



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي - الجزائر
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم: العلوم التجارية



الموضوع

تقنيات الدفع و دورها في تمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة البنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت -

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة المادة المسماة في المسار (علوم التسيير، العلوم الاقتصادية و علوم التجارة)
فرع: تسويق و تجارة دولية
تخصص: تجارة دولية

الأستاذ المشرف:

إعداد الطالب:

رايس عبد الحق.

بإدارة إسحاق

رقم التسجيل:
تاريخ الإيداع

السنة الجامعية: 2014-2015



الإهداء

أهدي عملي هذا ، إلي الشمعة التي أنارت دربي و فتحت لي أبواب العلم و المعرفة ، إلي أعز إنسان في الوجود و قدوتي في الحياة ، إلي الصدر الحنون و القلب الرفيق إلي أعز ما أملك في الدنيا ، الحبيبة الطاهرة الوفية ، و الملاك الصافي القريب لله سبحانه و تعالي ، أمي.

إلي الإنسان الذي سعى جاهدا إلي تربيتي و تعليمي و توجيهي ، إلي الذي رسم لي الطريق في الحياة ووقف إلي جانبي بكل ما أوتي، أبي الحنون جزاه الله خيرا .

إلى التي تدفعني نحو الأمام نحو النجاح نحو الفلاح ، رفيقتي ، عائلتي و أنسى ، نورة عمري وشركة حياتي

و حاضري و ذكرياتي ، و مستقبلي القادم و أمنياتي و دعواتي

خطيبيتي

شاهد ريمة

إلى من كانوا بجانبني طيلة حياتي إخوتي و أخواتي :
- محمد البشير ، يعقوب ، شروق ، أروى ، لجين ، و السنفور الصغير مستقبل العائلة "محمد الأمين".

إلى كل من العائلات الكريمة التي تعتبر عائلتي الكبرى : "بـادة" و "حميداتو" و "حركات" و "شاهد"

إلى زملائي و أصدقاء العمر
رمزي ، عبد الرؤوف ، زكرياء ، بلال ، إسماعيل ، جعفر

إلى كل زملاء الدراسة ، دفعة 2015

شكر و تقدير

الحمد لله الذي أعاننا على إنجاز هذا البحث، ولا يسعنا إلا أن نسجد لله
شكراً وحمداً على توفيقه لنا

ويذكر لأهل الفضل علينا بعد الله سبحانه كل جميل وحسن صنيع. "
من لم يشكر الناس لم يشكر الله" حديث شريف.

والعرفان إلى الأستاذ ريس عبد ونخص بالشكر والامتنان والتقدير
الحق أطال الله في عمره، المشرف على البحث وذلك على صبره
معنا في تقديم النصح والإرشاد والآراء النيرة و على كل ما بذله
من جهد والذي كان لتوجيهاته وملاحظاته القيمة الأثر الكبير علينا.
كما نتوجه بخالص الشكر والتقدير والعرفان، إلى كل من ساعدنا
لإنجاز هذا البحث من قريب أو بعيد
إلى رئيس مصلحة التجارة الخارجية "مراد باكاله"

كما نتقدم بالشكر والعرفان والامتنان إلى كل أساتذة قسم العلوم
التجارية و

إلى كل طلبة قسم العلوم التجارية بجامعة بسكرة عبر مختلف
مراحل الدراسة.

ولا يفوتني أن أتقدم بعظيم الشكر وأسمى الامتنان إلى كل من ساهم
بالتشجيع أو السؤال أو المساعدة قبل وأثناء إعداد البحث .

الصفحة	العناوين
I	- الإهداء
II	- الشكر
أ-ب-ج-د-هـ	- مقدمة العامة.....
3	الفصل الأول " الإطار النظري للتجارة الخارجية"
5	- المبحث الأول:- ماهية عامة حول التجارة الخارجية.....
5
6	-المطلب الأول:- تعريف التجارة الخارجية و أسباب قيامها.....
8	-المطلب الثاني:- أهمية التجارة الخارجية و هيكلها.....
8
12	-المبحث الثاني:- مراحل التجارة الخارجية و سياساتها وطرق تمويلها.....
23	-المطلب الأول:- مراحل التجارة الخارجية و سياساتها.....
23
23	-المطلب الثاني:- طرق تمويل التجارة الخارجية (قصير ،متوسط و طويل الأجل).....
25
26
29	-المبحث الثالث:- نظريات و نظم التجارة الخارجية
31
	-المطلب الأول:- نظريات التجارة الخارجية.....

	الفرع الأول :- النظرية الكلاسيكية.....

	الفرع الثاني :- النظرية النيوكلاسيكية

	الفرع الثالث :- النظرية

	الحديثة.....
	-المطلب الثاني :- نظم التجارة الخارجية.....
	-خلاصة الفصل الأول
32	الفصل الثاني "دور تقنيات الدفع في تمويل التجارة الخارجية "
34	- المبحث الأول:- ماهية الاعتماد المستندي.....
34	- المطلب الأول :- مفهوم الإعتماد المستندي.....
34	الفرع الأول :- تعريف الاعتماد المستندي
37	الفرع الثاني:- أطراف الإعتماد المستندي و التزامات كل
38	منهما.....
38	- المطلب الثاني:- أنواع الاعتمادات المستندية و فوائد الاعتماد المستندي.....
41	الفرع الأول:- أنواع الاعتمادات
42	المستندية.....
42	الفرع الثاني:- فوائد الاعتماد المستندي
51	- المطلب الثالث:- تسوية و تعديل و مخطط سير الاعتماد المستندي
	الفرع الأول:- تسوية و تعديل الاعتماد المستندي.....
52	الفرع الثاني:- مخطط سير الاعتماد المستندي
52	
52	- المبحث الثاني:- ماهية التحصيل المستندي
53	- المطلب الأول:- التحصيل المستندي وأهميته لكل من المصدر والمستورد.....
55	الفرع الأول:- تعريف التحصيل المستندي.....
55	الفرع الثاني:- أهميته لكل من المصدر والمستورد
55
56	- المطلب الثاني:- أطراف التحصيل المستندي.....
59	الفرع الأول:- أطراف التحصيل
	المستندي.....
	الفرع الثاني:- أنواع التحصيل
	المستندي.....
	المطلب الثالث:- آلية سير التحصيل المستندي و مخطط سير الاعتماد المستندي.....

	-خلاصة الفصل الثاني.....
60	الفصل الثالث " الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت- "
62	- المبحث الأول:-نظرة عامة عن البنك الوطني الجزائري و ميدان
62	الدراسة.....
62	- المطلب الأول:- لمححة عن البنك الوطني
63	الجزائري.....
64	الفرع الأول :- نشأة البنك الوطني الجزائري
64
	الفرع الثاني:- وظائف وأهداف البنك الوطني
65	الجزائري.....
	- المطلب الثاني:-نظرة عامة حول ميدان الدراسة (بنك الوطني الجزائري ،وكالة
67	تقرت)..
67	الفرع الأول :- نشأة البنك الوطني الجزائري وكالة تقرت -BNA)
67941)
69	الفرع الثاني :- الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت -
70	BNA-
70941
71	
	- المبحث الثاني :-دراسة الحالة لدى بنك الوطني الجزائري -وكالة تقرت-
71941
75	-المطلب الأول:-الخطوات المتبعة في سير عملية الإعتماد المستندي

	الفرع الأول: التوطن (الخاص بالإعتماد
	المستندي).....
	الفرع الثاني : الإعتماد
	المستندي.....
	-المطلب الثاني :- الخطوات المتبعة في سير عملية التحصيل
	المستندي.....
	الفرع الأول: التوطن (الخاص بالتحصيل

	المستندي)..... الفرع الثاني: التحصيل المستندي..... -المبحث الثالث:- متابعة سير عملية إستيراد قطع غيار آلات مصنع عن طريق الإعتماد المستندي كمثال توضيحي..... -خلاصة الفصل الثالث.....
و-ز	- الخاتمة العامة.....
81	- الملاحق و النماذج.....
111	- قائمة الأشكال.....
112	- قائمة
116	المراجع.....
	- الفهرس

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
17	سير عملية قرض المشتري	01
19	سير عملية قرض المورد	02
21	التمويل الجزافي	03
22	عملية قرض الإيجار	04
38	أنواع الإعتماد المستندي	05
45	عدم وجود إتفاق مسبق بين المصدر و المستورد على التعديل المطلوب	06
46	عدم وجود إتفاق مسبق بين المصدر و المستورد على التعديل	07
47	تقدم المصدر بطلب التعديل للمستورد و الحصول على الموافقة	08
48	تقدم المصدر بطلب التعديل لبنكه	09
49	عدم وجود إتفاق مسبق بين المصدر و المستورد	10
51	مخطط سير عملية الإعتماد المستندي	11
57	مخطط سير عملية التحصيل المستندي	12
65	الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري وكالة تقرت	13

المقدمة

الع

أمة

مقدمة :

تعتبر التجارة الخارجية العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة مهما اختلفت الأنظمة السياسية لدولة, إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش في عزلة من العالم الخارجي مهما اختلفت ذاتيا، فالدول كالأفراد تستطيع إنتاج كل ما تحتاج إليه من سلع وفقا لإمكاناتها المتاحة لدى فالتخصص وارد.

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

وتعتبر التجارة الخارجية أيضا بمثابة القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية وأداة تعكس الواقع الحالي لهياكل اقتصادية وإنتاجية للدول النامية ومدى استقلالها أو تبعيتها للدول المتقدمة ، ولقد مرت التجارة الخارجية بعدة مراحل قبل الوصول إلى ما هي عليه اليوم، إنطلاقا من المقايضة مرورا بالاقتصاد الموجه وصولا إلى اقتصاد السوق ويمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها تتشكل من التدفقات المالية والخدمات والمعلومات التي يتم تبادلها عبر العالم مهما كانت الإستراتيجيات والسياسات و الإجراءات المعتمدة.

وهذا التبادل التجاري الدولي الذي عرف منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلاقة سريعة، وذلك باللجوء لتقنيات تمويل متطورة من طرف البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية وتمثل هذه الوسائل في تقنيات الدفع المباشر للأوراق التجارية، وتقنيات الدفع المستدينة. وتعتبر هذه الأخيرة من أهم تقنيات الدفع الحديثة والتي تم تطويرها بشكل كبير لأنه آلية وأداة تعطي أقصى حماية للبائع والمشتري وتعزيز درجة الثقة بين الأطراف ومدى احتياجاتهم المالية، فالمصدر يتردد في تنفيذ عملية الشحن البضاعة للمستورد إذا لم يكن متأكدا أن هذا الأخير سوف يدفع مستحقته وفي نفس الوقت يتردد المستورد في تحويل قيمة الصفقة إذا لم يكن متأكدا أن عملية إرسال البضاعة تتم وفق الشروط المتفق عليها مسبقا لهذا يلجأ المتعاملين وأصحاب الصفات التجارية الى تقنيتين لدفع عالميتان الإعتماد المستدي والتحويل المستدي.

ومما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية للموضوع بالشكل التالي:

- الإشكالية العامة :

ما هو دور تقنيات الدفع في تمويل التجارة الخارجية ؟

- الإشكالية الفرعية : ولتوضيح هذه الإشكالية يمكننا إدراج التساؤلات التالية :-

1/ ما هي التجارة الخارجية وما هي طرق تمويلها ؟

2/ ما مدى مساهمة تقنيات الدفع في عملية التصدير و الإستيراد ؟

3/ ما هي آلية عمل الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي في البنك الوطني الجزائري من خلال عمليتي الاستيراد والتصدير ؟

- فرضيات الدراسة :

اعتمدنا في بحثنا هذا على مجموعة من العناصر من الفرضيات :
الفرضية الأولى : التجارة الخارجية هي الشريان الأساسي الذي يربط بين مختلف الدول بحيث نتيح للمحافظة على توازن ميزانيها التجاري .

الفرضية الثانية : لتقنيات الدفع دور بارز في تمويل التجارة الخارجية كونه عنصر ثقة وأمان و ضمان لأطراف التجارة الخارجية وهو الأكثر استعمالا و رواجاً بين المصدر و المستورد.

الفرضية الثالثة : للإعتماد المستندي و التحصيل المستندي آلية سير تمر بمراحل عدة قبل أن يصل الى نقطة النهاية.

- دوافع اختيار الموضوع :

- ارتباط الموضوع بالتخصص.

- لأن الإعتماد و التحصيل المستنديين لعملة رسمية و كثيرة التداول في المبادلات التجارية الخارجية في معظم البنوك.

- كون هذه الدراسة يمكن أن تضيف معلومات جديدة للطلبة و بالإمكان أن تكون هي الأساس في ميدان العمل في المستقبل كونها هي أساس عملية التبادل التجاري في البنوك.

- يلجا المتعاملين وأصحاب الصفقات التجارية لتقنية الاعتماد المستندي و تقنية التحصيل المستندي لأنهما وسيلتان لدفع عالميتان.

- أهداف الدراسة :

نهدف من خلال دراستنا لهذا الموضوع الى :

- الإجابة على التساؤلات والتحقيق من الفرضيات المقدمة .

- الدور العام الذي تؤديه تقنيات الدفع في خدمة التجارة الخارجية و تسهيل علاقات المبادلات بين المصدر والمستورد.

- تسليط الضوء على أهمية استعمال البنوك لتقنية الاعتماد المستندي و تقنية التحصيل في تسوية المبادلات الدولية وذلك من خلال دراسة ميدانية في البنك الوطني الجزائري.

- منهج البحث :

بغثة الإجابة على الإشكالية المطروحة والتساؤلات الفرعية وأيضاً اختيار صحة الفرضيات وتحليل مختلف أبعاد وجوانب الموضوع اعتمدنا على بعض المناهج التي تتوافق مع طبيعة الموضوع وهي :

* المنهج الوصفي التحليلي : سمح لنا هذا المنهج باستيعاب الجانب النظري للبحث والمتمثل في الدراسة النظرية حول التجارة الخارجية والاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

* أسلوب جمع المعلومات فقد اعتمدنا على أسلوب المسح المكتبي وذلك من خلال المراجع والبحوث والدراسات التي لها صلة بموضوع البحث وكانت معظم المراجع المعتمدة هي عبارة عن كتب وبحوث نشرت في دوريات متخصصة أو قدمت في شكل أوراق بحث في الملتقيات العالمية، بالإضافة الى ذلك رسائل الماجستير والماستر وأطروحات الدكتوراه، وكذلك البحوث على شبكة الانترنت، بالإضافة الى ذلك فقد اعتمدنا على المقابلات الشخصية.

* منهج دراسة حالة : دراسة حالة تقنيات الدفع بالبنك الوطني الجزائري وكالة تقرت وذلك من خلال الملاحظة الميدانية، وما جمعناه من وثائق وبيانات لوصف إجراءات عملية التسوية.

- هيكل البحث :

تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول رئيسية، وعناصر ثانوية وأخرى فرعية .
الفصل الأول " الإطار النظري للتجارة الخارجية" ويتكون هذا الفصل من ثلاث مباحث

المبحث الأول :- ماهية عامة حول التجارة الخارجية

المبحث الثاني:- مراحل التجارة الخارجية و سياساتها وطرق تمويلها

المبحث الثالث:- نظريات و نظم التجارة الخارجية

الفصل الثاني "دور تقنيات الدفع في تمويل التجارة الخارجية" و يتكون من مبحثين

المبحث الأول:- ماهية الاعتماد المستندي

المبحث الثاني:- ماهية التحصيل المستندي

الفصل الثالث " الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت - "

المبحث الأول:- نظرة عامة عن البنك الوطني الجزائري و ميدان الدراسة

المبحث الثاني :- دراسة الحالة لدى بنك الوطني الجزائري -وكالة تقرت-941.

-الدراسات السابقة :-

- دراسة شاعة :الإعتماد المستندي أدت دفع و قرض ،ملكية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر 2002.

ومن أهم النتائج التي توصل إليها :

الإعتماد المستندي هو تقنية ضرورية لتمويل التجارة الخارجية ،و الجزائر تمر في مرحلة تحول لإقتصاد السوق ،و لابد من إعادة تهيئة الجهاز البنكي الجزائري بآليات تسيير تمكنها من مواجهة التحديات القائمة خاصة في ظل الإصلاحات المرتبطة بالعولمة.

- دراسة مساوي :النظام المصرفي ومشاكل تمويل التجارة الخارجية ،رسالة ماجستير ،فرع نقود ومالية ،جامعة الجزائر 2002.

ومن أهم النتائج التي توصل إليها :

أن التمويل المصرفي للتجارة الخارجية وضيقة من وظائف البنك كثيرة التعقد بسبب الإجراءاتها و أطرافها المتعقدة ،ويقدم فيها أهم التقنيات و الأطراف المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ،كما تبقى هذه الأخيرة من أهم الوظائف المتأثر بتعثر البنك.

- دراسة شرع :سياسة إصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الإقتصاد الوطني ،رسالة ماجستير في العلوم الإقتصادية تخصص تجارة دولية المركز الجامعي غرداية 2011.

ومن أهم النتائج التي توصل إليها :

إن عملة تحرير التجارة الخارجية أدت إلى زيادة المنافسة بين السلع الأجنبية و المحلية مما توجب على المنشآت الصناعية المحلية تقليص حجم نشاطها.

الوسائل المستخدمة في الدراسة:-

تعتبر الدراسة الميدانية دورا مهما في البحث حيث أن الطريقة والمنهجية المستخدمة هي أساس هذه الدراسة وذلك من أجل الوصول إلى المعلومات و النتائج وتحليل أسباب الظاهرة والعوامل التي تتحكم فيها و استخلاص النتائج لتعميمها حسب الفرضيات التي اقترحناها من أجل نفيها أو اثباتها وذلك من خلال تحديد الأدوات والتي هي:

طريقة جمع البيانات : هي عبارة عن جمع الوثائق والبيانات لوصف إجراءات عملية التسوية.

الأدوات المستخدمة في الدراسة : لقد اعتمدت في جمع المعطيات على الأدوات المختلفة وهذا من خلال بائنا المدة المعنية والخبرة التي أخذناها من البنك ومن الموظفين.

-الملاحظة: وهي عبارة عن معلومات بسيطة التي قمت بجمعها من خلال العين المجردة وكذلك من خلال المحادثة والمتابعة مع مكلف الدراسات من الموظفين حيث توصلت إلى:

- وجود ثقة بين الموظفين وتفاهم

- وجود أجهزة الكترونية مثل الإتصال بشبكة سوفت

- أما فيما يخص تقديم ودراسة ملفات العملاء فهي تختلف من عميل إلى آخر حسب طبيعة وانفعال العميل.

-المقابلة: وتعتبر كمصدر أولي قمنا به لمعالجة الموضوع التي تعتبر كإضافة لدراسة وهي دراسة ملف الاعتماد لعميل ما من خلال مقابلاتنا مع رئيس فرع مصلحة التجارة الخارجية وهو كان المشرف لنا في الميدان و مجموعة من الموظفين في البنك وذلك لفهم النتائج وتبسيطها.

لقد استعملنا كذلك في الدراسة مجموعة من المراجع والكتب والملاحق ذات العلاقة بالموضوع وكذلك التصفح في أبحاث الدراسات السابقة ومواقع الانترنت.

الفصل الأول :

الإطار النظري للتجارة الخارجية

تمهيد:-

إن التجارة الخارجية أحد فروع الإقتصاد التي تختص بالإعتماد المتبادل بين دول العالم، ويتزايد هذا الإعتماد المتبادل مع تزايد درجة عولمة الإقتصاد والسوق.

وإن جوهر التبادل التجاري الدولي لا يختلف عن التبادل التجاري المحلي، فلكل منهما طرفان هما البائع والمشتري، ولكل منهما محل للتبادل هي السلعة أو الخدمة. وتعتمد التجارة الخارجية على التمويل عن طريق البنك، وذلك لتسهيل عمليات تبادل السلع و الخدمات، يمكن أن نصنف عمليات التمويل التجارية الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل و عمليات تحويل متوسطة وطويلة الأجل، و ترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تحويلها.

المبحث الأول :- ماهية عامة حول التجارة الخارجية

تتنازل العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة عامة دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين تخضع لسلطات سياسية مختلفة . و تتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص متمثلة في الهجرة الدولية ، و من حركات السلع و الخدمات ورؤوس الأموال و هي ما تعرف اصطلاحاً بالعملات الاقتصادية الدولية . وتتقسم هذه الأخيرة كما هو واضح إلى حركات دولية للسلع و الخدمات (التجارة الدولية) و حركات دولية لرؤوس الأموال و معنى ذلك أن اصطلاح التجارة الدولية (التجارة الخارجية) إنما ينصرف إلى حركات السلع و الخدمات بين الدول المختلفة.¹

المطلب الأول:- تعريف التجارة الخارجية و أسباب قيامها

الفرع الأول :- تعريف التجارة الخارجية

التعريف الأول :- لقد تعددت صيغ مختلفة لتجارة الخارجية بناء على هدف من دراستها، فقد عرفت تاريخياً بأنها تتمثل <>أهم صورة للعلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول في شكل صادرات و الواردات << .

كما عرفت على أنها : << عملية تبادل السلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة >> . أو هي تتم من خلال عماليات تصدير و استيراد حيث يتم انتقال السلع و الخدمات و الموارد المالية من دولة لأخرى وفق إجراءات إدارية و مالية.²

التعريف الثاني :- "هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى".³

التعريف الثالث :- "هي المعاملات التجارية الخارجية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الخدمات و رؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة، و يمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية فيما يلي⁴ :

- تبادل السلع و المادية و تشتمل على الاستهلاكية و السلع الإنتاجية و المواد الأولية و السلع نصف المصنعة و السلع الوسيطة.
- تبادل الخدمات التي تتضمن خدمات النقل و التأمين و الشحن و الخدمات المصرفية و السياحة و غيرها .

