الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر – بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
المرجع: ..... / ق.ع.إ / 2014

Université Mohamed KHIDHER-Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques
Réf : ..... / D.S.E / 2014

الموضـــوع

الإعتماد المستندي كتقنية دفع وضمان للتجارة الدولية

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)

– الوكالة 744 سكيكدة-

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص : مالية واقتصاد دولي

إعداد الطالب(ة):

■ عامر دوادي وائل

إشراف الأستاذ(ة):

■ د/ مرغاد لخضر

السنة الجامعية : 2013-2014

الإهداء

اهدي هذا البحث المتواضع إلى من قال فيهما أعز من قائل:

"وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا"

إلى والدي الكريمين:

أمي الغالية: التي تتمنا لي دائما المراتب العليا.

أبي العزيز: الذي يحثني دائما على طلب العلم، والذي ساعدني في كل مراحل إنجاز هذا البحث.

أطال الله في عمرهما وأمدهما بدوام الصحة والعافية إنشاء الله.

إلى سندي في الحياة إخوتي الأعزاء: عبد الرؤوف، محمد، عبد الرحيم، والصغير أكرم.

وإهداء الياسمين إلى قرة عيني شقيقتي الصغيرة والوحيدة: وصال أنام.

إلى كل أفراد عائلتي صغيرا وكبيرا.

إلى كل من تربطني بهم علاقة صداقة.

وائل.

كلمة شكر

الحمد والشكر أولا وقبل كل شيء لله عزوجل على فضل نعمته وجزيل عطائه.

ومن ثم أتقدم بجزيل الشكر للأستاذ الفاضل: "الدكتور مرغاد لخضر" والذي لم يدخر جهدا في سبيل مساعدتي على إنجاز وإتمام هذا البحث، وعلى كل التوجيهات القيمة التي لم يبخل علي بها.

إلى كل الموظفين والإطارات ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 744 سكيكدة على كل الدعم والمساندة التي تلقيتها منهم.

وخصوصا:

*** السيد: بوطاطة مهدي (مكلف بالدراسات، تجارة خارجية) وكالة سكيكدة.**

*** السيدة: قيرة سعاد (إدارة ومحاسبة) وكالة سكيكدة.**

*** السيدة: عبد العزيز وهيبة (مديرة بالنيابة) وكالة سكيكدة.**

وإلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد على إنجاز هذا البحث ولو بكلمة طيبة.

فجزاءهم الله عني خير الجزاء.

والحمد لله من قبل و من بعد.

ملخص:

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة لتسوية الالتزامات المالية الناشئة فيما بين أطرافها، تختلف عن تلك التقنيات المستعملة في عمليات التبادل التجاري المحلي، وذلك لأن عمليات التبادل التجاري الدولي تنتابها عدة مشاكل ومخاطر مما قد يؤثر على السير الحسن لهذا النوع من المبادلات التجارية.

نتج عن النمو المتسارع لوسائل الدفع الحديثة و التكنولوجيا المعلومات و الاتصال آثار كبيرة على المصارف و هذا من ناحية أشكال هذه المصارف و أدائها،لذا أصبح من الضروري على الدول العربية تطوير الأساليب المصرفية التقليدية والاستفادة من هذه الوسائل الالكترونية وذلك من خلال تعديل طرق استخدام الوسائل التقليدية.

ومن خلال هذا البحث سنحاول التطرق إلى مجموع تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الدولية، بما فيها أدوات وتقنيات الدفع وكذا تقنيات التمويل التي يمنحها النظام البنكي أو المؤسسات المالية المتخصصة بغية تسهيل وتنشيط حركة التبادل التجاري الدولي، وإبراز مختلف الضمانات التي يمكن أن تقدمها هذه التقنيات لأطراف المبادلات التجارية الدولية (المصدرين والمستوردين).

مع التركز بصورة أساسية على تقنية الإعتماد المستندي بوصفه أهم وأكثر هذه التقنيات استعمالا في نطاق المبادلات التجارية الدولية، كما أن الإعتماد المستندي تقنية تحكمها القواعد والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية، والتي تهدف إلى توحيد العمل بهذه التقنية على المستوى الدولي، إضافة إلى استعراض واقع تسيير تقنية الإعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية (BADR).

الكلمات المفتاحية:

المبادلات التجارية الدولية، أدوات الدفع، تقنيات الدفع، تقنية الإعتماد المستندي، القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.

Résumé :

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

A entraîné la croissance rapide des moyens de technologie de paiement moderne de l'information et de la communication des effets significatifs sur les banques et d'une forme de main de ces banques et leurs performances, il est donc devenu nécessaire pour les pays arabes de développer des méthodes de la banque traditionnelle et de profiter des moyens électroniques et par des moyens rectificatifs destinés à utiliser les moyens traditionnels.

Grâce à cette recherche, nous allons essayer d'aborder la totalité des techniques de règlements à utiliser dans le commerce international, y compris les instruments et techniques, ainsi que les techniques de paiement et de financement, ce qui donne les banques ou les institutions financières spécialisées dans le but de faciliter et de promouvoir le commerce international, et de mettre en évidence les diverses garanties qui peuvent être fournis par ces techniques des parties au commerce international (exportateurs et importateurs).

Axé principalement sur la technique de crédit documentaire comme le plus important et le plus largement utilisé des techniques dans le champ du commerce international, le crédit documentaire et technique régis par les règles et normes internationales pour les crédits documentaires délivré par la Chambre de commerce internationale, qui vise à unifier le travail de cet technique au niveau international en plus d'examiner la conduite de la réalité technique du crédit documentaire au niveau de la banque de l'agriculture et de développement (BADR).

Les monts clés :

Le commerce international, les instruments de paiement, les techniques de paiement, le crédit documentaire, les règles et normes internationales pour les crédits documentaires.

Abstract:

Require international trade of certain techniques for the settlement of financial obligations arising among its parties differs from those techniques used in domestic trade, because of international trade several problems and risks which may affect the traffic for this type of trade.

Resulted in the rapid growth of the means of payment and modern technology of information and communication significant effects on banks and on the one hand forms of these banks and their performance, so it became necessary on the Arab states develop methods of traditional banking and to take advantage of electronic means and by amending ways to use traditional means.

Through this research we will try to address the total short-term adjustment techniques used in international trade, including instruments and techniques, as well as payment financing techniques, which gives the bank or financial institution specialized in order to facilitate and promote international trade, and to highlight the various safeguards that can be provided by these techniques of the parties to international trade (exporters and importers).

Focusing mainly on technical documentary credit as the most important and most widely used techniques in the scope of international trade, and the documentary credit technique governed by the rules and norms of international standard for documentary credits issued by the International Chamber of Commerce, which aims to unify the technical work at the international level, in addition to review the conduct of technical reality documentary credit at the level foreign bank of BADR.

Key words:

International trade, payment instrument, Payment techniques, documentary credit, the rules and norms of international standard for documentary credits.

فهرس المحتويات:

العنوان	الصفحة
الإهداء	**I**
كلمة شكر	**II**
فهرس المحتويات	**III**
فهرس الأشكال والمخططات	**VI**
فهرس الجداول	**VII**
فهرس الملاحق	**VII**
ملخص البحث باللغة العربية	**VIII**
ملخص البحث باللغة الفرنسية	**IX**
ملخص البحث باللغة الإنجليزية	**X**
المقدمة العامة	**أ-ب-ج-د-هـ-و**
الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية ووسائل وتقنيات الدفع الدولية	**1**
تمهيـــد	**2**
المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية	**3**
المطلب 1: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية	**3**
المطلب 2: تطور وأسباب قيام التجارة الخارجية	**6**
المطلب 3: نظريات التجارة الخارجية	**8**
المبحث الثاني: مفهوم وسائل الدفع و مكوناتها التقليدية	**23**
المطلب 1: وسائل الدفع، تطورها التاريخي	**24**
المطلب 2: أنواع وسائل الدفع التقليدية	**26**
المطلب 3: العوامل المؤدية إلى تطور وسائل الدفع	**36**
المبحث الثالث: التحول إلى وسائل الدفع الالكترونية	**38**
المطلب 1: مفهوم وسائل الدفع الإلكترونية	**39**
المطلب 2: أنواع وسائل الدفع الإلكترونية	**41**
المبحث الرابع: تقنيات الدفع الدولية قصيرة الأجل، المتوسطة والطويلة	**52**
المطلب 1: تقنيات الدفع الدولية قصيرة الأجل	**52**
المطلب 2: تقنيات التمويل متوسط و طويلة الأجل	**55**

خلاصة الفصل	**62**
الفصل الثاني: الإعتماد المستندي كتقنية مثلى للدفع في التجارة الخارجية	**63**
تمهيد	**64**
المبحث الأول: ملامح عامة حول الإعتماد المستندي	**65**
المطلب 1: نشأة الإعتماد المستندي	**65**
المطلب 2: تعريف الإعتماد المستندي	**67**
المطلب 3: المبادئ التي يقوم عليها الإعتماد المستندي و الأطراف المتدخلة فيه	**70**
المبحث الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية ومزاياه و مخاطره	**76**
المطلب 1: أنواع الاعتمادات المستندية	**76**
المطلب 2: مزايا التعامل بالاعتماد المستندي	**83**
المطلب 3: عيوب و مخاطر التعامل بالاعتماد المستندي	**87**
المبحث الثالث: استخدام الإعتماد المستندي على مستوى البنوك التجارية	**89**
المطلب 1: المستندات المطلوبة في الإعتماد المستندي	**89**
المطلب 2: مراحل سير تقنية الإعتماد المستندي	**104**
خلاصة الفصل	**112**
الفصل الثالث: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية– وكالة سكيكدة 744 –	**113**
تمهيـــد	**114**
المبحث الأول: بطاقة قراءة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية	**115**
المطلب 1: نشأة و تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية	**115**
المطلب 2: تطور و مكانة بنك الفلاحة و التنمية الريفية	**116**
المطلب 3: أهداف و مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية	**119**
المطلب 4: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية	**121**
المبحث الثاني: ورقة فنية حول الوكالة محل الدراسة (وكالة سكيكدة 744)	**126**
المطلب 1: التعريف بالوكالة 744	**126**
المطلب 2: الهيكل التنظيمي للوكالة 744	**128**
المطلب 3: مهام و أهداف الوكالة 744	**129**
المبحث الثالث: سير تقنية الإعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة	**130**
المطلب 1: مراحل سير التقنية على مستوى الوكالة محل الدراسة	**130**
المطلب 2: دراسة ميدانية للاعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة	**132**

خلاصة الفصل	138
الخاتمة	139
قائمة المراجع	145
الملاحق	152

فهرس الأشكال والمخططات:

الرقم	العنوان	الصفحة
01	نموذج الفجوة التكنولوجية	19
02	سير عملية التحويل بواسطة شبكة سويفت	31
03	سير أو حركة السفتجة	33
04	سير عملية السند لأمر	35
05	أحد أشكال البطاقات الإلكترونية	43
06	أطراف البطاقة و العلاقة بينهم	45
07	عملية استخدام الشيك الإلكتروني و إجراءاتها	50
08	الشكل العام للشيك الإلكتروني	50
09	مراحل تقنية التحصيل المستندي	55
10	مراحل سير قرض المورد	57
11	سير عملية قرض المشتري	60
12	أنواع الاعتمادات المستندية	77
13	مرحلة فتح الاعتماد المستندي	105
14	مرحلة تنفيذ الإعتماد المستندي	107
15	تحقيق الإعتماد المستندي عن طريق الفوري	108
16	تحقيق الإعتماد المستندي عن طريق الدفع القبول	110
17	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR	125
18	الهيكل التنظيمي للوكالة 744 سكيكدة	128
19	مخطط سير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة 744	130

فهرس الجداول:

الرقم	العنوان	الصفحة
01	أوجه الاختلاف بين السفتجة و السند لأمر	35
02	ترتيب فروع البنك والوكالات الرئيسية التابعة له وفقا لحجم الموارد في 2003/06/30	122
03	الوكالات البنكية التابعة لولاية سكيكدة	127

فهرس الملاحق:

الرقم	العنوان	الصفحة
01	تعهد باستغلال البضاعة المستوردة.	153
02	طلب فتح ملف التوطين لعملية الاستيراد	154
03	الموافقة على توطين ملف اعتماد مستندي	155
04	طلب ملف مستندات اعتماد مستندي للاستيراد	156
05	الفاتورة التجارية	157
06	سند الشحن	158
07	شهادة المنشأ	159
08	شهادة التحاليل	160

المقدمة العامة

المقدمة العامة:

إن دول العالم اليوم مهما اختلفت نظمها السياسية ومهما تفاوتت وتباينت درجات تقدمها الاقتصادي، لا تستطيع أن تعيش بمعزل عن غيرها. فكل دولة يتحتم عليها ألا تعتمد اعتمادا كليًا على نفسها في توفير كل ما تحتاجه من سلع وخدمات، لاستحالة ذلك نظرا لتحكم عدة عوامل نذكر من بينها اختلاف الظروف الطبيعية، فبعض السلع لا يمكن إنتاجها إلا في بعض البلدان، فسويسرا مثلا لا تنتج الفحم مع أنها تستعمله، كما يصعب تصور إنتاج البرتقال في السويد أو البن في الجزائر، ولذلك فما عليها إلا أن تتصل بغيرها من الدول اتصالا تجاريا حرا عن طريق الصادرات والواردات.

ولذا جاء مفهوم التجارة الخارجية، فيكتسي الأهمية العظمى إذ تعتبر التجارة الخارجية الرائد الفعال في ترقية الاقتصاد الوطني والانتقال به من اقتصاد الكفاف إلى اقتصاد التطور، وخاصة في حاضرنا حيث لا يكاد العالم التخلص من التوتر الدولي، وتناقض بين مجموعة دول متقدمة تمضي بخطى سريعة وأخرى لا تزال تعاني من التخلف و التبعية.

ولقد عرفت العلاقات التجارية الدولية في وقتنا الحاضر، تطورا كبيرا، أدى إلى تدعيم العلاقات الاقتصادية بين مختلف دول العالم، ليصبح العالم في بداية القرن الواحد والعشرين عبارة عن سوق واحد، يتم فيه تبادل السلع والخدمات بكل حرية وبدون قيود، وهذا ما يعرف بالعولمة. هذا التطور فرضته جملة من العوامل من تطور تكنولوجي مذهل وتطور وسائل الإعلام والاتصال ووسائل النقل والمواصلات المتنوعة، مما ساعد على تكثيف الاتصالات والتعاملات بين الأعوان الاقتصاديين في أنحاء المعمورة. وصارت عمليات التصدير والاستيراد عمليات روتينية، بل حتمية وضرورية، من أجل ضمان النمو والتطور السليم لاقتصاديات الدول.

ومع التطور الزمني أصبح يتم يوميا إجراء ملايين المعاملات والصفقات والقروض باستخدام النقود، مما أدى إلى ظهور عدة مشاكل أهمها العمليات الحسابية المعقدة، حوادث السرقة والضياع، ثقل حمل النقود عند إجراء صفقات ضخمة .....الخ، ولحل مثل هذه المشاكل حصل اتفاق بين المجتمعات في أزمنة وأمكنة مختلفة، على اتخاذ شكل معين يتصف بالقبول العام وله قيمة معروفة تسمح بجلب النقود بطريقة غير مباشرة، و يطلق عليها عموما باسم وسائل الدفع، حيث استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك والمؤسسات المالية للتقليل من هذه المخاطر والمشاكل، وذلك عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية ووسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية.

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

الإشكالية:

وقد تم اختيار التساؤل الآتي كإشكالية:

ما هو دور الإعتماد المستندي في التجارة الخارجية؟

التساؤلات الفرعية:

ولتسهيل الإجابة على هذه الإشكالية ندرج تحتها مجموعة من الأسئلة الفرعية:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية ؟
- ماهي أهم الأدوات والتقنيات لوسائل الدفع المستعملة في تسوية المبادلات التجارية الدولية ؟
- ماهي المخاطر التي يتعرض لها المتعاملون الاقتصاديون؟ وماهي أنظمة وتقنيات تغطية هذه المخاطر؟ وماهية الضمانات الكافية للمتعاملين؟
- ماهي مراحل سير الإعتماد المستندي؟

الفرضيات:

انطلاقا من الإشكالية، ولكي نتمكن من حلها ومناقشتها نضع جملة من الفرضيات التالية:

- هناك عدة أدوات وتقنيات تستعمل في البنوك التجارية من أجل ضمان وبناء الثقة بين أطراف التبادل التجاري.
- الإعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية.
- يؤدي الإعتماد المستندي دورا هاما في خدمة التجارة الدولية وتسهيل علاقة المصدر بالمستورد.

أهداف الدراسة:

يرمي البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف من بينها:

- الإجابة عن الأسئلة الواردة في الإشكالية.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- أبراز مدى مساهمة الإعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية.

أهمية الدراسة:

تستمد أهمية البحث من أهمية الدور الذي تلعبه النقديات في الاقتصاد وضرورة مسايرة التطور التجاري الذي يعتبر دعامة التطور الاقتصادي فأصبح من المهم اختيار التقنيات والوسائل والأنظمة التي تحقق للبنوك عوائد وأرباح من جهة والتقليل من تكاليفها وأخطارها من جهة أخرى وبالمقابل تحقق رضا العملاء وراحتهم والأهم في ذلك أن تساهم في تطوير اقتصاد الدولة.

منهج الدراسة:

لتحقيق أهداف الدراسة وللإجابة عن الإشكالية، وإثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة، تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، حيث نجد المنهج الوصفي فيما يتعلق بأهم الدراسات النظرية بالتجارة الخارجية ووسائل الدفع وكذا الإعتماد المستندي، والمنهج التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع حيث قمنا بدراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وكالة سكيكدة 744.

وترتكز الدراسة عموما على الفترة الممتدة من 2014/03/22 إلى غاية 2014/05/21، حيث تطلبت هذه الدراسة جزء نظريا وجزء تطبيقيا، يتم التطرق في الجزء النظري إلى المفاهيم العامة حول التجارة الدولية وأدوات الدفع الدولية فيها ثم تقنية الإعتماد المستندي، أما في الجزء التطبيقي فسنقوم بدراسة ميدانية لمجتمع الدراسة والمتمثل في بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وكالة سكيكدة 744.

محددات الدراسة:

من الصعوبات والعراقيل التي وجهناها في هذه الدراسة هو قلة المراجع المتخصصة في هذا الميدان في مكتبتنا سواء في الجانب النظري وهذا في كل من الإعتماد المستندي و التجارة الدولية ووسائل وتقنيات الدفع الدولية، وإن كان هناك بعض المراجع باللغة العربية ولكنها غير تقنية هذا من جهة؛ ومن جهة أخرى فيما يخص الجانب التطبيقي فقد وجهتنا عدة صعوبات من بينها نقص الكتب في هذا الميدان وتطبيقاته، دون أن ننسى ضيق الوقت و صعوبة الترجمة و خاصة لبعض المستندات المتعامل بها في البنك، هذا كله بالإضافة إلى الممارسات والإجراءات الإدارية التي تعطل من فعالية البحث العلمي في الجزائر والذي يتعامل معه كأي عمل عادي.

وسائل جمع البيانات:

اعتمدنا من خلال دراستنا على مختلف الوسائل منها: كتب، مذكرات، ملتقيات ومحاضرات، انترنت...إلخ، لتغذية بحثنا من معلومات متنوعة وهادفة لتحليل إشكالية البحث هذا عموما في الجانب النظري، أما فيما بخص الجانب التطبيقي فاعتمدنا فيه على المقابلة الشخصية وذلك بطرح أسئلة مفتوحة وعامة للتعرف على البنك وأخذ نظرة عامة حوله، ثم طرح الأسئلة المتخصصة لموضوع الدراسة هذا بالإضافة إلى اعتمادنا على أسلوب الملاحظة لالتقاط وفهم بعض التلميحات والإشارات غير اللفظية من القابل معه.

الدراسات السابقة:

1- شاعة عبد القادر، الإعتماد المستندي أداة دفع و قرض، تبحث الدراسة عن الخلل الموجود في تقنية الإعتماد الإيجاري في تمويل المؤسسات وكذا معرفة مدى صلاحية الإصلاحات المعتمدة التي قامت بها الدولة الجزائرية في جهازها المصرفي وعملية التمويل قصد مواكبة التطورات الإقتصادية العالمية وخاصة دخول الجزائر في اقتصاد السوق، كما اعتمدت الدراسة دراسة ميدانية تمثلت في دراسة الواقع في الجزائر.

2- مختاري عبد الجبار، أثر تحرير الخدمات المالية على مصادر تمويل التجارة الخارجية، تناولت الدراسة وأبرزت أهمية القطاع البنكي في تمويل التجارة الخارجية خاصة بالدول النامية، كما درست مدى تأثير هذا القطاع من جراء التزام هذه الدول بتحرير تجارة الخدمات المالية رغم ضعف إمكاناتها في هذا المجال، كما احتوى البحث على دراسة حالة الصين الشعبية.

3- سلطاني خديجة، إحلال وسائل الدفع التقليدية بالوسائل الإلكترونية، يسعى البحث إلى توضيح الآثار الإيجابية والسلبية لوسائل الدفع الإلكترونية، كما حاول البحث معرفة الدور الكبير لأنظمة الدفع الإلكترونية وكذا التعرف على واقع مساهمة الوسائل الإلكترونية، كما تناول البحث دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوكالة بسكرة.

4- بن عيسى محمد أمين :التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية "دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري"، سنة 2003، والذي توصل من خلاله إلى :

- مختلف الطرق التي يتم التمويل بها التجارة الخارجية، ومختلف التقنيات البنكية في مختلف البنوك.

5 – حجاج رتيبة:تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة في البنك الجزائري الخارجي، 2006، والذي توصل من خلاله إلى:

- التجارة الخارجية من أهم المجالات الهامة في الانتعاش الاقتصادي.
- وجود عدة مخاطر التي قد تعرقل عملية إتمامها، ومن أجل التقليل من حدتها يتم اللجوء إلى التأمينات والضمانات.
- عدم مواكبة البنوك للتطورات التكنولوجية الجديدة.
- ضعف التمويل العمليات التصديرية، ما عدا المحروقات التي لها الحيز الكبير من الاهتمام.

ومقارنة بالدراسات السابقة والمذكورة سلفا، كانت الإضافات أو الاختلاف بيننا وبينهم المتعلق بدراستنا كالتالي:

1. تطرقنا إلى الإعتماد المستندي كأداة للدفع ولتمويل التجارة الخارجية.
2. كما كانت دراسة الحالة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وكالة سكيكدة 744.

هيكل الدراسة:

ولمعالجة هذا الموضوع قمنا بتجزئة هذه المذكرة إلى فصلين نظريين وفصل تطبيقي:

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية ووسائل وتقنيات الدفع الدولية

قسم هذا الفصل إلى أربعة مباحث حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى أساسيات حول التجارة الخارجية وذلك من خلال: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية، تطور وأسباب قيام التجارة الخارجية ونظريات التجارة الخارجية.

أما المبحث الثاني فتحدثنا فيه إلى مفهوم وسائل الدفع و مكوناتها التقليدية من تعريف وسائل الدفع، تطورها التاريخي، أنواع وسائل الدفع التقليدية والعوامل المؤدية إلى تطور وسائل الدفع.

ثم المبحث الثالث الذي كان حول التحول إلى وسائل الدفع الالكترونية من مفهوم وسائل الدفع الإلكترونية وأنواع وسائل الدفع الإلكترونية.

وآخر مبحث كان حول تقنيات الدفع الدولية قصيرة الأجل، المتوسطة وطويلة الأجل.

الفصل الثاني: الإعتماد المستندي كتقنية مثلى للدفع في التجارة الخارجية

قسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث حيث تطرق المبحث الأول إلى ملامح عامة حول الإعتماد المستندي من نشأة الإعتماد المستندي، تعريفه والمبادئ التي يقوم عليها والأطراف المتدخلة فيه.

أما البحث الثاني فتطرقنا فيه إلى أنواع الاعتمادات المستندية، مزايا التعامل بالاعتماد المستندي،عيوب و مخاطر التعامل بالاعتماد المستندي.

أما فيما يخص المبحث الثالث فقد تناول استخدام الإعتماد المستندي على مستوى البنوك التجارية من المستندات المطلوبة في الإعتماد المستندي إلى مراحل سير التقنية.

الفصل الثالث: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية– وكالة سكيكدة 744 –

قسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث حيث تطرق المبحث الأول إلى بطاقة قراءة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية تضمنت النشأة والتعريف، تطور ومكانة البنك، الأهداف والمهام والهيكل التنظيمي.

فالمبحث الثاني تضمن ورقة فنية حول الوكالة محل الدراسة (تعريفها، الهيكل التنظيمي، المهام والأهداف).

ثم المبحث الثالث تضمن سير تقنية الاعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة من مراحل سير التقنية على مستوى الوكالة إلى دراسة ميدانية للاعتماد المستندي بالوكالة.

الفصـل الأول

مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية ووسائل وتقنيات الدفع الدولية

تمهيـد:

تعتبر التجارة الدولية المسبب 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 رعياها 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، فعمليات التمويل والدفع في التجارة الخارجية تتطلب وسائل دفع أكثر ضمان وثقة بالنسبة للمصدر والمستورد.

وسوف نتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية

المبحث الثاني: مفهوم وسائل الدفع و مكوناتها التقليدية

المبحث الثالث: التحول إلى وسائل الدفع الالكترونية

المبحث الرابع: تقنيات الدفع الدولية قصيرة الأجل، المتوسطة والطويلة

المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية

المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.

المطلب الأول: مفهوم و أهمية التجارة الخارجية

التجارة الخارجية هي المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة، خاصة في عصر طغى عليه الاستهلاك بكل أنواعه، اشتدت فيه المنافسة على اقتحام الأسواق الخارجية.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى، وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر، بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى، وضرورة تصريف المنتجات التامة الصنع في الأسواق الخارجية، ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل و المواصلات، والذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة، يتم فيها تبادل المنتجات بعضها بالبعض الآخر، وتقل فيها حدة الاختلافات بين مستويات الأسعار.[1]

فالتجارة الخارجية فرع من فروع علم الاقتصاد، يختص بدراسة الصفقات الجارية عبر الحدود الوطنية، حيث أنها تتمثل في كل العلاقات الاقتصادية، في إطار التبادل الذي قد يتم بين بلدين أو أكثر فهي علاقة تقوم بين الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دول مختلفة، حيث تتعلق بحرية انتقال السلع والخدمات عبر الحدود السياسية لبلد ما إلى بلد آخر، بحيث يتم هذا الانتقال وفق مبادئ و أصول اقتصادية محددة، وركيزة هامة في الاقتصاد الوطني، يجلب العملة الصعبة.[2]

[1] السرستي محمد أحمد، **التجارة الخارجية**، (الدار الجامعية، مصر، 2009)، ص14.

[2] شاعة عبد القادر، **الإعتماد المستندي أداة دفع و قرض**، مذكرة لنيل شهادة ماجيستير في العلوم الإقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص7.

وانطلاقا مما سبق، نستطيع أن نعرف التجارة الخارجية بأنها: "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع والخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة".[1]

وتختلف التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية في أن الأولى تقوم بين أطراف دولية تفصل بينها حدود سياسية، وموانع جغرافية وأنظمة و قوانين وآليات، ليست قائمة بين أطراف التداول في السوق التجارية المحلية، ويمكن إجمال أهم العوامل التي تؤدي إلى وجود فروق واختلافات بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية في الآتي:

1. انقسام العالم إلى وحدات سياسية مستقلة وهي الدول.
2. انفصال الأسواق وبالتالي:
   - اختلاف العقائد والنظم الاقتصادية من دولة إلى أخرى.
   - اختلاف درجات النمو الاقتصادي بين دولة و أخرى.
   - اختلاف طبيعة الأسواق الدولية عن مثيلاتها الوطنية.
   - اختلاف وحدات التعامل النقدي بين الدول.
3. إمكانية تحرك عناصر الإنتاج داخل الدولة الواحدة مقابل القيود على تحركات عناصر الإنتاج عبر الحدود
4. اختلاف السياسات التجارية التي تتبعها الدول المختلفة.[2]

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

ليس من الصعب علينا أن نتصور ما للتجارة الدولية من أهمية في العصر الحديث فهي تمكننا من إشباع بعض الحاجات ما كان من الممكن إشباعها ولم يقم تبادل تجاري بين الدول مع بعضها البعض، ذلك أن دول العالم تختلف فيما بينها اختلافا كبيرا من حيث مزاياها الطبيعية و المكتسبة، فهذه الدولة تتمتع بجو حار يؤهلها لإنتاج نوع معين من المحاصيل الزراعية كالقمح أو الشعير أو الكتان، وتلك تتمتع بأرض صخورها ذات تكوين جيولوجي معين تؤهلها لإنتاج نوع معين من المعادن كالبترول أو الفحم أو الحديد.[3]

[1] السريتي محمد أحمد، مرجع سابق، ص8.

[2] السيد متولي عبد القادر، **الاقتصاد الدولي النظرية و السياسات**، (دار الفكر ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، 2010)، ص ص17-18.

[3] مطر موسى وآخرون، **التجارة الخارجية**، (الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان)، ص14.

حيث تنشأ أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول على السلع والخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى:

1- عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع و الخدمات التي تحتاجها محليا بسبب عدم توفر المواد الأولية أو عدم توافر الظروف الطبيعية و الجغرافية الملائمة لإنتاج هذه السلع محليا.

2- اختلاف تكاليف إنتاج هذه السلع بين دول العالم، حيث تستطيع دولة ما إنتاج سلعة معينة داخليا لكن بتكاليف مرتفعة نسبيا بالمقارنة بالدول الأخرى، لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محليا و استزادها من الخارج.

وبناءا على ما سبق، يكون من الأفضل أن تتخصص كل دولة في إنتاج السلع و الخدمات التي تنتجها بتكلفة أقل من غيرها من دول العالم، ثم تقوم بمبادلتها بالسلع الأخرى التي ترتفع فيها تكاليف إنتاجها، وما يؤكد على ذلك أنه لا يوجد في عالمنا المعاصر دولة واحدة مكتفية ذاتيا من كافة السلع و الخدمات.

و تختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي ومدى توافر عناصر الإنتاج لديها.

ومنه يمكننا أن نلاحظ مدى أهمية التجارة الخارجية بالنسبة لأي دولة في العالم، سواء كانت متقدمة أو متخلفة، رأسمالية أو اشتراكية، كبيرة أو صغيرة الحجم، لأن دول العالم أصبحت كلا مترابطا لا تستطيع دولة ما أن تعيش فيه منعزلة عن باقي دول العالم، لا تأثر فيهم ولا تتأثر بهم، فبعض الدول يحتاج إلى البعض الآخر، كما لا تستطيع دولة ما أن تطبق سياسة الاكتفاء الذاتي طالما أنها تسعى إلى تحقيق التقدم الاقتصادي، والذي يتحقق من الاعتماد المتبادل بين دول العالم عن طريق التجارة الخارجية.[1]

خلاصة القول أن توزيع الموارد الطبيعية على مناطق العالم المختلفة ليس مناسبا بمعنى أن هناك مناطق تمتلك كمية كبيرة من مورد طبيعي معين يتجاوز بكثرة حاجاتها إليه وبدون تجارة خارجية يصبح هذا المورد ضئيل النفع، أما في ضل التجارة الدولية يصبح دون شك ذا نفع كبير.[2]

[1] السريتي محمد أحمد، مرجع سابق، ص ص9-12.

[2] مطر موسى وآخرون، مرجع سابق، ص ص16-17.

المطلب الثاني: تطور وأسباب قيام التجارة الخارجية

الفرع الأول: تطور التجارة الخارجية

إن أساس التعامل الدولي قديمة قدم التجارة والمبادلات والعلاقات الإقتصادية الخارجية، وقد وجدت في التاريخ القديم، أي مع وجود فائض من الإنتاج يزيد عن احتياجات الفرد، ولا يقوم بتلبيته من خلال أنتاجه.

وقد تطورت هذه القواعد التجارية وازدهرت في عصور عدة منها قواعد التعامل التي سادت في الحضارات القديمة، ومن بينها حضارة وادي الرافدين، حيث احتوت شريعة حمورابي مثلا على العديد من القواعد التي تنظم المبادلات، ومقاييس الوزن، وما إلى ذلك سواء على مستوى التعامل الداخلي أو على مستوى التعامل الخارجي.

وازدهرت التجارة قبل الإسلام و استمرت بعده، وجاء التأكيد على التجارة وأهميتها في العديد من الآيات القرآنية الكريمة، وبالذات منها التجارة الخارجية، حيث يقول سبحانه وتعالى: (لإيلاف قريش إلا فهم رحلة الشتاء و الصيف فليعبدوا رب هذا البيت الذي أطعمهم من جوع و آمنهم من خوف)، وهذه السورة المكية تبين الرحلات التجارية الخارجية التي كانت تدور بين قريش واليمن شتاء، و بينها وبين الشام صيفا، ويسأل الله عزوجل تعالى قريشا أن يكونو شاكرين للنفع الذي كان يتحقق لهم من التجارة، والذي يطلق عليه الكسب من التجارة في الأدب الاقتصادي المعاصر، والأمان الذي كان يحيطهم به عند القيام بهذه الرحلات، وقيل أيضا في تفسير هذه الآيات بأن بلادهم كانت تفتقر في بعض السنين، فلا يستطيعون الاكتفاء منها فتصيبهم المجاعة، ولكن التجارة تجلب لهم الخير، وكانوا فيها آمنين لأنهم أهل حرم، وبالتعبير الجديد أن الاكتفاء الذاتي لم يكن ممكنا دائما، ولم يكن هناك بديل للتجارة الخارجية، فجلبت لهم هذه نفعا وأمانا.

وهكذا وضعت الأسس الأولى لقيام التجارة الخارجية وتفسيرها ودواعيها، وعلى هذا الأساس ازدهرت تجارة الدول الإسلامية ازدهارا مستمرا وصل إلى حدود لم تكن معروفة من قبل على مستوى العالم، وبالذات في الفترة المستمرة (الممتدة) من العصر العباسي إلى بداية عصر النهضة الأوربية في القرن الرابع عشر الميلادي، وكانت الرحلات التجارية تسير برا وبحرا على امتداد الدولة الإسلامية الكبرى شرقا وغربا، فتنتقل الخيرات من بلدان أرويا شمالا وغربا، وبين الهند والصين، وما بينهما في الممالك القديمة جنوبا وشرقا، و كذلك مع إفريقيا وخاصة البلدان الساحلية منها، حيث كانت الدولة الإسلامية حينذاك تقود مسيرة التقدم الحضاري في العالم، ولا

يذكر التاريخ أن نشاطا تجاريا قام داخل دولة كبرى على أسس عادلة ومتكافئة، كما كان عليه الحال في الدولة الإسلامية قديما.

إن ما سبق يدل على أن العلاقات الإقتصادية الدولية في عصر الدولة الإسلامية كانت تتم على أساس تحقيق المصالح المتبادلة، وبصورة متكافئة، دون ترجيح لمصلحة طرف على حساب طرف آخر، كما هو الحال عليه في الوقت الحاضر، وذلك من خلال القواعد والأسس التي تنظم هذه التجارة، والتي تضمن تحقيق عدالة الانتفاع منها.[1]

الفرع الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية فهناك محدودية في الموارد الاقتصادية حيث أن الموارد وجدت بطبيعتها بكميات محدودة إذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها. ويرجع ذلك إلى أن الحاجات البشرية بطبيعتها أيضا وجدت غير محدودة لاتسامها بالتكرار والتنوع والتعدد والترابط وهذه الطبيعة اللامحدودة للحاجات البشرية تجعل الموارد الاقتصادية عاجزة عن إنتاج ما يكفي من السلع والخدمات لإشباع جميع الحاجات الإنسانية. وندرة الموارد النسبية هذه تتطلب الاقتصاد في استخدامها بحيث تستغل استغلالا مثاليا لا هدر فيه وهذا يعني إنتاج أقصى ما يمكن إنتاجه من السلع والخدمات بأقل قدر ممكن من التكاليف وحيث أن مشكلة الندرة النسبية هذه تواجه كل الدول بدرجات متفاوتة فإن الاقتصاد في استخدام الموارد في كل دولة يتطلب تطبيق مبدأ التخصص في الإنتاج وذلك لأن التخصص الإنتاجي يؤدي إلى زيادة إتقان العمل ورفع الإنتاجية وتخفيض التكاليف وبالتالي إنتاج كميات أكبر من الموارد المحدودة، غير أن التخصص الدولي في الإنتاج في ظل الحاجات البشرية المتعددة والمتنوعة، لا يكون ممكنا إلا في ظل التجارة الخارجية بين الدول من أجل مبادلة الفوائض الإنتاجية الناجمة عن تطبيق مبدأ التخصص في كل دولة، وبالتالي إشباع أقصى ما يمكن من حاجات الأفراد في هذه الدول، فالتخصص والتجارة الخارجية وجهان لقطعه العملة الواحدة ولا يمكن تطبيق مبدأ التخصص دون وجود إمكانية للتجارة من ناحية أخرى فإن التجارة الحرة الطوعية سوف تؤدي بالضرورة إلى زيادة درجة التخصص الإنتاجي في الدول المتاجرة مع بعضها البعض وفي غياب التجارة الحرة فإن الكميات المنتجة من

[1] خلف فليح حسين، **العلاقات الإقتصادية الدولية**، (مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2001)، ص ص 45-46.

السلع والخدمات في كل دولة ستكون محدودة بالموارد الاقتصادية والمستوى التكنولوجي السائد فيها خلال فترة زمنية معينة.[1]

ويمكن إجمال أسباب قيام التجارة الدولية إلى العوامل التالية:[2]

1- لا تستطيع أي دولة أن تعتمد على نفسها كليا –تحقيق الاكتفاء الذاتي- نظرا لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.
2- التخصص الدولي: بينا سابقا أن الدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم ولذلك يجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الإقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وبكفاءة عالية.
3- اختلاف تكاليف الإنتاج: يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها و بالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير Economies of scale. و هذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.
4- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز و القهوة فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية و تستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.
5- اختلاف الميول و الأذواق: فالمواطن الأردني يفضل المنتجات الأجنبية حتى لو توفر البديل الأردني منها و تزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية

كان لموضوع تحديد أسباب قيام التجارة الدولية أثار التجارة الدولية آثار على تفكير كثير من المفكرين الاقتصاديين، فكان عمل كل واحد منهم تكملة لعمل الآخر للوصول في الأخير إلى الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري، وتحديد أساليب سياسية لترقية التجارة الخارجية، وبهذا ظهرت نظريات التجارة الدولية المختلفة،

[1] زينب عوض الله، وآخرون، **أساسيات الاقتصاد النقدي و المصرفي**، (منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003)، ص ص17-18.

[2] مطر موسى و آخرون، مرجع سابق، ص ص17-18.

حيث كان هدفها الأساسي تفسير التجارة الدولية التي تتم بين مختلف دول العالم، فقد مرت التجارة الدولية بمراحل تاريخية متعددة حتى وصلت لما هي عليه في الوقت الراهن فيما يخص التبادل التجاري والعلاقات الإقتصادية الدولية، التي يمكن دمجها في ثلاث مجموعات وهي النظريات الكلاسيكية، النظريات النيوكلاسيكية والنظريات الحديثة.[1]

الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية

لقد حاولت النظرية الكلاسيكية في إطار تحليلها لموضوع التجارة الخارجية أن تبين أن التبادل الدولي مفيد لجميع الدول المشاركة فيه، كما حاولت أن تبين كيف، ولماذا يتم هذا التبادل الدولي ؟ وما هي أسبابه ؟ حيث يتكفل عن الإجابة عن تلك التساؤلات كل من آدم سميث، ودافيد ريكاردو.

1- نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث:

إن أول كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو العالم الاقتصادي الشهير آدم سميث (Adam Smith) في كتابه الشهير ثروة الأمم الذي صدر عام 1776 في نيويورك حيث استخدم سميث مفهوم الفرق المطلق في تكاليف الإنتاجية بين الدول أو ما أصبح يعرف بالميزة المطلقة (Aboulute Advantage).[2]

وفي معرض دفاعه عن حرية التجارة بين الدول المختلفة يقول

"إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتناها نحن فلنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا".[3]

لقد برهن آدم سميث في كتابه ثورة الأمم أن التجارة تجعل البلد يستفيد من مزايا تقسيم العمل بين أفراد المجتمع الواحد، الذي بدوره يؤدي إلى التخصص وبالتالي زيادة الإنتاجية والناتج الوطني للدولة، فزيادة الإنتاجية والناتج الوطني للدولة يتوقف على سعة السوق في جانب، وعلى مقدار رأس المال المستخدم في جانب آخر.

[1] السريتي محمد أحمد، مرجع سابق، ص 2.

[2] الحسن ولد سيدي، **دور التجارة الخارجية في تحقيق التنمية الإقتصادية في البلدان النامية –دراسة حالة موريتانيا–**، مذكرة ماجيستر، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012، ص13.

[3] جودة عبد الخالق، **الاقتصاد الدولي**، (دار النهضة العربية، الطبعة الرابعة، القاهرة، 1992)، ص 18.

إذن فزيادة رأس المال المستخدم في النشاط الاقتصادي يعد شرطا ضروريا لتقسيم العمل ومن ثم التخصص بين الأفراد في البلد الواحد.

كما أكد سميث على أن نفس المبدأ يؤدي إلى نفس النتيجة إذ طبقت أطراف التبادل الدولي.

فحرية التجارة تؤدي إلى تقسيم العمل الدولي الذي من شأنه أن يتيح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية مثل المناخ، الموارد الطبيعية، اليد العاملة، التجهيزات الرأسمالية، الاقتراب من الأسواق، من أن تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض الإنتاج لديها من هذه السلع بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع في إنتاجها بنفس الميزات المطلقة، وبالتالي فإن (السوق) التجارة الخارجية هي امتداد (للسوق) التجارة الداخلية.[1]

وخلاصة القول عند **آدم سميث:**" إن تقسيم العمل الدولي سيجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها الظروف الطبيعية من أن تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل ما يفيض عن حاجاتها من هذه السلع بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من السلع التي تتمتع في إنتاجها بنفس الميزة المطلقة".[2]

إلا أن **آدم سميث** لم يقدر وضع الدول التي لا تمتلك ميزة مطلقة، و الذي فسرته نظرية النفقات النسبية.

2- نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو:

فإلى جانب الانتقادات التي وجهت إلى نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث وبعد أن صارت هذه النظرية لا تستطيع إيجاد تفسير لواقع بعض الحالات تبادل الدولي مثل:

- حالة تمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق، بالرغم من ذلك لا تتخصص في إنتاجها ومن تم في تصديرها.

-حالة قيام التجارة بين بلدين، بالرغم من أن أحدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع البلد الثاني بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين.

[1] عبد الرشيد بن ديب، **تنظيم و تطور التجارة الخارجية-حالة الجزائر-**، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع التسيير، جامعة الجزائر، 2003، ص9.

[2] بروك داودي، **تأثير التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني -دراسة قياسية على الجزائر الفترة 1967-2006-**، مذكرة ماجيستر، تخصص إقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص15.

ففي هذه الحالة هل أن البلد الثاني سيقوم بالتخصص في إنتاج السلعتين وتصدير الفائض إلى البلد الآخر، حيث يبقى البلد الأول دون تخصص وبالتالي دون اشتراكه في عملية التبادل الدولي؟

إن الإجابة عن هذه التساؤلات قد تصدى لها د. ريكاردو من خلال مساهمته في التحليل الاقتصادي الذي يعتمد على أن الأساس في ظاهرة التخصص الدولي هو التفوق النسبي في نفقات الإنتاج، وليس التفوق المطلق كما يرى آدم سميث.

وقد تم ذلك من خلال عرض نظريته المعروفة " نظرية التكاليف النسبية " التي تعتبر بمثابة العمود الفقري للنظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، وهي لا زالت في العديد من جوانبها صحيحة، وقادرة على تفسير جوانب هامة من ظواهر التبادل الدولي في الوقت الراهن.[1]

وتعتبر هذه النظرية بمثابة العمود الفقري للنظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية، والتي يقصد بها النسبة بين نفقات الإنتاج لنفس السلعة في بلدين مختلفين، أو النسبة بين نفقات الإنتاج لسلعتين مختلفتين في بلد واحد، وتقوم هذه النظرية على مجموعة من الفرضيات منه:[2]

- تتمتع عناصر الإنتاج بحرية الانتقال بين فروع الإنتاج المختلفة داخل البلد الواحد سعيا وراء الربح في ظل المنافسة الكاملة في سوق عناصر الإنتاج .
- عدم تمتع عناصر الإنتاج بحرية الانتقال بين البلدان المختلفة لأسباب مختلفة منها اجتماعية، ثقافية، إدارية والبعض الآخر له طابع سياسي، وهي عوامل تشكل حواجز مختلفة للانتقال الحر لعناصر الإنتاج القابلة للانتقال، نظرا لوجود وحدات سياسية متمايزة تعرف بالدول .
- توفر شروط المنافسة الكاملة بين الدول المختلفة، وبين الوحدات الإقتصادية بداخلها لتحقيق أقصى ربح ممكن .
- التجارة بين الدول هي انعكاس للتجارة بين الأفراد والمؤسسات التي يمارسونها داخل الدولة الواحدة من خلال عمليات الشراء، الإقراض والاقتراض، الدفع والتحصيل، فكما يسعى الأفراد والمؤسسات بمناسبة ممارستهم لعمليات التجارة الداخلية لتحقيق اكبر ربح ممكن فإن هذا ينطبق على التجارة الخارجية قصد تحقيق اكبر عائد ممكن .

