



الموضوع

دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان التجارة
الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية
-وكالة بسكرة-

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص : نقود ومالية

إشراف الأستاذ:

■ فريد عبة

إعداد الطالبة:

■ أميرة حشاني

السنة الجامعية : 2014-2015

قال الله تعالى:

[فَأَذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي

وَلَا تَكْفُرُونِ]

صدق الله العظيم

خطة البحث

المقدمة

الفصل الأول: التجارة الخارجية وتقنيات تمويلها

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية

- المطلب الأول: نشأة وتعريف التجارة الخارجية
- المطلب الثاني: مكونات وأهمية التجارة الخارجية
- المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية

المبحث الثاني: نظريات ومصطلحات التجارة الخارجية

- المطلب الأول: نظريات التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها
- المطلب الثاني: مصطلحات التجارة الخارجية

المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية

- المطلب الأول: تقنيات الدفع المستعملة في التجارة الخارجية
- المطلب الثاني: تقنيات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية

الفصل الثاني: الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول : ماهية الاعتماد المستندي

- المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي
- المطلب الثاني: أهمية الاعتماد المستندي
- المطلب الثالث: أطراف وأنواع الاعتماد المستندي

المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي

- المطلب الأول: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي
- المطلب الثاني: المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي

- المطلب الثالث: المستندات المستعملة في الاعتماد المستندي

المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية

- المطلب الأول: مزايا الاعتماد المستندي
- المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي
- المطلب الثالث : دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

الفصل الثالث: دراسة حالة تطبيقية لعملية الاعتماد المستندي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

- المطلب الأول: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)
- المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية
- المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

المبحث الثاني : بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة-

- المطلب الأول : خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية – وكالة بسكرة-
- المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة-

المبحث الثالث : سير عملية الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة

- المطلب الأول : عملية التوطين البنكي
- المطلب الثاني : دراسة حالة لعملية إسترداد في إطار الاعتماد مستندي بوكالة بسكرة

الخاتمة العامة

قائمة المراجع

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الملاحق

الملاحق

فهرس المحتويات

الملخص

مع تطور وتوسع التجارة الخارجية بين الدول وتنوع مصادرها وطرق تمويلها التي تسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نمو وتنشيط عمليات التبادل التجاري الدولي، وُجد الاعتماد المستندي الذي يعتبر أحد التقنيات المصرفية التي تستطيع من خلالها البنوك القيام بعمليات تمويل التجارة الخارجية، لكونه وسيلة دفع وضمان وتمويل في آن واحد للتجارة الخارجية، وهذا ما توفر عنصر الثقة لاتمام المعاملات والصفقات التجارية الدولية، وكذلك لقدرته على التغلب على العديد من المخاطر والمشاكل المترتبة على التجارة الخارجية.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، تمويل التجارة الخارجية، مصطلحات التجارة الخارجية، تقنيات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي

Résumé :

Avec le développement et l'expansion du commerce extérieur entre les pays et la diversité des sources et méthodes de financement qui permettront de fournir des facilités de crédit pour aider à la croissance et à la revitalisation des opérations de commerce international, il a trouvé le crédit documentaire qui est considéré comme une des techniques bancaires à travers lequel les banques effectuent financement du commerce extérieur, parce que cela signifie payer et d'assurer que le financement en même temps le commerce extérieur, et cela est ce qui donne la confiance nécessaire pour effectuer des transactions et élément international des transactions commerciales, ainsi que pour sa capacité à surmonter les nombreux risques et problèmes dérivés de commerce extérieur.

Mots clés:

Le commerce extérieur, financement du commerce extérieur, les termes de commerce extérieur, les techniques de paiement et de financement du commerce extérieur, le crédit documentaire

Abstract :

With the development and expansion of foreign trade between the countries and the diversity of funding sources and methods to provide credit facilities to help the growth and revitalization of international trade transactions, he found the credit documentary which is considered a banking techniques through which banks perform trade finance, because that means pay and ensure that funding at the same time foreign trade, and this is what gives the confidence to perform transactions and international element of commercial transactions, as well as for its ability to overcome the many problems and risks derived from foreign trade.

Keywords:

Foreign trade, foreign trade financing, foreign trade terms, payment and trade finance techniques, documentary credit

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
/	شكر وتقدير
/	إهداء
أ،ب،ج،د	المقدمة العامة
43-2	الفصل الأول: التجارة الخارجية وتقنيات تمويلها
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية
5-3	المطلب الأول: نشأة وتعريف التجارة الخارجية
7-5	المطلب الثاني: مكونات وأهمية التجارة الخارجية
11-8	المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها
11	المبحث الثاني: نظريات ومصطلحات التجارة الخارجية
24-11	المطلب الأول: نظريات التجارة الخارجية
28-24	المطلب الثاني: مصطلحات التجارة الخارجية
28	المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية
31-28	المطلب الأول: تقنيات الدفع المستعملة في التجارة الخارجية
41-32	المطلب الثاني: تقنيات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية
43	خلاصة الفصل
88-45	الفصل الثاني: الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية
45	تمهيد
46	المبحث الأول : ماهية الاعتماد المستندي

فهرس المحتويات

49-46	المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي
51-49	المطلب الثاني: أهمية الاعتماد المستندي
59-51	المطلب الثالث: أطراف وانواع الاعتماد المستندي
61	المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي
69-61	المطلب الأول: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي
71-69	المطلب الثاني: المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي
81-72	المطلب الثالث: المستندات المستعملة في الاعتماد المستندي
81	المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية
84-81	المطلب الأول: مزايا الاعتماد المستندي
87-84	المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي
88-87	المطلب الثالث : دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية
89	خلاصة الفصل
115-90	الفصل الثالث : دراسة حالة تطبيقية لعملية الاعتماد المستندي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية
90	تمهيد
91	المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية
93-91	المطلب الأول: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)
95-94	المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية
99-95	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR
100	المبحث الثاني : بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-

فهرس المحتويات

102-100	المطلب الأول : خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة بسكرة-
105-103	المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-
106	المبحث الثالث : سير عملية الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة
109-106	المطلب الأول : عملية التوطين البنكي
114-109	المطلب الثاني : دراسة حالة لعملية إسترداد في إطار الاعتماد مستندي بوكالة بسكرة
115	خلاصة الفصل
119-117	الخاتمة العامة
125-120	قائمة المراجع
126	قائمة الجداول والأشكال
127	قائمة الملاحق
140-129	الملاحق
144-142	فهرس المحتويات

المقدمة

تعتبر المصارف احدى الدعامات الكبرى والأساسية في بناء الهيكل الاقتصادي للدولة، وهي تشكل فيما بينها جهازا فعالا يعتمد عليه في تطوير وتنمية مختلف قطاعات الاقتصاد القومي.

ويمثل قطاع التجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لاقتصاديات كافة الدول، حيث أدى اتساع المبادلات بين الدول وتطورها إلى البحث عن أفضل الأدوات التي تسمح بضمان هذه المبادلات الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة أساسا بالشروط المالية لتنفيذها، والتي تضمن سير المدفوعات الدولية بين هذه الدول بكل أمان حافظة لحقوق جميع الأطراف، ونجد أن التجارة الخارجية تعتبر العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال التوازن الدولي الذي يحققه مهما اختلفت الأنظمة السياسية الدول، وقد مرّت بعدة مراحل قبل الوصول إلى ما هي عليه اليوم، حيث تتشكل من التدفقات المالية، الخدمات والمعلومات التي يتم تبادلها عبر العالم، مهما كانت الإستراتيجيات والإجراءات المعتمدة، وهذا التبادل التجاري الدولي عرف منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلاقة سريعة، وذلك باللجوء إلى تقنيات تمويلية متطورة من قبل البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية.

إن إجراءات تنظيم عملية الاستيراد والتصدير تمنح الثقة لكل من المصدر والمستورد، حيث أن المستورد يريد التأكد من أنه سيستلم البضاعة المتفق عليها في الموعد المحدد قبل أن يسدد ثمنها، والمصدر يريد التأكد من أن المشتري بإمكانه الوفاء بثمن البضاعة المباعة، وبما أن طرفي البيع متباعدان ولا يعرف أحدهما الآخر ويتم التعامل بينهما بمبالغ قد تكون كبيرة، فلا بد من وجود وسيلة تضمن للبائع حقه في ثمن البضاعة وللمشتري حقه في استلام البضاعة، لهذا يلجأ المتعاملين إلى وسيلة الدفع المستندية التي تعتبر من أهم تقنيات الدفع والتمويل الحديثة التي تم تطويرها بشكل كبير، لأنها أداة تمويل وضمان في نفس الوقت ومن بين الأساليب والتقنيات التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية ومن خلالها يتم إتمام المعاملات المتعلقة بها.

ومن خلال ما سبق يتم طرح الإشكالية التالية :

- كيف يساهم الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟

انطلاقاً من الإشكالية الرئيسية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي مختلف تقنيات التمويل والدفع المستخدمة في التجارة الخارجية؟
- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الوسائل المستعملة في التجارة الخارجية؟
- كيف يسير الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة بسكرة؟

الفرضيات: يمكن صياغة الفرضيات التالية

- يعتبر الاعتماد المستندي من بين أفضل تقنيات التمويل والدفع والأمان والثقة للمتعاملين وسرعة تنفيذه بين أطرافه.
- تقلص تقنية الاعتماد المستندي من حجم الخطورة التي قد تعرقل سير العلاقات والمبادلات التجارية الدولية وهذا ما يساعد على تسهيلها.
- تتمثل عملية سير الإعتماد المستندي وفق مراحل هي مرحلة التوطين، فتح الإعتماد المستندي ومرحلة التنفيذ والتسوية بينك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة.

أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى:

- الإجابة عن الأسئلة الواردة في الإشكالية، والتحقق من الفرضيات.
- إبراز آلية استخدام تقنية الاعتماد المستندي.
- التعرف على أهداف ومزايا الاعتماد المستندي ودراسة إجراءات وقواعد فتح الاعتماد المستندي.
- أهمية استعمال البنوك لتقنية الاعتماد المستندي في تسوية المبادلات الخارجية من خلال الدراسة الميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة.

أسباب إختيار الموضوع: لقد تم إختيار هذا الموضوع للأسباب التالية:

- علاقة الموضوع بالتخصص الذي ندرسه.
- كثرة التعامل بتقنية الإعتماد المستندي من قبل البنوك.
- الأهمية القصوى التي تتمتع بها تقنية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وماله من دور في توعية كل من المستورد والمصدر والبنك بالمخاطر التي تحيط بعملية الاعتماد المستندي.

أهمية الدراسة:

تبرز أهمية الدراسة في محاولة معرفة ودراسة أهم تقنيات التمويل المستعملة في البنوك التجارية، التي تتمثل في الاعتماد المستندي وإبراز دورها الفعال في تسهيل المعاملات التجارية الدولية.

المنهج المتبع:

نعتمد في دراستنا على منهج الوصفي التحليلي، من خلال وصف مختلف مفاهيم التجارة الخارجية وتقنية الاعتماد المستندي وتحليل دورها في تمويل التجارة الخارجية، كما تم الإستعانة بتقنية دراسة الحالة من خلال تتبع سير الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-.

الدراسات السابقة: نذكر منها:

- زليخة كنيذة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية -دراسة حالة لإعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري BEA، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وتمويل (غير منشورة) جامعة محمد خيضر بسكرة 2007-2008، من أهم النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة أنه من خلال تقنية الاعتماد المستندي ينتقل مركز الثقة فيما بين المتعاملين بها إلى البنوك التجارية لكونها تلعب دور الوسيط لحسن سير العملية التجارية.
- عادل بونحاس، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، 2013-2014.

صعوبات البحث

- صعوبة الحصول على المعلومات الكافية والدقيقة في الجانب التطبيقي من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

هيكل البحث الدراسة:

سنحاول الإجابة عن إشكالية البحث من خلال التسلسل التالي:

الفصل الأول: سنتناول التجارة الخارجية وتقنيات تمويلها، وتمّ تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث، المبحث الأول تناول مفهوم التجارة الخارجية، أما المبحث الثاني شمل نظرياتها ومصطلحاتها، والمبحث الثالث خصص لتقنيات دفع وتمويل التجارة الخارجية.

الفصل الثاني: سنتطرق إلى الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية، في المبحث الأول تناول ماهية الإعتماد المستندي إبراز مفهومه، أهميته، فوائده، أطرافه وأنواعه، أما في المبحث الثاني فتضمن أساسيات الإعتماد المستندي وذلك من خلال سير العملية ومبادئ الإعتماد المستندي وأهم المستندات المستعملة فيه، وفي المبحث الثالث تقييم الإعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية .

الفصل الثالث: بما أن هذا الفصل سنتطرق فيه إلى دراسة حالة الإعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-، في المبحث الأول نظرة عامة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ذلك من خلال تقديم البنك مع إبراز خصائص ومهام والهيكل التنظيمي له، أما في المبحث الثاني ورقة فنية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-، والمبحث الثالث خصص لدراسة حالة إعتماد مستندي للإستيراد على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة بسكرة.

الفصل الاول

التجارة الخارجية وتقنيات

تمويلها

تمهيد

تتناول العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة عامة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة، وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص متمثلة في الهجرة الدولية، ومن حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال، حيث تعتبر التجارة الخارجية أحد أهم فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، حيث نجدها تتركز على التبادل والتمويل الدولي فضلا عن الوسائل التي يتم من خلالها تمويل التجارة الخارجية، وعلى اعتبار أن التجارة الخارجية تتميز بعدة تعقيدات نظرا لبعدها المسافة بين المتعاملين واختلاف الأنظمة القانونية التي يخضعون لها، الأمر الذي حتم على المتعاملين الاقتصاديين الذين يتوجهون نحو السوق الخارجية من خلال نشاط التصدير والاستيراد المرور على البنوك كإجراء إلزامي وفي هذا الإطار فإن اللجوء إليها يكون إما للمطالبة بالسيولة المالية من خلال التمويل أو تحويل رؤوس الأموال، وفي هذه الحالة الأخيرة تستعمل البنوك آليات وتقنيات يطلق عليها وسائل الدفع وتقنيات التمويل.

وللتفصيل في هذه المعلومات، تم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث نبرزها فيما يلي:

- المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية
- المبحث الثاني: نظريات ومصطلحات التجارة الخارجية
- المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما ورئيسيا في تنمية اقتصاديات الدول، وتعد التجارة الخارجية قطاعا حيويا لأي مجتمع متقدما كان أو ناميا، وتعتبر مؤشرا على القدرة الإنتاجية والتنافسية في السوق الخارجي، من خلال القدرة التصديرية والاستيرادية وأثرها على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وعلى الميزان التجاري.

المطلب الأول: نشأة وتعريف التجارة الخارجية

أولا: نشأة التجارة الخارجية

بدأت التجارة الخارجية منذ زمن بعيد، لكن في السنوات الأخيرة زادت أهميتها سواء اقتصادياً أو سياسياً أو حتى اجتماعياً. والتجارة الخارجية هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة، وتشكل التجارة الخارجية حصة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي لمختلف بلدان العالم. ويندرج أيضا في مفهوم التجارة الخارجية فئة اتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني والثقافي والعلمي التي تبرمها الدول فيما بينها من أجل تسهيل عملية التبادل التجاري والتدفقات الاستثمارية.

في القرن الحادي عشر، قامت المناطق اللاتينية بتأمين استمرارية هذا الازدهار، فالنمو الديمغرافي الذي أصبح ملموسا في أحواض جبال البرانس عند نهاية القرن التاسع عشر والذي رافقه تقدما بطيئا وإنما مستداما للإنتاج الزراعي والحرفي، كان يشكل مصدرا لجبهات الاستعمار على المتوسط.

قبل القرن الثالث عشر، هي الفترة التي شهدت تطور التقنيات التجارية مثل دفتر الحسابات والتسجيلات المصدقة لدى الكاتب العدل والكمبيالات وازدهار التأمين، مما ساهم في زيادة تسجيل الأعمال التجارية بصورة ملحوظة، تبقى معرفة التجارة الخارجية في هذه الفترة محدودة، تقتصر على التحركات والأوضاع وذلك نظرا لعدم توفر دراسات إحصائية دقيقة.¹

¹ نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2011-2012، ص43.

وفي القرن السادس عشر أدت حركة الاكتشافات الجغرافية والغزوات الاستعمارية إلى تطور حركة التجارة وظهرت طبقة التجار في مواجهة إقطاع الأرض، مما أدى إلى قيام الأنظمة الملكية بحماية التجارة، ومن أمثلة ذلك الأوامر الملكية المتعلقة بالكمبيالة والبورصات والسمسرة والشركات التجارية.

ويرجع الاهتمام بالتجارة الخارجية إلى المدرسة التجارية "Mercantilisme" التي سادت في أوروبا في القرن السابع عشر، التي اهتمت بالتجارة الخارجية باعتبارها مصدر مهما من مصادر ثروة الأمم، وذلك انطلاقاً من المبدأ القائل باعتماد هذه الثروة على ما تحوزه دولة معينة من المعادن الثمينة. لذلك زادت الدعوة في هذه المرحلة لزيادة الصادرات على الواردات حتى تتدفق النقود المعدنية للدول سداداً لفائض التصدير، وكان وراء هذا التوجه غزو إسبانيا والبرتغال لأمريكا اللاتينية لنهب ثرواتها من الذهب والفضة، كما صاحب هذه المرحلة الدعوة لتقليص الواردات وحماية السوق وتقليل التكاليف وخاصة الأجور لدعم التنافسية الخارجية.¹

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 والمواصلات، والذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة، يتم فيها تبادل المنتجات بعضها ببعض الآخر، ونقل فيها حدّة الاختلافات بين مستويات الأسعار.²

ثانياً: تعريف التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية على أنها : " أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلاً عن السياسات التجارية التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة."³

¹ عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، السنة الثامنة ، العدد الواحد والثمانون، مارس 2009 ، ص 2.

² السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 8.

³ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 14.

وتعرف أيضا على أنها: " تلك العلاقات الاقتصادية بين مختلف الدول والتي تتألف من حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والهجرة الدولية، فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال".¹

لا يقتصر مفهوم التجارة الخارجية على الصادرات والواردات فقط، أي التبادل السلعي الدولي، وإنما تشمل وبصورة مؤكدة على التجارة غير المنظورة أي التبادل الخدمي الدولي.²

تعتبر التجارة الخارجية عن المعاملات التجارية في صورها الثلاثة (انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص)، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة.³

من خلال ما سبق نجد أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صورة سلع وخدمات ورؤوس أموال، بهدف تحقيق منافع مختلفة لأطراف التبادل.

المطلب الثاني: مكونات وأهمية التجارة الخارجية

أولاً: مكونات التجارة الخارجية

تتكون التجارة الخارجية لأي دولة من العناصر الآتية:⁴

- الصادرات

- الواردات

¹ نورة شرع، سياسة إصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير تخصص التجارة الدولية (غير منشورة)، المركز الجامعي بغرداية، 2010-2011، ص 9.

² محمود عبد الرزاق، الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية (النظرية والتطبيق)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص 11.

³ يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 12.

⁴ نورة بوكونة، مرجع سابق، ص ص 48-49.

(1) الصادرات :

إن الصادرات هي سلع منتجة في الداخل وتستهلك في الخارج، لذلك فهي تمثل قيمة المنتجات الوطنية التي ينتظر أن يشتريها العالم الخارجي.

إن العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيم لغير المقيم في البلد بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجدا في الحدود الإقليمية للبلد أو خارجه، وبما أن الصادرات تمثل إنفاقا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل الوطن فهي تؤدي بدورها إلى زيادة الدخل القومي أي تضيف قوة جديدة للإنفاق الكلي.

وتنقسم الصادرات إلى نوعين¹ :

أ- الصادرات المنظورة في شكل سلع ملموسة : كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية مثل : البترول والآلات.

ب- الصادرات غير المنظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل :

-خدمات النقل الدولي " النقل الجوي والبحري والبري".

-خدمات التأمين الدولي.

-خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية.

-خدمات المصرفية العالمية.

-حقوق نقل الملكية الفكرية وعلى وجه خاص نقل التكنولوجيا.

(2) الواردات :

تعتبر الواردات سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل. وتتمثل الواردات في تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات يؤديها بصفة نهائية غير المقيم للمقيم إذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية أو خارجها، وبما أنها ذلك الإنفاق المحلي على السلع والخدمات المنتجة في الخارج فهي تعتبر ترسبا من تيار الإنفاق الكلي،

¹ نورة بوكونة، مرجع سابق، ص 50

مما يؤدي إلى سحب جزء من القوة الشرائية الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل ويزيده قوة في الخارج .

-وتنقسم الواردات إلى نوعين:

أ-الواردات المنظورة في شكل سلع ملموسة : مثل المواد الغذائية.

ب-الواردات غير منظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل : الخدمات العلاجية المقدمة من دولة أخرى.

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لدول العالم فهي توفر للمجتمعات المختلفة السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا، أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا. ولذلك فإن التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن ثم تساهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم.¹

وتنشأ أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى بناء على كل دولة أن تخصص في إنتاج السلع والخدمات التي تنتجها بتكلفة أقل من غيرها من دول العالم، ثم تقوم بمبادلتها بالسلع الأخرى التي ترفع فيها تكاليف إنتاجها، وما يؤكد على ذلك أنه لا يوجد في عالمنا العاصر دولة واحدة مكتفية ذاتيا من السلع والخدمات.

وتختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي ومدى توفر عناصر الإنتاج لديها.

كما تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية، وما له من آثار على الميزان التجاري، كما أن لها علاقة وثيقة بالتنمية الاقتصادية، ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من الفقر وخاصة عند تشجيع الصادرات. فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي جديد يلعب دورا في زيادة

¹ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 9.

الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.¹

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها

ترجع أسباب قيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسمى بمشكلة الندرة النسبية، حسب المدرسة الرأسمالية، حيث أن دولة ما لا تستطيع أن تكتفي ذاتيا بصورة شاملة ولمدة طويلة، من خلال أنها لا تستطيع أن تنتج كل ما تحتاجه وذلك لأن الظروف البيئية والجغرافية والاقتصادية لا تمكنها من ذلك، واستعمل تعبير التجارة الخارجية لأول مرة في الفترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة، عندما كانت البلدان المتوسعة صناعيا تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاتها المصنعة، وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو البلدان الأجنبية.

وتشكل التجارة الخارجية مسألة مركزية في العلاقات بين الدول، وفي الماضي كانت سببا من أسباب الحروب، أما اليوم فإنها تعد أحد أهم الأسباب للتقارب بين الدول.

أولاً: أسباب قيام التجارة الخارجية

تقوم التجارة بين الدول لنفس أسباب قيامها داخل الدولة الواحدة، وفي كلتا الحالتين تتخصص الأقاليم بسبب وجود موارد معينة لدى بعضها غير موجودة لدى البعض الآخر، مما يجعل مثل هذا التخصص مربحا، حسب نظرية آدم سميث وأتباعه²، إذا تخصص الفرد في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع مهارته وتزداد الإنتاجية حتى يصل إلى أعلى مستوى من الرفاهية الاقتصادية وما يقال على الفرد يمكن تطبيقه على الدولة، ولكن هذا التخصص في إنتاج سلعة معينة من طرف الدولة يعود إلى مجموعة من العوامل منها:³

¹ عبد الحميد حمشة، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة-دراسة حالة الجزائر- مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013، ص 11.

² نعيمة زيرمي، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات (غير منشورة)، تخصص: المالية الدولية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2011، ص 6.

³ نوري موسى شقيري وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2012، ص 15.

1) الظروف الطبيعية:

تساهم الظروف الطبيعية السائدة في دول ما إسهاما كبيرا في قيام هذه الأخيرة بإنتاج نوع من السلع أو بعض المواد الأولية والتخصص في إنتاجه لدرجة تحقيق فائض من أجل التصدير فبعض الدول تزرع بمواد خام أو تربة ملائمة تجعلها تتخصص في إنتاج ما.

2- التفاوت في عرض العمل ورأس المال:

إن التخصص في إنتاج سلعة معينة لا يتركز على الموارد الطبيعية فحسب، بل يجب توفر طاقة من اليد العاملة ورأس المال في هذه الدولة، فبعض الدول تتوفر على طاقة هائلة من اليد العاملة كالدول المزدهمة بالسكان، ولكنها تفتقر إلى رأس المال اللازم للصناعة فتتجه إلى إنتاج الصناعات الخفيفة وهي لا تتطلب مهارات فنية عالية ولا رؤوس أموال ضخمة مقارنة بالصناعات الثقيلة، وعلى العكس فقد يقل عرض العمل في بعض الدول عند الحد الأدنى في حين يزيد رؤوس الأموال مثل بعض الدول الصناعية الكبرى وعليه فهذه الدول ستتجه إلى الصناعات الثقيلة .

3- تكاليف النقل:

تعد تكاليف النقل للسلع والمنتجات من مكان إنتاجها إلى أسواق بيعها من أهم التكاليف التي تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم ارتفاع الثمن، وعلى ذلك فإن الدول تعمل على إقامة بعض صناعاتها قرب السواحل والموانئ على قدر الإمكان حتى تتمكن من توسيع نطاق تصريفها وتسويقها لمنتجاتها، فالمنتجون يتجهون إلى التخصص في السلع التي يسهل توسيع نطاق تصريفها وتسويقها ونقلها لمسافات طويلة، ومن جهة أخرى فإن بعض المواد الأولية التي تستخدم في الصناعة تكلفتها كبيرة أثناء نقلها للمصنع كالفحم في صناعة الحديد والصلب، وفي هذه الحالة يكون من مصلحة الدولة إنشاء المصانع التي تستهلك كميات كبيرة من هذه الموارد بالقرب من أماكن استخراجها كالمناجم وهذا من أجل الاقتصاد في تكاليف النقل.

4-توافر التكنولوجيا:

إن الدولة إذا توفرت لها إمكانيات في استخدام تكنولوجيا جديدة عن طريق الاختراع والابتكار فإنها تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية لم تشهدها في الأسواق ولم يسبق إنتاجها من طرف دولة أخرى، فتكون هذه السلع على جانب التعقيد الإنتاجي ولكن لقلّة عرضها فإنه يتم الإقبال على اقتنائها.¹

5-التخصص الدولي:

إن الدولة لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كلياً 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 وتنتجها بتكاليف أقل وكفاءة عالية.²

ثانياً: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الدولية سواء كان في الدول المتقدمة أو النامية، ومن أهم هذه العوامل نميز:³

1- انتقال الأيدي العاملة : وتشمل:

- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى: والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.
- الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة.
- اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة .
- تفاوت مستوى المعيشة والحضارة، مثلاً هجرة الفلاحين من أجل تحقيق الأموال.
- درجة التقدم الاقتصادي: ففي حالة الرواج يزيد الطلب على العمالة.
- العوامل السياسية : الحروب لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية .

¹ شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سابق، ص 16-17.

² موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص 17.

³ نعيمة زيرمي، مرجع سابق، ص 7.

2- رأس المال : ويشمل:

- سعر الفائدة الحقيقي: انتقال الأموال يكون تبعاً لمعدل الفائدة المرتفع.
- سعر الخصم: إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.
- سعر الصرف: رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالمياً يكثر عليه الطلب من الدول الأخرى ويزيد حجم التبادل، والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

3- التكنولوجيا:

إن اختراع آلات جديدة تساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة يوفر الجهد، التكاليف، الوقت والجودة مما يؤثر على التبادل التجاري، إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور الدول الحديثة، التجمعات الجهوية والمنظمات الدولية الانفتاح الاقتصادي، كلها عوامل أثرت على التجارة الدولية.¹

المبحث الثاني : نظريات ومصطلحات التجارة الخارجية

من خلال التطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية فيما سبق سنتناول في هذا المبحث أهم نظريات هذه الأخيرة المتمثلة في النظرية الكلاسيكية، النيوكلاسيكية والنظرية الحديثة هذا في المطلب الأول، أما المطلب الثاني فسننتاول مصطلحات التجارة الخارجية.

المطلب الأول: نظريات التجارة الخارجية

تتمثل نظريات التجارة الخارجية في كل من النظرية الكلاسيكية والنظرية النيوكلاسيكية والنظرية الحديثة.

أولاً: النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، من أجل الدفاع على حرية التجارة الدولية عكس الفكر التجاري والذي يعتمد على تحقيق فائض في الميزان

¹ نفس المرجع، ص 7.

التجاري بتدخل الدولة في تحقيق ذلك، ومن خلال هذا العنصر سيتم التطرق إلى: نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث، نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو، نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل.

(1) نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث (1723-1790)

يعتبر آدم سميث أول من حاول البحث عن تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول المختلفة، وقرر أن سببها هو اختلاف المزايا المطلقة بين الدول في إنتاج السلع المختلفة¹.

وأشار آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" سنة 1776 بمزايا تقسيم العمل والتخصص، سواء في نطاق المشروع الواحد أو في المحيط الدولي، وفي رأيه أن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية أن يكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها (أي تكلفتها المطلقة أقل بالنسبة لغيرها من الدول) ، ثم تبادل ما يفيض عن حاجاتها من هذه السلع بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع في إنتاجها أيضا بميزات مطلقة، على أساس أنه إذا كان بمقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن، فلنشترئها منه ببعض إنتاج صناعتنا، أي أن آدم سميث يرى أنه يكفي وجود فرق بين نفقة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهم. ولتوضيح الفكرة نقوم بفرض المثال التالي:

لدينا بلدان هما الولايات المتحدة الأمريكية ومصر ، ينتجان سلعتين هم القمح والقماش، وظروف الإنتاج في البلدين هي نفقات إنتاج الوحدة من السلعة، وقد افترض آدم سميث عدة فرضيات تقوم عليها نظريته وهي:²

- (1) مقايضة السلع مع بعضها بدلا من استخدام النقود؛
- (2) ثبات تكلفة الوحدة مهما بلغ حجم الإنتاج ؛
- (3) انتقال عناصر الإنتاج بين الصناعات داخل الدولة بسهولة ؛
- (4) استحالة انتقال عناصر الإنتاج بين البلدان ؛
- (5) منافسة تامة ؛
- (6) عمالة كاملة ؛

¹ محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 29.

² فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013، ص ص 18-19.

(7) عدم وجود تكاليف النقل أو المواصلات.

جدول رقم 1-1: نفقات الإنتاج للقماش والقمح

الوحدة: ساعة عمل للوحدة

البلد	السلعة	القماش	القمح
الولايات المتحدة الأمريكية		160	50
مصر		140	60

المصدر: فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013، ص 18.