¹ محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، ص 11 .

² سليمان عبد العزيز، عبد الرحيم، التبادل التجاري، الأسس: العولمة التجارية الإلكترونية، دار الحامد للنشر و التوزيع، ط 1، السودان، 2004، ص 42.

³ نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، ط 1، عمان الأردن، 2008، ص 9.

⁴ سعد مطر، موسى و آخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء، ط 1، عمان الأردن، 2001، ص 13.

- تبادل عنصر العمل و يشتمل على الأيدي العاملة من بلد لآخر بالإضافة إلى الهجرة.

الفرع الثاني :-أسباب قيام التجارة الخارجية

ترتبط مختلف بلدان العالم فيما بينها بالعلاقات الاقتصادية متشعبة بمناسبة تبادل السلع و الخدمات فما هو أساس ذلك التبادل الدولي ، و يمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي :¹

أ-تحقيق الإكتفاء الذاتي: لا تستطيع أي دولة الاعتماد على نفسها كلياً نظراً لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول.

ب-التخصص الدولي: لا تستطيع الدول أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها و ذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية و المكتسبة بين دول العالم و ذلك يجب على كل دول أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تأهلها طبيعتها و ظروفها و إمكانياتها الإقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل أو بكفاءة عالية .

ج-إختلاف تكاليف الإنتاج: يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها و الذات في الدول التي تمتلك ما يسمى بإقتصاديات الحجم الكبير و هذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة و بتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بدولة الثانية.

د- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز و القهوة فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية و تستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

و- اختلاف الميول و الأذواق : فالمواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل منها و تزداد لأهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.²

¹ الشافعي، محمد زكي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، سنة، ص10.

² سعيد مطر، موسى و آخرون، مرجع سابق، ص17.

المطلب الثاني:- أهمية التجارة الخارجية و هيكلها

الفرع الأول :-أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام.¹

بالإضافة إذا ما نظرنا إلى جميع دول العالم نجد أن كل منها تختلف عن الأخرى فيما وهبه الله لها من ميزات فاختلف المناخ و الطبيعة الجغرافية و التركيبية السكانية و التكوين الجيولوجي جعل لكل منها ميزة حيث المنتجات التي يمكن إنتاجها فيها . فالمنتجات التي يمكن إنتاجها في المناطق الحارة لايمكن إنتاجها في المناطق الباردة. و الذي يمكن إنتاجها في المناطق الصحراوية لايمكن إنتاجها في المناطق الساحلية و هكذا.

2

و تكمن أهمية التجارة الخارجية في ما يلي :³

بالنسبة لعملية الاستيراد : الاستيراد جزء من التجارة الخارجية يتضمن تخطيطا و وضع سياسات تغطي مجالات واسعة من الأنشطة المكتملة و المرتبطة بهذا الوظيفة ،لذا يجب سياسة محكمة في ميدان شراء المنتجات و السلع التي من الضروري استخدامها لضمان منافسة دائمة ومرتبطة بعنصر التكاليف، و المستورد مختلفة لتلبية احتياجات اقتصادية ما،و من هنا نستنتج أن وجود الاستيراد دليل لوجود التصدير من بلد آخر.

بالنسبة لعملية التصدير : فهو عبارة عن تسويق للسلع الخدمات إلى البلدان الأجنبية مقابل الحصول على العملة الصعبة، ويعتبر التصدير من أكثر الأشكال اقتحاما للأسواق الخارجية ،كما أن معظم المؤسسات ترغب في ممارسة العمليات التصديرية، بحيث يعتبر النشاط التصديري في حد ذاته مقياسا للمرونة التنافسية للمؤسسات ،و لمعرفة قدراتها على التكيف مع البيئات الأخرى.

¹ رشاد العصار: التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة: ط1: 2000،ص13

² نداء محمد الصوص،مرجع سابق ،ص10

³ الحبيب زروال تمويل التجارة الخارجية مخاطر و ضمانات، رسالة ماجستير (غير منشورة)،جامعة البليدة،2004،ص15

الفرع الثاني :- هيكل التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية ركيزتان أو عمودان أساسيان يمثلان الهيكل الرسمي لتجارة الخارجية و هما:

1/ الصادرات : أن لصادرات مفهوم واحد مهما تعددت الأفكار أو اختلافات الآراء حيث تعرف بأنها النشاط الذي يؤدي الانسحاب السلع و الخدمات من المنتج و المستهلك أو دولة مصدرة إلى دولة مستوردة و هي تنقسم إلى :

- صادرات منظورة: تتمثل في السلع الملموسة.

- صادرات غير منظورة : تتمثل في الخدمات.

2/ الواردات : عكس الصادرات يمكن إن تعرف الواردات علي إنها عملية إدخال السلع و الخدمات أجنبية إلى السوق الوطنية و تنقسم هي الأخرى إلى :

- الواردات منظورة : وهي الواردات الملموسة كسلع.

- الواردات غير منظورة : تتمثل في الخدمات.¹

المبحث الثاني: - مراحل التجارة الخارجية و سياساتها وطرق تمويلها

المطلب الأول:- مراحل التجارة الخارجية و سياساتها

فرع الأول :- مراحل التجارة الخارجية

تعد التجارة من أقدم مظاهر قيام العلاقات الاقتصادية الدولية ، لذلك يعود تاريخ نشوء التجارة الخارجية الى المراحل التالية:²

1-المرحلة الأولى (1498-1763):

ظهرت هذه المرحلة عن طريق الاكتشافات التي تمت في هذه الفترة و غزو القارات التي قام بها التجار الأوروبيين ، وهي تبدأ مع اكتشاف طريق الرجاء الصالح من طرف "بارثولو ميو دياز" (1488) و

¹ عادل أحمد حشيش ، العلاقة الاقتصادية الدولية ،الدار الجامعية ،1993،بيروت،ص50/51

² صواليبي صدر الدين ، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية ، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع اقتصاد قياسي ، جامعة الجزائر 2005 - 2006 ، ص 76 .

اكتشاف "كريستوف كولومبس" لأمريكا ، وفتح الطريق التجاري نحو الهند من طرف "فاكسون دوقاما" عام 1498، منه لعبت التجارة دور المحرك في فك العزلة ما بين القارات.

2- المرحلة الثانية (1763-1883):

يعود ظهور هذه المرحلة الى النظام الإنتاجي الرأسمالي (الثورة الصناعية) في الجزء الثاني من القرن الثامن عشر، والذي كان مركزه "انجلترا" و التي كانت تعتبر في ذلك الوقت لب الاقتصاد

العالمي، و يتميز الانتاج في هذه المرحلة بالوفرة، مما أدى الى تصدير الفائض المنتج الى

المستعمرات و التي كانت مجبرة على شراء هذه المنتجات، و التي بدورها كانت تمول الدول الأوروبية بالمواد الأولية، وبالتالي سمحت هذه المرحلة بتقسيم التجارة ما بين الدول الأوروبية و الدول المستعمرة، و التي سمحت بظهور ما يسمى بالتبادل الـ لا متكافئ و الذي يعتبر منبع التخلف الذي وقعت فيه هذه الدول المستعمرة.

3- المرحلة الثالثة (1883-1980):

تظهر هذه المرحلة مع ظهور أول شركة متعددة الجنسيات لي "جون روكفلر"، وعليه من مميزات هذه الفترة هو ظهور الشركات، و سيطرة العالم الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة.

4- المرحلة الرابعة (ما بعد 1980):

تتمثل هذه المرحلة بظهور الشركات العابرة للقارات والتي تتميز بطابع متميز بحكم وضعيتها، المتمثلة في إمكانياتها المالية و التكنولوجية والتي تتعدى حدود البلدان وسلطة الدول، بالإضافة الى ذلك تتميز هذه المرحلة بإعادة الهيكلة التي تربط بين الدول النامية و صندوق النقد الدولي، والتي من شروطها سياسة الانفتاح و تبني سياسة اقتصاد السوق، وفي هذه المرحلة ظهرت تسمية العولمة والتي تدل على اندماج أسواق السلع و عوامل الإنتاج، بالإضافة الى الآثار السلبية على البيئة، وزيادة تعرض البلدان لصدمات الخارجية، بالإضافة إلى زيادة نسبة السلع الداخلة في التجارة التي يتم تصديرها .

وبمرور التجارة الدولية بهذه المراحل، ووصولها إلى المرحلة الأخيرة، و ظهور التخصص الدولي، وتنوع المنتجات المصدرة والواردة واتساع عملية التبادل بين دول العالم المختلفة، أدى ذلك إلى ظهور كتلتا إقتصادية ومنظمات دولية تسعى إلى تنظيم التبادل الدولي وتقنيته والاستفادة منه أكثر في التنمية الإقتصادية لبلدان العالم، ومن أبرز هذه التكتلات الإقتصادية الإتحاد الأوربي، ومن أبرز المنظمات التجارية العالمية.

فرع الثاني :- سياسات التجارة الخارجية

السياسة التجارية هي مجموع الإجراءات التي تنتهجها الدولة في نطاق علاقاتها التبادلية مع الدول

الأخرى قصد تحقيق أهداف معينة كإعادة تنمية الاقتصاد الوطني، تحقيق الاكتفاء الذاتي.

و تعرف سياسات التجارة الخارجية على أنها :-

((هي مجموع الإجراءات التي تباشرها الدولة في علاقتها الاقتصادية مع دول العالم الأخرى، شاملة لكل من التبادل السلعي و الخدمي وأسعار الصرف و الإستثمار، بقصد تحقيق أهداف معينة تتفق مع باقي أهداف السياسات الاقتصادية والسياسة العامة للمجتمع)).¹

و يمكن تعريفها أيضا :-

((بأنها أحد فروع السياسة الاقتصادية العامة المنوط بها تنظيم شؤون التجارة الخارجية من خلال أدوات معينة لتحقيق أهداف محددة)).²

أنواع سياسات التجارة الخارجية :-

لسياسات التجارة الخارجية الخارجية نوعان هما :-

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

ويستند أنصار هذا المذهب على حجج مختلفة نذكر أهمها:³

أ -توزيع عبء الرسوم الجمركية: بين المصدر الأجنبي والمستورد الرسم هو عقد دفع منتج أجنبي أي يتعلق بحق الملكية التي ترفع من سعر المنتج المستورد حسب بعض الكميات، وهذا ما يساعد على بيع المنتج المحلي.

¹ طارق يوسف حسن جبار، السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الإسلامي، دار النفائس للنشر و التوزيع، ط1، سنة 2012، عمان الأردن، ص44

² السيد متولي عبد القادر، الإقتصاد الدولي -النظرية و السياسات، دار الفكر ناشرون وموزعون، ط1، سنة 2011، عمان الأردن، ص69.

³ محمد ناشر، التجارة الداخلية، جامعة الاسكندرية، مصر، الطبعة 1992، ص231.

كما أنها تمس حتى المنتجات التي لها منافسة داخلية، ومنه فهي طريقة لرفع إيرادات الدولة والرسوم الجمركية التي هي نوعان:

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

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

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

ج- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق: الإغراق يعني أن تباع نفس السلعة في نفس الوقت بشروط في الخارج بسعر أقل من سعر البيع نفسه في السوق المحلي على أن تعوض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلي¹، حيث يعتبر الإغراق أحد أسلحة الحرب الاقتصادية، فهو وسيلة ملتوية لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين، وعلى حساب المنتجين الخارجيين الذي يصرون إليه، فالدولة التي تتخذ الإغراق تتخذ إجراءات كفيلة لحماية اقتصادها القومي فتتدخل بفرض الرسوم الجمركية المرتفعة وأحياناً تمنع الاستيراد كلياً².

د- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: يشمل ميزان المدفوعات أو الميزان الحسابي الصادرات والواردات

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

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

- تشجيع الصادرات وإخضاع الصرف الخارجي لرقابة محكمة.

¹ محمد عبد العزيز عجيبة، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، سنة 1977، ص 20.

² عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة القاهرة، مكتبة نهضة الشرق، طبعة 1977، ص 30+ص 31.

- تقليل الطلب على الواردات غير الضرورية بوسائل شتى مع عدم المساس بالواردات من السلع الضرورية.

- اتجار الدولة وهو أقصى صور الرقابة الحكومية على التجارة وتتمثل في قيام الدولة بنفسها متمثلة في الحكومة وهيئات مختلفة بممارسة عمليات التصدير والاستيراد، وقد يكون جزئي أو كلي.

2-سياسة حرية التجارة الدولية :-¹ و المقصود بهذه السياسة عدم تدخل الدولة والحكومات في التجارة بين الدول، من خلال إلغاء كافة القيود والحواجز والرسوم على التجارة الداخلية والخارجية وإفساح المجال للمنافسة الحرة لكي تسود في التبادل والإنتاج، وبذا يمكن للأفراد تصدير وإستيراد ما للمنافسة الحرة يرغبون فيه من سلع مختلفة دون تدخل الدولة أو قيود تفرضها عليهم، فهي إطلاق حرية المبادلات التجارية الدولية دون تدخل الدولة .

ولا بد من عرض المميزات هذه السياسة التي يتمسك بها أنصار سياسة حرية التجارة ويعتبرونها حججا دامغة على صحة مذهبهم، فأقول :- تتلخص ميزات و حجج هذه السياسة فيما يأتي :-

- 1 خفض الأسعار من خلال المنافسة التي تنشأ بين منتجي السلع المختلفة، والعمل على إرتفاع الأسعار من خلال إلغاء رسوم و الضرائب أيضا، و هذا مما يعود بالفائدة على المستهلكين .
- 2 إنتاج سلع أفضل بأنسب الأسعار و بأكثر طرق الإنتاج كفاءة و أقلها تكلفة، نتيجة للمنافسة الحرة و القضاء على الإحتكار .
- 3 إتساع مجالات التخصص و تقسيم العمل مما ينجم عنه تحسين نوعية السلع و تحسين مستويات الشعوب الإجتماعية و الحضارية للدول النامية بصفة خاصة، فالتخصص و التقسيم الدولي لهما نافع لا ينكرها أحد .
- 4 الوصول إلى التوزيع الأمثل للمواد الإنتاجية الدولية على كافة أوجه الإستغلال الممكنة في صورته النهائية .
- 5 تحقيق أكبر نفع ممكن من التجارة الخارجية والوصول بالدخل العالمي إلى أعلى مستوى له و تنظيم الرفاهية الإقتصادية العالمية .

المطب الثاني:- طرق تمويل التجارة الخارجية

إن لكل مؤسسة عمليات تقوم بها، و حتى تتم هذه العمليات بسلاسة فهي بحاجة لتمويل كافي، و حتى تتم عملية التصدير و الإستيراد فالتجارة الخارجية بحاجة إلى التمويل وطرق له، ولذلك فإن التمويل ينقسم من قصير الأجل و آخران متوسط وطويل.

¹ طارق يوسف حسن جبار، مرجع سابق، ص50 و ص 51

فرع الأول :- التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية¹

تستعمل عمليات التمويل: "القصيرة الأجل" في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العملية والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية و التخفيف من العراقيل التي تواجهها، يسمح النظام البنكي للجوء إلى عدة أنواع و طرق مختلفة تتيح للمؤسسات المصدرة و المستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل في أقل وقت ممكن وهناك نوعين رئيسيين من أدوات التمويل :

(1) إجراءات التمويل البحث .

(2) إجراءات الدفع و القرض.

(1) إجراءات التمويل البحث:

هي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد ولها عدة أشكال:

أ/ القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

يخص هذا النوع من التمويل الخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، و يوجه لتمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى.

وأكثر الأنظمة إرتباطا بهذا النوع من التمويل النظام الفرنسي .

ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه و تتمثل على وجه الخصوص في:

1- مبلغ الدين.

2- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

3- إسم المشتري الأجنبي و بلده .

4- تاريخ التسليم و كذلك المرور بالجمارك.

5- تاريخ التسوية المالية للعملية .

ب/ التسبيقات بالعملة الصعبة:¹

¹ Etienne Morin, Ander guyamar : "commerce international", edition vuibert96,p(157-164) .

يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسييق بالعملة الصعبة وبالتالي يمكن للمؤسسة المصدرة الإستفادة من هذه التسيقات في تغذية خزنتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسويق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية ، وتقوم بالتسديد إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي. ولكن يجب على المؤسسة المصدرة أن تتخذ احتياطاتها و تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر و المستورد. ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة.

ج/ عملية تحويل الفاتورة:

هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة مختصة، تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض ، بالحصول على الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي ، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين بضمان حسن القيام بذلك وبهذا فهي تحل محل المصدر وتتحمل كل الأخطار الناجمة عن إحتتمالات عدم التسديد و تحصيل مقابل ذلك على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى (4 %) من رقم الأعمال (CA) النتائج عن عملية التصدير² وعملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل بإعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسة المتخصصة من قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أي أقل من سنة.

3) إجراءات الدفع والقرض:

تصادفنا ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض المتعلقة بتمويل الواردات هي :

أ/ الإعتماد المستندي

ب/ التحصيل المستندي

ج/ خصم الكمبيالات المستندية

وهناك طريقة أخرى أو إجراء آخر للتمويل قصير الأجل للصادرات:

إضافة إلى كل التقنيات التمويلية التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبونه أو زبائنه، فإن بعض الأنظمة ومنها على وجه الخصوص النظام الفرنسي يسمح بوجود طرق أخرى. والهدف منها هو تشجيع

¹ Etienne Morin, Ander guyamar p(1757-164)

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2001، ص115

الصادرات، وعلى هذا الأساس المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطة خاصة في تعاملهم مع الخارج، و تسمح مثل هذه التسهيلات بتخفيض الضغوطات الموجودة على خزائن هؤلاء المصدرين.

وبموجب هذه الآلية يقوم البنك التزامه إلى المصدر بناء على هذا الإلتزام يقوم بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، وأن يتراجع عن إلتزامه هذا حتى ولو إمتنع على تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب.

فرع الثاني :- التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية

ينص التمويل "المتوسط الطويل الأجل" لتجارة الخارجية على تمويل تلك العماليات التي تفوق في العادة، (18 شهرا)، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل و تطور التجارة الخارجية، على العموم يمكننا تصنيف أهم و مختلف وسائل أو التقنيات المستعملة في التمويل متوسط وطويل الأجل في هذا المجال في أربعة أحداث:-

1- قرض المشتري (CREDIT DCHETEVR)

2- قرض المورد (CREDIT FOVRNISSEVR)

3- التمويل الجزافي (FINANCEMENT FORFAITAIRE)

4- العقد الإيجاري الدولي ("CREDIT BAIL" LEASING)

1/ قرض المشتري (CREDIT ACHUTEVR)

لتعريف قرض المشتري: يمكن القول أنه قرض يمنح من طرف البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري، حيث يلتزم البنك عقد تجاري مع المشتري يجدد فيه أنماط الدفع، أجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العمولات و الضمانات، ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن إستعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية.¹

و هو أيضا عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بمنح قرض المشتري للمستورد لفترة تتجاوز (18) شهراً، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكل الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبيا

¹حمدي باشا، محاضرات في مقياس: تمويل التجارة الخارجية، سنة 2001/2002.

مع استلامه الآني للبضاعة ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة¹ .

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

العقد الأول: (العقد التجاري) وهو عقد الصفقة التجارية بين المصدر والمستورد الذي يتضمن شروط العملية ومواصفات البضاعة.

العقد الثاني: (عقد القرض) وهو المتعلق بمنح القرض بين البنك والمستورد ويتضمن شروط إتمام منح القرض مثل: معدل الفائدة، الفترة².

أ- العقد التجاري: يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة ، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

ب- عقد القرض: و يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ، فهو يسمح للبنوك بوضع - في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط .
-- المبالغ الضرورية .
- حسب إلتزامات المشتري بالدفع .
و يمكن ذكر³:

أ- مدة القرض، يمكن أن تصل إلى 10 سنوات، ويمكن التفريق بين :

* فترة الاستعمال: وهي فترة ممتدة بين بداية إستعمال القرض إلى بداية إهلاكه،

* فترة التسديد: يمتد من بداية الإهلاك إلى آخر مدة التسديد.

ب- قاعدة القرض: يعبر عن المبلغ القروض الذي يمثل 85 من مبلغ الصفقة موضوعة للتمويل.

ت- تكلفة القرض: يعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسيير و الإلتزام) وتكلفة التأمين.

ج- ضمان القرض: وينقسم إلى قسمين:

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

¹ الطاهر لطرش: مرجع سابق، ص 123.