[1] سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم**، (الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993)، ص 83.

[2] عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص13.

إلى جانب هذه الفروض، هناك فروض أخرى مساعدة جاءت من أجل إيضاح هذه النظرية وهي:

- فرض قيام التجارة الخارجية بين دولتين فقط .
- فرض قيام التجارة الخارجية بين دولتين في سلعتين فقط .

لقد ساهمت نظرية التكاليف النسبية في دفع النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية إلى الأمام، بعد أن عجزت نظرية التكاليف المطلقة في إيجاد تفسير لواقع بعض حالات التبادل الدولي كحالة تمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق ومع ذلك لا تتخصص في إنتاجها وتصديرها، وكذلك حالة قيام التجارة بين بلدين، بالرغم من أن أحدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع الثاني بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين.

ففي هذه الحالات يرى ريكاردو أن التبادل الدولي يمكن أن يتم ويكون مفيدا للبلدين المتبادلين ولكن ليس على أساس التفوق المطلق بل على أساس التفوق النسبي، وذلك عندما يكون معدل التبادل الدولي محصورا بين معدلي التبادل الداخلي في البلدين، وهكذا تكون نظرية التكاليف النسبية قد أجابت عن بعض أوجه القصور التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث، ولذلك فهي تعتبر امتدادا لنظرية التكاليف المطلقة، وهي بذلك تعتبر بمثابة العمود الفقري للنظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، وهي لا زالت في العديد من جوانبها صحيحة، وقادرة على تفسير جوانب هامة من ظواهر التبادل الدولي في الوقت الراهن.

بالرغم من ذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لريكاردو قد تعرضت لبعض الانتقادات تمثلت في عجزها في بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي، وما يترتب عليه من تحديد المكاسب لكل طرف من طرفي التبادل الدولي.[1]

3- نظرية التبادل الدولي (القيم الدولية) لجون ستيوارت ميل

قامت نظرية القيم الدولية لسد الثغرة في نظرية **ريكاردو** التي عجزت في تحليل الكيفية التي تحدد بها معدلات التبادل الدولي، وما يرتبط بها من طرق تحديد المكاسب الناشئة عن عمليات التبادل الدولي، حيث يبحث **جون ستيوارت ميل** في نظريته عن تحديد القيمة الدولية للسلع المختلفة، أي تحديد معدل التبادل الفعلي

[1] عبد الرشيد بن ديب، **تنظيم و تطور التجارة الخارجية-حالة الجزائر-**، مرجع سابق، ص20.

و ليس المحتمل، الذي سيتم عنده التجارة بين الدولتين، وحتى يوضح ذلك اعتمد على إبراز فكرة الميزة النسبية بدلا من النفقة النسبية.[1]

فريكاردو ليعطي تصوره للنفقة النسبية يجعل كمية الإنتاج ثابتة لإظهار الفروق في النفقة، أما **جون ستيوارت ميل** فهو يفرق بين حالة التبادل الداخلي، الذي يتحدد فيها معدل التبادل الداخلي على أساس نفقة الإنتاج النسبية، وحالة التبادل الدولي التي لا تنطبق عليها حالة اختلاف النفقة النسبية.

و بصدد تحليل حالة التبادل الدولي يقوم **جون ستيوارت ميل** بتثبيت النفقة –و هي كمية العمل الداخلة في الإنتاج طبقا لنظرية الإنتاج عمل– ليظهر بذلك الفروق في الإنتاج أو في الإنتاجية.

وبذلك تعتمد نظرية القيم الدولية لـ: **جون ستيوارت ميل** على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل كأساس لتفسير التجارة الدولية.

والسؤال المطروح: ماهي العوامل المحددة لنسب التبادل الفعلية؟

والجواب طبقا لهذه النظرية أنها تحدد طبقا لمرونة الطلب "Elasticité du demande" في كل دولة على منتجات الدول الأخرى، أو بتعبير آخر على الطلب المتبادل "La demande réciproque".[2]

الفرع الثاني: النظريات النيوكلاسيكية

أوضحت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية أن التبادل الدولي يقوم عندما تختلف النفقات النسبية للإنتاج في البلاد المختلفة سواء تمثلت في نفقات العمل وحدة أو عناصر الإنتاج مجتمعة، لكن هذه النظرية لا توضح أسباب اختلاف النفقات النسبية بين هذه البلاد. أي أن النظرية التقليدية تحدد لنا متى تقوم التجارة الدولية ولكنها لا تفسر لنا لماذا تقوم التجارة الدولية، فهي إذا تصنف حالة مشاهدة و لا تفسرها.

لقد قامت النظرية السويدية بتقديم هذا التفسير بواسطة الكاتبين الشهيرين ل"هكشر"و"بريل أولين".[3]

[1] سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم**، مرجع سابق، ص106.

[2] بروك داودي، مرجع سابق، ص17.

[3] الحسن ولد سيدي، مرجع سابق، ص19.

1- النظرية النسبية لعوامل الإنتاج (نظرية هكشر - أولين):

يعود الفضل في إبراز الأساس النظري لهذا النموذج في التجارة الدولية إلى الاقتصادي السويدي "هكشر" وتلميذه "أولين"[1]، تقوم نظرية نسب عوامل الإنتاج لهكشر - أولين على مجموعة من الفروض الأساسية، التي تعتبر شرطا ضروريا لصحة النتائج التي يمكن أن تتوصل إليها من خلال اعتبار عامل الوفرة أو الندرة النسبية (وليس المطلقة) في كميات عناصر الإنتاج كمصدر طبيعي لاختلاف التكاليف النسبية، ومن ثم اختلاف الأسعار التي تعتبر سببا لقيام التجارة الخارجية بين الدول، هذا فضلا عن وجود مجموعة من الفروض الإيضاحية التي تستعمل لغرض تسهيل عملية التحليل، دون أن يترتب على إسقاطها إخلال بالنتائج الرئيسية للنظرية، وتتمثل الفروض الأساسية فيما يلي:[2]

الفرض الأول: وحدانية دوال الإنتاج:[3] بالنسبة لإنتاج السلعة الواحدة في الدولة الواحدة، وقد تكون كذلك في الدول المختلفة، مع تباينها بالنسبة للسلع المختلفة، وهذا يعني أن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة هي واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد، وقد تكون كذلك بين الدول المختلفة وقد لا تكون.

الفرض الثاني: اعتبار أن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج، إذ أن سلع يتضمن إنتاجها نسبة أكبر من عنصر العمل مقارنة بالعناصر الأخرى، وثانية تتضمن نسبة أكبر من رأس المال، وثالثة تحتاج إلى عنصر الأرض بنسبة أكبر من العناصر الأخرى، وهكذا.

الفرض الثالث: اعتبر عدم وجود نفقات النقل بين الدول المختلفة، أو أي عوائق أخرى سواء كانت طبيعية أو صناعية أمام التبادل الدولي، مما يفترض تطابق نسب أسعار السلع العالمية مع نسب أسعار السلع الوطنية.

الفرض الرابع: افتراض عدم قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال دوليا، وهو نفس الفرض الذي جاء به ريكاردو، ويترتب على الأخذ بهذا الفرض نتيجتان هامتان:

الأولى: أن نموذج هكشر . أولين يركز اهتمامه على البحث في أسباب قيام التجارة الدولية في نوع واحد من السلع وهي السلع الاستهلاكية تامة الصنع، دون غيرها من السلع الوسيطة أو الاستثمارية.

---

[1] جمال جويدان جمل، **التجارة الدولية**، (مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2006)، ص30.

[2] عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص ص33-35.

[3] يقصد بدالة الإنتاج العلاقة الفنية التي تقوم بين حجم الإنتاج من سلعة معينة وحجم الكميات من عناصر الإنتاج المختلفة المستخدمة في إنتاجها، بما فيها المدخلات الوسيطة.

الثانية: عدم القدرة على تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات وآثارها المباشرة على التجارة الخارجي.

الفرض الخامس: تماثل أذواق المستهلكين في البلد الواحد، وقد تكون كذلك في بقية دول العالم . أي تماثل دوال أذواق المستهلكين دوليا . بحيث أن التجارة الخارجية لا تؤدي إلى تغيير في هذه الأذواق، وهذا الفرض ليس المقصود به غض الطرف عند الاقتباس المتزايد فيما يتعلق بأنماط الاستهلاك الأجنبية، خاصة اقتباس أنماط الاستهلاك الغربية من قبل الدول السائرة في طريق النمو بل المقصود منه العمل على تسهيل التحليل.

غير أنه يمكن القول أنه إذا أمكن التغاضي عند هذا الغرض في الماضي فإن الوضع يختلف الآن، نظرا لسيادة السوق الحرة عالميا التي يترتب عليها حرية التجارة الخارجية، فضلا عن التطور المذهل في وسائل الاتصال ونقل المعلومات.

الفرض السادس: ثبات توزيع الدخل في الدول المختلفة، والمقصود بتوزيع الدخل هناك توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج التي يشارك المساهمون بها في العملية الإنتاجية كل حسب وظيفته، والتي قد يترتب عليها تحقيق ربح أم خسارة، وهذا ما يعرف بالتوزيع الوظيفي للدخل.

وهناك توزيع الدخل على أفراد المجتمع من مختلف المصادر كمكافأة لتقديم، العمل، الملكية، رأس المال، ويعرف بالتوزيع الشخصي للدخل.

وعليه فإن قيام التجارة الدولية يؤدي إلى التغير في دخول عناصر الإنتاج، وبالتالي تغير في التوزيع الوظيفي للدخل، في حين لا يؤدي إلى تغير في التوزيع الشخصي للدخل.

والمقصود بثبات توزيع الدخل في هذا الفرض هو ثبات التوزيع الشخصي للدخل وليس الوظيفي.

الفرض السابع: سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع النهائية وأسواق خدمات عناصر الإنتاج حيث يستبعد هذا الفرض:

- ظاهرة الاحتكار أو المنافسة الاحتكارية التي تتميز بها أسواق عناصر الإنتاج وأسواق سلع الاستهلاك.

- ظاهرة تنوع المنتجات التي تنشأ من خلال توفر صفة، وجودة معينة في سلعة معينة أو ماركة أو اسم تجاري معين، وغيرها من الصفات التي تستقر لدى المشتري وتجعله يقتنع بأن هذه السلعة مفضلة لديه عن غيرها من السلع من نفس الفئة.

إذن فبالإضافة إلى هذه الفروض الأساسية لنظرية نسب عوامل الإنتاج، يوجد عدد من الفروض الإيضاحية التي تتمثل:

- في وجود دولتان فقط.
- تتعاملان في سلعتين فقط.

يمكن القول أنه، انطلاقا من الفرضيات الأساسية المشار إليها سابقا التي يعتمد عليها بناء نظرية هكشر . أولين، أن البلاد المختلفة تتفاوت من حيث ما لديها من عناصر الإنتاج لا بصورة مطلقة ولكن بصورة نسبية، وأن السلع تتفاوت من حيث استخدامها لعناصر الإنتاج، وأن التجارة الدولية تقوم على أساس الميزة النسبية لتوافر عناصر الإنتاج في البلاد المختلفة، وأن حركة السلع إنما تقوم مقام حركة عناصر الإنتاج، فعوض أن يقوم البلد بتصدير عناصر الإنتاج التي تتميز بوفرة نسبية لديه، فإنه يقوم باستخدام هذه العناصر في إنتاج السلع الكثيفة في استخدامها ويصدر هذه السلع بدلا من العناصر.

و بالرغم من قدرة هذه النظرية على تفسير سبب قيام التجارة الدولية إلى أنه وجهه لها انتقادات وهي:[1]

- تركز اهتمام النظرية على الندرة أو الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج أي على الجانب الكمي وأهملت الجانب النوعي لهذه العناصر.
- تفترض النظرية تجانس عوامل الإنتاج في جميع البلدان غير أن هذا الافتراض غير واقعي لأن هذه العوامل غير متجانسة ومتنوعة تختلف باختلاف البلدان، كما انه لا يمكن أن تتساوى نسب مزج هذه العناصر عند إنتاج منتج معين في بلدان مختلفة نظرا للتفاوت التقني و الفني الموجود بينهما.
- إهمال النظرية لإمكانية انتقال عناصر الإنتاج على المستوى الدولي فقد اشتركت النظرية مع نظرية النفقات النسبية في إهمال أمكانية تحرك عناصر الإنتاج على المستوى الدولي.

[1] الحسن ولد سيدي، مرجع سابق، ص22.

- إمكانية اختلاف أساليب الإنتاج للسلعة الواحدة، نجد أن نظرية "هكشر – أولين" افترضت تماثل دالة إنتاج السلعة الواحدة، لكن الواقع أثبت عكس ذلك حيث أن دالة إنتاج السلعة الواحدة تختلف من وله إلى أخرى و ليست مماثلة، وهذا ما يسمى بلغز ليونيتيف.

2- اختبار نظرية هكشر- أولين (لغز ليونيتيف):

استخدم **ليونيتيف** جدول المدخلات و المخرجات للولايات المتحدة لعام 1947، و يغطي هذا الجدول معلومات عن كميتي رأس المال والعمل لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات و بدائل الواردات الأمريكية، وربما أن الولايات المتحدة تتمتع بوفرة في عنصر رأس المال فإنه من المتوقع وفقا لنظرية **هكشر- أولين** أن تقوم بإنتاج و تصدير سلع كثيفة رأس المال، و تستورد سلعا كثيفة عنصر العمل.

لكن نتائج دراسة **ليونيتيف** جاءت مناقضة لما توقعته النظرية حيث وجد أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون أساسا من سلع كثيفة عنصر العمل، لذلك عرفت هذه النتيجة بلغز **ليونيتيف**.

و يرى بعض الاقتصاديين أن مصدر النتائج الخاطئة التي توصل إليها **ليونيتيف** هو اعتماده على بيانات بدائل الواردات الأمريكية بدل الاعتماد على بيانات فعلية، وكذلك إهماله لعنصر رأس المال البشري، والذي يجب أن تتم إضافته إلى رأس المال المادي.[1]

الفرع الثالث: النظريات الحديثة

لقد أدت الانتقادات الموجهة للنظريات السابقة الذكر، والتطورات التي شهدها العصر إلى بروز نظريات حديثة لتفسير التجارة الدولية، ونظرا إلى أن العصر الحالي هو عصر التكنولوجيا فإنه أقتصر في الدراسة على نظريتين قوامهما التكنولوجيا الحديثة المتفاوتة والمتباينة بين الدول المختلفة وهما : نظرية الفجوى التكنولوجية ونظرة دورة حياة المنتج.

1- نظرية الفجوى التكنولوجية:[2]

يعتمد نموذج الفجوة التكنولوجية، في تفسيره لهيكل (نمط) التجارة الخارجية بين الدول، على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة، أو منتجات ذات جودة أفضل،

[1] محمد سعيد عابد، **التجارة الدولية**، (مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية 1999)، ص160.

[2] عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص ص53-56.

أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل، الأمر الذي يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول.

من ذلك فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية، من شأنها تحقق اختلافات مناظرة لها في المزايا النسبية المكتسبة، وتؤدي إلى قيام التجارة الخارجية من خلال:

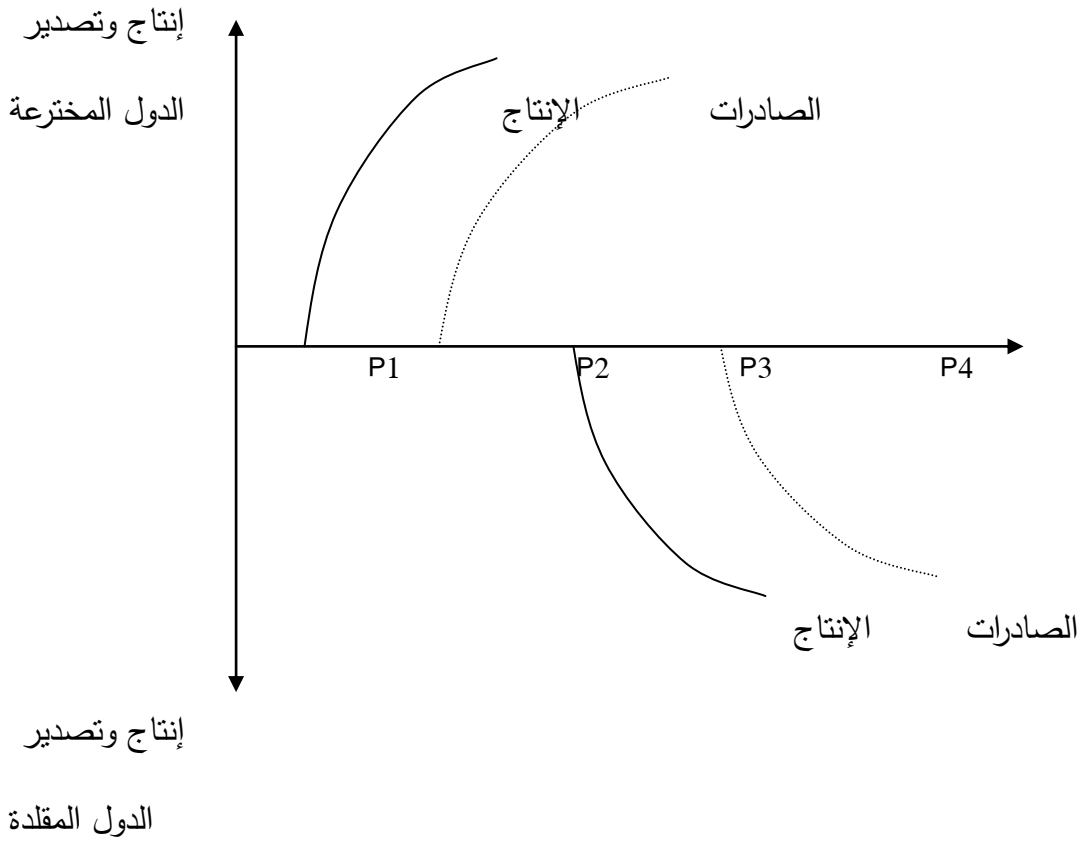
أ – زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول أطراف التبادل الدولي، الأمر الذي يترتب عليه اكتساب هذه الدولة لميزة نسبية دون غيرها من الدول، هذه الاختلافات الدولية في المزايا النسبية بين الدول، تمكن الدولة ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى غيرها من الدول التي لم تشهد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة لها.

ب – دخول إحدى الدول بمنتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية، في الوقت الذي لا تستطيع الدول الأخرى (على الأقل في البداية) إنتاجها داخليا، أو تقليديا، لكونها لا تملك التكنولوجيا اللازمة لإنتاجها، أو أنها لا تستطيع الحصول عليها من الدول موطن الاختراع.

فمنطوق نموذج الفجوة التكنولوجية يتضمن أن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلعة ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وذلك عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي، وتصبح دوال الإنتاج للسلعة محل الدراسة متشابهة بين الدول، وعندها تفقد العوامل التكنولوجية بسبب ذلك التطور دورها الهام لعامل مفسر لهيكل (نمط) التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات.

وقد أطلق الاقتصادي" بوسن MV.Posner" اسم " تجارة الفجوة التكنولوجية " على النموذج الذي أسسه، وهو نموذج الفجوة التكنولوجية على أنه يمكن تحديد الفجوة التكنولوجية بيانيا باستخدام الرسم البياني التالي:

شكل رقم 01: نموذج الفجوة التكنولوجية



والرسم البياني رقم 01 يوضح كيفية الإنتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية، والذي من خلاله يمكن تحديد " فجوة الطلب " من جهة، و " فجوة التقليد " من جهة أخرى، وذلك كما يلي:

- فجوة الطلب: وهي عبارة عن تلك الفترة الزمنية التي تقع بين بداية ظهور إنتاج سلعة دورة المنتوج في الدولة صاحبة الاختراع عند P1، وبداية استهلاك تلك السلعة في الخارج عند P2 .
- أما فجوة التقليد: فتتمثل في تلك الفترة الزمنية التي تفصل بين بداية الإنتاج في الدولة صاحبة الاختراع P1، وبداية إنتاج نفس السعلة في الخارج عند P3.

وانطلاقا من تحديد فجوتي الطلب والتقليد، يعرف " بوسنر MV.Posner " تجارة الفجوة التكنولوجية رياضيا على أنها: دالة في الزمن محصورة بين فجوة الطلب (P1 . P2) وفجوة التقليد (P1 . P3)، وتعرف على أنها تلك التجارة التي تحدث خلال الفترة الزمنية التي تبدأ بقيام الدولة المخترعة بتصدير المنتوج أو السلعة الجديدة، وبداية الإنتاج لهذه السلعة في الدول المقلدة.

لكن مع ظهور الإنتاج في الدولة المقلدة للسلعة محل الدراسة، تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان الدور الذي كانت تلعبه كعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية بين الدول في المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجيا، ويحل محلها عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج في كلا الدولتين: باعتباره العامل الرئيسي لاختلاف المزايا النسبية الطبيعية، وقيام التجارة الخارجية.

غير أن التحليل الذي جاء به " بوسنر . M.V Posner " في مجال تجارة الفجوة التكنولوجية، قد شهد تطورا هاما على يد كل من الإقتصاديين " هوفباور . G.C.Hufbaner، وفريمان . C.Freeman،كل منهما مستقلا عن الآخر حيث توصلا من خلال دراستهما التطبيقية لاختبار مدى صحة هذا النموذج، ومدى ملاءمته مواقع الاقتصاد العالمي، إلى نتيجتين أساسيتين:

أ- أن الاختلافات في مستويات الأجور الدولية تعتبر عاملا محددا لطول الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية، وبالتالي لتحديد هيكل (نمط) التجارة الخارجية الناتج عنها. فالاختراعات أو التجديدات قد تنتقل بسرعة من الدول صاحبة الاختراع أو التجديد إلى دول أخرى تنخفض فيها مستويات الأجور، وتسمح بإنتاج سلعة دورة المنتوج بنفقات أقل من نفقات إنتاج الدولة صاحبة الاختراع أو التجديد. وهي نتيجة من شأنها ساعدت على إبراز الدور الهام الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في تنمية التجارة الخارجية، والقيام باستثمارات خارج الدولة الأم حيث تقوم هذه الشركات بالعديد من الاستثمارات الأجنبية في الدول التي تنخفض فيها مستويات الأجور (في الدول السائرة في طريق النمو) سعيا إلى تخفيض نفقات إنتاجها، تتمكن من زيادة قدرتها التنافسية خاصة إذا كانت الأجور تشكل جانبا هاما في نفقات الإنتاج.

ب- دلت النتائج التي توصلت إليها دراسة كل من " هوفمابر "، و " فريمان " على صحة الفرض الذي اعتمدت عليه النظرية التكنولوجية الخاص بعدم تشابه دوال الإنتاج في السلعة الواحدة . سلعة دورة المنتوج بين الدول المختلفة خلال فترة الفجوة التكنولوجية.

إن نظرية الفجوة التكنولوجية لم تستطع الإجابة عن السؤالين التاليين بالرغم من أهميتهما الكبرى في مجال التخصص والتبادل الدوليين وهما:

السؤال الأول: لماذا يقتصر ظهور الإختراعات، والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، اليابان، دون غيرها من الدول سواء أكانت من مجموعة الدول الصناعية الأقل تقدما، مثل بلجيكا، إسبانيا، هولندا، اليونان أو من مجموعة دول العالم النامي.

غير أن الإجابة تتطلب بحث العوامل التي تتحكم في سياسة المنتجين الاستثمارية في مجالات البحث والتطوير.

السؤال الثاني: ما هو طول الفترة التي يمكن للدولة صاحبة الاختراع الاحتفاظ خلالها بمزايا نسبية مكتسبة ذات طبيعة احتكارية، في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا، وبمعنى آخر ما هي الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية والمزايا النسبية التي تصاحبها.

إذن يمكن القول أن الصورة التي عرض بها كل من "بوسنر" و"هوباور" و"فريمان" نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية لم تكن قادرة على الإجابة عن هذين السؤالين، الأمر الذي شكل ثغرة في هذا النموذج، فكان على نموذج دورة المنتوج أن تتصدى للإجابة عليهما وبذلك تكون الجوانب التحليلية للفكر التكنولوجي في الاقتصاد الدولي قد اكتملت.

2- نظرية دورة حياة المنتوج:

تنسب هذه النظرية إلى " فيرنون "، حيث يفترض هذا الأخير بأن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية، مما يسمح أن تكون لها الريادة في تطوير المنتجات الجديدة، وتصنيعها ثم تنقل هذه المنتجات في المراحل الموالية إلى دول أخرى خارج الولايات المتحدة، وذلك بعد تحقيق النجاح والرواج، ونظرا للتوسع الطلب الأجنبي على هذه السلع فإن المنشآت الأجنبية تحفز على محاولة إنتاجها لصالحها وبحصولها على هذه التكنولوجيا ستنطلق في الإنتاج والبيع في السوق المحلي في المرحلة الأولى، ثم التصدير إلى أسواق أخرى ماعدا سوق الولايات المتحدة، مما يؤدي إلى انخفاض صادرات هذه الأخيرة، وباكتساب الخبرة والمهارة في إنتاج هذه السلع ستباشر في التصدير إلى الولايات المتحدة.[1]

تنشأ دورة حياة المنتوج من اختلاف وضعين متوازيين يتخللها حدوث ظاهرة تخصص دولة معينة[1] في إنتاج سلعة معينة ويحدث ذلك في الدول الأكثر تقدما حيث تتوفر على المقدمات الأساسية للاختراعات المتمثلة في توفرها على الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية التي تبرز استحداث المنتوج الجديد، حيث تنشأ فجوة تكنولوجية بين هذه الدول الصناعية الأكثر تقدما والدول الصناعية الأقل تقدما ومن خلال التكنولوجيا يزداد نضج المنتج الجديد وتصير الأساليب التكنولوجية المستخدمة أكثر استقرارا، أما في النهاية تبدأ الأساليب

[1] العصار وآخرون، **التجارة الخارجية**، (دار الميسرة الأردن، 2000)، ص 36.

[1] سامي عفيف حاتم، **التجارة الخارجية بين المنظور والتنظير**، (الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، القاهرة، 1993)، ص 222.

التكنولوجية في الاتساع والانتشار وتصبح متاحة في الأسواق الدولية، وعندها يشكل وضعا توازنيا جديدا، وتنتقل فيه عملة الإنتاج إلى الدول الآخذة في النمو لتمتعها بميزة نسبية لإنتاجها.[1]

ويمر المنتوج أثناء دورة حياته بأربع مراحل وهي : مرحلة الظهور، مرحلة النمو، مرحلة النضج ومرحلة التناقص.

*** المرحلة الأولى :(مرحلة الظهور):**

تتميز هذه المرحلة بكثافة التكنولوجيا، وبالتالي فإن نمو المنتوج وإنتاجه بصفة معتبرة يتطلب كثافة في رأس المال أي الاستثمار وإنتاج هذه السلع يقع في دول مصدر الابتكار (أي الدول الصناعية)، وفي سوق محدود جدا، وعادة مايكون الإنتاج من طرف مؤسسة واحدة أي تكون في حالة احتكار، ويتم استهلاك هذه السلع من طرف البلدان المنتجة لهذه السلعة فقط نظرا لقدرتها على شراءها .

*** المرحلة الثانية : (مرحلة النمو) :**

في هذه المرحلة ترتفع مبيعات المنتوج بسرعة، ويبدأ ظهور المنافسين في السوق، ويبدأ في تصدير المنتوج إلى أسواق أخرى، وهذا نظرا للبحث من طرف البلد المنتج الأصلي على توسيع سوقه، بالإضافة إلى ذلك فإن الإنتاج يبدأ في الظهور في عدة مناطق،وخلال هذه المرحلة فإن الميزان التجاري بالنسبة المنتوج الجديد يتحسن أكثر فأكثر في الدولة الأصلية، بينما في الدول

الأخرى المتطورة يكون فيه عجز، أما في الدول السائرة في طريق النمو يظهر في منتصف هذه المرحلة استيراد هذا المنتوج من طرف جزء ضئيل من السكان .

*** المرحلة الثالثة : (مرحلة النضج) :**

في هذه المرحلة فإن المنافسة تكون عن طريق الأسعار، وهذا نظرا لكون المنتوج نمطي، وبالتالي فإن الإنتاج يتمركز في الدول ذات الأجور المنخفضة من أجل خفض تكاليف الإنتاج، فتصبح الدولة المبتكرة مستوردة بينما الدولة المتطورة مصدرة .

[1] عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص 55.

*** المرحلة الرابعة : (مرحلة الانخفاض) :**

تتميز هذه المرحلة بالإنتاج في الدول السائرة في طريق النمو، بينما الدول الأخرى تصبح مستوردة، وهذا نظرا لانخفاض الإنتاج في الدول المقلدة وإلى كون الدول المتطورة تقوم بالإنتاج في الدول السائرة في طريق النمو، كون اليد العاملة الأقل مهارة رخيصة، وبالتالي يتم التصدير من هذه الأخيرة نحو الدول المتطورة .

ومع ذلك ورغم نجاح هذه النظرية في تفسير توزيع الإنتاج الدولي للسلع الاستهلاكية إلا أنها لم تتمكن من تفسير توزيع العديد من السلع كالسلع التي لها دورة حياة ضئيلة، وأيضا السلع التي لديها تكاليف إنتاجية كبيرة والسلع التي تتطلب درجة عالية من التخصص، بالإضافة إلى ذلك أن بعض الشركات المتعددة الجنسيات لا تعتمد في إنتاجها على المراحل السابقة الذكر فهي تنتج سلعا نموذجية مباشرة على الصعيد العالمي، حيث الإنتاج مقسم مابين العديد من الدول والبيع يتم مباشرة في كل الأسواق العالمية .

ورغم الاقتصار عند هذا الحد من النظريات خاصة منها النظريات الحديثة، إلا أنه يتم التوصل من خلالها إلى أن قيام التجارة الدولية يعود إلى انتقال السلع من البلدان الأكثر وفرة إلى الأقل ندرة بالنسبة للمواد الأولية وذلك من دول الجنوب إلى دول الشمال، بالإضافة إلى ذلك توفر التكنولوجيا المتطورة التي تعتمد عليها الدول الصناعية الكبرى في الإنتاج و انتقالها التدريجي إلى الدول المتقدمة ثم إلى الدول النامية من خلال دورة حياة المنتوج، وأساس هذا التبادل هو الفجوة التكنولوجية بينها وانتقالها عن طريق الانفتاح الاقتصادي للدول الذي يعتبر الأثر الإيجابي لقيام التجارة الدولية.

المبحث الثاني: مفهوم وسائل الدفع و مكوناتها التقليدية

يعتبر اكتشاف الإنسان للنقود، كما هو الحال بالنسبة لاكتشاف النار والكتابة، من الخطوات الأساسية في تطوير حضارته، وقد مكنه هذا الاكتشاف من ترشيد سلوكه الاقتصادي إلى حد بعيد مما كان له اكبر الأثر على التقدم الذي حققه، وتطور النقود لم يتم دفعة واحدة بل جاء نتيجة لتطور طويل في العلاقات الاقتصادية للأفراد والمجتمعات، وتعتبر النقود في حد ذاتها أول وسيلة دفع استخدمت لتسهيل المبادلات والمعاملات التجارية مما يستدعي دراسة وسائل الدفع، تطورها التاريخي وأنواعها.[1]

وفي ظل التطورات الهامة والمتسرعة في مجالات الاتصالات والإعلام و الانترنت اثبت وسائل الدفع التي اقتصرت على النقود المعدنية والورقية و الشيكات....الخ محدوديتها خصوصا أمام تنامي أحجام

[1] زينب عوض الله، وآخرون، مرجع سابق، ص 11.

المعاملات والصفقات واتسامها بطابع الدولية والسرعة في إبرامها، فظهرت عدة صعوبات منها العمليات الحسابية المعقدة وحوادث السرقة والتزوير والضياع واستغراق وقت طويل لتسوية العقود، وهذا بالتحديد ما يدفع في كل مرة بالبنوك والمؤسسات المالية إلى السعي نحو تحديث وابتكار أشكال جديدة لوسائل الدفع، مما يستدعي دراسة العوامل المؤدية إلى تطور وسائل الدفع.[1]

المطلب الأول: وسائل الدفع، تطورها التاريخي

ينتج نظام الدفع عن مميزات ثقافية و تاريخية و اجتماعية و اقتصادية لأي بلد، و كذا التطورات التكنولوجية، و قبل أن تتدخل التكنولوجيا فإن هذه المميزات تحدد أشكال و طرق استعمال وسائل الدفع في بلد ما.[2]

الفرع الأول: تعريف وسائل الدفع[3]

ولقد عرفها الكاتب Bonneau Thierry " تعتبر وسائل الدفع كل الأدوات، التي مهما كانت، الدعائم و الأساليب التقنية المستعملة، تسمح لكل الأشخاص بتحويل أموال".

كما عرفها Duclos Tierry على "أنها جملة الوسائل التي مهما كانت الدعامة المنتهجة و التقنية المستعملة، تسمح لكل شخص بتحويل أموال".

وعرفتها أيضا D'hoir Lauprêtre Catherine "أنها وسائل تسمح بتحويل أموال لكل شخص، مهما كان السند المستعمل (سند بنكي كالشيكات خاصة، بطاقات الدفع، سند لأمر، تحويلات بنكية)" و دور البنكي هنا هو مشرف، خصوصا في إصدار الشيكات و أيضا بإصدار و تحصيل الأوراق التجارية الأخرى باسم و لحساب العميل.

أما المشرع الجزائري فقد عرف وسائل الدفع في نص المادة 113 من قانون النقد و القرض كما يلي: "تعتبر وسائل دفع جميع الوسائل التي تمكن من تحويل أموال مهما كان الشكل أو الأسلوب التقني المستعمل".

---

[1] سعدية قصاب، وآخرون، **تقييم وسائل الدفع الإلكترونية المزايا و المخاطر**، الملتقى الدولي الرابع حول عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر، المركز الجامعي لخميس مليانة، 26-27 أفريل 2011، ص 3.

[2] حميزي سيد أحمد، **تحديث وسائل الدفع كعنصر لتأهيل النظام المصرفي الجزائري**، رسالة ماجستير، قسم علوم اقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص 14.

[3] عبد الرحيم وهيبة، **إحلال وسائل الدفع المصرفية التقليدية بالإلكترونية – دراسة حالة الجزائر –**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في علوم التسيير، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر،2005، ص ص 19-20.

وعليه يمكن تعريف وسائل الدفع على أنها كل الوسائل و الأدوات التي تسمح للأشخاص بتحويل الأموال بغض النظر عن شكل السند المستخدم، و سواء كانت الدعامة المستعملة في ذلك ورقية كالشيك و السند لأمر و السفتجة أو قيدية كالتحويل أو الكترونية كالبطاقات البنكية.

الفرع الثاني: التطور التاريخي لوسائل الدفع

شهد أو يشهد النشاط الاقتصادي والتجاري تطورا مستمرا ويشمل هذا التطور مفهوم النشاط وكذلك الوسائل اللازمة لإتمامه، حيث يعمل كل منهما على تطوير الآخر.

فالتطور في مجال يدفع إلى التطور في غيره من المجالات الأخرى، وهكذا تتكامل حلقات الأنشطة الاقتصادية مع بعضها البعض.ومع استمرار التطور المادي لفترة من الوقت فإنه يؤذي إلى حدوث تطور نوعي في نوعية السلع والخدمات التي يتم إنتاجها والتعامل فيها، والى حدوث تطور نوعي في وسائل التعامل بالتحول من الوسائل التقليدية إلى وسائل أخرى أكثر تطورا وتقدما فكانت مرحلة الزارعة ثم مرحلة الصناعة أما الآن فمرحلة المعرفة بمختلف مصادرها وتوجهاتها.

يعتبر اكتشاف الإنسان للنقود ن كما هو الحال بالنسبة لاكتشاف النار والكتابة من الخطوات الأساسية في تطور حضارته. وقد مكنه هذا الاكتشاف من ثم تنفيذ سلوكه الاقتصادي إلى حد بعيد مما كان له أكبر الأثر على التقدم الذي حققه.[1]

ولقد مرت هذه الوسائل بمجموعة من المراحل التاريخية، حيث عرفت المجتمعات القديمة النقود كأول وسيلة دفع والتي تطورت أشكالها بتطور المجتمعات وعدد حاجياتهم، فقد كان أول ما ظهر منها النقود السلعية وهذا مباشرة بعد اختفاء نظام المقايضة.

ثم وجد الإنسان القديم في المعادن وسيطا للمبادلات، وقد فرضت المعادن النفيسة نفسها كوسيلة للوفاء، ثم اهتدى الإنسان إلى استخدام المسكوكات وهي عبارة عن قطع من المعادن النفيسة محددة الوزن بدقة، ولها شكل معين ويحدد على وجهها قيمتها والدولة المصدرة لها.

[1] سلطاني خديجة، **إحلال وسائل الدفع التقليدية بالوسائل الحديثة –دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) ,وكالة بسكرة**، مذكرة ماستر، تخصص مالية ونقود، قسم العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص08.

وبعدها ظهرت النقود الورقية كوسيلة للوفاء وللتعامل، وبظهورها بدأ الإنسان يبحث عن وسيلة لتأمينها من المخاطر التي تتعرض لها كالسرقة والضياع وأيضا كوسيلة لانتقالها من مكان لآخر ومن يد إلى يد.[1]

وقد كانت السفتجة أقدم هذه الوسائل على الإطلاق، بالإضافة إلى السند لأمر، وسند الصندوق، والشيك...الخ، أما في العصر الحديث فقد ظهرت وسائل دفع بآلية جديدة وهي وسائل الدفع الالكترونية، والتي تولدت عن تطور شبكة الانترنت وبروز التجارة الالكترونية التي ساهمت في تبخر الأموال وتحويلها إلى إلكترونيات.[2]

المطلب الثاني: أنواع وسائل الدفع التقليدية

إن وسائل الدفع المستعملة في نظام المعاملات التجارية الدولية كثيرة ومتنوعة، كما أنه قلما يتم الدفع مباشرة لتسوية هذه الصفقات، وهذا لعدم وجود أو توفر السيولة النقدية لدى المتعامل الاقتصادي، لكن هذا لا يمنع أن تتم العمليات التجارية في ظرف مدة زمنية قصيرة أين يتم الدفع مباشرة وذلك نظرا لقلة قيمة الصفقة.

وتعد وسائل الدفع هي الشكل المادي الذي يتحمل عملية الدفع الناتجة عن هذه المبادلات، وغالبا ما المؤسسات المنتجة إلى تمويل من البنوك، من أجل دخول الأسواق الخارجية وتصريف منتجاتها.[3]

الفرع الأول: طرق الدفع المستعملة بقلة (التقليدية)

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:

هي وسيلة الدفع الوحيدة تامة السيولة، وهي الأكثر استعمالا من بين كل وسائل الدفع، بل أن كل هذه الوسائل تتحول في النهاية إلى نقود، سواء بواسطة الخصم قبل تاريخ الاستحقاق أو بواسطة تسديد هذه الأوراق عند حلول هذا التاريخ، و على خلاف وسائل الدفع الأخرى التي يصدرها أشخاص مختلفون، فإن النقود تصدر من طرف جهة معروفة و منظمة هي النظام البنكي.[4]

---

[1] عبد الرحيم وهيبة، مرجع سابق، ص ص20-21.

[2] صالح إلياس، **مستقبل وسائل الدفع التقليدية في ظل وجود الوسائل الحديثة**، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية وإشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر، المركز الجامعي لخميس مليانة، 26-27 أفريل 2011، ص4.

[3] شاعة عبد القادر، مرجع سابق، ص 16.

[4] الطاهر لطرش، **تقنيات البنك**، (ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر، 2003)، ص37.

و يمكننا أن نفرق بين النقود القانونية أو النهائية و النقود المصرفية أو نقود الودائع:

أ- النقود القانونية :

هي عبارة عن النقود الورقية، و النقود المعدنية المساعدة وتصدر النقود من طرف البنك المركزي، و هي تعبر عن الشكل الأعلى للسيولة التامة و النهائية، وتمثل التزام البنك المركزي اتجاه الاقتصاد ككل (حكومة، مؤسسات و أفراد)، وبما أن البنك المركزي هو الذي يصدرها فهي تسمى أيضا النقود المركزية .

ب- النقود المصرفية :

تعتبر النقود المصرفية أو نقود الودائع احدث أشكال النقود و أكثرها تطورا و أوسعها انتشارا كوسيلة للدفع وإبرام للذمم في التعامل في الدول المتقدمة.[1]

والنقود المصرفية هي الحسابات الجارية أو الودائع تحت الطلب الموجودة لدى البنوك، وتنتقل هذه الودائع من شخص لآخر بواسطة الشيكات، فالشيك ليست نقودا بل أداة لتداولها، فالنقود المصرفية هي مجرد قيود تكتب بدفاتر البنوك التي تصدرها، لهذا تسمى أيضا بالنقود الدفترية أو القيدية .

نستخلص مما تقدم بان النقود القانونية والنقود المصرفية بصيغتها تتضمن صفة الائتمان، فمثلها يتم قبول النقد القانونية في المبادلات التجارية إسنادا إلى الثقة بالجهة التي أصدرتها وهي الحكومة فان النقود المصرفية أو الودائع تنشأ في حالة توفر الثقة بالبنوك التي تودع فيها[2].

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. إذن الشيك له صيغة حوالة دفع (أي أداة اقتطاع مبلغ من مبلغ مملوك الدفعة للغير)، وبدأ استعماله عام 1865 (في جنبف 1931 عدلت هذه الأحكام وتم ذلك في القانون الجزائري عام 1975).

2-1- مميزات الشيك:

لا يمكن للشيك أن يكون بأي حال من الأحوال وسيلة للقرض ومن خصائصه:

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

[1] إسماعيل أحمد الشاوي، عبد المنعم مبارك، **اقتصاديات النقود و البنوك و الأسواق المالية**، (الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000)، ص 48.

[2] عبد المنعم السيد علي، وآخرون، **النقود و المصارف و الأسواق المالية**، (دار الحامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2004)، ص 36.

- قابليته الشيك للتداول مثل الشيك السياحي.
- أخطار الفقدان والسرعة 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

2-2-1- 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.

2-2-2- الشيك المعتمد (المؤكد):

ويقصد به اعتماد البنك المسحوب عليه بوضع توقيعه عليه، ويترتب عن اعتماد الشيك إلزام البنك بتجميد الرصيد لصالح الحامل طوال فترة تقديم الشيك، ويلتزم البنك باعتماد الشيك إذا طلبه عميله طالما وجد مقابل الوفاء.

2-2-3- 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 عاديا وجب عليه تظهير ناقلا للملكية أو على سبيل التوكيل إلى أحد البنوك الذي يقدم بدوره المسحوب عليه الوفاء بقيمته.[1]

[1] Centre de formation de la profession bancaire (CFPB), **Droit civil commerciale et bancaire**, France, 1979, p p 132-139.

2-2-4- شيك البنك:

وهو يختلف عن الشيك المباشر حيث يحرر من المستورد ويدفع من طرف بنكه للمورد الأجنبي، ويشمل المبلغ اللازم بالعملة المحلية للمسحوب عليه للوفاء بقيمته.

3- الدفع بالتحويلات المصرفية الدولية:

إن التحويلات المصرفية تستعمل بكثرة على المستوى الدولي وهذا بسبب سهولة استعمالها، وكذلك سرعة الدفع حيث يتم التحويل بواسطة الأمر يقدمه المستورد لبنكه بجعل حسابه مدينا وحساب المصدر دائنا، مع العلم أن التحويل في هذا الإطار يكون على 3 أشكال:

التحويل الدولي هو عملية تقع ما بين الهيئات البنكية أو داخل الهيئة البنكية نفسها بين حسابين مختلفتين، والتحويل الدولي هو خصم حساب أول، من مبلغ مالي معين، وإضافة هذا المبلغ المخصوم إلى حساب ثاني، ويمثل بين 10% و 15% من العمليات البنكية في الجزائر، وقد يقع كذلك بين حسابين لنفس الشخص أو هيئة، في بنك واحد أو بنكين مختلفتين.

