



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة محمد خيضر - بسكرة -  
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير  
قسم: علوم التجارية



## الموضوع

### دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

(دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة بسكرة -)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية .  
تخصص: مالية و تجارة دولية

الأستاذ المشرف:

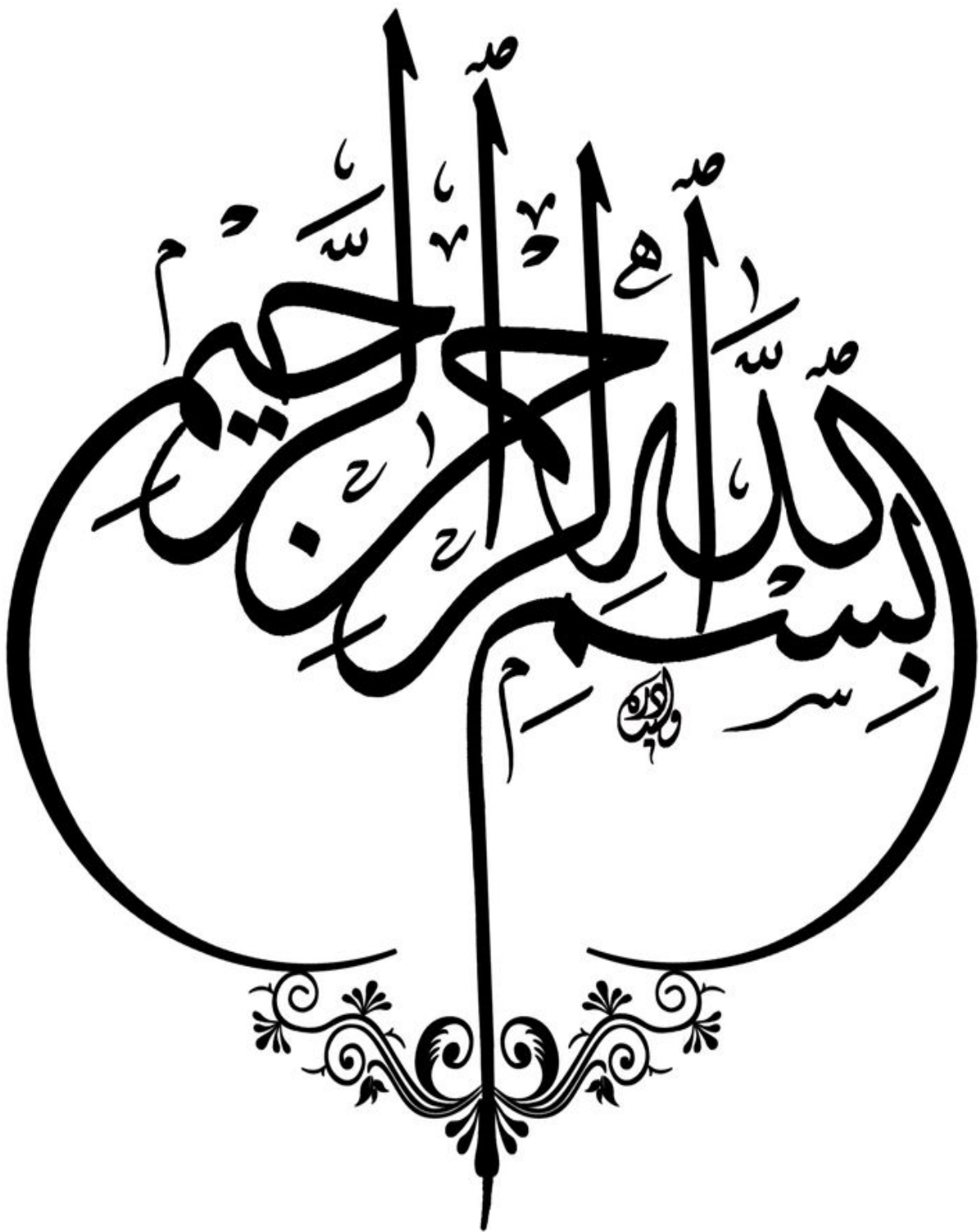
حمريط رشيد

إعداد الطالب:

عباسة محمد شوقي

رقم التسجيل:	...../2019
تاريخ الإيداع	.....

الموسم الجامعي: 2018-2019



قال الله تعالى

" وما توفيقي إلا بالله

عليه توكلت وإليه أنيب "

صدق الله العظيم

سورة هود الآية (88)

# الإهداء

إلى قدوتي الأولى و الضوء الذي ينير دربي إلى من علّمني أن أصمد أمام أمواج الحياة و إلى من أعطاني ولم يزل يُعطيني بلا حدود إلى من رفعت رأسي عالياً  
افتخاراً به إليك يا من أفديك بروحي..... أبي الحبيب  
إلى من جعل الله الجنة تحت أقدامها بارك ربي في عمرها وأمدّها بالصحة و  
العافية و إلى من عبدت لي طريق النجاح بدعواتها.....أمي الحبيبة  
إلى إخوتي الأعزاء ..... شعيب و ياسمين و هاني و رافع نضال  
إلى أغلى وأقرب أصدقائي..... خير الدين و مصطفى و سعد و أسامة و ياسر  
إلى كل من وسعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.....  
إلى جميع زملاء الدراسة أعانهم الله ووقفهم  
إلى هؤلاء جميعاً أهدي ثمرة جهدي وعملي المتواضع.

عباسة محمد شوقي

# الشكر و العرفان

الحمد والثناء لله أولا و آخرا على فضله و إمتنانه وتوفيقه أن يسر لي هذا العمل.  
يشرفني أن أتقدم بخالص الشكر والعرفان والتقدير إلى الأستاذ \*حمريط رشيد\*  
الذي تكرم بالقبول و الإشراف على هذه المذكرة وعلى اهتمامه  
وتقديمه للنصائح وحسن توجيهه لإتمام هذا العمل المتواضع.  
كما أتقدم بخالص الإحترام و التقدير إلى أساتذة كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم  
التسيير بجامعة محمد خيضر بسكرة  
و بخالص الشكر و الاحترام لأساتذة أعضاء لجنة المناقشة لما أبدوه من ملاحظات  
قيمة و كل أعضاء بنك البركة الجزائري فرع بسكرة  
كما لا يفوتني أن أتوجه بخالص شكري و إحترامي إلى كل من ساهم في مد يد العون  
لإتمام هذا العمل من بعيد أو قريب.

عباسة محمد شوقي

## فهرس المحتويات

- البسمة.	
- الآية.	
- الإهداء.	
- الشكر و العرفان.	
- فهرس المحتويات.	
- قائمة الجداول.	
- قائمة المخططات.	
- قائمة الملاحق.	
- قائمة مصطلحات التجارة الدولية.	
المقدمة العامة.....	أ
<b>الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك</b>	
<u>مقدمة الفصل</u> .....	02
<u>المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية</u> .....	03
<u>المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها</u> .....	03
<u>المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية، أساليبها ومخاطرها</u> .....	11
<u>المطلب الثالث: تطور التجارة الخارجية في الجزائر</u> .....	21
<u>المطلب الرابع: آفاق التجارة الخارجية الجزائرية</u> .....	24
<u>المبحث الثاني : التمويل البنكي للتجارة الخارجية</u> .....	28
<u>المطلب الأول: أساسيات حول البنوك</u> .....	28
<u>المطلب الثاني: هيكل الجهاز المصرفي في الجزائر</u> .....	31
<u>المطلب الثالث: تمويل التجارة الخارجية ودور الضمانات البنكية في ترقيتها</u> .....	34
<u>المطلب الرابع: تقنيات ووسائل الدفع الدولية</u> .....	49

58.....خاتمة الفصل

### الفصل الثاني: التحصيل المستندي

60.....مقدمة الفصل

61.....المبحث الأول: التوطين البنكي

61.....المطلب الأول: ملامح حول التوطين البنكي

62.....المطلب الثاني: عملية التوطين

64.....المطلب الثالث: كيفية تحقيق شهادة التوطين

65.....المطلب الرابع: مراحل التوطين

66.....المبحث الثاني: التحصيل المستندي

66.....المطلب الأول: ملامح حول التحصيل المستندي

70.....المطلب الثاني: آلية سير عملية التحصيل

73.....المطلب الثالث: أنواع التحصيل ومخاطره

74.....المطلب الرابع: مزايا وعيوب التحصيل

76.....خاتمة الفصل

### الفصل الثالث: التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

78.....مقدمة الفصل

79.....المبحث الأول: ملامح عامة حول الاعتماد المستندي

79.....المطلب الأول: مفاهيم حول الاعتماد المستندي

83.....المطلب الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية

90.....المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي ومخاطره

94.....المطلب الرابع: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل وبعد فتح الاعتماد

98.....	<u>المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي</u>
98.....	<u>المطلب الأول: أطراف الاعتماد المستندي</u>
103.....	<u>المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي</u>
105.....	<u>المطلب الثالث: مراحل تحقيق الاعتماد المستندي</u>
109.....	<u>المطلب الرابع: مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي</u>
115.....	<u>خاتمة الفصل</u>
	الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي
117.....	<u>مقدمة الفصل</u>
118.....	<u>المبحث الأول: بطاقة عامة حول بنك البركة الجزائري</u>
118.....	<u>المطلب الأول: نشأة بنك البركة الجزائري و أهدافه و خصائصه</u>
121.....	<u>المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة بسكرة</u>
124.....	<u>المطلب الثالث: خدمات بنك البركة الجزائري</u>
127.....	<u>المطلب الرابع: لماذا اخترنا بنك البركة الجزائري</u>
128.....	<u>المبحث الثاني: متابعة سير عملية استيراد تجهيزات و قطع غيار</u>
128.....	<u>المطلب الأول: تقديم ملف العينة</u>
130.....	<u>المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد</u>
132.....	<u>المطلب الثالث: مرحلة فتح الاعتماد المستندي</u>
134.....	<u>المطلب الرابع: تسوية العملية</u>
138.....	<u>خاتمة الفصل</u>
140.....	<u>الخاتمة العامة</u>
145.....	- قائمة المراجع
	- الملاحق.
	- الملخص.



## المقدمة

تسعى الدول النامية جاهدة إلى تبني تجارة خارجية من خلال إجراءات إصلاحات اقتصادية شاملة للنهوض بقطاعات التجارة، وتحسين مستوى أداء منتجاتها إلى الدرجة التي تنافس بها المنتجات الأجنبية في السوق الدولية.

وبما أن الجزائر تنتمي إلى الدول النامية، وقد انتهجت منذ الاستقلال النظام الاشتراكي المتميز باحتكار الدولة لمختلف المجالات، وإتباع أسلوب التخطيط والتوجيه، كما أنها اعتمدت على عائدات قطاع المحروقات، والتي تمثل أكثر من 95 % من صادراتها إلى غاية 1986، أين عرفت أزمة هائلة نتيجة انهيار أسعار البترول مما انعكس سلبا على اقتصاد البلد، فتوجهت إلى إتباع جملة من الإصلاحات تمثلت في انتهاج نظام اقتصاد السوق، حيث يعتمد هذا الأخير في الأساس على تحرير التجارة هذا بغية الاندماج في الاقتصاد العالمي، لذا كان لا بد من إعادة برمجة وتهيئة قطاعها المصرفي بما يسمح لها بمسايرة التطورات العالمية، فكان حتميا على الجزائر في إطار تحرير تجارتها وفتح اقتصادها على العالم أن تتجاوز الصعاب في مسيرة إصلاح وتقوية اقتصادها وتكييفه مع تشريعات وقوانين المنظمة العالمية للتجارة، هذه الأخيرة التي ستوجب عليها الخروج من دائرة سيطرة قطاع المحروقات على اقتصادها، وبالتالي تنويع صادراتها وزيادة حجم مبادلاتها التجارية، ومع اتساع هذه الأخيرة تتعدد العقود التجارية الدولية وتتنوع نظراً لكثرة العمليات وتعقدتها، ومن أجل حماية فعالة لهذه العمليات استوجب على الجزائر بناء وتهيئة مؤسسات مالية ومن بينها البنوك التي تعد العصب المحرك لعمليات التمويل وخاصة التجارة منها، حيث تكمن أهمية الدور الذي تقوم به البنوك في تسهيل هذه العمليات وتذليل الصعاب، وتخفيف المخاطر والمشاكل التي قد تنشأ بين المتعاملين في مجال التجارة الخارجية، خاصة وأن هناك اختلافا في الاستراتيجيات والمناهج التي تتبعها كل دولة في عملية التبادل التجاري. ولتحقق البنوك غرض كل طرف في عملية التبادل بما يساعده على إتمام الصفقات التجارية وهم في حالة من الطمأنينة، وتضع تحت تصرفها مختلف أنواع ووسائل التمويل التي تتطور بتطور عمل البنوك، هذه الأخيرة التي تدخل كطرف ممول لها، ونلمس هنا أن المتعامل بحاجة إلى الحصول على تقنيات تمويلية] والتي 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، ومن هنا تحوّلنا رغبة جامحة للكشف عن هذه الكيفية والإحاطة بكل جوانبها النظرية والقانونية والتطبيقية، حيث لاحظنا نقصاً لمثل هذه الدراسات خاصة من الناحية التطبيقية، وهو ما يسبب إغفالاً هاماً لأهم عوامل نجاح القطاع المصرفي في الجزائر وبالتالي على مجال التجارة الخارجية.

و من هنا يتسنى لنا طرح الإشكالية التالية:

• ما هو دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟

و من خلال هذه الإشكالية يمكن طرح التساؤلات التالية:

- ما هي التجارة الخارجية؟
- ما هو دور البنك في المعاملات الخارجية؟
- ما هي الطرق التي يتم بها تمويل التجارة الخارجية؟
- ما هو الاعتماد المستندي؟ و ماهي مراحلها؟

### الفرضيات

نصوغ الفرضيات كما يلي :

- التجارة الخارجية هي أحد ركائز الاقتصاد الجزائري.
- تلعب البنوك دوراً فعالاً في تمويل التجارة نحو الخارج.
- إن دور البنوك يتمثل في الضمانات وقدرة التمويل للمتعاملين الدوليين اعتماداً على تقنيات تتميز بالسرعة والأمان.
- الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية.

### أسباب اختيار الموضوع:

يعود اختيارنا لهذا الموضوع إلى مجموعة من الدوافع والأسباب نوجزها فيما يلي:

- المكانة التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية على المستوى الوطني والدولي وخاصة في المرحلة الراهنة.
- أهمية التمويل البنكي لهذا القطاع.
- الرغبة الذاتية في التعرف على موضوع تمويل عمليات التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي.
- النقص الكبير في الأعمال المعالجة لهذا الموضوع.
- معرفة مدى مساهمة التجارة الخارجية في ترقية الاقتصاد الوطني.
- الدور الذي يلعبه الاعتماد المستندي في ترقية هذه التجارة وبالتالي توسع العلاقات الخارجية.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ.

## أهداف الموضوع:

- الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا و فكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية.
- الإلمام بكل خلفيات و جوانب الموضوع و توفير كل ماله علاقة بالموضوع للطلبة القادمين و تحسيسهم بمدى أهميته في عصرنا.

## أهمية الموضوع:

يمثل الاعتماد المستندي في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين ومستوردين، هنا تتجلى أهمية الاعتماد المستندي في كونه وسيلة لتمويل التجارة الخارجية.

## صعوبات الدراسة:

- من أهم الصعوبات التي واجهتنا عند إعداد هذه الدراسة ما يلي:
- الوقت الذي يعتبر من القيود التي حالت بيننا وبين جمع المزيد من المعلومات الخاصة ببحثنا وبين الدراسة.
  - الندرة النسبية للمراجع التي تعالج وسائل الدفع المستندية وخاصة باللغة العربية.

## المنهج المتبع

بالنظر إلى طبيعة الموضوع المختار، ومن أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة وإثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة، نتبع المنهج الوصفي فيما يتعلق بالمفاهيم العامة، والمنهج الإحصائي التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع.

## حدود الدراسة :

- البعد المكاني: دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي في بنك البركة فرع - بسكرة-.
- البعد الزمني: مدة التريص و التي تمت في شهر نصف من 2019/04/15 الى 2019/05/30.

## هيكل البحث

لدراسة الموضوع نقسم البحث إلى أربعة فصول حيث نتناول في:

الفصل الأول مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية، وعلاقتها بتمويل البنوك من خلال التطرق إلى عموميات حول التجارة الخارجية، سياساتها وأساليبها ومخاطرها، بالإضافة تطورها في الجزائر وآفاقها، هذا في المبحث الأول، أما في المبحث الثاني فنتعرض إلى التمويل البنكي للتجارة الخارجية من خلال التعرض لأساسيات حول البنوك وهيكل الجهاز المصرفي الجزائري، تمويل التجارة الخارجية ودور الضمانات البنكية في ترقيتها مع الإحاطة بتقنيات ووسائل الدفع الدولية.

الفصل الثاني سنتناول فيه التحصيل المستندي كأحدى تقنيات الدفع الدولية وذلك من خلال التطرق إلى آلية التوطين البنكي للعمليات الخارجية وذلك بتسليط الضوء على مفهوم هذه الآلية، كيفية تحقيق شهادة التوطين، ومراحل التوطين، وهذا كأول خطوة لتأكيد عملية التحصيل هذا في المبحث الأول، أما في المبحث الثاني فندرس التحصيل المستندي وأهم ما يتعلق به من مفاهيم ومبادئ وشروط ووظائف، وكذا أهميته مع التعرض إلى آلية سير هذه العملية مع الإحاطة بأنواعه وأهم مخاطره من خلال مبحثين: الأول يتضمن الملامح العامة حول هذه التقنية والمتمثلة في المفاهيم والأنواع وأهم منافع الاعتماد ومخاطره، والاحتياجات الواجب اتخاذها، والثاني يحتوي على آلية سير وتسوية الاعتماد المستندي بدءاً من الأطراف المكونة والمستندات الخاصة ومراحل سيره، وفي الأخير نتطرق إلى أنواع و عيوب و مزايا التحصيل المستندي.

الفصل الثالث: سنتناول فيه التمويل عن طريق الاعتماد المستندي من خلال التطرق حول ملامح و مفاهيم الاعتماد المستندي و آلية سيره من خلال التعرف على أطرافه و الوثائق و مراحل تحقيقه و مسؤوليات البنك من هذه المرحلة.

الفصل الرابع: نعزز هذه الأخيرة بحالة تطبيقية لنموذج عن عملية استيراد في بنك البركة الجزائري - فرع بسكرة- ، كما نحاول من خلال هذا الانجاز استنتاج بعض الانتقادات الخاصة بسير هذه التقنية، واقتراح بعض التوصيات الموضوعية.

# الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

## مقدمة الفصل

تعتبر التجارة الدولية السبب إلى حد بعيد في نشر المنتجات والعمليات والأفكار في أرجاء العالم، من خلال تصريف الفائض من السلع والخدمات المختلفة، والتصدير وتوفير السلع والخدمات غير المتوفرة في السوق المحلي من خلال عمليات الاستيراد، وتختلف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية من ناحية أن الحكومات تضع عقبات في طريق المعاملات بين رعاياها ورعايا البلاد الأجنبية، في حين أن هذه الأخيرة تكتسي أهمية قصوى في تنمية الاقتصاد الوطني، لذا فهذه المبادلات لا يمكن أن تلقى اهتمام المتعاملين الاقتصاديين المتواجدين في بلدان مختلفة إلا إذا توفرت الشروط الملائمة بهذه المعاملة. ولهذا كان من الضروري تدخل البنوك كونها أهم مصدر من مصادر التمويل في الاقتصاد الوطني لأي مجتمع بوضع تقنيات تسمح بالتعامل وفق نظام الصفقات وتخفيض المخاطر بإعطاء ضمانات لازمة في عملية تنظيم وتمويل التجارة الخارجية، وبالتالي بعث التجارة الخارجية نحو الرقي والازدهار.

في هذا الفصل سوف نتطرق إلى أبرز الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية من المفاهيم والأهمية والسياسات والأساليب المعتمد فيها، ثم القيام بدراسة وتحليل التجارة الخارجية في الجزائر عن طريق تحليل مسار تطورها وأهم مخاطرها، كما سنحاول الإحاطة بكل الجوانب المتعلقة بأهمية البنوك ودورها في تمويل التجارة الخارجية مع إبراز أهم الوسائل والتقنيات التي تعتمد عليها في تمويل تجارتها، وبالتالي تنمية مبادلاتها التجارية نحو الخارج.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

### المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.

إن موضوع التجارة الخارجية يتميز بمكانة هامة في علم الاقتصاد، هذا ما أدى إلى ضرورة البحث عن آليات فعالة لتنظيم التجارة الدولية ومحاربة أساليب الحماية التي كانت تفرض عليها، وكانت بمثابة عوائق وعراقيل في وجهها. لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى أربعة مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها، ونتطرق في المطلب الثاني إلى سياسات وأساليب التجارة الخارجية، ومخاطرها، ونتناول في المطلب الثالث تطور التجارة الخارجية في الجزائر، أما المطلب الرابع والأخير سنعرض فيه آفاق التجارة الخارجية الجزائرية.

### المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها.

#### الفرع الأول : مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

**1- مفهوم التجارة الخارجية:** إن مفهوم التجارة الخارجية الذي يبدأ من المقايضة البدائية مرتبط ارتباطاً وثيقاً بنمو الحضارة وابتداع النقود كوسيط للتبادل واتخاذ أوزان ومقاييس نمطية، غير أن المفهوم العام للتجارة الخارجية ينصب في دراسة العلاقة الموجودة بين الأعوان الاقتصاديين في وحدات سياسية مختلفة من خلال معاملات تجارية تبرز صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد، ورؤوس الأموال، ونجد عدة اتجاهات للتجارة الخارجية<sup>[1]</sup> حيث يتمثل الأول في فرض قيود عليها عن طريق عملية الاستيراد لبعض السلع والخدمات، وبعض التسهيلات لزيادة صادراتها كما هو الحال في الدول النامية، أما الاتجاه الثاني فيعتمد على مبدأ المنافسة الحادة وإخضاع التجارة الدولية لبعض القيود، والاتجاه الأخير فيتمثل في سياسة الحصر التي تنتهجها الدولة من أجل أن تبقى التجارة تسير بمقتضى هذه السياسة وتعبر عن احتكارها لها.

باختلاف تصورات كل اتجاه للتجارة الخارجية يخضع المقصود باصطلاح التجارة الخارجية شأنه في ذلك

شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية، لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه للصور التي يتألف

[1] أحمد مسراتي، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، طبعة 2002/2003، ص 08.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

منها، وفي هذا الخصوص يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق، ومصطلحها بمعناها الواسع، حيث بمعنى مصطلحها الأول كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، في حين يقصد بمعناها الثاني كلا من [1]:

- الصادرات والواردات المنظورة " السلعية " .
  - الصادرات والواردات غير المنظورة " الخدمية " .
  - الهجرة الدولية أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة.
  - الحركات الدولية لرؤوس الأموال أي انتقال هذه الأخيرة بين دول العالم المختلفة
- وأمام هذا التباين في المفاهيم اتجه بعض الكتاب إلى استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، ومفهوم التجارة الدولية للدلالة عليها بالمعنى الواسع لها.
- يضاف إلى ذلك أن التجارة الدولية قد شهدت تطورات كبرى في شقها غير المنظور " التجارة الدولية في الخدمات "، بحيث سجلت التجارة الدولية غير المنظورة معدلات نمو كبرى تفوق معدلات النمو التي سجلتها التجارة الدولية المنظورة " التجارة الدولية السلعية " وتشمل التجارة الدولية:

- خدمات النقل الدولي " النقل الجوي والبحري والبري " .
- خدمات التأمين الدولي.
- خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية.
- الخدمات المصرفية العالمية.
- حقوق نقل الملكية الفكرية، وعلى وجه خاص قضية النقل التكنولوجي.

ولقد كان لهذه التطورات الكبرى الفضل في احتلال التجارة الدولية في الخدمات الدور الهام في اقتصاديات الدول.

[1] سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، طبعة 1993، ص36-37.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

وعليه يمكن تعريف التجارة الخارجية على أنها: " عبارة عن نشاط بشري قائم على أساس التبادل السلعي والخدمي والهجرة الدولية لرؤوس الأموال. "

2- أسباب قيام التجارة الخارجية [1] : هناك عدة أسباب أدت إلى ظهور هذا النوع من التبادل، ويمكن إرجاع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة " الندرة النسبية "، فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم، ومهما كانت قدراتها الاقتصادية فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن.

وبالرغم من ذلك فإننا لا نستطيع حصر أسباب قيام التجارة الخارجية وخاصة تطورها في عامل وحيد، وبالتالي يمكن القول إن مجمل الأسباب والعوامل التي أدت إلى قيام التبادل الدولي هي :

- النمو المتزايد والمستمر للسكان في كامل مناطق العالم، وبهذا تزايد في حاجات البلد إلى إشباع رغبات المواطنين المتزايدة أمام عجزه عن تلبية جميع تلك الحاجات ليظهر ايجابيات دور التبادل الدولي.
- التطور الملاحظ للدول النامية ورغبتها في اللحاق بالركب الدولي مما خلق حركية دولية نشيطة.
- ارتفاع المستوى المعيشي لبعض الدول أدى إلى رغبتها في تصريف منتجاتها.
- التطور التكنولوجي والصناعي خلق رغبة لدى الدول التي لا تمتلك هذه التقنيات الحديثة إلى اكتسابها.
- حاجة الدول الصناعية خاصة إلى الموارد الأساسية يدفعها إلى التعامل مع الدول التي لها فائض.

### الفرع الثاني : هيكل التجارة الخارجية

إن للتجارة الخارجية دور هام في معظم اقتصاديات الدول لأنها توفر لاقتصاد معين ما يحتاجه من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط الاستيراد، وتمكنه من التخلص من فوائض السلع والخدمات من خلال التصدير، لذا تعتبر الصادرات والواردات أساس التبادل التجاري بشكل عام، ويظهر ذلك من خلال ما تصدره الدول لتوسيع سوقها الخارجي، وما تستورده لتحقيق الاكتفاء فيما تحتاجه، وبالتالي تقوم على أساسين هما:

[1] سعدون صفوان أنيس، الاعتماد المستندي وودوره في تمويل التجارة الخارجية، البلدة، 2003 / 2004، ص 09.



## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

1- التصدير: وهو يعتبر ضرورة لتحقيق إيرادات بالنسبة لكل دولة تنتج سلع وخدمات،<sup>[1]</sup> والمنظور الاقتصادي للتصدير هو عبارة عن تدفق السلع المنتجة محليا وتصريف الفائض منها إلى الخارج للحصول على العملة الصعبة، والزيادة في الدخل الوطني. و بالتالي إضافة قوة جديدة للإنفاق الكلي، حيث بزيادة الصادرات يحصل المصدرين على الدخل الإضافي الذي يدفعهم إلى الزيادة في إنتاجهم.

2- الاستيراد: وهو عبارة عن الشراء من خارج الحدود الجغرافية للبلد المستورد، وهو الإنفاق الكلي، حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وإنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية، الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل ويزيد قوة في الخارج<sup>[2]</sup>، وهناك نوعان، النوع الأول يتمثل في الواردات الملموسة كالسلع، أما الثاني فيشمل الواردات غير الملموسة المتمثلة في الخدمات السياحية.

ولقد وضعت نصوص قانونية وتنظيمية محددة لكيفيات وشروط ممارسة عمليات الاستيراد والتصدير ويمكن

إيجازها في النقاط التالية<sup>[3]</sup>:

- إصدار القانون 90-10 المؤرخ في 14-04-1990 المتعلق بالنقد والقرض والمنظم لحرية الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

- القانون 90-16 المؤرخ في 07-0-1990 والمتعلق بالنظام الخاص بمهنة تجار الجملة والوكلاء، والمتمم بالتعليمية رقم 63 لقانون المالية التكميلي لسنة 1990، والمتعلقة بتحديد شروط عمل الوكلاء وتجار الجملة (المحليين أو الأجانب).

- إصدار المنشور التنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 13-02-1991 والمتعلق برفع احتكار الدولة للتجارة الخارجية، حيث اعتمدت من خلاله الجزائر تحرير هذا القطاع خاصة بعد المفاوضات المتتالية مع الصندوق النقد الدولي، وواكب هذا الإجراء تعليمة البنك المركزي رقم 91-03 المؤرخة في 21-04-1991 المحددة لشروط وطرق تمويل العمليات التجارية مع الخارج والتي تتمثل فيما يلي:

[1] Pienne Bounad, Eric Motaboad, Commerce internationale, Imprime Eneeg ( D,L), Octobre 1993, P 07.

[2] محمد يونس، اقتصاديات دولية، جامعة الإسكندرية، طبعة 1999، ص 29.

[3] محمد شرفي الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة تخرج ماجستير، 2003/2004، ص18

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

- 1- إلغاء ميزانية العملة الصعبة الخاصة بالمؤسسات العمومية.
- 2- إلزام المستوردين المستفيدين من إمكانية التمويل بالعملة الصعبة لمدة تزيد عن 18 شهراً من وضع مقابل ذلك مبلغاً بالعملة المحلية.
- 3- منع تسديد المنتجات المستوردة من طرف الوكلاء في السوق المحلي بالعملة الصعبة.
- 4- إلزام الأعوان الاقتصاديين في حالة إبرام صفقات استيراد بدون دفع أن يبيتوا ( DOMICILIER ) حقوقهم، وذلك بتحديد مكان صفقاتهم لدى أحد البنوك التجارية.

### الفرع الثالث: شروط التجارة الخارجية INCOTERMS

تتم في عمليات التجارة الخارجية إرسال البضائع من دولة إلى أخرى، غير أن هذه البضائع يمكن أن تتعرض للنقص أو التلف، أو إلى عدم التسلم، فمن أكبر الصعوبات التي تواجه الطرفين هو الاختلاف على تحديد قانون أي بلد سيتم تطبيقه بخصوص عقودهم، لذلك كان من الضروري التوصل إلى مجموعة شروط التجارة الدولية تشكل التعريفات التجارية القياسية الأكثر شيوعاً واستخداماً في عقود المبيعات الدولية التي تضعها وتنتشرها غرفة التجارة الدولية (I.C.C)، وقد أصدرت الغرفة أول مجموعة التي تكون أجور الشحن فيها غير مدفوعة<sup>[1]</sup> سنة 1936، وجرى تحديثها ست مرات ضد ذلك الحين، وكان آخرها في 1 يناير من العام 2000 Incoterms -- وهذه الشروط الثلاث عشر محددة في قاموس شيبان لعلوم الإدارة وهي:

- 1- **EXW التسليم في مرافق البائع:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة في مرافق البائع ( أي في مصنع أو مستودعات البائع ) لتسليمها للمشتري، وبموجب هذا الشرط لا يكون البائع مسؤولاً عن تحميل البضاعة بواسطة النقل، أو عن طريق تخليص البضاعة للتصدير ما لم يتم الاتفاق بين البائع والمشتري على ذلك، ويتحمل المشتري جميع أعباء ومخاطر نقل البضاعة من مرافق البائع إلى نقطة

[1] خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار المناهج، عمان، الأردن، سنة 2000، ص106.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

الوجهة، ويمثل هذا الشرط أدنى حدود التزام البائع اتجاه المشتري، ويجب أن لا يقبل المشتري بهذا الشرط إذا لم يكن قادراً على ترتيب النقل من مرافق البائع وإنهاء إجراءات التصدير في ميناء التصدير.

**2- FCA - تسليم مرافق الشركة الناقلة:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما ينهي إجراءات التصدير وتسليم البضاعة للشركة الناقلة التي يسميها المشتري في المكان الذي يسميه المشتري، وفي حالة تسمية المشتري لمكان معين أو نقطة تسليم محددة يمكن للبائع اختيار المكان الذي تسلم فيه الشركة الناقلة للبضاعة، وإذا احتاج المشتري إلى مساعدة من البائع للتعاقد مع الشركة الناقلة يمكن للبائع بمقتضى الأعراف التجارية أن يقدم المساعدة، ولكن على حساب ومسؤولية المشتري، ويمكن اعتماد هذا الشحن بأي وسيلة براً وبحراً أو جواً، وبما في ذلك الشحن بوسائل متعددة - Multimodal transport -

**3- FAS - التسليم بمحاذاة السفينة:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بوضع البضاعة بوضع البضاعة بمحاذاة السفينة على الرصيف، وهذا يعني أن المشتري يتحمل كافة أعباء ومخاطر نقل البضاعة من تلك اللحظة، ويستوجب هذا الشرط أن يقوم المشتري بإجراءات تخليص البضاعة للتصدير، لذا يجب أن لا يقبل المشتري بهذا الشرط إذا لم يكن قادراً على ترتيب إنهاء إجراءات التصدير، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية.

**4- FOB - التسليم على سطح السفينة:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بتسليم البضاعة على متن السفينة الناقلة في ميناء الشحن الذي يسميه المشتري، وبهذا يعني أن المشتري يتحمل كافة أعباء ومخاطر نقل البضاعة منذ تلك اللحظة، وينص هذا الشرط على أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية الداخلية، فإذا كان تحميل البضاعة يتم بالدرجة على سفينة ( ROBO ) Roll- on / Roll- of vessel أو في حاوية Container يكون من المناسب اختيار شروط التسليم في مرافق الشركة الناقلة.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

**5 - CFR - التكلفة وأجور الشحن:** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع التكاليف وأجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسائر أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة وأي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البائع للبضاعة على سطح السفينة، ويمكن هذا الشرط أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري والنقل عبر الممرات المائية الداخلية.

**6 - CIF التكلفة والتأمين والشحن:** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع التكاليف وأجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، والتأمين البحري عليها لتغطية المشتري ضد مخاطر الخسائر والضرر التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة أثناء النقل، ويقوم البائع بالتعاقد مع شركة التأمين التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة أثناء النقل، ويقوم البائع بالتعاقد مع الشركة التامين ودفع قيمة التأمين، ولكن لا يتوجب على البائع بموجب هذا الشرط سوى الحصول على الحد الأدنى لتغطية التأمين، ويمكن هذا الشرط أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في حالة النقل البحري، والنقل عبر الممرات المائية الداخلية، فإذا كان تحميل البضاعة يتم بالدرجة على سفينة يكون من الأجدر اختيار الشرط أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى ميناء الوجهة المسمى.

**7 - CPT أجور الشحن مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن لتسليم البضاعة في مكان الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسارة أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة وأي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البضاعة للشركة الناقلة، ويمكن اعتماد هذا الشرط للشحن بأي وسيلة نقل.

**8 - CPI أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى:** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن والتأمين ضد مخاطر خسارة أو ضرر البضاعة أثناء الشحن، ويقوم البائع بالتعاقد مع شركة التأمين ويدفع رسوم التأمين، ولكن لا يتوجب على البائع بموجب هذا الشرط سوى الحصول على الحد

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

الأدنى لتغطية التأمين، كما يُملَى هذا الشرط على البائع إنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير ويمكن اعتماده بأي وسيلة نقل.

**9- DAF التسليم على الحدود ( على حدود المكان المسمى):** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بتسليم البضاعة بعد إنهاء إجراءات التصدير عند النقطة الحدودية المسماة والمكان المسمى، ولكن قبل الوصول إلى المركز الجمركي الحدودي للدولة المحاذية، وكلمة الحدود لأغراض هذا الشرط تعني حدود أي دولة بما في ذلك دولة التصدير ومن المهم جداً لأغراض هذا الشرط - تعني حدود- أي سمية النقطة الحدودية بدقة ووضوح، ويتم اعتماد هذا الشرط للنقل بالسكك الحديدية أو الشاحنة.

**10-DES التسليم على سطح السفينة ( ميناء الوجهة المسمى):** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة لتسليمها للمشتري على سطح السفينة دون فسحها وتخليصها من الجمارك في ميناء الوجهة المسمى ويتحمل البائع كافة تكاليف ومخاطر إيصال البضاعة إلى ميناء الوجهة المسمى ولا يمكن اعتماده إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية الداخلية.

**11- DEQ التسليم على الرصيف مع دفع الرسوم:** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة لتسليمها للمشتري على رصيف ميناء الوجهة المسمى بعد فسحها وتخليصها للاستيراد، ودفع الرسوم الجمركية عليها، ويتحمل البائع كافة المخاطر والتكاليف بما في ذلك الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الأخرى، لذلك يجب أن لا يقبل البائع بهذا الشرط إذا لم يكن قادراً على الحصول على رخصة الاستيراد بشكل مباشر أو غير مباشر، فإذا اتفق الطرفان على أن يقوم المشتري بتخليص البضاعة وفسحها للاستيراد ودفع الرسوم الجمركية عليها يجب أن تكتب عبارة " بدون دفع الرسوم Duty unpaid"، بدلاً من عبارة " مع دفع الرسوم Duty paid"، أما إذا اتفق الطرفان على استبعاد بعض مصاريف الاستيراد من التزامات البائع مثل ضريبة القيمة المضافة -Value added tax- يجب كتابة عبارة " التسليم على الرصيف بدون دفع ضريبة القيمة المضافة"، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري وعبر الممرات المائية الداخلية.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

**DDU-12 التسليم بدون دفع الرسوم:** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الاستيراد، ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة ( باستثناء الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الحكومية الأخرى الواجبة السداد عند الاستيراد )، بالإضافة إلى تكاليف ومخاطر تخليص الإجراءات الجمركية. ويتوجب على المشتري أن يدفع أي تكاليف ومخاطر إضافية، وأن يتحمل أي مخاطر تخليص الإجراءات الجمركية تنشأ عن عدم تمكنه من فسح البضاعة للاستيراد في الموعد المطلوب، فإذا رغب الطرفان في أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات التخليص الجمركي وتحمل التكاليف والمخاطر المترتبة على ذلك وجب عليها تضمين عبارات واضحة تنص على ذلك، فإذا اتفق الطرفان على سبيل المثال على أن يتحمل البائع بعض التكاليف التي تدفع عند الاستيراد مثل ضريبة القيمة المضافة وجب عليها كتابة عبارات واضحة كالاتي: التسليم بدون دفع الرسوم مع دفع ضريبة القيمة المضافة. و يمكن اعتماد هذا الشرط مهما كانت وسيلة النقل.