نلاحظ من خلال الجدول أن:

بالنسبة للقمح :

- تنتج الولايات المتحدة الأمريكية بتكلفة قدرها 50 ساعة عمل للوحدة
- تنتج مصر بتكلفة قدرها 60 ساعة عمل للوحدة.

بالنسبة للقماش :

- تنتج الولايات المتحدة الأمريكية بتكلفة قدرها 160 ساعة عمل للوحدة.
- تنتج مصر بتكلفة قدرها 140 ساعة عمل للوحدة.

بالنسبة لأدم سميث فإن الولايات المتحدة الأمريكية من الأفضل أن توجه مواردها لإنتاج القمح ومبادلتها بالقماش، بينما توجه مصر مواردها لإنتاج القماش وتبادلها بالقمح الأمريكي، بدلا من أن توجه كل منهما مواردها لإنتاج السلعتين، وتستمر التجارة بين البلدين طالما هناك فرق مطلق في النفقات.

فاختلاف النفقات المطلقة عند آدم سميث تعتبر أساساً للتخصص وتقسيم العمل الدولي، وهذا الاختلاف هو سبب قيام التجارة الخارجية التي تسمح لكلا البلدين بالحصول على مكاسب أكبر من وراءها، وبهذا فإن نظرية النفقات المطلقة، هي بالتأكيد صحيحة ولكن لها مدى محدود.¹

ومن هنا نستخلص مجموعة من الأفكار تتعلق بنظرية الميزة المطلقة لآدم سميث في التجارة الخارجية:

- يفترض آدم سميث قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين دول العالم المختلفة تماماً كما هو الحال داخل الدولة الواحدة .
- إن الفائدة التي تعود من التجارة الخارجية بسبب اتساع نطاق السوق وزيادة تقسيم العمل تعم كافة الدول المشتركة في التبادل الدولي.
- تساهم التجارة الخارجية في زيادة التراكم الرأسمالي والقدرة الإنتاجية لكافة الدول المشتركة في التبادل الدولي.
- يركز آدم سميث في نظريته على النفقة المطلقة وليست النسبية لكل سلعة على حدى، ويكفي شرط اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة في الدولتين لقيام التجارة الخارجية، وتحقيق النفع المتبادل على كل الدول المشتركة في التجارة الخارجية.²

مهما يكن فإن مبادئ "آدم سميث" في حرية التجارة يؤخذ عليها أنها لا تبين السبيل إلى التخصص بالنسبة للدول التي لا تتمتع بأي ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما، أو بالنسبة إلى التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج جميع السلع على الدول الأخرى. أضف إلى ذلك فإن "سميث" لم يفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، باعتبار أن القواعد التي تحكم التجارة الخارجية هي نفسها التي تحكم التجارة الداخلية، ولقد رأى "ريكاردو" عكس ذلك باعتبار أن عوامل الإنتاج لا تنتقل بسهولة في التبادل الخارجي مثل انتقالها داخل الدولة، وقد كان ريكاردو أول من أوضح هذا الفارق فيما سماه بقانون " النفقات النسبية".³

¹ نفس المرجع السابق، ص 19.

² سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993، ص 92.

³ عائشة خلوفي، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية دراسة حالة الإتحاد الأوروبي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص: اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011-2012، ص 6.

(2) نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو (1772-1823)

نشر ريكاردو كتابه مبادئ في "الاقتصاد السياسي والضرائب" عام 1817 وقدم فيه قانون النفقات النسبية الذي يعد من أهم القوانين الاقتصادية حتى في عصرنا الحاضر، ويطلق عليها أيضا نظرية المنافع المقارنة أو المزايا النسبية، ووضع هذه النظرية وأكملها من بعده جون ستيوارت ميل وآخرون. وطبقا لهذه النظرية، وفي ظل التجارة الحرة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تنتجها بنفقات نسبية أقل من الدول الأخرى وتقوم بتصديرها لكي تستورد السلع التي تتمتع دول أخرى في الخارج بإنتاجها بنفقات نسبية أقل. ويتم التبادل التجاري بين الدولتين إذا اختلفت التكاليف النسبية بينها، وليس التكاليف المطلقة التي تمثل حالة خاصة من التكاليف النسبية الأكثر عمومية وشمولية، كما يعطي هذا النموذج الدور الرئيسي للتكنولوجيا، فالتقنيات المختلفة هي التي تشكل الميزة النسبية في عملية الإنتاج بين البلدان المنتجة. ويستند قانون النفقات النسبية إلى مجموعة من الافتراضات:

- وجود دولتين وسلعتين في التبادل التجاري ؛
- تجارة حرة مع وجود منافسة تامة في الأسواق ؛
- حرية تنقل عناصر الإنتاج داخل الدولة؛
- عدم قدرتها على التنقل بين الدول ؛
- ثبات تكلفة وحدة السلعة المنتجة، وهذا يعني أن عدد ساعات العمل المبذولة في إنتاج وحدة واحدة من السلعة المنتجة لا تتغير بغض النظر عن الكميات المنتجة؛
- ثبات التكنولوجيا وانعدام التغيرات التكنولوجية في داخل كل دولة من الدولتين، مع اختلاف المستوى التكنولوجي من دولة إلى أخرى ؛
- انعدام النفقات الخاصة بالنقل والتعريف الجمركية¹.
- سيادة المنافسة الكاملة في الأسواق داخليا وخارجيا؛

¹نعيمه زيرمي ، مرجع سابق، ص 25.

- التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج؛

- الحرية التامة لعناصر الإنتاج على المستوى الداخلي؛

- تماثل الأذواق لدى المستهلكين في الدول المختلفة.¹

وفيما يلي يتم توضيح مساهمة ريكاردو في نظرية المزايا النسبية باعتباره أهم مساهم فيها حيث اعتمدت

نظرية ريكاردو على الفرضيات السابقة إضافة إليها الفرضيات التي تسمى بالفرضيات التحليلية وهي²:

- وجود دولتين فقط: أي أن التجارة تتم بين دولتين فقط و ذلك للتبسيط.

- وجود سلعتين فقط: أي أن كل دولة تقوم بإنتاج سلعتين فقط و ذلك للتبسيط.

- ثبات مستوى التقدم التكنولوجي.

- العمل العنصر الوحيد المحدد لقيمة السلع المختلفة.

- إن التبادل الدولي يتم بين الدولتين على أساس مبادلة وحدة بوحدة.

إن الميزة النسبية هي تمتع إحدى الدول بميزة في إنتاج سلعة ما بالقياس لإنتاج سلعة أخرى، فلو كان

في مقدور دولة كالسودان إنتاج القمح والقطن ولكن يتمتع بميزة نسبية في إنتاج القطن بالقياس لإنتاج القمح فإنه

يصبح من الأفضل له وللتجارة الخارجية ان يتخصص في إنتاج القطن ويحقق فائض منه يقوم بتصديره واستيراد

القمح من دولة أخرى تتمتع بميزة نسبية في إنتاجه، ويمكن توضيح ذلك بالمثل التالي:³

¹ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001 ص 39.

² رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان، 2000، ص 21.

³ عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري الأسس، العولمة والتجارة الإلكترونية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 46.

جدول رقم 1-2 : إنتاج القطن والقمح

القمح	القطن	السلعة الدولة
90	80	السودان
100	120	مصر

المصدر: عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري الأسس، العولمة والتجارة الإلكترونية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 46.

يلاحظ أنه بالرغم من تفوق السودان على مصر في إنتاج القطن والقمح أي أن له ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، إلا أن تفوق السودان في إنتاج السلعتين ليس بنفس الدرجة إذ يلاحظ أن تفوقه في إنتاج القطن أكبر من تفوقه في إنتاج القمح، لذلك يقال أن السودان تتمتع بميزة نسبية في إنتاج القطن وكذلك الحال بالنسبة لمصر فإن كفاءتها في إنتاج القمح أكبر من كفاءتها في إنتاج القطن أي أن لها ميزة نسبية في إنتاج القمح.

على الرغم من أن نظرية الميزة النسبية قدمت تطوراً كبيراً في الفكر الكلاسيكي الذي بناه آدم سميث في نظرية الميزة المطلقة إلا أنها لم تخلو من الانتقادات مثل: ¹

- عدم سيادة المنافسة الكاملة في الأسواق داخليا وخارجيا.
- عدم تحقق التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.
- عدم قدرة عناصر الإنتاج على التحرك بحرية كاملة على المستوى الداخلي.
- عدم تماثل الأذواق.
- افتراض النظرية حالة السكون في تحليلها.

¹ سامي عفيف حاتم، مرجع سابق، ص 104.

(3) نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل (1806-1873)

قام ميل باستكمال النقص في نظرية ريكاردو، الذي ساهم في الإجابة عن التساؤلات السابقة، إذ ألف كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي" في سنة 1848، فاهتم بدراسة موضوع القيم الدولية أو بعبارة أخرى النسبة التي يتم على أساسها مبادلة سلعة بسلع أخرى. فكان له دور كبير في تحليل قانون النفقات النسبية في علاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، وفي إبراز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولية أو معدل التبادل الدولي، فبالنسبة لهذه النظرية، الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى هو الذي يحدد معدل التبادل الدولي، وطبقا لها فإن معدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية، فهناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الخارجية وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية، فكلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي لدولة ما، كان نصيبها من مكسب التجارة الخارجية ضئيلا والعكس صحيح.

ولقد ركز "ميل" في نظريته هذه على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل في الدولتين، بدلاً من التركيز على التكلفة النسبية للعمل في كل منهما كما فعل "ريكاردو"، فهذا الأخير لكي يوضح مفهوم النفقة النسبية فإنه يثبت كمية الإنتاج لإظهار الاختلاف في التكلفة، بينما "ميل" فيقوم بتثبيت كمية العمل ليظهر الفرق في الإنتاج أو المردودية.¹

ثانياً: النظرية النيوكلاسيكية في تفسير التجارة الخارجية

جاءت النظرية النيوكلاسيكية تطويراً لإسهامات النظرية الكلاسيكية وتشمل ما يلي:

(1) نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج (نظرية هكشر - أولين)

تعود صياغة هذه النظرية إلى مساهمة كل من الاقتصادي السويدي "هكشر" سنة 1919، ثم من بعده تلميذه "أولين" سنة 1933، ثم طورها من بعدهما الاقتصادي "بول سام ويلسون" سنة 1941.²

¹ عائشة خلوفي، مرجع سابق، ص 9.

² جمال جويدان الجمال، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2006، ص 30.

ولقد قام "هكشر وأولين" بتحليل فروض النظرية الكلاسيكية مع ما وجه لها من نقد، وطرحا فكرة الاختلاف في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج حيث ترى هذه النظرية أن سبب قيام التجارة الخارجية هو التفاوت بين الدول في مدى وفرة عوامل الإنتاج المختلفة في كل منها، وهذا التفاوت من شأنه أن يخلق اختلافا في أسعار عوامل الإنتاج، وبالتالي في أسعار المنتجات، نظرا لاختلاف ما تحتاجه السلع من عوامل الإنتاج، مما يبرر قيام التجارة بين مختلف الدول، وتقوم نظرية هكشر- أولين على مجموعة من الافتراضات المبسطة للواقع هي:

- 1- أن العالم يتكون فقط من دولتين (أ، ب) يقومان بإنتاج سلعتين هما (س، ص) ويعتمدان على عنصرين من عناصر الإنتاج هما العمل ورأس المال؛
- 2- استخدام الدولتين لنفس الفن الانتاجي ؛
- 3- السلعة (س) تحتاج إلى قدر أكبر من عنصر العمل مقارنة باحتياجها إلى رأس المال . بينما السلعة (ص) على العكس تحتاج إلى قدر أكبر من رأس المال مقارنة باحتياجاتها من عنصر العمل، ويمكننا القول إن السلعة (س) تتميز بارتفاع نسبة العمل على رأس المال أو انخفاض نسبة رأس المال على العمل مقارنة بالسلعة (ص)؛
- 4- أن السلعتين (س)،(ص) يتم إنتاجهما في ظل ظروف ثبات الغلة، والمقصود بذلك أن زيادة المستخدمة من كافة عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال) بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة حجم الإنتاج من السلعة بنفس النسبة. فعلى سبيل المثال زيادة المستخدم من عنصر العمل ورأس المال بنسبة 10% يؤدي إلى زيادة الإنتاج بنفس النسبة؛
- 5- التخصص غير الكامل في الدولتين بعد التجارة، بمعنى سيادة ظروف تزايد تكلفة الفرصة البديلة التي تمنع الدولتين من توجيه كافة عناصر الإنتاج لإنتاج سلعة واحدة من السلعتين؛
- 6- تماثل الأذواق في الدولتين .¹

(2) نظرية تكلفة الفرصة البديلة

استطاع "هابرلر" عام 1936 من تحرير قانون الميزة النسبية ل"ريكاردو" من القيود التي فرضتها عليه نظرية العمل للقيمة، وخاصة تلك التي تتعلق باستخدام كمية العمل في حساب تكلفة إنتاج سلعة واستبدالها

¹ محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص ص 41-43.

بنظرية تكلفة الفرصة البديلة، والتي تؤكد على أن تكلفة إنتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل المبذول في إنتاجها وإنما بمقدار كمية السلعة الثانية التي يضحي بها، وذلك من أجل تحرير كمية كافية من الموارد الاقتصادية لإنتاج وحدة إضافية من السلعة الأولى، وبالتالي فإن الدولة التي تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرصة البديلة لإحدى السلع تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها. وحسب "هابرلر" فإن تكلفة الفرصة البديلة هذه تسمح بمقارنة المزايا التي يتمتع بها بلد معين، في إنتاج سلعة معينة بالنسبة لمزاياه في إنتاج سلع أخرى، وعندئذ يمكن أن تقارن تكلفة استبدال جميع السلع بالنسبة للسلعة النموذجية المستخدمة.¹

وتنص هذه النظرية على أن السعار النسبية لمختلف السلع إنما تتحدد تبعاً لفوارق التكلفة بينهما إلا أن التكلفة هنا لا تشير إلى مقدار العمل الحقيقي المطلوب لإنتاج السلعة وإنما تعبر عن ذلك الإنتاج البديل من سلعة أخرى الذي يجب التضحية به في سبيل إنتاج السلعة الأولى وبالتالي فإن الاهتمام ينصب فقط على المقاصة بين المنتجات النهائية وليست تكلفة إنتاج تلك المنتجات، أي أننا ننظر إلى المنتجات المضحي بها والتي كان من الممكن الحصول عليها لو سخرت تلك الموارد في إنتاجها.

ورغم إسهامات هذه النظرية، إلا أنها وجهت إليها عدة انتقادات أهمها أنها لم تتمكن من تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية بين الدول، وهذا ما سعت نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج إلى تفسيره.²

(3) نظرية ليونتياف

في عام 1954، قام ليونتياف باختبار مدى صلاحية نظرية هيكتشر وأولين بالنسبة للاقتصاد الأمريكي، وكانت النتائج المتحصل عليها متعارضة تماماً مع ما توصلت إليه النظرية السويدية، لهذا سميت هذه النتائج بلغز ليونتياف

حيث اعتمد الاقتصادي ليونتياف على اختبار النظرية الحديثة للتجارة الخارجية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج على صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية، على أساس أنها تتمتع بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل، كما استخدم "ليونتياف" في هذا الاختبار أسلوب تحليل المنتج وذلك

¹ نفس المرجع السابق، ص 62.

² محمد يونس وآخرون، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، مصر، 2009، ص 56.

لحساب رأس المال والعمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية. ووصل إلى نتيجة، أن التجارة الخارجية فيها تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال¹.

ثالثاً: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية

1) نظرية ليندر للتجارة الدولية 1961:

تعطي هذه النظرية اعتباراً هاماً ودوراً فعالاً لجانب الطلب، وتستند على افتراضين هما أن احتمال تصدير الدولة لسلعة يزداد مع توافر الأسواق المحلية للسلعة وأن مجموعة السلع الموجودة في الأسواق المحلية تعتمد على معدل دخل الفرد.

يعتبر الاقتصادي السويدي " استيفان ليندر " من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الخارجية. وقد سلم ليندر في بداية تحليله بأن نظرية نسب عوامل الإنتاج تقدم تفسيراً جيداً للتجارة في السلع الأولية، كما سلم بعدم قدرة هذه النظرية على تفسير التجارة الدولية في منتجات الصناعات التحويلية، التي يشكل هيكل الطلب عليها أساس التجارة الخارجية .

كما يرى أنه من الخطأ أن نفترض أن التجارة الدولية تقوم بين دول متجانسة، وهو الخطأ الذي قامت عليه كل من النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، حيث أن هناك دول اقتصادها يتميز بدرجة عالية من القدرة على تخصيص الموارد وفرص التجارة، وأخرى عكس ذلك، أي دول متقدمة ونامية، وعند تفسيره فرق بين نوعين من السلع: المنتجات الأولية والسلع الصناعية، بالنسبة للأولى يرى أن تبادلها يتم وفقاً للميزة النسبية التي تحدد نسب عناصر الإنتاج، وهو نفس تفسير "هكشر أولين" أي عن نسب عناصر الإنتاج تحدد بمعرفة الطلب، أما الثانية فيرى أنها أكثر تعقيداً، فهناك مجموعة من العوامل تحدد الصادرات والواردات المحتملة.²

2) نظرية الفجوة التكنولوجية

يعتبر "بوسنر" مؤسس نظرية الفجوة التكنولوجية وهذا عند ملاحظته في عام 1961، أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج "هكشر

¹ فيروز سلطاني، مرجع سابق، ص 34.

² نعيمة زيرمي، مرجع سابق، ص 32.

وأولين" حيث أن ابتكار طرق جديدة في إنتاج سلع جديدة، يمكّن بعض الدول أن تكون مصدرة بغض النظر عن نسب عوامل الإنتاج التي تتمتع بها، ومفاد هذه النظرية كذلك أن للتفاوت التكنولوجي بين الدول المتقدمة والدول النامية أثر على هيكل التجارة الدولية، حيث تتمتع الدول المتقدمة على ميزة نسبية مكتسبة أدت إلى تفوقها في العديد من السلع، ويرجع وجود الميزة النسبية إلى عاملين أساسيين هما :

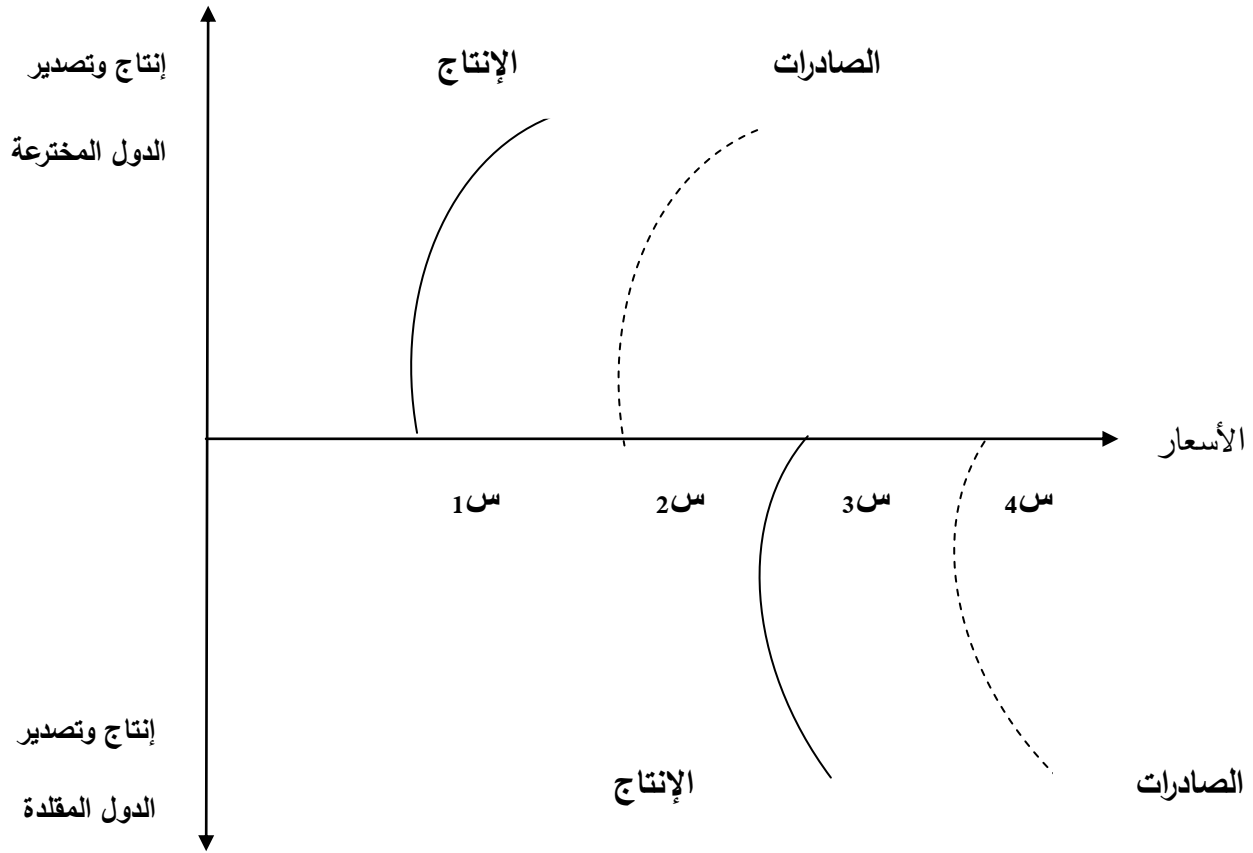
- وجود تفاوت نسبي في الفن التكنولوجي المستخدم.

- اكتساب حقوق إنتاج وشراء المخترعات الجديدة.

وبما أنه لا يمكن لجميع الدول الوصول إلى مستوى متساو من التكنولوجيا، لذلك يظهر بما يسمى "الفجوات التكنولوجية"، تتركز فيها التكنولوجيا لدى عدد قليل نسبياً من الدول، التي تسعى إلى تطوير ميزة نسبية قوية في السلع ذات التكنولوجيا العالية، وكلما ركزت الدول الأكثر تقدم في إنتاج السلع ذات المستوى التكنولوجي المرتفع، فإن المزايا النسبية في السلع ذات التكنولوجيا المنخفضة تنتقل إلى الدول أكثر تخلفاً في عملية التنمية، أطلق الاقتصادي "بوسنر" مؤسس نموذج الفجوة التكنولوجية اسم " تجارة الفجوة التكنولوجية " على النموذج الذي أسسه، ويمكن تحديد هذه الفجوة ببيانها باستخدام مصطلحات فجوة الطلب وفجوة التقليد.¹

¹ سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية (مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية)، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص 239.

شكل رقم 1-1: نموذج الفجوة التكنولوجية



المصدر: سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية (مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية)، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005، ص 240.

ولقد اعتمد "بوسنر" في تفسيره لنموذج الفجوة التكنولوجية مصطلحين هما :

(أ) **فجوة الطلب:** وهي تلك الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة في الدولة الأم، وبداية استهلاكها في الخارج، أي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد للدولة صاحبة الاختراع التي تحتكر إنتاج المنتج وتصديره عند (س1) ، وبداية إنتاجه في الدولة المقلدة عند (س2).

(ب) **فجوة التقليد:** وهي تلك الفترة بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة الأم وبداية إنتاجها في الخارج، أي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدولة صاحبة الاختراع (الدول المتقدمة) (س1)، وظهوره في الدول المقلدة (الدول النامية) (س3)، وحسب هذا النموذج فإن الدول المتفوقة تكنولوجيا تطرح في السوق منتجات جديدة.¹

¹ نفس المرجع السابق، ص 139.

3) نظرية دورة المنتج:

قام فرنون بهذا العمل سنة 1966 حيث يفترض بان التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في و.م.أ مما يسمح لها ان تكون ريادية في تطوير المنتجات الجديدة ثم تنتقل في المراحل الموالية إلى بلدان أخرى وهنا يفرق بين ثلاثة مراحل لتطور المنتج وهي¹:

1) مرحلة الإنتاج: يبدأ تصنيع المنتج في الو.م.أ وذلك لارتفاع مستوى الدخل وتكلفة الأيدي العاملة فعدم التأكد الذي يصاحب الإنتاج الجديد يجعل تسويقه في السوق المحلية والأسواق القريبة ضعيف لأن تكاليفه عالية .

2) يبدأ المنتج في التنوع حتى يصبح كل نوع يتجه إلى عدة مستويات وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب عليه مما يؤدي إلى انتشار تقنيات و فنون إنتاجه وهنا تفضل الشركة الأمريكية أن تستثمر في إنتاج هذا المنتج بالدول الصناعية ولا تتردد في استيراده إذا كانت وفرات الحجم تفوق تكاليف النقل .

3) أما المرحلة الأخيرة يصبح المنتج نمطيا بدرجة كبيرة والسوق الخاصة به معروفة وهنا يصبح التفكير في إقامة المشروعات في بعض الدول النامية يسبب انخفاض مستويات الأجور فيها رغم ارتفاع تكاليف معدات الصيانة وقطع الغيار .

ومن هنا نجد أن تحليل فرنون لا يتفق ونظرية هيكشر أولين إذ أن قدرة رأس المال في الدول النامية أصبحت لا تؤثر على المستثمر الدولي لان عنصر رأس المال في نظرية فرنون قابل للتقلع عكس اليد العاملة والبحث والتكنولوجيا .

المطلب الثاني: مصطلحات التجارة الخارجية

نظرا لتزايد العلاقات والمعاملات التجارية بين الدول ازدادت الحاجة إلى وجود مصطلحات تجارية موحدة لتجنب أي لبس أو سوء فهم قد يحدث عند إبرام تعاقدات تجارية بين دول مختلفة. والهدف من هذه المصطلحات هو تقديم مجموعة من القواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية الأكثر شيوعا في التجارة الخارجية بما يؤدي إلى تجنب النزاعات وإضافة الوقت لذا قامت غرفة التجارة الخارجية بوضع هذه القواعد لأول

¹رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار الميسرة، الأردن، 2000، ص ص 36-37.

مرة عام 1936 ثم أدخلت عليها تعديلات كان آخرها عام 1990¹، بغية تسهيل قراءة هذه المصطلحات وفهمها تمّ تصنيف المصطلحات التجارية الخارجية (les incoterms) ضمن أربع مجموعات مختلفة وفيما يلي شرح مختصر لها، حسب إصدار غرفة التجارة الخارجية:²

المجموعة الأولى (E) المغادرة

1) التسليم في مرافق البائع: EX

يعني هذا المصطلح أن البائع يتم التسليم عندما يضع البضائع تحت تصرف المشتري في موقع البائع أو أي مكان آخر، ولكن لا يتم تخليص البضائع لتصبح جاهزة للتصدير ولا يتم تحميلها على أي وسيلة نقل، يعني أن كل المصاريف و التأمين والمخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد أن تمر البضائع من باب مرافق البائع حيث يتحمل المشتري جميع أعباء ومخاطر نقل البضائع من مرافق البائع إلى نقطة الوجهة النهائية.

المجموعة الثانية (F) أجور النقل الرئيسي غير مدفوعة

2) تسليم مرافق الشركة الناقلة (FREE CARRIER)FCA

ويعني هذا المصطلح أن البائع يسلم البضائع جاهزة للتصدير (بعد إنهاء إجراءات التصدير) إلى الناقل الذي يحدده المشتري في المكان المحدد، ويجب ملاحظة أن المكان الذي يتم اختياره للتسليم له تأثير فيما يخص بالتزامات التفريغ والتحميل للبضائع في ذلك المكان، ويجوز للبائع أن يساعد المشتري في إجراءات النقل ولكن ذلك يكون على حساب و مسؤولية المشتري.³

¹ نقلا عن الموقع: <http://www.ahewar.org> تاريخ التصفح: 2015/05/08 على الساعة : 18:45.

² S.HADDAD, **les incoterms international commercial TERMS**, Eurl page Blue internationales, Algérie, 2009,p14.

³ OP- CIT, p p 15-16

(3) التسليم بجانب السفينة FAS (FREE ALONGSIDE SHIP)

يعني هذا المصطلح أن البائع يتم عملية التسليم عندما يضع البضائع بجانب السفينة على رصيف ميناء الشحن المحدد، وهذا يعني أنه على المشتري أن يتحمل كل التكاليف والخطر المتعلقة بفقدان أو تلف البضائع منذ تلك اللحظة، يتطلب المصطلح FAS من البائع أن يستخرج الوثائق اللازمة لتصدير البضائع.

(4) التسليم على سطح السفينة FOB (FREE ON BOARD)

يعني هذا المصطلح ان البائع يتم عملية التسليم عندما تمر البضائع حافة السفينة (تصبح البضائع على متن السفينة) في ميناء الشحن المحدد، وهذا يعني أنه على المشتري أن يتحمل كل مصاريف ومخاطر فقدان أو تلف البضائع من تلك النقطة.

المجموعة الثالثة (C) أجور النقل الرئيسي مدفوعة

(5) التكلفة وأجور الشحن CFR (COST AND FREIGHT)

يعني هذا المصطلح أن البائع يتم عملية التسليم عندما تمر البضائع حافة السفينة في ميناء الشحن، على البائع أن يتكفل بالمصاريف اللازمة لنقل البضائع إلى ميناء الوجهة المحددة الذي يسميه المشتري، ولكن تتحول كافة المخاطر من البائع إلى المشتري بعد تسليم البضائع على متن السفينة في ميناء الشحن، ويشمل ذلك مخاطر فقدان أو تلف البضائع بالإضافة إلى أي مصاريف أخرى تنشأ بسبب أحداث بعد وقت التسليم.

(6) التكلفة والتأمين والشحن CIF (COST INSURANCE AND FREIGHT)

ويقصد بهذا المصطلح أن البائع يسلم البضائع حينما تمر على حافة السفينة في ميناء السليم، يجب على البائع أن يلتزم بالتكاليف والنقل والإجراءات الضرورية لتوصيل البضائع إلى ميناء التسليم المتفق عليه.

(7) أجور الشحن مدفوعة إلى..CPT (CARRIAGE PAID TO)

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسارة أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة، وأي تكاليف إضافية يمكن ان تنشأ بعد لحظة تسليم البضاعة للشركة الناقلة.

(8) النقل والتأمين مدفوع حتى مكان الوجهة المحددة (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO..) CIP

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن والتأمين ضد المخاطر، خسارة أو ضرر البضاعة أثناء الشحن، ويقوم البائع بالتعاقد مع شركة التأمين ويدفع رسوم التأمين.

المجموعة الرابعة (D) الوصول

(9) التسليم عند الحدود (DELIVERED AT FRONTIER) DAF

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري على وسيلة النقل بدون تفرغها وجاهزة للتصدير ولكن غير جاهزة للاستيراد في المكان، أن كلمة "حدود" يمكن استخدامها لتعني أي حدود بما في ذلك بلد التصدير، ولذلك يجب تحديد اسم الحدود المقصودة بالضبط وذلك عن طريق ذكر اسم المكان.

