



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم التجارية

الموضوع

واقع الاعتماد المستندي في الجزائر كآلية دفع وتمويل
للتجارة الخارجية للفترة (2000-2017)
دراسة حالة بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

■ فريدة

إعداد الطالب:

■ عبد الرحمان لخذاري

...../2018	رقم التسجيل:
.....	تاريخ الإيداع

السنة الجامعية : 2017-2018

قسم العلوم التجارية

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

فضاء المحبة و بحر الحنان، ريحانة الدنيا وبهجتها: أمي الغالية حفظها الله.

أبي العزيز رحمه الله الذي علمني أن الحياة كفاح ونضال.

زوجتي الغالية التي كانت لي رمز الصمود والعمود الذي أرتكز عليه في الحياة.

أولادي الذين هم أمني في هذه الدنيا

وإلى أخواتي وإخوتي اللذين هم سندي الذي أرتكز عليه

وإلى كل من العميد السابقين للكلية الآداب واللغات: أ.د. خان محمد وأ.د. مفقودة صالح اللذان شجعاني وفسحا

لي المجال لإتمام مشواري الدراسي

وإلى كل الزملاء والأصدقاء خاصة كمال شنشونة الذي ساعدني في انجاز هذا العمل، وبومعزة مصباح

وبوشريط بوبكر، وإلى كل من ساهم في انجاز هذا البحث من قريب أو بعيد.

شكر وتقدير

أولاً أحمد الله عز وجل واشكره على نعمته وتوفيقه في إنجاز هذه المذكرة، فله الحمد كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه.

كما أتوجه بخالص الشكر والعرفان إلى أستاذي المشرف، الأستاذ "عبه فريد" على قبوله الإشراف على هذه المذكرة، وعلى إرشاداته وتوجيهاته القيمة فله مني كل الاحترام والتقدير وجزاه الله خيراً.

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة، على قبولهم مناقشة وإثراء هذا البحث بملاحظاتهم القيمة.

وأتوجه بفائق الشكر والامتنان إلى جميع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة محمد خيضر بسكرة، وأخص بالذكر الأساتذة الأفاضل اللذين تكونت على أيديهم وعلى رأسهم: الأستاذ بن عبيد فريد، أ.د طيب الداودي الذي أسميه أب كلية الاقتصاد بحكم أن جميع العاملين بالكلية من أساتذة وإداريين تكونوا على يده، أ.د خوني رابح الزميل والأستاذ الذي أكن له كل التقدير والاحترام.

وفي الأخير أتوجه بالشكر إلى كل من أفادني وساعدني من قريب أو من بعيد بإمداده للمعلومات والنصائح القيمة.

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
I	الإهداء
II	كلمة شكر وتقدير
III	فهرس المحتويات
أ - و	مقدمة
أ	تحديد إشكالية الدراسة
ب	فرضيات الدراسة
ج	أهمية الدراسة
ج	أهداف الدراسة
ج	منهجية الدراسة
د	الدراسات السابقة
هـ	هيكل الدراسة
73 - 1	الفصل الأول: الفصل الأول: وسائل الدفع والتمويل في التجارة الخارجية
2	مقدمة الفصل
3	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية
3	المطلب الأول: نشأة وتعريف التجارة الخارجية
9	المطلب الثاني: أهمية وأهداف التجارة الخارجية
15	المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها.

20	المطلب الرابع: مزايا التجارة الخارجية والمخاطر المتعلقة بها.
22	المبحث الثاني: التخصص الدولي والنظريات المختلفة للتجارة الخارجية
22	المطلب الأول: التخصص الدولي و مصطلحات التجارة الدولية
27	المطلب الثاني: النظريات التقليدية في التجارة الخارجية
40	المطلب الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية
44	المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية
44	المطلب الأول: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية
48	المطلب الثاني: تقنيات ووسائل الدفع المستعملة في التجارة الخارجية
58	المطلب الثالث: تقنيات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية
68	المطلب الرابع: واقع تقنيات الدفع والتمويل للتجارة الخارجية في الجزائر
73	خلاصة الفصل
127 - 74	الفصل الثاني: الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية
75	مقدمة الفصل
76	المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي
76	المطلب الأول: نشأة وتعريف الاعتماد المستندي
81	المطلب الثاني: أهمية الاعتماد المستندي
82	المطلب الثالث: أطراف وأنواع الاعتماد المستندي
92	المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي
92	المطلب الأول: مبادئ و وظائف الاعتماد المستندي
96	المطلب الثاني: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

105	المطلب الثالث: المستندات المستعملة في الاعتماد المستندي
111	المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي و نتائجه على الاقتصاد الوطني للجزائر.
111	المطلب الأول: مزايا وفوائد الاعتماد المستندي
116	المطلب الثاني: عيوب ومخاطر الاعتماد المستندي
119	المطلب الثالث: الاحتياطات التي يجب أن تتخذ في التعامل بالاعتماد المستندي
121	المطلب الرابع: واقع الاعتماد المستندي في الاقتصاد الجزائري
127	خلاصة الفصل
173 - 128	الفصل الثالث: واقع الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة
129	مقدمة الفصل
130	المبحث الأول: تقديم عام لبنك القرض الشعبي الجزائري (CPA).
130	المطلب الأول: التعريف ببنك القرض الشعبي الجزائري (CPA):
135	المطلب الثاني: نشاط بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA)،
147	المطلب الثالث: مهام وأهداف بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA).
148	المبحث الثاني: تقديم وكالة القرض الشعبي الجزائري (CPA)، بسكرة
148	المطلب الأول: التعريف بوكالة القرض الشعبي الجزائري بسكرة وهيكلها التنظيمي .
153	المطلب الثاني: موارد القرض الشعبي الجزائري (CPA)، وكالة بسكرة.
154	المطلب الثالث: خدمات بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA)، وكالة بسكرة.
159	المبحث الثالث: سير تقنية الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

160	المطلب الأول: ملف التوطين dossier domiciliation
164	المطلب الثاني: مرحلة فتح وتنفيذ الاعتماد المستندي
169	المطلب الثالث: متابعة سير عملية استيراد مصعد كهربائي وزنه 375 كغ عن طريق تقنية الاعتماد المستندي على مستوى وكالة بسكرة (CPA305)
173	خلاصة الفصل
174	الخاتمة العامة
178	قائمة المراجع
184	فهرسة الجداول والأشكال
187	قائمة الملاحق
188	الملاحق

مكتبة

1. تحديد إشكالية الدراسة:..

تشعبت وتنوعت العمليات التجارية بين دول العالم كنتيجة طبيعية لتنوع المصادر الطبيعية وندرتها من جانب والتقدم التكنولوجي من جانب آخر، الأمر الذي أدى إلى قيام مختلف الدول بعمليات التبادل (السلعي والخدمي) لإشباع احتياجات مواطنيها ورغباتهم، فالتجارة الخارجية تعتبر من بين أهم الوسائل التي تسهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، وتطويره ودفع عجلة التنمية، باستخدام شقي التجارة الخارجية، والمتمثلين في الاستيراد والتصدير، وكل هذا يعكس واقع السياسات والهياكل الاقتصادية والإنتاجية للدول لذلك لطالما كان السعي إلى تحرير وتطوير مجال التجارة الخارجية، من خلال توسيع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية، وهذا أدى بالضرورة إلى زيادة تعقيدها ومخاطرها نتيجة إلى انعدام الثقة التي تنشأ بين المتعاملين الاقتصاديين، وإلى اختلاف الأعراف والقوانين المنظمة لها بين الدول، مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية وخاصة البنوك، من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات (من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة للمستورد وللمصدر)، وتمويل العمليات التجارية (من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات).

إن البنوك الجزائرية وكغيرها من البنوك العربية والعالمية، تعمل على تمويل التجارة الخارجية، من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية، وتعزيز وتقوية المبادلات الخارجية وتشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي... الخ.

ومن بين أهم الأدوات وتقنيات التسوية وأكثرها شيوعا واستعمالا لدى البنوك التجارية في إدارة عمليات التبادل التجاري الدولي قصير الأجل هي تقنية الاعتماد المستندي الذي يعتبر أداة دفع و ضمان وتمويل في نفس الوقت، وهذا لما تتيحه البنوك من ضمان لجميع أطراف العملية بتدخلها ووساطتها.

وبالتالي فالاعتماد المستندي يعد تقنية دولية، أعدت لها غرفة التجارة الدولية مجموعة من القواعد والأعراف الموحدة والتي يتم الرجوع إليها في إدارة هذه التقنية، وكان آخر هذه القواعد والأعراف الموحدة لقواعد وأعراف الاعتماد المستندي منشور رقم 500 الصادر في عام 1993م، والذي تم تطبيقه ابتداء من جانفي 1994م، ويعتبر تطبيق هذه القواعد والأعراف ملزما لجميع الأطراف المتعاملة بتقنية الاعتماد المستندي ما لم تنص شروط الاعتماد المفتوح على خلاف ذلك.

ومع تحرر قطاع التجارة الخارجية في دولة الجزائر منذ التسعينيات وتمكين الخواص من ممارستها، فقد زاد عدد المصدرين والمستوردين الخواص بشكل كبير، مما أدى بالضرورة إلى زيادة عدم معرفة الأطراف المتعاملة في مجال التبادل التجاري الدولي ببعضهم البعض، وكذا نقص الثقة والأمان بينهم، فالمتعاملون

الأجانب لا يمنحون للمتعاملين الخواص الثقة نفسها الممنوحة للمؤسسات العمومية، وبالتالي تبرز هنا الأهمية الاقتصادية لتقنية الاعتماد المستندي ودوره في تسهيل عمليات التبادل وبناء الثقة بين الأطراف المتعاملة به.

وفي هذا السياق تدرج إشكالية دراستنا هذه والتي تتمحور في السؤال الرئيسي التالي:

ما هو واقع استخدام تقنية الاعتماد المستندي في الجزائر كأداة دفع وتمويل للتجارة الخارجية؟

ولتوضيح الإشكالية الرئيسية يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ما مفهوم التجارة الخارجية؟، وما هي آليات تمويلها؟
- ماذا نقصد بتقنية الاعتماد المستندي؟، وكيف يكون أداة دفع وتمويل وضمان في الوقت نفسه؟
- ما حجم استخدام البنوك الجزائرية لتقنية الاعتماد المستندي؟ وهل تعتمد البنوك الجزائرية على التقنية الإلكترونية في الاعتماد المستندي؟
- كيف تسير عملية الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري - وكالة بسكرة؟

II. فرضيات الدراسة:

- الاعتماد المستندي هو من وسائل تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل، تحكمه الأعراف والقواعد الدولية الموحدة.
- تمنح البنوك وتعزز الاعتماد المستندي كأداة دفع وضمان وتمويل لعمليات التبادل في التجارة الخارجية .
- بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة، يمنح الاعتمادات المستندية بضمان المستندات وسمعة العميل ويتحفظ من سندات الشحن والوثائق الإلكترونية في منح الاعتماد المستندي.
- الاعتماد المستندي وسيلة لتيسير المبادلات التجارية الخارجية في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة.

III. أسباب اختيار الموضوع:

لقد تم اختيار هذا الموضوع للأسباب التالية:

- بما أن اقتصاد الجزائر يعتمد على الاستيراد فمن المهم توضيح هذه التقنية بصفة أدق لكل الأطراف من مستوردين ومصدرين، موظفي البنوك، وشركات التأمين.
- أهمية موضوع التجارة الخارجية ضمن الاقتصاد الدولي.
- كثرة التعامل بتقنية الاعتماد المستندي من قبل البنوك التجارية.

- الدور الفعال الذي يتمتع به الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية .
- إبراز الأهمية الاقتصادية لتقنيات التمويل البنكي للتجارة الخارجية ومدى فعاليتها في تحقيق الثقة والأمان بين المصدرين والمستوردين.

IV. أهمية الدراسة:

تتجلى أهمية الاعتماد المستندي في كونه وسيلة دفع و ضمان وتمويل التجارة الخارجية من خلال مايلي:

- يعد من أهم مصادر التمويل قصير الأجل في عصرنا الحاضر ويحظى بالقبول من كل الأطراف الداخلة في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا.
- محاولة الإجابة عن تساؤلات العديد من أصناف العملاء خاصة المستهلكين لآلية الاعتماد المستندي بمعزل عن الضغط الممارس من قبل البنوك وتمكنهم من الفهم الصحيح لجملة التنظيمات القانونية البنكية.
- معرفة شروط الدفع الدولية ومستندات التجارة الخارجية الخاصة بعمليات الدفع والتمويل من خلال تقنية الاعتماد المستندي.
- معرفة واقع استخدام التقنيات الحديثة في عمليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية في الجزائر من خلال متابعة سير عملية منح الاعتماد المستندي واستخدام الأدوات الإلكترونية في ذلك.

V. أهداف الدراسة:

يوجد هدف رئيسي لهذا البحث هو إبراز واقع الاعتماد المستندي في الجزائر كآلية دفع وتمويل و ضمان لعمليات التجارة الخارجية وأهم التسهيلات التي يوفرها للمتعاملين الاقتصاديين (مستوردين ومصدرين).

VI. منهجية الدراسة:

- 1- المنهج المستخدم: اعتمد الطالب في هذه دراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال وصف مختلف مفاهيم التجارة الخارجية وتقنية الاعتماد المستندي وتحليل أهميتها وإبراز دورها كأداة دفع و ضمان وتمويل للتجارة الخارجية، كما تم الاستعانة بتقنية دراسة الحالة من خلال تتبع سير الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري " وكالة بسكرة " .
- 2- مجتمع الدراسة: اتخذت الدراسة بنك القرض الشعبي الجزائري " وكالة بسكرة " ، من خلال تتبع سير عملية منح الاعتماد المستندي، لإبراز دوره كأداة تمويل ودفع و ضمان في التجارة الخارجية.

3- فترة الدراسة: تم تحديد فترة الدراسة (2000-2017) كونها تزامنت مع برنامج الإصلاحات الاقتصادية، والتحول إلى اقتصاد السوق، وبالتالي عرفت تلك الفترة نوع من تحرير التجارة الخارجية ودخول الخواص إلى عالم الاستيراد والتصدير.

4- وسائل جمع البيانات:

من أجل إنجاز هذه الدراسة تم الاعتماد على الوسائل التالية:

- الاعتماد على مجموعة من المراجع باللغتين العربية والأجنبية تمثلت في الكتب، رسائل الماجستير، الأطروحات، المجالات، التقارير والنشرات، والملتقيات الوطنية.
- أما المصادر التطبيقية المتعلقة بتتبع عملية سير الاعتماد المستندي فقد تم جمعها من بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة محل الدراسة.

VII. الدراسات السابقة:

تحتل تقنية الاعتماد المستندي باهتمام واسع من قبل: الاقتصاديين، رجال الأعمال، البنوك، وشركات التأمين، وذلك للدور الهام الذي تلعبه هذه التقنية في تمويل التجارة الخارجية، وبالتالي تشجيع الاستثمارات في دعم نمو اقتصاديات الدول، وفي الجزائر هناك العديد من الدراسات التي تطرقت إلى موضوع الاعتماد المستندي، ونذكر منها على سبيل المثال وليس على سبيل الحصر:

- دراسة زليخة كنيذة بعنوان، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية (دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري (BEA))، (2008-2007)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، وهدفت إلى دراسة الاعتماد المستندي من ناحية كونه تقنية من تقنيات التمويل قصير الأجل في المبادلات التجارية الدولية، وقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي من خلال استعراض مختلف تقنيات التسوية قصيرة الأجل وقد خلصت إلى عدة نتائج أهمها:

- * كونه تقنية بنكية تعمل على توفير الثقة المفنقدة بين أطراف عمليات التبادل التجاري الدولي.

* تقتصر معظم تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية لدى تعاملات البنوك على توفير تقنيتين أساسيتين للمتعاملين في هذا المجال ألا وهما تقنية التحصيل المستندي وتقنية الاعتماد المستندي.

- دراسة بونحاس عادل بعنوان: دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، سنة التخرج 2013-2014، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: اقتصاد التنمية، وهدفت الدراسة إلى إبراز دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية بالجزائر، وقد تم الاعتماد على المنهجين الاستنباطي والاستقرائي، وتوصلت الدراسة إلى مايلي:

* أن واقع قطاع التجارة الخارجية الجزائرية يوحي بمدى سيطرة قطاع المحروقات على إجمالي الصادرات بينما الصادرات خارج المحروقات فهي لم تحقق ما هو مرجو منها إطلاقاً، وذلك نتيجة لكون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يعتمد بالأساس على العائدات النفطية

* أن البنوك التجارية الإسلامية توفر لمتعاملها في مجال التجارة الخارجية، التعامل بتقنية الاعتماد المستندي مما يوحي بعدم تأثر هذه التقنية بالأحكام الشرعية، وموافقتها لمبادئ الشريعة الإسلامية.

* جل الاعتمادات المستندية التي تم فتحها على مستوى وكالة (cpa307)، هي من نوع الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء كما في الحالة المدروسة بالمدبغة الأوراسية باتنة (MEGA)، ويرجع ذلك بالأساس لغياب ثقافة مصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين بالجزائر.

- دراسة بن بركة فريال بعنوان: **مكانة الاعتماد المستندي في الجزائر، 2016-2017**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص تخصص: قانون الأعمال، والتي هدفت إلى دراسة الاعتماد المستندي من الناحية القانونية، وقد تم الاعتماد في ذلك على المنهج التحليلي والمنهج المقارن وقد خلصت إلى:

* أن عمليات التجارة الخارجية تتم على مستوى البنوك إما عن طريق التحويل الحر أو التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي وفقاً لما جاء في قانون المالية التكميلي لسنة 2011 في المادة 23 إلا أن الاعتماد المستندي يبقى الوسيلة الأكثر استعمالاً، وعلى البنوك أخذ الحيطة عند التعامل بهذه الوسيلة.

* موقف المشرع الجزائري تجاه الاعتماد المستندي هو المكانة التي منحها له بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2009، وذلك بجعله الوسيلة الوحيدة والإجبارية للدفع مقابل الواردات نظراً لما يقدمه من ضمان وأمان في التعامل، وهذا ما جعله يحظى بمكانة هامة في الاقتصاد الوطني من خلال مساهمته في التقليل من الاستيراد وتنظيم الصرف ومنع خروج العملة الصعبة إلى الخارج دون ما يقابلها من سلعة أو خدمات.

ومن الملاحظ من الدراسات السابقة على تقنية الاعتماد المستندي، والتي تطرقنا إليها، أن كل دراسة ركزت على جانب من جوانب تقنية الاعتماد المستندي، فالأولى ركزت في دراستها على كونه تقنية من تقنيات التمويل قصير الأجل، والثانية ركزت على دوره في ضبط التجارة الخارجية، أما الأخيرة فركزت على مكانته في الجزائر واهتمت بدراسته من الناحية القانونية.

VIII. هيكل الدراسة:

من أجل الإجابة عن الإشكالية المطروحة واختبار الفرضيات محل الدراسة والإلمام بمختلف جوانب الموضوع قسمنا الدراسة إلى ثلاثة فصول، سبقتها مقدمة للإحاطة بالموضوع وتحديد الإشكالية وتلتها خاتمة ضمت كافة النتائج والتوصيات وأفاق البحث، حيث تضمنت الفصول ما يلي:

الفصل الأول: خصص للإطار النظري للتجارة الخارجية وطرق تمويلها وتضمن ثلاث مباحث، **المبحث الأول** تحدث عن ماهية التجارة الخارجية من خلال التطرق إلى نشأة وتعريف التجارة الخارجية، بالإضافة إلى أهمية

التجارة الخارجية وأسباب قيامها والعوامل المؤثرة فيها، أما **المبحث الثاني** فتناول طبيعة وعلاقات التجارة الخارجية بالتطرق إلى نظريات التجارة الخارجية دون إغفال مصطلحاتها وطبيعتها والتخصص الدولي، وفي **المبحث الثالث** تم التطرق إلى تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في تمويل التجارة الخارجية والأطراف المتداخلة في عملية التمويل، ومن ثم انتقلنا إلى تطور تقنيات الدفع والتمويل في الجزائر.

الفصل الثاني: جاء تحت عنوان: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وتضمن هذا الفصل ثلاثة مباحث، **المبحث الأول** تحدث عن ماهية الاعتماد المستندي حيث ركزنا فيه على أطراف ومفهوم وأهمية الاعتماد المستندي وأنواعه، **المبحث الثاني** فتناولنا فيه أساسيات الاعتماد المستندي، بالتطرق إلى مبادئ الاعتماد المستندي ومراحل سير عملياته والمستندات اللازمة لفتحه.

أما **المبحث الثالث** فخصص لتقييم الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية من خلال التحدث عن مزايا وعيوب الاعتماد المستندي، ودراسة نتائج الاعتماد المستندي على الاقتصاد الوطني للجزائر من خلال قوانين المالية للفترة محل الدراسة.

الفصل الثالث: حيث تضمن هذا الفصل الدراسة التطبيقية لبنك القرض الشعبي الجزائري (CPA)، وكالة بسكرة. حيث قسمناه إلى ثلاثة مباحث، **المبحث الأول** جاء تحت عنوان: تقديم عام لبنك القرض الشعبي الجزائري (CPA)، وتطرقنا فيه إلى نشأة البنك ومهامه وأهدافه لننتقل إلى **المبحث الثاني** لتركز على بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة، من خلال التحدث عن الهيكل التنظيمي للبنك، وخدماته، أما **المبحث الثالث** فخصص لدراسة إجراءات التعامل بالاعتماد المستندي في البنك محل الدراسة، وذلك بأخذ عينة من عملية استيراد وتتبع طرق فتح الاعتماد المستندي فيه لنخرج بنتيجة ومقترحات نطرحها في الخاتمة النهائية تكون في مجملها إجابة لتساؤلات والفرضيات المطروحة في المقدمة العامة.

الفصل الأول:

وسائل الدفع والتمويل في التجارة

الخارجية

تمهيد

يعد موضوع تمويل التجارة الخارجية من المواضيع الهامة، باعتباره القطاع الذي يلبي رغبات الدولة واحتياجاتها من مختلف السلع والخدمات، بالإضافة إلى أن التجارة الخارجية تعد أحد أهم فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، حيث نجدها ترتكز أساسا على التبادل والتمويل الدولي فضلا عن الوسائل التي يتم من خلالها تمويل التجارة الخارجية، وباعتبار أن التجارة الخارجية تتميز بعدة تعقيدات ومخاطر نظرا لبعد المسافة بين المتعاملين الاقتصاديين، واختلاف الأنظمة القانونية التي يخضعون لها، الأمر الذي يحتم على المتعاملين الاقتصاديين الذين يتوجهون نحو السوق الخارجية من خلال نشاط التصدير والاستيراد المرور على البنوك كإجراء إلزامي من أجل تقليل المخاطر التجارية والحصول على السيولة المالية المطلوبة (التمويل أو تحويل رؤوس الأموال)، ولتسهيل حركة التبادلات الدولية تستعمل البنوك آليات وتقنيات يطلق عليها وسائل الدفع وتقنيات التمويل في التجارة الخارجية، والتي سيتم التطرق إليها في هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

المبحث الثاني: طبيعة وعلاقات التجارة الخارجية

المبحث الثالث: واقع تقنيات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية بالجزائر

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية العصب الرئيسي الذي يحرك عجلة الاقتصاد من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة الاقتصادية مهما اختلفت الأنظمة السياسية للدولة، إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش في عزلة عن العالم الخارجي مهما اكتفت ذاتياً، لأنها لا تستطيع تحقيق الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، وإنما تستطيع أن تتخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها إليها ظروفها الطبيعية والاقتصادية، ومن هنا تكتسي التجارة الخارجية أهميتها .

المطلب الأول: نشأة وتعريف التجارة الخارجية:

أولاً: نشأة وتطور التجارة الخارجية: ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور الأولى، نتيجة للتبادل التجاري الذي كان قائماً منذ القديم، فقد بدأت مع الإنسان ودخوله في التجمعات الإنسانية المتحضرة، كما أن التجارة الدولية ليست بالمفهوم الحديث الذي يعرفه الإنسان لأول مرة، ولكن المستحدث فيه هو تطور مضمونه ووسائله بشكل يتفق مع التطورات التي جرت وتجرى على النظام الاقتصادي العالمي والعلاقات الاقتصادية والاجتماعية والإنسانية الدولية، إن حركة التبادل التجاري بدأت بمفهوم بسيط في السابق عن طريق المقايضة بدون تعقيد في وسائل تنفيذها ووصلت إلى مفهوم أكثر تعقيداً في التجارة المتكافئة من حيث وسائل تنفيذها والظروف التي تحكم العمل على هذا الأساس¹.

وبالتالي لم تكن هناك أفكار منظمة يؤسس عليها هذا التبادل، بمعنى أنه لم تكن هناك سياسة للتجارة الخارجية بالمعنى العلمي، وإجمالي النشاطات التجارية تقريباً كان يتم على نطاق ضيق حيث كانت التبادلات بأغلبيتها تجري في وسط القرية، بين أرضين متجاورتين، أو في أفضل الأحوال، بين القرى والمدن المجاورة. وعلى نطاق القارات، شكلت عنصراً أساسياً في تاريخ القارات القديمة وتاريخ البشرية إجمالاً، وذلك بالرغم من تبادل كميات ضئيلة نسبياً في الواقع، ومع نشوب الحروب، أصبحت التبادلات تلعب دوراً رئيسياً في التواصل بين المجموعات البشرية وفي تطورها. وبعد تحولات اقتصادية وتقنيات تجارية ساهمت في إحداث تغيرات عميقة في المجتمعات الأوروبية وفي البشرية جمعاء، لكن حوض المتوسط كان في قلب هذه التحولات التي ساهمت كلها في التوصل إلى العصر الرأسمالي.

¹ شريف علي الصوص، التجارة الدولية (أسس و تطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 14.

في الواقع قبل القرن الثالث عشر، وهي الفترة التي شهدت تطور التقنيات التجارية مثل دفتر الحسابات والتسجيلات المصدقة لدى كاتب العدل والكمبيالات وازدهار التأمين، مما ساهم في زيادة تسجيل الأعمال التجارية بصورة ملحوظة، تبقى معرفتنا بالتجارة في هذه الفترة محدودة، تقتصر على التحركات والأوضاع وذلك نظراً لعدم توفر دراسات إحصائية دقيقة.

كما قامت المناطق اللاتينية بتأمين استمرارية هذا الازدهار، فالنمو الديموغرافي الذي أصبح ملموساً في أحواض جبال البرانس عند نهاية القرن التاسع والذي رافقه تقدماً بطيئاً وإنما مستداماً للإنتاج الزراعي والحرفي، كان يشكل مصدراً لجبهات الاستعمار على المتوسط، مثل الأودية الساحلية أو على السواحل الإيطالية أو المناطق الإسبانية التي تم فتحها على حساب الأندلس مما ساهم في جذب السكان بشكل استثنائي وأدى الفتح العثماني إلى وضع شروط جديدة للتجارة في المتوسط وفي آسيا، فساهمت السيطرة على جزء كبير من المتوسط وصولاً إلى الجزائر، في تعزيز دور الوسيط الذي كان يلعبه الباب العالي بين أوروبا التي تتمتع بروح المبادرة والمستفيدة الرئيسية من التجارة المتوسطية وآسيا، و في القرن السادس عشر أدت حركة الاكتشافات الجغرافية و الغزوات الاستعمارية إلى تطور حركة التجارة و ظهرت طبقة التجار في مواجهة إقطاع الأرض، مما أدى قيام الأنظمة الملكية بحماية التجارة وتنظيم التجارة المكتوبة، ومن أمثلة ذلك الأوامر الملكية المتعلقة بالكمبيالة والبورصات والسمسرة والشركات التجارية، وكان أهم نص قانوني دون هذه النظم التجارية المختلفة هو أمر التجارة الصادر في فرنسا سنة، 1673 وكذلك رمز التجارة البحرية الصادر في 1681¹.

إن التبادل التجاري في " بداية الأمر، كان قاصراً على عدد محدود من السلع ذات الطبيعة الخاصة ، وعلى وجه التحديد السلع التي تتسم بصغر وزنها وحجمها من ناحية، وارتفاع قيمتها من ناحية أخرى كما كان قاصراً على عدد محدود من الدول المتقاربة من الناحية الجغرافية بسبب صعوبة المواصلات وتعرضها لأخطار تعوق التجارة الدولية. ولكن بمرور الوقت وتحسن وسائل المواصلات، امتدت التجارة الدولية وتوسعت لتشمل العديد من السلع كما أن التقدم الذي حدث في الفن الإنتاجي وظهور الإنتاج الكبير Large – Scale Production، وما صاحب ذلك من إمكانية إنتاج كميات من السلع تفوق الحاجات المحلية، ورغبة المنتجين في البحث عن أسواق جديدة يصرفون فيها الفائض من إنتاجهم، هكذا بدأت دراسة موضوع العلاقات الاقتصادية

¹ نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، الجزائر، 3، 2011-2012، ص ص (45- 46).

الدولية في احتلال مكان متميز في الأدب الاقتصادي منذ بداية تكون علم الاقتصاد على يد كتاب المذهب التجاري في القرن السابع عشر، فقد اهتم هؤلاء الكتاب بالتجارة الخارجية للدولة وبسياستها اهتماماً كبيراً¹. حيث كان ينظر للتجارة الخارجية على أنها مصدر ثروة الأمم، وذلك انطلاقاً من المبدأ القائل باعتماد هذه الثروة على ما تحوزه أمة 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 أسبانيا والبرتغال لأمريكا اللاتينية لنهب ثرواتها من الذهب والفضة. كما صاحب هذه المرحلة الدعوة لتقليص الواردات وحماية السوق وتقليل التكاليف وخاصة الأجور لدعم التنافسية الخارجية، مقابل ذلك، فقد انتشرت في فرنسا خلال النصف الثاني من القرن الثامن عشر مدرسة تجارية تقول بأن مصدر الثروة هو ما توفره الطبيعة من منتجات زراعية (مدرسة الفيزوقراط أو الطبيعيين Physiocrates)، وبالتالي فإن جهد وعمل المزارعين هو المصدر الرئيسي للثروة، وعليه فإن من مصلحة الاقتصاد أن يفتح الباب لتدفق المنتجات بدون قيود تجارية (بما في ذلك المنتجات المصنّعة)، ومن هنا بدأت دعوة «دعه يعمل.. دعه يمر» التي ما زالت ترمز إلى الحرية الاقتصادية، مع دعوة لتقليص دور الدولة (الذي كانت تدعو إليه المدرسة التجارية) وتحديد هذا الدور في جباية الضرائب على ملاكي الأراضي غير المساهمين مباشرة في النشاط الإنتاجي. وهو ما يشير إلى عدم الحاجة لفرض ضرائب على المنتجات محلية كانت أم أجنبية (وهذا الموقف يشبه حالياً النظرة للضرائب المباشرة في العديد من الدول الريعانية لاسيما النفطية)، أما بريطانيا، فقد كانت تشهد في تلك الفترة بدايات الثورة الصناعية، لذا فإن مساهمات آدم سميث، في كتابه ثروة الأمم، قد أكدت على أن مصدر الثروة هو الإنتاج، و أن زيادة هذا الإنتاج لا تتم إلا من خلال تقسيم العمل في ظل المنافسة التامة، وامتدت هذه الفكرة لتشمل الدعوة لتقسيم العمل الدولي أيضاً، بحيث يتم القيام بتصدير تلك السلع التي تتمتع بميزة انخفاض التكلفة مقارنة بالدول الأخرى (تقاس التكلفة هنا بوحدة العمل المبذول)، وترتب على هذه النظرة ضرورة إطلاق اليد الخفية للسوق من الاقتصاد المحلي إلى الدولي².

¹ ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية، مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها الزقازيق، مصر، 2010، نقلاً عن: www.pdfactory.com، تاريخ التصفح: 2018/04/10 على الساعة: 22:00.

² أحمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد 81 مارس 2009، ص ص(2-3).

لقد شهد القرن العشرون تطورات على جانب كبير من الأهمية في العلاقات الاقتصادية الدولية، سواء من حيث طبيعة العلاقات التي تربط بين الدول وبعضها البعض، أو من حيث ظهور المؤسسات والمنظمات الاقتصادية التي تعمل على تدعيم التجارة بين الدول.

وبعد الحرب العالمية الثانية حدثت تطورات هامة على المستوى الدولي، فقد دخل العالم في عصر التعاون الاقتصادي بأشكاله المختلفة ودرجاته العديدة من اتفاقيات تجارية إلى اتحادات جمركية وأسواق مشتركة إلى مشروعات للتكامل الاقتصادي.

ثانياً: تعريف التجارة الخارجية: هناك عدة تعريفات للتجارة الخارجية يذكر منها ما يلي:

- 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"¹.

- التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة².

- المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة³.

- أما فيما يخص مفهوم التجارة الدولية، والتجارة الخارجية، فهناك من يعتبرهما وجهان لعملة واحدة، لكن هناك من يقول أنه إذا انتقلنا إلى مصطلح "التجارة الدولية" لنعرف الفرق بينه وبين مصطلح "التجارة الخارجية"، فإنه يمكن القول أن الاختلاف بينهما كبير: فالمصطلح الثاني "أي التجارة الخارجية" جزء من المصطلح الأول (أي التجارة الدولية) فهذا المصطلح يخرج عن إطار الفهم الكلاسيكي الضيق لمضمون التجارة الخارجية، ويضيف إليها كل صور التبادل الدولي التي نراها في عالمنا المعاصر بحيث تشمل كل من:

• التبادل الدولي السلعي، أي التجارة الخارجية في إطارها الكلاسيكي (التجارة الخارجية المنظورة).

• التبادل الدولي الخدمي، أي التجارة الخارجية في إطارها المعنوي (غير المنظورة).

¹ السيد محمد أحمد السريت، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص14.

² نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص9.

³ جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص11.

- الهجرة الدولية، أي انتقال عنصر العمل بين دول العالم.
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال، أي انتقالها بين دول العالم المختلفة.
- التوافق البيئي، وهو أحد منجزات "جولة الأوروغواي" الثامنة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي تم إطلاقها في أول جانفي 2002م، وقد اكتسب تعميم وانتشار مصطلح « التجارة الدولية » بعدا رسميا في إطار هذه الجولة، حيث أحلت اصطلاح « تحرير التجارة الدولية» محل اصطلاح « التجارة الخارجية »، فيقصد بالتجارة الدولية، التجارة الخارجية أي تلك التي تمارس خارج الحدود السياسية للدول، وأن عالم اليوم كعالم الأمس في حاجة إلى تبادل السلع، الخدمات، التكنولوجيات ورؤوس الأموال، كما هي في حاجة إلى التعاون في مجال الهجرة والسياحة¹.

- ويطلق الاقتصاديون على المعنى الضيق للتجارة الخارجية « مصطلح التجارة الخارجية» وعلى المعنى الواسع مصطلح « التجارة الدولية»².

ومن التعاريف السابقة يمكن أن نستنتج أن التجارة الخارجية هي عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة أو ما يعرف اصطلاحا بالمعاملات الاقتصادية الدولية، والناجمة عن التخصص وتقسيم العمل " الذي أدى إلى أن تتميز بعض الدول في إنتاج سلعة معينة أفضل مما تنتجه منها الدول الأخرى، كما أن الموارد الطبيعية ليست موزعة جغرافيا بالتساوي بين الدول، فهناك بعض الدول وهبها الله وفرة في بعض الموارد أكثر من غيرها مثل دول الخليج التي لها وفرة في الطاقة المستخرجة من باطن الأرض، كما أن دول كالولايات المتحدة، اليابان، ودول الإتحاد الأوربي تعد متقدمة في إنتاج السلع التكنولوجية أكثر من غيرها، لذلك قامت ضرورة التبادل فيما بين الدول بعضها والبعض الآخر"³.

وبعبارة أخرى يمكن القول " أن تنوع وندرة المصادر الطبيعية من جانب والتقدم التكنولوجي من جانب آخر، الأمر الذي أدى إلى قيام مختلف الدول بعمليات التبادل السلعي و الخدمي فيما بينها وذلك لإشباع احتياجات ورغبات مواطنيها، إن عمليات التبادل هذه يطلق عليها التجارة الدولية"⁴.

¹ زير مي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي(غير منشورة)، تخصص المالية الدولية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2010-2011، ص ص 3-4.

² سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، مصر، الجزء الأول، 1993، ص3.

³ جلال جويده القصاص، النقود والبنوك والتجارة الخارجية، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2010، ص7.

⁴ باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص7.

ثالثاً: الفرق بين التجارة الخارجية(الدولية) والتجارة الداخلية:

إن كلا من التجارة الداخلية والتجارة الخارجية يكون نتيجة للتخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي

بالضرورة إلى قيام التبادل إلا أن هناك اختلافات بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية هي¹:

- 1- التجارة الداخلية تكون داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية في حين أن التجارة الخارجية تكون على مستوى العالم.
- 2- التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة في حين أن التجارة الداخلية تتم في ظل نظام واحد.
- 3- اختلاف طبيعة المشاكل الاقتصادية داخليا و خارجيا بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية، فمثلا المشاكل النقدية والمصرفية الدولية تختلف في جوهرها عن المشاكل النقدية والمصرفية المحلية(صعوبة شراء السلع من دول أخرى مقارنة بشرائها من أي محافظة أو مدينة داخل الدولة الواحدة)، كما أن علاج مشاكل النقود، البنوك، الأجور والأسعار في المجال الدولي يختلف عنه في المجال الداخلي...الخ².
- 4- اختلاف ظروف السوق والعوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عنها في حالة التجارة الداخلية، من خلال طبيعة المستهلكين، الأسعار، والمنافسة، الأنظمة المسيرة للأسواق.
- 5- مرحلة النمو الاقتصادي في العالم (الرواج، الكساد).
- 6- وجود فرصة للتكتلات والاحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية.
- 7- السهولة النسبية لانتقال عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية (التجارة الخارجية).
- 8- اختلاف النظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضريبية والاجتماعية التي تنظم التجارة الداخلية عنها في التجارة الخارجية.
- 9- تمايز النظم النقدية، لوجود عملة واحدة تقوم على أساسها التجارة الداخلية بينما تتعدد هذه العملات في حالة التجارة الخارجية.
- 10- اختلاف طرق وأساليب التمويل.

¹ حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة للطباعة والنشر، الأردن، 2000، ص13.

² شقيري نوري موسى، وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان، الأردن ، ط2، 2015، ص 18.

11- اختلاف طرق النقل، حيث أن (90%) من التجارة الخارجية يتم بواسطة النقل البحري وجزء بسيط منها يتم بواسطة النقل البري على عكس التجارة الداخلية.

المطلب الثاني: أهمية وأهداف التجارة الخارجية:

لإبراز أهمية وأهداف التجارة الخارجية يجب معرفة مكونات التجارة الخارجية باعتبار أن الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو تبادل السلع والخدمات بين الدول وذلك لندرة تلك السلع من الدول المستوردة فهي تعد من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية يمكن توضيحها فيما يلي:

أولاً: مكونات التجارة الخارجية: تتكون من عمليتي الاستيراد والتصدير، حيث تستعمل كلمة " التجارة الخارجية " للاستيراد والتصدير، ويمكن تعريفهما وفق ما يلي¹:

أ- الاستيراد(الواردات):

هي مجموعة السلع أو الخدمات التي يتم الحصول عليها من الدولة الأجنبية نظير مقابل نقدي لتحقيق أغراض معينة من بينها تغطية احتياجات المستهلكين في الدولة المستوردة نظراً لعدم إنتاج مثل السلع المستوردة.

وبالتالي فالواردات هي سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل، وتتمثل الواردات في تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات يؤديها بصفة نهائية غير المقيم للمقيم إذا كان متواجداً داخل الحدود الإقليمية أو خارجها².

وتقسم إلى نوعين:

- واردات منظورة في شكل سلع ملموسة مثل: المواد الغذائية.

- واردات غير منظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل: الخدمات العلاجية المقدمة من دول أخرى.

ب- الصادرات³:

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

¹ مختار علائي، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية حالة الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة الشلف، الجزائر، 2014-2015، ص5.

² نورة بوكونة، مرجع سابق، ص ص 50-51.

³ المرجع نفسه، ص50.

إضافة إلى ذلك فهي 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 خارجها، وتقسم إلى نوعين:

- صادرات منظورة في شكل سلع ملموسة مثل: السلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية كالبتترول... إلخ.
- صادرات غير منظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل: خدمات النقل الدولي بأنواعه، خدمات التأمين الدولي، خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية، خدمات المصرفية العالمية... إلخ.

وفي هذا الإطار يجب التنويه بعدم التفرقة بين عمليات الاستيراد والتصدير على اعتبار أنهما وجهان لعملة واحدة وذلك على أساس أنه عند إجراء عملية الاستيراد من قبل أحد الأطراف (المستورد)، فإن عملية التصدير يتم تنفيذها من قبل الطرف الآخر (المصدر)¹.

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، وتنشأ أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى، بناء على تخصص كل دولة 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 المعاصر دولة واحدة مكنتية 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 جديد في صور رأس المال الأجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.

¹ باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص 7.

كما أن النشاطات الاستيرادية والتصديرية في التجارة الخارجية تؤثر بدورها على الأسواق المادية السلعية (الإنتاج، الدخل والعمالة)، وعلى الأسواق النقدية والمالية (أسواق النقود والصرف الأجنبي)، كما ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية والإقليمية على مدى الخمسة عقود الأخيرة في زيادة درجة الترابط بين دول العالم وإلى تعاضم كبير في حجم التدفقات السلعية والنقدية بين الدول مما ضاعف من تأثير التجارة على اقتصاديات مختلف دول العالم ، وعليه يمكن أن نبرز أهمية التجارة الخارجية في النقاط التالية¹:

- ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها أداة لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.

- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول، وتربطها مع بعضها البعض.

- تساعد في زيادة رفاهية البلد عن طريق توسيع مجالات الاستهلاك والاستثمار.

- تعد مؤشرا هاما على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من آثار على الميزان التجاري.

- هناك علاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية، تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي ومستواه، " فضعف التصدير مثلا يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي وتخفيض مساهمته في الدولة، وزيادة البطالة وتدهور مستوى معيشة الأفراد"²، والعكس صحيح.

- تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.

- نقل التكنولوجيات والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة.

- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية لعبور الأمن وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، فعلى سبيل المثال استطاعت الهند أن تصدر البرامج وتنافس الدول المتقدمة.

- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات.

¹ نعيمة زير مي، مرجع سابق ، ص5.

² موسى شقيري نوري، وآخرون، مرجع سابق، ص21.

- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الدولية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية سماتها المميزة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات والتي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة.

ولقياس الأهمية النسبية للتجارة الخارجية في الاقتصاد القومي فهناك عدة وسائل تقاس بها، ومن

هذه الوسائل مايلي¹:

- نصيب الفرد من التجارة الخارجية: وذلك بحساب متوسط ما يحصل عليه الفرد الواحد من مجموع تجارة

$$\text{الدولة من خلال المعادلة التالية: نصيب الفرد الواحد} = \frac{\text{قيمة الصادرات} + \text{قيمة الواردات}}{\text{عدد السكان}}$$

وأهمية هذا المتوسط أنه يدل على مدى مساهمة التجارة الخارجية في حياة الفرد في الدولة موضوع البحث، وبمقارنة هذه المتوسطات في الدول المختلفة، فنتبين مدى ارتباط هذه الدول بالتجارة الخارجية.

- متوسط الميل للاستيراد: ومن خلاله نحاول أن نعرف مدى اعتماد الدولة على الواردات، وبالتالي نحاول أن نعرف مدى تبعية الإنتاج القومي للإنتاج العالمي ويقاس بالمعادلة التالية:

$$\text{متوسط الميل للاستيراد} = \frac{\text{قيمة الواردات}}{\text{قيمة الدخل القومي}} \times 100 \%$$

كلما كان متوسط الميل للاستيراد كبيراً دل ذلك على أن هذه الدولة تعتمد على الواردات بشكل كبير لكي تعيش، إلا أن ذلك لا يعني فقر الدولة أو غناها، وعليه يمكن القول أنه مهما كانت النسب مرتفعة، فإنها تدل على مدى مساهمة الإنتاج العالمي في تكملة الإنتاج القومي.

¹ موسى شقيري نوري، وآخرون، المرجع السابق، ص 25-27.

- **نسبة التبادل:** ومن خلالها نحاول أن نبين علاقة الصادرات بالواردات وعلى وجه التحديد نحاول أن نرى كيف تتحكم صادرات الدولة في واردتها، وكم وحدة من السلع المستوردة تحصل عليها في مقابل كل وحدة من السلع المصدرة وتحسب من خلال المعادلتين التاليتين:

$$\text{نسبة التبادل} = \frac{\text{مستوى أسعار الصادرات}}{\text{مستوى أسعار الواردات}} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}}$$

إن نسبة التبادل تدل على مدى سيطرة صادرات الدولة على وارداتها، كما تدلنا على مقدار القوة الشرائية للدولة بالنسبة للخارج، فإذا كانت النسبة أكبر من واحد صحيح كان ذلك في صالح الدولة.

- **معدل التبادل الإجمالي:** ويقاس بالمعادلة التالية¹: $\text{معدل التبادل الإجمالي} = \frac{\text{الرقم القياسي لحجم الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لحجم الواردات}} \times 100$

فإذا كان هذا المعدل أكبر من 100 فنقول عندئذ أن هناك تدهور في شروط التجارة، ومعنى ذلك أن الدولة تعطي للخارج كمية أكبر من الصادرات، مقابل كمية ثابتة من الواردات، ويحدث العكس إذا كان المعدل أقل من 100.

ثالثاً: أهداف التجارة الخارجية:

تهدف التجارة الخارجية لتحقيق أهداف الدول المسطرة وفق نظامها الاقتصادي، ويقصد بسياسة التجارة الخارجية "مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية بهدف تحقيق أهداف معينة، وتختلف باختلاف النظم الاقتصادية، فهي في دول النظام الرأسمالي تختلف عن دول النظام الاشتراكي، كما تختلف من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، كما تعمل على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والإستراتيجية، وتختلف باختلاف نوعية السياسة التجارية المطبقة (التقييد أو التحرير)، ويذكر منها²:

* **الأهداف الاقتصادية:** وتتمثل فيما يلي:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات عن طريق تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية و تخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير وزيادة العمالة ومستوى التشغيل في الاقتصاد الوطني .

¹ مختار رنان، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، منشورات الحياة، الجزائر، 2009، ص ص (5-6).

² نعيمة زيرمي، مرجع سابق، ص ص (36-37).

- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة أشكالها وأنواعها.
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج، وحمایته من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم.
- حماية الصناعة الناشئة أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة والمساندة لها، إضافة إلى حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم.
- الاستغلال الأمثل للموارد.
- زيادة الرفاه الاقتصادي من خلال زيادة إشباع حاجات الأفراد من السلع والخدمات.
- توفير فرص عمل للعمالة في كل دولة.
- * الأهداف الاجتماعية: وتتمثل فيما يلي:
- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح المزارعين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.
- * الأهداف الإستراتيجية: وتتمثل فيما يلي:
- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية.
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبتروول مثلاً.

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها

أولاً: أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية، أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في مختلف دول العالم فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة، ولفترة طويلة من الزمن¹.

فالدول كالأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاجه من السلع وإنما يقتضي الأمر أن تخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية، وعليه فالتخصص الدولي يعد من أهم الأسباب لقيام التجارة الخارجية، حيث لا تستطيع الدول أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب تباين في توزيع الثروات الطبيعية و المكتسبة بين دول العالم ولذلك يجب على كل دولة أن تخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وبكفاءة عالية.

فالظروف الطبيعية السائدة في كل دولة تؤدي إلى تخصصها في إنتاج بعض السلع الوسيطة أو السلع النهائية الزراعية أو الصناعية، فحيث تتوفر لدى بعض الدول بيئة استخراجية مثل توافر مواد خام في باطن الأرض كالبترو في دول الخليج، كما تلعب الظروف المناخية دوراً في قيام التجارة الخارجية والمبادلات الدولية، فكما نعلم أن هناك بلدان تتسم بالمناخ البارد وأخرى بالمناخ الحار وأخرى استوائية، فهذا التنوع في المناخ يؤثر على طبيعة النشاط ونمط الإنتاج وأنواع المنتجات في كل منطقة مناخية، فمثلاً لا يمكن إنتاج القطن في المناطق الباردة، وعلى العكس من ذلك هنالك منتجات لا يمكن إنتاجها إلا في المناطق الباردة، ومن ثم فعند إنتاج القطن في مصر تكون لدينا وفرة منه في الوقت الذي يكون فيه نادراً ببريطانيا، فتقوم بريطانيا أو فرنسا بشراء القطن المصري في مقابل قيام مصر بشراء منتجات تلك البلدان من اللحوم مثلاً، وبالتالي قيام التجارة الدولية².

ويمكن إبراز الأسباب التي ساعدت على قيام التجارة الخارجية من غير الظروف الطبيعية والتخصص

في الأسباب التالية³:

¹ جمال جويدان الجمل، مرجع سابق، ص14.

² محمد سحنون، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 2012-1970، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه (غير منشورة)، علوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف1، الجزائر، 2013-2014، ص3.

³ شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص ص(18-19).

أ- الأسباب الاقتصادية: ويذكر منها:

- ارتفاع القدرة الإنتاجية للمشاريع في دول ما بسبب عنصر التكنولوجيا والدخول في مجال الإنتاج الكبير وعجز السوق المحلي عن استيعاب هذا الكم من الإنتاج.
- الارتفاع المتزايد لتكاليف الاستثمارات في المعدات والآلات والأجهزة المستخدمة في العمليات الإنتاجية كما هو الحال بالنسبة للدول النامية.
- الضعف المتزايد في الفرص التسويقية للسلع والخدمات في الأسواق الخارجية لظروف تعاني منها تلك الأسواق، وبالتالي زيادة الطلب على الصادرات كما هو الحال في الأزمة الاقتصادية التي يمر بها العالم هذه الأيام.

ب- الأسباب السياسية : ويذكر منها:

- الرغبة المتعاظمة لبعض الدول في الاستيلاء على الأسواق الخارجية لدول معينة وبالتالي السيطرة على اقتصاديات هذه الدول والذي يؤدي لمفهوم التبعية الاقتصادية والوضع القائم في الكثير من الدول النامية خصوصا في إفريقيا وكما كان سائدا في المستعمرات.
 - ظهور اتجاه متزايد من قبل بعض الدول للاستيلاء والسيطرة الاقتصادية على دول معينة ولأسباب سياسية خاصة من خلال التبادل التجاري بين هذه الدول والدول الأخرى.
- ويمكن إجمال أسباب قيام التجارة الدولية إلى العوامل التالية¹:
- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.
 - وجود فائض في الإنتاج.
 - الحصول على أرباح.
 - رفع مستوى المعيشة.
 - التخصص الدولي: إن الدول سابقا لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم.

¹ نعيمة زيرمي، مرجع سابق، ص ص (6-7).

- تفاوت التكاليف والأسعار لعوامل الإنتاج والأسعار المحلية: إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير، الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.

- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى: يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينا كبيرا، بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصراً أساسياً في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن.

- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق تصلح لزراعة البن والشاي مثلاً، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

- اختلاف الميول والأذواق: فالمواطن المحلي يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

ثانياً: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية:

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجار الخارجية سواء كان في الدول المتقدمة أو النامية، ومن أهم هذه العوامل نميز ما يلي:

أ- العوامل الطبيعية:

تتعدد العوامل الطبيعية المؤثرة في التجارة الخارجية والمحددة لمدى مساهمة الدول في النشاط و التبادل والنقل التجاري على مستوى العالم لتشمل الموقع الجغرافي، التركيب الجيولوجي، المناخ التربة، النبات الطبيعي، الحيوان البري¹.

¹ محمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، دار المعرفة الجامعية، مصر، 2004، ص15.

تؤدي الظروف الطبيعية السائدة في دول إلى أن تخصص في إنتاج بعض المواد الأولية أو في النشاط الزراعي أو الصناعي، وقد تمتاز بعض الدول بتربة خصبة ومناخ ملائم ومياه كافية للري ومن ثم فإن هذه الدول تخصص في إنتاج بعض المنتجات الزراعية¹.

ب-العوامل البشرية:

وفيها نتطرق إلى أهم عاملين وهو توزيع السكان والعوامل الحضرية والتي تساهم في انتقال الأيدي العاملة.²

* **توزيع السكان:** يختلف من إقليم لآخر في العالم، ومن الأهمية بمكان دراسة كثافة السكان في العالم لتتبع العلاقة بين الإنسان والأرض، وليبرز مدى الاكتظاظ بالسكان وبالتالي مدى اتساع السوق الذي يحدد بدوره مع عوامل أخرى أنماط التجارة الدولية بين الصادر والوارد من حيث الحجم والتركيب وبالتالي التوجه الجغرافي إلى الأسواق العالمية³.

* **العوامل الحضرية:** تتمثل العوامل الحضرية التي تؤثر في الإنتاج الاقتصادي في النظم الاجتماعية والمستوى الحضاري ومدى التقدم التكنولوجي، والسياسات الحكومية والارتباطات الدولية ورأس المال، والعادات والتقاليد، والسوق الذي يتأثر إلى حد كبير بمستوى المعيشة والقدرة الشرائية للسكان.

ويمكن أن توضيحها في ما يلي⁴:

- انتقال الأيدي العاملة: وتشمل ما يلي:

- 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، مثلا هجرة الفلاحين من أجل تحقيق الأموال.
- درجة التقدم الاقتصادي: ففي حالة الرواج يزيد الطلب على العمالة.

¹ موسى شقيري نوري ، وآخرون ، مرجع سابق، ص15.

² محمد خميس الزوكة، مرجع سابق، ص34.

³ المرجع نفسه، ص34.

⁴ نعيمة زيرمي، مرجع سابق، ص 8.

- **التكنولوجيا:** إن اختراع آلات جديد تساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة ويوفر 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.

ج - العوامل الاقتصادية:

هناك عدة عوامل تؤثر على التجارة الخارجية وهي كما يلي¹:

- **التفوق النسبي:** في بعض فروع الإنتاج وارتفاع الكفاءة الإنتاجية لها فكلما كانت الدولة تتمتع بالتفوق نسبي وكفاءة عالية لبعض الصناعات فإن هذا من شأنه أن يدعم اتجاه هذه الدول إلى التخصص ويؤدي هذا إلى توسعها في هذه الصناعة وزيادة صادراتها منها.

- **تنوع الطلب:** فكلما كان الطلب المستهلكين أكثر تنوعا أدى إلى زيادة التجارة الخارجية للدولة.

- **درجة اشتداد طلب الدول الأجنبية على منتجات الدولة:** فازدياد طلب الدول الخارجية على منتجات الدولة يؤثر على حجم التجارة الخارجية.

- **عدم وجود عوائق اصطناعية بين الدول:** فالرسوم الجمركية ونظام الحصص وما إلى ذلك من الأنظمة التي تتبعها الدول المختلفة للحد من الواردات تعرقل التجارة الخارجية وتقلل من كميتها .

- **رأس المال :** ويشمل:

• **سعر الفائدة الحقيقي :** انتقال الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع.

• **سعر الخصم:** إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.

• **سعر الصرف:** رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يكثر عليه الطلب من الدول الأخرى ويزيد حجم التبادل، والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

د - العوامل السياسية: إن من أهم العوامل السياسية التي تؤثر في التجارة الخارجية:

- **الاستقرار السياسي الداخلي والخارجي** كعامل مهم من عوامل زيادة حجم الصادرات بين الدول.

- **الحروب** لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية.

هـ - النقل: ويعد من أهم العوامل التي تؤثر في حركة التجارة الخارجية فمثلا:

¹ عادل احمد حشيش ، العلاقة الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 1993، ص11.

- شبكة الطرق: تمثل أية شبكة للطرق شرايينا تضخ الحياة والحركة والقيمة والازدهار البشري والاقتصادي للإقليم والدول التي تمتد فيها مما يسهم في نشاط حركة التجارة سواء كانت داخلية أو خارجية¹.
- تكاليف النقل وسهولة المواصلات: فالدولة التي تحظى بمواصلات جيدة ورخيصة التكاليف بينها وبين بقاع العالم الأخرى يزداد حجم تجارتها بالنسبة للدول الأخرى التي تقل عنها في هذه الناحية².

المطلب الرابع: مزايا التجارة الخارجية والمخاطر المتعلقة بها:

رغم الأهمية التي تكتسبها التجارة الخارجية والمكاسب أو المزايا التي تحققها، إلا أنها تتصف بالتعقيد لعدة أسباب، أهمها بعد المسافات بين المتعاملين واختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية والمالية بين الدول، وكذلك تنوع التشريعات المالية، التجارية والضريبية والجمركية، ونتيجة لهذه الأسباب ولغيرها يواجه المتعاملون في التجارة الخارجية مخاطر عديدة.

أولاً: مزايا التجارة الخارجية:

هناك عدة مزايا للتجارة الخارجية أهمها³:

- إن التجارة الخارجية تمكن من توسيع الأنماط الاستهلاكية، وكثيرا ما يتحسن المستوى المعيشي نتيجة استيراد سلع لم يكن لها وجود محليا وهذا هو الحال للكثير من المبتكرات والسلع الحضرية.
- إن التبادل التجاري بين الدول يعمل على انتشار الأفكار والآراء والثقافات، فيسهل التعارف والتقارب بين الدول وتقل احتمالات التوتر.
- تساعد التجارة في إنشاء وتحقيق التوازن المحلي والعالمي من خلال تحقيق الأسعار التوازنية لعنصر الإنتاج وزيادة الدخول الحقيقية للدول المتاجرة، والاستخدام الأمثل للموارد.

تحقق التجارة الخارجية مزايا أخرى كالتالي:

- تعمل على تحريك وتنمية الأموال وزيادة رؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي.
- تعد التجارة الخارجية مصدرا أساسيا في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسية والنادرة منها، مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية خصوصا عمليات لتمويل والاستثمار.

¹ محمد خميس الزوكة، مرجع سابق، ص75.

² عادل احمد حشيش، مرجع سابق، ص11.

³ محمد السانوسي محمد شحاتة، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقيات الجات دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر، ص ص (50-51).

ثانياً: المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية:

يواجه المتعاملون في التجارة الدولية مخاطر عديدة تتجلى فيما يلي¹:

- أ- **مخاطر النقل:** وتتمثل في مخاطر تأخر وصول البضاعة أو ضياعها أو إتلافها أثناء عملية نقلها، ويتم تغطية أو التقليل من هذا النوع من المخاطر بواسطة إبرام عقد التأمين الذي يمكن أن يكون لصالح البائع أو المشتري حسبما ينص عليه العقد الذي غالباً ما يقوم بإبرامه البائع.
- ب- **المخاطر المتعلقة بالصراف:** ومن خلالها يتعرض المتعاملون في التجارة الخارجية لأخطار سعر الصرف الخاص بالعملات الصعبة المستعملة في عملية التحصيل أو الدفع، مما جعل البنوك والمتعاملين تضع اهتماماً كبيراً بهذه المخاطر والإقرار بطرح ضوابط وأسس تنظيم التعامل في سوق الصرف الأجنبي ورغم تعدد هذه المخاطر إلا أننا سنتطرق إلى أهمها بإيجاز:
- **المخاطر المالية:** إن أكثرها وضوحاً هي تلك التي تنشأ بسبب تغيرات قيمة العملة والتي تحدث فجأة ويحدث في بعض الأحيان وهذه التقلبات تتكرر بكثرة وباستمرار في ظل نظام تعويم أسعار الصرف.
- **المخاطر التمويلية:** وهي التي يتعرض لها البنك عندما يجد صعوبة في الحصول على الأرصدة اللازمة لتمويل نشاط المصرفي.
- **المخاطر الائتمانية:** تنشأ من احتمال عدم الوفاء أي من الطرفين بالتزامه وينجز عن ذلك خسائر كبيرة وخاصة إذا كانت العملات المنتظر استلامها مخصصة لتسديد عقود أخرى في نفس الموعد.
- **المخاطر الناجمة عن إعادة تقييم المراكز المفتوحة:** قد تتحقق خسائر كبيرة للبنك عند إعادة تقييم مراكز العملات الأجنبية المفتوحة لديه، والتي تجري عادة مرة كل شهر وتختلف أساليب إعادة التقييم إلا أن الأسلوب الأكثر إتباعاً هو أن يتم تقييم كافة المراكز المفتوحة للعملات الأجنبية على أساس أعلى سعر معن في السوق في نهاية عمل اليوم الذي يتم فيه إعادة التقييم.
- **المخاطر التي تقع في مجريات النشاط اليومي:** قد تقع بعض الأخطاء في خصم النشاط التجاري للبنك كأن ندرج العملة الغير مطلوبة أو يدرج سعر الصرف الخاطئ أو قد توجه الأرصدة بالعملة الأجنبية بطريقة الخطأ إلى حساب آخر غير الحساب الصحيح.