**DDT-13 التسليم مع دفع الرسوم:** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الاستيراد، ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة بما في ذلك الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الأخرى لتسليم البضاعة بعد فسحها، وبالمقارنة مع شرط التسليم في مرافق البائع الذي يمثل الحد الأدنى للالتزام من جانبه، فإن هذا الشرط يمثل الحد الأقصى للالتزامات البائع، ويجب أن لا يتم اعتماد هذا الشرط إذا كان البائع غير قادر على الحصول على ترخيص الاستيراد بشكل مباشر أو غير مباشر، فإذا رغب الطرفان في أن يقوم المشتري بفسخ البضاعة للاستيراد ودفع الرسوم الجمركية وجب عليها اعتماد الشرط " التسليم بدون دفع الرسوم"، أما إذا رغب الطرفان في استبعاد بعض المصاريف التي تدفع عند الاستيراد من التزامات البائع مثل ضريبة القيمة المضافة، وجب عليها إضافة عبارة صريحة وواضحة بذلك كما يلي: " التسليم مع دفع الرسوم، بدفع ضريبة القيمة المضافة"، ويمكن اعتماد هذا الشرط مهما كانت وسيلة النقل.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

المطلب الثاني : سياسات التجارة الخارجية، أساليبها ومخاطرها.

### الفرع الأول: سياسات التجارة الخارجية

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

أما بالنسبة للدول الاشتراكية فهي جزء لا يتجزأ من التنظيم الاشتراكي العام طالما أن الدولة مسيطرة على الاقتصاد القومي بأسره، وبالتالي السياسة التجارية الخارجية تخضع للتوجيه الحكومي وللخطة الاقتصادية التي ترسمها الدولة وتنفذها على مراحل زمنية معينة.<sup>[1]</sup> ورغم هذا الاختلاف فإن الحكومات تعمد إلى انتهاج مجموعة من الإجراءات المحددة لسياستها التجارية، وهنا نجد حسب تصور بعض المدارس الفكرية اتجاهين هما :

1-السياسة الحمائية ( التقييد): ظهرت نظرية الحماية في الوقت نفسه الذي ظهرت فيه نظريات حرية التجارة الدولية، وقد نتج عن نمو هذا النظام ازدهار الاقتصاد القومي للدول التي طبقت مثل الدول الأوروبية، إلا إن هذا الازدهار كان على حساب دول أخرى لم تكن قد تطورت بعد مثل الدول المتخلفة في إفريقيا، آسيا وأمريكا الجنوبية، وعندما شعرت هذه الدول بوطأة الاستغلال رأت ضرورة حماية اقتصادها القومي من غزو سلع الدول الأكثر حماية، وينادي هذا المذهب بتقييد التبادل مع الخارج ولاسيما تيار استيراد السلع الأجنبية.

ويستند أنصار هذا المذهب على حجج مختلفة نذكر أهمها:<sup>[2]</sup>

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

[2] محمد ناشر، التجارة الداخلية، دار النشر، جامعة الاسكندرية، مصر، الطبعة 1992، ص 231.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

أ- توزيع عبء الرسوم الجمركية: بين المصدر الأجنبي والمستورد الرسم هو عقد دفع منتج أجنبي أي يتعلق بحق الملكية التي ترفع من سعر المنتج المستورد حسب بعض الكميات، وهذا ما يساعد على بيع المنتج المحلي، كما أنها تمس حتى المنتجات التي لها منافسة داخلية، ومنه فهي طريقة لرفع إيرادات الدولة والرسوم الجمركية التي هي نوعان:

▪ الرسوم الجمركية المانعة: وهي رسوم مرتفعة جداً على بعض السلع التي تعمل على الحد من استيرادها.

▪ الرسوم الجمركية الحامية: هي رسوم تفرض بقصد منع الاستيراد ولكن بقصد رفع ثمن السلع الأجنبية حتى لا تنافس المنتجات المحلية.

ب- حماية الصناعة الناشئة: يقصد بالصناعية الناشئة تلك الصناعة الحديثة العهد في البلاد والتي يتوقع لها أن ترقى إلى مرحلة البلوغ والنضج إذا ما توفرت لها لبيئة الملائمة، وتعتبر حجة حماية الصناعة الناشئة من أقوى الحجج لتتدخل الدولة في حرية التجارة الخارجية، حيث يجب ممارسة الدقة في اختيار الصناعات التي تعطي لها الحماية باعتبارها من الصناعات الوليدة، بحيث يمكن لها بعد فترة معقولة الوقوف على قدميها في ضمان المنافسة مع مثيلتها الأجنبية.

ج- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق: الإغراق يعني أن تباع نفس السلعة في نفس الوقت بشروط في الخارج بسعر أقل من سعر البيع نفسه في السوق المحلي على أن تعوض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلي<sup>[1]</sup>، حيث يعتبر الإغراق أحد أسلحة الحرب الاقتصادية، فهو وسيلة ملتوية لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين، وعلى حساب المنتجين الخارجيين الذي يصدرن إليه، فالدولة التي تتخذ الإغراق

<sup>[1]</sup> محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، سنة 1977، ص 20.



## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

تتخذ إجراءات كفيلة لحماية اقتصادها القومي فنتدخل بفرض الرسوم الجمركية المرتفعة وأحياناً تمنع الاستيراد كلياً.<sup>[2]</sup>

د- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: يشمل ميزان المدفوعات أو الميزان الحسابي الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، وهي التي تعرف بالمعاملات الجارية، كما يشمل حركة رؤوس الأموال سواء في صورة قروض طويلة الأجل أو متوسطة أو في صورة اعتمادات تجارية، وكذلك الذهب إذا كان بهدف نقدي، وليس من الضروري أن يتساوى طرفا ميزان المعاملات الجارية فقد يكون هناك فائض أو عجز، وتكون الحماية بغرض مقابلة العجز حيث تفرض الدولة رسوم عالية على الواردات، وعلى الأخص السلع الكمالية.

إلا أن إجراءات استعادة التوازن يجب أن لا تتضارب مع الأهداف الأخرى للاقتصاد القومي وذلك:

- تشجيع الصادرات وإخضاع الصرف الخارجي لرقابة محكمة.
- تقليل الطلب على الواردات غير الضرورية بوسائل شتى مع عدم المساس بالواردات من السلع الضرورية.
- اتجار الدولة وهو أقصى صور الرقابة الحكومية على التجارة وتتمثل في قيام الدولة بنفسها متمثلة في الحكومة وهيئات مختلفة بممارسة عمليات التصدير والاستيراد، وقد يكون جزئي أو كلي.

2- سياسة التحرر: ينادي أنصار مذهب حرية التجارة بأن تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات لكي يبلغ المجتمع أرقى درجاته وأعلى مستويات الرفاهية، بحيث يتم إطلاق تيارات تبادل السلع والخدمات على شرط أن يقتصر دور الجمارك على المراقبة الدقيقة على الواردات الأجنبية. كما أن سياسة الحرية لا تعارض استخدام الرسوم الجمركية بل تشترط تخفيض سعرها كي لا تحد من حرية انتقال السلع من دولة إلى أخرى، ويستند أنصار تحرير التبادل الدولي إلى عدة حجج لتأييد وجهات نظرهم وأهمها:

<sup>[2]</sup> عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة القاهرة، مكتبة نهضة الشرق، طبعة 1977، ص 30-31.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

أ- **منافع التخصص الدولي:** تتيح حرية التجارة فرصة تطبيق تقسيم العمل الذي يقترن بتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية، وبالتالي تتوسع السوق وتشمل عدد كبير من الدول مما يؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها، وبالتالي تعود المنفعة على المستهلك والمنتج في نفس الوقت.

ب- **تشجيع المنافسة والحدة من الابتكار:** تؤدي حرية استيراد السلع من الخارج إلى أن يعمل المنتجون المحليون في ظل المنافسة، وبالتالي يسعون إلى الرفع من مستوى الإنتاجية فضلاً عن خفض الأثمان لصالح المستهلكين وذلك من خلال استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً وفعالية بتشجيع التقدم التكنولوجي لضمان جودة عالية وخفض النفقات، وبالتالي ضمان مكان في السوق.

### الفرع الثاني: أساليب التجارة الخارجية

تقوم الدولة بالتأثير على التجارة الخارجية بأساليب كمية وسعوية وأخرى تنظيمية وذلك حسب طبيعة هذه التجارة.

#### 1- الأساليب الكمية: وتتمثل في رخص الاستيراد وفرص نظام الحظر ومنح نظام الحصص

1-أ- **رخص الاستيراد:** قد تخضع الدول في عملية الاستيراد لنظام التراخيص فلا يسمح التاجر باستيراد سلعة من الخارج إلا إذا حصل مقدماً على إذن من السلطة العامة يصرح له بالقيام بالعملية، وقد يستعمل لحماية الأسواق الوطنية من واردات بعض الدول، ويكون ذلك برفض طلب التراخيص متى كان خاصاً بالمنتجات غير المرغوب فيها.

1-ب- **نظام الحظر:** يقصد بالحظر منع سلعة معينة من دخول الدولة أو من خروجها، وهو يعتبر في الوقت الحاضر إجراء ثانوي استثنائي ينسحب على سبيل المثال على المخدرات أو بعض السلع التي قد تلجأ الدولة خطراً في دخولها ( بدور حاصلات معينة) أو ترغب في الإبقاء عليها داخل الحدود ( الغرض .....)[1]

[1] ملاحى فارس، دور الجهاز المصرفي في تمويل التجارة، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي المدية، 1997/ 1998، ص 32.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

1-ج- نظام الحصص: يقصد به فرض القيود على الاستيراد، ونادراً على التصدير خلال فترة زمنية محددة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات والقيم المسموح باستيرادها أو تصديرها، ويثير توزيع الحصص عدة مشاكل أهمها كيفية توزيع هذه الحصص بين الدول المختلفة، وأيضاً ما قد ينجر عنه من مساوئ الجمود والتحكم البيروقراطي.

وبسبب تلك المآخذ وغيرها اتجهت جهود تحرير التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية إلى الحد من الاعتماد على هذا النظام، غير أنه لا مفر من الاتجاه إلى نظام الحصص في بعض الظروف الاستثنائية مثل الحروب والأزمات الاقتصادية الشديدة.<sup>[2]</sup>

2- الأساليب السعوية: هي الأساليب التي تأثر عن طريق أثمان الصادرات والواردات في تيار التبادل الدولي وتشمل الرسوم الجمركية، والإعانات وتغيير سعر الصرف والإغراق.

2-أ- الرسوم الجمركية: تعرف على أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود 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، خاصة على السلع التي تعتمد على عنصر العمل والغرض من ذلك هو حماية العمال الوطنيين الذين يعملون في إنتاج بدائل الواردات من تلك السلع<sup>[1]</sup>

2-ب- الإعانات: يقصد بالإعانات تلك المساعدات والمنح المالية التي تقدم في الصادرات، ومن ناحية أخرى فليس هناك فرق بين فرض الرسوم على الواردات أو منح الإعانات للصادرات من جهة نظر الحماية ولكن هناك فرق هام بين الأسلوبين فيما يتعلق بتوزيع الدخل القومي، ولا تلجأ الدولة إلى منح الإعانات للصادرات

بدرجة كبيرة نظراً لما يثير هذا الأسلوب من مشاكل تتعلق بتمويل الإعانات<sup>[2]</sup>، والهدف منها هو تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكينهم من خفض الأسعار

<sup>[2]</sup> زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1998، ص 14.

<sup>[1]</sup> الأستاذ بن عريية، محاضرات السياسات التجارية، جامعة الجزائر، 1997، ص 21.

<sup>[2]</sup> أحمد مسراتي، مرجع سبق ذكره، ص 23.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

التي يبيعونها على أساسها.

**2-ج- تخفيض سعر الصرف:** يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية سواء اتخذ ذلك مظهراً قانونياً أو فعلياً في نسبة الوحدة إلى الذهب أو لم يتخذ، ومن أهدافه الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج. كما قد يهدف إلى تهيئة الظروف لانتهاج سياسة نقدية تضخمية، فهذه السياسة تحتاج إلى قاعدة معينة أوسع وإعادة تقويم الرصيد الذهبي يعطي للبنك المركزي فرصة التوسع في عمليات الاقتراض والإصدار<sup>[3]</sup>

**2-د- الإغراق:** وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة والمشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافاً إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

**3- الأساليب التنظيمية:** يمكن التمييز في هذا الشأن الوسائل التي تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية الذي ينطوي على عدد من المواضيع المتصلة بالسياسات التجارية الدولية والاتحادات الجمركية الخاصة بالحماية.

**3- أ- المعاهدات التجارية:** تعقد من طرف الدولة مع دول ذات الطابع السياسي كتحديد مركز الأجانب وأهليتهم مباشرة مختلف أنواع النشاط، وذات الطابع الاقتصادي مثل تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية، وإنشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري... الخ

**3- ب- الاتفاقيات التجارية:** يعرف الاتفاق التجاري أنه تعاقب يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين بلدين يتميز عن المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث يغطي عادة سنة واحدة<sup>[1]</sup>، كما أنه يعقد عن طريق

[3] أحمد مسراتي، مرجع سبق ذكره، ص 23.

[1] زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 309.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

وزراء الاقتصاد والتجارة الخارجية، ويتضمن مقدمة يشار إلى ما قد يكون هناك من معاهدات سابقة بين الدولتين وإلى الرغبة في تدعيم ما يربط بينهم من علاقات تجارية واقتصادية، وأيضاً إلى المنتجات التي تدخل في نطاق المبادلة بين الدولتين ومنح ما يلزم من تراخيص التصدير والاستيراد.

**3-ج- الاتحادات الجمركية:** الاتحاد الجمركي هو تجميع بين الأقاليم الجمركية للدول والأطراف في إقليم جمركي واحد بهدف تحقيق التكامل الاقتصادي بين عدد من الدول سواء بصفة جزئية محددة أو بصفة أ:ثر طموحاً ومثال ذلك السوق الأوروبية المشتركة.

**3-د- المناطق الحرة:** ويقصد بها منطقة في داخل إحدى الموانئ أو بالقرب منها منعزلة عن بقية الإقليم تسهر عليها السلطات، ولا يسمح لأحد بالإقامة فيها وذلك على أن تتمتع المنطقة بتسهيلات واسعة من حيث تفريغ المنتجات و شحنها وتخزينها، كما يمكن التصريح لأصحابها بإجراء بعض العمليات البسيطة كالخليط أو الفرز، وتفرض رسوم على ما تؤديه من خدمات<sup>[2]</sup>.

### الفرع الثالث: مخاطر التجارة الخارجية

إن العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية تكون مدرجة في عقدين وهما العقد التجاري والعقد المالي، ومن هذا فإن أغلبية المخاطر تكون متعلقة بهذين العقدين، فمن ناحية العقد التجاري تشمل هذه المخاطر الحالة المالية للمشتري والقدرة على التسديد ومن ناحية العقد المالي-وهي الأكثر شيوعاً- نجد مخاطر متعلقة بسعر الصرف. ولتجنب هذه المخاطر وما ينجم عليها من مشاكل، فعلى البنكي أن يكون على دراية بكل المخاطر المحتملة الوقوع ليتمكن من تفادي هذه الأخطار وتجنبها. يمكن تلخيص هذه المخاطر في:

**1- تصنيف المخاطر حسب الوقت الذي تقع فيه:** وتقع هذه الأخطار خلال المدة الزمنية التي تتم فيها الصفقة

وهي متمثلة في:

<sup>[2]</sup> العوفي هجيرة، إصلاح التجارة الخارجية وانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، المركز الجامعي بالمدينة، دفعة 2004، ص 52.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

1- أ- خطر الصنع: وهو متعلق بعدم إمكانية المصدر من تلبية الطلبية وذلك إما لأسباب تقنية أو مادية أو مالية.

1 ب- خطر القرض: يحدث هذا الخطر خلال تسليم السلع، حيث يصبح المشتري مجبر على تسديد مبلغ القرض ومن هذا يشكل خطر القرض عند عجز المشتري من دفع حقوق القرض

1 ج- خطر اقتصادي: يحدث أثناء عملية التصنيع وهذا ناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد، فهذا الارتفاع يتحمله المورد في حالة إذا كان العقد ينص على بند الأسعار غير الرجعية (الأسعار الثابتة غير القابلة للمراجعة).

1 د- خطر الاستعمال الجزافي للضمانات (الإفراط في الضمانات): أغلبية الضمانات الدولية تتميز بإمكانية الدفع دون تقديم تبرير.

2- تصنيف المخاطر حسب الطبيعة: وهذا ما يمكننا من تصنيف هذه المخاطر إلى مخاطر عامة ومخاطر خاصة

2-1- المخاطر العامة: وهي المخاطر التي يتعرض إليها كل عميل بغض النظر عن مركزه المالي وسلوكه اتجاه البنوك التجارية، وهناك أربعة مخاطر رئيسية هي:

- مخاطر تغير أسعار الفائدة: احتمال تقلب أسعار الفائدة مستقبلاً.  
- مخاطر تغير أسعار الصرف وهذا يرتكز أساساً على اعتماد الدولة على سياسة سعر الصرف العائم وتركيزها على منتج واحد أثناء عملية التصدير.

- مخاطر ارتفاع معدلات التضخم وانخفاض القدرة الشرائية نتيجة لارتفاع المستوى العام للأسعار.  
- مخاطر الدورات التجارية التي تصيب الاقتصاد ككل كحدوث انكماش في الاقتصاد، وذلك دون أن ننسى مخاطر السوق لوجود متغيرات سياسية كتنشوب حرب نزاعات بين الدول قرارات الحكومة.

2-2- المخاطر الخاصة: ترجع الماطر الخاصة إلى ظروف تتعلق بنشاط المتعامل وبالقطاع الذي ينتمي إليه

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

ومن أمثلة هذه الظروف المشاكل العمالية، ضعف الإدارة، ظهور سلع بديلة أو ما شابه ذلك، ومن المتوقع أن يترك هذا الخطر آثار غير مرغوب فيها على قدرة العميل بل وعلى رغبته في السداد، وذلك لما عليه من التزامات من بينها التزامات تجاه البنك التجاري الذي يتعامل معه والذي يحتمل أن يكون قد حصل منه على قرض لم يسدد قيمته بعد، ويمكن البنك من معالجة هذه المخاطر أو تجنبها من خلال قيامه بدراسة قبلية حول السلوك المالي للعميل في الماضي، استعمال أسلوب التحليل المالي، واستخراج النسب المالية لمعرفة مدى قدرة العميل على السداد، وهذه النسب هي الربحية، السيولة، الإقراض، والتغطية.

**3- المخاطر على البنك الممول للعقد:** هذه المخاطر يمكن تقسيمها إلى خطر عجز المصدر نفسه وخطر عدم التسديد من طرف المدين وهي على النحو التالي:

**3-1- خطر عجز المصدر نفسه:** ويقصد به خطر عدم قدرة المصدر على تنفيذ جميع بنود العقد.

**3-2- خطر عدم التسديد:** من طرف المورد ( خطر الإعسار) ويقصد به عدم قدرة المصدر على تسديد جميع مستحقاته المالية بسبب إعساره أي إفلاسه.

وعموماً هذه مختلف المخاطر التي يمكن أن تواجه البنك وأطراف الصفقة أثناء تنفيذ العمليات التجارية في إطار المبادلات الخارجية، إضافة إلى مخاطر سياسية ومخاطر عدم التحويل ( أي عجز الدولة عن توفير العملة الأجنبية داخل التراب الوطني على مستوى البنوك)، وبالتالي الوقوع في مشكل عدم الحيابة على العملة الأجنبية وهذا ما يؤدي إلى التأخر في الدفع عند آجال الاستحقاق.

ونجد أيضاً مخاطر تجارية تتعلق بعدم استقرار الحالة المالية للمشتري كعدم توفر السيولة ومخاطر تتعلق بعملية تصريف البضائع لاحتمال وجود مشاكل تعيق عملية تسويق الطلبية<sup>[1]</sup>، أما المخاطر المالية فتتقسم إلى مخاطر خاصة بالواردات وأخرى بالصادرات.

<sup>[1]</sup> زيدي آسيا، الاعتماد المستندي طريقة دفع في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية، جامعة الجزائر، 2003، ص 53.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

وأخيراً ما يمكن قوله حول المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية هو أنها متعددة ومتفرقة ومحتمل وقوعها في أي لحظة ممكنة، لذا يجب على المتعاملين أخذ الاحتياطات اللازمة قبل وأثناء وبعد مختلف العمليات، ومنه يمكن تلخيص أهم المخاطر في الجدول التالي:

**جدول رقم (01): أهم مخاطر تمويل التجارة الخارجية.**

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

المصدر: فايدي سهيلة، مرجع سابق، ص 53.



## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

المطلب الثالث: تطور التجارة الخارجية في الجزائر.

بمجرد ما استعادت الجزائر استقلالها وجدت نفسها أمام وضع اقتصادي مزري يتطلب إجراء إصلاحات مختلفة استحوذت من خلالها الدولة على مقاليد تسيير وتوجيه كل القطاعات الاقتصادية، بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية الذي يعتبر منذاً أساسياً بالنسبة للبلاد في جلب الموارد المالية.

### الفرع الأول: نبذة عن الاقتصاد الجزائري ( مؤشرات التجارة الخارجية )

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، ومجمعات الشراء المختصة، أو تمكين المؤسسات العمومية من الاستيراد مباشرة عن طريق رخص الاستيراد في محاولة للتخفيف من حدة الإجراءات البيروقراطية، وفي سنة 1978 أقدمت الدولة الجزائرية على تأميم القطاع كلياً حيث حددت المبادئ التي يجب أن تسيّر عليها المؤسسات العمومية في تنفيذ صفقاتها التجارية مع الخارج. لكن إجراءات الاحتكار وفرض الحماية التي تتماشى واستراتيجية التنمية المعتمدة وحماية الصناعة الناشئة لم تدم طويلاً لاسيما الأزمة الاقتصادية الخانقة التي ضربت الاقتصاد الجزائري سنة 1986 والناجمة عن الانهيار الكبير في أسعار البترول الخام بأكثر من نصف قيمته ( من 30 إلى أقل من 15 دولار للبرميل)، والتي كان لها أثراً بالغاً في تدني الموارد المالية الخارجية من المحروقات حين انخفضت من 12,72 مليار دولار إلى أقل من 7.26 مليار دولار في مدة سنة أي بنسبة 43% <sup>[1]</sup>، مع العلم أن وزن المحروقات في الصادرات الكلية للجزائر كان يدور حول 97% فانعكست آثار هذه الأزمة سلباً على التوازن العام لميزان الموارد الخارجية الذي أصبح يعاني عجزاً في تغطية المستحقات الخارجية من الواردات، مما استوجب اللجوء إلى إجراء إصلاحات لمواجهة هذه الأزمة وأصبحت تلوح في الأفق فكرة تحرير التجارة الخارجية.

<sup>[1]</sup> محمد شريفي، مرجع سبق ذكره، ص 96.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

### الفرع الثاني: درجة تحرير التجارة الخارجية

رغم التحولات الاقتصادية نحو الانفتاح بدأت بوادرها قبل التعاون مع صندوق النقد الدولي إلا أن هذا التحول والانفتاح زادت درجته خاصة غداة رسالة النية التي أرسلتها الحكومة الجزائرية إلى الصندوق في مارس 1989، حيث التزمت فيها الجزائر بتبني برنامج الصندوق في إجراء إصلاحات هامة ذات منحى انفتاحي ومن أهمها التحرير التدريجي للتجارة الخارجية، ورفع احتكار الدولة لهذا القطاع، وتبني أسلوب اللامركزية الاقتصادية، وإحداث بيئة تمكن من اتخاذ القرارات على أساس المسؤولية المالية والربحية والاعتماد على ميكانيزمات الأسعار بما في ذلك سياسة سعر الصرف.<sup>[1]</sup>

لقد بدأت أولى خطوات تحرير التجارة الخارجية خلال عام 1989 اثر توقيع الاتفاق الأول مع الصندوق، وذلك بإلغاء التخصيص المركزي للنقد الأجنبي، وإلغاء احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية مع البدء في إخضاع تحديد أسعار الفائدة وأسعار الصرف لآليات العرض والطلب، بالإضافة إلى إعطاء استقلالية كاملة للمؤسسات العمومية في اتخاذ القرارات المالية والإدارية على أساس قواعد السوق، كما تم منح الضوء الأخضر للقطاع الخاص في ممارسة التجارة الخارجية بحرية.

وتجدر الإشارة أن إلغاء القيود الجمركية ذات الطبيعة الكمية تعتبر تغيراً جوهرياً في سياسة الانفتاح التجاري، بالإضافة إلى تقليص القيود الجمركية، ففيما يخص الرسوم الجمركية شهد انخفاضاً تدريجياً منذ سنة 1992، حيث عرف الاقتصاد عودة التقييد بسبب قطع السلطات العلاقات مع صندوق النقد الدولي، وتبني سياسة نقشف صارمة لم تجني منها الدولة سوى أوضاع مزريّة، إذ انخفض المعدل الأقصى من 120 % سنة 1994 إلى 60 % سنة 1995، ليصل إلى 50 % ثم 45 % سنة 1997 و 40 % في 1998.<sup>[2]</sup>

كل هذه تمت في إطار الاتفاقيات المبرمة مع الهيئات المالية الدولية وعلى رأسها صندوق النقد الدولي.

<sup>[1]</sup> صالح صالح، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة دراسات اقتصادية، السداسي الأول، دار الخلدونية، 1994، العدد 01، ص 124.

<sup>[2]</sup> M. Bouzida, 5 Essais sur l'ouverture de économie algérienne, Edition 1998, P 15.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

إن طبيعة الاتفاقيات التي تسعى الجزائر إلى تطبيقها سواء مع المؤسسات المالية الدولية أو في إطار اتفاقيات التبادل أو الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، أو في إطار الاتفاقيات مع المنظمة العالمية للتجارة تتطلب الإلغاء التدريجي للحقوق والرسوم الجمركية على التدفقات الخارجية، الأمر الذي يؤدي إلى اختلالات على مستوى التوازنات المالية الكلية، وبالتحديد توازن الميزانية العامة للدولة، كون الحقوق والرسوم الجمركية على الواردات تمثل 10 % من إيرادات الخزينة العامة، و 2.9 % من الناتج الداخلي الخام، فالخسارة المحتملة جراء التوقيع على الاتفاقيات الأورو متوسطة للتبادل الحر - A.E.L.E - تقدر بمليار دولار سنوياً، و 5.4 % من إيرادات الخزينة، و 1.5 % من الناتج الداخلي الخام.

وفي الأخير نخلص إلى أن التنظيم الجديد للتجارة الخارجية بالنسبة للجزائر والذي كان يتم بطريقة تدريجية في إطار الاتفاق مع صندوق النقد الدولي حول برنامج اقتصادي محدد جاء بتغيرات هامة يمكن إيجازها فيما يلي:

- ✓ تحديد معايير الحصول على العملة الصعبة من طرف المتعاملين المحليين في محاولة للتحكم في المخزون الإجمالي لهذه العملة.
- ✓ إلغاء نظام " الرخص العامة للاستيراد" وتعويضه بمخطط التمويل الخاضع للإشراف ومراقبة البنك المركزي.
- ✓ أوكلت مهمة منح الاعتمادات ومراقبة التدفقات عن طريق مخططات التمويل إلى البنك المركزي.
- ✓ اقتحام البنوك التجارية لمجال التجارة الخارجية بالحصول على أفضل الشروط للاقتراض من الأجانب لهدف تمويل الواردات.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

المطلب الرابع: آفاق التجارة الخارجية الجزائرية.

### الفرع الأول: اتجاهات التجارة الخارجية الجزائرية<sup>[1]</sup>

سننتقل في هذا المجال إلى العلاقات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك الأول والأهم بالنسبة لها، ثم علاقتها مع الدول العربية وأخيراً علاقتها مع باقي دول العالم.

#### 1- العلاقات التجارية الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي: لقد كانت صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي سنة

2000 تمثل 12.277 مليار دولار أي بنسبة 62.72 % من مجموع صادرات الجزائر، هذه الصادرات

تتركز أساساً في الغاز والبتروال الخام، وتعتبر إيطاليا المستورد الرئيسي للغاز الجزائري وتليها فرنسا ثم

بلجيكا، أما صادرات الجزائر من المحروقات إلى باقي الدول الأوروبية الأخرى فبلغت حوالي 5 مليار دولار

أي بنسبة 25.5 % من مجموع الصادرات، لذا نلاحظ أن أوروبا تمتص ما يقارب 90 % من الصادرات

الجزائرية من المحروقات، هذه الأهمية في التبادل التجاري ترجع أساساً إلى الموقع الاستراتيجي للجزائر،

وقربها من أوروبا. بالإضافة إلى حجم إنتاج واحتياطي الغاز الجزائري وكذا سهولة نقله إلى أوروبا عن طريق

الأنابيب. أما بالنسبة لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي فقد بلغت سنة 2000 قيمة 5.334 مليار دولار

وهو ما يعادل نسبة 57.97 % من مجموع الواردات تليها باقي الدول الأوروبية الأخرى بنسبة 27.86 %،

وتتمثل هذه الواردات أساساً في المواد الغذائية بنسبة 15.53 % ومعدات التجهيز بنسبة 19.30 %،

والمنتجات نصف المصنعة بـ 10.59 %، وتعتبر فرنسا الممول الرئيسي للجزائر، حيث صدرت إلى

الجزائر بنسبة 22.40 % سنة 2000 مقابل 17 % سنة 1980، وتأتي إيطاليا في المرتبة الثانية حيث

تدور نسبة واردات الجزائر منها حوالي 9.75 % تليها ألمانيا بنسبة 7.03 %، ثم إسبانيا بـ 6.79 %.

#### 2- العلاقات التجارية مع الدول العربية : إن فكرة التكامل الاقتصادي العربي التي تطمح إليها الكثير من

الشعوب العربية بقيت في إطار التمني، فرغم ما يجمع هذه الشعوب من عوامل مشتركة كالدين واللغة

<sup>[1]</sup> شريفي محمد، مرجع سبق ذكره، ص، ص 109 . 112.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

والتاريخ المشترك، إلا أن فكرة التكامل أو التعاون الاقتصادي لم ترقى إلى المستوى المطلوب، ففي حين نجد أن التعامل الاقتصادي العربي مع الدول الأخرى شهد تطوراً ملحوظاً، نرى أن التعامل الاقتصادي العربي بقي حبراً على ورق، ولم يجسد في أرض الواقع والجزائر تعتبر إحدى هذه الدول نلاحظ أن مبادلاتها التجارية مع العالم العربي تتميز بالضعف الشديد، وستكشف ذلك من خلال الحجم الكلي لهذه المبادلات حيث في سنة 1997 بلغت واردات الجزائر من الدول العربية مبلغ 361.838,148 دولار أي بنسبة 4.16 % من مجموع الواردات الكلية وتتمثل هذه الواردات أساساً في المواد الغذائية بنسبة 43.99 % والمواد الطاقوية بنسبة 19.88 % ثم المواد الاستهلاكية بـ 16.88 %، وتأتي سوريا في مقدمة الدول العربية المصدر للجزائر بنسبة 65.20 % سنة 1997، تليها العربية السعودية بنسبة 8.64 % ثم مصر بـ 6.22 %، أما فيما يخص صادرات الجزائر تجاه العالم العربي فتتميز كذلك بالضعف الشديد حيث بلغت سنة 1997 مبلغ 230.567,929 دولار أي بنسبة تدور حول 2 % من مجموع الصادرات، وتتمحور هذه الصادرات أساساً في المواد الطاقوية بنسبة 74.15 % تليها المواد نصف المصنعة بـ 17.33 %.

وخلاصة القول أن طالة حجم التبادلات التجارية بين الجزائر والدول العربية أو حتى بين الدول

العربية الأخرى فيما بينها مرده إلى العوامل التالية:

- تشابه اقتصاديات الدول العربية حيث أن معظمها دول بترولية.
- ضعف القطاع الفلاحي في معظم الدول العربية قلل من إمكانية التبادل في هذا الميدان، نظراً لاعتماد معظم هذه الدول على الطرق التقليدية في تسيير واستغلال 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.
- تمايز التشريعات السياسية والاقتصادية.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

ولإشارة أن أسلوب التكتلات الإقليمية كإتحاد المغرب العربي ومجلس التعاون الخليجي قد تقلل من حجم المعوقات السالفة الذكر، وبالتالي إمكانية تخصيص الموارد والإمكانات الكلية بشكل عقلاني وتوزيعها بين الدول الأعضاء لتحقيق تكامل اقتصادي تتقاسم فيه الأدوار، وبالتالي تعظيم المكاسب الاقتصادية أو حتى السياسية.

**3- العلاقات التجارية الجزائرية مع باقي دول العالم:** تتسم العلاقات التجارية بين الجزائر والدول الإفريقية غير العربية ودول أمريكا الجنوبية بضعف مستوياتها وهذا رغم التطور المحتشم الذي شهدته هذه العلاقات في السنوات الأخيرة، حيث نجد أن واردات الجزائر من الدول الإفريقية تمثل 1.59 % سنة 1999 من مجموع الواردات والتي تمثل أساساً في بعض المواد الغذائية، والمواد الاستهلاكية كالخشب والبن، القطن الذي يمثل القسط الأكبر من هذه الواردات، أما صادرات الجزائر تجاه هذه الدول فهي ضعيفة كذلك حيث كانت تتمثل سنة 1999 بنسبة 0.27 %، وتتركز أساساً في المنتجات البترولية.

إن الضعف الكبير في المبادلات التجارية بين الجزائر والدول الإفريقية يعد أساساً إلى:

- ارتباط معظم الدول الإفريقية بالدول الاستعمارية خاصة من خلال التجمعات المعروفة كدول الكومنولث، والدول الفرنكوفونية أو حتى ارتباطها بالشركات المتعددة الجنسيات.

- ندرة طرق المواصلات المختلفة.

- ارتفاع التكلفة وانخفاض الجودة بالنسبة للمنتج الإفريقي.

وفيما يخص العلاقات التجارية مع الدول الآسيوية ( خاصة دول جنوب شرق آسيا) فتختلف من حيث الصادرات والواردات، حيث نجد أن الجزائر استوردت سنة 1999 نسبة 8.41 % من مجموع واردات من هذه الدول خاصة من اليابان وكوريا الجنوبية والصين وتتمثل هذه الواردات أساساً في السيارات والأجهزة الإلكترونية. أما صادرات الجزائر إلى هذه الدول والتي تتركز أساساً في المحروقات نسبتها ضعيفة حيث تدور حول 1 % من مجموع الصادرات الكلية، أما المبادلات التجارية للجزائر مع أمريكا الجنوبية فمعدلاتها

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

متواضعة، حيث بلغت نسبة صادرات الجزائر إلى هذه الدول 7.76 % سنة 1999، وترتكز أساساً في المحروقات، أما الواردات فتدور حول 3 % وتتمثل أساساً في بعض المنتجات كالبن، الموز والسكر.

### الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية:

الاهتمام بمجال التجارة الخارجية إضافة إلى ما تمتلكه الجزائر من قدرات وثروات تجعل بإمكان الدولة أن تعتمد عليها كمورد هام وأساسي من الموارد التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني، والتي بإمكانها جلب ثروة هامة ومداخل بالعملة الصعبة، كما هو الشأن في الدول النامية التي تمثل فيها التجارة الخارجية نسبة كبيرة من الدخل القومي فقد وصلت هذه النسبة في البعض منها وخاصة المنتجة للبترول إلى أكثر من 90%، ولا شك أن ارتفاع تلك النسبة يكون له دلالاته كمقياس لأهمية التجارة الخارجية فيها، كما أنها تشير أيضاً إلى أهمية الأسواق الخارجية لتصريف الفائض الكبير من الإنتاج المحلي.

وتتضح أهمية التجارة الخارجية الجزائرية سواءً بالنسبة للصادرات أو الواردات، فبالنسبة للصادرات

ترجع أهمية التصدير في الجزائر إلى العديد من الاعتبارات والتي من بينها:

- توفر الصادرات موارد النقد الأجنبي اللازمة للحصول على الاحتياجات من الواردات المختلفة خاصة من السلع الاستثمارية والوسيطة والتي لاغني عنها في مجال التنمية الاقتصادية، ويمكن تصور أهمية ذلك إذا ما أمكن للدولة تمويل وارداتها عن طريق صادراتها بغرض تغطية العجز إن كان في الميزان التجاري، ومن جهة أخرى تلافي مشكلات الاقتراض الخارجي المختلفة لاسيما التي تحصل عليها لتمويل متطلبات التنمية الاقتصادية، وتبرز كذلك أهمية التصدير بالنظر إلى ضيق السوق المحلي وانخفاض مستويات الدخل القومي، ويعني ذلك عدم قدرة بعض الصناعات على الوصول إلى ما يعرف بالحجم الأمثل للإنتاج بما يتضمنه ذلك من تحقيق وفيات الإنتاج الداخلية والخارجية.

