقلها حتى ميناء الوصول.

¹ شعيباني رابع ,مرجع سابق ص 16.

• التسليم عند رصيف ميناء الوصول:

يستعمل في العمليات البحرية ومسؤولية البائع تنتهي عند وضع البضاعة تحت تصرف المشتري على رصيف ميناء الوصول , ويتحمل البائع نفقات التخليص على البضاعة ودفع رسوم رخصة الاستيراد , وإذا تم الإتفاق أن يدفع المشتري الرسوم الجمركية تضاف عبارة duty paid أما إذا كان النص على أن يدفع المشتري الرسوم الجمركية , ينص على ذلك بعبارة duty inpaid¹.

• التسليم في ميناء الوصول و الرسوم الجمركية :

هذا الشرط يعطي المشتري أقل عبء ممكن ويتحمل البائع كافة المصاريف والنفقات والرسوم من مصنعه ولغاية وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان المحدد للتسليم حيث يدفع البائع الرسوم الجمركية و نفقات التخليص على البضاعة .

• التسليم في ميناء الوصول والرسوم غير مدفوعة:

وهو نفس الشرط السابق ما عدا أن المشتري يتحمل الرسوم الجمركية والنفقات على البضاعة في المكان المحدد.

المبحث الثاني: التمويل البنكي للتجارة الخارجية.

لقد عرفت البنوك بصفة عامة تطورا هاما عبر التاريخ وقد مس هذا التطور كل الجوانب، فأثرت وتأثرت بمحيطها السياسي، الاقتصادي، المالي والنقدي، وحتى الاجتماعي والثقافي، كل ذلك أدى إلى بروز وظائف جديدة بالنسبة للبنوك تماشيا مع هذه التطورات ومواكبة لمتطلبات العصر.

أما بالنسبة للقطاع المصرفي الجزائري الحديث العهد والموروث في غالبيته عن الاستعمار خاصة القطاع العمومي، لقد عرف هو الآخر عدة تطورات إلى ان وصل إلى ما هو عليه حاليا.

المطلب الأول: ماهية البنوك

انبثق الجهاز المصرفي والمالي الجزائري الحالي عن الهياكل الي أقيمت مباشرة بعد الاستقلال، هذه الأخيرة موروثه عن الجهاز المصرفي والمالي الفرنسي، فالأوضاع الي كنت تسود الجزائر في تلك الفترة "جويلية 1962" لم تكن تسمح بإنشاء مؤسسات مصرفية ومالية مستقلة في نظام سيرها عن تلك ما كانت موجودة أثناء الاستعمار.

¹ _ شعباني رايح , مرجع سابق ص17.

1. تعريف البنوك :

كلمة بنك أصلها كلمة ايطالية بانكوتعني مصطبة وكان يقصد في البدء المصطبة الي يجلس عليها الصرافون لتحويا العملة ثم تطور المعنى فيما بعد ليقتصد بالكلمة منضدة الي يتم فوقها تبادل العملات ثم اصبحت في النهاية تعني المكان الي توجد فيه تلك المنضدة وتجرى فيه المتاجرة بالنقود.

أما بالعربية فيقال صرف النقود أي بدلها بنقود بسواها والصيرفي هو بائع النقود بنقود غيرها والمصرف وجمعها المصارف وتعني المؤسسة المالية الي تتقاضى الاقتراض والاقراض.

فمعظم التعريفات للبنك هي تعاريف وظيفية تركز على وظائف البنك وتهمل هيكلته أو تنظيمه واهدافه وطريقة عمله.

فيمكن تلخيص عمل البنك بصفة عامة بما يلي:

هو يقبل اموال من الذين لديهم أموال فائضة عن حاجاتهم و بذلك يكون مدين لهم بقيمتها ويعيد تقديمها لآخرين ليستفيدوا منها (و بذلك يكون دائن لهم بقيمتها).

وبعبارة اخرى فإن الموال الي يقرضها البنك هي أموال الناس الي أودعوها لديه (ديوان الناس بدمته). وهو عند إعادة تقديم هذه الاموال يكون قد تاجر بها.

وهكذا فإن البنك في الحقيقة وباختصار يسلم ويستلم الموال ويستفيد من ذلك.

إذن البنك هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة عند حاجة الجمهور او منشآت العمال أو الدولة بفرض اقتراضها للآخرين وفق أسس معينة أو استثمارها في اوراق مالية محددة.

وهي أيضا تلك المؤسسات المتخصصة في منح الائتمان في المؤسسة عن توفير الائتمان في المجتمع.

وبتعبير آخر فالمصارف هي المؤسسات الي تخلق الائتمان وتتعامل بالنقود بجميع أنواعها فهي تبادل النقود الحاضرة بوعد بنقود في المستقبل¹.

"البنك هو مؤسسة تمارس تجارة النقود، وتقوم بجمع الودائع ومنح القروض وتلعب دور الوسيط في العمليات المالية"

"البنك هو المؤسسة أو الهيئة الي تمتن، استقبال رؤوس الموال من الأفراد على شكل ودائع لاستغلالها لحسابها الخاص في عمليات الخصم والقرض والعمليات المالية."

¹شاكرا القزويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ص24

" البنك هو المؤسسة الي تتوسط بين الطرفين لديهما إمكانيات أو حاجيات متقابلة مختلفة يوم البنك بتميرها أو جمعها أو توصيلها أو تنميتها أو تنفيذها للوصول إلى هدف أفضل لقاء ربح مناسب" ¹

أما التعريف الذي نأخذ به فهو التعريف الذي أورده المشرع الجزائري في قانون 90-10 الصادر في 14 أفريل والمتعلق بالقرض والنقد في مادته 114.

" البنك هو شخصية اعتبارية الي تتمتع بصفة دائمة كل وظائف البنوك من استقبال الودائع، منح القروض وتوفير وسائل الدفع وتسييرها."

2. أنواع البنوك :

إن تطور البنوك قد أدى بها على ان تنقسم إلى أنواع مختلفة تتخصص كل منها في اداء أعمال معينة يرجع ذلك إلى ما للتخصص من مزايا تظهر في صورة أرباح أكبر نتيجة اكتساب الخبرات المتخصصة، ونتيجة التناسق الذي يمكن إيجاده بين الأنواع المختلفة منها ويمكن حصر أنواع البنوك فيما يلي:

❖ البنوك المركزية أو بنوك الإصدار:

هو بنك البنوك الذي يقف على قمة الجهاز المصرفي ويشرف على جميع البنوك بالشكل الذي يساعدها على القيام بوظائفها على أفضل وجه في المدى الطويل فهو يعينها عند الحاجة وهي إما تكون مملوكة ملكية تامة أو جزئية للدولة، أو تكون ملكية خاصة وفي هذه الحالة فإنها تخضع لرقابة وإشراف الدولة، وعادة ما تتولى الوظائف الأخرى للبنوك مثل: خدمة الحكومة والإشراف على سياسة الائتمان والسياسة النقدية في الدولة.

كما أن البنك المركزي هو بنك الإصدار الذي يتمتع بحق اصدار العملة الورقية بمقتضى القانون وهو الذي يقبل الودائع من البنوك ويقوم بإقراضها.

❖ البنوك التجارية أو بنوك الودائع:

البنك التجاري هو مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة بين المودعين والمقترضين، يعتمد على ودائع الأفراد والهيئات بأنواعها المختلفة سواء تحت الطلب أو لأجل أو بإشعار، بإعادة استثمارها لفترات قصيرة الأجل في شكل تسهيلات ائتمانية يسهل تحويلها إلى النقدية حاضرة دون خسائر تذكر وذلك للمساهمة في تمويل التجارة الخارجية. ²

❖ البنوك المتخصصة: (البنوك غير التجارية)

¹ _جعفر الجزار ، البنوك في العالم ، دار النفائس للنشر ، ص 70.

² _خالد عبد الله، العمليات المصرفية، طرق محاسبية حديثة، داروائل للنشر، 1991، ص 82.

هي بنوك تجارية متخصصة في مجالات معينة، الي تعمل على تمويل المشروعات الاقتصادية، الصناعية، او الزراعية أو التجارية، وذلك تبعاً لتخصصها، ويعتمد تخصص هذه البنوك على الفلسفة المصرفية والبنكية الاقتصادية للبلاد على السياسات المختلفة الي تنتهجها حكومات الدول ومن أبرز أنواع هذه البنوك:

• **البنوك الزراعية:**

يمكن تعريفها بأنها تلك البنوك أو مؤسسات الإقراض الزراعي المتخصصة في تقديم خدمات مصرفية لعملائها في مجال الزراعة، إذ تتولى تقديم القروض قصيرة ومتوسطة الأجل طويلة الأجل والتسهيلات الائتمانية للمزارعين ويكون هدفها الأساسي تطوير وتنمية القطاع الزراعي.

• **البنوك الصناعية:**

وهي تلك الي تخصص في إقراض المنشآت الصناعية بالقروض الطويلة والمتوسطة الأجل اللازمة لشراء المعدات والآلات الإنتاجية، وهي تحصل على سعر فائدة يفوق القروض الي تقدمها البنوك التجارية.

• **البنوك العقارية:**

تهتم هذه البنوك بتمويل أنشطة البناء والتشييد والمساهمة وتقديم هذه المصارف قروضا وتسهيلات للمواطنين بهدف إنشاء المساكن والعمارات، وغالبا ما تقدم قروض لأجل طويلة تتجاوز العشر سنوات.

• **بنوك الاستثمار أو بنوك العمال:**

وهي الي تقوم بتوظيف أموالها في المشروعات الصناعية والتجارية طويلة الأجل إما بنفسها أو عن طريق إقراض الشركات أو الدولة.

• **البنوك الإسلامية:** منشآت مالية تمارس العديد من الأنشطة المالية والاقتصادية، وتختلف في فلسفتها وممارستها عن المصارف الأخرى الي تتعامل بأسعار الفائدة.

المطلب الثاني: هيكل الجهاز المصرفي في الجزائر:

إن الجهاز المصرفي يلعب دوراً هاماً في تطوير وتقديم الدول اقتصاديا واجتماعياً وسياسياً وذلك لتمويل المشاريع عن طريق وضع أدوات مصرفية حديثة وسريعة مسيرة عن طريق قواعد وأعراف دولية، وذلك لاختلاف النظم والقوانين التي تحكم عمليات التجارة الخارجية.

بعد الاستقلال مباشرة باشرت السلطات الجزائرية بكل ما في وسعها لاسترجاع كامل سيادتها لذلك كان من الضروري إنشاء البنك المركزي سنة 1963 والدينار الجزائري سنة 1964.

1. الهيئات المالية البنكية.

وتضم الهيئات التالية:

- البنك المركزي BCA (بنك الجزائر حالياً): أنشئ في 01 جانفي 1963، وهو بنك يمارس قيمة النظام أو الجهاز المصرفي نظرا لما له من سلطات واسعة وسيطرته على البنوك الموجودة باختلاف أنواعها، وهو يهدف أساساً إلى خدمة الصالح العام¹. وهو بنك البنوك الذي يمكنه التأثير على نشاط البنوك التجارية وتوجيهها.

- البنوك التجارية: ونجد من البنوك التجارية ما يلي :

البنك الوطني الجزائري BNA: أنشئ هذا البنك بتاريخ 13 جوان 1966 ليكون أداة للتخطيط المالي ودعمه القطاع الاشتراكي والزراعي².

القرض الشعبي الجزائري CPA: أنشئ هذا البنك في 29 ديسمبر 1966 ليخلف المصاريف الشعبية العديدة التي كانت متواجدة في الجزائر قبل هذا التاريخ³

البنك الجزائري الخارجي BEA: أنشئ هذا البنك بتاريخ 01 أكتوبر 1967، وقد جاءت هذه المؤسسة لتوسيع نطاق التعامل مع الخارج⁴.

بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR: أنشئ هذا البنك بتاريخ 07 ماي 1982 لتلبية الطلبات المتزايدة لحاجيات القطاع الفلاحي⁵.

بنك التنمية المحلية BDL: أنشئ هذا البنك بتاريخ 30 أبريل 1985 في إطار تنظيم شبكة المؤسسات النقدية والمصرفية.

- البنوك الاستثمارية: ونجد منها:

البنك الجزائري للتنمية BAD: أنشئ هذا البنك بتاريخ 07 ماي 1963 على شكل مؤسسة عمومية ذات الشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

¹ محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، سنة 1969، ص 160. (بتصرف)

² _ الجريدة الرسمية رقم 51، للجمهورية الجزائرية الشعبية الأمر رقم 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966، يتضمن أحداث البنك الوطني الجزائري و تحديد قانونه الاساسي .

³ _ الجريدة الرسمية رقم 82، للجمهورية الجزائرية الشعبية أمر رقم 204/67 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967، يتضمن أحداث البنك الخارجي .

⁴ _ الجريدة الرسمية رقم 110، للجمهورية الجزائرية الشعبية الأمر رقم 366/66 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966، يتضمن أحداث البنك الشعبي الجزائري.

⁵ _ الجريدة الرسمية رقم 11، للجمهورية الجزائرية الشعبية الأمر رقم 106/82 المؤرخ في 13 مارس 1982، يتضمن انشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية و تحديد قانونه الاساسي .

بنك البركة الجزائري: قد تأسس بنك البركة الجزائري في بتاريخ 20 ماي 1991 م كأول مصرف إسلامي تتمثل الأنشطة الرئيسية للبنك في تقديم خدمات الصيرفة بالتجزئة و الصيرفة التجارية وفقاً للشريعة الإسلامية.

• البنوك الادخارية: ونجد منها:

الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP : تأسس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بتاريخ

10 أوت 1964، وتتمثل مهمة الصندوق في جمع الادخارات الصغيرة للعائلات والأفراد، أما في مجال القرض فإن الصندوق يقوم المنح القروض إما للبناء أو لشراء سكن أو تمويل مشاركة المقترضين في تعاونية عقارية.

الفرع الثاني: الهيئات المالية غير بنكية: ويقصد بهذه الهيئات أي الهيئات المالية غير البنكية شركات التأمين شركات التأمين: هي شركات ذات أهمية كبيرة بحيث تلعب دور هام بكونها عوناً اقتصادياً واجتماعياً وذلك بفضل ما توفره من الأموال التي يعاد توزيعها في شكل تعويضات.

الشركة الجزائرية للتأمين SAA: تأسست هذه الشركة بتاريخ 12 ديسمبر 1963 وتم تأميمها في

27 ماي 1966.

الصندوق الوطني للتأمين وإعادة التأمين CAAR: تأسس هذا الصندوق بتاريخ 08 جوان 1963 ويقوم هذا الصندوق بتغطية مختلف المخاطر مثل الحريق، النقل،..... الخ

المطلب الثالث: تمويل التجارة الخارجية ودور الضمانات البنكية في ترقيتها:

حتى تقوم المؤسسة بوظائفها هي بحاجة إلى تمويل لذلك، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية حتى تتم عمليات التصدير والاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل.

1. تمويل التجارة الخارجية.

سنحاول في هذا الفرع التطرق إلى ماهية التمويل المصرفي، مع معرفة أهمية التمويل بالنسبة للتجارة الخارجية.

1.1- ماهية التمويل المصرفي: يقصد بالتمويل التغطية المالية الكاملة لمشروع ما أو لمشتريات معينة سواء من الداخل أو من الخارج لأي مؤسسة، ومعنى التمويل في الاقتصاد هو الإمداد بالأموال وقت الحاجة لجميع القطاعات سواء عامة أو خاصة¹. كما عُرِف أنه إمداد الأحوال اللازمة في الحاجة إليها². ونقصد بالتمويل المصرفي للتجارة الخارجية توفير موارد مالية مناسبة وبأسعار فائدة متميزة، ويتضمن توفير التمويل اللازم،

¹ -حسن الخموني، المؤسسات الاقتصادية، دار النهضة، لبنان، سنة 1980، ص98.

² -محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972، ص06.

ضرورة العمل على توفير نوعين من التمويل، تمويل متوسط وطويل الأجل للاستثمارات الجديدة، وتمويل قصير الأجل لتمويل النشاط القائم، وفي كلتا الحالتين يحتاج الأمر إلى توفير التمويل المناسب وتسهيلات في الدفع لجذب الأشخاص الذين هم في حاجة للتمويل¹.