ولا يكون التحويل الدولي قابلا للتظهير أو التداول، فهو يسمح بتغطية عمليات تجارية أو اقتصادية بتحويل الأموال من شخص لآخر، دون استخدام النقود، لذا فهو عملية كتابة صحيحة. والتحويل البنكي الدولي في إطار التجارة الخارجية هو تحويل الأموال بالعملة الأجنبية (الصعبة) أو العملة المحلية من حساب إلى آخر من طرف بنك ما، بأمر من المستورد (المدين) لفائدة المصدر (الدائن).[1]

1- التحويل عن طريق البريد (الرسائل) Virement 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.

[1] شاعة عبد القادر، مرجع سابق، ص20.

2- التحويل عن طريق التلكس Virement par télex:

ويعتبر أكثر التحويلات المستعملة دولياً لما يتمتع به من سرعة في الاتصال، يسمح بربح 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:

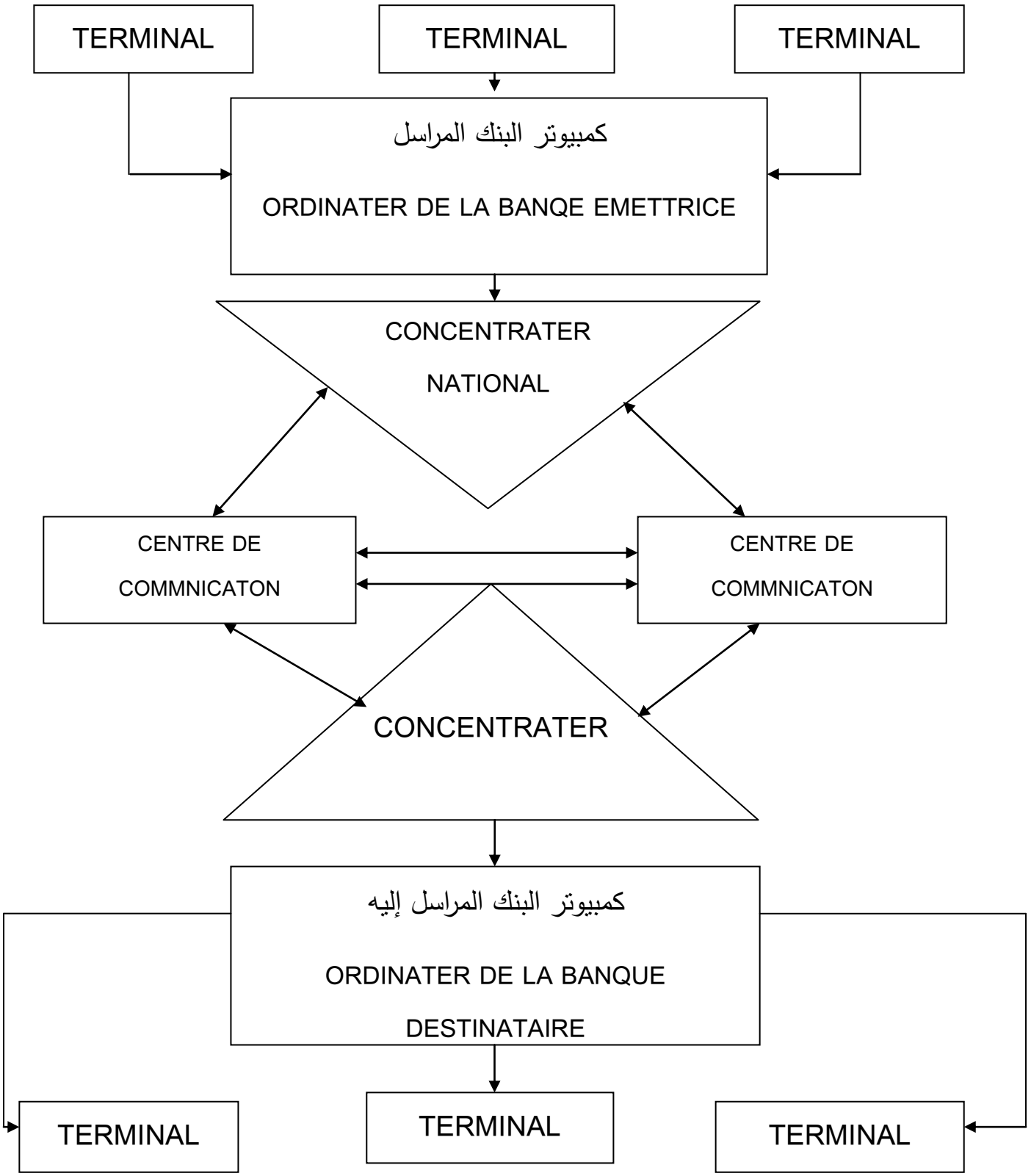
- الخطأ في إرسال بيانات المصدر.
- إمكانية ازدحام تلكس المتعامل معه مما يؤدي إلى تأجيل عملية التحويل.
- يمكن أن يستعمل ويعرض المعلومات والأخبار إلى التجسس.
- يمكن أن يستعمل رقم بنك البائع بنك آخر.

3-3- التحويل عن طريق شبكة السويفت Asociety worlduild international Bank Financial télécommunication.:

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 ابتدءا 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.

و الشكل التالي يوضح سير عملية التحويل بواسطة شبكة سويفت:

مخطط رقم 02: سير عملية التحويل بواسطة شبكة سويفت



المصدر: وثائق من البنك الوطني الجزائري

الفرع الثاني: الدفع بالأوراق التجارية

إن دور الأوراق التجارية (السفتجة والسند لأمر) لا يستهان به في الحياة الاقتصادية القائمة الآن كما قلنا مرارا على الوفاء المؤجل، وقد سهل شيوع استعمال تلك الأوراق في التعامل بما قرره القانون من ضمان للمستفيد (الحامل) بحيث أن له حق الرجوع Protêt على الحاملين السابقين في حالة عدم وفاء المدين الأصلي بقيمتها عند الاستحقاق، كما أنه من أهم العوامل التي ساعدت على انتشارها – كوسيلة للوفاء الأجل – هو استعداد البنوك لشرائها من حاملها الأخير(وهذا هو الخصم).[1]

1- الكمبيالة (السفتجة) la lettre de change:

يمكن تعريف السفتجة بأنها محرر كتابي وفق شرائط مذكورة في القانون، يتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بان يدفع لأمر شخص ثالث هو المستفيد أو حامل السند مبلغا معينا بمجرد الاطلاع .

أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين، وتسمى بالإضافة إلى كلمة سفتجة بالكمبيالة أو بسند السحب تعرف بكونها " ورقة شكلية يأمر فيها الشخص الساحب شخصا آخر يسمى المسحوب عليه بان يدفع مبلغا معينا من النقود في تاريخ ومكان معينين أو قابلين للتعيين إلى شخص ثالث هو المستفيد.[2]

وعليه تفترض السفتجة وجود ثلاث أشخاص هم:

1- **الساحب:** وهو من يحرر الورقة و يصدر الأمر الذي تتضمنه.

2- **المسحوب عليه:** وهو من يصدر إليه هذا الأمر.

3- **المستفيد:** وهو من يصدر الأمر لصالحه.

و تفترض السفتجة وجود علاقات سابقة على إنشائها بين هؤلاء الأشخاص الثلاثة، و من أهم خصائص هذا السند قابليته للتداول بالطرق التجارية، وهي التظهير إن كان السند لأمر، و التسليم إن كان لحامله فلا يمكن للورقة التجارية أن تقوم بوظيفتها كأداة دفع و ائتمان تغني عن استعمال النقود إلا إذا كانت قابلة للتداول بطرق سهلة و سريعة تتفق و طبيعة المعاملات التجارية التي قوامها السرعة و الائتمان.[3]

[1] شاعة عبد القادر، مرجع سابق، ص17.

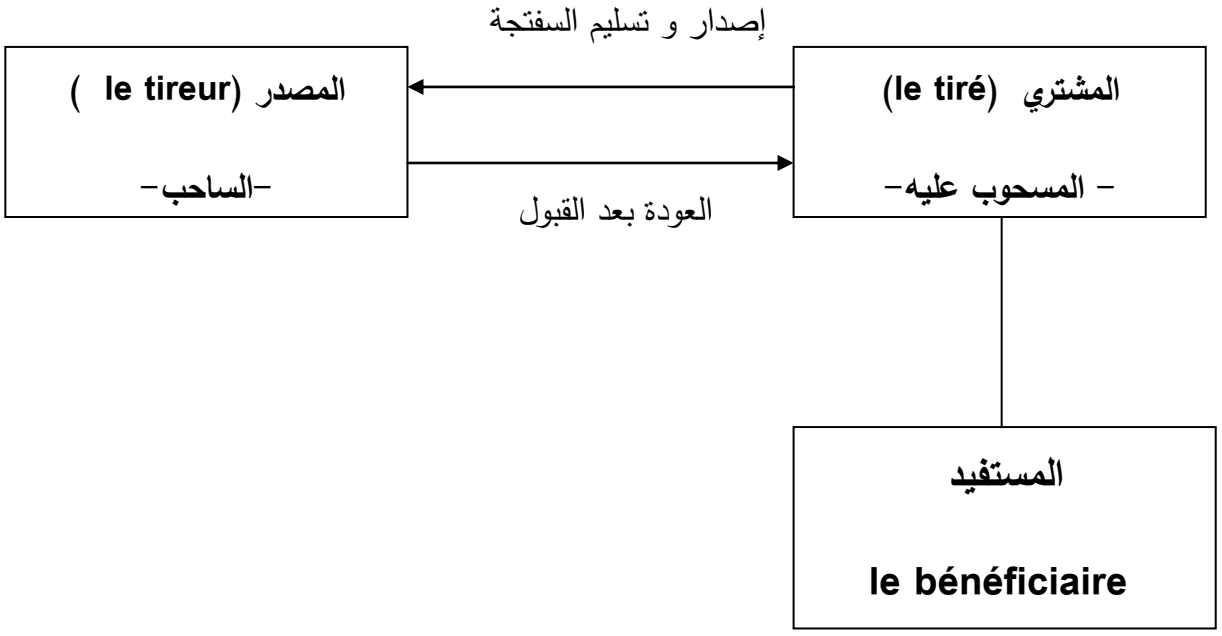
[2] مدحت صادق، **أدوات و تقنيات مصرفية**، (دار غريب، مصر، 2001)، ص 158.

[3] عبد الرحيم وهيبة، مرجع سابق، ص22.

مخطط سير الكمبيالة:

يصفه عامة تتم حركة السفتجة حسب المخطط التالي:

مخطط رقم 03: سير أو حركة السفتجة



المصدر: بوقارة فايزة، مدى مساهمة الجهاز المصرفي في تمويل المؤسسات الإقتصادية، ص42.

2- السند لأمر:

السند لأمر أو السند الإذني ورقة تتضمن تعهد محررها بدفع مبلغ معين لإذن شخص آخر هو المستفيد بمجرد الإطلاع أو في ميعاد أو قابل للتعيين.[1]

"هو ورقة يتعهد بمقتضاها شخص يسمى المحرر بأن يدفع مبلغا معينا من النقود لدى الاطلاع أو في تاريخ معين لشخص آخر هو المستفيد أو لأمره".

كما يعرف أيضا " هو أصلا ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند هو إذا عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق".

[1] لبارودي علي، وآخرون، **القانون التجاري**، (دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2000)، ص 214.

على أساس التعريفات السابقة يمكن أن نستنتج أن السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية حيث أن هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدد ما عليه في تاريخ الاستحقاق الذي يتفقان بشأنه، و أمام حامل هذا السند طريقتان لاستعماله :

- إما أن يتقدم به قبل تاريخ الاستحقاق إلى أي بنك يقبله، فيتنازل له عليه مقابل حصوله على سيولة ولكنه سوف يخسر نظير ذلك جزء من قيمته هو مبلغ الخصم، الذي يحسب على أساس معدل تعاقدي يسمى معدل الخصم، وهو اجر البنك للتنازل عن السيولة والحلول محل هذا الشخص في الدائنية وتحمل متاعب تحصيل الدين .
- استعماله في إجراء معاملة أخرى مع شخص آخر، سواء في تسديد صفقة تجارية أو تسديد قرض ويتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التظهير، شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير وعندما يتم قبوله يدخل في التداول وبالتالي يتحول إلى وسيلة دفع لذلك نقول أن السند لأمر هو ورقة تجارية تتحول إلى وسيلة دفع بواسطة عملية التظهير، وتلعب هذا الدور قبل حلول تاريخ الاستحقاق، فإذا حل هذا الأجل أمكن تحويل هذه الورقة إلى سيولة تامة أي إلى نقود قانونية.[1]

أطراف السند لأمر:

و يتضمن السند لأمر طرفين خلاف الكمبيالة هما:

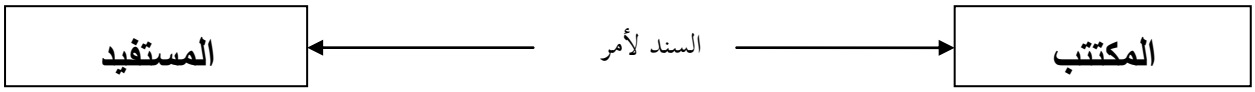
- محرر الصك و هو المدين في الالتزام (المستورد).
- المستفيد و هو الدائن في الالتزام (المصدر).

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

[1] شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، (الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992)، ص113.

سير عملية السند لأمر:

مخطط رقم 04: سير عملية السند لأمر



المصدر: بوقارة فايزة، **مدى مساهمة الجهاز المصرفي في تمويل المؤسسة الإقتصادية**،2003، ص44.

3- أوجه الاختلاف بين السفتجة و السند لأمر:

الجدول رقم 01: أوجه الاختلاف بين السفتجة و السند لأمر

السفتجة	السند لأمر
1- فيها ثلاثة أشخاص: الساحب و المسحوب عليه و المستفيد.	1- فيها شخصان فقط: المتعهد و المستفيد.
2- فيها قبول بالدفع يضاف إلى أمر الدفع (ولا يلتزم بالمسحوب عليه بالأمر إلا إذا عرض عليه و قبله).	2- لا يحتاج القبول لأنه هو نفسه (أي السند) تعهد بالدفع.
3- هي أمر بالدفع معطى للساحب.	3- هو تعهد بالدفع من قبل المتعهد.
4- هي ورقة دائما تجارية.	4- هو بالأصل ورقة مدنية لكنها تصبح تجارية (تخضع للقانون التجاري) إذا كان أحد طرفيها تاجرا أو إذا كان موضوعها عملية تجارية.

المصدر: شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ط4، ص19.

المطلب الثالث: العوامل المؤدية إلى تطور وسائل الدفع

هناك العديد من العوامل التي أدت إلى تطور وسائل الدفع و تحولها من الشكل التقليدي إلى أشكال أخرى تؤدي نفس الوظيفة لكن بطرق مختلفة أكثر تطورا، و لعل أهم هذه العوامل ما سنتطرق إليه فيما يلي:

الفرع الأول: تراجع فعالية وسائل الدفع التقليدية

قضى ظهور وسائل الدفع التقليدية على الكثير من المشاكل الناجمة عن حمل النقود كالسرقة و الضياع وثقل عبء حملها أن كانت بمبالغ كثيرة، فأصبحت بذلك بديلة عن النقود، وبالتالي سهلت الكثير من العمليات خاصة منها التجارية، ولذلك أصبح الإحساس بالأمان الذي عرفته وسائل الدفع التقليدية بمرور الوقت مرتفع جدا.[1]

1- انعدام الملائمة:

فالحاجة إلى الوجود الشخصي سواء شخصيا أو عبر التليفون، لكلا الطرفين يفيد الحرية المعاملاتية وبالنسبة للعملاء يترجم هذا إلى تأخير في اقتناء المنتج أو الخدمة ونتج عنه تكلفة أعلى، وبالنسبة للبائع يعني ذلك خسارة في الإيرادات نتيجة لانخفاض المبيعات أو فقدها.

2- مدفوعات غير الوقت الحقيقي:

لا تتم المدفوعات التقليدية في الوقت الحقيقي، ويتوقف التأخير في التحقيق الفعلي على نوعية السداد، فالمدفوعات بالشيكات تستغرق ما يصل إلى أسبوع وتستغرق مدفوعات بطاقات الائتمان أسبوعين.

3- انعدام الأمن:

فالتوقيعات يمكن أن تزور وأرقام بطاقات الائتمان يمكن أن تسرق أو التجار يمكن أن يرتكبوا الغش والاحتيال.

4- تكلفة المدفوعات أعلى:

إن كل معاملة تتكلف مبلغا ثابتا من المال، وبالنسبة للمدفوعات الأصغر تعطي هذه التكاليف المصروفات بالكاد فسجلت في فرنسا على سبيل المثال 5,8 مليون جالية في 1998 بالإضافة إلى ذلك فإن استعمال الشيك له سلبيات التي قد تعوق الحركة السريعة للمبادلات مثل احتمالات سرقة أو ضياع الشيكات أو عدم قبول صرف الشيك نقدا لعدم وجود رصيد للساحب أو لعدم اكتمال بيانات الشيك أو لعدم وضوح التوقيع

[1] إلياس صالح، مرجع سابق، ص 7.

السائل المطلوب، وقد يحضر المستفيد إلى الانتظار عدة أيام بحيث صرف بعائد أمواله عن هذه الفترة الضائعة وهذه جريمة في حقه.

الفرع الثاني: استخدام شبكة الانترنت في المجال المصرفي [1]

كان للتطور التكنولوجي في مجال الاتصالات الفضل في حدوث ثورة في المعاملات المصرفية، من خلال شبكة الانترنت خاصة بظهور شبكة الويب العالمية (World Wide Web – WWW).

وظهرت في هذه الفترة شركات توفر خدمة الانترنت حيث تزود الأشخاص بالاشتراك بخدمة الانترنت عبر شبكة الاتصال الهاتفي.

وهو ما ساعد البنوك لعرض خدماتها مما سمح للعملاء بقضاء أشغالهم دون حاجة للتعامل مع الموظفين، أو الانتظار ساعات طويلة في طوابير لأجل قضاء مصلحة مصرفية، و توفر البنوك هذه الخدمات بصفة ايجابية كثيرة منها الملائمة و الكفاءة و السرعة و الوفر الاقتصادي.

والعميل من خلال الشبكة يمكن له أن يراجع حساباته و يفحصها و يسدد الفواتير الخاصة به في أي وقت و دون التقيد بمواعيد العمل الرسمي لموظفي البنوك، فأصبحت هناك ضرورة ملحة لتطبيق التقنيات الحديثة في البنوك من أجل:

- التعامل بكفاءة مع النمو الهائل و المتسارع لعدد حسابات العملاء بالبنوك.
- تخفيض التكلفة الحقيقية لعمليات المدفوعات، فقد ازداد حجم استخدام الشيكات كأداة للدفع زيادة ضخمة عقب الحرب العالمية الثانية، و تقلص استخدام النقود إلى حد ما، و قد شكك الكثير من المصرفيين في مدى قدرة البنوك على التعامل مع هذا الكم الهائل من الشيكات و ما يصاحبها من كم هائل أيضا من المعاملات الورقية.
- ضرورة تحرير العملاء من قيود المكان و الزمان، إذ كان في الماضي يتعامل العملاء مع بنوكهم داخل مقرها و خلال مواعيد العمل الرسمية بها، في حين أصبح الآن في وسعهم التعامل مع بنوكهم في أي وقت و دون حاجتهم للانتقال إلى مقر هذه البنوك، فأصبح بالإمكان تحويل الأموال بين حسابات العملاء المختلفة، و تقديم طرق دفع العملاء للكمبيالات المسحوبة عليهم الكترونيا.

كما ساهمت هذه الشبكة في تطور مفهوم التجارة ليظهر مصطلح التجارة الالكترونية و التي يكون الدفع

[1] عبد الرحيم وهيبة، مرجع سابق، ص28.

فيها الكترونيا، مما ساهم و استوجب ضرورة استحداث طرق الدفع التقليدية، لتظهر بذلك وسائل الدفع الالكترونية الأكثر ملائمة للمعاملات المصرفية الالكترونية.

الفرع الثالث: التوجه نحو التجارة الإلكترونية

يعتبر مفهوم التجارة الالكترونية من المفاهيم المستجدة في عالم المال و الأعمال والتي فرضت نفسها بقوة خلال العقد الأخير من القرن العشرين،حتى أصبحت احد دعائم وأركان ما يسمى بالاقتصاد الالكتروني.[1]

التجارة الالكترونية ما هي إلا "العمليات التجارية التي تتم عبر المبادلات الالكترونية"، حيث أصبحت شبكة الإنترنت سوقا مفتوحا للبيع و الشراء، فيمكن للتاجر الإعلان عن سلعته بالصوت و الصورة و لديه الفرصة لإجراء مقارنة بين كل السلع المتاحة في كل أنحاء العالم، و للمشتري أن يختار ما يريده و تصله السلعة إلى منزله.

وإن العلاقات التجارية التقليدية قامت منذ فجر النشاط التجاري على أساس الإيجاب و القبول بخصوص أي تعاقد، و هي أساس التزام البائع مثلا بتسليم المبيع بشكل مادي، و أن يقوم المشتري بالوفاء بالثمن إما نقدا أو باستخدام أدوات الدفع البديل و هي وسائل الدفع لتقليدية.[2]

فإن التجارة الالكترونية كونها تعبر عن تبادل السلع و الخدمات و معلومات ما بين أطراف متباعدة مكانيا عبر شبكة الانترنت، استوجب تطوير طرق ووسائل الدفع و قد كان ظهور وسائل الدفع الالكترونية من العوامل المباشرة المساعدة في النمو التجارة الالكترونية، فالتجارة الالكترونية تقوم على أربعة عناصر تتمثل في : بائعون،مشترون،شبكة الانترنت ووسائل الدفع الالكترونية.

المبحث الثالث: التحول إلى وسائل الدفع الالكترونية

كانت التجارة الالكترونية من أهم الأسباب التي أدت إلى استخدام وسائل الدفع الالكترونية، مما أدى إلى تحول النقود من شكلها المادي الملموس لتصبح تيارا غير مرئي من الالكترونيات المحفوظة في البطاقات الذكية أو على قرص صلب للكمبيوتر أو على الفضاء المعلوماتي لشبكة الانترنت.

[1] خضر مصباح الطيطي، **التجارة الإلكترونية و الأعمال الإلكترونية**، (دار الحامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2008)، ص 32.

[2] يونس عرب، **الدفع الالكتروني**، معهد التدريب و الإصلاح، عمان، arablam.org. تاريخ الإطلاع 2014/03/26، h20:30.

المطلب الأول: مفهوم وسائل الدفع الإلكترونية

إن عصر المعلوماتية ساهم في خلق عمليات جديدة تتناسب مع طبيعة الانتشار الواسع للشبكة العنكبوتية، لذلك يجب أن تتطرق إلى تعريف وسائل الدفع الالكترونية:

الفرع الأول: تعريف وسائل الدفع الإلكترونية

تعرف وسائل الدفع الحديثة أو وسائل الدفع الإلكترونية بأنها الوسيلة التي يمكن صاحبها من القيام بعمليات الدفع المباشر عن بعد عبر الشبكات العمومية للاتصالات.[1]

كما يمكن تعريف الدفع الالكتروني على انه مجموعة من الأدوات والتحويلات الالكترونية التي تصدره المصارف والمؤسسات كوسيلة دفع.

ويعرف الدفع الالكتروني على أنه "عملية تحويل الأموال هي في الأساس ثمن لسلعة أو خدمة بطريقة رقمية أي باستخدام أجهزة الكمبيوتر، و إرسال البيانات عبر خط تلفوني أو شبكة ما أو أي طريقة لإرسال البيانات".[2]

الفرع الثاني: أهمية وسائل الدفع الإلكترونية

ظهرت أهمية ابتكار وسائل سداد تتفق مع طبيعة التجارة الالكترونية لظهور تعاملات عبر شبكة الانترنت كالعقود الالكترونية.

يمكن للعميل الوفاء بمقابل السلعة أو الخدمة من بنفس الطرق التقليدية المتبعة في التعاقد بين غائبين مثل إرسال شيك طريق البريد أو من خلال الفاكس أو إرسال البيانات الخاصة لحسابه البنكي .لكن هذه الوسائل لا تصلح وخصوصية التجارة الالكترونية ومقتضيات السرعة فيها، لذا كانت أهمية اللجوء إلا الدفع الالكتروني من خلال شبكة اتصال لاسلكية موحدة عبر الحاسب وما ا زد من أهمية اللجوء إلى الدفع الالكتروني من خلال شبكة اتصال لا سلكية موحدة عبر الحاسب وما زاد من أهمية وسائل الدفع الالكترونية هي تلك الخصائص التي تميزها عن وسائل الدفع التقليدية.

[1] بيومي عبد الفتاح حجار، **مقدمة في التجارة الإلكترونية**، (دار الفكر الجامعي، مصر، 2003)، ص25.

[2] عبد الرحيم وهيبة، مرجع سابق، ص30.

ويمكن القول أن لانتشار التجارة الالكترونية دون الانترنت وبالأخص (www) ولا وجود الانترنت دون الكمبيوتر والاتصالات، مما أدى إلى ظهور وسائل الدفع الإلكترونية لكسب الوقت والجهد.[1]

الفرع الثالث: خصائص وسائل الدفع الإلكترونية

وما زاد من أهمية وسائل الدفع الالكترونية الخصائص التي تميزها عن وسائل الدفع التقليدية والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:[2]

- **يتسم الدفع الالكتروني بالطبيعة الدولية:**

أي أنه وسيلة مقبولة من جميع الدول، حيث يتم استخدامه لتسوية الحساب في المعاملات التي تتم عبر فضاء الكتروني بين المستخدمين في كل أنحاء العالم خاصة بما أن عمليات التجارة تتوسع إقليميا ودوليا، وبذلك تساعد وسائل الدفع الالكترونية على تحسين السيطرة على عمليات التوزيع والنقل.

- **يتم الدفع باستخدام النقود الالكترونية:**

وهي قيمة نقدية تتضمنها بطاقة بها ذاكرة رقمية أو الذاكرة الرئيسية للمؤسسة التي تهيمن على إدارة عملية التبادل.

- **يستخدم هذا الأسلوب لتسوية المعاملات الالكترونية عن بعد:**

حيث يتم إبرام العقد بين أطراف متباعدة في المكان، ويتم الدفع عبر شبكة الانترنت، أي من خلال المسافات بتبادل المعلومات الالكترونية بفضل وسائل الاتصال اللاسلكية، يتم إعطاء أمر الدفع وفقا لمعطيات الكترونية تسمح بالاتصال المباشر بين طرفي العقد.

- **يتم الدفع الالكتروني بأحد الأسلوبين:**

<u>الأول</u>: من خلال نقود مخصصة سلفا لهذا الغرض، و من ثم الدفع لا يتم إلا بعد الخصم من هذه النقود، ولا يمكن تسوية المعاملات الأخرى عليها بغير هذه الطريقة، و يشبه ذلك العقود التي يكون الثمن فيها مدفوع مقدما.

[1] سلطاني خديجة، مرجع سابق، ص21.

[2] عبد الرحيم وهيبة، مرجع سابق، ص ص31-32.

الثاني: من خلال البطاقات البنكية العادية، حيث لا توجد مبالغ مخصصة مسبقا لهذا الغرض، بل إن المبالغ التي يتم السحب عليها بهذه البطاقات قابلة للسحب عليها بوسائل أخرى كالشيك لتسوية أي معاملة مالية.

- **يلزم تواجد نظام مصرفي معد لإتمام ذلك:**

أي توفر أجهزة تتولى هذه العمليات التي تتم عن بعد لتسهيل تعامل الأطراف و توفير الثقة فيما بينهم.

- **يتم الدفع الالكتروني من خلال نوعين من الشبكات:**

الأولى: شبكة خاصة يقتصر الاتصال بها على أطراف التعاقد، ويفترض ذلك وجود معاملات وعلاقات تجارية ومالية مسبقة بينهم.

الثانية: شبكة عامة، حيث يتم التعامل بين العديد من الأفراد لا توجد بينهم قبل ذلك روابط معينة.

وهذه الخصائص بالتأكيد تسمح بتقليل وتخفيض تكاليف العمليات التجارية، إضافة إلى أنها تنظم الوقت، علاوة على تحسين إدارة النقد والشراكة التجارية بين الممولين والعملاء.

المطلب الثاني: أنواع وسائل الدفع الإلكترونية

تعددت وسائل الدفع الالكترونية و اتخذت أشكالا تتلائم و متطلبات التجارة الالكترونية و كذلك طبيعة المعاملات عبر شبكة الانترنت، و كانت أولها ظهورا البطاقات البنكية و التي تطورت من البطاقة ذات الشريط المغناطيسي إلى البطاقة ذات الخلية الالكترونية، كما ظهرت وسائل دفع أخرى الكترونية نتناولها فيما يلي.

الفرع الأول: البطاقات البنكية

يمكن القول أن بطاقات الوفاء والائتمان هي أهم وسائل الدفع الالكترونية الحديثة والتي تغني عن حمل النقود والتعامل بها.

1- تعريف البطاقة البنكية:

تعددت تعريفات البطاقة البنكية إلا أننا نشير إلى أهمها فيما يلي:

- قدم الجمع الفقهي لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورته السابعة بجدة عام 1993، تعريفا للبطاقة البنكية فقال : "هو مستند يعطيه مصدره لشخص طبيعي أو اعتباري بناء على عقد بينهما يمكنه من شراء

السلع و الخدمات ممن يعتمد المستند دون دفع الثمن حالا لتضمنه التزام المصدر بالدفع ومنها ما يمكن من سحب النقود من المصارف".

- كما نلاحظ أن بعض الفقهاء قد عرف بطاقة الائتمان بأنها "بطاقة بلاستيكية أو ورقية مصنوعة من مادة يصعب العبث بها تصدرها جهة ما- بنك – أو شركة استثمار- يذكر فيها اسم العميل الصادرة لصالحه، ورقم حسابه".[1]
- أما التعريف المصرفي لها فهو أن البطاقة " أداة مصرفية للوفاء بالالتزامات مقبولة على نطاق واسع محليا و دوليا لدى الأفراد والتجار والبنوك كبديل للنقود لدفع قيمة السلع والخدمات المقدمة لحامل البطاقة مقابل توقيعه على إيصال بقيمة التزامه الناشئ عن شرائه للسلعة أو الحصول على الخدمة على أن يقوم التاجر بتحصيل القيمة من البنك المصدر للبطاقة عن طريق البنك الذي صرح له بقبول البطاقة كوسيلة دفع، ويطلق على عملية التسوية بين البنوك الأطراف فيها اسم نظام الدفع الالكتروني والذي تقوم بتنفيذه الهيئات الدولية المصدرة للبطاقات".[2]

إلا أن التعريف الأشمل للبطاقة البنكية برأينا هو:

"أنها أداة يعطيها المصرف المصدر لشخص يسمى الحامل- سواء أكان عميلا له أم لا – بناء على عقد بينهما، تمكنه من شراء السلع و الخدمات من التاجر المورد، الذي ينتسب إلى هذا النظام مع أو من دون تسديد الثمن في الحال، كما تمكن الحامل أيضا من سحب النقد، وتحويل الأموال بين الحسابات، وأية عمليات اطلاع على الحساب".[3]

2- المواصفات الواجب توفرها في البطاقات البنكية:

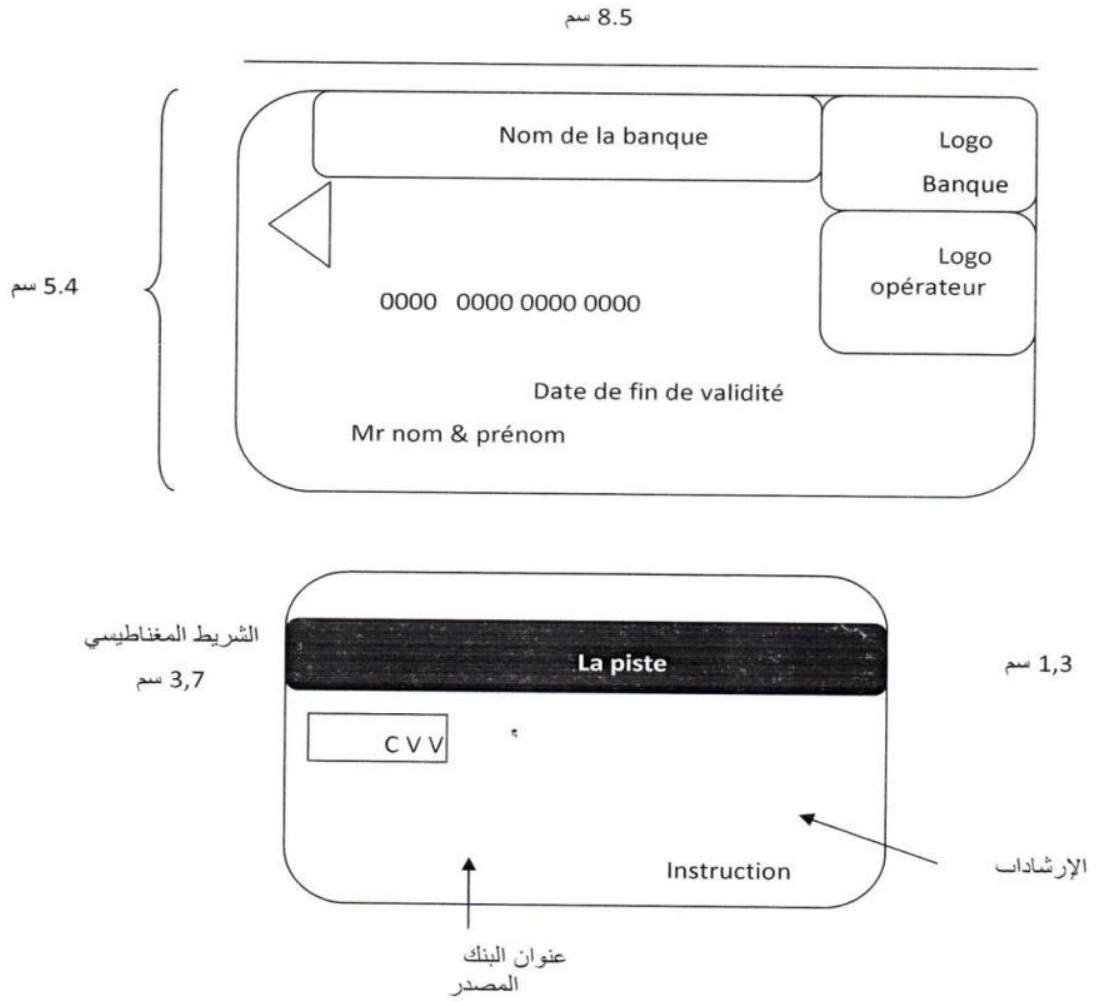
يجب أن يتوافر في هذه البطاقات بعض المواصفات المادية والشكلية والفنية ويمكن إبراز هذه المواصفات في الشكل التالي:

[1] جلال عايد الشوري، **وسائل الدفع الالكتروني**، (دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2008)، ص 22.

[2] محمد عبد الحليم عمر، **الجوانب الشرعية و المصرفية و المحاسبية لبطاقات الائتمان**، (إيتراك للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، مصر الجديدة، 1997)، ص ص 12- 15.

[3] الدبيسي وائل، **دليل العمليات الإلكترونية في القطاع المصرفي (الوقائع و الآثار القانونية)**، (إتحاد المصارف العربية، الطبعة الثانية، بيروت،1997)، ص10.

الشكل رقم 05: أحد أشكال البطاقات الإلكترونية



المصدر: نادر شعبان ابراهيم السواح، **النقود البلاستيكية و أثر المعاملات الإلكترونية على المراجعة الداخلية في البنوك التجارية**، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2006، ص18.

3- أصناف البطاقات البنكية:

هناك عدة أنواع من هذه البطاقات لعل أبرزها ما يلي:

3-1- البطاقات الائتمانية (القرضية) : CREDIT CARD

هي بطاقة تمكن العميل من الحصول على السلع والخدمات من محلات وأماكن معينة عند تقديمه لهذه البطاقة ويقوم البائع بالتالي بتقديم الفاتورة الموقعة من العميل إلى المصرف مصدر الائتمان فيسدد قيمتها له، و يقدم المصرف للعميل كشفا شهريا بإجمالي القيمة لتسديدها أو لخصمها من حسابه الجاري، والمتعامل لا يدفع

أي فوائد على هذا الائتمان في حال سدد خلال الأجل المحدد وقد يستخدم العميل هذه البطاقة بصورة تعسفية كالسحب من الموزعات الآلية للنقود بمبالغ تفوق ما هو عليه متوفر في رصيده، أو الشراء بمبالغ أعلى من السقف المحدد من قبل المصدر.[1]

3-2- بطاقة الخصم الشهري أو الدفع الشهري أو القيد الأجل: CHARGE CARD

وإصدارها لا يتطلب من حاملها الدفع المسبق للبنك المصدر في صورة حساب جاري، وإنما تتم المحاسبة معه شهريا عن طريق إرسال البنك المصدر للبطاقة لحاملها كشف حساب شهريا يتضمن تفاصيل المبالغ المستحقة عليه نتيجة مشترياته من السلع والخدمات من التجار وكذا مسحوباته النقدية من آلات السحب النقدي أو البنوك، وعلى أن يكون كل ذلك في حدود الحد الأقصى للبطاقة، ويطلب منه سداد هذه المبالغ خلال مدة يحددها البنك في كشف الحساب والتي تتراوح بين 25 يوما و40 يوما، وتتضمن اتفاقية الإصدار بأنه إذا تأخر حامل البطاقة عن السداد خلال الفترة المحددة فان البنك يحمله بفوائد تتراوح كما سبق القول بين 1.5% و 1.85 % شهريا[2].

3-3- البطاقات الذكية: Smart Card

وهي آخر جيل من البطاقات وتحتوي على رقائق الحاسوب (Chips) أو معالج (Processor)، ولا تعتمد على الاتصال مع حاسوب المصرف أو الجهة المصدرة، وهذه البطاقات يمكن للعميل شحنها بمبلغ معين من النقود من حسابه بواسطة جهاز الصراف الآلي وتخزن عليها كافة البيانات الخاصة بحاملها، فهي تعمل عمل المحفظة الالكترونية وتغني الحاجة عن حمل النقود[3].

4- العلاقة الثلاثية الناتجة عن استعمال البطاقة البنكية:

- فأطراف التعامل بالبطاقة هم:
- المركز العالمي للبطاقة (المنظمة العالمية).
- مصدر البطاقة.
- حامل البطاقة.

---

[1] عبد الرحيم وهيبة، مرجع سابق، ص45.

[2] عمر محمد عبد الحليم، **الجوانب الشرعية و المصرفية و المحاسبية لبطاقات الائتمان**، (إيتراك للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، مصر الجديدة، 1997)، ص18.

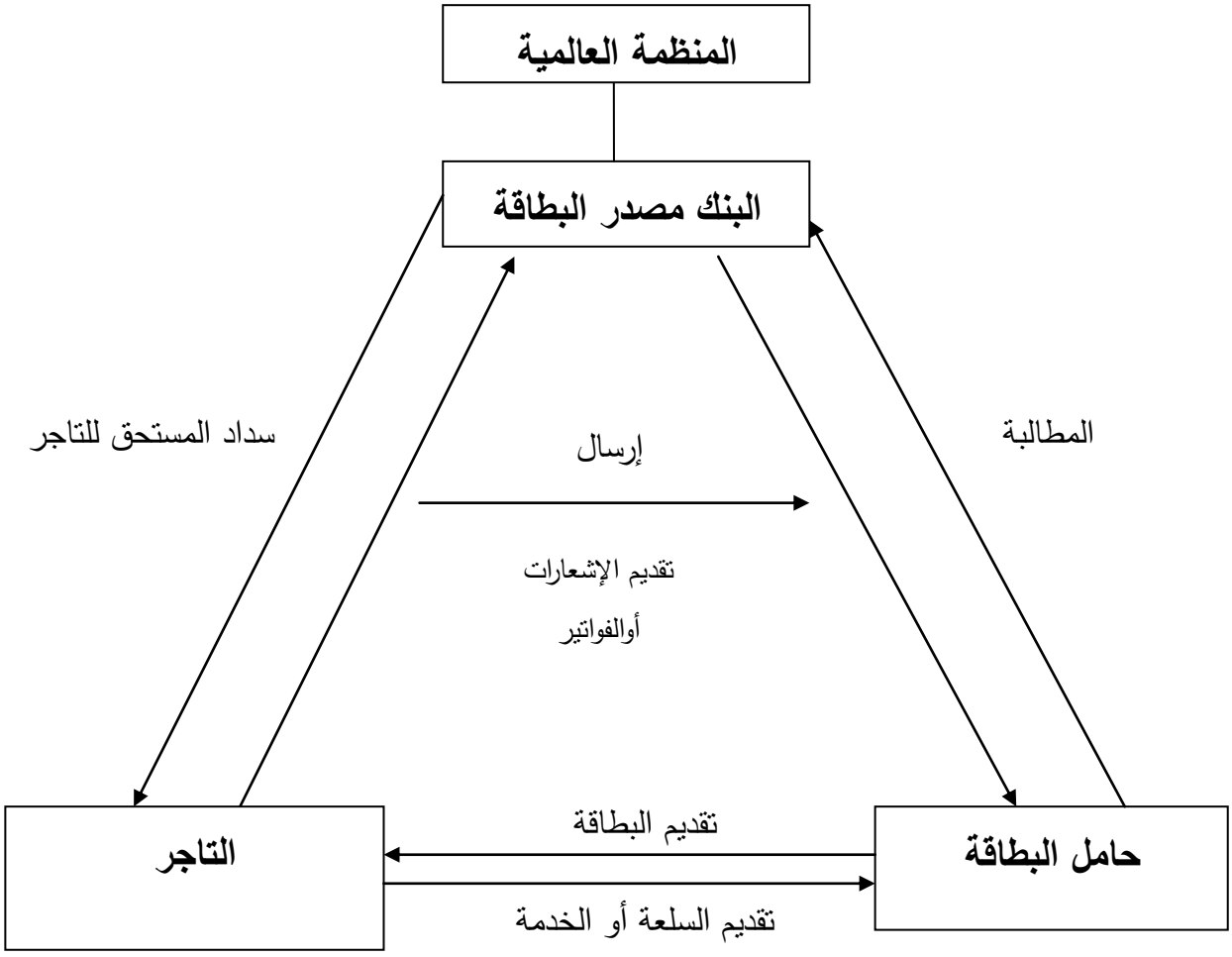
[3] الصمادي القاضي حازم نعيم، **مسؤولية في العمليات المصرفية الإلكترونية**، (دار المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2004)، ص142.

- التاجر.

ومن الناحية التعاقدية يمكن النظر إلى المركز العالمي للبطاقة والمصدر المحلي كطرف واحد لان التزامهم وحقوقهم اتجاه طرفين الأخيرين واحدة، وبالتالي فانه من الناحية التعاقدية يوجد ثلاث أطراف هم : (مصدر البطاقة وحامل البطاقة والتاجر).

وتنشأ بين هذه الأطراف الثلاثة علاقات متشابكة ترتب حقوقا والتزامات لكل منهما على الطرف الآخر فالعلاقات التي تنشا عن البطاقات البنكية يمكن توضيحها في الشكل التالي:

مخطط رقم 06: أطراف البطاقة و العلاقة بينهم



المصدر: عمر محمد عبد الحليم، **الجوانب الشرعية و المصرفية و المحاسبية لبطاقات الائتمان مرجع سابق،** ص29.

الفرع الثاني: النقود الإلكترونية و المحافظ الإلكترونية

يعتبر كذلك النقد الالكتروني و المحافظ الالكترونية من وسائل الدفع الالكترونية التي تشهد نموا في الاستخدام يوما بعد يوم.

1- النقود الإلكترونية:

1-1- تعريفها:

إن الكتابات الحديثة استخدمت وترجمت إلى مصطلحات عديدة للتعبير عن هذا المفهوم كالنقود الرقمية (digital cash) أو(digital money)، العملة الرقمية (digital currency)، النقود الالكترونية (E-currency) أو (cash-E) النقود القيمية (Volume money) نقود الشبكة (net money) أشار مفهوم النقد الالكتروني جدلا كبيرا فلم يتم الاتفاق على معنى واحد لها فهنالك من يعرفها بالمفهوم الواسع على أنها تلك النقود التي يتم تداولها عبر الوسائل الالكترونية دون التمييز في ذلك بين وسائل الدفع الالكتروني (الشيك والبطاقة البنكية).[1]

حيث يعرفها صندوق النقد الدولي على أنها : " قيمة نقدية في شكل وحدات ائتمانية مخزنة في شكل الكتروني أو في ذاكرة الكترونية لصالح المستهلك هو شكل من أشكال النقود الالكترونية التي يمكن أن تستعمل على شبكة الاتصالات الانترنيت لشراء السلع و الخدمات.[2]

1-2- أنواع النقود الإلكترونية:

يوجد نوعان من النقود الإلكترونية:

أ- النقود الإلكترونية الاسمية:

حيث يحتوي وحدة النقد الإلكتروني على معلومات تتعلق بهوية كل الأشخاص الذين تداولوها وهي في هذا تتشابه بطاقة الائتمان، حيث لا يستطيع المصرف أن يقتني أية وحدة النقد التي أصدرها أثناء تحولها.