¹ كاظم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، دار صفاء للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2015، ص ص (54-57).

- المخاطر التي تترتب عن التغييرات التنظيمية: وغالبا ما تحدث هذه المخاطر اثر تغييرات في الأنظمة والقوانين المتعلقة بالصرف في أي بلد ينتمي إليه المتعامل.

ج- **مخاطر نقض الالتزام:** تتمثل مخاطر نقض الالتزام بخطر عدم تنفيذ أحد أطراف العملية الالتزامية التعاقدية بعد تنفيذ الطرف الآخر لالتزاماته كافة ويكون عدم الالتزام نتيجة لأسباب قد تكون غير إرادية بمعنى أنها تخرج عن إرادة الطرف الذي نقض الالتزام ومن أمثلتها صدور قرارات حكومية تمنع استيراد أو تصدير بضائع معينة (تكون موضوع الاتفاق) أو أن يمنع تحويل الأموال إلى الخارج أو استلامها نتيجة ظروف غير عادية يمر بها ذلك البلد (حروب، كوارث طبيعية ثورات...إلخ) والمخاطر التي تنتج الالتزام ارادية كأن لا يتم تنفيذ وفقا لما ينص عليه العقد أو عدم التسديد نهائيا من جانب المستورد (يطلق على هذا النوع بالمخاطر التجارية).

المبحث الثاني: التخصص الدولي والنظريات المختلفة للتجارة الخارجية

إن التقسيم الجغرافي للدول جعلتها تختلف من حيث الموارد والإمكانيات الطبيعية، هذا الاختلاف النسبي في عوامل الإنتاج أدى إلى تخصصها في إنتاج سلع معينة وتوفير حاجياتها المتبقية عن طريق التجارة الخارجية، وقد أثار هذا الموضوع تفكير مجموعة مختلفة من المفكرين الاقتصاديين، وكان عمل كل منهم تكلمة لعمل الآخر للوصول في الأخير إلى الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري وتحديد أساليب سياسية لترقية التجارة الخارجية ومن أهمها النظريات التي وضحت أسباب قيام التجارة الدولية.

المطلب الأول: التخصص الدولي ومصطلحات التجارة الدولية:

أولاً: التخصص الدولي¹: ويعني التخصص في إنتاج سلعة معينة في أحد أقاليم دولة محددة توافر مقومات إنتاج السلعة أو معظم هذه المقومات فيه إلى درجة تتيح أن يكون المنتج على درجة عالية من الجودة وبتكلفة معقولة تكسبه شهرة واسعة في الأسواق العالمية وبصورة يصعب منافستها في حالات عديدة، وكثيرا ما تخصص بعض الدول في إنتاج سلعة بعينها وتستفيد من عائدها المادي الكبير في تعويض ما ينقصها من منتجات وبيع أخرى بشرائها من دول تنتجها لتوافر ظروف إنتاج أفضل فيها، مما يعني في النهاية تزايد حاجة

¹ محمد خميس الزوكة، مرجع سابق، ص ص (61-70).

الدول إلى منتجات بعضها البعض في توفير احتياجات أسواقها وخاصة بعد تعدد احتياجات الإنسان وتداخلها، وهو ما يعني نشاط حركة التجارة الدولية للسلع والمنتجات المختلفة.

ويمكن تصنيف التخصص في الإنتاج كمقوم لتنشيط التجارة الدولية إلى ثلاثة أشكال تبعا للعامل

المحدد على النحو التالي:

- تخصص في الإنتاج بتأثير البيئة الطبيعية.

- تخصص في الإنتاج بتأثير توافر خبرات مكتسبة.

- تخصص في الإنتاج بتأثير تخطيط اقتصادي محكم، جيد التصميم.

أ- **تخصص في الإنتاج بتأثير البيئة الطبيعية:** يمكن تصنيف هذا المحور من محاور التخصص في الإنتاج

إلى ثلاثة قطاعات رئيسية هي على النحو التالي:

• قطاع التعدين.

• قطاع الزراعة والإنتاج الحيواني.

• قطاع الغابات ومنتجاتها.

ب- **تخصص في الإنتاج بتأثير توافر خبرات مكتسبة:** تتوفر في بعض الدول مهارات وخبرات خاصة في

مجالات إنتاجية محددة بعضها ناتج عن توافر موارد طبيعية بمواصفات خاصة، وبعضها الآخر ناتج عن

مهارات متوارثة يتناقلها الأبناء عن الآباء و الأجداد بحيث يتعذر منافسة مثل هذه المنتجات وخاصة اليدوية

منها وحتى من قبل مثيلتها المنتجة في المنشآت التي تطبق فيها أساليب الإنتاج الآلية المتقدمة، لذلك يشهد

الطلب على مثل هذه المنتجات في الأسواق العالمية، وتكتسب الدولة المنتجة لها شهرة واسعة مما يزيد من

معدلات الطلب عليها في الأسواق العالمية.

ونأخذ كمثال على ذلك التبغ المصنع الذي تشتهر بإنتاجه (و م أ)، وتساهم بنحو 29 % من جملة

صادراته العالمية، تليها هولندا (16%)، المملكة المتحدة (10%) أي أن الدول الثلاثة تساهم مجتمعة بما يوازي

55% من جملة صادرات التبغ المصنع.

ج- **تخصص في الإنتاج بتأثير تخطيط اقتصادي محكم، جيد التصميم:** ظهر هذا النمط من أنماط التخصص

في إنتاج بعض السلع والمنتجات التي فرضت تواجدها في الأسواق العالمية في دول نجحت في تصميم خطط

للتنمية استندت على استغلال موارد وإمكانات متاحة فيها بعضها طبيعي وبعضها الأخر بشري مما أدى إلى بروزها كدول عملاقة في مجالي الإنتاج والتصدير إلى الأسواق العالمية.

وتصدر اليابان دول هذه المجموعة والتي بدأت تطبق سياسة التخطيط لتحقيق التنمية الاقتصادية عام 1868 عندما حدث ما عرف بثورة مييجي التي كان من نتائجها الانفتاح على العالم الغربي واستيراد الأساليب الإنتاجية المتقدمة جنبا إلى جنب مع الإستفادة بالأفكار والمعارف الحديثة في كافة المجالات وخاصة الصناعة.

ثانيا: مصطلحات التجارة الدولية¹: هي مجموعة من القواعد المتعارف عليها دوليا لتفسير المصطلحات المستعملة في عقود التجارة الدولية، أما القاعدة هي أن هذه المصطلحات تعتبر قواعد اختيارية غير ملزمة ولكن المتعاملون في التجارة الخارجية يفضلون استعمالها في تفسير نصوص العقود المستعملة في التجارة الخارجية، وذلك لدقتها ووضوحها بدلا من ترك الأمر للتضارب والاختلاف حول تفسير نصوص هذه العقود في الدول والأقاليم المختلفة.

- مصطلحات طرق التسليم:

1- البضاعة في مستودعات البائع وتمثلها المصطلحات التالية:

- تسليم المصنع (EXMILL, Factory).

- تسليم المزرعة (EX, Plantation).

ويطلق عليه بالفرنسية (AL, USINE).

وطبقا لهذه الشروط تحدد مسؤولية كل من البائع أي المصدر والمستورد أي المشتري.

ونأخذ مثال واحد على كل مسؤولية دون الغوص في التفاصيل:

فمثلا مسؤولية البائع إعداد وتجهيز العبوات اللازمة والتغليف المناسب وعلى حسابه لتمكين المشتري من

استلام السلعة بالشكل المتفق عليه وفي الوقت المحدد.

أما مسؤولية المشتري مثلا: تحمل جميع التكاليف والمخاطر من لحظة وضع البضاعة تحت تصرفه

وبشرط مطابقة السلعة لما هو متفق عليه.

¹ شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص ص(218 - 21).

2- التسليم على عربة السكك الحديدية ويطلق عليها F. O. R:

- التسليم على ظهر السيارة Free on Truck

ويطلق عليها بالفرنسية Franco Wagon، وتبعاً لهذه الشروط تحدد مسؤولية الأطراف المتعاقدة.

فمثلاً يتحمل البائع جميع تكاليف ومخاطر البضائع التي عليه تسليمها تحت حراسة السكك الحديدية أو هيئة الشحن المختصة والمخولة.

أما مسؤولية المشتري مثلاً تحمل الرسوم الجمركية وأية ضرائب أخرى قد تفرض على السلع المصدرة.

3- التسليم بجانب الباخرة F.A.S Free Along Side ship

أي في ميناء الشحن ويطلق بالفرنسية Franco le Lund du navire

ومسؤولية البائع فيها مثلاً تحمل تكاليف الحزم إلا إذا كان العرف أو طبيعة السلعة يقتضي بتسليم البضائع بدون حزم.

في حين أن مسؤولية المشتري مثلاً تحمل جميع التكاليف والمخاطر ابتداءً من وضع البضاعة على رصيف الشحن.

4- التسليم على ظهر الباخرة Free on Board(F.O.B) : فمسؤولية البائع فيها مثلاً استصدار الأذون

ورخصة التصدير والموافقات الحكومية الضرورية واللازمة على نفقته وتحت مسؤوليته.

أما المشتري فيتحمل جميع النفقات والمخاطر بدءاً من وضع البضاعة على ظهر السفينة.

5- تكاليف وأجور النقل (النولون) (C&F):

وفيهما مثلاً يتحمل البائع مسؤولية الحصول على تراخيص التصدير اللازمة وعلى نفقته، أما المشتري فمثلاً يتحمل نفقات الحصول على شهادة المنشأ.

6- التكاليف وتأمين النقل Cost Insurance, Freight: ومن بنودها مثلاً البائع مسئول عن الحصول

على بوليصة تأمين بحري قابلة للتداول ضد مخاطر النقل المتعاقد عليها من المحزن إلى المحزن وأن يغطي

قيمة البضاعة على أساس C.F مضافة إليه 10%، أما المشتري يتحمل جميع المخاطر التي قد تتعرض لها

البضاعة من لحظة تفريغها على ظهر السفينة إلى ميناء الوصول.

7- الأجور مدفوعة لغاية التسليم Freight Carriage paid to (D.C.P)

ومسؤولية البائع فيها مثلا تحمل نفقات نقل البضاعة حتى مكان الوصول المحدد، أما المشتري فيتحمل خطر أي ضياع أو عطب أو تلف قد يحصل للبضاعة كما هو الحال في أية زيادة في تكلفة النقل من البائع إلى المشتري عندما يقوم البائع بتسليم البضاعة بحراسة الناقل الأول خلال المدة المحددة بالعقد وليس عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة.

8- أجور النقل والتأمين مدفوعة لغاية التسليم (C.I.P) Freight Carriage Insurance paid to

إضافة إلى ما هو موجود في شرط D.C.P فإن على البائع أن يقوم على نفقته الخاصة بالتأمين كما اتفق في العقد بحيث يغطي قيمة العقد مضافا له 10% من قيمة الضاعة.

9- على ظهر السفينة في ميناء الوصول و (EXS)EX SHIP ومن بنود مسؤولية البائع مثلا أن يضع

البضاعة تحت تصرف المشتري بالوقت المحدد بالعقد على متن الباخرة في نقطة التفريغ المعتادة في ميناء الوصول المحدد في العقد، أما المشتري فمسؤوليته مثلا استلام البضاعة في الوقت الذي توضع تحت تصرفه على متن الباخرة في ميناء الوصول المحدد.

10- على الرصيف في ميناء التفريغ (named port)EX Qay: أن يضع البضاعة تحت تصرف

المشتري على الرصيف في الميناء المتفق عليه في الوقت المحدد بالعقد، وفي هذه الحالة فإن جميع النفقات والمسؤوليات الموصوفة في الشكل الأول تقع على عاتق البائع بدلا من المشتري.

11- التسليم في مخازن المستورد Delivered at Frontier: يفترض هذا الشرط البائع على أن يوفي

بالتزاماته عندما تصل البضاعة إلى مكان التسليم في الحدود قبل جمارك حدود البلد المحدد في عقد البيع ، ويستعمل هذا الشرط عادة عند استخدام وسائل النقل البري أو السكك الحديدية، أمل المشتري يكون مسؤولا عن كافة عمليات النقل اللاحقة للبضاعة وجميع الإجراءات الجمركية ...إلخ.

12- Deuvered Duty Paid (D.D.P): فإن هذا الشرط يعطي للمشتري هذه الميزة حيث يتحمل البائع كافة

المصاريف والنفقات والرسوم من مصنعه لغاية وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان الذي حدد التسليم ويستعمل هذا الشرط على اختلاف أنواع النقل.

المطلب الثاني: النظريات التقليدية في التجارة الخارجية:

تعود فائدة نظريات التجارة الخارجية في أسس التبادل التجاري على طرفي التبادل. من أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل وتخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي ولكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل¹.

أولاً: نظريات التجار والطبوعيين في التجارة الخارجية

أ- **نظرية التجار:** يعزى الاهتمام بالتجارة الخارجية إلى المدرسة التجارية Mercantilism التي سادت في أوروبا في القرن السابع عشر، التي اهتمت بالتجارة باعتبارها مصدراً مهماً من مصادر ثروة الأمم، وذلك انطلاقاً من المبدأ القائل باعتماد هذه الثروة على ما تحوزه أمة معينة من المعادن الثمينة، لذلك زادت الدعوة في هذه المرحلة لزيادة الصادرات على الواردات حتى تتدفق النقود المعدنية للدول سداداً لفائض التصدير².

ولقد ميز التجاريون بين ثلاث فترات مرت بها النظرية التجارية³:

- **الفترة الأولى:** وهي الفترة التي تعرف بفترة السياسة المعدنية ويستدعي احتفاظ الدولة في تلك الفترة برصيد من المعدن النفيس وإخضاع عمليات انتقال المعدن النفيس للخارج لرقابة مباشرة.

- **الفترة الثانية:** اكتفت الدولة في هذه الفترة بالرقابة غير المباشرة على مجموع معاملاتها مع كل دولة وتحاول تحقيق فائض من خلال معاملاتها مع كل دولة على انفراد⁴.

- **الفترة الثالثة:** أتضح للدولة أن مركزها النهائي يتوقف على مجموع صادراتها في نهاية العام، وعلى ذلك فليس من الضروري أن تكون معاملاتها مع كل دولة في صالحها فالعبرة في مجموع معاملاتها.

ولقد اقتضى منطق التجار الذي وضعوا ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية لذلك طلبوا بوجوب إخضاع التبادل الدولي لبعض القيود والتي تتمثل في الضرائب على الاستيراد وإعانة الصادرات ومنع استيراد بعض السلع وغيرها بقصد تحقيق فائض في الميزان التجاري.

¹ بوكونة نورة، مرجع سابق، ص 50.

² احمد الكواز، مرجع سابق، ص 2.

³ كاظم عبادي الجاسم، مرجع سابق، ص ص (74-75).

⁴ مختار علالي، مرجع سابق، ص 10.

ب- **نظرية الطبيعيين**: انتشرت في فرنسا خلال النصف الثاني من القرن الثامن عشر، مدرسة تجارية تقول بأن مصدر الثروة هو ما توفره الطبيعة من منتجات زراعية (الفيزوقراط أو الطبيعيين Physiocrats)، وبالتالي فإن جهد وعمل المزارعين هو المصدر الرئيسي للثروة¹.

كان من الوسائل التي اتبعتها التجاريون فرض قيود على تصدير المواد الغذائية كي ينخفض ثمنها وبالتالي تنخفض مستويات الأجور وهذا من شأنه خفض نفقة الإنتاج في الصناعة وتشجيع الصادرات الصناعية، وعلى ذلك فإن الطبيعيون توصلوا إلى أن قيود التقدير كانت مسؤولة على انخفاض أثمان الحاصلات الزراعية، لو ما كان نظامهم يهدف إلى تحقيق زيادة في الطلب على الحاصلات الزراعية حتى لا يسود ما سموه بالثمن المجزي وتحقيق أقصى قدر ممكن من الناتج الصافي.

وبالتالي فإن الطبيعيون قد ذهبوا إلى التأكيد على حرية التجارة لأنها السبيل الوحيد لسيادة الثمن المجزي وتحقيق الناتج الصافي وذلك عن طريق سياستهم التي هدفت إلى تحقيق زيادة الطلب على الحاصلات الزراعية، وأكد الطبيعيون أن حرية التجارة هي السبيل الوحيد لسيادة الثمن المحقق وخلق الناتج الصافي عن طريق سياستهم الهادفة إلى تحقيق زيادة الطلب على المحاصيل الزراعية².

ج- **الانتقادات الموجهة للفكر التجاري**: وقد تعرض الفكر التجاري لعدة إنتقادات³ من طرف الاقتصادي آدم سميث الذي سخر من التجاريين قائلا: "أنهم يخلطون بين الذهب والثروة" إلا أن السيدة جون روبنسون تقول: "أنهم لم يكونوا في الحقيقة يمثل هذا السخف... قبل تطور نظام التمويل الدولي تطورا عاليا كان على البلد الذي يحقق عجزا في ميزان مدفوعاته الخارجية، حيث يزيد الدفع إلى الخارج عن الإستلام تغطية الفرق بالنقد وكان العنصر الأساسي في ميزان المدفوعات هو قيمة السلع المصدرة والمستوردة وكان التجار المنفردون يشترون، وبيعون السلع لتحقيق الأرباح لأنفسهم وقد إعتمدت إمكانية تحقيق الأرباح من المستوردات على الطلب المحلي للسلع الغربية جدا في اللون والطرز (أقمشة الموزلين من الهند والبحارات من سيلان) وإعتمدت أرباح

¹ احمد الكواز، مرجع سابق، ص3.

² مختار علالي، مرجع سابق، ص11.

³ عبدالرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، تخصص اقتصاد دولي جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص101.

الصادرات على الأسعار في الخارج للسلع المنتجة وطنيا (المنسوجات في إنجلترا)، وعند جمع كل صفقات القطر الواحد خلال السنة، نجد بأن الجزء الأعظم من قيم المستوردات والصادرات توازن بعضها البعض الآخر، إلا أنه لم تكن هناك آلية لمعادلتها تعادلا تاما وعندما كانت ديون كل المستوردين إضافة إلى الباعة الأجانب أكبر من حصيلة المصدرين من المشتريين الأجانب فقد صارت تحقق زيادة متمثلة في المدفوعات على المقبوضات للقطر كله، و كان الذهب والفضة هما الشكلان الوحيدان المقبولان دوليا من النقد وبهذا كان تسرب المعادن النادرة إلى الخارج واحدا من علامات العجز في الميزان التجاري، وقد كان هناك عنصرا آخر في اعتراض التجاريين على خسران الذهب، إذ أن تخفيض حجم الذهب وبالتالي عرض النقود يتسبب في إنخفاض الطلب الفعال، إضافة إلى أثره السالب في تحقيق العجز في الميزان التجاري.

لقد اقترنت الميركانتيلية بتركيز كبير على المصالح الشخصية الاقتصادية بين التجار والمصنعين الذين سعوا إلى حماية أنفسهم من المنافسة الأجنبية وعانت من تناقض فكري إلى أن أثبت آدم سميث بطلانها، فمع تطور الرأسمالية صارت القيود التي فرضت على الاستيراد في المرحلة الميركانتيلية والتدخل المفرط من قبل الدولة في الاقتصاد وفي نشاط الشركات الأجنبية والتجارية الخاصة أصبحت تشكل إعاقة جدية لتطور الاقتصاد الوطني ولتنظيم ونمو العلاقات الاقتصادية الدولية وتتناقض مع منطق تطور الإنتاج الرأسمالي ولذا مقابل المذهب الحمائي السافر للميركانتيلية طرحت أفكار التجارة الحرة التي نظر أصحابها نظرة مغايرة إلى دور التجارة الخارجية في العلاقات الاقتصادية الدولية ولسياسة الدولة في المجال التجاري الخارجي.

ثانيا: النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية

أ- النظريات الكلاسيكية: ظهرت النظرية الكلاسيكية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر كرد فعل على مذهب التجاريين الذين كانوا يرون أن المعادن النفيسة هي المقياس الأساسي لقوة الدولة الاقتصادية في ذلك الوقت لذلك كانت دعوتهم تنصب في فرض قيود على التجارة الخارجية بغية الحصول على أكبر قدر من المعادن النفيسة، ولقد هاجم الكلاسيك آراء التجاريين وأخذوا على عاتقهم بيان فوائد التبادل التجاري بين الدول، وجاءت نظريتهم للدفاع عن حرية التجارة الخارجية¹.

وفيما يلي نتعرض إلى تلك النظريات والانتقادات الموجه لها .

¹ فاطمة الزهراء بن زيدان، دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في الجزائر من منظور الجغرافيا الاقتصادية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية و اقتصاد دولي جامعة الشلف، الجزائر، 2011-2012، ص5.

1- نظريات الميزة (التكاليف) المطلقة (نظرية آدم سميث):

وتعد من النظريات التي نادى بحرية التجارة الدولية وذلك من خلال آراء بعض الكتاب الاقتصاديين الذين يؤمنون بهذه الفكرة وفي مقدمتهم آدم سميث في كتابه المشهور (ثروة الأمم) الذي أصدره في عام 1776م¹.

وفي رأيه أن التجارة الخارجية تمكن كل دولة من الدول من أن تنصرف إلى التخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من إنتاجها ومبادلتها لسلع أخرى تحتاجها، ويرى أن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من أن تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل ما يفرض عن حاجتها من هذه السلع بما يفرض عن حاجة الدولة الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزات المطلقة.

وقد اعتبر آدم سميث أن التجارة تحفز النمو بالرفع من الناتج الوطني وتخفيض تكاليف وأسعار سلع المستهلكين، ويمكنها كذلك أن ترفع من مستوى النشاط أعلى من إشباع الاحتياجات الاستهلاكية لرأس المال و الذي بدوره يعجل النمو الاقتصادي².

ويرى " سميث أن الكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة وفقاً لنظرية القيمة المبنية على العمل وحسب هذا المفهوم للقيمة فإن السلع ستبادل ببعضها وفقاً لنسبة ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها وفقاً لنسبة ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها فإذا كان يلزم استخدام عشر ساعات عمل لإنتاج وحدة من سلعة الطعام في حين يتوجب استخدام ثلاثون ساعة عمل لإنتاج وحدة الملابس فإن ذلك يعني أن قيمة وحدة الملابس ستساوي 3 أضعاف قيمة وحدة الطعام وبالتالي فإن وحدة الملابس ستبادل بثلاث وحدات من الطعام³.

- التفسير العملي لنظرية الميزة المطلقة⁴: لتوضيح نظرية النفقات المطلقة نضرب المثال التالي: لدينا بلدان وهما الولايات المتحدة الأمريكية ومصر ينتجان سلعتين هما القمح والقماش بحيث أن نفقات إنتاج الوحدة من السلعة هي ممثلة بالجدول الموالي :

¹ كاظم عبادي الجاسم، مرجع سابق، ص 75.

² فاطمة الزهراء بن زيدان، نفس المرجع، ص 6.

³ طالب عوض، التجارة الدولية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات القاهرة، 2013، ط1، ص 15.

⁴ عبدالرحمان روايح، مرجع سابق، ص ص (104-105).

الجدول رقم(1): (نظرية الميزة المطلقة)

البلد	السلعة	
	القمح	القماش
الولايات المتحدة الأمريكية	50 ساعة ع	60 ساعة ع
مصر	60 ساعة ع	40 ساعة ع

المصدر: عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003، ص 41.

وفي هذا المثال تنتج مصر القمح بتكلفة قدرها 60 ساعة عمل للوحدة بينما تنتج الولايات المتحدة الأمريكية بتكلفة قدرها 50 ساعة عمل للوحدة وتنتج مصر القماش بتكلفة قدرها 40 ساعة عمل للوحدة بينما تنتج الولايات المتحدة بتكلفة 60 ساعة عمل للوحدة وعليه فإنه واضح أنه من الأفضل أن توجه مصر مواردها لإنتاج القماش ومبادلتها بالقمح وأن توجه الولايات المتحدة مواردها لإنتاج القمح ومبادلتها بالقمح بدلا من أن توجه كل منهما مواردها لإنتاج كل من السلعتين أو بإستعارة عبارة آدم سميث نفسها: " طالما أن الولايات المتحدة تنتج القمح بتكاليف أرخص فمن الأفضل أن نوجه مواردها من العمل في مصر لإنتاج القماش ونبدله بالقمح الأمريكي بهذا نستطيع في مصر أن نزيد من مقدار ما نحصل عليه من كل السلعتين".

فاختلاف النفقات المطلقة يشكل عند آدم سميث أساسا للتخصص وتقسيم العمل الدولي ولذلك فهذا الاختلاف في رأيه هو سبب قيام التجارة الدولية

- الانتقادات التي تعرضت لها نظرية الميزة المطلقة: من أهم الانتقادات التي تعرضت نظرية النفقات المطلقة نذكر ما يلي:

- أنها مفرطة في التبسيط فهي تحصر التبادل بين دولتين فقط، في حين أن المسألة أكثر تشعبا وتعقيدا؛
- قد لا يحظى بعض الدول بأي تفوق مطلق في إنتاج أي سلعة وهذا يعني وفق نظرية آدم سميث أن هذه الدولة لا تستطيع تصدير أي سلعة إلى العالم الخارجي وبالمقابل تجد نفسها عاجزة عن الاستيراد من الخارج لعدم قدرتها على الدفع مما يؤدي إلى إنكماش حجم التجارة الدولية؛
- إن نظرية آدم سميث في التجارة الدولية هي إمتداد لنظريته في التجارة الداخلية في حين ثمة في الواقع فوارق واختلافات جوهرية بينها.

وعليه وفي ضوء النواقص التي اتسمت بها نظرية الميزات المطلقة في التجارة الدولية التي جاء بها آدم سميث ونتيجة الانتقادات التي ظلت توجه إليها وضع دافيد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية التي تقوم على أساس فكرة التفوق النسبي أو الميزة النسبية في إنتاج السلع والتخصص على هذا الأساس والتي شكلت أساساً للنظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية.

2- نظريات الميزة (التكاليف) النسبية (نظرية دافيد ريكاردو):

أورد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية من خلال كتابه (مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب)، ويعالج هذا الكتاب أساساً موضوع القيمة والتوزيع، ويتناول موضوع التجارة الدولية في الباب السابع من الكتاب¹. والذي صدر عام 1821م، وأن شرط توفر ميزة مطلقة للدول في إحدى السلع ليس ضرورياً لكي تحقق هذه الدولة مكاسب من الدخول في التجارة الدولية بل يكفي أن يتوفر للدولة ما أسماه ريكاردو بالميزة النسبية في إحدى أو بعض السلع التي تنتجها وبالتالي فإن قيام التجارة المربحة يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للسلع عبر الدول وليس التكاليف المطلقة².

وتتلخص هذه النظرية في أنه إذا سادت حرية التجارة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة منخفضة نسبياً عن غيرها من الدول الأخرى وتستورد السلع التي ينتجها الخارج بتكلفة منخفضة نسبياً، أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية معني ذلك هو أن التجارة الدولية تقوم إذا على أساس اختلاف التكاليف النسبية لإنتاج السلع بين الدول ويثبت ريكاردو أن التبادل الدولي يتم من خلال اختلاف النفقات النسبية وليس النفقات المطلقة، فريكاردو يحسب نفقة أي سلعة بكمية ما يلزم إنتاجها من عناصر الإنتاج ويعتبر أن العمل وحدة قياس النفقة ولذلك فنفقة أي سلعة عند ريكاردو إنما يعبر عنها بكمية العمل اللازم لإنتاجها أي عدد وحدات العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة³.

- فروض نظرية الميزة النسبية:

- التبادل يقوم بين دولتين فقط منعزلتين عن باقي العالم الخارجي ويقع التبادل على سلعتين فقط ؛

¹ كاظم عبادي الجاسم، مرجع سابق، ص77.

² طالب عوض، مرجع سابق، ص18.

³ عبدالرحمان روابح، مرجع سابق، ص ص(106-107).

- عناصر الإنتاج قادرة على الانتقال داخل حدود الدولة ولكنها غير قادرة على الانتقال بين مختلف الدول؛ مما يؤدي إلى إمكانية اختلاف عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى؛
- تكلفة إنتاج الوحدة لا تتغير تبعا لتغير حجم الإنتاج وبذلك فالإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة؛
- نفقة إنتاج السلعة تتمثل في كمية العمل الضروري لإنتاجها أي أن قيمة السلعة تتحدد بنفقتها المطلقة؛
- هاتين الدولتين على قدر واحد من الأهمية الاقتصادية¹؛
- توجد تقنية واحدة لصنع السلعة تختلف من دولة لأخرى؛
- التفسير العملي لنظرية الميزة النسبية: قدم ريكاردو مثالا عدديا لشرح نظريته فأخذ دولتين وهما إنجلترا والبرتغال تنتجان سلعتين وهما النبيذ والنسيج على النحو التالي:²

الجدول رقم(2): نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو

السلعة	البلد	البرتغال	إنجلترا
النبيذ(وحدة)		80 ساعة عمل	120 ساعة عمل
النسيج(وحدة)		90 ساعة عمل	100 ساعة عمل

المصدر: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص40.

إذا إكتفينا بمقارنة التكاليف المطلقة للإنتاج نجد أن البرتغال هي الأجدر والمتفوقة في إنتاج كلا السلعتين، ولكن حسب ريكاردو فإنه من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلعة التي يتميز فيها بتكلفة إنتاج أقل، وعليه نجد أن البرتغال يتخصص في إنتاج النبيذ (80 ساعة عمل) وإنجلترا تتخصص في إنتاج النسيج(100 ساعة عمل)، وباحتساب التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج لكل بلد نجد :

- التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج في البرتغال: $0,89=90/80$.

- التكلفة النسبية للنبيذ بالنسبة للنسيج في إنجلترا: $1,2=100/120$.

ومنه نلاحظ أن التكلفة النسبية في داخل البلدين مختلفة عن بعضها البعض، ومنه إذا قرر البرتغال التخصص في إنتاج النبيذ فإنه بعد قيام التبادل الدولي سوف تحصل على 1,2 وحدة من المنتجات من

¹ كاظم عيادي الجاسم، مرجع سابق، ص77.

² عبد الرحمن روايح، مرجع سابق، ص ص(106-107).

إنجلترا في أحسن الحالات بينما لا تحصل إلا على 0,89 وحدة منها في السوق الداخلي للبرتغال، وإذا قررت إنجلترا التخصص في إنتاج النسيج ومبادلتها مع البرتغال فإنها تحصل على 1,12 وحدة مقابل 0,83 وحدة في السوق المحلي.

- **الانتقادات التي تعرضت لها لنظرية الميزة النسبية:** رغم ما خلفته نظرية النفقات النسبية من دفاع عن التخصص الدولي وحرية التجارة إذ نجحت في بيان أهمية الواردات بعد أن أنكرها التجاريون، غير أنها لم تسلم من النقد خاصة في السنين الأخيرة حيث تعرضت للانتقادات صارخة كشف عنها العديد من الاقتصاديين يمكن إجمالها فيما يلي:¹

- تهمل إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول مع أنها تنتقل وخاصة رأس المال.
- تهمل النظرية نفقات النقل مع أنه من غير المعقول إهمال عنصر مهم كهذا والذي يعتبر بمثابة عنصر محدد للتجارة.

- تفترض النظرية استغلال جميع موارد البلد وأنها في حالة تشغيل كامل كون أن قوى السوق كفيلة دائماً بإصلاح أي خلل في توازن الاقتصاد الوطني، بطريقة تلقائية وسريعة إلا أن الأزمة الاقتصادية العالمية في أوائل الثلاثينات من القرن العشرين أثبتت خطأ افتراض التوظيف الكامل وعدم قدرة النظام الرأسمالي على استعادة التوازن في حالة الاختلال بصورة تلقائية .

- النظرية تستند إلى مفهوم نظرية القيمة "عمل والتي تبين قصورها على مطابقة الواقع، فمن المؤكد أن عنصر العمل ليس الوحيد الذي يساهم في إنتاج السلعة، كما أن القصور الرئيسي لها يكمن في الطابع السكوني لها فهي لا تأخذ عنصر الزمن بعين الاعتبار حيث ما يمثل ميزة نسبية اليوم قد لا يكون كذلك غدا؛

- كذلك فإن النظرية تركز على وجود قوة تفاوضية متساوية بين البلدان متجاهلة وجود منطقتي القوة والسيطرة بين مجموعتين من البلدان (المتقدمة والنامية).

- إهمال الاعتبارات الديناميكية التي تتصف بها الحياة الاقتصادية (تغير أذواق المستهلكين، تغير عرض عوامل الإنتاج، وهياكل الصناعات، والابتكارات والاختراعات الجديدة،...)².

- الرجوع إلى المثال المتعلق بنسب التبادل التجاري يقود إلى الشكوك والقلق المتنامي حول نظرية الميزة النسبية

¹ عبدالرحمان رواج، مرجع سابق، ص ص(108-109).

² أحمد الكواز، مرجع سابق، ص 4.

وتتمثل المشكلة المتضمنة أن نسب التبادل التجاري غير الملائمة لبلد معين لا يمكن أن تحدث بنسب حقيقية في ظل هذه النظرية طالما أن أحد الفروض الأساسية لها هو قيام سوق المنافسة التامة، وبموجب فروض المنافسة التامة فإن السوق الدولية لا يهيمن عليها أي طرف يشترك في التجارة والتوزيع للمنافع والمكاسب من التجارة سيكون محتمل وبالدرجة نفسها لن تحدث مشكلة من التزام بلد بإنتاج سلعة معينة طالما أن فرض الحركة التامة لعنصر الإنتاج ستجعل البلد يقايض إنتاجه فوراً إذا وجد أن نسب التبادل التجاري غير ملائمة.

3- نظريات التوازن التلقائي (نظرية دافيد هيوم): يرى دافيد هيوم في نظريته للتوازن التلقائي أن المعدن النفيس يتوزع تلقائياً بين الدول دون الحاجة إلى وضع سياسة هادفة أو أي تدخل من جانب الدولة. فإذا زاد ما لدى الدولة من المعدن النفيس عن القدر الذي يتناسب مع نشاطها الاقتصادي، فإن أسعار السلع في تلك الدولة ترتفع بالنسبة لأسعار السلع في البلاد الأخرى، مما يؤدي إلى نقص صادراتها وزيادة وارداتها، وبالتالي ينتهي إلى العجز في الميزان التجاري، ومن تسرب الذهب من الدولة إلى العالم الخارجي بينما يحدث العكس في حالة نقص ما لديها من معدن نفيس.¹

هكذا استطاع هيوم عن طريق دراسة العلاقة بين كمية المعدن النفيس في بلد ما ومستويات الأسعار فيه، والعلاقة بين مستوى الأسعار فيه ومستوى الأسعار في العالم الخارجي، أن يبين عدم جدوى القيود التي تفرض على التجارة الدولية بقصد زيادة حصيلة الدولة من المعدن النفيس.

4- نظريات القيم الدولية (لجون ستيوارت ميل): قام ميل باستكمال النقص في نظرية ريكاردو، الذي ساهم في الإجابة عن التساؤلات السابقة، إذ ألف كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي" في سنة 1848م 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، و طبقاً لها فإن معدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات و واردات كل دولة متساوية، فهناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد

¹ نعيمة زيرمي، مرجع سابق، ص 15.

من العوامل الاقتصادية والسياسية، فكلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي لدولة ما، كان نصيبها من مكسب التجارة الدولية ضئيلا والعكس صحيح.¹

كما دعت هذه النظرية إلى محاولة التوسع في الخارج باسم الكسب الدولي، ففي وسع الدولة الصغيرة أن تتبادل مع الدولة الكبيرة وفقا لمعدل التبادل السائد في الدولة الأخيرة دون أن تؤثر عليه، نظرا لارتفاع مستوى المعيشة وضخامة طلبها في الدولة الكبير.

- التفسير العملي لنظرية القيم الدولية²:

لتوضيح محتوى النظرية نأخذ مثلا "نفترض أن لدينا دولتين (سوريا ومصر) وأن كلتي الدولتين تنتجان القطن والصوف كما هو بالجدول التالي:

الجدول رقم (3): نظرية القيم الدولية.

السلعة	البلد	
	الصوف	القطن
سورية	10 وحدات	20 وحدات
مصر	10 وحدات	15 وحدات

المصدر: شقيري نوري موسى، وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان، الأردن، 2015، ص 78.

ويمكن تفسير الجدول السابق على النحو التالي:

- (1)- في مصر تكلفة 10 وحدات من الصوف = تكلفة 15 وحدات من القطن.
أي أن وحدة الصوف $(\frac{15}{10}) = 1,5$ وحدة قطن، أو أن وحدة قطن = $\frac{10}{15} = \frac{2}{3}$ وحدة الصوف.
- (2)- في سوريا تكلفة 10 وحدات من الصوف = تكلفة 20 وحدة من القطن.
أي أن وحدة الصوف $(\frac{20}{10}) = 2$ وحدة قطن، أو أن وحدة قطن = $\frac{10}{20} = \frac{1}{2}$ وحدة الصوف.
- (3)- نلاحظ أن التكاليف النسبية للصوف في مصر أقل منها في سوريا: $1,5 > 2$.
والتكاليف النسبية للقطن في سوريا أقل منها في مصر: $\frac{2}{3} > \frac{1}{2}$.
- (4)- عندها سوف تخصص مصر في إنتاج الصوف وسوف تخصص سوريا في إنتاج القطن.

¹ المرجع نفسه، ص 17.

² شقيري نوري موسى، وآخرون، المرجع السابق، ص ص (78-79).

(5)- والسؤال هو: أين ستحدد نسبة التبادل بين الدولتين، وهنا يفترض (جون ستيوارت ميل) أن تحدد نسبة التبادل عند 10 وحدات من الصوف = 17 وحدة من القطن.

ومع الافتراض أنه عند هذا السعر الدولي (نسبة التبادل الدولي) كان طلب سوريا 10000 وحدة من الصوف وبالتالي فإن سوريا ستعرض 17000 وحدة من القطن.

وعليه فإن طلب مصر من القطن = 17000 وحدة قطن وستعرض 10000 وحدة من الصوف.

أي طلب مصر من القطن = عرض سوريا من القطن، وطلب سوريا من الصوف = عرض مصر من الصوف. ونتيجة لذلك سيبقى هذا السعر الدولي هو السعر السائد في السوق بين الدولتين.

فكلما تغيرت نسبة التبادل للسعر الدولي، سيتغير طلب سوريا على الصوف وبالتالي عرضها من القطن، وطلب مصر على القطن وبالتالي عرضها من الصوف، إلى أن يتحقق التوازن بين العرض والطلب.

- الانتقادات التي تعرضت لها نظرية القيم الدولية¹: من خلال التحليل السابق يتبين لنا أن النظرية قد بعدت عن الواقع حيث افترضت تكافؤ أطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل أن لا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل حيث أنه في وسع الدول الكبرى أن تملئ شروطها كما أن إشتراط التكافؤ بين صادرات وواردات كل من الدولتين لتحقيق استقرار معدل التبادل الدولي يعد قيدياً على تلك النظرية فما هو الحل حين يكون التبادل في اتجاه واحد؟ وما حقيقة وجود فائض أو عجز في الميزان التجاري الخاص بسلعة معينة أو مجموعة من السلع وعلى أي أساس يتحدد موقع منحنى الطلب المتبادل لكل دولة؟

ب - النظريات النيوكلاسيكية :

تعرضت النظريات الكلاسيكية بشدة لعدة انتقادات من قبل مفكرين اقتصاديين أمثال الاقتصادي السويدي (إلي هكشر وبرتل أولين) اللذان بدورهما وضعاً أسس التصورات المعاصرة حول الأسباب التي تحدد اتجاهات وبنية التدفقات السلعية الدولية والأفضليات الممكنة في التبادل الدولي، ويرجع ظهور فكرة النظرية النيوكلاسيكية في تفسير هذا الاختلاف، اختلاف النفقات النسبية وإلى توجيه الانتقاد إلى مبدأ قياس القيمة على أساس العمل، وبصفة عامة فإن هذه النظرية تعتمد في تفسير ظاهرة التخصص وقيام التجارة الدولية على عاملين أساسيين هما:

¹ عبد الرحمن رواج، مرجع سابق، ص 111.

- درجة وفرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة.
 - تناقص النفقة وتزايد الغلة بالتوسع في الإنتاج.
 وتجسدت الانتقادات الموجهة للتحليل الكلاسيكي في ظهور نظريات جديدة مكملة له وليست بديلا عنه وفيما يلي هذه النظريات:

- **نظرية الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج (هيكشر - أولين):** يطلق عليها اسم النظرية السويدية أو نظرية (هيكشر - أولين)¹.

إيلي هكشر "Eli Heckscher" اقتصادي سويدي، نشر في عام 1919م مقالا تحت عنوان "أثر التجارة الدولية على توزيع الدخل" وقد تضمنت هذه المقالة أفكاره حول موضوع التجارة الدولية وقدم الإطار العام للنظرية الحديثة في التجارة الدولية، وفي عام 1933م نشر اقتصادي سويدي آخر، برتل أولين "Bertil Ohlin" مؤلفه "التجارة الإقليمية والدولية"، قدم من خلاله تفسير التقسيم الدولي وأسباب اختلاف التكاليف النسبية معتمدا على مقال مواطنه إيلي هيكشر ومكملا له، ومنذ ذلك الحين ظهرت نظرية هيكشر - أولين².

لقد جاء هكشر - أولين بهذه النظرية لتفسير أسباب الاختلاف في النفقات النسبية كأساس لقيام التجارة الدولية . يرى "هكشر" أن التبادل الدولي يقوم على أساس المزايا النسبية التي يحققها كل بلد والناجمة عن كثافة أو قلة عوامل الإنتاج في هذا البلد، وأن وفرة عامل من عوامل الإنتاج يعني انخفاض سعره نسبيا وبالتالي هذا الانخفاض يعني الانخفاض النسبي لسعر السلعة.

من خلال تفسير نظرية "هكشر" يوضح أهمية جانب العرض في تفسيره لأسباب قيام التجارة الدولية ولاختلاف دوال الإنتاج للسلع بين الدول، أي اختلاف نسبة عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج هذه السلع. وانطلاقا من النظرية التي اعتمدها "هكشر" قام "أولين" بتكييفها واعتبر أن التفاوت في نسب عناصر الإنتاج عند إنتاج السلع شيء بديهي، أما المهم فهو تماثل دالة الإنتاج للسلعة الواحدة في أي مكان من العالم، كما يضيف "أولين" بعض العوامل المرتبطة بطلب المستهلكين والتي تحدد رغباتهم واحتياجاتهم من السلع المختلفة والظروف التي تحكم ملكية عناصر الإنتاج.

وبناء على ما سبق قرر "أولين" أن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج قد تتأثر بأذواق المستهلكين، حيث أن ارتفاع الطلب على سلعة ما يؤدي للسلعة الواحدة في أي مكان من العالم، كما يضيف "أولين" بعض العوامل المرتبطة

¹ موسى شقيري نوري ، وآخرون، مرجع سابق، ص93.

² فاطمة الزهراء بن زيدان، نفس المرجع، ص8.

بطلب المستهلكين والتي تحدد رغباتهم واحتياجاتهم من السلع المختلفة والظروف التي تحكم ملكية عناصر الإنتاج.

وبناء على ما سبق قرر "أولين" أن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج قد تتأثر بأذواق المستهلكين، وأن ارتفاع الطلب على سلعة ما يؤدي إلى ارتفاع السعر النسبي للعنصر المتوفر نسبياً في إنتاج هذه السلعة. في هذه الحالة يمكن القول أن أذواق المستهلكين قد تقل أو تلغي الميزة النسبية لهذا العنصر، ومن هنا يرى "أولين" أن تماثل هذه الأذواق في البلدان المختلفة شرط أساسي لهذه النظرية.

وخلاصة القول هو أن نظرية "هكشر-أولين" قد أعاد السبب الرئيسي لقيام التجارة الدولية إلى الاختلاف في الوفرة والندرة النسبية لعناصر الإنتاج بالإضافة إلى تماثل أذواق المستهلكين.

- انتقادات نظرية هكشر-أولين: ويؤخذ على نظرية هكشير- أولين أن صحتها تتوقف على ما توصلت إليه من تساوي أسعار عناصر الإنتاج في الدول محل التبادل التجاري، ومن ثم فإن صحتها لا تثبت إذا ما تدخلت عوامل تؤدي إلى اختلاف تكاليف الإنتاج عند التوازن (مثل تكاليف النقل والسياسات التجارية). بالإضافة إلى أن غياب المنافسة التامة، وتباين التقنيات تؤدي إلى تفاوت تكاليف الإنتاج الأسعار، وبالتالي فإنه لا ينتج من النظرية توازن عام بل جزئي. ناهيك عن إهمالها للعوامل التي تقود إلى تغيرات ديناميكية تؤثر في امتلاك عناصر الإنتاج¹.

- تركز اهتمام النظرية على الندرة أو الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج أي الجانب الكمي، وأهملت الجانب النوعي لهذه العناصر.

- تفترض النظرية تجانس عوامل الإنتاج في جميع البلدان غير أن هذا الافتراض غير واقعي لأن هذه العوامل غير متجانسة ومتنوعة تختلف باختلاف البلدان، كما أنه لا يمكن أن تتساوى نسب مزج هذه العناصر عند إنتاج منتج معين في بلدان مختلفة نظراً للتفاوت التقني والفني الموجود بينها

خلاصة القول هو أن الوفرة النسبية لعنصر من عناصر الإنتاج في بلد معين لا يؤدي بالضرورة إلى إنتاج سلع كثيفة من هذا العنصر، أو بتعبير آخر أن البلاد الكثيفة بالسكان ليس هي بالضرورة تلك البلاد التي يمكن أن تصدر السلع الكثيفة بالعمل.

¹ احمد الكواز، مرجع سابق، ص5.

لقد بين ليونتييف من خلال تحليله لهيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية سنة 1948 ، بأن قيام التجارة الخارجية على أساس وفرة أو قلة عوامل الإنتاج شيء خاطئ بحيث تظهر الولايات المتحدة الأمريكية بمظهر الدولة المتمتعة بوفرة نسبية في رأس المال، إلا أنها في الواقع تتمتع بوفرة نسبية في العمل، وأدت هذه الميزة بأمريكا إلى تصدير السلع كثيفة العمل وإستيراد السلع كثيفة رأس المال.

ولقد أدت هذه النظرية إلى قيام جدل كبير بين الإقتصاديّين نظرا للشك الذي اثارته نظرية "هكشر- أولين". ولقد حاول ليونتييف شرح اللغز الذي توصل إليه بمهارة وكفاءة العامل الأمريكي والتنظيم الإداري المحكم داخل المصانع، ولم يلق هذا التحليل قبولا عاما بل لقي اعتراضا يتمثل في أن هذا التحليل قد قام على أساس افتراضي خاطئ لنظرية "هكشر وأولين" وهو أن النسب التي يحتاجها إنتاج أي سلعة من عوامل الإنتاج هي ثابتة في جميع البلدان أو متغيرة في حدود ضيقة للغاية.

المطلب الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية:

أدت الانتقادات الموجهة للنظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية إلى بروز نظريات حديثة ارتكز معظمها على تعميق منطقتي التمايز والاختلاف وتقع في جانب العرض وبعضها في جانب الطلب.

أولا: المدخل المرتكز على جانب الطلب: وتمثل أهم النظريات التي ارتكزت على جانب الطلب نظرية ليندر: - نظرية تشابه الأذواق (أستفان ليندر): ترجع هذه النظرية إلى الاقتصادي (أستفان ليندر) وقد بدأ تحليله بافتراض أن الدولة ستقوم بتصدير السلع التي تملك لها أسواقا كبيرة ورائجة وبررة ذلك بالحاجة، أي إنتاج كبير الحجم من أجل تمكين المنشآت المحلية تحقيق وفورات حجم اقتصادية وتخفيض كلفتها وبالتالي أسعارها بشكل كاف لتمكينها من غزو الأسواق الأجنبية بالإضافة إلى ذلك فقد اعتقد (ليندر) أن الدولة متشابهة الدخل ستكون متشابهة الذوق، واستنتج بالتالي أن فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدول الأخرى المتشابهة لها من حيث الدخل، ومن هنا جاء اسم (تشابه الأذواق)، وفي ضوء ذلك فقد توقع ليندر بأن هذا النوع من التجارة سينتقل على السلع المتشابهة ولكنها في نفس الوقت متميزة بطريقة أخرى، أي أن التجارة الدولية وفقا لهذا الأسلوب ستتركز في المنتجات الصناعية المتنوعة بين الدول المتشابهة من حيث الدخل وأنماط الطلب¹.

¹ جمال جويدان الجمال، مرجع سابق، ص 51.

ثانيا: المدخل المرتكز على جانب العرض¹:

أ- نظرية الفجوة التكنولوجية:

لقد طور ميشال بوزنر Michael Posner، سنة 1961 تحليلا جديدا يركز على التغيرات التكنولوجية وذلك بتوسيع نتائج البحث والتطوير على صعيد الشركات إلى المجال الدولي. وذلك باحتكار شركة مبدعة لإنتاج سلعة جديدة تستهلك من قبل المقيمين ومن قبل مستهلكين موجودين في الخارج. ويؤدي تصديرها إلى الخارج طالما لم يتمكن منافسوها من إنتاج منتج منافس. ومحدد التجارة هنا يعتمد من جهة على الفجوة التكنولوجية.

ويرتكز نموذج الفجوة التكنولوجية في تفسيره لنمط التجارة الدولية بين الدول، على إمكانية حيازة إحدى الدول على الطرق الفنية المتقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة، أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل. مما يؤهل هذه الدولة إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها، وان هذه الدولة يمكنها أن تستفيد من هذه الميزة طالما أن التبادل الدولي لا يلغونها عن طريق انتشار المعلومات الخاصة بهذا التجديد دوليا، ولكن الإشكال أن Posner لم يبحث عن تفسير الكيفية التي ستحقق بها التجديد في هذه الدولة أو تلك. ويرى Posner أن "الاختلاف في مستوى التكنولوجيا يؤدي إلى اختلاف مناظر في المزايا المكتسبة وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الدولية بين البلدان عن طريق:

- يقوم البلد ذو الكفاءة الإنتاجية في إنتاج منتجات معينة مما يسمح له باكتساب ميزة نسبية على غرار بقية الدول وبالتالي تصدير هذا المنتج.

- يتمتع البلد المخترع بميزة نسبية مؤقتة مرتبطة بطول الفترة التي يحتفظ بها البلد المخترع بتفوقه النسبي، إلى أن تستطيع الدول الأخرى تحقيق نجاح في مجال نقل وتقليد التكنولوجيات المتكافئة وهذا بعد دخول المنتجات إلى الأسواق الدولية.

يمكن توضيح نموذج POSNER من خلال 3 فترات زمنية كما يلي:

- 1-2: يكون ظهور المنتج في بلد موطن الاختراع (1) وبداية استهلاكه في الأسواق العالمية (2) وتسمى بفجوة الطلب؛

¹ رنان مختار، مرجع سابق، ص ص(29-33).

- ز₁-ز₃: يكون ظهور المنتج في بلد موطن الاختراع (ز₁) وبداية إنتاجه في بلد التقليد ز₃ وتسمى بفجوة التقليد؛

- ز₂-ز₃: هي الفترة المحصورة بين فترة الطلب (ز₁-ز₂) وفجوة التقليد (ز₁-ز₃) أو تلك التجارة التي تحدث خلال الفترة الزمنية التي تبدأ بقيام البلد المخترع بتصدير المنتج الجديد وبداية إنتاج هذا المنتج في البلدان المقعدة وتعرف بتجارة الفجوة التكنولوجية¹.

- انتقادات نظرية الفجوة التكنولوجية²:

إن أهم الانتقادات التي وجهت إلى هذا النموذج أنه لا يوضح الفجوات التكنولوجية القائمة بين البلدان المختلفة، ولا يقوم بفحص واختبار الأسباب التي تؤدي إلى ظهورها، ولا يبين كيف يتم بالضبط التخلص من هذه الفجوات مع مرور الزمن.

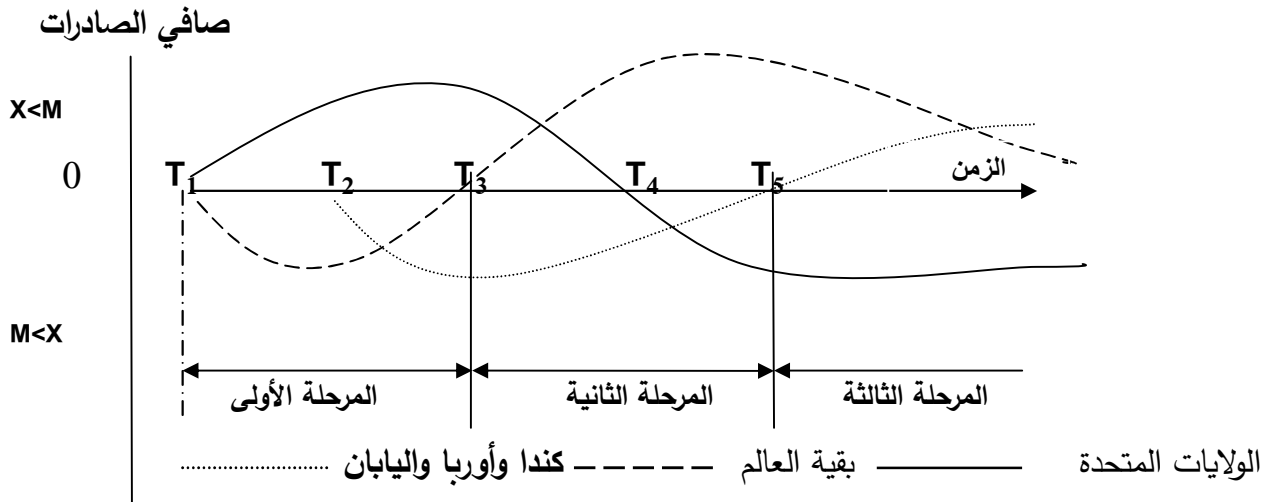
ب- نظرية دورة الإنتاج: لقد استطاع فرنون Vernon، أن يجيب على هذا الإشكال السابق من خلال مقال له نشر سنة 1966، واسترشد في سبيل ذلك بسلع الاستهلاك التي يطلبها ذوو الدخل المرتفعة أو بالسلع التي تسمح بإحلال رأس المال محل العمل. ويوضح في نموذجه عن الولايات المتحدة الأمريكية والذي أسماه "دورة المنتج" أن المنتج يكون جديدا في البداية ثم ينتشر في الدول الصناعية الأخرى ثم يصبح نمطيا بعد ذلك، ويظهر الشكل التالي نماذج التبادل الممكن توقعها خلال حياة المنتج الجديد في أمريكا.³

¹ صادق جميلة، محددات التبادلات التجارية الدولية في إطار النظريات الحديثة دراسة حالة الإتحاد الأوروبي، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد تخصص اقتصاد دولي جامعة وهران، الجزائر، 2013-2014، صص (20-21).

² المرجع نفسه، ص 21.

³ رنان مختار، مرجع سابق، صص (30-32).

الشكل(1): التطور الممكن للموازن التجارية خلال دورة المنتج الجديد.



المصدر: رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، منشورات الحياة، الجزائر، 2009، ص31.

وفي هذا الشكل يميز فرنون بين ثلاثة مراحل:

المرحلة الأولى: في هذه المرحلة يفترض أن التجديد والإنتاج يبدأ في الولايات المتحدة في لحظة الزمن T_1 بسبب ارتفاع مستوى الدخل وارتفاع تكلفة الأيدي العاملة. ولأن الإنتاج الجديد يصاحبه عادة نوع من عدم التأكد فيكون من المفضل تسويقه في السوق المحلي أو في الأسواق القريبة. وفي الغالب تكون تكلفة الإنتاج مرتفعة.

المرحلة الثانية: مرحلة الانتشار في الدول الصناعية الأخرى، ويكون المنتج قد تنوع وبدا كل نوع في الاتجاه نحو النمطية. ونجد أن بعض الدول بدأت بالإنتاج الكبير. وفي هذه المرحلة تقوم الولايات المتحدة في استيراد هذا المنتج بسبب فقدان الميزة النسبية في الزمن T_4 .

المرحلة الثالثة: هذه مرحلة شديدة النمطية. حيث يصبح المنتج نمطيا بدرجة كبيرة كما أن السوق الخاصة به أصبحت معروفة بالكامل، وعندئذ تكون اعتبارات التكلفة لها القول الفصل. ومن هنا يبدأ التفكير في إقامة مشروعات في بعض الدول النامية المتخلفة سبب انخفاض مستويات الأجور فيها.

بالطبع فإن الفترة الزمنية للدورة تختلف من منتج لآخر علاوة على أنه في بعض الأحيان قد تختفي المرحلة الثانية أو الثالثة، ويعتمد ذلك بشكل كبير على سرعة انتقال التكنولوجيا ومدى فعالية براءات الاختراع، وعلى سرعة نمو الطلب الأجنبي على المنتج الجديد وطبيعة وفورات الحجم المتحققة في الدول الأجنبية ومن ناحية أخرى فإنه يمكن أن يؤدي انتشار الشركات المتعددة الجنسيات إلى تعقيد أو إلغاء مثل هذه الدورة فالبرغم أن

الابتكار يبدأ في أمريكا فقد تقرر الشركات المتعددة الجنسيات لأسباب موضوعية بدء الإنتاج في فرع يقيم في دولة أجنبية¹.

ج- نظرية اقتصاديات الحجم: رأينا أن أهم الفرضيات التي اعتمدت عليها النظرية الكلاسيكية لتفسير طبيعة التخصص، وبالتالي قيام التجارة الدولية هو إنتاج السلع، في ظل ثبات "عائد الحجم". ولكن نظرية اقتصاديات الحجم تقوم على فرضية "تزايد عائد الحجم" ويقصد به الحالة التي يتزايد فيها الإنتاج بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد بها استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج.

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطورا وتعديلا آخر لنظرية هيكشر-أولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كإحدى المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة، فهذه النظرية تعتبر توفر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيا، لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم. والمتمثلة في زيادة العائد على زيادة الإنتاج وبالتالي يتم التفريق بين المنتجات الصناعية التامة الصنع "السلع الاستهلاكية" والمنتجات النصف مصنعة "السلع الوسيطة". وبين الدول الصناعية الصغيرة "ذات سوق داخلي صغير" والدول الصناعية الكبيرة "ذات سوق داخلي كبير". ومن هنا يمكننا القول أن نظرية الاقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير، وبين الدول الصناعية ذات السوق الداخلي الصغير.

المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية

إن البنوك التجارية تلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية، لهذا تطورت وتتنوعت في أساليب ووسائل تسييرها لكي تتم من خلال تسوية وتسجيل مختلف المعاملات التي تتم في إطار التجار الخارجية، ومن خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى أهم تقنيات الدفع والتمويل المعتمد في التجارة الخارجية، وقبل التطرق لها يجب معرفة الأطراف المتدخلة في عملية التبادل التجاري الخارجي.

المطلب الأول: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية:

يمكن تقسيم الأطراف المتداخلة في عمليات التجارة الخارجية إلى أطراف مباشرة وأخرى غير مباشرة

على النحو التالي:

¹ جمال جويدان الجميل، مرجع سابق، ص44.

أولاً: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

هناك أربعة أطراف أساسية تقوم بتنفيذ عمليات التجارة الدولية¹.

وهناك من يرى أن حلقة التصدير والاستيراد تتكون من ثلاثة أطراف لها علاقة مباشرة بهذه العملية وهم المصدر والمستورد والبنك التجاري باعتبار أن المصنع قد يكون نفسه المصدر أو أنه طرف خارج من عملية التصدير لأنه هو يبيع المنتج للمصدر والذي يكون هو الطرف الرئيسي في عملية التصدير:

أ- المصدر: المصدر هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها ، وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات ، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل².