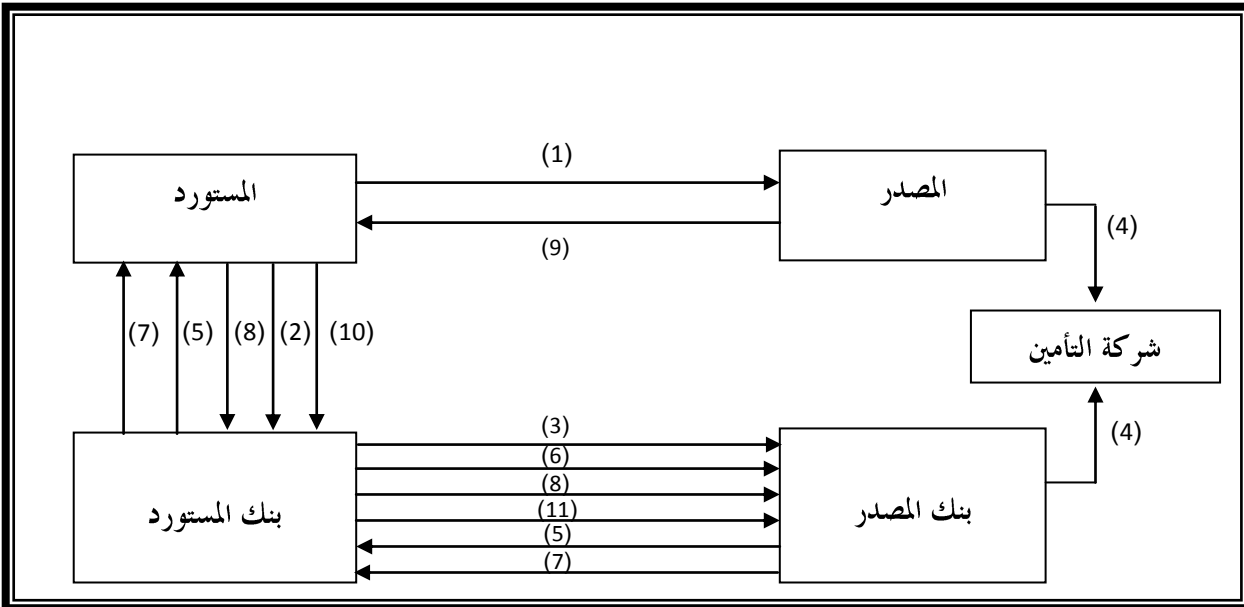
² عبد الحق ابو عتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، جامعة منتوري ، قسنطينة- الجزائر 2000 ، ص 85.

³ حمدي باشا، مرجع سابق .

* التأمين ضد الخطر الصناعي: يؤمن للمورد بنسبة 90% ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة أو سبب توفيق القرض من طرف البنك.

و يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي.

شكل رقم (01) : سير عملية قرض المشتري



المصدر : شهرزاد حايقي وسمير حمودي، تمويل الصادرات خارج المحروقات، رسالة ماجستير، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 1999، ص 63 .
شرح العملية:

1. إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد.
2. طلب المشتري من بنكه وحسب البروتوكول إذا كان بإمكانه فتح قرض .
3. إرسال خطاب من طرف بنك المستورد إلى بنك المصدر يبين رغبة المشتري في فتح قرض مع إدراج كل المعلومات الخاصة بالعملية التجارية :
 - اسم وعنوان البائع والمشتري .
 - موضوع العقد .

- موضوع الصفقة .
- 4. اتصال المصدر مع بنكه بهيئة التأمين لإيقاف التأمين للاتفاق عن إمكانية تحمل الخطر .
- 5. إعلان البنك (المقترض) عن موافقته بعد قبول هيئة التأمين، وتحديد المدة ، ولكن يكون ذلك بعد قبول المشتري للشروط التي يحددها المقترض وهي ¹:
- الشروط الخاصة بالتسبيقات .
- مدة القرض .
- تقديم الضمان .
- 6. إرسال بنك المشتري وباسم هذا الأخير تلکس يبين فيه قبوله لكل الشروط .
- 7. إرسال بنك المصدر العقد المالي محرر في ثلاث نسخ .
- 8. إرسال نسختين من العقد مرفوقة بخطاب الضمان من طرف بنك المشتري بعد توقيعها من طرف المشتري .
- 9. إرسال البضاعة من طرف المصدر للمستورد وتقديم الوثائق للبنك .
- 10. التسديد الفوري .
- 11. تسديد المشتري (المستورد) بنك المصدر حسب الإتفاقية .

2/ قرض المورد (CREDIT FOVRNISSEVR)

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الإقتصاديين ،الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية،من اجل ربح أكبر عدد من المتعاملين (الأسواق).²

و هو عبارة عن :-³ قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا) ، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني،ومن هنا أتت تسمية قرض المورد.

وتصل مدة هذا القرض إلى (07) سنوات في حالة المدى المتوسط، و(10) سنوات في حالة المدى الطويل، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل (COFACE) في فرنسا و (HERMES في ألمانيا، و (SACCE) في إيطاليا.

وتقوم هذه الأخيرة بتغطية الأخطار السياسية ، وأخطار الكوارث الطبيعية ، وكذلك مخاطر عدم التحويل.

¹ Ammour Ben Halima, Le système bancaire algérien : Dahlab,Alger, P 57.

² أبو عتروس عبد الحق: مرجع سابق، ص 85.

³ عيشوش طارق، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد المستندي، دار الوادي للنشر - الجزائر 2009، ص 50

وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، من خلال 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 لديون من طرف البنك على المدى المتوسط¹.

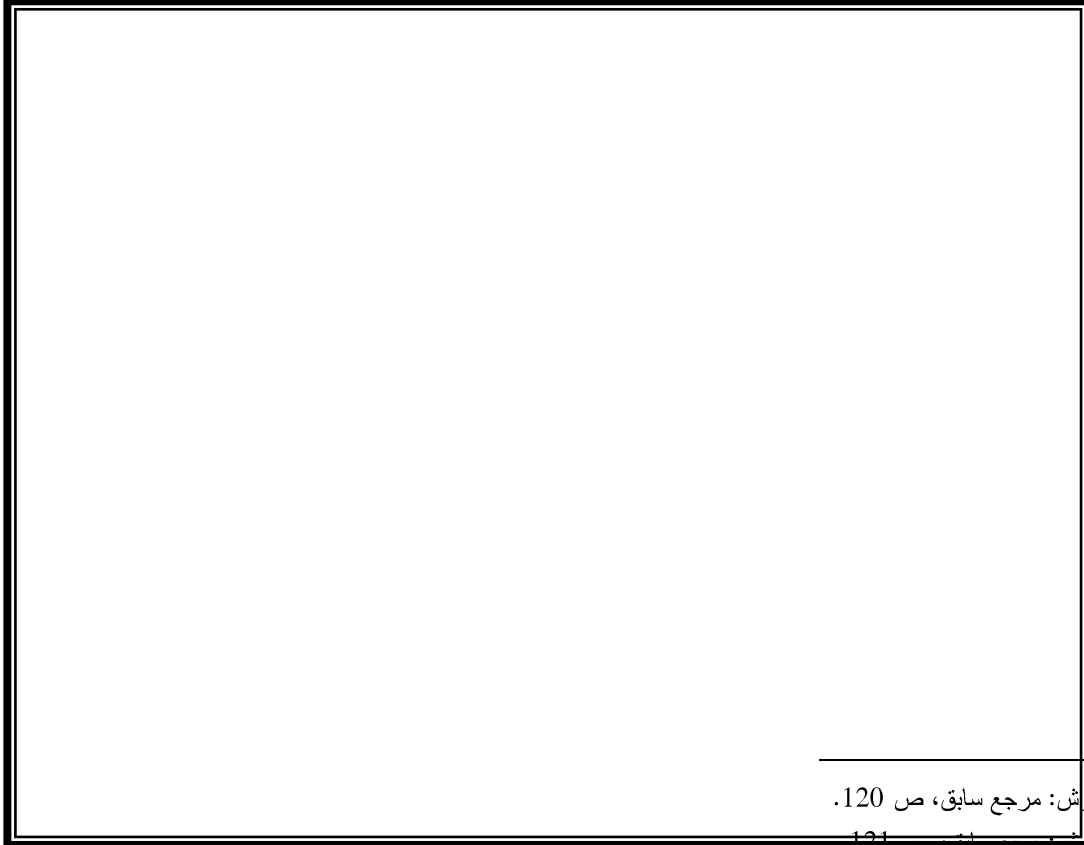
- خصائصه :-

قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها ، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا. يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد² .

- سير العملية :-

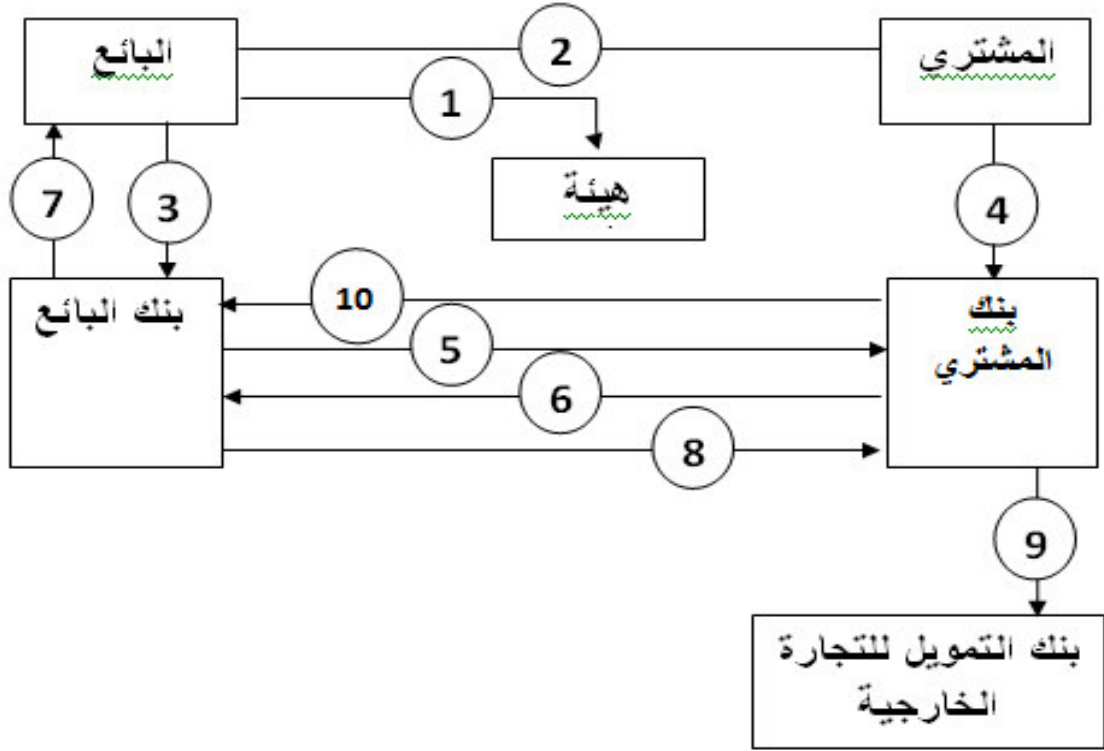
يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي.

شكل رقم (02) : سير عملية قرض المورد.



¹ الطاهر لطايش: مرجع سابق، ص 120.

² الطاهر لطايش: مرجع سابق، ص 121.



Source : Yves Simo P194.

شرح العمليات:

- 1- المورد يطلب ضمان هيئة التأمين.
- 2- إبرام عقد تجاري بين المصدر و المستورد.
- 3- طلب المورد من بنكه فتح قرض المورد.
- 4- تقديم ضمان بنكي من طرف المشتري.
- 5- إشعار بنك المشتري بفتح قرض المورد، و إرسال الوثائق مرفقة بالسفينة.
- 6- إرسال السفينة مضمونة من طرف بنك المشتري.
- 7- إرسال السفينة لبائع ليقوم بخصمها من طرف البنك.
- 8- إرسال السفنات واحدة تلوى الأخرى التي أصبحت بحوزة بنك البائع عند حلول إستحقاقها إلى بنك المشتري ليستعيد قيمتها.

9- شراء العملة الصعبة.

10- دفع قيمة النفقات إلى بنك البائع¹.

3- التمويل الجزافي (FINANCEMENT FORFAITAIRE)

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية ، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري ، وتتشأ هذه الإلتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر ، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته ، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع ، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً².

و هي العملية التي تتم خصم أوراق تجارية، بدون طعن"، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزافي هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، أو هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.³

وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من الديوان يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الإستحقاق، ونظرا لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

و من التعريف السابق نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين:

- الأولى: تتمثل في أن القرض يمنح لتمويل عمليات الصادرات لفترات متوسطة⁴.

- الثانية: أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وهذا مهما كان السبب.

و يمكننا توضيح عمل التمويل الجزافي كما يلي:

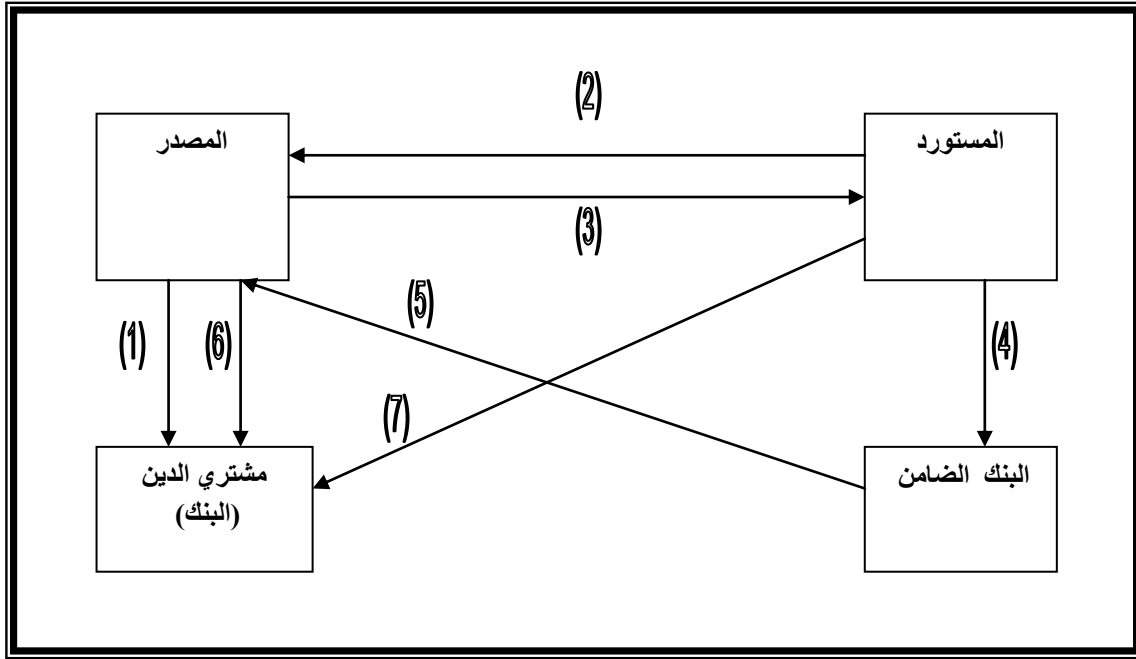
الشكل رقم(3): التمويل الجزافي.¹

¹ Annick Bussea, **Stratégies et techniques du commerce international**, ed. Masson, Paris , 1994 , P 252 .

² مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية ، دار غريب للطباعة والنشر ، القاهرة ، 2001، ص 35.

³ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 124

⁴ خذور بولنوار وآخرون، تمويل التجارة الخارجية والخطر المالي، مذكرة لنيل شهادة الليسانس، معهد العلوم التجارية، فرع مالية، المركز الجامعي، محمد بوضياف، المسيلة 1995، ص31.



TECHNIQUE. ET. PRATIQUE. S BANCAIRES, B

شرح العمليات:

- 1 مشتري الدين يلتزم إزاء المصدر بشراء الدين المتولد والذي سوف يتولد.
- 2 إتمام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.
- 3 إرسال البضاعة من طرف المصدر مع الأوراق التجارية من أجل القبول والضمان الاحتياطي.
- 4 تقديم الأوراق التجارية المقبولة من المستورد إلى بنكه من أجل الضمان الاحتياطي.
- 5 عودة الأوراق التجارية إلى المصدر مقبولة ومضمونة احتياطيا من طرف البنك الضامن (بنك المستورد).
- 6 تقديم الأوراق التجارية للخصم من طرف المشتري الدين وتسديدا المصدر نقدا.
- 7 تقديم الأوراق التجارية للتحصيل وتسديدها من المستورد بوساطة بنكه.

وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من الديوان يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخذ على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الإستحقاق، ونظرا لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار².

4- العقد الإيجاري الدولي ("CREDIT BAIL"LEASING)

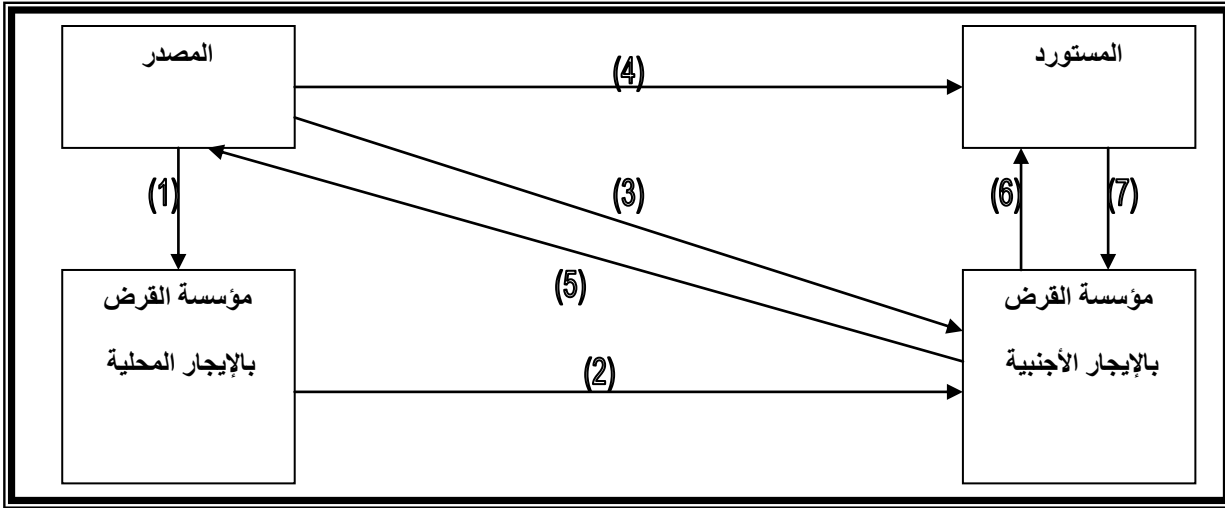
¹ خذور بولنوار وآخرون، مرجع سابق، ص 31.

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 124.

هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط الأجل للتجارة الخارجية ، ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير ، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية ، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بغض الدول من دول أخرى¹ .

والشكل الموالي يوضح سير عملية قرض الإيجار الدولي.

الشكل رقم (4): عملية قرض الإيجار.



REFERENCE: G LE GRAND ET H. MARTINI, OPCIT, P385.

شرح العمليات:

- 1 طلب قرض الإيجار .
- 2 إرسال الطلبية .
- 3 بيع الآلة .
- 4 إرسال البضاعة .
- 5 التسديد .
- 6 عقد القرض بالايجار .

¹ مدحت صادق: مرجع سابق، ص 61.

7 تحويل القرض بالإيجار.

المبحث الثالث:- نظريات و نظم التجارة الخارجية

المطلب الأول:- نظريات التجارة الخارجية¹

كان لموضوع تحديد أسباب قيام التجارة الدولية أثار التجارة الدولية أثار على تفكير كثير من المفكرين الإقتصاديين، فكان عمل كل واحد منهم تكملة لعمل الآخر للوصول في الأخير إلى الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري، وتحديد أساليب سياسية لترقية التجارة الخارجية، وبهذا ظهرت نظريات التجارة الدولية المختلفة، حيث كان هدفها الأساسي تفسير التجارة الدولية التي تتم بين مختلف دول العالم، فقد مرت التجارة الدولية بمراحل تاريخية متعددة حتى وصلت لما هي عليه في الوقت الراهن فيما يخص التبادل التجاري والعلاقات الإقتصادية الدولية، التي يمكن دمجها في ثلاث مجموعات وهي النظريات الكلاسيكية، النظريات النيوكلاسيكية والنظريات الحديثة.

فرع الأول :- النظرية الكلاسيكية

إن النظرية الكلاسيكية توضح السبب الأساسي و لقيام التجارة الدولية و التي ترجعها إلى ثلاث أسباب رئيسية :-

السبب الأول هو أن بعض الدول تنتج سلعا لا تستطيع إنتاجها دولا أخرى، أما السبب الثاني فيرجع إلى إن بعض الدول لديها فائض في بعض السلع، في حين تعاني دولا أخرى من عجز فيها، أما السبب الثالث هو أن التجار يحققون مكاسب في نقل سلع تباع بأسعار منخفضة إلى دول تباع فيها بأسعار مرتفعة.

ومن بين رواد هذه النظرية "آدم سميث" صاحب نظرية الميزة المطلقة و"دافيد ريكاردو" صاحب نظرية الميزة النسبية .

أولاً- نظرية الميزة المطلقة "نظرية آدم سميث"

يرجع الفضل في توضيح هذه النظرية إلى الإقتصادي "آدم سميث"، الذي يعتبر أول من حاول البحث على تفسير أسباب قيم التجارة الدولية بين الدول المختلفة "في كتابه المعروف بـ (ثورة الأمم)، الذي أصدره عام 1776 في نيويورك، حيث استخدم الفرق المطلق في التكاليف الإنتاجية بين الدول وهذا ما أصبح يعرف بـ"الميزة المطلقة"²، بمعنى تتحقق الميزة المطلقة لدولة ما في سلعة معينة إذا تمكنت من إنتاجها بتكلفة أقل من الدول الأخرى³.

¹ محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية -الدار الجامعية، مصر 2009، ص13

² جمال جويدان جمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن 2006، ص 23.

³ محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 16.

(وافترض آدم سميث أن كل دولة وتبعا لميزتها المطلقة يمكن أن تخصص في إنتاج سلعة واحدة أو مجموعة من السلع تكون تكلفتها إنتاجها أقل من تكلفة إنتاج هذه السلعة في الدولة الأخرى ثم استبدال الفائض من إنتاج الدول الأخرى من السلع الأخرى و التي تكون تكلفتها إنتاج هذه السلع فيها أقل تعباً لتمتع هذه الدول بميزة مطلقة في إنتاجها.

و بما أن آدم سميث ينتمي إلى المدرسة الكلاسيكية فإن نظريته تخضع لفرضيات المدرسة الكلاسيكية و هي:

- 1 وجود دولتين فقط ،سلعتين فقط.
- 2 -العنصر الإنتاجي المهم و الذي يعتبر محور العملية الإنتاجية هو العمل و بالتالي فإن تكلفة إنتاج أي سلعة وبالتالي سعرها يتحدد بمقدار ساعات العمل المبذولة في إنتاجها.¹

ورغم ذلك فقد وجهت لهذه النظرية انتقادات وذلك كونها أنها لم تستطع أن تفسر التجارة في حالة وجود أكثر من دولتين متخصصتين في إنتاج معين ،وكذا عدم قدرتها على شرح حالات التميز المطلق في أكثر من صناعة بالنسبة لدولة ما مقارنة مع دولة أخرى ،وعلى كل فإن هذه الانتقادات لا تنقص كثيراً من قدر نظرية سميث لأن الحكم على أية نظرية يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الظروف التي كانت سائدة وقت المناداة بها .

ثانياً- نظرية الميزة النسبية "دافيد ريكاردو"

بعض الدول و منها الدول النامية لا يكون لديها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة من سلعتين و ذلك بسبب ظروفها الاقتصادية أو استخدامها طرق غير كفؤة في الإنتاج أو بسبب فقرها و عدم قدرتها على إنشاء مشروعات كبيرة تحقق وفورات حجم كبير أو غيرها من الأسباب. بالتالي تكون للدولة الأخرى ميزة مطلقة بإنتاج السلعتين و حسب هذه المعطيات لا تصلح نظرية آدم سميث لتفسير قيام التجارة الخارجية بين هاتين الدولتين.

مما دعا بدافيد ريكاردو إلى وضع نظريته الميزة النسبية في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي قال فيه أن شرط توفر الميزة المطلقة ليس ضروريا لكي تحقق الدول مكاسب من التجارة الدولية لكن يكفي وجود ميزة نسبية أي إختلاف التكاليف النسبية لإنتاج السلع عبر الدول لكي تقوم التجارة الدولية.²

¹ نداء محمد الصوص ،مرجع سابق ،ص17.

² نداء محمد الصوص ،مرجع سابق ،ص21.

ومع ذلك فلم تخلو هذه النظرية من انتقادات التي وجهت خاصة " للتبسيط المعيب الذي اتسمت بها فروضها ،فهي لم تأخذ بنظر الاعتبار إدخال العامل النقدي ،كما أنه تفترض إستحالة تنقل عوامل الإنتاج بين الدول "

كما تجاهلت تكاليف النقل واعتبر إن تكاليف الإنتاج هي العمل،و أهملت عناصر الإنتاج الأخرى بالإضافة إلى ذلك عجز النظرية على تحديد معدلات التبادل الدولي .¹

فرع الثاني :- النظرية النيوكلاسيكية

إن هذه النظرية كانت قد عملت هي الأخرى على تفسير سبب قيام التجارة الخارجية ،ويعود الفضل هنا إلى العالمين السويديين "هكشر" و "أولين".

1 النظرية النسبية في عوامل الإنتاج (هكشر و أولين)

استندت نظرية ريكاردو إلى جانب الفرضيات غير الواقعية إلى وجود عنصر إنتاجي واحد وبالتالي ثبات التكلفة ،حيث معظم العمليات الإنتاجية تتطلب استخدام مزيج من عناصر الإنتاج وبالتالي تزيد التكاليف وليس ثباتها (ظاهرة تناقص الغلة) ،و هذا محور النظرية النسبية في عوامل الإنتاج .²

يعود الفضل في إبراز الأساس النظري لهذا النموذج في التجارة الدولية إلى الإقتصادي السويدي "هكشر" وتلميذه "أولين" ،فقد عمل هكشر على تفسير أسباب إختلاف النفقات النسبية كأساس لقيام التجارة الخارجية ،أما أولين فقد عمل على تفسير أسباب إختلاف الأسعار النسبية كأساس لقيام التجارة الخارجية ،وفي الأخير توصلا إلى نتيجة هامة وهي أن إختلاف التكاليف النسبية بين الدول يرجع إلى إختلاف وفرة الموارد الإقتصادية بين هذه الدول. وهذا ما يقصد به الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج.³

و أرجع أولين إختلاف قيام التجارة الدولية إلى عاملين أساسيين⁴:

1 - إختلاف الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج بين الدول.

2 - إختلاف نسب مزج عناصر الإنتاج في دول إنتاج السلع.

فبعض الدول غنية بالعمل و بالتالي تتخصص بإنتاج السلع كثيفة العمل ،و بعضها غنية بعنصر رأس المال و بالتالي تتخصص بالسلع كثيفة رأس المال ،و بعضها غنية بعنصر الأرض فتتخصص بإنتاج السلع كثيفة الأرض. حيث أن العنصر الوفير يكون رخيص الثمن إنتاج السلعة يكون أقل كلفة .

¹ موسى سعد مطر وآخرون ، مرجع سابق ، ص 38.

² نداء محمد الصوص مرجع سابق ،ص 31.

³ جمال جويدان ،مرجع سابق،ص 30.

⁴ نداء محمد الصوص، مرجع سابق ،ص 31.

هذا الاختلاف في الوفرة و نسب المزج يؤدي إلى اختلاف التكاليف النسبية وبالتالي كل دولة تنتج السلعة التي تستخدم العناصر الوفير لديها و تترك إنتاج السلع التي تحتاج للعناصر النادرة لديها للدول الأخرى الغنية بذلك العنصر .و هذا يستدعي قيام التجارة الدولية بين الدول.

2 نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج (هكشر و أولين)¹

رجع هكشر و أولين الاختلاف في الأسعار النسبية (التكاليف) إلى وفرة عناصر الإنتاج، حيث يوجد لدينا دول كثيفة رأس المال ، أو العمل ، أو الأرض ، وبالتالي العنصر الوفير لديها يكون رخيص .وعلى أساسه فإنها تنتج السلع التي يوجد فيها اعتماد على العنصر الوفير و الرخيص لديها ، بالتالي تنتجها بالتكلفة أقل من الدول الأخرى ، وعليه سيكون سعر هذه السلعة رخيص نسبيا.

التنبؤ الرئيسي لهذه النظرية أن الصادرات الدولة ستشمل السلع التي تستخدم العنصر النادر نسبيا، و أن بتصدير الدولة السلع التي تستخدم العنصر الوفير سوف يزيد الطلب على العنصر الوفير ، مما يخفض سعره حتى تتساوى الأسعار النسبية للسلع وعناصر الإنتاج نتيجة لهذا التحرك .

أي أن هذه النظرية تشير إلى مفهوم الميزة النسبية بإعتباره ديناميكي يتغير مع الزمن بفعل العوامل المحددة له ، و بالتالي مركز الدولة في التجارة الخارجية لايمكن أن يكون ثابتا عبر الزمن .

فرع الثالث :- النظرية الحديثة

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

أ/ نظرية الفجوة التكنولوجية :

يعتمد نموذج الفجوة التكنولوجية في تفسيره لهيكل التجارة الخارجية بين الدول إمكانية حيازت إحدى الدولة على الطرق الفنية المتقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل ، أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل ، الأمر الذي يؤهل هذه الدول إلى إكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول².

¹ نداء محمد الصوص ، نفس المرجع السابق ، ص 36.

² عبد الرشيد ديب ، تنظيم وتطور التجارة الخارجية حالة الجزائر ، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في علوم التسيير ، جامعة الجزائر 2002 - 2003 .

وتعود هذه النظرية إلى " بوسن " حيث لاحظ هذا الأخير أن هناك دول تتشابه في عوامل الإنتاج وتقوم بالتبادل التجاري فيما بينها ويعود ذلك إلى ابتكار طرق جديدة في الإنتاج وهذا يؤدي إلى ظهور سلع جديدة مما يجعل من بعض الدول لهذا الإنتاج الجديد بغض النظر عن تفاوتها في عوامل الإنتاج، بحيث أن تفوقها التكنولوجي يسمح لها بأن يكون لديها التكنولوجي يسمح لها بأن يكون لديها احتكار التصدير في سلع ذلك القطاع.¹

فالنسبة لـ " بوسن " فإن درجة تأثير الفارق التكنولوجي مرتبط بالتأخر في التقليل من طرف البلد التابع فإن دولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفاوت التكنولوجي لهذه الدولة، وذلك عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي وتصبح العملية الإنتاجية لنفس السلعة متشابهة بين الدول عن طريق التقليد بعد انتشار التكنولوجيا، ولكن التطور يستمر بسبب ظهور ابتكارات جديدة وهذا يسمح للبلدان ذات التقدم التكنولوجي، بينما الدول الأخرى تنتج سلع نمطية مقلدة.

ومع ذلك وجه لهذه النظرية انتقادات كانت بمثابة ثغرة في نظرية الفجوة التكنولوجية وهي:

- عندما يكون بيد الدول التابعة التكنولوجية المستخدمة في إنتاج السلع التي تقوم باستيرادها، فإن دور العامل التكنولوجي يفقد دوره الهام في تفسير قيام التجارة الدولية بين الدول في هذا النوع من المنتجات .

- اقتصار ظهور الاختراعات للتجديدات على الدول الأكثر تقدماً دون غيرها من الدول.

- لم تحدد هذه النظرية طوال الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية التي تسمح للدولة صاحبة الاختراع باكتساب مزايا نسبية ذات طبيعة احتكارية في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجية .

ب/ نظرية دورة حياة المنتج :

تنسب هذه النظرية إلى " ريموند فيرنون "، حيث يفترض هذا الأخير بأن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية، مما يسمح أن تكون لها الزيادة في تطوير المنتجات الجديدة، وتصنيعها ثم تنقل هذه المنتجات في المراحل الموالية إلى دول أخرى خارج الولايات المتحدة، وذلك بعد تحقيق النجاح والرواج، ونظراً للتوسع الطلب الأجنبي على هذه السلع فإن المنشآت الأجنبية تحفز على محاولة إنتاجها لصالحها وبحصولها على هذه التكنولوجيا ستنتقل في الإنتاج والبيع في السوق المحلي في المرحلة الأولى، ثم التصدير إلى أسواق أخرى ماعدا سوق الولايات المتحدة، مما يؤدي إلى انخفاض صادرات هذه الأخيرة، وباكتساب الخبرة والمهارة في إنتاج هذه السلع ستباشر في التصدير إلى الولايات المتحدة.²

¹ صواليلي صدر الدين ، مرجع سابق ، ص 53 .

²العصار وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الميسرة الأردن 2000 ، ص 36 .

تنشأ دورة حياة المنتج من إختلاف وضعين متوازيين يتخللها حدوث ظاهرة تخصص دولة معينة¹. في إنتاج سلعة معينة ويحدث ذلك في الدول الأكثر تقدما حيث تتوفر على المقدمات الأساسية للاختراعات المتمثلة في توفرها على الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية التي تبرز استحداث المنتج الجديد، حيث تنشأ فجوة تكنولوجية بين هذه الدول الصناعية الأكثر تقدما والدول الصناعية الأقل تقدما ومن خلال التكنولوجيا يزداد نضج المنتج الجديد وتصير الأساليب التكنولوجية المستخدمة أكثر استقرارا، أما في النهاية تبدأ الأساليب التكنولوجية في الاتساع والانتشار وتصبح متاحة في الأسواق الدولية، وعندها يشكل وضعا توازانيا جديدا، وتنتقل فيه عملة الإنتاج إلى الدول الآخذة في النمو لتمتعها بميزة نسبية لإنتاجها².

ويمر المنتج أثناء دورة حياته بأربع مراحل وهي : مرحلة الظهور ،مرحلة النمو ،مرحلة النضج ومرحلة التناقص³.

* المرحلة الأولى : (مرحلة الظهور) :

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

* المرحلة الثانية : (مرحلة النمو) :

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

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

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

² عبد الرشيد ديب مرجع سابق ص54.

³ صواليلي صدر الدين ،مرجع سابق ،55.

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

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

*** المرحلة الرابعة : (مرحلة الإنخفاض) :**

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

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

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

المطلب الثاني:- نظم التجارة الخارجية¹

المقصود بنظام التجارة الخارجية هو ما تره الدولة من علاقة حدودها الإقليمية أو الجمركية بحدودها الإحصائية .و بكلمة أخرى : هل أن الحدود الإقليمية للدولة تضم منطقة جمركية واحدة أو أكثر؟ و هل هناك منطقة حرة في داخل القطر؟ومتى تعتبر السلعة الداخلة استرادا و السلعة المغادرة تصديرا؟هل يكون ذلك عندما تدخل السلعة الحدود الإقليمية أم الحدود الجمركية؟ففي العالم اليوم نظامان :

(أ) نظام التجارة العام : وفيه تعتبر الحدود الإقليمية للقطر حدودا إحصائية ،أي أن السلع الداخلة إلى القطر و الخارجة منه تعتبر استرادا أو تصديرا (عدا السلع المستثناة بالطبع).

¹عبد الحسين زيني ،إحصاء التجارة الداخلية و الخارجية ،دار الحامد للنشر والتوزيع ،عمان -الأردن، سنة 2012، ص242و ص 243

ب) نظام التجارة الخاص : و بموجب هذا النظام توجد في القطر حدود جمركية أصغر من الحدود الإقليمية ، و السلع المصدرة و المستوردة هي التي تعبر الحدود الجمركية وليس الحدود الإقليمية. إن هذا الإختلاف بين النظامين يؤدي إلى إختلاف في حجم التجارة الخارجية . فالقطر الذي يتبع نظام التجارة الخاص يكون استرادا ته أو صادراته مختلفاً عنها فيما لو كان يتبع نظام التجارة العام . إذا إنه بموجب النظام الأخير تعتبر السلعة استيرادا بمجرد دخولها الحدود الإقليمية ، بينما هي لا تعتبر كذلك بموجب نظام التجارة الخاص ، حتى تخرج من الحدود الجمركية إلى داخل القطر . و ما دامت خارج تلك الحدود فلا تعتبر استراداً . إن هذا الموضوع سيبحث مفصلاً في فصل لاحق لأهميته في تحديد حجم التجارة الخارجية.

خلاصة الفصل:

على ضوء ما تم التطرق إليه في مباحث هذا الفصل من مفاهيم وأساسيات مختلفة إلى أن البنوك التجارية و بهيكلها التنظيمي ، تهدف إلى تمويل المشاريع الاستثمارية، وذلك من خلال التطور الملحوظ في نسب الموارد والاستخدامات كل عام بالإضافة إلى دورها الأساسي كوسيط في تقريب الدول ببعضها و تصغير صورة السوق العالمية إلى مفهوم محلي، و أما الطرق التي تساهم فيها التجارة من قصير ومتوسط و طويل الأجل يعتبر ممول هام للتجارة الدولية.

الفصل الثاني :

دور تقنيات الدفع في تمويل التجارة الخارجية

تمهيد :-

هناك العديد مجموعة من المصطلحات و العمليات التي يجب التمييز بينها، كوسائل الدفع و تقنيات الدفع ،لا بد لنا بداية أن نميز بين:

وسائل الدفع :- هي الأدوات التي يتم من خلالها فعلا إتمام عملية الدفع و هي :

✓ التحويل النقدي.

✓ الشيك .

✓ الكمبيالة و السند الإذني .

تقنيات الدفع :- يلهمي مجموعة من الإجراءات عبر مراحل حتي يتم الدفع، و بذلك فإن كل تقنية دفع تتضمن وسيلة دفع، و أهم تقنيات الدفع:

✓ التحصيل المستندي.

✓ الإعتماد المستندي.

✓ الإعتماد المعلق standby.

المبحث الأول :- ماهية الإعتماد المستندي

المطلب الأول:- مفهوم الإعتماد المستندي

يعتبر الإعتماد المستندي أحد التقنيات الدفع الهامة لإتمام المعاملات المتعلقة بالتجارة الخارجية كون المشتري لا يعتبر دفع قيمة بضاعة ما لم يستلمها و البائع لا يرغب في أن يقوم بشحن البضاعة ما لم يقبض ثمنها لدى فهذه الشكوك تعد أمرا طبيعيا و بالتالي لا المشتري يعد خاطئا و لا البائع أيضا لدى فصيغة الإعتماد المستندي تحمي كل الشكوك.¹

الفرع الأول:-تعريف الإعتماد المستندي

التعريف الأول :- إن كلمة الإعتماد يقصد بها قرض، أما المستندي فيقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض.

أما الاعتماد المستندي يمكن التمييز بين التعريفين لأساسيين للمفهوم واحد، ذلك من الناحية الاصطلاحية و من الناحية التقنية²:

من الناحية الاصطلاحية :- يقصد به ذلك الإعتماد الذي يفتحه البنك بناءا على طلب عميله أيا كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول كمبيالة أو الوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الإعتماد، وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو للإرسال، وبعبارة أخرى فهو إعتماد ناشئ عن وساطة بنكية (بنكين) لمتعاملين اثنين،الأول بنك المرسل الذي يتعهد بالدفع، و الثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين.

أما من الناحية التقنية :- فيعني الدفع مقابل المستندات، وهي الوسيلة الأكثر شيوعا واستعمالا في مجال التجارة الخارجية، فهو عملية قرض من نوع الإلتزام بالإمضاء بناءا على طلب المستورد الذي طلب فتح إعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر، بعد أن يكون الطرفان قد اتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله، مع تحديد نوع الإعتماد الذي فتحه، و بموجب هذا الإلتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حياة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد.³

¹سمير حسون، الاقتصاد السياسي في النقد و البنوك، ط2، المؤسسة الجامعية، لبنان، 2004، ص221.

²عبد الحق أبو عتروس، مرجع سابق، ص86

³فاطمة الزهراء قراش، أثار قانون المالية التكميلي لسنة 2009 على تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة نيل شهادة الماستر في العلوم

الإقتصادية، جامعة قاصدي مرباح -ورقلة، دفعة 2010-2011، ص50-ص51.

التعريف الثاني :-¹ للاعتماد المستندي تعريفات عدة كما يعرض لها الشرائح والقوانين الوطنية لكثير من الدول، أو كما يعرض لها القضاء في صدد المنازعات المتعمقة بالإعتمادات المستندية والتي تعرض عليه، وهكذا يمكن أن نصنف تعريفات الإعتماد المستندي في ثلاثة فئات:

أ - التعريف الفقهي.

ب - التعريف التشريعي.

ج - التعريف القضائي

أ - التعريف الفقهي :-²

عرف الأستاذ الدكتور علي جمال الدين عوض الإعتماد المستندي بأنه "الإعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر أيا كانت طريقة تنفيذه، أي سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل الأمر، ومضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال". وبناء على ذلك فإنه إن جاز لنا أن نعرف الإعتماد المستندي فإننا نعرفه كالتالي: " هو عبارة عن تعهد

مستقل ملزم - في حالة الإعتماد القطعي - يصدر عن بنك (البنك المصدر) بناء على طلب أحد عملائه (العميل الأمر) لصالح شخص ثالث (المستفيد)، يتضمن التزاما من البنك بأن يدفع للمستفيد /أو يتعهد بالدفع المؤجل /أو يقبل سحوبات المستفيد /أو يخص سحوبات المستفيد /أو يخص سحب المستفيد، وذلك مقابل تقديم المستندات المحددة في الخطاب، وعلى أساس المستندات وحدها إذا ما قدمت هذه المستندات في مدة صلاحية الإعتماد، وأن هذا التعهد مضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة منقولة أو معدة للنقل."

ب - التعريف التشريعي:-

وقد ورد تعريف رسائل الإعتماد في القانون التجاري الأمريكي الموحد حيث نص على مفهوم الإعتماد أو الإعتماد المستندي بأنه " تعهد من قبل البنك أو شخص آخر، بناء على طلب العميل، وهو (أي الإعتماد) أحد الأنواع ضمن إطار هذه المادة، بأن مصدره سيوفي سندات السحب أو أي مطالبات بالوفاء تطابق الشروط الموضحة في الإعتماد³.

و يسمى أيضا بالتعريف المنظم (التقني)

نقصد بالتعريف التشريعي (المنظم التقني) التعريف الذي يكون على شكل صيغ قانونية في مواد تشبه تلك التعريفات التي تفتتح بها القوانين أحكامها، وقد جاءت الأصول والأعراف الموحدة نشرة 500 لعام 1993 بمثل هذا التعريف، فنصت في المادة الثانية منها على أنه " لتحديد الغاية من هذه المواد فإن التعابير

¹ فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات نظام الإعتماد المستندي، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، سنة 2005، ص18.

² فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص19-20

³ سماح يوسف إسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف الإعتماد المستندي، مذكرة ماجستير في القانون، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2007، ص15.