[1] أبو فروة محمود محمد، **الخدمات البنكية الإلكترونية عبر الانترنت**، (دار الثقافة، الأردن، 2009)، ص63.

[2] القريشي محمد صالح، **اقتصاديات النقود و البنوك**، (إثراء للنشر و التوزيع، الأردن، 2009)، ص23.

ب- **النقود الإلكترونية غير الاسمية:**

حيث تتم تداول وحدة النقد دون الإفصاح عن حاملها إلا إذا حاول شخص ما إن ينفقها أكثر من مرة واحدة وهناك نوعان قامت عمليات تداول النقود الإلكترونية:

- عمليات تتدخل فيها المصارف حيث تتطلب عملية تداول وحدة النقد الإلكتروني بين طرفين أن تتدخل المصرف المصدر لاعتمادها أو تعزيز إصدارها ويعرف هذا النوع باسم:On –Line E-cash .
- عمليات تعرف باسم Off E- cash حيث يتم تداولها وحدات النقد الإلكتروني بين الأطراف المختلفة دون تدخل المصارف وهي تشبه في هذا عمليات تداول النقد العادي.[1]

1-3- مميزات النقود الإلكترونية:

تتميز النقود الإلكترونية بأنها:

- النقود الالكترونية قيمة نقدية مخزنة الكترونيا فمن خلافا لنقود القانونية عبارة بيانات مشفرة يتم وصفها على وسائل الكترونية في شكل بطاقات بلاستيكية أو على ذاكرة الكمبيوتر الشخصي.
- النقود الالكترونية ثنائية الأبعاد إذ يتم من المستهلك إلى التاجر دون الحاجة إلى وجود طرف ثالث بينهما كمصدر هذه النقود.
- النقود الالكترونية مختلفة قد تختلف هذه النقود من ناحية القيمة وقد تختلف أيضا حسب عدد السلع والخدمات التي يمكن أن يشتريها الشخص بواسطة هذه النقود.
- سهلة الحمل نظرا لخفة وزنها وصغر حجمها ولهذا فهي أكثر عملية من النقود العادية.
- النقود الالكترونية هي نقود خاصة على عكس النقود القانونية التي يتم إصدارها من قبل البنك المركزي فان النقود الالكترونية يتم إصدارها في غالبية الدول عن طريق شركات أو مؤسسات ائتمانية خاصة.

إضافة إلى سهولة الاستخدام(بالمقارنة مع وسائل الدفع الأخرى، حيث أن هذه السهولة تشجع على استخدامها) والسرية والأمان وانخفاض التكاليف لأن التسوية أوتوماتيكية وكذا الحرية التامة في اختيار الدقة والمكان لإجراء أي عملية تحويل(تحويل قيمتها إلى أي شخص بسهولة عن طريق تحويل المعلومات الرقمية)[2].

[1] سلطاني خديجة، مرجع سابق، ص ص 43-44.

[2] عبد الرحيم وهيبة، مرجع سابق، ص ص 50- 51.

2- المحافظ الإلكترونية:

2-1- تعريفها:

قد تكون المحفظة الإلكترونية عبارة عن بطاقات بلاستيكية ممغنطة (مزودة بشريحة رقاقة حوسبة Chip) يمكن تثبيتها على الكمبيوتر الشخصي أو تكون قرصا مرنا يمكن إدخاله في فتحة برامج معينة ويمكن استخدام المحفظة الإلكترونية للدفع عبر الانترنت وفي الأسواق التقليدية التي تستعمل أنظمة الدفع الإلكتروني.

فيمكن تعريفها على أنها :وسيلة دفع افتراضية تستخدم في سداد المبالغ قليلة القيمة بشكل مباشر أو غير مباشر.[1]

كما يمكن تعريفها أيضا :برنامج يقوم المستخدم بتنزيله في جهازه الشخصي ويخزن به رقم بطاقاته الحسابية ومعلوماته الشخصية عند التسوق عبر الانترنت.

2-2- خصائص المحفظة الإلكترونية:

من التعاريف يمكن استخلاص خصائص المحفظة الإلكترونية الثابتة:

- مزودة بذاكرة إلكترونية تسمح بالتخزين والاستدعاء.

- الوحدات التي يتم شحنها على المحفظة تسمى النقود الإلكترونية.

- تخزين المحفظة الإلكترونية معلومات الشحن والفواتير شاملة الأسماء المستهلكة، عنوان الشارع المدين، الولاية، الدولة، الكود الإلكتروني.

- يمكنها أن تحمل أسماء وأرقام بطاقات الائتمان.

الفرع الثالث: الشيكات الإلكترونية والتحولات الإلكترونية

أيضا من وسائل الدفع الالكترونية التي ظهرت حديثا نجد الشيكات الالكترونية و التي تعتبر مكافئة للشيكات الورقية التقليدية، و هناك من يتوقع أن تحل محلها على المدى البعيد، أما التحويلات المالية الالكترونية فقد أصبحت ضرورية سواء للبنوك التقليدية أو الالكترونية لما تقدمه من مزايا.

[1] غانم شريف محمد، **محفظة النقود الإلكترونية رؤية مستقبلية**، (الدار الجامعية، الطبعة الرابعة، الإسكندرية، مصر، 2007)، ص12.

1- الشيكات الإلكترونية:

1-1- تعريفها:

الشيك الإلكتروني هو المكافئ الإلكتروني للشيكات الورقية التقليدية التي اعتدنا التعامل بها والشيك الإلكتروني Electronic checks : هو رسالة إلكترونية موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك إلى مستلم الشيك (حامله) ليعتمده ويقدمه للبنك الذي يعمل عبر الانترنت ليقوم البنك أولا بتحويل قيمة الشيك المالية إلى حساب حامل الشيك وبعد ذلك يقوم بإلغاء الشيك و إعادته إلكترونيا إلى مستلم الشيك (حامله) ليكون دليلا على أنه قد تم حذف الشيك فعلا ويمكن لمستلم الشيك أن يتأكد إلكترونيا من أنه قد تم بالفعل تحويل المبلغ لحسابه.[1]

ويعرف أيضا: "هو عبارة عن رسالة تحتوي جميع البيانات الموجودة في الشيك الورقي العادي حيث يقوم أحد طرفي العلاقة بتحضيره للطرف الثاني و إرساله له عبر البريد الإلكتروني، وتكون جميع التوقيعات التي يتضمنها الشيك توقيعات إلكترونية من ثم فإنه يتمتع بنفس قوة الشيك الورقي في العمل التي تعتبر التوقيع الإلكتروني بمثابة التوقيع اليدوي وتعطيه حجية في الإثبات".[2]

1-2- التعامل بالشيكات الالكترونية :

يعتبر الشيك الإلكتروني من أهم وسائل الدفع التي تعتمد على استخدام الحسابات الآلية، حيث يتنقل الشيك بالبريد الإلكتروني إلى المستفيد وذلك بعد أن يتم توقيعه إلكترونيا، فيحصل عليه المستفيد ويقوم بتوقيعه إلكترونيا أيضا ثم يرسله بالبريد الإلكتروني مصحوب بإشعار إيداع إلكتروني في حسابه بالبنك.

حيث لابد تحديد التوقيع الإلكتروني لكل من المشتري والبائع وتسجيله في قاعدة بيانات جملة الدفع (البنك) وفي ضوء ذلك يتم تحديد شيك الكتروني المستقر للمشتري ويرسل إلى البائع بالبريد الإلكتروني، فيقوم باستلامه ويوقع عليه أيضا بتوقيعه الإلكتروني المستقر، ثم يرسله مرة ثانية إلى البنك الذي يراجعه أو يتحقق من صحة الأرصدة والتوقيعات، ثم يخصم الرصيد من المشتري ويضيفه إلى حساب البائع، ثم يخطر البنك كل من البائع والمشتري بأن الصفقة قد انتهت.[3]

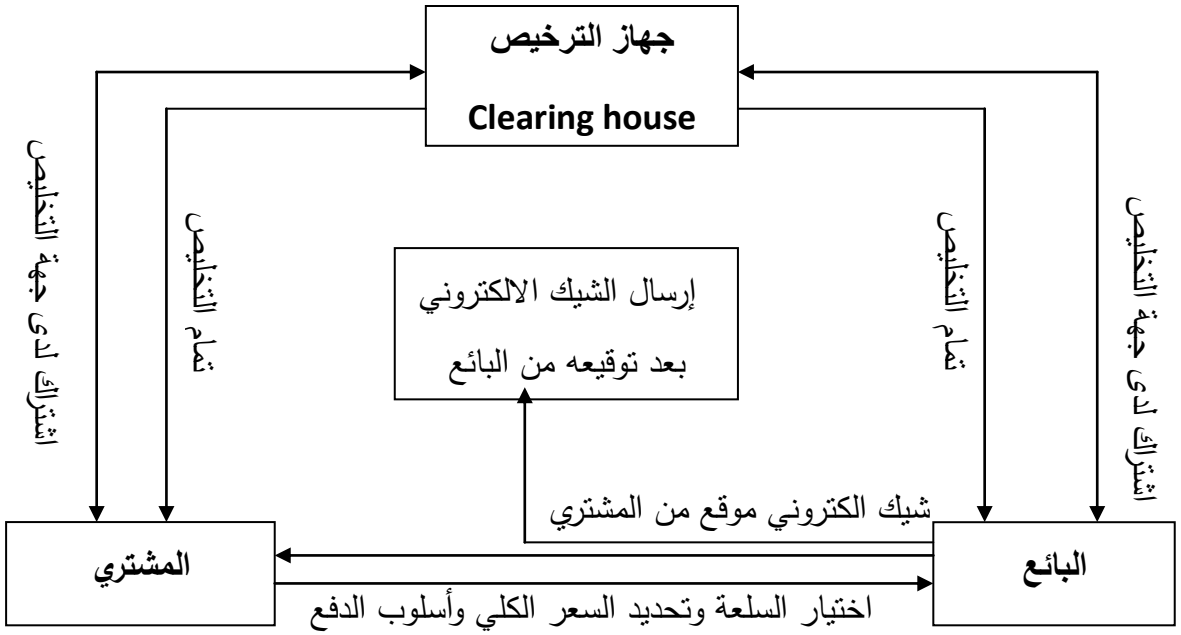
1-3- دورة استخدام الشيكات الإلكترونية:

[1] سلطاني خديجة، مرجع سابق، ص45.

[2] أبو فروة محمود محمد، مرجع سابق، ص50.

[3] سلطاني خديجة، نفس المرجع، ص ص 46-47.

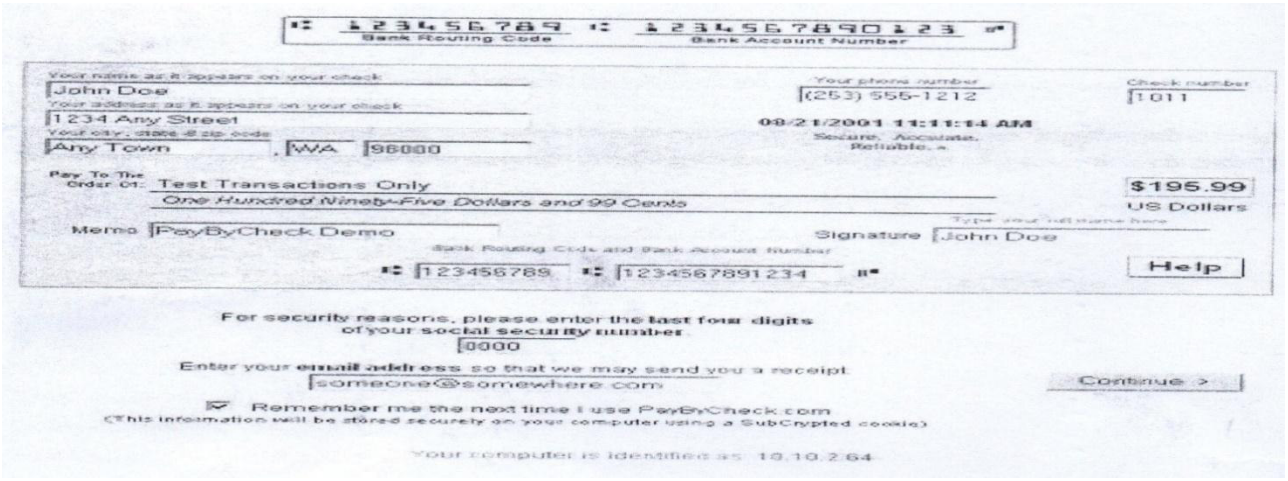
مخطط رقم 07: عملية استخدام الشيك الإلكتروني و إجراءاتها



المصدر: نادر شعبان ابراهيم السواح، **مرجع سابق**، ص 121.

1-4- الشكل العام للشيك الإلكتروني:

الشكل رقم08: الشكل العام للشيك الإلكتروني



المصدر: فشيت حميد، وآخرون، **واقع وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر**، الملتقى الدولى الرابع حول عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر، المركز الجامعي لخميس مليانة 26-27 أفريل2011، ص9.

2- التحويلات الإلكترونية:

2-1- مفهوم التحويل الإلكتروني للأموال:

عرفت المادة 401 من مدونة التجارة التحويل البنكي بأنه: "عملية بنكية يتم بمقتضاها إنقاص حساب المودع بناء على أمره الكتابي يقدر مبلغ معين يقيد في حساب آخر ..".

أما بالنسبة للتحويل الإلكتروني فإنه لا يختلف عما سبق ذكره إلا في كون الأمر الذي يصدره العميل يكون بوسيلة إلكترونية مثل الانترنت.

وقد يأتي ذلك أما بواسطة أمر بسيط صادر عن العميل بتحويل مبلغ معين من حسابه إلى حساب آخر وأما نتيجة إحدى التعاملات الإلكترونية، وفي هذه الحالة الأخيرة عمادة ما يتدخل طرف ثالث وسيط يملك البرمجيات اللازمة لإجراء عملية التحويل بشكل آخر، حيث يقوم التاجر بتوكيل الوسيط لتحصيل المبلغ المطلوب من العميل الذي يقوم بتبعيته نموذج الدفع لدى الوسيط، فيقوم هذا الأخير بإرسال النموذج لدار المقاصة الآلية، إذا كانت البنوك مشتركة في نظام المقاصة الآلية والتي تقوم بدورها بإرسال نموذج لبنك العميل الذي يتأكد من كفاية الرصيد لإجراء عملية التحويل، أما إذا لم تكن البنوك مشتركة في نظام المقاصة الآلية، فإن الوسيط يرسل النموذج للبنك مباشرة.

نظام تحويل المالي هو عملية منح الصلاحية للبنك للقيام بحركات التحويلات المالية (الدائنة والمدينة) إلكترونيا من حساب بنكي إلى حساب آخر.

أي أن عملية التحويل تتم إلكترونيا عبر الهاتف وأجهزة الكمبيوتر والموارد عوضا عن استخدام الأوراق.

وتنفذ عملية التحويل المالي عن طريق دار المقاصة الآلية (ACH) وهي شبكة تعود ملكيتها وأهمية تشغيلها إلى البنوك المشتركة بنظام التحويلات المالية الإلكترونية، ومنذ عام 1978 أصبحت مؤسسة (EFT) تتيح للشركات والمؤسسات تحصيلات تحويلاتها المالية إلكترونيا عبر دار المقاصة (ACH).[1]

2-2- سير عملية التحويل المالي الإلكتروني:

ولإتمام عملية التحويل المالي الالكتروني نميز حالتين :

[1] سلطاني خديجة، مرجع سابق، ص46.

- حالة وجود وسيط : يقوم العميل بإرسال تحويل مالي عن طريق المودم إلى الوسيط الذي يقوم بإرسال إلى دار المقاصة المالية الآلية التي ترسل نموذج التحويل المالي الالكتروني إلى بنك العميل، وفي حالة عدم تغطية الرصيد لقيمة التحويل يتم إشعار الوسيط بذلك الذي يقوم بدوره بإشعار العميل، أما في حالة تغطية الرصيد لقيمة التحويل تتم عملية الاقتطاع وتحويلها إلى حساب المستفيد وقت السداد المحدد بالنموذج.
- حالة عدم وجود وسيط : في هذه الحالة يستلزم على التاجر أن يملك البرمجيات الخاصة التي تسمح بإجراء هذه العملية حيث تكون البرمجيات مؤمنة بكلمة مرور خاصة بالتاجر وعندما يقوم العميل باعتماد نموذج للدفع بصك مصدق لصالح التاجر الذي يقوم بإرسال الاعتماد إلى دار المقاصة الآلية والتي بدورها ترسله إلى البنك لاقتطاع المبلغ من حساب العميل وتحويله إلى حساب التاجر وعندما لا حاجة لتحقق كفاية رصيد العميل لان الشيك المصدق يحقق ذلك.[1]

المبحث الرابع: تقنيات الدفع الدولية قصيرة الأجل، المتوسطة وطويلة الأجل

إن وسائل دفع التبادل التجاري قصيرة الأجل تتخذ عدة أشكال فهي تتنوع حسب طبيعة النشاط، مما يسمح للمصدرين والمستوردين على السواء بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفاتهم التجارية في وقت قصير للتخلص من حجم العراقيل التي قد تواجههم في عملية التجارة الخارجية، فلتسهيل العمليات بأفضل وأحسن الطرق يجب اعتماد احد أدوات التمويل الآتية.

المطلب الأول: تقنيات الدفع الدولية قصيرة الأجل

هي مختلف التقنيات المستخدمة في تسوية عمليات التجارة الخارجية، وفي دراستنا هذه نكتفي بالتحصيل المستندي و الإعتماد لمستندي (نظرا لأهميته خصصنا له المبحثين المواليين) اللذان يعتبران الوسيلتين الأكثر أهمية في هذا المجال.

كثرة العمليات التجارية بين المصدرين والمستوردين يتولد عنها نوع من الثقة والشفافية بين الطرفين، ولتمتين هذه العلاقة في نفس المسار لابد من وجود وسيلة لتدعيم ذلك لذا يمكن اعتماد تقنية التحصيل المستندي كأحد الأدوات الهامة لذلك.

[1] نوال بن عمارة، الملتقى الدولي حول **التجارة الإلكترونية**، جامعة ورقلة، 15-16-17 مارس 2004.

الفرع الأول: التحصيل المستندي

1- تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو أمر يصدر عادة من البائع (المصدر) إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري (المستورد) مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على كمبيالة.[1]

فالتحصيل المستندي عملية يقوم فيها المصدر بعد إرسال البضائع إلى المستورد بتقديم المستندات المتفق عليها مع المستورد مرفقة بكمبيالة إلى بنكه تهيئ لتسليم إلى المستورد في مقابل الدفع أو قبول الكمبيالة، ومن خلال هذه التقنية فإن المصدر يضمن بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي تسمح له بملكية البضائع إلا إذا قام بدفع المبالغ المحددة أو قبول الكمبيالة، وإلا فإن البنك يقوم بالتحفظ على المستندات المرسلة وبالتالي لا يمكنه حيازة البضائع.[2]

2- أشكال التحصيل المستندي:

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

- التحصيل مقابل الدفع:

أي تسليم المستندات مقابل الدفع، و في هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم استلام طلبيته، إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند الدفع عند أول تقديم للمستندات paiement sur première présentation des documents فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك يحصل المصدر على حقوقه (مبلغ الصفقة).

[1] مفتاح صالح، **محاضرات في مقياس المالية الدولية**، مطبوعة منشورة لطلبة السنة الرابعة ليسانس، نقود مالية و بنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2006، ص122.

[2] Y ves Simon, Samir Manai,**Techniques Financières Internationales, Edition Economica**, 7éme Edition, Paris, 2001, p 564.

- التحصيل مقابل القبول:

هذا النوع من التحصيل يقوم على أساس تسليم البنك المكلف بتحصيل المستندات و المستعجلة للمشتري مقابل القبول حيث بسحب هذه باسم المشتري ولا يتم قبولها لدى بنك التحصيل في هذه الحالة يتحمل البنك أخطار الصرف و عدم الدفع لذا يصر الموردون على أن يكون القبول مؤديا من طرف البنك (أي أن يكفل البنك السفتجة وذلك بالإمضاء خلفها).

3- أطراف التحصيل المستندي:

يوجد أربعة أطراف لعملية التحصيل المستندي هم [1]:

1. **الساحب (المصدر):** هو العميل المصدر للبضاعة و الذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة اللازمة لعملية التحصيل.
2. **البنك المحول أو المسلم:** وهو الطرف الذي يوكل المصدر إليه عملية التحصيل أو هو الذي يتسلم المستندات من الساحب (المصدر) ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.
3. **البنك المكلف بالتحصيل:** هو البنك الذي يعهد إليه البنك المسلم أو الساحب بتقديم مستندات إلى المسحوب عليه (المستورد) مقابل الدفع أو القبول وذلك وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المسلم.
4. **المسحوب عليه (المستورد):** هو المستورد وذلك بوصفه الشخص المعني باستلام المستندات و الكمبيالة المرفقة بها وذلك مقابل الدفع النقدي أو قبول الكمبيالة.

4- سير عملية التحصيل المستندي:

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل الآتية[2]:

1- إبرام عقد تجاري بين الطرفين المستورد(المشتري) و البائع(المصدر).

2- يقوم المصدر بشحن وإرسال البضاعة إلى المستورد عن طريق تسليمها للناقل وهذا بتقديم مستندات النقل إلى المصدر.

3- يقوم البنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.

4- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.

---

[1] خالد أمين، وآخرون، **إدارة العمليات المصرفية -المحلية والدولية-**، (دار وائل للنشر و التوزيع، عمان،2006)، ص ص 263-264.

[2] مدحت صادق، مرجع سابق، ص ص 35-36.

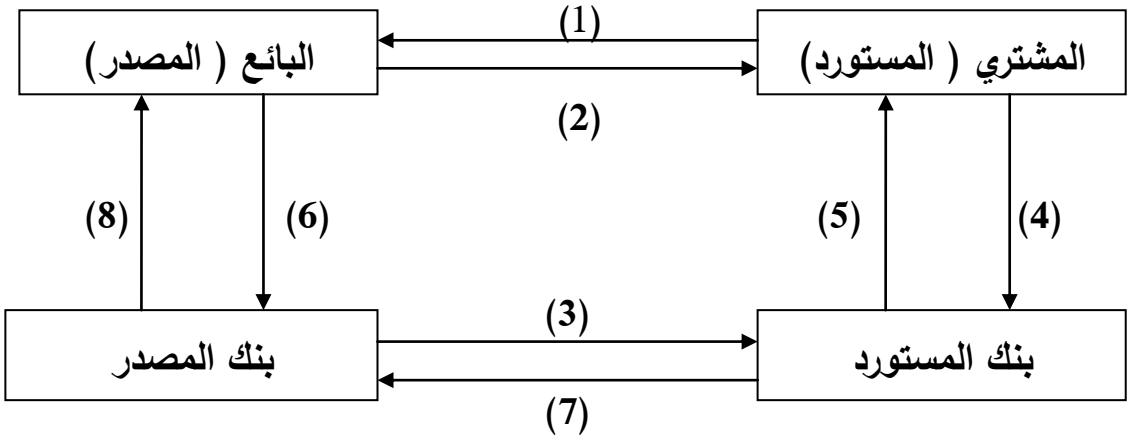
5- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.

6- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشحن.

7- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.

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

مخطط رقم 09: مراحل تقنية التحصيل المستندي



المصدر: مدحت صادق، **أدوات و تقنيات مصرفية**، مرجع سابق، ص36.

الفرع الثاني: الإعتماد المستندي

نظرا لأهمية التقنية في دراستنا هذه خصصنا الفصل الثاني للاعتماد المستندي.

المطلب الثاني: تقنيات التمويل متوسط و طويلة الأجل

ينصب التمويل متوسط وطويل الأجل في المبادلات التجارية الدولية على تمويل العمليات التجارية التي تفوق في العادة 18 شهرا، والتي تهدف أساسا إلى تمويل عمليات استيراد وتصدير السلع وسوف نتطرق إلى قرض المورد و قرض المشتري.

الفرع الأول: قرض المورد:

1- تعريف قرض المورد:

قرض المورد هو قرض بنكي ممنوح للمورد المحلي (المصدر) والذي قد منح بدوره لعميله الأجنبي (المستورد) أجالا للتسديد تفوق في العادة 18 شهرا، فهذا يمكن المصدر من تحصيل مبلغ دينه على المستورد وذلك بعد القيام بتسليم البضائع، بمعنى أن قرض المورد هو قرض ناشئ بالأساس عن مهلة التسديد التي منحها المصدر للمستورد بحيث تكون نقطة بداية هذا النوع من التمويل بعد أن يقوم المصدر بتنفيذ كل التزاماته التعاقدية تجاه عملية المستورد، إذن فهو قرض ممنوح من قبل البنك إلى المورد المحلي (المصدر) ومن هنا أتت تسمية "قرض المورد".

ويتحقق قرض المورد من خلال خصم الكمبيالة أو الكمبيالات التي تمثل الدين التجاري للمصدر على عملية (المستورد)، وتغطي هذه الكمبيالات القيمة الإجمالية للمبلغ الممول في إطار قرض المورد ويجب أن تكون مقبولة من قبل المستورد، ويتم تحصيلها من قبل بنك معين والذي قد تلق أمرا غير قابل للإلغاء من طرف المستورد بتسليم هذه الكمبيالات إلى المصدر مقابل تحصيل المستندات التي تثبت قيام المصدر بالتزاماته التعاقدية (وثائق الشحن في حالة توريد البضائع أو شهادة بداية الأشغال في حالة تقديم الخدمات).[1]

2- مراحل تنفيذ قرض المورد:

يتم تنفيذ قرض المورد على عدة مراحل وهي:[2]

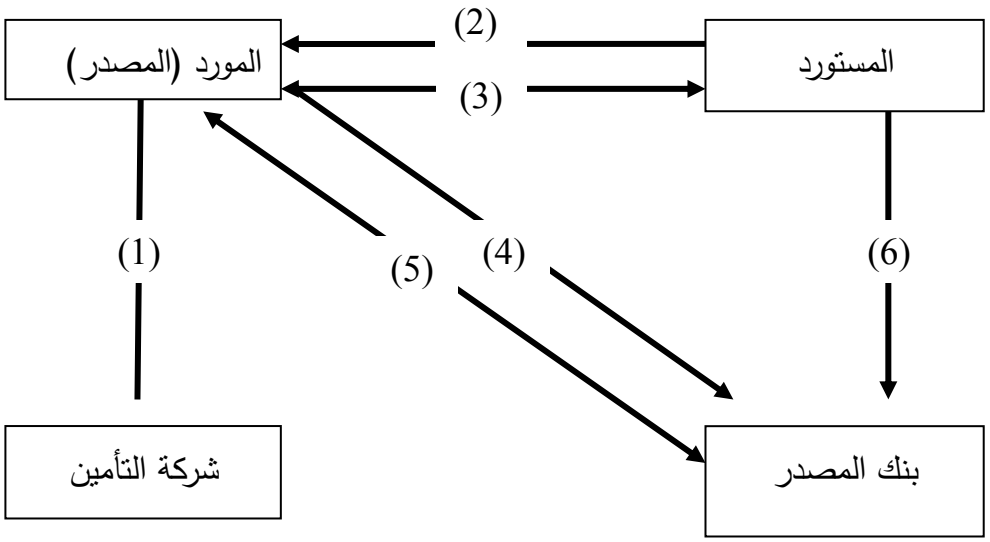
- إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد والذي يتم من خلاله الاتفاق على مختلف الجوانب التي تخص الصفقة والضمانات التي تحفظ لكل الأطراف حقوقهم.
- حصول المورد على قرض لتمويل العملية في شكل ورقة تجارية قابلة للخصم، يقدمها للمستورد وذلك لتمويل عملية التصدير.
- يقوم المصدر الأجنبي بالاتصال ببنكه أو أي بنك آخر ويقدم له طلب الخصم وذلك على أساس آجال التسديد التي منحها للمشتري الأجنبي (خصم الأوراق التجارية).

[1] العربي ساكر محمد، **محاضرات في تمويل التنمية**، مطبوعة منشورة مقدمة لطلبة الماجيستر، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة،2006، ص248.

[2] مختاري عبد الجبار، **أثر تحرير تاخدمات المالية على مصادر تمويل التجارة الخارجية – دراسة حالة الصين الشعبية-**، مذكرة ماجيستر، تخصص تجارة دولية، قسم علوم التسيير، كلية الحقوق و العلوم الإقتصادرية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009، ص 67.

- دراسة مختلف عروض البنوك حيث يتم اختيار أفضل عرض مقدم من طرف البنوك.
- تسليم الأوراق التجارية للخصم و تحصيل قيمتها.
- الدفع حسب تواريخ الاستحقاقات و التي يتم الاتفاق عليها بين مختلف الأطراف، وذلك بعد تسديد المشتري الأجنبي لما عليه من ديون.

مخطط رقم 10: مراحل سير قرض المورد.



Source : Jean Louis Amelon, **L'essentiel aconnaitre en gestion financier**, édition maxima, paris, 2002, p324.

شرح العملية:

1. المصدر يحصل على تعهد بالتأمين من قبل شركة التأمين.
2. إمضاء العقد التجاري فيما بين المصدر والمستورد.
3. يتم تسليم الأوراق التجارية مقبولة من طرف المستورد إلى المصدر.
4. المصدر يقدم الأوراق التجارية إلى بنكه من أجل عملية خصمها.
5. دفع قيمة الأوراق التجارية إلى المصدر ذلك بعد خصم العمولات.
6. تسديد قيمة الأوراق التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

3- إيجابيات و سلبيات قرض المورد:[1]

3-1- إيجابيات قرض لمورود:

يتميز قرض المورد بمجموعة من الإيجابيات تتمثل في:

- سهولة دراسة طلب القرض، ويرجع ذلك إلى بساطة الوثائق المتعلقة بالعملية و قلة الأطراف المتدخلين في العملية.
- تفاوض الأطراف حول العقد يكون مع طرف واحد وهو المستورد، وذلك دون تدخل البنك لوضع أي شروط أو قيود خاصة بالعقد التجاري.
- تمويل يمكن أن يصل إلى 100% حسب مدة وقيمة القرض وكذلك الضمانات المقدمة في العقد.

3-2- سلبيات قرض المورد:

يتميز قرض المورد بمجموعة من السلبيات أهمها:

- تحمل المصدر لأعباء القرض الذي يقدمه إلى المستورد.
- وجود نسبة غير مؤمنة من طرف شركة تأمين تتراوح ما بين (10 إلى15%) من قيمة العقد تزيد أعباء المصدر خاصة إذا كان النشاط الغالب على المؤسسة هو التصدير.
- في حالة عدم التسديد فإن المصدر يتكفل بتعويض البنك الذي خصم عنده أوراقة التجارية.
- احتمال تعرض أطراف قرض المورد الثلاثة لبعض المخاطر كخطر عدم التحويل.

الفرع الثاني: قرض المشتري

1- تعريف:

يمنح قرض المشتري من قبل البنك أو الجهة الممولة من بلد المصدر إلى المشتري الأجنبي مباشرة وذلك يتسنى لهذا الأخير التسديد الفوري للمورد المحلي الذي ابرم معه العقد التجاري، وتبقى العلاقة بين المصدر والمستورد علاقة تجارية فقط وليس لها الصفة التمويلية بحيث يكون هذا التمويل مباشرة من البنك للمشتري، ويمنح قرض المشتري في إطار تسهيلات تشجيع الصادرات الوطنية على أساس فترة متوسطة تتراوح

[1] مختاري عبد الجبار، مرجع سابق، ص 69.

مابين سنة وخمس سنوات أو على أساس فترة طويلة تمتد إلى 10 سنوات ويستخدم بصفة رئيسية في تمويل عمليات استيراد السلع الرأسمالية.[1]

2- مراحل عملية قرض المشتري:[2]

لتنفيذ عملية قرض المشتري هناك مجموعة من المراحل التي تنظم شكل العملية بشكل يضمن حقوق أطراف القرض وفق الآجال الإتفاق عليها و هذه المراحل هي:

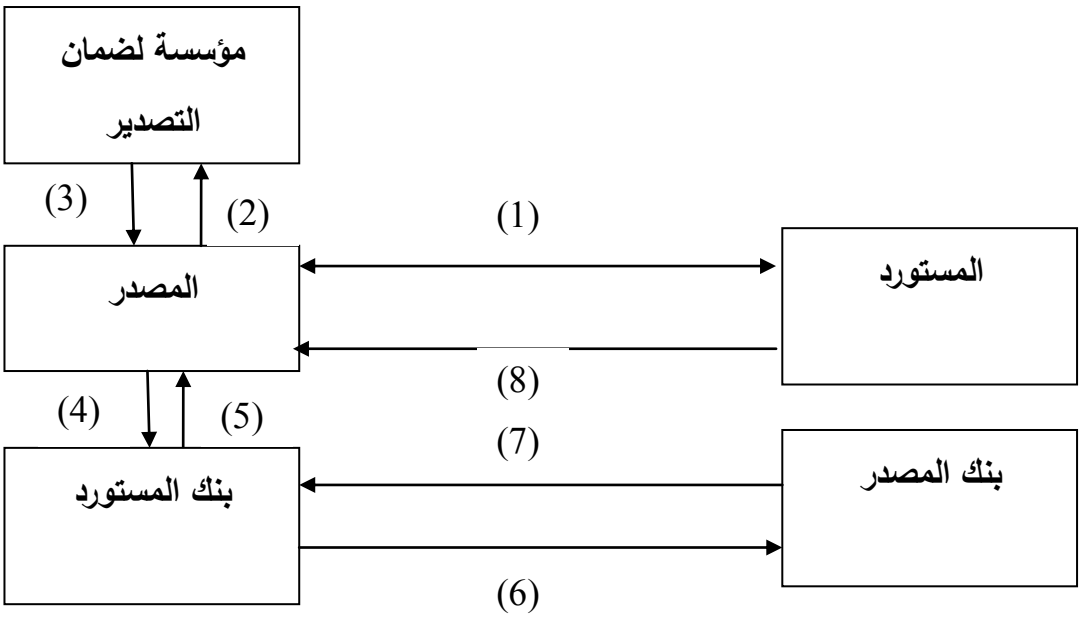
- يتصل المستورد ببنك المستورد أو أي بنك من البنوك الأجنبية من أجل الحصول على تمويل لعملياته التجارية عن طريق قرض المشتري.
- بعد الحصول على موافقة أحد البنوك، يبدأ بالقيام بدراسة ما قدمه البنك من عروض تشمل مختلف نواحي العرض المالية و القانونية وما يتعلق بطرق التسديد وكذا سعر الفائدة الذي سيطبق من خلال هذه العملية.
- تبدأ عملية التفاوض مع البنك الذي قبل التعامل مع المستورد من أجل إبرام العقد و تحديد شروط القرض و آجال وطرق التسديد.
- إمضاء العقد بشكل رسمي.
- استعمال القرض لتمويل العملية.
- تسديد مبلغ القرض مع الفوائد وفق ما تم الاتفاق عليه.

[1] ماهر شكري، **المالية الدولية**، (دار حامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2004)، ص ص 176-177.

[2] مختاري عبد الجبار، مرجع سابق، ص ص71-72.

والشكل التالي يبين هذه العملية:

مخطط رقم 11: سير عملية قرض المشتري.



المصدر: مختاري عبد الجبار، أثر تحرير الخدمات المالية على مصادر تمويل التجارة الخارجية –دراسة حالة الصين الشعبية–، مرجع سابق، ص71.

و تتم عملية قرض المشتري وفق الخطوات التالية:

- إبرام صفقة تجارية بين المصدر و المستورد.
- المصدر يقوم بطلب ضمان من مؤسسة متخصصة.
- تقدم مؤسسة الضمان موافقة بضمان العملية.
- طلب تمويل من بنك المصدر وذلك بعقد اتفاق من أجل قرض لتمويل العملية التجارية.
- تقديم الموافقة على تمويل القرض.
- طلب الحصول على الوثائق التجارية.
- قبول سندات بالموافقة عليها وإعادة إرسالها لبنك المصدر.
- تسديد نقدا حسب ما تضمنه عقد القرض.

تجدر الإشارة إلى أن هناك شركة جزائرية لضمان الصادرات وهي الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX)، والتي تعمل على ضمان الصادرات لأنه في مثل هذه الحالة المورد ليس له أي علاقة

بالمستورد سوى تقديم وثائق تثبيت إرسال البضاعة المصدرة، ليحصل مباشرة على قيمتها وذلك حسب طريقة الدفع المتفق عليها في عقد القرض.

3- إيجابيات و سلبيات قرض المشتري:[1]

3-1- إيجابيات قرض لمشتري:

يتمتع قرض المشتري بمجموعة من الإيجابيات تتمثل فيما يلي:

- يستفيد المصدر من تدخل البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.
- يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضاعة.
- تجنب هذه الطريقة المصدرين تحمل المصاريف المالية بالإضافة إلى تجنب مخطر عدم السداد من المستورد.

3-2- سلبيات قرض المشتري:

يتميز قرض المشتري بمجموعة من السلبيات أهمها:

- ارتفاع تكلفة قرض المشتري بسبب مختلف العمولات مثل عمولة التأمين و عمولة التسيير و الالتزام والتي يجب أن تضاف إلى سعر الفائدة عند حساب التكلفة الإجمالية.
- يتم التفاوض حول عقدين، وهما العقد التجاري و العقد المالي و هما البنك و المصدر مما يصعب على عملية الحصول على قرض المشتري وطيلة مدتها.
- تتحمل البنوك الممولة للقرض مجموعة من المخاطر المتعلقة بالمستورد الأجنبي مثل مخطر عدم السداد.

[1] مختاري عبد الجبار، مرجع سابق، ص ص74-75.

خلاصة الفصل:

وعلى ضوء ما سبق نتستنتج أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة فيما يتعلق بالاقتصاد لمختلف الدول، فهي تسعى إلى تحقيق رفاهية البلاد، و يجلى الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو تحويل الخيرات من بلد إلى آخر، بدونه لا يمكن تحقيق أي تطور اقتصادي.

فمن خلال الدراسة المقدمة في هذا الفصل تتجلى لنا أهمية الجانب التمويلي في التجارة الخارجية بتقريب الصلة بين الأطراف المتعاقدة، وتحسين النوايا بينهم من خلال الالتزام التام والدقيق ببنود 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 يحظى بالاستعمال الكثير، وهذا راجع لكونه لا يوفر الضمانات الكافية للمصدر خاصة وللمستورد على العموم.

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.

تمهيـد:

تفتقر المبادلات التجارية التي تتم على المستوى الدولي إلى عنصر الثقة والأمان فيما بين أطرافها ذلك لأنها تتم في العادة بين أطراف غير متعاقدين لا تتوفر بينهم الثقة الكافية لإتمام الصفقات التجارية إضافة إلى البعد المكاني فيما بينهم، وعلى عكس أدوات وتقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الدولية التي تطرقنا إليها في الفصل الأول والتي لا توفر القدر الكافي من الثقة والضمان المطلوبين لإتمام المعاملات التجارية الدولية، فإن تقنية الإعتماد المستندي تمثل الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب مختلف الأطراف المتدخلة في مجال التجارة الخارجية بما يحفظ مصالحهم ذلك لأن هذه التقنية تعتمد أساسا على الوساطة البنكية.

وسنتناول هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: ملامح عامة حول الإعتماد المستندي

المبحث الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية ومزاياه و مخاطره

المبحث الثالث: استخدام الإعتماد المستندي على مستوى البنوك التجارية

الفصل الثاني :الاعتماد المستندي كتقنية مثلى للدفع في التجارة الدولية

المبحث الأول: ملامح عامة حول الاعتماد المستندي

المطلب الأول: نشأة الاعتماد المستندي

الفرع الأول: النشأة والدور الاقتصادي للاعتماد المستندي

لتوضيح نشأة الاعتماد المستندي يستحسن ذكر الطرق التي يمكن للمستورد المحلي أن يسدد بها ما يستورده من البلد الأجنبي[1]:

1- يمكن للمستورد أن يرسل تحويلات للمصدر بقيمة البضاعة عند طلبها وفي هذه الحالة نجد أن المستورد قد جمد جزءا من رأسماله في الفترة ما بين إرسال قيمة البضاعة واستلامها و بيعها وأحيانا تنقضي فترة طويلة قبل الشحن من الخارج وخصوصا إذا كانت من البضائع التي تصنع خصيصا للتصدير بينها نجد المصدر قد استفاد من ثمن البضاعة بعد وصول طلب المستورد وفي هذه الحالة نجد أن المصدر يمكن أن يتعلل بشتى الأعذار ليتملص من العقد ويرد التحويل الذي وصل إليه من المستورد بعد أن يكون قد استفاد من استعملا تلك الأموال لفترة من الزمن وبعد أن حرم المستورد من استعمالها ومن لربح البيع بسعر أعلى مما اشترى به.

وقد يجد مستورد البضاعة من صنف أرد من الصنف التعاقد ولما كان قد دفع ثمنها مقدما فليس أمامه في سبيل إلا للمقاضاة المصدر في بلده لإخلاله بعقد البيع مما يترتب عليه تكاليف باهظة كما أن عدم معرفة العرف التجاري والقوانين السارية في البلد الأجنبي قد يجعلان كسب القضية أمرا مشكوكا فيه.

2- يمكن للمصدر أن يشحن البضاعة إلى بلد المستورد ويطلب منه تحويل قيمتها عند وصولها وفي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءا من رأسماله من وقت شحن البضاعة إلى حسب استلام ثمنها كما أن نزول الأسعار قد يكون دافعا للمستورد إلى رفض استلام البضاعة ونجد التاجر الأجنبي نفسه حائز للبضاعة في البلد الأجنبي وليس أمامه إلا بيع البضاعة بأي ثمن وبأسرع ما يمكن تفاديا لدفع تكاليف تخزين والتامين أو إعادة شحنها لبلده وتحمل نفقات إعادة شحنها فضلا عن الخسائر 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 بالإطلاق أو بعد اجل ويرفق بها مستندات الشحن وفي هذه الحالة لا يستلم المستورد مستندات الشحن إلا بعد دفع الكمبيالة أو قبولها أما إذا رفض

[1] ماهر شكري، **المالية الدولية**، (دار حامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2004)، ص227.

المستورد المحلي الدفع أو القبول فان المصدر الأجنبي يجد نفسه حائزا لبضاعة في بلد أجنبي وعليه التصرف كما تم شرحه سابقا وإذا كانت الكمبيالة تستحق بعد أجل فانه بالرغم من قبولها قد يتغير مركز المستورد المحلي ويصبح في حالة مالية لا تمكنه من دفع قيمتها من ذوي المركز المالي المتين والسمعة الطبية وبذلك نقل الفترة ما بين شحن البضاعة واستيراد ثمنها.

وفي بعض الحالات يمكن للمصدر الأجنبي أن يحصل على سلفه من بنكه بمجرد شحن البضاعة بضمان مستندات الشحن وبذلك لا يجمد جزءا من رأسماله لفترة طويلة كما يحدث بعد وصول البضاعة إلى البلد المستورد ويتضح مما سبق عن أن العامل الأهم الذي يجب أن يحتاط له المستورد المحلي والمصدر الأجنبي هو قدرة الطرف الآخر على الوفاء بالتزاماته.

ويتضح مما تقدم أن العامل الأهم العامل الأهم الذي يجب أن يحتاط له المستورد المحلي والمصدر الأجنبي هو قدرة الطرف الآخر على الوفاء بالتزاماته. فلو بدلنا الطرفين بمؤسسات لها سمعة ممتازة ومكانة عالية لوجدنا الحل، وهذا ما يحدث فعلا في حالة الاعتمادات المستندية، فإن المستورد المحلى يطلب من مصرفه أن يفتح اعتمادا لصالح المصدر الأجنبي يتعهد بموجبه أن يدفع قيمة البضاعة عند تقديم المستندات الخاصة بها مطابقة لشروط الإعتماد المستندي. ونجد هنا أننا قد استبدلنا تعهد المستورد المحلي بتعهد أحد المصارف.