(10) التسليم على سطح السفينة (DELIVERED EX SHIP) DES

يعني هذا المصطلح أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري على ظهر السفينة غير جاهزة للاستيراد في ميناء الوجهة النهائية، يتحمل البائع التكاليف والمخاطر المتعلقة بإحضار البضائع إلى ميناء الوجهة النهائية قبل التفرغ والإفراج.¹

(11) التسليم على رصيف ميناء الوجهة النهائية (DELIVERED EX QUAY) DEQ

يعني هذا المصطلح أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري غير جاهزة للاستيراد على رصيف التفرغ في ميناء الوجهة النهائية، يتحمل البائع التكاليف والمخاطر المتعلقة بإحضار البضائع إلى ميناء الوجهة النهائية وتفرغ البضائع على رصيف الميناء، يتطلب المصطلح من المشتري أن يتحمل مسؤولية الإفراج عن البضائع للاستيراد ودفع كل التكاليف والأجور والضرائب عند الاستيراد.

¹ S,HADDAD, OP-CIT, p p16-17.

(12) التسليم بدون دفع الرسوم DDU (DELIVERED DUTY UNPAID)

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الاستيراد، ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة (باستثناء الرسوم الجمركية والرسوم الحكومية الأخرى واجبة السداد عند الاستيراد) بالإضافة إلى تكاليف ومخاطر تخليص الإجراءات الجمركية، يتوجب على المشتري أن يدفع أي تكاليف إضافية وان يتحمل مخاطر تنشأ عن عدم تمكنه من إخراج البضاعة للاستيراد في الموعد المطلوب.

(13) التسليم مع دفع الرسوم DDP (DELIVERED DUTY PAID)

يعني ان البائع يسلم البضائع إلى المشتري جاهزة للاستيراد ولا يتحمل مصاريف التفريغ من أي وسيلة نقل عندما تصل إلى مكان الوجهة النهائية، على البائع أن يتحمل كافة المصاريف والمخاطر المتعلقة بإحضار البضائع إلى مكان الوجهة النهائية بما في ذلك مصاريف التخليص الجمركي الخاصة بالاستيراد.

المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية

إن البنوك التجارية تلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية، لهذا تطورت وتنوعت في أساليب ووسائل تسييرها لكي تتم من خلال تسوية وتسهيل مختلف المعاملات التي تتم في إطار التجارة الخارجية، ومن خلال هذا المبحث سنتطرق إلى أهم تقنيات الدفع والتمويل المعتمدة في التجارة الخارجية.

المطلب الأول: تقنيات الدفع المستعملة في التجارة الخارجية

سنتناول في هذا المطلب أهم تقنيات الدفع المستعملة فيما بين المتعاملين في مجال المبادلات التجارية الخارجية.

أولاً: تقنية الدفع المسبق (الدفع مقدماً)

1) تعريف تقنية الدفع المسبق:

طبقاً لهذه التقنية يتم سداد قيمة البضاعة للمصدر مقدّماً كشرط أساسي لإرسالها أو شحنها للمستورد، ولا تمارس هذه الطريقة إلا في حالة توافر الثقة بين المصدر والمستورد¹، حيث أن هذه التقنية تمثل درجة عالية من المخاطر بالنسبة للمستورد لذا يجب عليه التأكد من التالي:²

- أن القواعد والإجراءات المتبعة في بلده لا تمنعه من إجراء تحويل قيمة البضاعة مقدماً.
- أن الإجراءات المتبعة في بلد المصدر لا تمنعه من شحن البضائع المتعاقد عليها والمدفوع قيمتها مقدماً.

2) حالات استعمال تقنية الدفع المسبق: وتكون كالتالي:³

- أن تكون نظم تحويلات العملات الحرة معقدة في بلد المستورد، وأن نظم الرقابة على النقد تقيد تحويل العملات الحرة إلى الخارج مما يدفع بالمستورد إلى السداد نقداً للمصدر وفي بلد المصدر .
- ألا تتوفر الثقة الكافية للمصدر في الموقف المالي للمستورد.
- ضعف الإمكانيات التمويلية للمصدر .
- الطلبات التي يستغرق تصنيعها مراحل .

3) مزايا وعيوب استعمال تقنية الدفع المسبق :

تحمل تقنية الدفع المسبق العديد من المزايا للمصدر على حساب المستورد الأجنبي، فباستعمال هذه التقنية يتجنب المصدر تماماً الخطر التجاري أي خطر عدم التسديد، فنسبة التسبيق يمكن أن تصل حتى إلى 100 % من قيمة العقد التجاري، وبالتالي فتقنية الدفع المسبق توفر السيولة النقدية للمصدر وتجعله أكثر قدرة على التشغيل والإنتاج والتصدير، أما بالنسبة للمستورد فإن هذه التقنية تجنّب خطر تقلب أسعار الصرف.⁴

¹ عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مرجع سابق، ص 130.

² باسم محمود نور الدين، الإعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص 12.

³ زليخة كنيدي، تقنيات التمويل قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، ص 16.

⁴ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 17.

ويعاب على هذه التقنية أنها تجرد أموال المستورد في الفترة ما بين إرسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها، وقد تطول هذه المدة، وفي المقابل يستفيد المصدر بالمبلغ المرسل له قبل شحن البضاعة، كما يعاب عليها إمكانية حدوث بعض النزاعات بين المصدرين والمستوردين إذا كانت البضاعة مخالفة للمواصفات المتفق عليها.¹

ثانياً: تقنية الحساب المفتوح

(1) تعريف تقنية الحساب المفتوح:

تعتبر أحد تقنيات الدفع المستعملة في التجارة الخارجية، حيث يقوم المستورد باستلام البضائع والمستندات الخاصة بها، وذلك قبل تحويل قيمة تلك البضائع إلى المصدر، وبموجب هذه الوسيلة يقوم المستورد بفتح حساب في دفاتره باسم المصدر يوضح فيه قيمة البضاعة التي تم استيرادها في جانب والمبالغ التي تم تحويلها للمصدر تحت حساب تلك البضائع في جانب آخر.²

(2) مزايا وعيوب استعمال تقنية الحساب المفتوح

تعتبر تقنية الحساب المفتوح أكثر تقنيات الدفع المستعملة في المبادلات التجارية الدولية بساطة في التحقيق، وأقلها تكلفة لكل من المصدر والمستورد، كما أنها تتضمن عدد قليل من الوثائق، ولا تحتاج إلى إجراء ترتيبات مسبقة مع البنوك التجارية.

وفي الوقت نفسه تعتبر هذه التقنية أكثر تقنيات الدفع خطراً خاصة بالنسبة للمصدر، فهي تحمله كل أعباء التمويل وكذا مخاطر أسعار الصرف، إذا كانت عملية الدفع تتم بعملة غير عملة المصدر، كما أن هذه التقنية غير مؤيدة بمستندات توجب الدفع في مواعيد محددة، وبالتالي صعوبة إثبات المصدر لحقه نتيجة اختلاف القوانين من بلد لآخر.³

¹ عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مرجع سابق، ص 130.

² باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص 14.

³ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 18.

ثالثاً: تقنية رسالة القرض التجاري

(1) تعريف تقنية رسالة القرض التجاري

تعتبر تقنية للدفع وضمن عملية الدفع في المبادلات التجارية الخارجية، بحيث يقوم بنك المستورد بإصدار خطاب لبنك المصدر يلتزم فيه بأنه سيقوم بالدفع نيابة عن المستورد ولصالح المصدر مبلغاً معيناً وهذا ما يسمى برسالة فتح القرض¹.

هذه التقنية تقترب كثيراً من تقنية الاعتماد المستندي، بحيث يقوم بنك المستورد بفتح رسالة القرض التجاري لصالح المصدر وإخطاره بذلك بناءً على طلب المستورد، ويقوم المصدر بعدها بإرسال البضائع مرفقة بالمستندات، المتفق عليها في العقد المبرم بينه وبين المستورد، ويقوم هذا الأخير بتسوية دينه بإحدى أدوات الدفع التي يتفق بشأنها، وفي حالة عدم قيام المستورد بالدفع فإن المصدر يلجأ إلى البنك المرسل لرسالة القرض التجاري، وذلك من أجل بدء عملية الضمان، فرسالة القرض التجاري لا يتم استعمالها إلا في حالة عجز أو قصور المستورد عن الوفاء بالتزاماته².

(2) مزايا وعيوب تقنية القرض التجاري

تتميز رسالة القرض التجاري بمرونة كبيرة، حيث أن المصدر يحصل على ثمن مبيعاته من طرف البنك المرسل لهذه الرسالة، وذلك من أول طلب يتقدم به هذا الأخير، إلا أنها قد تتعرض إلى الخطر السياسي والمتمثل في عدم تحويل الأموال، وذلك لأن عملية الدفع تتم من خلال بنك المستورد، إضافة إلى الخطر التجاري أي خطر عدم التسديد والذي يواجهه البنك المرسل³.

¹ هيثم صاحب عجام، علي محمد سعود، التمويل الدولي، دار الكندي، الأردن، 2002، ص 49.

² نفس المرجع، ص 18.

³ نفس المرجع، ص 19.

المطلب الثاني: تقنيات تمويل المستعملة في التجارة الخارجية.

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى بعض التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية المتمثلة في التمويل قصير الأجل والتمويل المتوسط وطويل الأجل، حيث يسمح هذا النوع للمصدرين والمستوردين على السواء بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن.

أولاً: تقنيات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية

تتمثل أهم تقنيات التمويل قصيرة الأجل في التجارة الخارجي فيما يلي:

1) التحصيل المستندي

أ- تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة المبيعة إليه، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة.¹

فالتحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.²

ب- الأطراف المعنية في التحصيل المستندي

يحتوي التحصيل المستندي على الأطراف التالية:³

1- الساحب: هو العميل المصدر للبضاعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه

مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة والسحوبات الخاصة بها واللازمة للتحصيل.

¹ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 30.

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 119

³ خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الثانية، 2011، ص ص 261-

- 2- البنك المراسل (المحول) : هو الطرف الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل، أو هو الذي يستلم المستندات من الساحب ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.
- 3- البنك المحصل: هو البنك الذي يتعهد إليه البنك المراسل أو الساحب بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه مقابل التحصيل أو القبول.
- 4- المسحوب عليه: هو الطرف المبيّن اسمه في تعليمات البنك المراسل بوصفه الشخص المعني باستلام المستندات والسحوبات المرفقة مقابل الدفع أو القبول، وعادة يكون المسحوب عليه هو المستورد للبضاعة.

ج- سير عملية التحصيل المستندي

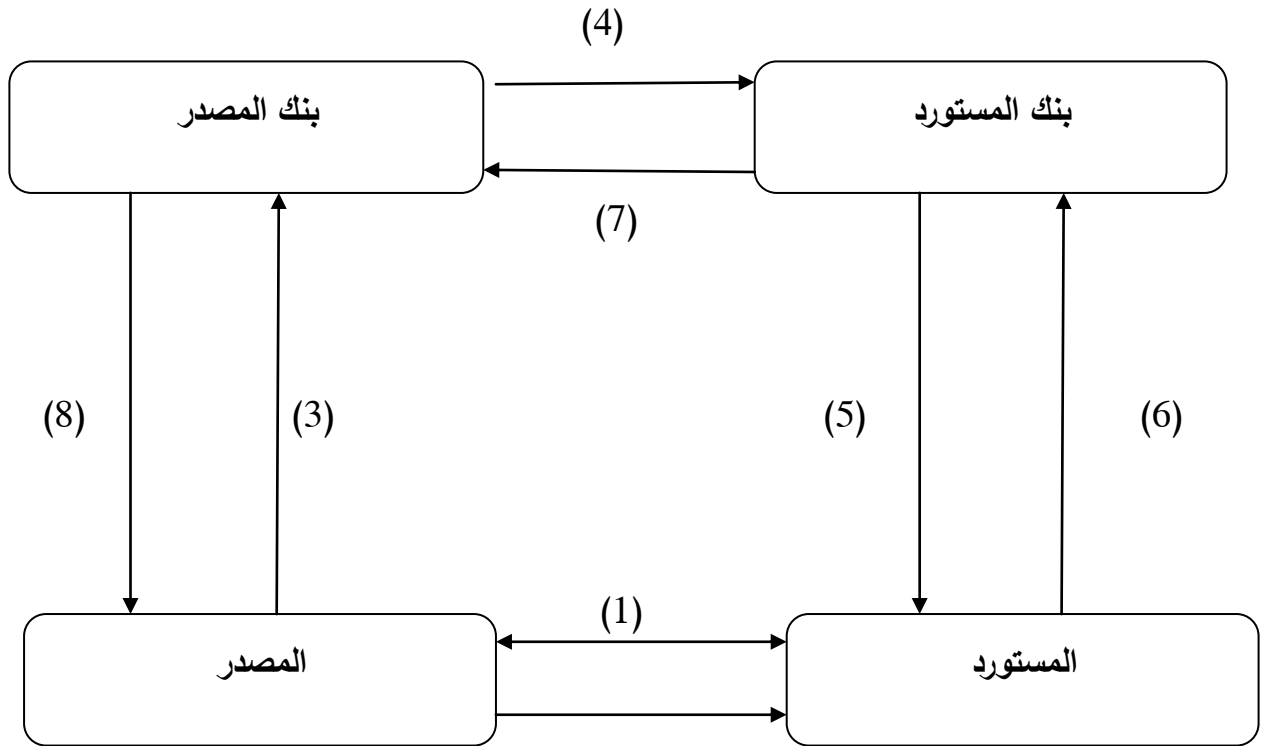
تتم عملية التحصيل المستندي وفق المراحل التالية:¹

- بعد إبرام العقد بين المصدر والمستورد، يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها، ثم تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة إلى بنكه (بنك المصدر)، مع تحديد طريقة الأداء إن كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول.
- يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء.
- بعد استلام البنك بنك المستورد للوثائق، يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين، وبعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة بالطريقة المتفق عليها يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي تمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك.

ويكمن توضيح خطوات تنفيذ التحصيل المستندي وفق الشكل التالي:

¹ سليمان ناصر، التقنيات وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 109.

شكل رقم 1-2 : مراحل تنفيذ تقنية التحصيل المستندي



المصدر: سليمان ناصر، التقنيات وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 110.
حيث أن:

- (1) عقد التوريد
- (2) شحن البضاعة وإرسالها
- (3) إرسال المستندات مع الكمبيالة وتعليمات الدفع
- (4) أمر التحصيل
- (5) تقديم المستندات للمشتري
- (6) السداد النقدي أو قبول الكمبيالة
- (7) و (8) المبالغ المحصلة/ الكمبيالة المقبولة

د- مزايا وعيوب التحصيل المستندي

توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء يذكر منها:¹

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة .
- تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

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

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفرغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...إلخ.

(2) خصم الكمبيالة المستندية

تمثل هذه التقنية الطريقة الأكثر استعمالاً في تغذية خزينة المؤسسة المصدرة، فهي إمكانية متاحة للمصدر لكي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي سحبها على المستورد، وفي هذه الحالة بدلاً من أن يوكل المصدر بنكه بتحصيل قيمة الكمبيالة المستندية فإنه يطلب من بنكه خصم هذه الكمبيالة، فعملية الخصم تعني أن يقوم المصدر بتظهير الكمبيالة التي لم تستحق بعد تظهيرها ناقلاً للملكية مقابل أن يدفع البنك قيمتها بعد خصم نسبة

¹ مدحت صادق، مرجع سابق، ص 34.

معينة من قيمة الورقة تسمى سعر الخصم، وهذا يعني وكأن البنك أعطى قيمة الكمبيالة بعد الخصم كقرض يسدد للبنك بتاريخ الاستحقاق عندما يقدمها البنك للمستورد للتحويل.¹

(3) عملية تحويل الفاتورة:

عملية تحويل الفاتورة عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي أي تحل محل المصدر في الدائنية مع تحملها كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم السداد مقابل الحصول على عمولة تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

يتيح هذا النوع من التمويل للمؤسسات المصدرة بعض المزايا الهامة على غرار استفادتها من تسبيق بمبلغ الصفقة من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول آجال التحصيل.

إن عملية تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد .

إن عملية تحويل الفاتورة يسمح بتخفيف العبء على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد هذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.²

(4) التسبيقات بالعملة الصعبة:

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير ومنحت أجالاً للتسديد لصالح زبائنهم أن تستفيد من تسبيق بالعملة الصعبة من طرف البنك لتغذية خزينتها، حيث تقوم بتسديد هذا المبلغ حالما تستوفي حقها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، إذا كان التسبيق تم بعملة صعبة غير التي تكون بها عملية التسديد من طرف زبون المؤسسة يجب عليها أن تحتاط وذلك بالقيام بعملية تحكيم أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق .

¹ زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص 29.

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 115.

لا تتم عملية التسبيق مالم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ولا يمكن أن تتعدى مدة التسبيق مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد.¹

5) تأكيد الطلبية

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا، حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود إتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة، وقد تم قبولها من طرف المستورد، كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبيّن له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد.

وآلية تأكيد الطلبية باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة والمدروسة.²

ثانيا: تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية

ينصب التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر أشهر، فالهدف منه هو توفير الوسائل الضرورية لتسهيل وتطوير التجارة الخارجية وتنويعها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات المراد تمويلها من طرف الأنظمة البنكية، بحيث يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال إلى أربعة أدوات: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزافي، الائتمان الإيجاري الدولي.³

¹ نفس المرجع، ص ص 120-121.

² نفس المرجع السابق، ص ص 121-122.

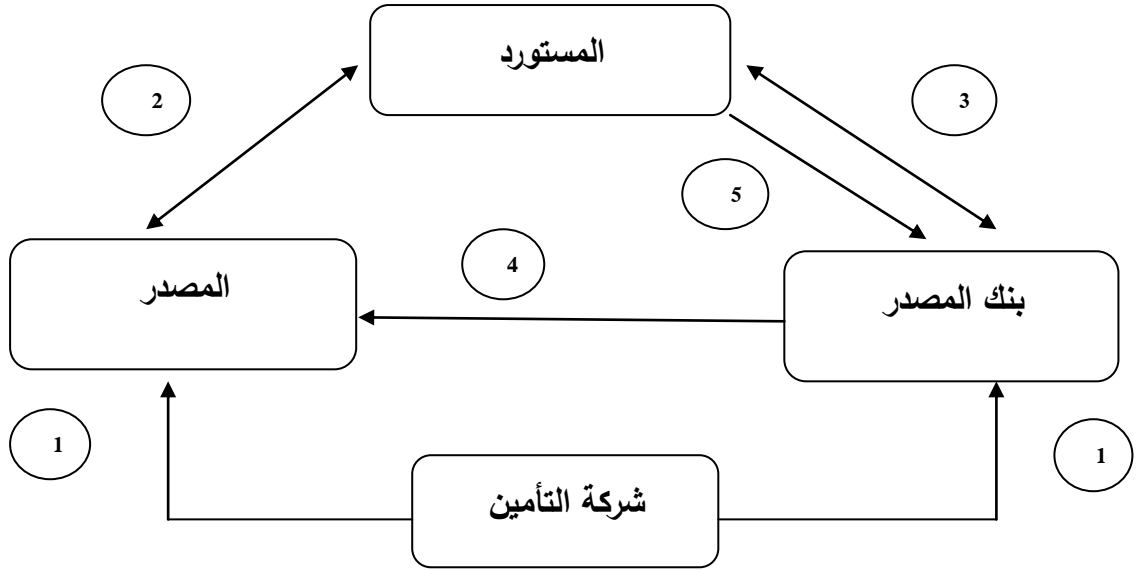
³ نفس المرجع، ص ص 122-123.

1) قرض المشتري

يعتبر آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك في بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، هذه التقنية في التمويل تعد الأكثر سهولة من الناحية العملية، فهي عبارة عن قرض يمنح للمستورد أو لبنكه من طرف مؤسسة مصرفية (بنك) متواجدة في بلد المصدر، وذلك بالاتفاق بين هذا الأخير والمستورد على شروط عقد التصدير وعملية تسوية الصفقات المبرمة التي يتولاها البنك لصالح المصدر.

يتيح في الواقع قرض المشتري إبرام عقدين، فالعقد الأول يتعلق بالعملية التجارية بين المصدر والمشتري يحدد فيه نوعية السلع، مبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية بين المستورد والبنك المانح للقرض الناجمة عن هاته الصفقة، بحيث يبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل: فترة القرض، طريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة. يمنح عادة قرض المشتري لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة فقد يتعين على المستورد في بعض الأحيان توفير مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر ليس بإمكانه انتظار لمدة أطول. وعلى هذا الأساس فإن هذا النوع من التمويل يهدف إلى تشجيع صادرات الدول المعنية.

شكل رقم 1-3: مراحل سير قرض المشتري



المصدر: زليخة كنيذة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الإعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، 2007-2008، ص 38.

شرح سير العملية:

- 1) يحصل كل من البنك والمصدر على تعهد بالضمان من قبل شركة التأمين.
- 2) إمضاء العقد التجاري فيما بين المصدر والمستورد
- 3) إمضاء العقد المالي فيما بين البنك الممول والمستورد
- 4) إلترام المستورد بالدفع نقدا للمصدر
- 5) تسديد قيمة القرض عند حلول تاريخ الإستحقاق من طرف المستورد

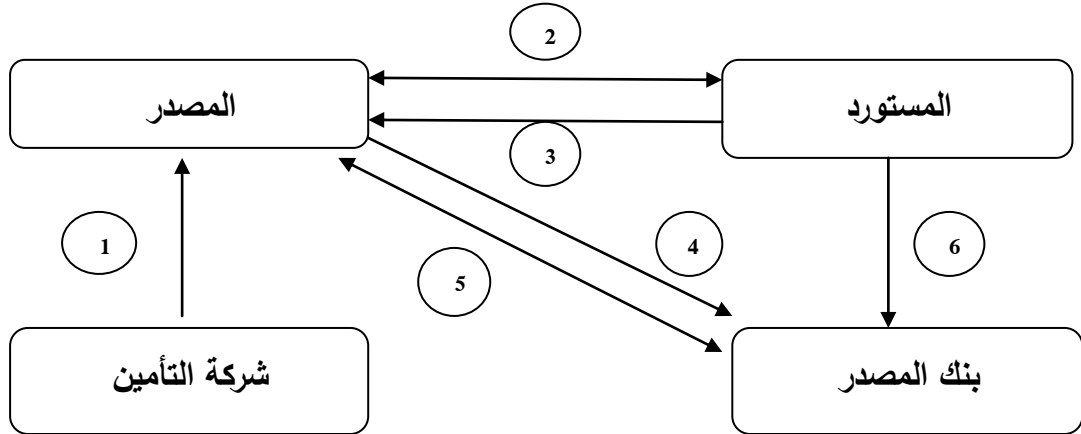
ثانيا: قرض المورد

يعتبر آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية في المدى المتوسط والطويل، وهو ذلك الائتمان الذي يمنح من البنك أو الجهة الممولة الأخرى للبائع (المورد) بناء على ائتمان يمنحه هذا الأخير لعميله المشتري، حيث يمكن له تأجيل الدفع وذلك بإصدار أوراق دين تستحق خلال فترات مؤجلة تكون مكفولة من بنوك خارجية

تستحق على فترات، وهي كمبيالات أو سحوبات يقوم البائع بخصمها واستلام العملات مقابل هذه الأوراق ثمنا لبضاعته المصدرة .¹

يتم مع توقيع عقد التوريد بالدفع المؤجل بين المصدر والمستورد توقيع كذلك عقد ضمان بين مؤسسة الضمان والمصدر لحمايته من خطر عدم وفاء المستورد بالدين عن طريق تقديم هاته المؤسسة ضمانا شاملا للأوراق التجارية الموجودة لدى البنك الممول لتمكن من تقديم التمويل الفوري للمصدر مقابل الكمبيالات أو مستندات الشحن أو السحوبات المقبولة واسترداد أمواله من خلال سداد المستورد لهذه السحوبات والكمبيالات إليه بتواريخ الاستحقاق.²

شكل رقم 1-4: مراحل سير قرض المورد



المصدر: زليخة كنيذة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الإعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، 2007-2008، ص 36.

¹ رشيد شلالي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، (غير منشورة)، تخصص: إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر 3، 2010-2011، ص 66

² نفس المرجع ، ص 66-67.

شرح سير 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 الورق التجارية إلى المصدر ذلك بعد خصم العمولات
- 6) تسديد قيمة الأوراق التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد

ثالثاً: التمويل الجزافي

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً¹.

رابعاً: قرض الإيجار الدولي:

ظهرت هذه التقنية واستعملت لأول مرة بالولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينيات من القرن العشرين لتنتشر في أغلب دول العالم عقب الحرب العالمية الثانية، ويعرف على أنه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول المؤجر بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر والذي يستلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل، وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصل الرأسمالي المؤجر، ولا يختلف في الواقع مفهوم قرض الإيجار الوطني عن القرض الإيجار الدولي فهذا الأخير يخص كراء أو تأجير استثمارات

¹ مدحت صادق، مرجع سابق، ص ص 35-36.

فيما بين متعاملين اقتصاديين متواجدين في دول مختلفة و في هذا الإطار فإن المصدر لا يقوم ببيع السلع أو التجهيزات مباشرة إلى المستورد، وإنما يتم بيعها إلى مؤسسة الإيجار الدولي والتي تقوم بدورها بتأجيرها إلى المستورد والأطراف المتدخلة في عقد الإيجار الدولي.¹

¹ زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص 39.

خلاصة الفصل الأول:

إن التمويل يعتبر من المقومات الأساسية لاقتصاديات الدول نظرا للأهمية التي يلعبها في ترقية وتطوير الجوانب الاجتماعية والاقتصادية للمجتمعات، كما أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة لدى الدول، لهذا أصبحت الدول تهتم اهتماما خاصا بها وبطرق تنميتها وضمان السير الحسن لها، ولعل من بين أهم الضمانات التي تسعى إلى تحقيقها هي ضمانات التمويل من خلال تدخل الهيئات المالية وأهمها البنوك باستعمال مجموعة من التقنيات والأدوات التي أصبحت اليوم من بين أهم مصادر تمويل التجارة الخارجية ومن أهمها الاعتماد المستندي الذي يعطي نوع من الراحة والأمان للمستورد والمصدر على السواء ويضمن السلامة المادية المعنوية وحصول كل صاحب حق على حقه، وهذا ما سيتم تناوله بأكثر تفصيل من خلال الفصل الموالي.

الفصل الثاني

الاعتماد المستندي

ودوره في تمويل التجارة

الخارجية

تمهيد

تقوم البنوك التجارية بدور كبير في تمويل عمليات التجارة الخارجية، والإعتمادات المستندية هي من أهم طرق التمويل باعتبارها التقنية المصرفية الأكثر استعمالاً لهجرة رؤوس الأموال بين الدول، والتي ترضي مستهلكيها تمويلاً وضماناً، وتبرز أهمية الاعتماد المستندي كونه أداة لمنح الائتمان لكل من المصدر والمستورد من طرف البنك الذي يقوم بدور الوسيط، ويتدخل بكونه يمثل دوراً كبيراً في تمويله وضمان التجارة الخارجية.

إن تقنية الاعتماد المستندي تشمل جميع الأطراف التي يشملها عقد الاعتماد لأن من مصلحة كل طرف إتمام هذا العقد في أوانه وبعيدا عن أي لبس أو ماطلة من شأنه أن تعرقل التجارة الخارجية، فنجد أن للاعتماد المستندي عدة أنواع وكل نوع ينفرد بخصائص تميزه عن غيره من الأنواع، وبما أنه قد يحقق هذه الضمانة وقد يمنح الائتمان، إلا أن هذه العملية المصرفية قد تتطوي على بعض المخاطر أثناء تنفيذها، سواء بالنسبة للمشتري (الامر بفتح الاعتماد) أم البائع (المستفيد).

وبما أن الاعتماد المستندي يعتبر من بين الأدوات والتقنيات الأساسية في تمويل التجارة الخارجية ونظراً لدوره وأهميته البالغة، سنتناول في هذا الفصل هذه التقنية من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي
- المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي
- المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي أحد وسائل التمويل الهامة المتطورة التي يمكن من خلالها تمويل صفقات التبادل التجاري الدولي، والإعتمادات المستندية بطبيعتها تعني الثقة والأمان، كما أنها وسيلة من وسائل تسوية المدفوعات الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم الإعتماد المستندي

أولاً: نشأة الاعتماد المستندي:¹

إن أول عملية إعتماد نشأت في بريطانيا، وابتعاش التبادل التجاري بين الدول الأخرى أخذت بالانتشار فازدادت وتطورت حتى أصبحت الوسيلة الوحيدة التي يؤخذ بها في تمويل التجارة وتسويتها وكان ذلك في عام 1920، حيث وضعت الصيغ الموحدة التي تناولت تعريف الإعتماد وأنواعه وشروطه وكيفية ضمان كل حقوق كل من البائع (المصدر) والمشتري (المستورد)، بالإضافة للأطراف الأخرى تلافياً للخلافات والمنازعات التي تنشأ بين الحين والآخر بين كل من المورد والمستورد من جراء الإعتمادات المستندية التي قد تؤدي بالخسارة للبنوك عند عدم وجود الضمان اللازم، ولأهمية دور الاعتماد المستندي بالتجارة الخارجية من حيث تنظيم المبادلات التجارية بين شعوب الدول المختلفة وبصفته عملية مصرفية أساسية تفتقر لها التشريعات المحلية فلقد بدأت معظم الدول بدراسة القواعد الموحدة فشكلت في عام 1926 لجنة وضعت مشروعاً أولياً تم إقراره في مؤتمر الغرفة التجارية المنعقدة في امستردام عام 1933 طبقاً للتطورات التي طرأت فأصبح هذا النظام قاعدة قانونية وعرفاً دولياً خاصاً بالتجارة الخارجية، استقرت الدول في اتباعه والأخذ به مما أعطاه قوة إلزامية بحيث أصبح النظام الوحيد الذي يؤخذ في فض المنازعات المستندية بسائر دول العالم وسمي بالقواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية إلا أنه ما لبث أن جرى إعادة النظر فيه مرة أخرى في مؤتمر لشبونة عام 1904، الذي أضاف نصوصاً أخرى تتفق والتطورات التي طرأت على عمليات الإعتمادات ومن ثم تبنته معظم الدول.

¹ كامل الوادي، الإعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان، بدون سنة النشر، ص18.

