



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة عبد الحميد ابن باديس-مستغانم-
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم علوم اقتصادية



رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في

تخصص "بنوك و أسواق مالية"

العنوان

دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية.

دراسة حالة بنك الخارج الجزائري BEA ووكالة مستغانم-

من إعداد الطالبة: تحت إشراف الأستاذة:

* هدروق مليكة/ مواعي بحرية

أعضاء لجنة المناقشة

بن حراث حياة رئيسا

مقررا

مواعي بحرية

مناقشا

قبايلي حورية

السنة الدراسية: 2016/2015

معلمة
عالمية

عموميات حول التجربة الفخارية

الفصل الأول

الفصل الثاني

كيفية تمويل البنوك للتجارة الخارجية

الفصل الثالث
الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي اداة للتمويل

التجارة الخارجية

دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري
دراسة تطبيقية
دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري
مستغانم
وكالة

ظلمة علمه

فائِزَةُ العَرَابِجِ

العلاصق

الإهداء

تُهدي هذا العمل إلى:

— من جعل الله رضاه في رضاهم، إلى الوالدين.

— كل من يحمل راية العلم، إلى جميع الأساتذة.

— كل من له حق علينا ولم نكافئه به.

— كل الزملاء.

تمهيد

تتطلب عمليات التمويل و الدفع في ظل التجارة الخارجية وسائل دفع أكثر ضمانا و ثقة بالنسبة للمصدر و المستورد إذ أن إزالة شكوك كل منهما يمكن أن يتحقق من خلال الاعتماد السندي و التحصيل السندي.

التقنين، تمثل أحسن و اضمن وسائل الدفع الحديثة، حيث تستعمل هاتين التقنيتين عن طريق جملة من الإصلاحات و ذلك لتعذر سداد قيمة البضاعة نقدا حتى و لو كان السداد ممتحنا بالنسبة للمستورد، فهذا لا يمنع انه يخشى أن لا يوفي المصدر بالتزاماته، و هذا ما يجعله يلجأ إلى الاعتماد السندي أو التحصيل السندي لتجنب لمخاطر الناجمة عن عدم الالتزام بالاتفاق.

و في حصلنا هذا سنحاول التطرق إلى أهم الجوانب حول تقنية الاعتماد السندي و التحصيل السندي و هذا من خلال ثلاثة مباحث، نتطرق في الفصل الأول إلى تعريف الاعتماد السندي، أنواعه، منافعه، و أهم المخاطر الناجمة عن المستورد و المصدر، و الاحتياطات الواجب اتخاذها، أما المبحث الثاني سنعرض فيه آلية سير الاعتماد السندي و ما يتعلق بهذه العملية من الأطراف المتدخلة فيها و أهم الوثائق و المستندات الخاصة بها و كيفية تنفيذها و تسويتها، ثم إبراز دور البنوك المتمثل في الوساطة من اجل تنظيم سير هذه العملية بصفة عادية و منتظمة، و إبراز مسؤوليتها اتجاه أطراف الصفقة التجارية، و المبحث الثالث سوف نعالج فيه ملامح عامة حول التحصيل السندي و العلاقة بين الاعتماد المسند و التحصيل.

المبحث الأول: ملامح عامة حول الاعتماد المستندي.

يعد الاعتماد المستندي من وسائل الدفع الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية لتمييزه بالسرعة و الأمان و توفير السيولة النقدية، و كونه يتم بضمان من ألدك، حيث عرف تطوراً و تنوعاً، هذا ما جعل كل من المصدر و المستورد الخيار قبول الاتفاق على النوع و الكمية التي تتم بها التسوية التجارية و التي تسمح بتنسيق وقت الدفع مع التسليم.

المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي و أنواعه

يؤدي الاعتماد المستندي دوراً هاماً في خدمة التجارة الدولية و تسهيل علاقة المصدر بالمستورد فهو يمثل أحسن و اضمن وسيلة من وسائل الدفع الحديثة، خاصة مع تعدد أنواع الاعتماد التي يمكن استخدامها.

الفرع الأول: مفهوم الاعتماد المستندي

« الاعتماد المستندي هو ترتيب مصرفي بين بنكين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب تعمل فيه البنوك مصدرة الاعتمادات المستندية بناءً على تعليمات عملائها، و تلتزم بموجبه البنوك القابلة له و المتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ أو أداء خدمة منصوص عليها بالاعتماد». (1)

يمكن تعريفه كذلك على انه « تعهد كتابي صادر من طرف بناءً على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها، يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين و لغاية اجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد». (2)

أيضاً يعرف الاعتماد المستندي على انه: « تعهد خطي يصدر من البنك فاتح الاعتماد بناءً على طلب عملية (المستورد) يتعمد بموجبه بدفع أو قبول سحويات أو كمبيالات مسحوبة من المستفيد ». (3)

استناداً لما سبق من تعاريف يمكن تعريف الاعتماد المستندي على انه: مكتوب تعمل فيه البنوك مصدرة الاعتمادات المستندية بناءً على تغلبات عملائها و يتكون من أربعة أطراف و هي:

- المستورد (المشتري): و هو الطرف الذي يتقدم إلى احد البنوك المحلية طالبا فتح الاعتماد.
- بنك المستورد: و قد يسمى بنك فاتح الاعتماد بطلب من المستورد لصالح المصدر.

(1) شاكر القزويني، مرجع سابق، ص: 10.

(2) احمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، دار النشر غير متوفرة، مصر، 1997، ص: 10.

(3) جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مكتب روعة مطباعة، مكان النشر غير متوفر، 2001، ص: 17.

- المصدر (البائع): و هو الذي فتح الاعتماد لصالحه.
- بنك المصدر: و هو البنك المراسل لإبلاغ المصدر على الاعتماد الذي فتح لصالحه.

الفرع الثاني: أنواع الاعتماد المستندي

هناك تقسيمات كثيرة للاعتمادات المستندية بحسب المستندية بحسب الغاية التي يهدف الأطراف إلى تحقيقها منها، و على أي حال سنتناول في هذا الفرع الأنواع الشائعة التالية من الاعتمادات المستندية: (1)

1/ الاعتماد القابل للإلغاء (القابل للنقض)

و هو الاعتماد الذي يجوز تعديله أو إلغائه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر و هذا النوع نادر الاستعمال حيث لم نجد قبولا في التطبيق العملي من قبول المصدرين لما يسببه لهم من أضرار و مخاطر.

2/ الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء)

هو الاعتماد الذي لا يمكن إلغائه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق و التراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف، و هذا النوع هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر أكثر ضمانا للمصدر.

3/ الاعتماد المؤبد (المعزز)

في الاعتماد المؤبد يضيف البنك المراسل في بلدية المصدر إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، و بالتالي يخطئ هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد و البنك المراسل في بلد المصدر).

4/ اعتماد الدفعة المقدمة (الشرط الأحمر)

يصدر هذا الاعتماد عن بنك المصدر، و يحتوي ضمن شروطه على أن يتم تقديم دفعات للمستفيد قبل قيامه بتسليم المستندات، و قد سمي هذا الاعتماد بالاعتماد ذو الشرط الأحمر كون شرط الدفع المقدم للمستفيد يظهر مكتوبا بالمداد الأحمر.

5/ الاعتماد الدوار

هو اعتماد يصدر عن البنك و يتضمن في شروطه إمكانية تجديده تلقائيا بنفس الشروط و المواصفات المطلوبة عند فتحه.

(1) فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك و قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص: 41-50

6/ الاعتماد المفتوح بقوة اعتماد آخر (الاعتماد الظهير)

يستعمل هذا الاعتماد في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا و ليس منتجا للبضاعة كان يكون مثلا وكيلًا للمنتج، و في هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانه الاعتماد الأول المبلغ له.

7/ اعتماد الدفع بالاطلاع

بموجب هذا النوع من الاعتمادات فان البنك المصدر أو البنك المعزز يلتزم بدفع قيمة الاعتماد لدى الاطلاع بمجرد تقديم المستفيد المستندات المطلوبة و المطابقة لبنود و شروط الاعتماد.

8/ اعتماد الدفع المؤجل

اعتماد الدفع المؤجل هو الاعتماد الذي يقوم فيه البنك بالعهد للمستفيد بدفع قيمة مستنداته في تاريخ معين بعد تقديمها أو بعد فترة معينة من تقديمها للبنك.

9/ اعتماد القبول: ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع، و يقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخا في وقت لاحق معلوم و المسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري (المستورد) و إما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد.

10/ الاعتماد القابل للتحويل

هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، و يستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد أول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة، و تتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين.

المطلب الثاني: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل و بعد فتح الاعتماد المستندي

-يقوم البنك عادة بوضع أنظمة و قوانين خاصة به حرصا على مصلحته الخاصة و لضمان سلامة سير الأعمال، يجب الأخذ بعين الاعتبار احتياطات واجب تنفيذها قبل و بعد فتح الاعتماد.

الفرع الأول: قبل فتح الاعتماد

قبل إجراء عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ مجموعة من الاحتياطات لضمان السير الحسن و يتمثل في: (1)

- يجب أن توصف البضاعة باختصار (النوعية، السعر، المواصفات... الخ
- على بنك المستفيد أن يعارض كل إجراء من شأنه فرص تفاصيل مبالغ فيها عند فتح الاعتماد، أو عند تعديله، هذا التوضيح مهم لأنه في غالب الأحيان يحاول المستورد تعقيد الأمور، لذا يجب على المصدر أيضا أن يكون يقضا لهذا الموضوع و عليه أن يطلب التبسيط في حالة التعقيد

- على بنك الإصدار التأكد من متانة الوضع المالي للمستورد، و السمعة التجارية التي يتمتع بها في السوق، إضافة لكل هذا يتعين على البنك التأكد من الشروط الموضوعية قبل فتح الاعتماد.
- شروط سياسية: متعلقة بالاستقرار السياسي في بلد الإصدار
- شروط اقتصادية: تشمل معرفة الوضع الاقتصادي لبلد الاستيراد.

الفرع الثاني: بعد فتح الاعتماد

- بعد إجراءات الفتح و أثناء انجاز عملية الاعتماد يجب اتخاذ الاحتياطات التالية: (2)
- على أساس القواعد الموحدة يمنح البنك الإصدار المدة الكافية لمراقبة المستندات التي على إثرها يقرر قبول أو رفض القيمة المالية للصفقة و تحدد هذه المدة من 5 أيام إلى 30 يوم.
- أن البنك غير مسؤول عن ضياع المستندات أي أن دوره يقتصر على الجانب التمويلي للعملية.
- بالنسبة لطلب التعديل يجب أن يتم بعد اتفاق الطرفين.
- عندما تستعمل العبارة "تقريبا" تتسامح البنوك في حال وجود فرق اقضاء 10% زيادة أو نقصان و عندما تستعمل العبارة "لا أكثر" و "لا أقل" فلا تتسامح إلا في حدود 5% زيادة أو نقصانا، و فيما يخص أجال إرسال البضاعة و استلامها، فإذا استعملت العبارة "حالا" أو "في اقرب الآجال" فإنها تعبير من طرف البنك 30 يوم، و إذا استعملت العبارة "يوم" فانه يتعامل في حدود 5 أيام.
- بالنسبة لوثيقة عدم الإرسال (3) لا تمنح إلا في حالة أن المصدر يتنازل نهائيا عن الدفع أو عن إظهار الوثائق المتعلقة بالبضاعة للدفع، هذا التنازل يجب إشعاره لدى البنك فاتح الاعتماد.

(1) احمد غنيم، مرجع سابق، ص: 26-27.

(2) محمد محمود فيمي، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية، بدون طبعة، طبع معهد الدراسات المصرفية، مكان النشر غير متوفر، 2000، ص: 23-24.

(3) وثيقة عدم الإرسال هي: وثيقة يرسلها المصدر لبنك المستورد عند تعذر إرسال المستندات الخاصة بالاعتماد المستندي

تعتبر معظم هذه الاحتياطات المتخذة كضمان للسير العادي لعملية الاعتماد المستندي لكن الشيء المهم يتمثل في اليقظة و الحرص من جميع الأطراف و الالتزام التام و الدقيق بنود الاتفاق.

المطلب الثالث: منافع و مخاطر الاعتماد المستندي

يؤدي الاعتماد دورا هاما في خدمة التجارة الدولية و تسهيل العلاقة بين المصدر و المستورد، فتعتبر هذه الوسيلة الأكثر ضمانا بمجرد المنافع التي تقدمها و في نفس الوقت تتعرض لمخاطر عديدة.

الفرع الأول: منافع الاعتماد المستندي

للاعتداع المستندي مجموعة من المنافع تتجلى فيما يلي: (1)

1/ التسهيلات التمويلية

و تتمثل أهمها في النقاط التالية:

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان و تلبية رغبة المصدر في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا.
- يساعد على تمويل معاملات مجددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد بالدفع المؤكد.

2/ تقديم الحماية القانونية

- يتم صياغة و تنظيم الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية و القرارات الإدارية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل و التي تتحقق من خلال:
- التشريعات القانونية السائدة في دولتي الطرفين.
- القانون المدني في بلدان التعامل.
- العرف و التقاليد السائدة و التي يعكسها القانون العام و الدستور في دول التعاقد .

3/ تسهيلات ائتمانية

- إن الاعتماد المستندي اضمن وسائل الدفع الدولية إذ يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية و هذا من خلال:
- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد و هذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما و كذلك المدة المتفق عليها في الاعتماد.
- أما بالنسبة للمستورد فان لا يقع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر و المذكور في صلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

- (1) سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الطبعة الثانية، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية، 2003، ص: 13-14.

الفرع الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي

يمكن إبراز مخاطر الاعتماد المستندي فيما يلي: (1)

1-/أخطار المستورد

- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، و تطابقها مع شروط العقد، أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص أو تلف.
- يمكن للمستورد كذلك استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة، الآجال المحددة... الخ)
- أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية، تكزن قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات، تتدهور هذه القيمة فيجد المستورد نفسه مجبرا على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها.
- خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب إتعاب إضافية.

2/أخطار المصدر

و يمكن تلخيصها فيما يلي:

- يمكن للمصدر أن يتعرض للمماطلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد، ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل، لذا يجب عليه أن يكون يقضا.
- رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.
- أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملية البلد.
- أخطار سياسية تتمثل في الحروب و التوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.

(1) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص: 23-24

المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي

وجد الاعتماد المستندي بغرض تسوية عقود البيع الدولية و توفير الأمن و الثقة لكل من المستورد و المصدر و يتضح من ذلك أن وجوده يضمن حقوق المتعاملين الدوليين، كما يضمن حقوق البنك فاتح الاعتماد، هذا ما جعل منه تقنية يمكنها تسوية التزامات ناشئة عن تنفيذه.

المطلب الأول: أطراف الاعتماد المستندي ووثائقه

يعتبر الاعتماد المستندي من الوسائل من الوسائل الهامة في نطاق التجارة الدولية، مما يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها في العقد المبرم بين المصدر و المستورد، و ترضى تحقيق ذلك فان الاعتماد المستندي يتم بين أطراف مختلفة تتعامل وفق جملة من الوثائق تسمى بالمستندات.

الفرع الأول: أطراف الاعتماد المستندي

تتمثل أطراف الاعتماد المستندي في ما يلي: (1)

1/البنك المصدر الاعتماد

قد يسمى بالبنك فاتح إذ يتولى هذا الأخير إصدار الاعتماد المستندي لصالح المصدر متعهدا بدفع قيمة الصفقة المبرمة بين المصدر و المستورد وفقا لشروط فتح الاعتماد المستندي، و يعتبر البنك المصدر للاعتماد بنكا للمستورد حيث يتعامل نيابة عنه، و يتولد عن قبول البنك فاتح الاعتماد لصالح عددا من المهام تخلصها في النقاط التالية:

- يتعين على البنك فاتح الاعتماد مراجعة الشروط و الضوابط الواردة في الاعتماد المستندي المقترحة للتأكد من أنها تتفق و تتطابق مع سياسات البنك و التنظيمات السائدة في بلد البنك فاتح الاعتماد.
- يتعين على البنك المصدر للاعتماد مراجعة تعليمات طالب الاعتماد المستندي و التأكد من أنها تتفق و تتطابق مع شروط العقد المبرم بين المصدر و المستورد.
- يتعين عليه إصدار خطاب الاعتماد (2) لصالح المصدر وفقا لشروط التعاقد المبرمة بين المصدر و المستورد.
- مراجعة المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد و أخطار المستورد بأي مخالفة قد تحدث في المستندات.

(1) جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص: 42-43.

(2) خطاب الاعتماد: هو الصك الذي يصدره البنك استجابة لطلب المستورد بإنشاء اعتماد محدد فيه حق المصدر و الشروط التي تسمح للحصول على هذا الحق.

2/ طالب الاعتماد المستورد

قد يسمى بالمشترى فهو يمثل الطرف الذي يتقدم إلى احد البنوك المحلية طالب فتح اعتماد لإتمام الصفقة التجارية التي تمت بينه و بين المصدر، و وفقا للاتفاق بين المستورد و البنك فاتح الاعتماد، تقع على المستورد عدة التزامات من بينها ما يلي:

- دفع التامين النقدي اللازم لفتح الاعتماد.
- دفع قيمة المسحوبات وفقا للشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي.
- الالتزام بدفع العمولات و الفوائد التي يتم الاتفاق عليها مع البنك.

3/المصدر(المستفيد)

و قد يكون المصدر شخص طبيعي أو شركة... الخ في جميع الحالات فان الاعتماد المستندي متمثلا في خطاب الاعتماد قد يصدر باسم المستفيد مباشرة أو احد البنوك العاملة في بلده، و بصفة عامة فان المصدر تقع عليه العديد من الالتزامات من أهمها ما يلي: (1)

- التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي
- التأكد من أنواع الاعتماد المستندي، شروطه و ضوابطه مقبولة و ممكنة.
- التأكد من أن مواصفات البضاعة الواردة في الاعتماد تتماشى مع ما تم الاتفاق عليه في العقد المبرم مع المستورد، و يجب كذلك أن يتأكد بنفسه أن اسم شركته و عنوانه كما هو وارد بالاعتماد.

4/البنك مبلغ الاعتماد(المعزز، المؤكد)

و في حالات معينة قد يظهر البنك المعزز كأحد الأطراف الرئيسية في الاعتماد و يتحقق ذلك عندما تكون شروط التعاقد بين الطرفين تتطلب تعزيز الاعتماد، و في مثل هذه الظروف فان الاعتماد سوف يتضمن هذا الشرط صراحة، و يتوجب على البنك مصدر الاعتماد إبلاغ البنك المراسل في بلد المصدر بإضافة تعزيره، فيصبح البنك مبلغ الاعتماد ملتزما ب:

- مراجعة المستندات المطلوبة المقدمة من طرف المصدر
- الدفع للمصدر قيمة المبلغ المتفق عليه.

الفرع الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

للاعتدال المستندي وثائق خاصة به نذكر أهمها:

1-المستندات الأساسية

هناك مستندات ضرورية خاصة بهذه التقنية و التي تعتبر كضمان لنجاحها و التي هي: (2)

(1) فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص: 105.

(2) محمد محمود فيمي، مرجع سابق، ص: 92-93.

1-أ: الفاتورة التجارية

تعتبر الفاتورة التجارية من المستندات الضرورية التي تخص الاعتماد السندي، حيث أنها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المستورد و المصدر، و هي الوثيقة الأساسية الأولى بما لها من أهمية، فهي تبين نوعية البضاعة المتفق عليها و كل ما يتعلق بها، كما تعتبر الفاتورة التجارية وصل بين العقد التجاري و التعليمات التي ينص عليها خطاب الاعتماد.

1-ب- سند الشحن (بوليصة الشحن)

هي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة لصالح المستورد حيث يعترف فيها بان البضاعة قد سلمت لنقلها و يجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول اسمي الأطراف مثل الشركة الناقلة، تاريخ الشحن.

1-ج- شهادة التامين (بوليصة التامين)

و هي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، و تصدر من طرف شركات التامين و هذا حسب طلب المستورد، و هنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن و يأخذ شهادة التامين.

2-المستندات الثانوية: بعد التعرض إلى المستندات السابقة هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف و نجد منها: (1)

2-أ- شهادة المنشأ: هي وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة) و يمكن أن يذكر اسم و عنوان المصنع.

2-ب- شهادة صحية

تفيد هذه الوثيقة على أن البضاعة خالية من الأمراض و تصدرها من جهات متخصصة.

2-ج- شهادة التحليل: هي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة حيث يقوم بتحليل و فحص عينات من البضاعة خاصة عندما يكون تركيب المواد فيها مهم مثل الأدوية

(1) عاشور كتوش، دور الاعتماد السندي في التجارة الخارجية، مداخلة في الملتقى الدولي حول أساسيات التمويل و أثرها على المؤسسات النامية، جامعة بسكرة، أيام، 21، 22 نوفمبر 2006، ص: 01.

2-د- وثائق جمركية

إذا نص في الاعتماد تقديم هذه الشهادات دون وضع شروط مهينة في كيفية الحصول عليها فان البنك يقبل هذه الشهادات المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه.

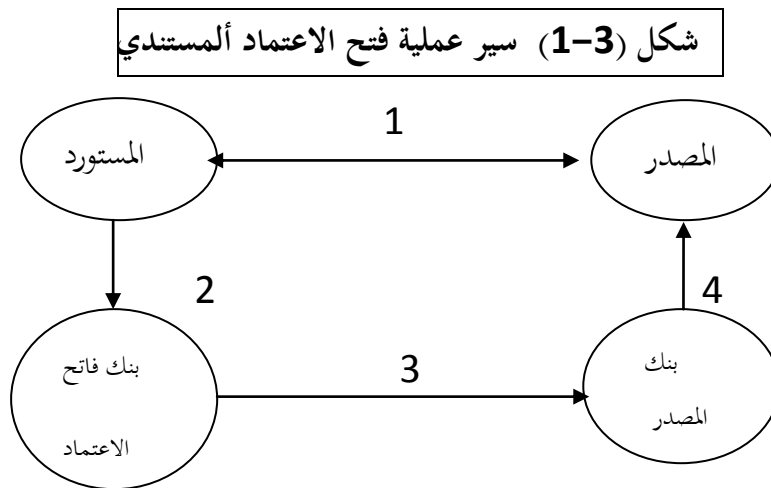
2-و: شهادة التصريح بالتصدير: تبين هذه الشهادة بان البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية.

المطلب الثاني: مراحل تحقيق الاعتماد المستندي

تستند عملية الاعتماد المستندي بالأساس إلى عقد أو تبادل تجاري بين مستورد و مصدر، هذا ما يعرف بعقد البيع، أي أن عملية الاعتماد المستندي هي عبارة عن حلقة (1).

الفرع الأول: مرحلة الإنشاء و الفتح

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد و هذا بعد الاتفاق مع المصدر، و لفتح الاعتماد يجب على المستورد أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفوقا بالمستندات المطلوبة، و هذا الطلب يكون على شكل استمارة (الملحق رقم 01) يقدمها له البنك للمأها، حيث تحمل بيانات توفر كافة الشروط و المعلومات اللازمة عن المستورد المصدر و البضاعة المراد استيرادها، و عندما يقوم البنك بالتحقق عن صحة التوقيع و أيضا المستندات المطلوبة، يقوم البنك بفتح الاعتماد و يبلغ البنك المصدر بذلك و هذا الأخير يقوم بدوره بإشعار المصدر بأنه تم فتح الاعتماد لصالحه، و فيما يلي مخطط يوضح ذلك.



المصدر: قطاف زهرة، مرجع سابق، ص: 112.

(1) قطاف زهرة، دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاديات المالية و البنوك، في العلوم الاقتصادية، البويرة،

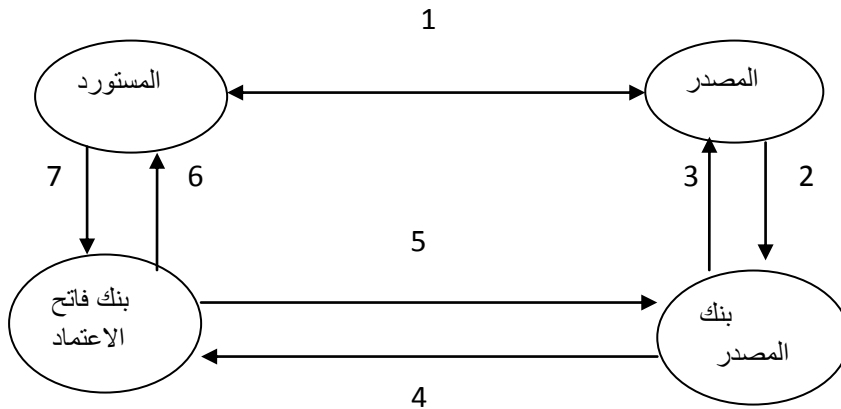
من المخطط يتوضح انه يتم سير عملية فتح الاعتماد من خلال الخطوات التالية:

- (1) الاتفاق على شروط التسليم و الدفع في شكل عقد تجاري ما بين المستورد و المصدر.
- (2) قيام المستورد بطلب فتح الاعتماد لصالح المصدر.
- (3) إشعار البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر بنك المصدر.
- (4) إشعار بنك المصدر بفتح الاعتماد لصالحه.