ونجد في حالة الاعتمادات المستندية يقبض المصدر الأجنبي قيمة البضاعة في بلده بمجرد تقديمه لمستندات الشحن لمراسل المصرف المحلي ببلده، وبذلك فإنه لن يجمد جزءا من رأسماله كما يحدث في حالة إرساله المستندات للتحصيل في بلد المستورد. كما أن المستورد المحلي لا يدفع قيمة البضاعة إلا بعد وصول المستندات إلى مصرفه المحلي إذا كان من ذوي السمعة الطبية وإلا فإن المصرف يطلب منه دفع جزء من مبلغ الإعتماد المستندي عند فتحه، وفي بعض الحالات يطلب المصرف دفع القيمة بأكملها مقدما وذلك يتوقف على مركز العميل وعلى التسهيلات الائتمانية المتفق عليها بين العميل والمصرف.[1]

الفرع الثاني: أسباب ظهور نظام الإعتماد المستندي

لقد ظهرت فكرة الإعتماد المستندي بسبب عدم ثقة كل طرف من طرفي العقد البيع الدولي (المصدر،المستورد) في الطرف الآخر نتيجة للفاصل المالي بينهما وعدم معرفة كل منهما الآخر، ولم يكن بوسع أي من المصدر أو المستورد أن يبدأ بتنفيذ التزاماته قبل أن ينفذ الطرف الآخر التزاماته، لذلك رؤى

[1] صلاح الدين حسن السيسي، **الإعتمادات المستندية و الضمانات من النواحي الإقتصادية و المحاسبية و القانونية**، (دار الوسام للطباعة و النشر، الطبعة الأولى،لبنان، 1998)، ص8.

الاستعانة بالمستندات التي تصدر بمناسبة تنفيد عملية البيع بوصفها تمثل حيازة البضاعة والحقوق الناشئة عن عملية البيع، وتكشف مدى تنفيد البائع (المصدر) لالتزاماته والاستعانة بمؤسسة وسيطة يثق فيها كل من المصدر والمستورد تمر من خلالها المستندات وكذا الثمن، وهذه المؤسسة هي البنك حيث يشترط المصدر في عقد البيع على المستورد أن يطلب إلى بنك معين أن يتعهد أمامه بأن يدفع قيمة البضاعة وأن يقبل الكمبيالة يسحبها هو بقيمة البضاعة، وذلك متى سلمه المستندات الخاصة بشحن البضاعة والتي يمكن للمستورد بواسطتها أن يتسلم البضاعة من الناقل، وبذلك فقد تحول مركز الثقة من المتعاملين إلى البنوك التجارية والتي تلعب دور الوسيط فيما بين المستوردين والمصدرين.

ولقد استعمل الإعتماد المستندي كتقنية لتسوية البيوع البحرية في انجلترا ثم انتشر إلى بلدان أخرى وكثر استعماله في السنوات الأخيرة من القرن التاسع عشر، وذلك خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية وزيادة حجم المبادلات التجارية الدولية فيما بين الدول.[1]

المطلب الثاني: تعريف الإعتماد المستندي

للاعتماد المستندي تعريفات عدة كما يعرض لها الشرائح والقوانين الوطنية لكثير من الدول، أو كما يعرض لها القضاء في صدد المنازعات المتعلقة بالإعتمادات المستندية والتي تعرض عليه، وهكذا يمكن أن نصنف تعريفات الإعتماد المستندي في ثلاثة فئات:

أ- التعريف الفقهي.

ب- التعريف التشريعي.

ت- التعريف القضائي.

الفرع الأول: التعريف الفقهي للاعتماد المستندي

عرف الأستاذ الدكتور علي جمال الدين عوض الإعتماد المستندي بأنه "الإعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الآمر أيا كانت طريقة تنفيذه، أي سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل الآمر، ومضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال".[2]

[1] زليخة كنيدة، **تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الإعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري (BEA)**، مذكرة ماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008، ص ص57-58.

[2] فيصل محمود مصطفى النعيمات، **مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الإعتماد المستندي**، (دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2005)، ص18.

وقد عرف علي البارودي عقد الإعتماد المستندي بأنه: "تعهد صادر من البنك بناء على طلب العميل (الآمر) أو (معطي الأمر) لصالح الغير المصدر (ويسمى المستفيد) يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد، وذلك بشروط معينة واردة في هذا التعهد ومضمون برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضائع المصدرة".[1]

ويعرفه الدكتور فريدي باز بأنه: "خطاب ضمان تجاه البائع يتعهد البنك المصدر غالبا بموجبه بأن يحترم البنود المدرجة شرط أن يقدم البائع المستندات المطلوبة والتي تثبت وتمثل في الواقع قيمة البضائع موضوع الصفقة التي يرتكز عليها المصرف للمحافظة على الأموال التي وظفها كلما كانت هذه المستندات مطابقة تماما للشروط المطلوبة".[2]

وبناء على ذلك فإن جاز لنا أن نعرف الإعتماد المستندي فإننا نعرفه كالتالي: "هو عبارة عن تعهد مستقل ملزم- في حالة الإعتماد القطعي- يصدر عن بنك (البنك المصدر) بناء على طلب أحد عملائه (العميل الآمر) لصالح شخص ثالث(المستفيد)، يتضمن التزاما من البنك بأن يدفع للمستفيد/ أو يتعهد بالدفع المؤجل/ أو يقبل سحوبات المستفيد/ أو يخصم سحوبات المستفيد/ أو يخصم سحب المستفيد، وذلك مقابل تقديم المستندات المحددة في الخطاب، وعلى أساس المستندات وحدها إذا ما قدمت هذه المستندات في مدة صلاحية الإعتماد، وأن هذا التعهد مضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة منقولة أو معدة للنقل".

الفرع الثاني: التعريف التشريعي للاعتماد المستندي

نقصد بالتعريف التشريعي (المنظم، القنيني) التعريف الذي يكون على شكل صيغ قانونية في مواد تشبه تلك التعريفات التي تفتتح بها القوانين أحكامها، وقد جاءت الأصول والأعراف الموحدة نشرة 500 لعام 1993 بمثل هذا التعريف، فنصت في المادة الثانية منها على أنه "لتحديد الغاية من هذه المواد فإن التعابير اعتماد/ اعتمادات مستندية، اعتماد/ اعتمادات الضمان والتي يشار إليها فيما بعد بلفظة "اعتماد/اعتمادات" تعني أي ترتيبات مهما كان اسمها أو وصفها والتي يتعهد البنك الفاتح بموجبها بناء على طلب وتعليمات عمليه (طالب فتح الاعتماد) أو بناء على تعليمات هو (البنك الفاتح) بما تقتضيه مصلحته بأن:

1- يدفع إلى أو لأمر طرف ثالث (المستفيد)، أو يقبل و يدفع السحب/ السحوبات المسحوبة من المستفيد.

2- يفوض بنكا آخر بأن يدفع هذا الدفع أو يقبل أو يدفع هذا السحب/ هذه السحوبات.

3- يفوض بنكا آخر بالشراء.

---

[1] سماح يوسف إسماعيل السعيد، **العلاقة التعاقدية بين أطراف الإعتماد المستندي**، مذكرة ماجيستر في القانون، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2007، ص15.

[2] فريدي باز، **الإعتماد المستندي**، (اتحاد المصارف العربية، بيروت، 1987)، ص17.

وذلك مقابل مستند/مستندات منصوص عليها شريطة أن تكون مطابقة لبنود وشروط الإعتماد.[1]

ويعرف قانون التجارة العراقي[2] رسائل الإعتماد بقوله:

" الإعتماد المستندي عقد يتعهد المصرف بمقتضاه بفتح اعتماد لصالح المستفيد بناء على طلب الآمر بفتح الإعتماد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل."[3]

وقد ورد مفهوم الإعتماد المستندي في القانون التجاري الأردني[4] وإن كان ذلك ليس بشكل واضح بأنه:

"إذا خصص الإعتماد المصرفي وفاء لمصلحة الغير، وأيد المصرف هذا الإعتماد لمستحقيه فلا يجوز بعد ذلك الرجوع عنه أو تعديله بدون رضاء ذلك الغير، ويصبح المصرف ملزمًا إزاءه مباشرة ونهائيًا بقبول الأوراق والايفاءات المقصودة."[5]

وقد ورد تعريف رسائل الإعتماد في القانون التجاري الأمريكي الموحد[6] حيث نص على مفهوم الإعتماد أو الإعتماد المستندي بأنه " تعهد من قبل البنك أو شخص آخر، بناء على طلب العميل، وهو (أي الإعتماد) أحد الأنواع ضمن إطار هذه المادة، بأن مصدره سيوفي سندات السحب أو أي مطالبات بالوفاء تطابق الشروط الموضحة في الإعتماد.[7]

يتضح من خلال نص القانون الأمريكي أنه كالقانون العراقي أنه بين ميزة من مزايا عقد الإعتماد بأنه وسيلة لتسوية الثمن وان البنك ملزم بالوفاء في حال أن تطابقت المستندات المقدمة من المستفيد مع شروط عقد فتح الإعتماد، كما أنه أضاف معلومة أخرى بأن الإعتماد قد يصدر من بنك آخر غير البنك فاتح الإعتماد .

فهذا التعريف لعقد الإعتماد جاء موسعًا بحيث شمل علاقة البنك بعميله وبالمستفيد فلم يقصر ذلك فقط على العلاقة فقط ما بين الآمر والبنك.

الفرع الثالث: التعريف القضائي للاعتماد المستندي

لقد انتهج القضاء نهج الفقهاء وشرح القانون التجاري في إبراز سمات عقد الإعتماد المستندي في الأحكام الصادرة عنه، حاله حال الفقه، والمتتبع للأحكام القضائية في هذا الموضوع، حيث صدرت أحكام قضائية في موضوع رسائل الإعتماد ركز بعضها على جانب معين في تعريفه لعقد الإعتماد المستندي مبتعدًا

[1] فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص 21.

[2] قانون رقم 30، **قانون التجارة العراقي**، 1984، المادة رقم273/1.

[3] هذا القانون منشور في **مجلة الوقائع العراقية**، الجريدة الرسمية العراقية العدد 2987، السنة السادسة و العشرون، تاريخ 1984/04/20.

[4] قانون رقم 12، **القانون التجاري الأردني**، 1966، المادة رقم 121/1.

[5] نشر هذا القانون في العدد 1910 من **الجريدة الرسمية** بتاريخ 1966/03/30، ص 472.

[6] القانون التجاري الأمريكي الموحد Uniform Commercial **(UCC)**، المادة رقم 103/5.

[7] سماح يوسف إسماعيل السعيد، مرجع سابق، ص 11.

عن الشمولية وذلك بإظهار المبدأ الأساسي القائم عليه عقد الإعتماد وهو استقلال العلاقات التعاقدية بعضها عن بعض وهذا نجده فيما قررته محكمة النقض السورية في تعريفها لرسائل الإعتماد إذ جاء في إحدى أحكامها "الإعتماد المستندي ينشئ علاقة مباشرة بين المصرف والمستفيد، تلزم المصرف بدفع قيمة الإعتماد له، أو بقبول الأوراق التي يحررها الغير، وليس له الرجوع عن التزامه."[1]

ونلاحظ من خلال هذا الحكم أنه جاء وركز فقط على العلاقة التعاقدية التي تربط المصرف بالمستفيد متجاهلا بذلك باقي العلاقات والمعايير.

وعرفت محكمة التمييز الأردنية الإعتماد المستندي كما يلي:[2]

" إن الإعتماد المستندي هو تعهد صادر عن البنك بناء على طلب الآمر (المشتري)، يلتزم البنك بمقتضاه بدفع ثمن البضاعة للمستفيد (البائع) وفق شروط معينة، ويفتح تنفيذا لالتزام المشتري بدفع الثمن" ويمكن من خلال هذا التعريف أن نبدي الملاحظات التالية:

1- إن التعريف الذي جاءت به محكمتنا العليا الموقرة قد أغفل أهم ميزة يتمتع بها الإعتماد المستندي، وأهم مبدأ يقوم عليه مبدأ الاستقلال، فالاعتماد المستندي يعتبر مستقلا عن العقود التي تبرم في إطاره.

2- إن أطراف عملية الإعتماد يتعاملون بالمستندات فقط دون البضائع التي تمثلها هذه المستندات، وبالتالي فالتزام البنك تجاه المستفيد يكون لقاء تقديم المستندات المطلوبة في الإعتماد و الممثلة للبضاعة المنقولة أو المعدة للنقل، فالبنك لا يتعامل بالبضاعة وإنما بالمستندات وحدها.

المطلب الثالث: المبادئ التي يقوم عليها الإعتماد المستندي و الأطراف المتدخلة فيه

سنستعرض في هذا المطلب المبادئ الأساسية التي تحكم تقنية الإعتماد المستندي وكذا الأطراف المتدخلة في تنفيذ هذه التقنية.

الفرع الأول: المبادئ التي يقوم عليها الإعتماد المستندي

لما كانت الحاجة التجارية في البيوع الدولية هي التي أدت إلى نشوء نظام الإعتماد المستندي، وذلك بتوسيط طرف ثالث ذو سمعة تجارية وكفاءة مالية عاليتين – وهو البنك- بين طرفي العملية التجارية الدولية، فإن هذا سيتبع بالضرورة دعم و تفعيل دور البنوك في تمويل الصفقات التجارية على المستوى الدولي، وتشجع البنوك وتعظيم دورها من هذه الناحية يأتي من خلال مبدأين هامين يحكمان الإعتماد المستندي، وهذان المبدآن هما مبدأ الاستقلال ومبدأ التعامل بالمستندات فقط.

[1] نقض مدني سوري رقم 858/682، الصادر بتاريخ 1970/12/22، المنشور، **المجلة نقابية المحامين السوريين** ، لسنة 1971، ص210 رقم الاجتهاد15.

[2] فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص 23.

أولا: مبدأ الاستقلال في نظام الإعتماد المستندي

يعتبر الإعتماد المستندي الصادر من البنك لصالح المستفيد عقدا مستقلا عن كل العقود أساسا في عقد البيع المبرم فيما بين المستورد والمصدر، فعقد الإعتماد المستندي مستقل تماما عن عقد البيع وذلك على الرغم من أن إقدام المستورد (المشتري) على طلب فتحه لصالح المصدر (البائع) قد تم تنفيذا لشروط عقد البيع باعتباره وسيلة لأداء الصفقة، ومن تم لا تتأثر التزامات البنك وحقوقه التي يربطها هذا العقد بما يطرأ على العلاقة بين المستورد (طالب فتح الإعتماد) والمصدر (المستفيد) من تبديلات، بحيث تخضع حقوق البنك والتزاماته لأحكام عقد الإعتماد فقط بعيدا عن عقد البيع القائم بين المصدر والمستورد.[1]

وهذا ما نصت عليه المادة رقم 3 في الفقرة "أ" من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 500 والصادرة عن غرفة التجارة الدولية بقولها:

تعتبر الاعتمادات المستندية بطبيعتها عمليات منفصلة عن عقد البيع/عقود البيع أو غيرها من العقود التي تستند إليها، ولا تكون البنوك بأي حال من الأحوال معنية أو ملزمة بمثل هذا العقد/ العقود حتى لو تضمن الإعتماد أي إشارة إليها مهما كانت هذه الإشارة، وعليه فإن تعهد البنك بالدفع أو بقبول ودفع الكمبيالات أو تداول و/أو الوفاء بأي التزام بموجب الإعتماد لا يكون خاضعا إدعاءات أو حجج مقدمة من طالب فتح الإعتماد نتيجة عن علاقته بالبنك مصدر الإعتماد أو بالمستفيد.[2]

وبالتالي فإن التزام أو مسؤولية البنك تجاه المستورد تتمثل في فتح الإعتماد بناءا على اتفاق مع المصدر ويلتزم من خلال هذا الإعتماد بدفع مبلغ معين نيابة عنه إلى المصدر، وذلك إذا ما قدم هذا الأخير مستندات الشحن مطابقة لشروط الإعتماد ولا تكون البنوك ملزمة بعقد البيع المبرم فيما بين المصدر والمستورد حتى لو تضمن هذا العقد إشارة إلى ذلك.

ثانيا: مبدأ التعامل بالمستندات فقط

تتعامل البنوك التجارية في مجال الاعتمادات المستندية بالمستندات فقط ولا دخل لها بالبضائع، وعليه فإن البنوك تلتزم بالتدقيق في المستندات المطلوبة وفحصها والتحقق من أن ظاهرها مطابق للشروط المنصوص عليها في عقد فتح الإعتماد المستندي، وإذا وجدت أن هذه المستندات أو بعضها تبدو في ظاهرها مخالفة لشروط الإعتماد يجب عليها في هذه الحالة أن ترفض تسلمها ولا تتحمل البنوك أي مسؤولية أخرى، فالبنوك

---

[1] بوعتروس عبد الحق، **مسؤولية البنك فاتح الإعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الإعتماد المستندي**، مداخلة ضمن الملتقي الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة (منافسة–مخاطر–تقنيات)، جامعة جيجل، جوان، 2005.

[2] غرفة التجارة الدولية، **القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية – منشور 500–**، ترجمة رعد حسن الصرن، دار الرضا للنشر، دمشق، 2006، ص15.

غير مسئولة عن مواصفات أو حالة أو نوعية البضاعة أو عن طريق التغليف أو التسليم أو عن الإهمال في طريقة الشحن.

وهذا ما تنص عليه المادة 4 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية منشور 500 بقولها: تتعامل جميع الأطراف المعينة بعمليات الإعتماد بمستندات ولا تتعامل ببضائع و/أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلق بها تلك المستندات.[1]

الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي

أولا: البنك المصدر للاعتماد المستندي

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.[2] 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 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- وفقا للمراجعة السابقة فإن البنك مصدر الاعتماد يتعين عليه:

- 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.

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص 59.

[2] سعيد عبد العزيز عثمان، **الإعتمادات المستندية**، (الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003)، ص17.

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.[1]

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.[2]

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.

ثانيا: طالب الإعتماد (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 استفاء كافة المستندات المطلوبة استنادا 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 تفصيليا من حيث الكمية والنوعية والسعر .....الخ.

[1] الكتيب رقم 500، **الصادر عن غرفة التجارة الدولية**، سنة 1993، المادة 03.

[2] الكتيب رقم 500، **الصادر عن غرفة التجارة الدولية**، سنة 1993. المادة 14.

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 مسئول عن تنفيذ كافة الشروط والضوابط وملتزماً 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.

وفقا 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.
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).

ثالثا: 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 بالاعتماد تتماشى ظاهريا 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.
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.

رابعا: البنك مبلغ الإعتماد (البنك المعزز أو مؤكد الإعتماد)

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 تعزيزه على الاعتماد المستندي، وإذا وافق البنك المراسل على ذلك فإنه يطلق عليه بالبنك المعزز وبذلك يصبح هذا الأخير ملتزماً بـ:

- مراجعة المستندات المطلوبة المقدمة من طرف المصدر.
- التأكد من استفاءتها 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.

المبحث الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية و مزاياه و مخاطره

المطلب الأول: أنواع الاعتمادات المستندية

نظرا للتطور الكبير والسريع الذي شهدته حركة المبادلات التجارية الدولية منذ بداية الستينات، وتزايد تدخل البنوك في هذا الميدان، فقد تطورت أشكال الاعتمادات المستندية و تنوعت بحيث يصعب على أي باحث قانوني في هذا المجال أن يحصر أنواعه وأشكاله المختلفة، وبناءا عليه يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية إلى أنواع شتى بحسب اختلاف الزوايا التي ننظر إليها منها.[1]

و يمكن تصنيف الإعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل التالي:

[1] غازي محمد أحمد المعاسفة، **دور البنك المصدر في الإعتماد المستندي**، مذكرة ماجيستر في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر بن يوسف خدة، 2008، ص 25.

مخطط رقم (12): أنواع الاعتمادات المستندية.

المصدر: من إعداد الطالب.

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة التعهد

والتي تصنف حسب درجة الأمان التي تقدمها لأطراف العملية التجارية الدولية ومدى التزام البنوك المتدخلة في تنفيذها.

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 نوعيين:

1-1- الإعتماد القابل للإلغاء (أو النقض):

هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم نجد قبولاً 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 فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح 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.[1]

1-2- الإعتماد القطعي (غير قابل للإلغاء):

يتضمن هذا النوع من أنواع الاعتمادات التزاما قاطعا من جميع الأطراف بعدم إلغاء أو تعديل الاعتماد دون موافقة الأطراف الأخرى ذات الصلة بالاعتماد المستندي، لذا فإن هذا النوع من الاعتماد شائع الاستخدام في تمويل العمليات التجارية الدولية نظرا لما يوفره من ثقة عالية وضمانات أكيدة وواضحة.

[1] Jean escarar, **Manuel de droit commercial**, Paris, 1998, p 86.

يقوم البنك مبلغ الاعتماد بدور الوسيط بين كل من البنك فاتح الاعتماد والمستفيد، وذلك بإبلاغ الأخير تعليمات وشروط الاعتماد المفتوح لصالحه، وينحصر دور البنك مبلغ الاعتماد في عملية الوساطة دون التزام بالدفع للمصدر عند تقديم المستندات.[1]

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الإعتماد إلى قسمين:

2-1- الاعتماد المستندي غير المعزز:

بموجب الإعتماد المستندي غير المعزّز، يقع الالتزام بالسداد للمصدّر على عاتق البنك فاتح الإعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدّر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الإعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الإعتماد.

2-2- الإعتماد القطعي المعزّز:

في الإعتماد القطعي المعزّز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الإعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الإعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الإعتماد تعزيز الإعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدِّر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الإعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الإعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.[2]

[1] شاعة عبد القادر، مرجع سابق، ص 122.

[2] شبكة الأنترنت: **http:// www.islamicfi.com** ، تاريخ الزيارة 03/22/ 2014، h22:00.

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:

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

1-2- اعتماد القبول:

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

1-3- اعتماد الدفعات:

إعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي إعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الإعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الإعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الآمر مسئول 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 بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلاءم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.[1]

2- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الآمر:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلا ذاتيا من قبل العميل طالب فتح الإعتماد، أو ممولة تمويلا كاملا أو جزئيا من طرف البنك فاتح الإعتماد.

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 الآمر 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 مسئولا أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

2-2- الاعتماد المغطى جزئياً:

هو الذي يقوم فيه العميل الآمر 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.[2]

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.

---

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

[2] أحمد غنيم، **الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي- أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية-**، (المكتبات الكبرى، الطبعة 6، مصر، 1998)، ص 82.

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:

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]

1-2- الاعتماد الدائري أو المتجدد:

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 تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائياً لعدة فترات 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:

الاعتماد الظهير أو 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 وكيلا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد يفتح 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

[1] شبكة الانترنت: **http:// www.islamicfi.com**، تاريخ الزيارة 2014/03/22، h23:15.

وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.[1]

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.

المطلب الثاني: مزايا التعامل بالاعتماد المستندي

يحقق استعمال الإعتماد المستندي كتقنية لتسوية المبادلات التجارية الدولية مزايا عديدة لكل الأطراف المتعاملة بهذه التقنية وهي المستورد والمصدر والبنوك التجارية وحتى التجارة الدولية، ومن خلال هذا المطلب سنحاول استعراض مختلف هذه المزايا.

الفرع الأول: مزايا التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد (فاتح الإعتماد)

يمكن توضيح المزايا التي يوفرها استعمال الإعتماد المستندي للمستورد من خلال النقاط التالية:

- بواسطة الإعتماد المستندي يضمن المستورد وصول بضاعته وفق للشروط المتفق عليها، كما أنه على يقين من أن البنك مصدر الإعتماد لن يدفع قيمة البضاعة ما لم يقدم المصدر المستندات التي تثبت شحن البضاعة وفقا للشروط المذكورة في عقد فتح الإعتماد المستندي.[2]

- إمكانية حصول المستورد على ائتمان على قوة الإعتماد المفتوح من طرفه حيث يمكن له أن يحصل على تسهيل ائتماني من بنكه بمقتضاه يدفع البنك للمصدر قيمة البضاعة المستوردة في تاريخ الاستحقاق في حين يؤجل دفع العميل المستورد إلى فترة زمنية يتفق عليها.[3]

- يوفر الإعتماد المستندي الحماية القانونية للمستورد من خلال القواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية والتي تحكم وتنظم العمل بهذه التقنية على المستوى الدولي، ففي حالة وجود نزاعات أو خلافات يتم الرجوع إلى هذه القواعد وليس إلى القواعد المحلية لبلدي المصدر والمستورد والتي قد تحمل قواعد متعارضة فيما بينها.

---

[1] Moussa Larlon**, Le crèdit documentaire**, Edition alger, p73.

[2] Abde-Lmajide Ammar, **Les sècuritès de paiement dans le commerce Mondial– L'exemple des crédit documentaires-**, Centre de Publication Universitaire, Tunisie, 2000, p 05.

[3] أحمد محمود عمارة، **البنوك التجارية من الناحية العلمية**، (دار النهضة العربية، القاهرة، 2000)، ص119.

– بواسطة تقنية الإعتماد المستندي يمكن للمستورد أن يستفيد من خبرة وخدمات البنك الذي يتعامل معه وفي جميع المراحل التي يمر بها تحقيق الإعتماد (فتح الاعتماد، مراجعة وفحص المستندات، تحقيق الإعتماد)، وبالتالي ضمان سير تقنية الإعتماد بالشكل القانوني.

– عندما يفتح المستورد اعتمادا لدى بنكه لا يقوم بتوريد قيمة الإعتماد بالكامل إلى البنك بل يضع جزءا من قيمة هذا الإعتماد كغطاء للبنك، في حين أن البنك الذي أصدر هذا الإعتماد يتعهد للمستفيد تعهدا يلتزم فيه بدفع القيمة الإجمالية للاعتماد طوال فترة صلاحية الإعتماد.[1]

– يكون للمستورد الحق في رفض مستندات الشحن إذا ما تبين له، أن المستندات غير مطابقة للشروط التي تم الاتفاق عليه ضمن بنود الإعتماد المستندي المفتوح.

– يكون المستورد على ثقة أن البضاعة المستوردة ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة المعينة والتي تكون صادرة من قبل مؤسسات تتعاطى أعمال الكشف أو التأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليه، وتقوم البنوك بفحص هذه الشهادة مع مستندات الشحن وبنفس العناية المطلوبة.

– يمثل الإعتماد المستندي بالنسبة للمستورد وسيلة ضغط على المصدر، فإذا رغب هذا الأخير في استلام قيمة بضاعته المصدرة من حيث أن يحترم آجال وشروط الإعتماد المفتوح لصالحه كاحترام: السعر الوحدوي، الكميات المطلوبة، آجال التسليم، شروط التسليم، تقديم كافة المستندات المطلوبة.

– تسمح تقنية الإعتماد المستندي للمستورد الحصول على السلع بأسعار منخفضة ولأجل تسديد طويلة نسبيا مقارنة بتقنيات التسوية الأخرى.[2]

الفرع الثاني: مزايا التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر (المستفيد)

يمكن توضيح المزايا التي يوفرها استعمال الإعتماد المستندي للصدر من خلال النقاط التالية:

– يضمن الإعتماد المستندي للمصدر قيام بنك مصدر الإعتماد بدفع قيمة الإعتماد وذلك حال قيام المصدر بتقديم المستندات المطلوبة في شروط الإعتماد أي أن المصدر في هذه الحالة يقبض قسمة بضاعته المصدرة و ذلك حال القيام بشحنها ودون انتظار تحصيل قيمتها من المستورد، و بالتالي تتوفر له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة –عملياتها و إدارتها–**، (الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000)، ص ص255–256.

[2] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص97.

– يمكن الإعتماد المستندي المصدر من الحصول على تسهيل ائتماني من بنكه على قوة الإعتماد المفتوح لصالحه، يمكنه من الحصول على نسبة من قيمة البضاعة المفتوح عنها اعتماد التصدير من أجل تجهيز وشحن البضاعة لحين تمام عملية التصدير وورود قيمة البضاعة بالكامل من الخارج.[1]

– يشكل الإعتماد المستندي ضمانة للمصدر مستقلة عن عقد فتح الإعتماد المستندي القائم بين بنك مصدر الإعتماد وبين العميل طالب فتح الإعتماد (المشتري) ومهما طرأ على أوضاع المشتري، كما أنه عقد مستق عن عقد البيع ومهما نشأ من خلاف بين المشتري و البائع على شروط البيع أو البضائع.

– يحقق الإعتماد المستندي الأمان للمصدر (المستفيد) وذلك من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري والذي يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة المستندات إذا كانت مطابقة لشروط الإعتماد المستندي عن طريق القبول فإن المصدر يمكنه خصم الكمبيالة أو الكمبيالات المستندية لدى بنكه قبل حلول تاريخ استحقاقها وبالتالي الحصول على ميزة إضافية.

– في العادة لا يبدل المصدر جهدا في الحصول على البيانات والمعلومات المتعلقة بالمركز المالي لعميله المستورد، ما دام أنه سيحصل على قيمة بضاعته المصدرة بمجرد تقديم المستندات المطلوبة مطابقة لشروط ونصوص الإعتماد المستندي المفتوح لصالحه.[2]

– يلغي الإعتماد المستندي بالنسبة للمصدر الخطر التجاري (خطر عدم التسديد) ذلك لأن عملية الدفع مضمونة من قبل البنك، كما يمكن أن يحد الإعتماد المستندي من المخاطر السياسية (خطر عدم تحويل أو تجميد الأموال) ومخاطر الصرف ولكن لا يلغيها نهائيا.[3]

– يستفيد المصدر من خبرة بنكه في كل مراحل الإعتماد ابتدءا من يوم تبليغه بفتح اعتماد مستندي لصالحه وحتى وصول البضاعة إلى المستورد و قبض ثمنها.[4]

– يضمن المصدر من خلال تقنية الإعتماد عدم انسحاب المستورد وذلك طوال المدة المتفق عليها والمحددة ضمن شروط الإعتماد، فالاعتماد المستندي لا يمكن إلغاؤه أو تعديل في شروطه من بدون موافقة كافة الأطراف المتدخلة في تنفيذه (فيما عدا الإعتماد المستندي القابل للإلغاء).

---

[1] أحمد محمود عمارة، مرجع سابق، ص ص 119–120.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 256.

[3] Chambre De Commerce Internationale, **Guide CCI Des Opération De Crèdit Documentaire Pour Les RUU 500**, Document Bancaire, p 25.

[4] Abde-lmajide Ammar, **Op.cit.**, p 05.

الفرع الثالث: مزايا التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية

بالنسبة للبنوك التجارية يعتبر الإعتماد المستندي أحد أهم وظائف البنوك والمتمثلة في تمويل عمليات التجارة الخارجية، ومن تم فإن البنوك تعمل على جلب أكبر قدر ممكن من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا هاما من مصادر تمويلها، وذلك نظرا لما تحصل عليه من عوائد وعمولات لقاء عملية التوسط لأجل إتمام عمليات التسوية بواسطة الإعتماد المستندي (عمولة فتح الإعتماد وتعزيز الإعتماد، عمولة تحقيق الإعتماد) ويحق للبنك استيفاء هذه العمولات سواء استعمل الإعتماد أو لم يتم استعماله.

إضافة إلى ذلك يحقق التعامل بنظام الإعتماد المستندي للبنوك التجارية المزايا التالية:[1]

– تمويل العمليات المتعلقة بالاعتماد المستندي يتسم بأنه تمويل قصير الأجل، و من ثم تستطيع البنوك تحصيل مستحقاتها وإعادة توظيفها في عمليات أخرى.

– انخفاض مخاطر التمويل المتعلقة إلى حد كبير مقارنة بصور كثيرة من أشكال التمويل المصرفي كما أن الإعتماد يضمن حقوق البنك مصدر الإعتماد وذلك بوجود مستندات الشحن الصادرة باسمه أو لأمره والتي تمكنه من التصرف في البضاعة المستوردة وذلك في حال تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

الفرع الرابع: مزايا التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للتجارة الخارجية

تكمن أهمية الإعتماد المستندي في الدور المهم الذي يلعبه هذا النوع من الإعتماد في تمويل التجارة الخارجية خاصة ما يتعلق منها بالواردات، فهو يلعب دورا مهما في تقريب وجها النظر بين المتعاملين الإقتصاديين على المستوى الدولي وكذا تسهيل وتسريع عمليات التبادل التجاري الدولي، فقد ساعد انتشار استعمال الإعتماد المستندي على تسهيل النواحي المالية والتي كثيرا ما كانت تقف في وجهه لإتمام المبادلات التجارية الدولية فتقوم البنوك التجارية بدور الوسيط الذي يثق فيه كل من المصدر والمستورد فتسهل عملية فبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينها لا يدفع المستورد الثمن إلا حال استلامه للمستندات الخاصة بهذه البضاعة.[2]

[1] أحمد غنيم، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير**، (بدون دار النشر، بدون بلد النشر، 2002)، ص ص 78–79.

[2] زليخة كنيدة،)، مرجع سابق، ص99.

المطلب الثالث: عيوب و مخاطر التعامل بالاعتماد المستندي

يمكن استعراض المخاطر والعيوب التي يتعرض لها الأطراف المتعاملة بنظام الإعتماد المستندي كما يلي:

الفرع الأول: عيوب و مخاطر التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد (فاتح الإعتماد)

من المخاطر التي يتعرض لها المستورد في إطار التعامل بالاعتماد المستندي نذكر ما يلي:

– إن البنوك في إطار الإعتماد المستندي لا تتعامل إلا بالمستندات ولا شأن لها بالبضائع، بمعنى أن تقديم المستفيد لمستندات شحن مطابقة لشروط الإعتماد يمنحه الحق في الحصول على قيمة الإعتماد حتى لو أن البضائع لم ترد إلى المستورد على الإطلاق، أو أنها وردت معيبة وغير مطابقة للمواصفات المتفق عليها.[1]

– إن الاعتمادات المستندية مستقلة عن العقد التجاري الذي تم إبرامه فيما بين المصدر والمستورد برغم أن هذا الإعتماد تم فتحه لتنفيذ هذا العقد، وبالتالي فإن فسخ التعاقد بالاتفاق بين المصدر والمستورد لا يعني إلغاء الإعتماد تلقائيا إذ لا بد أن يتفق جميع الأطراف على ذلك، كما أن إفلاس المستورد بعد فتح الإعتماد لا يمنع المستفيد من تنفيذ الإعتماد والحصول على قيمته.

– أخطاء البنوك المتدخلة في تنفيذ الإعتماد المستندي وعدم التزامها بتنفيذ تعليمات المستورد فاتح الإعتماد، إضافة إلى أخطاء يمكن أن ترد من أطراف أخرى مثل شركات الشحن و التأمين...الخ.

– عدم تنفيذ الإعتماد من قبل المصدر حتى يسقط بانتهاء تاريخ صلاحية الإعتماد للشحن وتقديم المستندات.

– عدم استقرار معدلات الصرف والتغيرات التي يمكن أن تحدث في شروط الطلب والعرض على المنتجات والبضائع المستوردة، مما قد يؤثر على أسعارها إما بالزيادة أو بالنقصان.[2]

– يعتبر الإعتماد المستندي تقنية مكلفة بالنسبة لتقنيات التسوية الأخرى المستعملة في المبادلات التجارية الدولية، وجميع المصاريف والعمولات لتي تتقاضاها البنوك تكون على حساب الطرف الذي أعطى تعليمات بذلك أي على حساب المستورد، كما أن المستورد يعتبر مسئولا عن تعويض البنوك عن جميع المصاريف التي تفرضها القوانين والأعراف الأجنبية وهذا ما تنص عليه القوانين والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية.[3]

---

[1] أحمد غنيم، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير** ، مرجع سابق، ص34.

[2] Sid Ali Boukrami, **La finance Internationale**, Office Des Publications Universitaires, 2ème Edition, Alger, p96.

[3] للتفصيل أنظر المادة رقم 18 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 500.

الفرع الثاني: عيوب و مخاطر التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر (المستفيد)

يمثل الإعتماد المستندي ضمانة هامة بالنسبة للمصدر (المستفيد) لكونه غير قابل للإلغاء ولاستناده لمبدأ هام وهو مبدأ استقلال العلاقات بين أطراف الإعتماد المستندي وبالتالي تزداد درجة الحماية ومن ثم خفض درجة المخاطر التي تواجه المصدر إذا ما كان الإعتماد معززا، ومع ذلك تبقى بعض المخاطر التي يمكن أن تواجه المصدر في إطار التعامل بتقنية الإعتماد المستندي ومن هذه المخاطر نذكر ما يلي:

– عدم التزام المستورد بالشروط التي تم الاتفاق عليها في العقد التجاري المبرم بينهما، وعدم قدرته بتنفيذ الإعتماد بالشكل وفي التوقيت التي تنص عليهما مع رفض المستورد لإجراء التعديلات التي تمكنه من مواجهة هذا الموقف.

– أن البنوك في إطار تعاملها بتقنية الإعتماد المستندي تكون ملزمة بمطابقة المستندات مطابقة تامة لشروط وبنود الإعتماد، وبالتالي قد يتم رفض المستندات المقدمة من قبل المصدر لأسباب قد يراها المصدر لا تخل بالعقد التجاري المبرم بينه وبين عميله المستورد.

– تقلبات أسعار البضائع و التاريخ الفعلي لإستلام البضائع من طرف المستورد، مما قد يشجع هذا الأخير على رفض المستندات وبالتالي رفض البضائع المصدرة.

– التقلبات السياسية والتشريعية في بلد المستورد خاصة في الحالات التي يكون فيها الإعتماد مفتوح غير معزز.[1]

الفرع الثالث: عيوب و مخاطر التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية

من المخاطر الأساسية التي تواجه البنوك التجارية المتدخلة في تنفيذ تقنية الإعتماد المستندي نذكر ما يلي:

– المخاطر المتعلقة بفحص المستندات بغرض اتخاذ القرار فيما إذا كانت هذه المستندات مطابقة لشروط وأحكام الإعتماد المستندي المفتوح من قبل المستورد، فلا بد أن تولي البنوك أهمية بالغة لعملية الفحص لتعلق مصالح أطراف أخرى على مدى مطابقة هذه المستندات لشروط الإعتماد، وهي تعتمد في ذلك و بشكل أساسي على القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية.

– المخاطر المتعلقة بتمويل الإعتماد المستندي، بمعنى أن البنك مصدر الإعتماد يلتزم أمام المصدر (المستفيد) بدفع قيمة مستندات الشحن إذا كانت هذه الأخير مطابقة تماما لشروط الإعتماد المفتوح، وهو غير متأكد من استيفاء هذه القيمة خاصة في حالة إعصار عميله المستورد، إلا أن هذا الخطر يمكن تغطيته وذلك من خلال

[1] Sid Ali Boukrami, **Op.Cit**, p96.

اشتراط إصدار مستندات الشحن باسمه أو لأمره مما يمكنه التصرف في البضاعة في حالة تخلف عميله عن الدفع.[1]

المبحث الثالث: استخدام الإعتماد المستندي على مستوى البنوك التجارية

إن التجارة الخارجية تعتبر وسيلة لتلبية احتياجات ورغبات المستهلكين وذلك بتصريف الفائض من البلد المتوفر عليه إلى البلد الذي في أمس الحاجة إليه .لكن وجد المساهمون أنفسهم على الساحة الدولية في إطار التبادل الدولي في مواجهة مستمرة أمام المشاكل التي خلقتها الحدود الاقتصادية والأوضاع السياسية القائمة، من هذه العراقيل البعد الجغرافي الذي يمكن أن يولد نوعا من عدم الثقة، كذلك صعوبة اختيار أو تحديد مكان الاستحقاق، كما نجد أيضا أن المشتري الذي يدفع قيمة البضاعة يرغب في التأكد من أن البضاعة سوف تصله مطابقة للمواصفات المتفق عليها في العقد ولن تصادفه عوائق لدى جمركتها، البائع أيضا عندما يرسل البضاعة فإنه قد لا تصله أمواله في الموعد المحدد وبالتالي لا يستطيع أن يستعملها في استثماراته المستعجلة.[2]

المطلب الأول: المستندات المطلوبة في الإعتماد المستندي

تتعامل البنوك في الاعتمادات المستندية بالمستندات فقط و ليس لها أي علاقة بالبضاعة أو الخدمات[3]، الأمر الذي جعل للمستندات دورا على درجة كبيرة من الأهمية.

لذلك تعتبر المستندات القلب النابض للاعتماد المستندي حيث أنها تسمح للبائع بقبض قيمة الإعتماد بمجرد تقديمها للبنك على أن تكون مطابقة لشروط كتاب الإعتماد، كما أنها تسمح لحائزها إمكانية التصرف في البضاعة المرسلة بكافة أشكال التصرف.

إضافة أنها تشكل للمشتري أداة لإثبات أن البائع قام بتنفيذ واجباته وبالمقابل تخول البنك رهن البضاعة في حال عدم استرداد قيمة الإعتماد من قبل المشتري.[4]

وتتمثل المستندات المطلوبة في عقد الإعتماد المستندي في مستندات السعر و مستندات الشحن و كذا مستندات التأمين، كما قد يتفق أطراف الإعتماد على وجوب تقديم مستندات إضافية تختلف هذه الأخيرة من

---

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص101.

[2] أكرم إبراهيم حمدان الزغيبي، **مسؤولية المصرف المصدر في الإعتماد المستندي– دراسة مقارنة وفق أحكام النشرة 500–**، (دار وائل للطباعة و النشر، عمان، 2000)، ص7.

[3] نشرة رقم 600، **الأصول و الأعراف الموحدة،** المادة رقم 05 (تتعامل البنوك مع المستندات و ليس البضائع أو الخدمات أو الأعمال التي ترتبط بها تلك المستندات).

[4] غازي محمد أحمد المعاسفة، مرجع سابق، ص 64.

اعتماد لآخر ومن بضاعة لأخرى، إضافة إلى المستندات الإلكترونية التي يمكن أن تستعمل ضمن الإعتماد المستندي الإلكتروني.

الفرع الأول: مستندات السعر

تتمثل مستندات السعر المطلوبة ضمن تقنية الإعتماد المستندي في الفاتورة المبدئية (الأولية)، والفاتورة التجارية.

أولا: الفاتورة المبدئية (الأولية)

فاتورة يقوم بإعدادها المصدر بناء على أمر بيع أو استفسار أو استلام المستورد لهذه الفاتورة لا تلزمه على شراء المنتجات وتحتوي هذه الوثيقة على وصف كامل للمنتجات (الأسعار، مواصفات الاستيراد ، مواعيد التسليم المتوقعة ،شروط ومواعيد الدفع ، الطريق المتبع، التعبئة، الشحن، التأمين، التفريغ) وقد تكون هذه الوثيقة ضرورية للمستورد للحصول على رخصة حكومية للاستيراد أو فتح اعتماد مستندي.[1]

ثانيا: 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.

وتشمل الفاتورة التجارية على البيانات التالية:[2]

- اسم وعنوان كل من المصدر و المستفيد.
- طبيعة البضائع المستوردة.
- سعر الوحدة والسعر الإجمالي للبضاعة.
- رقم الإعتماد.
- وصف موجز للبضاعة.
- تاريخ ومكان شحن البضاعة.
- طريقة تعبئة البضاعة.

[1] معهد التعريب للتعلم عن بعد، شبكة مترجمين للعرب www.aratramlators.org تاريخ الزيارة 2014/03/24، h14:45.

[2] Annick Busseau, **Stratégies et Techniques du Commerce International**, Edition Masson, Paris, 1994, p190.

- المصاريف الأخرى المتفق عليها.
- وزن البضاعة وعدد الصناديق وعلامات وأرقام الشحن.
- شروط التسليم والدفع.
- تاريخ ومكان التسليم للبضاعة.

وقد تناولت المادة رقم 37 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 500 الشروط الواجب توفرها في الفواتير التجارية المقدمة ضمن مستندات الإعتماد المستندي كما يلي:[1]

ما لم تنص شروط الإعتماد على خلاف ذلك فإن الفواتير التجارية:

- يجب أن تبدو في ظاهرها أنها صادرة من المستفيد المسمى في الإعتماد (ما عدا في الإعتماد القابل للتحويل).
- يجب أن تكون محررة باسم طالب فتح الإعتماد (ما عدا في الإعتماد القابل للتحويل).
- لا تحتاج أن تكون موقعة.
- ما لم ينص الإعتماد على خلاف ذلك، يجوز للبنوك أن ترفض الفواتير التجارية التي تصدر بمبالغ تزيد عن المبلغ المسموح به في الإعتماد.
- يجب أن يتوافق وصف البضاعة في الفاتورة التجارية مع وصفها في الإعتماد.

الفرع الثاني: مستندات الشحن

وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسئول على الباخرة 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 استعمالا في التبادلات التجارية الدولية.

ونجد أيضاً سند الشحن الجوي وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته. ويجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم الناقلة، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسئولة وسيلة النقل. وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (إرسالها على دفعات) فإن هذا السند يكون مقبولاً.