2.1- أهمية التمويل: يعد تمويل التجارة الخارجية من الانشغالات الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين نظراً لما يكتسبه من أهمية في عمليات التسوية، حيث أدت الحاجة إلى التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري، ورغبة المستورد في الدفع المؤجل إلى أنواع مختلفة من الائتمان قصير، متوسط وطويل الأجل، وتهدف سياسة التوسع في تقديم الائتمان للمصدر، توفير السيولة اللازمة له لشراء خامات ومستلزمات إنتاجية لازمة لعمليات الإنتاج بغرض التصدير، حيث تتولى عامة البنوك التجارية عقد الائتمان قصير الأجل (6 أشهر)، أما طويل الأجل (من سنة إلى خمس سنوات أو أكثر) تتولاه عادة بنوك متخصصة في التجارة الخارجية أو مؤسسات مالية متخصصة، وعادة ما يكون سعر الفائدة الذي تحصله البنوك في العمليات الأخرى غير التصديرية²، وقد أدت المنافسة في الأسواق الدولية إلى الاتجاه نحو إعطاء مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي، فلم تعد المنافسة قاصرة على الأسعار والجودة بل أصبحت التسهيلات في الدفع أحد أهم عناصر التسويق الخارجي، ومع إعطاء تسهيلات في الدفع للاحتفاظ بالأسواق الخارجية، فقد أصبح المصدر يتعرض لمخاطر عدم الدفع، وتعتمد الدولة إلى توفير نوع من الضمان للمصدرين ضد مخاطر عدم الدفع غير الراجعة إلى خطأ منهم سواء كانت ارجعة إلى ظروف المستورد الأجنبي التجارية أو لأسباب سياسية متعلقة بدولته أو غير ذلك من الأسباب³.

2. طرق تمويل التجارة الخارجية.

ونجد من طرق التمويل للتجارة الخارجية التمويل القصير الأجل، والتمويل المتوسط والطويل الأجل.

1.2- التمويل القصير الأجل: هي⁴ منافذ تلجأ إليها المؤسسة المصدرة لسد احتياجاتها ومدتها تمتد من شهرين إلى سنتين، وتستعمل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، حيث أنها تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل.

¹ _شاكر القزوني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 1999، ص 113.

² _شاكر القزوني، مرجع سابق، ص 114

³ _ليون، ضمانات وتمويل عمليات التجارة الدولية، دار النشر فرنسا 1997 ص 38

⁴ _ايتان مورين، التجارة الدولية فرنسا 1996 ص 163.164

وتستعمل عمليات التمويل القصيرة الأجل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج ومن أجل تسهيل هذه العملية والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها يسمح النظام البنكي اللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل في أقل وقت ممكن.

1.1.2- إجراءات التمويل البحث: هي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد ولها عدة أشكال:

- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: يخص هذا النوع من التمويل الخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، ويوجه لتمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل النظام الرئيسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وتتمثل على وجه الخصوص في:

- مبلغ الدين.
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
- اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- تاريخ التسليم وكذلك المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

- التسبيقات بالعملة الصعبة: يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبالتالي يمكن للمؤسسة المصدرة الاستفادة من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسويق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم بالتسديد إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي، ولكن يجب على المؤسسة المصدرة أن تتخذ احتياطاتها، وتقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة.¹

- عملية تحويل الفاتورة: هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة مختصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بالحصول على الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي²، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين بضمان حسن القيام بذلك وهذا فهي تحل محل المصدر وتحمل كل الأخطار

¹ _ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية ص 115.

² _ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 116.

الناجمة عن احتمالات عدم التسديد وتحصيل مقابل ذلك على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير، وعملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن الصديين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسة المتخصصة من قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أي أقل من سنة.

2.1.2- إجراءات الدفع والقرض: أما فيما يخص إجراءات الدفع والقرض نجد كل من التحصيل المستندي والاعتماد المستندي كوسيلتي تمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية وهذا ما سنراه لاحقاً في الوسائل الدولية المتخصصة عند الدفع الدولي.

2.2- التمويل المتوسط والطويل الأجل: ينص التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهراً، 07 سنوات، وهناك العديد من التقنيات التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية وعلى العموم يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربع أحداث: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزافي، العقد الإيجاري الدولي .

1.2.2- قرض المشتري¹: لتعريف قرض المشتري يمكن القول أنه قرض يمنح من طرف البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري، حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يجد فيه .

أنماط الدفع آجال التسديد سعر الفائدة، سعر العمولات، والضمانات ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية. إن من مميزات قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين وهما:

العقد التجاري: الذي هو بمثابة تعريف واجبات الطرفين، السعر، الآجال.

العقد المالي: ويمضي بين المشتري والبنك وهو على شكل عقد قرض يُمضى بعد العقد التجاري، ومن أهم الشروط الموجودة في هذه الاتفاقية وحسب جدول الدفع، ويكون ذلك في نهاية كل السداسي.

الضمانات: هناك تأمين القرض وضمانات بنك المشتري.

❖ مراحل سير عملية قرض المشتري: وتتم بالمراحل الآتية

- إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بم اراعة عناصر العقد (عناصر العقد ومنها مبلغ الدفع،

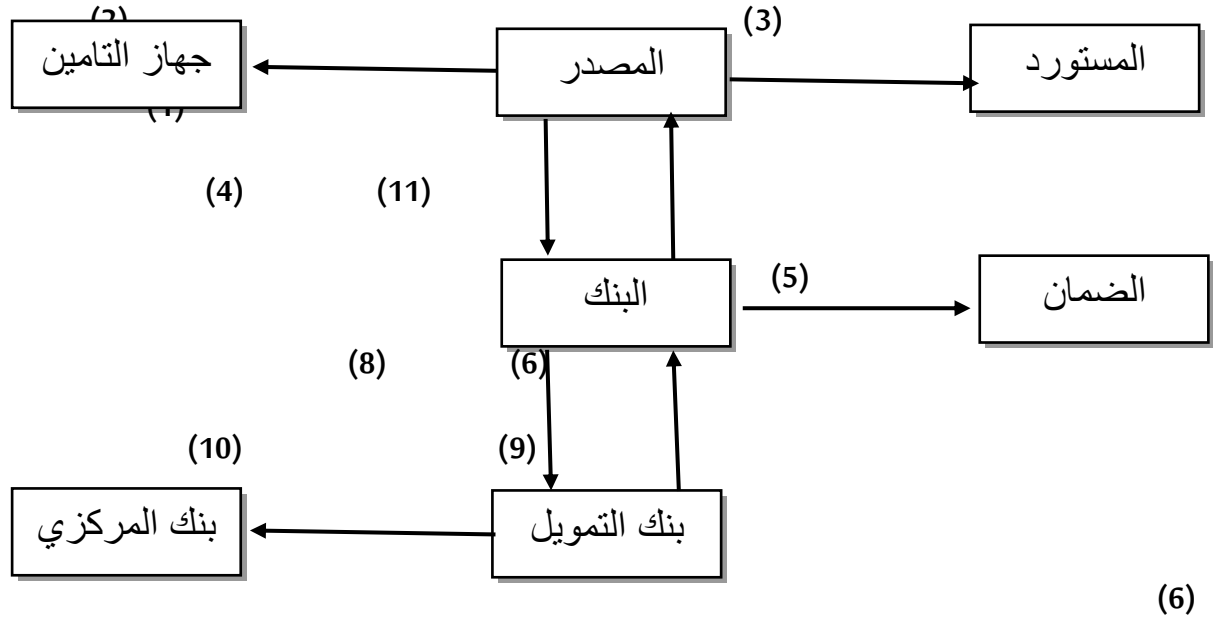
شرط الدفع، مواعيد الإرسال.....الخ).

¹_حمدي باشا، مطبوعات محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر سنة 2001/2002.

- الموضوع: تمويل عمليات التجهيزات، الخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.
 - القاعدة الممولة: كل قيمة للعقد ما عدا التسبيقات.
 - المدة ما بين 18 شهراً إلى 07 سنوات.
 - التسديد: يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري¹.
- 2.2.2- قرض المورد: هو ذلك القرض الذي يمنحه المورد إلى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة الأجل، وفي فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المورد والمستورد في عقد تجاري، ونلاحظ هنا المورد يلعب دور الممول المالي إضافة إلى دوره في الإنتاج.
- خصوصياته: إنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحها أجهزة التأمين على قرض التصدير، وطريقة الدفع فيه تكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه.
 - الشروط العامة لقرض المورد: وشروطه هي:
 - _ الموضوع: يستفيد منه لكل المؤسسات الصناعية والتجارية إلى تمويل ذاتها من التجهيزات وتقديم الخدمات المصاحبة لها.
 - _ القاعدة الممولة: كل قيمة للحقوق الناشئة التي يملكها المورد على المشتري إلا التسبيقات.
 - _ مدة القرض: ويكون من 18 إلى 07 نوات حسب مدة الدفع المرخصة من طرف الإدارة.
 - _ نسبة الفائدة: محددة حسب بلد المشتري ومدة القرض.
 - _ تحصيل الكمبيالات المخصصة من طرف البنك.
 - _ الضمانات، تأمين القرض، ضمان البنك، ضمان الانتهاء الجيد للعقد.
 - مراحل سير عملية قرض المورد:
 - يخبر المصدر بنكه بأنه سيقدم للمشتري مهلة للدفع تتم بعدها تحديد الشروط المالية.
 - يقوم المصدر إما بالتأمين لوحده أو مع بنكه لدى هيئة التأمين وذلك لتفادي المخاطر السياسية وخطر عدم الدفع (التحويل)
 - إبرام العقد بين المصدر والمشتري الأجنبي، ويحتوي على الشروط التجارية (مدة التصدير، القيمة الإجمالية)، ثم يرسل المصدر لبنكه الوثائق ومجموعة من المستندات المسحوبة من المشتري والتي يجب أن تكون ممضية من طرف هذا الأخير وبنكه.
- ويمكن توضيح مراحل سير قرض المورد في المخطط التالي:

¹ عمش بوبكر، مطبوعات لمحاضرات في مقياس تقنيات القرض، الجزائر، 2001/2002، ص 21.

الشكل (02) : مراحل سير قرض المورد



المصدر: ايتان مورين , التجارة الدولية 1996 ص 17

1. طلب التأمين
2. الحصول على عهد الضمان قبل إمضاء العقد لمدة 6 أشهر.
3. إمضاء العقد.
4. المصدر يطلب قرض المورد من بنكه.
5. يمكن للمشتري أن يقدم ضمان بنكي.
6. يقدم بنك المصدر لبنك التمويل ضمن عقد التصدير الضمانات الملحقة وكل المعلومات عن التصدير.
7. يقدم بنك التمويل ملفاً للبنك لاحتقال إعادة التأمين وكذا مختلف وثائق القرض.
8. يحدد بنك التمويل شروط موافقته وطبيعة الضمان للإهاء الجيد للعقد.
9. يبعث بنك المصدر لبنك التمويل الكمبيالات مظهرة إلى جانب مختلف وثائق القرض.
10. يبعث بنك التمويل لبنك المصدر بقيمة الأجال وحقوق التجميد.
11. بنك المصدر يبعث شروطه للمصدر ثم يتم تمويله.

3.2.2- التمويل الجازفي:

هي العملية التي يتم من خلالها خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعليه فهي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصاد ارت لفت ارت متوسطة، أو هي عملية شراء لديون عن الصاد ارت السلع والخدمات. 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، نظراً لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبياً يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

4.2.2- العقد الاجاري الدولي:

هي عبارة عن آلية تمويل متوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى المؤسسات المختصة الأجنبية التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد تجاري وتنفيذه، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملة وطنية، في حين المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الاجاري¹ وخاصة "عدم التسديد الفوري" لمبلغ الصفقة والذي يكون عادة باهض الثمن*، تتضمن دفعات التي يقوم المستود بدفعها إلى المؤسسة القرض الاجار قسط الاهتلاك الخاص برأس المال الأساسي بالإضافة إلى الفائدة والهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعدي أو تنازلي وذلك وفقاً للعلاقة التالية:

$$E = \text{قسط الاستهلاك} + M + F$$

E: الدفعات التي يدفعها المستورد F: الفائدة M: هامش خاص بتغطية الأخطار

3. دور الضمانات البنكية.

1- ماهية الضمان وأهميته: يقصد بالضمان البنكي ذلك الالتم الذي يأخذه البنك على عاتقه بالدفع في حالة عدم قدرة المورد على تطبيق بنود العقد اتجاه المشتري، أي هو تعهد مقدم فوق سفتجة يتعهد فيه البنك

¹ _الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2001، ص124.
*_التسديد إما يكون متزايد أو متناقض أو متناقض أو مكيف حسب شروط السوق.

الضمان أن زبونه سينفذ الت ازمه اتجاه الطرف الثالث، وفي حالة العجز يتدخل البنك الضامن للتسديد مكانه ،بمعنى يقوم الدائن باكتتاب كمبيالة للمدين لكنه يعزز إمكانية الدفع بضمان من البنك يحفظ به حقه بتوقيعه على الكمبيالة بعبارة " هذا وصل ضمان وعليه فالضامن يعد وسيلة مهمة في التجارة الدولية وهو المكمل للعقد"¹. وتشمل عملية الضمان أربعة أطراف هم:

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

الأمير: هو عموماً المصدر أو المقاول المكلف بتنفيذ الأشغال ،إرسال السلع أو تنفيذ الخدمات.

المستفيد: هو عموماً المشتري (المستورد).

ضد الضمان: وهو البنك المتكفل بأمور المستورد، حيث يتصل بالضامن لتسديد ما عجز عنه الزبون.

2- أهمية الضمانات البنكية: سنتطرق إلى أهمية الضمان من جانبين، جانب التصدير وجانب الاستيراد.

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

- جعل السلعة المحلية أكثر جودة وبالتالي إمكانية منافسة السلع الأجنبية في عقر دارها.
- محاولة الدخول إلى الأسواق الأجنبية من خلال جعل الإنجازات والمنتوحات المحلية أكثر تنافسية والأسعار معقولة.
- القضاء على التجارة الخارجية الموازية من خلال الضمانات البنكية، تكون في إطار رسمي وتشرف عليها هيئات رسمية متمثلة في البنوك.
- هذه الضمانات تجعل المصدر الجزائري أكثر جدية في جعل السلع المستوردة تتماشى مع المقاييس الدولية، وهذا باعتبار أن الجزائر شرعت في تخفيض الرسوم الجمركية تدريجياً على المنتجات المستوردة لتصل إلى نسبة معدومة مع مطلع 2006 وفقاً لاتفاقية الشراكة المتوسطة².
- تشجيع التصدير خارج قطاع المحروقات رغم أن الضمان في هذه الحالة يخدم مباشرة المتعامل الأجنبي كونه أداة كسب الثقة لديه.
- الضمان البنكي أداة فعالة لتنمية قطاع التصدير، وبالتالي هو أداة مهمة لجلب العملة الصعبة خارج قطاع المحروقات (600 مليون دولار) بعد ما كانت لا تتجاوز (300 مليون دولار) في السنوات الأخيرة.¹

¹ جورج، مخاطر الائتمان المصرفي، فرنسا 1950ص178.179

² جريدة الأحرار، العدد 1610، الصادرة بتاريخ 61 جوان 2003، في إطار ملتقى على هامش المعرض الدولي 36، يتضمن قرارات جديدة لمحاربة السوق السوداء، المدير العام لديوان ترقية التجارة الخارجية.

2.2- على مستوى الواردات: تقوم بتشجيع التجارة الخارجية من خلال:

- حماية المتعامل المحلي من عمليات المراوغة التي يقوم بها المتعامل الأجنبي.
- تنظيم الواردات وجعلها أكثر استقراراً من خلال فرض مراقبة وشروط على نوعية السلع المستوردة.
- تمكن من الحصول على التجهيزات والسلع بأسعار ملائمة وفي ظروف طبيعية وفي الأجل المحددة.
- محاربة السوق الموازية باعتبار أن عملية الاستيراد تتم في إطار رسمي قانوني.
- دخول السلع الأجنبية يخلق نوعاً من المنافسة بين المنتجات المحلية والأجنبية عن طريق الاحتكاك، مما يؤدي إلى إنتاج سلع تضاهي السلع المستوردة.