الفرع الثاني: تسوية الاعتماد المستندي

بعد الاستعراض السابق لمرحلة فتح الاعتماد و إنشائه، و بعد الفحص الدقيق لكافة المستندات المقدمة يتم بعد ذلك تسوية المدفوعات اللازمة لتنفيذ هذا الاعتماد، أي بدءا من إرسال البضاعة إلى غاية التسوية المالية و التي تختلف على حساب نوع و شكل الاعتماد المتفق عليه، و المخطط التالي يوضح عملية تسوية المدفوعات.

شكل (3-2) عملية تسوية المدفوعات (الاعتماد المستندي)



المصدر: قطاق زهرة، مرجع سابق، ص: 114.

من المخطط أعلاه يمكن شرح خطوات تسوية المدفوعات كالآتي:

- (1) تنفيذ شروط إرسال و شحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري و يقابلها استلام المصدر او الشاحن سنبداً لشحن من الناقل.
- (2) يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة إلى بنكه (بنك المصدر).
- (3) بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر يقوم بالدفع للمصدر قيمة الصفقة.

- (4) يقوم بنك المصدر بإرسال تلك المستندات إلى بنك فاتح الاعتماد.
- (5) يقوم بنك فاتح الاعتماد و بعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي و ذلك لبنك المصدر.
- (6) يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال و تسليم المستندات إلى المستورد.
- (7) يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد و بالطريقة السابق الاتفاق عليها.

المطلب الثالث: مسؤولية البنوك في نطاق الاعتماد المستندي

من خلال استقراء نصوص إصدار الغرفة التجارية رقم 500 لسنة 1993 تتجلى المسؤوليات التي تقع على عاتق البنوك اتجاه بعضها البعض، و مسؤوليات اتجاه المستندات المقدمة بالإضافة إلى مسؤوليات اتجاه العملاء.

الفرع الأول: التنظيم القانوني للاعتماد المستندي

أثير جدل كبير في الفقه القانوني حول الطبيعة القانونية للاعتماد، و مرد ذلك التزام البنك في هذا الاعتماد في مواجهة المستفيد دون أي علاقة قانونية بينهما، فتعددت تلك النظريات الفقهية المكيفة هذا الالتزام، فصلها كالتالي: (1)

1- نظرية الكفالة

مؤدي هذه النظرية أن البنك الذي يفتح اعتمادا قطيعا لصالح البائع يصير كفيلا للمشتري و يؤكد ذلك دفع قيمة البضاعة بشرط أن يكون البائع قد نفذ التزامه صحيحا.

و قد وجه الكثير من النقد لهذه الفكرة و ابرز ما ينقصها أن الكفالة عقد تابع للالتزام الأصلي موضوع الكفالة أما الاعتماد المستندي فهو عقد مستقل عن عقد البيع موضوع فتح الاعتماد.

2- نظرية الإنابة

مفاد هذه النظرية أن أساس التزام البنك مرده إنابة الأمر إياه في الوفاء للمستفيد نيابة قاصرة يمكن معها البنك على الأمر إذا لم يقع الوفاء من البنك، غير أن هذه الفكرة لم تسلم هي أيضا من نقد، و مما قيل في حقها أن الإنابة لا تتعدى إلا بتوافر رضا الأطراف الثلاث، أما الاعتماد فالمستفيد ليس مباشرا فيه بحيث لا يلزم لانعقاده رضاه.

(1) محمد محمود فيمي، مرجع سابق، ص: 113-114.

3- نظرية الاشتراط لمصلحة الغير

ذهب بعض الباحثين إلى أن جميع النظريات في هذا الباب عجزت عن تفسير استقلال التزام البنك، و يرى بعضهم أن التزام البنك في الاعتماد المستندي يرد مصدره في كونه تصرفاً قانونياً مجرداً مستنداً فيه إلى الأعراف التجارية، يرى على هذا الاتجاه بأنه العرف آخر ما يلجأ إليه لتفسير المستندات القانونية، بينما يذهب إلى ترجيح فكرة الاشتراط لمصلحة الغير ذلك لأن عملية الاعتماد المستندي لا ينطبق عليها إلا وصف واحد هو الاشتراك لمصلحة الغير، فهو الشكل القانوني الذي ينعقد بإرادة طرفين و يرتب حق لغيرها دون أن يشترك هذا الغير في إبرام التصرف، و لكن يكون له رفض الحق الناشئ منه احتراماً لحريته الشخصية، فلا تدخل ذمته حقوق رغباً عنه، و تنطبق فكرة الاشتراط لمصلحة الغير على الاعتماد نجد أن الأمر (المشترط) يشترط مع البنك المنشئ (المتعهد) حق للمستفيد، فالأمر المشترط تعاقد باسمه هو لا باسم المستفيد، ذاته دون أن يمر هذا الحق بذمة المشتري أو المتعهد، و يحقق المشتري بهذا العقد مصلحة مادية ظاهرة هي الوفاء بدينه، و تسهيل حصوله على بضاعته، و يعاب على هذا الرأي أن التزام البنك تجاه المستفيد له، كما انه لا يآثر بالعلاقة بين البنك و العميل (المشترط) بل عن خطاب الاعتماد الصادر عن البنك.

الفرع الثاني: مسؤولية البنوك تجاه بعضها البعض

إن مسؤولية البنك عندما يتلقى تعليمات ناقصة أو غامضة تتعلق بتبليغ اعتماد أو تعديل اعتماد تبدى بإبلاغه تلك المعلومات إلى المستفيد للعلم فقط دون أي مسؤولية عليه، يكون الأخطار المبدئي الذي يرسله البنك للمستفيد واضحاً، محدداً و صريحاً و لا توجد أي مسؤولية على البنك مبلغ الاعتماد، و على هذا الأخير أن يقوم بإبلاغ البنك فاتح الاعتماد بالإجراء الذي حدث و يطلب منه تزويده بالمعلومات اللازمة، و من ناحية أخرى فان البنك فاتح الاعتماد تقع عليه مسؤولية تزويد مراسله بالمعلومات المطلوبة دون تأخير(1)

الفرع الثالث: مسؤولية البنوك اتجاه العملاء

إن مسؤولية البنك تجاه العميل فيها يخص هذه الناحية تنحصر في مهمتين

(1) المادة 12 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية 1993 المتعلقة بالأعراف الدولية الموحدة لتنظيم الاعتمادات المستندية

رئيسيتين، يجب أن يقوم بهما البنك كي ينفذ التزامه تجاه العميل، فالعميل عندما يقوم بطلب فتح الاعتماد، فإن من أحكام شروط هذا العقد أن يقوم البنك بفحص المستندات التي يقوم المستفيد إلى البنك المكلف أو البنك المصدر إذا كانت شروط الاعتماد تتطلب ذلك، و الواجب الثاني الذي يقع على البنك بعد استلام المستندات و فحصها هو أن يقوم بنقلها للعميل، و ذلك لان هذه المستندات تمثل البضاعة، و لا يمكن للعميل الأمر أن يتصرف بالبضاعة إلا إذا حصل على المستندات الممثلة لها. (1)

الفرع الرابع: مسؤولية البنوك اتجاه المستندات المقدمة

تقع على مختلف البنوك أطراف الاعتماد المستندي مسؤولية الفحص الدقيق لجميع المستندات المقدمة و التأكد من المطابقة الظاهرية لها لشروط الاعتماد المستندي ووفقا للمعايير و القواعد المصرفية الدولية، و أي تناقض في المستندات يجعلها غير مطابقة لشروط الاعتماد بالإضافة لذلك يتعين إلا يتعدى فترة فحص المستندات سبعة أيام.

أما بالنسبة لمسؤولية البنوك عن نقل الرسائل أو نتائج القوة القاهرة فإنها لا تتحمل أي مسؤولية أو التزام أو ضياع أي مراسلات أو مستندات تكون في طريقها بين أطراف معينة، و لا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية عن الأخطاء الناجمة عن الترجمة أو تفسير المصطلحات الفنية، و تحتفظ بحقها في إبلاغ شروط الاعتماد كما هي دون ترجمة.

بالإضافة إلى ذلك لا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية فيما يتعلق بالنتائج المترتبة على انقطاع سير أعمالها بسبب حوادث القضاء و القدر أو ظروف أخرى متعلقة بالاستقرار المني.

و فيما يتعلق بأي اعتماد ينتهي اجله خلال مدة انقطاع سير العمل لا تقوم البنوك عند استئناف نشاطها بالدفع في تاريخ الاستحقاق أو قبول مسحوبات المستفيد أو تداول المستندات تحت الاعتماد ما لم يرد لها تحويل صريح للقيام بذلك. (2)

(1) المادة 18 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية 1993 المتعلقة بالأعراف الدولية الموحدة المتعلقة بتنظيم الاعتمادات المستندية.

(2) المادة 19 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية 1993 المتعلقة بالأعراف الدولية الموحدة المتعلقة بتنظيم الاعتمادات المستندية.

المبحث الثالث: علاقة الاعتماد المستندي بالتحصيل المستندي

نظرا للدور الهام الذي تلعبه التجارة الخارجية للدول و المجتمعات في التنمية الاقتصادية وجدت عدة تقنيات التي تتدخل بها البنك لحل كل التعقيدات باعتبارها أداة دفع للتجارة الدولية نحو الازدهار، و من أهم هذه التقنيات التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: مفهوم التحصيل المستندي و أنواعه

تكتسب عمليات التحصيل المستندي أهمية بالغة في عمليات التجارة الدولية نظرا لما يتسم به من اعتبارات السرعة و المرونة و الثقة و انخفاض تكلفتها و كذلك استحابتها لطبيعة العمل التجاري الدولي.

الفرع الأول: تعريف التحصيل

« التحصيل المستندي هو قيام البنك بتحصيل القيمة المبنية في السندات المسلمة إليه الخاصة بعمليات التبادل التجاري مثل سندات شحن البضائع المصدرة إليه من بنك آخر مراسل له». (1)

كما عرف انه: « تقنية دفع من خلالها يقوم المصدر و هذا بعد إرساله البضاعة التي هي محل التعاقد بتقديمه إلى البنك المستندات التي اتفق عليها مع المستورد مقابل الدفع أو قبول ورقة تجارية». (2)

و استنادا لما سبق يمكن تعريف التحصيل المستندي على انه: تلقى بنك ما أمرا من مصدر البضائع أو الخدمات بان تحويل مستندات الشحن أي مستورد في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات و يتكون من أربعة أطراف المتمثلة فيما يلي:

- الأمر (البائع، المصدر): هو الذي يقوم بتقديم المستندات الخاصة بعملية التحصيل إلى بنكه.
- المشتري (المستورد): هو الطرف الذي تقوم إليه مستندات التحصيل للدفع أو القبول.
- البنك المكلف بالتحصيل: هو المكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقا لأوامر بنك البائع.
- بنك البائع (بنك الإشعار): يستبدل المستندات من قبل البائع، و يقوم بدوره و بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل.

(1) أحمد غنيم، مرجع سابق، ص: 152.

(2) فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص: 13.

الفرع الثاني: أنواع التحصيل المستندي

يمكن أن نميز بين نوعين أساسيين من التحصيل المستندي وهما: (1)

1-المستندات مقابل الدفع في هذا النوع يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات و لكن مقابل

أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا للبضاعة

2-مستندات مقابل القبول

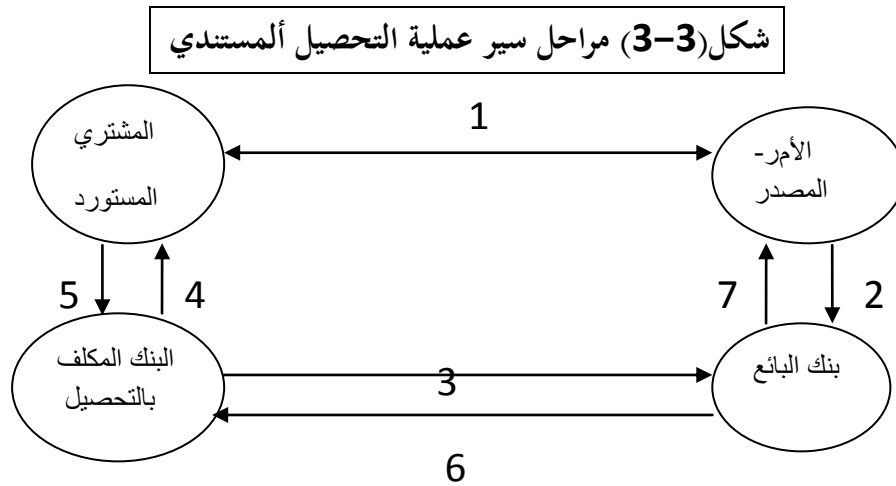
حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات و لكن ذلك لا يتم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة عليه و تسمح هذه الطريقة للمورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

المطلب الثاني: آلية سير عملية التحصيل المستندي

ينشأ التحصيل المستندي استجابة لكل ما يشغل ذهن المصدر و المستورد و كذلك لتحقيق حاجيات التامين لهما، فالأول ضد خطر عدم التسديد و الثاني ضد عدم استلام البضاعة.

الفرع الأول: مراحل سير عملية التحصيل المستندي

تمر عملية التحصيل المستندي بخطوات يمكن تلخيص مراحل سير هذه العملية خلال المخطط التالي: (2)



المصدر: قطاف زهرة، مرجع سابق، ص: 97.

- (1) الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 101-102.

(2) قطاف زهرة، مرجع سابق، ص: 98-99.

من المخطط أعلاه يمكن شرح خطوات عملية سير التحصيل المستندي كالتالي:

- (1)- قيام المصدر و المستورد بعملية المفاوضات و الاتصالات بشأن الإشعار عن منتجات معينة لعرض الأسعار و التوصل إلى اتفاق نهائي بينهما يتم ترجمته في فاتورة تجارية بها كل الشروط المتفق عليها.
- (2)- يتم تجهيز البضاعة المطلوبة للشحن و تقديم الوثائق إلى بنك البائع مع كافة الشروط مرفقة بأمر التحصيل.
- (3) إرسال مستندات مصحوبة بالتعليمات الواجبة التنفيذ في بلد المستورد إلى بنك البائع.
- (4)-البنك المكلف بالتحصيل يعرض المستندات على المستورد.
- (5)-استلام المستندات و دفع قيمتها أو قبولها.
- (6)- يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل قيمة أو إرسال المستندات الدالة على قبول المستندات التحصيل إلى البنك المكلف بالتحصيل.
- (7)-إذا كان الدفع فان البنك المكلف بالتحصيل يحول للبنك الذي يحول لهذا الأخير، أما إذا كان القبول فان البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإرسال الفتحة لبنك البائع الذي يحتفظ بها إلى غاية الاستحقاق.

المطلب الثالث: المقارنة بين الاعتماد و التحصيل المستندي

كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي تقنيين من تقنيات الدفع في تمويل التجارة الدولية، كونها بضمان من البنك لكن يختلفان في بعض الأوجه.

و الجدول الموالي يبين المقارنة بين الاعتماد و التحصيل المستنديين.

جدول يوضح المقارنة بين الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي

جدول (1-3)

التحصيل المستندي	الاعتماد المستندي	الأطراف
- الأمر (البائع، المصدر) - المشتري (المسحوب عليه، المستورد) - بنك البائع (بنك الإشعار) - بنك المكلف بالتحصيل	- المستورد (طالب الاعتماد) - البنك المصدر للاعتماد. - المصدر (المستفيد). - البنك مبلغ الاعتماد.	

الأنواع	<p>- الاعتماد القابل للإلغاء، القطعي، المؤبد، الدفعة المقدمة (الشرط الأحمر) الدوار، الظهير، الدفع بالاطلاع، القبول القابل للتحويل.</p>	<p>- المستندات مقابل دفع قيمتها. - مستندات مقابل قبولها.</p>
<p>الالتزامات</p>	<p>1-التزامات طالب الاعتماد - الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كلياً أو جزئياً. - الوفاء بقيمة العمولات و المصاريف و الرسوم الخاصة بالاعتماد. - قبول و سحب مستندات الشحن التي ترد مطابقة تماماً للشروط. 2-التزامات البنك فاتح الاعتماد. - وخص مستندات شحن التي ترد على قوة الاعتماد بما يحفظ حقوق عملاءه. -الالتزام بتسليم المستندات إلى عملية الأمر بفتح الاعتماد. 3-التزامات البنك المبلغ الاعتماد. -مراعاة السرعة و الثقة في إبلاغ المستفيد من الاعتماد بتفاصيله و شروطه. -أن يبذل مدة محدودة في فحص مستندات الشحن للتأكد منها مطابقتها لشروط الاعتماد. 4-التزامات المستفيد من الاعتماد. -التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي. -التأكد من أن نوع الاعتماد المستندي و شروطه و مقبولة و ممكنة.</p>	<p>1-البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل و لا تنسحب مسؤوليتها إلى فحص المستندات ذاتها. 2-البنوك ليست مسؤولة على تصرفات الأطراف الأخرى. 3-البنوك ليست مسؤولة على شكل أو كفاية أو دقة أو أصالة أو الحجة القانونية لأي مستند. 4-البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة.</p>

المصدر : عبد الرحمان، التمويل البنكي للتجارة الدولية، مذكرة ماستر، تخصص تجارة ولوجستيك أورو متوسطي

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة مستغانم، 2010-2011، ص:77-78.

و منه يمكن استنتاج أوجه التشابه و أوجه الاختلاف.

-أوجه التشابه

- كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي تقنيتين دفع من التقنيات الدولية.
- كل منهما يشترط فيهما أربعة أطراف (المشتري، بنك المشتري، البائع، بنك البائع).
- كل منهما يتعرضان لمخاطر و يحققان منافع (السلفة الذكر).

-أوجه الاختلاف

- التحصيل المستندي وسيلة دفع مستندي بسيطة لا تستعمل كثيرا لكونها لا تحتوي على ضمانات كثيرة و أكيدة.
- التحصيل المستندي مستدل عن العقود التجارية.
- البنوك ملزمة بالتصرف بنية مسنة مع التدخل عقلاي أي أنهم غير مسؤولين على ما يترتب من نتائج في حالة الضياع إلا إذا كانت البنوك هي نفسها قامت بالخطأ على الاعتماد المستندي.
- التحصيل المستندي يضمن للبائع، من أحسن من فاتورة بسيطة لكن اقل ضمانا من الاعتماد المستندي.
- وسيلة اقل ضمان من الاعتماد المستندي، حيث نعتمد على الثقة بين المتعاملين.
- وسيلة دفع دولية تسهل عملية تبادل السلع و الخدمات و هي تقنية جديدة، و الوسيلة الأكثر استعمالا في المبادلات التجارية الدولية بعد الاعتماد المستندي.

من خلال ما تطرقنا إليه في هذا الفصل تبين أن كل من الاعتماد المستندي و التحصيل هما من أهم الوسائل المعتمدة في العصر الحديث في مجال التجارة الدولية و مساعدة على إتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة، إذ من دولهما يصعب، و قد يستحيل إتمام آلاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية.

و تبرز أهمية هاتين التقنيتين كونهما وسيلتين دفع من جهة و تمويل من جهة أخرى إذ تساعد على تسوية العملية التعاقدية التجارية بين المصدر و المستورد إضافة إلى منحها الآمال لكلا الطرفين عن طريق الوساطة البنكية و هي معتمدة من طرف الغرفة التجارية الدولية حيث خصصت له جملة من القواعد و الأعراف الموحدة لتنظيمها و تسهيل التعامل بها.

تمهيد

تقوم عمليات استيراد البضاعة أو تصديرها على علاقات بين أطراف معنويين أو طبيعيين، لا يعلم كل منهما ظروف الطرف الآخر لبعدها المسافة بين المتعاقدين، و لهذا يجب أن تتم العملية من خلال وساطة البنوك.

كما تختلف طرق وسائل الدفع في التجارة الخارجية التي يتم بموجبها لتسديد أثمان السلع و الخدمات باختلاف المنطقة الجغرافية التي يقيم البائع و المشتري و كذا اختلاف العملة محل الدفع، و ذلك عن طريق وسائل الدفع تعتمد على مدى معرفة المصدر بالمستورد و مدى الثقة المتبادلة بينهما.

في هذا الفصل سوف نتبادل مفاهيم عامة حول البنوك مبرزين كيفية تمويلها للتجارة الخارجية، ثم نتطرق إلى دور الضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية.

المبحث الأول : أساسيات حول البنوك

مما لا شك فيه أن أي وحدة إنتاجية من الوحدات العاملة في قطاع الأعمال سواء كانت مؤسسة فردية أو شركة أشخاص أو مؤسسة خاصة أو عامة، فهي تحتاج إلى موارد مالية تفوق إمكانياتها وقدراتها الذاتية، و تكون بذلك بحاجة إلى وسيلة لتمويل هذه العمليات و النشاطات و بناء على ذلك يمكن اعتبار البنوك بأنواعها المختلفة المصدر الأساسي لتمويل هذه المؤسسات.

و لقد عرفت هذه البنوك تطورا هاما عبر التاريخ و قد مس هذا التطور كل الجوانب، كل ذلك أدى إلى بروز وظائف جديدة بالنسبة للبنوك تماشيا مع هذه التطورات و مواكبة لمتطلبات العصر.

المطلب الأول : مفهوم البنك و نشأته

تقوم البنوك بدور أساسي في تطوير الاقتصاد، حيث تقدم خدمات مالية لا يمكن للاقتصاد الاستغناء عنها.

الفرع الأول : نبذة تاريخية حول البنك

إن أصل كلمة Banque هي الكلمة الإيطالية Banco و يقصد بها المنضدة التي يتم فيها عد و تبادل العملات، ثم أصبحت فيما بعد تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة و تجري فيها المتاجرة بالنقود، أما بالعربية فيقال صرف صارف و اصرف الدنانير بمعنى بدلها بدراهم أو دنانير سواها، و الصرفي هو بيع النقود المالية التي تتعاطى الاقتراض و القرض.(1)

لقد عرفت البنوك في الآونة الأخيرة تطورا مذهلا حتى أصبح من الصعب اليوم إعطاء تعريف جامع مانع للمصرف التجاري، و يرجع ذلك لأسباب عدة هامها تنوع هياكل مؤسسة القرض، و كذا تنوع نشاطها البنكي، كما يرجع ذلك إلى اشتراك بعض المنشآت المالية في تؤوليه خدمة أو مجموعة من الخدمات التي تؤوليها المصاريف.(2)

(1) محمد سعيد سلطان، إدارة البنوك، بدون طبعة، الدار الجامعية للصناعة و النشر، الإسكندرية، 1993، ص : 93.

(2) إسماعيل محمد هاشم، مذكرة في النقود و البنوك، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، مكان النشر غير متوفر، 2003، ص : 45.

الفرع الثاني : تعريف البنك

فقد تعددت مفاهيم البنوك و اختلفت، إذ نذكر منها مايلي :

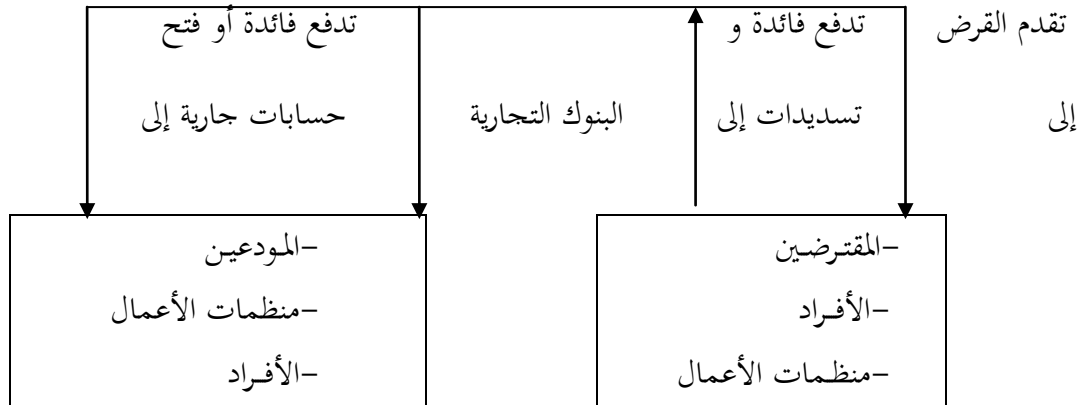
حيث يعرفه الاقتصاديون على أن « عبارة عن مؤسسة نقدية تقبل الأموال من اللذين لديهم فائض عن احتياجاتهم، و بذلك تكون مدينة لهم بقيمتها، و تقوم بتقديمها إلى اللذين هم بحاجة إليها و عليه فالبنك يحفظ النقود و الأموال من الأشخاص و يتقاضى أجرا عن هذه الخدمة، و يقدمها للذين يطلبونها». (1).

أيضا يعرف البنك على أنه : « منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين، وفق أسس معينة، أو استثمارها في أوراق مالية محددة». (2).

و من هذه التعاريف يمكن استخلاص تعريف آخر، حيث يعرف البنك على انه :

« مؤسسة تتعامل بالائتمان و الدين فهي تقوم بقبول الودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محددة و تزاوّل عمليات التمويل الداخلي و الخارجي». (3) و الشكل الموالي يساهم في اجتماع مفهوم البنك كوسيط مالي.

شكل (1-2) : البنك كوسيط مالي



المصدر : يعدل بخراز فريدة، مرجع سابق، ص : 73.

(1) فريدة الصعن، المصرف و الأعمال المصرفية، الطبعة الأولى، المصليب للنشر و التوزيع، مكان النشر غير متوفر 1989، ص : 13.