[1] منشور رقم 500، **القواعد و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية**، المادة رقم 37.

وتتعدد مستندات الشحن المطلوبة في نطاق تقنية الإعتماد المستندي وذلك على اختلاف وسائل النقل المستعملة في شحن البضاعة المستوردة، وعموما تقسم مستندات الشحن كما يلي:

أولا: مستندات الشحن البحري

هي وثيقة صادرة عن أحد الشركات المرخص لها بأعمال النقل البحري، تفيد استلام بضاعة محددة لنقلها برا وفقا لشروط وضوابط معينة موضحة بالوثيقة، ويعتبر الشحن بطريق البحر أكثر وسائل الشحن انتشارا ويرجع السبب في ذلك انخفاض تكلفة الشحن البحري مقارنة بوسائل الشحن الأخرى.[1]

ويؤدي سند الشحن البحري الوظائف التالية:[2]

- يعتبر سند الشحن إيصالا باستلام الناقل للبضائع لإثبات عملية الشحن ويتضمن بيان مقدار البضاعة المشحونة وحالتها عند وضعها على ظهر السفينة.
- عقد لنقل البضائع إلى مكان الوصول.
- مستند للملكية فهو يمثل حيازة البضاعة المشحونة إذ يترتب عليه نقل حيازة البضاعة دون الحاجة إلى تسليمها ماديا.

يحتوي سند الشحن البحري على عدة بيانات منها: رقم السند، اسم السفينة، اسم الشاحن، عدد النسخ الأصلية الصادرة منه، ميناء الشحن وميناء الوصول، اسم المشحون إليه، علامات البضاعة والصناديق، تاريخ صدور سند الشحن، كيفية دفع أجور ومصاريف الشحن.

وتقسم سندات الشحن البحرية إلى:

أ- سند الشحن البحري القابل للتداول:

يعتبر سند الشحن البحري القابل للتداول بمثابة (عقد نقل بين الشاحن والناقل البحري) و (وصل استلام من الناقل) و (وثيقة تملك امن صدر السند لأمره) كونه يتم تدوين اسم مالك البضاعة في متن السند تحت خانة

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص 66.

[2] أحمد غنيم،، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير**، مرجع سابق، ص 19.

(To order) وهو ما يتيح لمالك البضاعة القيان بتظهيرها لشخص آخر، ويجب أن يظهر السند موانئ التحميل والتفريغ التي نص عليها الإعتماد.[1]

وهو سند الشحن الأكثر استعمالا في نطاق الإعتماد المستندي فالجهة التي تصدر هذه الوثيقة باسمها يكون لديها القدرة على نقل ملكية البضاعة المشحونة إليها إلى أي جهة أخرى، أي أنه سند للشحن قابل للتداول عن طريق الظهير للغير، وتقوم شكة الشحن بتسليم البضاعة مقابل استلامها نسخة أصلية من سند الشحن مظهرة لأمرها.[2]

ب- **سند الشحن البحري غير القابل للتداول:**

هو سند الشحن الذي يصدر عن شركة ملاحة بحرية أو أحد وكلائها باسم الجهة المشحون إليها البضاعة مباشرة ويكون بمثابة وثيقة تملك غير قابلة للتداول، ويتم بالتالي تسلم البضاعة إلى المشحون إليه بموجب وثيقة إثبات الشخصية باعتبار أن المشحون إليه هو مالك البضاعة.

ج- **سند الشحن النظيف:**

هو سند الشحن الذي يخلو من أي تحفظ أو ملاحظة تفيد بوجود عيب في البضاعة أو في طريقة تعبئتها، ويعكس سند الشحن النظيف سلامة موقف المصدر (الشاحن) من حيث وفائه لكافة التزاماته وفقا لشروط العقد، كما يتيح للمستورد (المرسل إليه) ضمانه أساسية تطمئنه إلى أن البضائع التي تعاقد عليها كانت في وقت شحنها على الأقل في حالة ظاهرية جيدة.

وشركة الشحن مسئولة عن تسليم البضاعة بنفس الحالة التي استلمتها بها لذلك فإنها إذا وجدت عيبا ظاهريا في البضاعة أو في طريقة تعبئتها فإنها تضع ملاحظة بهذا العيب على سند الشحن حتى لا تتحمل مسؤوليته، وفي حالة وجود مثل هذه الملاحظات يصبح سند الشحن غير نظيف وفي هذا الشحن تنص المادة 32 في الفقرة "ب" من القواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية بأن البنوك لا تقبل مستندات الشحن التي ترد فيها عبارات أو ملاحظات ما لم تقتضي شروط الإعتماد صراحة بقبولها.[3]

[1] غازي محمد أحمد المعاسفة، **دور البنك المصدر في الإعتماد المستندي** ، مرجع سابق، ص 66.

[2] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص66.

[3] منشور رقم 500، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المادة رقم 32 الفقرة "ب".

د- سندات الشحن الشاملة:

يصدر هذا النوع من سندات الشحن عندما يتم النقل بواسطة ناقلتين مختلفتين ولكنها من نفس النوع كباخرتين منفصلتين، و تصدرها الشركة التي تمتلك الباخرة الأولى وتعتمد بموجب سند الشحن أنها ستكمل الرحلة على باخرة أخرى، ولهذا يجب أن ينص الإعتماد على قبول تغيير وسيلة النقل، وتنص المادة 23 في الفقرة "ج" من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية على أنه ما لم يكن تغيير واسطة النقل ممنوعا بموجب شروط الإعتماد، تقبل البنوك سند الشحن الذي يبين أن البضاعة سيتم تغيير واسطة نقلها شريطة أن يغطي سند شحن واحدة بذاته عملية النقل البحري بأكملها.[1]

هـ- سند الشحن متعدد الوسائط:

يطلب سند الشحن متعددة الوسائط عندما يتم شحن البضاعة بأكثر من وسيلة شحن ومن عدة أماكن، ويتميز هذا النوع من سندات الشحن بأنه لا يذكر فيه ميناء الشحن الوصول بل يكتفي بذكر مكان استلام وتسليم البضاعة بالإضافة إلى ذلك يذكر في سندات الشحن هذه أسما وسائط النقل المختلفة كما أنها لا تحمل عبارة حملة البضاعة على ظهر الباخرة وذلك بالنظر إلى إمكانية استلام البضاعة من باب مصنع أو مستودع المصدر وحتى باب مستودعات المستورد.

و- سندات الشحن بموجب عقد الإيجار:

هي سندات صادرة بموجب عقد تأجير السفينة أو جزء منها ووضعها تحت تصرف الشاحن (المصدر)، ولا يتضمن هذا النوع من سندات الشحن بل تكتفي بالإشارة إلى أن شروط الشحن تخضع لعقد تأجير السفينة، ولا تقبل البنوك هذا النوع من سندات الشحن ما لم ينص على ذلك في شروط الإعتماد بصراحة.

ز- سندات الشحن الصادرة عن شركات وكلاء الشحن المرخص لها القيام بأعمال الشحن:

فقد يصدر سند الشحن عن شركة غير مالكة للباخرة بل عن شركة مرخص لها القيام بأعمال الشحن، ولا تعتبر هذه الوثيقة مقبولة في نطاق الإعتماد المستندي و ذلك ما لم ينص الإعتماد على خلاف ذلك لأن سندات الشحن هذا وشروطه لا تمثل التزاما على أصحاب السفينة.

ثانيا: مستندات الشحن الجوي

هي وثيقة شحن تصدر عن خطوط جوية بناءا على طلب الشاحن، وتكون خاضعة لإتفافية وارسو وهي تمثل (عقد نقل، وصل استلام من الناقل)، إلا إنها غير قابلة للتداول وبالتالي لا تعتبر وثيقة تملك للبضاعة والسبب يعود إلى وصول البضاعة إلى مطار بلد الوصول رعد فترة زمنية (أيام أو أسابيع) قبل وصول

[1] منشور رقم 500، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية، المادة رقم 23 الفقرة "ج".

المستندات، الأمر الذي يحول دون تمكين المستورد من الحصول على بضاعته إذا ما كانت مستندات الشحن الجوية وثائق تملك، كون الناقل سيطلب منه وثيقة شحن أصلية مقابل تسليمه البضاعة[1]، وتشترط البنوك في رسالة النقل الجوي أن تكون البضاعة المستوردة باسم البنك مصدر الإعتماد.[2]

ثالثا: مستندات الشحن البري

هي المستندات التي يتم بواسطتها نقل المستندات برا بواسطة السيارات أو السكك الحديدية، من مكان لآخر داخل نفس البلد أو من بلد لآخر.

ويعتبر سند الشحن البري وصل استلام للبضاعة المشحونة وعقد نقل بين الناقل والشاحن، و ألا تعتبر وثيقة تملك وهي غير قابلة للتداول لنفس الأسباب التي تم ذكرها في سند الشحن الجوي.

وتقسم مستندات الشحن الجوي إلى:[3]

أ- إيصالات الشحن بالسيارات:

تصدر هذه الإيصالات عن شركات تملك السيارات الشاحنة أو عن طريق شركات مرخص لها القيام بأعمال الشحن البري وتعتبر هذه الإيصالات وصلا باستلام البضاعة وعقدا لنقل البضاعة و وثيقة تملك.

إذا صدرت هذه الإيصالات عن شركات شحن كبيرة فإنها لا تقوم بتسليم البضاعة إلى المشحون إليه دون تقديم وصل الشحن الأصلي مظهرا لأمرها وإلى أن يتم ذلك تحتفظ بالبضاعة في مخزنها، وإما إذا كانت الشركة الناقلة من الشركات الصغيرة قد تسلم البضاعة إلى المشحون إليه دون استلام سند الشحن الأصلي ولذلك فإن وصولات الشحن بالسيارات لا تعتبر ضمانا كافيا للبنوك.

ب- إيصالات الشحن بالسكك الحديدية:

وهي وثيقة شحن تصدر عن سلطات السكك الحديدية أو الشركة التي تملك الخطوط الحديدية ويجب أن تكون موقعة من شركة السكك الحديدية أو وكيل معتمد لها، وتعتبر هذه الوثيقة وصلا باستلام البضاعة وعقد لنقلها ووثيقة تملك قابلة للتداول والتظهير.

---

[1] محمد الكيلاني، **الاعتمادات المستندية**، (مطبوعة سنة 2007)، ص ص 116-117.

[2] ماهر شكري، **العمليات المصرفية الخارجية**، (دار حامد للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية، الأردن، 2004)، ص230.

[3] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص 68.

رابعا: إيصالات النقل بواسطة الطرود البريدية والنقل السريع

هي عبارة عن وثائق تصدر عن مكاتب وإدارات البريد أو هيئات متخصصة بالنقل السريع، وتعتبر هذه الأخيرة و صل باستلام البضاعة وعقدا لناقلها، فقد يتطلب ضمن مستندات الإعتماد المستندي ووصل للنقل بواسطة البريد والنقل السريع.

الفرع الثالث: مستندات التأمين

تعتبر مستندات التأمين من المستندات الهامة التي تطلبها البنوك التجارية عند قيامها بفتح الإعتماد المستندية.

أولا: تعريف وثيقة التأمين

هي الوثيقة التي تصدر عن شركة التأمين المعينة من قبل البائعون المتضمنة اعترافا منها بأن البضاعة مؤمن عليها، ويجب أن تتضمن هذه الوثيقة بيانات تفصيلية عن البضاعة المؤمن عليها واسم المؤمن عليها واسم المستفيد من التأمين وعند استحقاقها وطريقة دفع التعويض والعملة التي سيتم الدفع بها.[1]

وتعتبر وثيقة التأمين عقد تقوم بموجبه شركة التأمين بالتعهد لطالب التأمين (المؤمن) بتعويضه مقابل كامل أو جزء من الخسارة التي قد تلحق به نتيجة لما قد يلتحق ببضاعته المشحونة من عطل أو ضرر أثناء شحنها و ذلك في إطار شروط معينة يتم الاتفاق عليها وتتضمن قيام المؤمن بدفع رسوم تأمين محددة.

وفي هذا الصدد يجب التفرقة فيما بين:

- **بوليصة التأمين:**

هي الوثيقة الأساسية وتمثل عقد التأمين الذي يربط فيما بين المؤمن والمؤمن له وفق شروط محددة.

- **شهادة التأمين:**

هي ملحق لعقد التأمين توضح أن البضاعة مؤمن عليها ضد أخطار معينة، أي أنها وثيقة تثبت وجود بوليصة للتأمين على البضاعة، فقد يقوم المستورد باستخراج بوليصة تأمين مفتوحة لتغطية عملية استيراده خلال فترة معينة وفي هذه الحالة يعمل على استخراج شهادة تأمين لكل عملية استيراد على

[1] مازن عبد العزيز فاعور، **الإعتماد المستندي و التجارة الإلكترونية**، (منشورات الحبلي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت-لبنان، 2006)، ص45.

حدا، إلا أن البنوك مصدرة الاعتمادات المستندية ترفض مثل هذه الشهادة ما لم ينص الإعتماد على خلاف ذلك، وتحتو بوليصة التأمين في العادة على البيانات التالية:[1]

- اسم طالب الوثيقة و موطنه.
- الأخطار التي تغطيها الوثيقة.
- مدة التأمين.
- المبلغ المؤمن له وقيمة التأمين.
- تاريخ عقد التأمين وتحديد وقت بداية سريان مفعول الوثيقة.

ثانيا: الشروط الواجب توفرها في بوليصة التأمين

تنص المادة 34 من القواعد و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية على الشروط الأساسية الواجب توفرها في بوليصة التأمين المطلوبة ضمن مستندات الإعتماد المستندي كما يلي:

- يجب أن تبدو مستندات التأمين في ظاهرها أنها صادرة وموقعة من شركات تأمين أو مؤمنين مفوضين أو وكلائهم.
- إذا تبين في مستندات التأمين أنها صادرة في أكثر من نسخة أصلية واحدة فإنه يجب تقديم جميع النسخ الأصلية للبنك ما لم يجيز الإعتماد خلاف ذلك.
- لا تقبل البنوك إشعارات التأمين الصادرة عن سماسرة التأمين إلا إذا أجازت شروط الإعتماد بذلك صراحة، لأن هذه الإشعارات لا تفيد إلا سمسار التأمين قد أمن لدى إحدى شركات التأمين على البضاعة، بالتالي فإن هذه الإشعارات لا تفيد إلا الإقرار بأنه قد تم التأمين على البضاعة وقد يكون هذا الإقرار صحيحا أو كاذبا.
- ما لم ينص الإعتماد على خلاف ذلك، تقبل البنوك شهادة التأمين أو إقرار صادر بموجب بوليصة تأمين مفتوحة وموقعة مسبقا من شركات التأمين أو من مؤمنين أو من وكلائهم، وإذا تطلب الإعتماد صراحة تقديم شهادة تأمين أو إقرار صادر بموجب بوليصة تأمين يجب على البنك أن يرفض الوثيقة المقدمة له إذا كانت شهادة تأمين أما إذا كانت شهادة تأمين وقدمت له بوليصة تأمين جاز له قبولها.
- ما لم ينص الاختلاف على خلاف ذلك، فإن البنوك سوف لن تقبل مستندات التأمين الصادرة بتاريخ لاحق لتاريخ تحميل البضاعة على ظهر السفينة أو تاريخ استلام البضاعة المدون على سند الشحن،

[1] عبد المنعم راضي و فرج عزت،**اقتصاديات النقود و البنوك**، (البيان للطباعة و النشر، القاهرة، 2001)، ص24.

وذلك لأن هناك فترة بين تاريخ سند الشحن وتاريخ التأمين لا تغطيها بوليصة التأمين، ويتحمل أن يكون ما أصاب البضاعة قد وقع في هذه الفترة لذلك ينبغي على البنك رفض مثل هذه المستندات.

- ما لم ينص الإعتماد على خلاف ذلك، يجب أن تكون العملة المذكورة في الإعتماد مستند التأمين هي ذات العملة التي فتح بها الإعتماد.[1]

ثالثا: قيمة التغطية التأمينية

بغية المحافظة على حقوقها حقوق العميل فاتح الإعتماد تطلب البنوك أن تكون قيمة تغطية بوليصة التأمين المطلوبة ضمن مستندات الإعتماد المستندي معادلة لكامل قيمة البضاعة بالإضافة إلى نسبة 10% وذلك لكي تتمكن شركات التأمين من دفع جزء متناسب مع قيمة البضاعة المغطاة في حالة حدوث خسارة فعلية، وهذا ما تنص علي المادة 34 في "و" من القواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 500 بقولها:

ما لم ينص الإعتماد على خلاف ذلك، يجب أن يكون الحد الأدنى للمبلغ الذي يبينه مستند التأمين كغطاء للتأمين هو قيمة البضاعة سيف CIF (التكلفة و التأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى ميناء وصول معين)، أو قيمة البضاعة CIP (التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى مكان وصول معين) حسب الحال بالإضافة إلى 10% من المبلغ المذكور وينطبق ذلك حين يكون من الممكن تحديد القيمة (CIF) أو سيب (CIP)، وإما فإن البنوك تقبل كحد أدنى لمبلغ التأمين إما 110% من المبلغ المطلوب دفعه أو تداوله أو قبوله بموجب الإعتماد أو 110% من القيمة الإجمالية للفاتورة أيهما أكبر ويتم الحساب على أساسه.[2]

رابعا: نوع التغطية التأمينية

يجب أن يذكر في خطاب الإعتماد المستندي وبصورة واضحة نوع التأمين المطلوب والمخاطر الإضافية إن وجدت، ويراعى في ذلك أن تكون بوليصة التأمين مغطية للمخاطر التي ستلزمها نوع البضاعة ولا تتحمل البنوك أي مسؤولية إذا كان التأمين لا يغطي خطرا معينا، وتنص المادة رقم 35 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية في هذا الشأن على ما يلي:

[1] منشور رقم 500، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية، المادة رقم 34.

[2] منشور رقم 500، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية، المادة رقم 34 الفقرة "و".

- يجب أن تنص الاعتمادات على نوع التأمين المطلوب وكذلك على الأخطار الإضافية المطلوب تغطيتها إن وجدت، ولا ينبغي استخدام تعابير غير دقيقة مثل الأخبار العادية أو الأخطار المعتادة وإذا استخدمت تعابير كهذه فإن البنوك تقبل مستندات التأمين كما تقدم إليها دون أن تتحمل مسؤولية عن أخطار لم تتم تغطيتها.
- في حالة احتواء الإعتماد على نصوص غير محددة، تقبل البنوك مستندات التأمين كما تقدم إليها دون أن تتحمل مسؤولية عن الأخطار التي لم تتم تغطيتها.
- ما لم تقضي شروط الإعتماد بخلاف ذلك، تقبل البنوك مستند التأمين خاضع للإعفاء النسبي أو الإعفاء القابل للخصم.

فقد يحدث أن تغطي بوليصة التأمين الصادرة خسارة معينة إلا أنها قد تشترط أن التعويض يدفع إذا تجاوزت الخسارة نسبة معينة وهذا ما يطلق عليه الإعفاء النسبي، فإذا كانت بوليصة التأمين خاضعة لنسبة خسارة مؤوية تعادل 3% فإن شركة التأمين لا تدفع أي تعويض إلا إذا زادت نسبة الخسارة عن 3%، وقد تكون نسبة الإعفاء النسبي قابلة للخصم أو غير قابلة للخصم ففي الحالة الأولى يتم خصم نسبة الخسارة المتفق عليها من كامل الخسارة في حالة حدوثها أي أنه إذا كانت نسبة الخسارة 3% وحدثت خسارة فعلية بنسبة 8% تدفع شركة التأمين تعويضا بنسبة 5% فقط، أما في حالة كون نسبة الإعفاء غير قابلة للخصم فإن شركة التأمين تدفع كامل الخسارة في حالة تجاوزها للنسبة، أي إذا كانت نسبة الخسارة المتفق عليها 3% وحدثت خسارة فعلية بنسبة 8% تدفع شركة التأمين تعويضا بنسبة 8% من قيمة البضاعة.[1]

خامسا: بوليصة التأمين ضد كافة الأخطار

تغطي هذه البوليصة جميع أخطار الشحن البحري، بحيث تنص المادة رقم 36 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية على أنه:

عندما ينص الإعتماد على أن يكون التأمين ضد كافة الأخطار تقبل البنوك أي مستند تأمين يتضمن أي عبارة أو ملاحظة تشير إلى كافة الأخطار سواء أن كان معنونا (كافة الأخطار) أم لا، و حتى إذا ذكر مستند التأمين أن بعض الأخطار مستثناة منه، ودون مسؤولية عدم تغطية أي خطر/ أخطار لم تتم تغطيتها.[2]

[1] منشور رقم 500، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية، المادة رقم 35.

[2] منشور رقم 500، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية، المادة رقم 36.

إلا أن هناك أخطار لا تغطيها بوالص التأمين ضد كافة الأخطار وذلك مثل العيوب الذاتية للبضاعة المستوردة وأعمال الشغب والاضطرابات والحروب.[1]

الفرع الرابع: المستندات الإضافية المطلوبة ضمن الإعتماد المستندي

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، وهذه المستندات تتعلق بنوعية البضاعة المستوردة تصدرها جهات مختصة وهي تشكل نوع من الثقة بالنسبة للمستورد فيما يتعلق بجودة بضاعته ومدى مطابقتها للمواصفات التي قد تعاقد عليها مع المصدر.

في هذا الشأن تنص المادة رقم 21 من القواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية على أنه:

حين تطلب مستندات إضافية بخلاف مستندات الشحن ومستندات التأمين والفواتير التجارية، يجب أن ينص الإعتماد على الجهة التي تصدر هذه المستندات وعلى نصوصها وبياناتها، و ما لم ينص الإعتماد على خلاف ذلك، فإن البنوك سوف تقبل هذه المستندات على الصورة التي قدمت بها بشرط أن لا تتعارض محتوياتها مع محتوى مستند آخر تم تقديمه[2]، وسوف نحاول استعراض المستندات الإضافية المطلوبة ضمن عقد الإعتماد المستندي.

أولا: الكمبيالة المستندية

لا تعتبر الكمبيالة مستندا ضروريا من أجل تحقيق الإعتماد وذلك على اعتبار أن الإعتماد المستندي هو تعهد بالدفع بمجرد الإطلاع أي بمجرد تقديم مستندات مطابقة لبعضها البعض و مطابقة لشروط الإعتماد، ولمن إذا تطلب الإعتماد تقديم كمبيالة أو كمبيالات مع المستندات المطلوبة وجب على المستفيد التقيد بتعليمات الإعتماد سواء كان تنفيد الإعتماد يتم بالدفع بمجرد الإطلاع أو يتم بالدفع المؤجل، فإذا كان الإعتماد ينص على الدفع بموجب كمبيالة واجبة الأداء بمجرد بالإطلاع تلتزم البنوك المصدرة للإعتمادات بدفع قيمة أي كمبيالة واجبة الأداء بمجرد الإطلاع يقدمها المستفيد مع مستندات الإعتماد ومطابقة لشروطه أما إذا كان الدفع يتم مقابل كمبيالات مؤجلة الدفع فإن البنوك المصدرة تكفل دفع قيمة هذه الكمبيالات في موعد الاستحقاق وذلك إذا

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص ص 70-72.

[2] منشور رقم 500، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية، المادة رقم 21.

ما قدمت هذه الكمبيالات مطابقة لشروط الإعتماد، وفي حالة تعزيز الإعتماد مؤجل الدفع فإن البنك المعزز يكفل أيضا دفع قيمة هذه الكمبيالات للمستفيد عند حلول تاريخ الاستحقاق.

ثانيا: شهادة المنشأ

هي وثيقة مصدرة 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.

وتعد هذه الوثيقة مهمة جدا بالنسبة لمصالح الجمارك في بلد المستورد بحيث تمكنها من تطبيق نظام الرسوم الجمركية المناسب لكل نوع من أنواع البضائع المستوردة.

ثالثا: شهادة الإرسال

هي وثيقة تبين البلد الذي تم منه إرسال البضاعة على اعتبار أنها أنتجت في بلد معين وصدرت من بلد آخر.

رابعا: شهادة الوزن

وتصدر شهادة الوزن عن شركات متخصصة مرخص لها القيام بأعمال 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.[1]

خامسا: شهادة التحاليل

تصدر هذه الشهادة عن مختبرات مخصصة تقوم بفحص عينة من البضاعة وإصدار شهادة بنتائج الفحص وتطلب هذه الشهادة عند استيراد سلع استهلاكية بمواصفات محددة في شروط الإعتماد، وتعتبر هذه الشهادة الوسيلة الوحيدة لإثبات مطابقة البضاعة المشحونة للمواصفات المحددة.

[1] خالد وهيب الراوي، **العمليات المصرفية الخارجية**، (دار المناهج الأردن، 2000)، ص 293.

سادسا: شهادة المعاينة و الفحص

وهي عبارة عن وثيقة تصدر وتوقع من قبل سلطة متخصصة أو إحدى الجهات الحكومية أو إحدى شركات الفحص الخاصة، توضح إتمام عمليات فحص البضاعة محل التعامل ونتائج عمليات الفحص وفقا للقواعد والقوانين المتبعة والمعمول بها في هذا المجال، وقد تحل هذه الشهادة محل شهادة التحاليل وتطلب عوضا عنها في بعض أنواع السلع.

سابعا: شهادة الصحية

يستلزم نوع من البضائع توفر مثل هذه الشهادة وهذا حسب طبيعتها وذلك مثل اللحوم والأسماك والدجاج، تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة مثل:

– الطبيب البيطري: لإثبات عدم إصابة الحيوانات المعدة للتصدير أو الاستيراد بأي مرض و أن اللحوم قابلة للاستهلاك البشري.

– المصالح الفلاحية: والتي تقوم بمعالجة البضاعة الموجهة لهذا الميدان كالنباتات والأسمدة والتأكد من عدم فسادها.

ثامنا: وصولات مخازن الإيداع

قد يتفق المصدر مع المستورد تسليم البضاعة في أحد موانئ بلد المصدر على أن يتولى المستورد من خلال وكلاء شحن معتمدين لديه تدبير شحن البضاعة، وفي هذه الحالة قد يرفض المصدر أن يكون الدفع بموجب الإعتماد مقابل سند الشحن إذ قد يتأخر وكلاء المستورد في تنفيد الشحن لأي سبب من الأسباب، وبالتالي يتفق الطرفان على تفويض المستورد للبنك يطلب سند الشحن أو وصولات مخازن الإيداع في ميناء الوصول والحصول على وصل الإيداع بدلا من سند الشحن والذي يستطيع بموجبه قبض قيمة الإعتماد في حال عجز وكلاء الشحن من تنفيد الشحن خلال مدة معينة يتم الاتفاق عليها. [1]

[1] ماهر شكري، مرجع سابق، ص ص 295–296.

تاسعا: أمر التسليم

هو عبارة عن أمر قابل للتداول عن طريق التظهير تصدره الشركات الشاحنة أو وكلائها في بلد المستورد تطلب بموجبه من مكتب الشركة في ميناء الوصول وضع البضاعة تحت تصرف المشحون إليه، ويصدر أمر التسليم في الحالات التي يكون فيها سند الشحن مباشر أي غير قابل للتداول كما يصدر في جميع حالات سندات الشحن بواسطة الطائرة، حيث أن البنوك تطلب بوالص الشحن البحري المباشرة أو بوالص الشحن بواسطة الطائرة صادرة باسمها ضمانا لحقوق المترتبة عن منح تسهيلات لفاتح الإعتماد، فإن الشركات الشاحنة تقوم بإرسال أوامر التسليم للبنوك والتي تقم بدورها بتظهيرها لحساب عملائها فاتحي الإعتماد.[1]

الفرع الخامس: المستندات الإلكترونية

إن التطورات التكنولوجية الحديثة أدت إلى ظهور الإعتماد المستندي الإلكتروني وفيه يقوم المستورد بإرسال طلب لإصدار الإعتماد المستندي الإلكتروني إلى البنك الذي يتعامل معه، فإن قيل البنك مصدر الإعتماد طلبه فإنه يقوم بإرسال رسالة له معادة بواسطة نفسها، كما يرسل نص الإعتماد إلكترونيا إلى المستفيد، وقبل انتهاء صلاحية الإعتماد يرسل المستفيد إلكترونيا الفواتير اللازمة المتعلقة بعملية الشحن كما يقوم بالطلب من الأطراف الأخرى المشاركة في عملية الشحن كالشاحن والمؤمن أن يقوموا بإرسال رسالة إلكترونية بمستنداتهم إلى البنك مصدر الإعتماد مع تحمل كل طرف من هؤلاء المسؤولية عن الإرسال غير الدقيق لما أرسله من مستندات.

ومن ثم يقوم البنك مصدر الإعتماد بفحص الرسائل المرسلة إليه في شكل ورقي للتأكد من مطبقتها مع شروط وأحكام الإعتماد الإلكتروني المفتوح، فإن تبين له وجود خلاف في المستندات يقوم بإخطار المستفيد بذلك، أما إذا كانت الرسائل مطابقة لشروط الإعتماد فإنه يتم الدفع إلكترونيا للمستفيد وذلك بالتحويل الإلكتروني للمبالغ إلى حساب المستفيد وإجراء قيد معاكس بنفس الأسلوب الإلكتروني على حساب العميل طالب فتح الإعتماد.

وفي هذا الصدد تنص المادة رقم 20 في الفقرة "ب" من القواعد والأحكام الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية على أنه:

– ما لم تنص شروط الإعتماد المستندي على خلاف ذلك، تقبل البنوك كمستند/مستندات أصلية المستند/المستندات المستخرجة أو يبدو أنها مستخرجة بواسطة النظم الآلية أو الصادرة عن الكمبيوتر، وإنما

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص 74.

بشرط أن يؤشر عليها بأنها أصلية وتبدو أنها موقعة إذا كان ذلك ضروريا، ويجوز أن يكون التوقيع على المستند بخط اليد أو التوقيع بطريقة الفاكس أو الختم أو بالرمز أو بأية وسيلة أخرى للتوثيق الآلي أو الإلكتروني.

المطلب الثاني: مراحل سير تقنية الإعتماد المستندي

ينشأ الإعتماد المستندي عقب إبرام عقد البيع لبضاعة معينة فيما بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري)، ويتم الاتفاق فيما بينهما كشرط من شروط عقد البيع المبرم بينهما أن يتم تسديد هذه البضاعة عن طريق قيام المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح المصدر وبشروط معينة يتم الاتفاق عليها بالتفصيل، ويخضع تعامل جميع الأطراف المعينة بعقد الإعتماد المستندي للقواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية والصادرة عن الغرفة التجارية الدولية ما لم تنص شروط الإعتماد المفتوح على خلاف ذلك، ويمر عقد الإعتماد المستندي بثلاث مراحل رئيسية وهي مرحلة الفتح والإنشاء، مرحلة التنفيذ و مرحلة تحقيق الإعتماد المستندي.[1]

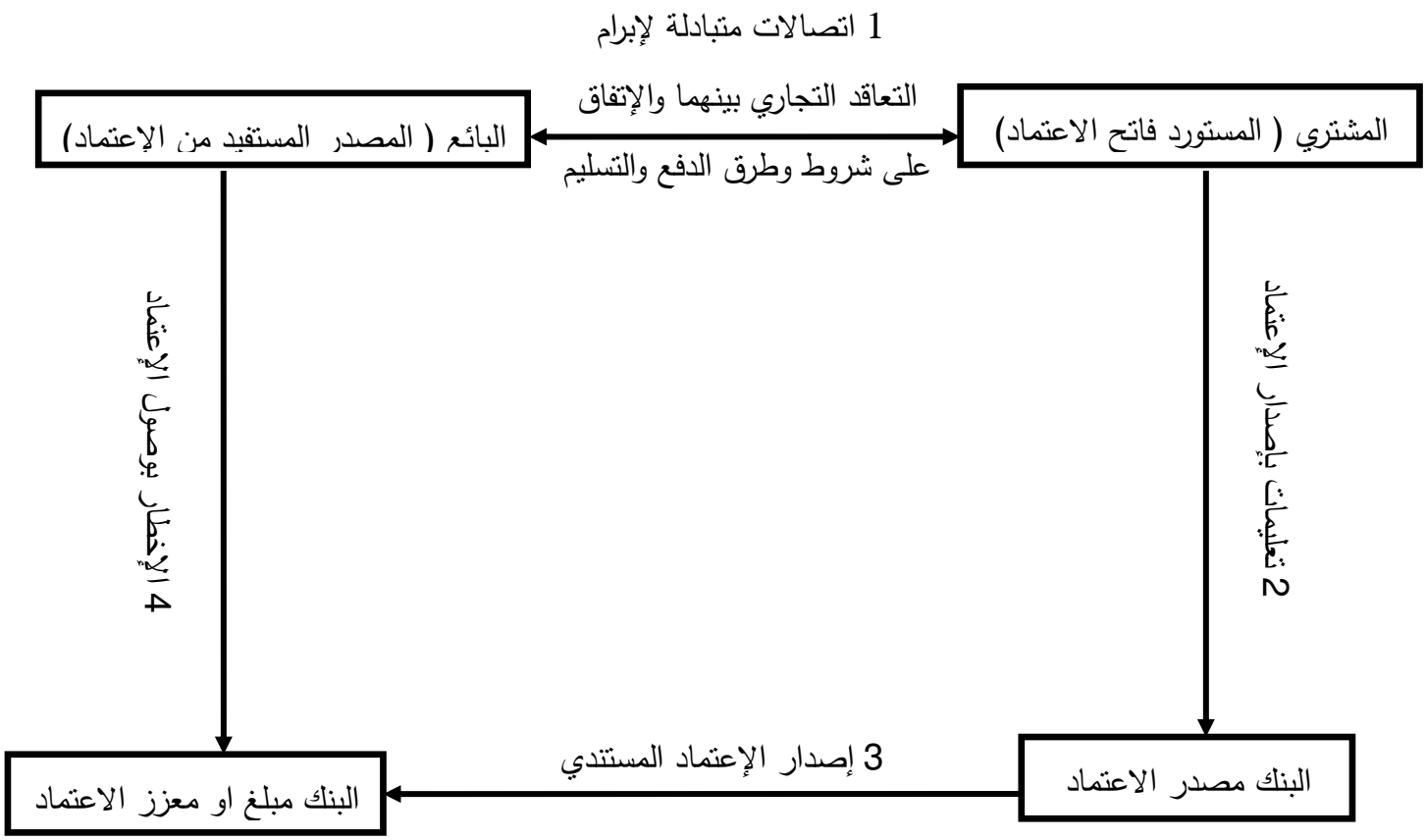
الفرع الأول: مرحلة الفتح و الإنشاء

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد وهذا بعد الاتفاق مع المصدر على كيفية الدفع وشروط التسليم ونوع الاعتماد المتعاقد عليه، ولفتح الاعتماد يجب على المشتري أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مفروقا بالمستندات المطلوبة، وهذا الطلب يكون على شكل استمارة يقدمها له البنك لملأها حيث تحمل بيانات توفر كافة الشروط والمعلومات اللازمة عن المستورد والمصدر والبضاعة المراد استيرادها، وعن 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.

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص 104.

وفيما يلي مخطط يوضح عملية فتح الاعتماد:

المخطط رقم (13): مرحلة فتح الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم،**الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي**،مرجع سابق،ص 78.

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.

3- إشعار بنك المصدر (المستفيد) بفتح الاعتماد لصالحه.

الفرع الثاني: مرحلة التنفيذ[1]

تبدأ مرحل تنفيد الإعتماد المستندي مع وصول إشعار فتح الإعتماد إلى المستفيد عن طريق البنك المبلغ، وتنفيذا للعقد المبرم بين المستورد و المصدر يقوم هذا الأخير بإتخاد الإجراءات اللازمة نحو تصنيع أو شراء البضائع المطلوبة وشحنها إلى بلد المستورد ومن ثم الحصول على المستندات التي تثبت شحن البضاعة بالمواصفات المطلوبة حسب ما تم الاتفاق عليه ضمن شروط الإعتماد وتقديمها إلى البنك محقق الإعتماد (البنك المبلغ، البنك المعزز، بنك آخر مسمى)، وذلك ضمن فترة صلاحية الإعتماد المفتوح لصالحه، ويتولى هذا البنك القيام بفحص المستندات المقدمة إليه بدقة تامة للتأكد من مدى مطابقتها لشروط الإعتماد، وتعتبر عملية فحص المستندات من أهم مراحل تنفيد الإعتماد المستندي وذلك لتعلق حقوق والتزامات أطراف الإعتماد المستندي على مدى سلامة المستندات المقدمة على قوة الإعتماد، على أن عملية فحص المستندات من قبل البنوك ما هي إلا عملية مطابقة ما بين المستندات المقدمة إليها وشروط وأحكام الإعتماد المستندي المفتوح.

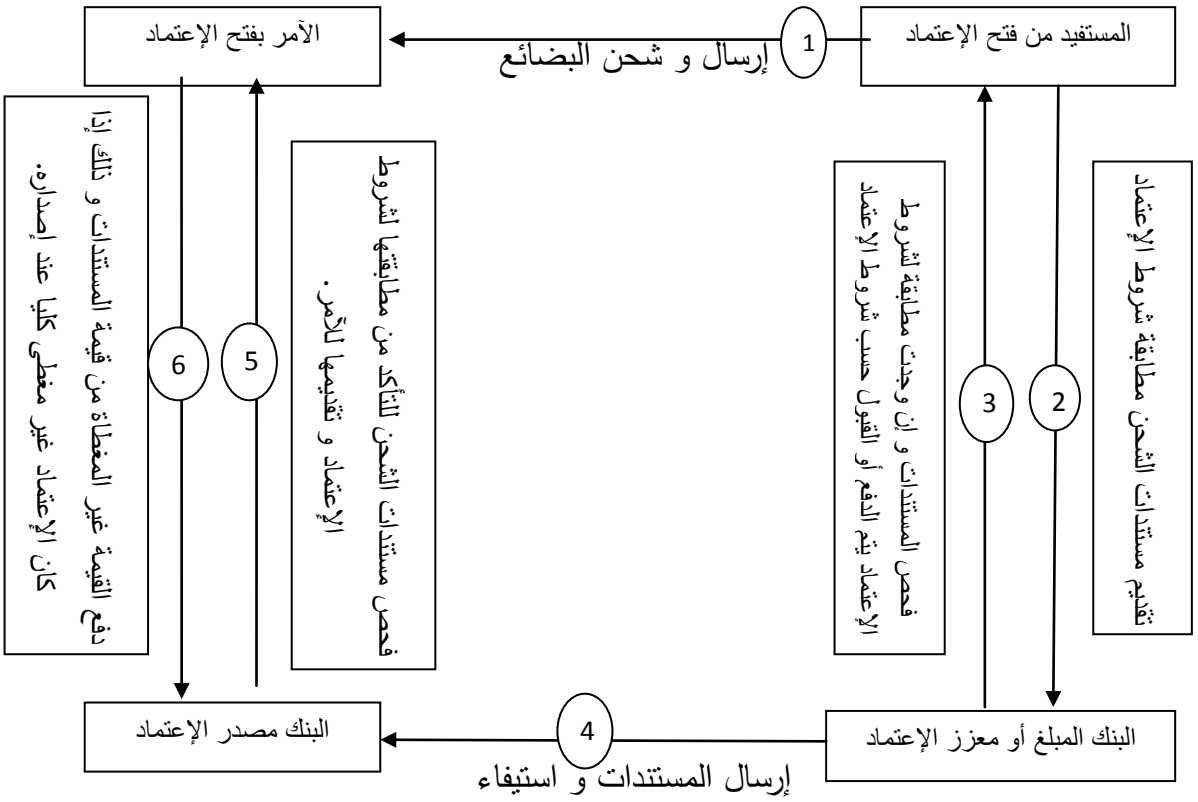
بعد التأكد من مطابقة المستندات يقوم البنك بتنفيذ الإعتماد و دفع قيمة المستندات إلى المستفيد ومن ثم إرسال المستندات إلى البنك مصدر الإعتماد بالإضافة إلى خطاب يبين فيه المبلغ المدفوع مقابل المستندات والرصيد الباقي من الإعتماد مع بيان للمصاريف والعمولات التي تتقاضاها، هذا ويتعين أيضا أن يقر البنك في خطابه باستيفاء شروط وبيانات الإعتماد بالكامل أو ذكر أية خلافات أو تحفظات يكون قد وجدها بالمستندات.

يقوم البنك مصدر الإعتماد بدوره فحص لمستندات لأنه مسئولا عنها أمام عميله المستورد، وإذا كانت مطابقة لشروط الإعتماد قام بتغطية ما دفعه البنك محقق الإعتماد للمستفيد، ومن ثم تسلم المستندات إلى المستورد الذي يتولى بدوره تسديد قيمة مستندات الشحن للبنك مصدر الإعتماد بالطريقة التي تم الاتفاق عليها ضمن شروط الإعتماد.

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص 109.

والشكل التالي يوضح مخلف خطوات تنفيذ الإعتماد المستندي:

الشكل رقم (14): مرحلة تنفيذ الإعتماد المستندي.



قيمتها على النحو الوارد بالاعتماد

المصدر: أحمد غنيم، الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مرجع سابق، ص 79.

الفرع الثالث: مرحلة تحقيق الإعتماد المستندي

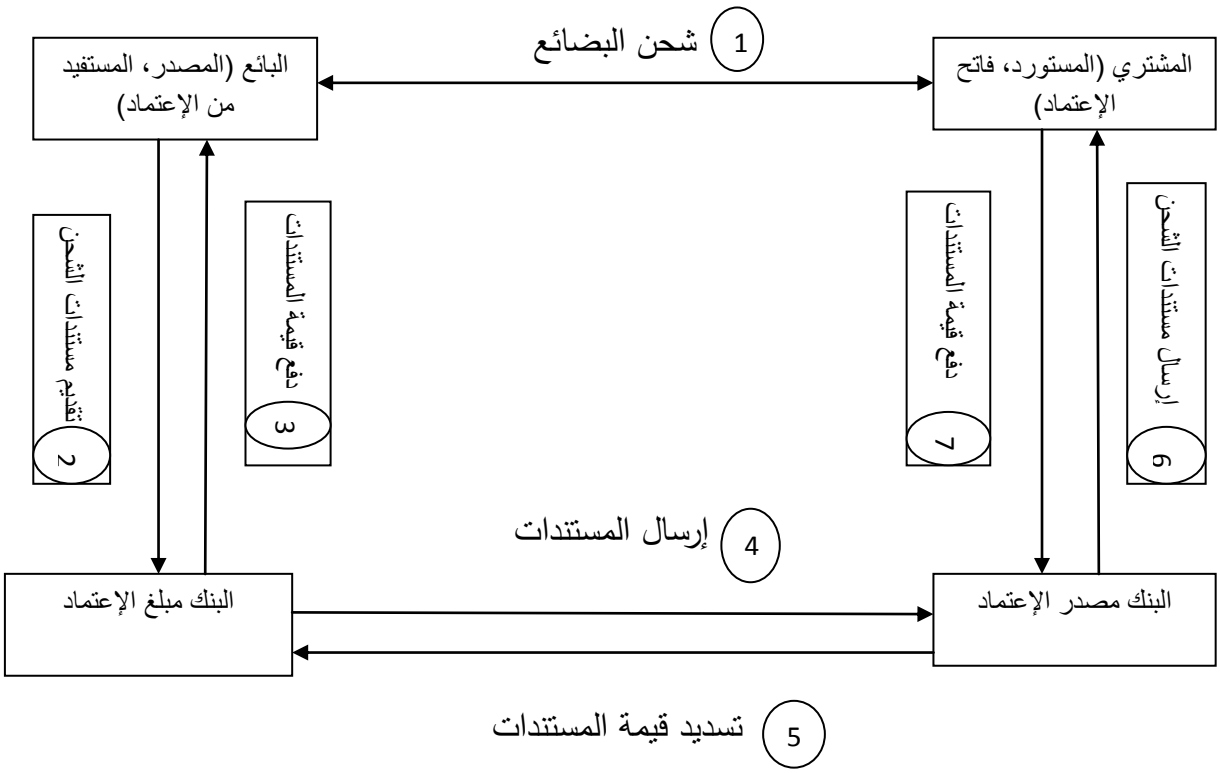
بعد مراجعة كافة المستندات المقدمة من طرف المستفيد (المصدر) والتأكد من أنها مطابقة للشروط الواردة بالاعتماد، تتم عملية تسوية الالتزامات المالية المترتبة على تنفيد عقد الإعتماد المستندي، وعادة ما تتضمن شروط الإعتماد المستندي المفتوح الطريقة التي يتم بها تحقيق الإعتماد، ووفقا لقواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 500 يمكن التمييز بين أربعة طرق لتحقيق الإعتماد وتسوية المدفوعات المالية المترتبة وهي تحقيق الإعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري أو الدفع الآجل أو عن طريق القبول أو التداول.