حماية الاقتصاد الوطني يمنع دخول السلع غير المطابقة لما اتفق عليه، وبمحاربة التهريب الجبائي.

ويمكن تقسيم هذه الضمانات إلى:

1- الضمانات الأساسية: هي ضمانات كثيرة الاستعمال وذات أهمية رئيسية في المعاملات ذات الحجم الكبير والمرتبطة خاصة بالتجارة الخارجية ومنها :

2- الضمانات الثانوية: هي ضمانات رئيسية لكنها قليلة الاستعمال والانتشار مقارنة بالضمانات الأخرى ويمكن تلخيصها في:²

- ضمان قبول مؤقت: وهو مطلوب للمؤسسات المحلية والتي تفضل إدخال سلعة أو تجهيزات أو سيارات إلى التراب الوطني في إطار عقود واجب تنفيذها محلياً وهذا للسماح لهم بعدم دفع الحقوق والرسوم الجمركية.
 - ضمانات التكفل أو التعهد: هذا الضمان مطلوب في إطار مناقصة دولية هدفه ضمان المشتري المحتمل لإمضاء عقد حسب الشروط في فترة التكاليف من طرف المتعهد الملتزم في المناقصة، ومبلغه يكون عادة ما بين 1 % و 8% من مبلغ القرض، ففي الجزائر كل عرض من طرف الأجانب يجب أن يكون مرفقا بضمان بنكي وفي حالة عدم التنفيذ من طرف المورد فإن كل تأخير في تمويل المبلغ المستحق يوجب دفع معدل فائدة يقدر ب 12 % والذي يبدأ من اليوم الثامن من تاريخ وضع الضمان إلى غاية يوم الدفع الفعلي.
- إضافة إلى الضمانات السابقة الذكر التي ترتبط بوجود هيئات التأمين فإن المصرفي عادة لا يقدم قروض أو خدمات إلا بدلالة ضمانات مرافقة وهذه الأخيرة تعبر عن وجود مخاطرة، وكلما ازدت المخاطر المصرفي يتمسك بضمانات أكثر،

¹ الأنترنت : <http://WWW.anf.org.ae>.

² سعدون صفوان أنيس، مرجع سابق، ص 92. 03.

- ضمان استرجاع التسبيق: في التعاملات التجارية عادة ما يدفع المشتري لمورده مبلغ معين من المال كتسبيق يستعمله المورد لتغطية النفقات الأولية كشرء المواد الأساسية في عملية الإنتاج، ولعد وجود الثقة وجد هذا الضمان لكي يلتزم البنك بدفع أو بإعادة كل تسبيق مقدم قبل إرسال البضاعة أو التنفيذ الكلي في حالة إخلال المورد بالتزاماته التجارية.
- ضمان التنفيذ الجيد للعملية: يطلب المشتري من مورده أن يقدم له ضمان يتعهد فيه بأن يقوم بتنفيذ الصفقة حسب الاتفاق المبرم بينهما، هذا الضمان يحرره بنك المورد بحيث يتعهد فيه بالتزام دفع مبلغ جزافي بـ 5 % إلى 15 % من مبلغ الصفقة، وهذا في حالة سوء تنفيذ العملية وتنتهي مدته عند نهاية التنفيذ للعقد، فهذه الضمان البنكي هو تامين الأطراف التجارية (عادة المشتري)، وتمنح الضمانات بطريقتين:
-ضمانات مباشرة: البنك يمنح ضمانات للمستفيد.
-ضمانات غير مباشرة: بنك المورد يطلب من مراسله إصدار الضمان لحسابه الخاص.

3- ضمانات الصرف: في حالة نظام الصرف العائم هناك مشكلة عدم معرفة أو تغيير سعر الصرف المستمر، مما يؤدي إلى حدوث خطر الصرف الذي يحتاج إلى تغطية حتمية له، وهذا ما أدى لظهور ضمانات الصرف التي تفرض التعامل في العقد بعملية قابلة للتحويل، وهذه العملة تكون إما عملة البلد المصدر أو عملة بلد المستورد أو عملة أخرى¹.

4- ضمان الدفع لصالح طرف أجنبي: يصدر هذا الضمان بعناية من طرف البنك المحلي لصالح البنك أو المورد الأجنبي، هدفه ضمان الطرف الأجنبي تعويض القرض أو التمويل الممنوح للمتعاملين المحليين ومبلغه 8 % من مبلغ العقد مضاف إليه التأخير والمصاريف المحتملة المرتبطة بالعملية، ويمكن أن يصدر ضمانات بـ 5% الباقية في حالة ما إذا كانت هذه النسبة مموله من خلال أو عن طريق قرض مباشر على إمضاء المشتري².

المبحث الثالث: وسائل الدفع في التجارة الخارجية.

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:

¹ ليون، مرجع سابق، ص18

² فايدي سهيلة، مرجع سابق، ص. 87 . 86

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 الأكثر انتشارا الى جانب النقود الورقية وهو عبارة عن وثيقة تتضمن امرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحررة عليه، وقد يكون المستفيد غير معروف اذا كان الشيك محرر لحامله. ولهذا الشيك هو امر كتابي لدفع مبلغ محدد من المال الى المستفيد. ويتضمن الشيك 1 أشخاص: الساحب وهو صاحب الشيك، المسحوب عليه وهو البنك، المستفيد وهو البائع.³

• للشيك عدة أنواع نذكر منها:

شيك المسطرة: 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 الى البنك أو مكتب من مكاتب الصكوك البريدية.⁴

الشيك المؤشر: cheque visé

¹ _المظاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 9002، ص12.

² _فاطمة مروة يونس، العمليات المصرفية والتجارية، دار النهضة العربية، بيروت، 8222، ص 82.

³ _مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 9002، ص 912.

⁴ _جميل الزيدانين السعودي، اساسيات في الجهاز المصرفي، دار وائل ، الطبعة الاولى، الاردن، 9000، ص 811.

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

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.

1.3- أنواع التحويل المصرفي:

- 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:

-طويلة الفترة(مدة التحصيل)ولمكانية الضياع؛

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

- 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.³

- التحويل عن طريق نظام سوييف: (Swift)

¹نادية فوضيل، الاوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة ، الجزائر، ص 882.890.

²عبد الحق عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 9000، ص 92.

³لاسايم، التجارة الدولية، بلجيكا، 2005، ص92.

Society for worldwive Interbank Financial telecommunication جمعية الاتصالات المالية العالمية بينالبنوك. هي شبكة خاصة تأسست في 01 ماي 8221 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 الاكثر 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:

-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 90 دقيقة في الحالة العادية، و 2 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 للتعينين 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 (3) : نموذج الكمبيالية

¹زيد رمضان، ادارة الاعمال المصرفية، دارالمنعاه ، الاردن، 8222، ص 822.

²مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، مرجع سبق ذكره، ص 12.

الساحب	البلد في
العنوان	الى
	من طرف
	المبلغ
	احرصوا على دفع مقابل الكمبيالة
	لأمر:.....
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.

2. سند لأمر:

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(4): نموذج عن السند لأمر

المبلغ:.....
أتعهد بأن أدفع بموجب سند الأمر هذ الى السيد(اسم المستفيد) مبلغ..... في (تاريخ الاستحقاق).
(المكاتب، توقيع، عنوانه)
تاريخ التحرير

المصدر: راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص12.ذ

المطلب الثالث: وسائل الدفع المستندية

وسائل الدفع المستندية الأكثر استعمالاً لتمويل التجارة الخارجية تندرج في نوعين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي. نظراً لموضوع الدراسة يخص الاعتماد المستندي سوف نتطرق في هذا الجزء إلى التحصيل المستندي أما الاعتماد المستندي نتطرق إليه في الفصل الثاني .

3. 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...) لبنكه 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 نواة من الثقة المتبادلة بينهما فضلاً عن التعامل بميثاق العرف والشرف التجاري، وخصوصاً في الصفقات صغيرة القيمة، وأحياناً عندما يكون هناك مادة خام ما تدخل في تصنيع منتج يتم انتاجه محلياً ولا بد من توافر هذه المادة بصفة منتظمة لمصنع وبدون تأخير. فلهذه الأسباب يتجه بعض المستوردين بالتعاقد مع مورد في الخارج ليرسل هذه البضاعة بصفة منتظمة، وتنفيذاً لمثل هذه الاتفاقيات يقوم المورد (البائع) وحسب الاتفاق بشحن البضاعة المطلوبة وبالكمية المطلوبة، ثم يتوجه إلى بنكه في بلده ويسلمه مستندات الشحن الخاصة بهذه البضاعة ويطلب منه أن يقوم بإرسالها إلى بنك المستورد لتحصيل قيمتها منه. فيقوم بنكه بعمل مذكرة تتضمن تعليمات المصدر بكيفية التحصيل، ارفاق هذه المذكرة بمستندات الشحن ويرسلها مباشرة إلى 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 إلى 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 نقداً:

¹ - اسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية " فن الاستيراد والتصدير في البنوك"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، ط 1، القاهرة، 2014، ص 81_82.

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

•الأطراف المكونة لعملية التحصيل المستندي:

تتمثل هذه الاطراف في كل من:¹

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:²

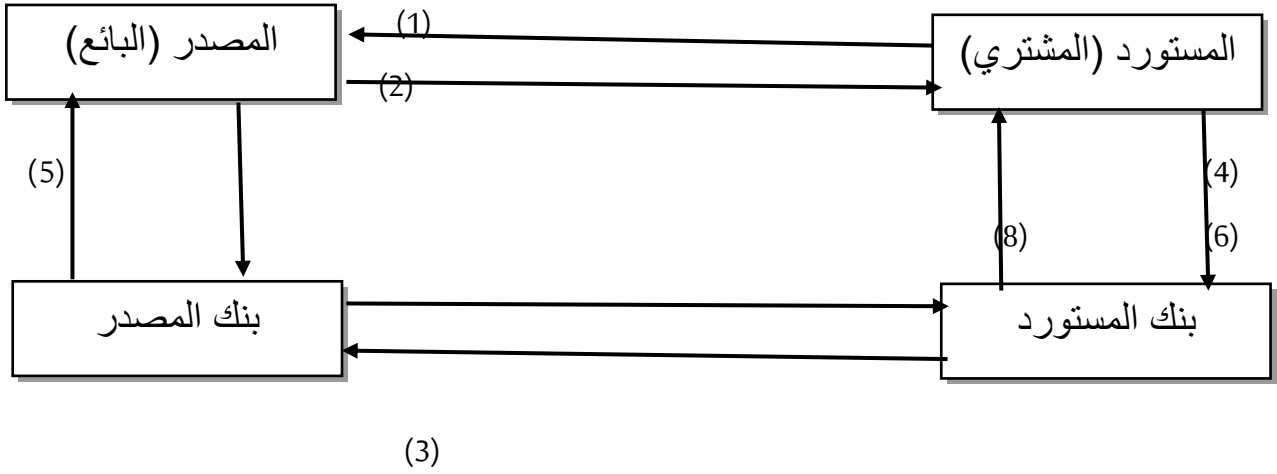
تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

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

¹ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب ، القاهرة ، 9008، ص 18.

² نفس المرجع، ص 12-15.

الشكل رقم (5) : مراحل سير تقنية التحصيل المستندي



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دارغريب، القاهرة، 9008، ص36

الخلاصة:

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى أن البنوك لها دورا مهما في التجارة الخارجية و العلاقة بينهما تكمن في تمويل التجارة الخارجية بعدة طرق , حيث أدى زيادة المعاملات الدولية بين مختلف الدول و ظهور الشركات إلى زيادة الحاجة لتمويل التجارة الخارجية بحيث هذه المعاملات تمنح للبنوك دورا أساسيا و هاما و هذا لتسوية المالية الناشئة عن المعاملات الدولية بحيث تقوم بتقديم الائتمان اللازم سواء للمصدر أو المستورد.

الفصل الثاني: مفاهيم حول الاعتماد المستندي

تمهيد :

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة, حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم .

و الاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج, يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:

أ- الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل, ويقتصر دور المصرف علي الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدي المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

ب- الأسلوب الثاني: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية .

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

المطلب الأول: مفهوم وأهمية وفوائد الإعتماد المستندي¹

1- مفهوم الإعتماد المستندي

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

الاعتماد المستندي هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك، يكون حسب طلب وإرشادات المستورد (المشتري) بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين. فور استنفاد شروط وإجراءات الاعتماد المستندي، وسيلة الاعتماد المستندي هي من الوسائل المفضلة للبائع (المصدر) أكثر منه للمستورد. فهو أداة مصممة لحماية المصدر.

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة.

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

2- أهمية الاعتماد المستندي²:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين.

¹- زياد سليم رمضان ومحفوظ احمد جودة، إدارة البنوك، بدون سنة النشر، ص 150

²- معهد تعريب للتعليم عن بعد، موقع الإلكتروني:

<http://www.arabtranslators.net/edu/banking/banking6.asp> C-le 16/01/2022.

بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه

3- فوائد الاعتماد المستندي:

1- فوائده كخدمة:

-لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:

-تلبى الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.

-تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.

-معترف بها عالمياً ، ومضمونة قانونياً.

-يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.

2- الفوائد التي تعود على المستورد:

يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.

-يحافظ على السيولة النقدية لديك نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.

-يدل على ملاءتك الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم.

-يدعم طلب موردك الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي).

-يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي.

-وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.

3- الفوائد التي تعود على المصدر:

يضاعف من صادراتك ومبيعاتك، بينما تقلل من مخاطرك المالية، فهي تمكنك من:

-يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.

-يضمن لك الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد (الإعتماد لمستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.

-يعزز التدفقات النقدية لديك، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثال، يستحق المبلغ لك بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقتطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوماً.

-يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيدته (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.¹

المطلب الثاني : أنواع الاعتمادات المستندية²

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل الظاهر اسفله:

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء :

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقض هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من

¹ - الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال، دراسات فيا لتجارة الخارجية، الإعتماد المستندي، موقع الكتروني:

<http://www.reingexeeni.edu.es/pdfar/ar67.pdf> C-le 21/04/2022

² -موساوي آسية، النظام المصرفي الجزائري يوم شاكل تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود مالية، جامعة

الجزائر، 2002/2001، ص: 122

الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الالغاء.

- الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي) : الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن الغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

- الاعتماد المستندي غير المعزز: 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 الزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.
- الاعتماد القطعي المعزز: في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاق، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

- اعتماد الاطلاق: في اعتماد الاطلاق، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاق عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسلمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلّم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

- اعتماد القبول: في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، 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.

- اعتماد الدفعات: اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطاعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً 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 المرسل 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 المرسل 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.

4- تصنيف الاعتمادات 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.

- 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.

- 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، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

- 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. وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة.

5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

يمكن أيضاً تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، الاعتماد الدائري أو المتجدد و الاعتماد الظهيري.