ب- المستورد: المستورد هو الذي يقوم بشراء السلع لا بقصد إعادة تصديرها بل بغرض بيعها في الأسواق الداخلية المحلية ولهذا فإن المستورد يختلف عن التاجر، والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد إعادة التصدير³.

إن المصدر والمستورد هم "الطرفان الرئيسيان وراء القيام بتنفيذ عمليات التجارة الدولية، عند قيامه بالاتفاق مع المستورد، يقوم المصدر بشحن البضائع أو تقديم الخدمات للمستورد والتي يجب أن تكون مطابقة للمواصفات المنصوص عليها في الفاتورة المبدئية أو العقود الموقعة بين الطرفين⁴.

ج- المصنع: الطرف الذي يقوم بتصنيع البضائع محل التعاقد بين المصدر والمستورد، ويقوم بتوريدها للمصدر⁵. ومع ذلك فقد يقوم المصنع في كثير من الحالات بدور المصدر وذلك عند قيامه بالتعاقد مباشرة مع المستورد.

د- البنوك التجارية(المصارف التجارية): هناك بنكان رئيسيان مشتركان في تنفيذ عمليات التجارة الدولية:

* بنك المصدر (البنك المعزز)، وسنتطرق له عند دراسة تفاصيل الاعتماد المستندي.

* بنك المستورد: (البنك الضامن)، وكذلك سيتم التعرف عليه عند دراسة تفاصيل الاعتماد المستندي.

¹ باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص8.

² السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، دار الفكر ناشرون وموزعون، عمان، الأردن، 2011، ص279.

³ نورة بوكونة، مرجع سابق، ص30.

⁴ باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص8.

⁵ المرجع نفسه، ص8.

المصارف التجارية هي المصارف التي تتعامل بالائتمان وتسمى أحيانا بمصارف الودائع وأهم ما يميزها على غيره هو: قبول الودائع تحت الطلب والحسابات الجارية Demand Deposits وينتج عن ذلك ما يسمى بخلق النقود¹ Money Creation.

ثانيا: الأطراف الغير المباشرة في التجارة الخارجية:

يوجد العديد من الأطراف الذين لهم دور غير مباشر بعمليات التصدير والاستيراد، ويأتي في مقدمة هذه الأطراف:²

أ- الناقل: تلعب عملية النقل دورا مهما في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميته أكثر في تأثيره على سعر البيع النهائي، ونظرا لتكلفته الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

وهناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

* **النقل الجوي:** ويقصد بعمليات النقل الجوي للبضائع أن تقوم شركة طيران (ناقل جوي) بنقل البضائع والسلع بالطائرات على رحلاتها عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى الطرود و الرسائل.

* **النقل البحري:** يتبوأ مكانة خاصة بين وسائل النقل الأخرى إذ تقدر نسبة الطلب على خدمات النقل البحري (نقل البضائع) بحوالي 55% من إجمالي الطلب على خدمات النقل، ويرجع ذلك إلى ما يحظى به هذا القطاع من خصائص تميزه عن باقي قطاعات النقل سواء من حيث طاقة الخدمة أو تكاليف الاستخدام³.

* **النقل البري (الطريقي):** عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات والشاحنات.

* **النقل عبر السكك الحديدية:** تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وتنظم طرق السكك الحديدية.

¹ زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، ط2013، 4، ص23.

² بوكونة نورة، مرجع سابق، ص34.

³ سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية، مصر، 2002، ص23.

تقدر نسبة الطلب على خدمات النقل عبر خطوط السكك الحديدية بحوالي 12% من إجمالي الطلب على خدمات النقل¹.

* **النقل النهري:** تستعمل بالنسبة للمواد الجد ثقيلة (الرمل، الحصى...).

* **الطرء البريدي:** لا يمكن أن تكون الحمولة المرسله تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

ب- **التأمين:** ويعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها، وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع، وتمر عملية التأمين بمرحلتين هما:²

- الحصول على الوثائق: وتعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع، حيث ان الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

- إبرام عقد التأمين: وهو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، وهو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض المؤمن له.

ج- **رجل العبور:** يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وإتمام المعاملات الجمركية وإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور³.

- **وكيل النقل:** هو تاجر يقوم بمقابل سعر جزافي نقل البضاعة من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، و يبادر بتنظيم و تحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، و هذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها.

¹ المرجع نفسه ، ص22.

² المرجع نفسه، ص35.

³ سوميه قطاف، دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية دراسة حالة البويرة ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص مالية والبنوك جامعة البويرة، الجزائر 2014-2015، صص(6-7).

-وكيل معتمد لدى الجمارك: هو شخص طبيعي أو معنوي يعمل لدى إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق للقيام بعملية المراقبة على البضائع.

- وكيل بالعمولة: يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، تفريغ السلع وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى من الجهة القانونية لا يحاسب إلا على أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله. و يمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.

و هناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

*العبور الدولي: في هذا النوع من العبور نجد مكتبين للجمارك، مكتب داخلي ومكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، وهذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس وتكون الجزائر كمنطقة عبور.

*العبور الإقليمي: هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: "إتحاد المغرب العربي والمجموعة الاقتصادية الأوربية وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قِبل مصالح الجمارك.

*العبور الوطني: وهي تخص عمليات النقل التي يفترض أن تتم داخل الإقليم الجمركي الوطني، ومعنى آخر هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك و أداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل...إلخ.

وهي تخص عمليات النقل التي يفترض أن تتم داخل الإقليم الجمركي الوطني.

المطلب الثاني: تقنيات ووسائل الدفع المستعملة في التجارة الخارجية:

سنتناول في هذا المطلب أهم تقنيات ووسائل الدفع المستعملة فيما بين المتعاملين في مجال المبادلات التجارية، وقبل أن نتطرق إلى ذلك، يجب أن نتعرف على مفهوم تقنيات الدفع.

- أولا: مفهوم تقنيات ووسائل الدفع:

أ- تقنيات الدفع: تقنية الدفع في المبادلات التجارية فيقصد بها الطريقة التي يتم بها تنفيذ عملية الدفع، أي أنها الطريقة المتبعة من أجل جلب أداة الدفع المتفق عليها فيما بين أطراف العقد التجاري¹.

¹ زليخة كنيدي، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري (BEA)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص نقود وتمويل جامعة بسكرة، الجزائر، 2007-2008، ص2.

ب- وسائل الدفع: أما وسائل الدفع فيتم تعريفها كما يلي: يتم في الاقتصاد يوميا إجراء الملايين من العمليات الخاصة بالصفقات والمعاملات والقرض، ولا يمكن أن تتصور أن يتم ذلك في عالم اقتصاد اليوم المعقد في شكل تبادل عيني، لأن ذلك يتطلب أن تجري يوميا ملايين العمليات الحسابية المعقدة كما يتطلب، أن تكون السلع متجانسة، أو على الأقل نعرف طبيعة التجانس بينها، ولحل مثل هذه المشكلات حصل اتفاق بين المجتمعات في أزمنة وأمكنة مختلفة على اتخاذ شيء معين يتصف بالقبول العام وله قيمة معروفة تسمح بحساب قيم السلع الأخرى وتبادلها ونطلق عموما اسم وسيلة دفع على كل شيء يمكن قبوله اجتماعيا من أجل تسهيل المعاملات الخاصة بتبادل السلع والخدمات وكذلك تسديد الديون، وتدخل في زمرة وسائل الدفع، إلى جانب النقود القانونية، تلك السندات التجارية وسندات القرض التي يدخلها حاملوها في التداول عندما يؤدون أعمالهم¹.

- ثانيا: أشكال وسائل وتقنيات الدفع: تأخذ وسائل الدفع أشكالا عديدة، وتحدد عادة الأنظمة النقدية ماهية الوسائل التي يمكن اعتبارها كوسيلة دفع².

ونتعرض في ما يلي إلى أهم الأدوات التي تعتبر وسائل دفع:

أ- وسائل الدفع: مع التطور الذي طرأ وبروز التعاملات الإلكترونية من خلال شبكة الانترنت وتوجه العالم إلى التعامل عبر هذه الشبكة وبروز وسائل الدفع الإلكترونية يمكن أن نقسم وسائل الدفع إلى وسائل تقليدية وحديثة:

1- وسائل الدفع التقليدية:

وسائل الدفع التقليدية وتسمى أيضا وسائل الدفع القيدية (Moyens de paiement Scripturaux)، تعتبر أكثر فعالية بالنسبة للعمليات التجارية التي يتم فيها الدفع عن بعد، حيث يتم من خلالها تسديد أموال المعاملات التي تتم عن طريق إرسال الفواتير للزبائن، الدفع في المؤسسات والإدارات، شركات التأمين وتحويل الأموال بين الحسابات من الأفراد للمؤسسات أو العكس، وسنقوم بذكر هذه الوسائل مع تحديد أهم أشكالها³:

- الشيكات (Chèque): لقد تعددت تعاريف الشيكات فهناك من يعرفها على أنها عبارة عن: " سند دفع صادر عن بنك أو هيئة مصرفية، من خلاله يقوم صاحب الحساب " الساحب " بإصدار أمر لبنكه " المحسوب منه " بتسديد مبلغ محدد للمستفيد، سواء كان المستفيد هو نفسه صاحب الحساب أو شخص آخر، وذلك شريطة توفر الحساب على المؤونة اللازمة للقيام بهذه العملية.

وهناك من يعرفه بأنه " عبارة عن وثيقة تتضمن أمرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله، ولهذا

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان الخدمات الجامعية، الجزائر، ط2، 2003، ص31.

² المرجع نفسه، ص32.

³ ينظر: مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، الدار الجامعية بيروت، لبنان، ص38.

فالشيك هو عبارة عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب أو صاحب الحساب والمسحوب عليه الذي يكون بنكا والمستفيد¹.

- **الاقطاعات:** الاقطاعات هي وسيلة دفع ملائمة لعمليات الدفع المتكررة وتتم بين المدين وبنكه من خلال التصريح أو السماح بالاقطاع من الحساب البنكي، ثم بين المدين والدائن من خلال طلب الاقطاع من الحساب البنكي يقدمه الدائن مع شرط وجود رقم وطني مصدر وتصريح مسبق من قبل المدين بالاقطاع من حسابه. ويتم الاقطاع حسب طريقتين هما:²

* **الاقطاع العادي:** ويتم في أجل 04 أيام بعد تقديم الأمر.

* **الاقطاع السريع:** يتم في أجل يومين بعد تقديم الأمر.

- **التحويلات (les virements):** يعرف التحويل على أنه العملية التي من خلالها يقوم مصدر الأمر بإصدار أمر بالخصم من حسابه البنكي وتمويل حساب آخر (المستفيد)، وتكون هذه التحويلات إما مناسبة (تسديد فواتير، الأجور، الخدمات، تسير الخزينة) وأما تحويلات دورية عن طريق عمليات تحويل دورية لحساب نفس المستفيد، كما أن هذه العمليات تتميز بالسرعة حيث أن التحويل العادي يتم في نفس اليوم الذي تم فيه إصدار الأمر، أما التحويل المقيد بأجل فيتم بعد ثلاثة أيام من تاريخ إصدار الأمر.

- **السندات التجارية:** وتعرف أنها وسيلة دفع في شكل ورقة تتضمن تعهد محررها بدفع مبلغ معين لإذن شخص آخر هو المستفيد بمجرد الإطلاع، أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين، وتتم العملية بإصدار الساحب أمرا للمسحوب عليه بدفع مبلغ معين في تاريخ محدد، والمستفيد يمكن أن يكون الساحب أو شخصا آخر عن طريق التظهير وفي هذه الحالة يدعى سفتجة (Traité أو Lettre de change)، أما في الحالة الثانية فهو يكون سند يتضمن التزام كاتبه بدفع مبلغ معين وفي تاريخ محدد للمستفيد وهنا يدعى سند لأمر (Billet à Ordre).

* **سند لأمر (Billet à Ordre):** السند لأمر هو أصلا ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند هو إذا عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق، وعلى أساس هذا التعريف يمكن أن نستنتج أن السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية، حيث أن هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدد ما عليه في تاريخ الاستحقاق الذي يتفق بشأنه.³

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 37.

² البارودي علي، العريني محمد فريد، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية، مصر، 2000، ص 21.

³ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 32.

* **السفتجة أو الكمبيالة (Lettre de change أو Traité):** هي عبارة عن محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية مذكورة في القانون وتتضمن أمرا صادرا عن شخص معين هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بأن يدفع لشخص ثالث وهو المستفيد مبلغا معيناً بمجرد الاطلاع أو في ميعاد محدد¹.

السفتجة مثلها في ذلك مثل السند لأمر هي عبارة عن ورقة تجارية. ولكنها تختلف عنه في بعض الأمور الأساسية. فهي تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد وتسمح بإثبات ذميتين ماليتين في نفس الوقت. وهي من جهة أخرى عبارة عن أمر بالدفع لصالح شخص معين أو لأمره، ومن هذه النقطة بالذات، يمكنها أن تتحول إلى وسيلة دفع.

فإذا اشترى الشخص "أ" بضاعة من الشخص "ب"، وكان على هذا الأخير دين إلى الشخص "ج"، فيمكن للشخص "ب" أن يحرر وثيقة (بالمواصفات التقنية والشكلية للكمبيالة طبعا) بمبلغ معين وبتاريخ استحقاق معين (لا يتعدى في غالب الأحيان ثلاثة أشهر)، يأمر فيها الشخص "أ" "ب" بدفع ذلك المبلغ في التاريخ المبين إلى الشخص "ج" أو لأمره، ويوقع كل من الشخصين "أ" و "ب" على هذه الوثيقة ويعطيها إلى "ج". ونلاحظ أنه بهذه الطريقة قد تم تسوية دينين بورقة واحدة يسمى الشخص "ب" الساحب، وهو الذي يأمر بالدفع. ويسمى الشخص "أ" المسحوب عليه وهو المأمور بالدفع. ويسمى الشخص "ج" المستفيد وهو الذي يؤمر له بالدفع².

* **سند الرهن:** هو أيضا ورقة تجارية كسابقه، يمكن استعماله في التداول إذ أراد مجتمع التجار ذلك، وهو سند لأمر مضمون بكمية من السلع محفوظة في مخزن عمومي³.

- **النقود:** هي وسيلة الدفع الوحيدة تامة السيولة، وهي الأكثر استعمالا من بين كل وسائل الدفع، بل أن كل هذه الوسائل تتحول في النهاية إلى هذه النقود، سواء بواسطة الخصم قبل تاريخ الاستحقاق أو بواسطة تسديد هذه الأوراق عند حلول هذا التاريخ. وعلى خلاف وسائل الدفع الأخرى التي يصدرها أشخاص مختلفون، فإن النقود تصدر من طرف جهة معروفة ومنظمة هي النظام البنكي. ويمكننا أن نفرق بين النقود القانونية أو النهائية، تامة السيولة، والنقود الأخرى⁴:

* **النقود القانونية:** هي عبارة عن النقود الورقية، والنقود المعدنية المساعدة. وتصدر هذه النقود من طرف البنك المركزي. وهي تعبر عن الشكل الأعلى للسيولة التامة والنهائية.

* **نقود الودائع:** يصدر هذا النوع من النقود من طرف البنوك التجارية، وفي الواقع ليس لها وجود مادي مثل النقود القانونية أو المركزية، وإنما هي ناشئة بالأساس عن مجرد تسجيل محاسبي للمعاملات الناجمة عن

¹ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 11.

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص (33 - 34).

³ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 34.

⁴ المرجع نفسه، ص ص (37 - 38).

استعمال الشيكات، وتنشأ نقود الودائع بناء على إيداع حقيقي، وتتضاعف تبعاً للتحويلات ما بين الحسابات التي تعتبر من وجهة نظر البنك ودائع جديدة.

2- وسائل الدفع الحديثة: يعرف الدفع الإلكتروني على أنه "عملية تحويل الأموال هي في الأساس ثمن لسلمة أو خدمة بطريقة رقمية أي باستخدام أجهزة الكمبيوتر، وإرسال البيانات عبر خط تلفوني أو شبكة ما أو أي طريقة لإرسال البيانات¹.

إن وسائل الدفع الإلكترونية الحديثة حسب اللجنة الأوروبية هي عبارة عن قيمة نقدية مخزنة إلكترونياً على حامل إلكتروني مثل بطاقة ذات رقاقة أو ذاكرة حاسوب، تصدر مقابل إيداع مبلغ مالي قيمته لا تقل عن القيمة النقدية الصادرة، يتم قبورها كوسيلة دفع من قبل كل المؤسسات مع تلك المصدرة لها، وتكون تحت تصرف مستعملها كبديل إلكتروني للقطع والأوراق النقدية².

- **الشيكات الإلكترونية:** وهي عبارة عن رسالة تحتوي جميع البيانات الموجودة في الشيك الورقي العادي حيث يقوم أحد طرفي العلاقة بتحريره للطرف الثاني وإرساله له عبر البريد الإلكتروني، وتكون جميع التوقعات التي يتضمنها الشيك توقعات إلكترونية، ومن ثم فإنه يتمتع بنفس قوة الشيك الورقي في الدول التي تعتبر التوقيع الإلكتروني بمثابة التوقيع اليدوي وتعطيه حجية في الإثبات، ومن ميزات هذه التقنية أنه لا يشترط توافر كل من الطرفين على حسابات بنفس البنك الذي يقوم بعملية المقاصة، لأن ظهور نظام المقاصة الآلية أعطى إمكانية إجراء المقاصة بين البنوك بعيداً عن الإجراءات اليدوية³.

- **التحويل الإلكتروني للأموال:** بعد أن كانت البنوك تقوم بعملية التحويل بناء على أمر مكتوب وموقع من العميل، أصبح بالإمكان إعطاء الأمر بشكل إلكتروني نظراً لظهور أنظمة آمنة لاستخدامه⁴.

حيث لا يختلف نظام التحويلات البنكية عبر شبكة الإنترنت عنها في غير الإنترنت، فالعميل يعطي لبنكه أمراً بتحويل مبلغ معين من حسابه إلى حساب من تعامل معه، ولا يعدو أن يكون هذا الأمر سوى أمر تحويل عادي تدرس عليه صاحب الحساب، ولكن تتمثل الجدة في هذا الأمر في أنه يتم عبر شبكة الإنترنت، ومن ثم يفترض وجود موقع لبنكه عبر الشبكة يسمح له بإصدار أمر التحويل ويسمح للبنك بإجراء التحويل إلكترونياً⁵.

وتنفذ عمليات التحويل المالي عن طريق دار المقاصة الآلية وهي شبكة تعود ملكيتها وأحقية تشغيلها إلى البنوك المشتركة بنظام التحويلات المالية الإلكترونية⁶.

¹ لوصيف عمار، إستراتيجيات نظام المدفوعات للقرن الحادي والعشرين مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص التحليل و الاستشراف الاقتصادي جامعة قسنطينة، الجزائر، 2008-2009، ص3.

² الرومي محمد أمين، التعاقد الإلكتروني عبر الأنترنت، دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية، مصر، 2004، ص125.

³ محمود محمد أبو فروة، الخدمات البنكية الإلكترونية عبر الأنترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2009، ص50.

⁴ محمود محمد أبو فروة، مرجع سابق، ص(53-54).

⁵ شريف محمد غنام، محفظة النقود الإلكترونية رؤية مستقبلية، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، مصر، 2007، ص5.

⁶ سراج الدين محمد، التجارة الإلكترونية، المجموعة العربية للتدريب والنشر القاهرة، مصر، 2009، ط1، ص94.

- **النقود الإلكترونية:** أثار مفهوم النقود الإلكترونية نقاشا بين الفقه، فبينما أعطاه البعض مفهوما واسعا باعتبارها تلك النقود التي يتم تداولها عبر الوسائل الإلكترونية دون تمييز في ذلك بين وسائل الدفع الإلكتروني (الشيك والبطاقة البنكية) والنقود الإلكترونية، أعطاهما جانب آخر مدلولاً ضيقاً واعتبرها قيمة نقدية مخزنة على وسيلة إلكترونية مدفوعة مقدما وغير مرتبطة بحساب بنكي وتحظى بقبول واسع من غير من قام بإصدارها وتستعمل كأداة للدفع لتحقيق أغراض مختلفة¹.

- **البطاقات البنكية Les Cartes Bancaires:** تعرف أنها بطاقة بلاستيكية ومغناطيسية يصدرها البنك لصالح عملائه بدلا من حمل النقود وهي بطاقة مستطيلة الشكل تحمل اسم المؤسسة المصدرة لها، شعارها، توقيع حاملها، وبشكل بارز رقمها، اسم حاملها وتاريخ نهاية صلاحيتها².

وتستعمل البطاقات البنكية في السحب النقدي من آلات السحب الآلي (DAB) Distributeurs Automatiques de Billets أو (GAB) Guichets Automatiques de Billets أو كذلك في عمليات شراء السلع والحصول على الخدمات، حيث تعطي لحاملها، قدرا كبيرا من المرونة في السداد، وقدرة أكبر من الأمان وتكلفة أقل في إتمام العمليات، وبسرعة أكبر في التسويات المالية³.

تعرف البطاقات البنكية على أنها "عبارة عن بطاقة مغناطيسية تصدرها البنوك والمؤسسات المالية، والتي تسمح لحاملها بتسديد ثمن المشتريات أو سحب أموال من الماكينات الإلكترونية"، فهي بطاقة بلاستيكية أو ورقية مصنوعة من مادة يصعب العبث بها تصدرها. (جهة ما - بنك - ، أو شركة استثمار، يذكر فيها اسم العميل الصادرة لصالحه، و رقم حسابه⁴.

- **محفظة النقود الإلكترونية⁵:** هي وسيلة دفع افتراضية تستخدم في سداد المبالغ قليلة القيمة بشكل مباشر أو غير مباشر، وتستخدم المحفظة من حيث الأصل للوفاء الذي يتم بعيدا عن الشبكة (off line)، إلا أنها من الممكن أن تستخدم أيضا في الوفاء عبر شبكة الانترنت (On line).

تتكون محفظة النقود الإلكترونية من الناحية الفنية من كارت أو بطاقة بلاستيكية مثبت عليها من الخلف كمبيوتر صغير (Micro processor) مزودة بذاكرة إلكترونية تسمح بتخزين معلومات ووحدات إلكترونية تصلح للوفاء بالديون قليلة القيمة سواء عند التاجر أو على شبكة الإنترنت. ويطلق عليها بالكارت الذهبي وهي تشبه من حيث الحجم و الشكل بكروت الائتمان أو بطاقات الوفاء أو الخصم الفوري، ولكنه مزود بكمبيوتر

¹ محمود محمد أبو فروة، مرجع سابق، صص (62-63).

² الرومي محمد أمين، مرجع سابق، صص 130.

³ زيدان محمد، دور التسويق في القطاع المصرفي في حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة دكتوراه قسم العلوم الاقتصادية فرع تخطيط جامعة الجزائر، الجزائر، 2004-2005، صص 71.

⁴ لوصيف عمار، مرجع سابق، صص 31.

⁵ ينظر: شريف محمد غنام، مرجع سابق، صص (12 - 16).

صغير (Micro processor) به ذاكرة إلكترونية تسمح بتخزين بيانات يمكن استدعاؤها بطريقة منظمة. فهو والحال كذلك نتاج تزاوج تكنولوجيا المعلومات بوسائل الدفع التقليدية.

- **المحافظ الإلكترونية:** بعض أنظمة الدفع تسمح لقيمة مالية أن تنتقل من خلال الحسابات الآلية وتسمى بالمحفظة الإلكترونية. ويمكن استخدام المحفظة الإلكترونية لدفع ثمن الأشياء الصغيرة كالمجلات أو طلبات الوجبات الجاهزة، وعند الشراء من خلالها يبدأ الرصيد في التناقص بقيمة ما يتم شراؤه، ويمكن استخدام المحفظة عن طريق القيمة المخزنة أو عن طريق الدخول لحساب مصرفي عبر الإنترنت¹.

- **المحفظة الافتراضية:**

وتتمثل في برامج تسمح بإجراء عمليات دفع من خلال الشبكات المفتوحة ، وكذلك عبر الإنترنت، وفي هذه الحالة فإن مخزون النقود للفرد يكون مشكلا ومخزنا في الحاسوب، ويمكن الوصول إليه ومراجعته عن بعد دون أن يكون ماديا أو ملموسا، وللزبون فإن هذا الإجراء يسمح له بالقيام بالمعاملات أو بعمليات الدفع عن بعد وبتكلفة بسيطة، دون أن يبرح مكانه، في أي وقت، بسرعة دون أي وثيقة مكتوبة أما بالنسبة للتاجر أو المورد فإن التكلفة الأصلية تكون مرتفعة، لكن التكاليف الوظيفية هي منخفضة. كما يمكن القول أنها: قيم مالية ممثلة داخل حامل إلكتروني حيث تمكن من القيام بعمليات دفع بحرية، ومخزون النقود يكون موضوعا في حساب مسير من قبل عميل غير بنكي يدعى (Prestataire de Service de Paiement PSP) ، ويمكن إعادة الشحن أو ملء الحساب من خلال وسيلة دفع أخرى (بطاقة بنكية، اقتطاع، شيك....)².

ب- تقنيات الدفع المستعملة في التجارة الخارجية:

1- **تقنية الدفع المسبق (المقدم):** هي أفضل طرق السداد بالنسبة للمصدر بحيث يستطيع الحصول على أمواله في الحال، وطبقا لهذه التقنية يتم سداد قيمة البضاعة مقدما كشرط أساسي لإرسالها أو شحنها للمستورد³. وهي أحد وسائل الدفع المستخدمة في التجارة الدولية، حيث يقوم المستورد (Importer) بتحويل قيمة البضائع أو الخدمات للمصدر (Exporter) وذلك قبل قيامه بشحن البضائع أو تنفيذ الخدمات المتعاقد عليها. وحيث أن هذه الطريقة تمثل درجة عالية من المخاطر بالنسبة للمستورد، لذا يجب عليه التأكد من التالي⁴:

* إن القواعد والإجراءات المتبعة في بلده لا تمنعه من إجراء تحويل قيمة البضاعة مقدما.

* إن القواعد والإجراءات المتبعة في بلد المصدر لا تمنعه من شحن البضاعة المتعاقد عليها والمدفوع قيمتها مقدما.

¹ لوصيف عمار، مرجع سابق، ص ص (44-45).

² زيدان محمد، مرجع سابق، ص 76.

³ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 16.

⁴ باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص 12.

- حالات استعمال تقنية الدفع المسبق: عادة ما يلجأ المصدر إلى استعمال هذه التقنية في الحالات التالية: ¹
- * أن تكون نظم تحويلات العملات الحرة معقدة في بلد المستورد، وان نظم الرقابة على النقد تقيد تحويل العملات الحرة إلى الخارج مما يدفع بالمستورد إلى السداد نقدا للمصدر وفي بلد المصدر.
 - * ألا تتوفر الثقة الكافية للمصدر في الموقف المالي للمستورد.
 - * ضعف إمكانيات التمويل للمصدر.
 - * الطلبات التي يستغرق تصنيعها مراحل وفترات مطولة.
 - * عدم الاستقرار السياسي في بلد المستورد.
- مزايا وعيوب استعمال تقنية الدفع المسبق: تحمل تقنية الدفع المسبق العديد من المزايا للمصدر على حساب المستورد، ويمكن تلخيصها في الجدول التالي: ²
- الجدول رقم(04): المزايا والعيوب المتعلقة بهذه الوسيلة بالنسبة لكل من المستورد والمصدر.

المصدر Exporter	المستورد Importer	
<p>*الاستخدام الفوري لقيمة البضائع والخدمات وذلك قبل شحنه للبضائع أو تأديته للخدمات المتعاقد عليها.</p> <p>*استخدام مبلغ التحويل في إعداد أو تصنيع البضائع محل التعاقد.</p> <p>*يتجنب تماما خطر عدم التسديد من قبل المستورد فنسبة التسبيق يمكن أن تصل حتى إلى 100% من قيمة العقد³.</p> <p>*توفر له السيولة النقدية وتجنبه مشكلات البحث على الائتمان وتجعله أكثر قدرة على التشغيل والإنتاج والتصدير .</p>	<p>*تمكنه من الحصول على أسعار تنافسية.</p> <p>*تجنبه خطر تقلب أسعار الصرف.</p>	المزايا
لا توجد	<p>*عدم التأكد من قيام المصدر بشحن البضائع أو تأدية الخدمة.</p> <p>*تجميد رأس المال لمدد قد تطول أو تقصر</p>	العيوب

¹ زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص16.

² باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص12.

³ زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص17.

	<p>وذلك لحين استلامه البضائع ومن ثم اتخاذ إجراءات بيعها للحصول على ما تم تحويله. *إمكانية حدوث بعض النزاعات بين المصدرين والمستوردين، إذا كانت البضاعة مخالفة للمواصفات المتفق عليها.</p>
--	---

المصدر: بتصريف: باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص12.

2- 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 البضائع التي تم استيرادها في جانب والمبالغ التي تم تحويلها للمصدر تحت حساب تلك البضائع في الجانب الآخر، ويقوم المصدر بفتح حساب في دفاتره باسم المستورد يوضح فيه قيمة البضائع التي تم تصديرها في جانب والمبالغ التي تم استلامها من المصدر في الجانب الآخر¹.

هذه التقنية بسيطة جدا وتستعمل خاصة في حالات وجود علاقات من الثقة الكبيرة والمتبادلة فيما بين المصدر والمستورد، فالمصدر يشحن البضاعة إلى المستورد ثم يرسل إليه الفاتورة لتسديد قيمتها لاحقا، ولاتوجد في هذه التقنية أي التزامات مستندية بل هي مجرد قيود محاسبية في دفاتر كل من المصدر والمستورد، ويتم تغطيتها بإحدى وسائل الدفع (الشيك، الكمبيالة، التحويل المصرفي)².

- حالات استعمال تقنية الحساب المفتوح: يعتمد هذا الأسلوب في الدفع فيما بين الأطراف التي أسست بينهم قواعد الثقة العالية، كما أن المصدر يستخدم هذه التقنية مع فروعته الخارجية أو مع الوكيل الوحيد، وكذا في حالة الاستقرار الاقتصادي والسياسي في بلد المستورد أو لفتح أسواق جديدة³.

- مزايا وعيوب استعمال تقنية الحساب المفتوح: تعتبر هذه التقنية أكثر تقنيات الدفع خطرا خاصة بالنسبة للمصدر، وفي ما يلي نوضح مزاياها وعيوبها من خلال الجدول التالي:

¹ باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص14.

² زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص17.

³ المرجع نفسه، ص17.

الجدول رقم (5): مزايا وعيوب تقنية الحساب المفتوح.

المصدر Exporter	المستورد Importer	
*جذب المزيد من العملاء المستوردين وفتح أسواق جديدة.	*التأكد من البضائع تم شحنها في الأوقات المحددة. * التأكد من البضائع مطابقة للمواصفات المتعاقد عليها. * قلة تكلفتها لأنها تتضمن عدد قليل من الوثائق ولا تحتاج إجراء ترتيبات مسبقة مع البنوك التجارية ¹ .	المزايا
* عدم التأكد من قيام المستورد بتحويل قيمة البضائع نتيجة : - تعسر المستورد. - صدور قرارات سيادية. *تجميد رأس المال لمدد قد تطول أو تقصر وذلك لحين استلامه قيمة البضاعة. *يتحمل كل أعباء التمويل وكذا مخاطر تقلبات أسعار الصرف إذا كانت عملية الدفع تتم بعملة غير عملة بلد المصدر. * هذه التقنية غير مؤيدة بمستندات توجب الدفع في مواعيد محددة وبالتالي صعوبة اثباته لحقه نتيجة لاختلاف القوانين من بلد لآخر.	لا يوجد	العيوب

المصدر: بتصريف: باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص14.

¹ المرجع نفسه، ص18.

المطلب الثالث: تقنيات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية

- أولاً: تعريف التمويل وأهميته:

أ- تعريف التمويل: إن النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي تتركز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة و توسيعها و تدعيم رأس المال خاصة لحظة تمويل رأس المال المنتج:¹

- يقول (موريس دوب) التمويل في الواقع ليس إلا وسيلة لتعبئة الموارد الحقيقية القائمة.

- أما الكاتب (بيش) فيعرفه على أنه الإمداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها.

وكذلك يعرفه على أنه: توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص وعم.

- كما يعرف التمويل على أنه الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد وإلزاميته لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد.²

وبصفة عامة يتمثل التمويل في كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية واستثمارها في عمليات مختلفة ساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلاً في ضوء النقدية المتاحة حالياً للاستثمار والعائد المتوقع الحصول تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به، واتجاهات السوق المالية.

ب- أهمية التمويل: لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية و ذلك حسب احتياجات وقدرات البلاد التمويلية. ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو و تواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، ومن هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق:

- تحقيق والإيفاء بالمبادلات التجارية منها الصادرات والواردات (السلعية والخدمية) بين مختلف البلدان، وذلك عن طريق التمويل الدولي.

- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها:

¹ عاشور كتوش ، حاج قويدر فورين، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسة SNVI ، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة" أيام 21-22 نوفمبر 2006، ص1.

² أكبر عمر محي الدين الجباري، التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، 2009، ص4.

- * توفير مناصب شغل جديدة تقضي على البطالة.
- * تحقيق التنمية الاقتصادية للبلاد.
- * تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.
- تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن، العمل...)
- تأمين التدفقات الدولية لرؤوس الأموال بأشكالها المختلفة (كالقروض والاستثمارات..... الخ).
- تأمين الالتزامات المالية على البلدان المرتبة على الأوضاع السياسية السائدة في العالم وخصوصا في حالة حصول الحرب أو مطالبة بتعويضات مالية.
- **ثانيا: أشكال التمويل:** هناك عدة أشكال لتمويل و التي نذكر منها ¹ :
 - أ- **التمويل المباشر:** هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض و المقترض و المستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي. وهذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات ، أفراد ، هيئات حكومية).
 - 1- المؤسسات: تستطيع أن تحصل على قروض و تسهيلات إئتمانية من مورديها أو من عملائها أو حتى من مؤسسات أخرى إلا أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة و الصورة هنا تتمثل في :
 - * إصدار أسهم للاكتتاب العام أو الخاص.
 - * إصدار سندات.
 - * الائتمان التجاري .
 - * التمويل الذاتي.
 - * تسهيلات الاعتماد...الخ
 - 2- الحكومة: تلجأ الحكومة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الاقتراض من الأفراد والمؤسسات من خلال إصدار سندات متعددة الأشكال ذات مدد زمنية مختلفة وأسعار فائدة متباينة ومن أهم هذه السندات نجد أدونات الخزينة...إلخ.

¹ عاشور كتوش، حاج قويدر فورين، مرجع سابق، ص ص(2-3).

ب- التمويل غير المباشر: يعبر هذا النوع عن كل طرق و أساليب التمويل غير المباشرة و المتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين.

حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزع هذا الإدخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الإدخار و متطلبات مصادر التمويل. وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشرة الأخرى والتي تكون في شكل ضمانات والتي تستعمل عادة في عمليات الاستيراد والتصدير مثل الاعتماد المستندي ، التحصيل المستندي ...الخ.

ج- التمويل المحلي والتمويل الدولي: ينقسم مثل هذا النوع من التمويل إلى تمويل مصدره السوق والمؤسسات المالية الداخلية وتمويل مصدر السوق المالية والهيئات المالية الدولية.

1- التمويل المحلي: يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها ...الخ) وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية.

2- التمويل الدولي: هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميذا الذي أطلقه الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورو متوسطية .

ثالثاً: تقنيات تمويل التجارة الخارجية:

يمكن أن نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل وعمليات تمويل متوسطة الأجل وطويلة الأجل، وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها¹:

أ- التمويل قصير الأجل: تستعمل عمليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج. ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، يسمح النظام

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص113.

البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المختلفة المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن دون عراقيل.

1- الأساليب التقليدية: تستعمل الأساليب التقليدية في العمليات قصيرة الأجل (أي أقل من سنة) و في تمويل مستحقات خزينة المؤسسات، و كذا لاقتناء أو شراء تجهيزات لتمويل مختلف الخدمات و هي عبارة عن أوراق تجارية أو أمر كتابي و خطي لتسديد مبالغ معينة للمستفيد و بشروط معينة.

- **التسيقات بالعملة الصعبة:** يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية. وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق. وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة.¹

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون أن يسوي دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائماً أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقاً، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها من مخاطر تقلبات أسعار الصرف في تاريخ الإستحقاق. وتجدر الإشارة أن التسيقات بالعملة الصعبة لا تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد. ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم التسيقات ما لم يتم الإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

- **عملية تحويل الفاتورة:** تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الديون وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد. ولكن مقابل ذلك، فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم الاعمال الناتج عن عملية التصدير.

¹ المرجع نفسه، ص ص(114 - 115).

- **الاعتماد المستندي:** وهو موضع الدراسة، وعليه سيتم التفصيل فيه، وقد خصص له الفصل الثاني من هذه الدراسة، وعليه سوف يتم التطرق له بإيجاز في هذا العنصر باعتباره أحد تقنيات ووسائل الدفع الهامة لإتمام المعاملات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

فالاعتماد المستندي " هو عملية بنكية يضمن بموجبها البنك للبائع دفع قيمة بضاعته المحددة بمواصفات معينة والتي يتم شحنها من ميناء الشحن ويضمن للمشتري عدم قيامه بالدفع إلا بعد قيام البائع بشحن البضاعة، وبعد التأكد من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها¹.

ويتضمن الاعتماد المستندي عددا من الترتيبات التعاقدية تعكس العلاقة التعاقدية بين الأطراف المختلفة في الاعتماد المستندي ومن تلك الترتيبات مايلي²:

* عقد البيع الذي يتم بين البائع أو المستفيد وبين المشتري أو المستورد، ونسخة من هذا العقد لا بد وأن تودع لدى البنك مصدر الاعتماد.

* الاتفاق الذي يتم بين المشتري (طالب الاعتماد Applicant) والبنك مُصدر الاعتماد Issuing Bank وخاصة فيما يتعلق بالترتيبات المتعلقة بحقوق والتزامات الطرفين.

* خطاب الاعتماد المستندي Letter of Documentary والذي يصدره البنك فاتح الاعتماد Issuing bank أو من ينوب عنه لصالح المستفيد Beneficiary، ويوضح التزامات البنك تجاه المستفيد، والمستندات التي يتعين على المستفيد توفيرها وتقديمها للحصول على قيمة مبيعاته. وكل عقد أو اتفاق يكون مستقلاً ومحددًا وفقاً لطبيعة العلاقة بين الأطراف.

- **التحصيل 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، وتجدر الملاحظة في التحصيل المستندي أن التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة. كما أن المستورد لا يمكنه أن يتسلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ³.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2003، ص10.

² المرجع نفسه، ص ص(11-12).

³ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص(119 - 121).

وبالتالي فإن السحب المستندي هو عبارة عن سند سحب مرفقا بالوثائق والمستندات المترتبة على عملية التبادل التجاري (شهادة المنشأ، مستندات الشحن المختلفة، شهادات التعبئة والتغليف)، أو أية مستندات تستلزمها عملية الاستيراد والتصدير لسلعة أو خدمة معينة¹.

* **صيغ التحصيل المستندي:** ونلاحظ أن التنفيذ النهائي لعملية التحصيل المستندي تتم وفق صيغتين²:

** **تسليم المستندات مقابل الدفع Documents Contre Paiement (D/P):** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.

** **تسليم المستندات مقابل القبول Documents Contre Acceptation (D/A):** حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

* **أنواع التحصيلات المستندية:** تقوم البنوك عادة بتقسيم السحوبات المستندية (التحصيلات المستندية) إلى أربعة أنواع³:

** **السحوبات المستندية التي تتضمن وثيقة الشحن:** وترسل برسم التحصيل ويضمنها وثيقة الشحن المجبرة على بياض وصادرة للأمر، وتسلم هذه السندات إما مقابل الدفع (D/P) أو مقابل القبول (D/A).

** **السحوبات المستندية التي لا تشمل على وثيقة الشحن:** وربما تتضمن مستندات أخرى ذكرناها أعلاه. وهذا النوع من المستندات يشير إلى أن البضاعة قد أرسلت إلى المستورد، ويمكن أن تسلم مقابل الدفع أو مقابل القبول.

** **السحب النظيف بالاطلاع:** يرسل المصدر جميع مستندات الشحن إلى المستورد مباشرة ويسمى نظيفا لعدم ورود مستندات أخرى مع أمر السحب إلى المصرف، ويكتفي المصدر بالسحب على المستورد فقط للمطالبة بالدفع.

** **السحب الزمني النظيف (Clean):** وبموجبه يطالب البنك المحصل الشخص المسحوب عليه بقبوله تمهيداً لدفعه عند الاستحقاق. ويظهر من الأنواع السابقة إنها تعتمد على الثقة بين الطرفين (المصدر والمستورد) إلا أن

¹ خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2010، ص 327.

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 120.

³ خالد وهيب الراوي، مرجع سابق، ص 328.

أعلى درجات الثقة هي عندما يرسل السحب من قبل المصدر إلى المستورد دون إرفاقه بمستندات الشحن المختلفة.

***مزايا وعيوب التحصيل المستندي:** توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر 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 كميالية 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 الكميالية من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.**

**** في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفرغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف التخزين والتأمين... الخ.**

**** كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.**

*** خصم الكميالات المستندية:**

خصم الكميالات المستندية هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكميالية التي تم سحبها على المستورد. وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكميالات المستندية يطلب من بنكه أن يخصم له هذه الورقة؛ أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق. ²

¹ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001، ص ص(34-35).

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص(120-121).

وأهم مخاطر هذا النوع من القرض ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، فحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتقاضي تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة صيغة السندات مقابل الدفع.

*مقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: رغم كونهما تقنيتان تستعملان للدفع في التجارة الخارجية إلا أنهما تختلفان من حيث الالتزام البنكي ودرجة الثقة بين المتعاملين، ويمكن إبراز أهم هذه الفوارق في الجدول التالي:

الجدول رقم(6): مقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

التحصيل المستندي	الاعتماد المستندي
* البنك المقدم للمستندات (بنك المصدر) لا يلعب أي دور ما عدا الوسيط من خلال نقل المستندات.	* يلتزم البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد) بالدفع أو قبول الكمبيالة، بعد التأكد من احترام الشروط الموضوعة عند فتح الاعتماد.
* البنك المقدم للمستندات لا يقوم بالدفع لزبونه (المصدر)، إلا بعد دفع البنك المكلف بالتحصيل لمبلغ الصفقة.	* يتم الدفع بشكل أسرع في حالة الاعتماد المستندي المؤكد والغير القابل للإلغاء، إذ يقوم بنك الإشعار بالدفع لزبونه، بمجرد التأكد من مطابقة المستندات لتلك المحددة عند فتح الاعتماد.
* لا توجد أي التزامات للبنوك، لأنها ليست سوى وسطاء.	* الالتزامات البنكية تزداد في حالة الاعتماد المستندي المؤكد والغير قابل للإلغاء.
* تعتبر الثقة الركيزة الأساسية لقيام عملية التحصيل المستندي بين المصدر والمستورد.	* الثقة لا تعتبر شرطا أساسيا في الاعتماد المستندي القائم بين المصدر والمستورد.

Source: Amour Benhalima, *Pratique des techniques bancaires*, édition Dahlab, 1997, P 95 .

2- الأساليب الحديثة:

عملت المؤسسات المصرفية على تطوير الأساليب لكي تتماشى مع وسائل التكنولوجيات المتطورة و الجديدة ، وهي استعمال وثائق مقابل الدفع أو وثائق مقابل القبول والدفع عن طريق التحويل البنكي (التحويل الحر). وفي ذلك يمكن أن نتحدث على الاعتماد المستندي الإلكتروني باعتباره موضوع الدراسة والتقنية التي نبرز من خلالها التطور الحاصل في وسائل الدفع الحديثة.

- **الاعتماد المستندي الإلكتروني:** وهو عبارة عن عقد يلتزم البنك بمقتضاه بوضع مبلغ نقدي تحت تصرف العميل خلال مدة معينة، ويكون للعميل الخيار في استخدام هذا المبلغ كله أو بعضه وعدم استخدامه أو سحب كمبيالات عليه مقابل أجر يتقاضاه البنك من العميل. ويتخذ الائتمان عن طريق فتح الاعتماد صورتين رئيسيتين في أغلب الحالات، ويتعلق الأمر بالاعتماد البسيط والاعتماد المستندي، والذي يمكن تعريفه بأنه تعهد صادر من البنك بناء على طلب عميله الذي يسمى الأمر بفتح اعتماد لصالح الغير الذي يسمى المستفيد مضمون بحيازة مستندات ممثلة لبضاعة منقولة، أو معدة للنقل.¹

ولقد أنشأ العرف المصرفي هذا النظام لتمويل تجارة الدول التي تتم بين أطراف لا يعرف أي منهما حقيقة المركز المالي للآخر، فبما أن البنوك تعرف مراكز عملائها إلى حد كبير، فإنها تفتح بناء على طلبهم هذا الاعتماد للطرف الآخر. أما بالنسبة للضمانات التي يتوفر عليها البنك فهي عبارة عن المستندات المتعلقة بالبضائع المراد استيرادها أو تصديرها مثل المستندات التي تثبت الشحن ووثيقة التأمين وغيرها.

ولقد كانت الاعتمادات المستندية تتم بصورة يدوية إلا أن التطور التكنولوجي أدى إلى الاستغناء عن تلك الطريقة واستبدالها بطريقة أخرى تعتمد على استخدام الكمبيوتر وشبكة الإنترنت، حيث يقوم المستورد بإرسال طلبه لإصدار اعتماد مستندي عن طريق الإنترنت، فإذا ما وافق البنك على طلب عميله، يقوم بإرسال نص لاعتماد وبنفس الطريقة، وقبل انتهاء الأجل المحدد في الاعتماد يقوم المستفيد بإرسال كافة المستندات المتعلقة بالشحن واللازمة للحصول على قيمة الاعتماد بنفس الوسيلة، ويطلب من كافة الأطراف المشاركة في العملية كالتشاحن والمؤمن أن يقوموا بإرسال مستنداتهم للبنك مصدر الاعتماد عن طريق الإنترنت.

¹ محمود محمد أبو فرة، مرجع سابق، ص ص(53-55).

أما إذا تدخل أكثر من بنك في العملية فإن كل واحد من البنوك يقوم بإرسال الرسائل الالكترونية الواردة إليه للبنك المبلغ (أي البنك الذي يتعامل معه المستفيد) وإذا ما كانت المستندات موافقة لما ورد في الاعتماد فإنه يقوم بتحويل المبلغ بصورة الكترونية.

ب- التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية:

ينصب التمويل المتوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشرة (18) شهرا، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال. والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية. وتحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تتوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات التي يراد تمويلها، وعلى العموم يمكننا أن نصنف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربعة أدوات هي: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزافي، الائتمان الإيجاري الدولي.

1- قرض المشتري: وهو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد. بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهرا ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الأتي للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة¹.

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين مستقلين:

- **العقد التجاري:** يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات

الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

- **عقد القرض (المالي):** يتعلق بالعملية المالية الناجمة عن ذلك والتي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض،

ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة.

ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية بين المصدر والمستورد.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 123.

- **قروض المورد:** هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد. وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات. ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط¹.

* **أوجه الاختلاف بين قرض المورد وقرض المشتري:** هو أن قرض المشتري يمنح للمستورد وثانياً أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن الجانبين التجاري والمالي ويتحقق هذا القرض من شحن البضاعة عن طريق الكمبيالة التجارية المقبولة من طرف المشتري والمضمونة من طرف بنكه.

- **التمويل الجزافي:** ويمكن تعريفه على أنه العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية بدون طعن. وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة. وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات²

- **قرض الايجاري الدولي³:** عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعه إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليتين تتم بين مقيمين وغير مقيمين. وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الايجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعدياً أو تنازلياً أو مكيفاً مع شروط السوق.

المطلب الرابع: واقع تقنيات الدفع والتمويل للتجارة الخارجية في الجزائر:

لا زالت أغلب التعاملات والصفقات التجارية في الجزائر تتم نقداً، حيث بينت الدراسات "بأن (80%) من التعاملات الجارية في الجزائر لازالت تتم نقداً"، ويأتي الشيك في المرتبة الثانية من حيث الأهمية في وسائل الدفع التقليدية وتليه التحويلات التي مثلت 10% من العمليات البنكية سنة 2000، أما السفنجة والسند لأمر

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 125.

² المرجع نفسه، ص (125-126).

³ المرجع نفسه، ص 127.

فهما قليلا الاستعمال، وعليه فإجمالا وسائل الدفع التقليدية في الجزائر تأتي في المرتبة الثانية والنقود (قطع نقدية وأوراق نقدية) هي التي تحظى بحصة الأسد من وسائل الدفع في الجزائر¹.

- أولا: وضعية وسائل الدفع التقليدية في الجزائر:

تتضمن وسائل الدفع التقليدية مجموعة من الأوراق التجارية وبعض الوسائل البديلة للنقود كالشيك والسفتجة والسند لأمر، ويمكن الإطلاع على وضعية وسائل الدفع التقليدية في الجزائر من خلال التطرق لحجم هذه الوسائل المعروضة على غرف المقاصة عبر الوطن وهذا حسب بنك الجزائر، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(7): تطور حجم وسائل الدفع المقدمة للتحصيل بغرفة المقاصة ببنك الجزائر للفترة (2003 - 2005).

2005		2004		2003		
المبلغ دج	العدد	المبلغ دج	العدد	المبلغ دج	العدد	
5804200	4417875	4737623	4308762	4367794	4399354	الشيكات
1077469	48271	91770	46720	120335	43206	سفتجة وسند لأمر
527220	452915	463515	470078	397668	489754	التحويلات
6439889	4919061	5292908	4825560	4885797	4932314	المجموع

.Source: Mouvement Des Chambres De Compensation", Document Interne De La Banque D'Algérie

ويتبين من الجدول أن حجم وسائل الدفع يبقى محدودا من حيث العدد بينما حجمها بالقيمة يشهد تطوراً من سنة إلى أخرى ويعود ذلك للتطورات الاقتصادية، كما يمكن ملاحظة هيمنة الشيكات على باقي وسائل الدفع وقد يكون ذلك أكثر وضوحا من خلال استخراج النسب المئوية الموضحة في الجدول التالي²:

الجدول رقم(8): تطور نسبة وسائل الدفع في الجزائر للفترة (2003 - 2005).

	2005	2004	2003	
	%89,81	%89,29	%89,19	الشيكات
	%1,86	%0,97	%0,88	سفتجة + سند لأمر

¹ عبد الرحيم وهيب، وسائل الدفع التقليدية في الجزائر الوضعية والآفاق، مجلة الباحث مطبعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، دورية أكاديمية محكمة سنوية تصدر عن جامعة ورقلة، العدد9، 2011، ص 37.

² المرجع نفسه، ص 37.

التحويلات	%9,93	%9,74	%8,19
المجموع	%100	%100	%100

Source: "Mouvement Des Chambres De Compensation", op.cit.

وحتى تتضح الصورة أكثر سنتناول كل وسيلة على حدى لمعرفة عدد وقيمة كل وسيلة تعرض على غرف المقاصة، بما يشمل القابلة للدفع منها والمرفوضة الدفع.

1- الشيك: ويمكن تتبع تطوره من خلال الجدول الموالي

الجدول رقم(09): عمليات الدفع بالشيك التي تم معالجتها في غرف المقاصة.

2005		2004		2003		
المبلغ د ج	العدد	المبلغ د ج	العدد	المبلغ د ج	العدد	
5712930	4301608	4624978	4172795	4237801	4262974	شيكات قابل للدفع
91270	116267	112675	135967	129993	136380	شيكات غير قابل للدفع
5804200	4417875	5292908	4825560	4367794	4399354	المجموع

Source: "Mouvement Des Chambres De Compensation", op.cit.

تعود أسباب الشيكات غير القابلة للدفع لانعدام الرصيد أو لأسباب أخرى (كعدم مطابقة الإمضاء، تخلف أحد البيانات اللازمة في الشيك...الخ)، واستعمال الشيك كوسيلة دفع يتم خصيصا من قبل أصحاب الحسابات البريدية والخزينة، كما له أهمية لدى المؤسسات والإدارات وكذا الخواص.

أما إذا ما نظرنا إلى البنوك فسنلاحظ ارتفاع مبالغ الشيكات المسحوبة على البنك الخارجي الجزائري حيث يحتل المرتبة الأولى من حيث ارتفاع مبالغ الشيكات مقارنة بباقي البنوك الجزائرية (1485222 دج من إجمالي المبالغ المسحوبة على البنوك والتي تقدر بـ 4399354 سنة 2002 1741868 دج من إجمالي المبالغ المسحوبة على البنوك والتي تقدر بـ 4367794 سنة 2003) و يعود ذلك لأن هذا البنك مكلف بالشيكات المستلمة التي تخص نظام المالية البترولي.

2- الدفع بأوامر التحويل: حجم التحويلات التي تمر بالمقاصة بين البنوك محدودة سواء بالعدد أو بالمبلغ مقارنة بالشيكات وهي تتعلق خصيصا بإشعارات الاقتطاع الآلية للفواتير (فاتورة الماء، الكهرباء، لهاتف،...الخ)،
الجدول رقم(10): عدد ومبلغ التحويلات المقدمة في غرف المقاصة للفترة 2003 - 2005.

2005		2004		2003		
المبلغ د ج	العدد	المبلغ د ج	العدد	المبلغ د ج	العدد	
526861	451183	463249	468522	397398	487891	تحويلات قابل للدفع
359	1732	266	1556	1863	324	تحويلات غير قابل للدفع
527220	452919	643515	470078	397668	489754	المجموع

Source: "Mouvement Des Chambres De Compensation", op.cit.

يتضح من خلال الجدول أن استعمال أوامر التحويل قليل مقارنة بالشيكات (عدد الشيكات لسنة 2003 هو 4399354 بمبلغ 4367794 دج، أما سنة 2004 فقدّر عددها 4825560 بمبلغ 5292908 دج، وسنة 2005 سجلت عدد الشيكات 4417875 بمبلغ 5804200 دج)، أي أن الشيكات تفوق التحويلات من حيث العدد والقيمة، كما أن حالات رفض عمليات التحويل هو الآخر منخفض مقارنة بالشيكات (سجلت الشيكات حالات عدم السداد تقدّر ب 136380 سنة 2003 135967 شيك سنة 2004 و 116267 سنة 2005)، لأن وسيلة الدفع هذه لا تفتح الكثير من المجال لعمليات الاحتيال عكس الشيكات التي تعاني من ظاهرة الشيكات المنعدمة الرصيد.

- السفتجة والسندات لأمر: استعمال السفتجة والسند لأمر كوسائل دفع محدودة جدًا في الجزائر، فالمؤسسات العمومية نادرًا ما تكتتب سندات، وأغلب السندات لأمر والسفتجات المقدمة لغرف المقاصة تخص المؤسسات الخاصة،

الجدول رقم(11): استعمال السفتجة والسندات لأمر كوسيلة للدفع في الجزائر.

2005		2004		2003		
المبلغ د ج	العدد	المبلغ د ج	العدد	المبلغ د ج	العدد	
92945	42058	84394	42099	101199	39414	(السفتجة + سند لأمر) قابل للدفع
15524	6213	7376	4621	19136	3792	(السفتجة + سند لأمر) غير قابل للدفع
108469	48271	91770	46720	120335	43206	المجموع

Source: "Mouvement Des Chambres De Compensation", op.cit.

يبين هذا الجدول قلة استعمال هاتين الوسيلتين في الجزائر مقارنة بالتحويلات وعليه فاستعمالاتها منخفضة جدًا مقارنة بالشيكات (فعلى سبيل المثال سنة 2005 سجلت حالات استعمال الشيك ب 4417875 أما التحويلات سجلت 452919 استعمال وكما يوضح الجدول (12) سجلت السندات لأمر والسفجات مجتمعة 48271 استعمال) ويعود ذلك لعدم ثقة العملاء خاصة التجار بهاتين الوسيلتين.

- ثانيا: تحديث نظام الدفع في الجزائر:

يتكون نظام الدفع لدولة ما من الهيئات المالية الوسيطة، عمليات التسوية (المقاصة) ووسائل الدفع سواء الكتابية أو الالكترونية، والهيئات في الجزائر التي تتدخل مباشرة في خلق و/أو تسيير وسائل الدفع هي: بنك الجزائر، البنوك التجارية، الهيئات والمؤسسات المالية، الخزينة العمومية، ومراكز الصكوك البريدية. فتطور المؤسسات وتقدمها فيما يخص الوساطة البنكية متعلق بتطور وسائل الدفع، حيث أن التكنولوجيات الجديدة لتحويل البيانات والتطور في المعلوماتية تعتبر القواعد الأساسية للتحسين الفعال في مجالات الدفع سواء في الدول المتقدمة أو الدول السائرة في طريق النمو. وفي هذا تحاول المجموعة البنكية الجزائرية تحقيق خمس نقاط هي:

- تطوير شبكة اتصالات بنكية.
- استخدام هذه الشبكة بما يتلاءم وتسيير وسائل الدفع والعمليات البنكية.
- وضع في المتناول نظام معلوماتي للبنوك يسمح بتوسيع العمليات عن بعد.
- انطلاق الأعمال المتضمنة تنسيق، تنظيم وتسيير وسائل الدفع التي تعتمد على الدعائم الورقية، تأليتها لأقصى حد ومحاولة تخفيض مدة معالجتها.
- وضع مقاصة الكترونية بالتنسيق مع البنك المركزي.

وفي هذا الإطار تم وضع مشاريع وطنية لتطوير وتحديث النظام المالي وتبنى هذا المشروع وزارة المالية ، بنك الجزائر، وزارة البريد والمواصلات، الجمعية المهنية للمؤسسات المصرفية والمالية وهذا بالتعاون التقني والمالي للبنك العالمي، حيث تتعلق هذه المشاريع بتطوير وتحديث طرق معالجة وسائل الدفع الكلاسيكية (الشيك، التحويل، السفحة، السند لأمر) من خلال المقاصة الالكترونية، وتبني إجراءات تحد من حالات الغش والتزوير لهذه الوسائل، كما تشمل هذه المشاريع إدخال وسائل دفع الكترونية (بطاقة السحب والدفع)، هذا بالإضافة إلى مشروع يخص التحويلات ذات المبالغ التي تفوق مليون دج حيث سيتم معالجتها في الوقت

الحقيقي (RTGS) ، وشملت هذه المشاريع أيضا تطوير الاتصالات عن بعد، وهذا بالاستناد إلى تحديث نظام الدفع وتطوير نظام المعلوماتية لبنك الجزائر وفي إطار هذا المشروع استفادت الجزائر بمساعدة من البنك العالمي تقدر ب 16,5 مليون دولار أمريكي.

خلاصة الفصل

تمحور هذا الفصل حول الدراسة النظرية للتجارة الخارجية وتقنيات الدفع والتمويل المستعملة فيها، وتم التطرق إلى جميع الجوانب بما فيها النظريات المفسرة لقيامها، حيث يلعب التخصص الدولي في المبادلات التجارية و كذلك الندرة النسبية لعناصر الإنتاج الدور الفعال في تحديد نوعية التبادل الدولي، ونظرا لتطور التعاملات التجارية الدولية واختلاف التشريعات القانونية بين الدول والتعقيدات الحاصلة لإتمام المعاملات التجارية، وكذلك اختلاف أطراف التعامل التجاري الدولي وانعدام الثقة بين المتعاملين الدوليين، برزت الحاجة إلى وجود وسيط دولي، وأهمها البنوك التي تمنح الضامات لكل من المستورد والمصدر من خلال تمويل مختلف العمليات التجارية باستعمال مجموعة من التقنيات والأدوات التي أصبحت اليوم من بين أهم مصادر تمويل التجارة الخارجية، وفي الحقيقة هي مجرد خدمات مصرفية يترتب عليها آثار قانونية معينة تربط بين العميل (المشتري) والمستفيد (البائع)، على نحو يرضي كلا الطرفين، حيث يتواجد العميل في بلد معين، في حين يتواجد المستفيد في بلد آخر، و يخشى كل منهما عدم قيام الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته، لذلك فإن تدخل أحد المصارف لتسهيل تنفيذ تلك الالتزامات يحقق الأمان اللازم لكلا من الطرفين، و يحول دون إثارة أي نزاع فيما بينهما، ومع التطور الحاصل في تقنيات الدفع والتمويل وبروز الوسائل الحديثة والمتمثلة في التعاملات الإلكترونية حاولنا إسقاط ذلك على واقع تقنيات الدفع والتمويل في الجزائر، حيث بينت الدراسات أن 80% من التعاملات والصفقات التجارية في الجزائر لا زالت تتم نقدا.