- اعتماد/ اعتمادات مستندية، اعتماد /اعتمادات الضمان والتي يشار إليها فيما بعد بلفظة" اعتماد/اعتمادات " تعني أي ترتيبات مهما كان اسمها أو وصفها والتي يتعهد البنك الفاتح بموجبها بناء على طلب وتعليمات عميله (طالب فتح الاعتماد) أو بناء على تعليمات هو (البنك الفاتح) بما تقتضيه مصلحته بأن:
- 1- يدفع إلى أو لأمر طرف ثالث (المستفيد)، أو يقبل و يدفع السحب /السحوبات المسحوبة من المستفيد.
 - 2- يفوض بنكا آخر بأن يدفع هذا الدفع أو يقبل أو يدفع هذا السحب /هذه السحوبات.
 - 3- يفوض بنكا آخر بالشراء.

وذلك مقابل مستند/مستندات منصوص عميها شريطة أن تكون مطابقة لبنود وشروط الإعتما¹.

ت -التعريف القضائي

عرفت محكمة التمييز الأردنية الإعتما² المستندي كما يلي :

"إن الإعتما³ المستندي هو تعهد صادر عن البنك بناء على طلب الأمر (المشتري)، يمتاز البنك بمقتضاه بدفع ثمن البضاعة للمستفيد (البائع) وفق شروط معينة، ويفتح تنفيذاً للالتزام المشتري بدفع الثمن "ويمكن من خلال هذا التعريف أن نبدي الملاحظات التالية:

1- إن التعريف الذي جاءت هو محكمتنا العليا الموقرة قد أغفل أهم ميزة يتمتع بها الإعتما⁴ المستندي، وأهم مبدأ يقوم عليه مبدأ الاستقلال، فالاعتماد المستندي يعتبر مستقلاً عن العقود التي تبرم في إطاره.

2- إن أطراف عملية الإعتما⁵ يتعاملون بالمستندات فقط دون البضائع التي تمثلها هذه

المستندات، وبالتالي فالالتزام البنك تجاه المستفيد يكون لقاء تقديم المستندات المطلوبة في الإعتما⁶ و الممثلة للبضاعة المنقولة أو المعدة للنقل، فالبنك لا يتعامل بالبضاعة و إنما بالمستندات وحدها.

التعريف الثالث :- هو ترتيب مصرفي بين مصرفين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب، تعمل فيه البنوك

مصدرة الإعتما⁷ المستندية بناء على تعليمات عملائها ، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له و المتداخلة

بالدفع إلى المستفيدين من هذا الإعتما⁸ات مقابل سندات شحن أو المستندات تنفيذ أو أداء خدمة منصوص

عليها بالإعتما⁹ات ، ومطابقة تماماً لشروطها أو قبوا كمبيالات مستندية مرتبطة بهذا الإعتما¹⁰ات ، أو تداول

شحن مطابقة لشروط هذه الإعتما¹¹ات.

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

² فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص 22.

³ أحمد غنيم، الإعتما¹² المستندي و التحصيل المستندي، ط6، 1998، بدون دار نشر..ص15.

الفرع الثاني:- أطراف الإعتماد المستندي و التزامات كل منهما

هناك ثلاثة أطراف تشارك في الإعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع و هو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف.¹

أ/ المشتري:- وهو الذي يطلب فتح الإعتماد، ويكون الإعتماد في شكل عقد بينه و بين البنك فاتح الإعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

ب/ البنك فاتح الإعتماد:- هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب الإعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه و موافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الإعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الإعتماد البسيط، أو على أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الإعتماد المستندي.

ج/ المستفيد:- هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الإعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالإعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه و بين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الإعتماد.

د/ البنك المرسل:- هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الإعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للإعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الإعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الإعتماد، فيصبح ملتزما بالإلتزام الذي إلتزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

و هناك عدة أسماء للأطراف الأربع المذكورة سابقا و هي:²

- 1 - مستورد / طالب فتح الإعتماد المستندي / المشتري .
- 2 - مصدر / المستفيد في الإعتماد المستندي / البائع (لسلعة أو خدمة).
- 3 - البنك فاتح الإعتماد / والذي يشكل الإعتماد الغير قابل للإلغاء بالنسبة له إلتزاما قاطعا.
- 4 - البنك الخارجي / المراسل القائم بتبليغ / أو تعزيز / أو تداول الإعتماد .

¹عاشور كنوش و فورين حاج قويدر ، مداخلة بعنوان دور الإعتماد المستندي في التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و آثارها على الإقتصاديات و المؤسسات النامية، جامعة بسكرة ، 2006، ص4.

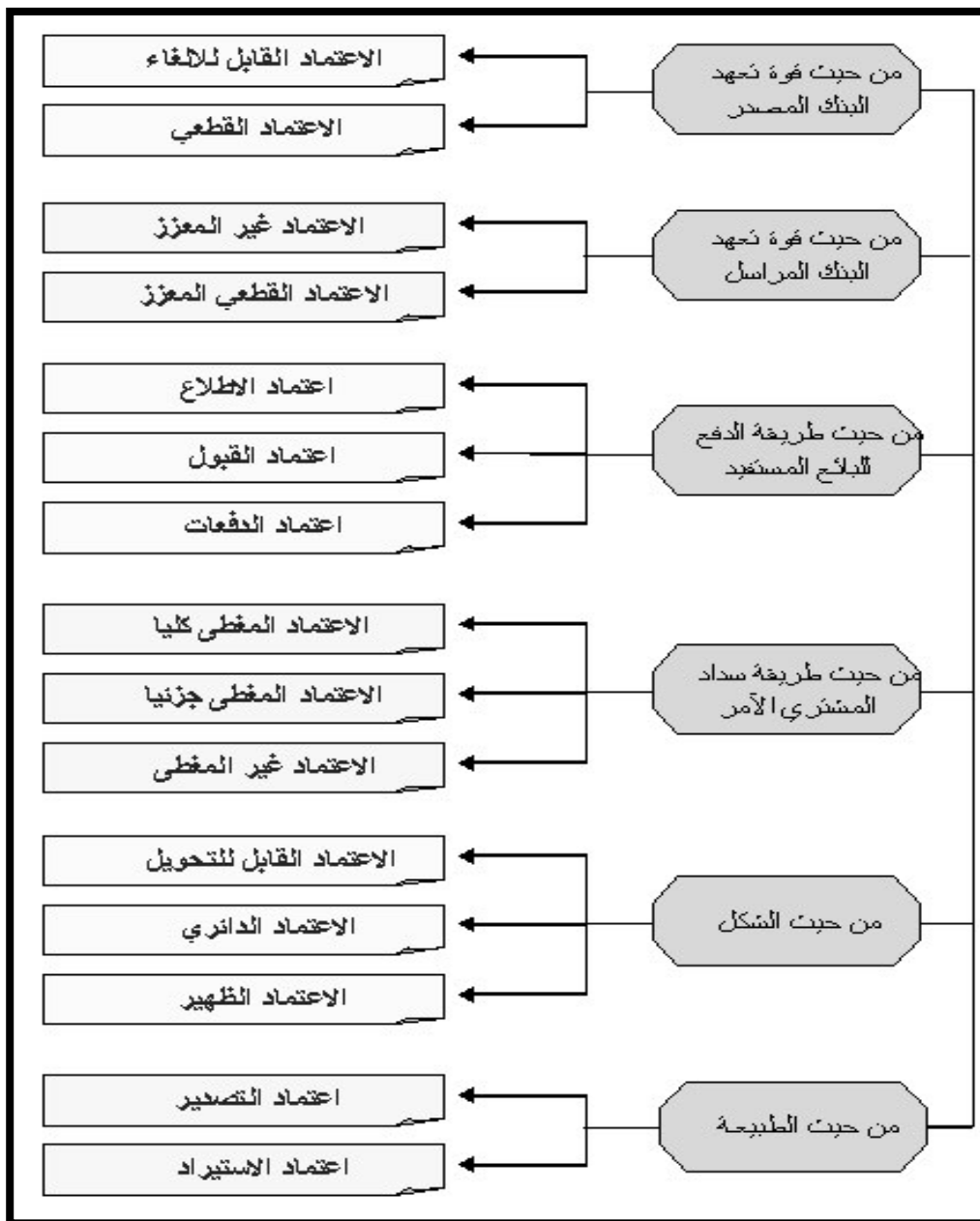
² أحمد غنيم، مرجع سابق، ص17

المطلب الثاني :- أنواع الاعتمادات المستندية و فوائد الاعتماد المستندي

الفرع الأول:- أنواع الاعتمادات المستندية

تختلف التقسيمات للإعتمادات المستندية و تتعدد، إلى أننا لا نستطيع المرور دون أن نذكر أهمها و أكثرها إستعمالا و تأتي وفق ما يلي:

الشكل رقم (5) : أنواع الإعتماد المستندي



المصدر: عاشور كتوش و فورين حاج قويدر ،مرجع سابق ،ص6

هناك العديد من أنواع الإعتمادات المستندية و إلا إننا سنمر على البعض منها :-

1 تصنيف الإعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

أ- الإعتماد المستندي القابل للإلغاء : **Crédit documentaire révocable**

في هذا النوع من الإعتماد يمكن لجميع الأطراف المتدخلة في العملية (المشتري، البائع، البنك الأمر، و البنك المشعر) بتعديل شروط الإعتماد أو إلغاؤه، و هذا دون التزام قطعي من طرف البنك الأمر، لكن في حالة تنفيذ فهنا البنك لا يمكنه التراجع ويكون ملزما بتنفيذ الإعتماد المستندي، حتى ولو تمت إجراءات الإلغاء، و في حالة تطابق الوثائق مع الشروط فعليه التسديد الفوري أو الآجل للمصدر و هذا حسب الاتفاق بين الطرفين.¹

ب- الإعتماد المستندي غير قابل للإلغاء : **Crédit documentaire Irrévocable**

الإعتماد المستندي القطعي هو الذي يصدره البنك على الطلب عميله لصالح المستفيد ، يتضمن تعهدا نهائيا من قبل البنك للمستفيد، بحيث لا يجوز للبنك الرجوع فيه دون موافقة أطراف العملية (العميل، المستفيد)، ولا يعطل هذا الإعتماد سوى تدخل تشريعي أو أمر من سلطة الدولة التي صدر فيها الإعتماد. وهناك من يعتبر أن الإعتماد لا يعتبر قطعيا إلا إذا صادف قبول من المستفيد ،و أن المستفيد يعبر عن هذا القبول بشحن البضاعة أو بالقيام بأي تصرف استندا للإعتماد يجعله في مركز الملتزم للبنك، إلا أن هناك من يرى أن التزام البنك في الإعتماد القطعي يكون بمجرد وصول خطاب الإعتماد لمستفيد دون ضرورة قيامه بأي تصرف آخر.²

ج- الإعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المثبت **Crédit documentaire irrévocable et confirmé**

و هو ذلك النوع من الإعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكزن هذا النوع من الإعتمادات يقدم ضمانات فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الإستعمال.³

¹ عبد الحق بوعتروس، مداخلة بعنوان : حول مسؤولية البنك فاتح الإعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الإعتماد المستندي، جامعة قسنطينة - الجزائر .

² فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق، ص 45.

³ الطاهر لطراش، مرجع سابق، ص 119.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.¹

- أ- الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا الزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.
- ب- الاعتماد القطعي المعزز: في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءاً من شروط المصدر 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 عليها.

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

- أ- اعتماد الإطلاع: هو ذلك اعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره وتحقيق البنك من صحتها بعد ذلك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات و الوثائق المطلوبة الواردة إليه أو للتحويل عليها من المستفيد (المصدر).²

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 أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح 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.

¹ عاشور كتوش و فورين حاج فويدر، مرجع سابق، ص7.
² عبد الغني مازون، الإعتماد المستندي و التجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط1، سنة 2006، ص26.

ج- اعتماد الدفعات: اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد اخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل 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 تصنيعها¹.

الفرع الثاني:- فوائد الاعتماد المستندي

إن الإعتماد المستندي في زماننا هذا الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الخارجية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين و مستوردين ومن هنا تظهر فوائد الإعتماد المستندي فما يلي:²

أ - فوائده كخدمة :

لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين ومنها :

- تلبى الإحتياجات التمويلية لكل من البائع و المشتري عن طريق وضع مركز الإئتماني رهن إشارة الطرفين.
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية .
- معترف بها عالميا ومضمونة قانونيا.
- يمكن إستخدامها في التعليمات التجارية مع كل بلدان العالم تقريبا.

ب - فوائد التي تعود على المستورد:¹

¹عاشور كتوش و قورين حاج قويدر، مرجع سابق، ص8.
²عثمان سعيد عبد العزيز، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية القاهرة 2003، ص14- ص15.

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

ج - الفوائد التي على المصدر:

- يضاعف من صادرات المصدر و مبيعاته بينما يقلل من المخاطر المالية.
- يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- يضمن للمصدر الحصول على ثمن البضاعة ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع فإن البنك مصدر الإعتماد المستندي ملزم بموجبه بالدفع.
- يبرز التدفقات النقدية للمصدر ،وخصوصا إذا قام البنك بالخصم.
- يوفر ضمان أكبر للدفعة إذا قام البنك بتأكيده.

المطلب الثالث:- تسوية و تعديل و مخطط سير الاعتماد المستندي

الفرع الأول:- تسوية و تعديل الاعتماد المستندي

أ - تسوية الاعتماد المستندي:

لتسوية الإعتماد المستندي هناك شروط يجب أن تتطابق معها المستندات و متطلبات الاعتماد المستندي، يتم بعد ذلك تسوية المدفوعات اللازمة لتمثيل الاعتماد المستندي، وسوف يتضح ذلك من خلال:

1 عدم مطابقة المستندات المقدمة لمتطلبات وشروط الاعتماد المستندي:

¹ بنك الرياض، خطابات الإعتماد المستندي، موقع إلكتروني، 2015/03/27، <https://www.riyadbank.com/ar/personal-banking>

أحياناً في بعض الحالات قد يقوم البائع أو المستفيد بتقديم بعض المستندات التي لا تتماشى مع الشروط الواردة في الاعتماد المستندي، وفي هذه الحالة فإن البنك معزز الاعتماد أو البنك المعين يستطيع فقط أن يقوم بأحد الإجراءات التالية:

✚ يقوم بإعادة جميع المستندات إلى من قام بتقديمها (سواء كان الذي قدمها مباشرة للمستفيد أو بنكه أو أية طرف نيابة عنه)

لتصحيحها أو إعادتها إلى البنك من خلال المدة المسموح بها في الاعتماد، أو في خلال الفترة التي تلي الشحن والمسموح بها.

✚ إعادة المستند المعيب أو غير المتوافق مع شروط الاعتماد المستندي مع الاحتفاظ ببقية المستندات لصالح مقدمها أو وكيلها.

✚ احتمالات أخرى:

* يمكن للبنك المعزز أو البنك المعين وبناء على تفويض من مقدم المستندات مراجعة البنك مصدر الاعتماد بشأن المستند المعيب، لأخذ الموافقة عليه أو رفضه.

* قد يقبل البنك المعزز أو البنك المعين الضمان أو بنكه الذي يتعهد فيه بإعادة الدفع أو القبول أو التداول مع دفع الفوائد المستحقة إذا رفض البنك فاتح الاعتماد المستندات المعيبة أو غير المتوافقة.

* استناداً إلى الخبرة العملية وبالانفاق مع المستفيد يتم الدفع أو القبول (دفع في تاريخ الاستحقاق) أو التداول (تداول لكمبيالات أو المستندات) مع التحوط. كأن يحتفظ البنك بحق الرجوع إلى المستفيد في حالة رفض البنك فاتح الاعتماد بدفع المستحقات مقابل المستندات المقدمة و التي لا تتوافق مع شروط الاعتماد المستندي.

1

2- الأشكال المختلفة لتسوية المدفوعات في نطاق الاعتماد المستندي:

بصفة عامة سوف تتضمن شروط الاعتماد المستندي الطريقة التي ستنتم بها تسوية مدفوعات الاعتماد المستندي:

2-1/ التسوية من خلال الدفع: وسوف تتحقق التسوية من خلال الخطوات :

✚ يقوم البائع أو المستفيد بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير إلى شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون الاعتماد متاحاً لديه وهو البنك المعين، أو البنك المعين.

- ✚ بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لها هو وارد في شروط الاعتماد فغن البنك المعزز أو البنك المسمى يقوم بالدفع إلى المستفيد.
- ✚ يقوم البنك مستلم المستندات بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد.
- ✚ يقوم البنك مصدر الاعتماد وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة، بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي وذلك للبنك المعزز أو البنك المعين وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.
- ✚ يقوم البنك مصدر الاعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المشتري أو المستورد.
- ✚ يقوم لمستفيد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.
- 2-2/ التسوية بالقبول: حيث تتحقق التسوية من خلال الخطوات التالية:
- ✚ يقوم المستفيد بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى البنك الذي يكون فيه الاعتماد متاحا على أن يصاحب ذلك السحب المسحوب على البنك.
- ✚ بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي فان البنك يقبل الكمبيالات المقدمة ويعيدها إلى البائع أو المستفيد.
- ✚ يقوم البنك بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ليؤكد على قبول الكمبيالات المؤكدة.
- ✚ يقوم البنك المصدر للاعتماد وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد بتسديد الدين المستحق وفقا للطريقة السابق الاتفاق عليها.
- ✚ يقوم البنك مصدر الاعتماد بإرسال المستندات إلى المشتري.
- ✚ يقوم المشتري بسداد المستحق بالطريقة السابق الاتفاق عليها.

3 التسوية من خلال التداول.¹

ب تعديل الاعتماد المستندي:

هناك تعديلات قد تفرض نفسها بسبب صعوبات في التنفيذ العملي للاعتماد، كأن يتعذر تدبير حزم مع الخط الملاحي، أو ظروف ترتبط بالعوامل الجوية والمناخية في ميناء الشحن مثل تجمد المياه و لأسباب تتصل بحدوث اضطرابات عمالية أو لظروف طبيعية أخرى مثل الزلازل والبراكين. كما قد يجد المستفيد عند استلامه لخطاب الاعتماد للتنسيق معه بشأن إجراء التعديلات المطلوبة والتي تمكنه من الوفاء بشروط الاعتماد. وتخضع معظم جوانب الاعتماد لعمليات التعديل مثل تواريخ الشحن وتقديم المستندات، أسلوب الشحن وسيلة الشحن، الخط الساخن، شروط التسعير، كمية البضاعة، وصف البضاعة، طبيعة ونوع وعدد

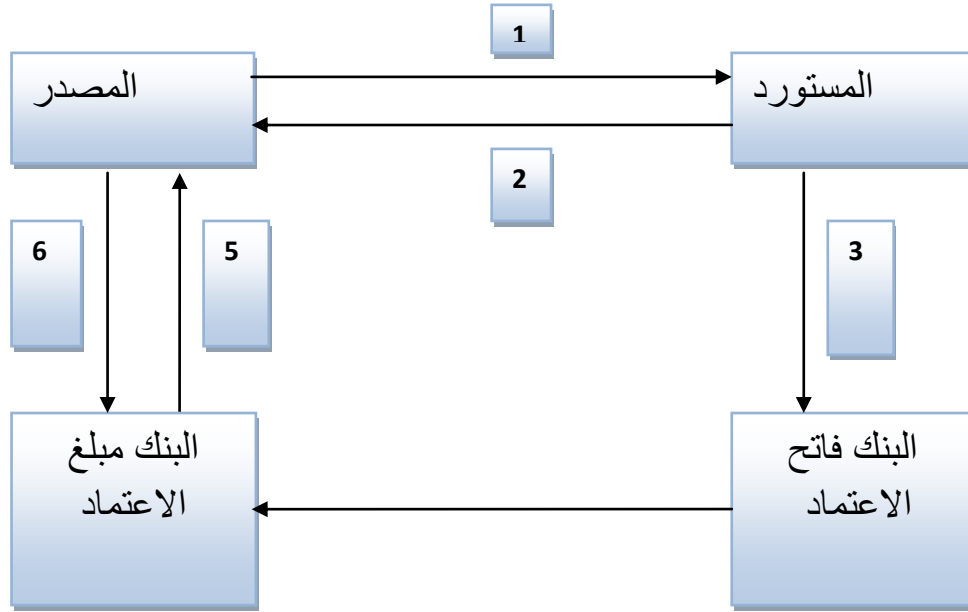
¹ عثمان سعيد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 81-82

مستندات الشحن المطلوبة، شكل الاعتماد، التفريغ في الطريق، طبيعة وعدد الأخطار المؤمن ضدها، كما قد تستجد ظروف لدى الأمر فاتح الاعتماد يرى معها ضرورة التنسيق مع المستفيد بشأن طلب التعديل لمواجهة هذه المستجدات وذلك تمهيدا لتقديم طلب التعديل إلى البنك فاتح الاعتماد. كما قد يرى الأمر انه في حاجة ماسة للبضائع يطلب شحنها جوا بدلا من الشحن البحري، كما قد يرى أنه في حاجة إلى كمية أكبر من البضائع مشمول الاعتماد فيتطلب زيادة القيمة، أو يرى أن ترد له البضائع وفق برنامج شحن وليس دفعة واحدة وذلك لاعتبارات ترتبط بظروف السوق التسويقية والتخزينية وإمكاناته التمويلية وغير ذلك من الاعتبارات.