(2) يعدل بخراز فريدة، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص : 62.

(3) شاكر القرويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص : 24.

و عليه يمكن تعريف البنك على انه : مؤسسة مالية بين طرفين، صاحب الفائض العجز.

المطلب الثاني : أنواع البنوك

يتكون الجهاز المصرفي في أي مجموع من عدد من المصاريف تختلف وفق لتخصصها و الدور الذي تؤديه في المجتمع، فتعددت بتعدد أنواع أعمالها المصرفية، و بتعدد الأنظمة الخاضعة لها.

الفرع الأول : البنوك المركزية

البنك المركزي يطلق عليه بنك البنوك لكونه يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية و تحقيق الرقابة، تمنحه الحكومات سلطات الإصدار و سلطة السيطرة على البنوك الموجودة باختلاف أنواعها، تأسس البنك المركزي الجزائري بالقانون رقم 144/62 بتاريخ 13 ديسمبر 1962. (1)

الفرع الثاني : البنوك التجارية

تعرف على أنها تلك المنشآت المالية التي تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو الآجال المحددة، و تزاوّل عمليات التمويل الداخلي و الخارجي عند الطلب، كما تباشر عمليات تنمية الادخار و الاستثمار المالي في الداخل و الخارج و المساهمة في إنشاء المشروعات في عمليات مصرفية و تجارية و مالية طبقا للأوضاع التي يقررها البنك المركزي. (2)

الفرع الثالث : البنوك المتخصصة.

هي بنوك تتخصص في تمويل نشاط اقتصادي معين و من ابرز أنواعها، البنوك الصناعية، الزراعية و العقارية، و تقوم هذه البنوك بتشغيل مواردها في قروض يغلب عليها أن تكون طويلة الأجل، أما مواردها فإنها تستقيها من رأس المال البنك و من السندات و القروض العادية التي تصدرها و ليست الودائع كما هو الحال في البنوك التجارية. (3)

(1) القانون رقم 62-144 الصادر في 13/12/1962 المتضمن بإنشاء البنك المركزي الجزائري.

(2) أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك تقليدية الماضي و الكترونية الحاضر، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية، الإسكندرية، 2007، ص : 17.

(3) عبد الله بن احمد الطيار، البنوك الإسلامية بين النظرية و التطبيق، الطبعة الثانية، دار الوطن، مكان النشر غير متوفر، 1994، ص : 40.

4- بنوك الاستثمار و الأعمال : هي البنوك التي تعتمد بشكل رئيسي على أموالها الخاصة بالإضافة إلى الودائع لأجل في قيامها بالإعمال التي أنشئت من أجلها، و من أهم هذه الأعمال تقديم القروض طويلة الأجل للمشروعات أو المساهمة في إغراض الاستثمار. (1)

المطلب الثالث : وظائف البنك و أهدافه

يلعب البنك دورا أساسيا و فعالا على مستوى النشاط الاقتصادي و المالي للمتعاملين، كما له من وظائف و أهداف جمة.

الفرع الأول : وظائف البنك : تتمثل وظائف البنك فيما يلي : (2)

- قبول الودائع و تنمية الادخار :

تقوم البنوك التجارية بصفة معتادة بقبول ودائع الأفراد و الهيئات التي تدفع عند الطلب أو بناء على أخطار مسبق أو بعد انتهاء اجل محدد

تقتصر وظيفة البنك التجاري على مجرد قبول ودائع يقدمها الأفراد و الهيئات و الحصول على فوائد بمجرد الحصول عليها.

- مزاوله عملية التمويل الداخلي و الخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية و ذلك من خلال الادخار و قبول الودائع قصيرة الأجل لكي تستخدم هذه الودائع في عمليات التمويل الداخلي و الخارجي خاصة تمويل عمليات التجارة الخارجية كما لها من أهمية و دور بارز في استعمال خطة التنمية الاقتصادية.

- تقديم الخدمات المصرفية :

حيث تنافس البنوك التجارية في تنويع الخدمات التي تقدمها لعملائها، في تبسيط إجراءات حصول العملاء على هذه الخدمات.

الفرع الثاني : أهداف البنوك

تستهدف البنوك بتأديتها لوظائفها المختلفة و التي تتمحور حول وظيفة الوساطة

(1) لكل علل، دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، تخصص تجارة و اللوجيستيك الأورو متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة المدية، 2006-2007، ص : 42-43.

(2) زياد رمضان، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، مكان النشر غير موجود، 2000، ص : 10-11.

المالية إلى تحقيق أهدافها العامة و التي يمكن إجمالها فيما يلي :

1-هدف الربحية و يسعى المصرف من خلاله لتحقيق هدف زيادة قيمة إرباح مالكية عن طريق تحقيق أرباح ملائمة و توزيعها عليهم بعد الاحتفاظ بجزء منها على شكل احتياطات إجبارية و اختيارية، و مخصصات متنوعة و أرباح غير معدة للتوزيع، و لتحقيق هذه الأهداف للحصول على أرباح من طرف المصرف لا بد عليه أن يوظف الأموال التي حصل عليها من المصادر المختلفة، و أن يخفض نفقاته و التكاليف، لان الإرباح هي الفرق بين الإيرادات الإجمالية و النفقات الكلية.(1)

2-هدف الأمان

يتجلى ذلك من خلال تطبيق نشاطات و سياسات آمنة، أي تجنب البنك الحوادث العارضة التي قد تهدد مركزه المالي، و يتحقق كدخله طبيعة لتحقيق هذه السيولة و كفاءة بناء إدارة محفظة القروض، و مجمل القرارات الإستراتيجية التي تتخذها إدارة البنك في تسيير مجريات العمل بالبنك.(2)

3-هدف السيولة

و يقصد بسيولة القرض إمكانية تحويله إلى نقد في موعد استحقاق و يهتم في مجال دراسة موقف سيولة القرض بتقسيم رأس المال المتداول و مدى كفايته لمواجهة احتياطات المنشأة، فالعجز فيه يجعلها غير قادرة على رد القرض.(3)

4-هدف الحصة السوقية

و الحصة تعني نصيب البنك من حجم السوق المصرفي، فلا يمكن أنجاز الأهداف الإستراتيجية دون إستراتيجية فعالة للتسويق، يستطيع البنك من خلالها مواجهة المنافسة القائمة في السوق، و تدعيم حصته السوقية. إن هناك حاجات قائمة لا تشبعها المنتجات المصرفية المعروضة داخل السوق و من ثمة يمكن للبنك دراسة إمكانية تقديم منتجات مصرفية جديدة أو تطويرها.(4)

(1) محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، بدون طبعة، دار المناهج للنشر، عمان، 2006، ص : 38.

(2) مرجع نفسه، ص : 39.

(3) أحمد بن الصمد، إدارة القروض المصرفية من خلال التحكم في خطر عدم التسديد، رسالة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و التسيير، تخصص مالية، الجزائر، دفعة 2000، ص : 64.

(4) زياد رمضان، مرجع سابق، ص : 34.

المبحث الثاني : أساسيات تمويل التجارة الخارجية

يتطلب التطور الكبير لحجم التجارة الخارجية و الذي استغرق عقود طويلة، و الحاجة إلى إيجاد آليات لضمان حقوق المصدرين و المسؤولين معاً، و قد كانت البنوك التجارية هي الوسيط الذي يمكنه أن يلعب الدور في تمويل التجارة الخارجية بين مختلف دول العالم.

المطلب الأول : مفهوم التمويل و أهميته

تعتبر وظيفة التمويل من الوظائف البالغة الأهمية و ذلك لما توفره من أموال لازمة لتغطية نفقات المشاريع المختلفة بقدر حاجتها المطلوبة.

الفرع الأول : مفهوم التمويل

تعددت تعارف التمويل، و التي يمكن ذكر أهمها فيما يلي :

التمويل بالمفهوم التقليدي يُعرف على أنه : «البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الأموال و تقييم تلك الطرق و الحصول على المزيج الأفضل من بينها بشكل يُناسب كمية و نوعية احتياجات و التزامات المؤسسة المالية ، أما من جانب المفهوم الاقتصادي فهو : الإمداد بالأموال وقت الحاجة لجميع القطاعات سواء عامة أو خاصة».(1)

كما يعرف على أنه : «توفير النقود في الوقت المناسب أي في الوقت التي تكون فيه المؤسسة في أمس الحاجة إلى الأموال».(2)

و نقصد بالتمويل المصرفي في التجارة الخارجية : « توفير موارد مالية مناسبة بأسعار فائدة متميزة، و يتضمن توفير التمويل اللازم، ضرورة العمل على توفير نوعين من التمويل، تمويل متوسط و طويل الأجل للاستثمارات الجديدة، و تمويل قصير الأجل لتمويل النشاط القائم».(3)

(1) حسن الخموندي، المؤسسات الاقتصادية، بدون طبعة، دار النهضة، لبنان، 1990، ص : 98.

(2) محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، بدون طبعة، دار الفكر العربي، القاهرة، 1992، ص : 06.

(3) شاكر القزويني، مرجع سابق، ص: 113.

و منه يمكن تعريف التمويل على انه : البحث على السبل المناسبة للحصول على الأموال.

الفرع الثاني : أهمية تمويل التجارة الخارجية

يعد تمويل التجارة الخارجية من الانشغالات الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين، نظرا لما تكتسبه من أهمية في العمليات التسويقية، حيث أدت الحاجة إلى التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري، و رغبة المستورد في الدفع إلى وجود أنواع مختلفة من الائتمان قصير، متوسط و طويل الأجل.

و تهدف سياسة التوسع في تقديم الائتمان المصدر، توفير السيولة اللازمة له لشراء خدمات و مستلزمات إنتاجية لازمة لعمليات الإنتاج بغرض التصدير، حيث تتولى عامة البنوك التجارية إما عقود الائتمان قصير الأجل (6 أشهر)، إما عقود طويلة الأجل (من سنة إلى 5 سنوات)، و قد أدت المنافسة في الأسواق الدولية إلى الاتجاه نحو إعطاء مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي، فلم تعد المنافسة قاصرة على الأسعار و الجودة، بل أصبحت التسهيلات في الدفع، احد أهم عناصر التسويق الخارجي و مع إعطاء تسهيلات في الدفع للاحتفاظ بالأسواق الخارجية. (1)

المطلب الثاني : شروط التمويل و مخاطره

للمستثمر أهداف أساسية منها الحصول على فوائد كبيرة تفوق تكاليف الاستثمار، و هو ما لا يحقق الا بالمرور عبر عمليات مالية تكون متبوعة بشروط و مهددة لمخاطر.

الفرع الأول : شروط التمويل

للمويل شروط يتم بمقتضاها، و تتضمن سلامته و فعاليته و تمكن من بلوغ الأهداف المرجوة. (2)

- يجب أن يحدد المبلغ اللازم للاستثمار أو المشروع بدقة.
- حساب المردودية التقديرية للمشروع و يجب أن تكون المردودية أكبر من تكلفة الاستثمار.
- شروط عامة مرتبطة بمتطلبات رأس مال العامل ربما تكون أكثر الشروط شيوعا في اتفاقيات القروض و الهدف

(1) علي الطاهر، الإصلاحات الحديثة للجهاز المصرفي، رسالة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص نقد، مالية، بنوك، جامعة الجزائر، 2000، ص: 62.

(2) شاكر القزويني، مرجع سابق، ص : 114-115.

من هذا القيد هو حفظ مركز الشركة من قدرتها على رد القرض، و غالباً ما تطلب البنوك أن لا يقل الحد الأدنى لرأس المال العمل عن هذا المبلغ.

- تحقيق ضمان شامل للقروض فقد يحتوي عقد القرض شروط كيفية استخدام القرض، حيث يضمن للبنك عدم صرف الأموال المقترضة في أغراض غير تلك التي منح القرض على أساسها.

الفرع الثاني : مخاطر تمويل التجارة الخارجية

للمستثمر أهداف أساسية منها الحصول على فوائد كبيرة تفوق تكاليف الاستثمار و هو يتحقق إلا بالمرور عبر عمليات مالية تكون صعبة بسبب المخاطر المختلفة التي قد تحدث أثناء القيام بعمليات التمويل و من أهمها ما يلي : (1)

1/ مخاطر حسب الزمن و التي تتمثل في

1-أ : مخاطر الصنع : و تنجم أثناء عملية الصنع أي عند انجاز الطلبية و قبل عملية التسليم، فقد يحدث انقطاع

أو توقف عن الصنع و ذلك لأسباب تقنية أو مالية.

1-ب : مخاطر اقتصادية : و يظهر خلال فترة التصنيع و هي ناتجة عن ارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد الذي

يزعم عليه تحملها نتيجة ارتفاعها.

2/ مخاطر حسب طبيعتها.

تصنف المخاطر حسب طبيعتها كالتالي :

2-أ : الأخطار السياسية : و هي احتمال حدوث أزمات بين المتعاملين أو التغيير في الحكومات منها الحروب و

الانقلابات العسكرية، كل هذا يؤدي إلى خلق مشاكل فيما يخص لتسوية القروض.

2-ب : أخطار تجارية : و هي عدم توفر السيولة للمشتري أو عدم دفعه للمستحقات في الآجال المحددة أو كذلك

عدم استقرار الحالة المدنية بالإضافة إلى مخاطر تتعلق بعملية تصريف البضائع.

3/ المخاطر المالية (مخاطر سعر الصرف)

يمكن تحليل المخاطر المالية على مستويين :

3-أ : يلعب سعر الصرف التوازن بين الواردات و الصادرات أي في الميزان

(1) احمد بن الصمد، مرجع سابق، ص : 13-17.

التجاري، و تؤثر سياسته على الواردات من حيث الطلب عليها و العملات المتاحة لتمويلها، و يؤدي التخفيض في العملة في اغلب الأحيان إلى زيادة الواردات، مما يتوقع المستوردين المواطنين ارتفاع جديد في الإشعار، و نقص الصادرات لاستفادة من فارق سعر الصرف بسبب انتظار المستوردين الأجانب تخفيض جديد في العملة.

3-ب: على الصادرات : على الخزينة و المؤسسة المصدرة إتباع إستراتيجية التغطية ضد مخاطر الصرف المتعلقة بالصادرات، و من المعروف أن عملية التصدير تستلزم أموالاً طائلة، فهي غالباً ما تكون معنية من قبول التحويلات البنكية، و من المؤكد في حالة تلقي الصعوبات في إتمام العملية التصديرية فان الممول الذي مول هذه العملية سيتعرض لمخاطر مالية قد تؤثر على توازنه المالي.

4/ مخاطر عدم تسديد أقساط القروض المقدمة للعملاء.

و تتجلى فيما يلي : (1)

- مخاطر الاستثمار : و المتمثلة في انخفاض أسعار الأسهم و السندات الموجودة في محفظة الاستثمار العائد إلى البنك.

- مخاطر السرقة و الاختلاس.

- مخاطر التذبذب في أسعار الفائدة.

و أخيراً ما يمكن قوله حول المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية هو أنها متعددة و متفرقة و محتمل وقوعها في أي لحظة ممكنة، لذا يجب على المتعاملين اخذ الاحتياطات اللازمة قبل و أثناء و بعد مختلف العمليات و منه يمكن تلخيص أهم المخاطر في الجدول التالي :

(1) محمد توفيق ماضي، مرجع سابق، ص : 102.

جدول (2-1) :

أهم مخاطر تمويل التجارة الخارجية

نوع المخاطر	إنشغالات المصدر	إنشغالات المستورد
خطر التموين	المستورد يقوم بإلغاء أو إدخال تغييرات على الطلبة	المصدر لا يريد أو لا يمكنه تنفيذ العقد التجاري سواء لأسباب تقنية أو مالية لأسباب أخرى
خطر عدم الدفع	المصدر لا يرغب في إرجاع أو تعويض التسبيقات أو الأقسام	المستورد لا يريد أو لا يمكنه أن يدفع
خطر الصرف	تراجع العملة التي يتم بها لدفع مقارنة	ارتفاع قيمة العملة التي يتم مقارنة بعملة المستورد
خطر التحويل	الدفعات لا يمكن تحقيقها في العملة المعنية	الدفعات المضمونة أو تسديد الأقساط المدفوعة غير ممكن
خطر سياسي، اقتصادي	أحداث اقتصادية أو سياسية تمنع المصدر من تنفيذ العقد	أحداث اقتصادية أو سياسية تمنع المستورد من تنفيذ العقد

المصدر : محمد توفيق ماضي، مرجع سابق، ص: 60.

المطلب الثالث : طرق تمويل التجارة الخارجية

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

الفرع الأول : طرق تمويل التجارة الخارجية

تنقسم طرق تمويل التجارة الخارجية إلى طريقتين، و تتمثل كالآتي : (1)

1- تمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية بغرض تحقيق الصفقات الخاصة بتبادل السلع و الخدمات مع الخارج، من اجل تسهيل هذه العمليات و البحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية، هناك نوعين رئيسيين من أدوات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية.

1-أ : إجراءات تمويل البحث :

تتخذ إجراءات تمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية :

- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير : يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، و تسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، و يخص هذا النوع من تمويل الصادرات التي تمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد 18 شهرا كحد أقصى.
- التسيقات بالعملة الصعبة : يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنهم ان تطلب من البنك القيام بتنسيق بالعملة الصعبة، و بهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، و تقوم المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة طالما ستحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

(1) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص : 113.

-عملية تحويل الفاتورة : تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها المؤسسة التي تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين، و ضمان حسن القيام بذلك، و بهذا تحل محل المصدر في الدائنية، و تبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطاء الناجمة عن احتمالات عدم التسديد.

1-ب : إجراءات النوع و القرض

يختلف هذا النوع من التمويل عن سابقه في كونه يبين صفة الدفع و صفة القرض في أن واحد، و هي تعتبر من الميزات الأساسية لتمويل التجارة الخارجية، و بهذا الصدد تصادفنا آليتين نذكرها :

-خصم الكمبيالة المستندة : و هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، و تتمثل في التكاليف التي يحصل عليها، بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، و هذا النوع من القرض لا يخلو من المخاطر مثل القروض العادية و أهمها ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد و مدى قدرته على التسديد.

-الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي سنتطرق إليهما بالتفصيل في الفصل الموالي.

2-تمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية :

يختص هذا النوع من التمويل تلك العمليات التي تفوق عادة 18 شهرا و يتضمن أشكالا أهمها :

2-أ : قرض المشتري

هو عبارة عن آلية يقوم بموجها بنك معين أو مجموعة من بنوك البلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، و بلعب المصدر دور الوسيط بين البنك و المستورد.

2-ب : قرض المصدر

يعني قيام البنك بمنع قرض للمصدر لتمويل صادراته، لكن هذا القرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (القرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد.

في حقيقة الأمر تقدم الدراسة الإستراتيجية و التحليل المالي للمؤسسة التي تطلب القرض معلومات ثمنية عن هذه المؤسسة، تسمح للبنك بتقييم وضعيتها و إمكانياتها المالية و بناء على هذا التقرير يقرر البنك فيما إذا كان يقبل منح القرض أو يمتنع عن ذلك.

المطلب الأول : المراحل التي يمر بها البنك من اجل القيام بعملة التمويل

الفرع الأول : المراحل التي يمر بها البنك من اجل القيام بعملية التمويل

حتى يقوم البنك بعملية التمويل يمر عبر المراحل التالية. (1)

1-دراسة الميزانية

عند تلقي البنك طلب التمويل في بداية الأمر يقوم بدراسة أولية للتعريف على المشروع المقترح و تنفيذه و السلع و الخدمات التي ستجني من هذا المشروع و خصائصه و المؤهلات و الإجراءات القائمة على المشروع، كما يجب معرفة ما إذا كان هناك سوق ملائمة (نوعية الإنتاج، سعر البيع... الخ) و هكذا يتوصل البنك إلى القرار بشأن التسيير في مراحل الدراسة.

2-اتخاذ القرار بالتمويل

بعد التأكد من اكتمال الملف شكليا و قانونيا و علاقة المؤسسة بطلب القرض، و كذا تحليله المالي يتم، القيام بزيادة مبدئية للمؤسسة أو من طالب القرض.

يمكن للطرف الذي قام بالدراسة أن يصرح بالحقيقة و ذلك بعد اتخاذ القرار سواء كان رفضا أو قبولا، البنك هو المكان الذي يتجه إليه طالب القرض في أول الأمر، ليستفسر عن الإجراءات و الخطوات التي يمر بها كما يصرح لهذه المصلحة بنشاطه و ما الغرض من هذا القرض، و يكون الرد من طرف المؤسسة بوضع الملف لديها، يتضمن كل الأجوبة و الأسئلة بين الأخصائيين في هذا البنك، و بعدها ترفع الدراسة الأولية من البنك إلى المديرية الجهوية التي تقوم بدراسة أخرى لهذا الملف، و ترفع بدورها إلى المصلحة العليا، و هنا يكون القرار الأخير

(1) عقيل جاسم عبد الله، النقود و المصاريف، بدون الطبعة، دار المجد اللاوي، عمان، 1999، ص: 117-118.

3- صرف التمويل

عند الاتفاق النهائي حول منح القرض من طرف البنك تأتي المرحلة التي توضح فيها الإجراءات بالعقد و يحدد طرفي العقد، كما يوضح المبلغ بدقة و هذا بالأرقام و الأحرف دون الغض عن معرفة تاريخ استحقاقه سواء طويلا، متوسط أو قصير الأجل إلى جانب تحديد نسبة الفائدة. (1)

4- متابعة المشروع

من اجل الاطمئنان و حسن سير المشروع، يجب أن توضح خطة موضوعية و محكمة لهذا العمل، فنجد البنك يمارس حقه بمتابعة التنفيذ، كما له الحق في المطالبة بالتقديرات و البيانات، و هذا من اجل إثبات و اكتشاف الصعوبات و المخاطر التي قد تواجهها في حالة ما إذا حدثن، و بذلك يمكن للبنك أن يتفاوض في حلها، بهدف حماية أمواله سواء بالتفاوض أو عن طريق القانون. (2)

5- تحصيل القرض

وفقا للشروط التي وضعت مسبقا نجد البنك يتابع سداد الأقساط بالتفاوض و فوائده، و في حالة مخالفة المفترض الوفاء بالتزاماته و هذا ليس بمحض إدارته، فيمكن للبنك منحه مهلة أخرى أي يمدد تاريخ الاستحقاق لأجل آخر، و ذلك في غضون 15 يوم، أما في حالة عدم الوفاء بالدين بتعمد أو لأسباب أخرى يتدخل البنك بوسائل قانونية و هذا لحماية أمواله. (3)

(1) ضياء مجيد، اقتصاديات النقود و البنوك، الطبعة الأولى، مؤسسة شباب الجامعة، مكان النشر غير متوفر، 2008، ص: 93.

(2) أمال موثري، تسيير القروض البنكية قصيرة الأجل، رسالة الماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الخلفة، 2001-2002 ص: 102.

(3) مرجع نفسه، ص: 103.

يتطلب التطور الكبير لحجم التجارة الخارجية و الذي استغرق عقودا طويلة، ضرورة إيجاد آليات لضمان حقوق المصدرين و المستوردين معا، و قد كانت البنوك التجارية هي الوسيط الذي يمكنه أن يلعب الدور في تمويل التجارة الخارجية بين مختلف دول العالم.

الفرع الأول : تعريف الضمان البنكي

يقصد بالضمان البنكي : " ذلك الالتزام الذي يأخذه البنك على عاتقه بالدفع في حالة عدم قدرة المورد على تطبيق بنود العقد اتجاه المشتري". (1)

عرف كذلك الضمان البنكي على انه : " عبارة عن تعهد يصدر من البنك بناء على طلب عميل له (الأمر) بدفع مبلغ قابل للتعيين لشخص آخر (المستفيد دون قيد أو شرط". (2)

و استنادا إلى ما سبق يمكن تعريف الضمان البنكي بأنه : تعهد يأخذه البنك على عاتقه بالدفع في حالة عدم قدرة المورد على تطبيق شروط العقد اتجاه المشتري.

الفرع الثاني : أنواع الضمانات

لكي يؤمن البنك نتائج المخاطر المرافقة لعملية القرض فانه يلجا إلى طلب ضمانات، فهذه الأخيرة تكون مقابل قروض لأنها تعتبر مدعمة لثقة البنك في عمله.

1- الضمانات الشخصية

هي ضمانات تتعلق بالشخصية المعنوية أو الطبيعية، تتركز على التعهد و الذي يعيدون الأشخاص بتسديد المدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق، يتطلب هذا النوع من الضمانات تدخل شخص ثالث للقيام بدور الضامن، و يمكن تمييز نوعين من الضمانات : (3)

(1) بغداد بن عودة، أهمية الضمانات البنكية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة الماستر، تخصص تجارة و لوجيستيك أورو متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية، التجارة و علوم التسيير، جامعة مستغانم، 2010-2011، ص : 56.

(2) ضياء مجيد، مرجع سابق، ص 103.

(3) الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص : 168-169.

1-أ: الكفالة: هي أن يلتزم شخص آخر بتسديد الدائن في حالة عسر المدين باعتباره كفيلا بهذا الأخير، أي أن عقد الكفالة يكون بين الدائن و الشخص الثالث يتعهد لصالح المدين.

1-ب: الضمان الاحتياطي: له نفس المفعول كعقد الكفالة، و يعتبر كضمان لتسديد دين لكنه متعلق بضمان التسديد لورقة تجارية مثل: الخصم.