ورغم تبني معظم الدول لتلك الأنظمة إلا أنها لم تكن تتمتع بقوة نفاذ القانون الدولي وبقيت حتى صدور توصية لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي في عام 1975 بناء على إعتقاد لجنتها التنفيذية لنصوصه بتاريخ 1974/12/03 مما جعل الغرفة التجارية الدولية تحرص على تدوين أصوله وتعميمها على البنوك لإعتمادها والأخذ بها كأساس للتعمل فيما بينها لتسهيل عمليات المبادلات التجارية الدولية وتنمية التجارة بين سائر الدول لصالحيتها في فض النزاعات فأصبحت تطبق وتتبع لدى كافة دول العالم.

ثانياً: تعريف الاعتماد المستندي:

هناك العديد من التعاريف المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي نذكر منها ما يلي:

يعرف الاعتماد المستندي على أنه: " وسيلة هامة في تمويل التجارة الخارجية، وذلك أن عقود البيع على المستوى الدولي تتم عادة بين طرفين لا يعرف بعضهما بعضاً، فكان لابد من وجود وسيلة تجعل كلا من البائع والمشتري مطمئناً إلى حقه الناشئ عن عقد البيع.¹"

ويعرف أيضاً على أنه: " أحد وسائل الدفع الهامة لإتمام المعاملات المتعلقة بالتجارة الخارجية، فالمشتري في نطاق التبادل الدولي لا يرغب في دفع قيمة بضاعة لم يستلمها والبائع لا يرغب أن يقوم بشحن بضاعة لم يقبض ثمنها. وإذا قبل المشتري بدفع قيمة البضاعة بشيك أو حوالة، ما الذي يضمن له أن شحن البضاعة سوف يتم في موعده وأن البضاعة تتفق مع شروط العقد المبرم بين البائع والمشتري.²"

ويعرف بأنه: " تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولأجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد التي تظهر شحن بضاعة معينة وبمواصفات وأسعار محددة.³"

¹ فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005، ص 17.

² سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 9.

³ صلاح الدين حسن السيسي، الإعتمادات المستندية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، دار الوسام للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1998،

ويعرف أيضا بأنه: " تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.¹"

كما يعرف الاعتماد المستندي " بأنه تعامل يلتزم بمقتضاه بنك (البنك المصدر) ولو نيابة عن العميل المستورد التابعة (دافع)، ويرجع ذلك إلى مصدر ثالث (المستفيد) في غضون فترة محددة، عن طريق البنك الوسيط (البنك تقديم المشورة) مبلغ محدد مقابل تسليم الوثائق المتوافقة بدقة تبرير قيمة وشحن البضائع.²"

انطلاقا مما سبق يمكن القول أن الاعتماد المستندي يعرف على أنه العملية التي من خلالها يقوم البنك المصدر بناء على طلب زبونه المستورد، بالتعهد نحو البنك المرسل، بالدفع لصالح المصدر مقابل مستندات تثبت إرسال البضاعة أو إنجاز الخدمة وتكون هذه المستندات مطابقة للشروط الواردة في الاعتماد.

ثالثا: خصائص الاعتماد المستندي

تتمثل أهم خصائص الاعتماد المستندي فيما يلي:³

- 1) نشوء علاقات بين الأطراف المتداخلة قانونيا تتمتع بالاستقلالية التامة، وتتمثل هذه العلاقات في :
 - علاقة بين الأمر (المستورد)، والمستفيد (المصدر) أساسها عقد البيع؛
 - علاقة بين الأمر (المستورد)، والبنك فاتح الاعتماد أساسها عقد فتح الاعتماد؛
 - علاقة بين البنك فاتح الاعتماد والمستفيد أساسها خطاب الاعتماد؛
- 2) تكتسب المستندات أهمية بالغة في الإعتمادات المستندية حيث تعتبر الأساس الذي تقوم عليه عملية الدفع، والتسوية، فالبنوك لا تنفذ التزاماتها إلا مقابل استلامها لتلك المستندات، والتي يجب أن تكون مطابقة لشروط الاعتماد، كما أن كل الأطراف المعنية لا تتعامل إلا بالمستندات فقط وليس البضائع، وقد سمي بالاعتماد المستندي لأهمية المستندات وتعددتها.
- 3) يتمتع الاعتماد المستندي بقابلية التعديل والتحويل والتجديد.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 117.

² S. HADDAD, *le crédit documentaire (commerce international)*, page blues, algerie, 2009, p 10.

³ نقلا عن الموقع: <http://montada.echoroukonline.com> ، تاريخ التصفح: 2015/03/12 على الساعة: 15:30.

- 4) تعدد الأطراف التي تدخل في تنفيذ الاعتماد.
- 5) الائتمان والضمان في الاعتماد المستندي: قدم ائتمانه إلى المشتري ذلك أنه يوفي بقيمة الاعتماد إلى البائع أو إلى البنك الذي قام بخصم الكمبيالة المستندية قبل أن يوفي المشتري بمبلغ الاعتماد، ويوفر الاعتماد المستندي الأمان اللازم لكلا الطرفين فيما يتعلق بتنفيذ العقد المبرم بينهما.¹
- 6) الاعتماد المستندي هو اتفاق بنكي لتسوية المعاملات التجارية الدولية
- 7) هو ضمان بالدفع عند احترام بنود وشروط الاعتماد.
- 8) هو طريقة دفع تعتمد أساساً على الوثائق وليس على البضاعة.
- 9) هو ضمان الأطراف المعنية.

المطلب الثاني: أهمية الاعتماد المستندي

للا اعتمادات المستندية أهمية قصوى بالنسبة للمتعاملين، البنوك أو الاقتصاد ككل ويمكن بيان ذلك فيما

يلي:²

1) أهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للمشتري (فاتح الاعتماد) :

تكمن أهمية الاعتماد بالنسبة للمشتري من خلال ما يلي:³

- أ- الاطمئنان على إبرام الصفقة حسب الشروط المتفق عليها مع عميله في الخارج.
- ب- ضمان وصول الوثائق مطابقة للشروط المتفق عليها.
- ت- توفير مشاق الحصول على العملة الصعبة لإتمام الصفقة.
- ث- ضمان إرسال البضاعة دون تنقل.
- ج- التمكن من الحصول على بضاعة بأسعار حالية ومتفق عليها، مما يجنبه خطر تقلب الأسعار في الأسواق العالمية.

¹ نقلا عن الموقع : <http://www.omanlegal.net> ، تاريخ التصفح: 2015/03/12 على الساعة: 08:35.

² عبد الحق عتروس، مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، في الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2005، ص 3.

³ عبد الحميد عبد المطلب، البنوك الشاملة (عملياتها وإدارتها)، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص 256.

ح- أن دخول البنك كطرف في الاعتماد المستندي يعد تأكيدا على مطابقة السلع المستوردة كما هو وارد بالمستندات، حيث يتحدد دور البنك المستورد كما هو وارد في المستندات مطابقة للشروط الواردة في الاعتماد المستندي.

خ- يستطيع المستورد الحصول على تسهيلات موردين من المورد خلال فتح الاعتماد ذاته.

د- يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.¹

(2) أهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للمستفيد(المصدر) :

يمكن إبراز أهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للمستفيد من خلال ما يلي :

أ- ضمان تحصيل قيمة البضاعة عند إرسال المستندات التي تثبت عملية الشحن، حسب الشروط المتفق عليها في العقد، أي يكون لديه الضمان بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره ب ورود الاعتماد.²

ب- إمكانية الحصول على تسهيلات مصرفية من أجل إعداد البضاعة مقابل الاعتماد المفتوح.

ج- ضمان السوق ومن ثم الاطمئنان على تسويق بضاعته بأسعار حالية مما يجنبه خسائر تقلب الأسعار في السوق الدولية.

ذ- ضمان عدم تراجع المشتري بدون أسباب.

¹ كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسة SNVI، في الملتقى الدولي حول: "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية"، أيام 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة، ص 5.

² مرجع سابق، ص 6.

(3) أهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك :

يعد الاعتماد المستندي من بين أهم وظائف البنوك التجارية في مجال تسهيل عمليات التجارة الخارجية بالإضافة إلى ما تحصل عليه من عوائد وعمولات لقاء التوسط لإتمام مثل هذه العمليات، وبالتالي فهو يشكل مصدرا تمويليا للبنوك، لذلك فهي تعمل جاهدة على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا المجال.¹

(4) أهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للاقتصاد :

يساعد الاعتماد المستندي على تنمية وتطوير التبادل الدولي، من خلال تقليل العقبات المتعلقة بتسوية الالتزامات بين أطراف التبادل، كما يساعد على تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال تمكين المتعاملين الاقتصاديين من جلب مستلزمات العملية الإنتاجية من وسائل إنتاج ومواد أولية ببسر وسهولة. فضلا عن ما يمكن تحقيقه من إيرادات مالية للدولة (ضرائب ورسوم) نتيجة إتمام عمليات التجارة الخارجية عبر القنوات الرسمية، مما يمكن من الحد من التهرب الضريبي، وكذلك تقادي ظاهرة تبييض الأموال وتمكين الدولة من مراقبة حركية السيولة.

المطلب الثالث: أطراف وأنواع الاعتماد المستندي

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى تحديد كل من أطراف المتدخلة في عملية الاعتماد المستندي وأهم أنواعه، وذلك على النحو التالي:

أولاً: أطراف الاعتماد المستندي

يمكن التمييز بين الأطراف التي يتضمنها الاعتماد المستندي كما يلي:

(1) البنك المصدر للاعتماد المستندي:

وهو يمثل أحد الأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي، وقد يسمى بالبنك فاتح الاعتماد، وهذا البنك يتولى إصدار الاعتماد المستندي لصالح المستفيد متعهدا بدفع قيمة الصقفة المبرمة بين البائع والمشتري

¹ عيد الحق عتروس، مرجع سابق، ص 5.

وفقا لشروط فتح الاعتماد المستندي، ويعتبر البنك المصدر للاعتماد المستندي بنكا للمشتري حيث يتعامل نيابة عنه، ويتعين على البنك مصدر الاعتماد ما يلي:

- إصدار خطاب الاعتماد لصالح المستفيد وفقا لشروط التعاقد المبرمة بين المشتري والبائع وبما يتماشى مع الشروط الواردة في الاعتماد المستندي.
- إجراء تعديلات التي قد يطلبها طالب الاعتماد والتي لا تحتاج إلى موافقة بقية أطراف الاعتماد المستندي، ومن ثم تصبح هذه التعديلات سارية المفعول طالما أنها لا تخالف القوانين والقواعد والتنظيمات المحلية والدولية.
- مراجعة المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد وإخطار العميل بأي مخالفة قد تحدث في المستندات والتي قد يقبلها العميل.¹

(2) المستفيد (المصدر):

وهو الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه بصفته البائع المصدر للبضائع بحيث تصرف قيمتها له متى التزم بالشروط الواردة به بعد تقديمه للمستندات المطلوبة التي تثبت قيامه بشحن البضاعة المباعة بناء على التزام البنك بالدفع وفقا لتعهد المرسل للمستفيد بموجب الاعتماد الذي يضمن الوفاء لحقوق البائع، ويعطيه الحق بالمطالبة والتتبع على أساس المسؤولية العقدية بمقتضى عقد الاعتماد المفتوح إذا ما لحقه ضرر.²

إن المستفيد وبمجرد أن يستلم خطاب الاعتماد تقع عليه العديد من المسؤوليات من بينها:³

- ✓ التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي والتأكد من أن مدة صلاحية الاعتماد تسمح بتقديم المستندات المطلوبة، ومن ثم الحصول على حقوقه المالية.
- ✓ التأكد من أن نوع الاعتماد المستندي وشروطه وضوابطه مقبولة وممكنة.
- ✓ التأكد من أن مواصفات البضاعة من حيث الكمية والجودة والسعر الواردة بالاعتماد المستندي تتماشى ظاهريا مع ما تم الاتفاق عليه في العقد المبرم مع المشتري.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص ص 17-18.

² كامل الوادي، مرجع سابق، ص 24.

³ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص ص 20-21.

✓ التأكد من التزامات البنك في الاعتماد المستندي تتفق مع الشروط الواردة بعقد الاتفاق مع المشتري.

✓ يجب على المستفيد أن يتأكد بنفسه أن اسم شركته وعنوانه كما هو وارد بالاعتماد المستندي كما أنها مكتوبة بشكل واضح ومحدد.

(3) طالب فتح الاعتماد (المشتري) :

ويسمى كذلك بالعميل المستورد، وهو الجهة التي تطلب من البنك فتح الاعتماد وفقا لشروط يحددها في طلبه تتفق وشروط البائع الموضحة بالفاتورة المبدئية التي يرسلها البائع المصدر وتتضمن وصف البضاعة ونوعها ومقدارها وقيمتها، وللبنك الحق في قبول أو عدم قبول طلب المستورد إلا أنه متى قبله يترتب في ذمة كل من الطرفين التزامات متقابلة حسب الشروط والبيانات المحددة في الطلب، والتي على البنك إضافتها لشروط الاعتماد ونصوصه، ومن ثم يقوم البنك بإصدار خطاب الاعتماد بالدفع للبنك المراسل الذي يتعامل معه في البلد المصدر ويتعهد بموجبه أن يدفع مبلغ الاعتماد أو القبول السحب عليه، وغالبا ما يكون البنك المستفيد في بلد المصدر، وتتحصر مهمته بالوساطة واستلام خطاب الاعتماد وتبليغ شروطه للمستفيد (المصدر) ¹.

(4) البنك المراسل:

هو البنك الذي يستعين به البنك مصدر الاعتماد في البلد المستفيد إن لم يكن لديه فرع هناك بحيث يقوم هذا البنك (ويسمى بالبنك المراسل) مقامه بإبلاغ المستفيد حال استلامه إشعار من البنك المصدر إما برقيا أو بواسطة توكس يتضمن العناصر التي توضح حقوق المستفيد والواجبات التي يتوجب عليه تنفيذها فيقوم البنك المراسل بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك مصدر الاعتماد دون أن يلتزم بشيء ما. ²

¹ كامل الوادي، مرجع سابق، ص 23.

² نفس المرجع، ص 25.

المطلب الثالث: أنواع الاعتماد المستندي

يمكن تقسيم أنواع الاعتماد المستندي حسب عدة اعتبارات كما يلي:

أولاً: تصنيف الاعتماد المستندي من حيث قوة البنك المصدر: وتنقسم:

1) الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من قبل البنك المصدر له (أو أحد أطرافه) في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال، حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطر، 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 المستفيد غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.¹

2) الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي):

الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الاعتماد الذي يتعهد فيه المصرف تعهدا لا رجعة فيه أن يدفع أو يقبل كمبيالات مسحوبة عليه أو على مستورد البضاعة عند تقديمها مصحوبة بمستندات الشحن ومستوفاة لشروط الاعتماد فهو يشكل التزاما وتعهدا لا رجوع فيه على المصرف فاتح الاعتماد للمستفيد أو المستفيدين الذين يحصلون بحسن نية على الكمبيالات مسحوبة بموجب ذلك الاعتماد²، وهو الذي يمكن تعديله أو إلغاؤه من قبل البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار المستفيد بذلك حتى وإن كانت ممارسة البنك عادة تستدعي إشعاره بأي تعديل أو إلغاء يطرأ على الاعتماد³.

¹ عاشور كتوش، مرجع سابق، ص7.

² صلاح الدين حسن النسيبي، مرجع سابق، ص ص 100-101.

³ أكرم إبراهيم حمدان الزعبي، مسؤولية المصرف المصدر في الاعتماد المستندي دراسة مقارنة وفقا لأحكام النشرة 500، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2000، ص 28.

ثانياً: تصنيف الاعتماد المستندي من حيث قوة تعهد البنك المراسل: وينقسم إلى¹:

(1) الاعتماد القطعي المعزّز:

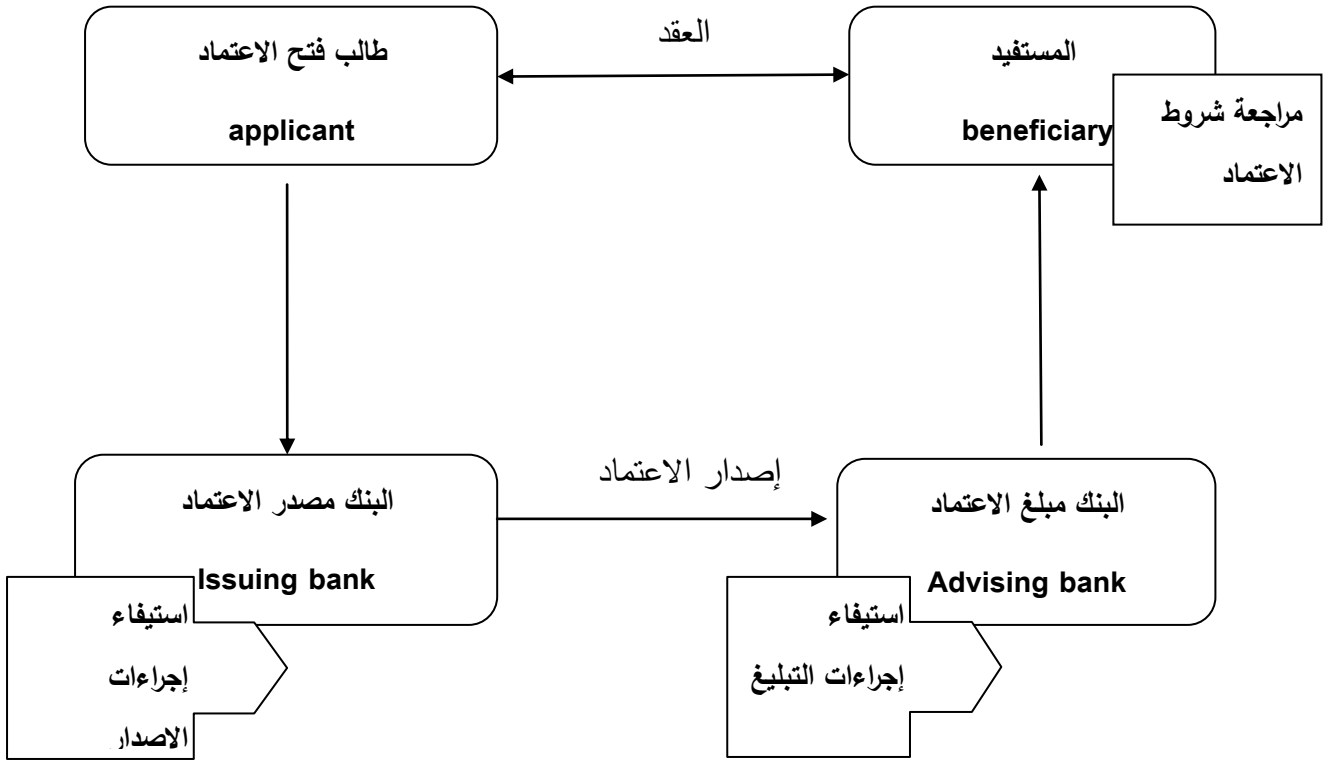
في الاعتماد القطعي المعزّز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر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

(2) الاعتماد المستندي غير المعزّز:

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

¹عاشور كتوش، مرجع سابق، ص 8.

شكل رقم 2-1: الاعتماد مستندي غير المعزز



المصدر: باسم محمود نور الدين، الإعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، إتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص 82.

ثالثاً: تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طريقة التنفيذ: وينقسم إلى:

1) اعتماد الاطلاع:

في اعتماد الاطلاع، يدفع البنك فاتح الاعتماد 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 الاعتماد بوصول المستندات، ويطلب منه توقيعها وتسليمها ودفع قيمتها كاملة مع العملات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلّم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الإعتمادات شيوعاً.

(2) اعتماد القبول: (الدفع الآجل):

وهي الإعتمادات التي تتم على أساس الدفع بموجب كمبيالات يسحبها المصدر ويشترط تقديمها وفق مستندات الشحن والمسحوبات إما أن تكون على المستورد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد الحصول على توقيع المستورد على السحب بما يفيد السداد في التاريخ المحدد بالسحب، وإما أن تكون المسحوبات على المصرف فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد التوقيع على المسحوبات بما يفيد السداد في الأجل المحدد، وقد تكون المسحوبات على المستورد مع توقيع المصرف فاتح الاعتماد بقبول الكمبيالات أو التصديق عليها.¹

(3) إعتمادات الشرط الأحمر أو الدفعات المقدمة:

ينص هذا الاعتماد على دفع جزء من قيمته مقدما للمستفيد وذلك قبل إتمام عملية الشحن، وتتم كتابة قيمة الدفعة المقدمة في الاعتماد بالمُدَّاد (الحبر) الأحمر في حالة استخدام التلكس.. إن آلية استخدام هذه النوعية من الإعتمادات تكون مشابهة لآلية استخدام اعتمادات الدفعة المقدمة باستثناء قيام البنك المعزز في اعتماد الشرط الأحمر بدفع قيمة الدفعة المقدمة للمستفيد مع عدم مطالبته للبنك المصدر بقسمة تلك الدفعة، وعند تقديم المستفيد للمستندات يقوم البنك المعزز بخصم قيمة الدفعة المقدمة والفوائد المستحقة عليها من قيمة المستندات ودفع الصافي للمستفيد، ويتضح من ذلك تحمل المستفيد للفوائد عن الفترة من تاريخ إضافة أو تحويل قيمة الدفعة المقدمة له وحتى تاريخ تقديمه للمستندات. يعتبر هذا النوع من الإعتمادات أداة تمويل بالنسبة للمستفيد وذلك لاستخدامه قيمة الدفعة المقدمة في مراحل إعداد البضاعة المتعاقد عليها للتصدير، مع تحمله لتكلفة ذلك التمويل.²

رابعاً: تصنيف الاعتماد المستندي من حيث الشكل:

يمكن تقسيم الاعتمادات من حيث الشكل إلى ما يلي:

(1) الاعتماد القابل للتحويل:

وهو الاعتماد الذي يحول كلياً أو جزئياً لمستفيد آخر، وينصح بعدم تشجيع مثل هذا النوع من الإعتمادات لما فيه من مخاطر قد تقع على المشتري يصعب الخروج منها وخاصة إذا تم تحويل الاعتماد

¹ صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص 19.

² باسم محمود نور الدين، الإعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، إتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص 106.

إلى أكثر من مستفيد ولم يتم المستفيد الأول بتبليغ البنك المحول بأنه يحتفظ بحق القبول أو الرفض لأي تعديل قد يرد في الاعتماد.¹

(2) الاعتماد غير قابل للتحويل:

تقتصر الاستفادة منه على العميل الذي حدده العميل الأمر دون غيره.²

(3) الاعتماد الدائري أو المتجدد:

ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات في فترات زمنية منتظمة. ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل. ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة.

(4) الاعتماد المقابل:

وفقاً لهذا النوع من الإعتمادات فإن البائع أو المستفيد الأول يقوم بفتح اعتماد مستندي لصالح شركة أو مورد آخر (المستفيد الثاني) بنفس الشروط الواردة في الاعتماد الأصلي أو ربما بشروط أكثر دقة بواسطة نفس البنك تلقى الاعتماد الأصلي وقام بإبلاغ شروطه للمستفيد الأول، وبمعنى آخر فإن المستفيد الأول يعطي البنك مصدر الاعتماد الثاني تفويضاً لتنفيذ الاعتماد الأصلي لقاء ما يحصل عليه من مستندات تتعلق بالاعتماد الأصلي من المستفيد.³

خامساً: تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طبيعتها: وينقسم إلى:⁴

(1) اعتماد التصدير :

هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية، أو هي التي ترد لصالح مصدرين بواسطة البنوك في بلد المصدر من أجل التصدير لدول أخرى.

¹ جمال يوسف عبد النبي، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2013، ص 23.

² سليمان ناصر، مرجع سابق، ص 106.

³ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 47.

⁴ جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص 22.

(2) اعتماد الاستيراد :

هي التي تفتحها البنوك بطلب من متعاملها من أجل الاستيراد من دول أخرى، أو هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

سادسا: تصنيف الاعتماد من حيث التجديد: وينقسم إلى:¹

(1) اعتماد ثابت:

أي اعتماد ثابت ومحدد بمبلغ واحد ولعملية واحدة ولأجل معين، وهو الحالة العادية.

(2) اعتماد دوري أو متجدد:

يستعمل لشراء كميات كبيرة من السلع وعلى فترات طويلة كأن يعطى لمدة سنة ويتجدد شهريا.

سابعا: تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طريقة الشحن : وينقسم إلى:²

(1) اعتماد مستندي يسمح بالشحن الجزئي:

وهي الإعتمادات التي يحق للبائع أن يشحن البضاعة على شحنات عدة متتالية خلال مدة الاعتماد.

(2) اعتماد مستندي لا يسمح بالشحن الجزئي:

لا يسمح بموجب هذا النوع من الإعتمادات المستندية إلا بشحن البضاعة المطلوبة دفعة واحدة دون تجزئة.

(3) اعتماد مستندي يسمح بإعادة الشحن:

في هذا النوع من الاعتماد يسمح بشحن البضاعة إلى بلد معين ثم يعاد شحنها إلى بلد المستورد، ويحدث ذلك غالبا بالنسبة للبلاد التي ليس لها منافذ بحرية، ويقتضي الأمر مرور البضائع عبر أراضي دولة أخرى مجاورة تكون لها منافذ بحرية.

(4) اعتماد مستندي لا يسمح بإعادة الشحن:

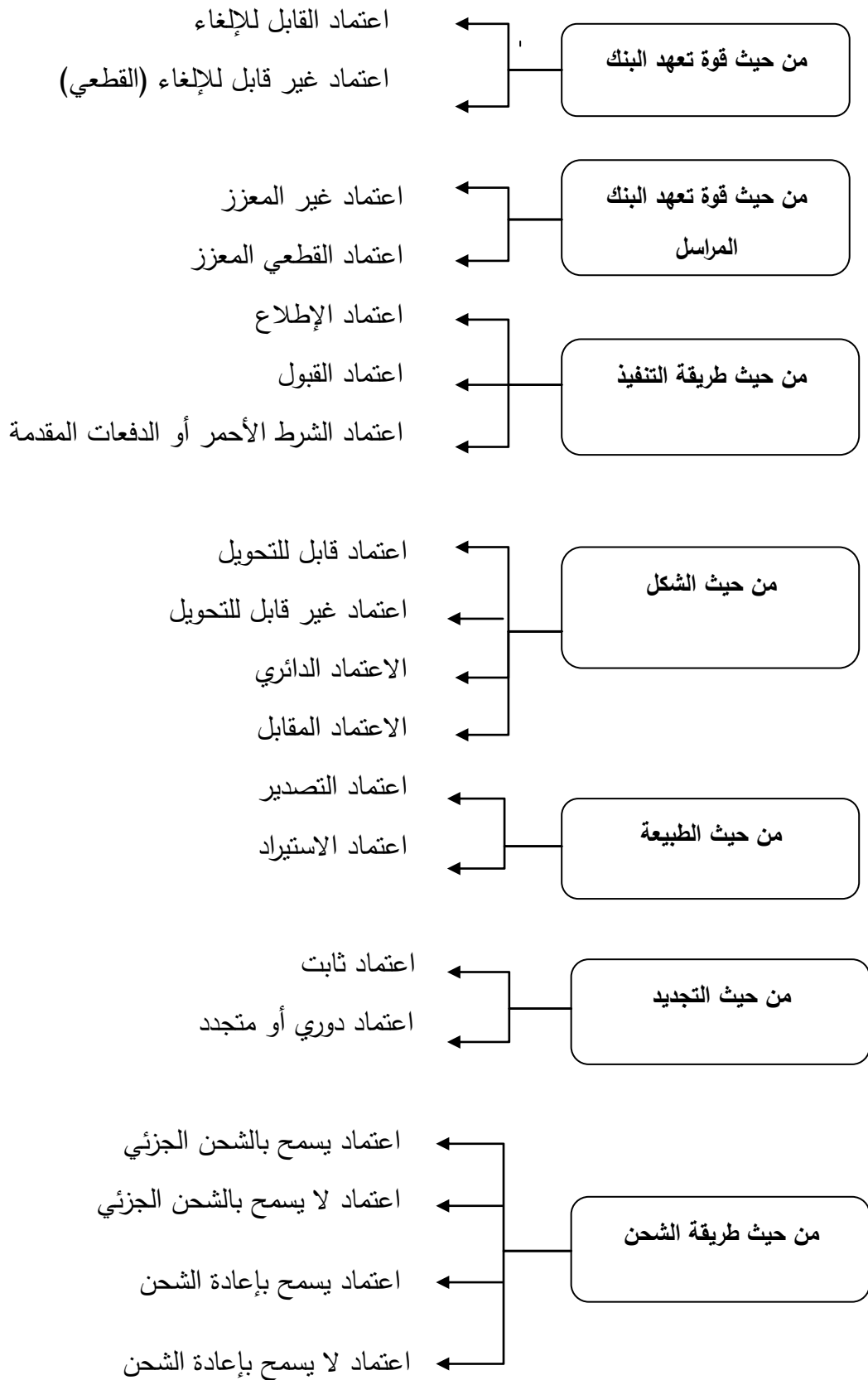
وفيه لا يسمح بتغيير الشاحنة أو إعادة شحن البضاعة.

ويمكن تلخيص أنواع الاعتماد المستندي بالشكل الموالي:

¹ سليمان ناصر، مرجع سابق، ص 106.

² سماح يوسف إسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف الاعتماد المستندي، مذكرة ماجستير في القانون بكلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2007، ص ص 28-29.

الشكل رقم 2-2: أنواع الإعتمادات المستندية



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات السابقة

المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي

وسيتم التطرق من خلال هذا المبحث إلى مراحل سير تقنية الاعتماد المستندي (مرحلة فتح الاعتماد، مرحلة تنفيذه و مرحلة تحقيقه)، وكذلك أهم المبادئ التي تقوم عليها هذه التقنية، والمستندات المستعملة فيها.

المطلب الأول: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي:

وتشمل ثلاثة مراحل أساسية هي:

أولاً: مرحلة فتح الاعتماد المستندي

ينشأ طلب فتح الاعتماد نتيجة لعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر على أساس أن المصدر اشترط تسوية ثمن البضاعة عن طريق الاعتماد المستندي، وباعتبار أن عقد فتح الاعتماد المستندي هو عقد مستقل عن عقد البيع، فإن مخالفة المستورد لاتفاق عقد البيع وإعطائه معلومات أخرى عن البضاعة للبنك يجعل هذا الأخير ملتزماً مع عميله بما قدمه له من معلومات، وليس بما ورد ضمن عقد البيع، لذا فإنه عند قيام المستورد بطلب فتح الاعتماد المستندي، وتبعا للبيانات الواردة ضمن هذا الطلب والمدونة ضمن استمارة خاصة. حيث يمثل طلب فتح الاعتماد المستندي العقد الرابط بين البنك والمستورد، لذا يجب توضيح كافة البيانات والأرقام، مع بيان نوع وكمية البضاعة باللغة الأجنبية، على أن يوقع العميل بقبول الشروط والأعراف وأهمها التصريح للبنك بخصم الدفعات وقيمة المصاريف والعمولات من حساب العميل، وهذا كله ضمن استمارة خاصة لتفادي أي التباس أو خطأ أو نسيان¹.