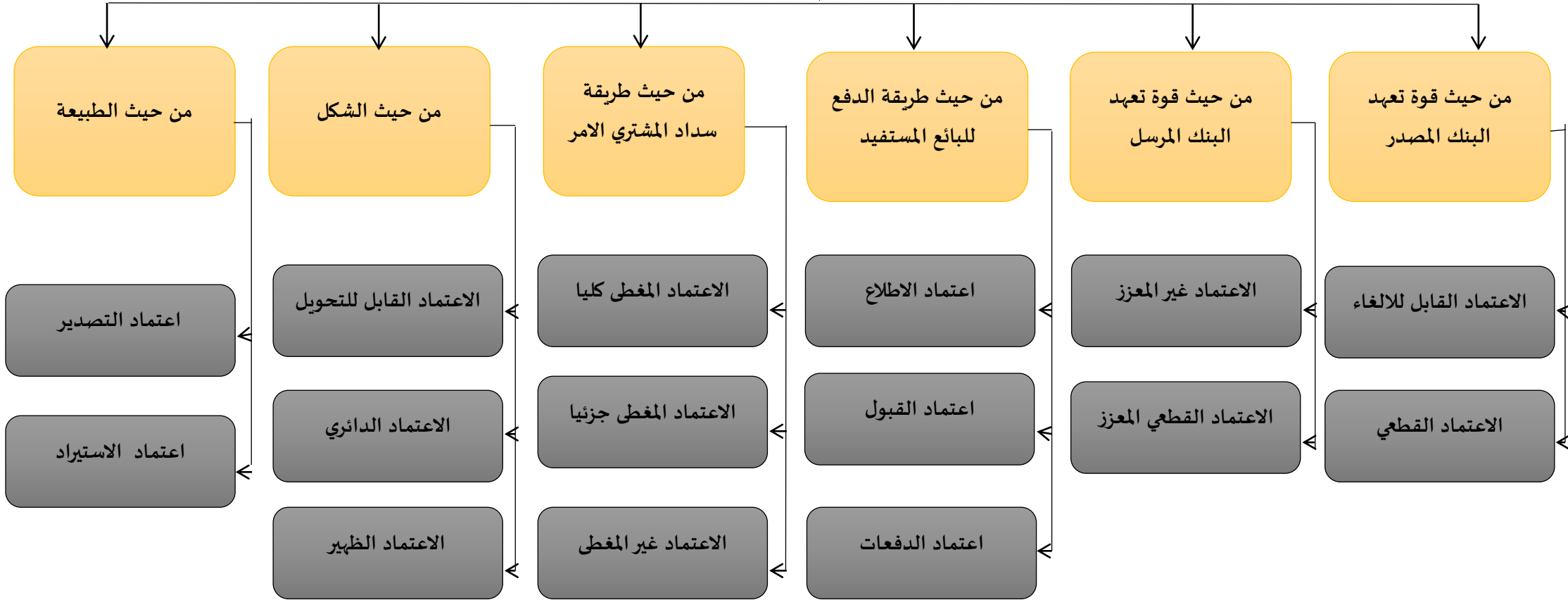
- الاعتماد القابل للتحويل: الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل باصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.
- الاعتماد الدائري أو المتجدد: ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات على فترات زمنية منتظمة. ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل. ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة.
- 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 ليتيسر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما .

6- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

- يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد .
- اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.
- اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية .

انواع الاعتمادات المستندية

الشكل رقم 06 : انواع الاعتمادات المستندية



المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على معلومات من مذكرات

المطلب الثالث : الأطراف المكونة للاعتماد المستندي¹

هناك ثلاثة أطراف تشارك في الاعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف.

أ-المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

ب-البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

ت-المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

ث-البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيره إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

المبحث الثاني : خطوات وطريقة فتح الإعتماد المستندي و ضماناته

المطلب الأول : خطوات تنفيذ الإعتماد المستندي²

1-خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد:

1-1-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.

¹- منتدى السرنبيت الاقتصاد، دورالبنوك في تمويل التجارة الخارجية، موقع الالكتروني:

<http://www.sarabite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip> C-le 11/03/2022

²- محاضرات الدكتور كتوش عاشور، لطلبة السنة الأولى ماجستير تخصص إدارة الأعمال، مقياس مالية المؤسسة، 2004-2005.

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.

1-2. مرحلة عقد فتح الاعتماد: بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده 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.

1-3. 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.

1-4. 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- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي 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.

ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

• إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.

• أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيره. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لاجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي

الجدول رقم 01:الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
(2)	يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
(3)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك المراسل في بلد البائع.
(4)	يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعزيره على ذلك عند الاقتضاء.
(5) و(6)	يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
(7) و(8)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(9)	يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.
(10) و(11)	يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها.
(12) و(13)	يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحه في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
(14)	يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

المصدر: جامعة بسكرة-الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية" أيام 21-22 نوفمبر 2006

المطلب الثاني : طريقة فتح الاعتماد المستندي وسداد قيمته¹

1-فتح اعتماد مستندي للاستيراد:

-يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة.

-يطلب المستورد المحلي من المصدر الأجنبي أن يرسل فاتورة مبدئية من عدة صور.

¹ - سعيد عبد العزيز عثمان الاعتماد المستندي كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، 2005 ص 65.

-يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية (وترخيص الاستيراد في بعض البلاد) إلى مصرفه طالباً فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الأجنبي، ويحرر طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع والمعد لهذا الغرض بواسطة المصرف.

-يقوم المصرف بالتحقق من صحة توقيع العميل على طلب فتح الاعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضرورية، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال.

2-فتح اعتماد مستندي للتصدير:

كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لاستيراد بضائع يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير، كذلك فإن أنواع وكيفية مراجعة المستندات واحدة.

و قد يطلب المراسل عند إرسال اعتماده للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له، وتختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين وتتلخص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي:

-ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج، وحسب تعليماتهم فإن المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط، أو يخطره وعززه، ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد، ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد (إما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك، أو بإرسال صورة فوتوغرافية، أو إجراء نسخ الاعتماد في حالة إرسال أكثر من نسخة) مع خطاب من المصرف للمستفيد بأن الاعتماد يعتبر معززاً من المصرف.

-يحرر إلى المراسل بأن الاعتماد قبل بلغ إلى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، يفضل إرفاق صورة منها للمراجعة).

-إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مهمة، وتجنباً لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات، فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد وطلب تفسير لها (وإن كان ذلك لا يمنع من إبلاغ الاعتماد إلى المستفيد بصفة مبدئية لحين وصول تفسير البيانات الغامضة فيه).

-قد يرد للمصرف المحلي برفقية بفتح اعتماد مستندي، فيتم التأكد أولاً من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها حتى وصول التعزيز من المراسل، ويفضل إخطار المستفيد تليفونياً بها خوفاً من تأخر البريد. ويظل الاعتماد معلقاً حتى وصول الصورة الأصلية.

- قد يرسل خطاباً أو برفقية بتعديل الاعتماد، ويجب أن يتم إخطار المستفيد بها فوراً مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه.

المطلب الثالث : الضمانات الممنوحة من طرف الإعتداد المستندي¹

❖ الضمانات التي يقدمها للبنك:

يحرص البنك أن تكون لديه ضمانات كافية قبل القيام بالتزام

بالاعتماد مستندي والضمانات التي يشترطها عادة نوعان:

أ- الغطاء: هو ضمان يحصل عليه البنك من الزبون نقداً أو عيناً ويحفظ بحيازته إلى أن تتم العملية، وسبب هذا الضمان أن المستفيد يلزم البنك بدفع قيمة المستندات التي يقدمها، فإذا دفع البنك قيمة المستندات وطالب المستورد بدفعها قد يعجز هذا الأخير على الوفاء، فيعطي البنك مهلة للوفاء متفقاً عليها، ويحرص البنك على أن يكون ضمانه الوحيد هو البضاعة، فهو أصلاً لا يتعامل مع البضاعة وليس مكلفاً بالتحري على مطابقتها لما تتضمنه المستندات، ولذلك يخشى المصرف أن تكون قيمة البضاعة أقل من القيمة التي دفعها أو تنخفض أسعارها ولذلك يطلب من المستورد أن يقدم له غطاء للاعتماد لمواجهة

هذه الظروف . مقدار الغطاء أن يكون جزءاً وهو الغالب ومعناه لا يغطي الأمر إلا جزءاً من قيمة البضاعة ويظل الباقي غير مغطى وقد يكون كلياً، وهو أن يقدم الأمر غطاء لكل قيمة الاعتماد .

ب- الرهن: حيث يلتزم البنك بأن يدفع المستفيد قيمة البضاعة ويلجأ للأمر لتحصيل قيمتها، فإذا "يكن هذا الأمر قد قدم غطاء كاملاً لقيمة البضاعة (سوء حالته المالية) فسيواجه البنك موقفاً دقيقاً يعرضه لشيء من الخسارة إذ قد يخاطر بأمواله إذا كان واثقاً من وجود أكثر من سبيل لاستعادتها لذلك يشترط على الأمر رهن البضاعة في حالة عدم التسديد لكن البنك لا يكتفي برهن البضاعة فقط، لأنه يمكن ألا يتحصل على حقه كاملاً في حالة انخفاض الأسعار أو تلف البضاعة، فيشترط عليه أن تكون الأوراق المالية والبضائع

والأوراق التجارية والأموال الأخرى مهما كان نوعها موجودة تحت اسمه لدى المصرف. في حالة إرسال البضاعة بحراً أي تصل قبل البضاعة يكون الرهن في هذه الحالة على سند الشحن ووثيقة البضاعة بحراً والمستندات برا أي تصل قبل البضاعة يكون الرهن في هذه الحالة على سند الشحن ووثيقة التأمين وتعتبر هذه المستندات ممثلة للبضاعة بمعنى أن من يحوزها يحوز على البضاعة .

❖ الضمانات التي يقدمها للمصدر:

إن ما يهم المصادر في بادئ الأمر هو العقد والدفع، وهنا نجد أن الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد من طرف مصرف الإشعار هو الذي يوفر له هذا الضمان كون ان الاعتماد يؤمن دفع مبلغ البضاعة .

¹- فيصل محمود مصطفى النعيمات «مسؤولية البنوك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي»، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى،

❖ الضمانات التي يقدمها للمشتري: إن المستورد لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به، ومطابقة البضاعة للشروط المتفق عليها.

فإذا فتح البنك الاعتماد كله أو بعضه على المكشوف، أي دون أن يحصل مقدما من زبونه على غطاء كاف للاعتماد ، فإنه عند وصول المستندات يطلب من زبونهما دفعه للمستفيد أو مصرفه، ولكن يغلب ألا يكون زبونه قادرا على الدفع لانعدام السيولة لديه وبالتالي يطلب من المصرف أن يسلمه المستندات حتى يتمكن من استلام البضاعة من الناقل وبيعها وسداد قيمة الاعتماد من ثمنها، وفي هذه الحالة نلاحظ أن المصرف تولى عن ضمانه لصالح المشتري، وبالتالي يمكن القول أن المشتري تحصل على ضمان حصوله على البضاعة و ضمان تأجيل الدفع.

خلاصة الفصل :

من خلال ماترقنا اليه في هذا الفصل تبين ان كل من الاعتماد المستندي اهم وسيلة معتمدة في العصر الحديث في مجال التجارة الخارجية ومساعدة على اتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة اذ من دونها يصعب وقد يستحيل اتمام الالاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية وتبرز هاته التقنية كونها وسيلة دفع من جهة وتمويل من جهة اخرى اذ تساعد على تسوية العملية التعاقدية التجارية بين المصدر والمستورد اضافة الى منحها صفة الامان عن طريق الوساطة البنكية وهي معتمدة من طرف الغرفة التجارية الدولية حيث خصصت له جملة من القواعد والاعراف الموحدة لتنظيمها وتسهيل التعامل بها

**الفصل الثالث: دراسة ميدانية في
البنك الوطني الجزائري BNA**

تمهيد :

تعتبر التجارة الخارجية الدولية ضرورية وحقيقة أساسية لا يمكن للعالم أن يستمر بدونها، إذ لا يمكن تصور أنتستقل أية دولة بإقتصادها عن بقية إقتصادات العالم كونها مضطرة إلى تصدير سلعها وخدماتها إليها وإستيراد ما يلزم شعبيها من السلع و الخدمات، أما عن الأهمية المتعلقة بالإعتماد المستندي فلها الفضل في تطوير معدلات التبادل الدولي كإستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية، ومن بين أكبر هذه البنوك في الجزائر البنك الخارجي الجزائري الذي يعرف بتجربته الطويلة و معاملته الجيدة التي جعلته يحتل مكانة هامة في تمويل التجارة الخارجية للبلد، ولهذا قمت بإختبار وكالة مستغانم لتوضيح ما إستخلصته في هذه الدراسة, و ما هو دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ؟

المبحث الأول: تعريف البنك الوطني الجزائري

المطلب الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري¹

أنشئ البنك الوطني الجزائري طبقاً للمرسوم رقم 66-178 المؤرخ في 13/06/1966 الصادر في الجريدة الرسمية لكي يسد الفراغ المالي الذي أحدثته البنوك الأجنبية وليكون وسيلة للتخطيط المالي وركيزة للقطاع الاشتراكي والزراعي وهو يمثل نقطة تحول مهمة للاقتصاد الوطني من طرف السلطات في إطار إنشاء منظومة بنكية وطنية وتجسيد الإرادة السياسية التي بدت واضحة في استرداد البلاد لسيادتها الاقتصادية حيث يعتبر أول البنوك التجارية التي تم تأسيسها في الجزائر المستقلة، وقد استرجع نشاط مجموعة من البنوك الأجنبية والتي نعددها فيما يلي:

- القرض العقاري للجزائر وتونس في جويلية 1966.
- القرض الصناعي والتجاري في جويلية 1967.
- بنك باريس الوطني في جانفي 1968 .
- بنك باريس وهولندا في جوان 1968 .

يقوم هذا البنك أساساً بتعبئة المدخرات ومنح القروض للقطاع الفلاحي، التجمعات المهنية للاستيراد

(RPI) والمؤسسات العمومية والقطاع الخاص وذلك تبعاً لمبدأ التخصص في النظام البنكي الجزائري. ومع تطور الاقتصاد أخذت الجزائر القطاع الصناعي بعين الاعتبار وبدأت في تمويله من طرف البنك الوطني الجزائري (BNA).

المطلب الثاني: تقديم البنك الوطني الجزائري

البنك الوطني الجزائري هو بنك تجاري يعرفه قانون النقد والقرض في مادته 114 على أنه: "شخص معنوي مهمته العادية والرئيسية إجراء العمليات الموصوفة في المواد من 110 إلى 113 من هذا القانون" وبالرجوع إلى هذه المواد نجد أن البنوك التجارية هي تلك المؤسسات التي تقوم بالعمليات التالية:

- جمع الودائع من الجمهور.
- منح القروض.
- توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهرة على إدارتها.

¹ -شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ص59.

وهو عبارة عن شركة مساهمة برأسمال اجتماعي 41.600.000.000 دج حيث مقرها بطريق ساحة الشهداء "جهة البحر" مقابل الميناء.

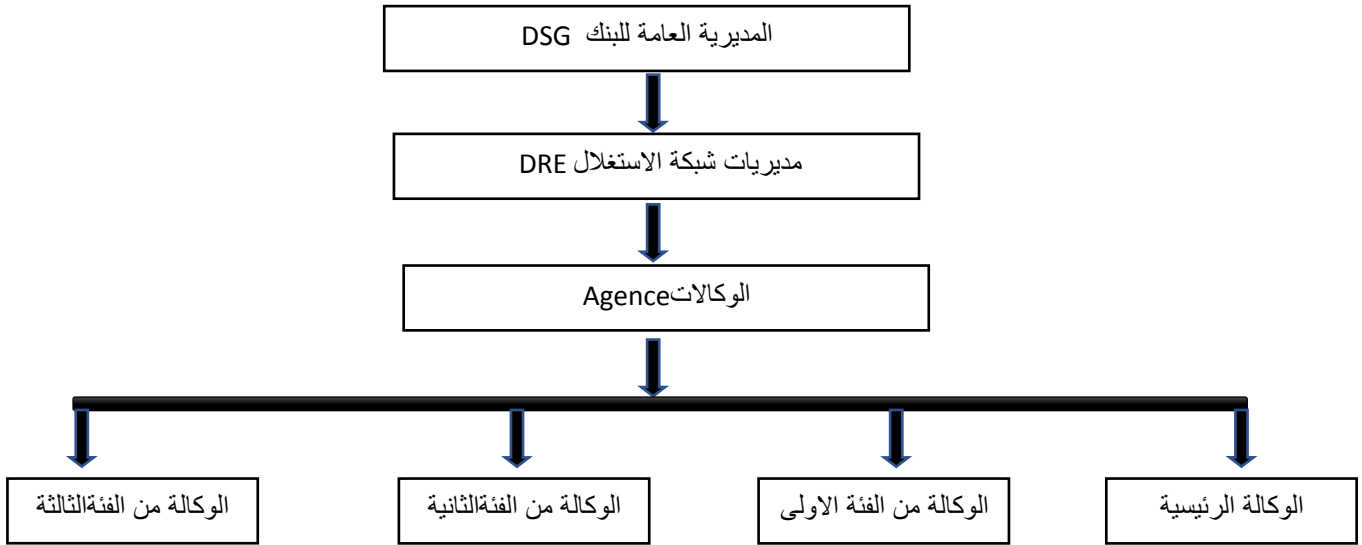
كما انه أول بنك حاز على اعتماده، بعد مداولة مجلس النقد والقرض بتاريخ 05 سبتمبر 1995 .
في شهر جوان 2009، تم رفع رأسمال البنك الوطني الجزائري من 14 600 مليار دينار جزائري الى 41 600 مليار دينار جزائري.