2- الضمانات الحقيقية

تتمثل في أصول ترهن يقدمها المفترض للبنك لضمان حالة عدم تسديد ديونه في الوقت المحدد مقابل القرض المفتوح و تتمثل في عقارات أو منقولات، و تتمثل الضمانات الحقيقية في: (1)

- 1-2- الرهن الحيازي:** هو عقد يقوم من خلاله الدائن أو الشخص آخر لصالح المدين برهن الأموال المنقولة و الخاصة به ضمانا لأموال الدائن في حالة عدم تسديده في تاريخ الاستحقاق، و تتمثل الأموال المنقولة التي يمكن أن تكون كرهن للدائن في الوسائل التجهيزات، احتجاز السيارات... الخ كما أن للدائن حقوق يتمتع بها من خلال هذا الرهن و هي:
- حق الأولوية (الأفضلية): و هو أن الدائن له حق الأولوية لتسديد ديونه قبل الدائنين الآخرين.
 - حق المتابعة: أي أن المدين في حالة ما إذا أراد تغيير المرهون فالدائن له حق التمسك أو تغيير الفاصل كذلك.
 - حق البيع: في حالة عدم تسديد المدين لديونه فانه الدائن له حق بيع الأصول المنقولة المرهونة.
 - حق الحجز: هو الحق يمنحه القانون للدائن بحجز الأصول المرهونة كضمان في حالة تسديد المدين لديونه إلى غاية حصول الدائن على أمواله التي هي لدين المدين.

2-ب: الرهن الرسمي أو العقاري

هو عقد يكتسب به الدائن حق عينيا على عقار لوفاء دينه يكون له، بمقتضاه ان ينقسم على الدائنين التاليين في مرتبة استيفاء حق من ثمة ذلك، حيث يتم تسجيله في السجل التجاري مع بقاءه بيد صاحب المدين و هذا الضمان استحقاق الدين، و يمنع من استعماله و التصرف فيه إلا بعد تسديد ما عليه من دين.

(1) محمد شريقي، مرجع سابق، ص: 34-35.

الفرع الثالث: ضمان تمويل التجارة الخارجية

يمكن تقسيم ضمانات تمويل التجارة الخارجية إلى:

1-الضمانات الأساسية

هي ضمانات كثيرة الاستعمال و ذات أهمية رئيسية في المعاملات ذات الحجم الكبير و المرتبطة خاصة بالتجارة الخارجية و منها: (1)

1-أ: الضمانات الثانوية

هي ضمانات رئيسية لكنها قليلة الاستعمال و الانتشار، يمكن تلخيصها فيما يلي:

أولاً: ضمان قبول مؤقت

و هو مطلوب للمؤسسات المحلية و التي تفضل إدخال سلعة أو تجهيزات إلى التراب الوطني في إطار عقود واجب تنفيذها محليا و هذا للسماح لهم بعدم دفع الحقوق و المرسوم الجمركية.

ثانياً: ضمانات التكفل أو التعهد

هذا الضمان مطلوب في إطار مناقصة دولية هدفه ضمان المشتري المحتمل لإمضاء عقد حسب الشروط من طرف المتعهد الملزم في المناقصة.

1-ب: الضمان الاحتياطي

عبارة عن كافلات بضمانات القبول أو الوفاء، يقدمه شخص طبيعي أو معنوي عن احد ملزميه بورقة تجارية، و ينقسم إلى مايلي.

(1) خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار المناهج عمان، الأردن، 2000، ص: 160.

أولاً: ضمان استرجاع التسبيق

في التعاملات التجارية عادة ما يدفع المشتري لمورده مبلغ معين من المال كتسبيق المورد لتغطية النفقات الأولية، و لوجود الثقة وجد الضمان البنكي لكي يلتزم البنك بدفع أو إعادة التسبيق.

ثانياً: ضمان التنفيذ الجيد للعملية

يطلب المشتري من مورده أن يقدم له ضمان يتعهد فيه بان يقوم بتنفيذ الصفقة حسب الاتفاق المبرم بينهما، هذا الضمان يحرره بنك المورد بحيث يتعهد فيه بالتزام دفع مبلغ جزائي ب 5% إلى 15% من مبلغ الصفقة، و هذا في حالة سوء تنفيذ العملية، و تنتهي مدته عند نهاية التنفيذ للعقد، فهدف هذا الضمان البنكي هو تأمين الأطراف التجارية.

المطلب الثالث : تقنيات وسائل الدفع الدولية

تهدف معاملة التسوية في التجارة الخارجية إلى تقليص المدة الزمنية التي تتم من خلالها عملية الوفاء بالالتزامات و التبادل، و هناك عدة أشكال لتسوية المعاملات التي تتم في إطار التجارة الخارجية بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين.

الفرع الأول: التسوية نقدا

و تسمى كذلك الدفع تحت الطب و تحتوي على ثلاثة وسائل و هي: (1)

1-الدفع نقدا (الدفع الفوري)

و هو الوسيلة الأكثر بساطة في الوفاء بالالتزامات، تتطلب حضور كل من المستورد(المشتري) و المصدر(البائع) و هي وسيلة تخص المبالغ الضئيلة، و تستعمل في تسوية الصفقات بين متعاملين تربطهم الثقة في التعامل.

(1) سليمان ناصر، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص: 112-113.

يعرف حسب المفهوم الاقتصادي بأنه صك بمبلغ معين يحمل اسم صاحبه، يمنحه البنك للمسافرين، يستعمله السياح لأنه اضمن من حمل النقود التي قد تتعرض للضياع و هو قابل للصرف في مختلف أنحاء الوطن.

3- بطاقة القرض

ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، تطورت لكونها تجنب أصحابها من نقل السيولة الكبيرة، كما أنها توفر الأمان لصاحبها و للمستفيد، و قد جعلت التطورات التكنولوجية من بطاقة القرض وسيلة الدفع الأكثر ضمانا لكل التحويلات المالية.

الفرع الثاني: التسوية عن طريق الشيكات

1- مفهوم الشيك

يستعمل كأداة دولية مرتبط بتنظيمات الصرف، و هو عبارة عن وسيلة دفع بطيئة نوعا ما، حيث يصدر من طرف المستورد ثم يرسل إلى المصدر الذي يعيده إلى بنكه و يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص، الساحب (صاحب الحساب) و المسحوب عليه (البنك) و المستفيد (1)

2- أشكال الشيك

و ينقسم إلى نوعين و هما: (2)

2-أ- الشيك البنكي: هو شيك يصدر من طرف البنك يأمر من المستورد، حيث يلتزم هذا البنك بالدفع لصالح المصدر الأجنبي بالعملة الصعبة أو المحلية، حتى و إن لم يحصل على قيمة الشيك من زبونه، فهو يمثل ضمانا للدفع لكونه يصدر من طرف البنك.

(1) شاكر القزويني، مرجع سابق، ص: 36.

(2) محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق، ص: 82.

2-ب- شيك المؤسسة: هو شيك محرر من طرف المستورد الذي يعطي بموجبه الأمر لبنكه بالدفع للمصدر مقابل تقديم هذا الشيك.

3-أنواع الشيك

للشيك أنواع نذكر أهمها(1).

3-أ-الشيك المعتمد (المؤكد)

هو شيك يعتمد على البنك لصالح المسحوب عليه و ذلك بوضع توقيع عليه، أو ترتيب على ذلك الأمر قيام بنك المستورد بتجميد الرصيد خلال الفترة القانونية لتقديم الشيك، و يكون ضمان تسديد من البنك المسحوب عليه، عندئذ يوقع البنك لكي يجمد جزء من الرصيد الساحب مقابل قيمة الشيك حين تسديد مبلغه (سبب التجميد هو المحافظة على سمعة البنك)

3-ب-الشيك المؤشر

يدل على حقيقة الرصيد المصرفي في تاريخ أمام الصفقة، بمعنى أن البنك يشهد بان المبلغ الموجود حق عنده في الوقت الذي قدم فيه الشيك، و إن سحب المبلغ في الدقيقة نفسها، أي أن البنك لا يقوم إلا بإثبات الرصيد دون تجميده.

3-ج- الشيك المسطر

هو الشيك الذي يتضمن خطين متوازيين بينهما فراغ، و الحكمة منهما تنبيه المسحوب عليه إلى ضرورة أن يكون المستفيد من الشيك فردا عاديا و يجب عليه تطهير الشيك أو توكيله إلى احد البنوك الذي يتقدم بدوره للمسحوب عليه للوفاء بقيمته.

الفرع الثالث: التسوية عن طريق التحويلات

سوف ندرج في هذا العنصر المعلومات الضرورية عنه، أنواعه و مختلف المعلومات المتعلقة به.

(1) سليمان ناصر، مرجع سابق، ص: 18.

هي الطريقة البنكية أكثر استعمالاً على الصعيد الخارجي، و هذا نظراً لسهولة استعمالها و سرعتها في الدفع، تتمثل في أمر صادر على المستورد لبنكه بدفع و تحويل مبلغ الصفقة إلى حساب المصدر مباشرة، و هي العملية التي من خلالها يتم تحويل مبلغ من حساب لآخر، و تسمح هذه العملية بتحويل مبالغ ضخمة بأكثر سرعة. (1)

2-أنواع التحويلات

عموماً هناك أربعة طرق تمكن البنك من تحويل المبالغ إلى بنك آخر: (2)

2-أ-التحويلات عن طريق البريد

بعد إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد باستعمال الحوالة البريدية، ففي هذه الحالة يقوم بملاً استمارة توضح كل المعلومات المتعلقة بالمصدر أمر تحويل المبلغ المحدد حسب العقد و إرسال هذا الأمر إلى بنك المصدر.

2-ب-التحويلات البنكية

هي طريقة أحسن من الطريقة الأولى فهي عملية بسيطة لا تحتاج إلى التعقيد، تتم باستعمال الحوالة البنكية، و هذا النوع من الحوالة هو عبارة عن وثيقة بواسطتها أن يحصل المصدر من خلالها على مستحقاته عن طريق بنكه.

2-ج- التحويل عن طريق التلكس

هي طريقة تسمح ببيع الوقت، حيث يتحصل المصدر على قيمة السلعة المتفق عليها في أسرع وقت و بصفة مؤكدة لان التعامل يتم بين البنوك غير أن هذه الطريقة لا تخلو من العيوب و المتمثلة فيما يلي:

(1) لكل علال، مرجع سابق، ص: 51.

(2) محمد سعيد سلطان، مرجع سابق، ص: 102.

- إمكانية الأخطاء في الرقم، مما يؤدي إلى تحويل المبلغ إلى مكان آخر غير المكان المقصود.
- الأخطاء المتعلقة بالجهة المراد الإرسال إليها و العنوان.

- الأخطاء المتعلقة بالمعلومات الخاصة بالبضاعة المدونة في العقد

2-3- التحويل عن طريق سويفت: Swift

إن وسائل الاتصال الكلاسيكية بريد، تللكس... الخ) لا تكفي لشروط سرعة التنفيذ و السرية و الضمان التي يجب أن يتواجد في الصفقة التجارية، و نظرا للبطء الذي تتميز به هذه التحويلات نشأت شبكة جديدة هدفها تحسن عمليات الدفع العالمية، و هي شبكة دولية مقرها " بروكسل" تأسست في 03 ماي 1973 من طرف 15 بلد و ساهم في إنشائها 239 بلد من أمريكا، كندا، أوروبا.

و هي ليست وسيلة دفع في حد ذاتها، لكنها تعتبر شبكة إعلامية خاصة بالاتصالات من اجل الاستعمال الداخلي بين البنوك في حالة التحويل، تعمل على الإعلام الآلي ووسائل اتصال أخرى منها الأقمار الصناعية. و قد ضمنت سنة 1984 أكثر من 1100 عضو، حيث توسعت إلى 3000 دولة هدفها الرئيسي تسهيل و تطوير الدفع الدولي للعلاقات البنكية، تحتوي شبكة السويفت على 3 مستويات سير و هي:

- البنك مع حاسوبه.

- إشهار بوصل التحويل.

- مركز الاتصال.

كل رسالة إشعار منقولة بواسطة سويفت لها رموز (أي رمز خاص بها) سرية لكل مستعمل، بحيث تحتوي على اسم المرسل و المرسل إليه في أولها، مرفوقة بنوع العملية المطلوبة و مختلف المعلومات الضرورية فيها، و بالتالي يتم سير هذه العملية على النحو التالي: (1)

- يطلب المشتري من بنكه الأمر بالتحويل.

- يقوم بنك المشتري بعملية التحويل إلى بنك البائع عن طريق السويفت.

- عندما تصل القيمة عند البنك البائع يقوم هذا الأخير بإبلاغ البائع و إشعار بوصل التحويل.

(1) عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة نهضة الشرق، جامعة القاهرة، مصر، 1977، ص:30.

- مميزات وسليبات سويفت: Swift

رغم أن السويفت في استعمال له مميزات إلا أنه له سلبيات: (1)

أولاً: المميزات

- الضمان: وسيلة سويقت مجهزة ببرنامج متطورة و يتمكن من تصحيح الأخطاء، كما أن الشبكة محمية ضد الجوسسة.
- السرعة: أسرع من وسائل الاتصال الكلاسيكية خاصة للحالات الطارئة و المبالغ الهامة، حيث يكون سرعة التحويل بسرعة 20 دقيقة في حالة عادية و 5 دقائق في حالة مستعجلة.
- التكلفة: رسالة سويقت اقل تكلفة بالنسبة للمراسلين المرتبطين بالشبكة.

ثانياً: السلبيات

- خطر التزوير و عدم الفهم الجيد للوسائل و هذا يؤدي إلى العرقلة في السرعة.
- خطر عدم التحويل.
- يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة من سويقت و ذلك كما سيأتي بيانه في الفصل الموالي.

الفرع الرابع: التسوية عن طريق الأوراق التجارية

يندرج في هذا العنصر ما يلي: (2)

1- أ- التعريف بالورقة التجارية

- الورقة التجارية محررة بتعهد بمقتضاه شخص يأمر شخص آخر بأداء مبلغ من النقود في زمان و مكان معينين، و هي ورقة دين قابلة للتداول بالتطهير، إذ تقوم بدور هام في الحياة الاقتصادية ككل فهي تؤدي الوظائف التالية:
- تعتبر أداة لنقل النقود.
 - هي أداة وفاء تقوم في التعامل مقام النقود.
 - تعتبر أداة ائتمان للحصول على الأموال اللازمة لتنمية المعاملات الجارية.

1- ب- أنواع الأوراق التجارية

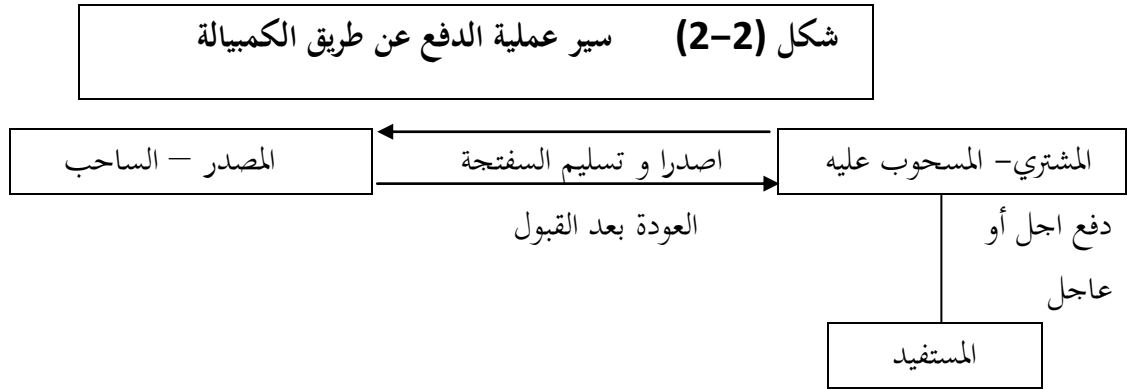
أهم الأوراق التجارية التي تتعامل بها البنوك هي: الكمبيالة و السند لأمر:

(1) الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 43.

(2) المرجع نفسه، ص: 118.

هي أقدم الأوراق التجارية نشأة، و تعرف كذلك ب "السفينة" و هي محرر بمقتضاه يأمر الساحب المسحوب عليه بدفع مبلغ معين بتاريخ معين إلى المستفيد، و هي وسيلة لسداد دين أو دفع قيمة معينة من شخص لأخر تفترض وجود ثلاثة أشخاص:

الساحب، المسحوب إليه و المستفيد، و بعبارة أخرى الكمبيالة: هي محرر يعطي المصدر بموجبه الأمر للمستورد بدفع مبلغ معين، المستفيد من هذا الدفع هو في الغالب المصدر نفسه، و يمكنه احد الأطراف الثلاثة المبينة في الكمبيالة. و في هذه الفرضية الأخيرة تشكل الكمبيالة سند دين أمر بالدفع لأجل القرض الممنوع من طرف المصدر يمكن للكمبيالة أن تخصم لدى بنك تجاري و أن يعاد خصمها لدى البنك المركزي بشرط أن يتم قبولها من طرف المستورد، و يمكن شرح سير عملية السفينة حسب المخطط التالي:



المصدر: شاكر القزويني، مرجع سابق، ص: 118.

و للكمبيالة عدة أنواع نذكر منها: (1)

- السفينة العادية: عند تسليم البضاعة عادة ما يسلم المورد السفينة عن طريق قنوات مصرفية مع بعض الوثائق التجارية، إذ ترسل السفينة المقبولة من طرف المستورد للمصدر بتحديد موعد الاستحقاق قبل تسليم البضاعة، فيقوم المصدر بتقديمها للبنك و تسليم أمواله.
- السفينة مقابل القبول: هي الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية، حيث تكون مقبولة الدفع في الموعد المحدد، و المستورد في هذه الحالة مطالب بالقبول في أي تاريخ تبدأ فيه مرحلة

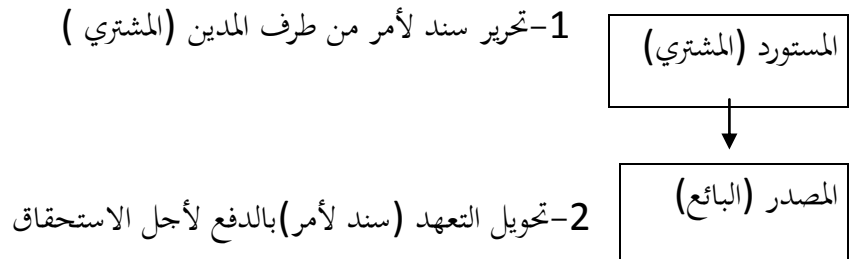
(1) سليمان الناصر، مرجع سابق، ص: 19.

- السفنجة للاطلاع: تكون في مطلب التنظيم الفوري و ليست لها فائدة للمستورد، و ليس بالضرورة أن تكون لها وجود، فان طلب المستورد الدفع فعليه بالدفع لصالح المصدرة. (1)

ثانيا : السند لأمر

عبارة عن ورقة تجارية يتعهد بموجبه شخص بان يدفع مبلغ معين في اجل معين لشخص معين، و هو محرر يلتزم المستورد بموجبه بدفع مبلغ محدد لصالح المصدر حيث يمكن لهذا الدفع أن يكون عند الطلب أو لأجل، في هذه الحالة يعتبر السند لأمر دين، فيصبح بذلك أمر بالدفع لأجل القرض الممنوح من طرف المصدر، و الجدير بالذكر أن الدفع بواسطة السند طريقة قليلة الاستعمال في التجارة الدولية (2). و هو ممثل في المخطط التالي:

شكل (2-3) سير عملية الدفع عن طريق السند لأمر



المصدر: الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 32.

(1) شاكر القزويني، مرجع سابق، ص: 117.

(2) الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 30.

- إن تمويل التجارة الخارجية يعد من الانشغالات الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين نظرا لما يكتسبه من أهمية في عمليات التسوية، حيث أصبح من الضروري التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري، و رغبة المستورد في الدفع الأجل.
- أهمية دور البنوك في تسوية العلاقات بين المصدر المستورد في إطار تمويل التجارة الخارجية بين مختلف دول العالم.
- وجود آليات (وسائل) تحقق ضمانات للأطراف المتعاقدة في تمويل التجارة الخارجية.

إن معالجتنا لموضوع البحث والمرسوم بعنوان " دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية"، انتهت بنا الاحاطة بالدور الرئيسي الذي تلعبه وسائل تمويل هذه الأخيرة في رسم وتفعيل الركائز الأساسية لنجاح السياسة التجارية بوصف قطاع التجارة الخارجية في الجزائر المتنفس الوحيد أمام العالمي الخارجي في جلب الدولارات الذي تغذي خزينة الدولة. وقد ارتأت الجزائر أن تساير هذا القطاع من خلال السياسة التجارية المعتمدة على سياسات وأساليب تجارية، هذه الأخيرة التي لم تؤدي دورها كما يجب إذ يمكن إرجاع ذلك إلى ضعف السياسة الاقتصادية للبلاد، هذه الوضعية لم تكن تلقائية وإنما هي ناتجة عن ظروف اقتصادية وسياسية منها: غياب السير المحكم والإهمال واللامبالاة، بمعنى آخر عدم التنوع في الصادرات.

على هذا الأساس لجأت الحكومة إلى ادخال اصلاحات اقتصادية جديدة تخص تحرير التجارة الخارجية وتمويلها، إذ باشرت بمنح استقلالية للجهاز البنكي الذي يحتل مركزا حيويا في تمويل عمليات التجارة الخارجية، إذ تعتبر عمليات التمويل من أهم وأخطر الأعمال المصرفية وأكثر هادفة.

كما يتضح أن لوسائل الدفع أهمية بالغة في عملية التصدير والاستيراد، إذ تضمن حقوق المتعاملين التجاريين من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات كالتحصيل والاعتماد المستندي، وهي أكثر الطرق ضمانا من عدة مخاطر تواجه عملية التمويل خاصة من ناحية التسديد، لأن الصفقات التجارية تأخذ الجانب المالي ببالغ الأهمية وذلك بالنسبة لجميع الأطراف. هنا يأتي تدخل البنك في حل مشكلة الضمان والدفع التي تواجه أطراف التبادل من خلال نظام الاعتماد المستندي الذي يعد من أبرز أدوات الضمان هذا ما جعله كوسيط لإتمام العمليات التجارية، إذ يتضح جليا بأن الاعتماد المستندي تقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يهدف إلى ضمان الأمان المستورد أكثر من المصدر.

اختبار الفرضيات

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

— فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أن التجارة الخارجية أحد ركائز الاقتصاد الجزائري، فنثبت صحتها في كون الجزائر تعتبرها أداة فعالة للنهوض بالاقتصاد إلا أن التبع لمسار تطور العلاقات التجارية في إطار التجارة الخارجية، يلاحظ أن هذا القطاع لا يزال يعاني من نفس المشاكل وذلك لسيطرة قطاع المحروقات على الصادرات والمواد الأولية والسلع.

— بخصوص الفرضية الثانية فصحتها تبرز من خلال الدور الفعال المتمثل في تحريك التجارة الخارجية نحو الخارج، وكذلك فتح المجال أمام المبادلات الخارجية من خلال الضمانات التي تقدمها البنوك سواء من خلال وسائل الدفع المباشر أو عن طريق المستندات (التحصيل المستندي والاعتماد المستندي).

— فيما يخص الفرضية الثالثة فتؤكد من خلال ايضاح أن الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية، إلا أن المتعاملين الاقتصاديين لا يتفهمون في غالب الأحيان بأن الاعتماد المستندي ليس سوى وسيلة دفع لا تحل مجمل المشاكل الناتجة عن العملية التجارية والمشروطة في عقد الاعتماد المستندي والقواعد التجارية الدولية.

نتائج الدراسة

وعليه يمكن توضيح نتائج الدراسة فيما يلي من النقاط:

— لقد لاحظنا من خلال تربعنا في وكالة البنك الخارجي الجزائري أن نظام الاعتماد المستندي يظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل، كما لاحظنا أن الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم وإذا وجد فإنه يختص بالعمليات الخاصة بالشركات البترولية، لذا يتركز عمل مؤسسة على الاعتماد المستندي للاستيراد نظرا للاقتصاد الجزائري الضعيف.

— الدور الأساسي للبنوك في تمويل التجارة الخارجية حيث أصبح الجهاز التمويلي وسيلة فعالة واستراتيجية لترقية الصادرات وتمويل الواردات، كما أن البنوك تعطي ديناميكية للتجارة الدولية حيث تعتبر القلب النابض والأساسي لتمويل التجارة الخارجية.

— يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل التجارة الدولية من أجل إتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، الأمر الذي أدى بكثير من الدول لاعتماده كوسيلة دفع، ضمان وتمويل في معاملتها التجارية، كما يتطلب الحصول على وثائق تمثل ضمانا لحقوق المتعاملين الاقتصاديين من عدة مخاطر بالنسبة لجميع الأطراف المتدخلة.

— نظرا للوضعية المتدهورة التي عرفتها بلادنا سياسيا وانعكاس ذلك على المجال الاقتصادي، فإننا نجد أن أغلب المتعاملين الاقتصاديين الأجانب يشترطون أن يكون الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء ومؤكدا حتى لا يقعوا في خطر عدم الدفع.

اقتراح الحلول

__ الاختيار الجيد للموظفين في مجال العمليات الخارجية لتسهيل الأعمال والخدمات بين الزبائن، مع إجراء تربصات دورية لهم داخل وخارج الوطن.

__ تطوير أساليب الاتصال بين مختلف البنوك أمر ضروري كربح الكثير من الوقت والاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.