على أن يتضمن طلب فتح الاعتماد المستندي المعلومات التالية:²

- ✓ اسم وعنوان العميل فاتح الاعتماد المستندي، وكذلك اسم وعنوان المستفيد؛
- ✓ توضيح مستندات الشحن المطلوبة؛
- ✓ الوصف الموجز للبضاعة محل التعاقد؛
- ✓ إيضاح برنامج وطريقة الشحن، مع إبراز موانئ وسبل الشحن والوصول؛

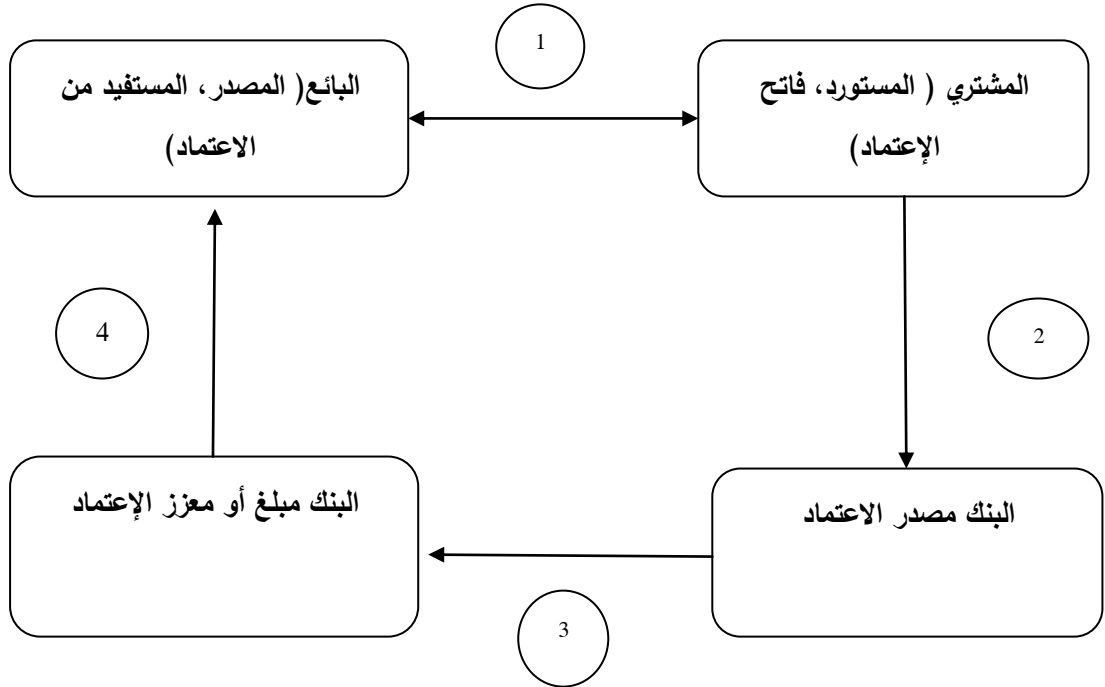
¹ أحمد غنيم، مرجع سابق، ص ص 78-79.

² عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 24.

- ✓ الإشارة لطريقة تحقيق الاعتماد المستندي؛
- ✓ تاريخ صلاحية الاعتماد المستندي؛
- ✓ تواريخ إصدار الاعتماد، الشحن، تقديم مستندات الشحن؛
- ✓ مصاريف فتح وتنفيذ الاعتماد.

ويمكن تلخيص خطوات مرحلة فتح الاعتماد المستندي بالشكل الموالي:

شكل رقم 2-3: مرحلة فتح الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية، المكاتب الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998، ص 78.

شرح الأرقام:

- 1) اتصالات متبادلة لإبرام التعاقد التجاري بينهما والاتفاق على شروط وطرق الدفع والتسليم.
- 2) طلب فتح الاعتماد
- 3) الإخطار بوصول الاعتماد
- 4) تبليغ الاعتماد

ثانياً: مرحلة تنفيذ الاعتماد

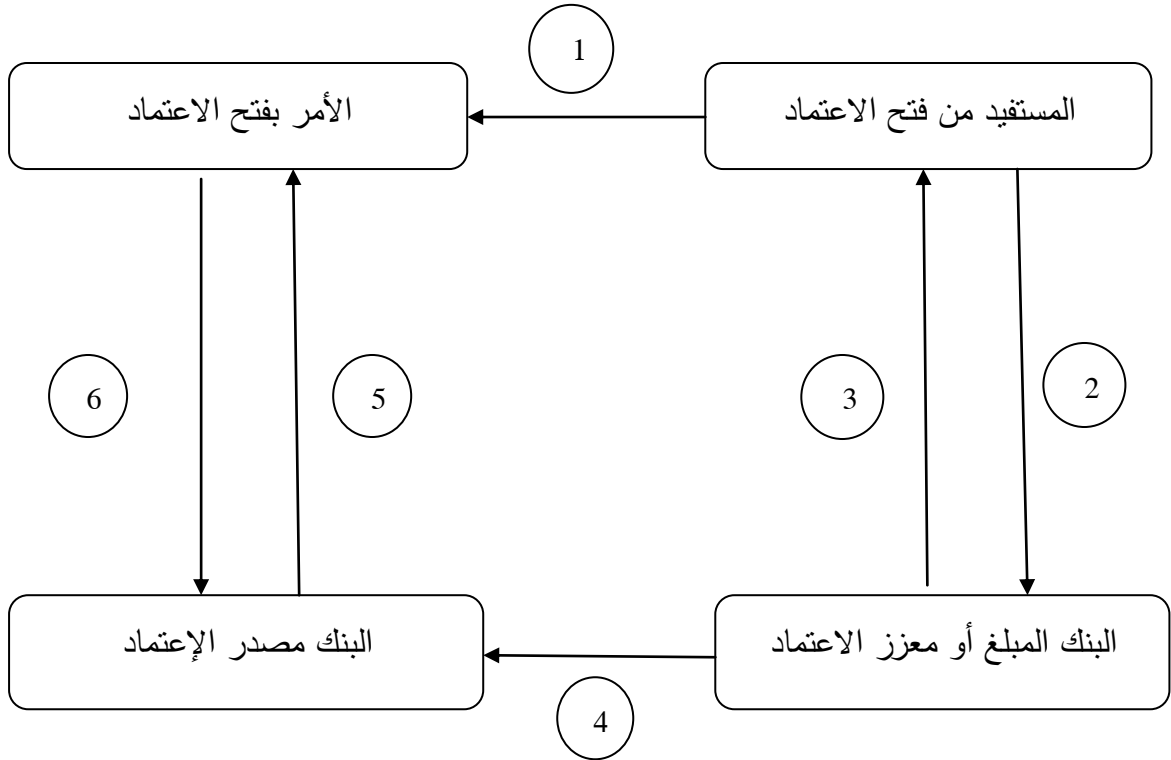
بعد انتهاء مرحلة فتح الاعتماد المستندي تبدأ مرحلة جديدة ابتداء من إشعار المستفيد بفتح الاعتماد عن طريق البنك المبلغ، وتبعاً لشروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر يتم شحن البضاعة سواء مصنعة أو مشتتة من طرف المصدر إلى بلد المستورد، ومن ثم حصوله على مستندات تثبت صحة ذلك ووفقاً للمواصفات المشترطة، ليقدّمها إلى البنك المبلغ، ليتولى هذا الأخير عملية التدقيق وفحص المستندات وهي المرحلة المهمة لارتباط عدة حقوق بمدى سلامة هذه المستندات. وبعد التأكد من استقاء المستندات للشروط يقوم البنك بتنفيذ الاعتماد ودفع القيمة الواردة في المستندات للمستفيد ثم إرسال المستندات للبنك مصدر الاعتماد، بالإضافة إلى خطاب يوضح الرصيد الباقي من الاعتماد، قيد الدفع والعمولات المحصلة إضافة لذكر أي تحفظات يكون قد وجدها بالمستندات.

يقوم البنك مصدر الاعتماد بدوره بفحص المستندات لأنه مسؤولاً عنها أمام عميله المستورد، وإذا كانت مطابقة لشروط الاعتماد قام بتغطية ما دفعه البنك محقق الاعتماد للمستفيد، ومن ثم تسلّم المستندات إلى المستورد الذي يتولى بدوره تسديد قيمة مستندات الشحن للبنك مصدر الاعتماد بالطريقة التي تم الاتفاق عليها ضمن شروط الاعتماد.¹

ويمكن تلخيص هذه المرحلة بالشكل الموالي:

¹ صلاح الدين حسن السبسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، مرجع سابق، ص 112.

شكل رقم 2-4: مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، الإعتاماد المستندي والتحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية، المكاتب الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998، ص 79.

شرح العملية:

- (1) إرسال وشحن البضائع
- (2) تقديم مستندات الشحن مطابقة لشروط الاعتماد
- (3) فحص المستندات وإن وجدت مطابقة لشروط الاعتماد يتم الدفع أو القبول حسب شروط الاعتماد
- (4) إرسال المستندات واستيفاء قيمتها على النحو الوارد بالاعتماد
- (5) فحص مستندات الشحن للتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد وتقديمها للأمر
- (6) دفع القيمة غير المغطاة من قيمة المستندات، وذلك إذا كان الاعتماد غير مغطى كلياً عند إصداره.

ثالثاً: مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي

يقصد بمرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عملية تسوية الالتزامات المالية الناتجة عن مرحلة التنفيذ والمشار إليها ضمن عقد الاعتماد المستندي، ونميز من خلال هذه المرحلة أربعة طرق لتحقيق الاعتماد المستندي.

1) الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري

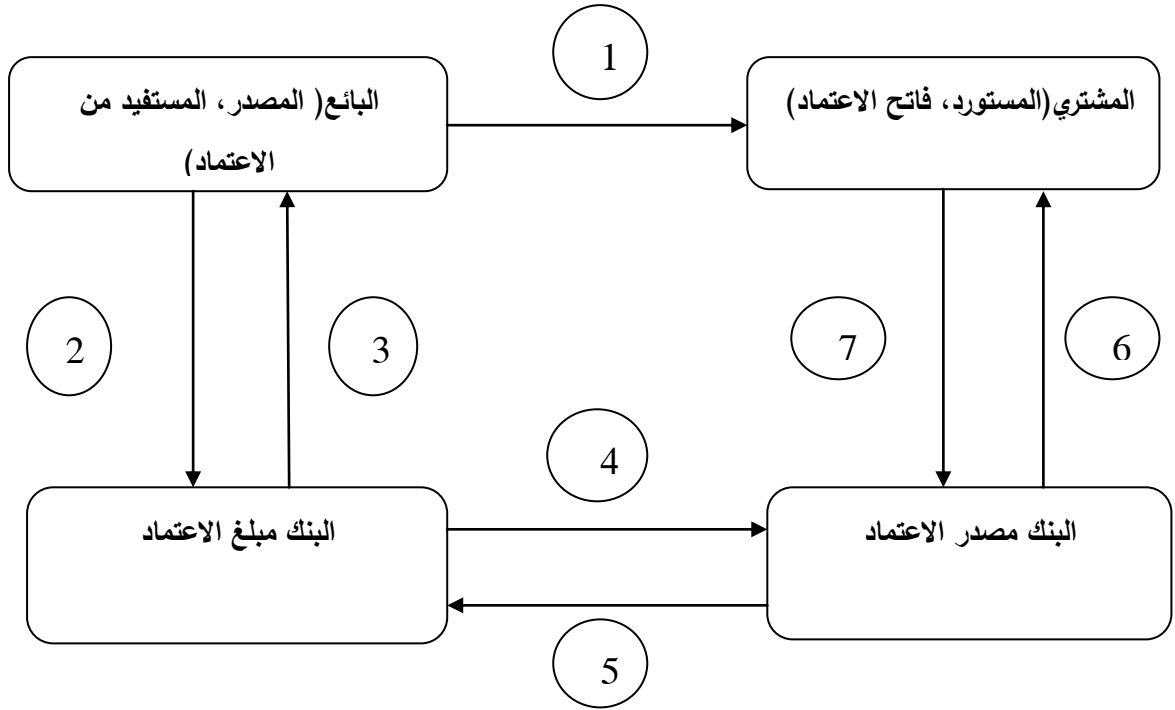
يتم بموجب هذه الصيغة الدفع الفوري للمصدر من طرف أحد البنكين المبلغ أو المصدر للاعتماد وذلك فور تقديمه للمستندات مستوفاة للشروط وهي الطريقة الملائمة بالنسبة للمستفيد أي المصدر، حيث يتحقق الاعتماد المستندي بالدفع الفوري من خلال الخطوات التالية:¹

- ✓ يقوم البائع أو المستفيد بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير إلى شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون الاعتماد متاحاً لديه وهو البنك المعين أو البنك المعزز.
- ✓ بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لما هو وارد في شروط الاعتماد، فإن البنك المعزز أو البنك المسمى يقوم بالدفع للمستفيد.
- ✓ يقوم البنك مستلم المستندات بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد.
- ✓ يقوم البنك مصدر الاعتماد وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة، بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد وذلك للبنك المعزز أو البنك المعين وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.
- ✓ يقوم البنك المصدر الاعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المشتري أو المستورد.
- ✓ يقوم المستفيد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.

والشكل الموالي يوضح مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 81.

شكل رقم 2-5: تحقيق الاعتماد عن طريق الدفع الفوري



المصدر: زليخة كنيذة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص: نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، ص 113.

شرح العملية:

- (1) شحن البضائع
- (2) تقديم مستندات الشحن
- (3) دفع قيمة المستندات
- (4) إرسال المستندات
- (5) تسديد قيمة المستندات
- (6) إرسال مستندات الشحن
- (7) دفع قيمة المستندات

(2) الاعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول

من خلال هذه الطريقة لا يتم تحقيق الاعتماد المستندي فور تقديم المصدر لمستندات الشحن وإنما بمرور فترة من تاريخ البضاعة تكون مسحوبة إما على المستورد أو مسحوبة على البنك مصدر الاعتماد، وبالتالي لا تسلم المستندات للمستورد إلا بتوقيع الكمبيالات التي عادة ما يحدد تاريخ استحقاقها بين الثلاثة والسنة أشهر ابتداء من تاريخ تقديم مستندات الشحن. وبالتالي وبالتوقيع على الكمبيالات من المستورد أو أحد البنوك المحققة للاعتماد يتسلم المستورد المستندات ليقوم بالتخليص على البضاعة¹، وتتحقق التسوية بالقبول من خلال الخطوات التالية:²

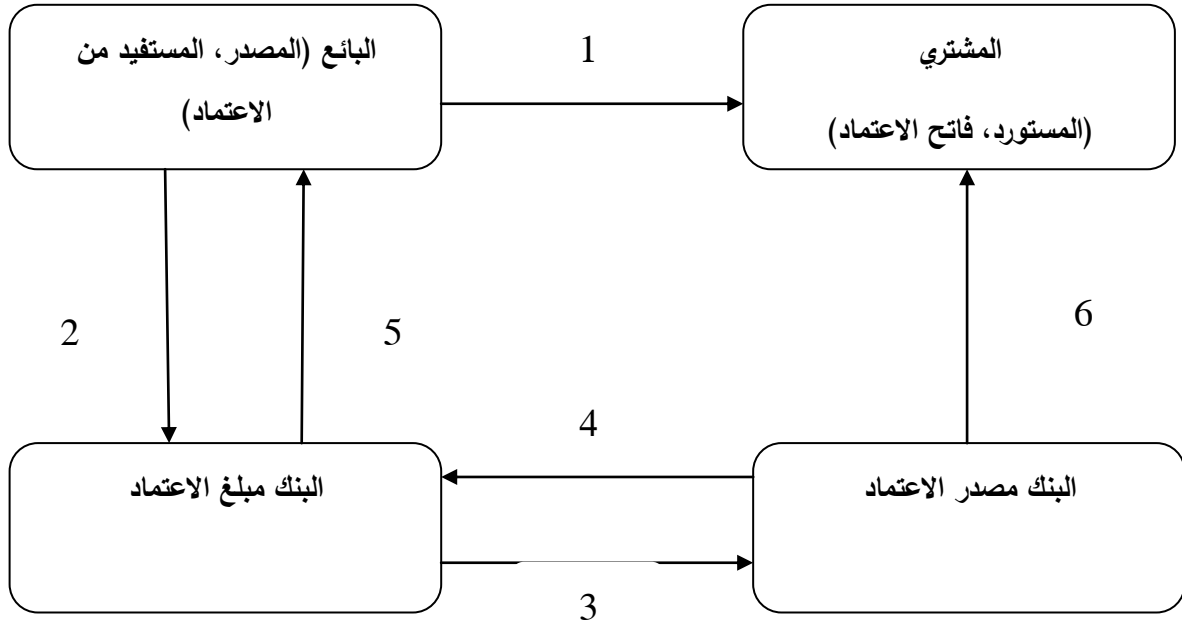
- ✓ يقوم المستفيد بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى الذي يكون فيه الاعتماد متاحا على أن يصاحب ذلك السحب المسحوب على البنك.
- ✓ بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي فإن البنك سوف يقبل الكمبيالات المقدمة ويعيدها إلى البائع أو المستفيد.
- ✓ يقوم البنك بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ليؤكد على قبول الكمبيالات المؤكدة.
- ✓ يقوم البنك المصدر للاعتماد وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد، بتسديد الدين المستحق .
- ✓ يقوم البنك مصدر الاعتماد بإرسال المستندات إلى المشتري.
- ✓ يقوم المشتري بسداد المستحق.

والشكل الموالي يوضح مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول.

¹ صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص 68.

² سعيد عبد العزيز عثمان ، مرجع سابق، ص ص 81-82.

شكل رقم 2-6: تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول



المصدر: زليخة كنيذة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الإ اعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية (غير منشورة)، تخصص: نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، ص 113.

شرح العملية:

- (1) شحن البضائع
- (2) إرسال مستندات الشحن مرفقة بالكمبيالة
- (3) إرسال مستندات الشحن مرفقة بالكمبيالة/الكمبيالات
- (4) قبول الكمبيالة
- (5) إرسال الكمبيالة المقبولة
- (6) إرسال مستندات الشحن

ثالثا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الآجل

بالاعتماد على هذه الطريقة يتعهد البنك المحقق للاعتماد بدفع قيمة المستندات المقدمة له من طرف المستفيد في آجال محددة يتم تعيينها ولتكن مثلا أربعة أشهر من تاريخ شحن البضاعة، على أن تكون

المستندات مستوفاة لشروط الاعتماد ومقدمة في الآجال المحددة ومن خلال هذه الطريقة نجد أن المصدر يمنح للمستورد آجالاً للدفع.

وتجدر الإشارة أن الفرق بين الطريقة السابقة أي عن طريق القبول وهذه الأخيرة لا تتضمن الكمبيالات المقدمة مع مستندات الشحن، وبالتالي فالمصدر لا يتمتع بأفضلية خصم الكمبيالات قبل تاريخ الاستحقاق.

رابعاً: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول

أشارت القواعد والأعراف الدولية الموحد للإعتمادات المستندية ضمن نصوص موادها على أن عملية التداول بمثابة عملية شراء للمستندات من طرف البنك محقق الاعتماد من المستفيد وبيعها إلى البنك مصدر الاعتماد. أما في حال تداول المستندات من طرف بنك آخر فلهذا الأخير الحق في الرجوع إلى المستفيد في حالة عدم التزام البنك المصدر للاعتماد أو المعزز بالقيمة التي دفعها هذا البنك للمستفيد وتجدر الإشارة إلى أن مجرد فحص المستندات والتأكد من تطابقها مع الشروط مع عدم دفع قيمتها من طرف البنك لا يعتبر تداولاً، أي أن عملية تداول المستندات تقف على عملية شراء المستندات بعد فحصها والتأكد أنها تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي.¹

المطلب الثاني: المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي:

لما كانت الحاجة التجارية إلى البيوع الدولية هي التي أدت إلى نشوء نظام الاعتماد المستندي، وذلك بتوسيط طرف ثالث ذو سمعة تجارية وكفاءة مالية عاليتين، وهو البنك، بين طرفي العملية التجارية الدولية، فإن ذلك يستتبع بالضرورة دعم وتفعيل دور البنوك في تمويل الصفقات التجارية على المستوى الدولي وتشجيع البنوك وتعظيم دورها من هذه الناحية يأتي من خلال مبدئين هامين يحكمان الاعتماد المستندي، وهذان المبدآن هما مبدأ الاستقلال ومبدأ التعامل بالمستندات فقط.²

¹ عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 29.

² فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص 33.

أولاً: مبدأ استقلال عقد الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي الصادر من البنك للمستفيد مستقلاً عن كل العقود التي نشأ الاعتماد المستندي في إطارها وهذه العقود بشكل رئيسي هي عقد البيع، وعقد فتح الاعتماد.

ويقصد بالاستقلال في الاعتماد المستندي أن يكون الحق الذي ينشأ للمستفيد من خطاب الاعتماد حقا أصليا وقائماً بذاته، ومستقلاً عن العلاقات القانونية التي تربط العميل بالمستفيد (عقد البيع)، أو التي تربط العميل الأمر بالبنك (عقد فتح الاعتماد).

فالاعتماد المستندي يعتبر مستقلاً عن عقد البيع بين العميل والمستفيد، ذلك أن وظيفة الاعتماد المستندي هي خلق الطمأنينة للبائع في استيفاء الثمن، ومما يعطل هذا الهدف أن يرتبط الاعتماد بعقد البيع والمستفيد، تبعاً لنص المادة (3) من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية الواردة في النشور رقم 500 كما يلي: " تعتبر الإعتمادات المستندية بطبيعتها عمليات منفصلة عن عقد البيع أو غيرها من العقود التي تستند إليها، ولا تكون البنوك بأي حال من الأحوال معنية أو ملزمة بمثل هذا العقد حتى لو تضمن الاعتماد أي إشارة إليها مهما كانت هذه الإشارة..."¹

ومما يعزز هذا المبدأ أن الاعتماد المستندي هو عقد ورقي فليس للبنك علاقة فيما إذا كان العقد الأصلي يتعلق بشراء خشب أو بترول أو بضاعة أخرى، والحالة الوحيدة التي يجوز فيها للبنك أن يمتنع عن الدفع نظير مستندات تبدو في ظاهرها صحيحة ومنظمة، وهي حالة الغش من البائع.

وعليه فإن التزام البنك يبدأ عند فتح الاعتماد بناءً على طلب من المستورد تبعاً لاتفاقه مع المصدر ويتعداه بدفع قيمة الاعتماد لهذا الأخير نيابة عن المستورد، وذلك في حالة تقديم المصدر مستندات الشحن مستوفاة ومطابقة لشروط الاعتماد، وهذا كله بعيداً عما قد ينص عليه عقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر.²

¹ عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 21.

² فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص 34-35.

ثانياً: التعامل بالمستندات فقط

إن العبرة في تنفيذ البائع لالتزامه تجاه البنك المتعهد (البنك المصدر) هي في تقديم المستندات المطلوبة بموجب الاعتماد والموافقة لشروطه وبنوده، وأن هذه الميزة هي التي تحقق الغاية والهدف المطلوبين من الاعتماد المستندي.¹

تبعا لنص المادة (4) من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية: " تتعامل جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد بمستندات ولا تتعامل ببضائع أو خدمات أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلق بها تلك المستندات"²

ولذلك فإذا كان المطلوب من البائع بموجب الاعتماد يتطلب تدخل المشتري فإننا لا نكون أمام اعتماد مستندي بالمعنى الدقيق، وهذا المبدأ يترتب عليه مبدأ آخر وهو مبدأ المطابقة الظاهرية للمستندات دون التدقيق في حقيقة محتوياته.

وإذا لم تكن المستندات مطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد، فعلى البنك أن يمتنع عن الوفاء للمستفيد، وإذا قام بالوفاء نظير مستندات مخالفة تعرض حقه بالرجوع على عميله الخطر.

وهكذا فإن مراكز الأطراف في الاعتماد المستندي تتحد بالنظر للمستندات وحدها لا بالنظر للبضاعة التي تمثلها هذه المستندات.

ومبدأ التعامل بالمستندات وحدها (المطابقة الظاهرية) يعزز مبدأ الاستقلال، ذلك أن الحكم على تنفيذ البائع لالتزامه بموجب المستندات المطلوبة والتي يجب أن تطابق شروط الاعتماد، ويؤدي إلى عدم تحري البنك عن أشياء خارجة عن الاعتماد (كعقد البيع مثلا) للتحقق من التنفيذ الفعلي لشروط عقد البيع وهذا بدوره يهدم مبدأ الاستقلال.

¹ نفس المرجع، ص ص 38-39.

² عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 22.

المطلب الثالث: المستندات المستعملة في الاعتماد المستندي

يستلزم تنفيذ الاعتماد المستندي ضرورة توفير عدد من المستندات يتم تحديدها وذكرها صراحة ضمن شروط عقد الاعتماد المستندي، وبصفة عامة فإن المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد المستندي تتضمن العديد من المستندات والتي تختلف من اعتماد لآخر، ومن نوع معين من البضاعة لآخر، وبالرغم من تنوع وتعدد تلك المستندات إلا أننا سوف نركز على عدد من المستندات الرئيسية التالية:¹

أولاً: المستندات المرتبطة بالسعر:

تتمثل المستندات المرتبطة بالسعر في الفاتورة المبدئية والفاتورة التجارية كما يلي:

1) الفاتورة المبدئية (الأولية):

في كل المجالات يكون التعامل حسب عرض تجاري معين، وتكون هناك ورقة يسلمها المصدر إلى المستورد، مضمونها يتلخص بأن يدفع المستورد (المشتري) للمصدر (البائع) مبلغ محدد مقابل البضاعة المراد شراؤها وحسب طريقة دفع محددة. هذه الفاتورة يستفاد منها أيضاً لأنها تسهل بشكل أساسي حساب الفاتورة وإجراءات طلب التصاريح والرخص للتصدير بالنسبة للمستورد، هذا المستند يستخدم أيضاً حتى يتسنى للمستورد الذهاب للبنك وفتح اعتماد المستندي بناء على هذه الفاتورة للمصدر (البائع). فهذه الفاتورة يتم تقديمها للبنك كالفاتورة التجارية العادية لفتح الاعتماد. فهي بمثابة عرض مفتوح بين المشتري والبائع غير مثبت بعد، يتم تثبيته حين صدور الفاتورة التجارية الرسمية، إلا أنها تعتبر فاتورة مبدئية، والمدة الزمنية التي يكون فيها العرض التجاري ساري المفعول.²

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 55.

² نقلاً عن الموقع: <http://www.eeni.org> ، تاريخ التصفح 2015/03/30 على الساعة 05: 22

(2) الفاتورة التجارية:

تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة الأساسية في عمليات التجارة الخارجية وهي عبارة عن بيان يشتمل كل ما يتعلق بالبضاعة، وهي مستند محاسبي يطالب البائع بموجبه المشتري بدفع قيمة ومصاريف البضاعة المرسله له.¹

وبصفة عامة فإن الفاتورة التجارية يجب أن تتضمن المعلومات التالية:²

- ✓ اسم وعنوان البائع
- ✓ تاريخ الإصدار
- ✓ اسم وعنوان المشتري
- ✓ رقم الفاتورة، الكمية، مواصفات البضاعة، السعر.
- ✓ رمز ورقم الشحن
- ✓ شروط التسليم وطريقة الدفع
- ✓ تفاصيل عن الشحن (اسم الباخرة، ميناء الشحن والتفريغ)
- ✓ أي معلومات أخرى تكون مطلوبة

ثانيا: المستندات المرتبطة بالشحن

(1) تعريف مستند الشحن:

وهو من أهم المستندات إذ يعتبر بمثابة الإيصال المعتمد بإستيلام الجهة الشاحنة للبضاعة مع التعهد بتسليم البضاعة في بلد الوصول، ويختلف سند الشحن باختلاف طريقة نقل البضاعة، فيصدر في صورة وثيقة إيداع بالسكك الحديدية أو إيداع ونقل بالطرق المائية الداخلية في حالة الشحن النهري، وأن يصدر في صورة إيصال بريد، أو بوليصة شحن جوية في حالة النقل بالطائرات، أو بوليصة شحن بحرية في حالة النقل البحري³، ويتضمن بيانات عن ميناء الشحن وميناء الوصول، وتفصيل البضاعة وأجور الشحن وتحدد هذه الوثيقة البنك

¹ جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص 44.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 56.

³ صلاح الدين حسن السبسي، مرجع سابق، ص 125.

المراسل الذي يظهرها إلى البنك المستورد، والذي يقوم بدوره بتظهيرها لأمر المستورد ليتمكن من التخليص على البضاعة واستلامها، وتعتبر سند ملكية البضاعة وينتقل من جهة لأخرى بالتظهير¹.

وله ثلاث وظائف هي كالآتي:

(أ) يعتبر إيصالا يحرره الناقل أو وكيله للشاحن باستلام البضاعة الموضحة بالسند ويعتبر في الوقت نفسه وعدا بتسليم هذه البضاعة لصاحب الحق في استلامها بميناء الوصول المتفق عليه، وذلك بعد انتهاء الرحلة البحرية.

(ب) يعتبر حجة بما ورد فيه من شروط وبنود العقد المبرم بين الناقل والشاحن، وفي حالة تظهير سند الشحن لصالح مشتري البضاعة، فإن عقدا جديدا ينشأ بين الناقل والمظهر إليه، بنفس الشروط والبنود، ويعتبر سند الشحن وثيقة بما جاء فيه من أوصاف البضاعة.

(ج) يعتبر سندا بملكية البضاعة الموضحة فيه، وإذا كان سند إنديا أو (لأمر) فإنه يصبح بالتالي قابلا للتداول، ويجوز لصاحب السند في هذه الحالة أن يقوم بتحويل ملكية البضاعة إلى شخص آخر بمجرد تظهير السند لهذا الشخص، وبالتالي تنتقل جميع الحقوق لصالح المظهر إليه، وإذا كان سند الشحن اسميا أي صدر باسم شخص معين بدون ذكر كلمة لإذن (أو لأمر)، فإنه يصبح عندئذ غير قابل للتداول ولا يمكن نقل ملكية البضاعة المذكورة فيه إلا بإتباع الإجراءات القانونية لحوالة الحق، والسندات الاسمية غير واسعة الانتشار في الغالب².