الفصل الثاني:

الاعتماد المستندي ودوره في

تمويل التجارة الخارجية

تمهيد

تشير التطورات الراهنة في الاقتصاد العالمي، إلى تزايد ظاهرة الاعتماد الاقتصادي المتبادل، ويتمثل ذلك في زيادة حجم ونوع معاملات السلع والخدمات العابرة للحدود، ونظرا للتعقيدات التي تمتاز بها المعاملات التجارية والتي تستلزم وجود عنصر الثقة بين طرفي العملية التجارية (المصدر والمستورد) في بعض تقنيات ووسائل الدفع، كالتحويلات الخارجية و/أو التحصيلات المستندية، والذي قد يقل أو يزيد تبعا لأنواع السحوبات المستعملة وتبعا لقوة العلاقة والعقود التي تربط بين المصدرين والمستوردين، إلا أنه في عملية الاعتماد المستندي لا تستوجب ذلك لأن شروط الدفع تبقى مضمونة لكلا الطرفين المصدر والمستورد، وعنصر الثقة يقتصر على الأساسيات التجارية مثل شحن البضاعة بالمواصفات المطلوبة، وبالتالي فالاعتمادات المستندية هي خدمات مصرفية تقدمها المصارف بصفة عامة، وهو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشترياته (بضائع أو خدمات) من الخارج، ويقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها، وتنفذ الاعتمادات المستندية بالبنوك.

ولغرض التعرف على أهم الجوانب المتعلقة بهذه التقنية قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي

المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي ونتائجه على الاقتصاد الجزائري

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات نظراً لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء.

المطلب الأول: نشأة وتعريف الاعتماد المستندي:

أولاً: نشأة الاعتماد المستندي: إن أول عملية اعتماد نشأت في بريطانيا وبنانتعاش التبادل التجاري بين الدول الأخرى أخذت بالانتشار فازدادت وتطورت حتى أصبحت الوسيلة والوحيدة التي يؤخذ بها في تمويل التجارة وتسويتها وكان ذلك في عام 1920م¹، حيث وضعت الصيغ الموحدة التي تناولت تعريف الاعتمادات وأنواعها وشروطها وكيفية ضمان حقوق كل من البائع(المصدر/المستفيد) والمشتري(المستورد) بالإضافة للأطراف الأخرى تلافياً للخلافات والمنازعات التي تنشأ بين الحين والآخر بين كل من المورد والمستورد من جراء الاعتمادات المستندية، التي قد تؤدي بالخسارة للبنوك عند عدم وجود الضمان اللازم، ولأهمية دور الاعتماد المستندي بالتجارة الدولية من حيث تنظيم المبادلات التجارية بين شعوب الدول المختلفة وبصفته عملية مصرفية أساسية تقتصر لها التشريعات المحلية فلقد بدأت معظم الدول بدراسة القواعد الموحدة فشكلت في عام 1926م لجنة وضعت مشروعاً أولاً تم إقراره في مؤتمر الغرف التجارية المنعقدة في أمستردام عام 1929م تحت اسم النظام الموحد للاعتماد المستندي وقد جرى تعديله في مؤتمر فيينا عام 1933م طبقاً للتطورات التي طرأت فأصبح هذا النظام قاعدة قانونية وعرفاً دولياً خاصاً بالتجارة الدولية استقرت الدول على إتباعه والأخذ به مما أعطاه قوة إلزامية بحيث أصبح النظام الوحيد الذي يؤخذ في فض المنازعات المستندية بسائر دول العالم وسمي بالقواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية إلا أنه ما لبث أن جرى إعادة النظر فيه مرة أخرى في مؤتمر لشبونة عام 1951م الذي أضاف نصوصاً أخرى تتفق والتطورات التي طرأت على عمليات الاعتمادات ومن ثم تبنته معظم الدول باستثناء الدول الشيوعية. ورغم تبني معظم الدول للأنظمة الموضحة أعلاه إلا أنها لم تكن تتمتع بقوة نفاذ القانون الدولي وبقيت حتى صدور توصية لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي في عام 1975م بناء على اعتماد لجننتها التنفيذية لنصوصه بتاريخ 1974/12/03م مما جعل الغرفة التجارية الدولية تحرص على تدوين أصوله وتعميمها على البنوك لاعتمادها والأخذ بها كأساس للتعامل فيما بينها لتسهيل عمليات المبادلات التجارية الدولية وتنمية التجارة بين سائر الدول لصالحيتها في فض النزاعات فأصبحت تطبق

¹ كامل الوادي، الإعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، إتحاد المصارف العربية بيروت، لبنان، 1996، ص ص (18-19).

وتتبع لدى كافة دول العالم بما في ذلك عالمنا العربي بحيث يخضع لها جميع الأطراف لما تتمتع به من قوة تشريعية.

وقد صدرت النشرة رقم 1993/500م بناء على الاقتراح الفرنسي في مؤتمر المحمدية في المغرب عام 1988م حيث قررت فيه لجنة المعاملات المصرفية لفرقة التجارة الدولية إعادة النظر في القواعد الموحدة في النشرة رقم 1983/400م، وبعد مناقشات دامت أربع سنوات تم إصدار النشرة الأخيرة التي تحمل الرقم 500 والتي دخلت حيز التنفيذ في الأول من كانون الثاني عام 1994م¹.

ثانيا: تعريف الاعتماد المستندي:

تعددت تعاريفه وذلك لتعدد صورته وأشكاله ولكن بالرغم من ذلك هنالك تعريفات متعددة لعقد الاعتماد المستندي فهو:

- تعهد خطي صادر عن بنك(البنك المصدر) إلى البائع(المستفيد) بناء على طلب ووفقا لتعليمات الشاري(طالب فتح الاعتماد) يتعهد به البنك المصدر بدفع مبلغ محدد أو قبول سحبيات زمنية بقيمة محددة وذلك خلال مدة محددة ومقابل استلام البنك المصدر لمستندات محددة².

- يتمثل الاعتماد المستندي في 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 عليها³.

وفيما يلي تعريف الاعتماد المستندي كما جاء بالمادة الثانية من الأعراف والتعاملات الموحدة للاعتمادات المستندية نشرة 600 لعام 2007⁴:

- الاعتماد المستندي يعني أية ترتيبات، كيف ما سميت أو وصفت، تكون غير قابلة للإلغاء وتشكل بذلك تعهدا نهائيا للبنك المصدر " Issuing bank "، والذي يصدر الاعتماد بناء على طلب الأمر " Applicant " من إصدار الاعتماد أو لحسابه الخاص ولصالح المستفيد " Beneficiary "، لإيفاء قيمة التقديم المطابق وذلك عن طريق:

* الدفع بالإطلاع إذا كان الاعتماد متاحا للدفع بالإطلاع.

¹ قليني جورجيت صبحي، مبدأ الاستقلال في الاعتماد المستندي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص16.

² ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2004، ص226.

³ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص117.

⁴ باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص31.

- * الدخول في التزام الدفع المؤجل والدفع في تاريخ الاستحقاق إذا كان الاعتماد متاحاً بالدفع المؤجل.
- * قبول سند سحب (كميالة) مسحوب من المستفيد والدفع في تاريخ الاستحقاق إذا كان الاعتماد متاحاً بالقبول.
- ويعني التقديم المطابق قيام المستفيد بتقديم كافة المستندات المنصوص عليها في الاعتماد المستندي والتي يجب أن تكون مطابقة للآتي:
- * أحكام وشروط الاعتماد المستندي
- * قواعد الـ UCP 600
- * المعيار الدولي للتعاملات المصرفية.

ويتضح من هذا التعريف أن كل أطراف الاعتماد المستندي تتعامل فقط مع مستندات وليست مع بضائع أو خدمات أو إنجازات.

- ميزات الاعتماد وخصائصه:

يعتبر الاعتماد مصدراً هاماً لنشاط البنوك إذ يدر عليها أرباحاً طائلة ومن أهم مميزات أنه يوفر الضمانات التي توجبها شروطه كشرط الوفاء الذي يقضي بعدم صرف أي مبلغ إلا بعد تأكد البنك من وجود المستندات المتعلقة به دون نقص ومطابقتها للشروط التي يتضمنها مما يوفر الثقة والطمأنينة لكل من البائع والمشتري.¹

ومن خصائص الاعتماد أنه عقد يرتب آثاره فوق انعقاده استناداً للروابط القانونية الناشئة عنه فهو عقد مستقل عن عقود البيع المبرمة بين المصدر والمستورد التي لا دخل للبنوك بها ولا تلزمها بشيء لأنها تتعامل بمستندات لا ببضائع ويؤيد ذلك المبادئ المستقرة المأخوذ بها وهو أنه طالما أن الاعتماد مستقل عن البيع فلا يحق للمستفيد مطالبة البنك بتنفيذه إلا إذا التزم بشروطه لأنه ليس بائعاً للبنك بل مستفيداً من تعهد البنك بالدفع بعد قيامه بتنفيذ كافة الشروط الواردة به وليس جزءاً منها خاصة وأنّ التزام كل من البنك والبائع لا يقبل التجزئة. أما من حيث مسؤولية البنك عن تنفيذ الاعتماد والبضاعة المشحونة فالبنوك لا تتحمل بأي حال من الأحوال أي التزام أو مسؤولية خاصة بالبضاعة بوجود المستندات المرافقة كما أنها لا تتحمل أيضاً أية مسؤولية تتعلق بصحة أو زيف المستندات وهذا ما قضت به المادة (9) من الأصول والأعراف الدولية التي نصت بالآتي:

¹ كامل الوادي، مرجع سابق، ص ص (20-21).

(لا تتحمل المصارف أية تبعة أو مسؤولية فيما يتعلق بشكلية أو كفاية أو دقة أو صحة أو زيف أو أي أثر قانوني على أي مستند من المستندات المرافقة مما ذكر ولا يتعلق بالشروط العامة والخاصة المنوه عنها في هذه المستندات أو المضافة لها كما أنها لا تتحمل تبعة مسؤولية المواصفات أو الكمية أو الوزن أو النوعية أو حالة البضاعة أو التغليف أو التسليم أو القيمة أو وجود البضاعة من عدمها التي تمثلها تلك المستندات أو فيما يتعلق بحسن النية أو التصرف أو الإهمال أو المقدررة على أداء الدين أو الوفاء بالالتزامات أو المركز المالي للمرسل أو الناقلين أو المؤمنين على البضائع أو أي شخص آخر أياً كان).

تأسيساً على نص المادة أعلاه على المستورد في حال اكتشافه لأي اختلاف مما ذكر أن يبدأ بإقامة الدعوى على المصدر بعد إثبات الحالة التي هي عليها بواسطة أي من الشركات المختصة كشركة اللويدز وغيرها ومطالبته بالقيمة دون الرجوع على البنك.

وتلافياً لمثل هذه الحالات فعلى العميل المستورد اتخاذ الإحتياطات اللازمة وذلك بتعيين ملاحظ أو مشرف معتمد على حسابه الخاص ليقوم بفحص البضاعة والتأكد من مطابقتها لما قضت به المادة (9) من الأصول والأعراف الدولية وهذه إحدى مسؤولياته التي يوجبها القانون.

ومن خصائص وميزات الاعتماد الأخرى أنه يتم فتحه إما بوضع مبلغ نقدي بحساب العميل كتسهيلات مصرفية إذا لم يتم العميل بتغطيته 100% أو بخصم أوراق تجارية أو بموجب قرض قصير الأجل لقاء ضمانات أو وديعة أو لقاء رهن أو إيصال أمانة "Trustreseipt" بحيث يتم إنتقال البضاعة لحوزة المشتري بصفته أميناً عليها Trustee فيتم إستلامه لها برسم الأمانة للقيام ببيعها وتسليم حصيلتها للبنك لسداد ما دفعها نيابة عنه مضافاً لذلك الفوائد القانونية والمصاريف.

أما من حيث إتمام عملية الإعتماد فيقوم البنك عادة بتعبئة شروط وتعليمات المستورد بنموذج طلب فتح إعتماد يوقعه العميل بتوقيعه ومن ثم يقوم البنك المصدر للإعتماد Issuing BANK بإجراءات تسجيله وإرساله لمراسله البنك المبلغ Advising BANK في بلد المصدر (المستفيد) Beneficiary لإشعار المستفيد بتجهيز البضاعة المتفق عليها ضمن مدة الإعتماد والتي تكون عادة ثلاثة شهور .

بعد قيام المستفيد بتجهيز المستندات وتسليمها للبنك المبلغ يقوم البنك بدفع قيمتها له بعد تدقيقها ومطابقتها لشروط الإعتماد كما يقوم بالسحب على حساب البنك المصدر الذي بدوره يقوم بتدقيق المستندات للتأكد من صحتها ومطابقتها للشروط ومن ثم يقيد القيمة مضافاً لها مصاريفه وعمولاته ويسلم المستندات للعميل بعد تسديده للقيمة ليتمكن من تخليص البضاعة المستوردة واستلامها من ميناء الوصول.

ومما سبق يمكن القول أن للاعتماد المستندي مجموعة من الخصائص هي¹:

- 1- **خاصية الضمان:** يضمن الاعتماد المستندي للمشتري بأن يستلم بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقيده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف اتجاهه نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يركز إليه.
 - 2- **خاصية الائتمان:** إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري أو البائع.
- **بالنسبة للمشتري:**

* يمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات.

* يمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.

- **بالنسبة للبائع:**

* يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف و إبرازها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة أي عندما تكون قد خرجت من حوزته و أصبحت في طريقها إلى المشتري.

* يمكن خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

3- **خاصية الوفاء:** يشكل الاعتماد المستندي وسيلة لوفاء كل من البائع و المشتري بالتزاماته اتجاه الآخر، للاعتماد المستندي مزايا عديدة يوفرها سواء للعميل أو المستفيد.

- **بالنسبة للمشتري:** فإنه يتأكد من عدم دفعه للثمن إلا بعد أن تكون البضاعة قد خرجت من حيازة البائع وأصبحت في طريقها إليه استنادا إلى مطابقة المستندات لشروط خطاب الاعتماد، وأيضا مستقيما من خبرة المصارف في هذا المجال إضافة إلى التوفير في الوقت.

- **بالنسبة للبائع:** فإنه يطمئن من استيفاء ثمن البضاعة بمجرد تنفيذه لالتزاماته بتسليم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد ذلك لأن التزام المصرف اتجاهه نهائي، مباشر و مستقل عن علاقة البيع مما يجنبه مخاطر عدم سداد الثمن في حال إخلال المشتري بالتزاماته أضف إلى ذلك فإن قوة الضمان المعطى للبائع لا تحققه أي وسيلة أخرى، وأخيرا فيبقى مطمئنا أن المشتري سيبقى بعيدا عن منافسيه من التجار.

¹ فاعور مازن عبد العزيز، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص ص(24-26).

المطلب الثاني: أهمية الاعتماد المستندي:

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

وتتبع أهميته من الدور الذي يلعبه في تسهيل عمليات التجارة الدولية وفوائده المتعددة والتي يمكن إدراجها تحت ثلاثة مجموعات هي¹:

أولاً: بالنسبة للتاجر فاتح الاعتماد المستندي: تتمثل في:

- يكون على ثقة من أن البضاعة ستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تتعاط أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد.
- إن المستندات ستصل مطابقة للشروط فتعفيه من دفع الغرامات المفروضة من قبل الدولة حال وجود مخالفات مثل تم تصديق الفواتير وشهادة المنشأ.
- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد سلفاً لمدة قد تصل من أربعة إلى ستة أشهر أي ريثما تصل البضاعة.
- في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمشتري بالشراء بأسعار أرخص نسبياً مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل والتي تتم وفقاً لشروط الشراء طويل الجبل².

ثانياً: بالنسبة للمستفيد (المصدر أو البائع): تتمثل في:

- يكون على ثقة بأن بضاعته التي يحضرها أو يصنعها مبيعة ولن تتكدس في المستودعات ويكون سعر بيعها معروفاً وغير معرض للخسارة في حالة تدهور السعار.
- يضمن عدم انسحاب المشتري ضمن المدة المتفق عليها والمحددة في الاعتماد.
- يضمن دفع ثمن البضاعة حال تقديم المستندات بحيث تكون مطابقة للشروط ويضمن تسديد السحوبات الزمنية عند موعد استحقاقها.

ثالثاً: بالنسبة للمصارف: مصدر دخل للمصارف من جراء العملات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها فتشكل مصدراً تمويلياً لا بأس به كما أنها توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد من جراء ذلك بالإضافة إلى مساهمة هذه التأمينات في زيادة سيولة هذه المصارف.

¹ زياد رمضان، محفوظ جودة، مرجع سابق، ص 169.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 13.

رابعاً: بالنسبة للتجارة الدولية: تتمثل في:¹

- تساعد هذه الخطابات على انتشارها بسهولة خاصة وأنها تسهل النواحي المالية التي كانت كثيراً ما تقف حجرة عثر أمام انتشار هذه التجارة فتقوم المصارف بدور الوسيط الذي يثق به كل من البائع والمشتري فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها بينما لا يدفع المشتري الثمن إلا حال استلامه الوثائق الخاصة بهذه البضائع.

- يسمح بتخفيض مخاطر التبادل والمخاطر السياسية ولكن ليس من الضروري منع وقوعها، وكذلك تقديم الحماية القانونية لأطراف التعامل وذلك من خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقواعد والقرارات الإدارية والتنظيمية.

وفي ضوء ما سبق يمكن القول أن الاعتماد المستندي يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نمو عمليات التبادل الدولي، بالإضافة إلى تلبية رغبات كل من البائع والمشتري في إتمام الصفقات، كما يساعد على تخفيض المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملون في نطاق التبادل الدولي، حيث تقع مسؤولية تنفيذ التعاقدات التي تتم بين مختلف الأطراف، والمحافظة على حقوق المتعاملين في التبادل الدولي على البنك فاتح الاعتماد وكذلك البنك المعزز.²

المطلب الثالث: أطراف وأنواع الاعتماد المستندي:

من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نستخلص الأطراف المتداخلة في عملية الاعتماد المستندي وكذلك سنتعرض لأنواع الاعتمادات المستندية.

أولاً: أطراف الاعتماد المستندي: تتعدد وتتوزع الأطراف التي يتضمنها الاعتماد المستندي ويمكن التمييز بين الأطراف التالية:

1- العميل طالب فتح الاعتماد (المشتري أو المستورد): وهو الذي يطلب فتح الاعتماد الذي هو عقد بينه وبين المصرف فاتح الاعتماد ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.³

ويسمى كذلك بالعميل المستورد، وهو الجهة التي تطلب من البنك فتح الاعتماد وفقاً لشروط يحددها في طلبه تتفق وشروط البائع الموضحة بالبروفورما (بالفاتورة المبدئية) التي يرسلها البائع المصدر وتتضمن وصف

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص14.

² المرجع نفسه، ص14.

³ زياد رمضان، محفوظ جودة، مرجع سابق، ص170.

البضاعة ونوعها ومقدارها وقيمتها، وللمصرف 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 كتاب الاعتماد بالدفع للبنك المراسل الذي يتعامل معه في البلد المصدر ويتعهد بموجبه أن يدفع مبلغ الاعتماد أو قبول السحب عليه وغالبا ما يكون البنك المستفيد البنك المراسل في بلد المصدر، وتتحصر مهمته بالوساطة واستلام الاعتماد وتبليغ شروطه للمستفيد (المصدر)¹.

2- البنك المصدر (فاتح) 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 الصفقة المبرمة بين البائع والمشتري، وفقا لشروط فتح الاعتماد المستندي، ويعتبر البنك المصدر للاعتماد المستندي بنكا للمشتري حيث يتعامل نيابة عنه. والبنك مصدر الاعتماد يتعين عليه:²

- إصدار خطاب الاعتماد لصالح المستفيد وفقا لشروط التعاقد المبرمة بين المشتري والبائع وبما يتماشى مع الشروط الواردة في الاعتماد المستندي.
- إجراء التعديلات 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.

3- المستفيد (المصدر):

والذي يقوم بإرسال البضاعة والأوراق المطلوبة مقابل حصوله على الثمن من البنك المراسل أو عن طريقه وهو الطرف الذي تعاقد مع المشتري طالب فتح الاعتماد كما أنه مخول بقبض قيمة الاعتماد عند تقديمه للمستندات المحددة.³

¹ كامل الوادي، مرجع سابق، ص 23.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص ص (18-19).

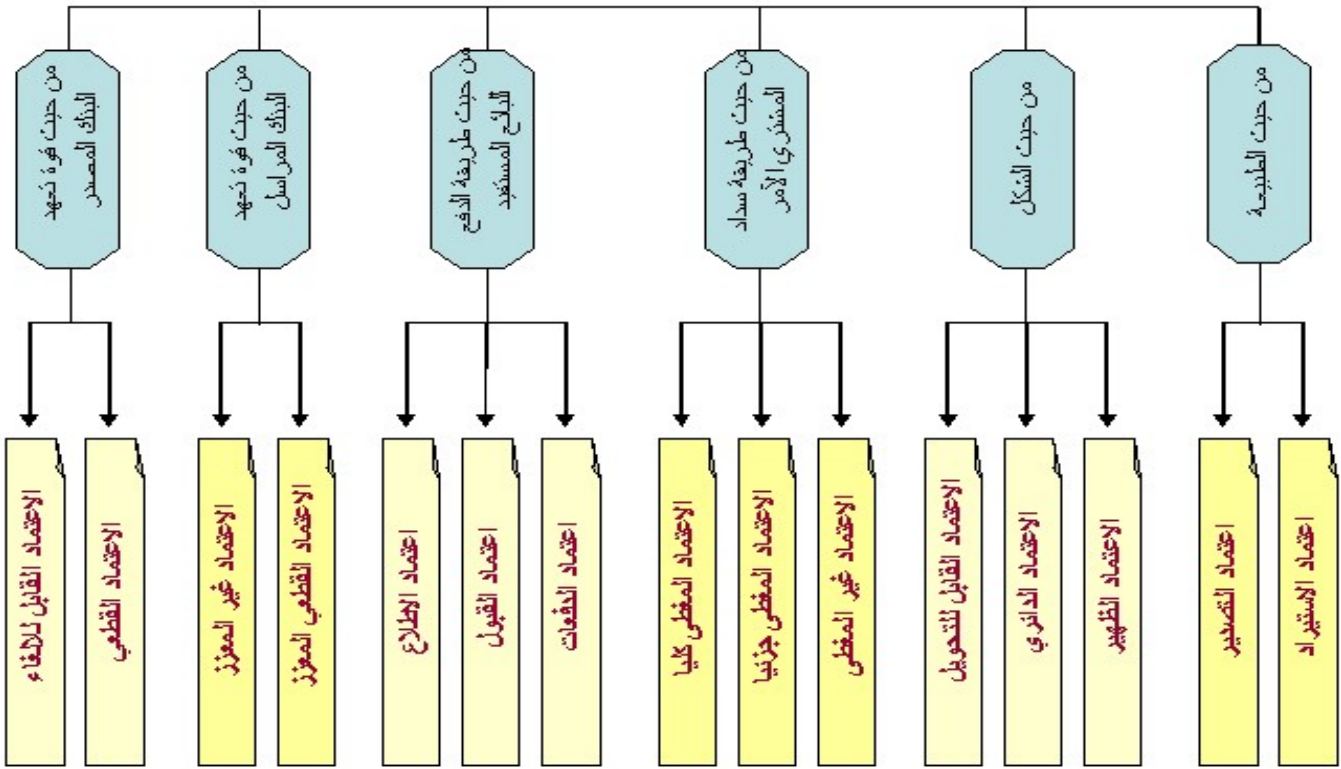
³ يسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان، الأردن، 2014، ط2، ص 427.

- وبصفة عامة فإن المستفيد(البائع أو المصدر) وبمجرد أن يستلم خطاب الاعتماد تقع عليه العديد من المسؤوليات من بينها¹:
- 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.
 - التأكد من متطلبات التأمين (سواء تم التغطية من خلال البائع أو المشتري) منصوص عليها صراحة في الاعتماد المستندي.
 - التأكد من التزامات البنك في الاعتماد المستندي تتفق مع الشروط الواردة بعقد الاتفاق مع المشتري وتتماشى مع ما هو وارد في الدليل UPC، والتقارير رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية العالمية عام 1994.
 - يجب على المستفيد أن يتأكد بنفسه أن اسم شركته وعنوانه كما هو وارد بالاعتماد المستندي كما أنها مكتوبة بشكل واضح ومحدد.
 - التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد تقديمها للحصول على قيمة الصفقة، وأنها تتماشى مع ما تم الاتفاق عليه، ويمكن الحصول عليها وتسليمها في خلال المدة المسموح بها في الاعتماد بصفة عامة وبعد الشحن بصفة خاصة.
- 4- البنك المراسل:** الذي يقوم بتبليغ المستفيد بالاعتماد ويتولى دفع قيمة البضاعة عند استلامه للمستندات المطلوبة وهذا البنك قد يلتزم إلى جانب البنك فاتح الاعتماد ويسمى في هذه الحالة البنك المؤيد أو المعزز وقد لا يلتزم ويظل مجرد وسيط بين البنك فاتح الاعتماد والمستفيد(البائع)².
- ثانيا: أنواع الاعتماد المستندي:**
- يمكن تقسيم أنواع الاعتماد المستندي حسب عدة اعتبارات كما يلي:

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص ص(20-21) .

² يسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، مرجع سابق، ص 426.

الشكل رقم(02): أنواع الاعتماد المستندي



المصدر: كتوش عاشور، ثورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسة SNVI، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة" أيام 21-22 نوفمبر 2006، ص 6.

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).¹

أ- الاعتماد القابل للإلغاء: الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون

¹ عاشور كتوش، حاج قويدر ثورين، مرجع سابق، ص 7.

الحاجة إلى إعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطاً تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.

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

2- **تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:** يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

أ- **الاعتماد القطعي المعزز:** أو مؤيد ويكون ذلك عندما ينضم البنك المراسل في دولة المستفيد البائع إلى البنك فاتح الاعتماد في دولة العميل المشتري ويلتزم معه بدفع القيمة المطلوبة عند تقديم المستندات المحددة مطابقة للشروط ويكون التزام البنك المراسل التزاماً مباشراً ونهائياً ومستقلاً مثله في ذلك مثل التزام البنك فاتح الاعتماد ويكون مؤيداً ومعززاً لهذا الالتزام¹.

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.

لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءاً من شروط المصدّر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها².

¹ بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، مرجع سابق، ص 428.

² عاشور كتوش، حاج قويدر قورين، مرجع سابق، ص 7.

ب- **الاعتماد القطعي الغير معزز:** بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد¹.

3- **تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:** يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاق، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة².

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

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

ج- **اعتماد الدفعات (ذات الشرط الأحمر والأخضر):** اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم

¹ المرجع نفسه، ص7.

² المرجع نفسه ، ص8.

تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المرسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

وتحدد عادة قيمة الدفعات كالاتي¹:

1- الدفعة الأولى: 20% وتدفع حال الإخطار بالاعتماد كدفعة مقدمة على أن تقيم البضاعة على أساس 80% وليس على أساس السعر الموضح بالاعتماد.

1- الدفعة الثانية: أقل من الدفعة الأولى وتدفع في غضون فترة شهر أو شهر ونصف شريطة إيداع البائع كمية من البضاعة في مستودعات يوافق عليها البنك حتى يسمح للبائع سحب مبلغ آخر. وتسدّد الدفعات من مستندات الشحن مقابل أي من الضمانات التالية التي يقدمها البائع:

- **أولاً:** تعهد بشحن البضاعة طبقاً لشروط الاعتماد، إيصال بقيمة المبالغ المستلمة، إيصال من وكيل الشحن يوافق عليه البنك كإثبات لإيداع البضاعة لحساب البنك والتأمين عليها ضد الحريق وغيره من الأخطار الأخرى ويتحمل البائع مصاريف التخزين والتأمين كما أن إيصال الإيداع والتأمين يضمن للمشتري عدم تصرف البائع بالبضاعة لكون البنك أصبح دائماً مرتبها للبضاعة مدة إيداعها، تعهد من وكيل الشحن بشحن البضاعة خلال الفترة المقررة في الاعتماد.

- **ثانياً:** إصدار المستفيد كفالة من أحد البنوك أو أي ضمان آخر لصالح البنك لاسترداد ما دفعه له من مبالغ عند عجزه عن شحن البضاعة ضمن مدة سريان الاعتماد مع تعهد بخضم السلفة عند تقديمه المستندات. أما الشرط الأخضر فهو شبيه بالشرط الأحمر ويحمل ذات المعنى إنما يضاف للدفعة المقدمة مصاريف تخزين البضائع وغالباً ما تتردد البنوك في فتح مثل هذه الاعتمادات خاصة إذا لم يكن المصدر قادراً على إصدار كفالة كما أن معظمها يطلب تغطية كاملة لقيمة الاعتماد أو ضمان يغطي القيمة المطلوبة.

¹ كامل الوادي، مرجع سابق، ص 43.

4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد: يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك ففتح الاعتماد.¹

أ- **الاعتماد المغطى كلياً:** الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحها وتفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

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

ب- **الاعتماد المغطى جزئياً:** الاعتماد المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

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

¹ عاشور كتوش ، حاج قويدر قورين ، مرجع سابق، ص ص(8-9).

5- التصنيف الائتماني لأنواع الاعتمادات المستندية¹: يترتب على قيام أي بنك بإصدار اعتماد لحساب عملائه اتخاذ ذلك البنك لقرار ائتماني لصالح ذلك العميل، إذ يلتزم البنك بموجب الاعتماد الصادر بدفع أو قبول قيمة الاعتماد بغض النظر عن قدرة العميل على الدفع في المستقبل.

وتصنف البنوك الاعتمادات المستندية التي تصدرها تحت فئتين رئيسيتين هما:

أ- **الاعتمادات المضمونة**: وهي الاعتمادات التي تكون مضمونة بقيمة البضائع المستوردة بموجبها والتي يستطيع البنك بيعها لأغراض تغطية حقوقه في حالة إفلاس عميله.

ب- **الاعتمادات غير المضمونة**: وهي الاعتمادات غير المضمونة ببضائع مثل اعتمادات الخدمات و/أو اعتمادات يتم الدفع بموجبها لقاء مستندات لا تشمل مستندات ملكية مثل بوالص الشحن.

6- **تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل**²: يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، الاعتماد الدائري أو المتجدد و الاعتماد الظهيري .

أ- **الاعتماد القابل للتحويل**: الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

ويستدعي هذا النوع من الاعتمادات الملاحظات الهامة التالية³:

- يصبح المستفيد الأصلي في هذه الحالة كوسيط وليس كمصدر أو بائع أصلي.
- يتم التحويل لمرة واحدة فقط أي أن المستفيد الثاني لا يستطيع تحويله إلى مستفيد ثالث.
- يتم التحويل ضمن شروط الاعتماد الأصلي ما عدى صلاحية الاعتماد للشحن وتقديم المستندات يمكن تقصيرها.

¹ ينظر: ماهر شكري، مرجع سابق، ص 248.

² كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، مرجع سابق، ص ص(9-10).

³ خالد وهيب الراوي، مرجع سابق، ص ص(187-188).

- سعر الوحدة يمكن تخفيضه بالإضافة إلى قيمة الاعتماد ليتسنى للمستفيد الأصلي أن يحقق نسبة من الربح.
- إذا كان الاعتماد معزز من قبل البنك المحول للاعتماد يستطيع المصرف عندئذ أن يحول الاعتماد مضيفاً عليه التزامه بدفع قيمة المستندات كالتزام البنك المصدر للاعتماد.

ب- **الاعتماد الدائري أو المتجدد:** وفقاً لهذا الشكل من الاعتمادات المستندية فإن قيمة الاعتماد المستندي يتم تجديدها تلقائياً وبنفس الشروط الواردة لعدد من الدورات، دون الحاجة إلى ضرورة تعديل الاعتماد المستندي القائم. وقد تكون عملية التجديد التلقائي للاعتماد محددة بالزمن أو محددة بالقيمة أو بالاثنتين معاً¹.
ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات على فترات زمنية منتظمة. ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل. ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة².
وكذلك "هو الاعتماد الذي يظل محتفظاً بشروطه كما هي إلا أنه تتجدد قيمته أكثر من مرة أو تتجدد مدته الزمنية لأكثر من مرة³."

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

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 38.

² عاشور كتوش، حاج قويدر قورين، مرجع سابق، ص 9.

³ بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، مرجع سابق، ص 430.

وبمعنى آخر هو "اعتماد مساند لاعتماد سابق وفي هذه الحالة يقوم المستفيد من الاعتماد بتقديم طلب لأحد البنوك لفتح اعتماد آخر لمستفيد آخر بضمان الاعتماد المفتوح لصالحه ويلجأ لهذا النوع عندما يكون المستفيد من الاعتماد الأول إما مجرد وسيط أو أن لا يكون هو مالك البضاعة التي تعاقد على بيعها¹.

7- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها²: يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

أ- اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.

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

المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي

المطلب الأول: مبادئ ووظائف الاعتماد المستندي:

أولاً: المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي:

يتميز عقد الاعتماد المستندي بوجود مبادئ أساسية هامة يتم العمل بموجبها في هذا الاعتماد، وهذه المبادئ متفق عليها بين المتعاملين بالاعتمادات وقد نصت عليها القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية، وفيما يلي أهم هذه المبادئ³:

1- مبدأ التعامل بالمستندات فقط دون البضائع: ويقصد بهذا المبدأ أن جميع الأطراف في الاعتماد المستندي يكون تعامله من خلال المستندات التي يقدمها الطرف للأخر بعيداً عن البضائع أو الخدمات التي تتعلق بها هذه المستندات وقد نصت المادة الرابعة من القواعد الموحدة على هذا المبدأ والتي جاء فيها أنه: (في عمليات الاعتمادات المستندية تتعامل كل الأطراف المعنية بالمستندات وليس بالبضائع أو الخدمات أو الأداءات الأخرى التي تتعلق بها المستندات).

2- مبدأ ثبات تعليمات إصدار الاعتمادات وشروط الاعتمادات نفسها: بحيث تكون هذه التعليمات ثابتة ومحددة إذ أن كثرة التعديل عليها يثير اللبس وسوء الفهم ولذلك فإن المادة الخامسة من القواعد الموحدة حثت البنوك على عدم السماح للعملاء بتعديل هذه التعليمات أو على الأقل عدم تشجيعهم على ذلك، إذ نصت هذه

¹ بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، مرجع سابق، ص 430.

² عاشور كتوش، حاج قويدر قورين، مرجع سابق، ص 10.

³ بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، مرجع سابق، ص ص(431-433).

المادة على أنه (يتعين أن تأتي التعليمات بإصدار الاعتمادات والاعتمادات نفسها وتعليمات تعديل الاعتمادات محددة وكاملة وذلك منعا من الالتباس وسوء الفهم ويتوجب على البنوك عدم تشجيع محاولات العملاء لإجراء تغيير على هذه التعليمات أو تضمين هذه التعليمات تفاصيل زائدة لا لزوم لها) وهذا المبدأ هام لأنه يحفظ الاعتمادات المستندية من كثرة التعديلات والتلاعب وإضافة العبارات الغامضة التي قد تحمل أكثر من معنى وذلك منعا للخلاف ولتسهيل حسم الخلاف حول أي شرط أو قيد وارد في هذه الاعتمادات أو بشروط إصدارها.

3- مبدأ استقلال العلاقات الناشئة عن الاعتماد المستندي: عندما تطرقنا لأطراف الاعتماد المستندي لاحظنا وجود علاقات تنشأ بين أطراف الاعتماد المستندي من خلال ترابط كل طرف بأخر، لكن رغم هذا " هناك استقلالا تاما بين هذه العلاقات بحيث لا تتأثر أي من هذه العلاقات بالأخرى، فمثلا يعتبر عقد الاعتماد المستندي بين العميل طالب الاعتماد والبنك فاتح الاعتماد مستقلا تماما عن عقد البيع المبرم بين هذا العميل طالب الاعتماد والمستفيد من الاعتماد الذي يكون بائعا في هذا العقد، كما يعتبر التزام البنك في مواجهة المستفيد البائع التزاما أساسيا مباشرا ونهائيا ومستقلا عن أية التزامات أخرى في هذه العلاقات، وقد أشارت إلى هذا المبدأ المادة الثالثة من القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية حيث جاء فيها أنه (تعتبر الإعتمادات المستندية في طبيعتها معاملات منفصلة عن عقد البيع أو غيرها من العقود التي قد تكون الأساس لتلك الاعتمادات ولا ترتبط البنوك بأي وجه من الأوجه بهذه العقود ولا تلتزم بها حتى لو احتوت الاعتمادات المستندية إشارة إلى تلك العقود، وعلى ذلك تكون تعهدات البنوك بالدفع أو بالقبول أو التداول أو الوفاء بأية التزامات تحت الاعتماد المستندي غير خاضعة لأية إدعاءات أو احتجاجات من جانب طالبي فتح الاعتمادات نتيجة العلاقة بينهما وبين البنك فاتح الاعتماد أو بينهم وبين المستفيد، ولا يحق للمستفيد بأي حال من الأحوال أن ينتفع من الارتباطات التعاقدية القائمة بين البنوك أو بين طالبي فتح الاعتماد والبنوك فاتحة الاعتمادات)¹.

يعتبر الاعتماد المستندي الصادر من البنك لصالح المستفيد عقدا مستقلا عن كل العقود أساسا في عقد البيع المبروم فيما بين المستورد والمصدر، فعقد الاعتماد المستندي مستقل تماما عن عقد البيع وذلك على الرغم من أن إقدام المستورد (المشتري) على طلب فتحه لصالح المصدر (البائع) قد تم تنفيذها لشروط عقد البيع باعتباره وسيلة لأداء الصفقة، ومن ثم لا تتأثر التزامات البنك وحقوقه التي يربطها هذا العقد بما يطرأ على العلاقة بين

¹ بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، مرجع سابق، ص ص(431-432)

المستورد (طالب فتح الاعتماد) والمصدر (المستفيد) من تبديلات، بحيث تخضع حقوق البنك والتزاماته لأحكام عقد الاعتماد فقط بعيدا عن عقد البيع القائم بين المصدر والمستورد¹.

4- مبدأ المطابقة الظاهرية أو السلامة الظاهرية للمستندات: ويقصد بهذا المبدأ أن البنك يلتزم بأن يتحقق من سلامة وصحة المستندات المطلوبة ظاهرياً وذلك بإجراء الفحص لهذه المستندات وبالعبارة المعقولة، ويعتبر البنك غير مسؤول عن أي مستند أو وثيقة فيما إذا ظهر أنها كانت مزورة أو غير صحيحة كما أن البنك ليس مسؤولاً عن أوصاف البضائع وصلاحياتها وغير ذلك فكل ما يهم البنك هو المستندات المقدمة إليه ومدى مطابقتها للشروط المحددة في العقد. وقد نص على هذا المبدأ المادة 4 من القواعد الموحدة والتي جاء فيها أنه (في عمليات الاعتمادات المستندية تتعامل كل الأطراف المعنية بالمستندات وليس بالبضائع أو الخدمات التي تتعلق بها هذه المستندات) وقد ورد النص على هذا المبدأ بصورة أوضح في المادة الثانية من باب الالتزامات والمسؤوليات في القواعد الموحدة للتصديق المستندي. ويعتبر فحص المستندات ومطابقتها للشروط التزاما هاما على البنك لا يجوز إعفاء البنك منه وحتى ولو وجد شرط بهذا الإعفاء، وفحص المستندات يتم على مرحلتين:

المرحلة الأولى: الفحص الأولي للمستندات ويهدف إلى التأكد من أن المستندات تخص الاعتماد المخصص وليس غيره وأن قيمة المستندات لا تزيد عن مبلغ الاعتماد وأن جميع المستندات كاملة ولا يوجد بها أي نقص.

المرحلة الثانية: الفحص الكامل للمستندات ويقصد بذلك أن يتم فحص كل مستند على حدى فحصا دقيقاً للتأكد من مطابقته لشروط الاعتماد مع تدوين الملاحظات حول كل مستند.

ثانيا: وظائف الاعتماد المستندي: لما كانت البيوع الدولية تتم بين طرفين لا يعرف بعضهما بعضا-غالبا- فكان لابد من اللجوء إلي وسيط يوازن بين مصلحة الطرفين، وهذه الوساطة تتم من خلال البنوك عن طريق فتح الاعتمادات المستندية، والتي تعتبر وسيلة هامة وناجعة لتحقيق التوازن بين طرفي عقد البيع الدولي²، ولذلك فإن الاعتماد المستندي يخلق توازنا بين مصالح طرفي العقد، وهو بذلك يحقق وظيفتين هامتين: الأولى انه أداء وفاء، والثانية انه أداة ائتمان بالإضافة إلي مزايا أخرى سنأتي على ذكرها.

1- الاعتماد المستندي كأداة وفاء: نظرا للمسافة التي تفصل البائع والمشتري في عقود التجارة الدولية، وكون احدهما لا يعرف الآخر-غالبا- فان البائع المصدر لا يكون على استعداد لشحن البضاعة قبل دفع الثمن أو الحصول على الوسائل التي تضمن دفعة مستقبلا، وذلك لمشتري قد يكون معرضا للإفلاس، أو قد يماطل في

¹ فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر والتوزيع، الاردن، 2005، ص 34.

² المرجع نفسه، ص ص(24-28).

دفع ثمن البضاعة بعد وصولها، أو قد يثير منازعات تتعلق بعدم مطابقة البضاعة قبل استلامها أو استلام المستندات الممثلة لها، لأنه قد يدفع ثمن البضاعة وتصل هذه البضاعة أصلاً، وبالتالي وأمام هذا التعارض في المصالح، فإن الاعتماد المستندي يوازن بين مصلحة كل البائع والمشتري، وذلك بان يتعهد البنك بناء على طلب عمليه بأن يدفع للمستفيد لقاء تقديم مستندات معينة يتفق البنك وعملياته على شروطها، ويضمن البنك ذلك في خطاب الاعتماد، وبذلك يضمن البائع استلام الثمن بمجرد تقديم المستندات التي تدل على شحن البضاعة، ويضمن المشتري على وصول البضاعة المتفق عليها.

2- الاعتماد المستندي كأداة ائتمان: الائتمان يتحقق لطرفي عقد الاعتماد المستندي وذلك بان يستطيع كل من المصدر والمستورد الحصول على تسهيلات ائتمانية بموجب الاعتماد المستندي، فالمصدر في البداية يستطيع الحصول على دفعة مقدمة من المستورد تحت حساب البضائع التي سيقوم بتوريدها، والمستورد بدوره يستطيع الحصول على ائتمان بموجب الاعتماد إما من المورد على شكل تسهيلات أو يحصل عليها لفترة محددة من البنك حيث يمكن سداد البضاعة مقابل استلامه لمستندات الشحن.

بالإضافة إلي أن الاعتماد المستندي يقوم بوظيفة وفاء (تسوية أثمان البضائع) فإنه كذلك يعتبر أداة ائتمان لكل من البائع والمشتري على حد سواء.

أ- الاعتماد المستندي كأداة ائتمان بالنسبة للبائع: يستطيع المستفيد من الاعتماد المستندي من خلال إبرازه لخطاب الاعتماد أمام المتعاملين معه أن يحصل على ثقة هؤلاء، وبالتالي يكون هؤلاء المتعاملين مطمئنين إلي حقوقهم في حالة تزويد البائع بما يحتاجه تنفيذ للصفقة. ومن جهة أخرى قد لا يكون المستفيد منتجاً للبضاعة، وبالتالي يستطيع أن يحصل على البضاعة من مورد معين، وذلك من خلال تحويل حقوقه في الاعتماد لصالح هذا المورد، عن طريق اتفاه مع المشتري أن يفتح له الأخير اعتماد قابلاً للتحويل. والبنوك عادة ما تقوم من جانبها¹:

- **بتسهيلات ما قبل التصدير:** بمنح المستفيد/ المصدر تسهيلات ائتمانية وذلك قبل قيامه بإجراء عمليات تصدير البضائع وذلك بغرض مساعدته في تمويل عمليات شراء المواد الخام و/أو المكونات التي تدخل في صناعة البضائع المتعاقد عليها للتصدير، و/أو

¹ باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص34.

- خصم الكمبيالة: وهو عبارة عن استلام المستفيد القيمة الحالية للكمبيالة في تاريخ خصم تلك الكمبيالة وليس في تاريخ استحقاقها وقيام المستفيد في نفس الوقت بتحويل ملكية تلك الكمبيالة لصالح الجهة التي قامت بعملية الخصم.

ب- الاعتماد المستندي كأداة ائتمان بالنسبة للمشتري: يستطيع المشتري من خلال حياة المستندات أن يتصرف بها البيع أو الرهن حتى قبل وصول البضاعة إليه لأن حياة هذه المستندات تمثل حياة البضاعة ذاتها وبالتالي يتيح الاعتماد للمستورد المشتري الحصول على التسهيلات اللازمة لتسويق بضاعته تمهيدا لتسديد ثمنها، إضافة إلي التسهيلات الممنوحة له من قبل والتي تعفيه من دفع كامل قيمة البضاعة. وإذا كان الاعتماد المستندي مؤجل الدفع، فإن المشتري يستطيع استثمار ثمن البضاعة (قيمة الاعتماد) وذلك خلال الفترة بين التعهد بالدفع المؤجل وتاريخ الاستحقاق¹.

عادة ما تقوم البنوك بخصم قيمة المستندات المطابقة من حساب العميل الجاري الدائن، ولكن في بعض الحالات تقوم البنوك بمنح العميل تسهيل ائتماني قصير الأجل يبدأ من تاريخ تسليم المستندات للعميل وهو ما يتيح للعميل الإفراج عن البضاعة لبيعها أو استخدامها لاستكمال عملية التصنيع ومن ثم البيع وبالتالي استخدام حصيلة البيع لسداد ذلك التسهيل وهو ما يطلق عليه دورة تحول الأصل².

المطلب الثاني: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي:

وفي هذا المطلب نحاول التحدث عن خطوات تنفيذ عملية الاعتماد المستندي التقليدي والاعتماد المستندي الإلكتروني.

أولاً: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي التقليدي: بصفة عامة تتضمن عملية إصدار الاعتماد المستندي أربع مراحل بوجود أربعة أطراف في حالة وجود بنك معزز أو مراسل وثلاث أطراف في حالة تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد.

1- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد: وتتمثل في:³

¹ فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص ص(26-28).

² باسم محمود نور الدين، مرجع سابق، ص 33.

³ عاشور كتوش ، حاج قويدر قورين ، مرجع سابق، ص 12.

أ- **مرحلة العقد التجاري الأصلي:** إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.

والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

ب- **مرحلة عقد فتح الاعتماد:** بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

ج- **مرحلة تبليغ الاعتماد:** يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

د- **مرحلة تنفيذ الاعتماد:** يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

2- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين: يمكن توضيحها بالجدول الموالي:

الجدول رقم(12): الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين.

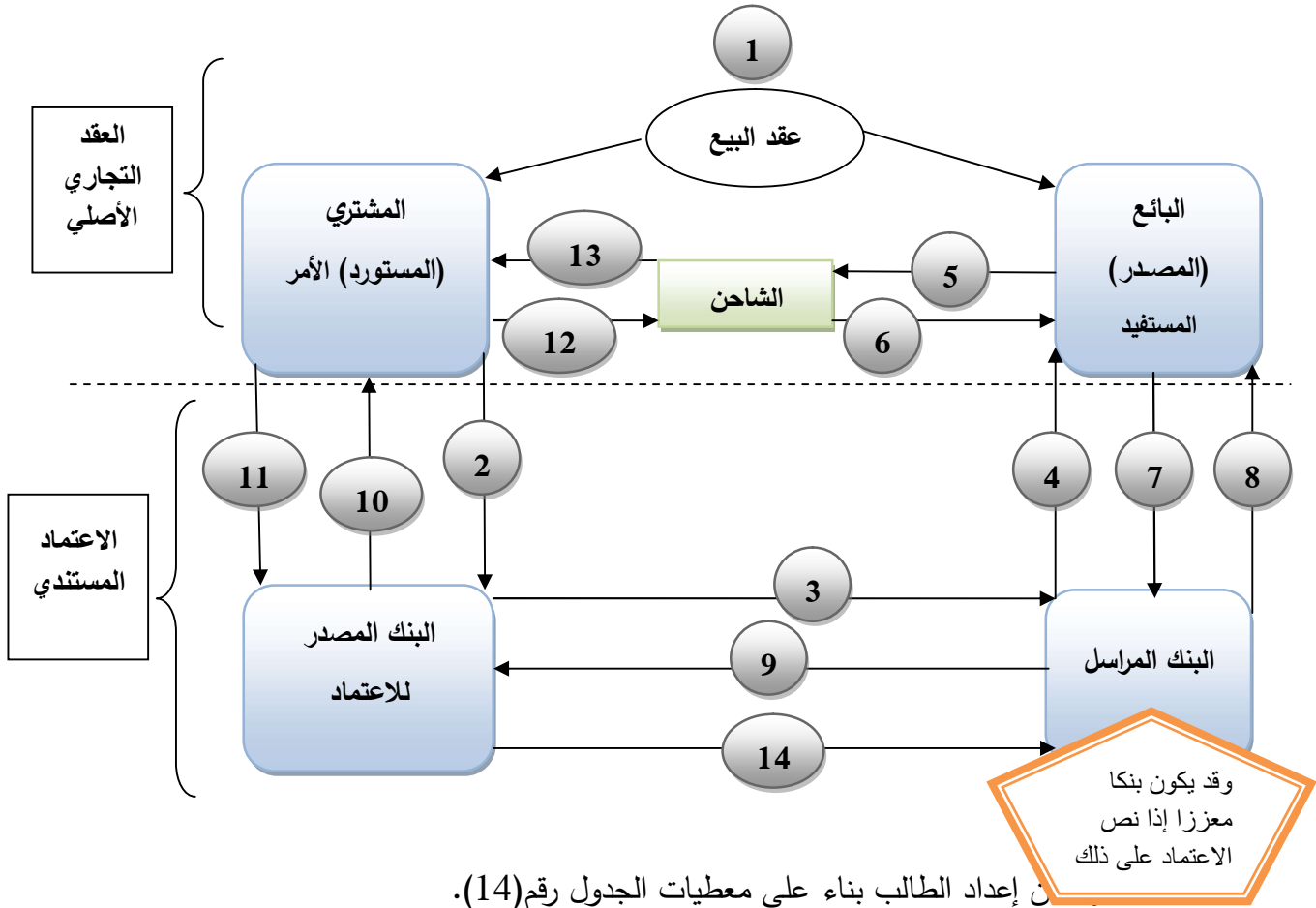
رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
(2)	يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
(3)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك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

المصدر: كتوش عاشور، فورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة

مؤسسة SNVI، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة

بسكرة أيام 21-22 نوفمبر 2006، ص 13.

الشكل رقم (04): يوضح الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين.



من إعداد الطالب بناء على معطيات الجدول رقم (14).

ويمكن تلخيص هذه الخطوات في أربعة مراحل كما يلي:

أ- مرحلة ما قبل إنشاء الاعتماد المستندي (العقد التجاري الأصلي): تبدأ إجراءات الاعتماد المستندي بالاتفاق بين بائع (المصدر)، والمستورد، حيث يتفق البائع و المستورد على أن تسديد قيمة البضاعة محل عقد البيع بواسطة الاعتماد المستندي. ويبين هذا الاتفاق الذي يأتي كشرط من عقد البيع طبيعة الاعتبار المستندي، نوعه، مدته، البنك الذي سيقوم بفتحه، و المستندات التي يجب أن تسلّم للبنك¹.

وفي المرحلة التمهيديّة للتفاوض بين المصدر والمستورد تتم مناقشة كافة التفاصيل الخاصة بالجوانب المختلفة لعملية التبادل التجاري الدولي تصديرا واستيرادا، مثل الاتفاق على ما يلي²:

¹ نورة بوكونة ، مرجع سابق، ص130.

² أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الإستيراد والتصدير المشكلات العملية والجوانب التطبيقية، موسوعة الإعتمادات المستندية، بدون دار نشر، بدون بلد نشر، 2002، ص18.

- طريقة التمويل، هل هي اعتماد مستندي أم أسلوب آخر.
- نوع وشكل الاعتماد.
- قيمة الاعتماد.
- الكمية.
- طريقة التغليف.
- شروط التسليم.
- تواريخ الشحن والدفع.
- مستندات الشحن المطلوبة.
- وسيلة الشحن، بحرا- برا - جوا.
- برنامج الشحن.
- المصروفات والأعباء المالية المرتبطة بفتح وتنفيذ الاعتماد.
- طريقة إبلاغ الاعتماد.

هذه الجوانب وغيرها تمثل عناصر رئيسية في الاعتماد المستندي ولا بد من تحديدها بوضوح ومراعاة عدم حدوث تناقض بين بعضها البعض.

ب- مرحلة إنشاء الاعتماد المستندي (عقد فتح الاعتماد): تمثل مرحلة شديدة الأهمية في حياة الاعتماد المستندي وبقدر كفاءة وسلامة إنجازها، بقدر ما تتجح المراحل الأخرى اللاحقة لإتمام رحلة الاعتماد المستندي وهما مرحلة التنفيذ وإنهاء الاعتماد. وتبدأ مرحلة الإنشاء بقيام العميل المستورد، بالتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد المستندي، مصحوبا بالفاتورة المبدئية أو أمر بالشراء أو العقد التجاري المبرم بين المصدر والعميل المستورد¹.

و يتضمن عادة هذا الطلب بيانات، من أهمها²:

طبيعة الاعتماد، نوعه، مكان استخدامه، قيمته، اسم المستفيد، طريقة استخدامه، مدة نفاذه، تعداد المستندات المطلوبة ووصفها، وصف البضاعة التي تمثلها المستندات، واسطة نقل البضاعة وبرنامج الشحن، ميناء

¹ المرجع نفسه، ص78.

² بوكونة نورة، مرجع سابق، ص130.

الشحن، ميناء الوصول، مستندات الشحن، وتحديد الجهة التي سوف تتحمل المصاريف والعملات التي تترتب على فتح الاعتماد.

إلى جانب هذا لا بد من وضع شروط التسليم و تصريح من العميل بخضم التأمين المقرر على حسابه و طريقة إخطار المستفيد. و يرفق بطلب الاعتماد، فاتورة مبدئية، و رخصة الاستيراد الصادرة من وزارة التجارة.

ج- مرحلة تبليغ الاعتماد: يقوم البنك فاتح الاعتماد بالبحث عن بنك آخر يكون غالباً في بلد المستفيد ليقوم بإبلاغ المستفيد بخطاب الاعتماد، ويسمى هذا البنك بالبنك المراسل، وهو يكون أحد البنوك في بلد المشتري، وفي حالات معينة ووفقاً لشروط الاتفاق بين البائع والمشتري قد يطلب البنك فاتح الاعتماد من البنك الآخر بإضافة تعزيره أو تأكيده أو تثبيت الاعتماد المستندي، ويسمى البنك الذي قام بتعزيزه وتأكيد الاعتماد بالبنك المعزز للاعتماد، وبالطبع قد يكون نفسه البنك المراسل¹.

وبمعنى آخر " لا يقوم بنك الأمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحداً، ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي²:

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

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

- ويتم إرسال الاعتماد المستندي من البنك فاتح الاعتماد إلى بنك البائع أو المصدر (البنك المراسل أو المعزز) وذلك عن طريق الفاكس أو التلكس أو السويفت SWIFT، وبذلك يكون البنك فاتح الاعتماد قد أضاف ضمانه في الدفع عن المستورد من خلال هذا الاعتماد.

د- مرحلة تنفيذ الاعتماد (إنهاء الاعتماد): وهي آخر مرحلة في رحلة الاعتماد المستندي وتشمل بدورها عدة خطوات، فبعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد المرسل لصالحه من قبل البنك المراسل

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 12.

² عاشور كتوش، حاج قويدر قورين، مرجع سابق، ص 12.

أو البنك المعزز إذا كانت شروط العقد تؤكد على ضرورة التعزيز، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم كما يلي¹:

1- يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.

2- يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة، "وفق شروط خطاب الاعتماد، وفي الاعتمادات القابلة للتحويل بصفة خاصة وفي ظل أوضاع معينة يمكن للمستفيد الثاني أن يتقدم بالمستندات إلى البنك"².

3- بعد فحص المستندات والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق، وترتبط هذه الجزئية بشروط الدفع أو القبول أو التداول وكذلك كون الاعتماد معززا أم لا، وطرق الدفع يمكن إيجازها في ما يلي³:

* **إنهاء الاعتماد بدفع قيمته**: يقوم البنك بالتحقق من عدم وجود اختلافات بالمستندات ووفائها بكافة شروط الاعتماد وبناء على ذلك يقوم بدفع قيمة هذه المستندات إلى المستفيد من الاعتماد.

* **إنهاء الاعتماد بالقبول**: يقوم المستفيد من الاعتماد بتقديم المستندات الدالة على تنفيذ الاعتماد إلى البنك الذي حدده الاعتماد، ويرفق المستفيد بمستندات الشحن سحب كمبيالة، بقيمة المستندات الشحن أو وفق شروط الاعتماد على أن تكون مسحوبة على البنك منشئ الاعتماد وتستحق وفقا للأجل المنصوص عليه في الاعتماد. حيث يتم دفع قيمة الكمبيالة التي تم قبولها في تاريخ الاستحقاق وفق طريقة الدفع المنصوص عليها في الاعتماد. وعادة يقوم المستفيد بخصم الكمبيالة التي تم قبولها لدى بنكه والحصول على قيمتها الحالية بعد الخصم.

* **إنهاء الاعتماد بالتداول**: والتداول في الاعتمادات المستندية قد يكون مقيدا بينك معين يحدد في الاعتماد للقيام بعملية التداول، وقد يكون الاعتماد مفتوحا للتداول الحر. فبمجرد تقديم المستفيد للمستندات للبنك المتاح إليه الاعتماد للتداول وبعد فحصها يقوم بدفع قيمتها وفق شروط الاعتماد، ففي حالة إذا كان البنك المنشئ أو المعزز للاعتماد هو القائم بعملية التداول فإنه لا يحق لهما الرجوع على المستفيد، أو عدم حق الرجوع، أما إذا

¹ عاشور كتوش ، حاج قويدر قورين ، مرجع سابق، ص13.

² أحمد غنيم، مرجع سابق، ص195.

³ المرجع نفسه، ص ص (282-285).

كان البنك القائم بعملية التداول غير البنكين المذكورين فإنه يحق له الرجوع على المستفيد بما دفعه له في حالة عدم وفاء البنك المنشئ أو المعزز للاعتماد بقيمة ما دفعه البنك القائم بالتداول والدفع لذلك المستفيد.

4- يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.

5- يدفع البنك فاتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق.

6- يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد.

ثانيا: سير عملية الاعتماد المستندي الإلكتروني:

يتم التعامل فيه بين أطراف الاعتماد المستندي عن طريق الانترنت، وعليه نلاحظ أن خطوات سير أو تنفيذ الاعتماد المستندي الإلكتروني نفسها في الاعتماد المستندي التقليدي والخلاف يتم في طرق الاتصال والتعامل الذي يكون عبر شبكة الانترنت وفق ما يلي¹:

وفيه يقوم المستورد بإرسال طلب لإصدار اعتماد مستندي بواسطة الحاسب الإلكتروني إلى البنك الذي يتعامل معه، فإن قبل البنك مصدر الاعتماد طلبه فإنه يقوم بإرسال رسالة له معادة بالوسيلة نفسها، كما يرسل نص الاعتماد إلكترونياً إلى المستفيد، وقبل انتهاء صلاحية الاعتماد يرسل المستفيد الكترونياً الفواتير اللازمة والمتعلقة بعملية الشحن كما يقوم بالطلب من الأطراف الأخرى المشاركة في عملية الشحن كالتشاحن والمؤمن أن يقوموا بإرسال رسائل إلكترونية لمستنداتهم إلى البنك مصدر الاعتماد مع تحمل كل طرف من هؤلاء المسؤولية عن الإرسال غير الدقيق لما أرسله من مستندات.

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

¹ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص ص(74-75).