__ التعريف بوسائل تمويل التجارة الخارجية والفرق بين كل تقنية والأخرى حتى يسهل على المتعامل الاقتصادي اختيار طريقة التمويل التي تناسب.

أفاق البحث

__ الاعتماد المستندي ليس سوى وسيلة دفع، ففي حالة وجود مخاطر، فكيف تواجه هذه الأخيرة كيف يتم حل المشاكل الناجمة عن هذه المخاطر؟.

شكر وعرّفان

الشكر لله عز وجل على نعمة البصر والبصيرة.

وسبحان من سخر لنا كل شيء لعبادته وإرضاء الناس.

بعد شكر الله وحمده أتقدم بالشكر الجزيل والعرّفان بالجميل

إلى من أضاءت لي درب العمل وجعلتني أقطف ثمارها.

وكانت لي نعم الأخت " مواعي بحرية "

إلى الطاقم الإداري بجامعة عبد الحميد بن باديس - مستغّام أشكره على دعمه ومساندته

كما لا يفوتني أن أشكر أساتذتي الذين جمعني بهم حلقات العلم منذ أول خطوة خطوتها وهذا دون استثناء

فلكم مني جزيل الشكر والتقدير.

وفي الأخير أشكر كل من ساعدني من بعيد أو قريب خاصة " داود بوعبد الله "

تمهيد

- تعتمد حل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجتها من السلع و الخدمات و تميز الحقيقة هذه العلاقات الاقتصادية من الدول منذ عصور طويلة. و الحقيقة التي توفرها التجارة الدولية كل يوم، هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها.

لذا فالتجارة الخارجية لها دور كبير في الاقتصاد الدولي في وقتنا هذا، و هي تتعلق بإجراءات و قواعد منظمة لانتقال و تبادل السلع و الخدمات من الدول، و الهدف منها هو الاستغلال الأمثل للموارد من حيث حركة التبادلات بين الدول التي تتوفر فيها الفائض ة الدول التي تفتقر لهذه السلع و الخدمات و هذا عن طريق عمليتي التصدير و الاستيراد، كما أن تحرير التجارة الخارجية يزيد من كمية التدفقات و كذا تحقيق الرفاهية الاجتماعية و الاقتصادية في الدول.

-تعتبر الجزائر من أهم الدول التي تسعى بكل مجهوداتها بغية تحقيق هدف الالتقاء الذاتي، إلا أن التطورات الاقتصادية العالمية الحديثة و خاصة تلك المتعلقة بعملة الاقتصاد يلزم الجزائر بالاهتمام بالتجارة الخارجية.

في هذا الفصل سوف نتطرق إلى ابرز الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية من المفاهيم و الأهمية و الأسباب و الأساليب المعتمدة فيها، و أهم المخاطر التي توجهها، كما سنحاول الإحاطة بكل الجوانب المتعلقة بالتجارة الجزائرية الخارجية مبيينين تطوراتها وواقعها.

المبحث الأول : مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في الاقتصاد الدولي، بحيث توفر السلع والخدمات غير المتوفرة في السوق المحلية من خلال عمليات الاستيراد و في نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديها من فائض، من خلال نشاط التصدير، و قد ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية على مدى السنوات الماضية في زيادة الترابط بين الدول العالم، الأمر الذي أدى إلى ضرورة البحث عن آليات ووسائل فعالة لتنظيم التجارة الدولية.

المطلب الأول : ماهية التجارة الخارجية وأهميتها

تنشأ التجارة فيما بين الدول المختلفة نتيجة حاجة كل منها إلى سلع وخدمات لا تستطيع إنتاجها.

الفرع الأول : مفهوم التجارة الخارجية

تعددت صيغ لتعريف التجارة الخارجية وذلك بناء على الهدف من دراستها فتعرف تاريخيا بأنها : « أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شغل صادرات وواردات». (1)

و عرفت كذلك التجارة الخارجية على أنها : « احد فروع علم الاقتصاد التي تقوم بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية المختلفة، متمثلة في حركات السلع والخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة». (2)

و تعترف أيضا بأنها : « المعاملات التجارية الدولية في صدرها الثالث المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ هذه المعاملة بين الأفراد في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة». (3)

و بالتالي فان التجارة الخارجية هي عبارة عن عمليات أو نشاطات قائمة على أساس التبادل السلعي و الخدماتي و حركة رؤوس الأموال بين الدول.

(1) حسام علي داود و آخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000، ص : 13

(2) احمد مسراتي، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار النشر غير متوفرة، مصر 2003/2002 ص : 08.

(3) رشاد العصار و آخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسير للنشر، عمان، 2000، ص : 12.

الفرع الثاني : أهمية التجارة

- تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع كما لها من أهمية كبيرة توضيحها فيما يلي : (1)
- ربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذ لتصرف فائض الإنتاج عند الحاجة.
 - اعتبارها مؤشرا جوهريا لقدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي، و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، و قدرة الدولة على التصدير و كذلك على الاستيراد،
 - تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها اقل منها لو تم إنتاجها محليا.
 - زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصيص و التقسيم الدولي للعمل.
 - نقل التكنولوجيا و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاد.
 - الارتقاء بالأذواق و تحقيق متطلبات و رغبات و إشباع الحاجات.
 - الخروج من دائرة الفقر، و خاصة عند تشجيع الصادرات، بحيث ينتج عن ذلك منافع جديدة في صورة رأس مال أجنبي يلعب دورا بارزا في زيادة حجم الاستثمارات مما يؤدي في الأخير بالنهوض بالتنمية الاقتصادية.

المطلب الثاني : أسباب قيام التجارة الخارجية و أساليبها و مخاطرها

ترجع أهمية التجارة الخارجية بالنسبة لمختلف دول العالم إلى أن أي دولة مهما بلغ مستوى التطور فيها لا تستطيع أن تستغني عن بقية دول العالم.

الفرع الأول : أسباب قيام التجارة الخارجية

هناك عدة أسباب أدت إلى ظهور هذا النوع من التبادل، و يمكن إرجاع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة " الندرة النسبية " فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنها مهما اختلف النظم السياسية في دول العالم، و مهما كانت قدرتها الاقتصادية فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء

(1) رشاد العصار و آخرون، مرجع سابق، ص : 13-14

- النمو المتزايد و المستمر للسكان في كامل مناطق العالم، الأمر الذي أدى إلى تزايد حاجات البلد إلى إشباع رغبات المواطنين المتزايدة أمام عجز عن تلبية جميع تلك الحاجات.
- ارتفاع المستوى المعيشي لبعض الدول أدى إلى رغبتها في تصريف منتجاتها
- التطور التكنولوجي و الصناعي خلق رغبة لدى الدول التي لا تملك هذه التقنيات الحديثة إلى اكتسابها.
- حاجة الدول الصناعية خاصة إلى الموارد الأساسية يدفعها إلى التعامل مع الدول التي لها فائض.

الفرع الثاني : أساليب التجارة الخارجية

تقوم الدولة بالتأثير على التجارة الخارجية بأساليب كمية و سعرية و أخرى تنظيمية، فيما يلي عرض لهذه

الأساليب: (2)

1/ الأساليب الكمية

و تتمثل في رخص الاستيراد و فرض نظام الحظر و منع نظام الحصص.

1-أ- رخص الاستيراد : قد تخضع الدول في عملية الاستيراد لنظام الترخيص فلا يسمح للتاجر باستيراد سلعة من الخارج إلا إذا حصل مقدما على إذن من السلطة العامة إذ يصرح له بالقيام بالعملية، و قد يستعمل هذا النظام لحماية الأسواق الوطنية.

1-ب- نظام الخطر : يقصد بالخطر منع سلعة معينة من دخول الدولة أو الخروج منها هو ما يعتبر في الوقت إجراء ثانوي، استثنائي، على سبيل المثال على المخدرات.

1-ج- نظام الحصص : يقصد به فرض القيود على الاستيراد، و نادرا على التصدير خلال فترة زمنية محددة، بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات و القيم المسموح باستيرادها أو تصديرها.

2/ الأساليب السعرية وهي الأساليب التي تأثر عن طريق إثمان الصادرات و الواردات في تيار التبادل الدولي :

(1) اشرف أحمد العنلى، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المعمورة، الإسكندرية، 2006، ص : 31-32.

(2) محمد يونسي، اقتصاديات دولية، الطبعة الأولى، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية، 1999، ص : 29.

2-أ- الرسوم الجمركية : تعرف الرسوم الجمركية على أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر سواء كانت صادرات أو واردات، فالدول النامية تعتمد على حصيلة الواردات كمصدر من مصادر الدخل، أما الدول المتقدمة فتلجأ لفرض رسوم جمركية على وارداتها من الدول النامية. (1)

2-ب- الإعانات : يقصد بالإعانات تلك المساعدات و المنح المالية التي تقدم في الصادرات، و من ناحية أخرى فليس هناك فرق بين فرض الرسوم على الواردات أو منح الإعانات للصادرات من وجهته نظر الحماية، و لكن هناك فرق هام بين الأسلوبين فيما يتعلق بتوزيع الدخل القومي، و لا تلجأ الدولة إلى منح الإعانات للصادرات بدرجة كبيرة نظرا لما يثير هذا الأسلوب من مشاكل تتعلق بتمويل الإعانات. (2)

2-ج- تخفيف سعر الصرف : يقصد به كل تخفيض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات الأجنبية، و من أهدافه الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج و تشجيع استيرادها. (3)

2-د- الإغراق : عبارة عن وسيلة تتبعها الدولة و بعض المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الثمن السائد في الخارج، حيث يكون الأخير منخفض عن الثمن الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النقل. (4)

3-أ- الأساليب التنظيمية

يمكن التمييز في هذا الشأن الوسائل التي تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات التجارية الدولية التي ينطبق على عدد من المواضيع المتصلة بالسياسات التجارية الدولية.

3-أ- المعاهدات : تبرم من طرف الدولة مع دول ذات الطابع السياسي كتحديد مركز الأجانب و أهليتهم، و ذات الطابع الاقتصادي مثل تنظيم شؤون الرسوم و الإجراءات الجمركية و إنشاء المشروعات و مكاتب التمثيل التجاري.... الخ.

(1) محمد يونس، مرجع سابق، ص : 31.

(2) مرجع نفسه، ص: 32.

(3) أحمد مسراتي، مرجع سابق، ص : 23.

(4) محمد يونس، مرجع سابق، ص : 41.

3-ب-الاتفاقية التجارية : تعرف الاتفاقية التجارية على أنها تعاقدا يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين بلدين، و يتميز عن المعاهدة التجارية من حيث المدة. (1)

3-ج-الاتحادات الجمركية : الاتحاد الجمركي هو تجميع بين الإقليم الجمركية للدول و الأطراف في إقليم جمركي واحد بغرض تحقيق التعامل الاقتصادي بين عدد من الدول (2)

الفرع الثالث : مخاطر التجارة الخارجية.

تكون العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية مدرجة في عقدين و هما العقد التجاري و العقد المالي ، و من هنا فان أغلبية المخاطر تكون متعلقة بهذين العقدين فمن ناحية العقد التجاري تشمل هذه المخاطر الحالية للمشتري و القدرة على التسديد و من ناحية العقد المالي فإخطاره هي أكثر شيوعا، و الذي يمكن تخليصها فيما يلي : (3)

1-تصنيف المخاطر حسب الوقت الذي تقع فيه

إذ تقع هذه الأخطار خلال المدة الزمنية التي تتم فيها الصفقة و هي متمثلة في :

1-أ : خطر الصنع : و هنا يرتبط الأمر بعدم إمكانية المصدر من تلبية الطلبية و ذلك إما الأسباب أو مادية أو مالية.

1-ب : خطر القرض : تتجسد هذا الخطر خلال تسليم السلع، حيث يصبح المستورد مجبر على تسديد مبلغ القرض و من هذا يظهر خطر القرض عند عجز المشتري عن الدفع.

1-ج : خطر اقتصادي : يحدث أثناء عملية الإنتاج و هذا ناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المستورد، فهذا الارتفاع يتحملة المورد في حالة إذا كان العقد ينص على نبد الأسعار غير الرجعية (الأسعار غير القابلة للإرجاع).

1-د : خطر الاستعمال الجزافي للضمانات (الإكثار في الضمانات) : إذ أن جل الضمانات الدولية تتميز بإمكانية الدفع دون تقديم تبرير.

(1) سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، مكان النشر غير متوفر، 1933، ص : 36.

(2) المرجع نفسه، ص : 37.

(3) زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، "نظرة عامة على بعض القضايا" بدون طبعة، الدار الجامعية للطباعة، مكان النشر غير متوفر، 1998، ص : 14.

2/ تصنيف المخاطر حسب الطبيعة

و يمكن تقسيم هذا النوع من المخاطر إلى مايلي : (1)

2-أ المخاطر العامة

و هي المخاطر التي يتعرض إليها كل زبون من الناحية المالية أو سلوكه اتجاه البنك و هناك عدة مخاطر نذكر منها :

- المخاطر الناتجة عن تقلب أسعار الفائدة مستقبلا.

- مخاطر متعلقة بتغيير أسعار الصرف و هذا ما يتركز أساسا على اعتماد الدولة على سياسة سعر الصرف العام (2) و تركيزها على منتج واحد أثناء عملية التصدير.

- مخاطر ارتفاع معدلات التضخم، و الدورات الاقتصادية التي تصيب الاقتصاد.

2-ب : المخاطر الخاصة

هي نوع من المخاطر تكون ناتجة عن ظروف تتعلق بنشاطات المتعاملين و بالقطاع الذي ينتمون إليه و من بين هذه الظروف نأخذ على سبيل المثال مشاكل العمال، التسيير الرديء للإدارة، و هذا الأخير يترك آثار غير مرغوبة على قدرة الزبون بل على رغبته على السداد، و ذلك ما عليه من التزامات من بينها التزامات تجاه البنك التجاري الذي يتعامل معه و الذي يحتمل انه قد حصل منه على قرض لم يقم بتسديده بعد، هذا ما يلزم البنك أن يقوم بمعالجة هذه المخاطر عن طريق تقنيات قلبية حول سلوكه المالي.

2/ المخاطر على البنك الممول للعقد : يمكن تصنيف هذه المخاطر إلى مايلي : (3)

3-أ : خطر عجز المصدر نفسه : و يقصد به خطر عدو قدرة المصدر على إتمام جميع بنود العقد.

3-ب : خطر عدم التسديد : و يقصد به عدم قدرة المستورد على تسديد جميع مستحققاته المالية بسبب إفلاسه.

(1) عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة نهضة الشرق، القاهرة، 1977، ص : 30-31.

(2) سعر الصرف القائم هو سعر الصرف الذي يحدده السوق و بذلك يكون خاضع لقانون العرض و الطلب.

(3) محمد شريفي، الجزائر و رهانات الانضمام إلى المنطقة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص مالية و بنوك، جامعة الجزائر، 2004/2003 ص : 18-19.

و في الأخير يمكن قول أن المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية متعددة و متفرقة و يحتمل وقوعها في أي لحظة، لذا يجب على المتعاملين الأخذ بعين الاعتبار الاحتياطات و الإجراءات اللازمة قبل و أثناء و بعد القيام بمختلف العمليات.

المطلب الثالث : أهداف و نتائج التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية من أهم المعاملات التي تؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية، إذ تعد عاملاً أساسياً في إقامة علاقات اقتصادية دولية بين أطراف المبادلة.

الفرع الأول : أهداف التجارة الخارجية.

يمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيما يلي : (1)

- الاستفادة من فائض الإنتاج، لان التصدير يؤدي بدوره إلى زيادة الناتج القومي، مما ينعكس ذلك على العمالة، و توفير السلع الضرورية و الأساسية، و العكس صحيح إذا ضعف التصدير فذلك يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي و تخفيض مساهمته في الدولة، و كذلك ارتفاع البطالة و تدهور المستوى المعيشي للأفراد.
- استيراد السلع الضرورية التي يمكن إنتاجها محلياً باستيراد الآلات و المعدات اللازمة لبناء مصانع من شأنها توفير فرص عمل و بالتالي المساهمة في عملية التصدير و زيادة الناتج القومي.
- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها المنهج الوحيدي أمام الدول النامية للعبور الأمن، و تضيق الفجوة القائمة و الدول النامية، فالهنا استطاعت أن تصدر البرامج و تنافس الدول المتقدمة.
- دراسة موازين المدفوعات و معالجة الاختلال فيها و تنظيم أسعار الصرف.

الفرع الثاني : نتائج التجارة الخارجية

استناداً لنظريات التجارة الدولية فان التبادل التجاري بين الدول يؤدي إلى : (2)

- تخصص كل دولة في إنتاج عدد من السلع و الخدمات التي يمكنها أن تنتجها بتكلفة اقل من الدول الأخرى، بحيث تنتج من هذه السلع ما يكفي الطلب المحلي و الأجنبي، و يؤدي هذا التخصص إلى زيادة الإنتاجية، و في نفس الوقت تعتمد كل دولة على الدول الأخرى في الحصول على احتياجاتها من السلع التي تنتجها.

(1) نوري موسى شقيري و آخرون، التمويل الدولي و نظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر، عمان، 2012، ص : 21-22.

(2) محمد صفوت قابل، نظريات و سياسات التجارة الدولية، بدون الطبعة العشرى، مكان النشر غير متوفر، 2010 ص : 38-39

- عند قيام التبادل التجاري بين دولتين، يتعلق الأمر هنا عن نسب المبادلة، فكلما انخفضت الكمية من السلعة التي يتم تصديرها مقابل ما تحصل عليه الدولة من السلع المستوردة، كان النفع من التجارة يميل لصالح هذه الدولة المصدرة.
- أما بالنسبة لتوزيع الدخل القومي نتيجة للتجارة الدولية، فإن حدوث التبادل الدولي يؤدي إلى زيادة الطلب على عناصر الإنتاج التي تستخدم في سلع التصدير مما يزيد من عوائدها.

المبحث الثاني : نظريات التجارة الخارجية

تعتبر المكاسب من التجارة الخارجية الحافز الرئيسي لقيام التبادل التجاري بين الدول و تزداد هذه المكاسب بسبب التخصص في إنتاج السلع و الخدمات، مما يؤدي إلى توجيه الموارد الاقتصادية نحو الاستخدامات الأكثر إنتاجية في الدول المشتركة في التجارة.

المطلب الأول : نظرية الميزة لأدم سميث.

تعد هذه النظرية أول نظرية ظهرت لتفسير قيام التجارة بين الدول الاقتصادي ادم سميث في كتابه المعروف " بثروة الأمم " الذي صدر عام 1776، حيث ركزت هذه النظرية على جانب العرض في تسيير الفوارق السعرية بين الدول، و قد اعتمد ادم سميث على مبدأ تقسيم العمل في الإنتاج، و لهذا اعتبر ادم سميث أن التكلفة الحقيقية للإنتاج تقاس بمقدار وقت العمل لازم لانتهاج السلعة.

الفرع الأول : فرضيات نظرية ادم سميث.

قامت النظرية الكلاسيكية على الدعوة إلى حرية التجارة و سيادة المنافسة الكاملة و التخصص و تقسيم العمل بين الدول مما يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي للبلاد الداخلية في نطاق هذه المعاملات، وقد اعتمد تحليلها على عدة فروض أهمها : (1)

- عدم قدرة عناصر الإنتاج على التنقل فيما بين الدول المختلفة، مما يؤدي إلى اختلاف نفقات إنتاج السلع.
- إن موارد الدولة لا تتأثر بالتبادل بل هي معطاة و في حالة تشغيل كامل و عند دخول الدولة لنطاق المعاملات الدولية فان ما يحدث هو إعادة توزيع الموارد على الفروع الإنتاجية المختلفة مما يحقق أكبر عائد للدولة.
- إن قيمة مبادلة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها
- إن العالم يتكون من بلدين فقط و أن الإنتاج يقتصر على سلعتين و لا يتم استخدام النقود.

(1) طارق فاروق ألحصري، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، برج المعمورة، المنصورة، مصر، 2010، ص : 4-5.

الفرع الثاني : انتقادات نظرية ادم سميث

تتمثل انتقادات نظرية ادم سميث فيما يلي : (1)

- بعض الدول المختلفة لا تفوق مطلق في إنتاج أية سلعة، و بالتالي لا تستطيع تصدير أية سلعة، ولاحتياجاتها لسلع مستوردة لا تستطيع دفع قيمتها، فان هذا يؤدي إلى انكماش حجم التجارة الخارجية.

- لصعوبة انتقال عناصر الإنتاج يكفي وجود نسبي لكي تقوم التجارة الخارجية.

- اشتراط ادم سميث ضرورة حرية التجارة حتى يمكن تطبيق تقسيم العمل و التخصص و لكن مبدأ حرية التجارة بمهدف الصورة لا يوجد في العصر الحديث.

- تركيز تحليل سميث على جانب عرض الموارد الإنتاجية و لم يهتم بجانب الطلب.

- هل تقوم التجارة الخارجية في حالة وجود دولتين رغم أن احدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع البلد الثاني بتفوق مطلق في إنتاج كلتا السلعتين و عليه ما موقف نظرية التكاليف المطلقة لأدم سميث، هل يقوم البلد الثاني بالتخصص في إنتاج السلعتين، و تصدير الفائض إلى البلد الأول؟ و إذا كان كذلك فمن أين يأتي بالفائض الذي يدفعه البلد مقابل استيراد احتياجاته من البلد الثاني؟ فكل هذه التساؤلات لم يجد لها سميث تفسيراً.

المطلب الثاني : نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو.

نتيجة لان نظرية النفقات المطلقة لم توضح ماذا يحدث إذا لم تكن الدولة لديها أية ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة، فهل معنى ذلك أن هذه الدولة لن تشارك في التجارة الدولية؟ و لقد جاءت إجابة هذا السؤال عن طريق ديفيد ريكاردو الذي أثبت عن طريق النفقات النسبية أن هناك إمكانية لحدوث التجارة بين الدول حتى و لو كانت إحدى الدول المشاركة في التجارة لا تتمتع بأي ميزة مطلقة في إنتاج أية سلعة.

الفرع الأول : مساهمات نظرية دافيد ريكاردو.

تعتبر نظرية الميزة النسبية مكملة لنظرية ادم سميث (الميزة المطلقة)، تنتسب

(1) محمود يونس، أساسيات علم الاقتصاد، بدون طبعة، دار النشر الحداثة، بيروت، 2000 ص 21.

إلى الاقتصادي الإنجليزي " دافيد ريكاردو " الذي بينها في كتابه المشهور " مبادئ الاقتصاد السياسي و الضرائب " عام 1817، و قد قام هذا المفكر بالرد على نظرية ادم سميث، حيث قال بأنه ليس من الضروري توفر الميزة المطلقة للدولة في إنتاج إحدى السلع لكي تحقق مكاسب من الدخول في التجارة الدولية، بل يكفي أن تتوفر للدولة ميزة نسبية في إحدى السلع التي تنتجها بذلك فان قيام التجارة يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للسلع عبر الدول و ليس التكاليف المطلقة، و لهذا فان الدولة تحقق مكاسب من التجارة، و كان ريكاردو أول من وضع الفرق بين الميزة المطلقة و الميزة النسبية، و اثبت أن أساس التجارة الدولية ليس الميزة المطلقة بل الميزة النسبية، و اثبت انه إذا تخصصت كل دولة في إنتاج السلعة التي تحرز فيها تفوق (ميزة) نسبي فانه الناتج العالمي سيزداد و بالتالي ستكسب الدول المشاركة من التجارة الدولية.

(1)

الفرع الثاني : فرضيات نظرية دافيد ريكاردو.

من بين الفرضيات التي افترضها ديفيد ريكاردو هي كالتالي : (2)

- أن التجارة الدولية تتم بين دولتين فقط.
- أن التبادل بين الدولتين يتم في حدود سلعتين فقط.
- أن التبادل بين الدولتين يتم في صورة مقايضة.
- أن التجارة بين الدولتين تنصب على السلع المنضورة فقط و لا تشمل السلع الغير المنضورة مثل الخدمات.
- تقدر القيمة التبادلية لكل سلعة بعدد ساعات العمل التي تبذل في إنتاجها.
- أن عناصر الإنتاج تنتقل بحرية كاملة بين فروع الإنتاج المختلفة و بين المناطق المختلفة داخل حدود الدولة الواحدة.
- أن كلا البلدين في حالة تشغيل كامل، أي كل دولة تستخدم كل عناصر الإنتاج الموجودة بها أقصى استخدام ممكن، و لا يوجد أي جزء منها في حالة بطالة أو تعطل، و بالتالي فان اثر قيام التجارة الخارجية بين الدول يؤدي إلى إعادة تخصيص مواردها، أي تحويلها من قطاع لآخر.

(1) نداء محمد صوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجمع العربي للنشر و التوزيع، الأردن، 2008، ص : 9.

(2) محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص : 151.

المطلب الثالث : نظرية الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج (هيكشر - أولين) .

كان الانتقاد (الذي اعتبر أساسيا) الذي وجه للنظريتين السابقتين هو إنهما في اعتمادهما على اختلاف النفقات النسبية كأساس لقيام التجارة الدولية لم يتبين لماذا تختلف النفقات النسبية فيما بين الدول و بعضها البعض، و على أساس هذه النقطة قامت النظرية التي عرفت بنظرية هكشر- أولين، و التي تبين أسباب قيام التجارة الدولية و الفوائد الناتجة .