(2) أنواع مستندات الشحن: تنقسم مستندات الشحن إلى ما يلي:

(أ) **مستند الشحن البحري:** يعتبر وثيقة صادرة عن إحدى الشركات المرخص لها القيام بأعمال النقل البحري من خلال تنفيذ استلام بضاعة محددة لنقلها بحرا وفقا لشروط وضوابط معينة موضحة بالوثيقة، ويعتبر الشحن بطريق البحر أكثر وسائل الشحن انتشارا، ويرجع السبب في ذلك إلى انخفاض تكلفة الشحن

¹ فائق شقير وآخرون، محاسبة البنوك، دار الميسرة، عمان، الأردن، 2000، ص 204.

² مختار السويفي، مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولي الأخرى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية، 1999، ص

البحري مقارنة بوسائل الشحن الأخرى¹، كما أن أجور الشحن البحري شاملة في عرضها المقدم واصله إلى الميناء البحري المتفق عليه.²

وتقسم سندات الشحن البحرية إلى ما يلي:³

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

✓ سند الشحن البحري القابل للتداول: هو سند الشحن الأكثر استخداما في مجال الاعتماد المستندي فالجهة التي تصدر هذه الوثيقة باسمها يكون لديها القدرة على نقل الملكية البضاعة المشحونة إليها إلى أي جهة أخرى، أي أنه سند للشحن قابل للتداول عن طريق التظهير إلى الغير، وتقوم شركة الشحن بتسليم البضاعة مقابل استلامها نسخة أصلية من سند الشحن مظهرة لأمرها.

✓ سندات الشحن الشاملة: يصدر هذا النوع من سندات الشحن عندما يتم النقل بواسطة ناقلتين مختلفتين، ولكنها من نفس النوع كباخرتين منفصلتين، وتصدرها الشركة التي تمتلك الباخرة الأولى وتعتمد بموجب سند الشحن أنها ستكمل الرحلة على باخرة أخرى، ولهذا يجب أن ينص الاعتماد على قبول تغيير وسيلة النقل.

✓ بوليصة الشحن النظيفة: وهي البوليصة التي تخلو من أي تحفظ أو ملاحظة تنفيذ بوجود عيب في البضاعة أو بتعبئتها، وهذه البوالص تتميز بأنها وثيقة تملك وقابلة للتداول لأنها صادرة لأمر، وأنها عقد شحن، وكذلك تعتبر بمثابة إيصال باستلام البضاعة، ويجب أن تذكر اسم الناقل الذي تصدر عنه وهذا المطلب إلزامي، وتوقع هذه البوليصة من قبل الناقل أو من قبل وكيله .

✓ بوليصة الشحن بموجب عقود الإيجار: وهذا النوع خطير جدا رغم أنه يحمل صفات البوالص من ناحية أنها وسيلة تملك وإيصال باستلام البضاعة وقابليتها للتداول، وتصدر هذه البوالص

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 65.

² عمر الطراونة، إدارة المشتريات والتجارة الدولية، دار البداية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 43.

³ أحمد غنيم، سندات الشحن البحري في إطار الإعتمادات المستندية، دون دار النشر، دون بلد النشر، 2003، ص 19.

بموجب عقد تأجير السفينة أو جزء منها، ولا يذكر في متنها جميع تفاصيل البضاعة ويكتفي بذكر أن البضاعة تبقى تحت تصرف الناقل، ويمكنه التصرف فيها في حالة عدم سدد أجور النقل، وهذا النوع تحرص البنوك عادة على عدم قبوله أو طلبه في الاعتماد، إلا في بعض الحالات الاضطرارية، عندما يكون هناك حظر على بعض خطوط الشحن أو عدم وجود خطوط أو بواخر تتعامل مع بلد المستورد، وأحيانا يستخدم من أجل سرعة الشحن ولوجود كميات كبيرة من البضائع لا يمكن شحنها إلا على باخرة مستقلة، وتزداد الخطورة على المشتري إذا لم يكن لديه خبرة واسعة في الشحن والنقل.

(ب) **مستندات الشحن الجوي:** تعتبر بمثابة عقد النقل ووصول باستلام وشحن البضاعة وتصدر عن شركات

الطيران أو وكلائها المعتمدين، ويصدر عن مستندات الشحن الجوي ستة نسخ:

- الأولى: تسلم للمرسل/ الشاحن.
- الثانية: تسلم لكابتن الطائرة الناقلة للبضاعة ليسلمها إلى مدير المطار.
- الثالثة: ترسل إلى المرسل إليه، وعادة ما يكون البنك وهذه النسخة ليست أصلية .
- أما بقية النسخ : واحدة للمصدر (شركة طيران أو وكيل معتمد)، وواحدة لسلطات مطار المغادرة أو لمصالح الجمارك...¹

(ج) **مستندات النقل البري:** تنقسم هذه المستندات إلى نوعين وهي:²

✓ **وصولات الشحن بالسكك الحديدية:** وهي وثيقة شحن تصدر عن مؤسسة السكك الحديدية أو الشركة التي تملك الخطوط الحديدية ويجب أن تكون موقعة من طرف الشركة أو وكيل معتمد لها، وتعتبر هذه الوثيقة وصلا باستلام البضاعة وعقد لنقلها ووثيقة تملك قابلة للتداول أو التظهير، ويجوز تبعا لذلك أن تحدد عدد النسخ الأصلية الصادرة عنها.

✓ **وصولات الشحن بالسيارات:** تصدر هذه الإيصالات عن شركات تملك السيارات والشاحنات أو عن شركات مرخص لها بأعمال الشحن البري وتعتبر هذه الإيصالات وصلا باستلام البضاعة وعقدا لنقل البضاعة ووثيقة تملك، فإذا صدرت هذه الإيصالات عن شركات شحن كبيرة فإنها لا تقوم بتسليم

¹ جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص ص 46-50.

² ماهر شكري، مرجع سابق، ص 284.

البضاعة إلى المشحون إليه دون تقديم وصل الشحن الأصلي مظهرًا لأمرها ، وإلى أن يتم ذلك تحتفظ بالبضاعة في مخازنها، وأما إذا كانت الشركة الناقلة من الشركات الصغيرة فقد تسلم البضاعة إلى المشحون إليه دون استلام سند الشحن الأصلي ولذلك فإن وصولات الشحن بالسيارات لا تعتبر ضمانات كافية للبنوك.¹

(د) **إيصالات الناقل الخاص والبريد:** إذا تطلب الاعتماد تقديم إيصال بريدي أو شهادة إرسال بالبريد تقبل المصارف (ما لم ينص الاعتماد على غير ذلك) أي إيصال بريدي أو شهادة إرسال بالبريد والذي يبدو في ظاهره أنه تم ختمه أو توثيقه بطريقة أخرى وتاريخه في المكان الذي ينص الاعتماد على شحن البضاعة أو إرسالها منه، ويعتبر ذلك التاريخ هو تاريخ الشحن أو الإرسال.²

ثالثًا: المستندات المتعلقة بالتأمين:

يعتبر مستند التأمين الوثيقة الضامنة للالتزام المؤمن بدفع مبلغ التعويض إلى المؤمن له وفق الشروط المنفق عليها في حال تعرض البضاعة للمخاطر خلال الرحلة من ميناء الشحن وحتى نقطة التسليم المحددة.³

يجب أن تغطي وثائق التأمين البيانات الضرورية التالية:

- (1) أن تكون تفاصيل وثيقة التأمين مطابقة تماما للتفاصيل المحددة في كتاب الاعتماد؛
- (2) أن تكون متجانسة مع بقية المستندات فيما يتعلق بطرق الشحن ووصف البضاعة؛
- (3) أن يكون تاريخ البوليصا سابقا لتاريخ الشحن أو استلام البضاعة كما هو محدد على بواليص الشحن، أو أن تتضمن بوليصة التأمين ما يفيد بدء سريان مفعولها كحد أقصى ابتداء من تاريخ الشحن؛
- (4) إذا قدم العميل المستورد وثيقة تأمين لتغطية عمليات استيراد البضاعة خلال مدة معينة، يجب أن يقدم شهادة تأمين لكل عملية استيراد على حدة تشمل على نفس البيانات الضرورية التي يقبلها البنك؛

¹ زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص 68.

² نشرية رقم 500 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، المادة رقم 29.

³ جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص 52.

(5) أن تكون قيمة الوثيقة كحد أدنى مساوية لقيمة البضاعة على أساس * (CIF)، وأن تكون محررة بعملة الاعتماد؛¹

(6) ينبغي أن يوضح مستند التأمين أن التعويضات تدفع في بلد المستورد؛

(7) يجب أن تكون بوليصة التأمين مظهرة وصادرة لأمر المستورد وفقاً للشروط الواردة بالاعتماد؛

(8) من الضروري ملاحظة أن التأمين شامل حتى وصول البضاعة إلى المستورد، وليس حتى ميناء الوصول فقط.²

رابعاً: المستندات الأخرى المتعلقة بالاعتماد المستندي:

بالإضافة إلى المستندات السابقة الذكر هناك مستندات أخرى يجب توفرها ضمن ملف الاعتماد المستندي والتي تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة.

وتتمثل هذه المستندات فيما يلي:

(1) شهادة المنشأ (Certificat d'origine)

هي وثيقة تصدر عن هيئات معتمدة مثل غرف التجارة أو الصناعة أو إتحاد غرف التجارة والصناعة، أو قد تصدر عن المصدر أو المصنع ويتم توثيقها من الغرف التجارية أو الصناعية حسب الشروط الواردة في الاعتماد ويذكر فيها منشأ البضاعة المشحونة، وتتضمن شهادة المنشأ المعلومات التالية:³

- وصف البضاعة بشكل عام.
- بلد المنشأ كما هو مذكور في شروط الاعتماد.
- صادرة عن جهة رسمية ومصدقة حسب الأصول كما هو وارد في شروط الاعتماد.
- اسم الصانع أو المنتج كما تنص شروط الاعتماد.
- أي شروط أخرى ينص عليها الاعتماد.

¹ خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سابق، ص 296.

* (CIF) (Coste, Insurance, Freight) معناها أن الثمن يتضمن مصاريف الشحن والنقل إلى غاية ميناء التسليم دون مصاريف التأمين.

² زهير الحدرب، لؤي وديان، محاسبة البنوك، دار البداية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 159.

³ خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 198.

(2) بيان التعبئة (Packing list):

يصدر بيان التعبئة في أغلب الأحيان عن المصدر، ويطلب عادة للبضائع غير المتشابهة التي لا تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد على حدة مثل الأدوات المنزلية وقطع غيار السيارات، حيث في البيان محتويات ورقم كل طرد، وذلك لتسهيل مهمة السلطات الجمركية في معاينة البضاعة دون الحاجة إلى فتح جميع الطرود، وكذلك لتسهيل مهمة المستورد في عملية جرد البضاعة وترتيبها وتخزينها.¹

(3) شهادة المصدر (Certificat d'exportateur)

تصدر هذه الوثيقة عن وزارة التجارة، استحدثت انطلاقا من سنة 2000 تحتوي على المعلومات

التالية:

- اسم المصدر ومقره الاجتماعي؛
- اسم المسير؛
- رقم السجل التجاري، ورقم تعريفاته الجمركية؛
- تعيين المنتج المصدر، ورقم تعريفاته الجمركية.²

(4) الشهادة البيطرية (Certificat vétérinaire)

هي شهادة تقدم من طرف البيطري، وتقدم إذا كان الأمر يتعلق بتصدير حيوانات أو لحوم أو دواجن أو أعلاف... الخ، وهي تثبت مدى مطابقة هذه المنتجات للمعايير المتعارف عليها دوليا.³

(5) شهادة الوزن (certificate of weight)

تصدر هذه الشهادة عن هيئات متخصصة مرخص لها بتعاطي أعمال الوزن، وفي حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر عنها هذه الشهادة فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل

¹ نفس المرجع، ص 199.

² عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 87.

³ مختار السويفي، مرجع سابق، ص 54.

الذي تقدم به، فإذا تطلب الاعتماد تصديق وزن attestation of weight، في حالة النقل غير البحري، تقبل البنوك ختم وزن weight stamp أو بيان وزن declaration of weight، الذي يظهر أنه قد أضيف من الناقل أو وكيله إلى مستند النقل.¹

(6) شهادة المعاينة والتحليل (certificate of analyses and inspection)

الغرض من هذه الشهادة هو بيان مدى صحة البضاعة المستوردة ومطابقتها لمواصفات البضاعة المحددة المتفق عليها مع البائع والمدرجة في كتاب الاعتماد، وتطلب هذه الشهادة خاصة عند استيراد سلع استهلاكية كمواد غذائية مثل اللحوم ... وتصدر عن مؤسسات أو مختبرات متخصصة في الكشف والتحليل.²

(7) شهادة بلد الإرسال (certificat de provenance)

توضح هذه الشهادة تحديداً البلد الذي تم منه إرسال البضاعة بغض النظر عن الموطن الأصلي للبضاعة كأن ترسل بضاعة تركية الصنع من سوريا مثلاً.

(8) الشهادة الصحية (Certificat sanitaire)

هي مستند رسمي خاص بالبضائع الموجهة للاستهلاك وتكون ممضية من طرف الهيئات المختصة بذلك في بلد المصدر مثل البيطري المفوض بذلك أو المصالح الفلاحية إذا ما تعلق الأمر بنباتات أو أسمدة.³

(9) 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 قابل للتداول، كما يصدر في جميع

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سابق، ص 199.

² خالد أمين عبد الله، إسماعيل الطراد، مرجع سابق، ص 294.

³ عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 88.

حالات سندات الشحن بواسطة الطائرة، حيث أن البنوك تطلب بوالص الشحن البحري المباشرة أو بوالص الشحن بواسطة الطائرة صادرة باسمها ضمانا لحقوقها المترتبة عن منح تسهيلات لفتح الاعتماد، فإن الشركات الأجنبية تقوم بإرسال أوامر التسليم للبنوك والتي تقوم بدورها بتظهيرها لحساب عملائها فاتحي الإعتمادات.¹

المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية

المطلب الأول: مزايا الاعتماد المستندي:

على اعتبار أن الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة للدفع في نطاق التجارة الخارجية، فإنه ينجم عن استخدامه في مثل هذه الصفقات عدة منافع للأطراف المتعاملة به، وبالتالي فهو يحقق عدة مزايا لكل من المستورد والمصدر والبنوك التجارية، وهذا كله يتجسد في كون الاعتماد المستندي تقنية تسهل عملية تحصيل الدين بالخارج . من خلال هذا المطلب سنبرز أهم المزايا المترتبة عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي، وكذا المخاطر التي تتجم عنه كما يلي:

أولاً: المزايا التي تعود على المستورد: ونذكر منها:

- ✓ يقلل من المخاطر التجارية التي يتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد إتمام شحن البضاعة ؛
- ✓ يحافظ على السيولة النقدية لدى المستورد نظرا لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما؛
- ✓ يدل على الملائمة الائتمانية أمام الموردين الذين يتعامل معهم المستورد ؛
- ✓ يدعم طلب المورد للحصول على قروض ائتمانية من البنك ؛
- ✓ يوسع من قائمة الموردين حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدما، أو بموجب الاعتماد المستندي ؛
- ✓ وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع ؛

¹ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 74.

- ✓ يعتبر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد كوسيلة للضغط على المصدر وذلك من أجل احترام آجال وشروط الاعتماد، كما يمنح الاعتماد المستندي للمستورد آجال تسديد طويلة مقارنة ببعض وسائل الدفع الأخرى، كما أنه في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبياً مقارنة بالأسعار التي يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل؛
- ✓ يمنح الاعتماد المستندي ضمانات ائتمانية للمستورد حيث أنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به¹؛
- ✓ إمكانية حصول المستورد على قوة الاعتماد 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 للمستورد إلى فترة زمنية يتفق عليها².
- ✓ وسيلة مؤكدة وضمان للبائع للحصول على ثمن البضاعة في نطاق ائتمان من البنك وليس من المشتري وتضمن حصوله على قيمة البضائع مقابل تقديم مستندات مطابقة لشروطه.
- ✓ يمثل الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد وسيلة ضغط على المصدر، فإذا رغب هذا الأخير في استلام قيمة بضاعته المصدرة من حيث أن يحترم آجال وشروط الاعتماد المفتوح لصالحه كاحترام السعر، الكميات المطلوبة، آجال التسليم، شروط التسليم، تقديم كافة المستندات المطلوبة.
- ✓ تسمح تقنية الاعتماد المستندي للمستورد الحصول على السلع بأسعار منخفضة ولأجل تسديد طويلة نسبياً مقارنة بتقنيات التسوية الأخرى³.

ثانياً: المزايا التي تعود على المصدر: وتكمن مزاياه بالنسبة للمصدر فيما يلي:

- ✓ يضاعف من صادرات المصدر ومبيعاته بينما يقلل من المخاطر المالية ؛
- ✓ يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك ؛
- ✓ يضمن للمصدر الحصول على ثمن البضاعة، حتى في حال عدم قيام المشتري بالدفع فان البنك مصدر الاعتماد المستندي ملزم بموجبه بالدفع ؛

¹ عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 34.

² أحمد محمود عمارة، البنوك التجارية من الناحية العلمية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 119.

³ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 97.

- ✓ يبرز التدفقات النقدية للمصدر، وخصوصا إذا قام البنك بالخصم؛
- ✓ يوفر ضمان أكبر للدفع إذا قام البنك بتأكيده؛
- ✓ هناك ميزة قانونية للاعتماد المستندي والتي تخدم المصدر والمتمثلة في كون حل النزاعات أو الخلافات تحكمه القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية وليس القوانين المحلية لبلد المستورد أو المصدر على حد سواء؛
- ✓ يمنح الاعتماد المستندي حماية للمصدر من الخطر التجاري والمتمثل عادة في عدم السداد، وأيضا يحد من المخاطر السياسية المتمثلة عادة في عدم تحويل الأموال أو تجميد الأرصدة.¹
- ✓ يمكن الاعتماد المستندي المصدر من الحصول على تسهيل ائتماني من بنكه بناء على قوة الاعتماد المفتوح لصالحه، ويمكنه الحصول على نسبة من قيمة البضاعة المفتوح عنها اعتماد التصدير من أجل تجهيز و شحن البضاعة لحين تمام عملية التصدير وورود قيمة البضاعة بالكامل من الخارج.
- ✓ يحقق الاعتماد 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 الاعتماد المستندي عن طريق القبول فإن المصدر يمكنه خصم الكمبيالة أو الكمبيالات المستندية لدى بنكه قبل حلول تاريخ استحقاقها، وبالتالي الحصول على ميزة إضافية.

ثالثا: المزايا بالنسبة للبنوك التجارية:

يعتبر الاعتماد المستندي أحد أهم وظائف البنوك والمتمثلة في تمويل عمليات التجارة الخارجية، ومن ثم 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 بغية إتمام عمليات التسوية بواسطة الاعتماد المستندي (عمولة فتح الاعتماد وتعزيز الاعتماد، عمولة تحقيق الاعتماد)، ويحق للبنك استيفاء هذه العمولات سواء استعمل الاعتماد أو لم يستعمله.²

¹ عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 32.

² زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 99.

- إضافة إلى ذلك فالاعتماد المستندي يحقق بالنسبة للبنوك التجارية المزايا التالية:¹
- ✓ تمويل العمليات المتعلقة بالاعتماد المستندي يتسم بأنه تمويل قصير الأجل، ومن ثم تستطيع البنوك تحصيل مستحقاتها وإعادة توظيفها في عمليات أخرى.
 - ✓ انخفاض مخاطر التمويل إلى حد كبير مقارنة بصور كبيرة من أشكال التمويل المصرفي كما أن الاعتماد يضمن حقوق البنك مصدر الاعتماد وذلك بوجود مستندات الشحن الصادرة باسمه أو لأمره والتي تمكنه من التصرف في البضاعة المستوردة وذلك في حال تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي

- للاعتدال المستندي مخاطر أيضا على أطراف التعامل به كما يلي:
- أولاً: المخاطر بالنسبة للمصدر: تتمثل المخاطر المتعلقة بالمصدر فيما يلي:
- ✓ يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها، وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقاً؛
 - ✓ التغيير في أسعار البضاعة المتعاقد عليها بين تاريخي إرسال البضائع واستلامها عن طريق المستورد الذي قد يرفض المستندات وبالتالي رفض البضاعة المصدرة له؛
 - ✓ خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية، أو حدوث حروب قد تؤدي إلى منع المستورد من القيام بالتزاماته تجاه المصدر؛
 - ✓ إذا اتفق المصدر مع المستورد على أن يشحن البضاعة ثم يطلب من المستورد دفع قيمتها عند وصولها ففي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءاً من أمواله من تاريخ شحن البضاعة إلى تاريخ استلام ثمنها؛
 - ✓ لا يشكل الاعتماد المستندي ضماناً كلياً بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد، فإنه يتم رفضها من طرف البنك.

¹ أحمد غنيم، دور الإعتمادات المستندية في عمليات الإستيراد والتصدير، مرجع سابق، ص ص 78-79.

- ✓ كما أنه قد يواجه مشكلة طلب المستورد لمستندات إضافية قد تزيد من مدة تحصيل قيمة الاعتماد؛¹
- ✓ إذا كان المصدر لا يتمتع بأي حماية أو أمان ففي هذه الحالة يجب دراسة نسبة حدوث هذا الخطر بدقة؛²
- ✓ يمكن للمصدر أن يتعرض للماطلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد، ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل لذا يجب عليه أن يكون يقظاً؛
- ✓ رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة؛
- ✓ أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المنفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.

ثانياً: المخاطر بالنسبة للمستورد : تتمثل فيما يلي:

- ✓ أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص.
- ✓ خطر الماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث.
- ✓ كذلك يمكن للمستورد استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة)، عدد الطرود، القيمة المالية، الأجال المحددة، مدة الصلاحية، آجال الشحن.
- ✓ أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات تندهور هذه القيمة فتجد المستورد مجبر على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها.
- ✓ خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية.³
- ✓ عدم تنفيذ المستفيد للاعتماد حتى يسقط بانتهاء تاريخ صلاحية الاعتماد للشحن وتقديم المستندات؛
- ✓ شحن بضائع مخالفة لما تم الاتفاق عليه؛

¹ زليخة كنيذة، ص 97-98.

² نقلا عن الموقع <http://www.djelfa.info> تاريخ النسخ: 15/03/2015، على الساعة: 18:04.

³ نقلا عن الموقع <http://talabadz1.blogspot.com>، تاريخ النسخ: 2015/03/17، على الساعة: 18:35.

- ✓ شحن كميات أقل من البضائع؛
- ✓ وقوع أشكال مختلفة من الغش بمعرفة المستفيد أو بعلمه؛
- ✓ تأخر تنفيذ الاعتماد واضطرار المستورد لإجراء تعديلات به تستغرق وقت وتكلفة مما يؤثر على مصالح المستورد وعلاقته بعملائه داخل السوق الذي ينشط به؛
- ✓ أخطاء تنفيذ البنوك المتدخلة في الاعتماد المستندي وعدم الالتزام بتنفيذ تعليمات المستورد في الاعتماد؛
- ✓ أخطاء الأطراف الأخرى مثل شركات البريد والشحن والتأمين وغيرها.¹

ثالثاً: بالنسبة للبنوك التجارية:

- من المخاطر التي تواجه البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي ما يلي:²
- ✓ المخاطر المتعلقة بفحص المستندات بغرض اتخاذ القرار فيما إذا كانت هذه المستندات مطابقة لشروط وأحكام الاعتماد المستندي المفتوح من قبل المستورد، فلا بد أن تولي البنوك أهمية بالغة لعملية الفحص كتكليف مصالح أخرى على مطابقة هذه المستندات لشروط الاعتماد، وهي تعتمد في ذلك بشكل أساسي على القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية.
 - ✓ المخاطر المتعلقة بتمويل الاعتماد المستندي، بمعنى أن البنك مصدر الاعتماد يلتزم أمام المصدر (المستفيد) بدفع قيمة مستندات الشحن إذا كانت هذه الأخيرة مطابقة تماماً لشروط الاعتماد المفتوح، وهو غير متأكد من استيفاء هذه القيمة خاصة في حالة عسر عملية المستورد، إلا أن هذا الخطر يمكن تغطيته وذلك من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن باسمه أو لأمره مما يمكنه التصرف في البضاعة في حالة تخلف عميله عن الدفع.

رابعاً: مخاطر أخرى للاعتماد المستندي:

- هناك بعض المخاطر الأخرى التي قد تحدث لأسباب مختلفة تخرج عن إرادة المستورد أو المصدر أو البنوك التجارية، وقد تكون ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية و نميز ما يلي³:

¹ احمد غنيم، دور الإعتمادات المستندية في عمليات التصدير والإستيراد، مرجع سابق، ص 35.

² زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص 101.

³ عادل بونحاس، مرجع سابق، ص 33.

✓ مخاطر أسعار الصرف:

تسفر التقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف عن ما يسمى بمخاطر العملة وهي ناجمة عن التحركات العكسية لأسعار الصرف والتي تقلل من الدخل المرتقب أو ترفع من النفقات المتوقعة، وبالتالي فإن الإشكال يقع كون الاتفاق يتم بأسعار اليوم، بينما يتم تنفيذ أي عقد تبعا لأسعار الصرف الواردة خلال يوم بداية التنفيذ وبالتالي وجب الاتفاق في عملية التمويل الدولي على أن تحدد عملة الفوترة وعملة تسديد الصفقة وأن تكون أسعار عقد الصفقة قابلة للمواجهة حيث أن الخطر يكمن في تحرك أسعار الصرف بقيم ضخمة وغير متوقعة .

✓ مخاطر عدم القدرة على السداد:

تعرض لمثل هذه المخاطر عادة البلدان النامية وذلك نظرا للندرة الحادة في الاحتياطات من العملات الأجنبية والتي يرجع سببها غالبا إلى العجز المستمر في الميزان التجاري لهذه البلدان .

✓ مخاطر يغطيها تأمين القرض:

يغطي تأمين القرض كل المخاطر التجارية والمخاطر السياسية، لكن شركات التأمين غالبا ما ترفض تغطية الخطر السياسي على المدى الطويل لأن درجة الخطر تزيد بزيادة المدة الزمنية .

✓ مخاطر تتعلق بالظروف السياسية:

تؤدي عادة الحروب والثورات وحالات الحضر الجوي إلى منع المستورد من الوفاء بالتزاماته، ونفس الشيء إذا حدثت ببلد المصدر مما يعيق السير الحسن لتقنية الاعتماد المستندي.¹

المطلب الثالث: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

تلعب الإعتمادات المستندية دورا كبيرا في دعم وتنشيط التجارة، وأصبح الاعتماد المستندي وسيلة دفع مضمونة، ومن أهم الوسائل لتغطية المدفوعات في عمليات التجارة الخارجية، ويعتبر من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثل في تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدر دخله وأرباحه. إن دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية في غاية الأهمية، فهو يعمل على تشجيع حركة هذه التجارة وتسهيل تمويلها، كما يساعد على انتشار وتطوير المبادلات التجارية بين أشخاص من جنسيات متعددة قد يجهلون بعضهم بعضا. والبنوك بفتحها هذه الإعتمادات

¹ نفس المرجع السابق، ص 33.

تلعب دور الوسيط الذي يثق به كل من البائع المصدر والمشتري المستورد، وهذا ما يؤدي بالتالي إلى ازدياد العلاقات التجارية وتدعيم التضامن الاقتصادي بين الشعوب.

فالاعتماد المستندي من ضمن الوسائل المتاحة لتوفر الثقة والتقليل من الخطورة، وهو تقنية من بين التقنيات الأكثر استعمالاً من طرف المتعاملين الاقتصاديين، ويعتبر كوسيلة دفع وضمان وتمويل في معاملاتها، فهو يلعب دور مهم في زيادة العمليات التجارية وتطورها على الصعيد الدولي.

فعمليات تمويل التجارة الخارجية تقوم من أجل تسهيل عمليات التبادل التجاري الدولي وهنا يبرز الدور الرئيسي للاعتماد المستندي في توسيع التجارة الخارجية وتخفيف العراقيل المرتبطة بالشروط المالية وإتمام التسويات المالية الدولية وتقريب وجهات النظر بين المتعاملين الدوليين.

خلاصة الفصل الأول:

إن الاعتماد المستندي يعد الأكثر استعمالاً في الأوساط التجارية، فهي تقدم خدمة مصرفية بتدخل البنوك كوسيط بالتزام المستوردين لصالح المصدرين وجعل كلا الطرفين مطمئناً بخصوص حصوله على حقوقهما أنه يوفر كل من السرعة والأمان والضمان حيث يعتبر من أبرز الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين الذين يتعرضون لمخاطر التجارة الخارجية نظراً لما يقدمه من خدمات وضمانات بسبب البعد بين أطرافه.

ويقوم الاعتماد المستندي على مبدئين يتمثلان في: مبدأ استقلالية عقد الاعتماد ومبدأ التعامل بالمستندات فقط، أما المراحل التي يمر بها فهي ثلاثة: مرحلة فتح الاعتماد، مرحلة تنفيذ الاعتماد ومرحلة تحقيق الاعتماد.

وقد ظهرت هذه التقنية بهدف تجنب النزاع وفكّه بين المصدر والمستورد وتفاذي الوقوع في هذه المشاكل والمخاطر التي تعقد مسار العملية التجارية تصديراً أو استيراداً، فهذه العملية تتحقق تحت رقابة البنك لكنها على مستوى المستندات فقط.

الفصل الثالث

دراسة حالة تطبيقية
لعملية الاعتماد
المستندي في بنك
الفلاحة والتنمية
الريفية - وكالة بسكرة-

تمهيد

باعتبار الإعتام المستندي تقنية ووسيلة أساسية لتطوير التجارة الخارجية بزيادة عملية التصدير والإستيراد وهذا ما يزيد من أهميتها حيث لها الفضل في تطوير معدلات التبادل الدولي كاستخدام بنكي في مجال التجارة الخارجية، بعد دراستنا للفصلين النظريين، خصصنا الفصل الثالث لدراسة حالة الإعتام المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، حيث قمنا بإجراء دراسة ميدانية في بنك BADR وكالة بسكرة الذي يعتبر من بين البنوك التي تتعامل بهذه التقنية خاصة في جانب الإستيراد.

تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث :

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الثاني: الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-

المبحث الثالث: سير عملية الإعتام المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة

المبحث الأول : تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية أحد أهم البنوك التجارية في الجهاز المصرفي الجزائري حيث استدعت الحاجة وكذا الظروف الملحة إلى إنشاء بنك يعنى بالقطاع الفلاحي باعتباره ذو أهمية كبيرة في المسار التنموي.

المطلب الأول: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)

أولاً: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

سوف نحاول من خلال هذا المطلب أن نتعرض إلى نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

1) نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية .

أسس بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار سياسة إعادة الهيكلة التي تبنتها الدولة بعد إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، بموجب مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 الجريدة الرسمية رقم 11 الصادرة في 16 مارس 1982¹، وذلك بهدف تخفيف الضغط عن البنك الوطني الجزائري والمساهمة في تنمية القطاع الفلاحي، ودعم أنشطة الصناعات التقليدية والحرفية .وفي إطار الإصلاحات الاقتصادية تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة برأس مال قدرة 22 مليار دينار جزائري، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1000000 دج للسهم الواحد، ويعد صدور قانون النقد والقرض في 14 فيفري 1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى نظام التخصيص، أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية، أما حالياً فيقدر رأس ماله بحوالي 33 مليار دينار جزائري موزع على 3300 سهم، مكتتبه كلها من طرف الدولة، ويقع مقره الاجتماعي في الجزائر العاصمة، 17 نهج العقيد عميروش².

2) تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يمكن الوقوف على تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية من خلال ثلاثة مراحل أساسية، نردها كالتالي :

¹ مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982، المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد، 11 بتاريخ: 16/03/1982.

² نقلا عن الموقع: <http://www.badr-bank.dz> / تاريخ التصفح: 2015/05/14، على الساعة 11.00 .

أولاً: المرحلة من 1982 إلى 1990

في البداية كان بنك الفلاحة والتنمية الريفية يتكون من 140 وكالة ورثها عن البنك الوطني الجزائري، وكان هدفه الأساسي خلال هذه الفترة هو إثبات حضوره، وتحسين موقعه في السوق المصرفي عن طريق فتح الوكالات المصرفية في المناطق ذات النشاط الفلاحي، حيث اكتسب سمعة عالمية في ميدان تمويل القطاع الزراعي، وقطاع الصناعة الغذائية والصناعة الميكانيكية، إلا أن دوره لم يكن فعالاً، وذلك لأن أغلب المشاريع التي يمولها كانت تابعة للقطاع العمومي، مما جعل تحصيل القروض الممنوحة أمراً صعباً في أغلب الأحيان مستحيلاً .

ثانياً: المرحلة من 1991 إلى 1999.

بموجب صدور قانون 90-10 المتعلق بالنقد والقروض 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 الاقتصادية المتوسطة والصغيرة دون الاستغناء عن القطاع الفلاحي الذي تربطه معه علاقات مميزة، كما تميزت هذه المرحلة بإدخال تكنولوجيا المعلومات وذلك على النحو التالي¹:

- (1) 1991: تطبيق نظام سويفت swift* لتسهيل معالجة وتنفيذ عمليات التجارة الخارجية الدولية.
- (2) 1992: وضع برمجيات Logiciel sybu مع فروع 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 الإعتمادات المستندية والتي أصبحت معالجتها لا تتجاوز أكثر من 24 ساعة .
- (3) 1993: إنهاء عملية إدخال الإعلام الآلي في جميع العمليات البنكية على مستوى شبكات البنك .
- (4) 1994: بدء العمل بمنتج جديد يتمثل في بطاقة التسديد والسحب، فحص وانجاز العمليات المصرفية.
- (5) 1996: إدخال عملية الفحص السلبي (télétraitement) بعد وفي الوقت الحقيقي.

¹ محبوب مراد، استخدام إستراتيجية إعادة الهندسة المالية الإدارية في تحسين جودة الخدمات المصرفية ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسة، جامعة محمد خيضر بسكرة 2013-2014، ص 117.

* swift سويفت عبارة عن شبكة للاتصالات أنشئت في عام 1973 ومقرها في بلجيكا ، تستخدم وسائل الاتصالات الحديثة لتبادل الرسائل بين البنوك والتي تتصف بالسرية، ويقوم بتقديم خدماته بأقصى منفعة ممكنة للعميل.

(6) 1998: بدء العمل ببطاقة السحب مابين البنوك. CIB (Carte Inter Bancaire).

ثالثا: المرحلة من 2000 إلى الآن

من أجل مسايرة التحولات الاقتصادية والاجتماعية ورغبة في الاستجابة لتطلعات زبائنه، وضع بنك بدر برنامجا خماسيا يهدف إلى تطوير منتجاته وخدماته، ومن أهم نتائجه ما يلي:

- (1) 2000: القيام بفحص دقيق لنقاط القوة والضعف وانجاز مخطط تسوية للبنك لمطابقة القيم الدولية
- (2) 2001: التطهير الحسابي والمالي، والعمل على تخفيف الإجراءات الإدارية والتقنية المتعلقة بملفات القروض، مع تحقيق مشروع البنك الجالس (la banque assise) بعض الوكالات الرائدة (مثل وكالة عميروش والشراكة)
- (3) 2002: بداية تعميم مفهوم البنك الجالس والخدمات المشخصة على مستوى جميع وكالات البنك.
- (4) 2003: إدخال نظام (SYRAT) وهو نظام تغطية الأرصد عن طريق الفحص السلبي دون اللجوء إلى النقل المادي للقيم، مما يسمح بتقليص فترات تغطية الصكوك والأوراق التجارية .
- (5) 2004 : تعميم استخدام الشبايبك الآلية (les guichets automatiques desbillets) في المناطق التي تتميز بكثافة سكانية كبيرة.
- (6) 2006: إدخال المقاصة الإلكترونية télé compensation وتقنية نقل الشيك عبر الصورة télé des chèques، والتي مكنت الزبائن من تحصيل شيكات البنك في وقت وجيز.

ثانيا: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)

يمكن تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية على أنه: " مؤسسة اقتصادية مالية وطنية لها قانونها الأساسي التجاري بمقتضى المرسوم السابق الذكر أعلاه، وأكملت له مهمة التكفل بالقطاع الفلاحي، ومع مرور السنوات تعددت نشاطاته. بدءا بتدعيم فروعه علي مستوى التراب الوطني حيث حقق ما كان يصبو إليه إذ بلغت عدد وكالاته سنة 1985 إلي 269 وكالة منها 6 رئيسية و31 فرع،

أما في يومنا هذا فقد أصبح عدد وكالاته 286 وكالة و 31 مديرية جهوية تشغل حوالي 7000 عامل ما بين إطار وموظف.¹

المطلب الثاني: 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 تحضي باحترام وثقة المتعاملين الاقتصاديين والأفراد العملاء على حد سواء بهدف تدعيم مكانته ضمن الوسط المصرفي.

أولاً: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

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

- 1- تنويع وتوسيع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة.
- 2- تحسين العلاقات مع العملاء
- 3- تحسين نوعية الخدمات
- 4- الحصول على أكبر حصة من السوق.
- 5- تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق مردودية أكبر.

وبغية تحقيق تلك الأهداف استعان البنك بتنظيمات وهياكل داخلية ووسائل تقنية حديثة بلجوهه إلى صيانة وترميم ممتلكاته وتطوير أجهزة الإعلام الآلي، كما بذل القائمون على البنك مجهودات كبيرة لتأهيل موارده البشرية وترقية الاتصال داخل وخارج البنك، كما سعى البنك إلى التقرب أكثر من العملاء وذلك بتوفير مصالح تتكفل بمطالبهم، والتعرف على حاجاتهم ورغباتهم، وكان البنك يسعى لتحقيق هذه الأهداف بفضل قيامه بـ:

- أ- رفع حجم الموارد بأقل تكلفة ممكنة وأعلى عائد عن طريق القروض المنتجة والمتنوعة واحترام القوانين.
- ب- توسيع نشاطات البنك فيما يخص حجم التعاملات.

¹ بن وسعد زينة، مباركي سمرة، المعرفة في البنوك الجزائرية، في الملتقى الدولي حول اقتصاد المعرفة، جامعة بسكرة، نوفمبر 2009، ص 359.

ت-التسيير الصارم لخزينة البنك سواء بالدينار أو بالعملة الصعبة.

ثانيا: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

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

- 1- تنفيذ جميع العمليات المصرفية والإعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقا للقوانين والتنظيمات الجاري العمل بها.
- 2- إنشاء خدمات مصرفية جديدة مع تطوير الخدمات القائمة.
- 3- تطوير شبكته ومعاملاته النقدية باستحداث بطاقة القرض.
- 4- تنمية موارد واستخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار.
- 5- تقسيم السوق المصرفية والتقرب أكثر من ذوي المهن الحرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 6- 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 الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

يعد الهيكل التنظيمي إحدى الدعامات الأساسية في تكوين المنشآت مهما كان نوعها، ومن أجل الوقوف على حقيقة تكوين بنك الفلاحة والتنمية الريفية وترتيب المهام بكل قسم أو مصلحة قمنا بالتطرق إلى مختلف مكونات الهيكل التنظيمي لهذا البنك، وهذا على مستوى المديرية العامة والمديرية الفرعية وصولا إلى الهيكل التنظيمي الخاص بالوكالة.

أولا : الهيكل التنظيمي للمديرية العامة: ويضم ما يلي:

الإدارة العامة: يترأسها المدير العام وهي تضم:

✓ إدارة التدقيق الداخلي

✓ قسم العلاقات

✓ المراقبة العامة

مدير عام مساعد مكلف بالموارد والقروض والتغطية وتندرج تحته الإدارات الآتية:

✓ إدارة تمويل المؤسسات الكبيرة

✓ إدارة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (DFPME)

✓ إدارة تمويل النشاطات الفلاحية (DFAA)

✓ إدارة الدراسات وأسواق والمنتجات (DEMP)

✓ إدارة المتابعة والتغطية (DSR)

مدير عام مساعد مكلف بالإعلام الآلي، المحاسبة، الخزينة (DGA/ICT) وهو مسؤول عن الإدارات

الآتية:

✓ إدارة الإعلام الآلي المركزية (DIC)

✓ إدارة الإعلام الآلي لشبكات الإستغلال (DIRE)

✓ إدارة التحويل والصيانة الآلية (DIMI)

✓ إدارة الخزينة (DT)

✓ إدارة المحاسبة العامة (DCG)

مدير عام مساعد مكلف بالإدارة والوسائل وتندرج تحته الإدارات الآتية:

✓ إدارة الموظفين (DP)

✓ إدارة تكوين الموارد البشرية (DRRH)

✓ إدارة الوسائل العامة (DMG)

✓ إدارة التنظيم، الدراسات القانونية والمنازعات (DR .EGC)

✓ إدارة التنبؤ ومراقبة التسيير (DPCG)

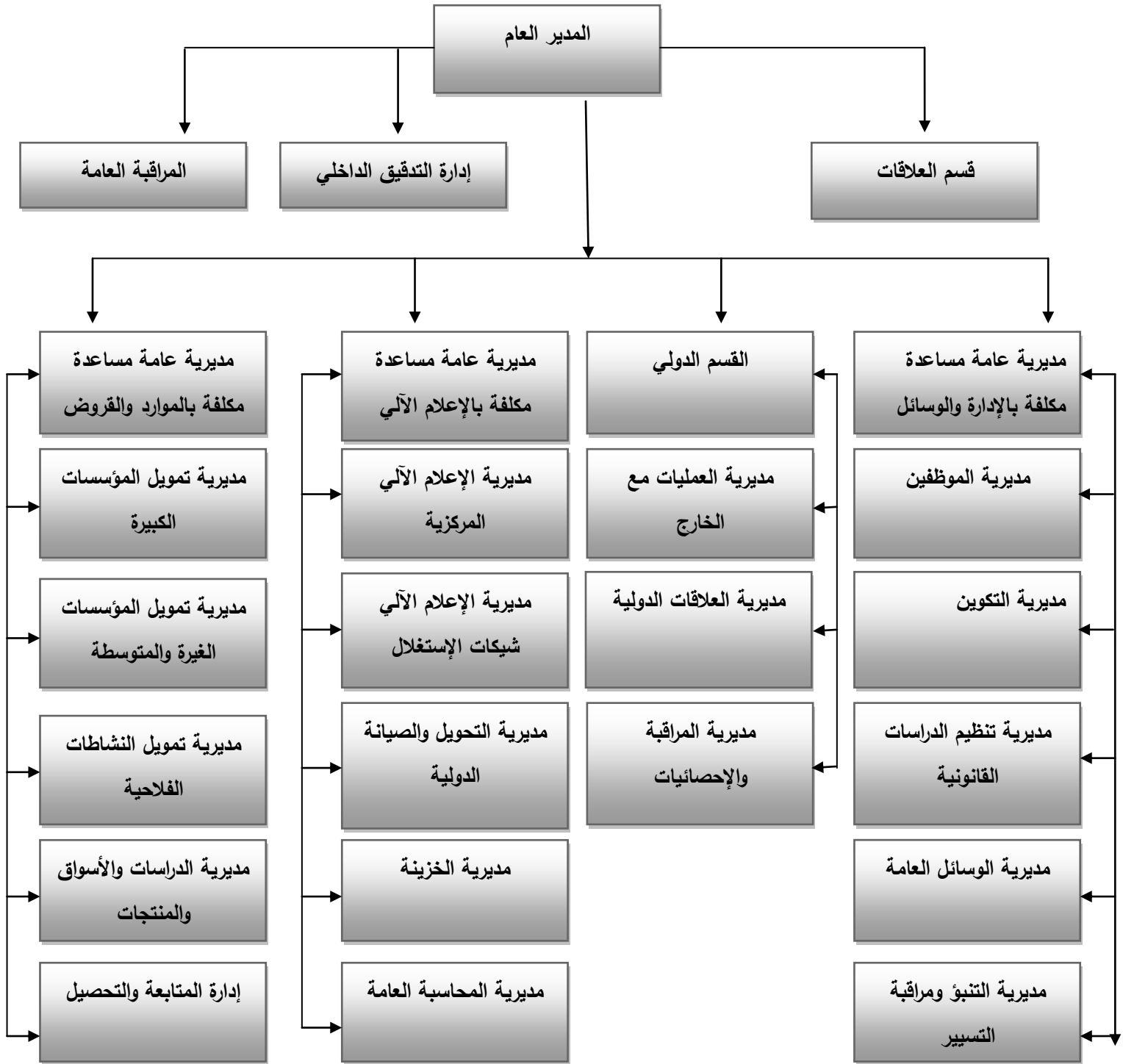
القسم الدولي: وهو يتضمن ما يلي:

-إدارة العمليات التقنية مع الخارج (DOTE)

- إدارة العلاقات الدولية (DRI)

- إدارة المراقبة والإحصائيات (DCS)

شكل رقم (3-1): الهيكل التنظيمي للمديرية العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر: مطويات بنك الفلاحة والتنمية الريفية

ثانيا :الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية: ويضم ما يلي :

1-مدير الفرع: يمثل البنك إزاء الغير، كما يعمل على توقيع وإبرام العقود والمستندات والوثائق والمراسلات والاتفاقيات، ولكل مدير فرع نيابة تقوم بالمراقبة الداخلية والخارجية للبنك.

2-نيابة المدير: وتقوم نيابة المدير بالمراقبة الداخلية والخارجية للبنك وتضم فرعين هما:

أ- نيابة الإدارة المالية والمحاسبية وتشمل على مصلحتين هما :

✓مصلحة المحاسبة: وتختص بجميع العمليات المحاسبية الخاصة بالبنك، من إعداد الميزانيات ومراجعة الحسابات الخاصة به، وكذا دفع أجور العمال.

✓ مصلحة الإدارة والموظفين: تتولى هذه المصلحة كافة الشؤون المتعلقة بموظفي البنك ولها فرعان.

✓ فرع حسابات الأجور

✓ فرع مراقبة المستخدمين

ب- نيابة مديريةية الإشغال والالتزامات: وتضم هذه النيابة مصلحتان هما:

✓ مصلحة القروض الفلاحية: وتقوم بمنح ومراقبة القروض الخاصة بالفلاحين وكذا تتبع جميع الإحصائيات الخاصة بها .

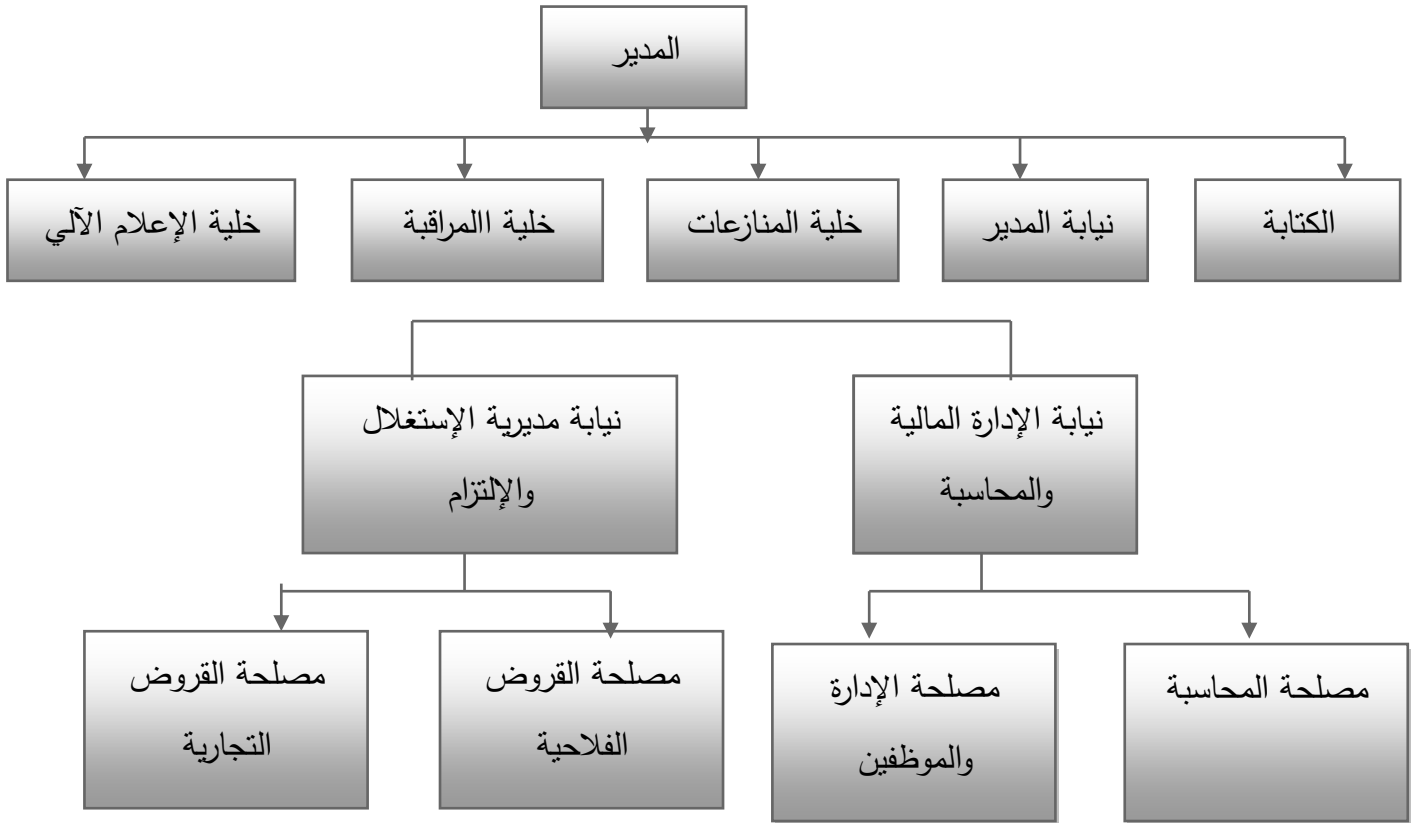
✓ مصلحة القروض التجارية: تقوم بمنح القروض الخاصة للتجار كما تعمل على مراقبة هذه القروض ومتابعة الإحصائيات المتعلقة بها.

3-خلية المنازعات : تقوم هذه الخلية بمتابعة الحالات المتنازع فيها لصالح الفرع ، وكذا دراسة الشكاوي وإعطاء وجهة النظر فيها، ودراسة طلبات تحصيل الحقوق، واقتراح إجراءات إستردادها ودراسة وإعطاء الإقتراحات حول طلبات التسديد بطريقة ودية للحقوق المتنازع فيها ، واقتراح استدعاء المحامين ، والحرص على تسديد تكاليف المحامين، ومراقبة صلاحية الأوراق، كما تعمل على حسن التسيير ومتابعة كل أنواع المعارضات .

4- خلية المراقبة: تقوم بمراقبة تسيير العمال بأقسام البنك.

5- خلية الإعلام الآلي: تعمل هذه الخلية على إدماج المعلومات داخل جهاز الإعلام الآلي واستغلال التطبيقات الآلية طبقا للبرامج المعمول بها، وكذا مراقبة نوعية السحب، وتسيير التجهيزات الآلية مع المحافظة على استعمالها العقلاني حسب توظيفها، واقتراح كل تحسين يهدف إلى تصعيد فعالية التطبيقات ونسبة استعمال الأجهزة الآلية.

شكل رقم (3-2): الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر: مطويات بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الثاني: بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-

تأسست وكالة بسكرة سنة 1982 بعد إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، وهي توظف حاليا 27 عاملا وتتبع إداريا المديرية الجهوية لولاية بسكرة ورقمها 393 بنك الفلاحة والتنمية الريفية هي مؤسسة مالية وطنية أنشئت بتاريخ 13 مارس 1982، في ظل الشكل القانوني للشركة. رأسمالها المسجل هو 33 مليار دينار.¹

المطلب الأول: خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة بسكرة-

يقدم بنك الفلاحة والتنمية الريفية خدمات متنوعة منها ما هو تقليدي، ومنها ما هو الكتروني .

أولا: الخدمات التقليدية، ومن أهمها:

(1) الحساب الجاري: وهو مفتوح للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يمارسون نشاطا تجاري أو فلاحي أو صناعي.

(2) حساب الشيكات: وهو حساب مفتوح للأفراد والجماعات التي لا تمارس أي نشاط تجاري مثل الجمعيات، وذوي الأجور الراغبين في الاستعانة بالشيكات لتسوية حساباتهم المختلفة.

(3) دفتر التوفير، وينقسم إلى:

أ- دفتر التوفير للبالغين: وهو منتج يمكن الراغبين من ادخار أموالهم الفائضة مقابل فائدة يحددها البنك، أو بدون فائدة حسب رغبة المدخرين، ويمكن لحاملي الدفتر القيام بعمليات دفع وسحب أموالهم من جميع الوكالات التابعة للبنك.

ب- دفتر توفير الشباب: وهو دفتر يفتح للشباب الذين لا تتجاوز أعمارهم 19 سنة من طرف ممثليهم الشرعيين، لتدريبهم على الادخار من خلال الدفع في صورة نقدية أو عن طريق تحويلات أوتوماتيكية، حيث يستفيد الشاب صاحب الدفتر ذو الأقدمية التي تزيد عن خمس سنوات، عند بلوغه السن القانونية من قروض مصرفية تصل إلى مليونين دينار جزائري.

(4) أدونات الصندوق: وهي عبارة عن تفويض لأجل، وبعائد موجهه للأشخاص المعنويين والطبيعيين.

¹موقع بنك البدر: <http://www.badr-bank.dz/index.php>، تاريخ التصفح: 20/04/2015، الساعة: 10:22

(5) الإيداع لأجل: Dépôt à terme وهو وسيلة تسهل على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين إيداع الأموال الفائضة عن حاجتهم، إلى آجال محددة مقابل فائدة .

(6) حساب العملة الصعبة Les Comptes Devises : وهو موجه للمدخرين بالعملة الصعبة، تمكنهم من الحصول على عائد يحدده البنك.

(7) منح الائتمان: يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بتقديم قروض تشمل المجالات التالية :

أ- قطاع الفلاحة وصناعة الآلات الفلاحية .

ب- قطاع الصيد والموارد المائية .

ج- تمويل مشاريع الشباب في إطار عقود ansej وcnac

د- تقديم قروض للأفراد من منطلق إنشاء نشاطات في المناطق الريفية .

(8) الاعتماد المستندي: حيث يتولى البنك متابعة العمليات المالية لصالح زبائنه الذين يقومون بأنشطة التجارة الخارجية .

(9) خدمات التأمين: وتشمل التأمين على الأشخاص ضد الحوادث، والإصابات في حياتهم المهنية أو الشخصية، التأمين على الممتلكات، التأمين على السكن، بالإضافة إلى التأمين على المخاطر الفلاحية.

(10) خدمات أخرى، ومنها:

أ- خدمات الصرف بين مختلف العملات .

ب خدمة التحويلات المصرفية .

ج الخدمات المتعلقة بالدفع والتحصيل في المعاملات الخارجية .

د- كراء الخزائن

هـ - إصدار سندات مالية والتفاوض عليها .

و- إصدار أسهم والتفاوض عليها.

ثانيا: الخدمات الالكترونية:

في ظل الاستخدام الواسع لوسائل الدفع الالكترونية في العالم، قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بإصدار عدة

بطاقات الكترونية، وهي:

(1) بطاقة بدر (carte badr): تعتبر بطاقة بدر منتج بنكي طرح في منتصف التسعينات، حيث يسمح لعملاء البنك بسحب أموالهم على مستوى الموزع الآلي للأوراق النقدية المتواجد في وكالات بدر أو باستخدام الشبايبك الآلية للأوراق النقدية التي تشرف عليها شركة النقد الآلي والعلاقات التلقائية بين البنوك، وكذا القيام بعملية الدفع المباشر لمشترياتهم عند التجار الذين يملكون جهاز حامل الدفع الإلكتروني .

(2) بطاقة ما بين البنوك (La Carte Inter Bancaire (CIB): وهي بطاقة تسمح للعملاء بسحب مقدار محدد من المال من الموزعات الآلية التابعة للبنك أو من الموزعات الآلية التابعة للبنوك التي وقعت على إصدار هذه البطاقة والمتمثلة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، البنك الوطني الجزائري، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، بنك الجزائر الخارجي، القرض الشعبي الجزائري، وكالات البريد بالإضافة إلى بنك الخليفة سابقا، وتنقسم هذه البطاقة إلى نوعين هما:

أ- البطاقة الزرقاء: BLUE CARD وهي بطاقة إلكترونية تمنح للعملاء العاديين .

ب- البطاقة الذهبية: GOLD CARD هي بطاقة إلكترونية تسمح بإجراء عمليات السحب والدفع بمبالغ أعلى من تلك التي توفرها البطاقة الزرقاء.

(3) بطاقة TAWFIR ويقتصر استخدام هذه البطاقة على من يملكون دفاتر ادخار على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة، وهي بطاقة تسمح لزيائن البنك بالاستفادة من خدمة تحويل أموالهم من حساباتهم الخاصة إلى دفاتر الادخار، عن طريق الموزعات الآلية للنقود دون التنقل إلى وكالة البنك، كما تسمح البطاقة بإجراء عمليات السحب وتحويل الأموال من حساب إلى آخر على مدار 24 ساعة وخلال أيام العطل، واستجابة لاحتياجات السوق، فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة يسعى إلى عرض خدمات مصرفية إلكترونية أخرى، من أهمها:

أ- توفير بطاقة دولية للصرف الآلي

ب- خدمات مصرفية عبر الإنترنت والهاتف النقال .

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-

يضم الهيكل التنظيمي لوكالة بسكرة المصالح التالية :

1) **مصلحة القروض:** تختص هذه المصلحة بكل العمليات المتعلقة بمنح القروض بشتى أنواعها كما تتولى

دراسات ملفات القروض وتقديمها حسب المبالغ إلى لجان القرض وتتكون هذه المصلحة من ثلاثة فروع.

أ- فرع القروض الفلاحية: وهو مكلف بمنح القروض الفلاحية .

ب- فرع القروض التجارية: وهو مكلف بمنح القروض التجارية .

ث- فرع الإحصائيات: وهو يتولى القيام بالإحصائيات السنوية والشهرية للقروض الممنوحة .

2) **مصلحة الصندوق:** تتولى هذه المصلحة القيام بالمهام التالية:

أ- فتح الحسابات للزبائن.

ب- قبول الودائع.

ج- إجراءات عمليات الدفع على الحسابات .

د- إجراءات عمليات السحب على الحسابات .

وتتم عملية الدفع والسحب بشبايك خاصة، أما عن هذه المصلحة فتضم نوعين هما:

- فرع الحافظة: ويتولى القيام بـ :

عملية المقاصة: وتتم هذه العملية في غرفة المقاصة بالبنك المركزي .

خصم الأوراق التجارية للعملاء.

- فرع التحويلات: يعمل هذا الفرع على تحويلات مختلفة من حساب لآخر لصالح زبائن البنك.

3) **مصلحة العمليات الأجنبية:** وتختص هذه المصلحة بالعمليات التالية:

✓ القيام بتمويل التجارة الخارجية عن طريق الدفع عن المصدر أو المستورد من خلال فتح الاعتماد

المستندي أو خطابات الاعتماد.

✓ القيام بعمليات التوظيف البنكي

✓ التحويلات المختلفة للأموال من وإلى الخارج

✓ إجراء إحصائيات مختلفة متعلقة بالعمليات الأجنبية إضافة إلى مراجعة وتصفية الحسابات.

4) مصلحة المراقبة والأمور الإدارية: وتهتم هذه المصلحة بالشؤون التالية

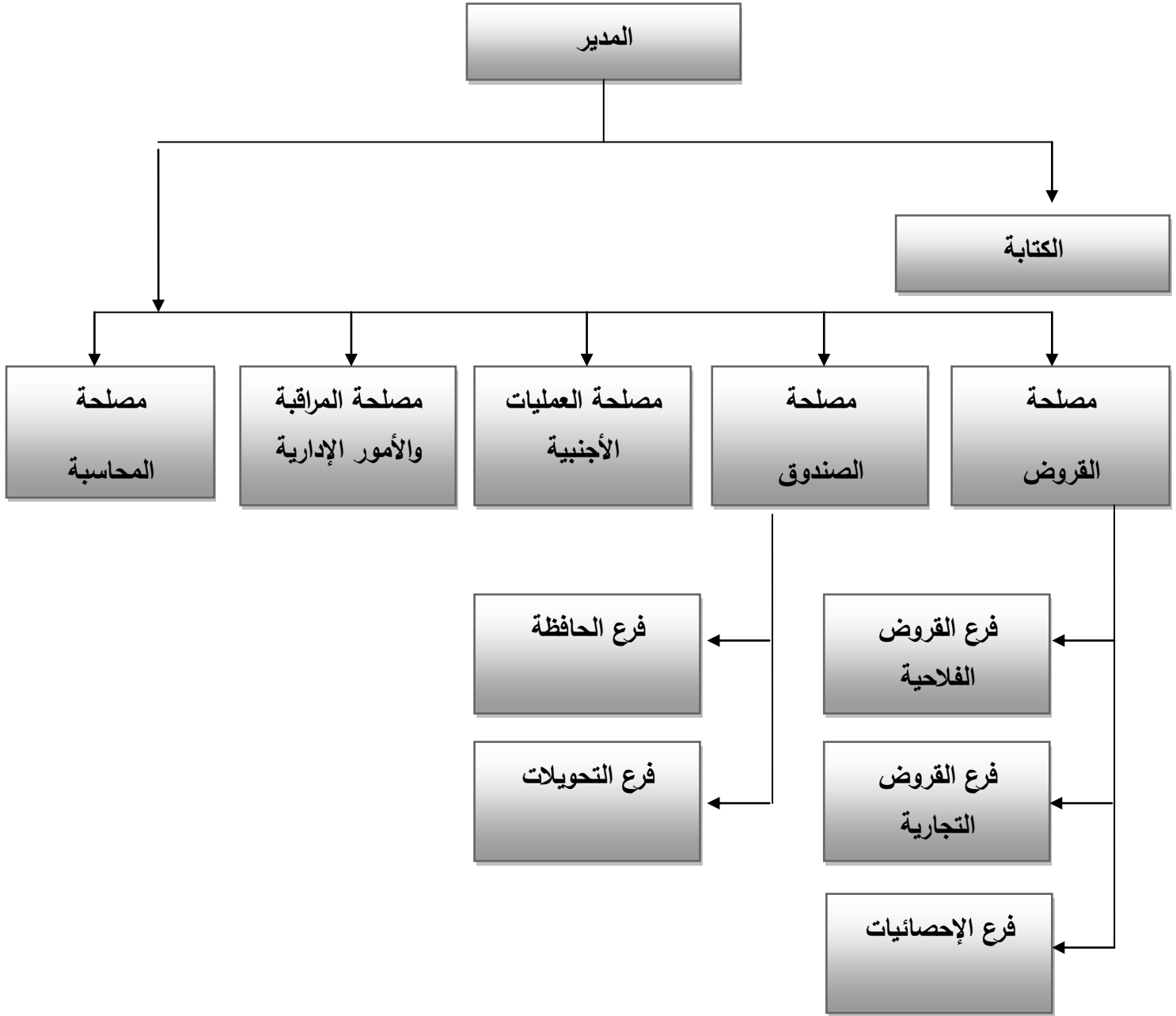
أ- الموارد البشرية وكل ما يتعلق بأجورهم وعطلهم والمكافآت الخاصة بهم، وكذا الدورات التكوينية للمنظمة لأجلهم.