وفي هذا الصدد تنص المادة رقم 20 في الفقرة ب من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية على أنه (ما لم تنص شروط الاعتماد المستندي على خلاف ذلك، تقبل البنوك كمستندات/ مستندات أصلية المستند/ المستندات المستخرجة أو يبدو أنها مستخرجة بواسطة النظم الآلية أو الصادرة عن الكمبيوتر، وإنما بشرط أن يؤشر عليها بأنها أصلية وتبدو أنها موقعة إذا كان ذلك ضرورياً، ويجوز أن يكون التوقيع على المستند بخط اليد أو التوقيع بطريقة الفاكس أو الختم أو بالرمز أو بأية وسيلة أخر للتوثيق الآلي أو الإلكتروني).

المطلب الثالث: المستندات المستعملة في الاعتماد المستندي:

يستلزم تنفيذ الاعتماد المستندي ضرورة توفير عدد من المستندات يتم النص عليها صراحة من شروط 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.

أولاً: مستندات السحب: يتضمن مستند السحب مجموعة من البيانات تتمثل في اسم الجهة المصدرة للسحب، تاريخ الإصدار، اسم الساحب وتوقيعه، اسم المسحوب عليه، اسم المستفيد، المبلغ الذي يتضمنه السحب، تاريخ الاستحقاق ورقم الاعتماد المستندي.¹

إلا أنه باعتبار الاعتماد المستندي تعهداً بالدفع بالإطلاع أي حال تقديم مستندات مطابقة لبعضها البعض ولشروط الاعتماد فإن بعض البنوك لا ترى داع لطلب سحبيات ضمن المستندات المطلوبة وتكتفي بإعلام البنوك المبلغة بتعهداتها كبنوك مصدرة والتزامها بدفع قيمة أية سحبيات بالإطلاع يقدمها المستفيد مع مستندات مطابقة لشروط الاعتماد.²

ثانياً: مستندات السعر: تتمثل مستندات السعر المطلوبة ضمن تقنية الاعتماد المستندي في الفاتورة المبدئية (الأولية) والفاتورة التجارية.³

أ- الفاتورة المبدئية (الأولية): هي عبارة عن عرض تجاري يتلخص مضمونها في أن يدفع المستورد (المشتري) للمصدر البائع مبلغ محدد مقابل البضاعة المراد شرائها وحسب طريقة دفع معينة، وبواسطة الفاتورة المبدئية فإن المستورد يستطيع إعطاء بنكه التعليمات الخاصة بإصدار وتعيين نوع الاعتماد المراد فتحه ويتم

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

² ماهر شكري، مرجع سابق، ص 267.

³ زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص (63-64).

تقديمها للبنك كالفاتورة التجارية العادية لفتح الاعتماد، فهي بمثابة عرض مفتوح فيما بين المصدر والمستورد غير مثبت يتم تثبيته عند صدور الفاتورة التجارية الرسمية.

ب- **الفاتورة التجارية:** هي المستند الأساسي الذي يحرره المستفيد في الاعتماد باسم طالب فتح الاعتماد، إلا إذا نص الاعتماد على خلاف ذلك، وتعتبر الفاتورة التجارية مستندا محاسبيا يثبت بموجبها مطالبة البائع

للمشتري بدفع قيمة ومصاريف البضاعة المرسله إليه. والفاتورة عبارة عن بيان يشتمل على الحقائق التالية:¹

- اسم وعنوان كل من المشتري والمستفيد مع مراعاة ذلك في حالات كون الاعتماد قابل للتحويل.

- رقم الاعتماد.

- قيمة الفاتورة يجب أن لا تزيد عن قيمة الاعتماد، سعر الوحدة وشروط التسليم.

- وصف البضاعة بشكل دقيق ومفصل (كما هو وارد في الاعتماد).

- العلامات التجارية إذا طلبت ضمن شروط الاعتماد.

- توقيع المستفيد على الفاتورة.

- التصديق من غرفة الصناعة والتجارة أو من يقوم مقامهما والتصديق القنصلي في بلد.

- أي شروط أخرى ينص عليها الاعتماد.

يجب أن يطابق وصف البضاعة في الفاتورة التجارية لوصفها في الاعتماد، أما في كافة المستندات الأخرى

فيجوز أن توصف البضاعة بشكل عام، على أن لا يتناقض ذلك مع وصفها في الاعتماد.

ثالثا: مستندات الشحن(النقل): وبصفة عامة يمكن تعريف مستندات النقل أو وثيقة الشحن بأنها وثيقة تفيد

استلام الناقل لبضائع محددة سيقوم بنقلها من منطقة لأخرى إما برا أو بحرا أو جوا وفقا للطريقة التي يتم الاتفاق

بها مع مشتري البضاعة، وتماشيا مع شروط النقل الواردة بالاعتماد المستندي.²

وتحتل مستندات الشحن أهمية خاصة في نظام الاعتماد المستندي، ويدور الاعتماد بشكل أساسي في

فلك هذه المستندات باعتبارها مناط وفاء أطراف الاعتماد المستندي بالتزاماتهم ومسؤولياتهم، ويرتبط موضوع

مستندات الشحن بنقاط هامة مثل³:

- طبيعة المستندات المطلوبة.

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سابق، ص ص(197-198).

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 65.

³ أحمد غنيم، مرجع سابق، ص ص(11-12).

- عدد المستندات المطلوبة.
 - تحديد من يصدر هذه المستندات.
 - صياغة المستندات والبيانات الواجب توافرها بها.
 - توثيق المستندات.
 - عدم وجود تناقض بين المستندات.
 - مطابقة المستندات لشروط الاعتماد.
 - التعامل مع مستندات الشحن المخالفة لشروط الاعتماد.
 - توقيت تقديم المستندات.
 - أسلوب إرسال المستندات.
- وتماشيا مع أنواع النقل البحري والبري والجوي يمكن التمييز بين الأنواع التالية لمستندات الشحن¹:
- أ- **بوليصة الشحن البحري**: وفقا لنص المادة رقم(24) من إصدار غرفة التجارة الدولية رقم 500 لسنة 1994م، فإن بوليصة الشحن البحري هي " وثيقة صادرة عن إحدى الشركات المرخص لها بأعمال النقل البحري، تفيد استلام بضاعة محددًا لنقلها بحرا وفقا لشروط وضوابط معينة موضحة بالوثيقة".
- وبصفة عامة تتسم وثيقة الشحن البحري بالسمات التالية:
- أنها تعتبر إيصالا باستلام البضائع «Reciept For goods» حيث تكون موقعة ومحررة من قبل الناقل «The Carrier» أو وكيله أو من قبل ربان السفينة أو وكيله. وتفيد باستلامه البضاعة المرغوب نقلها إلى محل إقامة المشتري.
 - أنها تشير إلى أن البضاعة تم تحميلها أو شحنها على ظهر سفينة «Shipped on named vessel».
 - أنها تشير إلى ميناء التحميل «Port of loading» وميناء الوصول أو التفريغ Port of discharge والمنصوص عليه «Stipulated» في الاعتماد المستندي.
 - تكون من أصل واحد أو قد يتم إصدار أكثر من أصل منها.
 - تتضمن كافة شروط وقيود النقل أو بعض الشروط والقيود الواردة بالاعتماد المستندي.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، صص(65-67).

- أنها يتعين أن تتفق مع متطلبات الاعتماد المستندي ومتطلبات الشحن كما هو وارد في المادة رقم 23 فقرة (أ)، (ح)، (د) من إصدار الغرفة التجارية رقم 500 لسنة 1993.

وبصفة عامة يمكن تقسيم بوالص الشحن البحري إلى الأنواع التالية¹:

1- بوليصة الشحن البحري غير قابلة للتداول (بوليصة الشحن المباشر): ويوضح نص المادة 24 من الإصدار رقم 500 أن البنوك سوف تقبل وثائق الشحن البحري غير قابلة للتداول من الأنواع وبالشروط السابق الإشارة إليها في نص المادة رقم 23.

و سند الشحن المباشر هو سند يغطي رحلة بحرية واحدة استخدمت فيها سفينة واحدة لنقل البضائع من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول مباشرة².

2- بوليصة الشحن البحري القابلة للتداول: وتعد هذه النوعية من بوالص الشحن الأكثر استخداما في نطاق الاعتماد المستندي مقارنة ببوليصة الشحن غير القابلة للتداول. وفي ظل بوليصة الشحن القابلة للتداول فإن اسم الشخص الذي تشحن له البضاعة تسبقه كلمة لأمر (To order) بينما في الوثيقة غير قابلة للتداول لا توجد هذه الكلمة وقد توجد كلمة (Consignes to). وفي ظل بوالص الشحن بصفة عامة وبوالص الشحن القابلة للتداول بصفة خاصة يتم التمييز بين الأشكال التالية:

- **سند الشحن النظيف:** وهو السند الذي لا يتضمن شروط مضافة أو إفادة صريحة عن وجود عيب في البضائع المشحونة التي يمثله السند أو في تعبئتها³.

ويتضح ذلك جليا من نص المادة رقم 32 حيث تنص على أن "سند الشحن النظيف هو الذي لا يحمل أية عبارة أو ملاحظة تنص صراحة على وجود عيوب ذاتية في البضاعة أو عيوب في التعبئة" فقرة 4⁴.

- **سند الشحن غير النظيف:** وهو السند الذي يشير بصراحة إلى وجود عيب في حالة البضائع أو طريقة تغليفها⁵.

- **بوليصة أو مستند الشحن لأكثر من وسيلة:** وقد يطلق عليها بوليصة الشحن الشاملة وهي تغطي متطلبات النقل على الأقل في وسيلتين مختلفتين يكون منصوص عليها في الاعتماد المستندي.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، صص (68-70).

² أحمد غنيم، سندات الشحن البحري في إطار الاعتمادات المستندية، بدون دار نشر، بدون بلد نشر، 2003، ص19.

³ المرجع نفسه، ص18.

⁴ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص70.

⁵ أحمد غنيم، سندات الشحن البحري في إطار الاعتمادات المستندية، مرجع سابق، ص18.

ب- بوليصة الشحن بالسيارات او سكك الحديد أو الطرق المائية الداخلية: وهذه الوثيقة تغطي تفصيلاً متطلبات النقل البري أي بالسيارات والنقل بالسكة الحديد، والنقل المائي الداخلي وبما يتمشى مع شروط الاعتماد المستندي.

ووفقاً لنص المادة (28) من إصدار الغرفة التجارية رقم 500 لسنة 1994 فإن البنوك سوف تقبل مستند الشحن من هذا النوع مهما يكن اسمها ما لم تتطلب شروط الاعتماد خلاف ذلك.

ج- بوليصة الشحن الجوي: وهي تلك البوليصة الصادرة من الناقل الجوي وتتضمن كافة التفاصيل والمتطلبات المرتبطة بالنقل الجوي والتي تتمشى مع شروط الاعتماد المستندي.

رابعاً- المستندات المتعلقة بالتأمين: تعتبر وثيقة التأمين عقد تقوم بموجبه شركة التأمين بالتعهد لطالب التأمين (المؤمن) بتعويضه مقابل كامل أو جزء من الخسارة التي قد تلحق به نتيجة لما قد يلحق ببضاعته المشحونة من عطل أو ضرر أثناء شحنها وذلك في إطار شروط معينة يتم الاتفاق عليها وتتضمن قيام المؤمن بدفع رسوم تأمين محددة¹.

وتعد شهادة (وثيقة) التأمين من المستندات الرئيسية التي تتضمنها شروط الاعتماد المستندي وهي تختلف عن بوليصة التأمين والتي تتضمن شروط عقد التأمين، أما شهادة التأمين فهي ملحق لعقد التأمين توضح أن البضاعة مؤمن عليها ضد أخطار معينة ومحددة².

ويعتبر مستند التأمين الوثيقة الضامنة لالتزام المؤمن بدفع مبلغ التعويض إلى المؤمن له وفق الشروط المتفق عليها في حال تعرض البضاعة للمخاطر خلال الرحلة من ميناء الشحن وحتى نقطة التسليم المحددة³. ويجب أن تغطي وثائق التأمين البيانات الضرورية التالية:

- أن تكون تفاصيل وثيقة التأمين مطابقة تماماً للتفاصيل المحددة في كتاب الاعتماد.
- أن تكون متجانسة مع بقية المستندات فيما يتعلق بطرق الشحن ووصف البضاعة.
- أن يكون تاريخ البوليصة سابقاً 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.
- إذا قدم العميل المستورد وثيقة تأمين لتغطية عمليات استيراد البضاعة خلال مدة معينة، يجب أن يقدم

¹ ماهر شكري، مرجع سابق، ص 296.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 58.

³ جمال يوسف عبد النبي، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي عمان، الأردن، 2013، ص 52.

- شهادة تأمين لكل عملية استيراد على حدة تشمل على نفس البيانات الضرورية التي يقبلها البنك.
 - ينبغي أن يوضح مستند التأمين أن التعويضات تدفع في بلد المستورد.
 - يجب أن تكون بوليصة التأمين مظهرة وصادرة لأمر المستورد وفقاً للشروط الواردة بالاعتماد.
 - وثيقة التأمين صادرة وموقعة من قبل شركة التأمين أو وكلائها أو مفوضيها¹.
 - القيمة المؤمنة لا تقل عن قيمة الاعتماد (أو المستندات) على أساس CIF مضافاً إليها 10%².
- خامساً- المستندات الأخرى التكميلية:**

بالإضافة إلى المستندات السابقة الذكر هناك مستندات أخرى يجب توافرها ضمن ملف الاعتماد المستندي والتي تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة وتتمثل هذه المستندات فيما يلي³:

- أ- **شهادة المنشأ:** توضح هذه الشهادة المصدر الحقيقي للسلع مكان الصنع وموطنه الأصلي وتظهر هذه الشهادة عند كل مركز عبور قبل أن تصل إلى البلد المستورد وحسب شروط المصطلحات التجارية الدولية فإن هذه الوثيقة يوفرها المصدر بطلب من المستورد الذي يتحمل مصاريف إصدارها.
- وشهادة المنشأ هي عبارة عن مستند موقع ومعتمد من إحدى الجهات المختصة وفقاً لما هو مطلوب في شروط الاعتماد المستندي، تبين منشأ السلعة (أي مكان إنتاجها وتصنيعها الأصلي) محل التعامل⁴.
- ب- **شهادة التفتيش والرقابة والفحص:** تحرر هذه الشهادة من مصالح مختصة في نقاط العبور (ميناء، حدود برية، مطارات) والتي تثبت صحة المعلومات المتعلقة بالبضاعة المستوردة وكذا نوعيتها مع المواصفات الدولية. وتصدر هذه الشهادة عادة عن هيئات محايدة متخصصة في أعمال المعاينة والتفتيش، حيث تقوم الشركة المعاينة بالكشف عن البضائع مباشرة قبل عملية الشحن أو في ميناء الوصول، حيث يتم اختيار عينات عشوائية وفحصها ومطابقتها مع المواصفات الدولية أو مع المواصفات المحددة في اتفاقية البيع بين المستورد والمصدر إضافة إلى مطابقتها للمواصفات الواردة في الاعتماد⁵.

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سابق، ص 202.

² المرجع نفسه، ص 202.

³ عبد القادر بحيح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص (313-314).

⁴ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 57.

⁵ خالد وهيب الراوي، مرجع سابق، ص (199-200).

- ج- الشهادات الطبية: هذه الوثيقة تخص البضاعة المتمثلة في استيراد لحوم أو حيوانات مثل الأبقار أو الأغنام، والتي تصادق عليها هيئات مختصة في ميدان الصحة مثل مخابر الفحص، وهي تأتي لتثبت سلامة السلعة المستوردة والقابلة للاستهلاك في حدود التاريخ المصادق عليه.
- د- شهادة الوزن: تبين الوزن الصافي والإجمالي (الخام) للبضائع وتحرر من طرف هيئات خاصة تطلب عند الشحن عندما يتعلق الأمر بالنقل عن طريق الطائرة أو البريد.
- هـ- الشهادات الجمركية: تعتبر هذه المستندات بمثابة دليل يثبت خضوع البضاعة لكافة الإجراءات الجمركية المختلفة.

المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي ونتائجه على الاقتصاد الوطني للجزائر

- يلعب الاعتماد المستندي دورا هاما في تنمية التجارة الخارجية وتنشيطها، وذلك من خلال تسهيل علاقة المصدر بالمستورد فهو يعطي الضمانات الكافية لأطراف المبادلات التجارية الدولية، إلا أن هذه التقنية لا تخلوا من العيوب والمخاطر التي قد يتعرض لها كل طرف من أطراف الصفقة التجارية الدولية.
- المطلب الأول: مزايا وفوائد الاعتماد المستندي:**

- للاعتدال المستندي عدة مزايا وفوائد تعود على البائع والمشتري وكذلك على المبادلات التجارية وفي ما يلي اهم هذه الفوائد والمزايا:
- أولاً- فوائد الاعتماد المستندي:**

- 1 فوائد كخدمة:** لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تتفع الطرفين، من هذه الفوائد¹:
- تلبية الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
 - تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
 - معترف بها عالمياً ، ومضمونة قانونياً.
 - يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.
 - يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد بالدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها البائع والمشتري معا².

¹ عاشور كنتوش ، حاج قويدر قورين ، مرجع سابق، ص5.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص13.

2- الأمان في الاعتماد المستندي: ويتحقق الأمان هنا عندما يكون لدى المشتري الثقة والاطمئنان في وصول البضاعة إليه من البائع المصدر، ضمن المواصفات المحددة وبالأسعار التي تم التعاقد عليها وفي المواعيد المنصوص عليها، ولكن لن يخلو الأمر في مجال التجارة الدولية من تعرض المشتري لتصرفات سيئة النية من البائع كما لو أرسل له بضاعة من غير المواصفات المتفق عليها في عقد الاعتماد¹.

وكما سبق ذكره فإن الاعتماد المستندي يوفر الحماية القانونية لأطراف التعامل، حيث يتم صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية و القرارات الإدارية والتنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل².

3- الائتمان في عقد الاعتماد المستندي: الائتمان يتحقق لطرفي عقد الاعتماد المستندي وذلك بأن يستطيع كل من المصدر المستورد الحصول على تسهيلات ائتمانية بموجب الإعتماد المستندي، المصدر بداية يستطيع الحصول على دفعة مقدمة من المستورد تحت حساب البضائع التي سيقوم بتوريدها، وكذلك إمكانية الحصول على سلف بضمان الاعتماد قبل الشحن أو بعد تقديم مستندات الشحن وهو ما يسمى (بسلفيات على ذمة اعتمادات مستندية حال عدم تعزيز الاعتماد من قبل البنك مبلغ الإعتماد).

المستورد بدوره يستطيع الحصول على ائتمان بموجب الاعتماد إما من المورد على شكل تسهيلات موردين أو يحصل على تسهيلات لفترة محددة من البنك حيث يمكن سداد قيمة البضاعة مقابل استلامه لمستندات الشحن. إضافة إلى كل ما تقدم فالاعتماد المستندي يحمي كلا من الطرفين من سواء نية الطرف الآخر، وكذلك يوفر الحماية من تغير نظم مراقبة النقد والتسويات الدولية للاستيراد والتصدير المعرضة دائماً لتغيرات سريعة، وكذلك من الاضطرابات الداخلية، هذه العوامل تهدد سلامة تنفيذ العملية حتى لو كان طرفا العقد حسن النية³.

ثانياً- مزايا الاعتماد المستندي :

1- المزايا والفوائد التي تعود على المستورد: يذكر منها:

- يقلل من المخاطر التجارية التي يتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد(المصدر) ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة، وتساعد المستورد في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.
- يحافظ على السيولة النقدية لديه نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.

¹ سماح يوسف إسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات النجاح في درجة الماجستير في القانون جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2007-2008، ص ص(33-35).

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 14.

³ سماح يوسف إسماعيل السعيد، مرجع سابق، ص ص (34-35).

- يدعم طلب مورده الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي).
- يوسع من قائمة الموردين لديه، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.
- بالنسبة للمستورد فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم من المصدر و المذكورة في صلب الاعتماد إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.
- بواسطة الاعتماد المستندي يضمن المستورد وصول بضاعته وفق للشروط المتفق عليها، كما أنه على يقين من أن البنك مصدر الاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة ما لم يقدم المصدر المستندات التي تثبت شحن البضاعة وفقاً للشروط المذكورة في عقد فتح الاعتماد المستندي¹.
- بواسطة تقنية الاعتماد المستندي يمكن للمستورد أن يستفيد من خبرة وخدمات البنك الذي يتعامل معه في جميع المراحل التي يمر بها تحقيق الاعتماد (فتح الاعتماد، مراجعة وفحص المستندات، تحقيق الاعتماد)، وبالتالي ضمان سير تقنية الاعتماد بالشكل القانوني².
- يكون للمستورد الحق في رفض مستندات الشحن إذا ما تبين له أن هذه المستندات غير مطابقة للشروط التي تم الاتفاق عليها ضمن بنود الاعتماد المستندي المفتوح.
- يمثل الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد وسيلة ضغط على المصدر، فإذا رغب هذا الأخير في استلام قيمة بضاعته المصدرة عليه أن يحترم آجال وشروط الاعتماد المفتوح لصالحه كاحترام: السعر الوحدوي، 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 الأخرى.

¹ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 96.

² المرجع نفسه، ص 97.

- ضمان عدم تجميد جزء من رأسمال المشتري في الفترة بين إرسال قيمة البضاعة إلى البائع إذا اضطر إلى الدفع مقدماً، وكذلك ضمان تسلمه المستندات التي تمكنه من الحصول على البضاعة لأن البنك لا يدفع الثمن إلا عند استلام المستندات¹.
- 2- **المزايا التي تعود على المصدر:** يضاعف من صادراته ومبيعاته، بينما تقلل من مخاطره المالية، فهي تمكنه من أن:
 - يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
 - يضمن له الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك مصدر خطاب الاعتماد (الاعتماد المستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.
 - يعزز التدفقات النقدية للمصدر، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثال، يستحق المبلغ بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع له مبلغ الخطاب نظير رسم خصم يقطع من المبلغ الذي يستحق له فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوماً.
 - يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيده (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.
 - يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد و هذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما و كذا المدة المنفق عليها في الاعتماد².
 - بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان بواسطة الاعتماد المستندي بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون قد تعاقد على تصديرها و ذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بدور الاعتماد.
 - في العادة لا يبذل المصدر جهداً في الحصول على البيانات والمعلومات المتعلقة بالمركز المالي لعمله المستورد، ما دام أنه سيحصل على قيمة بضاعته المصدرة بمجرد تقديم المستندات المطلوبة مطابقة لشروط ونصوص الاعتماد المستندي المفتوح لصالحه³.

¹ سماح يوسف إسماعيل السعيد، مرجع سابق، ص 30.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 14.

³ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 98.

- يلغي الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر الخطر التجاري (خطر عدم التسديد) ذلك لأن عملية الدفع مضمونة من قبل البنك، كما يمكن أن يحد الاعتماد المستندي من المخاطر السياسية (خطر عدم تحويل أو تجميد الأموال) مخاطر الصرف ولكن لا يلغيها نهائياً¹.

- يحقق للمصدر الأمان وذلك من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري والذي يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة المستندات إذا كانت مطابقة لشروط الاعتماد المستندي المفتوح لصالحه.

- يستفيد المصدر من خبرة بنكه في كل مراحل الاعتماد ابتداء من يوم تبليغه بفتح اعتماد مستندي لصالحه وحتى وصول البضاعة إلى المستورد وقبض ثمنها.

- علاقة شخصية تربط البنك بالمستفيد حيث يكون مديناً شخصياً ومباشراً للبائع.

3- مزايا التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية: يذكر منها:²

- بالنسبة للبنوك التجارية يعتبر الاعتماد المستندي أحد أهم وظائف البنوك والمتمثلة في تمويل عمليا 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 لأجل إتمام عمليات التسوية بواسطة الاعتماد المستندي (عمولة فتح الاعتماد وتعزيز الاعتماد، عمولة تحقيق الاعتماد) ويحق للبنك استيفاء هذه العمولات سواء استعمل الاعتماد أو لم يتم استعماله.

إضافة إلى ذلك يحقق التعامل بنظام الاعتماد المستندي للبنوك التجارية المزايا التالية:

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

- انخفاض مخاطر التمويل المتعلقة بالاعتماد المستندي إلى حد كبير مقارنة بصور كثيرة من أشكال التمويل المصرفي الأخرى، 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.

4- مزايا التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للتجارة الخارجية: إن الاعتماد المستندي يسمح بتقديم تسهيلات

ائتمانية تساعد على نمو عمليات التبادل الدولي، بالإضافة إلى تلبية رغبات كل من البائع و المشتري في لإتمام

¹ المرجع نفسه، ص 98.

² المرجع نفسه ، ص 99.

الصفقات، كما يساعد الاعتماد المستندي على تخفيض المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملون في نطاق التبادل الدولي، حيث تقع مسؤولية تنفيذ التعاقدات التي تتم بين مختلف الأطراف، والمحافظة على حقوق المتعاملين في التبادل الدولي على البنك فاتح الاعتماد وكذلك البنك المعزز¹.

كما تكمن أهمية أهمية الاعتماد المستندي في الدور المهم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية خاصة ما يتعلق منها بالواردات، فهو يلعب دورا مهما في تقريب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الدولي وكذا تسهيل وتسريع عمليات التبادل التجاري الدولي، فقد ساعد انتشار استعمال الاعتماد المستندي على تسهيل النواحي المالية والتي كثيرا ما كانت تقف في وجه إتمام المبادلات التجارية الدولية فتقوم البنوك التجارية بدور الوسيط الذي يثق فيه كل من المصدر والمستورد فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا حال استلامه للمستندات الخاصة بهذه البضائع.

المطلب الثاني: عيوب ومخاطر الاعتماد المستندي: يمكن استعراض المخاطر والعيوب التي يتعرض لها الأطراف المتعاملة بنظام الاعتماد المستندي كما يلي²:

أولاً: عيوب ومخاطر التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد (فاتح الاعتماد):

- من المخاطر التي قد يتعرض لها المستورد في إطار التعامل بتقنية الاعتماد المستندي نذكر ما يلي:
- إن البنوك في إطار الاعتماد المستندي لا تتعامل إلا بالمستندات ولا شأن لها بالبضائع، بمعنى أن تقديم المستفيد لمستندات شحن مطابقة لشروط الاعتماد يمنحه الحق في الوصول على قيمة الاعتماد حتى ولو أن البضائع لم ترد إلى المستورد على الإطلاق، أو أنها وردت معيبة وغير مطابقة للمواصفات المتفق عليها.
- إن الاعتمادات المستندية مستقلة عن العقد التجاري الذي تم إبرامه فيما بين المصدر والمستورد برغم أن هذا الاعتماد تم فتحه لتنفيذ هذا العقد، وبالتالي فإن فسخ التعاقد بالاتفاق فيما بين المصدر والمستورد لا يعني إلغاء الاعتماد تلقائياً إذ لا بد أن يتفق جميع الأطراف على ذلك، كما أن إفلاس المستورد بعد فتح الاعتماد لا يمنع المستفيد من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته.
- أخطاء البنوك المتدخلة في تنفيذ الاعتماد المستندي وعدم التزامها بتنفيذ تعليمات المستورد فاتح الاعتماد، إضافة إلى الأخطاء التي يمكن أن ترد من أطراف أخرى مثل شركات الشحن والتأمين... الخ.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص14.

² زليخة كنيذة، مرجع سابق، ص ص (100-101).

- عدم تنفيذ الاعتماد من قبل المصدر حتى يسقط بانتهاء تاريخ صلاحية الاعتماد للشحن وتقديم المستندات.
- عدم استقرار معدلات الصرف والتغيرات التي يمكن أن تحدث في شروط الطلب والعرض على المنتجات والبضائع المستوردة، مما قد يؤثر على أسعارها إما بالزيادة أو النقصان.
- يعتبر الاعتماد المستندي تقنية مكلفة بالنسبة لتقنيات التسوية الأخرى المستعملة في المبادلات التجارية الدولية، وجميع المصاريف والعمولات التي تتقاضها البنوك تكون على حساب الطرف الذي أعطى تعليمات بذلك أي على حساب المستورد، كما أن المستورد يعتبر مسؤولاً عن تعويض البنوك عن جميع المصاريف التي تفرضها القوانين والأعراف الأجنبية وهذا ما تنص عليه القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.
- بالإضافة لما سبق قد يواجه المستورد خطر طلب مصاريف إضافية من طرف البنك فاتح الاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ معين أو قد يواجه خطر المماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة ما اقتضى الأمر ذلك¹.

ثانياً: عيوب ومخاطر التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر (المستفيد):

- يمثل الاعتماد المستندي ضماناً هامة بالنسبة للمصدر (المستفيد) لكونه غير قابل للإلغاء ولاستناده لمبدأ هام هو مبدأ استقلال العلاقات بين أطراف الاعتماد المستندي وبالتالي تزداد درجة الحماية ومن ثم خفض درجة المخاطر التي تواجه المصدر إذا ما كان الاعتماد معززا، ومع ذلك تبقى بعض المخاطر التي يمكن أن تواجه المصدر في إطار التعامل بتقنية الاعتماد المستندي ومن هذه المخاطر نذكر ما يلي:
- عدم التزام المستورد بالشروط التي تم الاتفاق عليها في العقد التجاري المبرم بينهما، وعدم قدرته على تنفيذ الاعتماد بالشكل وفي التوقيت الذي نص عليهما الاعتماد مع رفض المستورد لإجراء التعديلات التي تمكنه من مواجهة هذا الموقف.
- أن البنوك في إطار تعاملها بتقنية الاعتماد المستندي تكون ملزمة بمطابقة المستندات مطابقة تامة لشروط وبنود الاعتماد، وبالتالي قد يتم رفض المستندات المقدمة من طرف المصدر لأسباب قد يراها المصدر لا تخل بالعقد التجاري المبرم بينه وبين عملية المستورد.
- تقلبات أسعار البضائع فيما بين إرسال تاريخ البضائع والتاريخ الفعلي لاستلام البضائع من طرف المستورد، مما قد يشجع هذا الأخير على رفض المستندات وبالتالي رفض البضائع المصدرة.

¹ عادل بونحاس، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص اقتصاد التنمية جامعة باتنة، الجزائر، 2013-2014، ص31.

- التقلبات السياسية والتشريعية في بلد المستورد خاصة في الحالات التي يكون فيها الاعتماد المفتوح غير معزز.
- خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية، أو حدوث حروب قد تؤدي إلى منع المستورد من القيام بالتزاماته تجاه المصدر¹.
- لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كلياً بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد، فإنه يتم رفضها من طرف البنك، كما أنه قد يواجه مشكلة طلب المستورد لمستندات إضافية قد تزيد من مدة تحصيل قيمة الاعتماد.

ثالثاً: عيوب ومخاطر التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية:

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

- 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 لتعلق مصالح أطراف أخرى على مدى مطابقة هذه المستندات لشروط الاعتماد، وهي تعتمد في ذلك بشكل أساسي على القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية والصادرة 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، هو غير متأكد من استيفاء هذه القيمة خاصة في حالة إعسار عملية المستورد، إلا أن هذا الخطر يمكن تغطيته وهذا من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن باسمه أو لأمره مما يمكنه التصرف في البضاعة في حالة تخلف عملية عن الدفع.

المطلب الثالث: الاحتياطات التي يجب أن تتخذ في التعامل بالاعتماد المستندي

بما أن سير تقنية الاعتماد المستندي تشوبه بعض المخاطر خاصة بالنسبة للمستورد والمصدر فإنه يترتب على هذين الطرفين أخذ الحيطة و الحذر اللازمين لنقادی أية مشاكل من شأنها عرقلة سير العملية²:

¹ نفس المرجع السابق، ص 32.

² عادل بونحاس، مرجع سابق، ص ص (36-37).

أولاً: الاحتياطات التي يجب أن يتخذها المستورد: ونبرزها من خلال مجموعة النقاط التالية:

- على المستورد أن يبرز نوع الاعتماد الذي يناسبه وتحديد من يدفع التكاليف الإضافية.
- أن يقدم المستورد للمصدر عنوانه والبنك المتعامل معه ورقم حسابه في البنك بالشكل الصحيح.
- أن يحدد تواريخ بدء التنفيذ والانتهاج من الاعتماد و مكان تنفيذه بدقة.
- يجب أيضا على المستورد أن يوضح للبنك المستندات اللازمة التي يرغب في الحصول عليها، عددها ومحتوياتها.
- كما يجب أن يتفادى المستورد إضافة تعليمات تعرقل سير الاعتماد أي تعديله إذا اقتضى الأمر.
- اللجوء إلى شركات مراقبة مستقلة و معروفة إذا كان الممول غير معروف.
- أمام تنامي المخاطر في إطار المبادلات التجارية تسعى الشركات سواء مصدرة أو مستوردة أو مستثمرة للبحث عن :

* أي طريقة تسمح بتفادي حالات الخطر.

* أي تقنية آمنة يقترحها السوق.

ثانياً: احتياطات المصدر قبل وبعد إصدار الاعتماد المستندي: نتيجة لبعض عيوب ومخاطر الاعتماد المستندي

والتي تعرضنا لها سابقاً، فإن المصدر ملزم بالقيام بإحتياطات قبل وبعد إصدار الاعتماد المستندي.

أ- الإحتياطات قبل إصدار الاعتماد المستندي: يجب على المصدر أن يحدد طريقة التسوية أي نوع الاعتماد و يحدد أيضا مدة صلاحيته لأن مراحل مراقبة المستندات قد تعرف تأخيراً، كما يجب أن يبرز عملة الاعتماد وقيمة الاعتماد النهائية ومكان التنفيذ وهل الاعتماد مؤكد أم لا... الخ.

ب- الإحتياطات بعد إصدار الاعتماد: قبل تقديم الوثائق يجب على المصدر التأكد من توافق الوثائق ظاهرياً مع شروط الاعتماد المستندي وأن تكون متكاملة و منسقة فيما بينها.

تحدد التواريخ والأجال بشكل دقيق كمدة الصلاحية و آجال تقديم المستندات المرافقة لأنه إن لم تبين هذه الأجال فإن البنوك لن تقبل أي مستند يقدم لها بعد 21 يوم منذ تاريخ الشحن و الإرسال، وهذا طبقاً لما جاء في المادة 43 من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.

- أما بالنسبة للخطر المتعلق بمدة الاعتماد وخطر عدم الدفع فيتمثل الحل في الضمانات البنكية أو التأمين على الاعتماد سواء العام أو الخاص.

ثانيا: الاحتياطات الواجب اتخاذها من طرف البنوك: تواجه البنوك أثناء عمليات التعامل بالاعتماد المستندي مخاطر عديدة التي قد تؤدي إلى خلل في تنفيذه و بلوغ الهدف من ذلك و يتطلب التحكم في هذه المخاطر المتعلقة بعمليات التجارة الخارجية جهاز رقابة على مستوى هذه البنوك.¹

و يمكن للبنك مصدر للاعتماد تقييم المخاطر ويطلب من الأمر بعض الضمانات و منها:

- الرصيد : يتقدم البنك بطلب إلى المشتري مفاده وضع جزء من القيمة التي سيدفعها البنك في حساب مجمد إلى غاية تسديد قيمة الاعتماد.

- الرهن على البضاعة: كما يقوم البنك بتحليل المخاطر حسب المعطيات المقدمة له، سواء أن المستفيد قد استفاد سابقا من اعتماد مستندي أو سواء القيام بإجراء مسبق من طرف المكلف بالزبائن على مستوى البنك الذي يقوم بتقديم ملف تتم دراسته على مستوى لجنة الاعتماد التي تمنحه اعتماد بناء على المعلومات التي يقدمها هذا الأخير. و عليه هناك بعض النقاط التي لا يكون البنك فيها ملزم بأدائها تتمثل في أن :

* لا يكون البنك ملزم بزيادة مدة صلاحية العقد.

* أو الزيادة في مبلغ الاعتماد.

* أو قبول تعديلات (خاصة فيما يتعلق بتعديل مستوى المخاطر).

مما يعني أن البنك يلتزم في حدود الاعتماد دون القيام بأعمال خارجة عن مهامه.

المطلب الرابع: واقع الاعتماد المستندي في الاقتصاد الجزائري:

الاعتماد المستندي مرتبط بدفع فواتير متعلقة إما بالواردات أو الصادرات، ونحاول في هذا المطلب دراسة بعض النصوص التي سنها المشرع من خلال قوانين المالية المتتالية والهدف من تلك التعديلات مع إعطاء بعض النتائج المتعلقة باستعمال الاعتماد المستندي خلال هذه السنوات مع تبيان دوره في مجال الاقتصاد الوطني

أولا: بعض قوانين المالية المتعاقبة على النص على الاعتماد المستندي:

أ- قانون المالية لسنة 2009: لقد كان المستوردون قبل قانون المالية التكميلي لسنة 2009 يفضلون استعمال التحصيل المستندي على الاعتماد المستندي. حيث قامت الدولة بإجبار المتعاملين الاقتصاديين على استخدام تقنية الاعتماد المستندي في مجال الاستيراد وهذا من خلال قانون المالية التكميلي لسنة 2009 و فرض الرقابة

¹ بن بركة فريال، مكانة الاعتماد المستندي في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص تخصص قانون الأعمال جامعة الجزائر 1، الجزائر، 2016-2017، ص82.

على تحويل العملة الصعبة إلى الخارج، ويجب التذكير على أنه بتاريخ 16 فيفري 2009 ولتفادي أي خرق لقانون الصرف فقد وجهت المديرية العامة للصرف لبنك الجزائر وإلى جميع البنوك و المؤسسات المالية المعتمدة المتدخلة في عملية الاعتماد المستندي تعليمة متعلقة بالواردات وهي التعليمة رقم (16 / م ع ص / 2009)، والتي تتعلق بمراقبة الواردات من السلع والتي يستعمل فيها الاعتماد المستندي أو التحصيل المستندي.

لكن ما يلاحظ على قانون المالية التكميلي لسنة 2009 أنه أورد حكما خاصا بموجبه يمنع على الأطراف استخدام أية وسيلة دفع عدا تقنية الاعتماد المستندي والتي تنص في المادة 69 على أنه: " يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي " ذلك أن هذا الحكم هو قاعدة آمرة لا يجوز مخالفتها في مجال الاستيراد.

ولذلك يترتب على كل متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر يرغب في استيراد سلعة معينة أو خدمة معينة، إلزامية المرور على البنوك المعتمدة لطلب تسوية هذه المعاملة بواسطة تقنية الاعتماد المستندي دون غيرها من وسائل الدفع الأخرى المستعملة في التجارة الخارجية، وعليه يمنع منعاً باتاً استخدام الوسائل التي كان يلجأ إليها

المتعاملون الاقتصاديون و هي الدفع الحر (الدفع النقدي).

ب- **قانون المالية لسنة 2010**: لقد جاء في طيات هذا القانون إجراءات جديدة للتخفيف من معاملات الاعتماد المستندي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تستورد قطع الغيار أو المواد الداخلة في الصنع، و تتمثل هذه الإجراءات في وضع قانون المالية لسنة 2010 في مادته 44 استثناء فيما يخص الاعتماد المستندي على المواد المدخلة وقطع الغيار من طرف الشركات المنتجة في ما لا يتعدى 2 مليون دينار جزائري للسنة . رغم ذلك لم يعط هذا التعديل النتائج المنتظرة والتي تنص على أنه :

" يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي .

ولقد أصدر بنك الجزائر تعليمة مؤرخة في 26 جانفي 2010، موجهة إلى البنوك والمؤسسات المالية المعتمدة تعلمها بضرورة دراسة في الشهرين القادمين لكل فواتير الاستيراد حالة بحالة لمختلف السلع و/أو الخدمات التي لم يتم تسويقها في آجالها أي 360 يوما من تاريخ جمركة السلع و/أو من تاريخ فوترة الخدمات، وبالرجوع إلى هذه التعليمة يمكن استخلاص مجموعة من الملاحظات :

- الهدف من إجبارية استخدام الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع في مجال الاستيراد، يرجع للتقليل من فاتورة الاستيراد من الخارج التي تزايد حجمها.

- إعطاء تسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث التسهيلات في التعامل مع هذه الأخيرة التي تستخدم تقنية الاعتماد المستندي والسماح لها باستيراد المواد التي تحتاجها للإنتاج و يتعلق الأمر بالمواد الأولية والنصف المصنعة وهو ما من شأنه الرفع من مردودية هذه المؤسسات وجعلها قادرة على مواجهة السوق، بالإضافة إلى ذلك منح مهلة لدفع مبلغ الاعتماد المستندي في شكل مدفوعات وقد تصل المهلة لسنة.

- الحد من ظاهرة التحايل على البنوك والمؤسسات المالية بإلزام المتعاملين الاقتصاديين بالتقرب في الأجل المحدد لذلك للقيام بعملية التوطين وإلا يتم توقيع العقاب عليهم.

- فرض الصرامة على البنوك في تطبيق الإجراءات الخاصة بعملية التوطين خاصة تبليغ بنك الجزائر.

ج- **قانون المالية لسنة 2011:** أدرج التعديل الذي جاء به قانون المالية لسنة 2011 التحصيل المستندي وذلك حسب ما جاءت به المادة 23 منه والتي نصت على أنه: " يتم دفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إجباريا بواسطة الائتمان المستندي فقط.

وما يستخلص من رفع إجبارية التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة لبعض المنتجين مع استبعاد المؤسسات الإنتاجية من إجبارية دفع وارداتها عن طريق الوسيلة الوحيدة المستعملة وهي الاعتماد المستندي هو إدخال بعض المرونة في المعاملات التجارية .

وهذا الإعفاء الذي نصت عليه المادة 23 تخص التجهيزات الجديدة و التي تساعد على تطوير وتحسين الإنتاج والتي تتراوح ما بين (2 ملايين دينار جزائري إلى 4 ملايين دينار جزائري). وكذلك استيراد الخدمات. أما بالنسبة لطرق تنفيذ هذه الأحكام فهي محددة من طرف سلطة النقد ووزارة المالية. ولا يستبعد هذا الترخيص أي شركة معنية به من إجبارية توطين هذه العمليات مهما كان الدفع.

وعليه أصبح مسموح لمؤسسات الإنتاج والخدمات من استيراد تجهيزاتها بما فيها المواد الأولية وكذلك المواد الأخرى المستعملة في ذلك الإنتاج وكذلك المواد ذات الطابع المستعجل وذلك إما باستعمال التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي.

وهذه التعديلات والمراجعات القانونية التي يقوم بها المشرع من أجل تفضيل الإنتاج الوطني والممولين الوطنيين للتقليل من الاستيراد.

د- **قانون المالية لسنة 2013:** في سنة 2013 تدارك المشرع الجزائري على عدم جدوى الاعتماد المستندي والذي طيلة مدة إجبارية العمل به فجر فاتورة الاستيرادات عكس ما كان متوقع منه.

حيث نصت المادة 81 من قانون المالية لسنة 2013 المؤرخ في 31 ديسمبر 2013 والتي عدلت المادة 69 من الأمر رقم 09 / 01 المؤرخ في 22 جويلية 2009 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، على أنه : " لا يتم دفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إلا بواسطة الائتمان المستندي أو التسليم المستندي.

وعليه فإن نص هذه المادة يبين على أن يتم دفع المعاملات الخارجية عن طريق التحصيل المستندي ولكن فقط بالنسبة للمواد المنتهية. حيث لقي هذا النص اعتراض على عدم تعميم التعامل بالتحصيل المستندي على جميع المواد.

وقد بدت نتائج ذلك بعد مرور أربع سنوات على العمل بالاعتماد المستندي حيث تم فرض التعامل به لاحتواء التدفق الهائل للواردات و ضمان الشفافية في المعاملات التجارية. رغم ذلك منذ إقرار قانون المالية التكميلي لسنة 2009 للاعتماد المستندي إلا أن النتيجة المرجوة من إدراجه غير مستقرة.

ثانيا: الهدف من التعديلات التي جاء بها المشرع الجزائري: توجي الملاحظة الميدانية الأولى مبدئيا، بعد فترة ستة 06 أشهر من إقرار فرض الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية ، بتخبط المؤسسات الإنتاجية الوطنية في جملة من المتاعب قد تدفعها إلى الغلق فمن حيث:

أ- **وتيرة الإنتاج:** أثر الاعتماد المستندي بشكل سلبي، إذ حد من تدفق المواد الأولية الأساسية لتموين عملية الإنتاج، وهو ما يهدد بتوقف العجلة الاقتصادية. وباعتراف العديد من المتعاملين في مختلف المجالات، كان للاعتماد المستندي حتى ولو كان عن حسن نية، تبعات سلبية على الآلة الإنتاجية وحتى الخدماتية منها، وتجلت هذه المتاعب على عدة أصعدة منها بطء تدفق المواد الأولية من الأسواق الخارجية، مروراً بصعوبة تمويل المؤسسات لعمليات الاستيراد بسبب عدم قدرتها على الوفاء بالالتزامات المالية المترتبة عن العملية، وانتهاء بالتعقيدات البيروقراطية التي تواجه المتعاملين في الوصول إلى قنوات التمويل عبر البنوك. ولا تقتصر متاعب المتعاملين على الاعتماد المستندي كإجراء في حد ذاته، بل تتعداه إلى عدد المتدخلين فيه وغياب المرونة في آلياته، إذ يجبر المتعامل الاقتصادي على الاتصال بعدد لا يقل عن خمس إدارات منها، المؤسسات المصرفية، الجمارك، الصحة بالإضافة إلى المومنين الخارجيين و المؤسسات المصرفية هناك لجمع الملف قبل الوصول إلى غايته، وهي إشكالية تنقل الإجراءات والمناخ العام للاقتصاد الوطني الذي ألقى بسلبياته على مؤسسات عمومية إستراتيجية ذات طابع خدماتي(كمعهد باستور) مثلا الذي وقف مكتوف الأيدي أمام ندرة

- اللقاحات وعدد من الأمصال والمستحضرات التي يمتلك حق الاحتكار فيها في هذا المجال، و هو أمر دفع إلى حالة من الارتباك لدى المواطنين الذين اضطروا إلى اللجوء إلى شبكات موازية للحصول على اللقاحات مثلا.
- الهدف من إجبارية التعامل بالإعتمادات المستندية والتعديلات التي وضعها المشرع هي:
- الرفع من أهمية دور المؤسسات الوطنية في المساهمة في تطوير اقتصاد البلاد والتقليل من الواردات لتشجيع تطوير الصناعة المحلية.
 - اتخاذ هذا الإجراء من أجل إدخال بعض التسهيلات والهدف منه هو تنظيم وضبط التجارة الخارجية والبحث عن شفافية وانضباط أكبر في عمليات الاستيراد.
 - يرى المشرع أن الاعتماد المستندي أحسن طريقة لفرض نوع من الرقابة على التجارة الخارجية، كما أنه ينظر إليه كسلاح يوضع في يد المتعاملين الجزائريين لتوفر لهم أكبر مساحة للتفاوض على أساس أن العمليات التجارية مكتملة الضمانات ونسبة الخطر فيها أقل، كما أنه يحاول من خلال هذه التعديلات تقليص آجال دراسة طلبات الاعتمادات وتحديد آجال موحدة ومعلومة لدى جميع المتعاملين. ناهيك عن الشبهة التي كانت تلازم عمليات تحويل العملة في ظل انعدام الأثر المالي للعمليات التجارية والتحويلات البنكية.
 - الاعتماد المستندي جاء لضبط نشاط التجارة الخارجية من خلال تأمين عمليات الاستيراد ومنه تقليص حجم فاتورة الواردات. وأن المؤسسات المالية ملزمة بتقديم هذا النوع من الاعتمادات مع الأخذ بعين الاعتبار القدرة المالية للمؤسسة الجزائرية التي ستضطر إلى حشد موارد إضافية.
 - كما أن الاعتماد المستندي ليس بالأمر الجديد وليس بالمرّة الأولى في الجزائر، حيث سبق للعديد من المؤسسات الجزائرية أن استفادت منه. و توجه المشرع الجزائري للأخذ بهذه الوسيلة من شأنه أن يعطي دفعا للاقتصاد الوطني وإن كان سيطرح إشكالا لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب محدودية نشاطها ومواردها المالية.
 - إن التغييرات والتعديلات التشريعية أبطأت من النشاط التجاري خاصة فيما تعلق بالاستثمار الأجنبي الذي ارتأى أن الانفتاح على التجارة تقلص، لكن يبقى الهدف من هذه التعديلات هو الانتفاع من نشاط الشركات الأجنبية في الجزائر مع تشجيع الإنتاج المحلي، حيث يسعى المشرع من خلال هذه القوانين الرفع من دخول رؤوس الأموال والكفاءات للجزائر، لكن رغم أن هذه التدابير التي اتخذت بطريقة سريعة والتي طرحت عدة تساؤلات حول ملائمتها لمناخ الاستثمار المحلي إلا أن الهدف منها هو ترسيخ أو توطيد المنافسة في الاقتصاد الوطني.

- كنتيجة لما جاء به المشرع الجزائري فإن هذا النص القانوني غالبا ما يتناقض مع الممارسات الاجتماعية حيث أن الاقتصاد الجزائري يعرف بعضا من الاحتكار سواء كان عام أو خاص وبالتالي تتعدم معه الشفافية إضافة إلى بطء المعاملات التي تتميز بها البنوك والإدارات الجزائرية حيث أن الوقت عامل استراتيجي وهو شبه منعدم في الجزائر، في حين أن النظام العالمي المالي يقتضي القدرة على استغلال الوقت إذا أراد أن يتفادى أي خسائر مالية و اقتصادية معتبرة، لأنه لا يمكن استرجاع الوقت في المجال الاقتصادي.
- من جانب آخر لا أحد يجرؤ على تفسير الوضع خشية الخوض في انتقادات إجراء لا يزال حسب بعض المتتبعين قيد التجريب والتحسين، ويعقدون أملا على عامل الوقت للوصول إلى تكييف الإجراء المتخذ في آلية تضمن المرونة والفعالية في آن واحد.

ثالثا: نتائج تعديل القوانين المتعلقة بالاعتماد المستندي:

- إن إقرار المشرع الجزائري في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 إلزامية استخدام الاعتماد المستندي وإلغاء التحويل الحر جاء بهدف تقليص الواردات بالدرجة الأولى، ولكن بعد مرور ثلاث سنوات سجلت هذه الواردات زيادة. وتعود الأسباب الموضوعية لعدم فعالية تطبيق الاعتماد المستندي في عدم مراعاة المشرع لرأي الخبراء خاصة فيما يتعلق بتفادي القرض المزدوج للعمولات وإمكانية الاستغناء عن البنوك الخارجية التي تستفيد من عمولات إضافية وإشعار البنوك الجزائرية بضرورة بذل جهود مضاعفة. فالمستورد حاليا يدفع عمولات للبنوك الجزائرية لتقوم بالتحويلات المالية لكل عملية و يقوم بتجنيد موارد مالية بالدينار تحول من قبل البنك إلى عملة صعبة، وتقع على عاتقه أيضا عمولات البنك الأجنبي الذي يقوم بعمليات التصدير، كما يعاني من عدم وصول المنتج إلا بعد استيفاء كل الإجراءات، وبالتالي فإن المستورد هو الخاسر الأكبر في المعادلة، مع مضاعفة أعبائه المالية وتضييع للوقت لدى لجوئه إلى فتح اعتماد مستندي لاستيراد أي قطعة غيار أو مادة أيا كانت أهميتها، فالمدة ستتراوح ما بين 45 يوما وشهرين لتسوية ملف استيراد، ابتداء من فتح الاعتماد لدى البنك إلى غاية تسلم البضاعة و تسوية إجراءات الجمارك. كما أن البنوك لا تقوم ببذل جهد كبير لأنها تلاحظ أن أولوية المتعامل ضمان سرعة قصوى في معالجة الملف وإن دفع أعباء مالية أكبر، كما أن الإجراءات الجديدة المعتمدة مثل رفع قيمة الاستيراد بالتحويل الحر إلى 4 ملايين دينار غير مؤثرة لأن القيمة زهيدة جدا.
- إن إجبارية التعامل بالاعتماد المستندي شكلت عبء كبير على الإنتاج الوطني خاصة من حيث التكاليف. كما بدا جليا كيف أثرت إجراءاته في قطاع الصحة كذلك يؤثر بنفس الطريقة على القطاعات الأخرى.

- واقع آخر صعد من هيكل الواردات (المواد الصيدلانية). فارتفاع الواردات سواء من حيث الكلفة أو من حيث الكمية مبرر بارتفاع الأسعار في الأسواق العالمية بالنسبة لبعض أنواع الأدوية كتلك المحمية بموجب حقوق الملكية والتي تزيد من ارتفاع الفواتير. ولم تعط التدابير التي اتخذت من أجل الحد من ارتفاع الواردات ردع الاعتماد المستندي) كالرسم على السيارات، القرض الاستهلاكي...، و عليه تم إلغاء التعامل بالاعتماد المستندي فيما يخص الأدوية الضرورية و كذلك بالنسبة للمواد الصيدلانية ذات الطابع الاستعجالي. ويستنتج أن الاعتماد المستندي لا يمكن أن يعطي حلا لانشغالات المتعلقة ببعض الجوانب الخاصة بالمراقبة التجارية والمالية للمبادلات مع الخارج.

- بالنسبة للوضع في الجزائر، فقد كان المتعاملون الاقتصاديون قبل صدور قانون المالية التكميلي لسنة 2009 أحرارا في استعمال وسيلة الدفع التي يرونها الأنسب لتجارتهم، وعادة ما كانوا يلجؤون إلى الوسيلة الأسرع من حيث مدة إتمام العملية التجارية والأقل تعقيدا من حيث الإجراءات لتحقيق مصالحهم الشخصية، وذلك ما فتح لبعضهم المجال لاستعمال كل الطرق الممكنة لإخفاء رؤوس أموالهم الحقيقية و بالتالي التهرب من الضرائب المستحقة مما يؤثر سلبا على الاقتصاد الوطني، غير أن المادة 69 من القانون المذكور المعدلة جعلها استخدام الاعتماد المستندي في عمليات الاستيراد إجباريا وإن كانت في الظاهر تقيد المتعاملين الاقتصاديين ولا تتلاءم مع مبادئ الحرية في المعاملات التجارية، واعتبارها من جانبهم وسيلة معقدة نوعا ما ذات إجراءات طويلة لعدم التعود الواسع على العمل بها في البنوك الجزائرية، إلا أن الهدف من السياسة الصارمة التي لجأت إليها الدولة من خلال هذا التقييد هو حماية الاقتصاد الوطني من المستوردين المخالفين والوهيين بفرض الرقابة على تحويل العملة الصعبة إلى الخارج، فدراسة البنك للملف المقدم من طرف المستورد تجعله لا يقوم بتحويل رؤوس الأموال إلى البائع إلا إذا تأكد من وجود بضاعة فعلية سيتم استيرادها، كما أن عملية الاعتماد المستندي تجعل حركة رؤوس الأموال تتميز بالشفافية مما يساعد في القضاء على تبييض الأموال و التهرب الضريبي.

خلاصة الفصل

- لقد تم التطرق من خلال هذا الفصل إلى الاعتماد المستندي الذي يعتبر عقد مبرم بين طرفين المصدر والمستورد طالب فتح الاعتماد، ويترتب على هذا العقد التزامات سواء بالنسبة للمصدر أو المستورد.
- ولقد توصلنا إلى بعض النتائج والاستنتاجات التي نراها كخلاصة شاملة لما جاء ضمن هذا الفصل والتي ندرجها ضمن مجموعة النقاط التالية:
- يعرف الاعتماد المستندي على أنه تقنية بنكية يتعهد بموجبها المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسله إليه من طرف المصدر على أن تكون مستوفاة للشروط وهذا كله عن طريق الوساطة البنكية.
 - تقوم تقنية الاعتماد المستندي على مبدئين أساسيين: مبدأ الاستقلالية ومبدأ التعامل بالمستندات فقط.
 - للاعتماد المستندي ثلاث أطراف رئيسية تربطها علاقات، كل علاقة مستقلة بذاتها.
 - ومع التطور الحديث في وسائل وتقنيات الدفع تحدثنا عن الاعتماد المستندي الإلكتروني، وقلنا أنه يختلف عن التقليدي في طريقة التعامل والتواصل بين أطراف الاعتماد المستندي، وكذا استخدام الوثائق الإلكترونية.
 - تمر تقنية الاعتماد المستندي بأربعة مراحل رئيسية: مرحلة العقد التجاري، مرحلة انشاء الاعتماد المستندي، مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي ، ثم مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي.
 - للاعتماد المستندي عدة أنواع كل نوع مرتبط بالزاوية التي بنظر لها، وأهم الأنواع هي الاعتمادات الغير معززة وهي قليلة الاستعمال والاعتماد المعزز الذي يحوي بدوره مجمل الأنواع المستعملة في الاعتماد المستندي.
 - يشوب التعامل بتقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر، كما أن لها عدة مزايا، وبين هذه وتلك يجب على الأطراف المتعاقدة الأخذ بالاحتياطات اللازمة.
- وفي الأخير تحدثنا عن وضعية الاعتماد المستندي في الجزائر من خلال دراسته وتقييمه في ضوء قوانين المالية للناقش النتائج المتحصل عليها في واقع الأمر نتيجة للمعوقات البيروقراطية التي تشوب سيره في البنوك الجزائرية.

الفصل الثالث:

واقع الاعتماد المستندي في بنك

القرض الشعبي الجزائري (CPA)

وكالة بسكرة

تمهيد

بعد التطرق في الجانب النظري إلى الأهمية البالغة التي تكتسبها التجارة الخارجية، من خلال معرفة النظريات المفسرة لقيامها، وإلى دور التخصص الدولي والندرة النسبية في عناصر الانتاج في تحديد وتطوير المبادلات التجارية الخارجية والتي تزيد في التدفقات الاقتصادية، ثم تحدثنا عن وضعية تقنيات الدفع والتمويل في الجزائر، ودورها وأهميتها في التجارة الخارجية، انتقلنا في الفصل الثاني إلى الدور الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي كوسيلة دفع وتمويل تعتمد عليها المؤسسات لاستمرار نشاطها التجاري والتقليل من حدة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها، وإلى نظرة المشرع الجزائري لهذه التقنية من خلال قوانين المالية التي صدرت. سنحاول في هذا الفصل معرفة واقع الاعتماد المستندي من خلال دراستنا التطبيقية لهذه التقنية في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة، وإلى مدى إدخال التقنيات الحديثة في استعمال تقنية الاعتماد المستندي ومراحله، وابرار دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، من خلال تبيان مساهمة القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة في تمويل هذه التجارة على مستوى الولاية، واستجلاء الوسائل التي يمكن استخدامها في تطوير أساليب وصيغ التمويل التي تعرضها الوكالة، واستشراف آفاق جديدة للارتقاء بها، من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: تقديم عام لبنك القرض الشعبي الجزائري (CPA).

المبحث الثاني: تقديم وكالة القرض الشعبي الجزائري (CPA)، بسكرة.

المبحث الثالث: إجراءات التعامل بتقنية الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة.

المبحث الأول: تقديم عام لبنك القرض الشعبي الجزائري (CPA).

في إطار سياسة الإصلاحات المصرفية التي تبنتها الجزائر بعد الاستقلال والمتمثلة في تأميم البنوك الأجنبية وإنشاء بنوك جديدة تم إنشاء القرض الشعبي الجزائري الذي يعد ثاني بنك تجاري من حيث النشأة، وأصبح من أهم المؤسسات المالية البنكية نظرا للنشاطات التي يقوم بها.

المطلب الأول: التعريف ببنك القرض الشعبي الجزائري (CPA):

أولاً: نشأة بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA):

تم تأسيس القرض الشعبي الجزائري في ديسمبر 1966 بموجب الأمر 366/66 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966، وحدد نظامه القانوني بالمرسوم رقم 78/67 المؤرخ في 11 مارس 1967 وهو بنك ودائع¹، وهو ثاني بنك تجاري يتم تأسيسه في الجزائر، وقد تأسس على أنقاض القرض الشعبي للجزائر، ووهران، وقسنطينة وعنابة، والصندوق المركزي للقرض الشعبي، ثم اندمجت فيه بعد ذلك ثلاثة بنوك أجنبية أخرى هي: شركة مرسيليا للقرض، والمؤسسة الفرنسية للقرض والبنك، وأخيرا البنك المختلط الجزائر - مصر².