كما قد تطأ ظروف لدى أي من المصدر أو المستورد فيما يتصل بقواعد الاستيراد وأعمال الجمارك والشحن وهو أمر قد يتطلب الاتفاق على إجراء وتعديل في الاعتماد القائم.¹

و تمر عملية التعديل و التسوية بعدة مسارات أو خطوات و من أبرزها:²

الشكل رقم (6):عدم وجود اتفاق مسبق بين كل من المصدر والمستورد على التعديل المطلوب



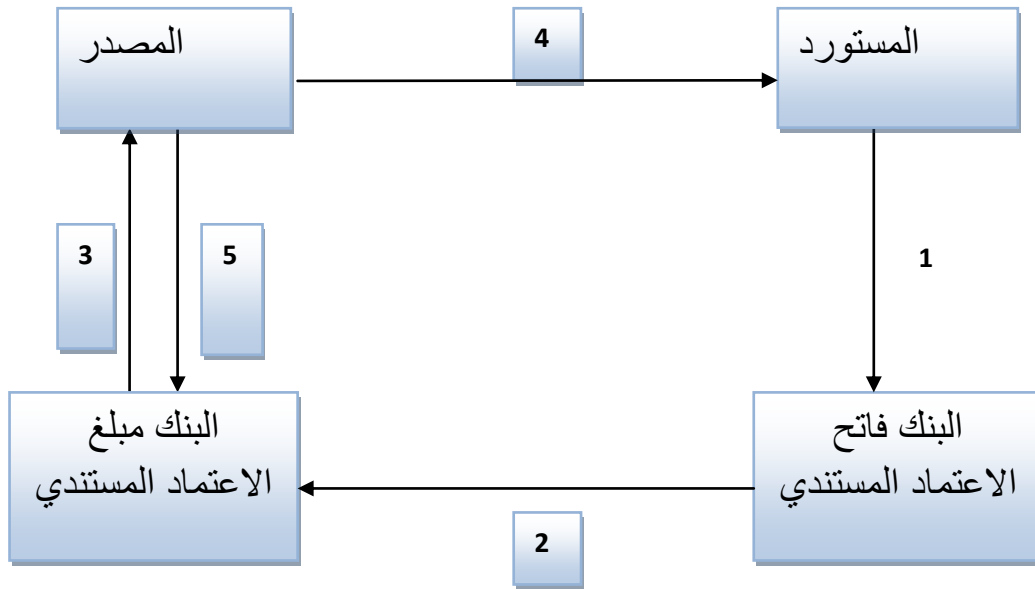
المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، بدون دار النشر، ط6، 1998، ص30 .

¹ أحمد غنيم، دور الإعتمادات المستندية في عمليات التصدير والاستيراد، بدون دار النشر، 2000، ص186ص187.

² أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مرجع سابق، ص 30 .

شرح الشكل:-

- 1- اتصال مباشر يشمل رغبته في تعديل بعض بنود الاعتماد المستندي.
 - 2- الموافقة على طلب المستورد (قد تتم العملية بشكل عكسي، كأن يطلب المصدر التعديل ويقبل المستورد إجراءه).
 - 3- اخطار البنك بطلب التعديل.
 - 4- اخطار المستفيد بالتعديل المطلوب.
 - 5- دراسة رغبة العميل في تعديل شروط الاعتماد لمعرفة آثارها المحتملة على موقف البنك من الاعتماد
- شكل (7): عدم وجود اتفاق مسبق بين كل من المستورد والمصدر على التعديل



المصدر: المرجع السابق، ص 34.

شرح الشكل:-

- 1- التقدم بطلب الاعتماد المستندي لإخطار المستفيد به.

2-دراسة طلب العميل لمعرفة موقف البنك في ضوء الآثار الناجمة عن التعديل المطلوب حالة لموافقة عليه من الأطراف الأخرى في الاعتماد المستندي ثم إخطار المراسل به بعد الموافقة

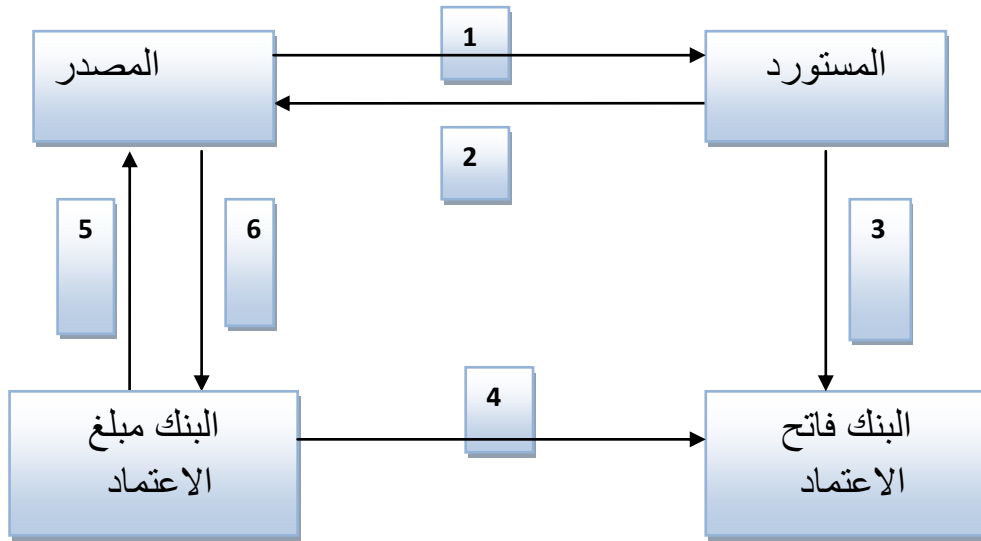
3-إخطار المستفيد بالتعديل.

-دراسة رغبة العميل لمعرفة مدى تأثير التزاماته السابقة أو قد ما يترتب عليه من التزام جديد لم يكن موجود عند قبوله إبلاغ الاعتماد المستندي للمستفيد.

4-الاتصال بالمستورد لاستطلاع هدفه من التعديل وإخطار المستورد بقدرته على قبول تنفيذ التعديل أو عدم قدرته.

شكل(8): تقدم مصدر بطلب التعديل للمستورد والحصول على الموافقة

1/ قيام المستورد بالتقدم لبنكه كرغبة المصدر



المصدر: المرجع السابق ، ص35.

شرح الشكل :

1-اتصال مباشر شمل رغبته في تعديل بعض بنود الاعتماد.

2-الموافقة على قبول التعديل .

3-إخطار البنك بالتعديل.

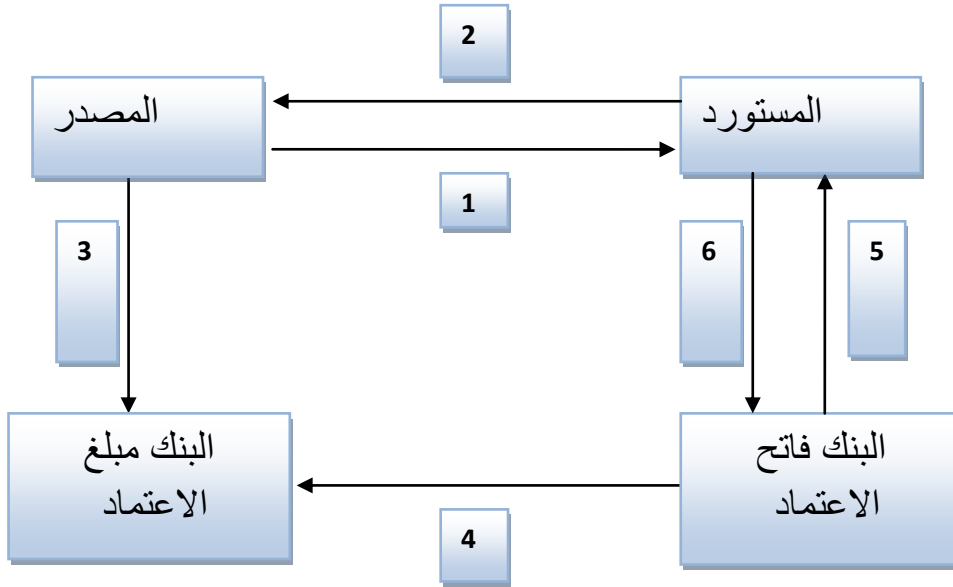
4-دراسة طلب التعديل للوقوف على الآثار التي قد تنشأ عن علاقة البنك بالأطراف الأخرى للاعتماد وإبلاغ المراسل التعديل.

5-دراسة طلب التعديل من حيث آثاره من موقف البنك من الاعتماد المطلوب تعديله وإخطار المستفيد بالتعديل.

6-الموافقة على قبول التعديل.

2/ قيام المصدر بالتقدم إلى بنكه بالتعديل على أن يقوم بنكه بإخطار بنك المستورد للحصول على موافقة الأخير

شكل (9) :- قيام المصدر بالتقدم إلى بنكه بالتعديل



المصدر: المرجع السابق ، ص35.

شرح الشكل :

1-الاتصال المباشر يشمل رغبته في تعديل بعض البنود الاعتماد المستندي.

2-الموافقة على القبول التعديل.

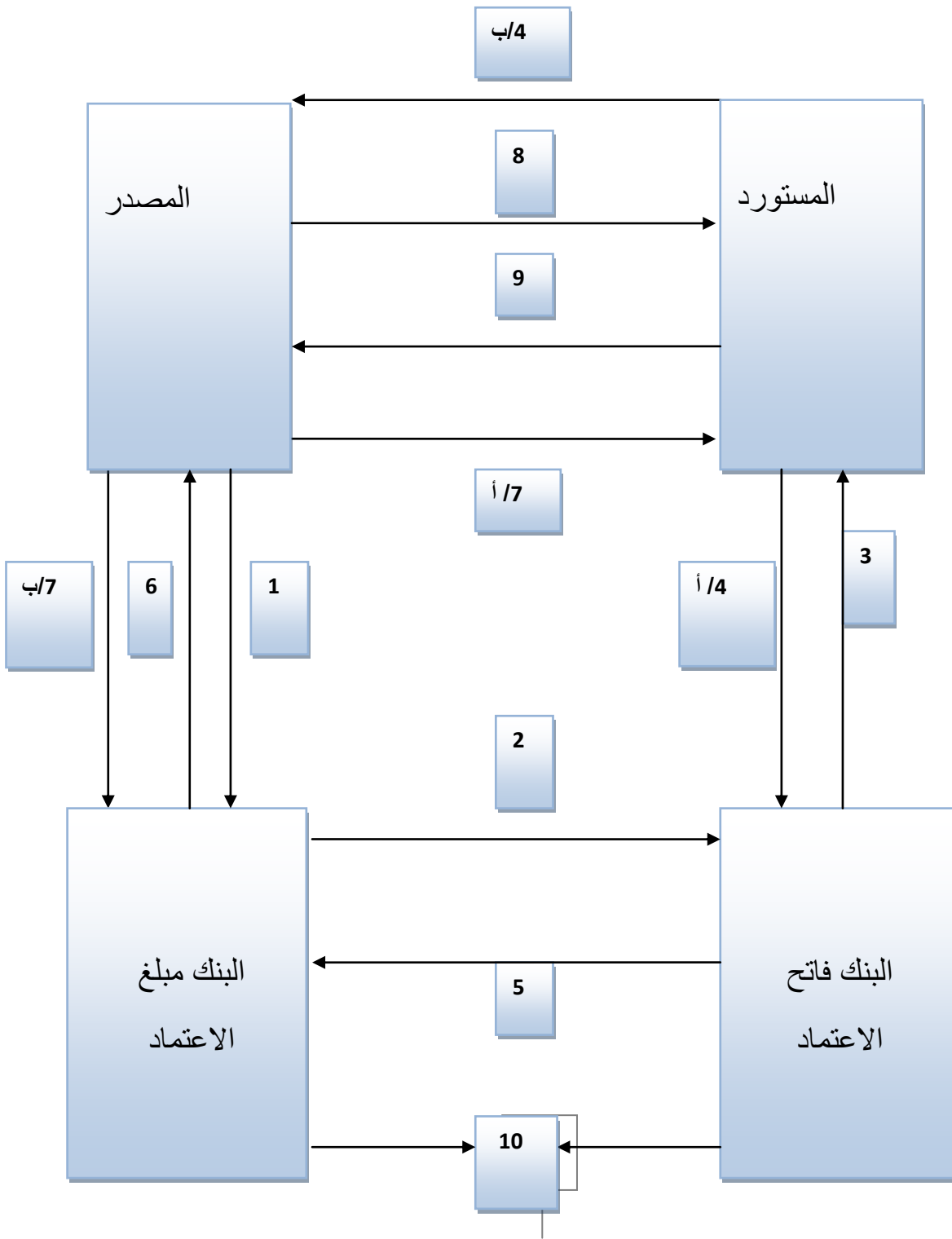
3-إخطار البنك برغبته في التعديل مع طلب الاتصال بالبنك فاتح الاعتماد المستندي في هذا الشأن.

4-دراسة طلب التعديل لمعرفة آثاره على موقف البنك أمام أطرافه المختلفة في حالة تنفيذ التعديل وإخطار البنك فاتح الاعتماد المستندي بالتعديل .

5-دراسة طلب التعديل للتعرف على آثاره وإبلاغ المستورد بالتعديل المطلوب.

6-الموافقة على قبول التعديل.

شكل (10): عدم وجود اتفاق مسبق بين كل من المصدر والمستورد على التعديل المطلوب



المصدر: أحمد غنيم، مرجع السابق، ص 36 .

شرح الشكل :

1-إبلاغ لبنك برغبته في التعديل.

2-إبلاغ البنك برغبة المصدر بعد دراستها.

3-إبلاغ المستورد برغبة المصدر وتعليمات المراسل.

4-أ/رفض التعديل و إبلاغ البنك.

ب/الاتصال بالمصدر الموقوف على أسباب طلب التعديل ومعرفة مصير الاعتماد المستندي.

5-إبلاغ المراسل برفض المستورد للتعديل.

6-إبلاغ المصدر برفض المستورد للتعديل.

7-أ/التفاوض مع المستورد وشرح دواعي طلب التعديل وحثه على قبوله لاستكمال بقية مراحل تنفيذ

الاعتماد المستندي.؟

ب/ إبلاغ البنك بأن هناك مفاوضات جارية مع المستورد بشأن إقناعه بقبول التعديل، أو إخطار البنك لإبلاغ

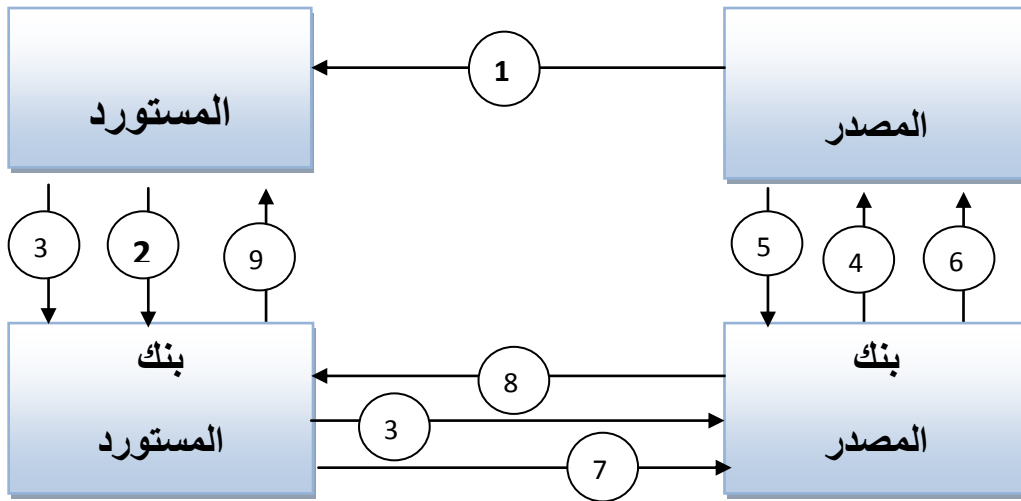
كل من المستورد والبنك فاتح الاعتماد المستندي لإلغاء الاعتماد في حال إصرارهم على عدم تنفيذ التعديل.

8-تجميد موقف الاعتماد المستندي من جانب المصدر لحين انتهاء صلاحيته وسقوطه نهائيا.

9-نشوء نزاع بين الطرفين قد يصل إلى حد التقاضي للحصول على التعويضات المناسبة.

الفرع الثاني:- مخطط سير عملية الاعتماد المستندي

الشكل (11): مخطط سير عملية الإعتاماد المستندي



المصدر: وثيقة من وكالة تقرت للبنك الوطني الجزائري

شرح الشكل:

- 1 -العقد التجاري.
- 2 طلب فتح الإعتاماد.
- 3 فتح الإعتاماد عند مراسله.
- 4 تحويل المستندات.
- 5 إرسال البضاعة .
- 6 تسليم المستندات.

- 7 تسليم المستندات .
- 8 إرسال الوثائق.
- 9 تحويل الأموال.
- 10 - تسليم الوثائق.

المبحث الثاني: ماهية التحصيل المستندي

المطلب الأول: مفهوم التحصيل المستندي وأهميته لكل من المصدر والمستورد

الفرع الأول: تعريف التحصيل المستندي

التعريف الأول:¹ هو تقنية للدفع يقوم من خلالها المصدر بتوجيه أمر لبنكه للوساطة من أجل تسوية المعاملة بينه وبين المستورد المعني، من خلال تقديم مستندات البضاعة لبنك المستورد و تحصيل قيمة البضاعة.

تتضمن العملية إذن أربع أطراف :المصدر(الآمر بالتحصيل)، بنك المصدر، المستورد (المستفيد) وبنك المستورد.

و بذلك يقوم البنكين :بنك المستورد و بنك المصدر بدور الوسيط فقط لا غير،للتسليم و الاستلام، فيقوم بمنح المستورد مستندات تفيد بشحن البضاعة المتفق عليها، و يقوم بالمقابل بتحصيل قيمتها، أو استلام كمباله موقعة من قبل المستورد.

التعريف الثاني: - هو أمر يصدر عادة من البائع (المصدر) إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري(المستورد) مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه ،و يتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على كمباله.²

التعريف الثالث:- هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمباله وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول كمباله.³

¹قلة عاشور ،مطبوعة الاعتماد المستندي ووسائل الدفع ،جامعة بسكرة ،سنة الجامعية 2012-2013،ص10
²مفتاح صالح،محاضرات في مقياس المالية الدولية ،مطبوعة منشورة،تخصص نقود مالية و بنوك،جامعة محمد خيضر -بسكرة،2006/2005،ص122.
³ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص119-120.

- ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:
- ✓ لدى البائع ثقة في قدرة المشتري وإستعداده للسداد.
 - ✓ إستقرار الأحوال السياسية و الإقتصادية في بلد المستورد.
 - ✓ عدم وجود أية قيود على الإستيراد في بلد المستورد،مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص إستيراد... إلخ¹.

الفرع الثاني: أهميته لكل من المصدر والمستورد

يحقق التحصيل المستندي أهمية لكل من المصدر والمستورد وتتمثل في:²

*أهميته للمستورد :-

يلجأ المستورد لاستخدام هذه الطريقة في ظل ظروف عديدة والاستفادة من مزايا عديدة منها:

1-الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها وتندرج هذه الظروف في الحالات الآتية:

- عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحكم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل التقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية.
- عدم كفاية أرصده السائلة ومن ثم يحتاج إلى تدويرها بدرجة أسرع.
- 2-توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد ومورديه فيتبع استخدام هذه الطريقة للاستفادة من الوافرات التي تحققها (مثل الفوائد المدنية على التسهيلات المصرفية والرسوم النقدية والعمولات...) وتتضح أهمية هذه المزايا إذا ما قام المورد بإرسال مستندات الشحن مباشرة إلى المستورد دون تقديمها لبنك معين.

- 3-توفير الكثير من الوقت وجهد و الإجراءات التي يتطلبها فتح الاعتمادات المستندية.
- 4-عدم توافر الخبرة والدراية الكافية لبعض المستوردين لدرجة لا تمنعهم من التعامل مع البنوك خاصة في مجال العمليات الخارجية والتي تتطلب قدرا من الوعي لا يتوافر لدى البعض.
- 5-سهولة إعداد مستندات العملية التجارية وخاصة الفاتورة بحيث ترد أقل من قيمته الحقيقية للبضائع، ويقوم المستورد في هذه الحالة بدفع الفرق إلى المورد خارج قيمة المستندات وبذلك يتجنب المستورد دفع نسبة لا بأس بها من الرسوم الجمركية.

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

² أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مرجع سابق، ص 152.

- 6- الكثير من الأحوال لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينته الفعلية للبضائع التي وردت إليه بالجمارك ويعني ميزة لا توفرها الاعتمادات المستندية حيث يتم في الأخير أداء القيمة للمصدر فور تقديمه مستندات الشحن مطابقة لشروط فتح الاعتماد ومن ثم فإن المستورد يتمتع بدرجات أعلى من الجدية والضمان والأمان.
- 7- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن هذه البضائع.
- 8- هذا فضلا عن قيام المستورد بفتح الاعتمادات المستندية باسمه لحين توافر حصة استيراده باسم شخص آخر وقيامه بعد ذلك بتعديل الاعتماد المستندي يعد أمرا محفوفا بالمخاطر ينجم بعدها عن أخطاء تطبيق البنك فاتح الاعتماد وهذه المشكلات يتم تجنبها من خلال التحصيل المستندي.
- 9- بعض العمليات التجارية تستلزم إبرام تعاقدها بشكل فوري للاستفادة من أسعار مميزة سائدة في لحظة معينة.