ب- الأمن والأرشيف والرقابة الداخلية.

ج- الإعلانات الاحتياجات والدعاوي وغيرهم من المهام الأخرى.

5) مصلحة المحاسبة: وتقوم بجميع العمليات اليومية التي تجري في البنك ومراجعة الحسابات الخاصة به، وكذا دفع أجور العمال.

شكل رقم (3-3): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة



المصدر: مطويات من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة

المبحث الثالث: سير عملية الإعتدالم المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة

سننتاول في هذا المبحث كل من عملية التوطن البنكي وعملية سير تقنية الإعتدالم المستندي من خلال دراسة حالة إعتدالم مستندي للاستيراد في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة.

المطلب الأول: عملية التوطن البنكي

التوطن وسيلة ملزمة لكل عملية تجارية تقام من وإلى خارج البلاد من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير، وهو أول عملية بنكية يشترط القيام بها قبل الانطلاق في تنفيذ هذه العمليات، بالنسبة لأهمية عملية التوطن البنكي فإن فتح ملف التوطن يمثل أول فعل مفروض قبل إجراء عمليات الصرف، والذي يتم قبل تنفيذ عمليات الاستيراد أو التصدير على حد سواء، أما بالنسبة لقبول توطن الملفات وكل ما يصاحبها من تحويلات العملة الصعبة للخارج ينبغي أن يكون الحساب البنكي في حدود التحويل وضمانات القدرة على الوفاء التي يقدمها الزبون لبنكه.

تمر عملية التوطن على مستوى البنك بعدة مراحل هي:

أولاً: مرحلة فتح ملف التوطن

يتقدم المستورد إلى البنك بطلب فتح ملف التوطن الخاصة بالعملية المراد انجازها، حيث يشتمل الطلب على المعلومات الخاصة بالمستورد كالاسم، رقم حسابه على مستوى الوكالة التي تقوم بعملية التوطن وتاريخ تحرير طلب فتح ملف التوطن، بالإضافة إلى بيانات حول السلعة، كميتها، سعرها، اسم المورد الأجنبي وعنوانه، كما يجب أن يشتمل الطلب على المبلغ الإجمالي للصفحة مقوما بالدينار وبالعملة الصعبة والأجال المتوقعة للتسديد على أن يكون الطلب موقعا من طرف المستورد، أكدت على هذه المرحلة المادة 30 من النظام رقم 07-01 التي تنص على: " يتمثل التوطن في فتح الملف يسمح بالحصول على رقم

التوطين من الوسيط المعتمد الموطن للعملية التجارية، يجب أن يتضمن الملف مجموع المستندات المتعلقة بالعملية التجارية¹.

وما توضحه المادة 36 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009: " لا يمكن إتمام إجراءات التوطين البنكي المتصلة بعمليات التجارة الخارجية إلا على أساس رقم التعريف الجبائي².."

ثم يقوم المستورد بتقديم العقد التجاري الذي يربطه بالمصدر الأجنبي والذي يتمثل عادة في فاتورة مبدئية، قرار نهائي بالشراء، طلب البضاعة... الخ ولإشارة فإن كل وثيقة مما سبق ذكرها يجب أن تتوفر على معلومات أساسية تتعلق بالمستورد والمصدر والسلعة. وفي حال تقديم المستورد للوثائق المطلوبة إلى وكالته البنكية تقوم مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة بفتح ملف التوطين من خلال خطوتين رئيسيتين هما:

الخطوة الأولى: تسجيل ملف التوطين تحت رقم خاص :

حيث يعتبر هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريف بعملية الاستيراد، وهو عبارة عن ختم خاصة بالوكالة الموطنة، يحمل كافة المعلومات الخاصة بالملف محل التوطين حسب الشكل الموالي:

شكل رقم (3-4) : ختم التوطين

A			B	
C	D	E	F	G
H				

المصدر: بناء على معلومات ووثائق مقدمة من طرف وكالة البنك ببسكرة

¹ نظام رقم 01-07، مؤرخ في 07 فيفري 2007، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملية الصعبة، الجريدة الرسمية عدد 31، صادر في 13/05/2007، معدل و متمم لنظام 11-06.

² المادة 36 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الصادر بموجب الأمر رقم 01-09، المؤرخ في 22/07/2009، الجريدة الرسمية عدد 44، صادر 2009/07/26.

حيث أن:

(A) (B) اسم الوكالة ورمزها، طبيعة عملية التوطين استيراد أو تصدير.

(C) رقم الاعتماد لشباك البنك الموطن الولاية، البنك، الوكالة

(D) يرمز إلى الثلاثي.

(E) طبيعة العقد، مثلا قصير الأجل

(F) الرقم التسلسلي للملف على مستوى الوكالة.

(G) رمز العملة المستعملة EUR

(H) تاريخ فتح ملف التوطين

الخطوة الثانية : تقوم بموجبها الوكالة البنكية بتسليم الفاتورة الموطنة للمستورد لاستخدامها في جمركة السلعة

المستوردة ومن ثم خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة.

ثانيا: مرحلة تسيير التوطين :

في هذه المرحلة التي يمر بها التوطين يقوم البنك المعني بالتوطين بجمع كل الوثائق المكونة لملف التوطين، والتدخل واتخاذ إجراءات في حالة نقص إحدى الوثائق أو عدم صحة إحدى المعلومات الواردة فيها، حيث يتم إعداد بطاقة المراقبة وهي وثيقة تهدف إلى متابعة وتسيير ملف التوطين حتى انتهاء تنفيذ الصفقة التجارية والتسديد المالي لها، وتملاً هذه الوثيقة بحيث يجب أن تظهر كل المعلومات المتعلقة بالعملية الإستيرادية ومن بين هذه المعلومات مايلي: إسم الوكالة البنكية الموطنة، رقم شباك الوكالة البنكية الموطنة، مرجع المستورد، رقم ملف التوطين، وتاريخ ملف التوطين، مدة صلاحية العملية، إسم وعنوان المستورد، نوع البضاعة المستوردة... إلخ¹

¹ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 168.

ثالثا: مرحلة تصفية ملف التوطين:

حسب المادة 39 من النظام رقم: 01-07 تتمثل في " دور الوسيط المعتمد أثناء تصفية الملفات تم التأكد من قانونية وتطابق العقود التجارية المنجزة كما يتأكد من السير الحسن للتدفقات المالية المترتبة عنها بالنظر إلى تنظيم الصرف المعمول به"¹

في بعض الأحيان المعاملات التجارية الخارجية المتصفة بالسرعة نجد ملفات غير كاملة لكن يتم قبولها في بداية التوطين، وإعطاء أجل لإضافة النفاص وبعد انقضاء الأجل ولم يتم التعامل الاقتصادي بتوفير كل الشروط والقيام بالتسوية يعطى له أجل إضافي عادة يكون ثلاثون (30) يوما.

يقوم الوسيط المعتمد بإرسال نسخة من الملف إلى بنك الجزائر²، أي بعد فرز الملفات الكاملة والملفات غير الكاملة وتصنيف ملفات التوطين حسب طبيعتها، تقوم الوكالة البنكية الوطنية بعرض نتائج عملية التصفية ضمن تصريح يرسل إلى بنك الجزائر من طرف الوكالة البنكية الوطنية.³

المطلب الثاني: دراسة حالة لعملية إسترداد في إطار الإعتماد مستندي بوكالة بسكرة

من خلال هذا المطلب سوف نوضح مختلف الخطوات التي تعتمد في عملية الإعتماد المستندي .

تم تعاقد أحد العملاء مع شركة فرنسية لشراء نوع من المعدات المتمثلة في الأحزمة النقل les courroie de transmission، وعلى هذا الأساس قامت الشركة الفرنسية بإرسال فاتورة مبدئية بقيمة هذه الأحزمة المطلوبة للزبون، وذلك حتى يتمكن هذا الأخير من عرض الشركة ومدى مطابقته لما يحتاجه، ومن ثم الموافقة أو الرفض عليها، حيث تحتوي الفاتورة المبدئية على جميع ما يتعلق بالبضاعة المستوردة.

وعند موافقة الزبون على البضاعة قام بإرسال طلبية إلى الشركة الفرنسية للبضاعة المستوردة، وتم العقد التجاري بينهما.

¹ المادة 39 من النظام 01-07، مؤرخ في 07 فيفري 2007، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، الجريدة الرسمية عدد 31، صادر في 2007/05/13، معدل و متمم لنظام 11-06.

² المادة 55 من النظام 01-07، مرجع سابق

³ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 169.

نجد أن الأطراف المتدخلة في هذه العملية هم:

المستورد: X

البنك المستورد (فاتح الإعتماد): بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة

المصدر: الشركة الفرنسية

بنك المصدر : banque fédérative du crédit mutuel

أولاً: مرحلة فتح وتوطين الاعتماد المستندي

كمرحلة أولى يقوم المستورد X بتقديم طلب فتح اعتماد مستندي للاستيراد إلى الوكالة البنكية الموطنة وكالة بسكرة.

حيث يحتوي طلب فتح الاعتماد على المعلومات التالية:¹

- اسم المستورد وعنوانه
- نوع الاعتماد
- اسم وعنوان البنك المصدر
- إسم المستفيد
- قيمة الإعتماد بالأرقام والحروف
- نوع شروط التسليم
- والوثائق المطلوبة من المصدر تتمثل في:

- 6 نسخ من الفاتورة التجارية
- 3 نسخ من سند الشحن
- شهادة المنشأ
- شهادة المطابقة

¹ الملحق رقم 01.

- وصف السلعة
- رقم الفاتورة الشكلية وتاريخها
- ميناء الشحن
- ميناء التفريغ
- تاريخ الشحن
- التعريف الجمركية
- وعليه يقوم البنك بطلب الوثائق التالية:¹
- الفاتورة الشكلية: وهي فاتورة أولية تحتوي على معلومات أولية خاصة بالبضاعة يصدرها المصدر الجنبي إلى المستورد و تحتوي على المعلومات التالية:²
- إسم المستورد: X
- عنوان المستورد: حي بن عمارة بسكرة
- رقم الفاتورة: N°4382396964
- نوعية السلعة: أحزمة النقل les courroie transmission
- نوع الإعتماد: إعتماد غير قابل للإلغاء و مؤكد
- بلد المنشأ: فرنسا، مرسيليا
- ميناء الشحن: مرسيليا
- ميناء التفريغ: الجزائر
- بنك المستورد: بنك الفلاحة و التنمية الريفية
- بنك المورد: banque fédérative du crédit mutuel_ a strasbourg
- توقيع و ختم المصدر

¹ بناء على المعلومات المقدمة من طرف الوكالة

² الملحق رقم 02

(1) طلب التوطين:

وهي استمارة يقوم بتحريرها المستورد وتحتوي على المعلومات التالية¹:

- إسم المستورد وحسابه وعنوانه
 - رقم السجل التجاري
 - طبيعة البضاعة: أحزمة النقل
 - قيمة البضاعة: EUR 7500.00
 - رقم الفاتورة الشكلية و تاريخها: 2009/08/19 ، N°820/2009
 - التعريف الجمركية
 - شروط التسليم: CIF
 - مكان التخليص الجمركي : ميناء الجزائر
 - ختم و إمضاء المستورد
- ومنه تقوم الوكالة بدراسة طلب التوطين وبعد الموافقة عليه يتم إعطاء ملف التوطين رقم إستدلالي.

التعهد engagement:

ويعتبر من الوثائق الاساسية التي يحتوي عليها ملف فتح الإعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهو إجباري، ويجب على المستورد ملء هذا التعهد المقدم من طرف البنك والإلتزام به، حيث يتضمن التعهد بأن المستورد سيستورد هذه البضاعة لغرض الاستعمال لا لغرض المتاجرة بها².

عند جمع وإحضار الوثائق المستندات اللازمة في هذه العملية تقوم الوكالة البنكية بإعداد عملية التوطين ودراسة الطلب (طلب التوطين)، وبعد الموافقة عليه يتم تسجيل ملف التوطين في حساب الزبون، بعد وضع ختم البنك على الفاتورة الشكلية وعلى طلب فتح الإعتماد، لكي تصبح الفاتورة موطنة، وهذا كما في الشكل الموالي:

¹ الملحق رقم 03

² الملحق رقم 04.

شكل رقم (3-5) : رقم ملف التوطين

BADR					AGENCE		
DOMICILIATION IMPORT					BISKRA 393		
07	01	04	2009	2	10	0001	EUR
Biskra le : .././....							

حيث:

- 070401: رقم إعتماد الوكالة
- 2009: سنة فتح الملف
- 2: الثلاثي الجاري
- 10: الرقم الدال على عملية الإستيراد
- 0001: رقم العملية
- EUR: العملة التي تمت بها العملية

بعد استكمال كل الإجراءات المتعلقة بفتح اعتماد مستندي تقوم الوكالة البنكية بإرسال وثيقة MT700 عن طريق شبكة السويفت إلى مديرية العمليات بالخارج لتولي دراسة هذه الوثيقة، فبعد إرسال البنك النموذج إلى المديرية العامة يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالعاصمة بفتح إعتماد لصالح المصدر.

ثانيا: تنفيذ الإعتماد وتسويته

تقوم المديرية العامة بالعاصمة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بإبلاغ الوكالة عن فتح الاعتماد في بنك المصدر الذي بدوره يبلغ المصدر بفتح الاعتماد لصالحه عن طريق إرسال خطاب الاعتماد لبنك المصدر banque fédérative du crédit mutuel_ a strasbourg وهذا يعني التأكد من مطابقته الشروط المتفق عليها لكي يتمكن من تحضير المستندات المطلوبة من قبل المستورد ضمن الآجال المحددة ويبدأ في تحضير البضاعة.

وعند القيام بتسليم البضاعة يتحصل الناقل مقابل ذلك على الوثائق التالية:

- نسختين من الفاتورة النهائية
 - ثلاثة (3) نسخ من سند الشحن¹
 - شهادة المنشأ²
 - شهادة مراقبة جودة البضاعة³ شهادة المطابقة
- يقدم المصدر المستندات المطلوبة لبنكه الذي يقوم بدوره بمراجعتها ومطابقتها مع الشروط المتفق عليها ثم يرسلها للمديرية العامة بالجزائر العاصمة التي بدورها تفحصها.

ومنه يضع ختم التوطين⁴ في الفاتورة النهائية، ويمضي المستورد على وثيقة رفع التحفيزات⁵ أي أن المستندات المطلوبة كاملة لا يوجد بها نقائص⁶، وهذا عند استدعاء العميل من طرف الوكالة لحصوله على وثيقة يصرح فيها بأنه موافق على كل ما جاء من طرف المصدر، وبعد مطابقة المستندات لشروط الإعتماد تنتظر الوكالة البنكية عودة الوثيقة من مديرية العمليات في الخارج والمؤشرة من طرفها مما يدل على أنه تم تحقيق الإعتماد ودفع قيمته للمستفيد، ومن ثم تقوم الوكالة باقتطاع قيمة الإعتماد ومختلف العمولات المتعلقة به من حساب المستورد.

حيث تبلغ مصاريف التوطين ب: 3000 دج (عمولة ثابتة)، ويقدر الرسم على القيمة المضافة ب: 17% من قيمة العمولة

وبعد ذلك يتوجه العميل إلى الميناء لأجل استلام بضاعته التي قد تم فيها الاتفاق على موعد الإستلام .

ومنه تنتهي عملية الإستيراد، حيث يقوم البنك بتصفية ملف التوطين الخاص بهذه العملية.

¹ الملحق رقم 05

² الملحق رقم 06

³ الملحق رقم 07

⁴ الملحق رقم 08

⁵ الملحق رقم 09

⁶ الملحق رقم 10

خلاصة الفصل الثالث

استنادا إلى الحالة التطبيقية لعملية استيراد عن طريق الإعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة، أن تقنية الإعتماد المستندي تعتبر الطريقة السهلة والوحيدة التي يتعامل فيها في عمليات التجارة الخارجية نظرا للأمان والضمان المطبقان، ونجد أن الوكالة تعتمد على هذه التقنية بدءا من مرحلة التوطين إضافة إلى مختلف الوثائق التي يقدمها العميل للبنك إلى فتح الإعتماد مرورا إلى تنفيذ وتسوية العمليات التجارية بين المصدر والمستورد.

باعتبار بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة مستوردين من الدرجة الأولى فإن نسبة استعمال تقنية الإعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد إذ يتضح أن هذه التقنية مثالية في التجارة الخارجية لأنه يهدف إلى ضمان الأمان لطرفي العقد.

الأختامه

يعدّ تمويل التجارة الخارجية واحد من النشاطات الهامة للبنوك، وأحد انشغالاتها الرئيسية، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة، وبفضلها ينمو الاقتصاد الوطني، وبالتالي يزداد الدخل القومي مما يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان، لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسين وإيجاد طرق وأساليب تساعد على التقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعملية الاستيراد والتصدير، حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى للتمويل من أكبر وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين والمؤسسات قصد تحقيق الثقة وضمان السير الحسن للعمليات التجارية.

وتعتبر عملية اختيار تقنية ووسيلة التمويل في التجارة الخارجية أساسا مهما في نجاح الصفقات التجارية، حيث نجد أن الاعتماد المستندي يعد التقنية الأكثر استعمالا وشيوعا بين الأوساط التجارية، فهي تقدم خدمة مصرفية بتدخل البنوك كوسيط بالتزام المستوردين لصالح المصدرين الأجانب، وجعل كلا الطرفين مطمئنا بخصوص حصوله على حقوقه، كما أنه يوفر كل من السرعة والأمن والسيولة النقدية والمرونة، فقد ظهرت هذه التقنية بهدف فك النزاع بين المصدر والمستورد وتفادي الوقوع في المشاكل التي تعقد مسار العملية التجارية تصديرا كانت أو استيرادا فهذه العملية تتحقق تحت رقابة البنك لكنها على مستوى المستندات فقط، أين يراهن بموجبه بدفع ثمن السلعة المستوردة مقابل تقديم الوثائق المعنية، ومنه يتضح أن وجود الاعتماد المستندي يضمن حقوق المستورد والمصدر، كما أنه يضمن حقوق البنك فاتح الاعتماد بوجود وثائق الشحن الصادر باسمه والتي تمكنه من التصرف في البضاعة المستوردة في حال تخلف المستورد عن دفع قيمتها إليه.

نتائج اختبار الفرضيات

- **الفرضية الأولى صحيحة**، لأن الاعتماد المستندي يعتبر تقنية ووسيلة مثلى لتمويل التجارة الخارجية وترقيتها، ويخدم كل مصالح الأطراف المتعاقدة حيث أنه أكثر وسيلة استعمالا وشيوعا في تسوية المبادلات التجارية الخارجية لما يوفره من ضمان لأطرافه بالإضافة إلى سهولة وسرعة التنفيذ.
- **الفرضية الثانية صحيحة**، نظرا للأخطار التي تواجه عملية سير المبادلات التجارية الدولية إلا أن تقنية الاعتماد المستندي تساعد على تنمية وتطوير التبادل الدولي، من خلال تقليل العقبات المتعلقة بتسوية الالتزامات بين أطراف التبادل.

- الفرضية الثالثة صحيحة، بعد ما يتم اختيار العميل ومعالجة ملفه تتم عملية فتح الإعتماد المستندي التي تمر من بدايتها إلى نهايتها بالمراحل المتمثلة في عملية التوطين، فتح الاعتماد، تنفيذه وتسويته.

نتائج البحث:

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى النتائج التالية:

- إن الاعتماد المستندي عملية بنكية يقوم من خلالها البنك بدور الوسيط الملتزم المطمئن لكل من البائع والمشتري.
- يعد الاعتماد المستندي من أهم العمليات المصرفية التي تلعب دورا كبيرا في التجارة الخارجية، لأنه بالرغم من المخاطر التي تنطوي عليها إلا أنه يمنح الثقة والضمان لكل من البائع والمشتري.
- إن عملية الاعتماد المستندي تمر بمراحل عدة تبدأ بالعقد التجاري بين البائع والمشتري، ثم يليها عملية فتح الاعتماد والتي تأخذ صورة عقد فتح الاعتماد، ثم تمر بمرحلة التزام البنك بمواجهه المستفيد وأخيراً تأتي مرحلة التنفيذ.
- يعتبر الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤيد من الأنواع الأكثر استعمالا من ناحية توفر الضمان والثقة.
- أهم المخاطر التي تلحق بأطراف الاعتماد المستندي سواء كان البنك أم المشتري هي عدم دقة المستندات، أو عدم كفايتها أو صحتها، أو فقدانها لأحد شروطها.
- هناك تقنية يميل المستورد إلى استعمالها وهي تقنية الاعتماد المستندي، لنقص تكاليفها وسرعة تنفيذ عملياتها.
- أهم ما يميز الاعتمادات المستندية هو اعتمادها على الوثائق والمستندات التي تمثل الصفقة التجارية بين البائع و المشتري، فالبنك ينصب اهتمامه على الوثائق المتعلقة بالسلعة وهذا من أجل الالتزام بما جاء في العقد بناء على مطابقة الوثائق لشروط الاعتماد.
- رغم تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة، متوسطة وطويلة إلا أن تقنيات التمويل المتعامل بها في البنوك التجارية بكثرة هي تقنيات التمويل قصيرة الأجل خاصة الاعتماد المستندي.

- ضعف عمليات التصدير وانخفاض عدد المصدرين للخارج وعدم التوازن بين الاستيراد والتصدير مما أدى إلى انخفاض نسبة العمل بإتمادات التصدير والتركيز على إتمادات الاستيراد في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة.
- تتم عملية سير فتح الإتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة أساسا من خلال عملية التوطين التي تعتبر من الإجراءات الضرورية التي تفرض على جميع المتعاملين مصدرين أو مستوردين.

المقترحات:

- ومن خلال النتائج السابقة يمكن تقديم بعض الاقتراحات حتى يكون النظام البنكي أكثر سرعة ومرونة في إجراءات نظام الاعتماد المستندي، ومن بين هذه الاقتراحات ما يلي:
- الإبقاء على عملية الاعتماد المستندي بالرغم من المخاطر التي تحيط بها، إلا أن تلك المخاطر لا تتجاوز حسناتها على أساس أنها الطريقة المثلى للوفاء بالثمن في عقود التجارة الخارجية، ولكن يجب إحاطتها ببعض الاحتياطات اللازمة لضمان قيام هذه العملية بوظيفتها الائتمانية.
 - الاعتماد على التكنولوجيا والمعلوماتية بشكل واسع في المعاملات التجارية الخارجية.
 - الاهتمام أكثر بحجم الائتمان داخل البنك، لأن نقص العملة يؤدي إلى التوقف عن النشاط وبالتالي تؤثر عن مصداقيته.
 - تبني وسائل التجارة الإلكترونية لأنها تساعد في تسهيل عمليات التجارة الخارجية.

قائمة المراجع

الكتب باللغة العربية:

1. جويدان الجمل جمال ، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2006
2. الحدرب زهير ، وديان لؤي ، محاسبة البنوك، دار البداية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
3. الراوي وهيب ، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010
4. الزعبي أكرم إبراهيم حمدان ، مسؤولية المصرف المصدر في الاعتماد المستندي دراسة مقارنة وفقا لأحكام النشرة 500، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2000
5. السريتي السيد محمد أحمد، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
6. سليمان عبد العزيز عبد الرحيم ، التبادل التجاري الأسس، العولمة والتجارة الإلكترونية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
7. السويفي مختار ، مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولي الأخرى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية ، 1999.
8. السيسي صلاح الدين حسن ، الإعتمادات المستندية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، دار الوسام للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1998
9. شقير فائق وآخرون، محاسبة البنوك، دار الميسرة، عمان، الأردن، 2000
10. شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2012
11. صاحب عجام هيثم ، سعود علي محمد ، التمويل الدولي، دار الكندي، الأردن، 2002
12. صادق مدحت ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001

13. الطراونة عمر، إدارة المشتريات والتجارة الدولية، دار البداية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
14. عابد محمد سيد ، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001 ص 39.
15. عبد الرزاق محمود، الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية (النظرية والتطبيق)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010.
16. عبد الله خالد أمين ، الطراد إسماعيل إبراهيم ، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الثانية، 2011
17. عبد المطلب عبد الحميد ، البنوك الشاملة(عملياتها وإدارتها)، الدار الجامعية، مصر، 2000
18. عبد النبي جمال يوسف ، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2013
19. عثمان سعيد عبد العزيز ، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003
20. العصار رشاد وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان، 2009
21. عفيفي حاتم سامي، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1993.
22. عفيفي سامي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية (مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية)، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2005
23. عمارة أحمد محمود ، البنوك التجارية من الناحية العلمية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000.
24. غنيم أحمد ، سندات الشحن البحري في إطار الإعتمادات المستندية، دون دار النشر، دون بلد النشر، 2003.
24. لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001

25. مسعداوي يوسف، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

26. مطر موسى سعيد وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.

27. ناصر سليمان ، التقنيات وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012

28. النعيمات فيصل محمود مصطفى ، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005

29. نور الدين باسم محمود ، الإعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، مصر، 2009

30. الوادي كامل ، الإعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان، بدون سنة النشر

31. يونس محمد وآخرون، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، مصر، 2009

الكتب باللغة الفرنسية:

1) S.HADDAD, **les incoterms international commercial TERMS**, Eurl page Blue internationales, Algérie, 2009.

2) S. HADDAD, **le crédit documentaire(commerce international)** ,page blues, algerie,2009.

المذكرات

1. بوكونة نورة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2011-2012

2. حمشة عبد الحميد ، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة-دراسة حالة الجزائر- مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013
3. خلوفي عائشة ، تأثير التكتلات الاقتصادية الإقليمية على حركة التجارة الدولية دراسة حالة الإتحاد الأوروبي، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص: اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011-2012
4. زيرمي نعيمة ، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات(غير منشورة)، تخصص: المالية الدولية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2011،
5. سلطاني فيروز ، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية(دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الاورومتوسطية)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013
6. شرع نورة ، سياسة إصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير تخصص التجارة الدولية (غير منشورة)، المركز الجامعي بغرداية، 2010-2011
7. شلالي رشيد ، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية،(غير منشورة)، تخصص:إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3، 2010-2011
8. كنيذة زليخة ، تقنيات التمويل قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008
9. محبوب مراد، استخدام إستراتيجية إعادة الهندسة المالية الإدارية في تحسين جودة الخدمات المصرفية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسة، جامعة محمد خيضر بسكرة 2013-2014

10. يوسف إسماعيل السعيد سماح ، العلاقة التعاقدية بين أطراف الإعتماد المستندي، مذكرة ماجستير في القانون بكلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2007.

الملتقيات

1. بن وسعد زينة، مبارك سمرة، المعرفة في البنوك الجزائرية، في الملتقى الدولي حول اقتصاد المعرفة، جامعة بسكرة، نوفمبر 2009

2. عتروس عبد الحق ، مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، في الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الأفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2005

3. الغزالي عيسى محمد ، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، السنة الثامنة، العدد الواحد والثمانون، مارس 2009

4. كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسة SNVI، في الملتقى الدولي حول: "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية"، أيام 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة.

الأنظمة والمواد القانونية

1. المادة 36 من قانون المالية التكميلي سنة 2009، الصادر بموجب الأمر رقم 09-01، المؤرخ في 2009/07/22

2. مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982، المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

3. نظام رقم 07-01، مؤرخ في 07 فيفري 2007، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة

4. المادة 39 من النظام 07-01، مؤرخ في 07 فيفري 2007، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة

- 1) <http://www.ahewar.org>
- 2) <http://montada.echoroukonline.com>
- 3) <http://www.omanlegal.net>
- 4) <http://www.eeni.org>
- 5) <http://www.djelfa.info>
- 6) <http://talabadz1.blogspot.com>
- 7) <http://www.badr-bank.dz>

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
23	نموذج الفجوة التكنولوجية	1-1
34	مراحل تنفيذ تقنية التحصيل المستندي	2-1
39	مراحل سير قرض المشتري	3-1
40	مراحل سير قرض المورد	4-1
55	الاعتماد المستندي غير المعزز	1-2
59	أنواع الاعتمادات المستندية	2-2
61	مرحلة فتح الاعتماد المستندي	3-2
63	مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي	4-2
65	تحقيق الاعتماد عن طريق الدفع الفوري	5-2
67	تحقيق الاعتماد عن طريق القبول	6-2
97	الهيكل التنظيمي للمديرية العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	1-3
99	الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	2-3
105	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة بسكرة	3-3
107	ختم التوطين	4-3
113	رقم ملف التوطين	5-3

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
12	نفقات الانتاج للقماش والقمح	1-1
16	انتاج القطن والقمح	2-1

قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	رقم الملحق
130-129	طلب فتح الاعتماد	01
131	الفاخرة الشكائية	02
132	طلب التوطين	03
133	التعهد	04
134	سند الشحن	05
135	شهادة المنشأ	06
137-136	شهادة المراقبة والجودة	07
138	ختم التوطين	08
139	رفع التحفظات	09
140	شهادة من دون أجر	10