في شهر جوان 2018، تم رفع رأسمال البنك الوطني الجزائري من 41 600 مليار دينار جزائري الى 150 000 مليار دينار جزائري.

اهم الارقام الخاصة بالبنك الوطني الجزائري:
إلى غاية 31 ديسمبر 2018

- 214 وكالة تجارية موزعة على كافة التراب الوطني.
- 17 مديرية جهوية للاستغلال .
- 145 موزع آلي للأوراق النقدية (DAB) .
- 97 شبك آلي للبنك (GAB).
- أكثر من 5000 موظف .
- المئات من المؤسسات لديها اشتراك في خدمة تبادل المعطيات الإلكترونية (EDI) .
- 234 122 بطاقة بنكية .
- 4817802 حساب للزبائن.

الشكل رقم (7) : الهيكل التنظيمي للبنك الوطني المركزي BNA



المصدر: البنك الوطني الجزائري (وكالة مستغانم 871)

D.G:la:إدارة العامة للبنوك

D.R.E: إدارة العمليات الإقليمية

شرح الهيكل التنظيمي :

- المديرية العامة للبنك : تقع بالجزائر العاصمة حيث تقوم هذه المديرية بإرسال التعليمات والقواعد والقوانين إلى الوكالات عبر مديريات شبكات الإستغلال, حيث تعتبر هذه المديرية الوحدة العامة والمكزية التي تمول البنوك بكل الشؤون بما فيها مختلف التنظيمات المتعلقة بالتسيير والأجهزة .
- مديريات شبكة الإستغلال: تعتبر وساطة بين الوكالات والمديريات العامة عددها 02 مديرية حيث تقوم بالإشراف على وكالة تابعة لها , وهي موزعة عبر التراب الوطني حيث يتم على مستواها إتخاذ قدرات هامة كمنح قروض لمستوى معين .
- الوكالات: تعتبر الوحدة الأساسية للبنك ويبلغ عدد عددها 021 وكاة موزعة عبر التراب الوطني وتنقسم إلى وكالات رئيسية ووكالات فرعية .

مميزاته: ¹

- بنك الجميع وكل فرد/ خبرة فريدة
 - منذ إنشائه سنة 1966، رافق البنك الوطني الجزائري كل شخص طبيعي ومعنوي. يحوز البنك الوطني الجزائري على أكثر من 2.7 مليون زبون من الخواص والمؤسسات الناشطة من مختلف الأحجام.
 - بنك ذو شبكة / عروض متنوعة
- يقترح البنك الوطني الجزائري على كافة زبائنه منتوجات وخدمات بنكية وتأمينات بسيطة تتوافق مع القوانين السارية المفعول وبأسعار تنافسية.
- بنك تنمية / شريك مصرفي ذو مرجعية
- مع أزيد من 5000 موظف، يدعم البنك الوطني الجزائري كافة الناشطين المحليين في تحقيق مشاريعهم، وهذا من خلال عروض تمويلية ملائمة ومتابعة ذات نوعية وجودة، مما يساهم في تنمية وازدهار الاقتصاد الوطني.
- بنك جوارى/ شبكة قوية
- وسع البنك ال وطني الجزائري شبكته، ووضع تحت تصرف زبائنه 214 وكالة تجارية موزعة على كافة التراب الوطني، تشرف عليها 17 مديرية جهوية للاستغلال.
- قصد تطوير النقد، يقدم البنك الوطني الجزائري لزبائنه بطاقات بنكية تسهل عليهم القيام بعملياتهم البنكية اليومية المتنوعة عن طريق وضع 97 شبك بنكي آلي و145 موزع آلي للأوراق النقدية على مستوى مختلف الوكالات.
- تأقلمه الجهوي والمحلي وأسلوبه الخاص في العلاقات هي أساس ونقاط قوة تركزه الذي يجعل منه بنك جوارى ضخم.
- بنك الرجال والنساء / مدرسة تكوين متواصل
- البنك الوطني الجزائري مشهور بصفته مدرسة تكوين متواصل، يمنح لموظفيه تكويننا مؤهلا كفؤا بحثا عن التأهيل، الاحترافية، المساواة المهنية والتوازن.

- بنك العلاقات الاجتماعية والمواطنة

ان اختيار البنك الوطني الجزائري يعني الالتحاق بمؤسسة مالية قوية بثقافتها، تاريخها وقيمها بالأخص الجوارية، التوفر، السرية وكفاءة عمالها.

خلق البنك الوطني الجزائري مع زبائنه علاقات دائمة تقوم على أساس الشفافية والثقة. الإنصات...

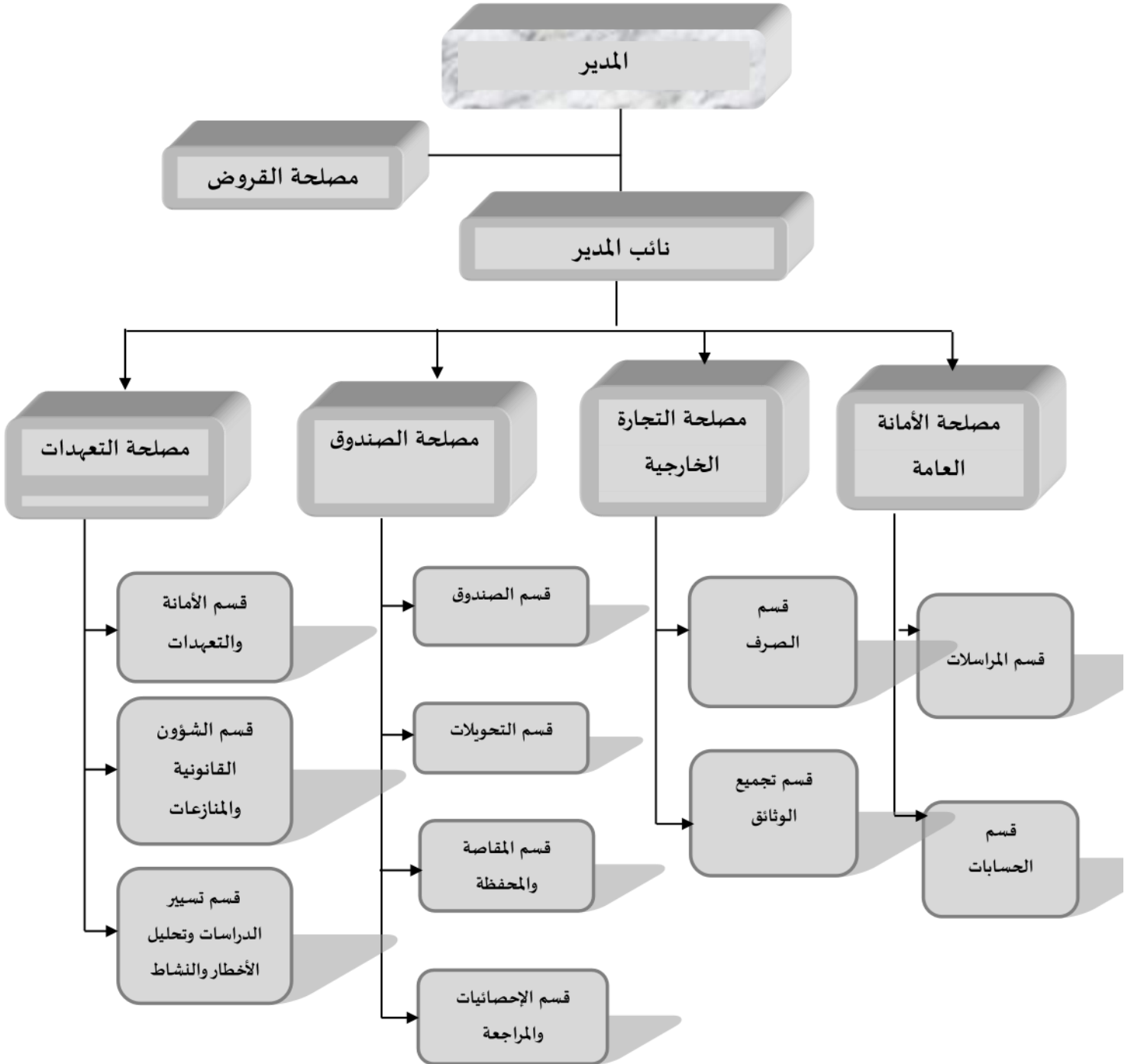
من جهة أخرى:

ان البنك الوطني الجزائري، بنكا جواريا، يضع الإنصات إلى زبائنه ورضاهم في قلب انشغالاته فانه يمنح زبائنه، قبل كل شيء، مجموعة من المنتجات والخدمات المتنوعة وذلك بتجديد نشاطه عن طريق قرارات وأحكام فعالة.

البنك الوطني الجزائري يتبنى منهج إنصات أكثر ملائمة متعدد القنوات: الموقع الإلكتروني، مركز الاتصالات، خلية الإنصات، التكفل بالشكاوي، اشهار على مكان البيع ومعلومات على مكان البيع.

إضافة إلى ذلك، يكلف البنك الوطني الجزائري موظفيه بخدمة الزبائن، مساعدتهم وتوجيههم قصد جعل الخدمة البنكية متاحة للجميع، وهذا من أجل جلب الزبون ووضعهم في قلب انشغالات البنك ليحظى بأفضل خدمة ممكنة.

الشكل رقم 08: الهيكل التنظيمي لوكالة مستغانم BNA 871



المصدر: شلاط يمينة، فناز مديحة، تمويل التجارة الخارجية عن طريق اعتماد المستندي مذكرة مقدمة

لنيل شهادة الماستر، جامعة 8 ماي قامة، الجزائر، 2013، ص 64

يتكون الهيكل التنظيمي للوكالة كباقي وكالات الوطن مما يلي:

1-مصلحة الإدارة: تتكون من:

1.1- المدير: وهو المسؤول الأول على الوكالة وله مهام تتمثل في:

- السهر على تطبيق القرارات التنظيمية والقانونية على مستوى الوكالة.
- متابعة وضبط تكاليف التسيير والمحافظة على ممتلكات البنك.
- المحافظة على سمعة المؤسسة وتطويرها.
- استقبال طلبات القروض ومناقشتها ثم اتخاذ القرار بالقبول أو الرفض، وتختلف القروض بحسب آجالها، تبعاً للمقترضين، الأغراض التي تستخدم فيها والضمانات المقدمة وبالتالي تصنيف القروض تبعاً لذلك يسهل على البنك تتبع نشاطه، ومقارنة تنوع خدماته بما تقدمه البنوك الأخرى وهي كالاتي:

❖ القروض بحسب الأغراض¹

1-الاستهلاكية: هي القروض الموجهة للحصول على سلع للاستهلاك الشخص ي أو لدفع مصاريف مفاجئة لا يتحملها الدخل الحالي للمقترضين، ويتم سدادها من دخل المقترض في المستقبل أو تصفية بعض ممتلكاته وتقدم ضمانات لها مثل أوراق مالية، رهن عقاري.

2-الإنتاجية: وهي القروض التي تمنح بغرض تمويل تكوين الأصول الثابتة للمشروع (مباني، أراضي) كما تستعمل لدعم الطاقات الإنتاجية لها بواسطة تمويل شراء مهمات المصنع والمواد الأولية اللازمة لعملية الإنتاج.

3-التجارية: هي تلك القروض الممنوحة لأجال قصيرة للمزارعين، المنتجين والتجار لتمويل عملياتهم الإنتاجية والتجارية، وتفضل البنوك هذا النوع من القروض الملائمة لطبيعتها، كما تحصل البنوك على ضمانات لتلك القروض. مثل: السندات الأذنة التي تحمل وعدهم بدفع قيمة القرض في تاريخ استحقاقه بالإضافة إلى ضمانات أخرى.

4-الاستثمارية: تمنح هذه القروض لبنوك وشركات الاستثمار لتمويل اكتتابها في سندات وأسهم جديدة، كما تمنح للأفراد لتمويل جزء من مشترياتهم للأوراق المالية، حيث يمثل مبلغ القرض جزء من قيمة الأوراق المالية المشتراة(أسهم، سندات)، وعند انخفاض القيمة السوقية للأوراق المالية يطلب البنك من المقترض

1- طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ص76.

تغطية قيمة الفرق، أما إذا رفض العميل تنفيذ رغبة البنك يقوم هذا الأخير ببيع الأوراق المالية المرهونة لديه ليحصل من ثمنها على مقدار ما قدمه له.

❖ القروض بحسب الضمان

1-قروض مضمونة: هي القروض التي يقدم مقابلها العميل ضمانات عينية أو شخصية.

2-القروض غير المضمونة: في هذا النوع من القروض يكتفي المقترض بالوعد بالدفع حيث لا يقدم أي أصل عيني أو ضمان شخصي للرجوع إليه في حالة عدم السداد، ويمنح هذا النوع من القروض بعد التحقق من المركز الائتماني للعميل ومن مقدرته على الوفاء في الآجال المحددة.

❖ القروض الموجهة لنشاطات الاستغلال

ترتبط هذه القروض بصفة عامة بحركات الصندوق الخاص بالمؤسسة الذي يكون مرة مدينا ومرة دائنا وذلك حسب وتيرة النشاط في المؤسسات وقدرتها على تحصيل ديونها على الغير. ويمكننا أن نصنف هذه القروض إلى ثلاثة أصناف اعتمادا على معيار المدة:

1-قروض قصيرة الأجل:

القرض قصير الأجل هو ذلك القرض الذي يقدم إلى المؤسسات لكي يعطي للدورة الإنتاجية المرونة اللازمة، تكون مدته من شهر إلى سنتين ويتم الوفاء به بعد نهاية العملية التي استهدف تمويلها وله عدة أنواع أهمها:

1.1 تسهيلات الصندوق *crédit par caisse* :

هي عبارة عن قروض معطاة لمواجهة صعوبات السيولة المؤقتة، أو القصيرة جداً، التي يواجهها الزبون والناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات. فهي إذا ترمي إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح الزبون حيث يقتطع مبلغ القرض، يقوم البنك بتقديم هذا النوع من القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثلا حيث تكثر نفقات الزبون نتيجة لقيامه بدفع رواتب العمال، أو تسديد لفواتير حان أجلها كفواتير الكهرباء والغاز والماء إلى غير ذلك من النفقات، ويتجسد ذلك في السماح للزبون بأن يكون حسابه مدينا وذلك في حدود مبلغ معين ومدة زمنية لا تتجاوز عدة أيام من الشهر، وينبغي على البنك أن يتابع عن قرب استعمال هذا القرض (التسهيل) من طرف الزبون، لأن الاستعمال المتكرر الذي يتجاوز الفترة العادية لمثل هذا التسهيل يمكن إن يحوله إلى مكشوف، ويزيد ذلك من احتمال ظهور الأخطار المرتبطة بتجميد أموال البنك.