الفرع الأول : نظرية الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج.

لقد جاء " هكشر- أولين" بهذه النظرية لتفسير أسباب في النفقات النسبية كأساس لقيام التجارة الدولية هما : (1)

- اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في البلدان المختلفة نتيجة اختلاف في درجة الوفرة و الندرة النسبية لهذه العوامل تفاوت نسبي من عناصر الإنتاج في إنتاج السلعة و انطلاقا من هنا يرى " هكشر " أن التبادل الدولي يقوم على أساس المزايا النسبية التي يحققها كل بلد و الناتجة عن كثافة أو قلة عوامل الإنتاج في هذا البلد.

- إن التبادل الدولي يقوم على أساس المزايا النسبية التي يكسبها كل بلد من تصديره للسلع التي يتميز بوفرة عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاجها.

الفرع الثاني : فرضيات نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج.

قامت هذه النظرية على عدة فروض أهمها : (2)

- رفض فكرة أن يكون العمل المحدد الوحيد للقيمة، و تعتبر أن إنتاج أي سلعة إنما يحتاج إلى تضافر أكثر من عنصر من عناصر الإنتاج.

- تختلف السلع فيما بينها من حيث طبيعتها و من ثم من حيث مكوناتها من عناصر الإنتاج المختلفة اللازمة و على ذلك فإن النسب التي تمزج بها هذه العناصر تختلف من سلعة أخرى.

- تختلف الدول فيما بينها من حيث كمية ما تمتلكه من عناصر الإنتاج.

- افترضت النظرية مثلها مثل نظرية ريكاردو عدم نفقات بين الدول المختلفة، أو أي

(1) محمود يونس، مرجع سابق، ص : 78.

(2) محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص : 180-181.

عوائق أخرى سواء كانت طبيعية أو صناعية أمام التبادل الدولي، مما يفترض تطابق نسب أسعار العلمية مع نسب أسعار السلع الوطنية.

- ترى نظرية هكشر-أولين أن دالة الإنتاج للسلعة تكون واحدة في المجتمع بينما يمكن أن تختلف بين المجتمعات، و هذا يعني أن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة هي واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، و قد تختلف بين الدول المختلفة، و النظرية في ذلك تستبعد عنصر الزمن، و استبعاد عنصر الزمن ضروري لبقاء دوال الإنتاج ثابتة دون تغيير.

و بالإضافة إلى هذه الفروض الأساسية لنظرية نسب عوامل الإنتاج، يوجد عدد من المفروض بغرض التبسيط و هي وجود دولتان فقط و تعاملان في سلعتين فقط.

الفرع الثالث : انتقادات نظرية هكشر-أولين.

تتمثل انتقادات هذه النظرية فيما يلي :

- في تفسيره للاختلاف في أسعار السلع و بالتالي في المزايا النسبية التي تتمتع بها البلاد المختلفة، كان أولين يرى أن السبب في ذلك يرجع إلى اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج، أي مدى الكميات التي تتوافر في هذه العوامل و التي تؤدي إلى أن تصبح الدولة لديها القدرة على الإنتاج بأسعار اقل، و هو ما أدى إلى انتقاده في ذلك، أي انه اهتم بالكم و لم يهتم بالتنوعية.

- تحاول نظرية هكشر-أولين أن تفسر طبيعة التجارة الدولية على أساس وجود مزايا نسبية لبعض البلاد على الأخرى في إنتاج سلعة معينة، هذا التفسير يكون سهل التطبيق إذا كنا نتعامل مع عاملين فقط من عوامل الإنتاج، أما إذا تحددت عناصر الإنتاج فسيكون الأمر صعبا.

- تؤكد النظرية على أن الاختلاف النسبي في كميات عناصر الإنتاج هو الأساس في تفسير قيام التجارة الخارجية، و تستبعد دور البحث و التطوير كأحد محددات قيام التجارة الخارجية.

- اشتركت نظرية هكشر-أولين مع نظرية ريكاردوا في إهمالها لانتقال عناصر الإنتاج دوليا.

(1) عادل احمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، بيروت، 1999، ص : 113-114.

المبحث الثالث : التجارة الخارجية الجزائرية.

لقد مرت التجارة الخارجية الجزائرية بعدة مراحل انطلاقا من المرحلة الاستعمارية حتى الاستقلال ، قامت الجزائر بتأميم تجارتها الخارجية بعد الاستقلال ثم انتقلت من المرحلة الاقتصادية الموجهة إلى مرحلة اقتصاد السوق.

المطلب الأول : واقع التجارة الخارجية في الجزائر.

واقع التجارة الخارجية في الجزائر ليس بالأمر السهل و خصوصا على أن الجزائر دولة ناهية، و كانت تحت سيطرة الاستعمار.

الفرع الأول : أثناء الاستعمار قبل سنة 1950

كان النظام التجاري إبان الفترة الاستعمارية خاضعا للقوانين الفرنسية باعتبار أن الثروات الوطنية كانت في خدمة الاقتصاد الفرنسي، فتميزت التجارة الخارجية في الجزائر خلال هذه المرحلة بفرض رسوم و ضرائب على السلع الأجنبية التي تدخل السوق الجزائرية، بينما كانت الواردات الفرنسية معفية من هذه الإجراءات، و بالتالي عادت هذه السياسة بالإيجاب على الاقتصاد الفرنسي، كانت الصادرات الجزائرية تقتصر آنذاك على المشروبات الكحولية و المحاصيل الزراعية و الثروات السمكية.(1)

الفرع الثاني : بعد الاستقلال.

لقد كان الأثر الاستعماري كبيرا على الاقتصاد الجزائري حتى بعد فترة الاستقلال لما خلفه جراء انتهاك ثروات و خيرات الوطن، فكان على الجزائر أن تعيد بناء اقتصادها من جديد فتمتبت الاشتراكية كإستراتيجية اقتصادية، و قد سعت إلى تطوير تجارتها الخارجية، و كانت أول الإجراءات هي إتباع التخطيط المركزي و نظام الحماية و هذا التحقيق التوازن بين فروع الاقتصاد و إصدار النقد الوطني سنة 1964، و لضعف إمكانيات الجزائر الصناعية فقد كانت أهم صادراتها المواد الأولية الخاصة في مقدمتها النفط و مشتقاته. (2)

المطلب الثاني : تطور التجارة الخارجية في الجزائر

بمجرد ما استعادت الجزائر استقلالها، وجدت نفسها أمام وضع اقتصادي مزري، يتطلب

(1) سهلية مهني، قراءات عامة حول التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، تخصص تجارة و اللوجيستيل الأورد متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التجارة و علوم التنسيير، جامعة مستغانم، ص : 52.

(2) هني احمد، اقتصاد الجزائر المستقلة، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992، ص : 22.

إصلاحات مختلفة تعمل من خلالها الجزائر على تيسير و توجيه كل القطاعات الاقتصادية بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية الذي يعتبر منفذا أساسيا للبلد في جلب الموارد المالية.

الفرع الأول : نبذة عن الاقتصاد الجزائري.

لقد عرف قطاع التجارة الخارجية منذ الاستقلال عدة تحولات ابتداء من ممارسة الدولة لسياسة الاحتكار عن طريق مؤسسات أو هيئات توكل لها مهمة الاستيراد كالديوان الوطني للتجارة و جمعيات الشراء الخاصة المختصة، و في سنة 1978 أقدمت الجزائر على تحديد المبادئ التي يجب أن تسيّر عليها المؤسسات العمومية في تنفيذ صفقاتها التجارية مع الخارج، لكن إجراءات الاحتكار و فرض الحماية لا تتماشى و إستراتيجية التنمية الاقتصادية، و حماية الصناعة الناشئة لم تدم طويلا لاسيما الأزمة الاقتصادية التي ضربت الاقتصاد الجزائري عام 1986. و الناتجة عن الانهيار الكبير في أسعار البترول الخام، و التي كان لها اثر البالغ في تدني الموارد المالية الخارجية من المحروقات حيث انخفضت من 12.72 مليار دولار إلى اقل من 70.26 مليار دولار. فانعكست آثار هذه الأزمة سلبا على التوازن العالم لميزان الموارد الخارجية. (1)

الفرع الثاني : تحرير التجارة الخارجية.

بدأت التحولات الاقتصادية نحو الانفتاح قبل التعاون مع صندوق النقد الدولي إلا أن هذا التحويل و الانفتاح زادت درجته خاصة عند رسالة النية التي أرسلتها الحكومة الجزائرية إلى صندوق النقد الدولي سنة 1989، حيث التزمت فيها تبني برنامج الصندوق في إجراء إصلاحات هامة أهمها التحرير التدريجي للتجارة الخارجية، و رفع احتكار الدولة لهذا القطاع، و لقد بدأت أولى خطوات تحرير التجارة الخارجية و إخضاع أسعار الفائدة و أسعار الصرف لآليات العرض و الطلب. و تجدر الإشارة إلى أن إلغاء القيود الجمركية يعتبر تعبيرا جوهريا عن سياسة الانفتاح التجاري ففيما يخص الرسوم الجمركية شهدت انخفاض تدريجيا سنة 1992. (2)

و في الأخير نلخص إلى أن التنظيم الجديد للتجارة الخارجية في تلك الفترة بالنسبة إلى الجزائر

(1) محمد صغير بعلي، تنظيم القطاع العام في الجزائر (استقلالية المؤسسات) بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص : 54.

(2) المرجع نفسه، ص : 62.

و الذي كان يتم بطريقة تدريجية في إطار الاتفاق مع صندوق النقد الدولي حول برنامج اقتصادي محدد جاء بتغيرات هامة يمكن إنجازها فيمايلي : (1)

-تحديد معايير الحصول على العملة الصعبة من طرف المتعاملين المحليين في محاولة التحكم في المخزون الإجمالي لهذه العملة.

- إلغاء الرخص العامة للاستيراد و تعويضه بمخطط المؤبن الخاضع للإشراف و مراقبة البنك المركزي.

المطلب الثالث : أفاق التجارة الخارجية الجزائرية

يمكن القول أن قطاع التجارة الخارجية للجزائر قد بدا مع أزمة النفط عام 1986، مما دفع الجزائر إلى الحد من إجراءات السابقة المتخذة في ظل الاحتكار من جهة، و التي تبني جملة من الإصلاحات من جهة أخرى و بالتالي أخذت تنتهج سياسة تجارية أكثر وضوحا و تفتحا على العالم الخارجي في ظل متغيرات اقتصادية دولية كثيرة توحى أن لا مجال فيها للإنفاق و الاعتماد على قطاع أحادي (المحروقات) و غلق المجال أمام القطاع الخاص و لعب دوره كاملا في التجارة الدولية.

الفرع الأول : العلاقات التجارية الجزائرية مع أوروبا

كانت الجزائر اسبق الدول الحربية في تصدير المحروقات عام 1964 بنقله إلى أوروبا نظرا لقصر المسافة بينهما و لقد بدأت تلك الصادرات إلى كل من إنجلترا و فرنسا بكميات لا تتجاوز 1.5% مليار متر مكعب سنويا، و في عام 1996 بلغت صادرات الجزائر ما يعادل نحو 1.7% من التجارة العلمية.

تشير الدراسات الحديثة أن المحروقات بلغت سنة 2005 حوالي 1.2 % من السعر العالمي و عام 2010 بمعدل 2.3% سنويا المتوجه الى اوروبا (2)

الفرع الثاني : الجزائر و منظمة الأوبك

ارتفع إنتاج الأوبك نحو 29 مليون برميل يوميا إلى نحو 49 مليون برميل عام 2010، أما في سنة 2015 فقد قدرت الصادرات النفطية حوالي 56 مليون برميل،(1)

(1) سميرة شنيبي، التجارة الخارجية في ظل التحولات الراهنة 2005-2010، رسالة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة بن يوسف بن خده، 2009-2010 ص : 30.

(2) المرجع نفسه، ص : 51-52.

لا يوجد سوى 6 دول تستطيع بما لديها من احتياطات مؤكدة أن توسع طاقتها الإنتاجية بحيث ارتفعت خلال الفترة 2005 إلى 2015 من نحو 23 مليون برميل يوميا إلى نحو 49 مليون و هو ما يفي تقريبا بنصف احتياجات العالم،

أما باقي دول الأعضاء فيفضل إنتاجها ثابتا تقريبا عند مستوى 8 ملايين برميل يوميا، و تضم الدول الست الكبرى السعودية، العراق، الكويت، الإمارات، إيران، و فنزويلا. (1)

الفرع الرابع : العلاقات التجارية الجزائرية مع الدول العربية

بقيت فكرة التعامل الاقتصادي العربي تطمح إليها الكثير من الشعوب العربية في إطار التنمي، فرغم ما يجمع هذه الشعوب من عوامل مشتركة كالدين، اللغة و التاريخ المشترك، إلا أن فكرة التعامل الاقتصادي لم ترقى إلى المستوى المطلوب و هذا نظرا للعوامل التالية : (2)

- تشابه اقتصاديات الدول العربية حيث أن معظمها دول بترولية.

- ضعف القطاع الفلاحي في معظم الدول العربية قلل من إمكانية التبادل نظرا لاعتماد معظم هذه الدول على الطرق التقليدية في تسيير و استغلال هذا القطاع.

- النقص الكبير في طرق المواصلات بمختلف أنواعها.

- ارتباط معظم الدول العربية بالدول المتقدمة في تعاملها التجاري، خاصة بالدول الاستعمارية.

- تمايز الأنظمة السياسية أعاق إمكانية التقارب الاقتصادي.

الفرع الخامس : العلاقات التجارية الجزائرية مع باقي دول العالم

نقسم العلاقات التجارية بين الجزائر و الدول الإفريقية غير العربية و دول أمريكا الجنوبية بضعف مستوياتها و هذا رغم التطور الذي شهدته هذه العلاقات في السنوات الأخيرة حيث نجد أن واردات الجزائر تتمثل أساسا في بعض المواد الغذائية و المواد الاستهلاكية كالخشب، البن و القطن، أما صادرات الجزائر اتجاه هذه الدول فهي ضعيفة و تتركز أساسا في المنتجات البترولية.

(1) حسين عبد الله، اقتصاديات البترول، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، القاهرة 1986 ص : 53.

(2) مجيد الصغير لعللي، مرجع سابق، ص : 114.

-ارتباط معظم الدول الإفريقية بالدول الاستعمارية خاصة من خلال التجمعات المعروفة كدول الكومنولث، و الدول الفرنكوفونية...الخ.

- ندرة طرق المواصلات المختلفة.

- ارتفاع التكلفة و انخفاض الجودة بالنسبة للمنتوج الإفريقي.

و فيما يخص العلاقات التجارية مع الدول الآسيوية (خاصة دول جنوب شرق آسيا) حيث نجد واردات الجزائر من هذه الدول تتمثل في السيارات، الأجهزة الالكترونية، أما صادرات الجزائر تتمثل فقط في المحروقات.

(1) عبد العالي بورويس، النظام الجمركي في تحرير التجارة الخارجية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير معهد العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، الجزائر، 2007/2006، ص : 83.

من خلال ما تطرقنا إليه في الفصل الأول برزت أهمية التجارة الخارجية، إذ يمكن القول أن التطور الاقتصادي لأي بلد مدى تطور التجارة الخارجية، و لم يقتصر اهتمامنا على أهمية الدور فقط بل تجاوزها إلى إعطاء تعريف متكامل للتجارة الخارجية، و النتائج التي تفرزها، بالإضافة إلى ما استنتجنا أن مكاسب التجارة الخارجية تتماشى و مكاسب التنمية، إذ أصبح قيام علاقات مختلفة بين الجزائر و دول أخرى أمر إلزامي لتطور الاقتصاد نظرا للأهداف التي يرجو تحقيقها التبادل التجاري(الدولي) في ظل التجارة الخارجية، و يأتي الفصل الموالي كيفية تمويل البنوك للتجارة الخارجية.

جدول المحتويات

إهداء

شكر و تقدير

1..... مقدمة عامة

..... الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

6..... تمهيد

7..... المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية

7..... المطلب الأول : مفهوم التجارة الخارجية و أهميتها

8..... المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية أساليبها و مخاطرها

13..... المطلب الثالث: أهداف و نتائج التجارة الخارجية

15..... المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

15..... المطلب الأول : نظرية النفقات النسبية (الميزة المطلقة)

16..... المطلب الثاني: نظرية النفقات النسبية (الميزة النسبية)

18..... المطلب الثالث: نظرية الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج

20..... المبحث الثالث: التجارة الجزائرية الخارجية

20..... المطلب الأول: واقع التجارة الخارجية في الجزائر

20..... المطلب الثاني: تطور التجارة الخارجية في الجزائر

22..... المطلب الثالث: أفاق التجارة الخارجية الجزائرية

25..... خلاصة الفصل الأول

..... الفصل الثاني: كيفية تمويل البنوك للتجارة الخارجية

27..... تمهيد

27..... المبحث الأول: مفاهيم عامة حول البنوك

27..... المطلب الأول: مفهوم البنوك و نشأته

29	المطلب الثاني: أنواع البنوك.....
30	المطلب الثالث: وظائف البنك و أهدافه.....
32	المبحث الثاني: أساسيات تمويل التجارة الخارجية.....
32	المطلب الأول: تعريف التمويل و أهميته.....
33	المطلب الثاني: شروط التمويل و مخاطر تمويل التجارة الخارجية.....
37	المطلب الثالث: طرق تمويل التجارة الخارجية.....
39	المبحث الثالث: الضمانات البنكية للتمويل.....
39	المطلب الأول: المراحل التي يمر بها البنك من اجل القيام بعملية التمويل.....
41	المطلب الثاني: دور الضمانات البنكية للتمويل.....
44	المطلب الثالث: تقنيات وسائل الدفع الدولية.....
52	خلاصة الفصل الثاني.....
	الفصل الثالث: الاعتماد المستندي و التحصيل المستنديأداة للتمويل التجارة الخارجية.....
55	تمهيد.....
56	المبحث الأول: ملامح عامة حول الاعتماد المستندي.....
56	المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي و أنواعه.....
58	المطلب الثاني: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل و بعد فتح الاعتماد المستندي.....
60	المطلب الثالث: منافع و مخاطر الاعتماد المستندي.....
62	المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي.....
62	المطلب الأول: تحقيق أطراف الاعتماد المستنديوثائقه.....
65	المطلب الثاني: مراحل الاعتماد المستندي.....
67	المطلب الثالث: مسؤولية البنوك في نطاق الاعتماد المستندي.....
70	المبحث الثالث: علاقة الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي.....

70	المطلب الأول: مفهوم التحصيل و أنواعه.....
71	المطلب الثاني: آلية سير عملية التحصيل المستندي.....
72	المطلب الثالث: المقارنة بين الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي.....
75	خلاصة الفصل الثالث.....
	1- دراسة تطبيقية (دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري- وكالة مستغانم).....
77	تمهيد.....
78	1-1- لمحة عن البنك الخارجي الجزائري.....
78	1-2- مهام و نشاطات البنك الخارجي الجزائري.....
80	1-3- الهيكل التنظيمي لبنك الخارجي الجزائري.....
84	2- تقنية الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري BEA.....
84	2-1- عملية فتح الاعتماد المستندي.....
86	2-2- مضمون الاعتماد المستندي.....
89	2-3- عملية تنفيذ الاعتماد المستندي.....
94	خلاصة الفصل.....
96	خاتمة.....
100	قائمة المراجع.....
	قائمة الملاحق.....

قائمة الكتب

- (1) احمد العالياشرف ، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المعمورة، الإسكندرية، 2006.
- (2) احمد هني، اقتصاديات الجزائر المستقلة، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- (3) بخراز فريدة يعدل ، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
- (4) بن احمد الطيار عبد الله ، البنوك الإسلامية بين النظرية و التطبيق، الطبعة الثانية، دار الوطن، البلد غير متوفر، 1994.
- (5) جاسم عبد الله عقيل ، النقود و المصاريف، بدون الطبعة، دار المجد اللاوي، عمان، 1999.
- (6) جودة عبد الخالق ، محاضرات في الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة نهضة الشرق القاهرة، 1977.
- (7) جودة عبد الخالق ، محاضرات في الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة نهضة الشرق، جامعة القاهرة، مصر، 1977.
- (8) حسين عوض الله زينب ، الاقتصاد الدولي نظرة عامة حول بعض القضايا، بدون طبعة ، الدار الجامعية للطباعة، بدون بلد، 1998.
- (9) حشيش عادل احمد ، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، بيروت، 1999.
- (10) الحصري طارق فاروق ، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، برج المعمورة، المنصورة، مصر، 2010.
- (11) الخومندي حسن ، المؤسسات الاقتصادية، بدون طبعة، دار النهضة، لبنان، 1990.
- (12) الراوي خالد وهيب ، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار المناهج، عمان، 2000.
- (13) رمضان زياد ، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، غير متوفر البلد، 2000.
- (14) سعيد سلطان إسماعيل محمد هاشم، مذكرة في النقود و البنوك، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، غير متوفرة البلد، 2003.
- (15) شقيرينوري موسى و آخرون، التمويل الدولي و نظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر، عمان، 2012.
- (16) الصحن فريد ، المصرف و الأعمال المصرفية، الطبعة الأولى، المصليب للنشر و التوزيع، البلد غير متوفر، 1989.
- (17) الصرفي محمد عبد الفتاح ، إدارة البنوك، بدون طبعة، دار المناهج للنشر عمان 2006.

- (18) صغير بعلي محمود ، تنظيم القطاع العالم في الجزائر (استقلالية المؤسسات) بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- (19) صفوت قابلمحمد ، نظريات و سياسات التجارة الدولية، بدون طبعة، العشرى، بلد النشر غير موجود، 2010.
- (20) الصوص نداء محمد ، التجارة الخارجية، في الطبعة الاولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الأردن، 2005.
- (21) عبد الله حسين ، اقتصاديات البترول، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، القاهرة 1986.
- (22) عبد النبي جمال يوسف ، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مكتب روعة للطباعة، مكان النشر غير متوفر، 2001.
- (23) عثمان معيد عبد العزيز ، الاعتمادات المستندية، الطبعة الثانية، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية، 2003.
- (24) العصار رشاد و آخرون، التجارية الخارجي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر، عمان 2000.
- (25) عفيفي حاتم ساسي ، التجارة الخارجية، بين التنظيم و التنظير، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، بدون بلد 1998.
- (26) علي داود حسام و آخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 200.
- (27) غنيم احمد محمد ، إدارة البنوك تقليدية الماضي و الكترونية الحاضر ، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية، الإسكندرية، 2007.
- (28) غنيم احمد محمد ، الاعتماد و التحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، دار النشر غير متوفرة، مصر، 1997.
- (29) القزويني شاكر، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة (9)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
- (30) لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- (31) ماضي محمد توفيق ، تمويل المشروعات، بدون طبعة، دار الفتح العربي، القاهرة؟، 1992.
- (32) مجيد ضياء ، اقتصاديات النقود و البنوك، الطبعة الأولى، مؤسسة شباب الجامعة، البلد غير متوفر، 2008.
- (33) محمد ، إدارة البنوك، بدون طبعة، الدار الجامعية للصناعة و النشر، الإسكندرية 1993.
- (34) محمود فيمي، محمد القواعد و العادات الموحدة و الاعتمادات المستندية، بدون طبعة، طبع معهد الدراسات المصرفية، مكان النشر غير متوفر، 2000.
- (35) مسراتي احمد، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار النشر غير موجود، مصر، 2003.

- (36) مصطفى النعيمات فيصل محمود ، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد
المستندي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2005.
- (37) ناصر سليمان ، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، بدون المطبوعات الجامعية، الجزائر،
2012.
- (38) يونس محمود ، أساسيات عالم الاقتصاد، بدون طبعة، دار النشر الحداثة، بيروت، 2000.
- (39) يونس محمد ، اقتصاديات دولية، الطبعة الأولى، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية،
1999.

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الشكل
29	البنك كوسيط مالي	(1-2)
	سير عملية الدفع عن طريق الكمية	(2-2)
51	سير عملية الدفع عن طريق السند	(3-2)
52	سير عملية فتح الاعتماد المستندي	(1-3)
65	عملية تسوية المدفوعات الاعتماد المستندي	(2-3)
66	مراحل سير عملية التحصيل المستندي	(3-3)
71	الهيكل التنظيمي لمدرية البنك الخارجي الجزائري	(1-4)
80	الهيكل التنظيمي لوكالة مستغام	(2-4)
81		(3-4)
83	مراحل فتح الاعتماد المستندي	(4-4)
93	مراحل سير عملية تنفيذ الاعتماد المستندي	

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الجدول
37	أهم مخاطر تمويل التجارة الخارجية	1-2
72	المقارنة بين الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي	1-3

قائمة الكتب

- 1) احمد العالياشرف ، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المعمورة، الإسكندرية، 2006.
- 2) احمد هني ، اقتصاديات الجزائر المستقلة، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- 3) بعلي محمود صغير ، تنظيم القطاع العالم في الجزائر (استقلالية المؤسسات) بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- 4) بن احمد الطيار عبد الله ، البنوك الإسلامية بين النظرية و التطبيق، الطبعة الثانية، دار الوطن، البلد غير متوفر، 1994.
- 5) جودة عبد الخالق ، محاضرات في الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة نهضة الشرق، جامعة القاهرة، مصر، 1977.
- 6) حاتم سامي عفيفي ، التجارة الخارجية، بين التنظيم و التنظير، الطبعة الأولى، الدار المصرية اللبنانية، بدون بلد، 1998.
- 7) حسام علي داود و آخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2000.
- 8) حشيش عادل احمد ، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، بيروت، 1999.
- 9) الحصري طارق فاروق ، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، برج المعمورة، المنصورة، مصر، 2010.
- 10) الخموندي حسن ، المؤسسات الاقتصادية، بدون طبعة، دار النهضة، لبنان، 1990.
- 11) الراوي خالد وهيب ، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار المناهج، عمان، 2000.
- 12) رمضان زياد ، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، غير متوفر البلد، 2000.
- 13) سلطان محمد سعيد ، إدارة البنوك، بدون طبعة، الدار الجامعية للصناعة و النشر، الإسكندرية 1993.
- 14) شقيري نوري موسى و آخرون، التمويل الدولي و نظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر، عمان، 2012.
- 15) الصحن فريد ، المصرف و الأعمال المصرفية، الطبعة الأولى، المصليب للنشر و التوزيع، البلد غير متوفر، 1989.
- 16) الصرفي محمد عبد الفتاح ، إدارة البنوك، بدون طبعة، دار المناهج للنشر عمان 2006.
- 17) صفوت قابل محمد ، نظريات و سياسات التجارة الدولية، بدون طبعة، العشري، بلد النشر غير موجود، 2010.
- 18) الصوص نداء محمد ، التجارة الخارجية، في الطبعة الاولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الأردن، 2005.
- 19) عبد الله حسين ، اقتصاديات البترول، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، القاهرة 1986.