يقوم القرض الشعبي الجزائري بجمع الودائع باعتباره بنكا تجاريا كما يمنح القروض القصيرة الأجل، وابتداء من سنة 1971 أصبح يقوم بمنح القروض المتوسطة الأجل أيضا، وقد انبثق عنه في سنة 1985 بنك تجاري جديد هو بنك التنمية المحلية (BDL)، وفي سنة 1989 تحول القرض الشعبي الجزائري إلى مؤسسة عمومية اقتصادية، متخذة الشكل القانوني "شركة مساهمة"، وفي 06/04/1997 وبعد استيفاء الشروط المطلوبة من قانون النقد والقرض حصل القرض الشعبي الجزائري على ترخيص بمزاولة العمل المصرفي من بنك الجزائر، وأصبح ثاني بنك عمومي يحصل على هذا الترخيص من بنك الجزائر³.

ينشط القرض الشعبي الجزائري حاليا بصفته بنك دولي في حال بنك التجزئة من خلال شبكته الكثيفة الموزعة على كامل التراب الوطني. كما أنه يجمع بين حضوره المحلي والتفتح على العالم بفضل مراسليه البنكيين.

¹ CPA. Création et Organisation du CPA », Direction du Marketing et de la communication Du

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 189.

³ الهام نايلي، تطوير المنتج المصرفي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية (غير منشورة)، تخصص تسويق جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007 - 2008، ص ص (228-229).

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

ثانيا: تطور رأس مال القرض الشعبي الجزائري (CPA): عند تأسيسه كان القرض الشعبي الجزائري عبارة شركة مساهمة بدأت عملها برأس مال قدر بـ: 15 مليون دينار جزائري ثم شهدت هذه القيمة عدة زيادات وارتفعت سنة 1983 إلى ما قدره 800 مليون دينار جزائري، ثم بلغت سنة 1991 أي بعد حوالي عشرة سنوات 5.6 مليار دينار جزائري، وهو ما يفسر الزيادة الملحوظة في رأس مال البنك نتيجة التطورات التي أحدثتها في هيكلته وارتفاع عدد زبائنه، أما في سنة 1994 فقد بلغ رأس مال البنك 9.31 مليار دينار جزائري ثم 13.6 مليار دينار جزائري سنة، 1996 ومن أجل الرفع من مردوديته يجب التركيز على جودة خدماته وتبيان نوعيتها وهذا ما أدى إلى انتهاج السياسة التالية: ترقية الشبكة وتجديد التجهيزات والغرف التي بواسطتها يمكن تقديم خدمات جيدة وذات جودة على الأقل للوقوف في وجه المنافسة مثل " La télématique, la monétique "، مقر القرض الشعبي الجزائري CPA بالجزائر وبحلول سنة 2000 أصبح رأس مال البنك يقدر بـ: 21.6 مليار دينار جزائري وهو مبلغ لا يستهان به مقارنة بالبنوك التجارية الجزائرية الأخرى ليرتفع سنة 2004 إلى ما قيمته 25.3 مليار دينار جزائري¹، ثم بلغ 29.3 مليار دينار جزائري بحلول سنة 2006، بينما قدر بـ 39.20 مليار دينار جزائري في سنة 2008²، وبحلول سنة 2013 فقد رأس ماله بـ 101.1 مليار دينار جزائري³.

والجدول رقم 15 يوضح تطور الرأسمال الاجتماعي للقرض الشعبي الجزائري CPA:

الجدول رقم(13): تطور الرأسمال الاجتماعي للقرض الشعبي الجزائري. (الوحدة: مليار دج)

السنوات	1966	1983	1992	1994	1996	2000	2004	2006	2008	2010
رأس ماله الاجتماعي	0.015	0.800	5.600	9.31	13.60	21.60	25.30	29.30	39.20	48.00

المصدر: من إعداد الطالب بناء على المعطيات السابقة وتقرير البنك في 2016 حول الاحتفال بالخمسينية لإنشائه.

من الجدول أعلاه نجد أن الرأسمال الاجتماعي للقرض الشعبي شهد تطورا مستمرا، لذلك فقد قطع القرض الشعبي الجزائري أشواطا كبيرة في مجال تحديثه لطرق وأساليب التسيير وإدارة الأعمال فيما يخص نوعية وجودة المنتجات المقدمة للزبائن، ينشط القرض الشعبي الجزائري حاليا بصفته بنك دولي في حال بنك

¹ Rapport Annuel de la banque 2005.

² سليمة عبدالله، دور تسويق الخدمات المصرفية الإلكترونية في تفعيل النشاط البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري بباتنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية (غير منشورة) تخصص تسويق جامعة باتنة، الجزائر، 2008 - 2009، ص135.

³ علي العبيسي، دور تسويق المصرفي في تفعيل الميزة التنافسية لدى البنوك التجارية دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري وكالة الوادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية(غير منشورة) ، تخصص إدارة أعمال جامعة المسيلة، الجزائر، 2012 - 2013، ص127.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

التجزئة من خلال شبكته الكثيفة الموزعة على كامل التراب الوطني، كما أنه يجمع بين حضوره المحلي والتفتح على العالم بفضل مراسليه البنكيين.

ثالثا: الهيكل التنظيمي العام للقرض الشعبي الجزائري (CPA): يتكون الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري من الرئيس المدير العام، وتتقسم من رئاسة المديرية العامة نيابة المديريات العامة التالية¹:

أ- نيابة المديرية العامة المكلفة بالإدارة والوسائل: وتتكون من المديريات التالية:

- مديرية الإدارة العامة
- مديرية الموارد البشرية
- مديرية الدراسات وإنجاز المعلومات.
- مديرية المعالجة بالإعلام الآلي
- مديرية التنبؤ والرقابة على التسيير
- قسم أنظمة المعلومات
- مديرية المحاسبة

ب- نيابة المديرية العامة المكلفة بالاستغلال: وتتكون من خمس مديريات وهي:

- مديرية تسيير القيم المنقولة
- مديرية التسويق والاتصال
- مديرية المالية
- مديرية النقدية La monétique.
- مديرية الشبكة

ج- نيابة المديرية العامة للالتزامات والقضايا القانونية: وتتكون من عشر مديريات تتمثل في:

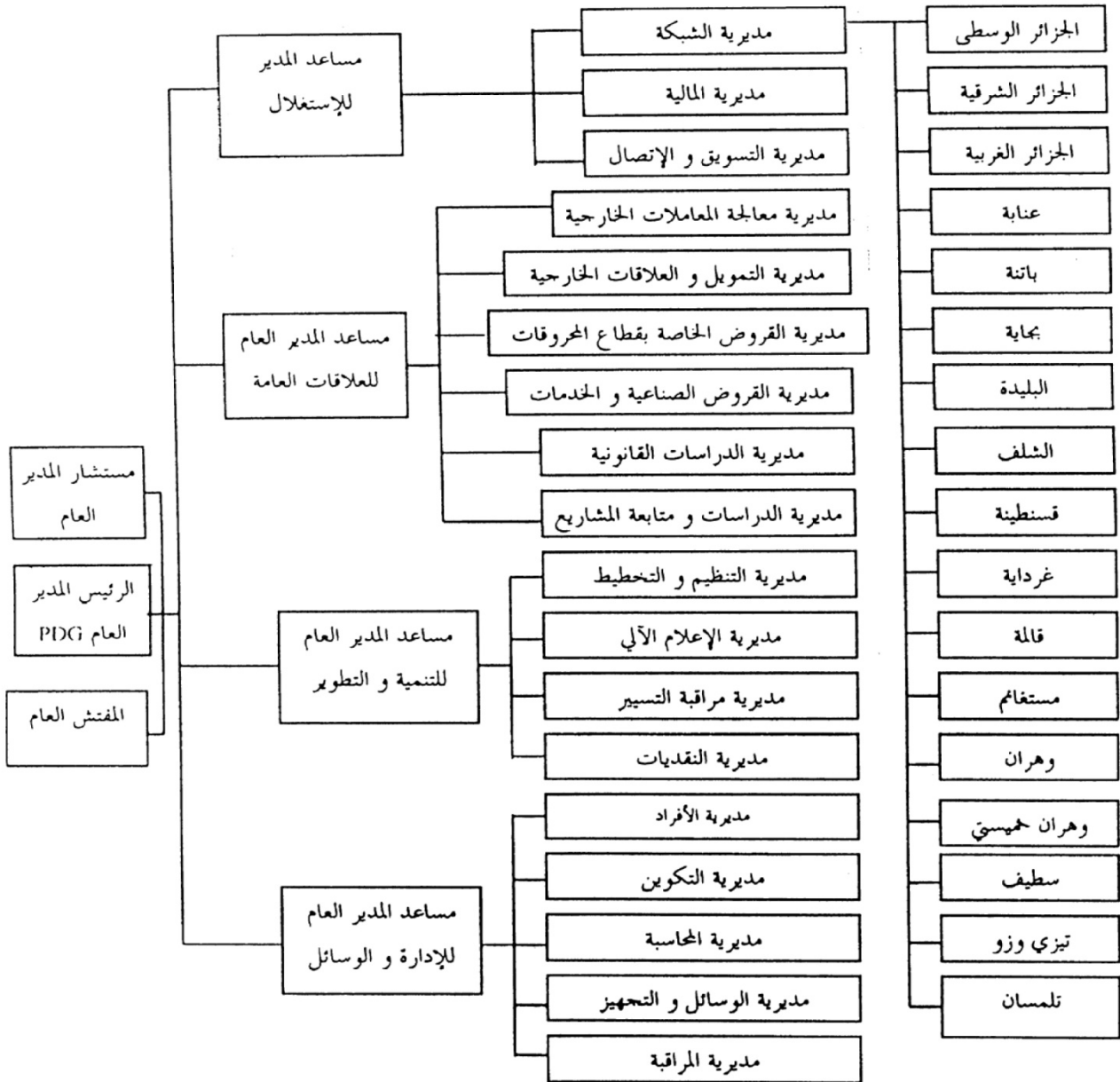
- مديرية القرض للبناء والسكن والأشغال العمومية BTph.
- مديرية القرض للقطاع الصناعي والخدمات
- مديرية الدراسات ومتابعة الالتزامات
- مديرية القروض ذات الخصوصية وقروض الأشخاص.
- مديرية العلاقات الخارجية
- مديرية القروض وقرضات النزاعات.
- مديرية العمليات الدولية
- مديرية العمليات الخارجية.

د- المديرية العامة: وتتكون بدورها من المديريات التالية:

- خلية التنظيم
- المفتشية الجهوية للوسط
- المفتشية الجهوية للشرق
- المفتشية الجهوية للغرب
- المفتشية العامة
- المفتشية الجهوية للجنوب
- مديرية التدقيق.

¹ إلهام نايلي ، مرجع سابق، ص 240.

الشكل رقم(05): الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري CPA.



المصدر: سليمة عبدالله، دور تسويق الخدمات المصرفية الإلكترونية في تفعيل النشاط البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري بباتنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية(غير منشورة)، تخصص تسويق جامعة باتنة، الجزائر، 2008 - 2009، ص136.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

يتوفر القرض الشعبي الجزائري على شبكة بنكية مكونة من 129 وكالة مؤطرة من طرف 15 وحدة استغلال موزعة عبر كامل التراب الوطني، بلغ عدد العاملين بحلول سنة 2009 حوالي 4054 عامل، حيث تضم¹:

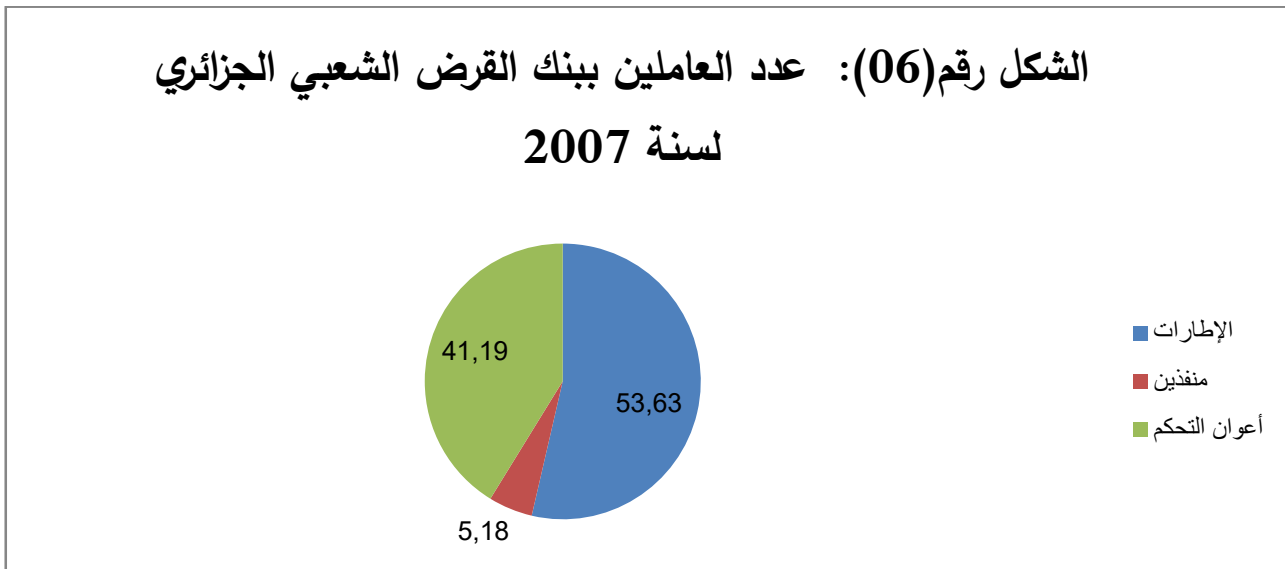
- 2174 إطارا.

- 1670 أعوان التحكم.

- 210 منفذين.

حيث أن نسبة 75% من مجموع العاملين موظفين ضمن شبكة الاستغلال، ونوضح ذلك من خلال

الشكل التالي:



المصدر: نايلي إلهام، تطوير المنتج المصرفي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية(غير منشورة) ، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007 - 2008، ص 230.

من خلال الشكل نلاحظ أن نسبة الإطارات تشكل أعلى نسبة ضمن مجموع العاملين بالقرض الشعبي الجزائري الأمر الذي يوحي بالمستوى العلمي المرتفع، فهو يقبل في منصب الإطار الأفراد الحاملين لشهادات عليا والمتخرجين من المدارس الكبرى.

¹ نايلي إلهام، مرجع سابق، ص 229.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

المطلب الثاني: نشاط بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA):

يمارس القرض الشعبي الجزائري جميع العمليات المصرفية التقليدية والحديثة كغيره من البنوك الجزائرية، لذلك فقد تكفل القرض الشعبي الجزائري بمنح القروض للقطاع الحر في الفنادق والقطاع السياحي بصفة عامة، وكذلك قطاع الصيد والتعاونيات غير الفلاحية والمهن الحر، بالإضافة إلى ذلك فقد إنطلق في مجموعة من الإجراءات والتغييرات لتسهيل الدخول إلى الفضاء الإلكتروني للتعاملات عن طريق التعامل بالبطاقات البنكية الإلكترونية.

أولاً: الخدمات التقليدية للبنك القرض الشعبي الجزائري: يعتبر القرض الشعبي الجزائري بنكا تجاريا يعمل كوسيط بنكي ومالي، لذلك فهو يتعامل بكافة العمليات البنكية والمالية¹.

أ- قبول الودائع: تعتبر الودائع من أهم الموارد المالية لأي بنك تجاري فهو يعمل على جذب وخلق الودائع لتوفير السيولة المالية لتمويل العمليات المصرفية وتنشيط عمليات الإقراض أو الائتمان، وبالتالي فإن القرض الشعبي الجزائري يقبل الودائع من المودعين سواء كانوا مؤسسات أو أفرادا بالعملة الوطنية والعملات الأجنبية. كما يجني أرباحا من مختلف الخدمات البنكية التي يمنحها لزيائنه، ويمكننا توضيح موارد البنك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(14): تطور موارد القرض الشعبي الجزائري. (الوحدة: مليون دج)

طبيعة الموارد	2003	2004	2005
الموارد بالدينار	263620	280973	304331
الموارد بالعملة الصعبة	27709	32669	30360
موارد خارجية	21942	13859	9442
المجموع	313271	327501	344133

المصدر: نايلي إلهام، تطوير المنتج المصرفي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية(غير منشورة) ، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007 - 2008، ص 231.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن حجم الموارد(التي ليست بالعملة الصعبة) في تزايد حيث ارتفعت قيمتها من 285562 مليون دج سنة 2003 إلى 294832 مليون دج سنة 2004 أي بمقدار 9270 مليون

¹ إلهام نايلي، مرجع سابق، ص 231.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

دج، وهو ما يقابل معدل النمو 7 %، كذلك فقد بلغ حجم الموارد سنة 2005 قيمة 313773 مليون دج مقارنة بسنة 2004 بمقدار زيادة بـ: 18941 مليون دج وذلك ما يقابل معدل نمو 6 % إذ أن مجهودات جمع الموارد في سنة 2005 وجهت خصوصا نحو الرفع التدريجي للموارد الثابتة و تخفيض الأعباء، كذلك فإن حجم الموارد بالدينار تجاوز 280973 مليون دج سنة 2004 إلى 304331 مليون دج عام 2005 بمقدار زيادة 8 % (23358 مليون دج).

أما فيما يخص تقسيم الموارد بالدينار حسب طبيعتها وحسب القطاعات، فنلخصها في الجدول التالي:

الجدول رقم(15): تقسيم الموارد حسب طبيعتها وحسب القطاعات في بنك القرض الشعبي الجزائري.

(الوحدة: مليون دج)

طبيعة الموارد	2003	2004	2005	معدل التطور % 05/04
القطاع الخاص والأفراد	166217	179824	188395	5
الودائع تحت الطلب	62022	69778	77403	11
الادخار	65972	73387	74579	2
الودائع لأجل	38223	36659	36413	1-
القطاع العام	97404	10149	115936	15
الودائع تحت الطلب	59863	49788	59424	19
الودائع لأجل	37541	51361	56512	10
مجموع الموارد	263621	280973	304331	8
مجموع الودائع تحت الطلب	187856	192953	211406	10
مجموع الودائع لأجل	75764	88020	92925	6

المصدر: نايلي إلهام، تطوير المنتج المصرفي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية(غير منشورة) ، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007 - 2008، ص 233.

من خلال الجدول نجد أن الودائع تحت الطلب تشكل أعلى نسبة مقارنة بالودائع لأجل، أما من حيث

توزيعها حسب القطاعات فإن حصة القطاع الخاص والأفراد تشكل أكبر نسبة من إجمالي الودائع.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

ب- الإقراض: يقوم القرض الشعبي الجزائري بمنح القروض بجميع أنواعها، القصيرة، المتوسطة وطويلة الأجل للقطاع العام والخاص، حيث بلغ مبلغ القروض المباشرة الخام في نهاية سنة 2005 قيمة 162825 مليون دج، إذ ارتفعت بنسبة 9% مقارنة بسنة 2004.

والجدول التالي يوضح توزيع القروض حسب طبيعتها وحسب القطاعات:

الجدول رقم(16): تطور القروض المباشرة في بنك القرض الشعبي الجزائري لسنتي 2004 و2005.

(الوحدة :مليون دج)

التوظيف حسب طبيعتها	2004	2005
القطاع الخاص	105603	118414
قروض قصيرة الأجل	44245	49008
قروض متوسطة و طويلة الأجل	61358	69406
القروض العقارية	3037	4217
قروض الاستهلاك	257	1491
القطاع العام	43925	44411
قروض قصيرة الأجل	20958	20158
قروض متوسطة و طويلة الأجل	22967	24253
المجموع	149528	162825

المصدر: نايلي إلهام، تطوير المنتج المصرفي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية(غير منشورة) ، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007 - 2008، ص 233.

من الجدول أعلاه نجد أن القطاع الخاص يستحوذ على أكبر حصة من هذه القروض، إذ يشكل نسبة 66% سنة 2004، لترتفع ب 12% سنة 2005 أما فيما يخص النشاطات التي يمولها القرض الشعبي الجزائري نجد البناء والأشغال العمومية، النقل، المطاحن، المحاجر، صناعة الزجاج، السيراميك والآجر، سفن الصيد....إلخ.

وفي عام 2014 قام بنك القرض الشعبي الجزائري قام بمنح قروض في برنامج عدل استثنائيا وهي تدخل ضمن القروض العقارية التي يمنحها البنك، حيث منح البنك ل 119 عامل مبالغ (قروض) تعدت 28

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

مليون دينار جزائري، وفي نفس السنة منح البنك قروض استهلاكية لشراء مجموعة من أجهزة الكهرومنزلية والإعلام الآلي، حيث استفادة حوالي 560 عامل من شراء مجموعة من أجهزة التلفاز، جهاز اعلام آلي محمول (Laptops)، و (Tablettes électroniques) وهذا في نواحي العاصمة شرقا وغربا في جميع القطاعات، أما باقي البلاد فقد خصص لها مبلغ 3 مليون دولار، أم القروض السياحية فقد استفادة منها 241 عامل في صيف 2014 وخصت أربع مناطق بني هواوة الشلف، زموري البحري بومرداس، تارقة عين تموشنت، وتيشي بجاية¹.

وفي بداية سنة 2018 تم إطلاق القرض الحلال كما أعلن ذلك الرئيس المدير العام، للقرض الشعبي الجزائري عمر بودياب، بأن البنك سيقوم بداية من 2018 بإطلاق قروض مطابقة للشريعة الإسلامية، وأوضح المتحدث أن الهدف هو إتاحة خيارات لربائبن البنك بين القروض العادية المعمول بها، وأخرى حسنة مطابقة للتشريع المالي الإسلامي، وفق إرادة السلطات العمومية بضرورة إطلاق هذا النوع من المنتجات لتتنوع الخدمات البنكية، مشيرا إلى أن العمل جار حاليا لإطلاق هذه القروض الحسنة بداية من سنة 2018، بهوامش ربح بدل الفوائد المعمول بها في القروض التقليدية.

وأكد عمر بودياب في تصريحات صحفية على هامش توقيع شراكة بين المؤسسة المالية التي يرأسها وبين مجمع "سوفاك للسيارات أن القرض الشعبي الجزائري بصدد دراسة جميع جوانب هذا المنتج البنكي، سواء على المستوى القانوني وأيضا أبعاده التجارية، وفي نفس السياق قال الرئيس المدير العام للقرض الشعبي الجزائري عمر بودياب أن "إمضاء اتفاقية الشراكة بين مؤسسته ومجمع "سوفاك" لتركيب السيارات السياحية وتصنيعها سيخلق عند بداية النشاط المرتقبة شهر جوان 1800 منصب عمل مباشر و3500 عمل غير مباشر².

ج-عمليات التجارة الخارجية:

يمول القرض الشعبي الجزائري عمليات التجارة الخارجية من خلال توفيره لوسائل الدفع المختلفة، منها الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي والتحويل الحر أو المباشر، حيث ارتفع مبلغ عمليات التجارة الخارجية المعالجة من طرف البنك سنة 2005 إلى 1964 مليون دولار أمريكي، بمعدل زيادة إجمالي 9% مقارنة بالسنة السابقة 2004 حيث بلغ 115 مليون دولار من خلال تصدير السلع والخدمات.

¹ Bulletin édité par la Direction Marketing et Communication du CPA, N°26 / Novembre 2014, P12.

² جريدة الرائد، العدد 1489 23 فبراير 2017.

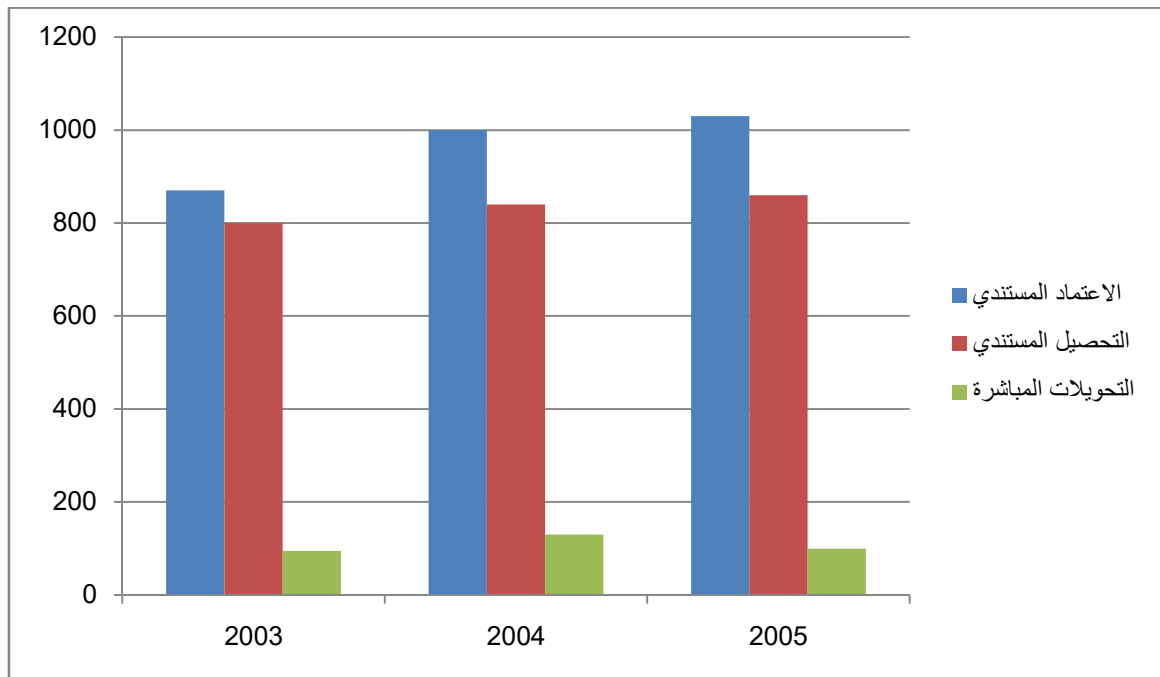
الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

وعمليات الاستيراد المسجلة على مستوى البنك تمارس خاصة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تقوم باستيراد سلع التجهيز، السلع الغذائية، مدخلات الإنتاج وقطع الغيار، وكذلك المواد الصيدلانية، ويتم التعامل في التجارة الخارجية مع منطقة الاتحاد الأوروبي بنسبة كبيرة، ومن أفضل التقنيات المستعملة في عمليات تمويل التجارة الخارجية نجد الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

ويمكننا توضيح هذه الوسائل من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم(07): تطور عمليات التجارة الخارجية بالقرض الشعبي الجزائري.

(الوحدة : مليون دولار أمريكي)



Source : Rapport Annuel de la banque 2005, p 24.

من خلال الشكل أعلاه نجد أن البنك يتعامل بتقنية الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي بكثرة، حيث

شهدت قيمتهما ارتفاعا بنسبة 52 % و 38 % على التوالي بالنسبة لسنتي 2004 و 2005.

د- المشاركة في رأسمال بنوك أجنبية:

بالنسبة لمشاركة القرض الشعبي الجزائري في رأسمال مؤسسات وبنوك وطنية وأجنبية، نجد قيمة

محفظة الفروع ومشاركات البنك ارتفعت سنة 2005 ب 5559 مليون دج مقارنة بسنة 2004 حيث وصلت

إلى 5487 مليون دج، فمثلا:

- رفع القرض الشعبي الجزائري لنسبة مشاركته في رأسمال مؤسستين:

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

* شركة إعادة تمويل الرهن العقاري (Société de refinancement hypothécaire) بمبلغ 115 مليون دج؛
* مركز ما قبل المقاصة البيبنكية («CPI» Centre de pré compensation interbancaire) بمبلغ 47.6 مليون دج.

– الاكتتاب في رأسمال شركة تسيير القيم المنقولة „ Société de Gestion des Valeurs Mobilières بمبلغ 2 مليون دج.

الجدول رقم(17): مشاركة القرض الشعبي الجزائري في رأسمال بنوك ومؤسسات أجنبية ووطنية.

نسبة المشاركة(%)	المؤسسات المالية والبنوك على المستوى الوطني
	<u>خدمات ما بين البنوك</u>
11.11	SIBF (Société Inter- bancaire de Formation) □
12.50	AMNAL(Société Interbancaire de Sécurité et de Transport de Fonds) □
15.90	SATIM (Société d’Automatisation ,de Transactions Interbancaire et de Monitique) □
6.00	□ البنك العربي الإسلامي (ARES BANK) ¹ .
12.5	□ البنك المغربي للاستثمار والتجارة (BANIK)
	<u>المؤسسات المالية وشركات التأمين</u>
20.00	FINALEP(Société Financière Algéro –Européenne de Participation) □
33.33	SOGIFI(Société d’Intermédiation en opérations de Bourse) □
14.33	SRH (Société de Refinancement Hypothécaire) □
15.00	CGSI (Caisse de garantie des crédits d’Investissements) □
12.50	AGCI (Compagnie d’Assurance et de garantie à l’Investissements) □
10.00	CAGEX (Caisse Algérienne d’Assurance et de Garantie des Exportations) □
2.50	FCMGRC(Fond de caution Mutuelle de Garantie risques Micro crédits) □
12.50	Algérie Clearing (Dépositaire Central des Titres) □
6.67	FCMAICA(Fond de Caution Mutuelle des Activités Artisanales) □
	<u>مؤسسات الاستثمار الأخرى</u>
25.00	SODITAL(Société de Développement de l’Industrie Touristique) □
6.23	SIH(Société d’Investissements Hôteliers /club des pins) □
10.0	SEFIN(La Sétifienne de l’Investissement) □
14.00	ALPAP (Algérienne du papier) □
30.0	SCIC(Société Civile Immobilière de Chéraga) □
5.00	SIEGA(Société d’Investissement ,d’Exploitation et de Gestion Aéroportuaires) □
30.00	CPA PRINT(Filiale d’Imprimerie de la Banque) □
25.00	□ المؤسسة العقارية بالشرافة ²
	□ المؤسسة المختلطة الجزائرية الإيطالية للاستثمار السياحي

¹ العبيسي علي، مرجع سابق، ص 129.

² المرجع نفسه، ص 129.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

(%)	المشاركة على المستوى الأجنبي
12.5	BAMIC(Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le commerce) □
4.11	ARESBANK(Arab Espagnol Bank) □
0.10	PFCA/FMA(Programme de Financement du Commerce Arabe /participation en liquidation) □
15.00	UM (Union Méditerranéenne Ex UMB :en liquidation) □

المصدر: نايلي إلهام، تطوير المنتج المصرفي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية(غير منشورة) ، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007 – 2008، ص237.

ثانيا: الخدمات الإلكترونية لبنك القرض الشعبي الجزائري: لمواجهة التحديات التي فرضتها العولمة وانفتاح السوق المصرفية وظهور المعاملات التجارية الإلكترونية، فإن بنك القرض الشعبي الجزائري قام بوضع خطط إستراتيجية من خلال تطوير خدماته المصرفية خاصة في مجال الإعلام الآلي، وسائل الدفع الإلكترونية، من خلال التنوع في إصدار البطاقات البنكية، حيث أن نظام إصدار البطاقات في الجزائر تهيمن عليه بريد الجزائر منذ 1999 حيث أنه قام بإصدار 89% من مجموع بطاقات السحب التي تم إصدارها من قبل مجمل البنوك المشاركة في الشبكة البنكية الوطنية، والجدول التالي يوضح عدد البطاقات البنكية للسحب التي تم إصدارها من قبل القرض الشعبي مقارنة بـ بريد الجزائر منذ 1999 إلى غاية 2004.

الجدول رقم(18): يوضح إصدار بطاقات السحب داخل الشبكة البنكية بين سنوات 1999-2004.

2004	2003	2002	2001	2000	1999	طبيعة الموارد
182.432	177.069	153.415	130.094	104.311	62.523	بريد الجزائر CCP
4.856	4.988	4.816	4.192	2.670	28	القرض الشعبي الجزائري CPA
22.645	17.323	14.834	4.937	3.085	938	مجمل البنوك الأخرى المشاركة في الشبكة البنكية الوطنية
209.933	199.380	173.066	139.233	110.066	63.489	المجموع
5,02%	13,19%	19,54%	20,94%	42,31%	-	نسبة النمو

المصدر: عمر صخري، دراسة تحليلية حول التجربة الجزائرية في مجال النقد الآلي البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري CPA، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير شعبة العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، تخصص تحليل اقتصادي جامعة الجزائر، 2007-2008، ص162.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

إلى غاية سنة 2005 كانت أهم البطاقات والخدمات المرفقة بها التي تقدمها المديرية النقدية للقرض

الشعبي الجزائري تتمثل في نوعين من البطاقات وثلاث أنواع من الخدمات، نذكرها فيما يلي¹:

أ- **في الجانب الدولي:** القرض الشعبي الجزائري هو البنك الوحيد الذي يقبل التعامل بالبطاقات البنكية الدولية المستعملة في عمليات سحب الأموال وعمليات الدفع مقابل السلع والخدمات لدى التجار القابلين للتعامل بواسطة هذه البطاقات، ولستصدار هذه البطاقات يمضي الزبون على اتفاقية تحدد التزاماته والشروط العامة لاستخدام البطاقة من أهمها الاحتفاظ برصيد قدره 1000 أورو بالنسبة للحساب بالعملة الصعبة وهذا خلال كامل مدة صلاحية البطاقة، و10000 دج، وهي نوعان:

1- بطاقات الخصم VISA و CPA/VISA: وهي عبارة عن بطاقات كلاسيكية ذات شريط مغناطيسي، "Cartes a Piste" تسمح بالقيام بعمليات السحب من شبابيك وكالات القرض الشعبي الجزائري وعمليات الدفع مقابل السلع والخدمات لدى التجار والفنادق التي لها حسابات لدى هذا البنك والقابلين لهذه البطاقات، ونذكر أن القرض الشعبي الجزائري بالإضافة إلى قبوله للتعامل بهذه البطاقات التي يقدمها الأجانب عند قدومهم إلى الجزائر فهو أيضا يقوم بإصدار هذه البطاقات لصالح زبائنه وعملائه لاستعمالها في الخارج، وتسمى هذه البطاقة CPA/VISA لكونها تابعة للشبكة الدولية VISA وصادرة عن CPA، وقد تم تطويرها بحيث أصبحت بطاقات ذات رقاقة إلكترونية وشريط مغناطيسي، بعدما كانت ذات شريط مغناطيسي فقط، كما أصبح هناك نوعان من البطاقات:

- **CPA/VISA الكلاسيكية:** للأشخاص العاديين ذوي الدخل المتوسط لها سقف بسيط واستعمال محدود، لا تتوفر على الخدمات الإضافية أو الكمالية "كالتأمين، الأنترنت، خدمات العلاج... إلخ.

- **CPA/VISA الذهبية:**

فهي تمنح لذوي الدخل المرتفع وللأشخاص المهمين "VIP" Verry Importante personality، ورجال الأعمال، تمتاز بإمكانية استعمال أوسع، وهي مرفقة بالعديد من الخدمات الكمالية كالتأمين في الخارج، إمكانية تعويض البطاقة في حالة ضياعها في أي مكان في العالم في أجل 24 ساعة، إمكانية استعمالها على الأنترنت وخدمات العلاج في الخارج... إلخ.

¹ صخري عمر، دراسة تحليلية حول التجربة الجزائرية في مجال النقد الآلي البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري CPA، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير شعبة العلوم الاقتصادية تخصص تحليل اقتصادي جامعة الجزائر، 2007-2008، ص194.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

والجدول رقم(19): يوضح عدد العمليات المنجزة بواسطة CPA/VISA إلى غاية 2004.

السنوات	عدد الحاملين للبطاقة	العمليات	السحب	الدفع	قيمة العمليات بالدولار	العمولة المحصلة من البنك
2001	/	7198	1810	5388	863760	8637,6
2002	1390	8818	2205	6013	1058160	10581,6
2003	1475	9524	2381	7143	1142880	11428,6
2004	1409	10286	2571	7715	1234320	12343,2

المصدر: سليمة عبدالله، دور تسويق الخدمات المصرفية الإلكترونية في تفعيل النشاط البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري بباتنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية تخصص تسويق (غير منشورة) ، جامعة باتنة، الجزائر، 2008 - 2009، ص139.

2- بطاقات الخصم **Mastercard**: هي بطاقة دولية ذات شريط مغناطيسي، تسمح بالقيام بعمليات السحب عبر وكالات القرض الشعبي الجزائري في إطار اتفاقية مبرمة ما بينه وبين Mastercard لكن دون امكانية القيام بعمليات الدفع لدى نقاط القبول، بالإضافة لكون البنك لا يقوم بإصدار هذه البطاقات، بل يقبل التعامل بها فقط بنفس الطريقة التي يتم القيام بها مع بطاقات VISA، وقد تم إحداث تغيير على هذا النوع من البطاقات، وهو أنها أصبحت بطاقات يمكن استعمالها في عمليات الدفع، بعدما كانت بطاقات سحب فقط، ونظرا لأهمية استخدامها بلغ عدد حاملي هذه البطاقات في سنة 2004 حوالي 679,5 مليون شخص تحمل علامة (Master Card) MC، في مختلف أنحاء العالم لإجراء 16,7 مليار عملية مالية، وبالتالي نتج حجم إنفاق بالدولار بقيمة 1,5 تريليون، ما يمثل زيادة بنسبة 10,6% مقارنة مع عام 2003¹.

ب- في الجانب الداخلي الوطني: في هذا الإطار يصدر القرض الشعبي الجزائري بطاقات السحب البنكية CPA/CASH وهي تتميز بكونها بطاقات خصم، تستعمل في عمليات السحب من خلال الموزعات الآلية لأوراق النقدية وفقا للرصيد المتوفر في حساب صاحب البطاقة وكذلك السقف المحدد له، وهذا 24/سا/24 سا و7أيام/7أيام، كما أنها بطاقات ذات شريط مغناطيسي فقط وتستعمل في الموزعات الآلية لكل البنوك المنتمية إلى الشبكة البنكية والمرتبطة مع SATIM، وقد تم إدخال العديد من التغييرات على شكل ونوع البطاقات الصادرة من قبل CPA وكذا الخدمات التي تقدمها هذه البطاقات، والتغيير الذي طرأ على هذه البطاقات هو تغيير كلي وفقا لمعايير ومواصفات تم الاتفاق عليها مع كل المنظومة البنكية الناشطة في الجزائر في إطار

¹ سليمة عبدالله، مرجع سابق، ص140.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

الشبكة البنكية بالشراكة مع شركة النقد الآلي والعلاقات التلقائية ما بين البنوك SATIM، وتتمثل هذه التغييرات في إصدار نوعين من البطاقات ذات الشريط المغناطيسي والرقاقة الإلكترونية التي تمتاز بأحدث تكنولوجيا البطاقات فيما يخص الأمن في التعاملات والحماية من التزوير وفقا للمعيار (Europay Mastercard Visa EMV)، وهذان النوعان من البطاقات هما:

* البطاقات الكلاسيكية: للأفراد ضعيفي و متوسطي الدخل.

* البطاقات الذهبية: للأفراد ذوي الدخل الجيد.

كما تم إدخال وظيفة جديدة لهذه البطاقات ألا وهي إمكانية القيام بعمليات الدفع بواسطتها، كما قام القرض الشعبي الجزائري باقتناء موزعات آلية للأوراق النقدية وتعويض القديمة منها، والهدف الأساسي الذي يريد البنك الوصول إليه هو تزويد كل وكالاته بالموزعات الآلية للأوراق النقدية ونهائيات الدفع الإلكتروني، بالإضافة إلى تزويد المساحات الكبرى والفنادق والمطارات والأماكن العمومية بهذه الآلات، لجعل هذه الخدمة في متناول الجميع وفي كل الأوقات، وهو ما بدأت المديرية النقدية القيام به منذ السداسي الأول لسنة 2007 من خلال تزويد كل من الفنادق الكبرى في العاصمة بالموزعات الآلية للأوراق النقدية والخاصة بقبول البطاقات الدولية وكذلك في مطار الجزائر الدولي، والعمل على تعميم العملية في كامل التراب الوطني.

والجدول التالي يوضح إصدار البطاقات البنكية CIB منذ بداية العمل بوظيفة الدفع بالبطاقة في

بنك القرض الشعبي الجزائري.

الجدول رقم(20): إصدار البطاقات البنكية CIB منذ بداية العمل بوظيفة الدفع بالبطاقة في بنك القرض الشعبي الجزائري إلى غاية 2007.

مجموع البطاقات المصدرة	إصدار البطاقات لسنة 2007			إصدار البطاقات لسنة 2006			إصدار البطاقات لسنة 2005			البنك
	بطاقات السحب والدفع الذهبية	بطاقات السحب والدفع الكلاسيكية	بطاقات السحب فقط	بطاقات السحب والدفع الذهبية	بطاقات السحب والدفع الكلاسيكية	بطاقات السحب فقط	بطاقات السحب والدفع الذهبية	بطاقات السحب والدفع الكلاسيكية	بطاقات السحب فقط	
82.500	4.527	28.431	0	4410	25.698	711	1637	13.462	3.624	CPA
82.500	32.958			30.819			18.723			مجموع كل سنة

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

المصدر: صخري عمر، دراسة تحليلية حول التجربة الجزائرية في مجال النقد الآلي البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري CPA، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير شعبة العلوم الاقتصادية(غير منشورة) ، تخصص تحليل اقتصادي جامعة الجزائر، 2007-2008، ص173.

ج- وسائل الدفع الالكترونية الأخرى:

وتبعاً لبرنامج الإصلاحات المالية للقرض الشعبي الذي يتضمن تطوير نظم الدفع الجماعي و تأمينه، وتعميم الصك المؤمن وإدماج وسائل دفع أخرى.

1- المودم modem: تم وضع هذا النوع من الاستخدام للتكفل بالمعاملات ما بين الوكالات ويتم على مستوى كل من الوكالات والمراكز، ويعمل هذا النظام على حماية العمليات والبرامج التي تعالج المعاملات بين الوكالات.

2- نظام سوفيت swift: تتمثل شبكة سوفيت في الشركة العالمية للاتصالات المالية ما بين البنوك ويعبر عنها اختصاراً ب(SWIFT)، تأسست هذه الشبكة في بادئ الأمر من طرف خمسة عشر دولة بتاريخ 03 ماي 1973، ومقرها بروكسل بلغ عدد أعضائها سنة 1985 1100 عضو، هدفها الرئيسي هو تحسين التسديدات المالية وذلك من خلال معالجة العمليات المالية عن طريق أجهزة الإعلام الآلي، وبدأ العمل بها بتاريخ 09 ماي 1977، وقد انضمت الجزائر إلى شبكة سوفيت بتاريخ 02 ديسمبر 1992 حيث نجد كل البنوك الجزائرية مرتبطة بشبكة سوفيت للتحويل الآلي للمدفوعات الدولية، حيث كانت التحويلات الخارجية تتم من خلال إعطاء العميل تعليمات للبنك الذي يتعامل معه بإصدار التحويل الخارجي لصالح العميل الخارجي وتتم ذلك بضم قيمة التحويلات من حساب العميل بالعملة المحلية، وإضافة العميل الخارجي للعملة بلده على ان يتحمل المعني بالأمر بطبيعة الحال عمولة التحويل التي يحتسبها البنك، وبالتالي فشبكة سوفيت هي عبارة عن شبكة الكترونية تدير عملياتها عن طريق أجهزة الإعلام الآلي بالنسبة لبنوك الدول الأعضاء في الشبكة.

وهي بالأساس مبنية على تبادل الرسائل المتعلقة بأوامر تحويلات الزبائن المالية، وقد استطاعت شبكة سوفيت أن تطور من حجم العمليات القابلة للتنفيذ بما في ذلك التحويلات المستندية، وتأكيدات بيع وشراء المستندات...الخ.

وتجدر الإشارة أن هناك نماذج مختلفة لشبكة سوفيت:

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- MT100: نموذج يهتم بتحويل الأموال والدفع لصالح المستفيدين.
 - MT200: تتعلق برسائل الدفع الالكترونية فيما بين البنوك.
 - MT400: تستخدم لدفع المستحقات المرتبطة بالأوراق التجارية.
 - MT700: ويستعمل هذا النموذج على وجه الخصوص لتقنية الاعتماد المستندي.
- د- خدمة **E-banking**: هو بنك عصرنا، في الواقع فهو يقدم فوائد ومزايا هائلة للمستهلك وهذا بعرض عمليات مبسطة وبأقل تكلفة، ومع ذلك هذه الخدمة المالية تطرح أيضا مشاكل جديدة للسلطات الوطنية من خلال التنظيم ومراقبة هذا النظام المالي، وكذا بالنسبة لصياغة وتطبيق سياسة الاقتصاد الكلي¹.
- كما وضع القرض الشعبي الجزائري لزيائنه كذلك منتج جديد يتمثل في الاقتطاع الالكتروني (Prélèvement) أي تعويض النقد بالاقتطاع الالكتروني في عملية دفع فواتير الهاتف، الماء، الكهرباء... إلخ، عوضا عن الزبون لصالح المؤسسات المعنية (بريد الجزائر، الجزائرية للمياه، مؤسسة الكهرباء والغاز...) شرط أن تكون لهذه المؤسسات حسابات مفتوحة في نفس البنك².
- ه- أجهزة الدفع الالكترونية (TPE) **Les terminaux de paiement électronique**: هو جهاز الدفع الالكتروني هو جهاز يضمن تعامل مؤمن، سريع وفعال في تعاملات الدفع، يستقبل بطاقات الدفع الوطنية والدولية، هناك نوعين من الأجهزة طراز ثابت و طراز نقال، يوضع جهاز الدفع الإلكتروني في واجهة المحلات التجارية حتى يتمكن الزبون من ملاحظته، كما يتم وضعه أمام صندوق الدفع إذا كان الزبون يرغب في تسديد مشترياته بالبطاقات المصرفية. كما يوضع في المطاعم الكبرى، الفنادق، محطات الخدمات... إلخ، وبلغ عدد أجهزة الدفع الالكترونية التي تقبل البطاقات المصرفية الوطنية في سنة 2008 حوالي 1044 ج جهاز من أجل 941 تاجر، حيث هناك 456 جهاز TPE في الخدمة أمام 294 محل تجاري في انتظار الانتهاء من وضع باقي الأجهزة أمام المحلات المقدمة لطلب الحصول على أجهزة الدفع الالكترونية. أما عن أجهزة الدفع الالكترونية التي تقبل بطاقات الفيزا الدولية فبلغ عدد 329 جهاز أمام 100 محل تجاري³.

¹ محمد سمير بن عيادة ، أحمد سماحي ، التكنولوجيا الإلكترونية البنكية: ضرورة أم حتمية بالنسبة للمؤسسات المصرفية الجزائرية، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، جامعة بشار، أيام 25-26 افريل 2006، ص1.

² إليهام نايلي ، مرجع سابق، ص274.

³ Direction Marketing et communication, (01/01/2008).

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

المطلب الثالث: مهام وأهداف بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA).

أولاً: مهام البنك: القرض الشعبي الجزائري هو بنك تجاري وبالتالي فهو بنك ودائع لذلك تتمثل مهامه الرئيسية فيما يلي:

- تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة.
- تمويل نشاطات الاستغلال والاستثمار.
- تمويل المهن الحرة.
- منح القروض العقارية والمضمونة والقرض بالحيازة الخاصة، بما فيها تقديم القروض للحرفيين والفنادق وقطاعات السياحة والصيد والتعاونيات في ميادين الإنتاج والتوزيع والمتاجرة.
- تمويل كل النشاطات المتعلقة بالاقتصاد والصناعة والتجارة.
- جمع المدخرات من مختلف المصادر.
- يقدم قروض وسلفيات لقاء سندات عامة إلى الإدارات المحلية، وتمويل مشتريات الدولة والولاية والبلدية والشركات الوطنية.
- يلعب دور الوسيط لعمليات المالية لإصدار وتمويل القروض وتمويل المشتريات.

ثانياً: أهداف البنك: للبنك عدة أهداف نوجزها فيما يلي:

- التطوير التجاري وذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير و التسويق.
- أهداف البنك الحديثة التي تخدم الاقتصاد الوطني هي تقديم خدمات خاصة كقروض التجهيز وخاصة القرض العقاري.
- ضمان أعلى مستوى في كل أعماله المصرفية.
- السعي الى استغلال كل الوسائل الحديثة المستعملة في المجال البنكي لتقديم أعلى مستوى في الخدمات والجودة.
- تحسين و تطوير أنظمة المعلومات و كذا الوسائل التقنية و التسيير الديناميكي لخزينة البنك.

المبحث الثاني: تقديم وكالة القرض الشعبي الجزائري (CPA) بسكرة.

المطلب الأول: التعريف بوكالة القرض الشعبي الجزائري بسكرة وهيكلها التنظيمي:

أولاً: التعريف بالوكالة:

تأسست وكالة القرض الشعبي الجزائري في 1971/12/31، تحمل رقم 305 وهي واحدة من بين الست وكالات التابعة للمديرية الجهوية بباتنة، وتحتل الوكالة موقعا استراتيجيا في وسط المدينة بساحة العربي بن مهيدي، حيث تقوم الوكالة بنفس مهام القرض الشعبي الجزائري في المنطقة، وقد بلغ عدد مستخدميها حاليا 26 فردا حسب تصريح رئيس مصلحة المستخدمين بالبنك.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لوكالة القرض الشعبي الجزائري بسكرة: يتكون الهيكل التنظيمي للوكالة من:

أ- مديرية الوكالة: وتتشكل من:

1- مدير الوكالة: هو الممثل الرئيسي للقرض الشعبي الجزائري على مستوى الولاية، حيث يتحمل مسؤولية إبرام وتوقيع كل العقود والاتفاقيات، ومختلف الوثائق، وكذلك يتحمل مسؤولية أي خطر يمس البنك، ومن مهامه أيضا مراقبة جميع المصالح التابعة للوكالة، وكذلك يقدم تقريرا دوريا للمديرية العامة عن إنجاز الأعمال والبرامج المتعلقة بالبنك على مستوى الولاية.

2- إدارة السكرتارية: من مهامها تسهيل أعمال المدير، الذي بدوره يتدخل في شؤون سيرها وتنظيمها، كما تقوم باستقبال العملاء الذين قدموا طلبات للحصول على القروض والاتصال بالعملاء عند الحاجة، واستقبال البريد والمكالمات الهاتفية.

3- نائب المدير: يقوم بمساعدة المدير في أداء مهامه ، ويخلفه في حالة غيابه، فهو يعد السلطة الثانية بوجود المدير والسلطة الأولى عند غيابه.

ب- مصلحة الإدارة: تضم:

- قسم المستخدمين: وهو قسم يهتم بتسيير شؤون مستخدمي الوكالة، مثل الأجور، العلاوات، وتنظيم الإجازات وإعداد الحوافز الخاصة بهم، كما يقوم بتسجيل الغيابات والمخالفات، أي خصصت هذه المصلحة لمتابعة السير المهني للموظفين، كما تقوم بإعداد محضر تنصيب للمتربص أو العامل، شهادة العمل وشهادة التربص، كشف حضور الموظفين، رخصة إجازة وتكليف بمهمة، الخصم من الراتب، التبليغ بعطل كهربائي أو تقني، حجز في

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

فندق، طلب تحقيق إداري، تحويل رصيد الزبون إلى مجموعة الاستغلال، إعداد المكاتب ووسائل العمل من أوراق وأقلام وغيرها من مستلزمات العمل الإداري.

ج- رئيس مصلحة القروض: مشرف على قسمين، قسم القروض و قسم المنازعات:

1- قسم القروض: وتقوم هذه المصلحة بتنفيذ الإجراءات والتعليمات المتعلقة بمنح القروض وفقا للمبادئ المعتمدة من قبل الإدارة، وتقوم أيضا باستقبال العملاء والبت في طلباتهم، وإعداد المذكرات اللازمة، كما تضم هذه المصلحة كل من أمانة الالتزامات وخلية الدراسات والتحليل، حيث تقوم هذه الأخيرة بدراسة طلبات القروض، مع العلم أن الوكالة لا تقدم الموافقة المباشرة على منح القرض، بل أنها تقوم بتحويل ملفات القروض المقبولة مبدئيا إلى الفرع المتواجد بولاية باتنة ليمنح الموافقة النهائية بإعطاء القرض للمؤسسة المعنية، شرط أن لا تتعدى قيمة القرض في القروض العقارية 12.000.000 دج، أما قروض الاستثمار 20.000.000.00 دج ، إلا فإن الملف يتم تحويله إلى المديرية العامة بالجزائر العاصمة. وتتطلب دراسة ملف القرض على مستوى الوكالة على الأقل شهرا كاملا، أما إذا تم تحويل الملف إلى الفرع والمديرية العامة فإن دراسة الملف تتطلب أكثر من 6 أشهر، كما تقوم الخلية بمتابعة المراحل التي يمر بها القرض حتى تحصيله في حدود القوانين الملزمة، ويحتوي قسم القروض على:

- القروض العقارية: وتضم السكنات العقارية المبنية من طرف المقاولين المتعاقدين مع البنك ويسمى بالسكن التساهمي، وفيها يدفع المواطن مبلغ من المال بمساعدة البنك على إتمام باقي المبلغ عن طريق الإقتراض من البنك، كما تكون هذه المساعدة في عمليات الترميم وإعادة البناء، أو بناء قطعة أرض، ولضمانا القرض الممنوح يوجد عقد رهن بين البنك والمستفيد من القرض.

- القروض الاستثمارية: وتتضمن مايلي:

* قروض للشباب ذوي المشاريع (ANSEJ)

* قروض متوسطة المدى لذوي المشاريع الحرة (CNAC): وفيها تكون مدة القرض من 5 إلى 7 سنوات.

- قروض الاستغلال: هي قروض قصيرة المدى من سنة أو أقل وهي مخصصة في أغلب الأحيان للصيادلة، وتضم موظفين دارسين القانون، وفي حالة أن المدين لم يرد المبالغ المقرضة له في الأجل المحددة، فتلجأ المصلحة إلى استعمال الطرق القانونية، وذلك ببعث إنذار قبل المتابعة القضائية، فإن لم يستجيب تقوم المصلحة بحجز كل ما لدى المدين لدى الغير وإن لم تجد فتحول القضية على المحكمة.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

2- قسم المنازعات القانونية: وهو قسم يرفع شؤون البنك من الناحية القانونية وكذا متابعة الحالات المتنازع فيها، ودراسة الشكاوي، وطلبات تحصيل الحقوق، وتعين المحامين الذين يقومون بتمثيل البنك أمام المحاكم، ومتابعة تنفيذ الأحكام بعد صدورها.

د- مصلحة التجارة الخارجية: تعتبر هذه المصلحة بمثابة الوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب، في عمليات البيع أو الشراء (استيراد، تصدير)، وتقوم هذه المصلحة بالتحويلات إلى الخارج وعمليات التوطين المصرفي (الإقامة، domiciliation)، وفتح الاعتمادات المستندية للعمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وهي على اتصال دائم مع المراسلين بالخارج، وتضم هذه المصلحة قسمين قسم التوطين والتحويلات، وقسم الاعتماد المستندي.

وتعتمد هذه المصلحة في عملها على العملة الصعبة وأغلب زبائنها يزاولون نشاط الاستيراد والتصدير، فتمنح لهم المصلحة شهادة توطين السلع، أي أنهم ليس لديهم ديون اتجاه البنك وبإمكانهم إدخال السلع وإخراجها يعني ذلك أن هذه الشهادة تمكنهم متابعة نشاطهم.

وفي هذه المصلحة يقوم الزبون بتبديل العملة بهدف الخروج خارج الوطن كما يكون هذا التبديل في مواسم الحج و العمرة والبعثات الدراسية وحتى للمتقاعدين نصيب في هذه المصلحة للذين كانوا يعملون خارج الوطن فلهم حساب مصرفي خارجي بالعملة (Euro) وتحول إلى الدينار بعد طلب الزبون.

هـ- مصلحة الصندوق: وتنقسم بدورها إلى:

1- قسم إدارة الصندوق: وتختص بالعمليات التالية :

- فتح الحسابات البنكية وغلقتها.

- تستقبل حجوز ما للمدين لدى الغير لتجميد الحسابات.

- تستقبل حجوزات على الحسابات البنكية من طرف إدارة الضرائب أو من قبل المحكمة.

- تسليم الصكوك البنكية والبطاقات المغناطيسية للزبائن.

- تسيير حسابات الإرث (compte de succession).

- استخراج شهادات التوطين (وهي شهادة تبين أن للزبون حساب لدى البنك).

- كراء خزائن للحفظ (les coffres forts).

- تلعب دور الوسيط في عملية بيع الأسهم والسندات.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

2- قسم حافظة الأوراق: ومن مهامها:

- تسير الأوراق المالية والتجارية.

- تستقبل الصكوك البنكية من الزبائن بهدف صحتها في حساباتهم (هذه الصكوك تحول في بنوك أخرى).

- تستقبل الحوالات البنكية.

3- قسم الصكوك المؤشرة: وتعني أنها صكوك تستخلص من دفتر شكات البنك وتستعمل في عملية الدفع وهي ضمان بالنسبة للمورد.

4- قسم الصندوق: ويسمى أيضا الشباك ويقوم بقبض ودفع المبالغ النقدية لكافة أنواع العملات، وتقوم أيضا بإعداد جرد حركة النقد وتسجيلها والعمل على تطبيق الأنظمة والإجراءات المعتمدة من طرف المدير، يقوم بالعمليات التالية:

- تخليص الزبائن.

- استقبال الودائع من الزبائن بالعملة الوطنية والأجنبية.

5- قسم دفع/سحب: يقوم بإجراء العمليات المحاسبية آليا في الحاسوب والتي تخص دفع الشكات وقبض الأرصدة واستقبال الودائع.

6- التحويلات: يعمل هذا القسم على تحويل الأرصدة من حساب إلى حساب آخر سواء كان ذلك داخليا أو خارجيا ويتم التحويل بإذن مسبق من طرف الزبون.

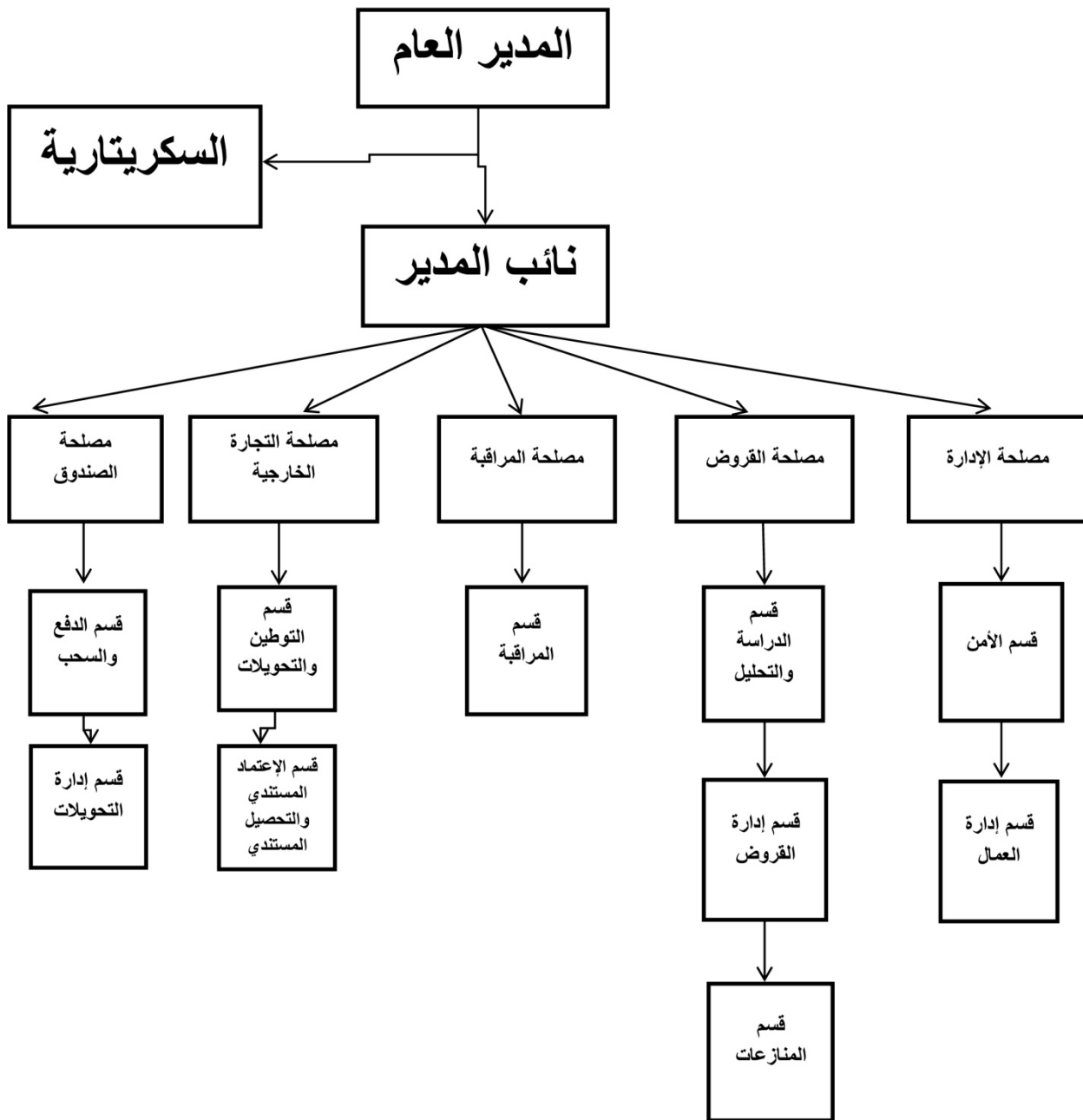
و- مصلحة المحاسبة والمراقبة: وتنقسم هي كذلك إلى قسمين:

1- قسم المحاسبة: ويقوم بتسجيل جميع العمليات اليومية التي يقوم بها البنك في جميع أقسامه ويقوم أيضا بإعداد الميزانيات الختامية وتحليلها والمراجعة الدقيقة لحسابات البنك، كما يشرف على النفقات العامة في الوكالة، ومتابعة عقود الصيانة والتأمين وتوزيع التكاليف.