أولا: الإعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري

بموجب هذه الصيغة يلتزم البنك محقق الإعتماد بدفع قيمة الإعتماد، وذلك بمجرد قيام المستفيد بتقديم المستندات المطلوبة مطابقة لشروط الواردة بعقد الإعتماد المستندي، ويمكن تحقيق الإعتماد المستندي بالدفع الفوري على مستوى شبابيك البنك مبلغ الإعتماد أو البنك مصدر الإعتماد وهو أكثر الأشكال الإعتماد المستندي أهمية بالنسبة للمصدر (المستفيد).

والشكل التالي يوضح مراحل تحقيق الإعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري:

الشكل رقم (15): تحقيق الإعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري



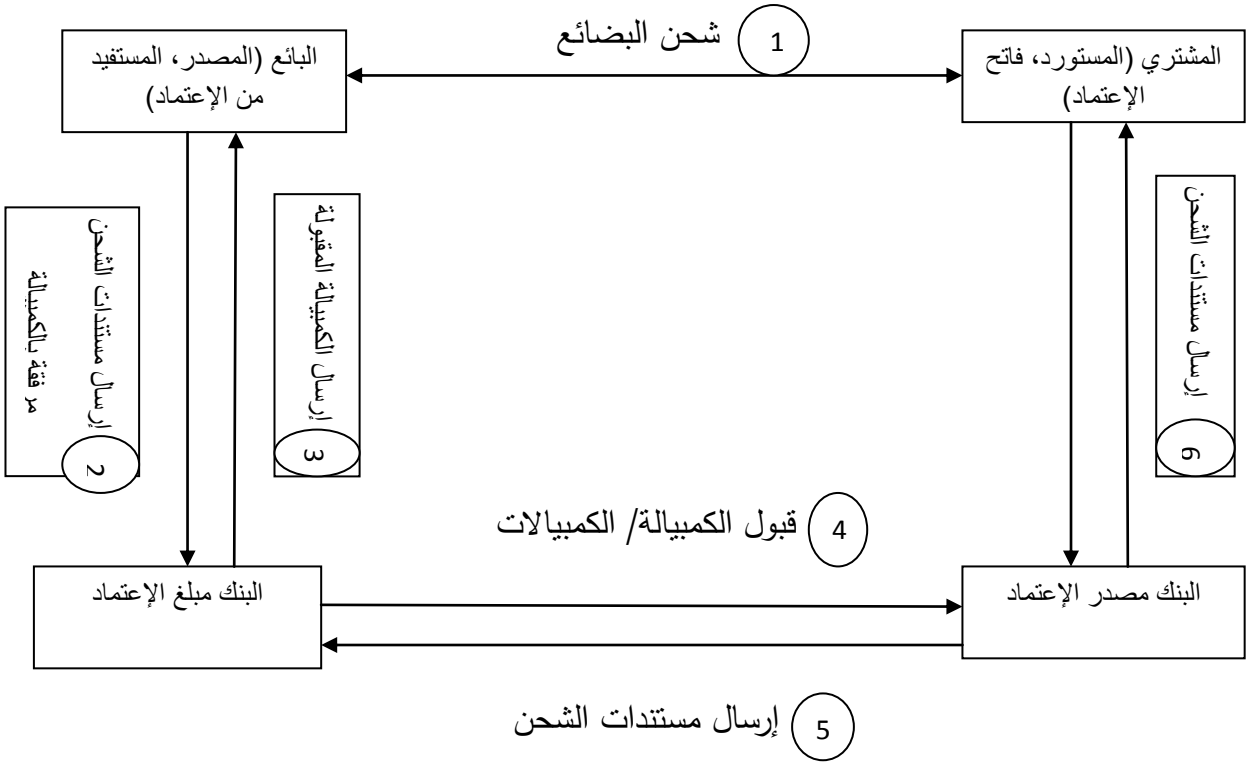
Source: La Chambre de Commerce Internationale, **Guide CCI des Opérations de Crédit documentaire pour les RUU 500**, Op.Cit, p92.

ثانيا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول

حسب هذا الشكل من الاعتماد المستندي لا يتم الدفع فور تقديم مستندات الشحن مطابقة لشروط الاعتماد ، وإنما يتم ذلك بعد فترة لاحقة من تقديم المستندات يتم الاتفاق عليها ضمن شروط الاعتماد ، بحيث يقوم المستفيد بتقديم مستندات الشحن إلى البنك القائم محقق الاعتماد مرفقة بكمبيالة أو كمبيالات بقيمة البضائع المصدرة ، وهذه الكمبيالة /الكمبيالات إما أن تكون مسحوبة على المستورد وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد الحصول على توقيع المستورد على الكمبيالة /الكمبيالات مسحوبة على البنك مصدر الاعتماد الذي يتولى نيابة على المستورد مع توقيع البنك مصدر الاعتماد بقبول الكمبيالة /الكمبيالات أو التصديق عليها ، مما يشكل ضمانة إضافية للمستفيد تمكنه من خصم هذه الكمبيالة /الكمبيالات قبل حلول تاريخ الاستحقاق ، وعادة ما يحدد تاريخ استحقاق الكمبيالة /الكمبيالات ما بين 90 و 180 يوما ويتم احتساب هذه المدة ابتدأ من تاريخ سند الشحن أو من تاريخ تقديم مستندات الشحن المطابقة لشروط الاعتماد إلى البنك المبلغ .

والشكل التالي يوضح مراحل تحقيق الإعتماد المستندي عن طريق القبول:

الشكل رقم (16): تحقيق الإعتماد المستندي عن طريق القبول



Source: La Chambre de Commerce Internationale, **Guide CCI des Opérations de Crédit documentaire pour les RUU 500**, Op.Cit,p92.

ثالثا: الاعتماد المستندي المحق عن طريق الدفع الآجل

في هذه الحالة فان البنك محقق الاعتماد يتعهد بدفع قيمة المستندات المقدمة من قبل المستفيد في تاريخ محدد يتم تعينه ضمن شروط الاعتماد (مثلا :90 يوم من تاريخ شحن البضائع) على شرط أن تكون المستندات قد قدمت إليه ضمن مواعيد صلاحية الاعتماد ومطابقة لجميع الشروط وأحكامه ، ومن خلال اعتماد الدفع لأجل فان المصدر يمنح لعميله المستورد أجالا للدفع .

ويمكن الفرق فيما بين الاعتماد القبول واعتماد الآجل في أن الأخير لا يتضمن وجود كمبيالة مقدمة ضمن مستندات الشحن مثل اعتماد القبول، ومن ثم لا يتمتع المستفيد بإمكانية خصم الكمبيالة قبل تاريخ الاستحقاق.

رابعا: الإعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول

حسب هذه الصيغة يقوم المصدر (المستفيد) بتقديم مستندات الشحن الخاصة بتنفيذ شروط الإعتماد إلى البنك محقق الإعتماد عن طريق التداول (سواء كان البنك مبلغ الإعتماد أو البنك معزز الإعتماد أو أي بنك آخر مسمى)، وتعني عملية تداول المستندات قيام البنك متداول المستندات بفحص مستندات الشحن المقدمة إليه للتأكد من مدى مطابقتها لشروط الإعتماد ومن ثم القيام بدفع قيمتها للمستفيد حيث أن مجرد فحص المستندات بدون دفع قيمتها لا تعتبر تداولا.

ويتحقق الإعتماد المستندي عن طريق التداول على مستوى شبابيك البنك متداول المستندات سواء بالدفع الفوري أو التعهد بإجراء دفع آجل أو قبول الكمبيالة/الكمبيالات المرفقة بمستندات الشحن، وذلك على مستوى أي بنك موجود في بلد المصدر ويسمى بذلك اعتماد التداول المفتوح، أو لدى بنك معين بذاته وهو بذلك اعتماد التداول المقيد.[1]

[1] أحمد غنيم، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير**، مرجع سابق، ص 285.

خلاصة 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.

الفصـل الثالث

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

– وكالة سكيكدة 744 –

تمهيـــد:

بعد استعراضنا لمختلف فصول الدراسة النظرية، من دراسة مفصلة للتجارة الخارجية و تقنيات الدفع فيها و الذي كان موضوع الفصل الأول من هذه الدراسة، و في الفصل الثاني حاولنا التطرق لموضوع تقنية الإعتماد المستندي، و لكون ما سبق كان على سبيل الدراسة النظرية فمن خلال هذا الفصل سنحاول إسقاط أهم النقاط التي تعرضنا لها في الجانب النظري على الجانب التطبيقي، و لهذا أخذنا بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR بسكيكدة كعينة للدراسة،

وسنقوم بدراسة حالة للإعتماد المستندي في هذا البنك، و للإلمام بموضوع هذا الفصل سيقسم إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: بطاقة قراءة حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية

المبحث الثاني: ورقة فنية حول الوكالة محل الدراسة (وكالة سكيكدة 744)

المبحث الثالث: سير تقنية الإعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة

المبحث الأول: بطاقة قراءة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يهتم هذا المبحث بتقديم لوحة موجزة عن الوكالة البنكية محل الدراسة و التطرق إلى أهدافها و مهامها، و قبل ذلك نقوم بالتطرق إلى نشأة و تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

المطلب الأول: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

أولا: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من بين البنوك التجارية الجزائرية، حيث يتخذ شكل شركة ذات أسهم تعود ملكيته للقطاع العمومي، أسس هذا البنك في إطار سياسة إعادة الهيكلة التي تبنتها الدولة بعد إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري بموجب مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس1982 [1]، وذلك بهدف تطوير القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي، ولقد أوكلت له مهمة تمويل هياكل ونشاطات القطاع الفلاحي، الصناعي، الري، الصيد البحري والحرف التقليدية في الأرياف.

تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار الإصلاحات الإقتصادية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22 مليار دينار جزائري، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1000000 دج للسهم الواحد، ولكن بعد صدور قانون النقد والقرض في 14 أفريل 1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغي من خلاله نظام التخصص، أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر مهامه كبنك تجاري والمتمثلة في منح القروض وتشجيع عملية الادخار بنوعيها، أما حاليا فيقدر رأس ماله بحوالي 33 مليار دينار جزائري موزع على 3300 سهم بقيمة اسمية قدرها 1000000 دج لكل سهم مكتتبة كلها من طرف الدولة.

وحتى يتسنى لهذا المصرف القيام بمهامه على أحسن وجه، لقد ورث من البنك الوطني الجزائري 18 مديرية جهوية و140 وكالة، وفي يناير من سنة 1985 كان له 29 مديرية جهوية و173 وكالة، وفي سوق يتميز بالمنافسة القوية أصبح يشق طريقه بحوالي 300 وكالة مؤطرة بحوالي 7000 عامل ما بين إطار وموظف[2]، وبهدف اكتساب ميزة تنافسية تؤهله لمنافسة البنوك الخاصة والأجنبية التي تزاول نشاطها في السوق المصرفية الجزائرية قام بتنويع منتجاته وخدماته المتضمنة أبعاد الجودة الشاملة.

[1] مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد 11، 1982/03/16.
[2] تقرير نشاط بنك بدر، 2002، ص02.

ثانيا: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة و التنمية الريفية مؤسسة مالية وطنية تتمتع بالشخصية المدنية و الاستقلال المالي و يعد تاجرا في علاقاته مع الغير.

اعتبر بنك الفلاحة عند إنشائه وسيلة من وسائل سياسة الحكومة و التي ترمي إلى المشاركة في تنمية القطاع الفلاحي و ترقية العالم الريفي، إذن فهو بنك متخصص مهمته تمويل القطاع الفلاحي و الأنشطة المختلفة في الريف و ذلك بقصد تطوير الريف و تطوير الإنتاج الغذائي (النباتي و الحيواني)على الصعيد الوطني.

إن بنك الفلاحة يندرج تلقائيا في قائمة البنوك التجارية باعتباره مؤسسة مالية وطنية فهو يتميز بأنه في آن واحد بنك ودائع(يقبل الودائع الجارية أو لأجل و يقرض الأموال بآجال مختلفة)، و بنك تنمية(يمنح قروضا متوسطة و طويلة الأجل تستهدف تكوين أو تجديد رأس المال الثابت)، وهو يعطي امتيازا للمهن الحرة الفلاحية والريفية بمنحها قروضا بشروط أسهل(أي سعر فائدة اقل و ضمانات اقل مما يفعله مع غيرها).

المطلب الثاني: تطور ومكانة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

أولا: مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية في مسيرة نشاطه بثلاثة مراحل يمكن تقسيمها كالتالي:

1- المرحلة ما بين 1982-1990:

كان هدف بنك الفلاحة والتنمية الريفية خلال الثماني سنوات الأولى من إنشائه هو فرض وجوده ضمن العالم الريفي بفتح العديد من الوكالات في المناطق ذات الصبغة الريفية، حيث اكتسب خلال هذه الفترة سمعة وكفاءة عالمية في ميدان تمويل القطاع الزراعي، قطاع الصناعة الغذائية والصناعة الميكانيكية الفلاحية، هذا التخصص في مجال التمويل فرضته آلية الاقتصاد المخطط الذي اقتضى تخصص كل بنك في تمويل قطاعات محددة.

وخلال هذه المرحلة لم يكن دور بنك الفلاحة والتنمية الريفية فعالا وذلك لأن أغلب المشاريع التي كان يمولها كانت ذات الطابع العمومي حيث كان تحصيل القروض الممنوحة صعبا وأحيانا كثيرة مستحيلا.

2- المرحلة مابين 1991- 1999:

بموجب صدور قانون 10/90 الذي ينص على نهاية تخصص كل بنك في نشاط معين، توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مجالات أخرى من النشاط الاقتصادي خاصة قطاع المؤسسات الإقتصادية المتوسطة والصغيرة PME/PMI دون الاستغناء عن القطاع الفلاحي الذي تربطه معه علاقات مميزة.

أما في المجال التقني فكانت هذه المرحلة أهم مرحلة تميزت بإدخال تكنولوجيا إعلام آلي متطورة تهدف إلى تسهيل تداول العمليات البنكية وتعميمها عبر مختلف وكالات البنك، هذه المرحلة شهدت ما يلي[2]:

1991: تطبيق نظام Swift [1] لتسهيل معالجة وتنفيذ عمليات التجارة الخارجية (الدولية).

1992: وضع برمجيات (logiciel sybu [1]) مع فروعه المختلفة للقيام بالعمليات البنكية (تسيير القروض، تسيير عمليات الصندوق، تسيير المودعات، الفحص عن بعد لحسابات الزبائن)، إلى جانب تعميم استخدام الإعلام الآلي في كل عمليات التجارة الخارجية، خاصة في مجال فتح الاعتمادات المستندية والتي أصبحت معالجتها في يومنا هذا لا تتجاوز أكثر من 24 ساعة، كما تم إدخال مخطط الحسابات الجديد على مستوى كل الوكالات.

1993: إنهاء عملية إدخال الإعلام الآلي في جميع العمليات البنكية على مستوى شبكات البنك.

1994: بدء العمل بمنتج جديد يتمثل في بطاقة التسديد والسحب بدر.

1996: إدخال عملية الفحص السلكي (télétraitement)، فحص وإنجاز العمليات المصرفية عن بعد وفي الوقت الحقيقي.

1998: بدء العمل ببطاقة السحب مابين البنوك CIB (Carte Inter Bancaire).

[1] نظام سويفت عبارة عن شبكة للاتصالات أنشئت في عام 1973 ومقرها في بلجيكا، تديريها الجمعية الدولية للاتصالات المالية الهاتفية بين البنوك والتي تستخدم وسائل للاتصالات الحديثة لتبادل الرسائل بين البنوك بدلا من الرسائل التقليدية مثل التلكس والتلغراف ....

[2]Badr info n°02, mars 2002, p 2-4.

[1] شبكة معلوماتية خاصة ببنك BADR تربط الوكالات البنكية بالمديرية العامة.(Système bancaire universel)

3- المرحلة مابين 2000-2006:

تميزت هذه المرحلة بوجوب التدخل الفعلي والفعال للبنوك العمومية لبعث نشاط جديد فيما يتعلق بمجالات الاستثمارات المربحة وجعل نشاطاتها ومستوى مردوديتها يساير قواعد اقتصاد السوق، وفي هذا الصدد رفع بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى حد كبير من القروض لفائدة المؤسسات الإقتصادية الصغيرة والمتوسطة(PME/PMI)، وكذا المؤسسات المصغرة (micro entreprise) وفي شتى مجالات النشاط الاقتصادي إضافة إلى رفعه لمستوى مساعداته للقطاع الفلاحي وفروعه المختلفة.

بصدد مسايرة التحولات الإقتصادية والاجتماعية العميقة ومن أجل الاستجابة لتطلعات زبائنه، وضع بنك البدر برنامج خماسي فعلي يتركز خاصة على عصرنة البنك وتحسين الخدمات وكذلك إحداث تطهير في ميدان المحاسبة وفي الميدان المالي، ومن أهم النتائج التي حققها مايلي:

2000 : القيام بفحص دقيق لنقاط القوة والضعف وإنجاز مخطط تسوية للبنك لمطابقة القيم الدولية.

2001 : التطهير الحسابي والمالي، والعمل على تخفيف الإجراءات الإدارية والتقنية المتعلقة بملفات القروض، مع تحقيق مشروع البنك الجالس (la banque assise) مع الخدمات المشخصة(les service personnalisés) ببعض الوكالات الرائدة (وكالة عميروش والشراقة)، وكذا إدخال مخطط جديد في الحسابات على مستوى المحاسبة المركزية.

2002 : تعميم مفهوم بنك الجلوس والخدمات المشخصة على مستوى جميع وكالات البنك.

2003: إدخال نظام (SYRAT) وهو نظام تغطية الأرصدة عن طريق الفحص السلكي دون اللجوء إلى النقل المادي للقيم مما يسمح بتقليص فترات تغطية الصكوك والأوراق التجارية[1].

– تأسيس نادي الصحافة بمبادرة مديرية الاتصال تشجيعا لمبدأ التداول الحر للمعلومات البنكية وكذا تعريف الزبائن بمختلف خدمات البنك[2].

[1] A.sahi , **conseil économique et social,** Badr info n°36-37, décembre 2003,Alger, p 15.

[2] **نادي الصحافة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية** Badr info n°33, mars –avril 2003, Alger, p 17.

2004 : تعميم استخدام الشبابيك الآلية للأوراق النقدية (les guichets automatiques des billets) المرتبطة ببطاقات الدفع التي تشرف عليه شركة النقد الآلي والعلاقات التلقائية بين البنوك SATIM خاصة في المناطق التي تتميز بكثافة سكانية كبيرة.

2006 : في ماي تم إدخال كل من المقاصة الإلكترونية télé compensation وtélé des chèques، وفي سبتمبر تم إدخال نظام جديد يعرف بـ télé des virements وذلك من أجل تحقيق الأمان والثقة والشفافية في التعاملات من جهة، ومحاربة الغش و الاختلاسات من جهة أخرى.

ثانيا: المكانة المحلية و العالمية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية

إن بنك الفلاحة و التنمية الريفية يحتل موقعا متميزا ضمن الهيكل المصرفي الجزائري، ليس فقط لأنه الأكثر انتشار عبر التراب الوطني بأكثر من 300 وكالة، بل و لأنه البنك الذي يحظى بسمعة كبيرة سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي. و لقد تم اعتبار بنك الفلاحة و التنمية الريفية وفقا لدراسة قامت بها هيئة Bankers Almanach في سنة 2001 لأنه:

1- أول بنك في الجزائر حسب كل المعايير.
2- يعتبر ثاني بنك على المستوى المغاربي.
3- يحتل المرتبة 13 على المستوى الإفريقي من ضمن 326 شملها التصنيف.
4- يحتل المرتبة 14 عربيا من بين 255 بنك شملها التصنيف.
5- وعلى المستوى العالمي يحتل المرتبة 668 عالميا من بين 4100 بنك مصنفة من قبل هذه الهيئة.

المطلب الثالث: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

من أجل التأقلم مع المناخ الاقتصادي الذي يتميز حاليا بالتغيرات الجذرية، لجأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك العمومية الأخرى إلى القيام بأعمال ونشاطات متنوعة للوصول إلى إستراتيجية تتمثل في جعله مؤسسة مصرفية كبيرة تحظى باحترام وثقة المتعاملين الإقتصاديين والأفراد العملاء على حد سواء بهدف تدعيم مكانته ضمن الوسط المصرفي.

أولا: أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية

من أهم الأهداف الرئيسية المسطرة من طرف إدارة البنك ما يلي:

- إعادة تنظيم جهاز الإنتاج الفلاحي بتطوير و تعميم استعمال الإعلام الآلي و تجديد الثروة و عصرنتها.
- إشراك الزراعة و تنمية حصتها في مجال الإنتاج الوطني.
- توسيع الأراضي الفلاحية و تحسين الخدمات.
- الاقتراب من الزبائن عن طريق فتح وكالات جديدة في المدن الغنية بالوارد و كذا تكوين الموظفين و تقويم سلوكهم.

ثانيا: مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية

تماشيا مع القوانين والقواعد سارية المفعول في مجال النشاط المصرفي، فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بالقيام بالمهام التالية:

- تنفيذ جميع العمليات المصرفية والاعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقا للقوانين والتنظيمات الجاري العمل بها.
- إنشاء خدمات مصرفية جديدة مع تطوير الخدمات القائمة.
- تطوير شبكته ومعاملاته النقدية باستحداث بطاقة القرض.
- تنمية موارد واستخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار.
- تقسيم السوق المصرفية والتقرب أكثر من ذوي المهن الحرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الاستفادة من التطورات العالمية فيما يخص التقنيات المرتبطة بالنشاط المصرفي.

ومن أجل إعطاء منتجات وخدمات مصرفية جديدة للمدخرين في إطار سياسة القروض ذات المردودية، قام البنك بتطوير قدرات تحليل المخاطر وإعادة تنظيم القرض، كما حدد ضمانات متصلة بحجم القروض وهو يطبق معدلات فائدة تتماشى وتكلفة الموارد، مع محاولة الحصول على امتيازات ضريبية.

المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية

يوجد نوعين من التنظيم في بنك الفلاحة و التنمية الريفية و هما: التنظيم المركزي و التنظيم اللامركزي.

أولا: التنظيم المركزي

1- مجلس إداري برئاسة المدير العام (P.D.G).

2- مديريات عامة مساعدة، على رأس كل منها مدير عام مساعد.

ثانيا: التنظيم اللامركزي و يضم

1- المجموعة الجهوية للاستغلال (G.R.E) Groupes Régionaux d'Exploitations :

التي تتولى مهمة تنظيم، تنشيط، مراقبة و متابعة الوكالات المصرفية التي هي تحت مسؤوليتها، غالبا ما تكون هذه المجموعات الجهوية للاستغلال ولائية، ويمتلك بنك الفلاحة و التنمية الريفية عبر كامل التراب الوطني 41 وكالة جهوية للاستغلال 41 منها 6 في طور الإنجاز وهي:برج بوعريريج(034)، غليزان(052)، عين الدفلى(050)، تيزي وزو(058)، بومرداس(053)، الطارف (054)[1].

والجدول التالي يبين ترتيب المجموعات الجهوية للاستغلال والوكالات الرئيسية له في نهاية السداسي الأول من عام 2003.

[1] Badr infos, n° 41,Mars 2014, p28.

جدول رقم 2: ترتيب فروع البنك والوكالات الرئيسية التابعة له وفقا لحجم الموارد في 2003/06/30.

الترتيب	فروع البنك & الوكالات الرئيسية	حجم الموارد	الأهمية على مستوى البنك (%)
01	عميروش 060	95.493.455	31.45
02	الجزائر الوسطى 011	16.754.447	5.52
03	تيزي وزو 015	15.794.447	5.20
04	الشراقة 634	14.976.560	4.93
05	سطيف 019	13.843.216	4.56
06	بجاية 006	11.330.621	3.73
07	بئر خادم 638	9.619.089	3.17
08	قسنطينة 025	9.084.873	2.99
09	الحراش 635	8.238.531	2.71
10	وهران 031	7.688.704	2.53
11	الشلف 002	7.612.319	2.51
12	المسيلة 028	7.129.993	2.35
13	باتنة 005	6.781.296	2.23
14	أم البواقي 004	6.017.100	1.98
15	البليدة شرق 009	5.982.485	1.97
16	مستغانم 027	5.838.533	1.92
17	تلمسان 013	5.825.214	1.92
18	سيدي بلعباس 022	5.269.659	1.74
19	عنابة 023	5.183.893	1.71
20	البليدة غرب 042	4.836.637	1.59

21	بسكرة 007	4.602.753	1.52
22	سكيكدة 021	4.492.377	1.48
23	تيارت 014	4.350.930	1.43
24	قالمة 024	3.800.099	1.25
25	البويرة 010	3.217.696	1.06
26	معسكر 029	3.025.285	1.00
27	تبسة 012	2.226.894	0.90
28	ورقلة 030	2.625.646	0.86
29	جيجل 018	2.571.731	0.85
30	المدية 026	2.411.175	0.79
31	الجلفة 017	1.967.529	0.65
32	الأغواط 003	1.682.146	0.55
33	سعيدة 020	1.590.419	0.50
34	بشار 008	707.507	0.23
35	أدرار 001	578.375	0.19
المجموع	35	303.591.475	100

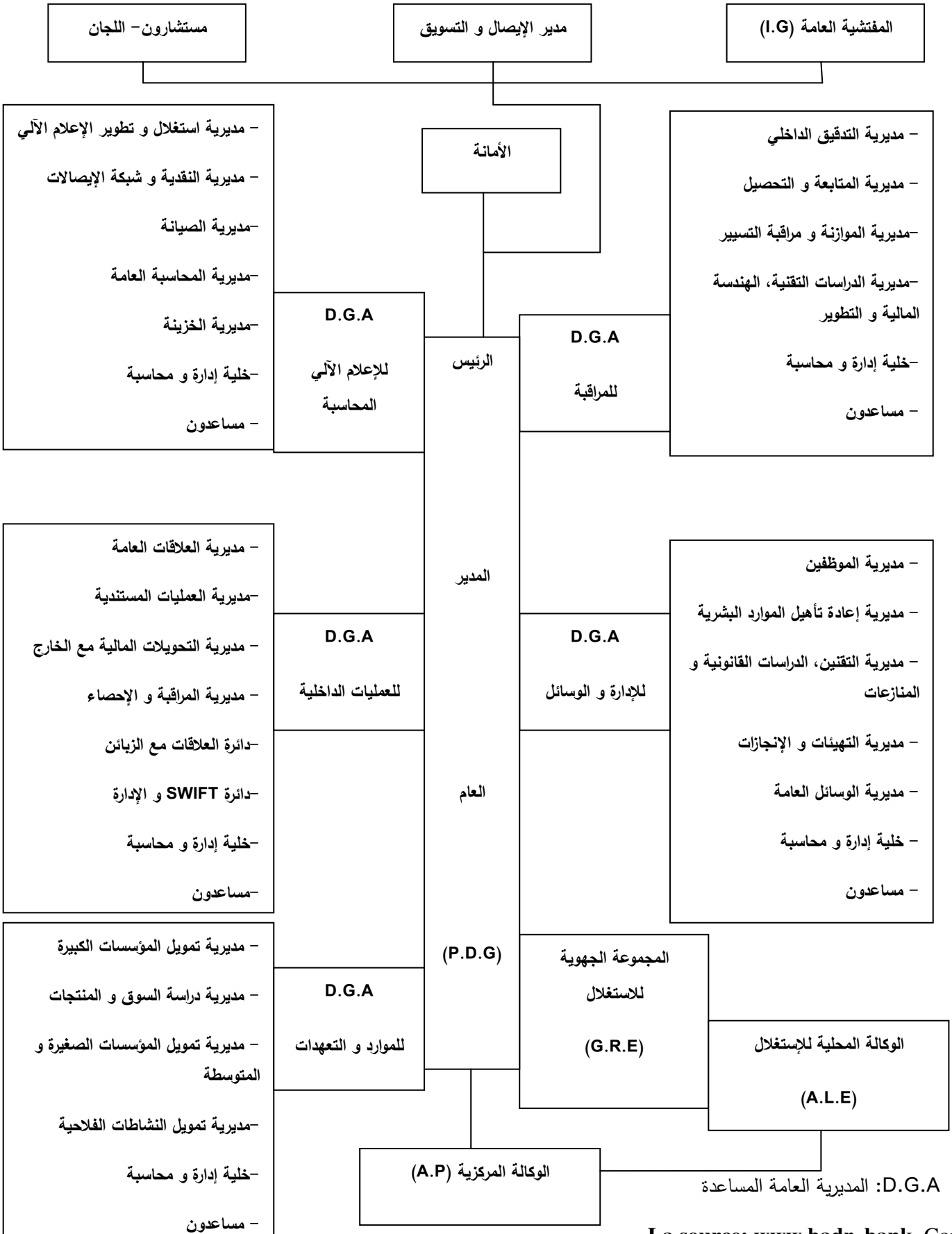
المصدر: المديرية العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

2-الوكالة المحلية للاستغلال (A.L.E): تتمثل في الوكالة المصرفية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية تكون تابعة للمديرية العامة و تحت رقابة إحدى المجموعات الجهوية للاستغلال، تقوم الوكالة المحلية للاستغلال بمعالجة جميع أو بعض العمليات المصرفية حسب مناطق تواجدها وما يقتضيه عملها، أين تدخل في علاقات مباشرة مع الزبائن، و يمتلك بنك الفلاحة و التنمية الريفية حاليا حوالي 300 وكالة محلية للاستغلال عبر كامل التراب الوطني متضمنة وكالة مركزية مقرها الجزائر العاصمة، كما يسعى البنك حاليا إلى التوسع عبر فتح

وكالات مصرفية جديدة قدر عدد المشاريع بها بـ: 47 مشروعا بعدما كان يمتلك البنك حوالي 140 وكالة عند بداية نشاطه سنة 1982، مما يشير إلى التوسع الكبير للبنك واتساع حجم أعماله.

وكل ذلك يمكن ملاحظته من خلال الهيكل التنظيمي للبنك كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 17: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR



D.G.A: المديرية العامة المساعدة

La source: www.badr_bank, Consulté le 28/03/2014.

المبحث الثاني: ورقة فنية حول الوكالة محل الدراسة (وكالة سكيكدة 744)

المطلب الأول: التعريف بالوكالة

هي الوكالة 744 التي تأسست من رحم البنك الوطني الجزائري في 1974/04/01، وفي مارس 1982 وبناءا على المرسوم 82/106 أصبحت هذه الوكالة تابعة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي تأسس بموجب هذا المرسوم، وهذا التحويل فرضته الطبيعة الفلاحية التي تمتاز بها ولاية سكيكدة واعتماد سكانها على النشاط الفلاحي.

يسهر على متابعة نشاط الوكالة 26 موظف موزعون حسب الهيكل التنظيمي للوكالة، وتتعامل الوكالة حاليا مع أكثر من 32000 زبون، تحتل الوكالة موقع استراتيجي معتبر في وسط مدينة سكيكدة (شارع ديدوش مراد) وتتوسط جميع المرافق العمومية مما سهل عليها التعامل مباشرة مع زبائنها وكذلك استقطاب زبائن جدد بإستمرار من خلال الخدمات التي تعرضها عليهم.

تعتبر الوكالة 744 (A) الممولة للنشاط الفلاحي وكل ما يتعلق بهذا النشاط، وهذا ما أدى إلى استقطاب عدد معتبر من الزبائن كما ذكرنا سابقا[1]، وإن الوكالة 744 هي من بين ثمان وكالات لبنك الفلاحة والتنمية الريفية التابعة لولاية سكيكدة، وهي المبينة في الجدول التالي:

[1] عبد العزيز وهيبة، **مديرة بالنيابة**، الوكالة محل الدراسة، بدر سكيكدة 744، أجريت المقابلة في 2014/04/06.

جدول رقم 03: الوكالات البنكية التابعة لولاية سكيكدة

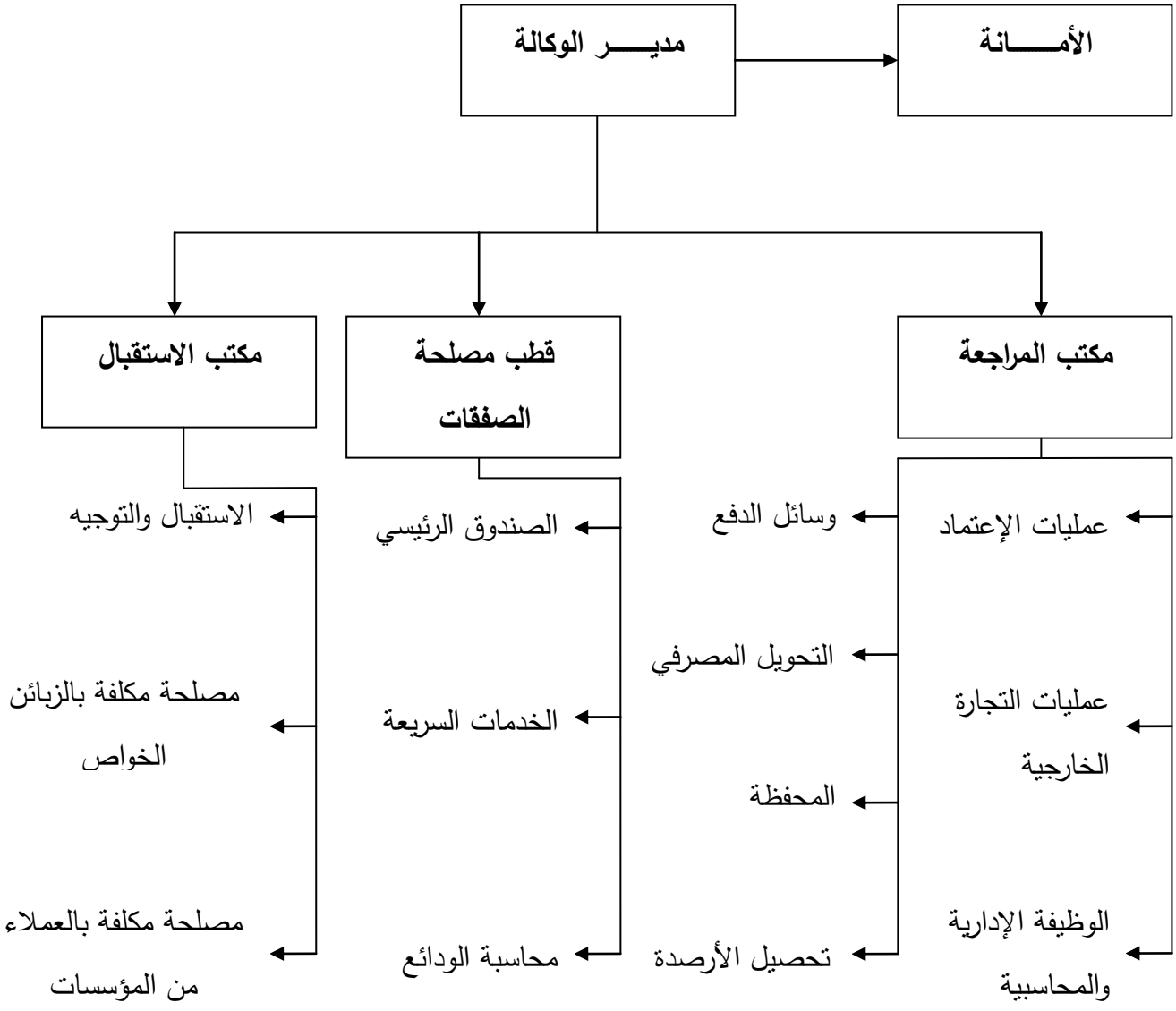
الوكالة	العنوان
سكيكدة (744)	شارع ديدوش مراد – سكيكدة 21000
القل (745)	حي زيغود يوسف – القل 21300
عزابة (746)	شارع أول نوفمبر 1954 – عزابة 21300
الحروش (748)	حي بشير بوقادوم – الحروش 21400
بني ولبان (749)	جوار البلدية – بني ولبان 21445
تمالوس (750)	حي 100 مسكن، عمارة 02 – تمالوس 21256
سكيكدة – ب– (751)	حي الإخوة قديد – سكيكدة 21000
رمضان جمال (756)	ص ب 154 – رمضان جمال 21425

La source: www.badr_bank.net, consulte le 28/04/2014, 11:30

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة

يحدد الهيكل التنظيمي مختلف المصالح والأقسام على النحو التالي:

الشكل رقم 18: الهيكل التنظيمي للوكالة 744 سكيكدة



المصدر: وثائق خاصة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الثالث: مهام وأهداف الوكالة 744

إن مهام وأهداف الوكالة هي مستمدة ومنبثقة من المهام والهداف العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث تتمثل كل من تلك المهام والأهداف في:[1]

أولا: المهام:

- معالجة كل العمليات الخاصة للاقتراض، تحويل العملات وعمليات الخزينة.
- فتح الحسابات لكل شخص يتقدم بالطلب.
- استقبال الودائع.
- تطوير الأعمال الفلاحية، الزراعية الغذائية، الزراعية الصناعية والحرفية.
- التعاون مع الدولة من أجل الرقابة لحماية حركة الأموال في المؤسسات الوطنية.

ثانيا: الأهداف:

باعتبار أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو بنك تجاري فهو يسعى لتحقيق الأرباح من جهة وتحقيق أهداف اقتصادية عامة من جهة أخرى فتتمثل أهم أهدافه فيما يلي:

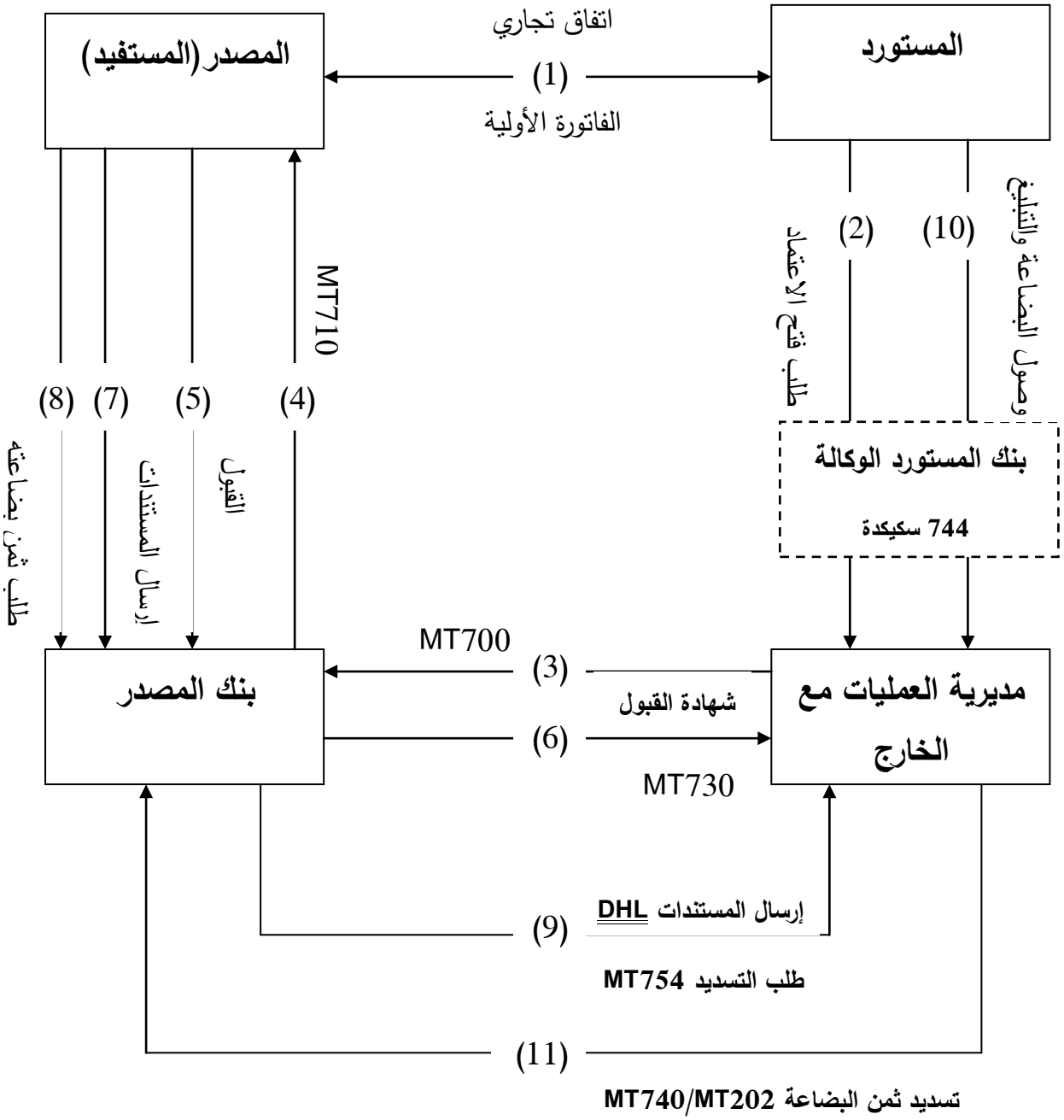
- تلقي الفلاحة حصة الأسد في اهتمامات بنك البدر خاصة بعد الإصلاح الأخير والذي أعاد التوجيهات إلى إعادة التمركز الإستراتيجي للبنك و إعطاء الأولوية لتمويل التنمية الفلاحية والريفية، فأصبح البنك يهدف إلى زيادة الاستثمارات في المجال الفلاحي، مع تطوير المنتجات الغذائية، وكذلك مساعدة الفلاح على تصدير منتوجه خارج حدود الوطن.
- يعمل البنك على تحسين الخدمات المقدمة للزبائن، وذلك في ظل المنافسة بين البنوك خاصة بعد الانفتاح الذي عرفه الاقتصاد الجزائري وكذا الخصخصة.
- يرمي البنك إلى إيجاد سياسة تكون أكثر فعالية في جمع الموارد.
- يهدف البنك إلى ضمان التكوين الجيد للعاملين من أجل الحصول على خدمات أفضل وتسيير أحسن.
- يسعى البنك إلى تطوير الأرياف وتحسين ظروف العمل فيها وفقا لمخططات التنمية.

[1] Guira Souade, **administratif et comtabilitè**, agence skikda 744, BADR, le 09/04/2014.

المبحث الثالث: سير تقنية الإعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة

المطلب الأول: مراحل سير التقنية على مستوى الوكالة محل الدراسة

تسير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة 744 وفق عدة خطوات يمكن تلخيصها في الشكل التالي: **الشكل رقم 19:** مخطط سير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة 744.



المصدر: بوطاطة مهدي، **مكلف بالدراسات (تجارة خارجية)**، بوكالة بدر 744 سكيكدة، في 2014/04/13.

شرح المخطط:[1]

1- بعد الاتفاق بين طرفي التبادل التجاري(المصدر و المستورد) على بضاعة معينة، يرسل المصدر (المستفيد) الفاتورة المبدئية للمستورد (Facture proforma) التي يتوجه بها إلى بنكه (BADR).

2- يطلب المستورد من بنكه فتح اعتماد لصالحه، وذلك بعد تقديم المستورد لبنكه ملفه الإداري (Dossier juridique) والفاتورة الأولية.

3- يقوم بنك المستورد (BADR) بتحويل كل تلك المستندات إلى بنك المصدر عن طريق شبكة SWIFT MT700.

4- ليقوم نفس البنك بتحويلها للمصدر (Benefis) عن طريق نفس الشبكة MT710 SWIFT.

5- يقوم المستفيد بإرسال لبنكه (بنك المصدر) يتضمن القبول.

6- فيقوم بنك المصدر بإرسال شهادة القبول (Accusé de réception) لبنك المستورد عن طريق شبكة MT730 SWIFT.

7- ثم يقوم المصدر بإرسال لبنكه يحتوي على مستندات (Présentation documents confirmes) وهي الفاتورة التجارية وسند الشحن... الخ.

8- يطلب المصدر من بنكه التسديد له ثمن البضاعة (Demande de paiement).

9- يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك لمستورد (Par courrier DHL)، ليقوم بنك المستورد بتوجيهها نحو المستورد وفي نفس الوقت يطلب البنك المصدر من بنك المستورد تسديد ثمن البضاعة عن طريق MT754 SWIFT.

10- بعد اطلاع المستورد على وصول سلعته (بضاعته) بأمان وبنفس المواصفات المتفق عليها بينه وبين المصدر يقوم بتبليغ بنكه.

11- ليقوم بنك المستورد بتسديد ثمن البضاعة لبنك المصدر عن طريق شبكة SWIFT MT740/MT202 ثم يقوم بنك المصدر بتسليم المصدر ثمن البضاعة.

[1] من إعداد الطالب بناءا على مخطط سير التقنية على مستوى الوكالة محل الدراسة و المقابلات الشخصية مع **بوطاطة مهدي، مكلف بالدراسات (تجارة خارجية)**، خلال التربص الميداني.