- (20) عبد الله عقيل جاسم ، النقود و المصاريف، بدون الطبعة، دار المجد اللاوي، عمان، 1999.
- (21) عبد النبي جمال يوسف ، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مكتب روعة للطباعة، مكان النشر غير متوفر، 2001.
- (22) عثمان سعيد عبد العزيز ، الاعتمادات المستندية، الطبعة الثانية، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية، 2003.
- (23) العصار رشاد و آخرون، التجارية الخارجي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر، عمان 2000.
- (24) عوض الله زينب حسين ، الاقتصاد الدولي نظرة عامة حول بعض القضايا، بدون طبعة ، الدار الجامعية للطباعة، بدون بلد، 1998.
- (25) غنيم احمد ، الاعتماد و التحصيل أليستندي، الطبعة الخامسة، دار النشر غير متوفرة، مصر، 1997.
- (26) غنيم احمد محمد ، إدارة البنوك تقليدية الماضي والكترونية الحاضر ، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية، الإسكندرية، 2007.
- (27) فيمي محمد محمود ، القواعد و العادات الموحدة و الاعتمادات المستندية، بدون طبعة، طبع معهد الدراسات المصرفية، مكان النشر غير متوفر، 2000.
- (28) القزويني شاكرا ، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة (9)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
- (29) لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- (30) ماضي محمد توفيق ، تمويل المشروعات، بدون طبعة، دار الفتح العربي، القاهرة، 1992.
- (31) مجيد ضياء ، اقتصاديات النقود و البنوك، الطبعة الأولى، مؤسسة شباب الجامعة، البلد غير متوفر، 2008.
- (32) محمد هاشم إسماعيل ، مذكرة في النقود و البنوك، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، غير متوفرة البلد، 2003.
- (33) مسراتي احمد ، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار النشر غير موجود، مصر، 2003.
- (34) مصطفى النعيمات فيصل محمود ، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد أليستندي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2005.
- (35) ناصر سليمان ، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، بدون المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
- (36) يعدل بخراز فريدة، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
- (37) يونس محمود ، أساسيات عالم الاقتصاد، بدون طبعة، دار النشر الحدائة، بيروت، 2000.
- (38) يونس محمد ، اقتصاديات دولية، الطبعة الأولى، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية، 1999.

قائمة الرسائل

- 1) بن عودة بغداد ، أهمية الضمانات البنكية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، تخصص تجارة و لوجيستيك اورو متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة مستغانم، 2011/2010.
- 2) بورويس عبد العلي ، دور النظام الجمركي في تحرير التجارة الخارجية لحالة الجزائر، رسالة ماجستير معهد العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، 1996، 1997.
- 3) شريف محمد ، الجزائر و رهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، تخصص مالية و بنوك، جامعة الجزائر، 2003، 2004.
- 4) شنيبي سميرة ، التجارة الخارجية في ظل التحولات الراهنة 2005-2010، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية جامعة بن يوسف بن خدة، 2009-2010.
- 5) الطاهر علي ، الاصلاحات الحديثة للجهاز المصرفي، رسالة ماجستير، الإصلاحات الحديثة للجهاز المصرفي، رسالة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود، مالية، بنوك، جامعة الجزائر، 2000.
- 6) عبد الصمد احمد ، ادارة القروض المصرفية من خلال التحكم في خطر عدم التسديد، رسالة الماجستير، تحلية العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، الجزائر، 2000.
- 7) علال لكحل ، دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، تخصص تجارة و اللوجيستيك الاورو متوسطي، المركز الجامعي، المدية، 2006-2007.
- 8) قطاف زهرة ، دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية، مذكرة ماستر، تخصص اقتصادية المالية و البنوك، في العلوم الاقتصادية، البويرة، 2014/2015.
- 9) مهني سهيلة ، قراءات عامة حول التجارة الخارجية، مذكرة ماستر تخصص تجارة و اللوجيستيك الاورو متوسطي، جامعة مستغانم، 2010، 2011.
- 10) موترفي أمال ، تسيير القروض البنكية قصيرة الاجل، رسالة الماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الجلفة، 2001/2002.

الملتقيات

- 1) عاشور دكتوش، دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية، مداخلة في الملتقى الدولي حول أساسيات التمويل و أثارها على المؤسسات النامية، جامعة بسكرة أيام 21، 22 نوفمبر 2006.

المراسيم و القوانين

- 1) القانون رقم 62-144 الصادر في 13/12/1964 المتضمن بإنشاء البنك المركزي الجزائري.
- 2) المادة 12 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية 1993، المتعلقة بالأعراف الدولية الموحدة لتنظيم الاعتمادات المستندية.
- 3) المادة 18 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية 1993، المتعلقة بالأعراف الدولية الموحدة لتنظيم الاعتمادات المستندية.
- 4) المادة 19 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية 1993، المتعلقة بالأعراف الدولية الموحدة لتنظيم الاعتمادات المستندية.

تمهيد

تمثل العمليات التجارية مع الخارج العمليات الأساسية التي يعمل على انجاحها بنك الخارجي الجزائري من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته تجاه الأطراف المتداخلة في كل عملية، إذ يعتبر البنك الخارجي الجزائري BEA أحد البنوك التجارية الأكثر نشاطا في المعاملات الخارجية من خلال استخدامه الواسع لتقنية الاعتماد المستندي لما تتمتع به من ثقة وأمان ولما تقدمه من فرص جديدة لتنمية النشاط الاقتصادي من خلال تمويل التجارة الخارجية، وسيتم التطرق في هذا الفصل إلى دراسة حالة تطبيقية بوكالة مستغانم لبنك الخارجي الجزائري، حيث نبين من خلالها أهم ما تعرضنا إليه أثناء فترة التبرص الذي قمنا به وذلك في مصلحة عمليات التجارة الخارجية أين يتم دراسة ومنح قبول ملفات الاعتماد المستندي.

1_ لمحة عن البنك الخارجي الجزائري BEA

تحتاج أي مؤسسة مهما كان نوعها إلى موارد مالية تفوق قدرتها وامكانياتها المالية، فيكون بذلك بحاجة إلى وسيلة لتمويل عملياتها ونشاطاتها، واستنادا إلى ذلك يمكن اعتبار بنك الخارجي الجزائري مصدر أساسي لتمويل هذه المؤسسات¹.

1_1_ نشأة البنك الخارجي الجزائري

يقوم البنك الخارجي الجزائري بدور أساسي في تطوير الاقتصاد بحيث يقدم خدمات مالية لا يمكن للاقتصاد الاستغناء عنها.

أ_ نشأة البنك الخارجي الجزائري

تأسس بنك الخارجي الجزائري بموجب المرسوم 67-204 المؤرخ في 1967/10/01 برأس مال قدره 20 مليون دج، حيث كان على شكل شركة وطنية وابتداء من هذا التاريخ بدأ البنك بمزاولة نشاطه الجزائري، ثم أخذ فيها بعد المؤسسات التالية:

_ الشركة العامة في وضعيتها خلال 31 ديسمبر 1967.

_ قرض الشمال.

_ إن البنك الخارجي الجزائري يتشكل من خمسة وحدات موزعة عبر التراب الوطني وهي:

وحدة الوسط، وحدة البليدة، وحدة الشرق، وحدة الغرب، وحدة الجنوب.

وحسب نظامه الداخلي فإن البنك الخارجي له الحق في انشاء فروع ووكالات في الجزائر.

1_2_ مهام ونشاطات البنك الخارجي الجزائري

يتمثل الهدف الأساسي للبنك في تسهيل وتطوير العلاقات الجزائرية مع الدول الأخرى في إطار التخطيط الوطني وزيادة على تمويلاته الخاصة، يتدخل بضمائنه وأيضا باتفاقيات القروض مع زبائن أجنبية كزيادة العمليات التجارية مع الدول.

بالاعتماد على الوثائق الخاصة بالبنك الخارجي الجزائري.

أ_ مهام البنك الخارجي الجزائري

إن البنك هو القائد في تمويل القطاعات البترولية والغازية والبحرية، وحتى التأمينات بفضل هذا الدور فإن البنك الخارجي الجزائري ملك أكثر من 40% من سوق التجارة الخارجية، وحاليا فإن البنك يعمل على تطوير علاقات جديدة مع الإنشاءات التمويلية الدولية الأخرى ومن مهامه الاستراتيجية نجد:

_ تمويل القطاع العمومي والقطاع الخاص.

_ مراقبة التدفقات المالية للتجارة الخارجية.

_ توفير الادخار الوطني.

_ قبول الودائع من الجمهور والقيام بالعمليات المصرفية الكلاسيكية.

ب_ نشاطات البنك الخارجي الجزائري

يقوم البنك لمعالجة كل العمليات من صرف واقراض في إطار التشريع وقوانين وقواعد البنوك، ويمكن أن يقوم أيضا ب:

_ منح كل أشكال القروض، السلفيات أو التسبيقات بضمانات أو بدون ضمانات وهذا من طرفه بحد ذاته، أكثر منه من طرف المساهمة.

_ تمويل عمليات التجارة الخارجية.

_ معالجة كل عمليات الصرف لأجل.

_ تغطية الاستثمارات في الشركات المحلية والدولية.

وبعد استقلالية البنك الخارجي الجزائري الناتجة عن الاصلاحات الاقتصادية العميقة التي شرع في تطبيقها منذ الثمانينات، فإن أهدافه ارتكزت أساسا على:

1_ إقامة علاقات جديدة مع الزبائن مرتكزة على:

1_ أ_ التجارة.

1_ ب_ توازن الفوائد وتحسين نوعية العروض.

1_ ج_ أفضل استقبال. 1_ د_ تقليص زمن المعالجة.

1_3_ الهيكل التنظيمي لبنك الخارجي الجزائري

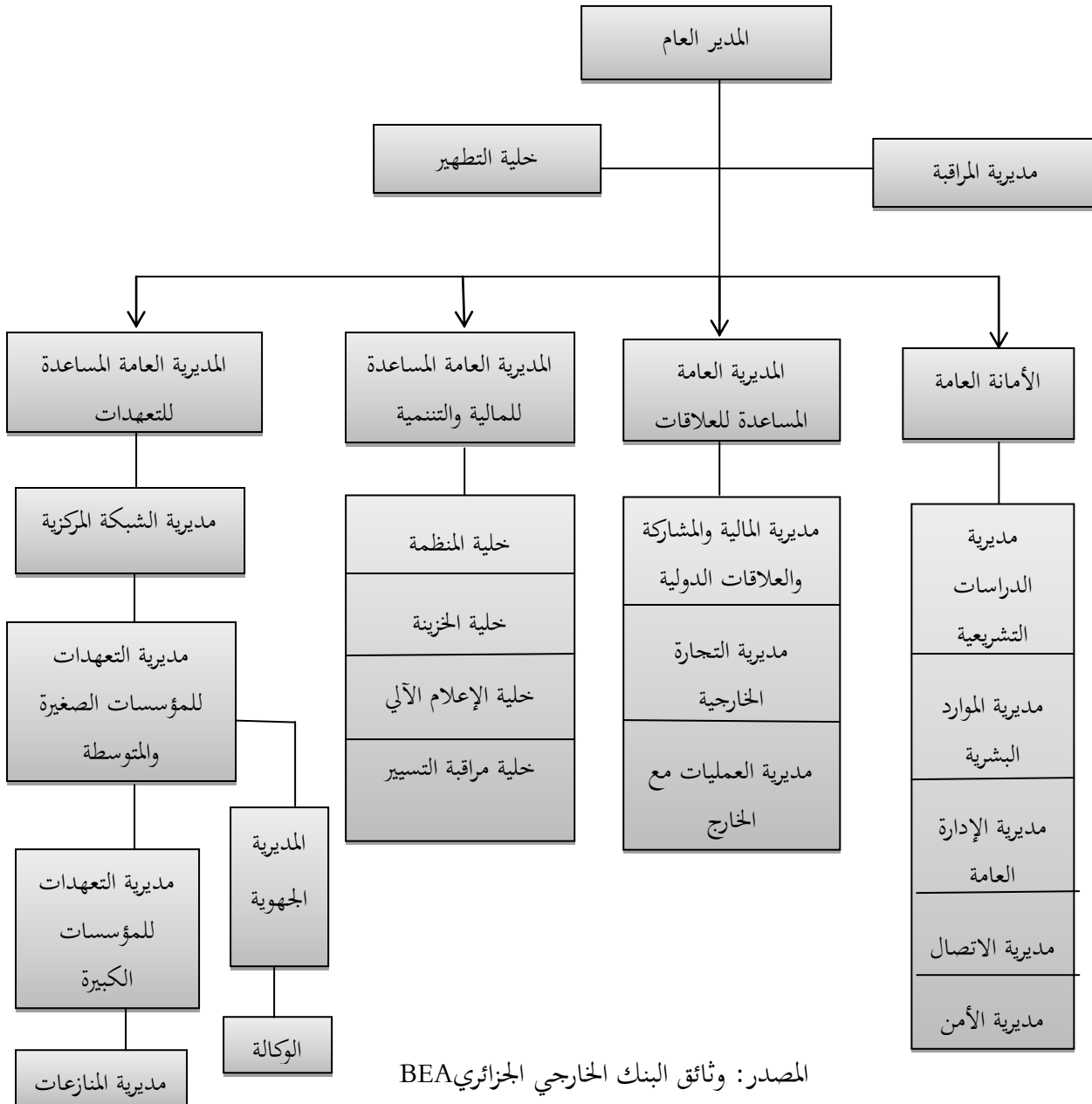
عرف الهيكل التنظيمي لبنك الخارجي الجزائري عدة تطورات ملحوظة وذلك تبعا للتغيرات التي عرفها الاقتصاد الوطني.

أ_ الهيكل التنظيمي للمديرية العامة

لقد تميز الهيكل التنظيمي للمديرية العامة بتغيرات عديدة تبعا لتلك التغيرات التي خضع لها البنك الخارجي الجزائري عموما حتى وصل إلى ما هو عليه الآن.

الهيكل التنظيمي للمديرية العامة للبنك الخارجي الجزائري

شكل (1_4):

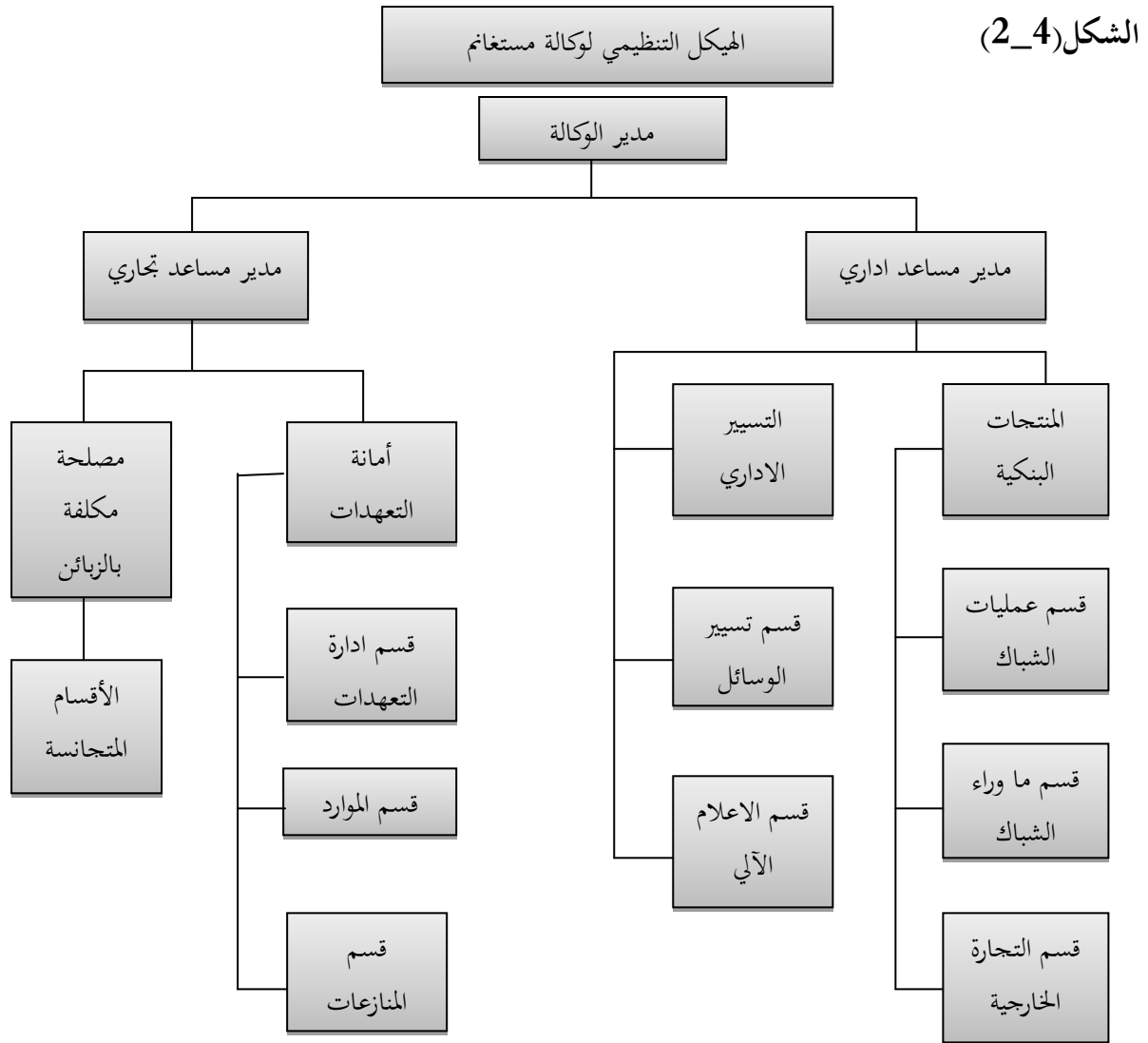


المصدر: وثائق البنك الخارجي الجزائري BEA

تعليق: تتفرع مديرية العمليات مع الخارج من المديرية العامة المساعدة للعلاقات والتي تقوم بمنح وقبول ملفات الاعتماد المستندي.

ب_ الهيكل التنظيمي لمديرية البنك الخارجي الجزائري لوكالة مستغانم

من الهيكل السابق للمديرية العامة نلاحظ أن وكالات البنك الخارجي الجزائري تكون تابعة مباشرة للمديرية العامة المساعدة للتعهدات، وفيما يلي التنظيم الهيكلي لوكالة البنك الخارجي الجزائري بمستغانم



المصدر: وثائق البنك الخارجي الجزائري BEA

تعليق: يتفرع قسم التجارة الخارجية من مصلحة المدير المساعد الإداري، فيقوم هذا القسم المخصص بالتجارة الخارجية بفتح وتحقيق عمليات الاعتماد المستندي.

ج_ مهام ومسؤوليات مختلف المصالح

ج1_ إدارة الوكالة

هي عبارة عن وكالة رئيسية تدير من قبل مدير، ومرتبطة مباشرة بالمديرية الجهوية وتقوم بالمهام الموالية:

- _ التسيير بطريقة ديناميكية للعلاقة التجارية مع الزبائن.
- _ تكوين وتحليل وتسيير القروض الخاصة بالأفراد والمؤسسات.
- _ المعالجة الادارية والمحاسبية للعمليات مع الزبائن بالعملة الوطنية وكذا بالعملات الأجنبية.

_ المدير المساعد التجاري

يقوم بالمهام التالية:

- ° تنسيق ومتابعة تنفيذ خطة العدل التجارية للوكالة.
- ° تقسيم الأهداف ومتابعة الأداء التجارية.
- ° المشاركة في لجنة خط القرض.

ويشرف هذا المدير المساعد التجاري على:

_ مصلحة مكلفة بالزبائن

تقوم بمهام عديدة تتمثل في:

- ° تحضير خطة عمل من أجل تحقيق الأهداف التجارية المسطرة.
- ° قرار قبول الدخول في علاقة جديدة مع أول الزبون.
- ° تسيير ومتابعة استعمالات القروض.
- ° تحليل مردودية الزبائن.

_ أمانة التعهدات

تقوم بالمهام التالية وهي:

- ° تسيير ملفات ووثائق الزبائن المرتبطة بالقروض.
- ° السهر على تطبيق واحترام خطوات معالجة التعهدات.

_ قسم إدارة التعهدات

يقوم هذا القسم بالمهام اللاحقة:

- ° معالجة كل التعليمات المرتبطة بنشاط الزبائن، الشروط، تصنيف الزبائن...
- ° إعداد الاحصائيات الخاصة بالوكالة.

_ قسم الموارد

هو مكلف بالمهام الموالية:

- ° متابعة الاستحقاقات (القروض والفوائد).

_ قسم المنازعات

أهم الأعمال التي يقوم بها:

- ° المحافظة على الملفات القانونية للزبائن.
- ° تسيير الملفات القانونية للوكالة.
- ° تكوين وتسيير ومتابعة ملفات المنازعات.

_ المدير المساعد الاداري

يقوم بعدة مهام وهي:

- ° تنسيق العمليات الادارية الخاصة بالوكالة.
- ° معالجة شكاوى الزبائن.

° تحقيق الرقابة البعدية على جميع المنتجات البنكية، وهذا المدير المساعد الاداري يشرف على مصلحتين وهما:

_ مصلحة التسيير الاداري

أوكلت لهذه المصلحة المهام التي ستذكر لاحقا:

° تسيير الوسائل البشرية والمادية للوكالة.

° ضمان التنسيق المعلوماتي والمحاسبي للوكالة.

_ مصلحة المنتجات البنكية

تقوم هذه المصلحة بعدة مهام نذكر منها:

° المعالجة الإدارية والمحاسبية لعمليات الزبائن، الصندوق، المحفظة المالية للتجارة الخارجية.

° السهر على الاستقبال الحسن للزبائن.

° فتح وتحقيق عمليات الاعتماد المستندي (قسم التجارة الخارجية).

2_ تقنية الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري BEA

بعد ما تم التطرق في هذا الفصل إلى التقنيات التي توفرها البنوك من أجل تمويل عمليات التجارة الخارجية، والدور الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في هذا المجال لما توفره من عناصر الضمان والتسوية السريعة لكلا الطرفين، فقد سمح لنا التبرص الميداني بالوقوف على هذه التقنية وذلك بالاطلاع على إحدى العمليات التي أشرف عليها البنك الخارجي الجزائري، وهي عملية قامت بها شركة جزائرية (س) ذات طابع تجاري مختصة في مواد التجميل والتي قامت باستيراد كمية من هذه المواد من شركة فرنسية (ع) وكان الطرفين الآخرين في هذه العملية هما: البنك الخارجي الجزائري - وكالة مستغانم (بنك المستورد) - والبنك الوطني لباريس (بنك المصدر).

2-1- عملية فتح الاعتماد المستندي

عملية الاعتماد المستندي تستند بالأساس إلى عقد أو تبادل للرسائل بين المشتري والبائع وهذا ما يعرف بعقد البيع، أي أن عملية الاعتماد المستندي هي عبارة عن حلقة تتشكل من جملة من الخطوات التي تضمن السير الحسن لهذه العملية وحفظ حقوق الطرفين.

في البداية وقبل الشروع في فتح الاعتماد لابد للمؤسسة أن تكون لها ملف توطين الهدف من هذا الإجراء حسب التنظيم 91-12 ل 14-12-1991 للبنك الجزائري، هو تحديد التزامات البنوك الادارية، المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري، أو التجار الموكلين من طرف النقد والقرض، حيث يقصد بهذا الإجراء قيام المستورد بتحديد بنك ما والذي يتولى مهمة متابعة السير الحسن لعملية الاستيراد فيقدم البنك للمستورد وثيقة فيها إطارين (أنظر الملحق رقم 03).

إطار مخصص للمستورد وإطار مخصص للوكالة، فتحدد فيه اسم البنك، رقم الحساب المتعلق بالمستورد، وقيمة البضاعة.