2- قسم الدفع والقبض: ويقوم بالمراقبة الداخلية لعملية التسيير ومدى تطبيق القوانين الداخلية للبنك كما يقوم بالتنسيق بين المصالح، والحث على تطبيق السياسة الإدارية المتبعة، كما يساعد المدير في اتخاذ القرارات من خلال التقارير التي توجه إليه عن مدى انتظام ودقة البنك، ومدى وجود المشاكل الإدارية، وكل هذا يتم عن طريق مراقبة دورية منتظمة من أجل تحقيق سياسة وأهداف البنك.

والشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي لبنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة.

الشكل رقم(08): الهيكل التنظيمي لوكالة القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة.



المصدر: من إعداد الطالب بناء على وثائق وكالة القرض الشعبي الجزائري بسكرة.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

المطلب الثاني: موارد القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة:

باعتبار أن بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة بنك ودائع، فإنه يعرض أنواعا متعددة من الإيداعات بهدف جذب أكبر عدد ممكن من المودعين وزيادة موارده، وبالتالي توسيع نشاطه وتحقيق أهدافه. **أولا: الإيداعات (الودائع):** وهي جميع الأموال التي توضع تحت تصرف البنك وتأخذ عدة أشكال يمكن أن نحصرها في ما يلي:

أ- ودائع تحت الطلب: وتأخذ عدة أشكال هي:

1- الحساب الجاري: يتلقى هذا الحساب كل عمليات الدفع والسحب والعمليات ذات الطابع التجاري، يفتح للأشخاص الطبيعيين والمعنويين، وهو لا يدر فوائد لصاحبه.

2- الحساب الشيكات: وهو الآخر يعد جزء من وسائل الدفع، ويفتح للأشخاص الطبيعيين، ويجري التعامل به في أي وقت دون إشعار مسبق للبنك، وهو حساب جاري لا يقوم بالعمليات التجارية، ولا يدر فوائد لصاحبه، أما إذا استخدمه صاحبه في العمليات التجارية فإن البنك في حالة تنبهه للأمر، يطلب من عميله فتح حساب تجاري، لأن استخدام هذا الحساب لغرض المعاملات التجارية مخالف للقانون، لأنه لا يخضع لمراقبة مصلحة الضرائب، ويمكنه الاحتفاظ بحساب الشيكات إلى جانب الحساب الجاري شرط أن يستخدمهما في حدود ما يسمح به القانون.

3- دفتر الادخار البنكي: هو عبارة عن ودائع يمكن لصاحبها أن يسحب منها في أي وقت، ولكن طبيعة الأفراد تجعلهم لا يقبلون على السحب منها بشكل كبير لأنها عادة تكون مبالغ زائدة عن احتياجاتهم، تفرض عليها سعر فائدة متغير حسب السعر السائد في السوق، ويفتح هذا الحساب للأشخاص الطبيعيين وهو حساب جاري قابل للدفع والسحب والتحويل.

ثانيا: الودائع لأجل: هي ودائع لا يمكن لصاحبها أن يسحب منها إلا بعد مرور مدة معينة يتفق عليها مسبقا مع البنك، وتمنح عليها فوائد متغيرة حسب المدة (4.5% كحد أدنى) سنويا، وتنقسم إلى:

أ- ودائع لأجل على شكل حساب: وهي تلك الأموال التي يكون فيها المودعين في غير حاجة إليها، فيودعونها في البنك، وبإمكانهم السحب منها في أي وقت، غير أن طبيعة الأشخاص تجعلهم لا يقدمون على السحب منها وتتراوح مدة إيداع هذه الأموال بين 3 أشهر و10 سنوات، أما سعر الفائدة، الممنوح عليها فهو يتغير بتغير مدة الإيداع والحد الأدنى لسعر الفائدة 4.5%.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

ب- **سندات الصندوق:** هي المبالغ النقدية الزائدة عن حاجة الأفراد والتي تودع لدى البنك من اجل الاستفادة من عوائدها، وهنا يقوم البنك بتجميد قيمة هذه الودائع، ولا يمكن للعميل السحب منها إلا بعد مرور المدة المتفق عليها، ويكون الحد الأدنى لقيمة السند هو 10.000 دج، والحد الأقصى 5 ملايين دج، وتتراوح مدة تجميدها ما بين 3 أشهر و12 سنة، وسعر الفائدة متغير بتغير مدة التجميد وتعتبر هذه السندات سندات قابلة للتفاوض، بمعنى انه يمكن تظهيرها، وتكون السندات إما اسمية أو لحاملها.

المطلب الثالث: خدمات بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة:

أولاً: الخدمات التقليدية: من المعروف أن البنوك التجارية توجه مواردها التي تتحصل عليها من قبل المودعين لدى البنك، إلى تقديمها للأشخاص والمؤسسات في شكل قروض، ويعرض القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة أنواعا مختلفة من القروض موجهة خصيصا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنما أيضا تمويل المؤسسات الكبيرة، ولكن نظرا لوجود عدد قليل من هذه المؤسسات على مستوى الولاية، والذي يقدر ب 5 مؤسسات، واتجاه هذه الأخيرة إلى التعامل مع البنوك الأخرى، جعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المستفيدة من هذه التمويلات، كما نوضح أيضا بأن القرض الشعبي الجزائري لا يقدم على تمويل المشاريع الزراعية بل يوجه تمويله إلى مجال التجارة والصناعة والخدمات، وتنقسم القروض التي يقدمها القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة حسب المدة إلى قروض قصيرة الأجل وقروض طويلة الأجل، وحسب طبيعتها إلى قروض استغلال وقروض استثمار:

أ- **قروض الاستغلال:** و هي قروض قصيرة الأجل كما سبق الإشارة إليها، وهذا النوع من القروض ينقسم إلى:

1- القروض المباشرة: وهي بدورها تنقسم إلى:

- **تسهيلات الصندوق:** وهو عبارة عن قرض يمتد إلى سنة، وللمؤسسة حق الاستفادة من قيمته لمدة 15 يوما كل شهر، بمعنى أنه خلال شهر يجب أن يتحول حساب المؤسسة إلى مدين ثم يعود دائنا، ليعود ويسحب قيمة القرض في الشهر الموالي وهذا خلال سنة(مثلا إذا تحصلت مؤسسة ما على تسهيل صندوق بقيمة معينة فإنه يتوجب عليها بعد سحب المبلغ ب 15 يوما، إعادته إلى حسابها وليقوم بسحبه في الشهر الموالي، وليس شرطا أن يكون السحب في 15 يوما الأولى من الشهر بل يمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية السحب في الأسبوع الثاني وتعيده في الأسبوع الثالث، لتسحبه في الأسبوع الموالي، لأن مبدأ عمل تسهيل الصندوق هو إعادة المبلغ إلى

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

البنك لمدة 15 يوما) ، ويتراوح سعر الفائدة الذي يفرضه القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة بين 9% و 9.75%.

- **السحب على المكشوف:** يشبه السحب على المكشوف تسهيل الصندوق من حيث تحول حساب العميل إلى مدين ويختلف عنه في كون أن تسديد قيمة المكشوف تكون في نهاية السنة، ويفرض عليه البنك نفس سعر الفائدة أي يتراوح بين 9% و 9.75%، ولا يوجد له حد أقصى بل يحدده البنك على أساس رقم الأعمال المصرح به لدى القرض الشعبي الجزائري، والذي يحسب على أساس العمليات التي قام بها من خلال البنك، ويمنح في العادة لتجار الجملة والصيدلة، ووكالات توزيع الأدوية، كما يقدم في بعض الأحيان للمقاولين والمخابز... الخ.

- **قروض الموسم:** هي قروض تمنح للعملاء الذين تتميز أنشطتهم بالموسمية وتصل مدته إلى سنة وسعر الفائدة هو الآخر يتراوح بين 9% و 9.75%.

- **تسبيق على وضعية المشروع:** يمنح البنك هذه القروض للمشروعات قيد التنفيذ، بمعنى انه إذا تم إنجاز جزء من المشروع، ويحتاج صاحبها إلى السيولة ليكمل إنشاء المشروع، فعليه أن يحضر وثيقة تبين ما تم إنجازه من المشروع، ويجب أن توقع هذه الوثيقة من قبل كل من صاحب المشروع والمهندس، المحاسب المكلف بالتسديد (قابض البلدية، الخزينة،... الخ) وتبلغ قيمة هذا القرض 80% كحد أقصى من قيمة ما تم إنجازه من المشروع، أما في حالة ما إذا لم يوقع عليها المهندس فإن القرض يعتبره قرضا خطيرا، ويمنحه البنك إذا كان العميل معروف لدى البنك، ولكن قيمة القرض تكون اقل من قيمته في الحالة السابقة.

- **تسبيق على السلع:** وتعني أن يقوم البنك بتقديم قرض للعميل مقابل رهن بضائع يمتلكها، موجودة في مخازن الدولة، ومبلغ القرض يكون اقل من قيمة البضاعة تفاديا للاخطار التي قد تتعرض لها البضاعة (تلف، تقادم... الخ)، والوثائق التي تثبت ملكية الشخص للبضاعة والتي لايمكنه اخراج البضاعة من المخازن إلا بوجودها تبقى رهن أو في حوزة البنك حتى يضمن حقه في البضاعة وسعر الفائدة المعمول فيه لدى البنك القرض الشعبي وكالة بسكرة دائما يتراوح بين 9% و 9.75%.

- **تسبيق على الفواتير:** في هذه الحالة يقوم بنك القرض الشعبي وكالة بسكرة بتسديد قيمة الفواتير للبائع بدلا من المشتري قبل تاريخ الاستحقاق مقابل سعر فائدة متغير حسب المدة الفاصلة بين تاريخ الاستحقاق وتاريخ التسبيق، ويشترط أن تكون هذه الفواتير مؤكدة (Viser)، من قبل الجهة المشتري والتي تكون في معظم الحالات هيئة إدارية تابعة للدولة كالمدارس والجامعات، والبلديات... الخ.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- **تسبيقات على السندات:** يقدم البنك هذا التسبيق سواء على السندات لحاملها أو السندات الاسمية، وتكون قيمة القرض أقل من قيمة السند، ويقدم العميل السندات كرهن للبنك ليضمن هذا الأخير تسديد قيمة التسبيق، وتفرض سعر فائدة يختلف باختلاف المدة الفاصلة بين تاريخ منح التسبيق وتاريخ استحقاق السندات.

2- القروض بالإمضاء: وهي كذلك تنقسم إلى:

- **كفالة الاكتتاب:** يشترط على المشاركين في مناقصة ما، إحضار كفالة من البنك بقيمة 1% من قيمة المشروع كحد أدنى، وفي حالة خسارة المناقصة فإنه يجب على العميل إحضار وثيقة رفع اليد من البنك، لرفع الحجز على المبلغ، ويحصل البنك على نسبة 0.25% من قيمة المبلغ المحجوز كل ثلاثة أشهر، وتصل مدة الكفالة إلى عام، ويمكن أن تكون قيمتها مناصفة بين البنك والمؤسسة، لكن في هذه الحالة يحصل البنك على فائدة تقدر ب 0.5% من قيمة مساهمته.

- **كفالة اقتطاع الضمان:** عند فوز المقاول بالمناقصة والشروع في تنفيذ المشروع، تشترط الهيئة صاحبة المشروع عند نهاية أشغال المشروع على منفذ المشروع إحضار كفالة من البنك تسمى بكفالة اقتطاع الضمان لأنها موجهة لتغطية العيوب التي قد تظهر على المشروع بعد انتهاء الأشغال به، وتسليمه إلى الهيئة صاحبة المشروع، وتصل مدتها إلى عام وقيمتها 5% من قيمة المشروع، ويحصل البنك في المقابل على فائدة تقدر ب 0.25% كل ثلاثة أشهر، وعلى المستفيد من الكفالة إحضار وثيقة رفع اليد (La main lever) من البنك بعد عام في حالة لم تظهر أي عيوب في المشروع، أما في حالة العكس فإن البنك يدفع قيمة 5% التي تعهد بها لكفالة المشروع.

- **كفالة حسن التنفيذ:** يمنح البنك هذه الكفالة لضمان بدء المؤسسة في تنفيذ المشروع وفق المعايير المتفق عليها، ومدتها تصل إلى سنة وقيمتها 5% من قيمة المشروع.

3- الضمان الاحتياطي: هو التزام من قبل البنك يضمن به عميله بأنه سيسدد قيمة الأوراق التجارية لطرف آخر، مثلا زبون بنك CPA قام بعملية تجارية مع زبون في بنك آخر وتمت العملية بينهما بأوراق تجارية (كمبيالة مثلا) ويشترط البائع على زبون بنك CPA ضمان احتياطي، هنا يقدم بنك CPA لعملية قرض بنسبة 10% من قيمة الكمبيالة التي يشترط فيها أن تكون مؤكدة، ويفرض البنك سعر فائدة يقدر ب 2.5% من قيمة الكمبيالة في حالة عدم تجميد المبلغ، وفي حالة تجميد المبلغ يكون سعر الفائدة اقل من ذلك ويختلف باختلاف قيمة الضمان.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- 4- **القرض (الاعتماد) المستندي:** في هذه الحالة يقوم القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة بالوفاء بالتزامات المؤسسة المستوردة اتجاه المؤسسة المصدرة، ويفرض البنك سعر فائدة يتراوح بين 9% و9.75%، ومتوسط عدد الاعتمادات المستندية الممنوحة في السنوات الأخيرة (2016 و2017) حوالي 60 قرض مستندي كل سنة.
- ب- **قروض الاستثمار:** وهي القروض الموجهة لتدعيم نشاط المؤسسات أو هي التي تستخدم في تمويل وإنشاء مشاريع جديدة أو تجديد آلات ومعدات الإنتاج، وتنقسم إلى:
- 1- **قروض متوسطة الأجل:** تمتد فترة منح هذه القروض بين 2 إلى 7 سنوات حسب حجم المشروع او قيمة القروض الممنوحة حسب المردودية المتوقعة للمشروع.
- 2- **قروض طويلة الأجل:** تتراوح مدة هذه القروض بين 7 سنوات و20 سنة وتمنح ايضا حسب حجم المشروع، وتكون موجهة لتمويل المشاريع الضخمة مثل بناء السدود...الخ. ويفرض القرض الشعبي عليها فائدة تتراوح بين 7 إلى 8% من قيمة القرض بالنسبة للفائدة.
- ج- **القروض العقارية:** فقد عرفت نمو بين سنتي 2016 و2017 وهذا ما يبينه الجدول رقم 23، وحسب ما سبق ذكره حول تدعيم برنامج عدل، وحسب تصريح رئيس مصلحة القروض ببنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة فهناك قروض مدعمة وأخرى غير مدعمة.
- د- **القروض الإستهلاكية:** هذا النوع من القروض إلى حد الآن لم يستأنف البنك في منحه رغم تصريح المدير العام، للقرض الشعبي الجزائري عمر بoudiab في 22 فيفري 2017، بأن البنك سيقوم بداية من 2018 بإعادة العمل بهذا النوع من القروض والذي توقف العمل به في سنة 2007.
- هـ- **القرض الحسن أو الحلال (بدون فوائد):** وهذا النوع من القرض يدخل ضمن المعاملات المصرفية الإسلامية والذي صرح المدير العام للبنك أنه سيعتمده ابتداء من 1 جانفي 2018، إلا أننا وجدنا بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة إلى حد الساعة لم يعتمد هذا النوع من القروض ولم يمنح أي قرض من هذا النوع، وفيما يلي:

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

الجدول رقم(21): تطور القروض الممنوحة في(CPA) وكالة بسكرة خلال سنتي 2016-2017.
(الوحد: مليون دج)

2017	2016	القروض حسب نوعها
152	127	قروض قصيرة الأجل (الإستغلال)
37.240	12.629	قروض متوسطة وطويلة الأجل (الاستثمار)
1.583	1.329	القروض العقارية
38.975	14.085	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بناء على المعطيات المتحصل عليها من القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة.
ثانيا: الخدمات الإلكترونية: بهدف مواكبة احتياجات الزبائن التي تطورت مع تطور تكنولوجيا الإعلام و الاتصال ، يعرض CPA وكالة بسكرة الخدمات الالكترونية التالية:

أ-بطاقة السحب (la carte de retrait CPA cach): استخدم CPA هذه البطاقة لأول مرة في عام 1990 ويعتبر أول بنك يستخدمها في الجزائر، وتسمح هذه البطاقة لحاملها بسحب مبلغ نقدي معين أسبوعيا يحدد البنك سقفه الأعلى، باستخدام الموزعات الآلية المتواجدة في عدة أماكن كمكاتب البريد، المطارات...الخ، ويمكن السحب من كافة الموزعات الآلية للأوراق البنكية للشبكة النقدية المصرفية، ويمكن أن يستفيد من هذه البطاقة عملاء CPA أصحاب الحسابات بالدينار والممثلين في:

- إطرارات وموظفي القطاع العام والخاص.
- أصحاب المهن الحرة.
- التجار.

تقدر تكلفة الاستفادة من هذه البطاقة بـ 300 دج، كما يجب على العميل أن يحتفظ بمبلغ 300 دج على الأقل في حسابه، وتنتهي صلاحية هذه البطاقة في 31 ديسمبر من كل عام.

ب-بطاقة فيزا الدولية (la carte CPA visa international): تمنح هذه البطاقة للعملاء أصحاب الحسابات بالعملة الصعبة ويتم استخدامها خارج الوطن في عمليات السحب وتسوية مدفوعات المشتريات من السلع والخدمات من التجار المنتسبين لشبكة visa international، وتكلفة هذه البطاقة تقدر حوالي 30 أورو وعلى العميل بعد ثلاثة أشهر من الاستفادة من هذه البطاقة أن يحافظ في حسابه على 10.000 دج بالعملة الوطنية وعلى 1520 أورو كحد أدنى.

الفصل الثالث واقع الإعتاد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- ج- خدمة E-banking: هو منتج مبتكر لمراجعة الحسابات عبر الانترنت وهو منتج جديد موجه للزبائن الذين يستعملون الانترنت إذ يسمح بمراجعة الحسابات عن طريق الانترنت، الفاكس أو الهاتف.
- د- أجهزة الدفع الإلكترونية (TPE): لقد طور القرض الشعبي الجزائري نشاطه في المجال الإلكتروني بإدخال الابتكارات التكنولوجية على عمله، وأهم ما يميز هذا التطور هو استخدام أجهزة الدفع الإلكترونية.
- والجدول رقم(22): عدد البطاقات بجميع أنواعها والعمليات المنجزة بواسطة CPA وكالة بسكرة

2017			نوع الخدمة
عدد الأجهزة	عدد العمليات المنجزة	عدد البطاقات الصادرة	
/	/	500	البطاقات الوطنية CIB
/	/	250	البطاقات الدولية CPA/VISA
/	200	/	خدمة (e-Banking)
50	/	/	(TPE) أجهزة الدفع الإلكترونية
/	500	/	حسابات الصكوك
/	300	/	الحساب الجاري (لتجار والمؤسسات)
/	300	/	الحساب الإيداع
/	250	/	الحساب العملة الصعبة
50	1600	750	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بناء على المعطيات المتحصل عليها من القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة.

المبحث الثالث: سير تقنية الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة.

بعدما قمنا بدراسة عامة ونظرية لعملية الاعتماد المستندي في الفصل الثاني، وتطرقنا لمراحل سير عملية الاعتماد المستندي وتحدثنا عن مرحلة ما قبل إنشاء الاعتماد المستندي أي مرحلة العقد التجاري الذي يكون فيه في الغالب عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق الاعتماد المستندي، حيث يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، والكيفية التي يقدم بها البنك

الفصل الثالث واقع الإعتاماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

التزامه للمستفيد من الإعتاماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم، ثم انتقلنا إلى مرحلة إنشاء وتنفيذ الإعتاماد والتي سوف نتطرق إليها في هذا المبحث من خلال دراسة آلية سيره على أرض الواقع بدراسة حالة تطبيقية تتمثل في استيراد مصعد كهربائي(ASCENSEUR 375 KG)، تاريخ طلب فتح الإعتاماد المقدم من العميل في 2017/12/10.

المطلب الأول: ملف التوطين dossier domiciliation:

تتم عملية سير فتح الإعتاماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة من خلال عملية التوطين، فكل إجراء يتم على مستوى البنك، لابد للمؤسسة أن يكون لها ملف توطين، حيث يقصد بهذه العملية قيام المستورد بتوكيل بنك القرض الشعبي الجزائري ليتولى مهمة متابعة السير الحسن لعملية الإستيراد، وتستوجب القيام بعدة إجراءات محددة من طرف البنك المركزي ومن الشروط التي تسبق العملية هي:

- على البنك التأكد من توفر الشروط القانونية المتعلقة بالسلع والخدمات.

- أن يكون للمستورد أو طالب فتح الإعتاماد حساب بنكي جاري لدى البنك.

- أن تكون للبنك الثقة الكافية في زبونه وذو سمعة طيبة ولديه سيولة كافية لتغطية العملية.

- توافر السجل التجاري والرقم الجبائي.

أولاً: مفهوم التوطين: التوطين هو إجراء إداري يسمح للبنوك بمراقبة كل عمليات التصدير والاستيراد، كما يعرف التوطين البنكي " بأنه شكلية إدارية بسيطة تتمثل في التعريف برقم تسجيل معاملة تجارية مع الخارج بمتابعتها وذلك من وجهة نظر قوانين التجارة الخارجية والمبادلات

فأول عملية يقوم بها البنك في كل المعاملات التجارية الخارجية الخاصة بالاستيراد هي عملية التوطين التي تعتبر إجبارية، أي أن عملية التوطين هي خطوة سابقة تتخذ مهما كانت تقنية الدفع المستعملة في إطار العمليات التجارية، وبعبارة أخرى هو عبارة عن أمر مرقم، مسجل في نوع من الاستيراد الذي يكون محدد في زمن عادي، وهو وسيلة ملزمة لكل معاملة تجارية تقام مع الخارج، حيث يقوم البنك بتسجيل جميع العمليات التي تجري مع الخارج من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير حيث يسمح لها بالانطلاق في الشكل القانوني، والتوطين يعني كذلك يعني مكان

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

تحقيق وإنجاز العقد، فهو بالنسبة للبنك وضع علامة رمز أو ترقيم على الفاتورة الشكلي أو على عقد ما، أما بالنسبة للمستورد فهو القيام باختيار بنك معين لإتمام الصفقة التجارية، بحيث يكون للمستورد رصيد لدى البنك ويقوم هذا الأخير بفتح ملف باسم المستورد، يعطيه رقما مميزا يمكنه من تسيير الملف.

ثانيا: فتح ملف التوطين: لفتح ملف التوطين يقوم المستورد بتقديم ملف التوطين مرفوق بطلب التوطين الذي يقوم بسحبه من البنك، يتحصل العميل عند طلب التوطين على استمارة محدد فيها المعلومات التي تهم البنك أي أن البنك يقوم بفتح ملف التوطين وذلك بعد جمع وثائق معينة (أنظر الملحق رقم 01)، والتي تسمح بضمان الدخول الفعلي للسلع والخدمات إلى الجزائر. والشروط المسبقة الواجب توفرها في المستورد لإجراء عملية التوطين:

- أن يملك المستورد سجل تجاري.

- أن تكون السلعة المستوردة غير ممنوعة من طرف الحكومة.

- حصول المستورد على ترخيص الاستيراد في حالة ما إذا كانت السلعة المستوردة.

تتطلب ذلك ويتضمن ملف التوطين الوثائق التالية:

1- طلب التوطين: وهو إستمارة يقوم بتحريها المستورد وتحتوي على المعلومات التالية:

- اسم المستورد، عنوانه، ورقم حسابه.

- رقم السجل التجاري.

- طبيعة البضاعة.

- رقم الفاتورة الشكليه وتاريخها.

- الرقم التسجيل المالي.

- طريقة الدفع: الإعتماد المستندي.

- مكان التخليص الجمركي.

- ختم و إمضاء المستورد.

2- الفاتورة الشكليه (FACTURE PROFORMA): وهي فاتورة أولية تحتوي على معلومات خاصة بالسلعة

يرسلها المصدر الأجنبي إلى المستورد وتحتوي على المعلومات التالية: (أنظر الملحق رقم 02)

- إسم المستورد.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- عنوان المستورد.
- تاريخ الفاتورة الأولية.
- رقم الفاتورة أو اسمها.
- كمية ونوعية السلعة.
- اسم المصدر.
- توقيع وختم المصدر.

3- التعهد l'engagement: هي وثيقة يتعهد من خلالها المستورد على انه لن يقوم ببيع السلعة كما هي وأن يقوم باستغلاله في نشاطه الإنتاجي، أما إن كان ينوي أن يبيعها كسلعة في السوق في هذه الحالة يجب عليه أن يرفق هذا الملف بوثيقة يقوم بإحضارها من مديرية الضرائب مقابل دفع ضريبة (TVA) بـ 10.000 دج في مديرية الضرائب وإذا كانت خدمة تدفع ضريبة (TAX) بـ 3 % وتدعى هذه الوثيقة بـ:

ATTESTATION DE LA TAXE DE DOMICILATION BANCAIRE SUR UNE OPERATION D'IMPORTATION

وبعد قيام المستورد بتقديم الطلب وإرفاقه بالوثائق التي تم ذكرها، يعطى للمستورد رقما لملفه في البنك، ويعتبر بمثابة بطاقة تعريفية لعملية الاستيراد ويوجد على مستوى كل بنك سجل خاص بعملية فتح التوطين يتضمن معلومات عن الصفقة محل الاعتماد وتتمثل هذه المعلومات فيما يلي:

- تاريخ فتح الاعتماد.
 - رقم التوطين.
 - اسم كل من المصدر والمستورد.
 - التواريخ والأرقام المرجعية.
 - قيمة العقد بالعملة الصعبة.
 - قرار البنك بشأن ملف التوطين (القبول أو الرفض أو أمر بالتعديل).
 - اسم الوكالة.
 - رقم الشباك أو المكتب الموطن لعملية التوطين.
 - طبيعة ونوع البضاعة محل الاستيراد.
- بعد ملئ بطاقة المراقبة من قبل المستورد، يقوم بتقديم العقد التجاري الذي يحتوي على:

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- التعريف بأطراف العقد.

- بلدي المصدر والمستورد.

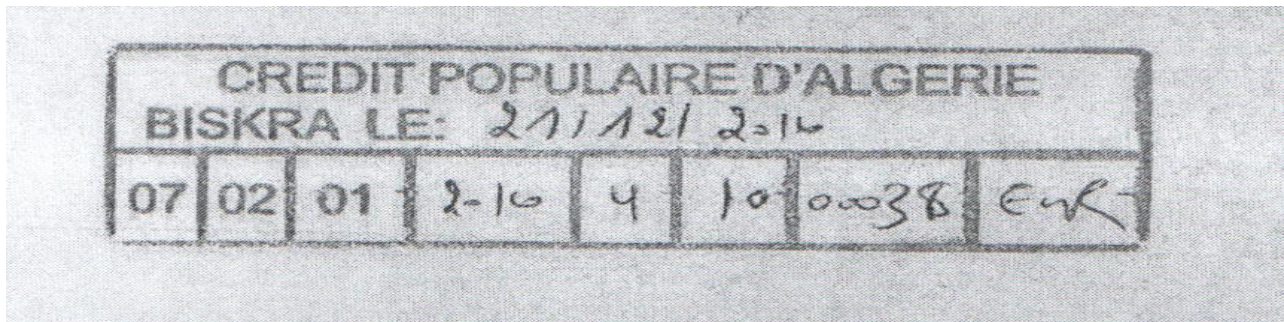
- طبيعة السلعة.

- موضوع الصفقة.

بعدما يتم تسجيل التوطين في بنك القرض الشعبي الجزائري تتم متابعة العملية من قبل المصلحة الموجودة على مستوى البنك، والمختصة بعمليات التجارة الخارجية وهي مصلحة التوطين التي تقوم بالمتابعة الميدانية لعملية التنفيذ خلال فترة زمنية لا تتعدى 06 أشهر لكي لا يكون هناك تحويل للعملة الصعبة دون مقابل حقيقي لعملية التحويل.

ثالثا: **ختم التوطين البنكي**: يخصص لكل ملف توطين ختم التوطين البنكي وهو مكون من 21 رقم و3 رموز (USD, EUR....) موزعين على 8 خانات، بالإضافة إلى تاريخ فتح الملف، والشكل التالي يوضح نموذج لختم التوطين في بنك (CPA) وكالة بسكرة:

الشكل رقم (09): نموذج لختم التوطين خاص بالقرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة.



المصدر: القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة.

وفي ما يلي شرح معنى كل خانة:

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE							
BISKRA LE:.....(تاريخ فتح ملف التوطين)							
1	2	3	4	5	6	7	8

- الخانة رقم (01): تتكون من رقمين يمثلان رمز الولاية (07).

- الخانة رقم (02): تتكون هي كذلك من رقمين يمثلان رمز الوكالة (07).

- الخانة رقم (03): تتكون من رقمين يدلان على الرقم الخاص بالتجارة الخارجية.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- الخانة رقم(04): تتكون من أربعة أرقام تدل على السنة التي فتح فيها ملف التوطين.
 - الخانة رقم(05): تتكون من رقم واحد يدل على الفصل.
 - الخانة رقم(06): تتكون من رقمين يدلان على طبيعة ومدى العملية.
 - الخانة رقم(07): تتكون من خمسة أرقام تدل على رقم الملف المفتوح.
 - الخانة رقم(08): تتكون من ثلاثة رموز بالفرنسية تدل على عملة الملف المفتوح(USD, EUR, JPY....).
- المطلب الثاني: مرحلة فتح وتنفيذ الاعتماد المستندي:

بعد إتمام إجراءات التوطين ينتقل بنك القرض الشعبي الجزائري إلى إجراء آخر والذي يتمثل في فتح الاعتماد المستندي والذي يتم فتحه بناء على طلب محرر وفق نموذج مستخرج من بنك القرض الشعبي على مستوى الوكالة، وتتكون عملية سير فتح الاعتماد المستندي في القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة من مرحلتين هما:

أولاً: المرحلة الأولى(مرحلة فتح الاعتماد): وتبدأ بتقديم الطلب والوثائق المرفقة معه:

يقوم الزبون أو المستورد بتقديم طلب فتح الاعتماد المستندي (DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE) (أنظر الملحق رقم 03)، من البنك مرفوقاً بملف كامل وشامل ويتكون ملف الطلب من الوثائق التالية:

- طلب خطي.
 - 6 فواتير شكلية بالعملة الصعبة.
 - سجل تجاري (التصدير والاستيراد).
 - إعفاء الضريبي (وثيقة).
 - فاتورة نموذجية للعتاد.
 - طلب يقدم من طرف المستفيد وهو التوطين
 - تعهد بالاستيراد(ENGAGEMENT D'IMPORTATION): (أنظر الملحق رقم 04)
- والذي يتعهد فيه المستورد باستيراد السلعة أو البضاعة أو الخدمة موضع الاعتماد والذي يتحصل بموجبه على التحويل بالعملة الصعبة من البنك المركزي.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

كذلك يجب أن يكون للمستورد رصيد كاف للعملية في حسابه بالإضافة إلى 5% من مبلغ الفاتورة تحسبا لتغيرات سعر الصرف.

يتم إيداع الملف في الوكالة، ليحول إلى المديرية العامة في القرض الشعبي الجزائري من أجل دراسته، بعد قيام مديرية العمليات مع الخارج بدراسة شاملة للملف، تخرج في الأخير بقرار الرفض أو القبول، وتنتهي هذه المرحلة بعد:

- التفاوض في شروط الاتفاقية (التحويل)

- يعطى أمر فتح الاعتماد المستندي بعد موافقة البنك، بعد الموافقة من طرف البنك يقوم البنك بفتح الاعتماد (أنظر الملحق رقم 05) ، ثم يرسل الملف والتصريح إلى الوكالة لتباشر في فتح ملف الاعتماد، ويشعر أو يعلم بنك المصدر ويرسل له الوثائق عن طريق البريد أو جهاز الحاسب الآلي (سويفت SWIFT) كما يطلب من بنك الجزائر شراء العملة للقيام بعملية السداد (أنظر الملحق رقم 06).

ووثيقة السويفت (700 SWIFT) : تحتوي على (أنظر الملحق رقم 07) :

الرقم 27: رقم الرسالة.

الرقم A40: طبيعة الإعتماد.

الرقم 20: العملة، السنة، الرقم التسلسلي للإعتماد.

الرقم B40: ضبط التطبيقات.

الرقم D31: المكتب أو الشباك الخاص بفتح الاعتماد.

الرقم 50: اسم المستورد و عنوانه.

الرقم 59: اسم المصدر و عنوانه.

الرقم B 32: قيمة الفاتورة بالعملة الأجنبية.

الرقم B 39: المفاهمة السريعة.

الرقم A 41: طريقة الدفع.

الرقم P 43: نوع ارسال البضاعة.

الرقم T 43: نوع رقم البضاعة.

الرقم E 44: ميناء الشحن.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

الرقم F44: ميناء التفريغ.

الرقم A45: نوع السلعة وبلد المنشأ

وبعد إرسال وثيقة DOPEX (أنظر الملحق رقم 08)، وثيقة سويفت لبنك القرض الشعبي الجزائري تقوم هذه الأخيرة بعملية فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر وتقوم بإعطائه رقم مرجعي مثلا CID 00000506، وبعدها يقوم بنك القرض الشعبي الجزائري باقتطاع العمولات اللازمة والتي هي كالاتي:

• عمولة فتح الاعتماد هي عمولة ثابتة تقدر بـ 3000 دج.

• بالإضافة إلى عمولة SWIFT وتقدر بـ 2500 دج.

ثانيا: المرحلة الثانية (مرحلة تنفيذ الاعتماد): وفي هذه المرحلة وبعد فتح الاعتماد المستندي تقوم مديرية العمليات مع الخارج بإرسال SWIFT إلى البنك في الخارج الذي يتصل بالمصدر ويعلمه عن وصول وثيقة السويفت، والذي بدوره يجمع كل الوثائق اللازمة والمطلوبة من طرف المستورد ويسلمها للبنك بعد قيامه بتحضير السلعة المطلوبة وشحنها وإرسال الوثائق الرئيسية والملحقة وإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب شروط العقد، ومن ثم يقوم البنك في الخارج بفحص كل الوثائق فيما إذا كانت متوافقة مع الشروط الموضوعية وإذا وقع وغابت إحدى الشروط يقوم البنك في الخارج بالاتصال ببنك القرض الشعبي الجزائري وإطلاعه عن الوثائق الغير متوفرة وفيما إذا كانت تقبل بإتمام العملية والتي بدورها تتصل بالمستورد وتقوم بإعلامه وفي حالة ما إذا وافق تتم العملية دون مشاكل، وإذا لم يوافق على المصدر أن يقوم بتكملة المستندات المطلوبة. والمستندات تتكون من وثائق رئيسية وأخرى ثانوية أو ملحقة.

1- الوثائق الرئيسية: وهي:

- وثائق النقل أو بوليصة الشحن، حيث يكون سند الشحن باسم بنك المستورد (بنك القرض الشعبي الجزائري) و يقوم البنك خلف سند الشحن بوضع ختم البنك وتظهيره باسم المستورد. (أنظر الملحق رقم 09).

شهادة أصلية، قائمة التعبئة، شهادة مطابقة (أنظر الملحق رقم 10).

2- الوثائق الثانوية (الملحقة): وتكون حسب طبيعة السلعة أو البضاعة والتي قد تتطلب بعض الوثائق التي

تتميز بها عن غيرها من البضائع كالشهادة الطبية أو البيطرية بالنسبة للحوم والأبقار وغيرها:

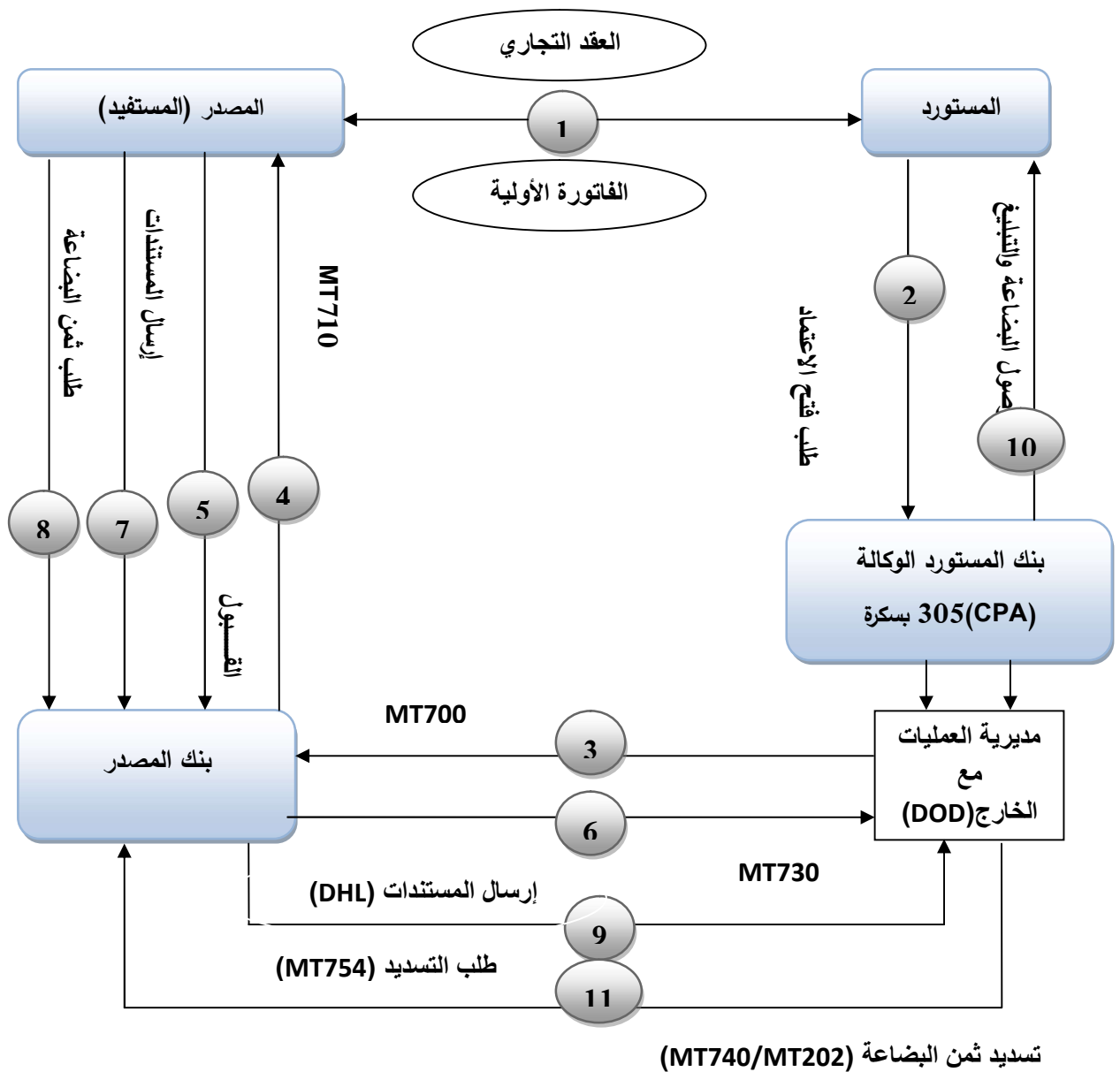
شهادة التفقيش والرقابة والفحص، وثيقة التأمين، الشهادة الطبية لتأكد من سلامة البضاعة، شهادة المنشأ

تثبت مكان صنع البضاعة (أنظر الملحق رقم 11).

الفصل الثالث واقع الإعتامد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

بعد انتهاء المصدر من إعداد الفاتورة النهائية يقوم بإرسال المستندات المطلوبة لبنكه، الذي يقوم بفحص هذه المستندات والتأكد من أنها موافقة لشروط فتح الإعتامد، ومن ثم يرسلها إلى بنك المستورد الذي يقوم بمراجعتها والتحقق منها، ليستدعي المستورد في حالة مطابقتها لشروط فتح الإعتامد المستندي، الذي بدوره يتأكد ويراجع مع البنك المستندات المرسلة وبعد قبوله يقوم بإصدار أمر لبنكه بالدفع لبنك المصدر، وبعد هذه العملية يقوم المستورد بالتوجه نحو ميناء الوصول لاستلام بضاعته بعد تسوية معاملته مع بنكه وحصوله على سند الشحن المظهر لصالحه.

الشكل رقم (10): مخطط سير تقنية الإعتامد المستندي بالقرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة.



الفصل الثالث واقع الإعتامد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

المصدر: من إعداد الطالب بناء على معطيات من وكالة القرض الشعبي الجزائري بسكرة.

- رقم(01): بعد الاتفاق بين طرفي العقد التجاري(المصدر والمستورد)، على نوع البضاعة أو الخدمة وطريقة الدفع (الاعتماد المستندي)، يرسل المصدر للمستورد الفاتورة الشكلية(Facture proforma)، والتي يتوجه بها المستورد إلى بنكه (CPA305) بسكرة للقيام بإجراءات فتح الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة.
- رقم(02): يطلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد بتقديم ملفه الإداري والفاتورة الشكلية.
- رقم(03): يقوم بنك المستورد CPA وكالة بسكرة بعد الدراسة ومنح القبول بفتح الاعتماد المستندي لعميله، ومن ثم تقوم مديرية العمليات مع الخارج بالبنك (cpa) بإرسال(SWIFT 700) إلى بنك المصدر ويرسل له الوثائق.
- رقم(04): يقوم بنك المصدر بإشعار عميله المستفيد وتحويل الوثائق المرسله إليه، عبر نفس الشبكة (SWIFT710).
- رقم(05): يرسل المصدر أو المستفيد لبنكه قبوله لشروط الاعتماد المستندي المفتوح لصالحه.
- رقم(06): يقوم بنك المصدر بإرسال شهادة القبول (Accusé de réception) إلى بنك المستورد المصدر للاعتماد المستندي عن طريق شبكة (SWIFT730).
- رقم(07): يرسل المصدر لبنكه المستندات المطلوبة منه بعد قيامه بشحن البضاعة وفق الشروط المتفق عليها وهي الفاتورة التجارية وسند الشحنالخ.
- رقم(08): يطلب المصدر من بنكه تسديد ثمن البضاعة بعد تسليمه للمستندات المطلوبة منه.
- رقم(09): يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك المستورد(Par courrier DHL)، الذي بدوره يحولها إلى المستورد ليطلع عليها ويراجعها، وفي نفس الوقت يطلب بنك المصدر من بنك المستفيد تسديد ثمن البضاعة عن طريق نفس الشبكة (SWIFT754).
- رقم(10): بعد اطلاع المستورد على وصول بضاعته بأمان ووفق الشروط المتفق عليها، يقوم بتبليغ بنكه.
- رقم(11): يقوم بنك المستورد بتسديد ثمن البضاعة لبنك المصدر عن طريق شبكة (SWIFT MT740/MT202)، وبعد قبض عمولته يقوم هذا الأخير بتسليم ثمن البضاعة للمصدر.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

المطلب الثالث: متابعة سير عملية استيراد مصعد كهربائي وزنه 375 كغ عن طريق تقنية الاعتماد المستندي على مستوى وكالة بسكرة (CPA305):

سناحاول في هذا المطلب تجسيد مختلف الخطوات التي تم التطرق إليها في هذا الفصل من خلال تتبع خطوات عملية استيراد مصعد كهربائي وزنه 375 كغ عبر تقنية اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد من قبل أحد زبائن الوكالة، حيث تعاقد هذا الأخير مع شركة اسبانية تدعى (ctv-componentes de trafico vertical)، وهي مختصة في صناعة المصاعد الكهربائية، وهذا لشراء المصعد الكهربائي (ASCENSEUR 375 KG)، وعلى هذا الأساس قامت الشركة الإسبانية بإرسال الفاتورة الشكلية للمستورد (B A)، الذي يقيم في مدينة بسكرة بمنطقة العالية الشمالية، وعليه يمكن أن نعرف أطراف الاعتماد المستندي في هذه الحالة:

- المستورد: (B A) حي العالية الشمالية بسكرة.
- بنك المصدر للاعتماد: (CPA 305) وكالة بسكرة.
- المصدر: الشركة الاسبانية (ctv-componentes de trafico vertical) المختصة في مكونات الحركة العمودية (المصاعد).
- بنك المصدر: (BANCO SABADELL EURO) كتالونيا اسبانيا.

أولاً: مرحلة فتح الاعتماد المستندي: كمرحلة أولى يتقدم الزبون عميل الوكالة الراغب في شراء المصعد الكهربائي بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد مستندي في وكالة بسكرة، تتمثل في الفاتورة الشكلية وتعهده (يقدم من طرف البنك ويملاً من طرف الزبون) وطلب فتح الاعتماد، ويشترط أن يكون للعميل حساب تجاري لدى البنك.

1- الفاتورة الشكلية: تتضمن نوع السلعة وسعرها، أما عملية البيع فهي CFR، وأهم المعلومات التي تتضمنها الفاتورة الشكلية هي:

- اسم وعنوان المصدر: وهي الشركة الاسبانية (ctv-componentes de trafico vertical)، عنوانها هو: GENERACION N°44 29004 MALAGA-SPAIN
- اسم وعنوان المستورد: (B A) حي العالية الشمالية بسكرة.
- طبيعة النقل: بحري تحدد فيه شروط التجارة الدولية من حيث نقل والتأمين البضاعة (CFR).
- تاريخ استحقاق الاعتماد: ثمانية أسابيع (56 يوم).

الفصل الثالث واقع الإعتامد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

- مصدر البضاعة: إسبانيا.

- قيمة البضاعة: €22.000.00 أورو.

وهذه البيانات إجبارية يجب أن يتحصل عليه البنك قبل شروعه في إجراءات فتح الإعتامد المستندي. وقد أرسلت هذه الفاتورة إلى المستورد بتاريخ 2017/07/25.

2- طلب فتح الإعتامد: ويتضمن بدوره عدة معلومات:

- اسم وعنوان كل من:

* المستورد وقد ذكرناه في الفاتورة الشكلية.

* المصدر.

- بنك الإشعار (BANCO SABADELL EURO) كتالونيا اسبانيا.

- نوع السلعة: ASCENSEUR 375 KG.

- نوع الإعتامد المستندي المفتوح: وهو الإعتامد المؤكد والغير قابل للإلغاء.

- مكان الشحن بإسبانيا(ملغا) وميناء التفريغ بالجزائر(ميناء الجزائر العاصمة).

- قيمة البضاعة: €22.000.00 أورو.

- طريقة الدفع: عن طريق الإعتامد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد.

- الشروط والأوراق المطلوبة من طرف المستورد(6 فواتير تجارية أصلية + شهادة المطابقة + سند الشحن أصلي + شهادة الوزن مستخرجة من شركة CTV).

حيث تقدم المستورد بطلب فتح الإعتامد لدى الوكالة في 2017/12/10، ويبقى هذا الطلب صالح لغاية

2018/02/26 وهذا حسب الشرط الموجود في طلب فتح الإعتامد (أنظر الملحق رقم 03).

2- التعهد (ENGAGEMENT D'IMPORTATION): وهو من الوثائق الرئيسية التي يحتوي عليها ملف فتح

الإعتامد لدى الوكالة وهو إجباري يجب على العميل ملأه ويتضمن تعهد من المستورد باستيراد البضاعة للاستغلال لا لغرض المتاجرة بها.

بعد تقديم الملف تقوم الوكالة بدراسة هذا الملف وإعطاء الموافقة على منح هذا العميل الإعتامد المستندي لتباشير إجراءات التوطين.

الفصل الثالث واقع الإعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

ثانيا: مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي: وتبدأ هذه المرحلة بتوطين ملف فتح الاعتماد المستندي فبعد الموافقة على الملف الذي تقدم به المستورد بعد دراسته وفحص المستندات المقدمة والتأكد من دقتها وصحتها، تبدأ الوكالة بإجراءات التوطين، حيث أعطت للمستورد المستفيد رقم استدلالي لملف التوطين (00020) وفق النموذج التالي:

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE							
BISKRA LE:...10/12/2017.....(تاريخ فتح ملف التوطين)							
07	02	01	2017	4	10	00020	EUR

ملاحظة: لمعرفة شرح هذه الخانات أنظر الصفحة 163.

بعد الانتهاء من عملية التوطين يقوم البنك بحساب تكاليف فتح الاعتماد المستندي وفق ما يلي:
(أنظر الملحق رقم 12): ومن ثم يقوم العون البنكي بخصم قيمة عمولة التوطين والرسم من حساب العميل المستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة(المبلغ الإجمالي) إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري والذي يحدد على أساس سعر الصرف مقابل الأورو حيث بلغ سعر الصرف في سنة 2017: €1 = 136,1171 دج، وبالتالي تكون قيمة الفاتورة بالدينار: €22.000.00 * 136,1171 = 2.994.576,20 دج، وبعدها يقوم موظف البنك بحساب العمولات التي يجب اقتطاعها، وهذه العمولات تتمثل فيما يلي:

- عمولة الالتزام وهي €55.00.

- عمولة فتح الاعتماد : وهي عمولة حاليا مقدرة ب 3000 دج .

- مصاريف سوفييت SWIFT وهي مقدرة ب 2500 دج.

- رسم عيني على القيمة المضافة T.V.A وهي بنسبة 17%، وفي سنة 2018 أصبحت 19%.

وبعد جمع العمولات بالدينار الجزائري يدفع المستورد ما قيمته: 14.978,86 دج.

- بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف ب MT700 وهي سويفت فتح الاعتماد، التي يقوم بإرسالها مع طلب فتح الاعتماد الجديد المحرر من قبلها (أنظر الملحق رقم 04)، إلى مديرية العمليات مع الخارج (DOD) عن طريق تلكس، أما باقي الملف (الفاتورة الشكلية الموطنة، ووثيقة الاقتطاع بالعملة الصعبة المتمثلة في نسخة من وصل التوطين)، يتم إرسالهم عن طريق الفاكس.

وبعد دراسة الملف المرسل من البنك، من قبل المديرية (DOD)، والتي أعطت قبولها المرسل على

نفس الشبكة، قام البنك بإشعار بنك المصدر عبر نفس الشبكة MT700، وفي هذه الحالة لا يوجد تعديل في

الفصل الثالث واقع الإعتامد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

الإعتامد المستندي، وفي حالة وجوده يكون بأمر من العميل مثل تغيير ميناء النقل... إلخ، وهذا التغيير يكون على وثيقة سويفت MT707 والتي ترسله الوكالة إلى المديرية (DOD)، وتكون مصاريف التعديل كالتالي:

- عمولة التجارة الخارجية: 100 دج.

- مصاريف التلكس: 300 دج.

- الرسم على القيمة المضافة 17%، وابتداء من سنة 2018 أصبح 19%.

بعدما يقوم بنك المصدر بإشعار عميله المستفيد عن طريق نفس الشبكة سويفت MT710، والتي يتحقق من خلالها المصدر من فتح الإعتامد المستندي لصالحه ويتأكد أنه قادر على احترام بنود العقد والفاء بالتزاماته، يقوم المصدر بإرسال المستندات إلى بنكه بعد قيامه بشحن البضاعة وفق الشروط المتفق عليها، فيقوم البنك بمراجعة هذه المستندات وفحصها، ثم يقوم بإرسالها إلى بنك المستورد والذي بدوره يقوم بمراجعتها وفحصها ومطابقتها لشروط فتح الإعتامد، ومن ثم يقوم بالدفع لبنك المصدر عن طريق سويفت الدفع (أنظر الملحق رقم 13)، والوثائق المرسلة هي:

- فاتورة تجارية: (أنظر الملحق رقم 14): 06 نسخ موقعة من الشركة CTV.

- شهادة الطرود ويتطلب نسخة من هذه القائمة.

- شهادة مطابقة السلع + نسخة.

- شهادة المنشأ مؤشرة أو موقعة من قبل غرفة التجارة في اسبانيا.

- سند الشحن أصلي.

- شهادة الوزن مستخرجة من شركة CTV.

- نسخة من D10 (وثيقة جمركية).

- وثيقة تسمى بEUR1 : تصدر في دول الاتحاد الأوروبي تثبت مكان الصنع اسبانيا (أنظر الملحق رقم 15).

وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الإعتامد تنتظر الوكالة البنكية عودة الوثيقة من المديرية (DOD) والمؤشرة من طرفها مما يدل أنه تم تحقيق الإعتامد ودفعة قيمته إلى المستفيد، وفي هذه المرحلة تكون البضاعة قد وصلت إلى ميناء الجزائر حسب سند التسليم بتاريخ 2018/03/11، والمستفيد لا يستطيع تسلمها وإخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات الأصلية بحوزته، مما يضطره إلى دفع المبالغ المستحقة عليه لدى وكالة القرض الشعبي بسكرة للحصول على المستندات لإخراج البضاعة من الميناء، ويتسلم المستورد المستفيد من

الفصل الثالث واقع الإعتامد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة

الإعتامد لبضاعته تنتهي عملية الاستيراد بواسطة الإعتامد المستندي، وكمرحلة أخيرة تقوم الوكالة البنكية بتصفية ملف التوطين الخاص بالعملية الاستيرادية عن طريق الإعتامد المستندي المؤكد والغير قابل للإلغاء.

خلاصة الفصل

من خلال الدراسة الميدانية التي قمت بها لدى بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة ومتابعة جميع المراحل التي تمر بها تقنية الإعتامد المستندي استنتجت ما يلي:

- إن تقنية الإعتامد المستندي تنحصر في حالة الاستيراد بنسبة كبيرة باعتبار أن عملاء البنك أكثرهم مستوردين
- تقنية الإعتامد المستندي أداة مزدوجة كونها تقنية للسداد والتمويل لعمليات الاستيراد والتصدير (التجارة الخارجية).
- أهمية الإعتامد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية وهذا يتضح جليا في حالة الإعتامد المستندي المؤكد والغير قابل للإلغاء.
- يعتبر الإعتامد المستندي الوسيلة والتقنية الفعالة في التعاملات التجارية الخارجية ومن أنجح طرق التمويل، والتي تتعامل بها المؤسسات الجزائرية.
- من خلال التطرق لبنك القرض الشعبي وكالة بسكرة، وإجراءات التعامل بتقنية الإعتامد المستندي والتي تجسد واقع هذه التقنية في الجزائر، والتي تمتاز بأن جل التعاملات التجارية الخارجية تتم عن طريقها.
- إن عملية الإعتامد المستندي تأخذ بعض الوقت وهذا نتيجة لدراسة المستندات والوثائق، بالإضافة إلى أن طلب المستورد لفتح الإعتامد قد يتعرض إلى الرفض مما يؤثر في كونه وسيلة مثلى لتمويل العمليات التجارية الخارجية.
- يتم إصدار الإعتامد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري من قبل الوكالات البنكية المنتشرة عبر التراب الوطني بالتنسيق مع مديرية العمليات مع الخارج على مستوى المديرية المركزية للبنك، وتتم أغلب العمليات المتعلقة بالإعتامد المستندي عبر شبكة SWIFT، نظرا للمزايا التي تقدمها الشبكة من دقة وسرعة في وصول المعلومات بين البنوك المرتبطة بهذه الشبكة.
- رغم دخول وسائل الدفع الإلكترونية حيز التنفيذ، إلا أن تقنية الإعتامد المستندي مازالت تسير بالتقنية التقليدية ولا يتم التعامل بين أطراف الإعتامد بالوثائق الالكترونية كسند الشحن الإلكتروني وغيره، أو ما يعرف بالإعتامد المستندي الإلكتروني.

خاتمة

لقد تناولت هذه الدراسة الإشكالية الرئيسية والتي تمحورت بالأساس حول دراسة واقع استخدام تقنية الاعتماد المستندي في الجزائر كأداة دفع وتمويل للتجارة الخارجية، وقد تم تحديد فترة الدراسة (2000-2017) كونها تزامنت مع برنامج الإصلاحات الاقتصادية، والتحول إلى اقتصاد السوق، وبالتالي عرفت تلك الفترة نوع من تحرير التجارة الخارجية ودخول الخواص إلى عالم الاستيراد والتصدير.

لقد لاحظنا من خلال هذه الدراسة اهتمام المشرع الجزائري بهذه التقنية وخاصة في قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الذي ألزام كل متعامل اقتصادي على استخدام تقنية الاعتماد المستندي في المبادلات التجارية الخارجية، وقام بإلغاء التحويلات الحرة، بهدف تقليص الواردات بالدرجة الأولى ولكن رغم هذا إلا أن الواردات سجلت زيادات معتبرة في السنوات الأخيرة، وبالتالي نلاحظ عدم فعالية تطبيق تقنية الاعتماد المستندي في تخفيض الواردات، والتي ترجع حسب رأينا إلى عدم مراعاة السلطات العمومية لآراء الخبراء، وعليه يمكن القول أن لتقنية الاعتماد المستندي في الجزائر سلبيات نتيجة لإجراءات البنوك والتي نلخصها في ما يلي:

- طول المدة التي تستغرقها عمليات الاستيراد بتقنية الاعتماد المستندي، نتيجة للإجراءات التي تميزه حيث يتطلب فترة للمصادقة والإشعار والتأكيد على العملية مما يجعل المستورد الخاسر الوحيد في هذه العملية.

- بالنسبة لحجم التكلفة والأعباء على خزينة المؤسسات، فإن الإجراء يتطلب تجنيدا فوريا للموارد المالية للمؤسسة، مما سيخلق ضغطا على توفير السيولة وانخفاضها على المدى القصير، ويرفع من مديونية المؤسسات، التي يمكن أن تصبح حسب القدرة المالية للمؤسسة هيكلية فيما بعد وسيدفع مثل هذا المتعامل إلى القرض البنكي في غالب الأحيان أكثر من السابق وتتحمل المؤسسة بالتالي أقساطا أكبر من الفوائد لصالح البنك.

- كما أن المؤسسة الجزائرية تجد صعوبة كبيرة في التوفيق بين متطلبات توفير المنتج في السوق بأسعار تنافسية وإجبارية تجنيد مواردها المالية لفتح اعتمادات مستندية لدى البنوك لاستيراد المواد الأولية والمدخلات و قطع الغيار وغيرها.

رغم هذه السلبيات التي تميز إجراءات منح الاعتماد المستندي في البنوك الجزائرية إلا أنه يبقى أكثر تقنية الدفع المستخدمة في التجارة الخارجية، نتيجة لأنه أداة ضمان لكل أطراف التبادل التجاري الدولي كما سبق أن ذكرنا ، وكننتيجة نهائية يمكن القول أن الاعتماد المستندي هو أنجع أداة الدفع والتمويل في التجارة الخارجية.