1.2 المكشوف Le découvert :

هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل، ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون لدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا قد تصل إلى سنة كاملة، وعلى الرغم من وجود تشابه بين تسهيلات الصندوق والمكشوف في كون كل منهما يتجسد في ترك حساب الزبون لكي يكون لدينا فان هناك اختلافات جوهرية بينهما تتمثل خاصة في مدة القرض وطبيعة التمويل، فإذا كانت مدة القرض في تسهيل الصندوق لا تتجاوز عدة أيام من الشهر فإن المكشوف قد يمتد من 15 يوم إلى سنة كاملة وذلك حسب طبيعة عملية التمويل.

1.3 قرض الموسم crédit de compagne :

القروض الموسمية هي نوع خاص من القروض البنكية، وتنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه، فالكثير من المؤسسات نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة على طول دورة الاستغلال. بل أن دورة الإنتاج أو دورة البيع موسمية.

*تسبيقات على البضائع Avances sur marchandise :

التسبيقات على البضائع هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض، وينبغي على البنك أثناء هذه العملية التأكد من وجود البضاعة، طبيعتها، مواصفاتها ومبلغها إلى غير ذلك من الخصائص المرتبطة بها.

وقد أثبتت الوقائع أن هذا النوع من القروض يمنح خاصة لتمويل المواد الأساسية مثل القهوة وغيرها، ويستعمل في الجزائر أيضا لتمويل السلع المصنعة ونصف المصنعة.

*تسبيقات على الصفقات العمومية Avance sur marché public:

الصفقات العمومية هي عبارة عن اتفاقات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية تقام بين هذه الأخيرة حيث تمثلها الإدارة المركزية (الوزارات...) أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى.

*الاعتماد السندي:

يقدم من طرف البنك لمساعدة الشركات والأفراد في تمويل الواردات من الخارج وأيضا الصادرات، وهو بهذه الخدمة يعمل على التوفيق بين المصالح المتعارفة لكل من البائع والمشتري الموجودين في بلدين مختلفين وذلك لأن البائع لا يقبل التخلي عن بضاعته إلى مشتر لا يعرفه دون أن يتقاضى الثمن فورا أو على أساس الثقة

يمكنه الحصول على حقه كاملا، أما بالنسبة للمشتري فإنه يشتري بضاعة يخشى من عدم مطابقتها للموصفات المتفق عليها والتي تم على أساسها عقد البيع.

2- القروض متوسطة الأجل *crédit à moyen terme* :

توجه القروض متوسطة الأجل لتمويل الإستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها سبع (07) سنوات مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة...ونظرا لطول هذه المدة، فإن البنك يكون معرض لخطر تجميد الأموال، ناهيك عن المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد، والتي يمكن أن تحدث تبعا للتغيرات التي يمكن أن تطرأ على مستوى المركز المالي للمقرض.

ويمكن في الواقع التمييز بين نوعين من القروض متوسطة الأجل ويتعلق الأمر بالقروض القابلة للتعبئة لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى معهد الإصدار، والقروض غير القابلة للتعبئة.

فيما يتعلق بالقروض القابلة للتعبئة فالأمر يعني أن البنك المقرض بإمكانه إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، ويسمح له ذلك بالحصول على السيولة في حالة الحاجة إليها دون انتظار أجل استحقاق القرض الذي منحه. ويسمح له ذلك بالتقليل من خطر تجميد الأموال، ويجنبه إلى حد ما الوقوع في أزمة نقص السيولة، أما إذا تعلق الأمر بالقروض غير قابلة للتعبئة، فالبنك لا يتوفر على إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي وبالتالي يكون مجبرا على انتظار سداد المقرض لهذا القرض، وهنا تظهر كل المخاطر المرتبطة بتجميد الأموال بشكل أكبر وليس للبنك أي طريقة لتفاديها لأن ظهور مخاطر أزمة السيولة قائمة بشكل شديد، ولذلك على البنك في هذه الحالة أن يحسن دراسة القروض وأن يحسن برمجتها زمنيا بالشكل الذي لا يهدد خزينته.

3- القروض طويلة الأجل *crédit à long terme* :

تلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة الأجل إلى البنوك لتمويل هذه العمليات نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن تعبئتها، وكذلك نظرا لمدة الاستثمارة وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد، والقروض طويلة الأجل الموجهة لهذا النوع من الاستثمارات تفوق في الغالب سبع (07) سنوات، ويمكن أن تمتد أحيانا إلى غاية عشرين (20) سنة.

ونظرا لطبيعة هذه القروض (المبلغ الضخم والمدة الطويلة...)، فهي تقوم بها مؤسسات متخصصة لاعتمادها في تعبئة الأموال اللازمة على مصادر ادخارية طويلة الأجل، لا تقوى البنوك التجارية عادة على جمعها. إن طبيعة هذه القروض تجعلها تنطوي تحت مخاطر عالية، الأمر الذي يدفع بالمؤسسة المتخصصة في مثل هذا النوع من التمويل إلى البحث عن الوسائل الكفيلة بتخفيف درجة هذه المخاطر، ومن بين الخيارات المتاحة

لها في هذا المجال تشترك عدة مؤسسات في تمويل واحد، أو تقوم بطلب ضمانات حقيقية ذات قيم عالية قبل الشروع في عملية التمويل.

3.1. نائب المدير:

وهو الذي ينوب عن المدير في حالة غيابه وهو مكلف بقسم الشؤون الإدارية كما يقوم بمتابعة الموظفين والعمل على التسيير والتنسيق ما بين المصالح.

3.2. مصلحة الأمانة الإدارية:

تقوم باستقبال والرد على جميع المراسلات إضافة إلى حفظ وتجميع الوثائق بمختلف أنواعها منها دفع الرواتب وفتح الحسابات.

3.3. مصلحة التجارة الخارجية:

تقوم بكل العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية من صرف العملات وغيرها من الوثائق الخاصة بالتجارة الخارجية.

أ. الوثائق المالية منها:

الفاتورة الابتدائية la facture profomat

هذه الفاتورة لها علاقة بين المشتري والبائع وتتضمن ما يلي:

- اسم وعنوان البائع
- تاريخ الشراء
- سعر المادة
- نوعية المادة
- اسم وعنوان المشتري
- تاريخ تسديد السلعة ونوعية التسديد

الفاتورة التجارية (الرسمية): وهي وثيقة لها علاقة بالعملية التجارية يتم التعامل بها في اليوم الذي يتم فيه إرسال وصل الطلب للمستورد، ويجب أن تتضمن البيانات الآتية:

- اسم وعنوان كل من البائع الأجنبي والمستورد
- وزن تلك السلعة
- مبلغ تلك الفاتورة وكذلك نوعية التسديد

- نوعية السلعة

فالفاتورة التجارية تتضمن كل المعلومات الخاصة بالوثيقة الابتدائية إضافة إلى معلومات الفاتورة الرسمية.

التوقيع في الوثيقة التجارية ليس إجباريا إلا إذا تطلب ذلك في العملية الخاصة بالقرض.

الفاتورة القنصلية: وهي الفاتورة التجارية الخاصة بالبائع والتي تتم تحت مراقبة القنصلية.

ب. وثائق النقل:

- النقل البحري **Billaf landing**: الموقع الجغرافي الذي تتميز به الجزائر يجعلها تتعامل اقتصاديا مع

الدول الأوروبية، فالتجارة الخارجية تتعامل بها عادة عن طريق النقل البحري والذي يتم بوصول إيداع بالنسبة لمدة النقل ووقت انطلاق الباخرة.

- النقل الجوي **LTA**: نقل السلعة يتم عن طريق الطائرة *la lettre de transport*

- النقل البري: ويتم بين حدود الدول *la lettre de voiture intenat* فهذه العملية تكون عن طريق السيارات.

3.4. مصلحة الصندوق: وتقوم بـ 5 عمليات وهي:

عمليات الدفع: من إيداعات نقدية أو إيداعات الصكوك والأوراق التجارية.

عمليات السحب: من حسابات الزبون لصالحه أو لصالح شخص آخر أو من قبل البنك.

عمليات التحويل: أي نقل مبالغ من حساب لحساب في نفس البنك أو إلى حساب ببنك آخر.

عمليات المقاصة والمحفظة: تجري في قسم المقاصة والمحفظة إجراء عملية المقاصة مع البنوك

المحلية، وكذا تحصيل التسبيقات والأوراق التجارية والمالية لحساب الزبون ونعني بالمقاصة تداول

أوراق الدين المتقابلة بقصد إطفائها، حيث تتم بغرفة المقاصة ببنك الجزائر يوميا.

إعداد اليومية والإحصائيات والمراجعة: يقوم بها قسم اليومية والمراجعة والإحصائيات من متابعة

للعمليات المحاسبية للوكالة وإعداد الإحصائيات اليومية والأسبوعية والشهرية.

3.5. مصلحة التعهدات: هي المصلحة المكلفة بالقروض وتتكون من الأقسام التالية:

• قسم أمانة التعهدات: تقوم بدراسة ملفات القروض بشتى أنواعها ومتابعة تنفيذها

وتسديدها.

- قسم الشؤون القانونية والمنازعات: تقوم بإشعار أصحابها بالقروض، إضافة إلى المتابعة القضائية وتسوية حسابات الأموات والمفقودين، كما تقوم بفتح حسابات جدد للزبائن وتجميد حسابات أخرى.
- تسيير الدراسات وتحليل الأخطار والنشاط التجاري: يقوم هذا القسم بدراسة أخطار القروض بشتى أنواعها، إضافة إلى السهر على تنمية الوكالة والمساهمة في جلب الزبائن الجدد وبالتالي المساهمة في مواجهة المنافسة.

المبحث الثاني : عرض ومناقشة النتائج وتحليلها

إن أول عملية يقوم بها البنك في كل المعاملات التجارية الخارجية الخاصة بالإستيراد هي عملية التوطين التي تعتبر إجبارية، أي أن عملية التوطين هي خطوة سابقة تتخذ مهما كانت تقنية الدفع المستعملة في إطار العمليات التجارية ويقصد به تحديد مكان تحقيق وإنجاز العقد، الإتفاق أو الإعتماد وبالمختصر المفيد يعني التوطين بالنسبة للبنك وضع ختم أو رقم على فاتورة نموذجية (تقديرية) أو على عقد ما .

المطلب الأول : الخطوات المتبعة في سير عملية الإعتماد المستندي

1- مفهوم التوطين : يعني مكان تحقيق وإنجاز العقد، ويعني بالنسبة للبنك وضع علامة رمز أو ترقيم على الفاتورة أو على عقد ما، أما بالنسبة للمستورد فهو القيام بإختيار بنك معين لإتمام الصفقة التجارية، بحيث يكون للمستورد رصيد لدى البنك ويقوم هذا الأخير بفتح ملف بإسم المستورد، يعطيه رقما مميزا يمكنه من تسيير الملف.

وتكون عملية التوطين لمراقبة العمليات التجارية من الداخل إلى الخارج، أو العكس كما أن إجراءات التوطين تضمن أن خروج النقود عن طريق البنك ودخولها أيضا عن طريق البنك.

2- فتح ملف التوطين :

لقيام المستورد بفتح ملف التوطين يقوم بتقديم ملف التوطين مرفوق بطلب التوطين بعد سحبه من البنك ويتضمن ملف التوطين المعلومات التالية :

- طبيعة السلعة أو البضاعة المستوردة، نوعية الخدمة؛ كميات السعر الأولي؛ الإمكانيات المالية لدفع؛
- إسم المصدر وعنوان نشاطه؛ إسم البنك فاتح الإعتماد؛ تحديد قيمة الصفقة سواء بالعملة الأجنبية أو المحلية ؛ توقيع وإمضاء المستورد.

بعد القيام بهذا الإجراء يعطى للمستورد رقما لملفه، حيث يعتبر بمثابة بطاقة تعريفية لعملية الإستيراد ويوجد على مستوى كل بنك خاص بعملية التوطين، يقوم بفتح سجل يتضمن معلومات عن الصفقة محل الإعتماد وتتمثل هذه المعلومات فيما يلي :

- تاريخ فتح الإعتماد ؛ رقم التوطين ؛ إسم كل من المستورد والمصدر ؛ التواريخ والأرقام المرجعية ؛ قبمة العقود بالعملة الصعبة ؛ قرار البنك بشأن ملف التوطين ؛ القبول أو الرفض أو أمر بالتعديل.

و رقم التوطين يرحل الى بطاقة أخرى تسمى بطاقة المراقبة والتي تسلم هذه البطاقة إلى المستورد هذه البطاقة تحمل المعلومات التالية :

- إسم الوكالة؛ رقم الشباك (المكتب) الموطن للعملية ؛ إسم وعنوان المستورد؛ إسم وعنوان المصدر؛ مرجع المستورد؛ مبلغ العملية بالعملة الصعبة وما يقابلها بالعملة المحلية؛ طبيعة ونوع البضاعة محل الإستيراد.

بعد ملئ بطاقة المراقبة من قبل المستورد، يقوم بتقديم العقد التجاري الذي يحتوي على :

- التعريف بأطراف العقد ؛
- بلدي المصدر والمستورد؛
- طبيعة السلعة ؛
- موضوع الصفقة.

بعدما يتم تسجيل التوطين في البنك الوطني الجزائري تتم متابعة العملية من قبل المصلحة الموجودة على مستوى البنك، المختصة بعمليات التجارة الخارجية وهي مصلحة التوطين وتتم المتابعة الميدانية لعملية التنفيذ خلال فترة زمنية لا تتعدى ستة أشهر وذلك من طرف المستورد لكي لا يكون هناك تحويل أموال بالعملة الصعبة دون مقابل حقيقي لعملية التحويل.

3- تنظيم ملفات الإعتمادات المستندية :

يخصص لكل ملف توطين عدد مكون من رقم ، والجدول التالي يوضح أرقام التوطين :

**	**	**	****	*	**	*****	***
3	4	5	6	7	8	1	2

1- الرقمان يدلان على رمز الولاية ؛

2- الرقمان يدلان على رمز الوكالة ؛

3- الرقمان يدلان على الرقم الخاص بالتجارة الخارجية ؛

4- الأربعة أرقام تدل على العام (السنة) ؛

5- الرقم يدل على الفصل ؛

6- الرقمان يدلان على طبيعة ومدى العملية ؛

7- الخمس أرقام تدل على رقم الملف ؛

8- الثلاثة أرقام تدل على رمز العملية.

المطلب الثاني : عملية فتح الإعتماد المستندي

يتقدم العميل بالوثائق المطلوبة قصد فتح الإعتماد المستندي وتمثل الوثائق فيما يلي:

– الفاتورة الشكلية: المتضمنة ما يلي:

تاريخ الفاتورة إسم و عنوان المصدر إسم و عنوان المستورد

-إسم بتك المصدر

-إلتزامات إنتقال السلع

-نوع الإعتماد

-نوع السلعة

-الكمية

-السعر الإجمالي

وتكون مختومة وممضية من طرف المصدر ويجب أن تحمل هذه الفاتورة رقم التوطين البنكي إضافة إلى الفاتورة.

فيجب على المتعامل أن يرفق معها أيضا طلب فتح الإعتماد.

– طلب فتح الإعتماد : الذي يتضمن عدّة نقاط منها :

-رقم الحساب الجاري الخاص بالمستورد .

-رقم التوطين .

-نوع الإعتماد.

- إسم و عنوان بنك المصدر.
- إسم و عنوان المصدر.
- مبلغ الإعتقاد.
- تاريخ نهاية صلاحية الإعتقاد.
- تاريخ آخر آجال للشحن .
- إستعمال الإعتقاد.
- رقم العقد بين المصدر و المستورد .

و الوثائق المطلوبة مثل:

- نوع و كمية السلعة.
- مكان الشحن و التفريغ .
- التصدير الجزئي للسلعة .
- إنتقال السلعة بحريا.
- معلومات خاصة بالتكاليف.
- التعريف الجمركية.

ويجب أن يكون هذا الطلب ممضى من طرف مدير الشركة أو من طرف المسؤولين و متبوع بختم الشركة، وبعد الإستلام البنكي للوثائق يقوم هذا الأخير بالتأكد من سلامة الملف و صحته حيث يقوم بمراجعة الرصيد صاحب الأمر و يتحقق من وجود السيولة الكافية لتغطية العملية و يتحقق أيضا من سلامة إمضاءات المسيرين المسؤولين (مسؤولين الشركة) فيقوم بالختم (وضع تاريخ للإستقبال) يبين إستقبال البنكي للملف و في حالة عدم صحة الملف يقوم البنك بإرجاع الملف .