وهكذا فإن أهمية التصدير بالنسبة للجزائر تتمثل فيما يؤدي إليه اتساع الأسواق من رفع الكفاءة

الاقتصادية، وإذا أخذنا في الاعتبار أن تنمية بعض الصناعات ستفتح المجال أمام تنمية العديد من الأنشطة

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

الاقتصادية الأخرى لآمكن القول بأن زيادة الصادرات تعمل على تحقيق معدلات من التنمية الاقتصادية تفوق ما يمكن تحقيقه في حالة غياب التجارة الخارجية.

- ومن جهة الواردات فإن التجارة الخارجية توفر للجزائر ما تحتاجه من السلع الاستهلاكية والتي قد لا تتوفر محلياً أو قد لا يكفي الإنتاج.

بالإضافة إلى ذلك فإن هذه الحركية تعمل على توطيد العملية التنموية من خلال إدخال الفنون الأجنبية التي تزيد من العائد المستخدم من رؤوس الأموال الإضافية لسد العجز الحاصل من رأس المال المحلي، كما أن استيراد منتوجات وخدمات أجنبية يعمل على غرس أفكار جديدة وتحطيم عادات قديمة، وحتى وإن لم يتم بتحسين الظروف المعيشية للسكان فإنه يعمل على ظهور حاجات جديدة ومزیداً من الطموح في المستقبل (تحسين طرق الإنتاج المحلي، زيادة الاختراعات والمهارات... الخ).

### المبحث الثاني: التمويل البنكي للتجارة الخارجية.

تقوم عمليات استيراد البضاعة أو تصديرها على علاقات بين أشخاص معنويين أو ماديين لا يعي كل منهما ظروف الآخر لبعده المسافة بين الطرفين، ولهذا يجب أن تتم من خلال وساطة البنوك، وذلك عن طريق وضع وسائل وتقنيات للتسييد كالتحويل الصك، الأوراق التجارية... الخ، لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى أربعة مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى أساسيات حول البنوك، ونتطرق في المطلب الثاني إلى هيكل الجهاز المصرفي الجزائري، ونتناول في المطلب الثالث إلى تمويل التجارة الخارجية، ودور الضمانات البنكية في ترقيتها، أما المطلب الرابع والأخير سنعرض فيه تقنيات ووسائل الدفع الدولية.

**المطلب الأول: أساسيات حول البنوك.**

#### الفرع الأول: مفهوم البنك

يعرف الجهاز المصرفي لأي بلد على أنه المؤسسات والقوانين والأنظمة التي تعمل في ذلك البلد، حيث كانت كلمة بنك Banque الإيطالية الأصل تعني المنضدة التي تتم عليها عد وتبادل العملات، وأصبحت فيما



## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

بعد المكان الذي توجد به تلك المنضدة وتجري فيها المعاملات بالنقود والمتاجرة بها، واختلفت بعدها التعاريف باختلاف شكل البنوك القانوني وطبيعة عملها.

حيث يعرفه الاقتصاديون على أنها عبارة عن « مؤسسة نقدية تقبل الأموال من الذين لديهم فائض عن احتياجاتهم، وبذلك تكون مدينة لهم بقيمتها، وتقوم بتقديمها إلى الذين هم بحاجة إليها، وعليه فالبنك يحفظ النقود والأموال من الأشخاص ويتقاضى أجراً عن هذه الخدمة، ويقدمها للذين يطلبونها.»<sup>[1]</sup>

وتعرف البنوك أيضاً على أنها « منشأة مالية تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة على حاجيات الجمهور أو منشأة الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس معينة واستثمارها في أوراق مالية محددة.»<sup>[2]</sup>

كما عرفت المادة 121 من قانون النقد والتسليف البنك أو المصرف على أنها « المؤسسة التي موضوعها الأساسي أن نستعمل لحسابها الخاص في عملية تسليفها الأموال التي تتلقاها من الجمهور.»<sup>[3]</sup>

ومن هذه التعاريف يمكن استخلاص تعريف شامل، حيث يُعرف البنك على أنه مؤسسة تتعامل في الدين والائتمان فهي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو الآجال محدودة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء مشروعات وما يستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية.

### الفرع الثاني: آلية عمل البنك

يقوم البنك بالاحتفاظ بأموال الغير والمحافظة عليها، كما أنه يقوم بالمقابل بالمتاجرة بها ومن هنا يمكننا

استنتاج عمليتين وهما:

[1] رشيد محمد، النظام المصرفي في الجزائر، مذكرة تخرج ليسانس، الجزائر، جوان 1999، ص 80.  
[2] Prederic lopez, Banque- marché de crédit, Paris, France, Edition pu frai 19, 1997, P 07  
[3] فريد الصحن، المصرف والأعمال المصرفية، المصليب والتوزيع، طبعة 1989، ص 13.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

■ **العملية الأولى:** البنك مؤتمن على أموال الأشخاص المودعين الذين وضعوا ثقتهم فيه وأودعوا أموالهم، فهو حريص على ذلك المال كي يكون في مستوى الثقة الممنوحة له والتي يميلها القانون ( البنك ملتزم بإعادة الحق إلى أهله خاصة وأن هناك إثبات خطي لهذه الحق بالتوقيع والتاريخ) وهذا الحرص يتمثل في الضمانات التي يحددها البنك لتجنب خطر عدم التسديد ولضمان استعادة ما اقترضه.

■ **العملية الثانية:** المصرف يتعامل لا بأمواله الخاصة أو باحتياطه بل بأموال المودعين فعليه أن يكون جاهزاً لطلبات السحب دون أي تأخير وهذا ما يؤدي بالمصرف إلى ضرورة وجوب توفير السيولة الكافية ( أي المال النقدي الجاهز) لدى المصارف لمواجهة طلبات السحب من قبل المودعين.

### الفرع الثالث: أنواع البنوك

تتعدد البنوك بتعدد أنواع أعمالها المصرفية، وتعدد الأنظمة الخاضعة لها، وتختلف من بلد لآخر حسب اختلاف المتطلبات الاقتصادية، وفيما يلي أنواع البنوك

**1- البنوك المركزية:** [1] البنك المركزي يطلق عليه " بنك البنوك" لكونه يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية وتحقيق الرقابة عليها تمنحه الحكومات سلطات الإصدار وسلطة السيطرة على البنوك الموجودة باختلاف أنواعها.

تأسس البنك المركزي بالقانون رقم 144/62 الصادر بتاريخ 1962/12/13، وهو بنك البنوك يشرف على مجموعة من الوظائف كإصدار النقد وتوزيع الائتمان ويمكن إيجازها فيما يلي من الوظائف [2]:

**1-أ- الوظيفة المصرفية:** وتتمثل في توفير خدمات مصرفية للبلد أهمها ما يستحقه قبل المدينين وتسديد ما على الدولة للدائنين، وكذلك توفير القروض لأجهزة الدولة المختلفة.

**1-ب- وظيفة نقدية وائتمانية:** وتتمثل في الإشراف على تنفيذ السياسة النقدية والائتمانية للبلد، فيقوم

البنك المركزي بتحقيق المصلحة الاقتصادية وتلافي حدوث أي اضطرابات مالية سواء كانت عامة أم

[1] لكحل علال، دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي بالمدينة، ص 56.

[2] عبد الله بن أحمد الطيار، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الوطن، الطبعة الثانية، 1994، ص 40.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

محلية، وينظم عملية الائتمان ويشرف عليها ليقوم بدوره في توجيهه من حيث كميته ونوعه وسعره بما يكفل الحاجات الحقيقية لنواحي النشاط التجاري والصناعي والزراعي.

**1-ج- الوظيفة الرقابية:** وتتصل في القيام بالرقابة على المصارف الأخرى ليتحقق الاستقرار الاقتصادي وفق الخطة المرسومة للدولة، ولتحقيق الرقابة المنشودة يتابع البنك المركزي أولاً بأول المراكز المالية للبنوك، ويضع قواعد عامة للرقابة والإشراف عليها لئلا تحيد عن الخط الاقتصادي المرسوم للبلد.

**2- البنوك التجارية:**<sup>[1]</sup> البنك التجاري هو مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة بين المودعين والمقترضين، يعتمد على ودائع الأفراد والهيئات بأنواعها المختلفة سواء تحت الطلب أو لأجل أو بإشعار، بإعادة استثمارها لفترات قصيرة الأجل في شكل تسهيلات ائتمانية يسهل تحويلها إلى النقدية حاضرة دون خسائر تذكر وذلك للمساهمة في تمويل التجارة الخارجية.

**3- البنوك المتخصصة:** وهي البنوك التي تخصص في تمويل قطاعات وأنشطة معينة من الاقتصاد القومي وذلك عن طريق تقديم قروض وتسهيلات طويلة الأجل، فهناك بنوك زراعية، صناعية، عقارية، استثمارية وادخارية.<sup>[2]</sup>

### المطلب الثاني: هيكل الجهاز المصرفي في الجزائر

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

بعد الاستقلال مباشرة باشرت السلطات الجزائرية بكل ما في وسعها لاسترجاع كامل سيادتها لذلك

كان من الضروري إنشاء البنك المركزي سنة 1963 والدينار الجزائري سنة 1964.

[1] خالد عبد الله، العمليات المصرفية، طرق محاسبية حديثة، دار وائل للنشر، 1991، ص 28.

[2] نعمت الله نجيب إبراهيم، مقدمة في الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، 1990، ص 492.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

الفرع الأول: الهيئات المالية البنكية.

وتتضمن الهيئات التالية:

1- البنك المركزي **BCA** ( بنك الجزائر حالياً): أنشئ في 01 جانفي 1963<sup>[1]</sup>، وهو بنك يمارس قيمة النظام أو الجهاز المصرفي نظراً لما له من سلطات واسعة وسيطرته على البنوك الموجودة باختلاف أنواعها، وهو يهدف أساساً إلى خدمة الصالح العام<sup>[2]</sup>. وهو بنك البنوك الذي يمكنه التأثير على نشاط البنوك التجارية وتوجيهها.

2- البنوك التجارية: ونجد من البنوك التجارية ما يلي :

1-2- البنك الوطني الجزائري **BNA**: أنشئ هذا البنك بتاريخ 13 جوان 1966 ليكون أداة للتخطيط المالي ودعمه القطاع الاشتراكي والزراعي<sup>[3]</sup>.

2-2- القرض الشعبي الجزائري **CPA**: أنشئ هذا البنك في 29 ديسمبر 1966 ليخلف المصاريف الشعبية العديدة التي كانت متواجدة في الجزائر قبل هذا التاريخ<sup>[4]</sup>

2-3- البنك الجزائري الخارجي **BEA**: أنشئ هذا البنك بتاريخ 01 أكتوبر 1967، وقد جاءت هذه المؤسسة لتوسيع نطاق التعامل مع الخارج<sup>[5]</sup>.

2-4- بنك الفلاحة والتنمية الريفية **BADR**: أنشئ هذا البنك بتاريخ 07 ماي 1982 لتلبية الطلبات المتزايدة لحاجيات القطاع الفلاحي<sup>[6]</sup>.

[1] القانون رقم 441/62 المصادق عليه في 13 ديسمبر 1962.

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

[3] الأمر رقم 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966.

[4] أمر رقم 204/67 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967.

[5] أمر رقم 33/66 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966.

[6] أمر رقم 106/82 المؤرخ في 13 مارس 1982 من قانون النقد والتسليف.

[7] بموجب المرسوم 85/85 الصادر بتاريخ 1985/04/30.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

2-5- بنك التنمية المحلية BDL: أنشئ هذا البنك بتاريخ 30 أبريل 1985 في إطار تنظيم شبكة المؤسسات النقدية والمصرفية<sup>[7]</sup>.

3- البنوك الاستثمارية: ونجد منها:

3-1- البنك الجزائري للتنمية BAD: أنشئ هذا البنك بتاريخ 07 ماي 1963 على شكل مؤسسة عمومية ذات الشخصية المعنوية والاستقلال المالي<sup>[1]</sup>.

3-2- بنك البركة الجزائري: قد تأسس بنك البركة الجزائري في بتاريخ 20 ماي 1991 م كأول مصرف إسلامي تتمثل الأنشطة الرئيسية للبنك في تقديم خدمات الصيرفة بالتجزئة و الصيرفة التجارية وفقا للشريعة الإسلامية.

4- البنوك الادخارية: ونجد منها:

4-1- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP: تأسس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بتاريخ 10 أوت 1964، وتتمثل مهمة الصندوق في جمع الادخارات الصغيرة للعائلات والأفراد، أما في مجال القرض فإن الصندوق يقوم المنح القروض إما للبناء أو لشراء سكن أو تمويل مشاركة المقترضين في تعاونية عقارية<sup>[2]</sup>.

الفرع الثاني: الهيئات المالية غير بنكية.

ويقصد بهذه الهيئات أي الهيئات المالية غير البنكية شركات التأمين

1- شركات التأمين: هي شركات ذات أهمية كبيرة بحيث تلعب دور هام بكونها عوناً اقتصادياً واجتماعياً وذلك بفضل ما توفره من الأموال التي يعاد توزيعها في شكل تعويضات.

2- الشركة الجزائرية للتأمين SAA: تأسست هذه الشركة بتاريخ 12 ديسمبر 1963 وتم تأميمها في 27 ماي 1966.

<sup>[1]</sup> بموجب القانون 165/63 الصادر بتاريخ 07 ماي 1963.

<sup>[2]</sup> أمر رقم 244/69 المؤرخ في 10 أوت 1964.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

3- الصندوق الوطني للتأمين وإعادة التأمين CAAR: تأسس هذا الصندوق بتاريخ 08 جوان 1963 ويقوم

هذا الصندوق بتغطية مختلف المخاطر مثل الحريق، النقل،..... الخ

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

حتى تقوم المؤسسة بوظائفها هي بحاجة إلى تمويل لذلك، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية حتى تتم

عمليات التصدير والاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل.

الفرع الأول: تمويل التجارة الخارجية.

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

1- ماهية التمويل المصرفي: يقصد بالتمويل التغطية المالية الكاملة لمشروع ما أو لمشتريات معينة سواء من

الداخل أو من الخارج لأي مؤسسة، ومعنى التمويل في الاقتصاد هو الإمداد بالأموال وقت الحاجة لجميع

القطاعات سواء عامة أو خاصة<sup>[1]</sup>. كما عُرف أنه إمداد الأحوال اللازمة في الحاجة إليها<sup>[2]</sup>.

ونقصد بالتمويل المصرفي للتجارة الخارجية توفير موارد مالية مناسبة وبأسعار فائدة متميزة، ويتضمن

توفير التمويل اللازم، ضرورة العمل على توفير نوعين من التمويل، تمويل متوسط وطويل الأجل للاستثمارات

الجديدة، وتمويل قصير الأجل لتمويل النشاط القائم، وفي كلتا الحالتين يحتاج الأمر إلى توفير التمويل المناسب

وتسهيلات في الدفع لجذب الأشخاص الذين هم في حاجة للتمويل<sup>[3]</sup>.

2- أهمية التمويل: يعد تمويل التجارة الخارجية من الانشغالات الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين نظراً

لما يكتسبه من أهمية في عمليات التسوية، حيث أدت الحاجة إلى التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري،

ورغبة المستورد في الدفع المؤجل إلى أنواع مختلفة من الائتمان قصير، متوسط وطويل الأجل، وتهدف سياسة

التوسع في تقديم الائتمان للمصدر، توفير السيولة اللازمة له لشراء خامات ومستلزمات إنتاجية لازمة لعمليات

[1] حسن الخموني، المؤسسات الاقتصادية، دار النهضة، لبنان، سنة 1980، ص 98.

[2] محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972، ص 06.

[3] شاكور القزوني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 1999، ص 113.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

الإنتاج بغرض التصدير، حيث تتولى عامة البنوك التجارية عقد الائتمان قصير الأجل (6 أشهر)، أما طويل الأجل ( من سنة إلى خمس سنوات أو أكثر) تتولاه عادة بنوك متخصصة في التجارة الخارجية أو مؤسسات مالية متخصصة، وعادة ما يكون سعر الفائدة الذي تحصله البنوك في العمليات الأخرى غير التصديرية<sup>[1]</sup>، وقد أدت المنافسة في الأسواق الدولية إلى الاتجاه نحو إعطاء مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي، فلم تعد المنافسة قاصرة على الأسعار والجودة بل أصبحت التسهيلات في الدفع أحد أهم عناصر التسويق الخارجي، ومع إعطاء تسهيلات في الدفع للاحتفاظ بالأسواق الخارجية، فقد أصبح المصدر يتعرض لمخاطر عدم الدفع، وتعتمد الدولة إلى توفير نوع من الضمان للمصدرين ضد مخاطر عدم الدفع غير الراجعة إلى خطأ منهم سواء كانت راجعة إلى ظروف المستورد الأجنبي التجارية أو لأسباب سياسية متعلقة بدولته أو غير ذلك من الأسباب.<sup>[2]</sup>

### الفرع الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية.

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

**1- التمويل القصير الأجل<sup>[3]</sup>:** هي منافذ تلجأ إليها المؤسسة المصدرة لسد احتياجاتها ومدتها تمتد من شهرين إلى سنتين، وتستعمل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، حيث أنها تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل.

وتستعمل عمليات التمويل القصيرة الأجل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العملية والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من

<sup>[1]</sup> شاعر القزويني، مرجع سابق، ص 114.

<sup>[2]</sup> A. Leon, Garanties et financement des opération de commerce international, Edition paris, finance, 1997, P38.

<sup>[3]</sup> Etienne Morin, Commerce international, Edition vuibat, 1996, P, P 163. 164.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

العراقيل التي تواجهها يسمح النظام البنكي اللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل في أقل وقت ممكن.

**1-1-1- إجراءات التمويل البحث:** هي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد ولها عدة أشكال:

**1-1-1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:** يخص هذا النوع من التمويل الخروج الفعلي

للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، ويوجه لتمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل النظام الرئيسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه،

وتتمثل على وجه الخصوص في:

- مبلغ الدين.

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

- اسم المشتري الأجنبي وبلده.

- تاريخ التسليم وكذلك المرور بالجمارك.

- تاريخ التسوية المالية للعملية.

**1-1-2- التسيقات بالعملة الصعبة:** يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد

لصالح زبائنهم أن تطلب من البنك القيام بتسيق بالعملة الصعبة، وبالتالي يمكن للمؤسسة المصدرة الاستفادة من

هذه التسيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسويق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية،

وتقوم بالتسديد إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي، ولكن يجب على المؤسسة

المصدرة أن تتخذ احتياطاتها، وتقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسيقات



## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة.<sup>[1]</sup>

**1-1-3- عملية تحويل الفاتورة:** هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة مختصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بالحصول على الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين بضمان حسن القيام بذلك وبهذا فهي تحل محل المصدر وتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد وتحصيل مقابل ذلك على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير<sup>[1]</sup>، وعملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن الصديين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسة المتخصصة من قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أي أقل من سنة.

**1-2- إجراءات الدفع والقرض:** أما فيما يخص إجراءات الدفع والقرض نجد كل من التحصيل المستندي والاعتماد المستندي كوسيلتي تمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية وهذا ما سنراه لاحقاً في الوسائل الدولية المتخصصة عند الدفع الدولي.

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

**2-1- قرض المشتري<sup>[2]</sup>:** لتعريف قرض المشتري يمكن القول أنه قرض يمنح من طرف البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري، حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يجد فيه

[1]، الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 115.

[1] الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 116.

[2] حمدي باشا، مطبوعات محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر سنة 2002/2001.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

أنماط الدفع آجال التسديد سعر الفائدة، سعر العمولات، والضمانات ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية.

إن من مميزات قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين وهما:

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

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

- **الضمانات:** هناك تأمين القرض وضمانات بنك المشتري.

**2-1-أ-مراحل سير عملية قرض المشتري:** وتتم بالمراحل الآتية

1- إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد ( عناصر العقد ومنها مبلغ الدفع، شرط الدفع، مواعيد الإرسال.....الخ).

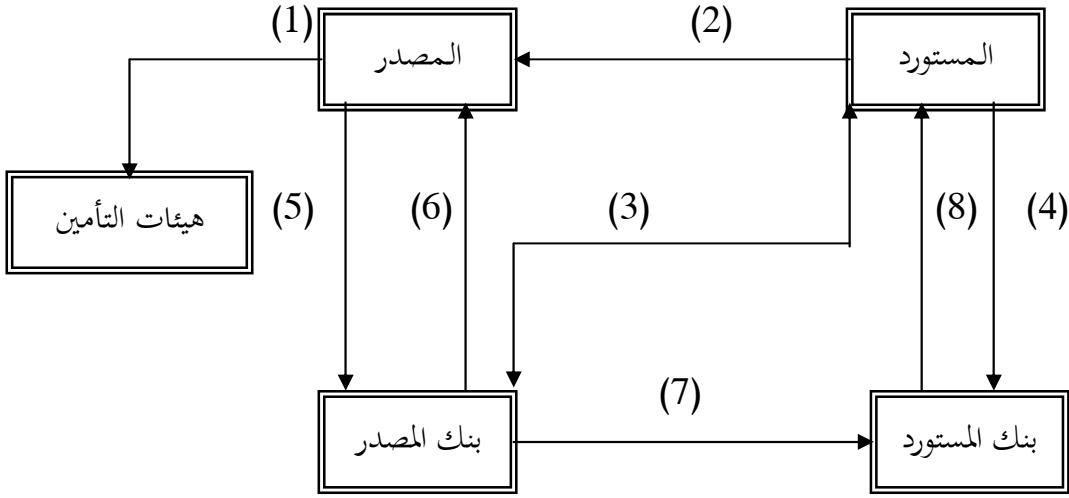
2- حصول كلا من البنك المقرض والمصدر من طرف هيئة التأمين على وثيقتين للتأمين، الأولى لصالح البنك لضمان ضد خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي والثانية لصالح المصدر لتأمين ضد خطر الصنع.

3- يتم إمضاء اتفاقية فتح القرض بين المقرض والمستورد يظهر من خلالها الشروط المبينة في متناول المشتري أي لاحترام الالتزامات اتجاه المورد.

ويمكن توضيح مراحل سير عملية قرض المشتري في المخطط التالي:

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

مخطط رقم (01): مراحل سير قرض المشتري.



المصدر: C. Nehme, Stratégies commerciales, Organisation, Paris, 1992, P1

(1): طلب الضمان من هيئة التأمين.

(2): إبرام العقد التجاري بين المورد والمشتري مع دفع التسبيق.

(3): توقيع اتفاقية القرض بين المشتري والبنك.

(4): تقديم الضمانات البنكية من طرف المشتري.

(5): إرسال الوثائق مروراً ببنك المورد.

(6): دفع المبلغ من طرف بنك المورد لبنك المستورد.

(7): تقديم الوثائق من طرف بنك المورد لبنك المشتري والحصول على المبلغ المدفوع.

(8): تقديم الوثائق من طرف بنك المشتري للمشتري وحصوله على المبلغ الذي دفعه.

2-1-ب- مزايا وعيوب قرض المشتري<sup>[1]</sup>: إن مزايا قرض المشتري له طابع اقتصادي، وفي ميدان عيوبه له

طابع تقني.

[1] لكحل علال، دور الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 55.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

أ- **المزايا:** بالنسبة للمصدر العملية تكون بسيطة كأنه يستلم ثمن البضاعة بمجرد إرسالها، وهذا ما أدى إلى خطر الخزينة. أما بالنسبة للمستورد فهو يستفيد بقرض مباشرة مع البنك، بالإضافة إلى تكلفة القرض معروفة بدقة لأنها معدلات فائدة متفق عليها مسبقاً، وبالنسبة للبنك يسمح القرض بإمضاء عدة عقود رئيسية، ويسمح لها بجلب عدة هام من الزبائن (المستوردين) لتصريف المنتج الداخلي المتراكم.

ب- **العيوب:** بالنسبة للمصدر التكلفة الزائدة التي يتحملها المصدر لصالح البنك نتيجة تأمين القرض. أما بالنسبة للمستورد فيجد نفسه أمام عقدين لدراستهما عوض عقد واحد، هذا ما يصعب مهمته من الناحية الزمنية بالإضافة إلى أن وجوب تقديم العقدين (التجاري والمالي) لسلطات البلد المشتري للموافقة على التحويل عادة ما يعيق أو يؤخر سير العملية. وبالنسبة للبنك فإجراءات التفاوض وتنفيذ عملية التحويل تسبب تنقلات مكلفة للإطارات ذات مستوى عالي، وبما أن البنك المؤمن قبل هيئة التأمين بنسبة 95 % ضد خطر الاستيراد فإن 5 % هي خطر يقع على عاتق البنك دون استطاعته تحميله لطرف ثالث، وهذا ما يؤدي بهم إلى عدم التعامل مع بعض المشتريين أو الدول التي تتوفر على مخاطر أكثر.

هذا النوع من القروض تطور استخدامه على أساس المنافسة الدولية الحادة وهو قرض في الأجل المتوسط والطويل، يستعمل في تمويل عمليات التجارة الخارجية، وتجدر الإشارة هنا إلى:

■ **مدة القرض:** يمكن أن تصل إلى 10 سنوات ويمكن التفريق بين فترة الاستعمال وهي فترة ممتدة بين بداية استعمال القرض إلى بداية اهتلاكه، وفترة التسديد التي تمتد من بداية الاهتلاك إلى آخر مدة التسديد .

■ **قاعدة القرض:** يعبر عن مبلغ القروض الذي يمثل 8 % من مبلغ الصفقة موضوعة للتمويل.

■ **تكلفة القرض:** يعبر عن الفائدة المطبقة على القرض، إضافة إلى العملات ( عمولة التسيير والالتزام) وتكلفة التأمين.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

▪ **تأمين القرض:** يؤمن من خلاله البنك المقروض بنسبة 90 % ضد خطر عدم قدرة المقترض على الدفع.

▪ **التأمين ضد الخطر الصناعي:** يؤمن للمورد بنسبة 90 % ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة أو سبب توقيف القرض من طرف البنك<sup>[1]</sup>.

**2-1-ج- الشروط العامة لقرض المشتري:** إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية:

- **المستفيد:** كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك القرض.

- **الموضوع:** تمويل عمليات التجهيزات، الخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.

- **القاعدة الممولة:** كل قيمة للعقد ما عدا التسبيقات.

- **المدة:** ما بين 18 شهراً إلى 07 سنوات.

- **التسديد:** يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري<sup>[2]</sup>.

**2-2- قرض المورد:** هو ذلك القرض الذي يمنحه المورد إلى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة

الأجل، وفي فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المورد والمستورد في عقد تجاري، ونلاحظ هنا المورد يلعب دور الممول المالي إضافة إلى دوره في الإنتاج.

**2-2-أ- خصوصياته:** إنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها

أجهزة التأمين على قرض التصدير، وطريقة الدفع فيه تكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه.

**2-2-ب- الشروط العامة لقرض المورد:** وشروطه هي:

- **الموضوع:** يستفيد منه لكل المؤسسات الصناعية والتجارية إلى تمويل ذاتها من التجهيزات وتقديم الخدمات المصاحبة لها.

[1] حمدي باشا، مرجع سابق، ص 32.

[2] عمش بوبكر، مطبوعات لمحاضرات في مقياس تقنيات القرض، الجزائر، 2001/2002، ص 12.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

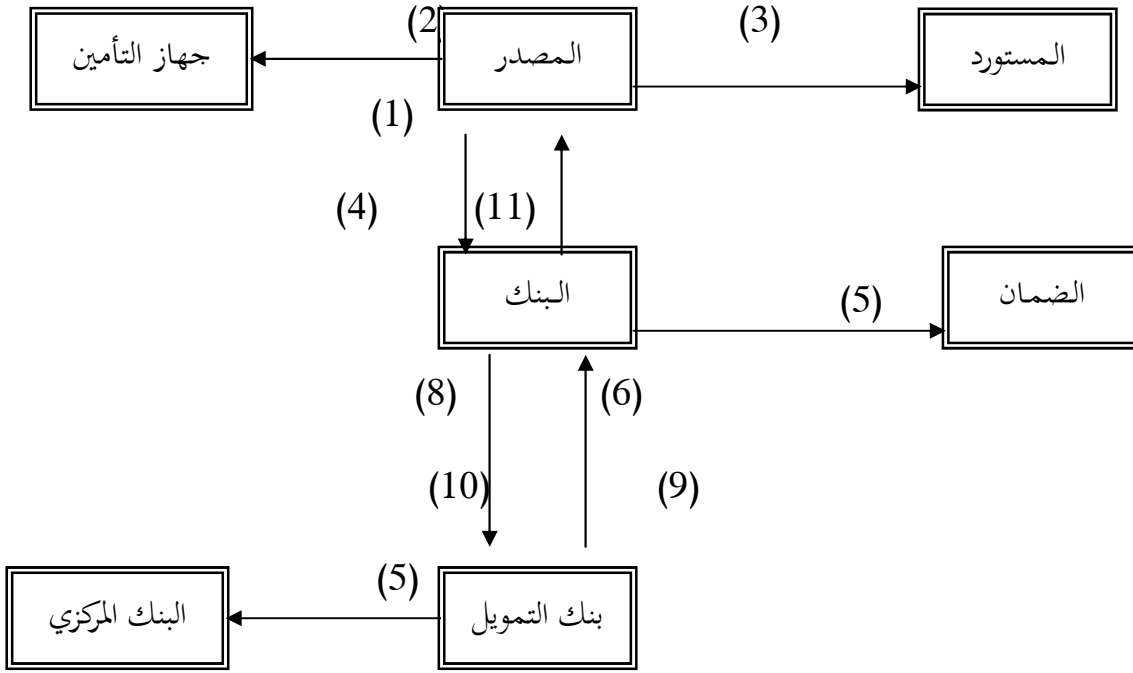
- القاعدة الممولة: كل قيمة للحقوق الناشئة التي يملكها المورد على المشتري إلا التسبيقات.
- مدة القرض: ويكون من 18 إلى 07 نوات حسب مدة الدفع المرخصة من طرف الإدارة.
- نسبة الفائدة: محددة حسب بلد المشتري ومدة القرض.
- تحصيل الكمبيالات المخصصة من طرف البنك.
- الضمانات، تأمين القرض، ضمان البنك، ضمان الانتهاء الجيد للعقد.

### 2-2-ج- مراحل سير عملية قرض المورد:

- يخبر المصدر بنكه بأنه سيقدم للمشتري مهلة للدفع تتم بعدها تحديد الشروط المالية.
- يقوم المصدر إما بالتأمين لوحده أو مع بنكه لدى هيئة التأمين وذلك لتفادي المخاطر السياسية وخطر عدم الدفع ( التحويل)
- إبرام العقد بين المصدر والمشتري الأجنبي، ويحتوي على الشروط التجارية ( مدة التصدر، القيمة الإجمالية)، ثم يرسل المصدر لبنكه الوثائق ومجموعة من المستندات المسحوبة من المشتري والتي يجب أن تكون ممضية من طرف هذا الأخير وبنكه.
- ويمكن توضيح مراحل سير قرض المورد في المخطط التالي :

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

مخطط رقم (02): مراحل سير قرض المورد



المصدر: Etienne Moin, Commerce international, sirey, 1996, P0175

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

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

(11): بنك المصدر يبعث شروطه للمصدر ثم يتم تمويله.

وفيما يلي سنحاول المقارنة بين قرض المورد وقرض المشتري وذلك من خلال خصائص كل منهما في

الجدول المبين أدناه:

جدول رقم (02): المقارنة بين قرض المورد وقرض المشتري.

خصائص القرض	قرض المشتري	قرض المورد
العقد	يتضمن عقد مالي وعقد تجاري.	يتضمن عقداً واحداً
المدة	أكثر من 18 شهراً	
عدد أطراف التفاوض	ثلاثة أطراف للتفاوض المورد، المشتري، البنك	طرفين للتفاوض المورد والمشتري.
التكلفة	التكلفة مرتفعة وهذا راجع إلى الفائدة، التأمين عمولة السير والالتزام	تعتبر منخفضة للمورد لأنه يأخذ بعين الاعتبار التكاليف عند تحديد السعر
السرعة	نظراً لنوعية العقد فهناك فترة طويلة للتفاوض على العقد التجاري ثم المالي	أكثر سرعة بما أن مراقبة مجمل العملية يقوم بها المصدر
الدفع	التسديد يكون فوري فهناك فترة طويلة نوعاً ما بالنسبة للمبالغ.	الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية.
تحمل المخاطر	المشتري يتحمل المخاطر	المورد يتحمل المخاطر
الفائدة الممولة	تصل قيمة القرض من 80 % إلى 85 %، أما الباقي 15 % كتسبيق.	تصل قيمته قيمة الصفقة.



## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

2-3- التمويل الجزافي: هي العملية التي يتم من خلالها خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعليه فهي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، أو هي عملية شراء لديون عن الصادرات السلع والخدمات. وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، نظراً لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبياً يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

2-4- العقد الايجاري الدولي: هي عبارة عن آلية تمويل متوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى المؤسسات المختصة الأجنبية التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد تجاري وتنفيذه، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملة وطنية، في حين المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الايجاري<sup>[1]</sup> وخاصة " عدم التسديد الفوري" لمبلغ الصفقة والذي يكون عادة باهض الثمن\*، وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الايجاري قسط الاهتلاك الخاص بالرأس المالي الأساسي، بالإضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعدي أو تنازلي وذلك وفقاً للعلاقة التالية:

$$E = F + M + \text{قسط الاستهلاك}$$

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

### الفرع الثالث: دور الضمانات البنكية .

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

[1] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2001، ص124.

\* التسديد إما يكون متزايد أو متناقص أو متناقص أو مكيف حسب شروط السوق.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

الضمان أن زيونه سينفذ التزامه اتجاه الطرف الثالث، وفي حالة العجز يتدخل البنك الضامن للتسديد مكانه،

بمعنى يقوم الدائن باكتتاب كميالية للمدين لكنه يعزز إمكانية الدفع بضمان من البنك يحفظ به

حقه بتوقيعه على الكميالية بعبارة " هذا وصل ضمان وعليه فالضامن يعد وسيلة مهمة في التجارة الدولية وهو

المكمل للعقد"<sup>[1]</sup>. وتشمل عملية الضمان أربعة أطراف هم:

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

▪ **الآمر:** هو عموماً المصدر أو المقاول المكلف بتنفيذ الأشغال، إرسال السلع أو تنفيذ الخدمات.

▪ **المستفيد:** هو عموماً المشتري ( المستورد).

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

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

2-1 - على مستوى الصادرات: تساهم في تطور التجارة الخارجية من خلال:

أ- جعل السلعة المحلية أكثر جودة وبالتالي إمكانية منافسة السلع الأجنبية في عقر دارها.

ب- محاولة الدخول إلى الأسواق الأجنبية من خلال جعل الإنجازات والمنتجات المحلية أكثر تنافسية والأسعار معقولة.

ج- القضاء على التجارة الخارجية الموازية من خلال الضمانات البنكية، تكون في إطار رسمي وتشرف عليها هيئات رسمية متمثلة في البنوك.

د- هذه الضمانات تجعل المصدر الجزائري أكثر جدية في جعل السلع المستوردة تتماشى مع المقاييس الدولية، وهذا باعتبار أن الجزائر شرعت في تخفيض الرسوم الجمركية تدريجياً على المنتجات المستوردة لتصل إلى نسبة

معدومة مع مطلع 2006 وفقاً لاتفاقية الشراكة المتوسطة.<sup>[2]</sup>

<sup>[1]</sup> Georges Petit Lutaillis, Le risque du crédit bancaire, Edition Riber Paris, France, 1950, P. P 178.179.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

هـ-تشجيع التصدير خارج قطاع المحروقات رغم أن الضمان في هذه الحالة يخدم مباشرة المتعامل الأجنبي كونه أداة كسب الثقة لديه.

و- الضمان البنكي أداة فعالة لتنمية قطاع التصدير، وبالتالي هو أداة مهمة لجلب العملة الصعبة خارج قطاع المحروقات ( 600 مليون دولار بعد ما كانت لا تتجاوز 300 مليون دولار في السنوات الأخيرة.<sup>[1]</sup>

**2-2 على مستوى الواردات:** تقوم بتشجيع التجارة الخارجية من خلال:

أ- حماية المتعامل المحلي من عمليات المراوغة التي يقوم بها المتعامل الأجنبي.

ب- تنظيم الواردات وجعلها أكثر استقرار من خلال فرض مراقبة وشروط على نوعية السلع المستوردة.

ج- تمكن من الحصول على التجهيزات والسلع بأسعار ملائمة وفي ظروف طبيعية وفي الآجال المحددة.

د- محاربة السوق الموازية باعتبار أن عملية الاستيراد تتم في إطار رسمي قانوني.