نتائج اختبار الفرضيات

- **الفرضية الأولى:** والتي تمحورت حول أن الاعتماد المستندي هو من وسائل تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل، تحكمه الأعراف والقواعد الدولية الموحدة، وقد ثبتت صحة هذه الفرضية في هذه الدراسة، وذلك من خلال ما ذكرناه حول القواعد الموحدة وخاصة المنشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية العالمية عام 1994، والذي عمل على الحد من المخاطر من خلال إبرازه التزامات ومسؤوليات كل من المستوردين المصدرين، من جهة وحتى البنوك التجارية من جهة أخرى.
- **الفرضية الثانية:** والتي نصت على أن البنوك تمنح وتعزز الاعتماد المستندي كأداة دفع و ضمان وتمويل لعمليات التبادل في التجارة الخارجية ، وهذا ما أثبتته هذه الدراسة حيث تجلت هذه الفرضية في دراسة حالة منح اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد أو معزز، وقد تبين لنا أن دخول كل من بنكي القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة وبنك المصدر المعزز للاعتماد أعطى الضمان الكافي لكل من المصدر والمستورد، بالإضافة إلى استقادت المستورد من القرض الممنوح في دفع مبلغ السلعة وهو ما يعد تمويل بنكي لعملية استيراد، بالإضافة إلى أن إجراءات فتح الاعتماد تتم تحت رقابة بنك الجزائر مما يساهم في رقابة الدولة على الصرف وكذلك تتبع التغييرات الحاصلة في هيكل وحجم التجارة الخارجية للدولة، وبالتالي هذه الفرضية صحيحة.
- **الفرضية الثالثة:** والتي تنص بأن بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة، يمنح الاعتمادات المستندية بضمان المستندات وسمعة العميل، ويتحفظ من سندات الشحن والوثائق الإلكترونية في منح الاعتماد المستندي، هذه الفرضية جزء منها صحيح بدليل أن بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة لا يمنح القرض المستندي إلا للعميل الذي لديه حساب بنكي لدى البنك، وكذلك على المستفيد دفع 10% من قيمة الاعتماد، بالإضافة إلى أهم شيء ضامن هو المستندات التي تكون بحوزة البنك وخاصة سند الشحن الذي يكون باسم البنك ولا يتم تظهيره وتسليمه للمستورد إلا إذا دفع جميع مستحقاته، أما الجزء الثاني من الفرضية فالبنك إلى حد الساعة لا يزال يتعامل بالاعتمادات المستندية التقليدية.
- **الفرضية الرابعة:** والتي تمحورت حول أن الاعتماد المستندي وسيلة لتيسير المبادلات التجارية الخارجية في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة ، حيث لاحظنا أن معدل منح الاعتماد في السنوات الأخيرة حوالي 60 اعتماد مستندي لكل سنة نتيجة للتسهيلات وسرعة اتخاذ إجراءات فتح ملف الإعتماد لدى الوكالة، وبالتالي هذه الفرضية صحيحة.

بعد استعراضنا لمختلف جوانب الموضوع تم التوصل إلى النتائج التالية:

- يعتبر الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد الأكثر استعمالاً من ناحية توفر الضمان والثقة.
- الاعتماد المستندي هو تقنية بنكية بحتة، تعد إحدى أدوات الدفع والتمويل قصير الأجل في التجارة الخارجية.
- يعد الاعتماد المستندي من أهم تقنيات الدفع والتمويل للتجارة الخارجية، والذي يعطي نوع من الثقة والأمان لأطراف العملية التجارية.
- تتوفر تقنية الاعتماد المستندي على عدة أنواع، وهو ما يمنحها مرونة في التعامل على اعتبار أن كل نوع يتماشى مع معطيات معينة تتناسب مع الوضعية المالية أو التجارية للمتعاملين وهو ما ساعد على اتساع نطاق استخدام هذه التقنية على الصعيد الدولي.
- تتعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي بالإضافة إلى مبدأ الاستقلالية.
- ضعف عمليات التصدير وانخفاض عدد المصدرين أدى ذلك إلى انخفاض نسبة العمل بإ اعتمادات التصدير لأن بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة يركز على الاعتمادات الخاصة بعملية الاستيراد.
- التوطين البنكي إجراء مصرفي مفروض على كل العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية الهدف منه رقابة الدولة على الصرف بتفويض من بنك الجزائر.
- تتم تسوية أغلب المعاملات التجارية الدولية في الجزائر عن طريق تقنية الاعتماد المستندي، وذلك للإلزامية التي فرضها المشرع الجزائري في قوانين المالية بهدف تقليص حجم الواردات.
- يتحكم في سير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى القرض الشعبي الجزائري الأصول والأعراف الدولية الموحدة لقواعد الإعتمادات المستندية وكذا مصطلحات التجارة الدولية وهو ما يتجسد جلياً من خلال الحالة المدروسة.
- رغم تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة إلى متوسطة وطويلة إلا أن تقنيات التمويل المتعامل بها في البنوك التجارية الجزائرية هي تقنيات تمويل قصيرة الأجل خاصة الاعتماد المستندي.

- قد يتعرض بعض المستوردين لرفض طلب فتح الاعتماد المستندي لدى البنوك أو للتماطل بسبب إجراءات منح الاعتماد لدى البنوك الجزائرية، مما يجعله أداة غير مرغوبة فيه في تسوية المبادلات التجارية الخارجية.

المقترحات

- من خلال النتائج التي تم التوصل إليها يمكن تقديم مجموعة من المقترحات التي تتمثل في ما يلي:
- لا بد على الأطراف المتعاقدة ضمن تقنية الاعتماد المستندي من الدراسة الجيدة للأصول والأعراف الدولية الموحدة لقواعد الاعتمادات المستندية وكذا التقنيات والآليات المنتهجة في عملية منح القروض البنكية كونها تعتبر إحدى سبل تغطية قيمة الاعتماد المستندي.
- على أي متعامل اقتصادي سواء كان مستورد أو مصدر أن يختار نوع الاعتماد المستندي الذي يناسبه حتى يضمن أقل التكاليف وأقل المخاطر في ظل السرعة في التنفيذ.
- إعطاء المستندات المتعلقة بأي عملية ضمن تقنية الاعتماد المستندي الأهمية اللازمة باعتبارها المستندات الرئيسية للدفع.
- العمل على إصلاح الجهاز المصرفي، ومواكبته للتطورات التكنولوجية والتي أصبحت حتمية اقتصادية في ظل انفتاح السوق.
- على البنوك التجارية الجزائرية أن ترفع من وتيرة العمل خاصة فيما يتعلق بالإعتمادات المستندية المبرمة ضمن صفقات المواد الأولية كون تأخيرها يعرقل عملية الإنتاج مما يشكل عائقا على الإنتاج الوطني.
- تشجيع الاستثمار وتحفيز المتعاملين على التصدير بتقديم تسهيلات وتخفيض لعمولات اعتمادات التصدير في البنوك، مما يشجع المتعاملون على استخدام تقنية الاعتمادات الخاصة بعملية التصدير.

1. آفاق البحث

نظرا لأهمية الموضوع والرهانات التي يركز عليها يبقى المجال مفتوح للبحث حيث نقترح المواضيع التالية:

- الاعتماد المستندي في الجزائر واستخداماته في ظل التجارة الإلكترونية.
- واقع التجارة الإلكترونية في الجزائر بين النظرية والتطبيق.
- برامج إصلاح المنظومة المصرفية وانعكاسها على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر.

1- الكتب:

1. أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير المشكلات العملية والجوانب التطبيقية، موسوعة الإعتمادات المستندية، بدون دار نشر، بدون بلد نشر، 2002.
2. أحمد غنيم، سندات الشحن البحري في إطار الاعتمادات المستندية، بدون دار نشر، بدون بلد نشر، 2003.
3. أكبر عمر محي الدين الجباري، التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، بدون دار نشر، بدون بلد نشر، 2009.
4. البارودي علي، العريني محمد فريد، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية، مصر، 2000.
5. باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، مصر، 2009.
6. بحيح عبد القادر ، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.
7. بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان، الأردن، 2014.
8. جلال جويده القصاص، النقود والبنوك والتجارة الخارجية، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2010.
9. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006 .
10. جمال يوسف عبد النبي، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي عمان، الأردن، 2013.
11. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة للطباعة والنشر، الأردن، 2000.
12. خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2010.
13. رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، منشورات الحياة، الجزائر، 2009.
14. الرومي محمد أمين، التعاقد الالكتروني عبر الانترنت، دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية، مصر، 2004.

قائمة المراجع

15. زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع ، الأردن، ط4،2013.
16. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم، الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، مصر، 1993.
17. سراج الدين محمد، التجارة الإلكترونية، المجموعة العربية للتدريب والنشر القاهرة، مصر ، 2009.
18. سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2003.
19. سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية، مصر، 2002.
20. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات ، دار الفكر ناشرون وموزعون ، عمان ، الأردن ، 2011.
21. السيد محمد أحمد السريت، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
22. شريف علي الصوص، التجارة الدولية(أسس و تطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.
23. شريف محمد غنام، محفظة النقود الإلكترونية رؤية مستقبلية، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، مصر، 2007.
24. شقييري نوري موسى، وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان، الأردن، 2015.
25. طالب عوض، التجارة الدولية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات القاهرة، 2013.
26. عادل احمد حشيش ، العلاقة الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 1993.
27. فاعور مازن عبد العزيز، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.
28. فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
29. قليني جورجيت صبحي، مبدأ الاستقلال في الإعتامد المستندي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
30. كاظم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، دار صفاء للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2015، ط1.
31. كامل الوادي، الإعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، إتحاد المصارف العربية بيروت، لبنان، 1996.
32. لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان الخدمات الجامعية، الجزائر، ط2، 2003.

قائمة المراجع

33. ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2004.
34. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، الدار الجامعية بيروت، لبنان، بدون سنة نشر.
35. محمد السانوسي محمد شحاتة، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقيات الجات دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر، بدون سنة نشر.
36. محمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، دار المعرفة الجامعية، مصر، 2004.
37. محمود محمد أبو فروة، الخدمات البنكية الالكترونية عبر الانترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2009.
38. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
39. ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية، مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها الزقازيق، مصر، 2010.
40. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- II - رسائل الماجستير:

1. العبسي علي، دور تسويق المصرفي في تفعيل الميزة التنافسية لدى البنوك التجارية دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري وكالة الوادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية (غير منشورة) تخصص إدارة أعمال جامعة المسيلة، الجزائر، 2012 - 2013.
2. بن بريكة فريال، مكانة الاعتماد المستندي في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص (غير منشورة) ، تخصص قانون الأعمال جامعة الجزائر1، الجزائر، 2016-2017.
3. بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تحليل اقتصادي (غير منشورة) ، جامعة الجزائر ، الجزائر3، 2011-2012.
4. بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) ، تخصص اقتصاد التنمية جامعة باتنة، الجزائر، 2013-2014.
5. زليخة كنيده، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري (BEA)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) ، تخصص نفود وتمويل جامعة بسكرة، الجزائر، 2007-2008.

قائمة المراجع

6. زير مي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي تخصص المالية الدولية(غير منشورة) ، جامعة تلمسان، الجزائر، 2010-م2011.
7. سلطاني سلمى، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع التخطيط والتنمية(غير منشورة) ، جامعة الجزائر، الجزائر، 2002-2003.
8. سليمة عبدالله، دور تسويق الخدمات المصرفية الإلكترونية في تفعيل النشاط البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري بباتنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية تخصص تسويق(غير منشورة) ، جامعة باتنة، الجزائر، 2008 - 2009.
9. سماح يوسف إسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات النجاح في درجة الماجستير في القانون جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2007 - 2008.
10. صادق جميلة، محددات التبادلات التجارية الدولية في إطار النظريات الحديثة دراسة حالة الإتحاد الأوربي، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد تخصص اقتصاد دولي(غير منشورة) ، جامعة وهران، الجزائر، 2013- 2014.
11. صخري عمر، دراسة تحليلية حول التجربة الجزائرية في مجال النقد الآلي البنكي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري CPA، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير شعبة العلوم الاقتصادية(غير منشورة) ، تخصص تحليل اقتصادي جامعة الجزائر، 2007-2008.
12. رواج عبدالرحمان ، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة) ، تخصص اقتصاد دولي جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013.
13. فاطمة الزهراء بن زيدان، دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في الجزائر من منظور الجغرافيا الاقتصادية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) ،تخصص مالية و اقتصاد دولي جامعة الشلف، الجزائر، 2011-2012.

قائمة المراجع

14. قطاف سومييه، قطاف زهرة، دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية دراسة حالة البويرة ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية والبنوك (غير منشورة) ، جامعة البويرة، الجزائر 2014-2015.

15. لوصيف عمار، إستراتيجيات نظام المدفوعات للقرن الحادي والعشرين مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) تخصص التحليل و الاستشراف الاقتصادي جامعة قسنطينة، الجزائر، 2008-2009.

16. محمد سحنون، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في علوم التسيير (غير منشورة) ، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة سطيف1، الجزائر، 2013-2014.

17. نايلي إلهام، تطوير المنتج المصرفي دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية (غير منشورة) ، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007 - 2008.

I- الأطروحات:

1. زيدان محمد، دور التسويق في القطاع المصرفي في حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة دكتوراه قسم العلوم الاقتصادية (غير منشورة) ، فرع تخطيط جامعة الجزائر، الجزائر، 2004-2005.
2. علالي مخطار، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية حالة الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة) ، جامعة الشلف، الجزائر، 2014 - 2015.

II- الملتقيات:

1. بن عيادة محمد سمير، سماحي أحمد، مداخلة بعنوان التكنولوجيا الإلكترونية البنكية: ضرورة أم حتمية بالنسبة للمؤسسات المصرفية الجزائرية، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، جامعة بشار، أيام 25 - 26 أفريل 2006.
2. كتوش عاشور، ثورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسة SNVI ، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة "أيام 21-22 نوفمبر 2006.

قائمة المراجع

III- المراسيم والقوانين:

1. قانون بنك الجزائر رقم: 07-95 الصادر بتاريخ 23 ديسمبر 1991.

IV- المجالات والجرائد:

1. احمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد 81 مارس 2009.
2. عبد الرحيم وهيبة، وسائل الدفع التقليدية في الجزائر الوضعية والآفاق، مجلة الباحث مطبعة قاصدي مرياح ورقلة، الجزائر، دورية أكاديمية محكمة سنوية تصدر عن جامعة ورقلة، العدد9، 2011.
3. جريدة الرائد، العدد 1489 23 فبراير 2017.
4. جريدة الشروق، العدد 5377 22 فبراير 2017.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية.

I- Les ouvrages:

II- Amour Benhalima, Pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, 1997.

Rapport:

1. Bulletin édité par la Direction Marketing et Communication du CPA, N°26 / Novembre 2014.
2. Création et Organisation du CPA », Direction du Marketing et de la communication Du CPA .
3. Direction Marketing et communication, (01/01/2008).
4. Mouvement Des Chambres De Compensation", Document Interne De La Banque D'Algérie.
5. Mouvement Des Chambres De Compensation".
6. Rapport Annuel de la banque 2005.

فهرسة الجداول والأشكال

الرقم	الموضوع	الصفحة
	1- فهرس الجداول	
01	نظرية الميزة المطلقة.	31
02	نظرية الميزة النسبية لـ"دافيد ريكاردو"	33
03	إيضاح نظرية القيم الدولية.	36
04	المزايا والعيوب المتعلقة بتقنية الدفع المسبق بالنسبة لكل من المستورد والمصدر	55
05	المزايا والعيوب المتعلقة بتقنية الحساب المفتوح بالنسبة لكل من المستورد والمصدر	57
06	مقارنة بن الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.	65
07	تطور حجم وسائل الدفع المقدمة للتحصيل بغرفة المقاصة ببنك الجزائر للفترة (2003 - 2005).	69
08	تطور نسبة وسائل الدفع في الجزائر للفترة (2003 - 2005).	69
09	عمليات الدفع بالشيك التي تم معالجتها في غرف المقاصة.	70
10	عدد ومبلغ التحويلات المقدمة في غرف المقاصة للفترة 2003 - 2005.	71
11	قلة استعمال تقنيتي السفتجة والسند لأمر للدفع.	71
12	الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين.	99
13	تطور الرأسمال الاجتماعي للقرض الشعبي الجزائري .	131
14	تطور موارد القرض الشعبي الجزائري.	135
15	تقسيم الموارد حسب طبيعتها وحسب القطاعات في بنك القرض الشعبي الجزائري.	136
16	تطور القروض المباشرة في بنك القرض الشعبي الجزائري لسنتي 2004 و 2005.	137

140	مشاركة القرض الشعبي الجزائري في رأسمال بنوك ومؤسسات أجنبية ووطنية.	17
141	إصدار بطاقات السحب داخل الشبكة البنكية بين سنوات 1999-2004.	18
143	عدد العمليات المنجزة بواسطة CPA/VISA إلى غاية 2004.	19
144	إصدار البطاقات البنكية CIB منذ بداية العمل بوظيفة الدفع بالبطاقة في بنك القرض الشعبي الجزائري إلى غاية 2007.	20
158	تطور القروض الممنوحة في (CPA) وكالة بسكرة خلال سنتي 2016-2017.	21
159	عدد البطاقات بجميع أنواعها والعمليات المنجزة 25 بواسطة CPA وكالة بسكرة خلال سنة 2017.	22
2- فهرس الأشكال		
43	التطور الممكن للموازن التجارية خلال دورة المنتج الجديد.	01
85	أنواع الاعتماد المستندي	02
98	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد.	03
100	يوضح الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين.	04
133	الهيكل التنظيمي العام للقرض الشعبي الجزائري CPA الجزائر.	05
134	عدد العاملين ببنك القرض الشعبي الجزائري CPA الجزائر	06
139	تطور عمليات التجارة الخارجية بالقرض الشعبي الجزائري.	07
152	الهيكل التنظيمي لوكالة القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة.	08
163	نموذج لختم التوطين خاص بالقرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة.	09
167	مخطط سير تقنية الاعتماد المستندي بالقرض الشعبي الجزائري (CPA) وكالة بسكرة.	10

قائمة الملاحق

الصفحة	الموضوع
188	الملحق رقم (01): نموذج لملف التوطين.
189	الملحق رقم (02): فاتورة شكليّة.
190	الملحق رقم (03): طلب فتح الاعتماد المقدم من العميل.
192	الملحق رقم (04): تعهد بالاستيراد.
193	الملحق رقم (05): وثيقة فتح الاعتماد على مستوى الوكالة.
194	الملحق رقم (06): طلب شراء العملة من بنك الجزائر.
195	الملحق رقم (07): سويفت فتح الاعتماد (SWIFT 700).
197	الملحق رقم (08): طلب فتح الاعتماد الخاص بالوكالة DOPEX .
198	الملحق رقم (09): سند (بوليصّة) الشحن.
200	الملحق رقم (10): شهادة المطابقة.
201	الملحق رقم (11): شهادة المنشأ أو شهادة أصلية.
202	الملحق رقم (12): عمولة البنك حسب كل عملية.
204	الملحق رقم (13): سويفت الدفع.
205	الملحق رقم (14): الفاتورة التجارية الأصلية.
206	الملحق رقم (15): وثيقة EUR1.
207	الملحق رقم (16): التعريف ببنك CPA.
208	الملحق رقم (17): وسائل الدفع الإلكترونيّة بـ CPA.
209	الملحق رقم (18): خدمة E-Banking.

الملاحق

الملحق رقم (01): نموذج لملف التوطين.

قابل للاستعمال مسجونات على SUR utilisable en tirages à

اعتمادا مستندي - للاستيراد

القروض الشعبية الجزائرية
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

شعبة :
حساب :
رقمتنا :
رقم المراسل :
اسم المتعامل :

CREDIT : Révocable قابل للإلغاء
Irrévocable غير قابل للإلغاء
Confirmé مثبت
Non-Confirmé غير مثبت

Compte :
Notre No
No du Corresp.

Client :

Nature des Devises : نوع القطع
Montant : المبلغ
En Dinars بالدينار
بالدينار الجزائري
القيمة المقابلة
بالدينار الجزائري
صالح لغاية

Contre valeur
en Dinars Alg.
valable jusqu'au

Ouvert le المفتوح بتاريخ
en faveur de

قابل للاستعمال بسحوبات على
اسم المراسل :

Correspondant :

Marchandises :

رقم اجازة الاستيراد : تاريخ :

Licence certificat d'importation N° du

تاريخ كتاب فتح الاعتماد :

Lettre d'ouverture de Crédit de

رقم التوطين : تاريخ :

Domiciliation N° du

COMMISSIONS ET FRAIS RECUPERES				العمولات والمصاريف المستوفاة		تاريخ الاستيفاء	
Date	التاريخ	Montant	المبلغ	Date	التاريخ	Montant	المبلغ

UTILISATIONS الاستعمالات

Date	التاريخ	Sommes	المبلغ	تاريخ التغطية	حق قيد المراسل		عدد الايام
					Valueur appliquée par le correspondant	عدد الايام	
				Date de couverture	عند الاستعمال	عند التغطية	Nombre de jour
					Lors de l'utilisat.	Lors de la Couvert.	


CTV

COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL

CTV - COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL, S.L.
TEL. +34 952 20 71 66 - FAX. +34 952 20 32 91
POL. IND. LA HUERTECILLA, C/ GENERACION Nº 44
29004 MÁLAGA - SPAIN. www.ctvlifts.com

FACTURE PROFORMA Nº 01/1275

Málaga, 25/07/2017

INFORMATION GENERALE		Málaga, 25/07/2017	
CLIENT: [REDACTED]	REFERENCE: ASCENSEURS		
INCOTERM: CFR-SKIKDA/ Incoterm 2010	CODE INTERNATIONAL:		
ORIGINE DE LA MARCHANDISE: Espagne, UE	MODE DE PAIEMENT: CREDIT DOCUMENTAIRE IRRÉVOCABLE CONFIRMÉ Á VUE		
ADRESSE CLIENT:	10 PARCELLES LOT Nº04, EL ALIA, NORD BISKRA, ALGERIE		
CRÉDIT DOCUMENTAIRE CONFIRMÉ ET NEGOTIÉ CHEZ :	BANCO SABADELL EURO (BSABESBB), PLAZA DE CATALUNYA1 POBAX1, 8201 ESPAGNE, ES8700810240140001632269		
CREDIT DOCUMENTAIRE Nº:			
PAYS DE PREVENANCE: ESPAGNE			
DELAIS ESTIMÉ DE FABRICATION ET EXPEDITION 8 SEMAINES -			
DESCRIPTION DU MATERIEL			
DESCRIPTION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	TOTAL
DEVIS 1701-1275 4M ASCENSEUR 375KG	1	20.200,00 €	20.200,00 €
Transport 20	1	1.800,00 €	1.800,00 €
MONTANT TOTAL FACTURE CFR (€):			22.000,00 €
DOCUMENTS ENVOYÉS PAR BANQUE:		COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL	
Facture originale émise par CTV		 Pol. Ind. La Huertecilla, C / Generacion nº 44, 29004 Málaga / Spain Telf.: +34 952 20 71 66 Fax: +34 952 20 32 91 www.ctvlifts.com V.A.T. Nº: ES / B - 29878980	
Note de poids émise par CTV			
3/3 BL original			
Certificat d'origine.			
DOCUMENTS ENVOYÉS PAR PLI CARTABLE AU CLIENT:			
- Facture originale			
- Liste de collage			
- Original EUR1			
- Copie non négociable du BL			
RÉALISÉE PAR: HIADI NABIL			

الملحق رقم (03): طلب فتح الاعتماد المقدم من العميل

CACHET DE LA MAISON

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTA
AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche
ALGER
AGENCE ou SUCCURSALE

BISKRA 305

Messieurs,
Nous vous prions d'ouvrir par

(1) télégramme
lettre un crédit documentaire (1) (2)
lettre avion

a) Révocable
b) Irrévocable
c) Irrévocable et confi

pour la somme de : 22 millions EURO, Vingt Deux Mille EURO
auprès de : BANCO SABADEL EURO (BSABES33), PLAZA DE CATALUNYA, 1, 08001 BARCELONA
en faveur de : C.T.V. COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL S.L.

qui devra être avisé par (1) télégramme
lettre
vuc

utilisable par traite a (1) vuc sur vos caisses
jour de vuc
payable à vue

crédit valable jusqu'au (3) 26/10/2018 à
contre remise des documents suivants certificat d'origine copie, certificat de conformité copie
- facture commerciale en 06 exemplaires de
- jeu complet de connaissance on board établi à l'ordre de CPA BISKRA 305
reçu pour embarquement
Liste de colisage EUR 1 notify BALA ABDELBAKI

fret payé/payable à destination

(6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants

Le tout se rapportant à l'expédition en (1) une fois de (4)
plusieurs

L'expédition A.S. en S.E.V.C. selon facture proforma n° 01/1275
Du 25/10/2017

Acheteurs
Assurance couverte par (1) Vendeurs
Embarquement (5) PART ESPAGNE destination PART D'ALGER

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.
Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne; toute différence de change;
l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leur perte ou mutilation, les
erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes
techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.
Aussitôt que nous connaîtrons l'embarquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un
avenant d'assurance, si celles-ci sont soignées par nous.
De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui
résulteront de votre PART D'ALGER (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont
nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit
La mobilisation du crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de consultation de marge avant l'échéance des traites,
si le prix de la marchandise vient à baisser au-dessous du montant total des traites acceptées.
Vous voudrez bien débiter notre compte n° 004603 du montant de cette opération ainsi
que de vos frais et commissions.

Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits
documentaires; établi par la Chambre Internationale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux
pays ou l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les Règles ou Usances uniformes.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées..

Signature

(1) Barrer la mention inutile.
(2) a) Révocable (Simple avis sans engagement).
b) Irrévocable (sans engagement de votre correspondant)
c) Irrévocable et confirmé avec engagement de notre correspondant.
(3) Indication de la date et lieu.
(4) Marchandises, qualité, prix, conditions (CIF - FOB Franco)
(5) Lieu et date extrême d'embarquement.
(6) A supprimer si l'assurance est couverte par les acheteurs.
(7) Paiement ou acceptation.

307 ex EM 9

CACHET DE LA MAISON

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche
ALGER

AGENCE ou SUCCURSALE

A le 199.....

Messieurs,
Nous vous prions d'ouvrir par

(1) télégramme
lettre un crédit documentaire (1) (2) | a) Révocable
lettre avion | b) Irrévocable
c) Irrévocable et confirmé

pour la somme de :
auprès de :
en faveur de :

qui devra être avisé par (1) - télégramme
lettre
utilisable par traite a (1) vue sur
jour de vue
payable à

crédit valable jusqu'au (3) à

contre remise des documents suivants

- facture commerciale en exemplaires
- jeu complet de connaissance | on board | établis à l'ordre de
reçu pour embarquement | notify

fret payé/payable à destination

(6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants

le tout se rapportant à l'expédition en (1) une fois de (4)
plusieurs

Acheteurs
Assurance couverte par (1) Vendeurs
Embarquement (5) destination

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.
Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne ; toute différence de change ;
l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leur perte ou mutilation, les
erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes
techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.
Aussitôt que nous connaîtrons l'embarquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un
avenant d'assurance, si celles-ci sont soignées par nous.
De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui
résulteront de votre (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont
nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit
La mobilisation du crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de constitution de marge avant l'échéance des traites,
si le prix de la marchandise vient à baisser au-dessous du montant total des traites acceptées.
Vous voudrez bien débiter notre compte n° du montant de cette opération ainsi
que de vos frais et commissions.
Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits
documentaires ; établi par la Chambre Internationale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux
pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les Règles ou Usances uniformes.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées..

Signature

(1) Barrer la mention inutile.
(2) a) Révocable (Simple avis sans engagement).
b) Irrévocable (sans engagement de votre correspondant)
c) Irrévocable et confirmé avec engagement de notre correspondant).
(3) Indication de la date et lieu.
(4) Marchandise, qualité, prix, conditions (CIF - FOB Franco).
(5) Lieu et date extrême d'embarquement.
(6) A supprimer si l'assurance est couverte par les acheteurs.
(7) Paiement ou acceptation.

307 ex EM 0

ENGAGEMENT D'IMPORTATION

CADRE RESERVER A L'IMPORTATEUR

NOM/RAISO SOCIALE : [REDACTED] AGENCE : BISKRA 305
ACTIVITE : [REDACTED] N° DE COMPTE : 00400305400001486872
ADRESSE : [REDACTED] DATE OUVERTURE DU COMPTE : [REDACTED]
TELE : 033.51.51.06 N° D'IDENTIFICATION FISCALE : [REDACTED]
FAX : 033.51.51.13 CODE NIS : [REDACTED]
N° REGISTRE DE COMMERCE : 07/0 [REDACTED]
CAPITAL SOCIAL : /

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes , notamment l'instruction N°20/94 de la Banque d'Algérie nous vous demandons de nous domicilier , l'opération référencée ci après :

CADRE RESERVER A L'OPERATION

PRODUIT

NATURE DU PRODUIT IMPORTER : Ascenseurs .
N° TARIF DOUANIER : 84313100
DESTINER A LA : PROPRE BESOIN
QUANTITE : 01 (un) PRIX UNITAIRE : 22 000.00 EUR

FOURNISSEUR

NOM/RAISON SOCIALE : CTV, COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL, S.L
ADRESSE : POL.IND.LA HUERTECILLA.C/GENERACION N°44 29004 MALAGA-SPAIN/PAYS:ESPAGNE

REGLEMENT

N° DE FACTURE : 01/1275 DATE DE LA FACTURE : 25/07/2017
MODE DE REGLEMENT : CREDIT DOCUMENTAIRE BANQUE FOURNISSEUR : BANCOSABDELL
EURO(BSABESBB) , PLAZA DE CATALUNYA1 ,POBAX1,8201 Espagne.
Account No : ES8700810240140001632269
MONTANT EN EURO : 22 000.00 CONTRE VALEUR EN DA : 2994576,20

Nous certifions sincère et véritable les indications portées sur le présent engagement pris sous notre entière responsabilité

DATE

M. 12. 2017

CACHET ET SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR

CADRE RESERVER A L'AGENCE

La présente opération réalisé par CREDIT DOCUMENTAIRE / REMISE DOCUMENTAIRE / TRANSFERT LIBRE est autorisée dans le strict respect de la réglementation des changes et du commerce extérieur en Algérie et en application de l'instruction 499 PDG du 29-12-94

Sa contre valeur en US a fait l'objet d'une provision représentant 1% à nos caisses

En date du : M. 12. 2017

AUTORISATION DE CREDIT N° 305/0066/17 du M. 12. 2017 dont copie jointe (*)

DATE

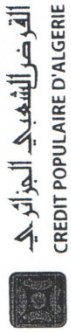
M. 12. 2017

CACHET ET SIGNATURE DE L'AGENCE

(1) Rayer la mention inutile

الملاحق

الملحق رقم (05): وثيقة فتح الاعتماد على مستوى الوكالة.



القرص الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 DA
Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000
Tel. : (023) 50 32 62 à 63 - 50 32 65 - 50 32 67 - 50 32 79 - 50 36 25 - Fax : (023) 50 32 64 - 50 32 95

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORI No 000223

DOSSIER No CD100000506

N° COMPTE:

LE: 11 Decembre 2017 à 10.31

Agence: 00205 AGENCF BISKRA
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 001 CREDIT A VUE PROVISION BP 129 EL ALIA NOUR BISKRA
Guichetier: 4761 BISKRA
07016 BISKRA EL ALIA
ALGERIE

Beneficiaire ...: COMPONENTS DE TRAFICO VERTICAL
Correspondant ...: 41512-00976 BANCO DE SABADELL S.A.
PLAZA CATALUNYAL, 08201
SABADELL

Compte: 22.000,00 EUR Tx change: 136,1171000
Montant: 2.994.576,20 DZD
Soit: 3.000,00 DZD
COM OUVERT COI : 55,00 EUR
COM ENGAGEMENT : 2.500,00 DZD
FRAIS SWIFT OUV:

Frais etranger : 0,00 EUR
Mont. gar: 0,00 DZD

Date de valeur : 10/12/2017
Nous debiterons votre compte No: 26/02/2018
de: des frais d'operations
14.978,86 DZD

Date de valeur: 10/12/2017

Solde: 0,00
Disponible ...: 0,00
Autorisation : 0,00 au

Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 841

الملاحق

الملحق رقم (06): طلب شراء العملة من بنك الجزائر.

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE Direction des Services Etrangers et du Contrôle des Changes NIF 197805500032833		PRELEVEMENT DE DEVISES INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)		GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION (Nom es et Adresse) 305 CDI 506	
A DONNEUR D'ORDRE Nom: [REDACTED] Adresse: [REDACTED] agissant pour son compte (1) pour le compte de (1) Nationalité: Algérienne Nom: CTV COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL SL Adresse: POLIND LA HUERTECILLA C/ GENERACION N° 4 29004 MALAGA SPAIN non résident (1)		E Cadre réservé à la Banque Centrale 1 2 3 4		D Bordereau N° _____ E N° _____ C EXECUTION DE L'ORDRE 1, Date de prélèvement sur le marché 2, Désignation de la devise EUR 3, Cours appliqué 4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché 22 000,00	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE I : Achat de Marchandises Pays d'origine des marchandises a) Importation CFR (1) Réglée après expédition (l) réglée avant expédition (acompte autorisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : b) Autres (préciser la nature de l'opération) : CREDOC IMPORT		84313100 Espagne F.O.B. C.A.F. F.D.D. (FRANCO DESTINATION DEDOUANE) 070201201741000020EUR			
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures), Pays de résidence du créancier étranger FINANCEMENT CASH INST: 20/94 BA					
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de cession 1 DESTINE A LA BANQUE CENTRALE D'ALGERIE				CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermediaire a 070201	

الملاحق

الملحق رقم (07): سويفت فتح الاعتماد (SWIFT 700).

00305 AGENCE BISKRA

Dossier: CDI00000506

040MT700 OUVERTURE DE CREDOC

Intégré le: 14/12/2017

BSABESBB BANCO DE SABADELL S.A.

Traité le: 14/12/2017

Date de valeur:

Imprimé le: 14/12/2017

:27:1/1
:40A:IRREVOCABLE
:20:
:40E:UCP LATEST VERSION
:31D:180226A VOS GUICHETS
:50:
10 PARCELLES LOT No 04 EL ALIA
BISKRA, ALGERIE
NIF:197605300032833
:59:/CTV COMPONENTES DE TRAFICO
VERTICAL SL
POL IND LA HUERTECILLA C/GENERACION
No 44 29004 MALAGA
ESPAGNE
:32B:EUR22000,00
:39B:NOT EXCEEDING
:41A:BSABESBB
BY PAYMENT
:43P:INTERDITES
:43T:INTERDIT
:44E:PORT MARITIME ESPAGNE
:44F:PORT ALGER ALGERIE
:45A:+ASCENSEUR 375KG
PAYS D'ORIGINE: ESPAGNE

SELON FACTURE PROFORMA No 01/1275 DU 25.07.2017
TERMES DE VENTE: CFR PORT ALGER ALGERIE, INCOTERMS 2010
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE
:46A:+FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE, DETAILLEE, MENTIONNANT LES
QUANTITES, LE MONTANT DU FRET CFR ET LE MONTANT TOTAL GENERAL NET
A PAYER, DATEE, CACHETEE ET SIGNEE PAR LE BENEFICIAIRE
EN 06 EXEMPLAIRES

+3/3 CONNAISSEMENTS MARITIME ORIGINAUX 'ON BOARD' ETABLIE A
L'ORDRE DU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE NOTIFY ORDONNATEUR
MENTIONNANT FRET PAYE

+ORIGINAL + 02 COPIES CERTIFICAT D'ORIGINE ETABLI ET SIGNE PAR LA
CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYS EXPORTATEUR

+ORIGINAL + COPIE CERTIFICAT DE CONFORMITE

+ORIGINAL LISTE DE COLISAGE

+ORIGINAL EUR1
:47A:+INSTRUCTIONS POUR L'ENVOI DES DOCTS PAR COURRIER EXPRESS AERIEN
DHL OU SIMILAIRE EN 02 PLIS SEPARES AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
CITE DU 05 JUILLET BP N 15 BAB-EZZOUAR ALGER ALGERIE

+DANS LE CAS OU LES DOCUMENTS D'EXPEDITION VOUS SONT PRESENTES
AVEC DES DIVERGENCES AUX TERMES ET CONDITIONS DU CREDIT,
NOUS DEDOUIRONNONS MAX EUR 100,00

+DOCUMENTS SCANNES OU TRANSMIS PAR E-MAIL NON ACCEPTABLES

+LES ARTICLES:14I, 18a IV ET 20C DES RUU 600 REVISION 2007 DE LA
CCI NE SONT PAS APPLICABLES

+POUR LE PAIEMENT NOUS ACCEPTONS LES DOCUMENTS TRANSMIS PAR
BSABESBB, DOCUMENTS ENVOYES PAR LE BENEFICIAIRE OU PAR UNE AUTRE
BANQUE NE SONT PAS ACCEPTABLES ET SERONT SYSTEMATIQUENT
RETOURNES A L'ENVOYEUR SANS RESPONSABILITE DE NOTRE PART DONT LES
FRAIS DE RETOUR DE CES DOCUMENTS SERONT A LA CHARGE DU
BENEFICIAIRE

+LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ETABLIS EN FRANCAIS ET OU EN ANGLAIS

+TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT COMPORTER LES REFERENCES DE LA L/C
CITES AU CHAMP 20

+LES FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES DOIVENT INDIQUER LE MONTANT
DU FRET CFR SEPARMENT
:71B:FRAIS HORS D'ALGERIE SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN CAS
DE NON UTILISATION OU D'ANNULATION
DE LA L/C. L'ARTICLE 37c DES RUU
600 N'EST PAS APPLICABLE
:49:CONFIRM
:78:PAR LE DEBIT DE NOTRE COMPTE SUR VOS LIVRES APRES RECEPTION DES
DOCUMENTS RECONNUS CONFORMES A VOS GUICHETS VALEUR 10 JOURS
OUVRES SOUS AVIS DE SWIFT MT 754 NOUS TENANT AVISE DE VOTRE ENVOI
DES DOCUMENTS POUR COUVERTURE D'USAGE QUI S'IMPOSE SANS FRAIS
POUR NOUS

SALUTATIONS.

الملحق رقم (08): طلب فتح الاعتماد الخاص بالوكالة DOPEX .



القرض الشعبي الجزائري
Crédit Populaire d'Algérie

AGENCE DE BISKRA

Biskra le 10/12/2017

DOPEX / DEPT CREDOC

CREDIT DOCUMENTAIRE N°

D' ordre de

Nous ouvrons un

CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME

Pour compte de Eux memes

En faveur de **CTV COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL SL**

POL IND LA HUERTECILLA C/ GENERACION N°44 29004 MALAGA SPAIN

Pour un montant **22 000,00 EUR** vingt deux mille euro

Utilisable à Vue

Contre remise des documents suivants :

6 Factures Commerciales

1 Liste de Colisage

1 EUR1

1 Certificat de conformité de la marchandise + copie

1 Certificat d'origine visé par la chambre de Commerce de l'Espagne + copie

3/3 Jeu de connaissance Clean on board établis à l'ordre du CPA Biskra notify BALA ABDELBAKI

net de toutes réserves

Concernant l'expédition **ASCENSEUR** selon
facture proforma N° **01/1275** du **25/07/2017**

Lieu d'embarquement **PORT ESPAGNE**

Expéditions partielles interdites

Ce crédit est valable jusqu' au **26/02/2018**

Aupres de CPA BISKRA

Veuillez notifier au bénéficiaire

en ajoutant votre confirmation

Modalités de remboursement :

Instructions pour l'envoi des documents :

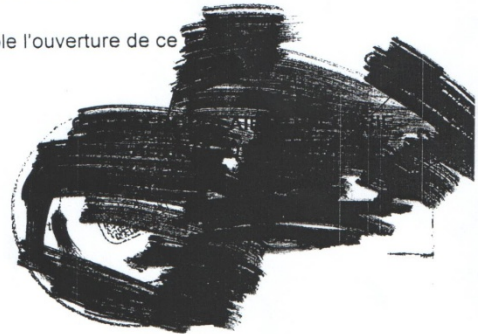
Veuillez agréer nos salutations distinguées

destination **PORT ALGER**

transbordement interdit

pour présentation pour paiement

par câble l'ouverture de ce



الملاحق

الملحق رقم (09): سند (بوليصا) الشحن.

CONTINUATION PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)		Gross Cargo Weight	Measurement
<p>MSCU7058664 40' HIGH CUBE</p> <p>Seal Number: EU13262781 Tare Weight: 3,940.00 kgs.</p>	<p>18 Package(s) of +ASCENSEUR 375KG PAYS D'ORIGINE : ESPAGNE SELON FACTURE PROFORMA No 01/1278 DU 25.07.2017 TERMES DE VENTE: CFR PORT ALGER ALGERIE, INCOTERMS 2010 U/C No: 3980604CD124091 HS CODE: 8421022</p> <p>ONE OF TWO PART CARGOES IN THIS CONTAINER</p> <p>FRET PAYE INCOTERM mentioned strictly without prejudice to the Terms & Conditions of the contract of Carriage (see clause 14) SHIPPER'S LOAD, STOW & COUNT</p> <p>The Goods detailed herein are said to comprise part of the contents of the container indicated, container received full by the Carrier, contents not checked. The container will be released on FCL basis only to one single party (upon provision of proof of authority to act on behalf of all-part cargo consignees as the case may be) upon surrender to the Carrier (together with outstanding freight and charges) of one original Bill of Lading (duly endorsed if "to order") for each and every part cargo.</p>	<p>3,783.000 kgs.</p>	
Total :		3,783.000 kgs.	
<p>PLACE AND DATE OF ISSUE ADIZ 169 11-03-2018</p>	<p>SHIPPED ON BOARD DATE 11-03-2018</p>	<p>SIGNED on behalf of the Mediterranean Shipping Company S.A. by Mediterranean Shipping Company S.A. Agent A 201539089</p>	

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com SCAC Code: MSCU		BILL OF LADING NO. MSCUEP386997 ORIGINAL	
IPPER: TV COMPONENTES DE TRAFICO RTICAL SL LIND LAHUERTECILLA GENERACION 44 29004 MALAGA PAGNE		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's 1 Of Three	
NO. OF RIDER PAGES 1 One		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED FCL/FCL	
DESIGNÉE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here 'ORDRE DU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE		Lloyd's/MO Number: 9134159 FCL/FCL - FREE OUT "All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot, empty loading on vessel are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to: container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and containers, etc." The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. [Continued in the Description section] PORT OF DISCHARGE AGENT: SARL MSCA MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY ALGERIA Cooperative En-nahar No. 1 Les Sources - Bir Mourad Rais Alger, 16050 Phone: +213 21 563 530 Fax: +213 21 561 536	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify)			
VESSEL AND VOYAGE NO. (see Clause 8 & 9) EN - EE810R		PORT OF LOADING MALAGA, PORT MARITIME ESPAGNE	
PLAGE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX		PORT OF DISCHARGE PORT ALGER ALGERIE	
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. ICA0043156 XXXXXXXXXXXXXXXX		PLAGE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks		Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages (s), if applicable)	
continued from Carrier's Agent Endorsements		Gross Cargo Weight Measurement	
NEW DEMURRAGE TARIFF as from January 1st 2017 (Shipped on Board Date). Demurrage From 16th day until 22nd day: USD 18/ 20'GP - USD 38/ 40'GP - USD 20/ 20' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 40/ 40' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 22nd day to 70th day: USD 36/ 20'GP - USD 72/ 40'GP - USD 40/ 20' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 80/ 40' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 70th day onwards: USD 56/ 20'GP - USD 114/ 40'GP - USD 60/ 20' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 120/ 40' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) Reefers containers: From 4th day until 16th day: USD 65/ 20'RF - USD 110 / 40'RF From 16th day onwards: USD 110/ 20'RF - USD 220 / 40'RF Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate packing of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures. Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 1 x 40' HIGH CUBE Total Items : 16 Total Gross Weight : 3783.000 Kgs.		.LOAD TOGETHER WITH B/L # MSCUEP386989 IS ONLY TO BE RELEASED AGAINST JOINT PRESENTATION OF ALL ORIGINAL B/L # MSCUEP386989, MSCUEP386997	
LIGHT & CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16)			
LIGHT & CHARGES BASIS RATE PREPAID COLLECT		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable, IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / on) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods of a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and where necessary one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.	
TENDED VALUE (Only applicable if Ad Valorem paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1 cntr	
SIGNED ON BEHALF OF THE CARRIER Mediterranean Shipping Company S.A. by Mediterranean Shipping Company S.A.		SIGNED ON BEHALF OF THE AGENT Mediterranean Shipping Company S.A. by Mediterranean Shipping Company S.A.	
SHIPPED ON BOARD DATE 11-03-2018		SHIPPED ON BOARD DATE 11-03-2018	



CTV - COMPONENTES DE TRÁFICO VERTICAL, S.L.
TEL. +34 952 20 71 66 - FAX. +34 952 20 32 91
POL. IND. LA HUERTECILLA, C/ GENERACIÓN Nº 44
29004 MÁLAGA - SPAIN. www.ctvlifts.com

CERTIFICAT DE CONFORMITE ORIGINAL

NOUS, CTV-COMPONENTES DE TRAFICO VERTICAL, S.L. V.A.T N°ES/B29878980, FOURNISSEUR DES MATIERES PREMIERES, SOUS SIGNONS PAR LA PRESENTE QUE LA MARCHANDISE OBJET DE NOTRE FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE N°: 01-17242 DU 01/03/2018 D'UN MONTANT D'EUR22000,00

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE:

+ASCENSEUR 375KG
PAYS D'ORIGINE: ESPAGNE.
SELON FACTURE PROFORMA No 01/1275 DU 25.07.2017
TERMES DE VENTE: CFR PORT ALGER ALGERIE, INCOTERMS 2010

CREDIT DOCUMENTAIRE: [REDACTED]

EST CONFORME AUX NORMES EUROPEENNES DE FABRICATION ET D'ORIGINE ESPAGNOL.

LA PRESENTE ATTESTATION EST DELIVREE POUR SERVIR EST FAIRE CE QUE DE DROIT SOIT REQUIS.

Málaga, 09/03/2018

CTV – COMPONENTES DE TRÁFICO VERTICAL S.L.

الملاحق

الملحق رقم (12): جدول يوضح عمولة البنك حسب كل عملية.

1- Opérations de caisse au débit en dinars ou en devises

NATURE DES OPERATIONS	MONTANT DES COMMISSIONS	DATE DE VALEUR
1- Retraits sur compte y compris sur " Livret d'Épargne "	Gratuit	• Veille calendrier jour d'exécution.
2- Virements particuliers à particuliers chez le CPA	Gratuit	• Veille calendrier jour d'exécution.
3- Virements autres que particuliers :		
- Virements ordonnés en faveur d'un client d'une même agence	50 DA	• Veille calendrier jour d'exécution
- Virements ordonnés en faveur d'un client d'une autre agence chez la même banque	50 DA	• Veille calendrier jour d'exécution
- Virements ordonnés en faveur d'un client d'une autre banque ou d'une Institution Financière :	Commission à prélever par destination bancaire et Institution Financière	• Veille calendrier jour d'exécution
▪ Place où la Banque est installée	100 DA	
▪ Place où la Banque n'est pas installée	150 DA	
- Virements ordonnés en faveur de plusieurs clients bénéficiaires :		• Veille calendrier jour d'exécution
▪ Support papier		
✓ de compte à compte, même agence	- Gratuit (si au profit du même client) - 10 DA/ bénéficiaire (si au profit de tiers)	
✓ dans les agences différentes	20 DA/ bénéficiaire	
✓ dans autres banques	30 DA/ bénéficiaire	
▪ Par Echange de Données Informatisées (EDI)		
✓ de compte à compte, même agence	- Gratuit (si au profit du même client) 10 DA/ bénéficiaire (si au profit de tiers)	
✓ dans les agences différentes	20 DA/ bénéficiaire	
✓ dans autres banques	30 DA/ bénéficiaire	

2- - Frais et Commissions divers

NATURE DES OPERATIONS	MONTANT DES COMMISSIONS	OBSERVATIONS
1- Frais de Communication : - Téléx, téléphone ou fax - Frais de Swift	200DA 2500 DA	• Variable suivant la tarification en vigueur.

تابع لجدول عمولة البنك حسب كل عملية.

3-- OPÉRATIONS DU COMMERCE EXTÉRIEUR (*)

NATURE DES OPERATIONS	MONTANT DES COMMISSIONS	DATE DE VALEUR
1. Opérations à l'import		
1.1- Domiciliation	3.000 DA/ par dossier	
1.2- CREDOC à l'import :		
- Ouverture du crédit documentaire	Com. fixe 3.000 DA + Swift (2.500 DA)	• Date d'ouverture.
- Modification du crédit documentaire	Com. fixe 3.000 DA + frais Swift (2.500 DA)	• Date de modification
Engagements :		
- Crédit documentaire à vue provisionné en totalité (100%)	0,25% par trimestre indivisible avec un minimum de 2 500 DA	• Par trimestre indivisible. payable au début chaque trimestre
- Crédit documentaire à vue non provisionné	0,65% par trimestre indivisible avec un minimum de 2 500 DA	• Par trimestre indivisible. payable au début chaque trimestre
- Commissions de Change et de Règlements	0,25% avec minimum de 2 500 DA + frais Swift 2.500 DA	
1.3- Rem doc à l'Importation		
- Commission d'acceptation	3.000 DA	
- Commission de transfert	2,5 ‰ (pour mille) flat avec min. 2.500 DA + frais du correspondant + récupération frais Swift 2.500 DA	
1.4- Opérations de transfert :		
- Par prélèvement dinars	2,5‰ (pour mille) flat minimum. 2.500 DA+ récupération frais Swift 2.500 DA	• Valeur : Date de paiement • La commission est à prélever en dinars
- Par compte devises	2,5 ‰ (pour mille) flat minimum 2.500 DA+ récupération frais Swift 2.500 DA	• Idem que ci-dessus
2. Opérations à l'exportation		
2.1- Domiciliation	3.000 DA/ dossier	

(*) Compte non tenu des frais justifiables (commission de change Banque d'Algérie, etc ...)

000305 AGENCE BISKRA

Dossier : CDI00000506

BSABESBB BANCO DE SABADELL S.A.

Date de valeur: 11/03/2018

Intègrè le: 12/03/2018

Traitè le: 12/03/2018

Imprimè le: 12/03/2018

:20305DI44500000353
:21:00977110268003OC
:32B:EUR129832,00
:33A:170227EUR129832,00
:53A:DEUTESBB
:72:PLEASE CLAIM REIMBURSEMENT TO
BHFBDFFF
-}{S:{MAC:0000000}{CHK:56A479D1BFB7}}



CTV - COMPONENTES DE TRÁFICO VERTICAL, S.L.
 TEL. +34 952 20 71 66 - FAX. +34 952 20 32 91
 POL. IND. LA HUERTECILLA. C/ GENERACIÓN Nº 44
 29004 MÁLAGA - SPAIN. www.ctvlifts.com

FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE N°: 01-17242

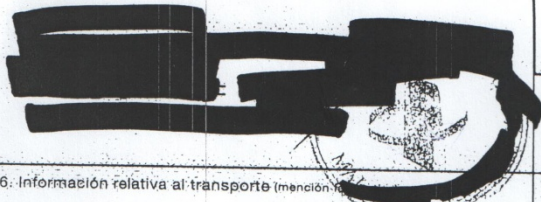

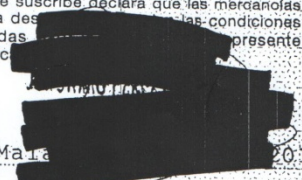
Málaga, 01/03/2018

INFORMATION GENERALE			
CLIENT: [REDACTED]	REFERENCE: ASCENSEUR 375KG		
TERMES DE VENTE: CFR PORT ALGER ALGERIE, INCOTERMS 2010	CODE INTERNATIONAL: 84281020		
ORIGINE DE LA MARCHANDISE: Espagne, UE	MODE DE PAIEMENT: CREDIT DOCUMENTAIRE		
ADRESSE CLIENT: [REDACTED]			
CRÉDIT DOCUMENTAIRE CONFIRMÉ ET NEGOTIÉ CHEZ :	BANCO SABADELL EURO (BSABESBB), PLAZA DE CATALUNYA 1 POBAX1, 8201 ESPAGNE, ES8700810240140001632269		
CREDIT DOCUMENTAIRE N°:	[REDACTED]		
DESCRIPTION DU MATERIEL			
DESCRIPTION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	TOTAL
+ASCENSEUR 375KG PAYS D'ORIGINE: ESPAGNE. SELON FACTURE PROFORMA No 01/1275 DU 25.07.2017 TERMES DE VENTE: CFR PORT ALGER ALGERIE, INCOTERMS 2010			
DEVIS 1701-1275 4M ASCENSEUR 375KG	1	20.200,00 €	20.200,00 €
MONTANT FRET CFR	1	1.800,00 €	1.800,00 €
MONTANT TOTAL GENERAL NET (€):			EUR22000,00
[REDACTED SIGNATURE]			

RÉALISÉE PAR: HIADI NABIL

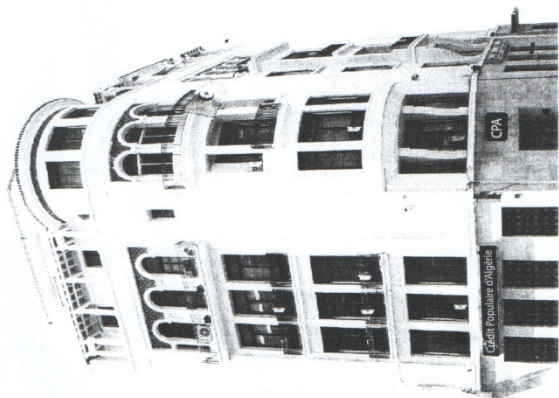
الملاحق

الملحق رقم (15): وثيقة EUR1.

POL. IND. LA HUERTECILLA. C/GENERACIÓN Nº 44 29004 MÁLAGA - SPAIN		veanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre	
		ESPAÑA	
		ARGELIA y	
		(indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
M/V SVEN		ESPAÑA	ARGELIA
7. Observaciones			
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); designación de las mercancías (2)		9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)	10. Facturas (mención facultativa)
ASCENSEUR 375KG CFR PORT ALGER CREDIT DOCUMENTAIRE Nº: 		3.783 KG	
11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR	
Declaración certificada conforme Documento de exportación (2): Modelo DUA n.º 18ES0029111034770 7 Del 7-3-2018 Aduana o autoridad gubernamental competente 2911 Malaga-Málaga País o territorio de expedición: España En Malaga, a 7-3-2018		El que suscribe declara que las mercancías arriba des... las condiciones exigidas... presente certificado...  En Malaga, a 7-3-2018 D.N.I. 25.084.611-Y (Firma)	

(1) Incluye la cualificación, en función de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).
(2) Rellénese únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

1966 - 2016




Le CPA est créé en 1966 par l'ordonnance n° 66/366 du 29 Décembre, ses statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n° 67/78 du 11 Mars 1967. Dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle. Il est réputé commerçant dans ses relations avec les tiers.

Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque Populaire Commerciale et Industrielle à Alger, Oran, Annaba, Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères, Banque Alger Misr, Société Marseillaise du Crédit et Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB).

En 1985, le CPA a donné naissance à la Banque de Développement Local (BDL), après cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et de 89 000 comptes clientèles.

En 1989, il est érigé en Entreprise Publique Economique (EPE), juridiquement structuré en société par actions. Cette période marque ainsi son engagement sur la voie de la commercialité, fort d'une situation financière saine.

 Une banque à votre écoute

Le Crédit Populaire d'Algérie célèbre, en 2016, son cinquantième anniversaire. Cinquante ans d'engagement et d'activités, pendant lesquels la Banque a accompagné le développement, la croissance économique, la vie culturelle et sociale.

Le CPA porte désormais le regard sur l'avenir ; un effort d'investissement honorable dans la modernisation et la formation lui permet désormais d'asseoir les fondements de l'innovation comme axe fondamental, lui conférant un contenu autant objectif que concret.

Le chantier ininterrompu de la modernisation engagé depuis plusieurs années, indique ce que la Banque était et ce qu'elle projette d'être dans le futur : une banque qui entreprend, innove et s'investit dans la formation d'un esprit partenarial avec sa clientèle.

Riches d'une expertise dans les segments Entreprise et Particulier, jouissant d'un savoir-faire dans le financement des grands projets (Project financing), forte d'un réseau d'agences implantées sur toute l'étendue du territoire national et d'une culture de proximité dont il fait son mot d'ordre, le Crédit Populaire d'Algérie s'affirme, depuis un demi siècle, tel un appui solide à l'économie nationale.

Cinquante années jalonnées d'effort et de défis, le long d'un parcours ayant marqué les étapes de son évolution.

Le 29 décembre 1966, le CPA a été inauguré en tant qu'établissement bancaire public spécialisé dans l'accompagnement et le financement d'un certain nombre de secteurs d'activités.

Depuis cette date, le CPA a accompagné la marche de l'économie nationale pas à pas, faisant, à plus d'un titre, figure de pionnier en introduisant une réelle modernité au métier de la banque, notamment dans l'activité monétaire.

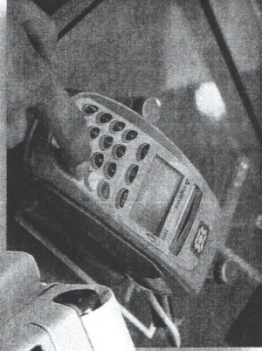
Le Crédit Populaire d'Algérie a souvent rempli un rôle d'avant-garde lors du lancement de nouveaux produits dans le domaine des services et produits bancaires. En effet, en 1999, le CPA a été la première banque commerciale à lancer le crédit immobilier. De même, il a affirmé sa vocation d'éclairer en introduisant la banque à distance, avec la mise en œuvre du e-banking.

Évolution du capital de La Banque depuis sa création.

1966 : 15 millions DA
1983 : 800 millions DA
1992 : 5,6 milliards DA
1994 : 9,31 milliards DA
1996 : 13,6 milliards DA
2000 : 21,6 milliards DA
2004 : 25,3 milliards DA
2006 : 29,3 milliards DA
2010 : 48 milliards DA

الملحق رقم (17): وسائل الدفع الإلكترونية ب CPA.

TERMINAL DE
PAIEMENT ÉLECTRONIQUE
TPE



Commerçants...

intégrez le réseau des acceptants
de la carte **CIB**
Adoptez le TPE !



Faites comme eux,
voyagez en toute sécurité avec
la carte CPA / **VISA**.



Maintenant, votre carte
vous permet de régler
vos achats et factures via
Internet.

e-CPA@

Au CPA,
nous sommes déjà plusieurs
milliers de clients à utiliser le
e-banking.

Consultez votre solde en ligne ou via le serveur vocal

Téléchargez vos mouvements au débit et au crédit

Recevez vos relevés de comptes par fax

Recevez votre solde par SMS.

Effectuez vos virements par Échange de Données Informatisées (EDI)
Entreprise/Banque

المخلص

إن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية، أدى إلى تعقد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها، مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية وخاصة البنوك، من أجل أولاً ضمان السير الحسن لهذه العلاقات، من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مستورد ومصدر، ثم تمويل العمليات التجارية من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات، حيث تعد تقنية الاعتماد المستندي من أكثر التقنيات استخداماً في تسوية المبادلات التجارية الدولية، ومن خلال هذه الدراسة سنحاول إبراز واقع الاعتماد المستندي بالجزائر كآلية للدفع والتمويل في التجارة الخارجية وذلك بإبراز مختلف الإجراءات التي تقوم بها البنوك في عملية منح الاعتمادات المستندية والضمانات التي تقدمها هذه التقنية للأطراف المتعاقدة ضمنها، حيث سنتناول بنك القرض الشعبي وكالة بسكرة كنموذج على ذلك.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، أدوات وتقنيات الدفع والتمويل، الاعتماد المستندي، مصطلحات التجارة الدولية، التوطين، تمويل التجارة الخارجية.

Résumé:

L'expansion des relations commerciales, entre les différents pays et rassemblements économiques, a conduit à la complexité des processus commerciaux et a augmenté leurs risques, ce qui a fait appel à la nécessité de l'intervention des institutions financières et des banques privées, afin, d'une part, d'assurer le bon déroulement de ces relations, à travers la garantie des droits des différentes parties commerciales, importateurs et exportateurs, et d'autre part de financer les opérations commerciales à travers un ensemble de techniques et d'outils, parmi lesquels la technique du crédit documentaire est considérée comme l'une des techniques les plus utilisées dans le règlement des échanges commerciaux internationaux.

À travers cette étude, nous tenterons de mettre en évidence la réalité du crédit documentaire en Algérie, comme mécanisme de paiement et de financement dans le commerce extérieur. Cela se fera à travers le soulignement des différentes procédures effectuées par les banques dans l'opération de l'attribution des crédits documentaires et des garanties que propose cette technique aux parties contractantes en son sein, et aussi en prenant à titre d'exemple la banque du Crédit Populaire Algérien, agence de Biskra.

Les mots clés:

Commerce extérieur, outils et techniques de paiement et de financement, crédit documentaire, termes du commerce international, localisation, financement du commerce extérieur.