أ-1- التوطين

يعرف التوطين أن أمر مرقم، مسجل في نوع الاستيراد الذي يكون محدد في زمن عادي وهذا النوع من الاستيراد مدته ثلاثة أشهر، وبعد انتهاء المدة يعاد التقييم من جديد، فالتوطين وسيلة ملزمة لكل معاملة تجارية تقام مع الخارج.

إذن التوطين هو قيام البنك يسجل العمليات التي تجري مع الخارج من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير حيث يسمح لها بالانطلاق في الشكل القانوني.

أ-2- شروط التوطين

لفتح ملف التوطين يطلب من المستورد عقد تجاري في حدود شكل الفاتورة الشكلية، ورسالة طلب مؤكدة، هذا العقد التجاري يبين هوية المتعاقدين، بلد أصل البضاعة وطبيعتها ويشمل ملف التوطين على:

_ الفاتورة الشكلية.

_ طلب التوطين.

حسب الحالة المدروسة قامت وكالة البنك الخارجي الجزائري بعملية التوطين، وذلك بفتح ملف التوطين واعطاء الزبون "شركة ما" (المستورد) رقم التوطين على شكل طابع موضوع فوق الفاتورة الشكلية ويتكون من 5 خانات (أنظر الملحق 03).

16	2016/1	10	00067	099
----	--------	----	-------	-----

2016/1: "2016" يمثل السنة و"1" تمثل السداسي الذي تم فيه التوطين.

10: يمثل نوع العملية أو رقم النقل.

00067: رقم التوطين ويتكون دائما من 5 أرقام.

0099: رقم العملة أورو.

بعدها يقوم المستورد بدفع كل المصاريف والتكاليف المستحقة بملف التوطين (1500 دج للملف).

2-2- مضمون فتح الاعتماد المستندي

بعد اتمام إجراءات التوطين تنتقل وكالة البنك الخارجي الجزائري إلى إجراء آخر، والذي يتمثل في فتح الاعتماد المستندي، وحسب الحالة المدروسة تقدمت لشركة المستوردة لمواد التجميل إلى وكالة البنك الخارجي الجزائري BEA بطلب فتح الاعتماد، وذلك بغرض تسهيل عملية استيراد سلعة والمتمثلة في العطور، والذي حدد في شروط العقد التجاري بأن يكون غير قابل للإلغاء، حيث تمت هذه العملية عبر الخطوات.

أ_ خطوات فتح الاعتماد المستندي

يمر فتح الاعتماد المستندي بالخطوات التالية:

أ-1- العقد التجاري

هي أول خطوة أقدم عليها المشتري (الشركة المستوردة لمواد التجميل) والبائع (المصدر) لتحسين الصفقة التجارية المتمثلة في شراء العطور، باعتبار أن هذا العقد يحدد الشروط المتفق عليها.

أ-2- فتح الاعتماد المستندي

بعد اتمام العقد التجاري يقدم ممثل من الشركة المستوردة لمواد التجميل أمر بفتح الاعتماد المستندي إلى وكالة البنك الخارجي الجزائري حاملا معه الوثائق اللازمة لفتح الاعتماد المستندي والتي تتمثل في:

_ الفاتورة الشكلية: هي وثيقة تحرر من طرف المصدر (الشركة الأجنبية) والتي تعكس الشروط المتفق عليها في العقد التجاري وتتضمن مايلي:

° عنوان المستفيد (المصدر).

° شروط التسعيرة.

° وسيلة النقل.

° أوصاف البضاعة.

بعد دراسة هذه المعلومات المدونة في الفاتورة الشكلية من طرف المستورد، وإن قبل بها، يقوم المصدر بتحرير الفاتورة النهائية، ويرسلها مع المستندات المتفق عليها.

_ طلب فتح الاعتماد: يقدم البنك استمارة إلى المشتري يملأها، والتي تتضمن البنود والملاحظات المتفق عليها في العقد التجاري وهي 19 بند أو شرط للحصول على أكثر التفاصيل، وفيما يخص البنود باختصار فهي تتمثل في:

_ المستورد(الأمر): الشركة المستوردة لمواد التجميل (الشركة الجزائرية س).

_ المصدر(البائع): الشركة الفرنسية (ع).

_ بنك الاشعار(بنك المصدر): البنك الوطني لباريس(BNP).

_ بنك عنوان المستورد(بنك الاصدار): البنك الخارجي الجزائري(BEA).

_ تاريخ فتح الاعتماد المستندي وتاريخ صلاحيته.

_ نوع الاعتماد المستندي " غير قابل للإلغاء".

_ قيمة الاعتماد بالأورو.

_ التسوية تكون عن طريق الدفع عند الاطلاع(CACH).

_ ارسال البضاعة يكون دفعة واحدة.

_ استبدال وسيلة النقل، في حالتنا هذه غير مسموح.

_ تبيان المستندات التي يجب على المصدر ارسالها للمشتري.

_ نوع شرط البيع.

_ ميناء الاستقبال: ميناء مستغانم.

_ مكان الشحن للتسليم أو مكان تحميل البضاعة (ميناء مارسيليا).

_ يقوم موظف وكالة البنك الخارجي الجزائري BEA بتحضير الملف الذي سيرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج DOE على مستوى المديرية العامة، والذي يحتوي على:

° الفاتورة الشكلية.

° صورة طبق الأصل بطلب فتح الاعتماد.

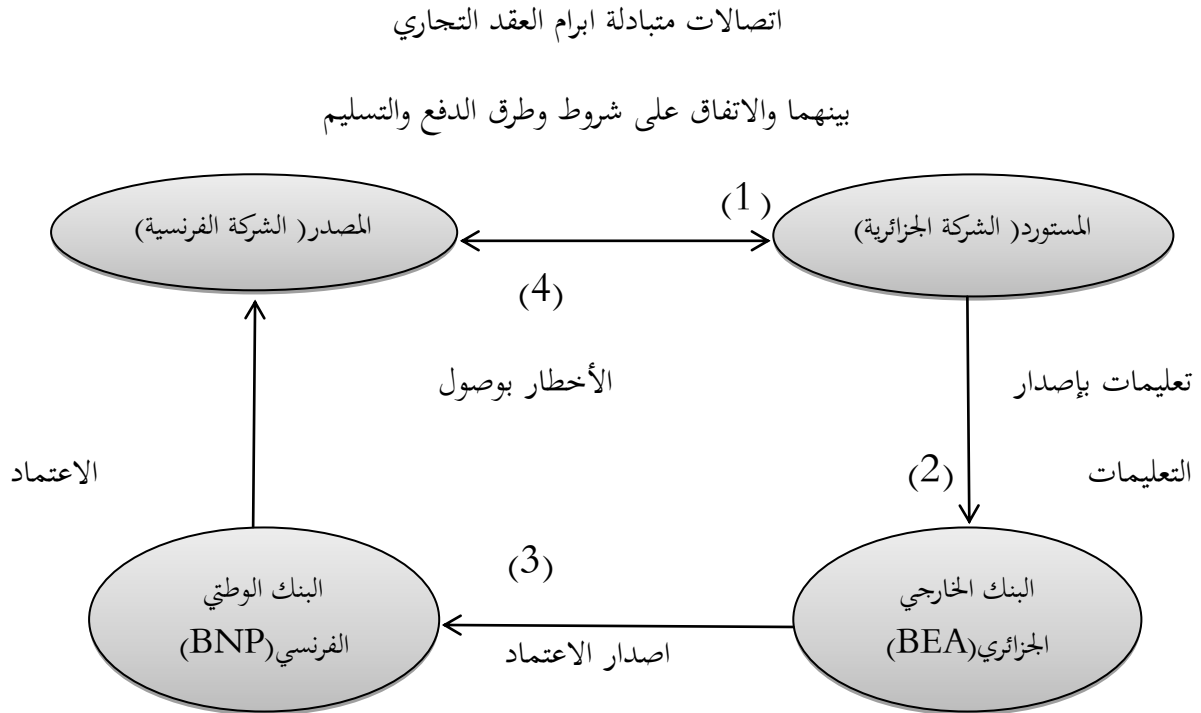
° سويفت MT700 .

بعد قيام مديرية العمليات مع الخارج (DOE) بدراسة شاملة للملف تخرج في الأخير بقرار الرفض أو القبول، ويتعلق هذا الأمر بشرعية طلب الاستيراد فيما يخص نوع وكمية البضاعة المراد استيرادها، في حالتنا هذه قبل الملف من طرف مديرية العمليات مع الخارج (DOE).

ووقع تصريح فتح الاعتماد، ثم يرسل الملف والتصريح إلى وكالة البنك الخارجي الجزائري (BEA) لتباشر فتح ملف الاعتماد.

ملاحظة: بعد فتح الاعتماد المستندي يقوم بنك المستورد (BEA) بحجز مبلغ الفاتورة عن طريق جعل حساب المستورد مدين.

شكل (3-4)



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات الواردة في الدراسة الميدانية

2-3- عملية تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد حصول البنك الخارجي الجزائري على قبول فتح الاعتماد المستندي، ينتقل إلى الإجراء الموالي والمتمثل في تنفيذ الاعتماد المستندي أي حساب تكاليف الاعتماد المستندي وعمولاته وذلك بعد تحويل الأورو مقابل الدينار الجزائري.

أ_ حساب تكاليف الاعتماد وعمولاته حسب الحالة المديرية.

سعر الصرف الأورو مقابل الدينار الجزائري نفترض أنه:

$$101 \text{ أورو} = 75 \text{ دج إذن:}$$

$$18750000 = 75 \times 250000$$

قيمة الصفقة بالدينار الجزائري هي: 18750000 دج.

ثم $18750000 \times 0.625\%$ (عمولة فصلية (أي ثلاثة أشهر)

+30000 (عمولة فتح الاعتماد)

+70000 (عمولة سويفت)

= 11818750.

تحسب TVA 17% من مجموع العمولات الثلاثة

$2009187.5 = 17 \times 11818750$

100

مبلغ الرسم على القيمة المضافة هو 20091875.

$.3281037.5 = (70000 + 30000 + 1171850 + 2009187.5)$

بعد اقتطاع مديرية العمليات مع الخارج "REI" التي تقوم باختيار أحد البنوك الموجودة في البلد المصدر والتي تتعامل مع البنك الخارجي الجزائري (BEA) لتجعلها وسيط بينهما أي (بين BEA و PNP)

تقوم وكالة البنك الخارجي الجزائري "BEA" بإرسال ملف فتح الاعتماد المستندي لمديرية العلاقات مع الخارج "DOE" ويتكون هذا الملف من:

_ فاتورة شكلية.

_ طلب فتح الاعتماد المستندي.

_ وثيقة سويفت والتي تتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة والاعتماد المستندي.

_ وثيقة طلب شراء العملة الصعبة من البنك الخارجي الجزائري "BEA" وتتكون من أربعة نسخ، واحدة تحتفظ بها الوكالة وثلاثة ترسل مع الملف.

بعد دراسة مديرية العمليات مع الخارج "DOE" للملف، تقوم بإرسال قبول فتح الاعتماد المستندي إلى الوكالة، وفي نفس الوقت تباشر بإرسال اشعار فتح الاعتماد المستندي.

على شكل سويفت (أنظر الملحق 07) إلى بن المصدر (BNP) بأمر من زبونها (المستورد) لصالح المصدر فور تلقي البنك الوطني الفرنسي (BNP) سويفت عن طريق إرسال وثيقة اشعار باستلام، بعدها يقوم البنك

الخارجي الجزائري (BEA) بإشعار المصدر عن فتح الاعتماد المستندي لصالحه من طرف المستورد ويخبره بكل المعلومات الواردة في سويقت الذي تلقاه، ويفحص المصدر صحة الشروط المتفق عليها في العقد التجاري ثم يبلغ كل الأطراف المعنيين بفتح الاعتماد المستندي.

° كيف تتم عملية الفحص؟ تتم عملية الفحص عن طريق

_ التأكد من صحة الاعتماد المستندي المتحصل عليه ومقارنته بشروط العقد المتفق عليها.

° كيف تتم عملية التبليغ؟

بعد فحص الاعتماد المستندي، يقوم المصدر (الشركة ع) بتبليغ كل المتدخلين من بينهم: المكلف بالعبور للقيام بإجراءات العبور، شركة التأمين لتغطية المخاطر، وهكذا يستطيع المصدر بإرسال الوثائق المتمثلة للبضاعة إلى البنك الوطني الفرنسي "BNP" الذي يقوم بدوره بمراجعتها، ثم يرسلها إلى بنك المستورد (BEA) وتمثل الوثائق في:

_ الفاتورة التجارية وهي موقعة من طرف المستفيد ومحرة في 05 نسخ.

_ سند الشحن محرة باسم البنك الخارجي الجزائري "BEA" وذلك في نسختين.

_ شهادة الأصل محرة في نسخة واحدة.

_ وثيقة الوزن محرة في نسخة واحدة.

_ الفاتورة النهائية.

_ وصل تحويل المستندات في نسخة واحدة.

يقوم بنك المصدر (BNP) بإرسال الوثائق إلى بنك المستورد (BEA) التي يراجعها في مدة 07 أيام مفتوحة، ثم يحتفظ موظف هذا البنك (BEA) بالنسخة الأصلية للفاتورة زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي نسخ تسليم للمستورد (الشركة الجزائرية المستوردة لمواد التجميل).

بعد توقيع البنك الخارجي الجزائري (BEA) عليها بالتوازي، يقدم المصدر الوثائق لبنك المصدر (BNP)، فإنه يقوم بإرسال البضاعة مع الوثيقتين التاليتين:

_ نسخة أصلية من الفاتورة النهائية.

_ نسخة أصلية من سند الشحن.

هذا الملف المكون تتمثل أهميته في كونه يمكن المستورد من استلام البضاعة بعد إعطائه لبنكه (BEA) الذي يظهر له سند الشحن ويوقع عليه وعلى الفاتورة النهائية والتي يستطيع بها استلام البضاعة، ومنه نستنتج أن بسند الشحن دائما مكتوب على اسم بنك الاصدار (بنك المستورد)، فهو بمثابة ضمان له يؤمن من خلال مبلغ الفاتورة ضد خطر عدم الدفع، باعتباره لا يمكن أن يستلم بضاعته إلا بعد إظهار وتوقيع سند الشحن من طرف بنكه.

بعد إرسال الوثائق إلى بنك المستورد (BEA) تنفذ عملية الدفع نقد الموفي هذه الحالة، أي في فترة مدتها 21 يوم ابتداء من تاريخ توقيع ربان السفينة على سند الشحن أي حسب الحالة المدروسة من 2016/03/10 إلى 2016/03/31 وذلك بجعل حساب المستورد مدين بمبلغ الاعتماد وحساب المصدر دائن بنفس المبلغ. نستنتج أن مدة صلاحية الاعتماد هي الفترة التي ترسل فيها الوثائق إلى غاية وصول البضاعة إلى المستورد.

° تصفية الاعتماد المستندي

هي المرحلة التي يتم فيها غلق ملف التوطين، وبعد ذلك بتظهير الملف المكون من:

_ الفاتورة الشكلية.

_ الفاتورة النهائية.

_ وثيقة الاقتطاع.

وهذه المرحلة تبين أن مبلغ الاعتماد قد حول للمصدر.

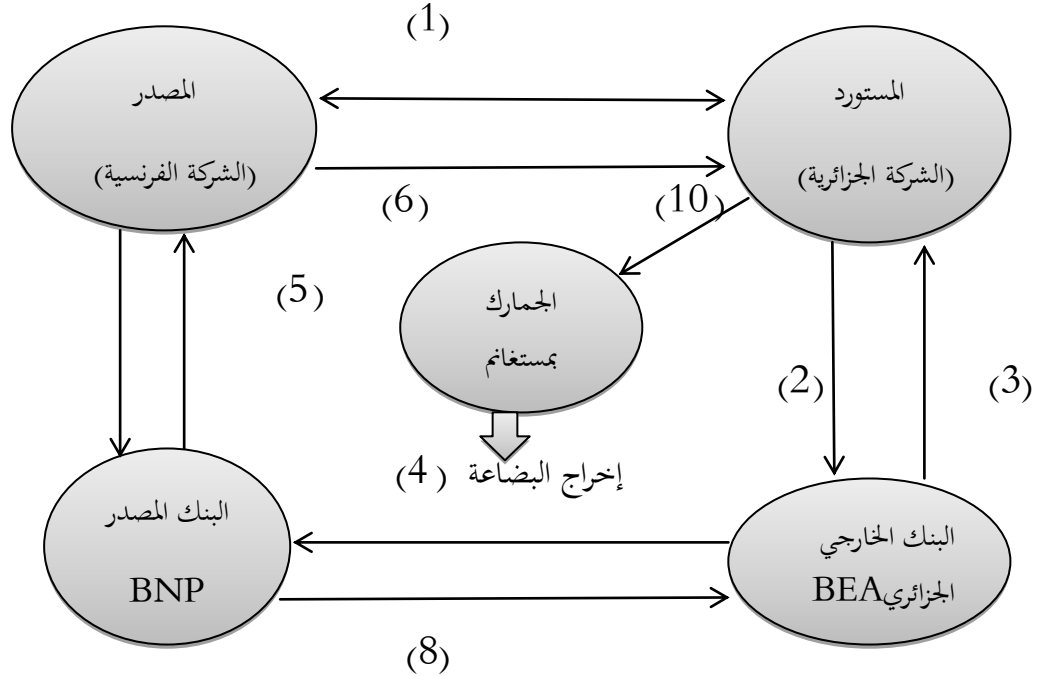
_ وثيقة D10: هي وثيقة تقدم من طرف مصلحة الجمارك للبنك الخارجي الجزائري، والتي تؤكد دخول البضاعة واستلامها من طرف المستورد. (أنظر الملحق 05).

ونشير إلى أنه في حالتنا هذه، العملية كانت عادية جدا ولم نلاحظ أي مشكل من بداية فتح الاعتماد إلى غاية تصفيته، حيث تحصل المستورد على بضاعة وتحصل المصدر على كل مستحقاته.

فيما يلي رسم توضيحي يبين مراحل سير عملية تنفيذ الاعتماد المستندي:

مراحل سير عملية تنفيذ الاعتماد المستندي

شكل (4-4):



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات الواردة في الدراسة الميدانية.

شرح المخطط

- 1_ إبرام عقد تجاري.
- 2_ طلب فتح الاعتماد المستندي.
- 3_ فتح ملف التوطين.
- 4_ إشعار بفتح الاعتماد.
- 5_ التبليغ بالإشعار المقدم.
- 6_ إرسال البضاعة.
- 7_ إرسال المستندات.
- 8_ إرسال المستندات.
- 9_ أخذ المستندات مظهرة (مختومة).

خلاصة الفصل

استنادا إلى الدراسة التطبيقية لحالة استيراد مواد التجميل عن طريق الاعتماد المستندي ثم تسجيل بعض الملاحظات المتعلقة بجوانب استخدامه.

باعتبار عملاء بنك الجزائر الخارجي _ فرع مستغانم_ مستوردين بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعماله في حالة الاستيراد.

_ أهمية الاعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية، وهذا يتضح جليا في حالة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد.

_ كما يتضح أن مراحل الاعتماد المستندي بدءا من الاقتناع إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية تتطلب إلماما دقيقا بكل الجوانب المتعلقة بهذه التقنية، ومجموعة التشريعات والقوانين وشروط التجارة الدولية.

أخذت عملية التطور الاقتصادي تحتل مكانة الصدارة كأهم وأصعب الأمور التي تواجهها المجتمعات المعاصرة، ولهذا أخذت الدول تتسابق على أفضل السبل القادرة على تطوير الحياة الاقتصادية، ومواكبة التطور التكنولوجي وتحقيق الاستقرار الاقتصادي الذي يخدم المصلحة العامة، وذلك عن طريق التجارة الخارجية التي تحتل مكانة مرموقة في اقتصاد أي دولة، والتي قامت بربط اقتصاديات العالم بما هو معروف من قضايا التصدير والاستيراد، نظرا لدورها المهم في تنمية اقتصاديات الدول المعاصرة.

لقد شهدت التجارة الخارجية الجزائرية منذ الاستقلال تطورات وتغيرات عدة عرفتها كل من الساحتين الوطنية والدولية، ساهمت بشكل كبير في تطوير المفاهيم والايديولوجيات، وبالتالي تغيير القرارات والأنظمة ومواصلة الاصلاحات واستكمال الانتقال إلى اقتصاد السوق، حيث يعتمد هذا الأخير في الأساس على تحرير التجارة بغية الاندماج في الاقتصاد العالمي، الذي فرض عليها الخروج من دائرة سيطرة قطاع المحروقات على اقتصادها وبالتالي تنويع صادراتها وزيادة حجم مبادلاتها التجارية، ومع اتساع المبادلات التجارية تتعدد العقود التجارية الدولية لكثرة العمليات وتعقدها، ومن أجل حماية فعالة لهذه العمليات استوجب على الجزائر بناء وتهيئة مؤسسات مالية من بينها البنوك التي تعد العصب المحرك لعمليات التمويل، خاصة التجارة منها، حيث تكمن أهمية الدور الذي تقوم به البنوك في تسهيل هذه العمليات، وتخفيف المخاطر والمشاكل التي قد تنشأ بين المتعاملين في مجال التجارة الخارجية.

لتحقيق البنوك غرض كل طرف في عملية التبادل بما يساعد على إتمام الصفقات التجارية، وهم في حالة من الطمأنينة تضع تحت تصرفها مختلف أنواع وسائل التمويل التي تتطور بتطور عمل البنوك، هذه الأخيرة التي تدخل كطرف ممول لها، ونلمس هنا أن التعامل بحاجة إلى الحصول على تقنيات تمويلية، إذ يعد الاعتماد المستندي من أهمها لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، ومن أجل ذلك يتدخل البنك ويتوسط من أجل إتمام العملية التجارية بالشروط التي تحقق مصلحة الطرفين عن طريق هذه التقنية.

1_ أهمية الموضوع

تتمثل أهمية الموضوع في أن الاعتماد المستندي يعد من الوسائل الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، حيث أن البنوك تلعب دور الوساطة في تسهيل العمليات التجارية وتخفيف المشاكل التي قد تنشأ بين المتعاملين في مجال التجارة الخارجية.

2_ أهداف الموضوع

تتضح أهداف الموضوع فيما يلي:

- _ اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا، وفكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- _ التعرف على السياسات المنتهجة من طرف الدولة ومدى تأثيرها في تطوير التجارة الخارجية وسهولة تمويلها.
- _ تقديم أهمية الاعتماد المستندي كتقنية في تمويل التجارة الخارجية ومعرفة مدى تطبيقها في الجزائر.

3_ طرح الإشكالية

هناك العديد من التقنيات المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية ومن بينها تقنية الاعتماد المستندي، وعليه يمكن طرح الإشكالية التالية:

"ما هو دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟"

على ضوء الإشكالية المقترحة يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- _ فيما تتمثل أهمية التجارة الخارجية في ظل اقتصاد السوق؟.
- _ ما هو دور البنك في المعاملات الخارجية؟.
- _ ماهي الطرق التي يتم بها تمويل التجارة الخارجية؟.
- _ ما هو الاعتماد المستندي وكيف تتم تسوية هذه التقنية في البنوك؟.

4_ الفرضيات

نصوغ فرضيات هذه الدراسة كما يلي:

- _ التجارة الخارجية هي أحد ركائز الاقتصاد الجزائري.
- _ تلعب البنوك دورا فعالا في تمويل التجارة الخارجية.
- _ الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية.

5_ دوافع اختيار الموضوع

من بين دوافع اختيار الموضوع ما يلي:

— أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية خاصة وأن الجزائر تتجه نحو الاقتصاد الحر.

— مكانة الجهاز المصرفي في الجزائر في تنظيم التجارة الخارجية.

— عدم معية الكثير من الباحثين والطلبة على مستوى الجامعات بتقنية الاعتماد المستندي.

6_ تحديد إطار الدراسة

عالج الموضوع الحالة العادية لتقنية الاعتماد المستندي بغض النظر عن المشاكل والمخاطر التي تنجم عن هذه التقنية (تلف البضاعة، عدم وصول المستندات... الخ).

7_ الدراسات السابقة في الموضوع

تمت الاستعانة على:

— الكتب.

— الرسائل والمذكرات.

— الأوامر والمواد والملتقيات.

8_ منهج وأدوات الدراسة

بالنظر إلى طبيعة الموضوع المختار، ومن أجل الاجابة على الإشكالية المطروحة، وإثبات صحة الفرضيات المقترحة نتبع المنهج الوصفي، فيما يتعلق بالمفاهيم العامة، والمنهج الاحصائي التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع، مع الاعتماد على الكتب والمذكرات الموجودة في مختلف جامعات مستغانم، والمعلومات المقدمة من طرف مسؤولي البنك الخارجي الجزائري BEA .

9_ تقديم خطة البحث

بغرض معالجة الموضوع بشقيه النظري والتطبيقي فقد تم تقسيم هذا البحث إلى أربعة فصول:

تناول الفصل الأول عموميات حول التجارة الخارجية من حيث المفاهيم والنظريات وتبسيط الضوء على التجارة الخارجية الجزائرية.

أما الفصل الثاني فيبحث في كيفية تمويل البنوك للتجارة الخارجية، في حين تطرق الفصل الثالث إلى الاعتماد المستندي والتحصيل كأداة وكتقنية هامة لتمويل التجارة الخارجية.

في الأخير شمل الفصل الرابع دراسة لحالة وكالة البنك الخارجي الجزائري بولاية مستغانم من خلال التعرض لحالة عملية تضمنت استخدام آلية الاعتماد المستندي لتنفيذ عملية استيرادية.