* أهميته للمصدر:¹

- 1- يحقق للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد فيما يخص تنفيذ العمليات الخارجية وذلك لأن استخدام الاعتمادات المستندية يتطلب توافر إجراءات مصرفية ومراجعات من البنك القائم بعملية التداول الأمر الذي قد يعيق سرعة عملية التبادل التجاري.
- 2- يحقق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بعملية إبلاغ أو تعزيز الاعتمادات المستندية.
- 3- التخلص من المشكلات التي قد تتجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية.
- 4- هناك حالات كثير يصعب معها استخدام الاعتماد المستندي حيث يستغرق إصداره بعض الوقت بينما لا تسمح ظروف المصدر وطبيعته العملية التصديرية بالانتصار و إلا تتسبب في خسائر ومشكلات كثيرة حيث يصبح استخدام التحصيل المستندي أمرا حيويا منها:
- وجود مخزون كبير من سلعة سريعة التلف وطلب متغير ومتقلب في أسواق استخدامها الأمر الذي يتطلب سرعة في شحنها.
 - وجود بضائع ذات طبيعة غير نمطية وبكميات كبيرة الأمر الذي يجعل استخدامها محددًا في نطاق معين وضيق ويجعل انتهاز أية فرصة متاحة لتسويقها خارجيا أمر بالغ الحرية ويمكن من المصدر من خلال استخدام أداة التحصيل المستندي بما تتيحه من سرعة ومرونة.

¹ أحمد غنيم، نفس مرجع السابق، ص151.

- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية الأمر الذي يحقق بهم وفورات اقتصادية وسهولة إعداد مستندات الشحن.

المطلب الثاني:- أطراف التحصيل المستندي

الفرع الأول:- أطراف عملية التحصيل المستندي

- يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:
- أ/ الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
- ب/ البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- ج/ البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- د/ المشتري أو المستورد، وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها¹.

الفرع الثاني:- أنواع التحصيل المستندي

نلاحظ ثلاثة أنواع للتحصيل المستندي:

- أ/ **المستندات مقابل الدفع**: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة².
- ب/ **المستندات مقابل قبول الكمبيالة**: يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري (المسحوبة عليه الكمبيالة) بقبولها و التوقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل

¹ مدحت صادق : مرجع سابق ، ص 31.

² الطاهر لطرش : مرجع سابق ، 2001 ، ص 120.

أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة و بهذه الطريقة يمكنه القيام بخضم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك¹.

جـ/ مستندات مقابل القبول والموافقة:

هذا النوع يتمثل في التحصيل المستندي مقابل القبول مع طلب أو استلام المصدر بالإضافة إلى موافقة بنك المستورد أو بنك آخر عند الدفع، وهي عبارة عن ضمان أو كفالة للسفينة، وذلك لاجتباب خطر عدم الدفع فيه هذه الحالة عند عدم قبول من طرف المستورد يقوم بنكه بتبليغ المورد ليقوم بإرجاع بضاعته مع تحمل كل التكاليف، وبصدد ذلك نجد هذا النوع يستعمل نادرا في المعاملات الدولية.

المطلب الثالث: آلية سير عملية التحصيل المستندي ومخطط سيرها

الفرع الأول:- آلية سير عملية التحصيل المستندي

يتم التحصيل المستندي عبر عدة مراحل وهي:²

- 1 الإتصال بين المصدر والمستورد بشأن الاستفسار عن منتجات معينة والتقدم بعروض الأسعار والتفاوض بشأن ذلك إلى غاية التوصل إلى اتفاق نهائي بينهما.
- 2 ترجمة الاتفاق النهائي بينهما في شكل فاتورة تجارية تمثل كافة تفاصيل وشروط تنفيذ العملية المتعاقد عليها بين الطرفين (سعر الفائدة المطبق، العملات المدفوعة، سعر الوحدة، شروط التسليم...)، حيث يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
- 3 يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- 4 يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
- 5 يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات مصحوبة بالتعليمات الواجب تنفيذها إلى بنك المستورد القائم بعملية التحصيل مرفقة دائما بأمر التحصيل.
- 6 بعد وصول المستندات الخاصة بأمر التحصيل يقوم بنك المكلف بذلك بعرضها على المستورد لفحصها.

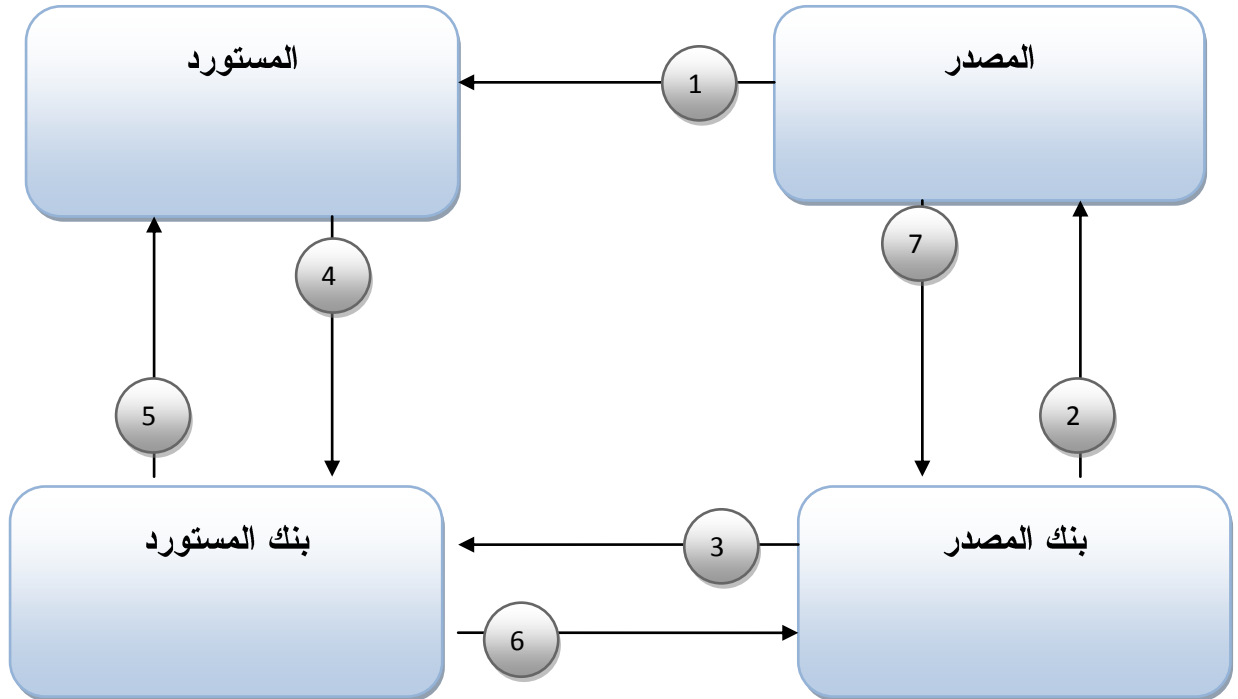
¹ مدحت صادق: نفس المرجع السابق ، ص 33.

² أحمد غنيم، مرجع سابق، ص 162-163.

- 7 يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه. يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله. يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- 8 يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
- 9 يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله. والشكل الموالي يوضح المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي.
- إذا كانت المستندات مقابل الدفع فإن البنك القائم بعملية التحصيل ملزم بأن يحول المبلغ للبنك الذي يحوله بدوره إلى المصدر، أما إذا كانت مقابل القبول، فإن البنك مكلف بالتحصيل يقوم بإرسالها وفيما يلي شكل يبين كيفية سير عملية التحصيل المستندي

الفرع الثاني:- مخطط سير التحصيل المستندي

شكل (12) :- مخطط سير عملية التحصيل المستندي



مصدر :- وثيقة من وكالة تقرت ل BNA

شرح العملية:-

- 1/ يرسل المصدر البضاعة إلى المستورد.
- 2/ المستندات التي يدفعها المصدر لبنكه .
- 3/ المستندات التي يرسلها بنك المصدر إلى بنك المستورد.
- 4/ يدفع المستورد المبلغ إلى بنكه.
- 5/ يقدم المستورد للبنك المستندات .
- 6/ يقدم بنك المستورد المبلغ لبنك المصدر.
- 7/ يقدم بنك المصدر المبلغ لزبونه.

خلاصة الفصل :-

إن لكل تقنية من تقنيات الدفع آلية تسير على إثرها لتحقيق الوصول ببلوغ الهدف ، و هدف تقنيات الدفع هو تسهيل عملية تمويل التجارة الخارجية و تسهيل كل الانتقالات من بضاعة أو نقود.

لكن أساس نجاح كل عملية هو السير دون مشاكل و هذا ما تلبه تقنيات الدفع لزبائن البنوك من سلسلة تحرك العمليات ،توفير الثقة و ضمان ،الأمان أثناء العملية .

الفصل الثالث :

دراسة حالة لبنك الوطني الجزائري

- وكالة تقرت-

941

تمهيد :-

إن البنوك من أهم المؤسسات التي تساهم وتساعد في تنمية الإقتصاد الوطني وعلاقاته مع الدول الأخرى وتطويره، ومن أهم هذه البنوك أمهم و أولهم في الجزائر ألا وهو البنك الوطني الجزائري ، و سنقدم من خلال دراسته أهم تقنيات التي تساهم في تنمية النشاط الإقتصادي خلال تمويلها لتجارة الخارجية، و سنتطرق في هذا الفصل إلى دراسة تطبيقية بالبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت -

حيث نهتم في المرحلة الأولى بتقديم بنك الوطني الجزائري -وكالة تقرت - وهيكله التنظيم ووظائفه الرئيسية.

وأما في الأخير سنقوم بدراسة حالة عملية عن كيفية مساهمة تقنيات الدفع ودورها في تمويل التجارة الخارجية.

و هدفنا الرئيسي هو التعريف بمختلف مهام و وظائف البنك الوطني الجزائري، وما تعرضنا إليه أثناء فترة تربصنا.

المبحث الأول :- ماهية البنك الوطني الجزائري و ميدان الدراسة

المطلب الأول :- لمحة عن البنك الوطني الجزائري

الفرع الأول :- نشأة البنك الوطني الجزائري

يعتبر البنك الجزائري الوطني من أهم البنوك و المؤسسات المالية التي نشأت بعد الإستقلال بل و أولها، كما يدل اسمه عليه فهو بنك عمومي يخص بالقيام بمختلف العمليات سواء في الداخل أو في الخارج. وقد تأسيسه في 13 جوان 1966م أي بعد الإستقلال، بموجب الأمر 178/66 حسب القوانين وهو يعتبر من البنوك التجارية و أنشئ ليحل محل البنوك التالية برأسمال قدره 20مليون دينار جزائري :-

✚ القرض العقاري الجزائري التونسي 1966/07/10م.

✚ القرض الصناعي والتجاري 1967/07/01.

✚ بنك الصناعة و التجارة في إفريقيا 1968/07/01.

✚ بنك باريس و هولندا 1968/05/04م.

✚ بنك الخصم لمعسكر 1966/07/01م.

و بإعتباره بنكا تجاريا، فإن البنك الوطني الجزائري يقوم بجميع الودائع ومنح القروض قصيرة الأجل وتبعاً لمبدأ التخصص في النظام البنكي الجزائري فقد تكفل البنك الوطني الجزائري بمنح القروض للقطاع الفلاحي و لتجمعات المهنية للإستيراد والمؤسسات العمومية والقطاع الخاص.

حيث أصبح يلعب دوراً هاماً بعد أن تم إسناد مهام عملية التحول الاشتراكية له وكذلك تشجيع سياسة التسيير الذاتي لرفع الخناق عن البنك المركزي والخزينة العمومية ويتكون البنك الوطني من المساهمات بالجزائر وأخرى بالخارج تتمثل في:-

✚ شركة الإستثمارات والتمويل بالجزائر IFA.

✚ مؤسسة الخدمات وتجهيزات الأمان AMNAI.

✚ شركة التكوين مابين البنوك SIRF.

✚ شركة تأدية الصفقات مابين البنوك النقدية SATIM.

✚ الشركة الجزائرية للتأمين وقمات الإستغلال CAGEX.

أما مساهمات البنك بالخارج فهي :-

✚ البنك الجزائري للتجارة الخارجية BACE.

✚ الإتحاد الأوسطي للبنوك UMB.

- ✚ بنك المغرب العربي للإستثمار والتجارة BMIC.
- ✚ الشركة المختلطة المغربية للتجارة MATICO.
- ✚ برنامج التمويل للتجارة المغربية.

الفرع الثاني:- وظائف وأهداف البنك الوطني الجزائري

* الوظائف لبنك الوطني الجزائري:-

إن للبنوك التجارية و المؤسسات المالية عدة وظائف و بعد نشأت البنك الوطني الجزائري أخذ على عاتقه مهمة تنمية العلاقات الإقتصادية بين الجزائر و العالم الخارجي، وذلك في التخطيط الوطني، بإعطائهم اعتمادات و كذلك التأمينات،

و يضع اتفاقات (اعتمادات) مع البنوك الأجنبية كما يقوم بـ :

- يقوم بالوظائف البنكية وفقا للأسس المصرفية التقليدية بالمخاطر و ضمان و تسهيلات الصندوق و السحب على المكشوف و كذا العمل على خطة الدولة المتضمنة موضوع الإئتمان قصير الأجل و متوسط و طويل الأجل.

- تمويل الاستثمارات الإنتاجية على المدى القصير.

- تمويل عمليات التجارة الخارجية .

- إقراض المؤسسات الصناعة العامة و منها و الخاصة.

- خصم الأوراق التجارية .

- قبول الودائع من طرف الجمهورية و مختلف المؤسسات لإعادة إستثمارها.

- التدخل في عمليات الصرف الأجل و العاجل.

- يلعب دور البنك المرسل بالنسبة للبنوك الأجنبية.

- إعطاء الضمانات لكل الأسواق العمومية.

- يمنح الإئتمان الزراعي للقطاع المسير ذاتيا و يساهم في الرقابة على وحدات الإنتاج.

* أهداف البنك الوطني الجزائري:-

للبنك التجارية عدة أهداف ربحية و أخرى ذات منفعة لربائنها، و نذكر بعض من أهمها:-

الفصل الثالث:- الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت-

- تحسين التسيير وجعله أكثر فاعلية للتكيف معا لتطورات وذلك بإدخال تقنيات حديثة و جديدة في ميدان التسيير والتسويق.

- توسيع الشبكة البنكية و تقريبها من الزبائن.

- تحسين وتطوير أنظمة المعلومات والوسائل التقنية.

- فرض الرقابة عن طريق تقدير الوسائل المادية والتقنية.

المطلب الثاني:-نظرة عامة حول ميدان الدراسة (بنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت -)

الفرع الأول :- نشأة البنك الوطني الجزائري وكالة تقرت (BNA-941)

إن وكالة تقرت التابعة للبنك الوطني الجزائري ،كانت تسمى بـ القرض العقاري الجزائري و عند ظهور البنك الوطني الجزائري (CFAT) Crédit Foucier Algérien tounsiane التونسي بعد الإستقلال مباشرة و قد تغير إسمها وقد تأسست الوكالة في 1972،وفي أكتوبر 1990م إنتقلت إلى مقرها الحالي في وسط المدينة،و قد جاءت هذه الوكالة لتشجع هذا الإستثمار بحيث تحتوي هذه الوكالة حوالي 20 موظفا، منهم المدير و مساعده و كاتبين و مجموعة من الإطارات الإقتصادية تجمعهم مساحة تقدر بـ 275متر مربع.

ومواقيت العمل للوكالة هي كالتالي:-

8:30 وقت دخول العمال

9:00 وقت دخول الزبائن

12:00 وقت خروج كل من هما

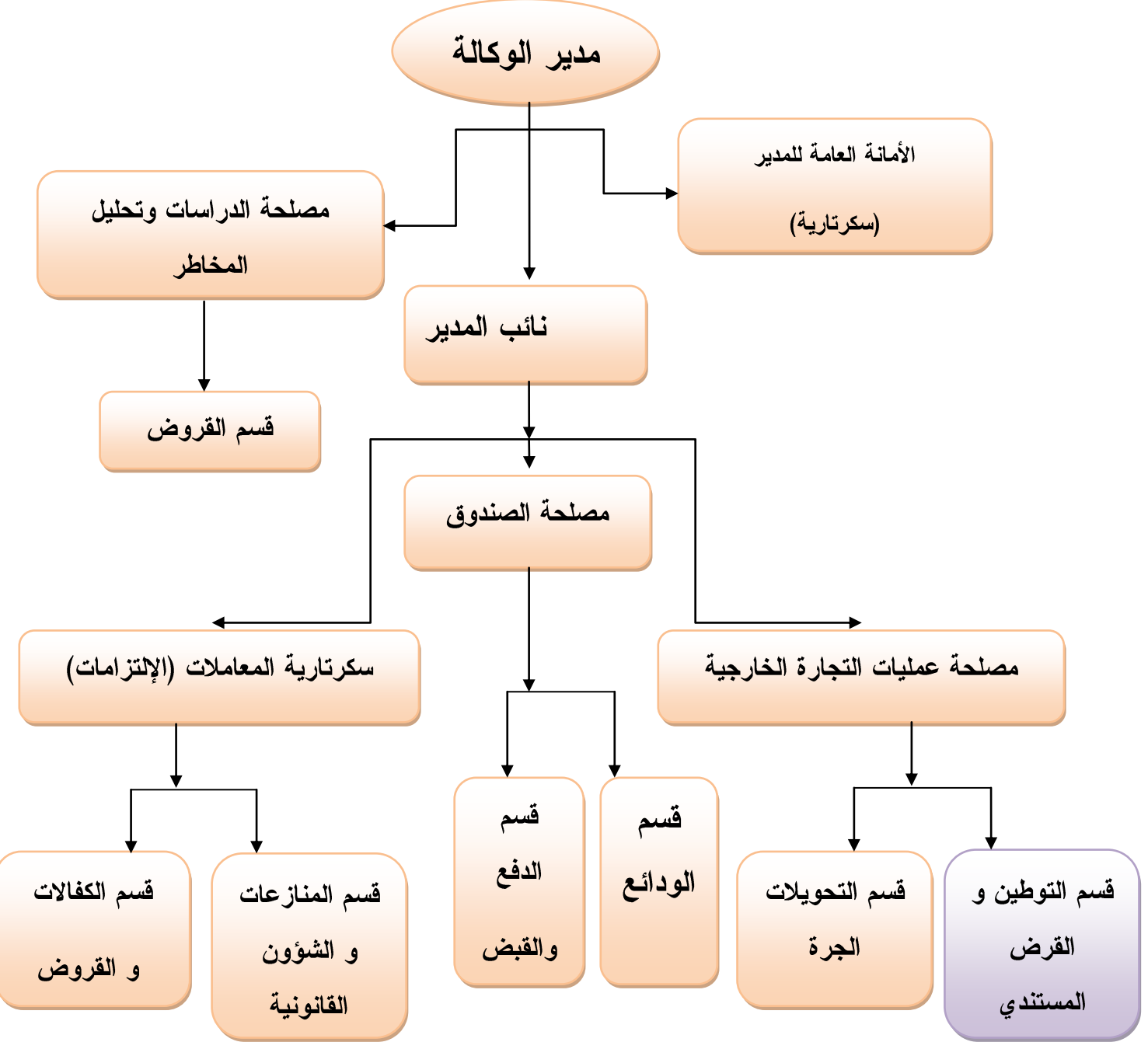
13:00 وقت دخول كل من هما

15:30 وقت خروج الزبائن و 16:30 وقت خروج العمال.

الفرع الثاني :- الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت - BNA-941

1/1- الهيكل التنظيمي :-

الشكل رقم 13:- الهيكل التنظيمي لبنك الوطني الجزائري .



المصدر :- الوثائق الرسمية للبنك الوطني الجزائري -وكالة تقرت -941

الفصل الثالث:- الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت-

شرح الهيكل التنظيمي لبنك الوطني الجزائري:

أولاً: المدير الوكالة:- يعتبر الممثل الرئيسي للبنك الوطني الجزائري(الوكالة)، يتحمل مسؤولية إبرام وتوقيع العقود والإتفاقات وبحكم نضجه الإداري فإنه يتحتم عليه إعتتماد سياسة ناجعة لتسيير الوكالة، ومن بعض مهامه نجد :-

- ✓ مراقبة جميع المصالح التابعة للوكالة.
- ✓ إعطاء و تنمية الشهرة والسمعة التجارية للوكالة و الحفاظ عليها.
- ✓ تقديم تقرير دوريا للمديرية العامة عن الأعمال و البرامج المتعلقة بالبنك.
- ✓ إمضاء الشيكات المرخصة والإشراف الشخصي على مستوى المعاملات الخارجية.
- ✓ مراجعة كل المعاملات وتفقد العمليات عن كثب وترخيص لها.

ثانيا: الأمانة العامة للمدير:- الأمانة هي همزة وصل بين المدير و العمال والوافدين على الوكالة بقصد لقاء أو النقاش مع المدير ويطلق عليها اسم السكرتارية.
ومن بعض مهامها نجد:-

تقوم ببعث البرقيات المستعجلة بالفاكس للعمال أو العملاء أو للوكالات الأخرى.

- ✓ حفظ ملفات العمال و ملفات الزبائن.
- ✓ تسجيل البريد الوارد و الصادر.
- ✓ تبليغ المدير بالزيارات و المواعيد المبرمجة.

ثالثا: مصلحة الالتزامات(سكرتارية المعاملات):- و تنقسم هذه المصلحة إلى قسمين هما :-

- ✓ قسم المنازعات و الشؤون القانونية:- يقوم هذا القسم بمساعدة البنك من الناحية القانونية وكذا متابعة الحالات المتنازع فيها، ودراسة الشكاوي، وطلبات تحصيل الحقوق، وتعين المحامين الذين يقومون بتمثيل البنك أمام المحاكم، ومتابعة تنفيذ الحكم بعد إصداره.
- ✓ قسم الكفالات والقروض:- يهتم هذا القسم بتنفيذ الإجراءات و التعليمات بشؤون القرض وفقا للمبادئ المعتمدة من قبل الإدارة.