هـ- دخول السلع الأجنبية يخلق نوعاً من المنافسة بين المنتجات المحلية والأجنبية عن طريق الاحتكاك، مما يؤدي إلى إنتاج سلع تضاوي السلع المستوردة.

و- حماية الاقتصاد الوطني يمنع دخول السلع غير المطابقة لما اتفق عليه، وبمحاربة التهرب الجبائي.

ويمكن تقسيم هذه الضمانات إلى:

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

1- **الضمانات الثانوية<sup>[2]</sup>:** هي ضمانات رئيسية لكنها قليلة الاستعمال والانتشار مقارنة بالضمانات الأخرى ويمكن تلخيصها في :

**1-1- ضمان قبول مؤقت:** وهو مطلوب للمؤسسات المحلية والتي تفضل إدخال سلعة أو تجهيزات أو

<sup>[2]</sup> جريدة الأحرار، العدد 1610، الصادرة بتاريخ 16 جوان 2003، في إطار ملتقى على هامش المعرض الدولي 36، يتضمن قرارات جديدة لمحاربة السوق السوداء، المدير العام لديوان ترقية التجارة الخارجية.

<sup>[1]</sup> الأنترنت : <http://WWW.anf.org.ae>

<sup>[2]</sup> سعدون صفوان أنيس، مرجع سابق، ص ، ص 29 . 30.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

سيارات إلى التراب الوطني في إطار عقود واجب تنفيذها محلياً وهذا للسماح لهم بعدم دفع الحقوق والرسوم الجمركية.

**1-2 ضمانات التكفل أو التعهد:** هذا الضمان مطلوب في إطار مناقصة دولية هدفه ضمان المشتري المحتمل لإمضاء عقد حسب الشروط في فترة التكاليف من طرف المتعهد الملتزم في المناقصة، ومبلغه يكون عادة ما بين 1 % و 8 % من مبلغ القرض، ففي الجزائر كل عرض من طرف الأجانب يجب أن يكون مرفقا بضمان بنكي وفي حالة عدم التنفيذ من طرف المورد فإن كل تأخير في تمويل المبلغ المستحق يوجب دفع معدل فائدة يقدر ب 12 % والذي يبدأ من اليوم الثامن من تاريخ وضع الضمان إلى غاية يوم الدفع الفعلي.

إضافة إلى الضمانات السابقة الذكر التي ترتبط بوجود هيئات التأمين فإن المصرفي عادة لا يقدم قروض أو خدمات إلا بدلالة ضمانات مرافقة وهذه الأخيرة تعبر عن وجود مخاطرة، وكلما زادت المخاطر المصرفي يتمسك بضمانات أكثر، ويمكن التمييز بين نوعين منها:

▪ **ضمانات شخصية:** هي ضمانات مرتبطة بشخص طبيعي أو معنوي يلتزم بالتزام فائدة زبون معين متعامل مع مصرف ومنها تميز أنواع عدة منها الكفالة، وهي عبارة عن التزام شخصي تقدم في شكل كتابي بهدف محدد

**2- ضمان احتياطي:** عبارة عن كفالات بضمان القبول أو بالوفاء أو كليهما معاً، يقدمه شخص طبيعي أو معنوي عن أحد ملزميه بورقة تجارية.

**1-1- ضمان استرجاع التسبيق:** في التعاملات التجارية عادة ما يدفع المشتري لمورده مبلغ معين من المال كتسبيق يستعمله المورد لتغطية النفقات الأولية كحشاء المواد الأساسية في عملية الإنتاج، ولعد وجود الثقة وجد هذا الضمان لكي يلتزم البنك بدفع أو بإعادة كل تسبيق مقدم قبل إرسال البضاعة أو التنفيذ الكلي في حالة إخلال المورد بالتزاماته التجارية.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

1-2- ضمان التنفيذ الجيد للعملية: يطلب المشتري من مورده أن يقدم له ضمان يتعهد فيه بأن يقوم بتنفيذ الصفقة حسب الاتفاق المبرم بينهما، هذا الضمان يحرره بنك المورد بحيث يتعهد فيه بالتزام دفع مبلغ جزافي ب 5 % إلى 15 % من مبلغ الصفقة، وهذا في حالة سوء تنفيذ العملية وتنتهي مدته عند نهاية التنفيذ للعقد، فهدف هذا الضمان البنكي هو تأمين الأطراف التجارية ( عادة المشتري)، وتمنح الضمانات بطريقتين:

- ضمانات مباشرة: البنك يمنح ضمانات للمستفيد.

- ضمانات غير مباشرة: بنك المورد يطلب من مراسله إصدار الضمان لحسابه الخاص.

3- ضمانات الصرف: في حالة نظام الصرف العائم هناك مشكلة عدم معرفة أو تغيير سعر الصرف المستمر، مما يؤدي إلى حدوث خطر الصرف الذي يحتاج إلى تغطية حتمية له، وهذا ما أدى لظهور ضمانات الصرف التي تفرض التعامل في العقد بعملية قابلة للتحويل، وهذه العملة تكون إما عملة البلد المصدر أو عملة بلد المستورد أو عملة أخرى<sup>[1]</sup>.

4- ضمان الدفع لصالح طرف أجنبي: يصدر هذا الضمان بعناية من طرف البنك المحلي لصالح البنك أو المورد الأجنبي، هدفه ضمان الطرف الأجنبي تعويض القرض أو التمويل الممنوح للمتعاملين المحليين ومبلغه 8 % من مبلغ العقد مضاف إليه التأخير والمصاريف المحتملة المرتبطة بالعملية، ويمكن أن يصدر ضمانات بـ 5 % الباقية في حالة ما إذا كانت هذه النسبة ممولة من خلال أو عن طريق قرض مباشر على إمضاء المشتري.<sup>[2]</sup>

المطلب الرابع: تقنيات ووسائل الدفع الدولية.

عند القيام بمفوضات تجارية لا بد من تمديد الجانب المالي للعقد بوضوح، سواء تعلق الأمر بالعملة محل الدفع، أو وسائل الدفع، وسنتطرق في هذا المطلب إلى أهم هذه الوسائل وأفضلها.

<sup>[1]</sup>A.Leon, op, cit, P 18

<sup>[2]</sup>فايدي سهيلة، مرجع سابق، ص، ص 86 . 87.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

### الفرع الأول: طرق الدفع الكلاسيكية.

من أجل بعث روح الطمأنينة والثقة بين المتعاملين ظهر ما يسمى بطرق التسوية الفورية أي الكلاسيكية أي الدفع نقداً والدفع بشيكات، الدفع بالتحويلات المصرفية.

#### 1- الدفع نقداً **Paiement en espèces** : لقد فرض نظام الصرف على المستورد الالتزام باعتماد ملف

لدى بنك محلي للقيام بعملية الدفع، إذ يعتبر هذا النمط من الوسائل المستعملة في تسديد الواردات، كما يستعمل بدرجة كبيرة من طرف الدول التي لها عملة غير قابلة للتحويل، حيث يقوم المستورد بتوفير العملة الصعبة خارج النظام النقدي للبلد وهذا لدفع وارداته، ومنه فإن المصدر يفرض الدفع بالعملة الصعبة إذا كانت عملة البلد المستورد غير قابلة للتحويل، ولهذا يجب على المستورد اقتناء العملة الصعبة من السوق الموازية.

والدفع نقداً له مزايا وعيوب، حيث يتم التعامل التجاري خارج النظام الدولي، أو ما يعرف خارج الممر الإلزامي الذي فرض على المستورد تأمين كل ما يتعلق ب وارداته. وأهم مزاياه أنه أداة دفع تتميز بالبساطة والثقة والسرعة، وتتمثل عيوبه أنه يصعب تحويل المعاملات في مجالات التجارة الدولية وذلك لوجود مخاطر سعر الصرف، كما تطرح عملية التسوية نقداً مشكل السرقة وحتمية حضور الطرفين ( البائع والمشتري)، بالإضافة إلى مشكل التضخم الذي قد يسبب انخفاض قيمة الوحدة النقدية.

لهذا كله وجب ظهور طرق أخرى لتحصيل الأموال عند الدفع نقداً للتقليل من المخاطر وأهمها نجد الشيك.

#### 2-الدفع بالشيك **Paiement par cheque**: الشيك هو صك محدد وفقاً لأوضاع معينة، استقر عليها

العرف ويتضمن أمراً صادراً من الساحب وهو محرره إلى المسحوب عليه، وعادة يتعهد البنك بدفع مبلغ معين لأمر شخص ثالث وهو المستفيد أو لحامله بمجرد الإطلاع، ومع افتراض أن للمسحوب عليه رصيد موجب.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

إذن الشيك له صيغة حوالة دفع ( أي أداة اقتطاع مبلغ من مبلغ مملوك الدفعة للغير)، وبدأ استعماله عام 1865<sup>[1]</sup> (في جنيف 1931 عدلت هذه الأحكام وتم ذلك في القانون الجزائري عام 1975)، ومن الأحكام العامة للشيك:

- توضيح المعلومات الخاصة بالمبلغ والساحب، واسم المسحوب عليه، ومكان الدفع وتاريخ تحرير الشيك، مكانه مع توقيع الساحب.

- قد يكون الشيك لحامل، وهنا لا يستلزم التظهير من طرف الساحب.

- قد يكون الشيك لا يقبله رصيد كافي، فإنه من حق المستفيد أن يطالب بالموجود من الرصيد.

- قد يطلب المستفيد توقيع ضمان التسديد من البنك المسحوب عليه، عندئذ يوقع البنك، ولكن يجمد جزء من رصيد الساحب يقابل قيمة الشيك لحين تسديد المبلغ.

**2-1 - مميزاته:** لا يمكن للشيك أن يكون بأي حال من الأحوال وسيلة للقرض ومن خصائصه:

- قابليته للتحويل كتحويل الشيك إلى كمبيالة أو إلى أوراق تجارية أو شبه الأوراق التجارية.

- قابليته الشيك للتداول مثل الشيك السياحي.

- أخطار فقدان السرعة ضئيلة بالخصوص إذا كان الشيك مشطب أو مكتوب عليه اسم المستفيد.

**2-2 - أنواعه:** وهناك أربع أنواع له وهي الشيك المؤشر، المعتمد، المشطوب، وشيك البنك

**2-2-أ الشيك المؤشر:** وهو يدل على حقيقة الرصيد المصرفي في تاريخ إتمام الصفقة، ولا يكون المسحوب

عليه مسؤولاً إذا تم سحب المبلغ بعد ذلك أي بعد إتمام الصفقة، وبصفة أخرى نقول أن في هذه الحالة يشهد

البنك أن المبلغ موجود عنده حقاً في الوقت الذي يعطي الشيك لصاحبه، لكن يستطيع الشخص الذي قدم الشيك

أن يسحب المبلغ في الدقيقة نفسها، وبالتالي صاحب الشيك لن يحصل على المبلغ المتفق عليه لذا نقول أن هذا

النوع من الدفع لا يعتبر ضماناً كافياً.

<sup>[1]</sup> زليدي آسيا، مرجع سبق ذكره، ص 23.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

2-2-ب- الشيك المعتمد ( المؤكد): ويقصد به اعتماد البنك المسحوب عليه بوضع توقيعه عليه، ويترتب عن اعتماد الشيك إلزام البنك بتجميد الرصيد لصالح حامل طوال فترة تقديم الشيك، ويلتزم البنك باعتماد الشيك إذا طلبه عميله طالما وجد مقابل الوفاء.

2-2-ج- الشيك المشطوب (المسطر): يقصد به الشيك الذي يتضمن خطين متوازيين على صدر الصك، بينهما فراغ، والحكمة من هاذين الخطين تنبيه المسحوب عليه إلى ضرورة أن يكون المستفيد في الشيك أحد البنوك، ومقتضى ذلك أنه لا يجوز الوفاء بمقتضى الشيك المسطر لحامله إذا كان عادياً وإلا يترتب عليه مسؤولية المسحوب عليه، إذا فرضنا أن المستفيد من الشيك المشطوب عادياً وجب عليه تظهير ناقلاً للملكية أو على سبيل التوكيل إلى أحد البنوك الذي يقدم بدوره المسحوب عليه الوفاء بقيمته.

2-2-د- شيك البنك: وه يختلف عن الشيك المباشر حيث يحرر من المستورد ويدفع من طرف بنكه للمورد الأجنبي، ويشمل المبلغ اللازم بالعملة المحلية للمسحوب عليه للوفاء بقيمته<sup>[1]</sup>.

3- الدفع بالتحويلات المصرفية: التحويل المصرفي هو العملية التي من خلالها يتم تحويل مبلغ من حساب بنكي أو بريدي إلى حساب بنكي آخر، أي مؤسسة تريد القيام بهذه العملية يجب عليها ملاً وثيقة تسمى "أمر بالتحويل **Ordre de virement**"، وهذه الطريقة هي الأكثر استعمالاً في تسوية المعاملات الدولية، إن أمر المستورد لبنكه بالتحويل يجعل حسابه مديناً بثلاث أشكال:

3-1- التحويل عن طريق البريد ( الرسائل ) **Vierment par courrier**: هي عملية بسيطة غير مكلفة، الأكثر استعمالاً رغم أنها تأخذ وقتاً كبيراً في تنفيذها لعملية التحويل، فيقوم من خلالها بنك الزبون بإرسال أمر تحويل مبلغ معين إلى بنك المورد وهذا لحساب هذا الأخير، ومن عيوب هذه الطريقة أنها تتعرض إلى التزوير وأحياناً إلى سرقة الرسائل وكشف المعلومات، زيادة على أن مدة التحويل بطيئة إذ يتم دفع من طرف المستورد بمجرد إعطاء أمر التحويل إلى البنك لكن لم يتم التحصيل على المبلغ من طرف المصدر بعد مدة.

<sup>[1]</sup>Centre de le formation de le profession bancaire ( CFPB), Droit civil commercial et bancaire, France, 1979, P132. P139.



## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

3-2- التحويل عن طريق التلكس **Virement par télex**: ويعتبر أكثر التحويلات المستعملة دولياً لما يتمتع به من سرعة في الاتصال، يسمح بريح الوقت وببساطة في الاستعمال، وهو عكس التحويل عن طريق البريد وخلال مدة قصيرة جداً يتحصل البائع على مستحقاته، وبصفة مؤكدة لأن التعامل يتم بين البنوك وتحت عامل الثقة وتسمى أيضاً " بالتحويل البنكي"، إلا أنها لا تخلو من العيوب التي تتمثل فيما يلي:

- الخطأ في إرسال بيانات المصدر.

- إمكانية ازدحام تلكس المتعامل معه مما يؤدي إلى تأجيل عملية التحويل.

- يمكن أن يستعمل ويعرض المعلومات والأخبار إلى التجسس.

- يمكن أن يستعمل رقم بنك البائع بنك آخر.

3-3- التحويل عن طريق شبكة السويفت **Asociety worlduild international bank financial**

**telecommnication**: سويفت ليست أداة دفع وإنما هي شركة عالمية متضامنة تكون شبك خاصة للاتصالات بين إدارات تحتكرها ومسيرة بالكمبيوتر، وقد أنشأت في 30 ماي 1973 من طرف 239 بنك أمريكي وكندي وأربي، مقرها بروكسل ببلجيكا، وقد ضمت 1500 عضو وانخرطت البنوك الجزائرية في هذه الشبكة ابتداء من 02 فيفري 1991، وهي تشتغل 24 ساعة على 24 ساعة، وتعمل على إيصال الرسائل التي يصعب تمريرها بالإيصال المباشر ولها أربع عقول إلكترونية مركزة، تتصل فيما بينها لزيادة الأمن والمعلومات، وضمان الدفع مطبق كلياً حيث الرسائل تبعث عبر جهاز كمبيوتر خاص له مفتاح خاص به يمكن التحقق من مضمون الرسالة "سويفت"، وتكاليف استعمالها قليلة جداً، وتكاليف التحويل يمكن اعتبارها معدومة حيث يكون هذا النظام مجاناً على بعض البنوك.

3-3-1- مزايا التحويل عن طريق شبكة السويفت:

أ- الضمان: وسائل السويفت مجهزة ببرامج متطورة تكمن من تصحيح الأخطاء، كما أن شبكتها محمية

ضد الجوسسة بمراجعة الأمر الصادر للرسالة.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

ب- السرعة: إن وقت إرسال الرسائل هو أقل مدة الإرسال بالبريد، وإذا كان بالتلكس فهو أكثر سرعة منه خاصة في الحالات الطارئة والمبالغ الهامة.

ج- الفعالية: حققت سويفت معدل من الخدمات بلغ 99.5% ، كون أن الشبكة تعمل على 24 ساعة على 24 ساعة، و 7 أيام على 7 أيام.

3-3-2- عيوب التحويل عن طريق شبكة السويفت: يواجه سويفت خطر عدم الفهم الجيد للرسائل وهذا ما يعرقل السرعة، كما يواجه عدم وجود إشعار على إرسال الرسالة، ولذلك على المتعاملين الرجوع إلى مراقبة العملية نفسها، كما أن التكلفة يتم حسابها بدلالة الزمن<sup>[1]</sup>.

### الفرع الثاني: الدفع بالأوراق التجارية

كما سبق ذكرها فتعتبر الأوراق التجارية وسيلة من وسائل الدفع في التجارة الخارجية والمتمثلة في الكمبيالة والسند الأمر.

1- الكمبيالة (السفتجة) **La lettre de change**: هي عبارة عن سند تجاري يحرر وفق شكل معين يحتوي على بيانات أوجبها القانون تتضمن أمر من متخصص يسمى الساحب أو شخص آخر يسمى المسحوب عليه يدفع مبلغ معين من النقود، وبمجرد الإطلاع في تاريخ معين أو قابل للتعين لأمر شخص ثالث يسمى المستفيد أو الحامل، ولكي تكون الكمبيالة صحيحة أو صالحة للاستعمال يجب أن تحتوي على المعلومات التالية<sup>[1]</sup>:

- التسمية في النص نفسه والمعبر عليه بالدفعة المستعملة في تحرير هذه الورقة.

- الأمر بدفع مبلغ معين.

- اسم المستفيد المصدر.

- تاريخ ومكان سحب السفتجة " موعد الاستحقاق".

<sup>[1]</sup> زيدي آسيا، مرجع سابق، ص ، ص 24 . 25.

<sup>[1]</sup> Jaque grillement, cœur d'institution monétaire et financière, 1998,P100.

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

- اسم وإمضاء السحب.

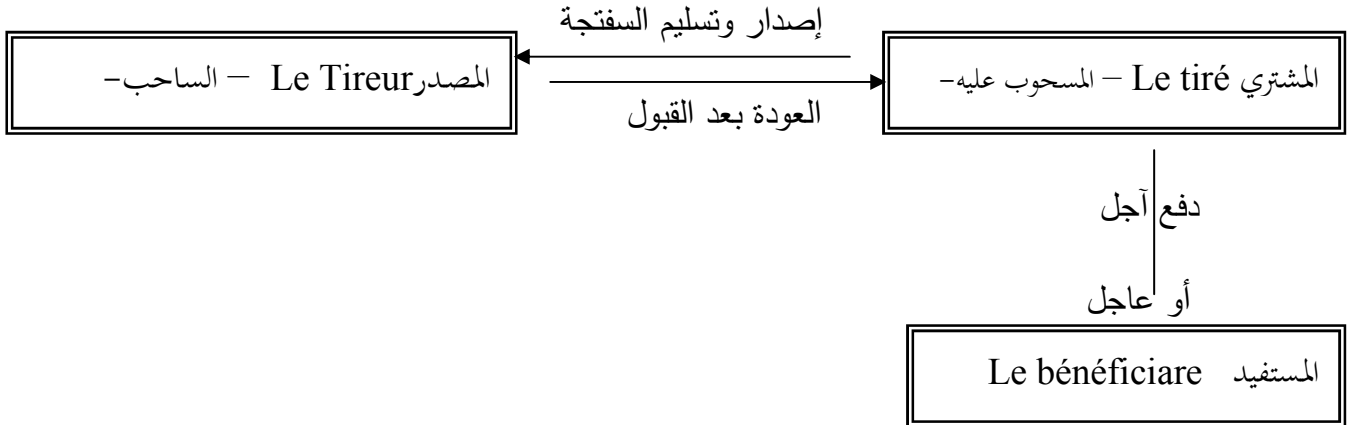
1-1- أنواع الكمبيالة: هناك عدة أنواع للسفتجة أهمها:

أ- الكمبيالة عند الإطلاع أو الأجر: الكمبيالة عند الإطلاع تكون مستحقة الدفع عند التقديم إلى المسحوب عليه، وتكون مستحقة الدفع عند الآجال المحددة 30، 60، أو 90 يوم، إذا قبلها المستورد تسمى بالقبول التجاري، وإذا قبلها البنك تسمى بمنح من المصدر للمستورد.

ب- الكمبيالة التجارية: تقبل من الشركات التجارية ذات المخطط الأول<sup>[2]</sup>.

والمخطط التالي يوضح كيفية سير عملية السفتجة:

مخطط رقم (3): سير عملية السفتجة



المصدر: بوقارة فايزة، مدى مساهمة الجهاز المصرفي في تمويل المؤسسة الاقتصادية، مذكرة تخرج ليسانس، ص42

2- السند لأمر **Le billet a ordre**: هو صك محرر وفقاً لأوضاع معينة نص عليه القانون، تتضمن تعهد

تحرره بدفع معين لإذن أمر شخص آخر هو المستفيد، وهو يتضمن طرفين على خلاف الكمبيالة هما:

- محرر الصك وهو المدين في الالتزام (المستورد)

- المستفيد وهو الدائن في الالتزام (المصدر)<sup>[1]</sup>.

<sup>[2]</sup> Centre de le formation de le profession bancaire ( CFPB), op, cit, P 130.

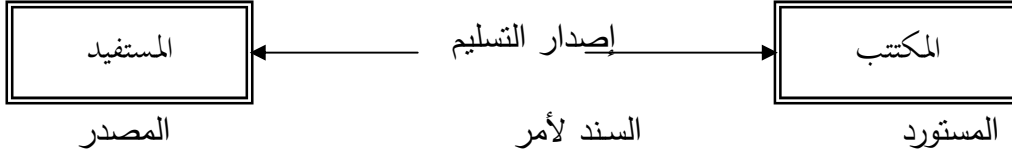
<sup>[1]</sup> زايدي آسيا، مرجع سابق، ص 27 .

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

ويعتبر السند لأمر من الوسائل الأكثر استعمالاً وببساطة وهذا لسهولة التعامل به وشكله القاعدي ممثل في

المخطط الآتي:

مخطط رقم (04): سير عملية السند لأمر



المصدر: بوقارة فايزة، مرجع سابق، ص 44.

ومعظم القوانين المستعملة في السفنجة هي نفسها المتعامل بها في السند لأمر، إلا أن السند المكتتب هو الساحب المسحوب عليه في آن واحد، فالسند لأمر نادراً ما يستعمل في المعاملات التجارية الدولية.<sup>[1]</sup> ومن الجدير بالذكر أن الأوراق التجارية ( الكمبيالة والسند لأمر) لها دور هام في الحياة الاقتصادية القائمة، فقد ساعد في انتشار التعامل بها مع ما قرره القانون في ضمان المستفيد - الحامل - حيث لها حق الرجوع على الحاملين السابقين في حالة عدم وفاء المدين الأصلي بقيمتها عند الاستحقاق.

### الفرع الثالث: وسائل الدفع الدولية

نقصد بوسائل الدفع المتخصصة مختلف التقنيات المستتدية المستخدمة في تسوية عمليات التجارة الخارجية، وفي دراستنا هذه نكتفي بالتحصيل المستندي والاعتماد المستندي اللذان يعتبران الوسيطان الأكثر أهمية في هذا المجال التي خولتها لهم غرفة التجارة الدولية بإنشائها للقواعد وللأعراف الموحدة رقم 500 رقم 522.

**1- التحصيل المستندي:** هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك

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

قبول الكمبيالة .

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

2- الاعتماد المستندي: هو أداة تمويل ودفع في العملات التجارية الدولية، ويعد الوسيلة الأكثر انتشاراً في

تمويل الواردات نظراً لمزاياه كالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، وكونه يتم تحت الضمان البنكي.

3- خصم الكمبيالة المستندية<sup>[2]</sup>: هي إمكانية متاحة للمصدر حتى يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على

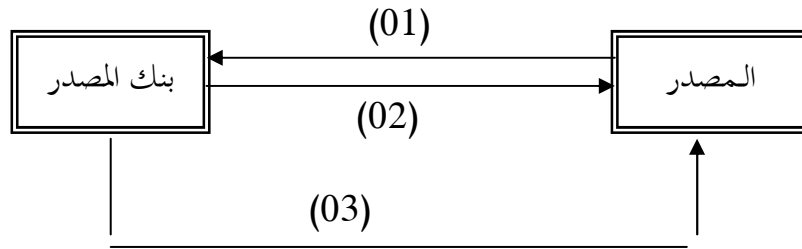
المستورد، إذ يقوم المصدر من بنكه بخصم له الكمبيالة، أن يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدين إلى غاية

تاريخ الاستحقاق، وهذا النوع من القرض لا يخلو من المخاطر مثل القروض الأخرى وأهمها ما يرتبط بالوضع

المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينها يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالة المستندية لفائدة زيونه.

ويمكن توضيح كيفية الخصم حسب المخطط الآتي:

المخطط رقم ( 05 ): كيفية خصم الكمبيالة المستندية.



المصدر: الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 121.

(01): المصدر يريد خصم الورقة التجارية ( الكمبيالة ) قبل ميعاد الاستحقاق فيتوجه إلى بنكه لخصمها.

(02): يقدم المصدر الورقة التجارية مع المستندات التي تخص البضاعة والموافقة للعقد التجاري إلى بنكه.

(03): بعد الخصم يقوم البنك بتسليم قيمة الكمبيالة.

<sup>[2]</sup> الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 120 ( بتصرف).

## الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية وعلاقتها بتمويل البنك

### خاتمة الفصل

من خلال تطرقنا إليه في الفصل الأول نستنتج أن مكاسب التجارة الخارجية تتماشى مع مكاسب التنمية، إذ أصبح قيام علاقات مختلفة بين الجزائر والعالم الخارجي أمراً إلزامياً لتطور الاقتصاد نظراً للأهداف العديدة التي تصبوا إلى تحقيقها المبادلات التجارية في ظل التجارة الخارجية، لذا كان لا بد عليها من إعادة النظر في السياسات المنتهجة في هذا القطاع بغرض الاندماج والانسجام مع النظام التجاري الدولي، وبالموازاة مع ذلك فإن الدخول في علاقات تجارية مع الخارج يتطلب معرفة واسعة ودراية عميقة بقواعد المالية الدولية وتقنياتها، وتتضمن هذه المعرفة على وجه الخصوص التحكم في ميكانزمات الصرف وتطورات الأسواق المالية الدولية لذا فإنه يتعذر على المتعاملين التجاريين الإلمام بهذه التقنيات والتحكم بحيثياتها، فتتولى البنوك التجارية هذه المهمة من خلال الخدمات المصرفية المتعددة التي أصبحت تتنافس من أجل توفيرها لعملائها، ومن هنا تتضح أهمية الجانب التمويلي للتجارة الخارجية ومدى مساهمة البنوك فيه من خلال منحه لقروض تمويلية قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل لسماح للمتعاملين باختيار أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

### مقدمة الفصل

انطلاقاً من دراستنا للفصل الأول الذي تطرقنا في الجزء الأخير منه إلى مختلف وسائل وتقنيات الدفع الدولية ارتأينا عرض نموذج عن إحدى هذه التقنيات المتمثل في التحصيل المستندي، هذه التقنية التي لا تقل أهمية في تمويل عمليات الاستيراد والتصدير، وذلك مع الأخذ بعين الاعتبار والخطوات المعتمدة من طرف البنوك في تجسيدها ابتداءً من تأكيد هذا التحصيل من خلال عملية التوطين، وبسبب إجبارية وأهمية هذه العملية فقد خصصنا المبحث الأول للتعريف بها وكيفية القيام بها، وكذلك أهم الخطوات المعتمدة من طرف البنوك في تسييرها.

ومن باب آخر حاولنا تسليط الضوء من خلال المبحث الثاني على تقنية التحصيل المستندي من خلال التعريف بها، أهم الشروط والمبادئ التي تقوم عليها، وكذا آلية سيرها وأهم المخاطر المرتبطة بها، لنتطرق في الأخير إلى جملة من مزايا التحصيل وأهم العيوب الناجمة عنه.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

### المبحث الأول: التوطين البنكي.

التوطين البنكي عملية إجبارية يقوم بها البنك لعميله قبل تحقيق أي عملية تجارية مع الخارج، تسبق الشروع في سير أي عملية سواء التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي، وتعتبر هذه العملية عملية متعلقة بالمستورد المقيم أو البنك الوسيط المعتمد. لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى أربعة مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى ملامح حول التوطين البنكي، ونتطرق في المطلب الثاني عملية التوطين، ونتناول في المطلب الثالث كيفية تحقيق شهادة التوطين، أما المطلب الرابع والأخير سنعرض فيه مراحل التوطين.

### المطلب الأول: ملامح حول التوطين البنكي.

#### الفرع الأول: مفهوم التوطين.

يقصد بالتوطين ذكر اسم البنك الذي سيتولى السير الحسن لعملية الاستيراد أو التصدير، بحيث أن بنك المستورد يقوم بعملية التوطين للمستورد، وبنك الإشعار يقوم بعملية التوطين للمصدر وكذا رقم حساب الزبون وقيمة البضاعة وهو معيار لمراقبة الصرف الموضوعية من طرف البنك المركزي وليس معيار محتوى في القواعد والأعراف الموحدة<sup>[1]</sup>.

وتهدف عمليات التوطين حسب 91-12 و 91-13 و 14 أوت 1991 إلى تعديل التزامات البنوك،

الإدارات، المنتجين العموميين والخواص وأصحاب الامتياز، والتجار الموكلين من طرف مجلس القرض والنقد.

وهناك نموذجين متعارف عليهما من التوطين في حالة توطين الاستيراد وهما:

**1-** توطين الواردات كمهلة عادية "A délai normal -DI" وهو خاص بالواردات التي لا تتعدى

مدتها ستة أشهر ابتداء من تاريخ التوطين.

[1] سعدون صفوان، مرجع سابق، ص 70.



## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

2- توطين الواردات كمهملة خاصة " A délai spécial " وهو خاص بالواردات المشروعة بعد ستة أشهر لما

يكون هناك مغايرة في الدفع<sup>[1]</sup>

الفرع الثاني: مبدأ التوطين.

يمكننا أن نقسم هذا المبدأ إلى قسمين هما:

1- بالنسبة للمستورد: يقوم المستورد باختيار البنك قبل إنجاز أو جمرقة عملياته/ والبنك يلتزم بالقيام بكل

العمليات والإجراءات البنكية كما نص التنظيم.

2- بالنسبة للبنك الموطن: يقوم البنك بفتح ملف التوطين وجمع الوثائق مسبق (وثائق جمركية، تجارية،

ومالية) التي تسمح بضمان الدخول الفعلي للسلعة والخدمات لبلد المستورد، وأن تسديدها منتظم حسب قرارات

المصرف المعمول بها.

المطلب الثاني: عملية التوطين.

الفرع الأول: قبل الشروع في عملية التوطين.

قبل الشروع في عملية التوطين يجب التأكد من أن المستورد:

- يمتلك سجل تجاري ورقم التعريف الجبائي.

- أن لا تكون صادرة عليه إلغاء التوطين على كل عمليات التجارة الخارجية.

- أن يتحلّى بوضع مالي أو ضمانات حقيقية تؤهله للقيام بعمليات التجارة الخارجية.

كما يجب التأكد من أن المنتج:

- أن لا يكون المنتج مضروب أو غير خاضع للقوانين الدولية المسموح بها.

- أن يوافق المواصفات والنوعية المقررة من طرف القوانين الخاصة بأجال الاستيراد.

- أن يكون يوم الاستحقاق محمي بإذن سماح أو تأشيرة معطاة من طرف السلطات الكفيلة بهذا المواد.

<sup>[1]</sup> زايدى آسيا، الاعتماد المستندي طريقة دفع في التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص 79.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

الفرع الثاني: القيام بالتوطين البنكي.

بأمر من الزبون (انظر الملحق رقم 02) يقوم البنك بفتح توطين خاص لهذا الزبون حتى يسمح له

بعملية الاستيراد أو التصدير ودور هذا البنك هو الوساطة بين المورد والزبون، وللقيام بالتوطين البنكي هناك

شروط خاصة بالزبون وهي:

- فتح حساب لدى البنك.

- إرفاق الملف بفاتورة نموذجية أو نهائية. (انظر الملحق رقم 03)

- الحد الأدنى لرصيد الحساب هو 10.000,00 دج حتى يتسنى البنك من تغطية مصاريف التوطين.

- طلب خطي للتوطين من أجل القيام بعملية نحو الخارج مرفوق بتعريفه جبائية.

أما العمليات الخاصة التي يقوم بها البنك فهي:

- يقوم البنك بمراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون وذلك من خلال التحقق من صحة الإمضاء، ومن

وجود الرصيد الكافي، مع وضع الخاتم المناسب له.

- يضع البنك الخاتم ( ختم البنك ) في الطلب والفاتورة، وكذا الخاتم الخاص بالتوطين والذي يحتوي يتكون من

سنة خانات:

الخانة الأولى: لها ستة أرقام، الرقمين الأوليين هما رمز الولاية، أما الأرقام الأربعة فهي عبارة عن رقم مكتب

التوطين.

الخانة الثانية: يدل العام والفصل الذي فتح فيه الملف.

الخانة الثالثة: تدل على طبيعة العملية.

الخانة الرابعة: رقم التسجيل للتصدير والاستيراد.

الخانة الخامسة: الرقمين يدلان على الرمز النقدي الذي هو مستعمل في الدفع.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

مخطط رقم (06): توضيح عملية التوطين

بنك البركة الجزائري				
توطين - استيراد				
وكالة بسكرة				
الخانة الأولى	الخانة الثانية	الخانة الثالثة	الخانة الرابعة	الخانة الخامسة

وبعد ذلك يقوم البنك بخصم مصاريف التوطين من الحساب المصرفي للزبون.

بعد هذه العملية يتحصل الزبون على وصل التسوية، الورقة البيضاء تعطى للزبون أما الورقتين الصفراء

والوردية يحتفظ بها البنك.

**المطلب الثالث: كيفية تحقيق شهادة التوطين**

**الفرع الأول: شهادة التوطين.**

تعتبر هذه الشهادة إجبارية لمراقبة الاستيراد من طرف البنك ومن طرف الإدارات العمومية المختصة،

ويجب الحرص على اتخاذ جميع الاحتياطات للقيام بهذه العملية على أكمل وجه، وأن نؤمن لها المصدقية

المؤكدة. وان نحتاط من كل محاولات التهرب في هذا المجال.

**الفرع الثاني: تحقيق الشهادة.**

كل عملية تمثل وسيلة للتوطين البنكي تستوجب دون استثناء تحقيق شهادة التوطين من طرف وكالة

التوطين، هذه الشهادة مسواة بالطريقة التالية:

- رمز البنك ورمز وكالة التوطين.

- مفتشية الجمارك لمكان جمركة السلع.

- رمز التوطين وبه ستة وضعيات ( مشار إليها سابقاً ).

- معلومات خاصة بالمستورد.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

- معلومات تتعلق بالمورد.

- قيمة الاستيراد.

- كيفية الدفع.

**الفرع الثالث: شروط إعطاء الشهادة.**

لا يمكن تحقيق وإعطاء شهادة التوطين إلا عند تحقيق عملية في التجارة الخارجية، أي مقابل تقديم

الفاتورة النهائية المستقبلية عن طريق السلك البنكي:

- إنها محققة بإمضاء من طرف المسؤول من الوكالة التوظينية.

- يجب كذلك أن لا يكون هناك منع التوطين من طرف البنك المركزي لزبون.

**المطلب الرابع: مراحل التوطين.**

يمر التوطين بعدة مراحل ولا يمكن الاستغناء عن أي مرحلة منها، فيبدأ بعملية الفتح وتليها التسيير ثم

التصفية، بعد التأكد من توفر الشروط النظامية المرتبطة بالاستيراد قبل فتح التوطين.

وطبقاً للمادة 06 من القانون رقم 19-12 المؤرخ في 14 أوت 1991 وطلب التوطين يشترط فيه أن يكون

قانوني ممضي من الزبون مع إرفاقه بالعقد التجاري.

**الفرع الأول: فتح التوطين.**

كما ذكرنا سابقاً أن عملية فتح التوطين تمر بعدة مراحل وهي:

- إقامة رمز التوطين.

- فتح سجل خاص فيه الملفات الموطنة والذي يحتوي على المعلومات الخاصة بهذا التوطين.

- إعطاء المستورد صورة طبق الأصل للفاتورة الموطنة.

- تأسيس وثيقة للمراقبة القانونية.

- تأسيس وثيقة بها حساب الزبون.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

### المبحث الثاني: التحصيل المستندي.

تعقب عملية توطين الصفقات التجارية الدولية اختيار تقنية من التقنيات التي تتدخل بها البنوك لحل كل التعقيدات باعتبارها أداة لدفع التجارة الدولية نحو الازدهار وذلك بتطوير تقنياته، ومن أهم هذه التقنيات "التحصيل المستندي" لاستجابة إلى كل ما يشغل ذهن المصدر والمستورد وكذلك لتحقيق حاجيات التأمين لهما، فالأول ضد خطر عدم التسديد، والثاني ضد عدم استلام البضاعة. لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى أربعة مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى ملامح حول التحصيل المستندي، ونتطرق في المطلب الثاني آلية سير عملية التحصيل المستندي، ونتناول في المطلب الثالث أنواع التحصيل ومخاطره، أما المطلب الرابع والأخير سنعرض فيه مزايا وعيوب التحصيل المستندي.