المطلب الثاني: دراسة ميدانية للاعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة

من خلال هذا المطلب سنحاول شرح مختلف الخطوات التي مرت بها إصدار اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد من قبل أحد الزبائن على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة سكيكدة 744.

تعاقد أحد الزبائن مع شركة إسبانية على شراء مجموعة من الآلات والمعدات وذلك لاستعمالها لأغراض معينة (لإنشاء مصنع معالجة النفايات).

وعلى هذا الأساس قامت الشركة الإسبانية بإرسال الفاتورة المبدئية (الفاتورة الشكلية) بقيمة الأجهزة والمعدات المطلوبة للزبون، وذلك حتى يتمكن هذا الأخير من دراسة عرض الشركة الألمانية ومدى مطابقته لاحتياجاته، ومن ثم الموافقة عليها أو رفضه، وتحتوي الفاتورة الأولية على جميع التفاصيل المتعلقة بالبضاعة المستوردة من حيث السعر الإجمالي، والسعر الوحدوي، وكذا مواصفات البضاعة، منشأ البضاعة، آجال إرسال البضاعة وغيرها من المواصفات الضرورية المتعلقة بالبضائع المراد استيرادها.

بعد موافقة الزبون على العرض المقدم له قام هذا الأخير بإرسال طلبية إلى الشركة الإسبانية بالبضاعة المستوردة، وتم إبرام العقد التجاري بين الطرفين.

قبل التطرق إلى مختلف المراحل التي يتم من خلالها سير عملية الاعتماد المستندي التي تبدأ بطلب فتح الاعتماد من طرف بنك المستورد بناءا على طلبه لصالح المصدر المستفيد وعليه فإن الأطراف المتدخلة في هذه العملية هم:

1- المستورد: والمتمثل في الزبون B.A.

2- البنك فاتح الاعتماد(بنك المستورد): BADR AGENCE SKIKDA 744.

3- المصدر: والمتمثل في الشركة الإسبانية ZUCAMI POULTRY EQUIPMENT , S.L.U

4- بنك الإشعار (بنك المصدر): البنك الإسباني.

أولا: مرحلة فتح الاعتماد المستندي[1]

كمرحلة أولى يتقدم العميل المستورد وهو أحد الزبائن لبنكه (الوكالة 744سكيكدة) مرفقا بالفاتورة الأولية وتعهد (يقدم من طرف البنك ويملأ من طرف الزبون المستورد) وطلب فتح الإعتماد.

[1] بوطاطة مهدي، **مكلف بالدراسات (تجارة خارجية)**، بوكالة بدر 744 سكيكدة، في 2014/04/15.

1- الفاتورة الأولية:

من أهم الوثائق الواجب التعامل بها وتقديمها للبنك فاتح الاعتماد، نجد وثيقة الفاتورة الشكلية Facture Proformaلأنها تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية محل الاهتمام والمتمثلة في:

- **اسم وعنوان المصدر:** الشركة الإسبانية ZUCAMI POULTRY EQUIPMENT , S.L.U
  العنوان: Beriain – Navarra – Espagne 1191.
- **اسم وعنوان المستورد:** B.A العنوان: B.B.E SKIKDA 21000
- **طبيعة النقل :** بحري.
- **تاريخ استحقاق الاعتماد:** 90 يوم.
- **مصدر البضاعة:** إسبانيا Espagne.
- **قيمة البضاعة:** 450.360 أورو.

وهذه البيانات كلها إجبارية يجب أن يتحصل عليها البنك قبل شروعه في إجراءات الفتح للاعتماد المستندي.

2- التعهد:

يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهو إجباري، و يجب على المستورد ملأ هذا التعهد المقدم من طرف البنك والالتزام به ويتضمن التعهد بأن المستورد سيستورد هذه البضاعة لغرض الاستعمال (الاستغلال) لا لغرض المتاجرة بها(أنظر الملحق رقم 01).

3- طلب فتح الإعتماد:

يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية (أنظر الملحق رقم 02) ويتضمن طلب فتح ملف التوطين المعلومات التالية:

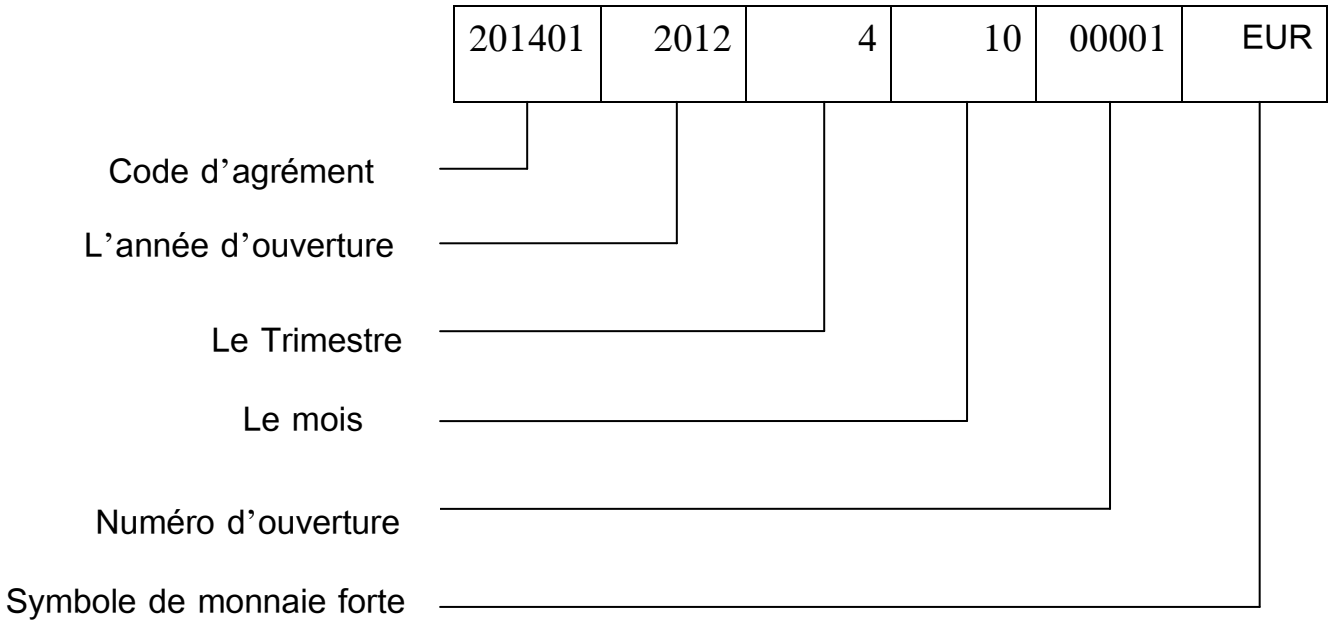
- **اسم المستورد:** B.A.
- **عنوان المستورد:** B.B.E SKIKDA 21000
- **بنك المستورد:** بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة سكيكدة 744.
- **عنوان بنك المستورد:** شارع ديدوش مراد سكيكدة 21000.
- **المادة المستوردة:** 3 ensemble de cages / batteries poules pondeuses

- **طبيعة الدفع:** اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد (Credit documentaries irrevocable confirmè).
- **الفاتورة الأولية:** في تاريخ 25 /09/ 2012.
- **رقم الفاتورة:** 50.
- **قيمة الفاتورة بالأورو:** حوالي 450.360 أورو.
- **قيمة الفاتورة بالدينار الجزائري:** 46.603.027,62دج.

وغيرها من المعلومات التي يتضمنها ملف التوطين.

ثانيا: توطين العملية[1]

بعد استلام الوكالة طلب فتح الاعتماد المستندي المحرر من المستورد طالب الفتح مرفوقا بالفاتورة الشكلية والتصريح المسبق لفتح الاعتماد تقوم الوكالة بفحص هذه المستندات والتأكد من دقتها وصحتها لتبدأ بإجراءات التوطين، وبعد الموافقة عليه يتم إعطاء ملف التوطين رقم استدلالي لملف التوطين (أنظر الملحق رقم 03) وفي حالتنا تم الموافقة على ملف التوطين في 25 /10/ 2012 كما تم إعطاء الملف رقم التوطين التالي:



[1] بوطاطة مهدي، **مكلف بالدراسات (تجارة خارجية)**، بوكالة بدر 744 سكيكدة، في 2014/04/25.

ومن ثم يقوم العون البنكي بخصم قيمة عمولة التوطين والرسم من حساب العميل المستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة (المبلغ الإجمالي) إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري والذي يحدد على أساس سعر الصرف المساوي لـ: 1 أورو= 103.4795دج.

وعليه: 450.360 أورو x 103.4795 = 46.603.027,62 دج

تقوم بعدها الوكالة بحساب الحقوق التالية:

- عمولة الإفتتاح بقيمة 3000 دج.
- عمولة الالتزام: 2 ‰

46.603.027,62 + (46.603.027,62 x 10 / 1000) = 93.206,05 دج.

- عمولة سويفت: 1000 دج.
- عمولة ثابتة: 5000 دج.
- عمولة الصفقة: 2000 دج.

مجموع العمولات: (3000+93.206,05524+ 1000+5000+2000) = 104.206,05524 دج.

- الرسم على القيمة المضافة TVA: 17 %

104.206,05524 x 17 % = 17.715,0293908 دج

المجموع: 104.206,05 + 17.715,02 = 121.921,08 دج.

وفي الأخير تطلب من مصلحة التجارة الخارجية أن توقع على عملية التوطين.

ثالثا: التنفيذ والتسوية[1]

بعد القيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة بإرسال طلب الفتح الجديد (المحرر من قبلها) إلى المديرية العامة للتجارة الخارجية عن طريق تلكس، أما باقي الملف (الفاتورة الشكلية الموطنة، وثيقة الاقتطاع المتمثلة في نسخة من وصل التوطين) يتم إرساله عن طريق فاكس.

كما تقوم الوكالة البنكية مصدرة الاعتماد المستندي بإعداد وثيقة اقتطاع العملة الصعبة والخاصة باقتطاع قيمة الاعتماد المستندي بالعملة الصعبة المفتوح بها من بنك الجزائر عند وصول المستندات وتحمل هذه الوثيقة كافة المعلومات المتعلقة بالاعتماد المستندي المفتوح، وتكون على خمسة نسخ واحدة تحفظ في ملف التوطين وأربعة ترسل إلى مديرية العمليات مع الخارج والتي تقوم بدورها بإرسال نسخة لبنك الجزائر.

بعد استكمال كل الإجراءات المتعلقة بفتح الاعتماد المستندي تقوم الوكالة البنكية بإرسال وثيقة MT700 عن طريق شبكة SWIFT إلى مديرية العمليات مع الخارج على مستوى المديرية المركزية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية في الجزائر العاصمة والتي تتولى بدورها دراسة هذه الوثيقة.

بعد تلقي المديرية العامة للتجارة الخارجية التابعة للبنك طلب الفتح تقوم مباشرة بإشعار الوكالة باستلامه لتشرع 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.

ثم يقوم الزبون (المستورد) بتقديم طلب ملف مستندات اعتماد مستندي للاستيراد إلى الوكالة البنكية الموطنة بنك الفلاحة والتنمية الريفية – وكالة سكيكدة 744 – (أنظر الملحق رقم 04)، ويتضمن هذا الطلب كافة المعلومات والشروط المتعلقة بالاعتماد المستندي وتتمثل هذه المعلومات فيما يلي:

- نوع الاعتماد المفتوح: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعزز.
- اسم بنك المصدر: البنك الإسباني.
- اسم وعنوان المستفيد: اسم وعنوان الزبون المستورد.
- طريقة تحقيق الاعتماد: اعتماد مستندي محقق بالدفع الفوري.
- المستندات المطلوبة: ويتم تحقيق الاعتماد لقاء تسليم المستندات التالية:

[1] بوطاطة مهدي، **مكلف بالدراسات (تجارة خارجية)**، بوكالة بدر 744 سكيكدة، في 2014/04/29.

- الفاتورة التجارية وتكون ثلاثة نسخ أصلية ويجب أن تحمل توقيع المستفيد وتحمل الختم "منتج أصلي".(أنظر الملحق رقم 05).
- سند الشحن يحمل عبارة "سند شحن نظيف عند حافة السفينة" لأمر بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة سكيكدة 744– قابل للتظهير لصالح المستفيد، كما يحمل عبارة "الرسوم مدفوعة حتى ميناء التسليم". (أنظر الملحق رقم 06).
- شهادة المنشأ أصلية مؤشرة من قبل غرفة التجارة (أنظر الملحق رقم 07).
- شهادة الوزن في ثلاث نسخ.
- شهادة التحاليل مستخرجة من قبل مخابر المورد (أنظر الملحق رقم 08).

بعد استكمال كافة الإجراءات السابقة الذكر يبقى انتظار وصول المستندات والتي يقوم المصدر بتسليمها لبنكه بعد إرسال البضاعة، وبعد استلام وكالة سكيكدة مجموعة مستندات الشحن المرسلة عبر البريد DHL من قبل المصدر ،وبذلك تتولى الوكالة البنكية مهمة فحص ومراجعة المستندات للتأكد من مدى مطابقتها لشروط الاعتماد المفتوح، ومن أهم المستندات التي يتم فحصها سند الشحن والذي يثبت تاريخ إرسال البضاعة ومدى سلامتها ومطابقتها للمواصفات المطلوبة، وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد تنتظر الوكالة البنكية عودة وثيقة من مديرية العمليات مع الخارج والمؤشرة من طرفها مما يدل على أنه تم تحقيق الاعتماد ودفع قيمته إلى المستفيد، وبتسليم المستورد للبضاعة تنتهي عملية الاستيراد.

وكمرحلة أخيرة تقوم الوكالة البنكية بتصفية ملف التوطين الخاص بالعملية الاستيرادية.

خلاصة الفصل:

استنادا إلى الدراسة التطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات المتعلقة بجوانب استخدامه :

- باعتبار عملاء وكالة بدر 744 سكيكدة مستوردين بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد.
- أهمية الإعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية، وهذا يتضح جليا في حالة الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد.
- كما تظهر أن مراحل الاعتماد المستندي بدءا من الاقتناع إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما، حيث تتطلب إلماما 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.
- يتم اصدار الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية من قبل الوكالات البنكية المنتشرة عبر التراب الوطني بالتنسيق مع مديرية العمليات مع الخارج على مستوى المديرية المركزية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، وتتم الآن أغلبية العمليات المتعلقة بالإعتماد المستندي عبر شبكة SWIFT نظرا للمزايا التي تقدمها هذه الشبكة من دقة وسرعة في وصول المعلومات بين البنوك المرتبطة بها.

الخاتمة

خاتمة:

التجارة الخارجية هي المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة خاصة في عصر طغى عليه الاستهلاك بكل أنواعه، واشتدت المنافسة على اقتحام الأسواق الخارجية، ولا يمكن أن نتحدث عن تجارة خارجية مزدهرة لبلد ما دون أن نتحدث عن الدور الذي تلعبه البنوك في ذلك، من خلال عمليات التمويل والمساعدات التقنية...لتبرز لنا ضرورة تماشي وتساير الأنظمة المصرفية مع التطورات الاقتصادية والسياسية الحاصلة.

كما يتضح أن لوسائل الدفع أهمية بالغة في عملية التصدير والاستيراد إذ تضمن حقوق المتعاملين التجاريين من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات كالتحصيل والاعتماد، 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 والمؤكد.

اختبار الفرضيات:

1. الفرضية الأولى: صحيحة، تستخدم البنوك التجارية العديد من الأدوات والتقنيات لتيسير المعاملات التجارية الخارجية وذلك بمختلف الضمانات التي تقدمها كل تقنية.
2. الفرضية الثانية: صحيحة، الإعتماد المستندي هو أداة دفع وضمان للتجارة الدولية فهو يحقق ضمان للمتعامل الاقتصادي.
3. الفرضية الثالثة: صحيحة، فالاعتماد المستندي يلعب دور هام في تمويل التجارة الخارجية فهو يشجع هذه الأخيرة كما من يعمل على تسهيل علاقة المصدر بالمستورد.

نتائج الدراسة:

من خلال هذا البحث أمكننا الوصول إلى جملة من النتائج والتي سنحاول عرضها كما يلي:

1- النتائج النظرية:

1- تستخدم التجارية الخارجية تقنيات تضمنا للمتعاملين سلامة ونجاح عملياتهم الخارجية.

2- ظهور وسائل دفع جديدة لها القدرة على مواكبة التطورات الحاصلة ألا وهي وسائل الدفع الإلكترونية.

3- جاءت وسائل الدفع التقليدية لتسهيل التبادل وإجراء الصفقات بسهولة، كما أنها تؤمن لحاملها الحد من المخاطر كالسرقة والضياع...الخ.

4- يعتبر الإعتماد المستندي أهم تقنية لتمويل التجارة الخارجية والتي تعطي نوع من الراحة والأمان للمستورد والمصدر ويضمن السلامة المعنوية وحصول كل صاحب حق على حقه.

5- البنوك التجارية في تطبيقها للاعتماد المستندي تعتبر وسيطا فقط، ولا تتحمل أية مسؤولية خارجة ما عدى فحص المستندات المقدمة لها، ولا على أي أضرار ومخاطر قد تنجم عن عدم شحن البضائع أو وصول البضائع غير المطابقة للمواصفات إلا إذا أثبت تقصيرها في فحص المستندات والتأكد من صحتها.

6- يمر الاعتماد المستندي بثلاث مراحل أساسية وهي مرحلة فتح الاعتماد، مرحلة تنفيذ الاعتماد، مرحلة تحقيق الاعتماد.

2- النتائج التطبيقية:

1. تقتصر عمليات بنك الفلاحة والتنمية الريفية في مجال تقنيات التسوية قصيرة الأجل المستعملة في المبادلات التجارية الخارجية على توفير تقنيتين أساسيتين للمتعاملين معه في هذا المجال وهما تقنية التحصيل المستندي وتقنية الاعتماد المستندي.
2. يخضع بنك الفلاحة والتنمية الريفية جميع تعاملاته في مجال الاعتمادات المستندية للقواعد والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة.
3. يعتبر التوطين المصرفي من الإجراءات الضرورية التي تفرضها البنوك التجارية الجزائرية عامة وبنك الفلاحة والتنمية الريفية خاصة على كل المتعاملين في مجال التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا.

التوصيات:

1- يجب على جميع الأطراف المتدخلة في تنفيذ تقنية الإعتماد المستندي (المستورد، البنك مصدر الاعتماد، البنك مبلغ الاعتماد، المصدر) مراعاة الدقة والوضوح في نقل التعليمات والشروط الخاصة بالاعتماد المستندي.

2- ضرورة تعزيز استعمال تقنية الاعتماد المستندي على مستوى البنوك التجارية الجزائرية، نظرا لما توفره هذه التقنية من مزايا وضمانات كافية لجميع الأطراف المتدخلة في عمليات التبادل التجاري الدولي ودورها الفعال في تطوير وتنشيط حركة التجارة الخارجية وبناء الثقة فيما بين أطرافها.

3- المواصلة في مختلف الإصلاحات التي لها علاقة بالتجارة الخارجية والتوجه نحو التحرر المصرفي.

4- تحرير التجارة الخارجية ضرورة حتمية للنهوض بالاقتصاد الوطني وجعله يواكب الاقتصاديات العالمية.

5- تخفيض تكاليف الضمانات على الأقل ما يغطي القرض فقط دون حساب سعر الفائدة وهذا ما يجعلنا نفكر في طرق إسلامية للتمويل.

آفاق الدراسة:

بعد تحليلنا لموضوع الاعتماد المستندي من كل جوانبه واستخلصنا للنتائج السابقة الذكر، في اعتقادنا أنه مازالت بعض النقاط تعتبر غامضة يمكن أن تعالج في بحوث جديدة وربما تذهب للتحليل أعمق.

وبعد 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 مستقبلا الاعتماد المستندي.

1- فيما يخص الانتقادات والملاحظات الموجهة لعملية الاعتماد:

استنادا 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 اتساعا كلما حققت مكاسب تنموية إضافية.

2- باعتبار الجزائر بلداً مستورداً بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد.

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 كبيرا مما يعيق أحيانا الأطراف وبعضهم لمخاطر ومشاكل عديدة.

5- تظهر لنا مراحل الاعتماد بدءا من الافتتاح إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما، وتتطلب إلهاما دقيقاً هذه التقنية وبمجموعة التشريعات والقوانين وإجراءات منظمة التجارة الدولية والبنوك وصلاحيات كل طرف، والإطلاع كذلك على قواعد والأعراف الموحدة وتوفر الخبرة المكتسبة شرط أساسي حتى يضمن كل طرف حقه.

6- تتضمن هذه التقنية مخاطر عديدة تؤثر على إنجازها وهذا رغم الاحتياطات المتخذة.

2- تطلعات مستقبلية حول الاعتماد:

دائما واستنادا 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 لبعد البنوك الجزائرية عن العصرنة والحداثة 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 أساسا على الوثائق، وهذا لضمان خفض التكليف وربح 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.

تم بحمد الله

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

الكتب باللغة العربية:

1- أبو فروة محمود محمد، **الخدمات البنكية الإلكترونية عبر الانترنت**، دار الثقافة، الأردن، 2009.

2- أحمد غنيم، **الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي- أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية-**، المكتبات الكبرى، الطبعة 6، مصر، 1998.

3- أحمد غنيم، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير**، بدون دار النشر، بدون بلد النشر، 2002.

4- أحمد محمود عمارة، **البنوك التجارية من الناحية العلمية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.

5- إسماعيل أحمد الشاوي، عبد المنعم مبارك، **اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.

6- أكرم إبراهيم حمدان الزغيبي، **مسؤولية المصرف المصدر في الإعتماد المستندي- دراسة مقارنة وفق أحكام النشرة 500**، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، 2000.

7- بيومي عبد الفتاح حجار، **مقدمة في التجارة الإلكترونية**، دار الفكر الجامعي، مصر، 2003.

8- جلال عايد الشوري، **وسائل الدفع الالكتروني**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2008.

9- جمال جويدان جمل، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2006.

10- جودة عبد الخالق، **الاقتصاد الدولي**، دار النهضة العربية، الطبعة الرابعة ، القاهرة، 1992.

11- خالد أمين، وآخرون، **إدارة العمليات المصرفية -المحلية والدولية-** ، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان،2006.

12- خالد وهيب الراوي، **العمليات المصرفية الخارجية**، دار المناهج، الأردن، 2000.

13- خضر مصباح الطيطي، **التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية**، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

14- خلف فليح حسين، **العلاقات الإقتصادية الدولية**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2001.

15- الدبيسي وائل، **دليل العمليات الإلكترونية في القطاع المصرفي (الوقائع والآثار القانونية)**، إتحاد المصارف العربية، الطبعة الثانية، بيروت، 1997.

16- زينب عوض الله، وآخرون، **أساسيات الاقتصاد النقدي و المصرفي**، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.

17- سامي عفيف حاتم، **التجارة الخارجية بين المنظور والتنظير**، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، القاهرة، 1993.

18- سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993.

19- السرستي محمد أحمد، **التجارة الخارجية**، الدار الجامعية،مصر، 2009.

20- سعيد عبد العزيز عثمان، **الإعتمادات المستندية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.

21- السيد متولي عبد القادر، **الاقتصاد الدولي النظرية و السياسات**، دار الفكر ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، 2010.

22- شاكر القزويني ، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.

23- صلاح الدين حسن السيسي، **الاعتمادات المستندية والضمانات من النواحي الإقتصادية والمحاسبية والقانونية**، دار الوسام للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، لبنان، 1998.

24- الصمادي القاضي حازم نعيم، **مسؤولية في العمليات المصرفية الإلكترونية**، دار المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2004.

25- الطاهر لطرش، **تقنيات البنك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر، 2003.

26- عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة -عملياتها وإدارتها-**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.

27- عبد المنعم السيد علي، وآخرون، **النقود والمصارف والأسواق المالية**، دار الحامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2004.

28- عبد المنعم راضي وفرج عزت،**اقتصاديات النقود والبنوك**، البيان للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.

29- العصار وآخرون، **التجارة الخارجية**، دار الميسرة الأردن، 2000.

30- عمر محمد عبد الحليم، **الجوانب الشرعية والمصرفية والمحاسبية لبطاقات الائتمان**، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر الجديدة، 1997.

31- غانم شريف محمد، **محفظة النقود الإلكترونية رؤية مستقبلية**، الدار الجامعية، الطبعة الرابعة، الإسكندرية، مصر، 2007.

32- غرفة التجارة الدولية، **القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية – منشور 500-**، ترجمة رعد حسن الصرن، دار الرضا للنشر، دمشق، 2006.

33- فريدي باز، **الإعتماد المستندي**، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 1987.

34- فيصل محمود مصطفى النعيمات، **مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الإعتماد المستندي**، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2005.

35- القريشي محمد صالح، **اقتصاديات النقود و البنوك**، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.

36- لبارودي علي، وآخرون، **القانون التجاري**، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2000.

37- مازن عبد العزيز فاعور، **الإعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية**، منشورات الحبلي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت-لبنان، 2006.

38- ماهر شكري، **العمليات المصرفية الخارجية**، دار حامد للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، الأردن، 2004.

39- ماهر شكري، **المالية الدولية**، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.

40- محمد سعيد عابد، **التجارة الدولية**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية 1999.

41- محمد عبد الحليم عمر، **الجوانب الشرعية والمصرفية والمحاسبية لبطاقات الائتمان**، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر الجديدة، 1997.

42- مدحت صادق، **أدوات و تقنيات مصرفية**، دار غريب، مصر، 2001.

43- مطر موسى وآخرون، **التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان.

الكتب باللغة الفرنسية:

1- Abdel-Lmajide Ammar, **Les sécurités de paiement dans le commerce Mondial –L'exemple des crédit documentaires**-, Centre de Publication Universitaire, Tunisie, 2000.

2- Annick Busseau, **Stratégies et Techniques du Commerce International**, Edition Masson, Paris, 1994.

3- Annik Nuddrzu, **Théorie et pratique du commerce international**, Paris, 1990.

4- Centre de formation de la profession bancaire (CFPB), **Droit civil commerciale et bancaire**, France.

5- **documentaires**-, Centre de Publication Universitaire, Tunisie, 2000.

6- Jean escarar, **Manuel de droit commercial**, Paris, 1998.

7- Jean Louis Amelon, **L'essentiel connaitre en gestion financier**, édition maxima, paris, 2002.

8- Moussa Larlon**, Le crédit documentaire**, Edition Alger.

9- Sid Ali Boukrami, **La finance Internationale**, Office Des Publications Universitaires, 2ème Edition, Alger.

10- Y ves Simon, Samir Manai,**Techniques Financières Internationales**, Edition Economica, 7éme Edition, Paris, 2001.

المذكرات:

1- بروك داودي، **تأثير التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني –دراسة قياسية على الجزائر الفترة 1967-2006**–، مذكرة ماجيستر، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة.

2- الحسن ولد سيدي، **دور التجارة الخارجية في تحقيق التنمية الإقتصادية في البلدان النامية –دراسة حالة موريتانيا**–، مذكرة ماجيستر، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012.

3- حميزي سيد أحمد، **تحديث وسائل الدفع كعنصر لتأهيل النظام المصرفي الجزائري**، رسالة ماجستير، قسم علوم اقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.

4- زليخة كنيدة، **تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الإعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري (BEA)**، مذكرة ماجيستر في العلوم الإقتصادية، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008.

5- سلطاني خديجة، **إحلال وسائل الدفع التقليدية بالوسائل الحديثة –دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) ,وكالة بسكرة**، مذكرة ماستر، تخصص مالية ونقود، قسم العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة ،2013.

6- سماح يوسف إسماعيل السعيد، **العلاقة التعاقدية بين أطراف الإعتماد المستندي**، مذكرة ماجيستر في القانون، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين.

7- شاعة عبد القادر، **الإعتماد المستندي أداة دفع و قرض**، مذكرة لنيل شهادة ماجيستير في العلوم الإقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.

8- عبد الرحيم وهيبة، **إحلال وسائل الدفع المصرفية التقليدية بالإلكترونية – دراسة حالة الجزائر** –، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجيستر في علوم التسيير، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر،2005.

9- عبد الرشيد بن ديب، **تنظيم و تطور التجارة الخارجية–حالة الجزائر**–، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع التسيير، جامعة الجزائر، 2003.

10- غازي محمد أحمد المعاسفة، **دور البنك المصدر في الإعتماد المستندي**، مذكرة ماجيستر في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر بن يوسف خدة، 2008.

11- مختاري عبد الجبار، **أثر تحرير الخدمات المالية على مصادر تمويل التجارة الخارجية – دراسة حالة الصين الشعبية**–، مذكرة ماجيستر، تخصص تجارة دولية، قسم علوم التسيير، كلية الحقوق و العلوم الإقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009.

المجلات والمداخلات والملتقيات:

1- بوعتروس عبد الحق، **مسؤولية البنك فاتح الإعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الإعتماد المستندي**، مداخلة ضمن الملتقي الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة (منافسة– مخاطر–تقنيات)، جامعة جيجل، جوان، 2005.

2- سعدية قصاب، وآخرون، **تقييم وسائل الدفع الإلكترونية المزايا و المخاطر**، الملتقى الدولي الرابع حول عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و اشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر، المركز الجامعي لخميس مليانة، 26–27 أفريل 2011.

3- صالح إلياس، **مستقبل وسائل الدفع التقليدية في ظل وجود الوسائل الحديثة**، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية وإشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر، المركز الجامعي لخميس مليانة، 26–27 أفريل 2011.

4- العربي ساكر محمد، **محاضرات في تمويل التنمية**، مطبوعة منشورة مقدمة لطلبة الماجيستر، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة،2006.

5- فشيت حميد ، وآخرون ، **واقع وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر**، الملتقى الدولي الرابع حول عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر، المركز الجامعي لخميس مليانة 26–27 أفريل2011.

6- محمد الكيلاني، **الإعتمادات المستندية**، (مطبوعة سنة 2007).

7- مفتاح صالح، **محاضرات في مقياس المالية الدولية**، مطبوعة منشورة لطلبة السنة الرابعة ليسانس، نقود مالية و بنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2006.

8- نوال بن عمارة، الملتقى الدولي حول **التجارة الإلكترونية**، جامعة ورقلة، 15-16-17 مارس 2004.

المقالات:

1. هذا القانون منشور في **مجلة الوقائع العراقية**، الجريدة الرسمية العراقية العدد 2987، السنة السادسة والعشرون، تاريخ 1984/04/20.
2. **المجلة نقابية المحامين السوريين** ،المنشور لسنة 1971، الصادر بتاريخ 1970/12/22.

المواد والقوانين:

1. الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.
2. الأصول و الأعراف الموحدة نشرة رقم 600.
3. القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 500.

4. Chambre De Commerce Internationale, **Guide CCI Des Opération De Crédit Documentaire Pour Les RUU 500**, Document Bancaire.

مواقع الانترنت:

1. www.arablam.org
2. www.aratramlators.org
3. www.islamicfi.com

الملاحق

ENGAGEMENT

Je soussigné M BOUBLICHE AMAR représentant légal de la société ;

- Raison sociale : .....
- Activité : Agriculteur .....
- Adresse : BENI KBOUCHE EL HADJEK
- NIS : 796721180003044 .....

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdit à revendre les produits en question'en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

Fait à 06/10/2012 à Bouira

Cachet et signature

RAISON SOCIALE ET ADRESSE
DE L'ENTREPRISE IMPORTATRICE

SKIKDA LE

B.A.D.R
AGENCE SKIKDA 744
SECTION ETRANGER MARCHANDISES
23, RUE DIDOUCHE MOURAD 21000

N.I.FISCAL :
N.I.STATISTIQUE :
R.COMMERCE N° :
N° DU CPTE COURANT :
N° TELEPHONE :
N°FAX :

POUR ACCUSE DE RECEPTION
25 OCT 2012

OBJET : DOMICILIATION D'UNE IMPORTATION DE MARCHANDISES

Messieurs,
Nous vous prions d'ouvrir a notre nom. conformément a la réglementation en vigueur. un dossier de domiciliation pour l'importation des marchandises ci-après :

CADRE IMPORT : INVESTISSEMENT ~~FONCTIONENT~~ ~~REVENTE EN L'ETAT~~
-DESIGNATION : 3 BATTERIES pour poule pondeuses .
-TARIF DOUANIER : 84.36.91.00
-PROVENANCE : Espagne
-PRIX EN DEVISES : 45360 EUROS INCOTERM C.F.R
-DELAIS POUR LES EXPEDITIONS : 90 jours
-CONTRE VALEUR : 4 560 027,62 DA
-MODALITES DE REGLEMENT : CREDOC IRREVOCABLE et confirmé
-DATE DE REGLEMENT

Ci-joint a cet effet, en un exemplaire original et deux copies :

-le contrat commercial n°..... du.....
-la facture pro forma n°.....650..... du..25/09/2012..

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées cette importation sont réunies. et nous vous degageons par,par la présente de tout risque de change .
Nous nous engageons a accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités Prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes requises a ce dossier
Nous nous engageons a vous remettre des dédouanement de la marchandises . une copie de la déclaration de mise a la consommation .
Nous vous autorisons a debiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et de la taxe y relative afférents a ce dossier

Agence domiciliataire :
[redacted] : SKIKDA 744
Numéro Agrément : 21.04.01

Avis d'ouverture d'un dossier de domiciliation Import *

Numero Client: 744 500338
Nom ou Raison sociale : [redacted]
Adresse : [redacted] - SKIKDA
SKIKDA

Numéro de la piece du client : 2100-0[redacted]9b12 Date Piece : 16/02/2012
Identifiant fiscal : 001[redacted]9001266 Date Identifiant : 05/03/2012

Numéro Facture : 1961 Date Facture : 29/08/2013
Numéro Contrat : 1961 Date Contrat : 29/08/2013

Montant prévu : 22.836,50 USD
Prix valeur : 1.854.739,42 DA Cours de change : 81,21

Tarif douanier : 17049000
Désignation : ROTATING TOP LOLLIPOP (PVC JAR)

Pays de Provenance : REPUBLI.POP.CHINE CN Mode de transport: CFR
Pays d'Origine : REPUBLI.POP.CHINE CN

Fournisseur : modern time general trading L.L.C
Adresse fournisseur : RM503 5TLOOR BANITAS CENTRE ALMAKTOUM ST DUBAI UAE
Délais d'expédition : 0060 jours
Modalités de paiement : CREDOC IRREVOCABLE PAYABLE A VUE

NUMERO DE DOMICILIATION : 210401.2013.4.10.00001.USD
Date d'ouverture : 18/11/2013

Demande d'émission de crédit documentaire

01 Date de demande : [illegible]

02 Donneur d'ordre : [redacted]

Tél [illegible] Fax : [illegible] Télex : -

03 Banque émettrice : BADR

Agence : [illegible]

04 Bénéficiaire : [illegible]

Tél : Fax [illegible] Télex [illegible]

05 Date d'expiration du crédit : 15/01/2013

Lieu d'expiration : Chine

07 Montant : 450 360 EUROS

06 A émettre par télex ou swift qui sera l'instrument permettant l'utilisation du crédit SW, FT

08 Crédit transférable [X] oui [ ] non

09 Confirmation de crédit : requise non requise

[X] autorisée si demandée par le bénéficiaire

10 Crédit réalisable auprès de :

par :

11 Assurance couverte par [ ] nous [X] le bénéficiaire

12 Expéditions partielles : [X] autorisées [ ] non autorisées

Transbordement : [X] autorisé [ ] non autorisé

13 Expédition([ ] embarquement [ ] expédition [ ] prise en charge) de :

pour transport jusqu'à : Port de Chine

au plus tard le : 15/01/2013

[ ] paiement à vue :

[ ] paiement différé à :

[ ] accèptation de traite à :

[ ] négociation à :

[ ] paiement mixte selon détail au cadre 17 ci-dessous contre les documents énumérés ci dessous :

[ ] et la/les traite(s) du bénéficiaire tirée(s) sur :

14 Description de la marchandise, et / ou des services :

05 Echafaudages / Roulettes pour échafaudages Complets

Terme : [ ] fob [X] cfr [ ] fca [ ] cpt [ ] autre ... : lieu : suivant Incoterms année :

15 Documents :

- BILL OF LADING ORIGINAL.
- CERTIFICATE D'ORIGINE.
- Quality CONTROL CERTIFICATE.
- CONFORMITY CERTIFICATE.
- Facture DEFINITIF ORIGINAL.
- Packing LIST.

POUR [illegible]

25 OCT 2012

BANQUE [illegible]

16 Documents à présenter dans les ..... jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit

17 Autres instructions :

EXPEDITIONS PARTIELLES AUTORISÉES

Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessus (marquées X en tant que besoin). Ce crédit sera régi par les Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires, dernière révision.

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

Nous vous dégageons de tout risque de change.

Nous vous autorisons à débiter notre compte n° :

Numéro de domiciliation :

Tarif douanier : 84.86.91.00

Cachet et signature(s) autorisée(s)

zucami
POULTRY EQUIPMENT

UCAMI POULTRY EQUIPMENT, S.L.U.
oligono Industrial Morea Norte C/ C nº 2
1191 Beriain - Navarra - España
el. +34 948 368 301
ax +34 948 368 363
mail: zucami@zucami.com
I.F./V.A.T.: ES B65693418

/DGA-OI/SDCD BADRDZAL
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVEL ALGIERS
NOTIFY: BOURRICHE AHMED
CITE SALAH BOULKAROUA NR 638 SKIKDA
ALGERIE

Invoice

Invoice	Date
14/0019	07/02/14
Customer	**V.A.T.**
0246	796721130003044

Article	Description	Quantity	Pice	Amount
	Albarán: Fecha			450.360,00

03 ENSEMBLE DE CAGES / BATTERIES POULES PONDEUSES

CERTIFIANT QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUS POINTS
DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA No:
050 DATED 25/09/12

CFR PORT SKIKDA
ACCORDING TO INCOTERMS 2000

NOUS CERTIFIONS QUE LES PRODUITS OBJET DE CETTE
FACTURE SONT CONFORMES AUX NORMES CEE & INTERNATIONAL
MATERIEL D'ORIGINE ESPAGNE

BENEFICIAIRE:
/ ZUCAMI POULTRY EQUIPMENT S.L
POLIGONO INDUSTRIAL MOREA NORTE
CALLE C N:2 31191 BERIAIN -NAVARRA-
ESPAGNE
TEL:+34 948368301

NUMERO CREDIT: 13 5004138

No. COLIS: 535
POIDS BRUT: 139.630 kgs
POIDS NET: 128.460 kgs

MARCHANDISE EXEMPTE DU I.V.A.
No. STATISTIQUE: 84.36.29.00.00

DETAIL DU PRIX SUR ANNEXE FACTURE 14/0019

zucami
POULTRY EQUIPMENT S.L.U.
C#/VAT: ES B- 65693418
Polígono Morea Norte, calle C, Nº 2
31191 Beriain, Navarra, SPAIN
T +34 948 368 301 F +34 948 368 363
www.zucami.com

Gross		Taxable	% IVA	Amount IVA	Total Invoice
450.360,00		450.360,00			450.360,00 EUR

	Due		
	1		
	2		
yment	3		
nk			

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.

Website : www.mscmediterranean.com

BILL OF LADING No. MSCUJ4301352

ORIGINAL

Combined Transport

NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L | NUMBER OF CONTAINERS

3/THREE | 1 / One

SHIPPER

/ ZUCAMI POULTRY EQUIPMENT S.L
POLIGONO INDUSTRIAL MOREA NORTE
CALLE C N:2 31191 BERIAIN -NAVARRA-
ESPAGNE

CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ... here.

L'ORDRE DE LA BADR

NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)

[redacted]

CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agents' Name & POD)

** AGENTS AT DESTINATION: **
SARL MSCA MEDITERRANEAN SHIPPI
NG COMPANY ALGERIA
COOPERATIVE EN-NAHAR NO. 11
LES SOURCES-BIR MOURAD RAIS
16050 ALGER
ALGERIA
PHONE:+213 21 563 530 FAX:+213 21 561 535

Lloyds/Imo number = 9356658

VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9)	PORT OF LOADING	PLACE OF RECEIPT (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 &
REECON EAGLE YS404A	BARCELONA PORT ESPAGNOL	XXXXXXX
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF.	PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 &
0712014160898	PORT SKIKDA	XXXXXXX

PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measureme
	9 X 40'	139630,000 Kgs	315,000 m3
	DETAILS AS PER ATTACHED LIST FRET PAYE		
	MEDITERRANEAN SHIPPING CO ESPAÑA S.L.U. AS AGENTS FOR THE CARRIER		
	13 FEB. 2014		
	9 X 40'	139630,000 Kgs	315,000 m3

FREIGHT & CHARGES — Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16).

RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT.

If this is a negotiable Order or to Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order to the Consignee upon payment of outstanding Freight and charges against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.

IN WITNESS whereof the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and whereof one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. MSC ESPAÑA, S.L.U. Paseo de la Castellana 259 A 5ª Ed. Norte Tel. 91 745 45 30 28046 MADRID

DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3)	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1)	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
XXXXXXXXXX	9 X 40'	MEDITERRANEAN SHIPPING CO ESPAÑA S.L.U. AS AGENTS FOR THE CARRIER
PLACE AND DATE OF ISSUE	SHIPPED ON BOARD DATE	

1. Expedidor, Expéditeur, Consignor المرسل 发货人

/ ZUCAMI POULTRY EQUIPMENT S.L
POLIGONO INDUSTRIAL MOREA NORTE
CALLE C N:2 31191 BERIAIN -NAVARRA-
ESPAGNE
TEL:+34 948368301

N.°

ORIGINAL

COMUNIDAD EUROPEA
COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY
المجموعة الاقتصادية الاوروبية
欧洲共同体

CERTIFICADO DE ORIGEN
CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN
شهادة المنشأ 原产地证明

2. Destinatario, Destinataire, Consignee المرسل اليه 收货人

/DGA-OI/SDCD BADRDZAL
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVEL ALGIERS
NOTIFY [redacted]
CITE SALAH BOULKAROUA NR 638 SKIKDA
ALGERIE

3. País de origen, *Pays d'origine*, Country of origin بلد المنشأ 原产

ESPAGNE

4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa)
Informations relatives au transport (Mention facultative)
Transport details (Optional) مرسلة بواسطة 运输情况

CFR PORT SKIKDA

5. Observaciones, *Remarques*, Remarks ملاحظات 注备

6. N° de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías
N° *d'ordre, marques, numeros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises*
Item number, marks, number and kind of packages, description of goods
مواصفات البضاعة : رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود
序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类；

7. Cantidad
Quantité
Quantity
الكمية 数量

03 ENSEMBLE DE CAGES / BATTERIES POULES PONDEUSES

ZUCAMI REF. NR. DZ00351301+DZ00361301+DZ00371301

NOUS CERTIFIONS QUE LES PRODUITS OBJET DE CETTE FACTURE SONT CONFORMES AUX NORMES CEE & INTERNATIONAL MATERIEL D'ORIGINE ESPAGNE

TERMES DE VENTE: CFR PORT SKIKDA
INCOTERMS 2000

UNDER L/C NR: 13 5004138

1

8. La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla n°. 3
L'autorité soussignée certifie que les manchandises designées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n° 3
The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3
السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم ٣
签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家

Pamplona, 07/02/14

CRISTINA CORRICH

Edita: Cámara Oficial de Comercio e Industria, Pza. Independencia, 1 - 28001 Madrid
Imprime: Imprenta Nacional, Avda. Manoteras, 54 - 28050 Madrid
Diseño: Estudio Gráfico Cámara, Pau Santa, 26 - 28004 Madrid - Depósito Legal: M-49018-2007

ZUCAMI POULTRY EQUIPMENT S.L.U.
Polígono Industrial
Mª Eva Norte, C/ C Nº 2
31191 Beriain - Navarra - España
Tel. +34 948 368 301
CIF/VAT: ES-B65693418
E-MAIL: ZUCAMI@ZUCAMI.COM

/DGA-OI/SDCD BADRDZAL
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVEL ALGIERS
NOTIFY: BOURRICHE AHMED
CITE SALAH BOULKAROUA NR 638 SKIKDA
ALGERIE

PACKING LIST

Nº CONTENEDOR	PESO BRUTO	PESO NETO	Nº BULTOS
CAXU-413870-6	15.320	14.094	61
MSCU-769301-1	17.425	16.031	67
MSCU-773570-8	15.830	14.564	42
MSCU-795013-0	18.120	16.670	60
TCKU-911885-0	16.300	14.996	65
TTNU-410987-3	12.940	11.905	59
MSCU-964557-9	13.000	11.960	73
TCLU-595678-5	11.620	10.690	48
CAXU-494541-5	19.075	17.549	60
	139.630	128.460	535

zucami
POULTRY EQUIPMENT S.L.U.

Under L/C nr.: 13 5004138