المطلب الثالث : متابعة سير عملية إستيراد سيارتي إسعاف عن طريق الإعتقاد المستندي

وكما سبق الذكر على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، و بذلك يرسل المصدر فاتورة شكلية للمستورد و بعد حصوله عليها من المصدر (Demimpex Middle East)، يتقدم العميل قصد اقتناء سيارتي إسعاف إلى بنكه المعتاد.

في حالتنا المستورد هو شخص لا لطلب فتح اعتماد مستندي قصد تداول عملية استيراد سيارتي إسعاف.

المنتج الأصلي هو اليابان. أما مكان الشحن فهو ميناء دبي و ميناء التفريغ فهو ميناء مستغانم بالجزائر.

1 - فتح الاعتماد المستندي :

يتقدم العميل وهو صاحب سياراتي إسعاف بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد مستندي في وكالة مستغانم الوثائق فيما يلي :

- نوع السلعة : Deux(02) Vehicules4×4Toyota Land Cruiser Hard Top Ambulance Cf
- سعر السلعة : إن التكلفة لهذه السلعة قدرت بالعملة الدولار، والتي بلغت USD119.650.00
- عملية البيع هي :F.O.B.

إضافة إلى هذه المعلومات هناك معلومات أخرى تكون مدونة في هذه الفاتورة الشكلية التي أرسلت يوم

17 مارس 2020م من شركة دبي إلى المستورد الجزائري.

*طلب فتح الاعتماد المستندي:

إضافة إلى الفاتورة الشكلية فيجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معه أيضا طلب فتح الاعتماد الذي يتضمن عدة معلومات منها :

اسم وعنوان كل من :

- المستورد (الأمر) شخص X الواقع مقرها بسيدي علي ولاية مستغانم ورقم حسابه 71-300000296 ؛

- المصدر (المستفيد) Demimpex Middle East الواقع مقرها في دبي ؛
- بنك الإصدار (بنك المستورد) البنك الوطني الجزائري الوكالة مستغانم رقمها 871 ؛
- بنك الإشعار (بنك المستفيد) Bank Belgium ؛

نوع الاعتماد المستندي : هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد ؛

مكان الشحن والتفريغ : مكان الشحن هو دبي ومكان التفريغ هو مستغانم بالجزائر.

إضافة إلى هذه المعلومات هناك عدة معلومات أخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة تدعى طلب فتح الاعتماد المستندي.

يشترط أن يكون العميل لديه حساب تجاري لدى البنك.

بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين (الفاتورة الشكلية وطلب فتح الاعتماد المستندي) تقوم وكالة مستغانم بدراسة شاملة للملف، تصل إلى القرار النهائي وهو قبول الطلب، قبلت الوكالة الملف لأنه يطابق فيما يخص نوع وكمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي هو عميل تعود التعامل مع هذه الوكالة (أي يتوفر فيه الشروط المطلوبة).

بإضافة إلى طلب التوطين الذي يتضمن عدة معلومات كاسم الشخص المستورد وهو X والقيمة الإجمالية للعملية و المتمثلة في USD119.560.00، وكذلك البلد الأصلي للبضاعة وهو اليابان، وبلد المصدر هو دبي.

إن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو(00001) ورقم ملف التوطين المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي :

الجدول رقم 02 : نموذج رقم التوطين1

1	2	3	4	5	6
300105	2020/01	10	00001	USD	2020/03/17

المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على وثائق داخلية من المؤسسة

1- 30.01.05 يمثل رقم الوكالة لدى البنك ؛

2- 2020/1 م : السداسي الأول من سنة 2020 م ؛

1- يشمل السداسي الأول ؛

3- 10 يمثل رقم البيع وفي حالة هو FOB؛

4- 00001 يمثل رقم التوطين ويجب أن يكون مكون من 5 أرقام؛

5- العملة USD المتعامل بها في هذه الحالة هي الدولار؛

6- 2020/03/17 م يمثل تاريخ فتح ملف التوطين.

2- تسوية العملية:

بعد الانتهاء من عملية التوطين يقوم البنك وكالة مستغانم بحساب التكاليف، حيث أن حساب التكاليف لفتح الاعتماد المستندي يكون كالتالي:

1- يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الدولار، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية

التمثلة في USD119.650.00 في سعر الصرف المتمثل في: $119.650.00 \times 71.4716000 =$

8.551.576.94 دج

- 2- بعدها يقوم موظف البنك بحساب العمولات التي يجب اقتطاعها، وهذه العمولات تتمثل فيما يلي:
- 3- عمولة الالتزام وهي: USD 299.13؛
- 4- عمولة فتح الاعتماد : وهي عمولة حاليا مقدرة بـ 3000 دج؛
- 5- مصاريف سويفيت SWIFT وهي مقدرة بـ 2.000.00 دج؛
- 6- رسم عيني على القيمة المضافة *T.V.A. وهي بالنسبة 17 %
- 7- بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف بـ MT700 التي يقوم بإرسالها إلى البنك المستفيد عن طريق شبكة سويفيت، كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج (DOD) وينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويفيت. وهذا الملف مكون من:

- طلب فتح الاعتماد؛ وثيقة MT 700؛ مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.

بعد دراسة الملف من طرف DOD ، ترسل القبول عن طريق نفس الشبكة أي شبكة سويفيت، وتقوم بإشعار بنك المستفيد بفتح الاعتماد.

ملاحظة :

يمكن أن تكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي التي تجريها الوكالة بأمر من الأمر فيما يخص ميناء النقل أو تعيين البضاعة...

وهذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في MT 707 التي ترسلها الوكالة إلى DOD عن طريق التلكس، لكن إذا أريد تعديل تاريخ الصلاحية، فلا يمكن ذلك إلا من طرف المديرية DOD. ومصاريف التعديل تكون كالتالي :

✓ عمولة التجارة الخارجية 100 دج؛

✓ مصاريف التلكس 300 دج؛

✓ الرسم على القيمة المضافة 17 %.

إرسال الوثائق بعدما يتحقق المصدر من فتح الاعتماد إياه من طرف بنكه، ويتأكد من أنه قادر على احترام بنود العقد يستطيع في هذا الوقت المصدر أن يرسل الوثائق الممثلة للبضاعة على بنكه الذي بدوره يقوم بمراجعة هذه الوثائق وإرسالها إلى بنك المستورد وتتمثل الوثائق فيما يلي:

✓ فاتورة تجارية 06 نسخ موقعة من طرف الغرفة التجارية؛

- ✓ شهادة مصنع 03 نسخ مدون فيها كل البيانات المتعلقة بالبضاعة ؛
- ✓ شهادة الطرود ويتطلب 03 نسخ من هذه القائمة.

يكون 1/3 من المستندات للمؤسسة و 2/3 للبنك ويتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين ونسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع البنك وتقديم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، ويقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية :

- ✓ الفاتورة النهائية "نسخة أصلية"؛
- ✓ نسخة من D10 وهي وثيقة جمركية ؛
- ✓ سند الشحن الأصلي.

3 - صفة الاعتماد المستندي :

في هذه المرحلة تكون البضاعة التي أرسلها المصدر، وصلت إلى المشتري حينها لا يستطيع هذا الأخير استلامها وإخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات المبينة لها بحوزته، وكذلك فهو مضطر لأن يقوم بدفع المبالغ وإخراج البضاعة.

وبهذا يكون ملف الاعتماد المستندي قد صفى بدون مشاكل.

مما يمكن أن نقوله حول الدراسة التطبيقية وتتبعها لكل خطوات الاعتماد المستندي للمتعاملين الاقتصاديين هو سهولة حصول المتعاملين على البضاعة بالجودة المطلوبة من جهة ومن جهة أخرى وصول حق المصدر وهو ثمن البضاعة.

وما يمكن أن نستنتجه هو أن تقنية الاعتماد المستندي هي التقنية الفعالة في التعاملات التجارية ومن أنجح طرق التمويل والتي تتعامل بها أغلب المؤسسات الجزائرية.

المطلب الرابع : دراسة حالة في الاعتماد المستندي حالة BNA مع مؤسسة SNVI¹

الخطوات المتبعة في عملية الاعتماد المستندي ، وكما سبق الذكر على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، وبذلك يرسل المصدر وثيقة شكلية للمستورد وبعد حصوله عليها من المصدر (و هي شركة فرنسية)، اتجه إلى بنكه BNA و حدة شيقيفارة SNVI.

¹-الدكتور:كتوش عاشور، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية"، جامعة بسكرة، الجزائر، أيام 22-21 نوفمبر 2006، ص 14-16

في حالتنا المستورد هو البنك الوطني الجزائري (وكالة شيقيفارة GUEVARA) لطلب فتح اعتماد مستندي، قصد تداول عملية استيراد كمية من قطع الغيار الخاصة بالسيارات الصناعية.

- المنتج الأصلي من صنع إيطالي .

- أما مكان الشحن فهو ميناء فرنسا و ميناء التفريغ فهو ميناء الجزائر.

* فتح الاعتماد المستندي:

يتقدم العميل و هو ممثل شركة SNVI بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد مستندي في وكالة قيافارة وتتمثل الوثائق فيما يلي:

أولاً: فاتورة الشكلية و المتضمنة ما يلي:

- نوع السلعة: قطع غيار خاص بالسيارات متمثل في محرك من نوع GICLEURS 5MAGNETTI TGE
428 F لحافلتين من نوع " SWF " و TIMONORIE وغيرها.

- سعر السلعة: إن التكلفة لهذه السلعة قدرت بالعملية الأوروبية "الأورو" التي بلغت €54.330,11

إضافة إلى هذه المعلومات هناك معلومات أخرى تكون مدونة في هذه الفاتورة الشكلية التي أرسلت يوم السبت 05 افريل 2003 من المؤسسة الفرنسية إلى المستورد الجزائري.

ثانياً: طلب فتح الاعتماد المستندي: إضافة إلى الفاتورة الشكلية فيجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معها أيضا طلب فتح الاعتماد الذي يتضمن عدة معلومات منها:

- اسم و عنوان كل من :

* المستورد (الأمر): المؤسسة الوطنية للمركبات الصناعية "SNVI" الواقع في مركب الناقلات الصناعية صندوق بريد 15 الروبية الجزائر رقم الحساب 002 641 300 300

* المصدر (المستفيد): مؤسسة إيطالية الواقعة في 10 شارع الباي صندوق بريد رقم 75002 باريس فرنسا.

* بنك الإصدار (بنك المستورد): البنك الوطني الجزائري الوكالة GUEVARA رقمها 641 الجزائر العاصمة .

* بنك الإشعار (بنك المستفيد) بنك 3003 وكالة رقم 03010 الواقعة بـ 29 نهج حسمان صندوق بريد 2080975428 باريس فرنسا ورقمها الحسابي هو 0020142349 مفتاح 74

* نوع الاعتماد المستندي: هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد.

* مكان الشحن و التفريغ: مكان الشحن هو فرنسا و مكان التفريغ هو الجزائر العاصمة.

إضافة إلى هذه المعلومات هناك عدة معلومات أخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة تدعى طلب فتح الاعتماد المستندي .

بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين (الفاتورة الشكلية و طلب فتح الاعتماد المستندي) تقوم وكالة GUEVARA بدراسة شاملة للملف ، تصل إلى القرار النهائي وهو قبول الطلب، قبلت الوكالة الملف لأنه يطابق فيما يخص نوع وكمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي هو عميل تعود التعامل مع هذه الوكالة (أي يتوفر فيه شرط الثقة)

بعد أن تقبل الوكالة هذا الطلب وتوقع عليه، تطلب من هذا العميل وثيقة أخرى و المتمثلة في وثيقة التوطين التي تتضمن عدة معلومات كاسم الشركة المستوردة و المتمثلة في SNVI و القيمة الإجمالية للعملية و المتمثلة في € 75.860,11 ، و كذلك البلد الأصلي للبضاعة و هو ايطاليا، و بلد الشحن و هو فرنسا بطبيعة الحال نوع البضاعة المتمثلة في قطع غيار، وغيرها من المعلومات مدونة في وثيقة التوطين .

أن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو (00030) و رقم ملف التوطين المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي:

الجدول رقم 03: نموذج ملف التوطين 2

1	2	3	4	5	6
16.01.18	2003/2	10	00030	ER	06.05.03

المصدر: من اعداد الطالب بتينا اعتمادا على وثائق داخلية من المؤسسة

16.01.18 مثل رقم الوكالة لدى البنك.

- 2003/2 2003 تمثل السنة 2 يشمل السداسي.

- 10 يمثل رقم البيع وفي حالة FOB.

- 00030 يمثل رقم التوطين و يجب أن يكون مكون من 5 أرقام.

- ER العملة المتعامل بها وفي هذه الحالة الأورو.

- 06.05.03 يمثل تاريخ فتح ملف التوطين.

بعد الانتهاء من عملية التوطين يقوم البنك وكالة قيفارة بحساب التكاليف، حيث أن حساب التكاليف لفتح الاعتماد المستندي يكون كالتالي:

1. يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الأورو، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية المتمثلة في € 75.860,11 في سعر الصرف المتمثل في 87,3317 و الناتج هو 6.624.992,368 دج.

2. بعدها يقوم موظف البنك بحساب العمولات التي يجب اقتطاعها، وهذه العمولات تتمثل فيما يلي:

- عمولة الالتزام وهي 2.5 %
 - عمولة فتح الاعتماد: وهي عمولة ثابتة مقدرة بـ 3000 دج
 - عمولة سويقت وهي الأخرى عمولة ثابتة مقدرة بـ 700 دج
 - رسم عيني على القيمة المضافة T.V.A.¹ وهي بنسبة 17 %
3. بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرق بـ MT 700² التي يقوم بإرسالها إلى بنك المستفيد عن طريق شبكة سويقت، كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج DOE (Direction des Opérations avec l'Extérieur) وينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويقت.
- وهذا الملف مكون من:

- طلب فتح الاعتماد.
 - وثيقة MT 700.
 - مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.
- بعد دراسة الملف من طرف DOE ، ترسل القبول عن طريق نفس الشبكة أي شبكة سويقت، وتقوم بإشعار بنك المستفيد بفتح الاعتماد.

ملاحظة: يمكن أن تكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي .

وهذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في MT 707 التي ترسلها الوكالة إلى DOE عن طريق التلكس، لكن إذا أريد تعديل تاريخ الصلاحية، فلا يمكن ذلك إلا من طرف المديرية DOE

ومصاريف التعديل تكون كالتالي:

- عمولة التجارة الخارجية 100 دج.
- مصاريف التلكس 300 دج .
- الرسم على القيمة المضافة 17 %.

إرسال الوثائق بعدما يتحقق المصدر من فتح الاعتماد إياه من طرف بنكه، ويتأكد من انه قادر على احترام بنود العقد يستطيع في هذا الوقت المصدر أن يرسل الوثائق الممثلة للبضاعة إلى بنكه الذي بدوره يقوم بمراجعة هذه الوثائق وإرسالها إلى بنك المستورد وتمثل الوثائق فيما يلي:

- فاتورة تجارية 21 نسخة موقعة من طرف الغرفة التجارية.
 - شيك الشحن محرر لأمر البنك الوطني الجزائري.
 - شهادة مصنع 3 نسخ مدون فيها كل البيانات الكيميائية و الميكانيكية المتعلقة بالبضاعة.
 - شهادة الطرود ويتطلب 3 نسخ من هذه القائمة.
- ملاحظة: يكون 1/3 من المستندات للمؤسسة 2/3 للبنك ويتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين ونسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع البنك وتقديم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، ويقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية:

- الفاتورة النهائية " نسخة أصلية " .
- نسخة من EX1 وهي وثيقة جمركية للتصدير.
- سند الشحن الأصلي.
- * صفة الاعتماد المستندي.