#### المطلب الأول: ملامح حول التحصيل المستندي.

#### الفرع الأول: مفهوم التحصيل المستندي . l'encasement ( la remise) documentaire

التحصيل هو أن يعهد العميل إلى البنك الذي يتعامل معه بعملية تحصيل حقوق لدى الغير ودفع الالتزامات اتجاه الغير .

والتحصيل المستندي هو قيام البنك بتحصيل القيمة المبيّنة في السندات المسلمة إليه الخاصة بعمليات التبادل التجاري مثل سندات شحن البضائع المصدرة إليه من بنك آخر مراسل له، وهذه العملية ترتبط عادة بالتجارة الخارجية عندما يستغني المصدر البضاعة عن إلزام المستورد بفتح اعتماد لصالحه بقيمة البضاعة المصدرة، ثقة في المستورد واعتماداً على وعد بسداد الثمن عند استلامه مستندات البضاعة المصدرة.

وقد عرف التحصيل أو التسليم من قبل القواعد والأعراف الموحدة\* RUU التي أصدرتها الغرفة التجارية الدولية CCI\*\* بأنه " تقنية دفع من خلالها يقوم المصدر وهذا بعد إرساله للبضاعة التي هي محل التعاقد بتقديمه إلى البنك المستندات التي اتفق عليها مع المستورد مقابل الدفع أو قبول ورقة تجارية.

\* uniformes Règles et usances  
Chambre de commerce international \*\*

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

ويقصد به أيضاً<sup>[1]</sup> مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية، مستندات تجارية غير مصحوبة بمستندات مالية.

كما يعرف على أنه عملية تتم بين البنوك بوثائق تجارية التي تشترط تحويلها إلى المستورد بأمر من المصدر مقابل حصول هذا الأخير على الوثائق، ويكون الدفع حسب الشروط المتفق عليها في التحصيل إما تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو مقابل قبولها.<sup>[2]</sup>، ويتم اللجوء إلى التحصيل المستندي إذا كانت العلاقة بين البائع والمشتري جيدة ومبنية على ثقة متبادلة، وأيضاً الوضعية المالية للبلدان حسنة.

من خلال ما سبق من التعاريف نستطيع حصر مميزاته فيما يلي:

المصدر بعد إنهاء العقد مع المستورد يرسل البضاعة بدون أي وعد بنكي وبعد ذلك يتدخل البنك ليلعب دور الوكيل، وإن تدخله خدمة ليس اعتماد ( ائتمان).  
تنفيذ هذا التفويض يجبر المصرفي المستورد قبل تسليمه الوثائق لهذا الأخير إلى توجيه تكاليف لمعرفة شديدة إما بالدفع أو قبول الكمبيالة.

هو وسيلة دفع مستندية بسيطة لا تستعمل كثيراً لكونها لا تحتوي على ضمانات كثيرة وأكيدة.

**الفرع الثاني: مبادئ وشروط التحصيل المستندي.**

**1-المبادئ الأساسية للتحصيل المستندي: وهي متمثلة فيما يلي :**

- التحصيل المستندي تقنية لتمويل التجارة الخارجية.
- التحصيل المستندي مستقل عن العقود التجارية.
- التحصيل المستندي أداة لتحصيل الكمبيالة عن طريق البنك المسمى " بنك الإشعار".
- القيمة محددة من طرف المشتري ( المستورد) مقابل تحصيل المستندات فالبنوك تقوم بعمل الوسيط في التسوية المالية للتبادلات الدولية على تقديم مستندات تثبت إرسال السلع وإنهاء العملية.

[1] أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، 1997، مصر، ص78.

[2] S. Kessasna et A. Ouameur, Opération de commerce extérieur, 1997,P 08.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

- دراسة التحصيلات المستندية تكون وفق قواعد متعلقة بالدفع مشهدة من طرف غرفة التجارة الدولية ومطبقة من طرف أغلبية البنوك، هذه القواعد تثبت حقوق وواجبات كل الأطراف.
- مسؤولية البنوك تنحصر في إرسال وتسليم المستندات مقابل القبول للكمبيالة.
- البنوك ملزمة بالتصرف بنية مسنة مع التدخل عقلائي أي أنهم غير مسؤولين على ما يترتب من نتائج في حالة قوة عالية للتأخير أو الضياع في الاتصالات أو المستندات إلا إذا كانت البنوك هي التي قامت بالخطأ.
- التحصيل المستندي يضمن للبائع أمن أحسن من فاتورة بسيطة لكن أقل ضماناً من الاعتماد المستندي.

### 2- شروط التحصيل المستندي<sup>[1]</sup> : وهي متمثلة فيما يلي

- أن تكون قدرة المشتري ليست محل ريبة.
- النظام السياسي والاقتصادي والقانوني لبلد المستورد في استقرار ولا توجد مخاطر.
- عدم وجود قيود للاستيراد، ويقصد به توفر الشرطين التاليين:
  - أن تكون السلعة المستوردة غير ممنوعة الاستيراد أي لا تعتبر قانونياً من الممنوعات مثل الأسلحة.
  - أن لا تكون الدولة منعزلة ومعتمدة على منتجاتها فقط وتمنع كل أشكال الاستيراد.
- التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة.
- المستورد لا يمكنه استلام المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة وفق صيغتين:
  - المستندات مقابل الدفع.

المستندات مقابل القبول. وسنتطرق لهما بالتفصيل في المطلب الثالث .

### الفرع الثالث: وظائف وأهمية التحصيل المستندي.

#### 1- وظائف التحصيل المستندي: للتحصيل وظائف متعددة ومتنوعة ونذكر منها:

- وسيلة دفع دولية تسهل عملية تبادل السلع والخدمات وهي تقنية جديدة، والوسيلة الأكثر استعمالاً في المبادلات التجارية الدولية بعد الاعتماد المستندي.

[1] زايدي آسيا، مرجع سابق، ص 29+ ص 30.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

- وسيلة أقل ضمان من الاعتماد المستندي، حيث يعتمد على الثقة بين المتعاملين.

- وسيلة تمتاز بالسرعة في التسوية المالية وأقل تكلفة مما جعلها تخدم مصالح كل من المورد والمستورد، وهذا ما أعطاها مكانة هامة في عمليات التجارة الخارجية.

2- أهمية التحصيل المستندي<sup>[1]</sup> : للتحصيل أهمية بالغة تخدم المستورد والمصدر، ولذا يستوجب ذكر كل طرف على حدى:

### الأهمية بالنسبة للمورد

- تحقق له درجات عالية من المرونة، وتوفر له الوقت والجهد في تنفيذ العملية.  
- تحقيق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بعملية الإبلاغ بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح اعتمادات مستندية الأمر الذي يخفض لهم تكاليف العملية.

### الأهمية بالنسبة للمصدر

- توفير الكثير من الوقت والجهد عكس ما يتطلبه الاعتماد.  
- سهولة إعداد مستندات العملية التجارية وخاصة الفاتورة.  
- في كثير من الأحوال لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات للتحصيل إلا بعد المعاينة الفعلية للبضاعة التي وردت إليه.

- استيراد البضاعة ذات السوق العالمي والتي تحدد أسعارها عالمياً في البورصات ارتفاعاً وهبوطاً من لحظة لأخرى، إذ لا يتوفر الوقت الكافي لإجراء الاعتماد المستندي.

### المطلب الثاني: آلية سير عملية التحصيل المستندي

#### الفرع الأول: الأطراف المكونة لعملية التحصيل المستندي.

هناك أربعة أطراف مكونة لعملية التحصيل المستندي وهم الأمر، المشتري، البنك المكلف بالتحصيل،

بنك البائع.

[1] جلول عز الدين، العمليات المستندية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس تطبيقي، الخروبة، الجزائر، ص 42.



## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

1- الأمر ( البائع، المصدر): وهو الذي يقوم بجمع المستندات، ويقوم بإرسالها إلى بنكه مع أمر بالتحصيل، فهو مفوض البنك في عملية التحصيل.

2-المشتري ( المسحوب عليه، المستورد): هو الذي يقدم له المستندات المراد تحصيلها من أجل الدفع أو القبول.

3- البنك المكلف بالتحصيل: هو مكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقاً لأوامر بنك البائع أي بنك الإشعار.

4- بنك البائع ( بنك الإشعار): يستقبل المستندات من قبل البائع، ويقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل.

ولكل طرف من الأطراف المتدخلة التزامات ومسؤولياتها نوجزها فيما يلي :

أ- بنك البائع ليس مسؤول عن:

أي تزيف أو تزوير لأي مستند.

أي نتائج قد تحصل عند تأخر البضاعة.

فقدان المستندات عند إرسالها.

ويكون ملتزماً اتجاه:

تحمل مصاريف حماية البضاعة.

إرسال المستندات للبنك المكلف بالتحصيل وهذا دون فحصها.

ب- بنك المكلف بالتحصيل ليس مسؤول عن:

عدم وصول البضاعة سالمة وكاملة.

عدم وصول المستندات كاملة.

ويكون ملتزماً اتجاه:

تقديم ما إذا كانت المستندات المستلمة هي نفسها المقررة في أمر التحصيل.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

تبليغ بنك البائع وإمداده بالمستندات الناقصة.

تسليم المستندات للمشتري عند الدفع أو قبول الكمبيالة منه ( بنك التحصيل).

ج- الأمر مسؤول عن:

أي استعانة بخدمات بنك آخر لتنفيذ تعليماته.

وهو ملزم:

إعطاء المستندات لبنكه وإرسال البضاعة للزبون في وقتها المتفق عليه.

د- المشتري مسؤول عن:

التعويض في حالة التأخير من خلال دفع حقوق التأخير إن كان الاتفاق المبرم مع المصدر يشير إلى ذلك.

وهو ملزم بـ:

الدفع الفوري أو قبول الكمبيالة في الآجال المحددة.

استلام المستندات من بنك التحصيل.

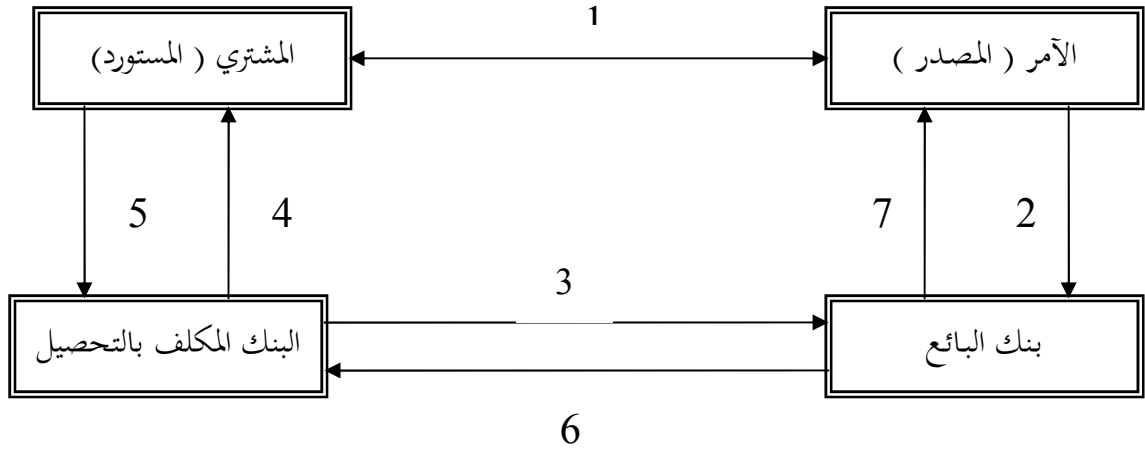
دفع مصاريف التحصيل للبنك المحصل.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

الفرع الثاني: مراحل سير عملية التحصيل المستندي.

ويمكن تلخيصها من خلال المخطط التالي :

مخطط رقم (07): مراحل سير عملية التحصيل المستندي.



المصدر: بوزيان فاطمة، الجهاز المصرفي في التجارة الدولية، مذكرة تخرج ضمن نيل شهادة ليسانس ، الجزائر، 1995، ص 107.

### تفسير العملية

- 1- قيام المصدر والمستورد بعملية المفاوضة والاتصالات بشأن الإشعار عن منتجات معينة لعرض الأسعار، ويتوصل إلى اتفاق نهائي بينهما يتم الترجمة في الفاتورة التجارية (انظر الملحق رقم 06) التي تحتوي على كافة التفاصيل وشروط تنفيذ العملية التعاقدية بينهما مثل: سعر الفائدة الواجب تطبيقها، العملة، المصاريف، سعر الوحدة، شروط التسليم ومختلف الشروط الأخرى.
- 2- تجهيز البضائع المطلوبة للشحن وتقديم الوثائق إلى بنكه مع كافة الشروط مرفقة بأمر التحصيل.
- 3- إرسال مستندات مصحوبة بالتعليمات الواجبة التنفيذ إلى المراحل في بلد المستورد ( البنك القائم بعملية التحصيل) مرفقة دائماً بأمر التحصيل.
- 4- البنك المكلف بالتحصيل يعرض المستندات على المستورد.
- 5- استلام المستندات ودفع قيمتها أو قبولها.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

6- يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل قيمة أو إرسال المستندات الدالة على قبول مستندات التحصيل إلى البنك المرسل لمستندات الشحن.

7- إذا كان الدفع فإن البنك المكلف بالتحصيل يحول المبلغ للبنك الذي يحول لهذا الأخير، أما إذا كان القبول فإن البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإرسال السفتجة لبنك البائع الذي يحتفظ بها إلى غاية الاستحقاق.

**المطلب الثالث: أنواع التحصيل ومخاطره.**

**الفرع الأول: أنواع التحصيل المستندي.**

ونذكر منها:

1- **تسليم المستندات مقابل الدفع:** هو أن لا يتم حالياً أو فوراً، أي أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع لمجرد استلامه المستندات، فالبنك الممثل لهذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري إلا بعد الدفع في أن المشتري ينتظر عادة وصول البضاعة ليسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الفوري، ويحدث غير هذا إلا في حالات نادرة مثل: أوامر قانونية لمراقبة الصرف للبلد.

2- **تسليم مستندات مقابل القبول:** البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يمتلك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة، وعليه فالبائع يعطي آجال للدفع والمورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع وتغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة، وسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك، وهذا التأييد عبارة عن كفالة السفتجة.

3- **قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق:** هو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم

للمشتري كمبيالة ( سفتجة) من أجل القبول، ويقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، ويسلم المستندات في وقت الاستحقاق، وهذا المشكل نادر الاستعمال.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

الفرع الثاني: مخاطر التحصيل المستندي.

### 1- مخاطر ناجمة عن المستورد: ونذكر منها:

الإلغاء من طرف المستورد للاتفاق مع المورد، مع أن المورد قد قام بشحن البضاعة، وهنا المستورد يرفض سحب مستندات الشحن من البنك.

عدم مقدرة المستورد بتغطية قيمة المستندات عند وصولها، وهذا في حالة حدوث اضطراب في الوضع المالي له.

### 2- مخاطر تعيق المصدر: ونذكر منها:

عدم تحصيل قيمة سلعته لرفض المستورد استلام المستندات ودفع قيمتها.

مخاطر تعرض البضائع للتلغف أو السرقة وذلك خلال الفترة التي تستغرقها المفاوضات بين المصدر والمستورد بشأن التسوية لأي خلاف.

مخاطر تغير القوانين الإسيرادية في بلد المستورد وذلك خلال الفترة من إبرام التعاقد وشحن البضائع وحتى موعد وصول مستندات الشحن الخاصة بها.

### 3- مخاطر تشريعية: وأمثلة على ذلك ظهور تشريعات لقوانين النقد والرقابة عليها الأمر الذي يحد من انسياب

العملية التعاقدية محل التحصيل المستندي.

المطلب الرابع: مزايا وعيوب التحصيل المستندي.

الفرع الأول: مزايا التحصيل المستندي.

#### 1-محاسنه للبائع:

يعتبر التحصيل المستندي اقتصادا للتكلفة والوقت.

تعتبر آلية التحصيل المستندي بسيطة وخالية من التعقيد.

لا يقدم البائع المستندات قبل التأكد من الدفع أو القبول.

## الفصل الثاني : التحصيل المستندي

التحصيل يسهل التمويل قبل أو بعد التصدير .

يعطي التحصيل أكثر ثقة لضمان إستلام مبلغ السلعة التي أرسلها للمشتري.

### 2- محاسنه للمشتري:

في حالة الاتفاق المبرم بين الطرفين على تسديد مؤخر، يستفيد المشتري من تأجيل الدفع حتى وصول البضاعة أو حتى بعد وصولها.

كما يضمن التحصيل المستندي للمشتري إرسال البضاعة من طرف البائع واستلامه لها دون أي تلف أو نقصان.

### الفرع الثاني : عيوب التحصيل المستندي.

#### 1- بالنسبة للبائع:

يرسل البائع البضاعة دون تلقيه التزام مطلق بالدفع من المشتري.

تجميد رؤوس أمواله حتى يحصل على الأصول.

يمكن للمشتري أن يغير رأيه بخصوص اتفائه مع المورد وبالتالي يلغي العملية مع أن المورد قد قام بشحن البضاعة.

#### 2- بالنسبة للمشتري:

في حالة عدم تسديده للكبيالة فإنه سوف يكون مسؤولاً قانونياً.

تأثر سمعته التجارية في حالة عدم الدفع.

التزامه بالتعويض المالي في حالة التأخير عن الدفع.

### خاتمة الفصل

من خلال الدراسة المقدمة في هذا الفصل تتجلى لنا أهمية الجانب التمويلي في التجارة الخارجية بتقريب الصلة بين الأهداف المتعاقدة، وتحسين النوايا بينهم من خلال الالتزام التام والدقيق بينود الاتفاق، وما نصت عليه الأعراف والقواعد الموحدة فيما يخص التجارة الدولية، لذا توفر البنوك لهم جملة من الطرق للدفع على نوع من الثقة والضمان من خلال إجبارية توطين صفقات الاستيراد أو التصدير قبل الشروع في عملية الدفع.

التحصيل المستندي من أهم هذه التقنيات لامتيازه بالمرونة والسرعة في التنفيذ، الشيء الذي أكسبه أهمية بالغة، لكن رغم هذه الأهمية ورغم الفوائد الناتجة عنه لصالح المستورد والمصدر من قلة التكلفة والجهد، لكنه لا يحضى بالاستعمال الكثير، وهذا راجع لكونه لا يوفر الضمانات الكافية للمصدر خاصة وللمستورد على العموم من أهمها دور البنوك المحايد في إنجاز سير هذه العملية.

لهذه الأسباب ارتأينا التطرق إلى دراسة شاملة ومبسطة لتقنية الاعتماد المستندي التي تحقق الضمانات الكافية للطرفين وتقوم على عاملي الثقة والسرعة في إتمام الصفقات الدولية وهذا في الفصل القادم.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

### مقدمة الفصل

إن عمليات التمويل والدفع في ظل التجارة الخارجية تتطلب وسائل دفع أكثر ضمان وثقة بالنسبة

للمصدر والمستورد، وإزالة شكوك كل منهما يمكن أن يتحقق من خلال الاعتماد المستندي.

فالاعتماد المستندي يمثل أحسن وأضمن وسائل الدفع الحديثة، حيث تستعمل هذه التقنية عن طريق فتح

اعتمادات مستندية لدى البنك وذلك لتعذر سداد قيمة البضاعة نقداً حتى ولو كان السداد ممكناً بالنسبة

للمستورد، فهذا لا يمنع أنه يخشى أن لا يوفي المصدر بالتزاماته، وهذا ما يجعله يلجأ إليهما لتجنب المخاطر

الناجمة عن عدم الالتزام بالاتفاق

وفي فصلنا هذا سنحاول أن نتطرق إلى أهم الجوانب حول تقنية الاعتماد المستندي وهذا من خلال

مبحثين، الأول سنتطرق فيه إلى نشأة الاعتماد، تعريفه، أنواعه وأشكاله، منفعه، وأهم المخاطر الناجمة عن

المستورد والمصدر والاحتياطات الواجب اتخاذها، أما في المبحث الثاني سنعرض فيه آلية سير الاعتماد

المستندي وما يتعلق بهذه العملية من الأطراف المتدخلة فيها وأهم الوثائق والمستندات الخاصة بها وكيفية

تنفيذها وتسويتها، وأخيراً إبراز دور البنوك المتمثل في الوساطة من أجل تنظيم سير هذه العملية بصفة عادية

ومنتظمة، وإبراز مسؤولياتها اتجاه أطراف الصفقة التجارية.



## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المبحث الأول: ملامح عامة حول الاعتماد المستندي.

يعد الاعتماد المستندي من وسائل الدفع الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، وكونه يتم بضمان من البنك، حيث عرف الاعتماد تطوراً وتنوعاً هذا ما جعل لكل من المصدر والمستورد الخيار قبل الاتفاق على النوع والكيفية التي تتم بها التسوية التجارية والتي تسمح بتنسيق وقت الدفع مع التسليم. لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى أربعة مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى مفاهيم حول الاعتماد المستندي، ونتطرق في المطلب الثاني إلى أنواع الاعتمادات المستندية، ونتناول في المطلب الثالث منافع الاعتماد المستندي ومخاطره، أما المطلب الرابع والأخير سنعرض فيه الاحتياطات الواجب إتخاذها.

المطلب الأول: مفاهيم حول الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: دواعي نشأة الاعتماد المستندي<sup>[1]</sup>

لتوضيح نشأة الاعتماد المستندي يستحسن ذكر الطرق التي يمكن للمستورد المحلي أن يسدد بها ما يستورده من البلد الأجنبي.

1- يمكن للمستورد أن يرسل تحويلات للمصدر بقيمة البضاعة عند طلبها، وفي هذه الحالة نجد أن المستورد قد جمد جزءاً من رأسماله في الفترة بين إرسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها، وأحياناً تتقضي فترة طويلة قبل الشحن من الخارج، وخصوصاً إذا كانت من البضائع التي تصنع خصيصاً للتصدير بينما نجد المصدر قد استفاد من ثمن البضاعة بعد وصول طلب المستورد، وفي هذه الحالة نجد أن المصدر يمكن أن يتعلل بشتى الأعدار ليتملص من العقد ويرد التحويل الذي وصل إليه من المستورد بعد أن يكون قد استفاد من استعمال تلك الأموال لفترة من الزمن وبعد أن حرم المستورد من استعمالها ومن ربح البيع بسعر أعلى مما اشترى به.

<sup>[1]</sup> شبكة الأثرنت: <http://arabtranslators.net>

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

وقد يجد المستورد البضاعة من صنف أرداً من الصنف المتعاقد، ولما كان قد دفع ثمنها مقدماً فليس

أمامه من سبيل إلا مقاضاة المصدر في بلده لإخلاله بعقد البيع مما يترتب عليه تكاليف باهضة، كما أن عدم معرفة العرف التجاري والقوانين السارية في البلد الأجنبي قد يجعلان كسب القضية أمراً مشكوكاً فيه.

2- يمكن للمصدر أن يشحن البضاعة إلى بلد المستورد ويطلب منه تحويل قيمتها عند وصولها، وفي هذه

الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءاً من رأسماله من وقت شحن البضاعة إلى حين استلام ثمنها، كما أن نزول

الأسعار قد يكون دافعاً للمستورد إلى رفض استلام البضاعة، ونجد التاجر الأجنبي نفسه حائزاً لبضاعة في بلد

أجنبي وليس أمامه إلا بيع البضاعة بأي ثمن وبأسرع ما يمكن تفادياً لدفع تكاليف التخزين والتأمين أو إعادة

شحنها لبلده وتحمل نفقات إعادة شحنها فضلاً التي تكبدها أو الأمر لتصدير البضاعة لبلد المستورد، ومن

الحائز أن يسبب نزول الأسعار خسارة كبيرة في المركز المالي للمستورد المحلي وقدرته على الوفاء بالتزاماته.

3- يمكن للمصدر أن يسحب على المستورد المحلي كمبيالة تستحق بالإطلاع أو بعد أجل، ويرفق بها مستندات

الشحن وفي هذه الحالة لا يستلم المستورد مستندات الشحن إلا بعد دفع الكمبيالة أو قبولها، أما إذا رفض

المستورد المحلي الدفع أو القبول فإن المصدر الأجنبي يجد نفسه حائزاً لبضاعة في بلد أجنبي وعليه التصرف

كما تم شرحه سابقاً- وإذا كانت الكمبيالة تستحق بعد أجل فإنه بالرغم من قبولها قد يتغير مركز المستورد

المحلي ويصبح في حالة مالية لا تمكنه من دفع قيمتها، كما يمكن خصم الكمبيالات المسحوبة من ذوي المركز

المالي المتين والسمعة الطيبة وبذلك نقل الفترة ما بين شحن البضاعة واسترداد ثمنها.

وفي بعض الحالات يمكن للمصدر الأجنبي أن يحصل على سلفة من بنكه بمجرد شحن البضاعة

بضمان مستندات الشحن وبذلك لا يجمد جزءاً من رأسماله لفترة طويلة، كما يحدث عندما ينتظر سداد قيمة

الكمبيالة بعد وصول البضاعة إلى بلد المستورد<sup>[1]</sup>.

<sup>[1]</sup> شبكة الأنترنت : <http://www.arabtranslators.net>

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

وتتضح مما تقدم أن العامل الأهم الذي يجب أن يحتاط له المستورد المحلي والمصدر الأجنبي هو قدرة الطرف الآخر على الوفاء بالتزاماته، فلو استبدلنا الطرفين بمؤسسات لها سمعة ممتازة ومكانة عالية... وهذا ما يحدث فعلاً في حالة الاعتمادات المستندية.

### الفرع الثاني: تعريف 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، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له والمتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ أو أداء خدمة منصوص عليها بالاعتماد ومطابقة تماماً لشروط أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الاعتمادات، أو تداخل مستندات شحن مطابقة لشروط هذه الاعتمادات<sup>[1]</sup>.

ويمكن تعريفه على أنه تعهد كتابي صادر من مصرف بناءً على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستنداته الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة<sup>[2]</sup>. وباستقراء مفهوم الاعتماد المستندي وفقاً لنص المادة 02 من التعديلات رقم 500 لسنة 1993 يتضح أن الاعتماد المستندي أو خطابات الاعتمادات الاحتياطية هي ترتيبات مهما يكن اسمها أو وصفها تتعمد بموجبها البنوك فاتحة الاعتماد بأن تدفع إلى أو لأمر طرف آخر المستفيد أو تقبل وتدفع قيمة الكمبيالات المسحوبة منه أو أن تفوض بنكاً آخر بأن يدفع أو يقبل ويدفع قيمة الكمبيالات، كما توضح المادة 03 أن: " الاعتمادات

<sup>[2]</sup> أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 10.

<sup>[2]</sup> شبكة الأنترنت: <http://www.arabtranslators.net>

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المستندية في طبيعتها معاملاته منفصلة عن عقود البيع التي تكون أساس تلك الاعتمادات ولا ترتبط البنوك بهذه العقود ولا تلتزم بها حتى لو تضمن الاعتماد إشارة إلى تلك العقود.

وبناءً على ما سبق يمكن القول أن الاعتماد المستندي يمثل في جوهره:

- 1- عملية بنكية يقوم خلالها البنك بدور الوسيط الملتمزم المطمئن لكل من المصدر والمستورد.
- 2- عملية بنكية تساعد على بناء الثقة المفتقدة بين طرفي العقد.
- 3- عملية بنكية يضمن بموجبها البنك للمصدر دفع قيمة بضاعته والتي تم شحنها، ويضمن للمستورد عدم قيامه بالدفع إلا بعد قيام المصدر بالشحن وبعد التأكد من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها.
- 4- عملية بنكية تكون مرتبطة بمستندات فقط وليس بالبضائع.
- 5- عملية بنكية تكون البنوك فيها مقيدة بالتعليمات المنصوص عليها في الاعتماد لا غير.
- 6- عملية بنكية تكون فيها علاقة المصدر والمستورد ليست علاقة ناشئة عن عملية الاعتماد المستندي وإنما هي علاقة سابقة ومستقلة تنشأ عن عقد البيع المبرم بينهما، والبنوك غير ملزمة بالعقود المشار إليها بعقد البيع ولا علاقة لها بها.

### الفرع الثالث: وظائف الاعتماد المستندي.

للاعتداع المستندي وظائف أساسية تضمن بذلك السير الحسن لتبادل السلع والخدمات بين الدول، وهذا

ما جعله التقنية الأكثر استعمالاً بين المتعاملين في التجارة الخارجية ونذكر من هذه الوظائف:

- 1- وسيلة دفع دولية متعلقة بتبادل السلع والخدمات حيث أنها تقنية جديدة في تسوية التعاملات التجارية بين الدول.

2- وسيلة ضمان حيث أنه يوفر الضمان والثقة بين كل الأطراف المتداخلة فيه لنجاح عملية التبادل بدون

مخاطر التقلبات الاقتصادية والسياسية وحتى التشريعية في بلدان المتعاملين.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

3- هو وسيلة لمنح الائتمان لكل من المستورد صاحب فتح الاعتماد والمستفيد، حيث أن المستورد يمكن أن يطلب قرض من البنك الفاتح للاعتماد لإتمام الصفقة والمصدر يمكنه أن يطلب أيضاً ائتمان لتلبية الطلبات.

المطلب الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية.

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة التعهد.

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة يمكن

تصنيفها من حيث قوة التعهد ( أي مدى التزام البنوك بها ) إلى نوعين:

1-1- الاعتماد المقابل للإلغاء ( أو النقص): هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر في أي

لحظة دون إشعار مسبق للمصدر وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم نجد قبلاً في التطبيق العملي من قبل

المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطره، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد

فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى

إعلام المصدر، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجه إليه

البنك ففتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك ففتح الاعتماد يكون مرتبط اتجاه المصدر بدفع قيمة

المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء. ومن حق

البنك إلغاء الاعتماد دون أي يلزم بإعطاء السبب أو تبرير لإلغائه.<sup>[1]</sup>

1-2- الاعتماد القطعي ( غير القابل للإلغاء): هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق

والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المصدر، فيبقى البنك ففتح الاعتماد

ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب

في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

[1] Jean Escarar, Manuel de droit commercial, Paris, 1998, P86.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل: يمكن تقسيم الاعتماد إلى قسمين

2-1- الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز يقع الالتزام بالسداد للمصدر

على عاتق البنك فاتح الاعتماد ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ

الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

2-2- الاعتماد القطعي المعزز<sup>[1]</sup>: في الاعتماد القطعي المعزز يضيف البنك المراسل في بلد المصدر إلى

تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط،

وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين ( البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد

المصدر) فيتمتع المصدر لمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيزه من البنك المراسل (المعزز) إلا عندما يكون ذلك

جزءاً من شروط المصدر على المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك

العالمية المشهورة لعظم ثقة المتعاملين بها، كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت

عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

الفرع الثاني: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة التسوية.

1- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد: يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث

طريقة الدفع للبائع المصدر:

1-1- اعتماد الإطلاع<sup>[2]</sup>: في اعتماد الإطلاع يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة

فور الإطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقديم

[1]، [2] شبكة الأنترنت: [http:// www.islamicfi.com](http://www.islamicfi.com).

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

**1-2- اعتماد القبول<sup>[1]</sup>**: ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري ففتح الاعتماد، في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وأما أن تكون مسحوبة على البنك ففتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها، ويختلف اعتماد الدفع الآجال عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

**1-3- اعتماد الدفعات<sup>[2]</sup>**: اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطيعة يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات

وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات هذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحياته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب من، فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر، وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة

[1] أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره (بتصرف)، ص15.

[2] Annik Nuddrzu, Théorie et pratique du commerce international, Paris, 1990, P160.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

**2- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد:** يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

**2-1- الاعتماد المغطى كلياً:** هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد أو يسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة. ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطيء للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

**2-2- الاعتماد المغطى جزئياً<sup>[1]</sup>:** هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة. ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد، وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطية، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

[1] أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 82.



## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

2-3- الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة، وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات، حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المرابحة.

### الفرع الثالث: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل والطبيعة.

1- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل: يمكن أيضاً تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع:

1-1- الاعتماد القابل للتحويل<sup>[1]</sup>: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار، وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني، ويشترط لا مكان التحويل موافقة الأخير والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

1-2- الاعتماد الدائري أو المتجدد<sup>[2]</sup>: هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحدد في الاعتماد، وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ، أما تجددته على أساس المبلغ فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائياً لعدة فترات

[1] محمد محمود فيمي، القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية، طبع معهد الدراسات المصرفية، 2000، ص 23

[2] شبكة الانترنت: <http://www.Islamicfi.com>

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة التالية وهكذا، وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا العملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم ويستعمل خصوصاً لتمويل بضائع متعاقد عليها دورياً.

### 1-3- الاعتماد الظهير<sup>[1]</sup>: الاعتماد مقابل لاعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل

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

### 2- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها: ويمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى:

2-1- اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يسعه من سلع محلية.

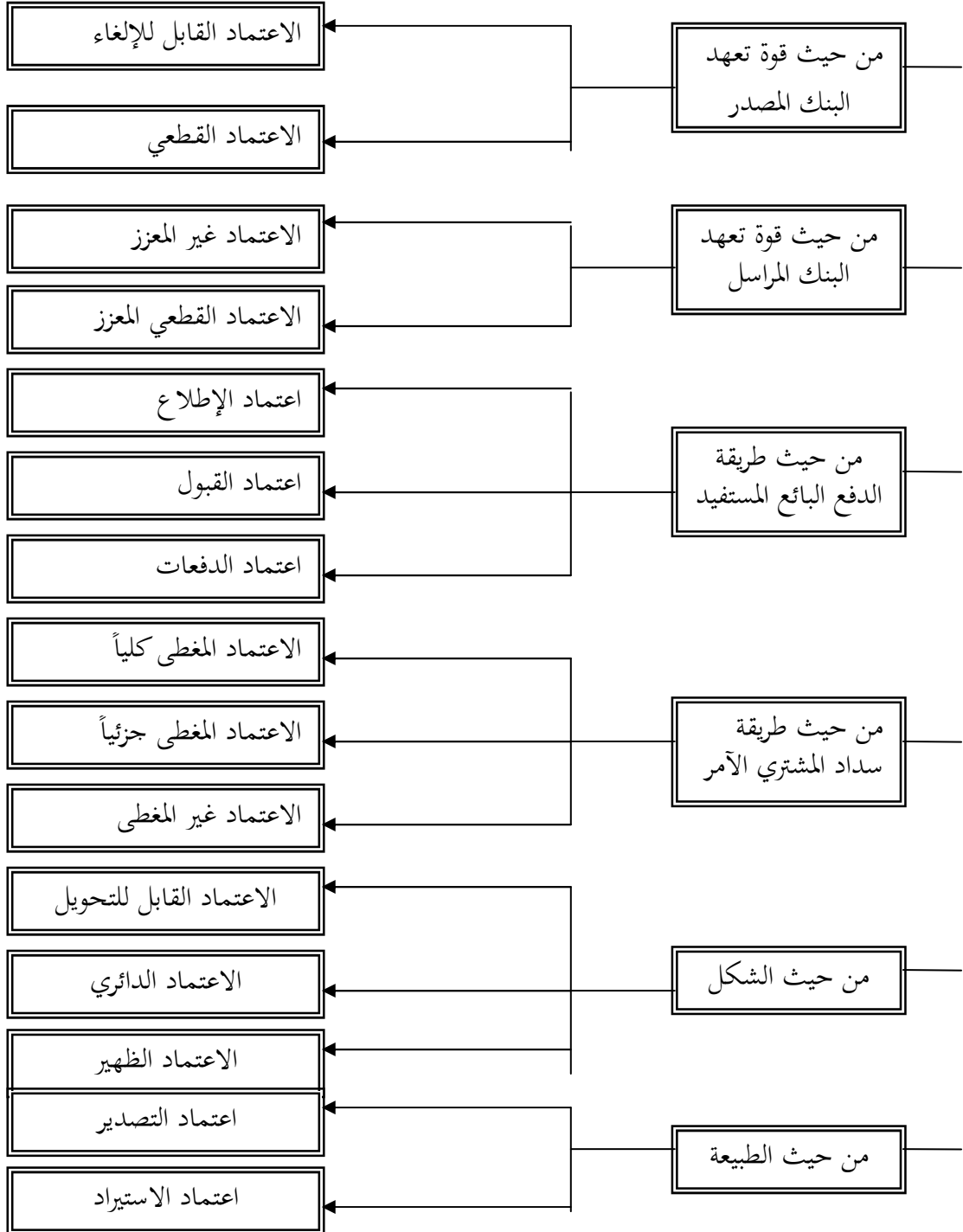
2-2- اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

ويمكن إظهار أنواع الاعتمادات المستندية من خلال المخطط المبين أدناه.

<sup>[1]</sup> Moussa Larlon, Le crédit documentaire, Edition alger, P73.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

مخطط رقم (08): أنواع الاعتمادات المستندية.