في هذه المرحلة تكون البضاعة التي أرسلها المصدر، وصلت إلى بلد المشتري حينها لا يستطيع هذا الأخير استلامها وإخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات المبينة لها بحوزته، وكذلك فهو مضطر لأن يقوم بدفع المبالغ وإخراج البضاعة.

خلاصة الفصل :

ما يمكن قوله حول الدراسة التطبيقية وتتبعنا لكل خطوات الاعتماد المستندي للمتعاملين الاقتصاديين هو سهولة حصول المتعاملين على البضاعة بالجودة المطلوبة من جهة ومن جهة أخرى وصول حق المصدر وهو ثمن البضاعة وما يمكن أن نستنتجه هو أن تقنية الاعتماد المستندي هي التقنية الفعالة في التعاملات التجارية والتي تتعامل بها أغلب المؤسسات الجزائرية



الخاتمة

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة :

تلعب التجارة الخارجية دورا بالغا في تنمية اقتصاديات الدول وذلك من خلال مساهمتها في ربط علاقات التعاون بين المتعاملين الاقتصاديين وكونها المحفز والمنشط لهذا النوع من العلاقات من أجل تسريع المبادلات وتبسيطها ولتنفيذ عمليات التبادل وتنظيمها تستخدم البنوك عدة وسائل وتقنيات للتمويل ولقد كان الاعتماد المستندي أكثرها استعمالا لأنه يعتبر تقنية دفع وتمويل من أجل اتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف الامر الذي أدى بأكثر الدول العالم لاعتماده كوسيلة لدفع وضمن وتمويل في معاملاتها التجارية كما يتطلب الحصول على وثائق في ضمان لحقوق المتامل الاقتصادي من عدة مخاطر وهذا بالنسبة لجميع الأطراف المتدخلة سواء كانت البنوك الممولة أو المورد أو المستورد .

وهذا يؤدي الاعتماد المستندي دور هام في التمويل التجارية الخارجية وترقيتها من خلال اعتمادها على تقنيات تضمن للبائع والمشتري تطبيق التزاماتهم مع تدخل البنك فيما يخص مجال تنظيمات الصرف.

كما يتضح ان لوسائل الدفع اهمية بالغة في عملية التصدير والاستيراد اذ تضمن حقوق المتعاملين التجاريين خلال وسائل الدفع المباشرة او عن طريق الاعتماد المستندي وهي اكثر الطرق ضمانا ن عدة مخاطر تواجه عملية التمويل خاصة من ناحية التسديد لأن الصفقات التجارية تأخذ الجانب المالي ببالغ الاهمية وذلك بالنسبة لجميع الاطراف, هنا ياتي دور البنك في حل المشكلة ولضمان الدفع خلال عملية التبادل عن طريق الاعتماد المستندي لانها تقنية مثالية في التجارة الدولية لانه يهدف الى ضمان الامان للمستورد اكثر من المصدر

اختبار الفرضيات:

فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أن التجارة الخارجية هي ركيزة الاقتصاد لأي بلد، فتثبتت صحتها، حيث أن التجارة الخارجية تعتبر بمثابة المؤسس والمحرك لاقتصاديات الدول و التطور الاقتصادي العالمي .

تدور الفرضية الثانية حول ضرورة وجود ميكانيزميات جديدة لتمويل التجارة الخارجية نبرز صحتها حيث تتعدى تلك الوسائل والتقنيات المعروفة من أجل التمويل والمحدودة أيضا في أجهزتها المصرفية كاعتماد استراتيجيات جديدة تتماشى والسياسة الاقتصادية الجديدة .

نتائج الدراسة :

من خلال هذه الدراسة تمكنا من استخلاص النتائج التالية:

- يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل التجارية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل هو ايجاد مستندات معينة كسند الشحن والفواتير

الخاتمة العامة

التجارية و شهادات أخرى تضمن السير الحسن لعمليتي التصدير و الاستيراد بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.

- إن تتبع مراحل سير الاعتماد المستندي بدءاً من فتح ملف الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها ومراجعتها تكون معقدة نوعاً ما وتتطلب إلهاماً دقيقاً.
- بالرغم من أن هذه التقنية تتميز بالثقة والأمان إلا أنها تتضمن عدة مخاطر كالسرقة ومخاطر النقل . والشحن، وتعرض البضاعة للتلف وعدم وصولها في الوقت المناسب وغيرها من المخاطر التي تنقص من أهمية العملية بالرغم من الاحتياطات المتخذة.

التوصيات:

- استحداث الأجهزة المعلوماتية المستعملة من طرف البنوك لتسهيل الخدمات البنكية، وريح الوقت وتأهيل الإطار لمواكبة التطورات الحاصلة.
- عقد ندوات و دورات عن طريق المؤسسات المتهمة بهذا الموضوع لأعضاء و أفراد المؤسسات المالية.
- توعية البنوك بأهمية عقد الاعتماد المستندي و التعامل به عبر التجارة الدولية.
- التعريف بوسائل تمويل التجارة الخارجية والفرق بين كل تقنية والآخرى حتى يسهل على المتعامل الاقتصادي اختيار طريقة التمويل الي تناسب

المصادر والمراجع

المصادر والمراجع

المصادر والمراجع:

قائمة الكتب:

أ- الكتب باللغة العربية :

- 1_ حسام، علي داود وآخرون: اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002.
- 2_ عطا الله، علي الزبون: التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
- 3_ جمال، جويدان الجميل: التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006.
- 4_ موسى، سعيد مطر وآخرون: التجارة الخارجية، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع عمان، 2001.
- 5_ فوزي، عبد الرزاق: إستراتيجيات التجارة الخارجية، زمزم ناشرون وموزعون، عمان، 2016.
- 6_ فطيمة حاجي: المدخل إلى التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2017.
- 7_ محمود، يونس وآخرون: التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2015.
- 8_ عادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، طبعة 1999.
- 9_ محمد دياب، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع، الإسكندرية، 2012.
- 10_ سامي خليل، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، الكتاب الأول، القاهرة، 2005.
- 11_ جعفر الجزار، البنوك في العالم ، دار النفائس للنشر.
- 12_ خالد عبد الله، العمليات المصرفية، طرق محاسبية حديثة، دار وائل للنشر، 1991.
- 13_ محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، سنة 1969.
- 14_ حسن الخموندي، المؤسسات الاقتصادية، دار النهضة، لبنان، سنة 1980.
- 15_ محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972.
- 16_ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2001.
- 17_ فاطمة مروة يونس، العمليات المصرفية والتجارية، دار النهضة العربية، بيروت، 8222.

المصادر والمراجع

- 18 _ مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 9002.
- 19 _ جميل الزيدانين السعودي، اساسيات في الجهاز المصرفي، دار وائل ، الطبعة الاولى، الاردن، 9000.
- 20 _ نادية فوضيل، الاوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة ، الجزائر.
- 21 _ عبد الحق عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة منتوري، قسنطينة ، 9000.
- 22 _ زياد رمضان، ادارة الاعمال المصرفية، دار الصنعا، الاردن.
- 23 _ اسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية " فن الاستيراد والتصدير في البنوك"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، ط 1، القاهرة ، 2014.
- 24 _ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب ، القاهرة ، 9008.
- 25 _ زياد سليم رمضان و محفوظ احمد جودة، إدارة البنوك ، بدون سنة النشر.
- 26 _ سعيد عبد العزيز عثمان . الاعتماد المستندي . كلية التجارة ، جامعة الاسكندرية.
- 27 _ فيصل محمود مصطفى النعيمات «مسؤولية البنوك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي»، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005 .
- 28 _ جاسم، محمد منصور، التجارة الدولية ، دار زهران للنشر والتوزيع ، عمان .
- 29 _ هوشيار، معروف: تحليل الاقتصاد الدولي ، دار جريز للنشر والتوزيع، عمان .

ب- الكتب باللغة الفرنسية :

- 1 _ A. Leon, Garanties et financement des opération de commerce international, Edition paris, finance, 1997.
- 2 _ Chabanirabah, le vade mecum de l'importe – export, ENAG edition, Alger 1997.
- 3 _ Etienne Morin, Commerce international, Edition vuibat, 1996.
- 4 _ Georges Petit Lutailis, Le risque du crédit bancaire, Edition RiberParis, France, 1950.
- 5 _ Lasay-m, le commerce international à la portée de tous, édition Dalloz, Belgique 2005.

المصادر والمراجع

2- قوانين والمراسم:

- 1- الجريدة الرسمية رقم 51 , للجمهورية الجزائرية الشعبية الأمر رقم 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966, يتضمن أحداث البنك الوطني الجزائري وتحديد قانونه الاساسي
- 2- الجريدة الرسمية رقم 82 , للجمهورية الجزائرية الشعبية أمر رقم 204/67 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967 , يتضمن أحداث البنك الخارجي .
- 3- الجريدة الرسمية رقم 110, للجمهورية الجزائرية الشعبية أمر رقم 366/66 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966 , يتضمن أحداث البنك الشعبي الجزائري .
- 4- الجريدة الرسمية رقم 11, للجمهورية الجزائرية الشعبية أمر رقم 106/82 المؤرخ في 13 مارس 1982, يتضمن انشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتحديد قانونه الاساسي .

3- الرسائل والمذكرات :

- 1_ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي ، جامعة الجزائر، 2011 – 2012.
- 2_ فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفصيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2012 - 2013.
- 3 _ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي ، جامعة الجزائر، 2011 – 2012 .
- 4_ موساوي آسية، النظام المصرفي الجزائري ومشاكل تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود مالية ، جامعة الجزائر ، 2001/2002 .

4- المجلات و الجرائد :

- 1 _ جريدة الأحرار، العدد 1610، الصادرة بتاريخ 61 جوان 2003، في إطار ملتقى على هامش المعرض الدولي 36، يتضمن قرارات جديدة لمحاربة السوق السوداء، المدير العام لديوان ترقية التجارة الخارجية.
- 2 _ بلال، بوجمعة وعثمان، ملوك: تطور حجم التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة 2001 – 2016، مجلة الحوار الفكري، العدد 11، مخبر الدراسات الافريقية للعلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة أدرار، أدرار 30 ديسمبر 2016.

المصادر والمراجع

3_الدكتور: كتوش عاشور، النلتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على اقتصاديات
والمؤسسات_النامية"، جامعة بسكرة، الجزائر، أيام 21-22 نوفمبر 2006، ص14-16.

5- المحاضرات:

1 - محاضرات الدكتور كتوش عاشور ، لطلبة السنة الأولى ماجستير تخصص إدارة الأعمال ، مقياس مالية
المؤسسة ، 2004-2005.

2 _شاكر القزوني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 1999.

3 _ حمدي باشا، مطبوعات محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر سنة 2001/2002.

4 _ عمش بوبكر، مطبوعات لمحاضرات في مقياس تقنيات القرض، الجزائر، 2001/2002.

6- شبكة الانترنت :

<http://WWW.anf.org.ae>.

<http://www.arabtranslators.net/edu/banking/banking6.asp> C-le 16/01/2022

<http://www.reingexeeni.edu.es/pdfar/ar67.pdf> C-le 21/04/2022

- منتدى السرنبيت الاقتصاد ، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، موقع الكتروني:

<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip> C-le 11/03/2022

<https://www.bna.dz/ar>.



الملاحق

CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSMIS

OUVERT LE		ACCUSE DE RECEPTION Le Siège ou du correspondant agréé		NATURE		REFERENCE	
DE COMMERCIAIRE LETTER AVION		D'ORDRE DE		N°			
				DONNEUR D'ORDRE			
Télégramme		Compte N°		L/N°		MONTANT et modifications éventuelles	
POUR COMPTE DE		BENEFICIAIRE					
EN FAVEUR DE		MARCHANDISES		VALIDITE et prorogations éventuelles		VALIDITE de l'embarquement	
				EXPED. PARTIELLES			
APRES DE		TITRE D'IMPORTATION		OBSERVATIONS		Remboursement sur les caisses de	
N°		du					
DOMICILIATION N°		Valeur					
NON COUVERT		CHANGE					
		AU COMPTANT		A TERME			
		Avec de		Echéance de			
		CONDITIONS					
UTILISATIONS			SITUATION DU CREDIT				
SITUATION DES MARCHANDISES							
DATES	EXPEDES	A EXPEDIER	DATES	MONTANT	SOLDE		

C.D. TRANSMIS N°

OUVERT D'ORDRE DE

C.D. TRANSMIS N°

OUVERT D'ORDRE DE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

Le 198

DONNEUR D'ORDRE

Références du Donneur d'Ordre

SIEGE

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

- 1 -
- 2 -
- 3 - Nous vous prions d'ouvrir un Crédit Documentaire
- 4 - à transmettre par lettre / lettre avec préavis par cable
- 5 - MONTANT (en chiffres et en lettres)
- 6 - FAVEUR
- 7 - UTILISATION à vue ou contre acceptation de traite à (1)
- 8 - POUR PRESENTATION : paiement - négociation - acceptation (1)
- 9 - AUPRES DE
- 10 - CONTRE REMISE DES DOCUMENTS INDIQUES CI-DESSOUS : (1)
 - Jeu complet de Connaissance "Clean on Board" établi à l'ordre de la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
Notify Ordonnateur Stipulant Frêt
 - L.T.A. établie à l'adresse de la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE Pour Compte
Ordonnateur Stipulant Frêt
 - Facture Commerciale en Exemplaires
- 11 - CONCERNANT (marchandises)

- Conforme facture proforma du
(mention devant figurer sur facture définitive)
- 12 - VALABLE JUSQU'AU
- 13 - AVISER FIL BENEFICIAIRE
- 14 - SANS AJOUTER / EN AJOUTANT (1) VOTRE CONFIRMATION
- 15 - EXPEDITIONS / EMBARQUEMENT JUSQU'AU PARTIELS AUTORISES / INTERDITS (1)
- 16 - TRANSBORDEMENTS : (1) - AUTORISES SUR
- INTERDITS
- 17 - A DESTINATION DE ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR
- 18 - TITRE D'IMPORTATION N°
- 19 - ACHAT DE DEVISES

- 1 - { REVOCABLE
- IRREVOCABLE
- IRREVOCABLE et CONFIRME
- Maximum / Environ (1)
- Transférable / Non Transférable (1)

De convention expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la hauteur des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

Nous nous engageons à l'assurance qui sollicité par nous, à vous remettre un avisant sur votre demande.

Cette ouverture de crédit est soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires sous réserve de l'application des Règles et Usances propres aux pays qui n'auraient pas adopté les Règles et Usances Uniformes approuvées par la Chambre de Commerce Internationale.

Signature du Donneur d'Ordre

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**

REMISE DOCUMENTAIRE REÇUE DE (1)

Siège

(1) Nom du Siège ou du Correspondant remettant.

REFERENCES DU SIEGE <small>ou du CORRESPONDANT</small>	N° D'ENTREE	USANCE OU ECHEANCE	MONTANT
TIREUR			REMISE REÇUE
à TIRE			le DOCUMENTS A DELIVRER
SIEGE RECOUVREUR	LIEU DE PAIEMENT		CONTRE <u>ACCEPTATION</u> PAIEMENT
SITUATION DES MARCHANDISES			

Marchandises arrivées le : _____ Dépôt d'office le : _____
 Emmagasiner chez : _____ Sous suite de douane
 Assurées le : _____ pour _____ après dédouanement
 contre _____

OBSERVATIONS PARTICULIERES _____

REMISE ADRESSEE AU RECOUV. le _____	ÉCRITURES PARTIELLES			VISA
EFFET ACCEPTÉ le _____				
EFFET REGLÉ le _____	COUVERTURE DÉFINITIVE le _____	EXTOURNE COMPTE ENCAISSEMENT le _____	DOSSIER A CLASSER le _____	

DECOMPTE	MONTANT	DATE	FRAIS A RECLAMER	MONTANT	Dates des règlements
Commission de change					
Commission d'encaissement					
Commission de manipulation					
Commission documentaire					
Commission de couverture					
Commission de transfert télégraphique					
Commission d'acceptation					
Port et Avance					
TOTAL DES COMMISSIONS					