المصدر: من إعداد الطالب

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي ومخاطره.

الفرع الأول: منافع الاعتماد المستندي.

يعتبر الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة في نطاق التجارة الدولية وينجم عن استخدامه في

المعاملات الدولية تحقيق العديد من المنافع تتلخص في ثلاث مجموعات رئيسية وهي:

**1- مجموعة من المنافع تتعلق بالتسهيلات التمويلية<sup>[1]</sup>: وتتمثل أهمها في النقاط التالية:**

أ- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقداً.

ب- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد الدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر والمستورد معاً.

ج- في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبياً مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل، والتي تتم وفقاً لشروط الشراء طويلة الأجل.

د- كما يساعد أيضاً في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه، وتتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد، ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص، فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقداً ووفقاً لشروط الاتفاق بغرض النظر عن رغبة وقدره المستورد على الدفع.

و- بالإضافة إلى ما سبق فإن الاعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.

[1]، [2] سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة، الاسكندرية، طبعة 2003، ص13.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

2- مجموعة من المنافع تتعلق بتقديم الحماية القانونية<sup>[2]</sup>: يتم صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من

خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقرارات الإدارية والتنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع

أطراف التعامل والتي تتحقق من خلال:

أ- التشريعات القانونية السائدة في دولتي المصدر والمستورد.

ب- القانون المدني في بلدان التعامل.

ج- العرف والتقاليد السائدة والتي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد.

د- مجموعة من القواعد القانونية أو التعاقدية.

3- مجموعة منافع تتعلق بتسهيلات إئتمانية<sup>[1]</sup>: إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث أنه

يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نوع عمليات التبادل الدولي وهذا من خلال:

أ- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا

المدة المتفق عليها في الاعتماد.

ب- بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي

يكون قد تعاقد على تصديرها، وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود

الاعتماد.

ج- أما بالنسبة للمستورد فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في صلب الاعتماد،

إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

<sup>[1]</sup> سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص، ص 14. 15.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

الفرع الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي.

1- مخاطر المستورد: ويمكن تلخيصها فيما يلي:

- أ- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص.
- ب- خطر المماثلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث.
- ج- كذلك يمكن للمستورد استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة ( وزن البضاعة)، عدد الطرود، القيمة المالية، الآجال المحددة، مدة الصلاحية، آجال الشحن.
- د- أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات تتدهور هذه القيمة فتجد المستورد مجبر على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها<sup>[1]</sup>.
- هـ- خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية.

2- مخاطر المصدر: ونلخص أهمها فيما يلي:

- أ- يمكن للمصدر أن يتعرض للمماثلة 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 يقظاً.
- ب- رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.
- ج- أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.
- د- مخاطر سياسية تتمثل في الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.

<sup>[1]</sup> سعيد عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 23.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

وفيما يلي جدول يوضح مخاطر الاعتمادات المستندية :

**جدول رقم (03): مخاطر الاعتمادات المستندية**

أنواع الخطر		أسباب الخطر	
		المصدر	المستورد
مخاطر الظروف البيئية	مخاطر سياسية	الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.	الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المصدر من تنفيذ العقد مع المستورد.
	مخاطر التمويل	رفض أو عدم قدرة الدولة أو الشخصيات المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة	عدم قدرة المصدر على تمويل المبالغ الناتجة عن عدم وفائه لالتزاماته.
	مخاطر الاستبدال	انخفاض قيمة العملة المتفق عليها لدفع مقارنة بعملة البلد	ارتفاع العملة المتفق عليها للدفع بما يزيد عن ثمن البضاعة.

المصدر: طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة، ص 199.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المطلب الرابع: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل وبعد فتح الاعتماد.

الفرع الأول : قبل فتح الاعتماد.

قبل إجراء عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ مجموعة من الاحتياطات لضمان السير الحسن لها

وتتمثل في:

1- بالنسبة لإصدار الاعتماد يجب أن يتم تحديد الوثائق ووصفها بدقة، ووصف المضمون، وكذا التواريخ

المحددة لصلاحيتها حسب المواد 20، 21، 22 من القواعد والأعراف الموحدة RUU.

2- بالنسبة للبضاعة يجب أن توصف باختصار لكن بدقة كافية بخصوص النوعية، المواصفات، السعر

الوحدوي والاجمالي، الكمية.....الخ، وهي كذلك الاحتياطات التي يجب أن يتأكد منها المصدر كتحديد

مصطلحات التجارة الدولية المنصوصة في القواعد والأعراف الموحدة. إضافة إلى: هل بإمكانه الحصول على

الوثائق المطلوبة في العقد؟ وكذا التأكد من تطابق المستندات المرسلة مع المواصفات المذكورة في العقد مع

إظهار رقم الاعتماد، والتأكد من وجود التواريخ المتعلقة بالعملية، خاصة تاريخ الشحن والتأمين\*

2- بالنسبة لاستعمال الاعتماد المستندي كوسيلة دفع، المستورد لا يجب عليه أن يستعمل مباشرة الطريقة

المكلفة كالاعتماد غير قابل للإلغاء وغير قابل للإلغاء والمؤكد، خاصة إذا كانت قيمة الصفقة لا تبرر ذلك،

وكما يجب الإشارة إلى أنه حين تستعمل طريقة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد فإن تكاليف التأكيد

يتحملها المستورد.

3- على البنك أن يعارض كل إجراء من شأنه فرض تفاصيل مبالغ فيها عند فتح الاعتماد أو عند تعديله، هذا

التوضيح مهم جداً لأنه في غالب الأحيان يحاول المستورد تعقيد الأمور على المصدر باشتراطه لمستندات

\* يجب التأكد من تاريخ التأمين يسبق تاريخ الشحن.



## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

ليست لها أهمية بالنسبة للعملية، لذلك يجب أيضاً على المصدر أن يكون يقضاً لهذا الموضوع وعليه أن يطلب التبسيط في حالة التعقيد.

4- على بنك الإصدار التأكد من متانة الوضع المالي للمستورد، والسمعة التجارية التي يتمتع بها في الأسواق، وقد يضطر للاتصال ببعض البنوك الأخرى التي سبق لها التعامل مع المتعامل المعني لمعرفة مدى الثقة التي يتمتع بها، وأحياناً يتعدى هذا إلى دراسة المصدر.

5- يعهد البنك أيضاً إلى إجراء دراسة لطبيعة البضاعة التي يمولها ومدى حاجة السوق التجارية لها ومدى رواجها ومدى استقرار أو تذبذب أسعارها الوطنية والدولية.

إضافة لكل هذا يتعين على بنك التحقق من الشروط الموضوعية قبل فتح الاعتماد ومن بينها<sup>[1]</sup> :

- 1- شروط سياسية: متعلقة بالاستقرار السياسي في بلد الاستيراد.
- 2- شروط مالية: معرفة الوضع المالي لبلد الاستيراد ووضع ميزان مدفوعاته الخارجية، ومدى قدرة المستورد على مواجهة التزاماته الخارجية في حالة فرض رقابة دولية على كل نقل وتحويل أجنبي للنقد.
- 3- شروط اقتصادية: تشمل معرفة الوضع الاقتصادي لبلد الاستيراد موارد الدخل الرئيسية.
- 4- شروط تجارية: تشمل التسهيلات التجارية والائتمانية التي يتمتع بها منافسو المستورد وقوة المنافسة التجارية التي يتمتع بها المصدر.
- 5- شروط تمويلية: تعني بها القدرة المالية للمستورد وموجوداته ووضعها المالي.
- 6- شروط تنظيمية: تعني بها تنظيم إدارة المشروع التجاري من خلال معرفة النظام الخاص بمؤسسة المستورد التجاري، مركزها، سمعتها التجارية وعلاقتها التجارية والائتمانية مع المؤسسات الأخرى.

[1] حسن دياب، مرجع سبق ذكره، ص ، ص 69 . 70.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

ويتضح لنا من دراسة الشروط السابقة مدى الكفاءة العالية التي يجب أن تتمتع بها إدارات الاعتمادات المستندية في البنوك، والتخصص الرفيع المتعدد الجوانب الذي يجب أن يتوفر لدى القائمين على شؤونها، وبشكل عام نفس الشيء فيما يخص البنك المرسل فهو مطالب بدوره كطرف في عملية الاعتماد بأخذ الاحتياطات والإجراءات لضمان السير الحسن للعملية، حيث لا تختلف نسبياً عن احتياطات البنك فاتح الاعتماد.

### الفرع الثاني: بعد فتح الاعتماد.

بعد إجراءات الفتح وأثناء إنجاز عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ الاحتياطات التالية:

- 1- على أساس القواعد الموحدة يمنح لبنك الإصدار المدة الكافية لمراقبة المستندات التي على أثرها يقرر قبول أو رفض دفع القيمة المالية للصفقة، وتحدد هذه المدة من 05 أيام إلى 30 يوم.
- 2- إن البنك غير مسئول عن ضياع المستندات أو الأخطاء في الترجمة لأن دوره يقتصر عموماً على الجانب التمويلي للعملية، وكوسيلة لضمان إنجازها.
- 3- بالنسبة لطلب التعديل يجب أن يتم بعد اتفاق الطرفين، فالتكاليف البنكية التي تخص التعديل خاصة إذا أنتج عنها تكاليف إضافية هي مجال مفاوضة بين الأطراف، ويجب أن يطرق عليه من قبل الزبون ويحتوي على البنود المصطلحات المعدلة وإجراءات التأكيد.
- 4- عندما يتعلق الأمر بقيمة الصفقة يجب أن يلحق بنسختين من الفاتورة الشكلية موطنه وكذا إذا تعلق الأمر بتغيير في خصوصيات البضاعة.
- 5- بالنسبة للفوارق في الكمية والقيمة والتي غالباً ما تكون مصدر نزاع بين الأطراف.
- 6- عندما تستعمل العبارة " تقريباً " تتسامح البنوك في حال وجود فرق أقصاه 10 % زيادة أو نقصاناً، وعندما تستعمل العبارة " لا أكثر " و " لا أقل " فلا تتسامح إلا 5 % زيادة أو نقصاناً، وفيما يخص آجال إرسال البضاعة

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

واستلامها فإذا استعملت العبارة "حالياً" أو في "أقرب الآجال" فإنها تعتبر من طرف البنك 30 يوماً، وكذا إذا استعملت العبارة "يوم...Le" فإن البنوك تتعامل في حدود 05 أيام قبل وبعد التواريخ المحددة.

7- بالنسبة لوثيقة عدم الإرسال لا تمنح إلا في حالة أن المصدر يتنازل نهائياً عن الدفع أو عن إظهار الوثائق المتعلقة بالبضاعة للدفع، هذا التنازل يجب إشعاره لدى البنك ( البنك الفاتح للاعتماد).

وفي حال كان هناك تسبيق فبعد استرجاعه للحصول على هذه الوثيقة يجب على المستورد أن يشعر

بتنازله عن الدفع أو استرجاع التسبيق حيث يتقدم بطلبه إلى الوكالة يحوي تنازلاً لا نهائياً من قبل المصدر عن

الدفع أو أنه قد أرجع التسبيق إلى المستورد، ويلحق الطلب بنسخة من الفاتورة النهائية ونسخة من وثيقة

الإرسال<sup>[1]</sup>.

8- بالنسبة لخطر الصرف هناك تعويض خاص بذلك يقدر بـ 13% من مبلغ الصفقة في سوق باريس و

0.15 % خارج سوق باريس.

بالنسبة لخطر تقلب الأسعار فيجب الحرص على وضع بنود وأحكام في العقد تنص على التأمين من

تقلب الأسعار أي تكملة السعر الزائد الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام وبنفس الآلية في حالة انخفاض السعر.

هذه معظم الاحتياطات المتخذة لضمان سير عادي لعملية الاعتماد المستندي لكن الشيء المهم يتمثل

في اليقظة والحرص من جميع الأطراف والالتزام التام والدقيق ببنود الاتفاق.

[1] آسيا زايدي، مرجع سبق ذكره، ص 68.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

### المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي.

بعد الاستعراض السابق لماهية الاعتماد المستندي وأنواعه وأشكاله المختلفة ومنافعه سوف نتناول الدراسة في هذا المبحث الجانب النظري في تنفيذ الاعتماد المستندي وتسوية الالتزامات المالية الناشئة عن هذا التنفيذ. يتعين بادئ ذي بدء التطرق إلى الأطراف المتداخلة في هذه العملية ومراجعة كافة الوثائق الخاصة بها، ليتم الشروع بعد مطابقة وتوافق المستندات مع متطلبات الاعتماد المستندي، مرحلة التسوية ثم التحقيق ومعرفة مسؤولية كل طرف.

#### المطلب الأول: أطراف الاعتماد المستندي.

#### الفرع الأول: البنك المصدر للاعتماد.

وهو يمثل أحد الأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي وقد يسمى بالبنك فاتح الاعتماد إذ يتولى هذا الأخير إصدار الاعتماد المستندي لصالح المصدر متعهداً بدفع قيمة الصفقة المبرمة بين المصدر والمستورد وفقاً لشروط فتح الاعتماد المستندي، ويعتبر البنك المصدر الاعتماد بنكاً للمستورد حيث يتعامل نيابة عنه. حيث يتولد عن قبول البنك فتح الاعتماد لصالح المصدر عدد من المهام نلخصها في النقاط التالية:

1- يتعين على البنك فاتح الاعتماد مراجعة الشروط والضوابط الواردة في الاعتماد المستندي المقترحة لتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع سياسات البنك ومع المتطلبات القانونية واللوائح والتنظيمات السائدة في بلد البنك فاتح الاعتماد.

2- يتعين على البنك المصدر للاعتماد مراجعة تعليمات طالب الاعتماد المستندي والتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع شروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر أي أنها تتفق مع الطريقة التي سوف يتم بها إبلاغ المصدر.

3- وفقاً للمراجعة السابقة فإن البنك مصدر الاعتماد يتعين عليه:

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

إصدار خطاب الاعتماد لصالح المصدر وفقاً لشروط التعاقد المبرمة بين المصدر والمستورد وبما يتماشى مع الشروط الواردة في الاعتماد المستندي.

إجراء التعديلات التي قد يطلبها المستورد والتي لا تحتاج إلى موافقة بقية أطراف الاعتماد ومن ثم تصبح هذه التعديلات سارية المفعول طالما أنها لا تختلف القوانين والقواعد المحلية والدولية.

مراجعة المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد وإخطار المستورد بأي مخالفة قد تحدث في المستندات.

4- يتعين على البنك فاتح الاعتماد أن يفحص جميع المستندات المطلوبة في الاعتماد بعناية كافية ليتأكد من أنها في ظاهرها تطابق أو لا تطابق شروط الاعتماد ونصوصه وأن هذه المطابقة الظاهرية للمستندات لشروط ونصوص الاعتمادات سوف تتم وفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية كما تعكسها هذه المواد والمستندات التي تبدو في ظاهرها متناقضة مع بعضها سوف تعد من ظاهرها غير مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه.

كما لا يفحص البنك المستندات المقدمة له طالما لم تكن مطلوبة في شروط الاعتماد ويقوم بإعادتها إلى مقدمها أو تداولها دون أدنى مسؤولية عليها، ويتعين أن لا تتعدى فترة فحص المستندات سبعة أيام عمل لدى البنك تبدأ من اليوم التالي لاستلام المستندات.<sup>[1]</sup>

5- عند استلام المستندات فإنه يتعين على البنك فاتح الاعتماد أن يقرر من واقع المستندات ما إذا كانت مطابقة أو غير ذلك، وقد ترفض هذا البنك قبول المستندات التي تبدو مخالفة لشروط الاعتماد، وإذا قرر البنك رفضها عليه وبوجه السرعة إخطار مقدم المستندات بسرعة وإذا تعذر ذلك عليه استخدام أية وسيلة أخرى بشرط أن يتم ذلك قبل نهاية عمل اليوم السابع الذي يبدأ من اليوم التالي لتاريخ استلام المستندات.<sup>[2]</sup>

<sup>[1]</sup> المادة 03 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

<sup>[2]</sup> المادة 14 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

وفي مقابل الخدمات المتنوعة والسابق الإشارة إليها والتي يقدمها البنك مصدر الاعتماد للمستورد فإنه يحصل على عمولة وفوائد يتم الاتفاق عليها من البداية بموجب عقد مفصل يتولى صياغته عادة المستشار القانوني للبنك.

### الفرع الثاني: طالب الاعتماد ( المستورد).

قد يسمى بالمشتري وبغض النظر عن المسميات فإنه يمثل الطرف الذي يتقدم إلى أحد البنوك المحلية طالباً فتح اعتماد لإتمام الصفقة التجارية التي تمت بينه وبين المصدر، ولكن حتى يتحقق ذلك عليه أن يقوم بمراجعة كافة المستندات اللازمة لإتمام إجراءات فتح الاعتماد ( المستندات التي يحددها البنك)، وبعد استقاء كافة المستندات المطلوبة استناداً إلى الفاتورة الشكلية التي وردت للمستورد من المصدر يطلب المستورد من البنك فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر بمبلغ معين ولمدة محددة مقابل بضاعة محددة يتم توصيفها تفصيلاً من حيث الكمية والنوعية والسعر.....الخ.

ووفقاً للاتفاق بين المستورد والبنك يتم فتح الاعتماد المستندي، والذي يمثل عقداً بينهما بمقتضى هذا البنك يصبح البنك نائباً عن العميل في إتمام الصفقة التجارية بين البائع والمشتري ووفقاً للشروط المتفق عليها، كما أنه مسؤول عن تنفيذ كافة الشروط والضوابط وملتزمًا بدفع كامل قيمة الصفقة للمستفيد بعد استيفاء الشروط المطلوبة، وبالطريقة المتفق عليها بالعقد المبرم.

ومن ناحية أخرى فعلى المستورد أن يتأكد من الشروط والضوابط وتطابقها ما ورد في العقد والإطلاع على كافة حقوقه والتزاماته بالاعتماد المستندي.

وفقاً للمراجعة السابقة فإن المستورد تقع عليه عدة التزامات من بينها ومن أهمها:

1- دفع التأمين النقدي اللازم لفتح الاعتماد، وهو يمثل نسبة معينة من قيمة الصفقة المبرمة وهذه النسبة تتحدد بالاتفاق المبرم بين الطرفين.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

2- دفع قيمة المسحوبات وفقاً للشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي.

3- الالتزام بدفع العمولات والفوائد التي يتم الاتفاق عليها من البنك.

ومن ناحية أخرى فسوف يتولد عن فتح الاعتماد حقاً جوهرياً للمستورد يتمثل حقه في استرداد كامل قيمة الصفقة في حالة تقاعس البائع ( المصدر ) عن الشحن والتسليم في المدة المحددة أو في حالة الإخلال بشروط الاتفاق [ بالطبع بعد دفع النفقات التي تحملها البنك والمشاركين معه].

### الفرع الثالث: المصدر ( المستفيد).

قد يكون المصدر شخصاً أو مجموعة أشخاص أو شركة... الخ وفي جميع الحالات فإن الاعتماد

المستندي متمثلاً في خطاب الاعتماد قد يُصدر باسم المستفيد مباشرة أو باسم أحد البنوك العاملة في بلده.

وبصفة عامة فإن المصدر وبمجرد أن يستلم خطاب الاعتماد تقع عليه العديد من الالتزامات من بينها:

1- التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي والتأكد من أن مدة صلاحية الاعتماد المستندي تسمح بتقديم

المستندات المطلوبة ومن ثمة الحصول على حقوقه المالية.

2- التأكد من أن نوع الاعتماد المستندي وشروطه وضوابطه مقبولة وممكنة.

3- التأكد من أن مواصفات البضاعة من حيث الكمية والجودة والسعر الواردة بالإعتماد تتماشى ظاهرياً مع ما

تم الاتفاق عليه في العقد المبرم مع المستورد.

4- التأكد من الاعتماد لا يتضمن أية شروط مخالفة تتعلق بدفع فوائد أو أية أعباء إضافية .

5- التأكد من متطلبات التأمين المنصوص عليها صراحة في الاعتماد.

6- يجب على المصدر أن يتأكد بنفسه أن اسم شركته وعنوانه كما هو وارد بالاعتماد، كما أنها مكتوبة بشكل

واضح ومحدد.

7- التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد

تقديمها للحصول على قيمة الصفقة وأنه تتماشى ما تم الاتفاق عليه.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

8- في الواقع فإن البنك فاتح الاعتماد يقوم بإرسال خطاب الاعتماد للمصدر ويطلب موافقته على المضمون والشروط الواردة وإبداء أية ملاحظات، وعلى المصدر أن يقوم بدراسة الخطاب وإبداء أي ملاحظات وعلى المصدر أن يقوم بدراسة الخطاب وإجراء أي تعديلات يرغب فيها، وذلك خلال مدة معينة من استلام إشعار خطاب الاعتماد لا تزيد عن أسبوعين أو أكثر، وإذا لم يقم المصدر بالرد خلال تلك الفترة فإنه يعتبر قابلاً بها كما هي.

### الفرع الرابع: البنك مبلغ الاعتماد ( المعزز، المؤكد).

في حالات معينة قد يظهر البنك المعزز كأحد الأطراف الرئيسية في الاعتماد ويتحقق ذلك عندما تكون شروط التعاقد بين البائع والمشتري تتطلب تعزيز الاعتماد وفي مثل هذه الظروف فإن الاعتماد سوف يتضمن هذا الشرط صراحة ويتوجب على البنك مصدر الاعتماد إبلاغ البنك المراسل في بلد المصدر بإضافة تعزيره على الاعتماد المستندي، وإذا وافق البنك المراسل على ذلك فإنه يطلق عليه بالبنك المعزز وبذلك يصبح هذا الأخير ملتزماً ب:

مراجعة المستندات المطلوبة المقدمة من طرف المصدر.

التأكد من استقائها لشروط الاعتماد.

الدفع للمصدر قيمة المبلغ المتفق عليه\*.

\* عادة يشترط البنك المعزز أن يلتزم أو يتعهد البنك مصدر الاعتماد بسداد الأتعاب والنفقات المستحقة حتى إذا تم إلغاء الاعتماد ولم تشحن البضاعة حيث لا يمكن مطالبة المصدر والذي لم ينفذ بعد.



## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي.

الفرع الأول: المستندات الأساسية.

بعد الاستعراض السريع للأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي والتزامات كل طرف اتجاه مستندات خاصة به يمكن أن تتساءل السؤال التالي: ما هي المستندات الضرورية الخاصة بهذه التقنية والتي تعتبر كضمان لنجاحها؟.

**1- الفاتورة التجارية:** وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تضمن

صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر والمستورد، وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة وحجمها والكمية والسعر المتفق عليه، ويجب على البنك أن يفحصها جيداً ويتأكد من الاسم الكامل للمصدر والمستورد ونوعية البضاعة وأصلحها وكل ما يتعلق بالبضاعة وأيضاً يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها. (انظر الملحق رقم 06)

وتعتبر الفاتورة التجارية وصل بين العقد التجاري والتعليمات التي ينص عليها خطاب الاعتماد\*\*، وهي

تجسد العقد التجاري بين المصدر والمستورد.

**2- سند الشحن:** وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباكسة أو الطائرة) لصالح المستورد

حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها وهي تعتبر كأداة قانونية، ومن أهم هذه السندات تجد سند

الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالاً في التبادلات التجارية الدولية. (انظر الملحق رقم 10)

ونجد أيضاً سند الشحن الجوي وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه

يستطيع المستورد تسلم بضاعته. ويجب أن يكون سند الشحن حاملاً لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم

الناقلة، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤولة وسيلة النقل. وإذا كان

\*\* خطاب الاعتماد هو الصك الذي يصدره البنك استجابة لطلب المستورد بإنشاء اعتماد محدد في حق المصدر والشروط التي تسمح له للحصول على هذا الحق.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات ( إرسالها على دفعات) فإن هذا السند يكون مقبولاً.

**3-شهادة التأمين:** وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال " المخاطر العادية" أو " المخاطر المعتادة"<sup>[1]</sup> (انظر الملحق رقم 07)

حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك سوف تقبل مستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها " أن التأمين يغطي جميع الأخطار " حتى ولو كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطاراً يعينها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته.<sup>[2]</sup>

**الفرع الثاني: المستندات الثانوية<sup>[3]</sup>**

بعد التعرض إلى المستندات الثلاثة السابقة التي تعتبر بمثابة مستندات قاعدية أو أساسية في فتح الاعتماد هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها:

**1- شهادة المنشأ:** هي وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة ( البلد الأصلي للبضاعة)، ويمكن أن يذكر اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب الاعتماد ذلك. (انظر الملحق رقم 08)

**2- شهادة صحية:** تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة.

[1] المادة 35 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

[2] المادة 36 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

[3] جلول عز الدين، مرجع سبق ذكره، ص 103.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

3- شهادة التحليل (نوعية البضاعة): وهي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة حيث تقوم بتحليل

وفحص عينات من البضاعة، خاصة فيما يكون تركيب المواد فيها مهم مثل الأدوية والحليب المجفف.

4- وثيقة التعبئة: تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة

محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس.

5- شهادة الوزن: يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد

للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، فإذا تطلب

الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل إلا إذا نص

الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل.<sup>[1]</sup>

6- وثائق جمركية: إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية

الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه.

7- شهادة التصريح بالتصدير: وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها

الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

المطلب الثالث: مراحل تحقيق الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: مرحلة الإنشاء والفتح.

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد وهذا بعد الاتفاق مع المصدر على كيفية الدفع وشروط التسليم ونوع

الاعتماد المتعاقد عليه، وفتح الاعتماد يجب على المشتري أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفوقاً

بالمستندات المطلوبة، وهذا الطلب يكون على شكل استمارة - الملحق رقم 01- يقدمها له البنك لملئها حيث

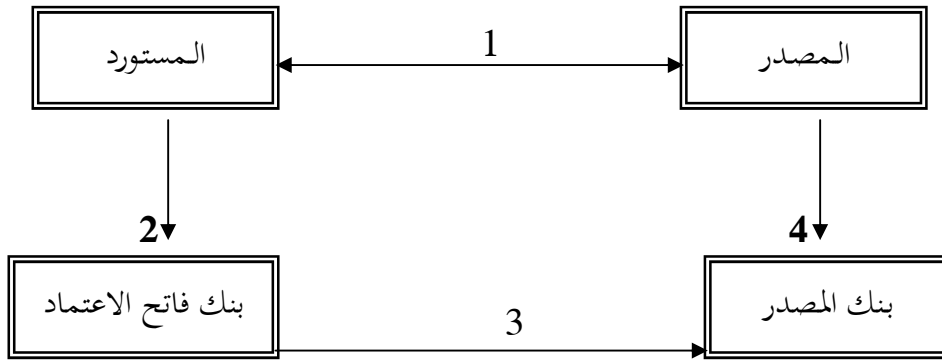
تحمل بيانات توفر كافة الشروط والمعلومات اللازمة عن المستورد والمصدر والبضاعة المراد استيرادها، وعن

<sup>[1]</sup> خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 293.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

نوع وشكل الاعتماد المتفق عليه ويوقع فيها طالب فتح الاعتماد، وعندما يقوم البنك بالتحقق من صحة التوقيع وأيضاً من المستندات المطلوبة، وإذا ما كانت كلها مطابقة للشروط يقوم البنك بفتح الاعتماد ويقوم عندها بإبلاغ أو بإشعار البنك المصدر بفتح الاعتماد، وهذا الأخير يقوم بدوره بإشعار المصدر بأنه قد تم فتح الاعتماد لصالحه. وفيما يلي مخطط يوضح عملية فتح الاعتماد.

مخطط رقم (09): سير عملية فتح الاعتماد.



المصدر: من إعداد الطالب.

شرح المخطط: تتم سير عملية فتح الاعتماد من خلال المراحل التالية:

- 1- الاتفاق على شروط التسليم والدفع ونوع الاعتماد في شكل عقد تجاري ما بين المستورد والمصدر.
- 2- تقديم المستورد طلب فتح الاعتماد لصالح المصدر إلى البنك المراد التعامل معه.
- 3- إشعار البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر بنك المصدر.
- 4- إشعار بنك المصدر المصدر (المستفيد) بفتح الاعتماد لصالحه.

الفرع الثاني: تسوية الاعتماد المستندي.

بعد الاستعراض السابق لمرحلة فتح الاعتماد وإنشاؤه، وبعد الفحص الدقيق لكافة المستندات المقدمة يتم بعد ذلك تسوية المدفوعات اللازمة لتنفيذ هذا الاعتماد أي بدءاً من إرسال البضاعة إلى غاية التسوية المالية والتي تختلف على حسب نوع شكل الاعتماد المتفق عليه، حيث أن كل نوع وكل شكل مسار خاص به.

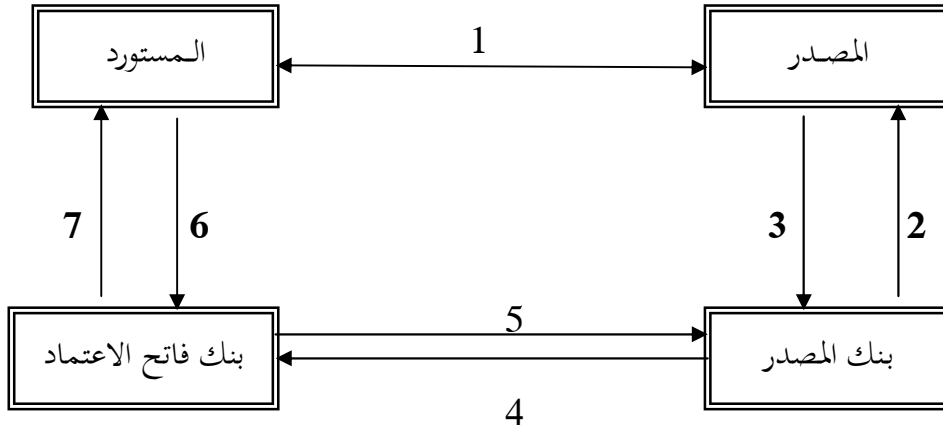
## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

وبصفة عامة سوف تتضمن شروط الاعتماد المستندي الطريقة التي سيتم بها تسوية مدفوعات الاعتماد

المستندي، ويمكن التمييز بين نوعين من أشكال تسوية المدفوعات:

1- التسوية من خلال الدفع: تتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه.

مخطط رقم (10): عملية تسوية المدفوعات من خلال الدفع.



المصدر: من إعداد الطالب.

شرح المخطط:

1- تنفيذ شروط إرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري ويقابلها استلام المصدر أو

الشاحن سند الشحن من الناقل.

2- يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير إلى شحن البضاعة ( سند الشحن) إلى بنكه ( بنك

المصدر المؤكد).

3- بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر لما هو وارد في شروط الاعتماد فإنه يقوم بالدفع

للمصدر قيمة الصفقة.

4- يقوم بنك المصدر بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد.

5- يقوم بنك فاتح الاعتماد وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد

المستندي وذلك لبنك المصدر (المؤكد) وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.

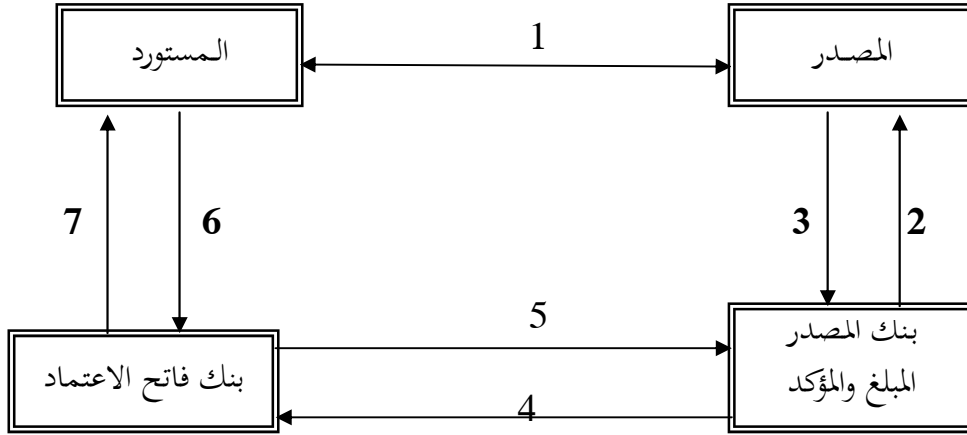
## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

6- يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المستورد.

7- يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.

2- التسوية بالقبول: وتتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه.

مخطط رقم (11): عملية تسوية المدفوعات بالقبول.



المصدر: من إعداد الطالب.

شرح المخطط:

1- يقوم المصدر بإرسال و شحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري استلامه لسند الشحن من الناقل.

2- يقوم المصدر بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى بنكه ( المبلغ والمؤكد ) على أن يصاحب ذلك السحب -Draft- المسحوب على البنك.

3- بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي فإن البنك سوف يقبل الكمبيالات المقدمة ويعيدها إلى المصدر.

4- يقوم البنك بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ليؤكد على قبول الكمبيالات المؤكدة.

5- يقوم البنك الفاتح للاعتماد وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد بتسديد الدين المستحق وفقاً للطريقة السابق الاتفاق عليها.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

6- يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال المستندات إلى المستورد.

7- يقوم المستورد بسداد الدين المستحق ( قيمة الكمبيالة) بالطريقة السابق الاتفاق عليها.

**المطلب الرابع: مسؤوليات 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، ومسؤوليات اتجاه المستندات المقدمة، بالإضافة إلى مسؤوليات اتجاه العملاء.

**الفرع الأول: مسؤوليات البنوك اتجاه بعضها البعض**

إن مسؤولية البنك عندما يتلقى تعليمات ناقصة أو غامضة تتعلق بتبليغ اعتماد أو تعزيز أو تعديل

اعتماد

تبدأ بإبلاغه تلك المعلومات إلى المستفيد للعلم فقط ودون أي مسؤولية عليه، ويكون الإخطار المبدئي الذي يرسله البنك للمستفيد واضحاً ومحددأً وصريحاً موضحاً أن الإبلاغ للعلم فقط ولا توجد أي مسؤولية على البنك مبلغ الاعتماد، وعلى هذا الأخير أن يقوم بإبلاغ البنك فاتح الاعتماد بالإجراء الذي حدث ويطلب منه تزويده بالمعلومات اللازمة، ومن ناحية أخرى فإن البنك فاتح الاعتماد تقع عليه مسؤولية تزويد مراسلة بالمعلومات المطلوبة دون إبطاء أو تأخير حيث أن البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد لن يقوم بتعزيز أو تعديل أو إبلاغ الاعتماد المستندي إلا بعد استلام المعلومات المطلوبة بصورة كاملة وواضحة.<sup>[1]</sup>

**الفرع الثاني: مسؤوليات البنوك اتجاه المستندات المقدمة.**

تقع على مختلف البنوك أطراف الاعتماد المستندي مسؤولية الفحص الدقيق لجميع المستندات المقدمة والتأكد من المطابقة الظاهرية لها لشروط الاعتماد المستندي ووفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية. وأي تناقض ي

<sup>[1]</sup> المادة 12 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1992.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المستندات يجعلها غير مطابقة لشروط الاعتماد، بالإضافة لذلك يتعين ألا يتعدى فترة فحص المستندات سبعة أيام عمل تبدأ من اليوم التالي لاستلام هذه المستندات على أن يتم إبلاغ الطرف الذي تسلم منه تلك المستندات بنتيجة الفحص.

أما مسؤولية البنك فاتح الاعتماد والبنك المعين في حالة قبول أو عدم قبول المستندات فتقع عندما يقوم البنك فاتح الاعتماد بتفويض بنكاً آخر بأن يدفع أو يتعهد بالدفع في تاريخ الاستحقاق أو يتداول المستندات التي تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد، حيث أن كل من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز إن وجدا ملتزمون بما يلي:

أن يقابلا مدفوعات البنك المعين الذي قام بالدفع أو تعهد بالدفع لأجل أو قبل المسحوبات أو تداولها.  
أن يقابلا المستندات المقدمة [2].

وإذا قرر البنك فاتح الاعتماد أو البنك معزز الاعتماد ( إن وجد ) أو البنك المعين للعمل نيابة عنهما رفض المستندات عليه أن يخطر على وجه السرعة الطرف الذي استلم منه تلك المستندات قبل نهاية عمل اليوم السابع من تاريخ استلام تلك المستندات على أن يتضمن الإخطار جميع الخلافات التي بسببها تم رفض تلك المستندات على أن يوضح أيضاً ما إذا كان البنك سيحتفظ بتلك المستندات تحت تصرف مقدمها أو سيعيدها إليه. وفي هذه الحالة فإن البنك فاتح الاعتماد أو البنك المعزز ( إن وجد ) يحق لهما مطالبة البنك مرسل المستندات برد المبالغ التي تم سدادها وفوائدها. [1]

ولكن ماذا يحدث إذا قام البنك مقدم المستندات المخالفة للشروط بسداد القيمة، أو تعهد بالسداد في تاريخ الاستحقاق أو قبل المسحوبات أو تداول المستندات، ولكن تحت التحفظ أو مقابل خطاب ضمان بسبب الخلافات في المستندات.

[2] المادة 13، المادة 14 من الكتيب رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1992.

[1] المادة 13، المادة 14 من الكتيب رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1992.



## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

في مثل هذه الظروف لا يحق للبنك فاتح الاعتماد أو معزز الاعتماد ( إن وجد) أن يتحلا من أي التزام بحجة أن هذا التحفظ أو الضمان يخص فقط العلاقة بين البنك مرسل المستندات والمستفيد<sup>[2]</sup>.

أما في يخص فاعلية المستندات المقدمة في نطاق الاعتماد فإن البنوك لا تتحمل أية مسؤولية تجاه فاعلية المستندات لا من حيث صيغة المستندات أو كفايتها أو دقتها أو أصالتها أو تزويدها أو النتائج القانونية المترتبة عليها، بالإضافة إلى أن البنوك لا تتحمل أي التزامات أو مسؤوليات بالنسبة للشروط العامة أو الخاصة الواردة في نص المستندات أو المضافة إلى ذلك النص، ولا تتحمل أيضاً أي التزام بالنسبة لحسن نية الشاحن أو الناقل أو وكيل البضاعة أو أي شحن آخر كائن من كان، أو تصرفاته أو إهماله أو ملاءمته المالية أو الانجازية، أو مكانته<sup>[3]</sup>.

أما بالنسبة لمسؤولية البنوك عن نقل الرسائل أو نتائج القوة القاهرة فإنها لا تتحمل أية مسؤولية أو التزام في حالة تأخير أو ضياع أي مراسلات أو خطابات أو مستندات تكون في طريقها بين أطراف معين، ولا عن التأخير أو التشوه أو الأضرار الأخرى الناشئة عن نقل برقيات والتلكسات، ولا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية عن الأخطاء الناجمة عن الترجمة أو تفسير المصطلحات الفنية، وتحفظ البنوك بحقها في ابلاغ شروط الاعتماد كما هي دون ترجمة<sup>[1]</sup>.

بالإضافة إلى ذلك لا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية فيما يتعلق بالنتائج المترتبة على انقطاع سير أعمالها بسبب حوادث القضاء والقدر أو الشغب أو الاضطرابات الأهلية أو العصيان المسلح، أو الحروب أو غير ذلك من الأسباب الخارجة عن إرادة البنوك أو بسبب الاضطرابات أو إقفال محلات العمل، وفيما يتعلق بأي اعتماد ينتهي أجله خلال مدة انقطاع سير العمل لا تقوم البنوك عند استئناف نشاطها بالدفع أو التعهد

<sup>[2]</sup> سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 42.

<sup>[3]</sup> المادة 14، المادة 17، المادة 18، من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

<sup>[1]</sup>، <sup>[2]</sup> المادة 14، المادة 17، المادة 18، من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

بالدفع في تاريخ الاستحقاق أو قبول مسحوبات المستفيد أو تداول المستندات تحت الاعتماد ما لم يرد لها تحويل صريح للقيام بذلك.<sup>[2]</sup>

### الفرع الثالث: مسؤولية البنوك إتجاه العملاء.

يتم توضيح عدة حالات للعميل فيما يتعلق بتعامله بالمستندات مع البنوك

1- بالنسبة لمسؤولية البنك ففتح الاعتماد تجاه العميل في حالة تقاعس المراسلين عن تنفيذ تعليمات، حيث يتضح أنه عندما يستعين البنك ففتح الاعتماد بخدمات بنوك أخرى لتنفيذ تعليمات طالب الاعتماد ( العميل) فإنها تقوم بذلك لحساب العميل وعلى مسؤوليته، وبالتالي فإن عدم قيام البنوك الأخرى بتنفيذ التعليمات الواردة إليها لا يتحمل مسؤولية البنك ففتح الاعتماد ولا يقع عليه أي التزام حتى لو كان هو الذي اختار البنوك الأخرى التي يتعامل ويتعاملون معها في تنفيذ الاعتماد، أما الطرف الذي يطلب من طرف آخر داخل الاعتماد المستندي تأدية خدمة معينة يكون ملزماً بسداد كافة المصروفات والعمولات والأتعاب والتكاليف التي يتحملها الطرف الآخر بسبب تأدية هذه الخدمة<sup>[1]</sup>.

أما إذا كانت شروط الاعتماد تقضي بغير ذلك أي يتحمل طرف آخر غير الطرف الذي أعطى التعليمات بالمصروفات فإن الطرف الأخير يظل ملزماً بسداد هذه المصروفات في حالة تعذر تحصيلها، أما العميل ( طالب فتح الاعتماد) يكون ملزماً تجاه البنوك عن أية التزامات ومسؤوليات تفرضها القوانين والعادات في الخارج وعليه أن يعرضها عن تلك الالتزامات<sup>[2]</sup>

أما فيما يخص ترتيبات مقابلة للمدفوعات بين البنوك في نطاق الاعتماد المستندي فإنه إذا قام البنك ففتح الاعتماد بتعيين بنكاً ثالثاً يسمى " البنك مقابل المدفوعات" البنك الذي يقوم بالدفع أو القبول أو التداول ليسحب عليه قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد فإن البنك مصدر الاعتماد تقع عليه مسؤولية تزويد البنك مقابل

<sup>[1]</sup> المادة 18 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

<sup>[2]</sup> سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 53.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المدفوعات ( البنك الثالث) بكافة التعليمات اللازمة وفي الوقت المناسب لمقابلة مطالبات البنك الساحب ( الذي يتولى الدفع، القبول، التداول)، وفي مثل هذه الظروف فإن البنوك متداولة المستندات لا تقع عليها مسؤولية تزويد البنك مقابل المدفوعات بشهادة تفيد مطابقة المستندات لشروط الاعتماد، كما يلتزم البنك مصدر أو فاتح الاعتماد بالتالي:

- سداد قيمة المستندات إلى البنك متداول تلك المستندات إذا رفض البنك مقابل المدفوعات سداد القيمة.

- سداد فوائد التأخير التي يطالب بها البنك متداول المستندات نتيجة لتأخر البنك مقابل المدفوعات في سداد مدفوعاته المستحقة.

- سداد مصروفات البنك مقابل المدفوعات، ومع ذلك وفي الحالات التي تقضي بأن تكون مثل هذه المصروفات على حساب طرف آخر فإن البنك فاتح الاعتماد يلتزم بالنص على ذلك في شروط الاعتماد الأصلية وفي تعليماته إلى البنك مقابل المدفوعات، وفي هذه الحالة فإن المصروفات سوف تحصل من البنك الساحب عند تقديم المطالبة، وفي حالة عدم استخدام الاعتماد فإن هذه المصروفات تظل مسؤولية البنك فاتح الاعتماد<sup>[1]</sup>.  
يتعين في جميع أنواع الاعتمادات النص صراحة عما إذا كانت تلك الاعتمادات توفر الدفع بالإطلاع أو بعد أجل أو بالقبول أو بالتداول.

والتداول يعني سداد قيمة الكمبيالة أو المستندات بمعرفة البنك المرخص له بذلك وأن مجرد فحص المستندات دون سداد القيمة لا يمثل تداولها.

كما يتعين أن تنص شروط الاعتماد صراحة على تحديد تسمية البنك المرخص له بالدفع بالإطلاع أو الدفع الآجل أو بالقبول أو بالتداول، والبنك الذي يتم تسميته في هذه الحالة يطلق عليه ( Nominated bank )، وإذا لم يكن هذا الأخير هو الذي يتولى تعزيز الاعتماد فإن البنك المسمى لا يقع عليه التزام سداد قيمة

<sup>[1]</sup> المادة 19، المادة 10 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

المستندات ( الدفع بالإطلاع- الدفع الآجل- تحول- تداول المستندات) إلا في الحالات التي يقبل فيها صراحة ذلك مع إخطار المستفيد، كما أن استلامه المستندات وفحصها لا يشكل عليه التزامات بالدفع أو القبول أو التداول إلا في الحدود السابقة الإشارة إليها.<sup>[1]</sup>

وبصفة عامة فإن قيام البنك مصدر الاعتماد بتسمية بنك آخر أو السماح لأي بنك بتداول المستندات، وتفويض بنك آخر بإضافة تعزيزه للاعتماد يعد ترخيصات من البنك مصدر الاعتماد لهذه البنوك بالدفع أو القبول أو التداول حسب الأحوال مقابل المستندات التي تبدو مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه وتعهده من قبل البنك فاتح الاعتماد ( مصدره) بمقابلة مدفوعات هذه البنوك طبقاً لأحكام هذه المادة ( المادة 10 الفقرة "د" ) .

<sup>[1]</sup> المادة 10

## الفصل الثالث : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

### خاتمة الفصل

الاعتماد المستندي هو أقدر الوسائل المعتمدة في العصر الحديث ومساعدة على إتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة إذ من ديونه يصعب، وقد يستحيل إتمام آلاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية.

وتبرز أهمية الاعتماد المستندي كونه أداة لمنح الائتمان لكل من المصدر والمستورد من طرف البنك الذي يقوم بدور الوسيط، والمستشار والمؤكد والضامن لكلا الطرفين بقيامه بالمراجعة الدقيقة والتأكد من صحة المستندات المقدمة قبل الشروع في التسوية المالية. وإن قبول البنوك فتح وتنفيذ الاعتمادات المستندية بأنواعها المختلفة يتولد عنه العديد من المسؤوليات والالتزامات اتجاه بعضها البعض واتجاه المستندات المقدمة واتجاه العملاء المحددة وفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية.

## مقدمة الفصل :

تمثل العمليات التجارية مع الخارج العمليات الأساسية التي يعمل على إنجازها بنك البركة الجزائري من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتدخلة في كل عملية, إذ هو أحد البنوك التجارية الأكثر نشاطا في المعاملات الخارجية استخداما لتقنية الاعتماد المستندي في تغطية عمليات الاستيراد والتصدير. وسنسلط الضوء أكثر على تقنية الاعتماد المستندي لما تتمتع به من ثقة وضمان, ولما تقدمه من فرص جديدة لتنمية النشاط الاقتصادي من خلال تمويله للتجارة الخارجية, وسنتعرض في هذا الفصل إلى دراسة حالة تطبيقية بينك البركة الجزائري-وكالة بسكرة- حيث نبين من خلالها أهم ما تعرضنا إليه أثناء فترة التريص الذي قمنا به وذلك في مصلحة التجارة الخارجية أين يتم دراسة ومنح القبول لملفات الاعتماد المستندي. وفي إطار هذا الفصل سنتطرق إلى مبحثين أساسيين كما يلي:

**المبحث الأول:** سنعرض فيه بطاقة عامة حول نشأة و أهداف و خصائص البنك محل الدراسة- بنك البركة الجزائري- هذا في المطلب الأول، ونتطرق في المطلب الثاني إلى الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري-وكالة بسكرة-، أما في المطلب الثالث فنتناول فيه خدمات بنك البركة الجزائري . والمطلب الرابع والأخير يكون حول سبب اختيار البنك.

**المبحث الثاني:** يحتوي على عرض مفصل عن آلية سير الاعتماد المستندي من خلال دراسة حالة استيراد تجهيزات و عتاد لصالح شركة Moulin saba dor، حيث نقدم في المطلب الأول ملف العينة محل الدراسة، وفي المطلب الثاني أطراف التعامل والوثائق الخاصة لفتح الاعتماد، ونتطرق في المطلب الثالث إلى مرحلة فتح الاعتماد المستندي، وتسوية العملية في المطلب الأخير.

المبحث الأول: بطاقة عامة حول بنك البركة الجزائري .

المطلب الأول: نشأة بنك البركة الجزائري وأهدافه و خصائصه

الفرع الأول: نشأة بنك البركة الجزائري:

يعتبر بنك البركة الجزائري تجربة رائدة في تاريخ النظام المصرفي الجزائري بعد التعديلات الجوهرية التي

جاء بها القانون النقد والقرض كما انه يختلف عن باقي البنوك الأخرى لما يميزه عن مبادئ العمل.

تم تأسيس بنك البركة الجزائري في 06 ديسمبر ، عدة أشهر فقط بعد صدور قانون النقد والقرض، وهذا البنك

عبارة عن مؤسسة مختلطة جزائرية وسعودية، ويمثل الجانب الجزائري بنك البركة الجزائري، بينما يمثل الجانب

السعودي بنك البركة الدولي والذي يقع مقره في جدة، وقد تم توزيع حصص رأس المال بشكل يعطي للجانب

الجزائري الأغلبية، بينما يمثل الجانب السعودي بنك البركة الدولي والذي يقع مقره في جدة، وقد تم توزيع

حصص رأس المال بشكل يعطي للجانب الجزائري أغلبية بواقع (51%)، بينما تعود ملكية (49%) من رأس

المال للجانب السعودي وبنك البركة هو عبارة عن بنك تجاري، وتخضع النشاطات البنكية التي تقوم بها إلى

قواعد الشريعة الإسلامية، وتطورت أعمال هذا البنك الذي يقع مقره بالجزائر العاصمة تطورا محسوسا في مجال

التمويل غير الربوي<sup>[1]</sup>.

تأسيس بنك البركة الجزائري في شكل شركة مساهمة بتاريخ 20 ماي 1991 في إطار أحكام القانون رقم 10/90

المقترح في 14 ابريل 1990 والمتعلق بالنقد والقرض، وهم مؤسسة مؤهلة للقيام بكل المعاملات المصرفية

والتمويلية والاستثمارية المطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية، ولقد بلغ رأس مال البنك آنذاك 500 مليون دينار

جزائري موزعة بالتساوي بين كل من مجموعة البركة وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

وفي ظل متطلبات السوق، عقد بنك البركة الجزائري الى فتح عدة وكالات تلبي حاجيات الأفراد، وموزعة على

تسع مناطق من الوطن، ويلعب بنك البركة دورا تجاريا فعالا، حيث تقوم بتجميع الودائع الذي عرفت نموا كبيرا

وتطورا

[1] الطاهر لطرش، مرجع سابق ص 203

مستمرًا من سنة لأخرى، وكما يوضح القيام بعمليات التحويلات البنكية، ويلجأ إلى عملية منح القروض وفق الأساليب المشروعة، كما يقوم بتجميع الفوائض، وعليه فبنك البركة الجزائري يلعب دور الوسيط بين أصحاب رؤوس الأموال من جهة وأصحاب الحاجة لهذه الأموال من جهة أخرى في شكل قروض خالية من الفائدة<sup>[1]</sup>.

ولقد حقق بنك البركة الجزائري في السنوات الأولى من إنشائه خسائر وذلك لحدائثة وقلة تجربته، إلا أنه مع مرور السنوات بدأ يتحسن أدائه تدريجياً، ففي سنة 2006 فرع البنك من رأسماله إلى 2.5 مليار دج، كما قام بتحقيق إنشاء مشاريع شركات في مجال التأمين، التخزين، والنقل البحري، ونذكر أيضاً أن بنك البركة الجزائري في إطار الاستراتيجية التنموية قد سجل مساهمات في شركات لها صلة بموضوعه ونشاطاته، فعلى سبيل المثال مساهمة البنك في رأس مال شركة البركة والأمان وهي شركة تأمين تقوم على المبادئ الإسلامية، كل هذه النتائج سمحت للبنك أن يفرض وجوده في السوق الجزائرية كمشارك فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية.

ومن الوكالات الناشطة على المستوى الوطني، وكالة ولاية بسكرة في 10 ماي 2011، حيث تحاول الوكالة توفير جميع الخدمات التي يعرضها بنك البركة الجزائري، وهي بذلك همزة وصل بين بنك البركة والعميل في هذه المنطقة والمناطق المجاورة لها.

ومن الخدمات التي يقدمها البنك عمليات التمويل بالطرق الإسلامية كالتمويل بالمرابحة والمضاربة وذلك بعيداً عن الفوائد الربوية.

### الفرع الثاني: أهداف بنك البركة الجزائري:

يعتبر بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي أنشئ في الجزائر و عليه فهو يسعى إلى إدخال التجديد والتغيير في النشاط المصرفي الجزائري بما يتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية عن طريق تحقيق الأهداف التالية<sup>[2]</sup>:

- استقطاب الموارد وتشغيلها بالطرق الإسلامية، و بأفضل القواعد الاستثمارية بما يحقق الربح الحلال.

[1] صلاح عبد الله كمال ،ندوة مجموعة البركة ،لبنان ،مجلة الاقتصاد والأعمال ، ع 1987، 6، ص 46

[2] القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري ، ص 1-3



- تطوير وسائل اجتذاب الأموال و المدخرات ، وتوجيهها نحو الأسلوب المصرفي غير الربوي.
- توفير التمويل لسد احتياجات القطاعات المختلفة.
- تشجيع الادخار الفردي و المؤسساتي.
- القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية المشروعة مع دعم صغار المستثمرين و الحرفيين.
- تطوير أشكال التعاون مع المصارف و المؤسسات المالية الإسلامية، في كافة المجالات<sup>[1]</sup>.

### الفرع الثالث: خصائص بنك البركة الجزائري:

يتميز البنك الجزائري بعدة خصائص تتمثل في<sup>[2]</sup>:

#### 1-بنك مشاركة : يعتمد بنك البركة على المبادئ التي نصت عليها الشريعة الإسلامية في باب أحكام

المعاملات المالية ، والتي أطرها الفقهاء والمفكرون المسلمون ، وهو بذلك يعتمد في عملياته التي تقوم بها على احترام أحكام الشريعة الإسلامية سواء ما تعلق منها بعلاقته مع المودعين و الممولين وما تعلق منها بأنشطة مصرفية واستثمارية وتمويلية.

#### 2-بنك مختلط : بما أن بنك البركة الجزائري مؤسس برأس مال مختلط بين شركة خاصة عربية وبنك

عمومي جزائري فهو يشكل حالة استثنائية ونادرة في عالم بنوك المشاركة الناشطة على الساحة الدولية والتي يعود اغلبها لرأس المال الخاص إذا استثنينا بنك التنمية الإسلامي الذي يعتبر مؤسسة مالية دولية.

#### 3-بنك ينشط في بيئة مصرفية تقليدية: يعمل بنك البركة الجزائري في بيئة خاضعة بالكامل للأطر و النظم

الرقابية التي يعتمدها بنك الجزائر و المبنية على أسس ربوية مخالفة تماما لمبادئ البنك التي أنشئ في ضوءها ،إن هذا الأمر يجعل بنك البركة الجزائري يشكل استثناء عن القاعدة العامة للنظام المصرفي الجزائري باعتبار أن كل البنوك و المؤسسات المالية العاملة في الجزائر ذات النمط المصرفي التقليدي القائم على الربا.

<sup>[1]</sup> عيلة مسلف ،الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية ،مذكرة لمتطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ،جامعة منتوري قسنطينة الجزائر

2005/2006،ص 135

<sup>[2]</sup> عيشوش عبدو،تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية ، مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماجستير تخصص تسويق الخدمات المصرفية

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة بسكرة .

يتشكل بنك البركة من تشكيلة عامة تتولى إدارته وتسييره وذلك لتطبيق التعليمات التي تدير الوكالة لتوفير أفضل الخدمات للعملاء.

أولا: تشكيلة بنك البركة - وكالة بسكرة :

يتشكل من الهيكل التنظيمي لبنك البركة وكالة بسكرة من :

**1) المدير:** وهو المسؤول عن الفرع ونتائجه حيث يكون تحت سلطة مدير الشبكة تتمثل المهام التي يقوم بها في :

\* إعطاء التعليمات والتوجيهات المنظمة لعمل الفرع

\* استقبال الزبائن في حالة وجود مشكلة في تسويتها

\* الإمضاء على البريد

\* السهر على تطبيق التعليمات التي تدير الفرع

**2) نائب المدير:** الذي يكون خاضع لسلطة مدير الفرع ويقوم مقامه عند غياب هذا الأخير، تتمثل مهامه الأساسية في تحقيق نشاطات وأهداف الفرع وكذلك تسيير الوسائل البشرية والعتاد إضافة إلى الجانب المتعلق بالميزانية وامن الفرع. وبالنظر إلى التطورات الحاصلة في طرق التمويل فان نائب المدير يقوم بتسيير شؤون الزبائن، فيما يتعلق بالمعاملات المالية وذلك باتخاذ كافة الإجراءات البنكية الواجب اتخاذها لإنجاح عمليات التمويل من مضاربة ومرايحة وغيرها.

**3) مصلحة الصندوق والمحفظة:** وهي مصلحة تحت إشراف نائب المدير، وتتفرع إلى:

أ- مصلحة الصندوق: تتمثل وظيفتها في:

\* استقبال الودائع وتنفيذ التحويلات من وإلى حساب الزبون.

\* ضمان الدفع وسحب الأموال ( بالدينار أو العملة الصعبة).

\* إصدار ومنح الشيكات ودفاتر التوفير.

ب- مصلحة المحفظة:

وتتمثل مهامها في:

\* الاحتفاظ بالأوراق التجارية وسندات الصندوق المقدمة من طرف العملاء من أجل تحصيلها قبل تاريخ استحقاقها.

\* مقاصة الأوراق التجارية والشيكات وغيرها من القيم.

\* القيام بعمليات الاكتتاب، والاحتفاظ ورهن الحيازة لسندات الصندوق.

\* دفع الأوراق التجارية.

\* إرسال القيم إلى البنوك الأخرى للتحويل.

4) مصلحة القروض:

وهي التي تتولى تسيير القروض في الفرع حيث تنفرع الى:

° قروض المؤسسات: تكون مسؤوله عن منح القروض للمؤسسات وتسييرها سواء كانت هذه القروض ممثلة في

قروض استغلال و قروض الاستثمار.

° قروض الأشخاص: وهي التي تكون مسؤوله عن تسيير القروض الموجهة للأفراد.

5) مصلحة التجارة الخارجية: وهي مسؤوله عن كل المعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية من طرف توطين

عمليات الاستيراد والتصدير، متابعة حساب العملة الصعبة والتبادل النقدي وكذلك السجلات القانونية حيث تكون

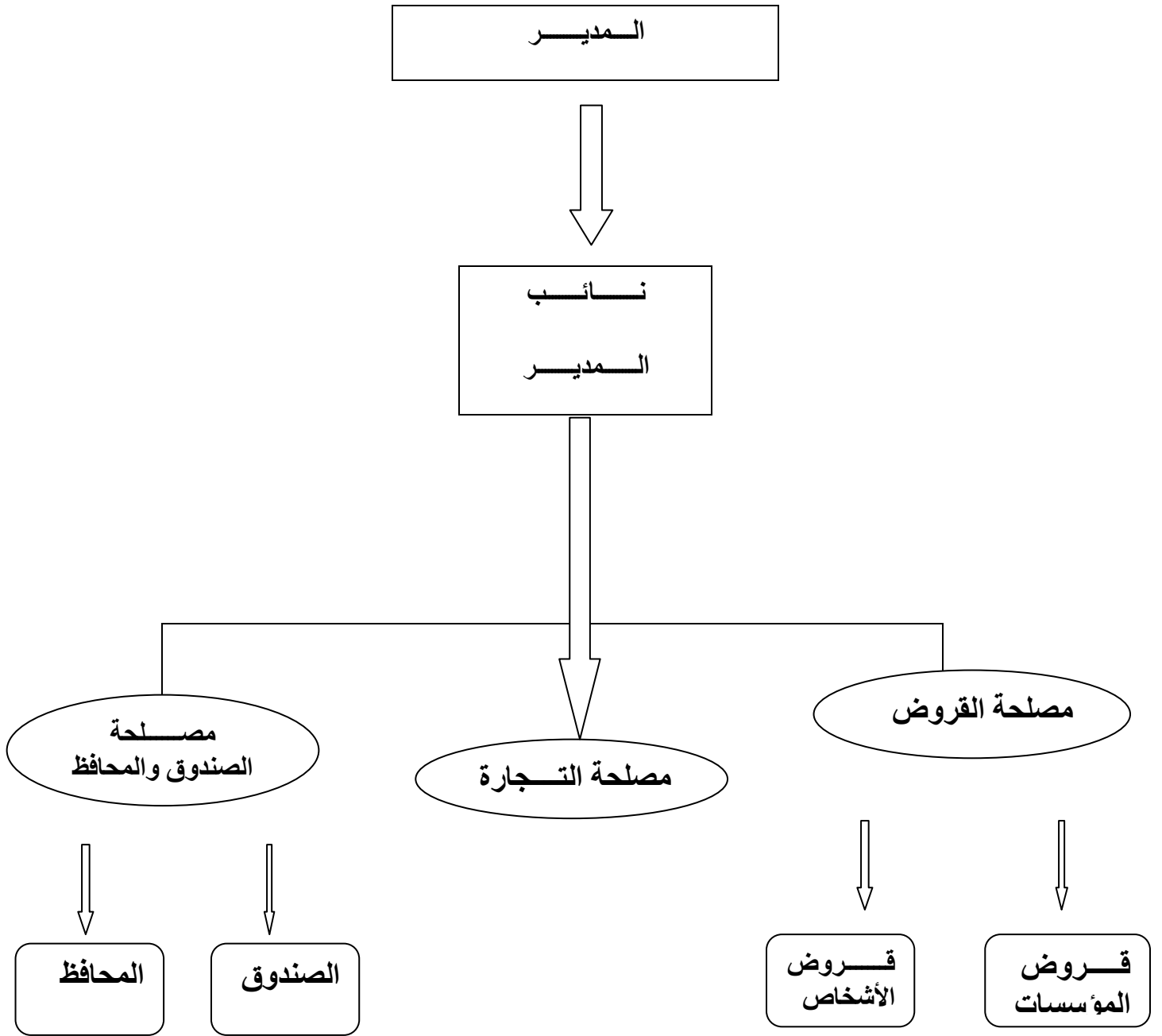
تحت إشراف نائب مدير الفرع.

رغم أن البنك منح إجازة ممارسة التجارة الخارجية منذ فترة وجيزة (مارس 2012)، إلا أن مصلحة التجارة الخارجية

مازالت لم تباشر نشاطها كمصلحة مختصة في الأعمال الدولية، وعلى الرغم من ذلك يقوم نائب المدير، بتوفير

الخدمات المصرفية الدولية للمصدرين والمستوردين والمتعاملين الدوليين والشكل التالي يبين شكل الهيكل التنظيمي

لبنك البركة - وكالة بسكرة



مخطط رقم(13): الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري - فرع بسكرة-

المصدر: وثائق بنك البركة الجزائري - وكالة بسكرة -

### المطلب الثالث: خدمات بنك البركة الجزائري:

يقدم بنك البركة الجزائري لزبائنه من أفراد، مهنيين و حرفيين و مؤسسات، تشكيلة واسعة من الخدمات نلخصها فيما يلي:

#### الفرع الأول - الخدمات المقدمة للأفراد: وتضم ما يلي:

-خدمات الودائع، خدمات فتح حساب شيكي، حساب العملة الصعبة، و إصدار شيكات.

-خدمات الإيداع، السحب، الدفع و التحويل بالدينار أو بالعملة الصعبة.

- (Monétique).خدمات النقدية

وضع بنك البركة الجزائري تحت تصرف زبائنه، الذين يملكون حساب شيكي، بطاقة السحب البركة

والتي تسمح لهم بالقيام بسحب النقود في أي وقت 24 سا/24 سا، و (carte de retrait albaraka)

أيام 7 / 7 أيام وذلك على مستوى كل موزعات الصرف الآلي

- خدمات المساعدة: (Assistance):

يقوم بنك البركة الجزائري بإسداء النصح والاستشارة لزبائنه عن طريق أشخاص مكلفين بذلك على مستوى كل

فرع من فروعهم، وذلك بتقديم حلول مكيمة حسب حاجة كل زبون.

-خدمات الادخار و التوظيف (Epargne et placement):

يضع بنك البركة الجزائري أيضا تحت تصرف زبائنه دفتر الادخار (Livret épargne) وذلك لتسهيل عمليات

سحب و إيداع النقود، كما يقوم بتوظيف أموال زبائنه في مشاريع وتنميتها وذلك وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية.

-تمويل العقارات:

بدأ بنك البركة الجزائري سنة 2006 بعرض منتج جديد يخص تمويل العقارات (سكنات جديدة، سكنات قديمة،

توسيع، تهيئة، بناء ذاتي) [1].

[1] جبلي هدي، قياس جودة الخدمات المصرفية دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة مكملة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير تخصص

تسويق، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009-2010: ص 113

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

- تمويل السيارات: يقوم بنك البركة الجزائري بتمويل السيارات السياحية الموجهة للأفراد

وتجدر الإشارة إلى أن بنك البركة الجزائري تمركز سنة 2006 في المرتبة الأولى وللسنة الثانية على التوالي في مجال تمويل الأفراد.

**الفرع الثاني : الخدمات المقدمة للمهنيين و الحرفيين :وتشمل ما يلي:**

-خدمات فتح حساب جاري، شيكي، حساب بالعملة الصعبة، خدمات الودائع والتي تسمح للمهنيين و

الحرفيين بتوطين أعمالهم التجارية.

-خدمات الإيداع، السحب، الدفع و التحويل بالدينار أو بالعملة الصعبة، بالإضافة إلى إصدار الشيكات.

-خدمات النقدية : عن طريق بطاقة السحب البركة.

-خدمات المساعدة :و التي تشمل النصح والاستشارة.

-خدمات الادخار و التوظيف.

**التمويلات و تضم :**

-تمويل الاستغلال عن طريق الصندوق( تمويل المواد الأولية، المنتجات النصف مصنعة، السلع الموجهة

لإعادة البيع، تمويل المستحقات، تمويل مسبق للتصدير).

-تمويل الاستثمارات : ويضم نوعين، التمويل الكلاسيكي والتمويل بالإيجار( وذلك بنسبة % 70 من تكلفة

الاستثمار وعلى مدة خمس سنوات).

-تمويل العقارات:

-التمويل من خلال الإمضاء ( رهن المناقصة، كفالات ضمان الأداء، ضمان الدفعة المقدمة).

-تمويل السيارات :يقوم بنك البركة الجزائري بتمويل السيارات السياحية و النفعية الموجهة للمهنيين.

-تمويل التجهيزات :يقوم بنك البركة الجزائري بتمويل التجهيزات لأصحاب المهن الحرة و الحرفيين، وذلك في

إطار تطوير تحديث تجهيزاتهم (وذلك بنسبة تصل % 70 من ثمن التجهيز وفي اجل 6 أشهر للتعبؤ).

خدمات على مستوى دولي و تشمل ما يلي:

-تنظيم تدفقات التجارة الخارجية ( الاعتماد المستندي للتصدير، التسليم المستندي للاستيراد،التسليم المستندي للتصدير) [1].

-ضمانات دولية (للاستيراد والتصدير).

الفرع الثالث - الخدمات المقدمة للمؤسسات: والتي تشمل ما يلي:

-خدمات الودائع، فتح حساب جاري، حساب بالعملة الصعبة، و إصدار شيكات.

-خدمات الإيداع، السحب، الدفع، و التحويل بالدينار أو بالعملة الصعبة.

-خدمات المساعدة: وتشمل إبداء النصح و الاستشارة فيما يخص إنشاء تطوير و توسيع المؤسسات.

-خدمات الادخار والتوظيف.

❖ التمويلات وتضم:

-تمويل الاستغلال عن طريق الصندوق ( تمويل المواد الأولية المنتجات النصف مصنعة السلع الموجهة

لإعادة البيع، تمويل المستحقات، تمويل مسبق للتصدير).

-تمويل الاستثمارات.

-التمويل من خلال الإمضاء (رهن المناقصة، كفالات ضمان الأداء، ضمان المنفعة المقدمة).

-تمويل السيارات: وتشمل تمويل السيارات النفعية.

❖ خدمات على مستوى دولي وتشمل ما يلي :

-تنظيم تدفقات التجارة الخارجية ( الاعتماد المستندي للاستيراد ، الاعتماد المستندي للتصدير،التسليم

المستندي للاستيراد، التسليم المستندي للتصدير).

-ضمانات دولية (للاستيراد و التصدير).

وتجدر الإشارة إلى أن صيغ التمويل التي ينتهجها بنك البركة هي صيغ بديلة للإقراض بفائدة، وتشمل الصيغ:

[1] جبلي هدى، مرجع سابق ، ص 114-115

المرابحة، المضاربة، المشاركة، الإجارة و الإجارة المنتهية بالتملك ، الاستصناع و الاستصناع الموازي والسلم. ومن اجل عصرنه خدماته فقد قام بنك البركة الجزائري بتركيب أجهزة الصراف الآلي، بالإضافة إلى أنظمة تكنولوجيا المعلومات.

ويواصل بنك البركة الجزائري تطوير خدماته المقدمة للأفراد من خلال تقديم منتجات مبتكرة بما في ذلك سندات استثمار إسلامية وصناديق استثمار وطرح مجموعة متنوعة من المنتجات<sup>[1]</sup>.

### المطلب الرابع: لماذا اخترنا بنك البركة الجزائري.

#### الفرع الأول: أسباب اختيار بنك البركة الجزائري .

إن الدخول في مجال التطور الدولي، يتطلب فتح رؤوس أموال على الخارج، وإن اختيار بنك البركة الجزائري كان لاعتبارات عديدة منها:

1- قدرته على تحصيل قروضه في مواعيدها وتغطية الديون.

2- جودة الخدمة ودقتها.

3- معظم زبائن بنك القرض الشعبي الجزائري من القطاع الخاص بمعدل 50% من إجمالي العملاء.

#### الفرع الثاني: مشاكل بنك البركة الجزائري.

يعاني بنك البركة الجزائري كغيره من البنوك من بعض المشاكل التي يمكن أن تقف حجر عثرة إذا لم تواجهه سريعا، ومن أهم هذه المشاكل نذكر:

1- مشاريع بنك البركة الجزائري في التفتح على الخارج والاندماج في اقتصاد السوق أصبحت صعبة التحقيق في ظل الظروف الراهنة.

2- نسبة المخاطر في مجال القروض تعتبر الأكثر أهمية بالرغم من أن انخفاض نسبتها مقارنة بالسنوات السابقة.

3- لا يزال البنك في بعد عن وسائل الإعلام الآلي الحديثة والأساليب الأكثر تطورا في المعاملات.

[1] جبلي هدى، مرجع سابق ، ص 115



المبحث الثاني: متابعة سير عملية استيراد تجهيزات و قطع غيار.

المطلب الأول: تقديم ملف العينة.

الفرع الأول: نموذج عملية استيراد تجهيزات و قطع غيار.

بعد تعرضنا في الفصل السابق للجانب النظري لسير عملية الاعتماد المستندي سنتطرق في هذا المبحث إلى عرض ملف اعتماد مستندي لحالة استيراد من خلال العملية المأخوذة كعينة والتي تتمثل في قيام شركة moulin saba dor ببسكرة باستيراد بضاعة تتمثل تجهيزات و قطع غيار من طرف الممول المتمثل في المصدر التركي rider otomotiv lastik.

تم العقد بين المستورد الجزائري والمصدر التركي rider otomotiv lastik من أجل بيع هذه البضاعة بقيمة إجمالية تقدر بـ 108.400.00 أورو ، وحيث تقدم المستورد إلى بنك البركة الجزائري - وكالة بسكرة - لتقديم طلب فتح اعتماد بنكي لتمويل عملية استيراد تجهيزات و قطع غيار لصالح المصدر التركي مصحوباً بوثائق ومستندات خاصة تضمن السير الحسن لهذه العملية.

الفرع الثاني: وسيلة التعامل في بنك البركة الجزائري - وكالة بسكرة-

على طول فترة تربصنا في بنك البركة الجزائري - وكالة بسكرة- وبالتحديد في مصلحة التجارة الخارجية، والفروع المختلفة المعنية بسير تمويل عمليات الاستيراد ( فرع التجارة الخارجية، فرع التوطين والتحويل وإعادة النظر) لاحظنا أن وسيلة التعامل الأكثر استعمالاً في هذا المجال هي تقنية الاعتماد المستندي، إذ هي التقنية ذات قبول واسع بين المتعاملين التجاريين مع الوكالة، هذه الأخيرة التي يعتبر تدخلها في تمويل الاستيراد نوعاً من الضمان والحماية.

كما سبق الذكر هناك أنواع من الاعتمادات فإن بنك البركة الجزائري - وكالة بسكرة- تتعامل في إطار نوعان من الاعتمادات المستندية لتمويل عمليات التجارة الخارجية وخاصة عمليات الاستيراد وهي:

1- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء.

2- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمعزز.

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

ويعتبر النوع الثاني " اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و المعزز " هو الأكثر انتشاراً في التعاملات في هذه الوكالة. ونوع الاعتماد الذي سنتناوله في النموذج المأخوذ كعينة هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و المعزز، مع العلم أن هذا النوع من الاعتمادات لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضاً تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظراً لأن هذا النوع من الاعتمادات يقدم الثقة والسيولة وضمان مضاعف بالدفع من طرف البنك فاتح الاعتماد، والبنك المؤكد والمبلغ ( بنك الإشعار).

واتفق الطرفان ( المستورد والمصدر) من خلال هذا الاعتماد (انظر الملحق رقم 05) على مجموعة من الشروط المحددة لسير هذه العملية منها أن المصدر قد وافق على مدة 90 يوم من الشحن البحري للبضاعة كمدة للتسديد.

ومن جهة أخرى إن نقل البضاعة يكون بحري (BL) (انظر الملحق رقم 10) ومدة الشحن هي 30 يوم، وعليه المدة الحقيقية للاعتماد المستندي لصالح المستورد هي 60 يوم.

كما اتفق الطرفان على اختيار شرط C & F الذي يعتبر أحد شروط التجارة الخارجية، وعليه فإن المصدر تقع عليه مسؤولية التأمين على البضاعة حتى مكان الاستلام ( ميناء الجزائر) .

نلاحظ أن المدة المخصصة للاعتماد المستندي هذا قصيرة، وعليه يمكن تجنب خطر التماطل في الدفع والتسوية من جهة، ومن جهة أخرى سهولة سير التعامل في نطاق التجارة الخارجية.

من خلال ما سبق نقدم بطاقة تقنية Fiche technique تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية.

عقد البيع

المصدر:

RIDER OTOMOTIV LASTIK

TURKEY

المستورد:

MOULIN SABA DOR

BISKRA

شروط العقد

▪ البضاعة:

تجهيزات و قع غيار

المبلغ الإجمالي: 10.400.00 أورو.

▪ رقم الفاتورة الشكلية plc120610 الصادرة بتاريخ 25 /09 /2018.

▪ البنك فاتح الاعتماد: BISKRA – banque al baraka d’Algérie

▪ البنك المؤكد والمبلغ: arapturk bankasi branche–kon– TURQUE.

▪ شروط الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمعزز ( LCIC ) ابتداء من 90 يوم من تاريخ

الشحن البحري ( BL )

▪ شروط التسليم: C £ F

▪ مكان التسليم: ميناء الجزائر

المصدر: وثائق البنك.

المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد.

الفرع الأول: أطراف العملية.

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

قبل التطرق إلى مختلف المراحل التي يتم من خلالها سير عملية الاعتماد المستندي التي تبدأ بطلب فتح الاعتماد (انظر الملحق رقم 05) من طرف بنك المستورد بناءً على طلبه لصالح المصدر المستفيد وعليه فإن الأطراف المتدخلة في هذه العملية هم:

- 1/ المستورد: MOULIN SABA DOR / BISKRA
- 2/ البنك فاتح الاعتماد ( بنك المستورد): banque al baraka d'algerie/ BISKRA
- 3/المصدر: RIDER OTOMOTIV LASTIK /TURKEY
- 4/بنك الإشعار ( بنك المصدر): arapturk bankasi branche-kon- TURQUE.

الفرع الثاني: أهم الوثائق الخاصة والمكونة لملف الاعتماد المستندي.

1- وثيقة رقم 01: طلب فتح الاعتماد المستندي(انظر الملحق رقم 05): تعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك البركة الجزائري- وكالة بسكرة-وهي إجبارية، تحتوي هذه الوثيقة مجمل البيانات المتعلقة بنوع البضاعة المراد استيرادها وأهم البيانات التي تتضمنها تتمثل فيما يلي:

- اسم وعنوان المصدر: RIDER OTOMOTIV LASTIK- TUREY

- اسم وعنوان المستورد: MOULIN SABA DOR / BISKRA

تسمية المادة المستوردة: EQUIPEMENTS ET PIECES DE RECHANGE

- المبلغ الإجمالي ( بالعملة الصعبة): 108.400.14 أورو.

- نوع الاعتماد المستندي : اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمعزز

2- وثيقة رقم 02: الفاتورة الشكلية(انظر الملحق رقم 03): من أهم الوثائق الواجب التعامل بها وتقديمها

للبنك فاتح الاعتماد، إضافة الوثيقة رقم 01- السابقة الذكر عند طلب الفتح- نجد وثيقة الفاتورة الشكلية

Facture Proforma لأنها تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية محل الاهتمام والمتمثلة في:

-اسم وعنوان المصدر: RIDER OTOMOTIV LASTIK- TUREY

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

- اسم وعنوان المستورد: MOULIN SABA DOR / BISKRA -

القاعدة التجارية المستعملة: \* C £ F à ALGER

-طبيعة الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد.

-طبيعة النقل الجوي: BL

-تاريخ استحقاق الاعتماد: 90 يوم من تاريخ الشحن البحري.

-مصدر البضاعة: TURKEY

-قيمة البضاعة: 108.400.14 أورو.

وهذه البيانات كلها إجبارية يجب أن يتحصل عليها البنك قبل شروعه في إجراءات الفتح للاعتماد المستندي.

المطلب الثالث: مرحلة فتح الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: تسجيل الافتتاح.

بعد استلام الوكالة طلب فتح الاعتماد المستندي المحرر من المستورد طالب الفتح مرفقا بالفاتورة الشكلية(انظر

الملحق رقم 03) و اللتزام(انظر الملحق رقم 04) و التصريح المسبق لفتح الاعتماد تقوم هذه الأخيرة بفحص

هذه المستندات والتأكد من دقتها وصحتها لتبدأ بإجراءات التوطين(انظر الملحق رقم 02) قبل فتح ملف

الاعتماد المستندي. حيث تقوم الوكالة في بداية الأمر بتسجيل هذا الافتتاح في دفتر خاص يسمى Livre des

entrées، وإعطائه رقم نظامي، ويقتصر هذا التسجيل على تدوين المعلومات التالية:

▪ الرقم النظامي للملف: 28027305

▪ تاريخ التسجيل: 2018 /09 /25

▪ اسم المستورد: MOULIN SABA DOR / BISKRA

▪ تاريخ استحقاق التسوية: 2018 /12 /27

▪ اسم المصدر والبلد: RIDER OTOMOTIV LASTIK- TUREY

\* أي المبلغ الإجمالي لا يتضمن تكاليف التأمين بل يتحملها المصدر.

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

▪ مبلغ العملية: 108.400.00 أورو.

الفرع الثاني: توطين العملية.

فيما بعد على الوكالة أن تقوم بتوطين الاستيراد وذلك عند استلامها طلب توطين من طرف المستورد مرفوقاً بفاتورة شكلية ( نسخة ) (انظر الملحق رقم 03) ليتم تأشيرها بتأشيرة التوطين وكذا باقي المستندات المقدمة، وتعطى تأشيرة التوطين على المستندات على الشكل التالي:

Crédit Populaire d'algerie					
BISKRA : 12/ 11/ 2018					
070601	2018	4	10	00041	EUR

رقم الوكالة لدى البنك المركزي.

السنة

السداسي

طبيعة العملية: اعتماد مستندي تحت شرط C E F

رقم التوطين

رمز العملة الصعبة

بعد القيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة قبل ارسال طلب الفتح المحرر من طرفها بخصم مصاريف التوطين من الحساب المصرفي للمستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة ( المبلغ الإجمالي ) إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري والذي يحدد على أساس سعر الصرف المساوي لـ: 128.01 دج / 1 أورو.

وعليه: 108.400.00 أورو X 128.01 = 13.876.284.000 دج.

تقوم بعدها الوكالة بحساب الحقوق التالية:

## الفصل الرابع: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

■ اقتطاع الافتتاح بقيمة 6.25 % وبالتالي:

$$8.672.650.00 \text{ دج} = 6.25 \% \times 1.387.62.400.00$$

■ الرسم على القيمة المضافة TVA: 19 %

$$8.672.650.00 \text{ دج} \times 19 \% = 1.647.803.5 \text{ دج}.$$

■ من أجل حقوق شبكة SWIFT ما قيمته 70.000.00 دج

لتجد بعد الاقتطاعات السابقة الرصيد المقدر بـ: 1.377.273.00 دج، وفي الأخير تطلب من مصلحة التجارة الخارجية أن توقع على عملية التوطين.

بعد القيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة بإرسال طلب الفتح الجديد ( المحرر من قبلها) إلى المديرية العامة للتجارة الخارجية عن طريق توكس، أما باقي الملف ( الفاتورة الشكلية الموطنة، وثيقة الاقتطاع المتمثلة في نسخة من وصل التوطين) يتم إرساله عن طريق فاكس.

بعد تلقي المديرية العامة للتجارة الخارجية التابعة للبنك طلب الفتح تقوم مباشرة بإشعار الوكالة باستلامه لتشعر بالفحص الدقيق للملف، وبعد التأكد من صلاحيته تقوم بالموافقة عليه ثم يحول إلى الرئيس المدير العام لإبداء الموافقة الأخيرة لترسل الملفات التي تمت الموافقة عليها إلى اللجنة من أجل اختيار المراسل الأجنبي الذي سوف تصدر عنه الموافقة على هذه الاعتمادات، وهذا يخص الملفات التي تتجاوز قيمتها 100.00.00 مليون دج، أما تلك التي لا تتجاوز هذه الملفات فإن مصلحة الاعتمادات التابعة للمديرية العامة للتجارة الخارجية هي التي تتولى مهمة اختيار المراسل الذي سوف تتعامل معه.

بعد هذه الإجراءات تشترع الوكالة في عملية التسوية انطلاقاً من مرحلة الإشعار والتبليغ.

**المطلب الرابع: تسوية العملية.**

**الفرع الأول: مرحلة الإشعار والتبليغ.**

بعد تلقي الوكالة الإشعار الخاص بالموافقة الأخيرة على طلب الفتح وبعد اقتطاع كل التكاليف تبدأ مهام الوكالة في إبلاغ بنك المصدر arapturk bankasi branche-kon- TURQUE من خلال طلب فتح اعتماد

معد على أساس المعلومات المقدمة في طلب المستورد ليحول ويبيعث هذا الطلب عبر نظام شبكة SWIFT

( على مطبوعة MT 700 ) (انظر الملحق رقم 12)

بعد استقبال الوكالة لـ SWIFT آخر المتضمن لإشعار بتلقي SWIFT الأول تقوم بإشعار المستورد الذي يعمل على تجميع باقي المستندات قبل استلامه البضاعة لتقديمها إلى الوكالة التي يكون على عاتقها فحص المستندات فحصاً دقيقاً من حيث المصادقية ومن حيث الجانب المحاسبي.

ومن جهة أخرى يقوم بنك المصدر TURQUE arapturk bankasi branche-kon- بإبلاغ زبونه المصدر بفتح اعتماد لصالح RIDER OTOMOTIV LASTIK- TUREY بأمر من المستورد فرع

MOULIN SABA DOR

الفرع الثاني: مرحلة التنفيذ.

تعتبر مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي آخر مرحلة في سير العملية والتي يكون نمط سيرها محدد مسبقاً ضمن شروط الاعتماد المستندي المتفق عليها، إذ تتحقق تسوية هذه العملية من خلال الدفع عبر المراحل التالية:

يقوم المصدر RIDER OTOMOTIV LASTIK- TUREY بعد التأكد من صحة ومطابقة الوثائق للشروط

المتفق عليها والمنصوص عليها دولياً بإرسال البضاعة المطلوبة للمستورد MOULIN SABA DOR مع

استلامه مستند الشحن من طرف الناقل ( قائد السفينة ) (انظر الملحق رقم 10) ، هذا الأخير الذي يرفقه

بالمستندات المطلوبة والتي تقدم إلى بنك المصدر، حيث يتأكد من حصوله على جميع الوثائق اللازمة قبل

تسديد مبلغ العملية لزبونه. ثم يرسل البنك التركي arapturk bankasi branche-kon- TURQUE

البيانات لبنك البركة الجزائري من أجل دفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي لصالح البنك التركي.

وتبقى العملية في الأخير قائمة بين بنك البركة الجزائري وعميلها MOULIN SABA DOR حيث تسلم له

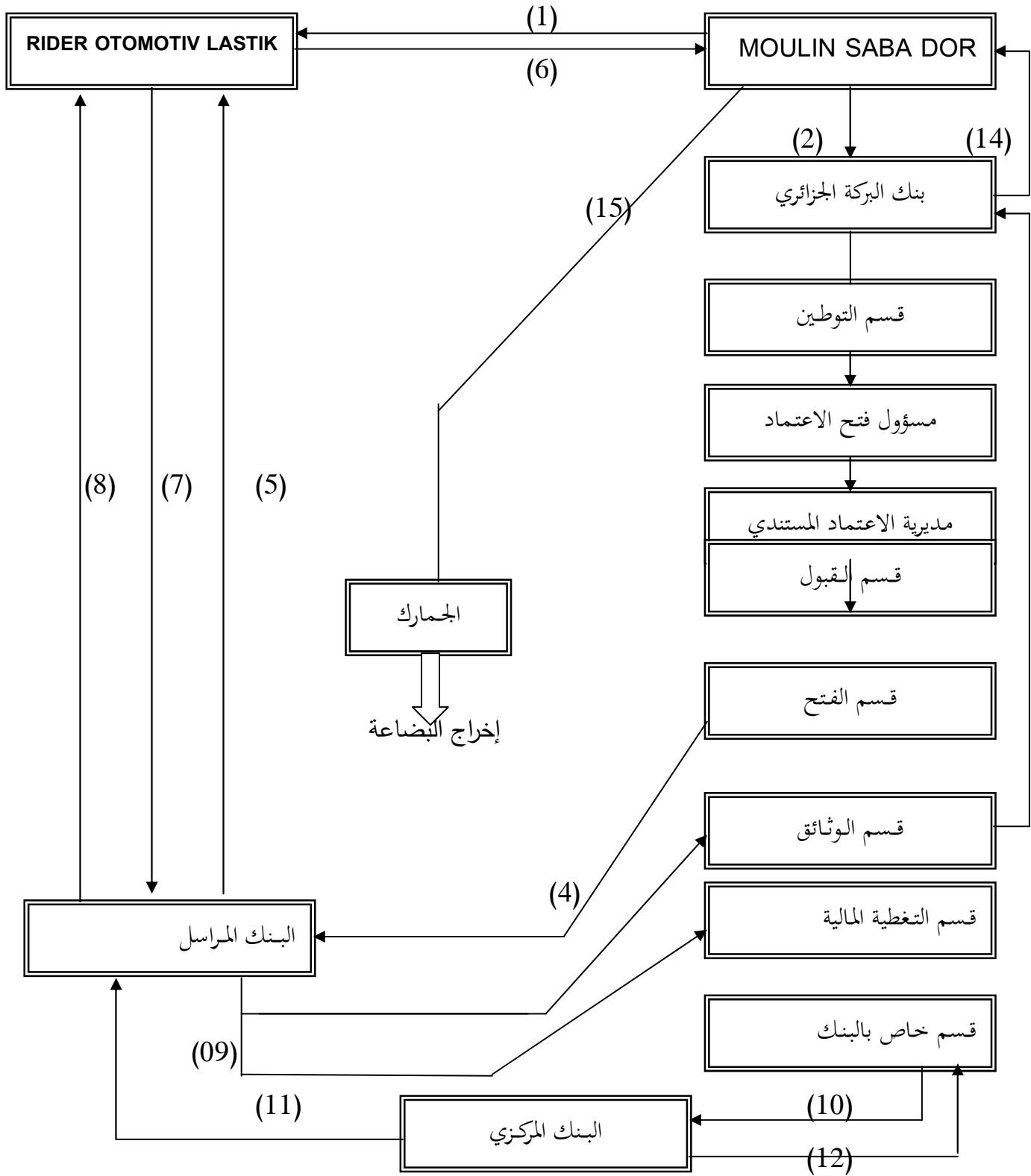
المستندات مع اقتطاع المبلغ الذي كان قد جمد سابقاً من حسابه، حيث لا تقع على الوكالة أية مسؤولية تخص

السيولة والتسديد مع ضمان سداد قيمة العملية.

وفيما يلي سنعرض مخطط يوضح سير عملية الاعتماد في الوكالة.



مخطط رقم (13): سير عملية الاعتماد المستندي في بنك البركة .



المصدر: وثائق خاصة بنك البركة الجزائري - فرع بسكرة - .

شرح المخطط:

- (1): إبرام عقد تجاري.
- (2): طلب فتح الاعتماد ( وثيقة التصريح + الفاتورة الشكلية + الطلب )
- (3): فتح ملف التوطين.
- (4): إشعار بفتح الاعتماد.
- (5): التبليغ بالإشعار المقدم.
- (6): إرسال البضاعة.
- (7): إرسال المستندات المطلوبة.
- (8): تسديد قيمة البضاعة.
- (9): إرسال المستندات والنداء بالتسديد من قسم التغطية المالية.
- (10): إرسال ملف التحويل.
- (11): التسديد ( بعد التحويل.
- (12): إرسال Avis de débit
- (13): إرسال المستندات
- (14): إيصال Avis de débit إلى الزبون.
- (15): أخذ المستندات مظهرة ( مختومة).

### خاتمة الفصل :

استنادا إلى الدراسة التطبيقية لحالة استيراد تجهيزات و عتاد عن طريق الاعتماد المستندي ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات المتعلقة بجوانب استخدامه :

- باعتبار عملاء بنك البركة الجزائري - فرع بسكرة - مستوردين بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد.
- أهمية الإعتدال المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية، وهذا يتضح جليا في حالة الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمعزز .
- كما تظهر أن مراحل الاعتماد المستندي بدءا من الاقتناع إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما ، حيث تتطلب إماما دقيقا بكل الجوانب المتعلقة بهذه التقنية، وبمجموعة التشريعات والقوانين وشروط التجارة الدولية والبنوك والإطلاع كذلك على القواعد والأعراف الموحدة RUU وتوفر الخبرة المكتسبة شرط أساسي حتى يضمن كل طرف حقه .

## الخاتمة

إن دراستنا المتفحصة والمتعمقة لموضوع التجارة الخارجية انتهت بنا إلى الإحاطة بالدور الرئيسي الذي لعبته وتلعبه وسائل تمويل هذه الأخيرة في رسم وتفعيل الركائز الأساسية لنجاح السياسة التجارية.

وبوصف قطاع التجارة الخارجية في الجزائر المتنافس الوحيد أمام العالم الخارجي في جلب الدولارات التي تغذي خزينة الدولة، والمتنافس الوحيد من الجانب الداخلي، كما يوفره من مدخلات بما يؤدي إلى تغطية متطلبات الداخل، رأت الدولة أن تساير هذا القطاع من خلال السياسة التجارية المعتمدة على سياسات وأساليب تجارية، هذه الأخيرة التي لم تؤدي دورها كما يجب إن يمكن إرجاع ذلك إلى ضعف السياسة الاقتصادية للبلاد وعدم وجود رؤية واضحة في مجال التجارة الخارجية.

هذه الوضعية لم تكن تلقائية وإنما هي ناتجة عن ظروف اقتصادية وسياسية منها غياب السير المحكم والإهمال واللامبالاة، بمعنى آخر عدم التنويع من الصادرات ولهذا لجأت الحكومة الجزائرية إلى إدخال إصلاحات اقتصادية جديدة تخص تحرير التجارة الخارجية وتمويلها، إذ باشرت بمنح استقلالية للجهاز البنكي الذي يحتل مركزاً حيوياً في تمويل عمليات التجارة الخارجية التي تعتبر من أهم وأخطر الأعمال المصرفية وأكثرها دقة، فهي تتطلب كفاءة مصرفية عالية وخبرة واسعة وعميقة ودقيقة بالأسواق الوطنية والخارجية خاصة في ظل التحولات الاقتصادية.

كما يتضح أن لوسائل الدفع أهمية بالغة في عملية التصدير والاستيراد إذا تضمن حقوق المتعاملين التجاريين من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات كالتحصيل والاعتماد، وهي أكثر الطرق ضماناً ومن عدة مخاطر تواجه عملية التمويل خاصة من ناحية التسديد، لأن الصفقات التجارية تأخذ الجانب المالي ببالغ الأهمية وذلك بالنسبة لجميع الأطراف.

ولعل تدخل البنك في حل مشكلة الضمان والدفع التي تواجه أطراف التبادل في التجارة الخارجية من خلال نظام الاعتماد المستندي يعد أبرز أدوات الضمان والدفع وهذا ما يجعله كوسيط لإتمام العمليات التجارية بصورة حسنة، إذ يتضح جلياً بأن الاعتماد المستندي تقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يهدف إلى ضمان الأمان للمستورد أكثر من المورد.

ورغم الميزة التي يتصف بها الاعتماد المستندي كونه وسيلة دفع تتصرف بالأمان والثقة إلا أننا نستنتج أن استعماله يشيع في البلدان النامية وذلك للسبب نفسه وبالعكس أي نقص الثقة والأمان في المستورد، نجد المصدر لا يكتفي بالاتفاق والضمانات البنكية لبلد المستورد، فهو يؤكد على تدخل بنكه الشيء الذي يفسر انتشار الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المعزز.

وقد لاحظنا من خلال تربصنا في بنك البركة الجزائري -وكالة بسكرة- أن نظام الاعتماد المستندي تظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل، ويتضح ذلك عندما يكون قابل للإلغاء والمؤكد، وكما لاحظنا أن الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم وإذا وجد فإنه يختص بالعمليات الخاصة بالشركات البترولية، لذا يركز عمل الوكالة على الاعتماد المستندي للاستيراد نظراً للاقتصاد الجزائري الضعيف.

**اختبار الفرضيات:** وفيما يلي سنثبت صحة أو نفي الفرضيات التي قمن بافتراضها في مقدمة البحث

- فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أن التجارة الخارجية هي أحد ركائز الاقتصاد الجزائري فنثبت صحتها في كون الجزائر تعتبرها أداة فعالة للنهوض بالاقتصاد، إلا أن التتبع 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 و سلع التجهيز الصناعي على قطاع الواردات.

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

■ فيما يخص الفرضية الرابعة فتؤكد من خلال إيضاح أن الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية، إلا أن المتعاملين الاقتصاديين لا يتفهمون في غالب الأحيان بأن الاعتماد المستندي ليس إلا وسيلة من وسائل الدفع لا تحل مجمل المشاكل الناتجة عن العملية التجارية والمشروطة في عقد الاعتماد المستندي والقواعد التجارية الدولية.

تتميز تسوية الصفقات التجارية في وكالة القرض بالاستخدام الواسع لنظام الاعتماد المستندي ويرجع ذلك إلى أهميته التي تظهر من جانب الضمان أكثر منه في جانب الدفع والتمويل.

#### انتقادات وتطلعات مستقبلية حول الاعتماد المستندي

بعد هذه الدراسة النظرية الشاملة لموضوع تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقنية الاعتماد المستندي يتجلى لنا بعض النقائص الملاحظة نظرياً من الوهلة الأولى، وبعض التطلعات والآفاق التي يطمح المتعاملون أن يتضمنها مستقبلاً الاعتماد المستندي.

#### 1- يخص الانتقادات والملاحظات الموجهة لعملية الاعتماد

استناداً إلى الملاحظة النظرية دائماً ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات والعراقيل التي تعيق عملية الاعتماد المستندي وأهمها:

1- إن مكاسب التجارة الخارجية تتماشى مع مكاسب التنمية، فكلما زادت التجارة الخارجية اتساعاً كلما حققت مكاسب تنموية إضافية.

2- باعتبار الجزائر بلداً مستورداً بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة الاستيراد أقل من نسبة استعمالها في حالة التصدير.

3- تظهر أهمية الاعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية وهذا يتضح جلياً في حالة الاعتماد غير قابل للإلغاء والمؤكد.

4- يبدو لنا واضحاً أن الآجال المحدد لعمليات الاعتماد المستندي طويلة نوعاً ما وتستغرق وقتاً كبيراً مما يعيق أحيانا الأطراف وبعضهم لمخاطر ومشاكل عديدة.

5- تظهر لنا مراحل الاعتماد بدءاً من الافتتاح إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعاً ما، وتتطلب إلهاماً دقيقاً هذه التقنية وبمجموعة التشريعات والقوانين وإجراءات منظمة التجارة الدولية والبنوك وصلاحيات كل طرف، والإطلاع كذلك على قواعد والأعراف الموحدة RUU وتوفر الخبرة المكتسبة شرط أساسي حتى يضمن كل طرف حقه.

## 2- تطلعات مستقبلية حول الاعتماد

دائماً واستناداً للدراسة النظرية والتطبيقية يمكن إعطاء بعض الملاحظات فيما يخص مستقبل هذه التقنية وبعض التوصيات ونلخصها فيما يلي:

1- ضرورة الارتقاء بالصادرات إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بالدور الايجابي في جلب وتوفير الإمكانيات المادية والمالية والتقنية، وبالتالي تراكم الاستثمارات ومنه فتح الباب أمام المتعاملين الاقتصاديين المحليين منهم والأجانب للاستيراد والتصدير بحرية.

2- نظراً لبعدها البنوك الجزائرية عن العصرنة والحدثة وفقدانها لتكنولوجيا الاتصال المتطورة لابد عليها من الارتقاء بهذا الجانب الحساس، وخاصة فيما يتعلق بالسرعة في تنفيذ أوامر الدفع والاتصال بين المتعاملين.

3- تطوير أساليب الاتصال بين مختلف البنوك أمر ضروري لربح الكثير من الوقت، كذلك فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي، والاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.

4- دراسة المصدر والمستورد لكل الأعراف والقوانين الدولية وتقنيات وآليات سير عملية منح القروض البنكية.

5- اختيار الطرق التي تضمن للطرفين أقل تكلفة أقل مخاطرة والسرعة، وفي هذا الإطار تسعى هيئة الأمم المتحدة لوضع برنامج موحد عالمي للإدارة التجارة والنقل يستعمل في المبادلات التجارية الدولية ويعتمد على الوسائل المتطورة الالكترونية كالانترنت، والاستغناء تدريجياً على الوسائل الكلاسيكية المعتمدة أساساً على الوثائق، وهذا لضمان خفض التكاليف وريح للوقت، ونوعية أفضل للخدمات المقدمة.

6- إنشاء علاقات أكاديمية بين البنوك التجارية الجزائرية والجامعة الجزائرية خاصة فيما يتعلق بتطوير التقنيات البنكية التمويلية والتسييرية.

هذه جملة الاقتراحات التي ارتأينا أنها مناسبة للتخلص مما لاحظناه في عين المكان من مشاكل، ومهما يكن فإنه من الصعب التوافق بين ما يجب أن يكون وما هو موجود في الواقع.



## قائمة المراجع

### 1- قائمة الكتب

#### أ- الكتب باللغة العربية

- 1- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مصر، 1997.
- 2- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 3- خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، الأردن، 200.
- 4- خالد عبد الله، العمليات المصرفية، طرق محاسبية حديثة، دار وائل للنشر، 1991.
- 5- حسن الخمندي، المؤسسات الاقتصادية، دار النهضة العربية، لبنان، 1969.
- 6- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية للطباعة والنشر، مصر، 1998.
- 7- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003 .
- 8- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، لبنان، 1993.
- 9- طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة، مصر، 1997.
- 10- عادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1999.
- 11- عبد الله أحمد الطيار، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الوطن، 1994.
- 12- فريد الصحن، المصرف والأعمال المصرفية، المصليب والتوزيع، 1989.
- 13- محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية المصرفية، الإسكندرية، 1977.
- 14- محمد ناشد، التجارة الداخلية، دار النشر، جامعة الإسكندرية، مصر، 1992.
- 15- محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، 1969.

- 16- محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972.
- 17- شاكور القرويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 18- نعمت الله نجيب إبراهيم، مقدمة في الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، 1990.
- 19- محمد محمود، القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية، طبع معهد الدراسات المصرفية، 2000.
- 20- صلاح عبد الله كمال، ندوة مجموعة البركة، لبنان، مجلة الاقتصاد والأعمال، ع 1987، ص 6، ص 46
- 21- القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري، ص 1-3.
- 22- عبلة مسلف، الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية، مذكرة لمتطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة الجزائر، 2006/2005، ص 135.
- 23- عيشوش عبدو، تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماجستير تخصص تسويق الخدمات المصرفية .
- 24- جبلي هدي، قياس جودة الخدمات المصرفية دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة مكملة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير تخصص تسويق، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر ص 63.

#### ب- الكتب باللغة الفرنسية

- 1-A. Léon, Garanties et financement des opération de commerce international, édition paris finance, 1997.
- 2- Annick Nuddrzu, Théorie et pratique du commerce international, France, 1990.
- 3- C. Nehme, Stratégies commerciales, Organisation ; paris, 1992.

- 4- Centre de la formation de la profession bancaire ( CFPB) Droit civil commercial et bancaire, France, 1979.
- 5- Etienne Morin, Commerce international, Edition vuibert, 1996.
- 6- Frediric lopez, Banque- marché de crédit, Edition pufrai 199, France, 1997.
- 7- Georges petit lutaillis, Le risque du crédit bancaire, Edition riber, France, 1950.
- 8- Jaque grilleent, Coure d'institution monétaire et financière, 1998.
- 9- Jean escatar, Manuel de droit commercial, France, 1998.
- 10- Moussa laron, Le crédit documentaire, Edition Alger.
- 11- M. Bouzidi, 05 Essai sur l'ouverture de l' économie algérienne, Enag édition, 1998.
- 12- S. Kessasna et A.. Ouamer, Opération de commerce extérieure, 1997.

## 2- القوانين والمراسيم

- 1- القانون رقم 62 / 441 المصادق عليه في 13 ديسمبر 1962 من قانون النقد والقرض.
- 2- القانون رقم 63 / 165 الصادر في 07 ماي 1963 من قانون النقد والقرض.
- 3-الأمر رقم 66 / 178 المؤرخ في 13 جوان 1966 من قانون النقد والقرض.
- 4-الأمر رقم 66 / 33 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966 من قانون النقد والقرض.
- 5- الأمر رقم 67 / 204 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967 من قانون النقد والقرض
- 6- المرسوم 82 / 106 المؤرخ في 13 مارس 1982 من قانون النقد والقرض.
- 7- بموجب المرسوم 85 / 85 الصادر بتاريخ 30 أبريل 1985 من قانون النقد والقرض.
- 8- الأمر رقم 69 / 244 المؤرخ في 10 أوت 1964 من قانون النقد والقرض.
- 9- الكتيب الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

### 3-الرسائل والمذكرات

- 1- محمد شريقي، الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية، الآثار، الاستراتيجية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، دفعة 2003-2004، ( غير منشورة).
- 2- أحمد مسراتي، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، دفعة 2002-2003.
- 3- العوفي هجيرة، إصلاح التجارة الخارجية وانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة ليسانس، المركز الجامعي بالمدينة، دفعة 2003-2004.
- 4- بوقارة فايزة، مدى مساهمة الجهاز المصرفي في تمويل المؤسسة الاقتصادية، مذكرة ليسانس تطبيقي، جامعة الجزائر، الدفعة 2002-2003.
- 5- بوزيان فاطمة، الجهاز المصرفي في التجارة الجزائرية، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، دفعة 1994-1995.
- 6- جلول عز الدين، العمليات المستندية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس تطبيقي، جامعة الجزائر، دفعة 2003-2004.
- 7- لكحل علال، دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، المركز الجامعي بالمدينة، دفعة 2004-2005.
- 8- رشيد محمد، النظام المصرفي في الجزائر، مذكرة ليسانس، المركز الجامعي بالمدينة، دفعة 1999-2000.

9- ملاحى فارس، دور الجهاز فى تمويل التجارة، مذكرة ليسانس، المركز الجامعى بالمدينة، دفعة

1997- 1998.

10- سعدون صفوان أنيس، الاعتماد المستندي ودوره فى تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، جامعة

البليدة، دفعة 2003- 2004.

11- زايدي آسيا، الاعتماد المستندي طريقة دفع فى التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس تطبيقي، جامعة

الجزائر، دفعة 2003- 2004.

#### 4- المجالات والجرائد

1- جريدة الأحرار، العدد 1610، الصادرة بتاريخ 16 جوان 2003.

2- جريدة الخبر، العدد 3397، الصادر بتاريخ بتاريخ 20 فيفري 2002.

3- صالح صالحى، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة دراسات اقتصادية، السداسي الأول، دار

الخلدونية، العدد 01، سنة 1994.

#### 5- المحاضرات.

1- الأستاذ بن عربية، محاضرات السياسات التجارية، جامعة الجزائر، 1997.

2- حمدي باشا، مطبوعات لمحاضرات فى تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر، سنة 2002.

3- عمش أبو بكر، مطبوعات لمحاضرات فى مقياس تقنيات القرض، جامعة الجزائر، سنة 2002.

#### 6- شبكة الانترنت

1- [http : www.anf.org.ae](http://www.anf.org.ae)

2- [http : www.arabtranslators.net](http://www.arabtranslators.net)

3- [http : www.islamicfi.com](http://www.islamicfi.com)



(253)8682022062758P0310484

1. İhracatçı Consignor Expéditeur <b>RIDER OTOMOTIV LASTIK İC VE DİŞ TİC.LTD.ŞTİ. YENİ HURDACILAR SAN.SİTESİ FEVZİ ÇAKMAK MAH. 10587 NOLU SOK. NO: 33 KARTAY/KONYA, TURKEY</b>	NO P 0310484	ORIGINAL ORIGINAL ORIGINAL
2. Alıcı Consignee Destinataire	<b>MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE</b>	
<b>APPLICANT:</b>	3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine <b>TURKEY</b>	
4. Taşıma ile ilgili Bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative) <b>BY VESSEL</b>	5. Gözlemler Remarks Remarques	
6. Sıra No; kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises <b>DESCRIPTION OF GOODS</b>  EQUIPMENTS AND SPARE PARTS AS PER PROFORMA INVOICE NO PLC160610 DATED 25 SEP 18 MENTION TO BE INDICATED ON DEFINITIVE INVOICE CONTRAT : CFR ALGIERS PORT  <b>L/C NO: LC305/0020/18IC</b> The Goods Are Of Turkish Origin	7. Miktar Quantity Quantité  <b>NET WEIGHT 59.190 KG</b>  <b>KGS 59.190 KG</b>  <b>GROSS WEIGHT 59.190 KG</b> <b>KGS</b>	
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3 <b>Konya Chamber of Commerce</b> <b>Chief of Export Trade</b> <b>Oguzhan Yildiz DOĞAN</b> <b>27 NOV 2018</b> <b>KONYA CHAMBER OF COMMERCE</b> <b>KONYA TİCARET ODASI</b> Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mühürü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente		



الرقم: 303/ك.ق.ت.ت/2019

عمادة الكلية

إلى السيد: .....  
.....  
.....

### طلب إجراء ترميم ميداني

دعما منكم للبحث العلمي، نرجو من سيادتكم تقديم التسهيلات اللازمة للطالب(ة):

1. .....  
.....

2. ....

3. ....

المسجل(ة): بالسنة .....  
و ذلك لاستكمال الجانب الميداني للبحث، المعنون بـ:

.....  
.....

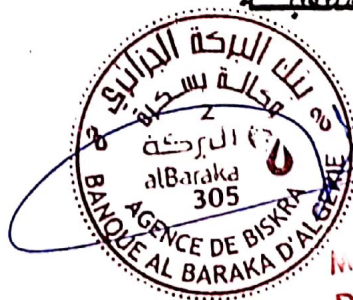
تحت إشراف الأستاذ(ة): .....  
.....

وفي الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام و التقدير

بسكرة في: 20/05/2019

ع/ عميد الكلية

تأشيرة المؤسسة المستقبلة



Mme ZEBDI Nadjette  
Directrice Adjointe

# الفصل الأول

مفاهيم حول التجارة  
الخارجية وعلاقتها  
بتحويل البنك



# الفصل الثاني

---

## التحصيل المستندي

# الفصل الثالث

---

التحويل عن طريق

الاعتماد المستندي

# الفصل الرابع

دراسة تطبيقية لحالة  
استيراد عن طريق  
الاعتماد المستندي

# المقدمة

# الخاتمة

# قائمة المراجع

الملاحق

مصطلحات التجارة

الخارجية



## المملخص

من خلال دراستنا هذه التي تتمحور حول دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية قمنا بالوصول الى مجموعة من النتائج أهمها الإلتماد المستندي تقنية بنكية، تصدر من البنك فاتح الإلتماد بناء على طلب من عميله المستورد لفائدة المصدر في بلد آخر، حيث يتعهد المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسله إليه من طرف المصدر عن طريق وساطة بنكية و هي وسيلة دفع تقوم بتسهيل و ضبط المبادلات التجارية من حيث تقليص الواردات وزيادة حجم الصادرات.

وعليه نقدم بعض الاقتراحات و التوصيات التي نرى أنها مهمة على أي متعامل اقتصادي سواء كان مستورد أو مصدر أن يختار نوع الإلتماد المستندي الذي يناسبه حتى يضمن اقل التكاليف و اقل المخاطر في ظل السرعة في التنفيذ، وكذا ضرورة فسح مهلة للبنوك التجارية للمشاركة في تسيير الصفقات الدولية و تحصيل المعاملات لتقنية الإلتماد المستندي لتسهيل التجارة الخارجية و نشر الثقافة المصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين.

**الكلمات المفتاحية:** الإلتماد المستندي، التجارة الخارجية، البنوك التجارية، المبادلات التجارية.

**Résumé**

Dans notre étude, qui porte sur le rôle du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur, nous avons atteint un certain nombre de résultats, dont le plus important est le crédit bancaire, émis par la banque à la demande de son importateur à l'exportateur d'un autre pays. Ce dernier lui est envoyé par la source via un intermédiaire bancaire et constitue un moyen de paiement permettant de faciliter et de contrôler les échanges en termes de réduction des importations et d'accroissement du volume des exportations.

Par conséquent, nous présentons quelques suggestions et recommandations que nous jugeons importantes pour tout opérateur économique, qu'il soit importateur ou exportateur, de choisir le type de crédit documentaire qui lui convient pour assurer les coûts les plus bas et réduire les risques compte tenu de la rapidité d'exécution. Et la collecte des transactions au système de crédit documentaire pour faciliter le commerce extérieur et la diffusion de la culture bancaire auprès des agents économiques.

**Mots-clés:** crédit documentaire, commerce extérieur, banques commerciales, échanges commerciaux.