رابعا: مصلحة عمليات التجارة الخارجية:- تعتبر بمثابة الوسيط بين المتعاملين و الأجانب في عملية البيع و الشراء(استيراد و التصدير) ومن بعض مهامها نجد :-

- ✓ فتح التوطين .
- ✓ فتح الإعتمادات المستندية.

✓ القروض المستندية.

✓ اتصال بالبنك الوطني الجزائري الرئيسي عن طريق شبكة سوفت.

وهي على اتصال دائم مع المراسلين بالخارج.

خامسا : مصلحة الصندوق :- تتعامل مباشرة مع الزبائن أي إيداع و سحب المبالغ النقدية . وهي بدورها تنقسم إلى قسمين هما:

-قسم الدفع و القبض(الشباك):و يقوم بقبض (سحب)ودفع المبالغ النقدية لكافة أنواع العملاء،و تقوم أيضا بإعداد جرد حركة النقد وتسجيلها، العمل على تطبيق الأنظمة والإجراءات المعتمدة من طرف المدير.

-قسم الودائع:-ويقوم باستلام طلب لفتح حسابات الودائع وتحديد نوعها، متابعة كل الإجراءات المتعلقة بفتح الحسابات والتأكد من توفير جميع الشروط القانونية ومتابعة عملية الإيداع والسحب من الحساب لصالح المودعين.

المبحث الثاني :-دراسة الحالة لدى بنك الوطني الجزائري -وكالة تقرت-941

المطلب الأول:-الخطوات المتبعة في سير عملية الإعتماد المستندي

بعدما رأينا الإعتماد المستندي نظريا سوف نتطرق إلى كيفية سير عمله أو سيره تطبيقيا، و للمرور إلى الإعتماد يجب أولا و هذه أول خطواته ألا وهي التوطين.

الفرع الأول: التوطين (الخاص بالإعتماد المستندي) :- (أنظر لنموذج رقم 01) يعني مكان تحقيق وإنجاز العقد،ويعني بالنسبة للبنك وضع علامة رمز أو ترقيم على الفاتورة أو على عقد ما، أما بالنسبة للمستورد فهو القيام بإختبار بنك معين لإتمام الصفقة التجارية، بحيث يكون للمستورد رصيد لدى البنك ويقوم هذا الأخير بفتح ملف بإسم المستورد، يعطيه رقما مميزا يمكنه من تسيير الملف، وتكون عملية التوطين لمراقبة العمليات التجارية من الداخل إلى الخارج.

- فتح التوطين :-

لفتح التوطين يجب أن يتوفر الملف التالي:-

✓ طلب فتح التوطين. (أنظر للملحق رقم 01)

✓ بطاقة الإحصاء ضربي (رقم التعريفي الجبائي NIF). (أنظر للملحق رقم 02)

✓ نسخ من السجل التجاري. (أنظر للملحق رقم 03)

✓ فاتورة شكلية أو العقد . (أنظر للملحق رقم 04)

✓ الإلتزام خاص بالإنتاج. (أنظر للملحق رقم 05)

حيث توفر هذه الوثائق المعلومات التالية:-

- طبيعة السلعة أو البضاعة.

- نوعية الخدمة.

- السعر الأولي.

- الإمكانيات المالية لدفع.

- إسم المصدر و عنوانه.

- إسم البنك فاتح الإعتماد.

- يقوم البنك بمراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون:

ليتحقق من صحة الإمضاء ومن وجد الرصيد الكافي، مع وضع الختم المناسب له على الفاتورة الشكلية.

*الختم الرسمي لبنك الوطني الجزائري(-وكالة تقرت -941) :

يضع البنك الخاتم(ختم البنك) في الطلب والفاتورة وكذا الخاتم الخاص بالتوطين والذي يتكون من خانات:
EUR|00001|10|1|2015|02|01|30 (أنظر إلى الملحق رقم 6 و 7)

30: يرمز إلى رقم الولاية الخاصة بالتوطين.

01: يرمز إلى رقم الإعتماد.

02: يرمز إلى رقم الوكالة.

2015: يرمز إلى السنة.

1: يرمز إلى الثلاثي (الثلاثي الأول).

10: يرمز إلى طبيعة العقد (استيراد سلعة).

00001: يرمز إلى الرمز التسلسلي الذي يعطى لكل عميل.

EUR: يرمز إلى العملة المتعامل بها.

الفصل الثالث:- الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت-

بعد القيام بهذه الإجراءات يقوم البنك بإعطاء للمستورد(الزبون) رقم الملف الخاص به، بعدها يتم فتح الإعتماد المستندي.

الفرع الثاني : الإعتماد المستندي :- (أنظر لنموذج رقم 02)

لتتم عملية فتح الإعتماد المستندي بناء على المراحل التالية :-

المرحلة الأولى:- في هذه المرحلة يجب توفر الملف التالي :-

- الطلب محرر وفق نموذج لبنك الوطني الجزائري. (أنظر للملحق رقم 08)

- 6 فواتير شكلية. (أنظر للملحق رقم 09)

- سجل تجاري مؤسسة إنتاجية. (أنظر للملحق رقم 03)

و في هذه المرحلة أيضا يتم الإتصال بالبنك الوطني الجزائري عن طريق شبكة سوفت SWIFT

(أنظر للنموذج رقم 03)

(Système Word International Finance Télécommunication) لإرسال الطلب إلى بنك المصدر

عن طريق النموذج (Message type) - MT700

شرح بسيط بالنسبة لـ MT700:-

الرقم 27: عدد المراسلات .

الرقم A40: طبيعة الإعتماد .

الرقم 20:مرجع البنك المرسل .

الرقم 31D:تاريخ انتهاء الاعتماد و مكانه .

بعد إرساله ينتظر البنك هذا إشعار بالوصول هو نموذج MT730 للموافقة أو الرفض.

المرحلة الثانية:- بعد الإنتهاء من المرحلة الأولى و إشعار البنك المصدر يقوم هذا الأخير بتحضير السلعة المطلوبة وإرسالها.

الفصل الثالث:- الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت-

و في هذه المرحلة وعند حصول المصدر على وثائق النقل والوثائق الملحقة من المستورد يقوم بإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب شروط العقد.

الوثائق التي ترسل إلى المصدر هي:-

- ✓ وثيقة النقل ويجب لبنك المستورد القيام بعملية التظهير. (أنظر للملحق رقم 10 و 11)
- ✓ الفاتورة الشكلية.
- ✓ شهادة التفتيش.
- ✓ شهادة المطابقة. (أنظر للملحق رقم 12)
- ✓ شهادة المنشأ. (أنظر للملحق رقم 13)
- ✓ قائمة التغليف. (أنظر للملحق رقم 14)

و بعد مراجعة البنك المستورد للوثائق المرسلة من المصدر والتحقق من صحتها يستدعي المستورد من أجل الدفع أو السداد لبنكه من أجل الحصول على السلعة.

و هنا يجب أن يأخذ المستورد معه وثيقة النقل و على ظهرها ختم يدل على عملية التظهير.

المطلب الثاني :- الخطوات المتبعة في سير عملية التحصيل المستندي

بعدما رأينا التحصيل المستندي نظريا سوف نتطرق إلى كيفية سير عمله أو سيره تطبيقيا، و للمرور إلى التحصيل يجب أولا و هي أول خطواته هو الآخر ألا وهي التوطين.

الفرع الأول: التوطين (الخاص بالتحصيل المستندي) :- التوطين هنا هو نفسه التوطين الأول الخاص بالإعتماد ولا يوجد فرق، فالأساس من التوطين هو لمراقبة العمليات التجارية من الداخل إلى الخارج كما قلنا سابقا.

- فتح التوطين :-

لفتح التوطين لي ملف التحصيل المستندي يجب أن يتوفر الملف التالي:-

- ✓ طلب فتح التوطين. (أنظر للملحق رقم 01)
- ✓ بطاقة الإحصاء ضربي (رقم التعريفي الجبائي NIF). (أنظر للملحق رقم 02)
- ✓ نسخ من السجل التجاري. (أنظر للملحق رقم 03)
- ✓ فاتورة شكلية أو العقد . (أنظر للملحق رقم 04)
- ✓ الإلتزام خاص بالإنتاج. (أنظر للملحق رقم 05)

الفصل الثالث:- الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت-

و تكون نفس العملية الخاص بالتوطين في الإعتماد متكررة هنا ولكن الإختلاف أن كل شيء يأتي بإسم المستورد عكس الإعتماد المستندي يكون بإسم البنك فتح الإعتماد.

الفرع الثاني: التحصيل المستندي:- (أنظر للنموذج رقم 04) و هنا ينتقل المستورد إلى المصدر و يتفقان على كل العملية و ينتظر المستورد طردا فيه جميع الوثائق يأتي عن طرق البريد السريع .

و عند إستلام التحصيل نجد فيه :-

✓ جدول الإرسال :- (أنظر للملحق رقم 15) وهو أهم الوثائق حيث يمثل المستندات الخاصة

بالتحصيل و المتكونة من الوثائق الخاصة بالسلعة المستوردة و التي تحتوي على :-

✓ 6 فواتير نهائية . (أنظر للملحق رقم 16)

✓ فاتورة نقل .

✓ EUR1 شهادة تنقل . (أنظر للملحق رقم 17)

✓ شهادة المنشأة.

✓ شهادة المطابقة.

✓ قائمة تغليف.

✓ طلب تحويل (أمر بالتحويل) . (أنظر للملحق رقم 18)

بعد إستلام المستورد للوثائق يرسل المبلغ للمصدر .

المبحث الثالث:- متابعة سير عملية إستيراد قطع غيار لآلات مصنع عن طريق الإعتماد المستندي كمثال توضيحي .

لدينا :-

- المستورد :- SARL COMETH

- المصدر :- COMPANIA ESPANOLA DE LAMINACION ,SL

- بنك المستورد :- بنك الوطني الجزائري-وكالة تقرت- 941

- بنك المصدر :- ARESBANK

- نوع البضاعة:- قطع غيار (قطعة حديدية خاصة بالآلات الصناعة) - Pièces De Rechange

CORNIERE 450 Tonnes.

ليستورد SARL COMETH بضاعته عليه أولا فتح إعتماد مستندي لدى بنكه.

الفصل الثالث:- الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت-

و تتكون عملية الإستيراد عن طريق الإعتماد المستندي من مرحلتين هما :-

المرحلة الأولى:-فتح الإعتماد المستندي

يقدم العميل الوثائق المطلوبة قصد فتح الإعتماد المستندي و تكون المستندات متمثلة في المعلومات الآتي:- (أنظر للملحق رقم 08)

- نوع السلعة أو البضاعة :-قطع غيار (قطعة حديدية خاصة بالآلات الصناعة)

-EUR سعر السلعة أو البضاعة :- إن لهذه تكلفة البضاعة تكون بالعملة الأجنبية ،والتي تبلغ 227150,00

- CFR:-IMCOTERMS

- نوع الإعتماد المستندي :-غير قابل للإلغاء Irrévocable et confirmé

وتكون المعلومات المدونة في الفاتورة الشكلية التي أرسلت يوم 2015/01/14م من إسبانية .

عند قبول الملف يختم بختم البنك (وكالة تقرت) في طلب فتح الإعتماد المستندي بالختم التالي:- (أنظر للملحق رقم 07).

A	B	C	D	E	F	G	H
30	01	02	2015	1	10	00002	EUR

A:-رقم الولاية (30 ورقلة).

B:-رقم الإعتماد (وهو الأول من نوعه في هذه الثلاثي).

C:- رقم الوكالة (وكالة تقرت).

D:- يرمز إلى السنة (2015).

E:-رقم الثلاثي 01.

F:-طبيعة العملية (بضاعة مستوردة).

G:-الرقم التسلسلي للعملية (العملية الثانية هذا الثلاثي).

H:-العملة المتعامل بها (EUR).

الفصل الثالث:- الدراسة الميدانية لبنك الوطني الجزائري - وكالة تقرت-

المرحلة الثانية :-سير العملية و تسويتها .

بعد عملية التوطين يقوم بحساب التكاليف من طرف البنك ،بحث تكون عملية الحساب كالتالي:- (أنظر إلى النموذج رقم 05).

1 يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الـEUR مقابلة الدينار، وتسير العملية كالتالي:-

EUR227150,00 في سعر الصرف و الذي كان في وقت العملية يقدر بـ104,3345 و يضرب في القيمة السابقة

$$23699581,675=104,3345 \times 227150,00 \text{ دج}$$

2 بعدما يقوم الموظف بعملية الحساب يجب أيضا أن يتم قطع العمولات و التي تتمثل في :-

* عمولة التوطين 1000 دج

* عمولة الإلتزام 300 دج

* عمولة فتح الإعتماد 2000 دج

* عمولة الإتصال عبر شبكة سوفت 500 دج

* رسم على القيمة المضافة TVA 17%

تدون كل هذه المعلومات في وثيقة MT700 التي ترسل إلى البنك الرئيسي لوكالة تقرت وهي المديرية العمليات الوثائقية DOD و ينتظر الرد عن طريق MT730.

بعد كل هذا يحتفظ البنك ببعض من المستندات كالفاتورة النهائية وسند الشحن و غيرها و تقدم للعميل نسخ منها.

و بعد هذه المرحلة تصل البضاعة إلى المستورد و يأخذ فاتورة النقل مع ختم الإظهار لكي يستلم بضاعته بدون عراقيل أو ما شابه .

سهولة الحصول على البضاعة للمتعاملين بالسرعة المطلوبة بالجودة المرجوة و مع الضمان بعدم التلاعب بالبضاعة و قيمتها تستقطب المتعاملين لإستعمال الإعتماد المستندي.

و مما يمكننا من أن نستنتج أن تقنيات الدفع لها دور فعال في إستقطاب العديد من الزبائن وهذا يشجع على إستمرار التجارة الخارجية بسهولة الإستيراد و التصدير، كما تصنف هذه التقنيات لدفع بأنها من أنجح الطرق في التمويل الخارجي .

خلاصة الفصل:

من خلال ما درسناه في الفصل التطبيقي أن الاعتماد المستندي و التحصل المستندي هو أنهما من اقدر الوسائل المعتمدة في العصر الحديث ومساعدة على إتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة إذ من ديونه يصعب ، قد يستحيل إتمام آلاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية. وتعتبر تقنيات الدفع المؤكد هي أكثر استخداما وطلبا وذلك من خلال المرور بعدة مراحل قبل الوصول إلى تسليم البضاعة للمستورد ودفع المبلغ النقدي للمصدر ، كما أننا نجد أن أكثر العملاء هم المستوردين لا المصدرين وهو ما يعكس لنا واقع التجارة الخارجية في بلادنا. وهو ما نستنتجه من خلال دراستنا التطبيقية في البنك الوطني الجزائري - بوكالة تقرت- أن الإعتماد أكثر فتحا من التحصيل و ذلك بسبب تحمل البنك كافة العملية و يسهل التعامل به من قبل العملاء و يزرع الثقة المتبادلة بين المصدر و زبونه (المستورد) عكس ما يأتي به التحصيل

الخاتمة

الع

أمة

خاتمة:

على إثر توسع حجم المبادلات الخارجية إستوجب الأمر تدخل البنوك و المؤسسات المالية في تمويل النشاط التجاري على المستوى الخارجي.

و لقد تأثرت التجارة الخارجية والقطاع المصرفي الجزائري بالتعديل الهيكلي، نظرا للعلاقة الوطيدة بينهما من خلال تمويل البنوك للتجارة الخارجية من أجل تنمية الإقتصاد باستخدام مختلف التقنيات لذلك كالاتتماد المستندي و التحصيل المستندي ، فهما الآلية التي كانتا لازمتا على الدولة من مؤسسات مالية وبنوك أن تولي له اهتماما كبيرا من أجل العمل على مواكبة التطور العالمي تماشيا مع العولمة.

و كما يعتبر الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي من أهم التقنيات الحيوية الحديثة الظهور، يساهم بشكل أو بآخر في تمويل التجارة الخارجية الجزائرية إلا أننا نجد أن الطلبات الخاصة بالاستيراد تفوق الطلبات الخاصة بعمليات التصدير وهو ما يعكس طبيعة الإقتصاد الجزائري المستورد وبالرغم من انخفاض نسبة الاستيراد إلا أن التجارة الخارجية غير كفئة بالنسبة لأي بلد متطور والمنافسة بينهما شبه مستحيلة.

تناولنا الإشكالية العامة : ما هو دور تقنيات الدفع في تمويل التجارة الخارجية؟

اختبار صحة الفرضيات :

النتيجة الاولى :

فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أن التجارة الخارجية هي الشريان الأساسي الذي يربط بين مختلفة الدول بحيث نتيح للمحافظة على توازن ميزانيتها التجاري ، فتثبت صحتها حيث تعتبر أداة فعالة للنهوض بالإقتصاد.

النتيجة الثانية :

بخصوص الفرضية الثانية والتي نصت على ، لتقنيات الدفع لها دور بارز في تمويل التجارة الخارجية كونه عنصر ثقة وأمان و ضمان لأطراف التجارة الخارجية وهو الأكثر استعمالا و رواجاً بين المصدر و المستورد ، فتثبت صحتها لكون تدخل البنك في حل مشكلة الضمان التي تواجه أطراف التبادل في التجارة الخارجية من خلال نظامي الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي ولذلك ضمان أمن للمستورد أكثر من المورد مما أدى إلى انتشاره وشيوعه.

الفرضية الثالثة:

أما بخصوص الفرضية الثالثة والتي تشير إلى أن للإعتماد المستندي و التحصيل المستندي آلية سير تمر بمراحل عدة قبل أن يصل الى نقطة النهاية. فنثبت صحت نصفها و نفى النصف الآخر، فآلية سير تقنيات الدفع تنقسم إلى قسمين الأول الإعتماد و الثاني التحصيل ، و في القسم الأول من المسألة تمر بمراحل عدة أولها التوطين نحو فتح الإعتماد إلى أخذ الزبون الوثائق و دفعه للمبلغ إلى أخذه فاتورة الشحن أو النقل بعد ختمها بختم التظهير ليستلم البضاعته .

أما في القسم الثاني فتتم عملية التحصيل المستندي بالإتفاق بين المصدر و المستورد و بعدها تسوى العملية مباشرة و لا يكون فيها البنك هو الضمان .

وفي ختام المذكرة فإننا نخلص الى النتائج التالية :

- تعتبر التجارة الخارجية العصب الحساس لإقتصاد العالم و هذا ما يترك عملية التبادل في مقدمة عمليات الدول فيما بينها.
- زيادة التبادل التجاري بين دول العالم هو ما يوطد العلاقات السياسية.
- تعتبر تقنيات الدفع الوسائل الأكثر إستعمالا في ميدان التبادل التجاري .
- تعتبر تقنيات الدفع نقطة التقاء لكل من المصدر و المستورد.
- عملية الإعتماد المستندي هي التي يكون فيها البنك الضمان للمستورد و المصدر.
- عملية التحصيل تقوم بها المستورد و المصدر مباشرةً.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:-

- 1- محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر ،بيروت.
- 2- سليمان عبد العزيز، عبد الرحيم،التبادل التجاري ، الأسس :العولمة التجارية الإلكترونية، دار الحامد للنشر و التوزيع ،ط1 ،السودان،2004.
- 3- نداء محمد الصوص ،التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع ،ط1 ،2008، عمان الأردن.
- 4- موسى سعد مطر، و آخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء ،ط1،2001، عمان الأردن.
- 5- الشافعي محمد زكي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية ،دار النهضة العربية ،بيروت.
- 6- رشاد العصار: التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع والطباعة: ط1: 2000.
- 7- عادل أحمد حشيش ، العلاقة الاقتصادية الدولية ،الدار الجامعية ،1993،بيروت،
- 8- طارق يوسف حسن جبار ،السياسة التجارية الخارجية في النظام الإقتصادي الإسلامي ،دار النفائس للنشر و التوزيع ،ط1 ،سنة 2012 ،عمان الأردن.
- 9- السيد متولي عبد القادر ،الإقتصاد الدولي -النظرية و السياسات ،دار الفكر ناشرون وموزعون ،ط1 ،سنة 2011 ،عمان الأردن.
- 10- محمد ناشر، التجارة الداخلية، جامعة الاسكندرية، مصر، الطبعة 1992.
- 11- محمد عبد العزيز عجيبة، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، سنة 1977.
- 12- عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة القاهرة، مكتبة نهضة الشرق، طبعة 1977.
- 13- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك ،ديوان المطبوعات الجامعية ،بن عكنون الجزائر ،2001.
- 14- حمدي باشا، محاضرات في مقياس :تمويل التجارة الخارجية"، سنة 2001/2002 .
- 15- عبد الحق ابو عتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، جامعة منتوري ،قسنطينة- الجزائر 2000 .
- 16- عيشوش طارق، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي ، دار الوادي للنشر - الجزائر 2009.

- 17- مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية ، دار غريب للطباعة والنشر ، القاهرة ، 2001.
- 18- محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية -الدار الجامعية ،مصر 2009.
- 19- جمال جويدان جمل ، التجارة الدولية ، مركز الكتاب الأكاديمي ، الأردن 2006.
- العصار وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الميسرة الأردن 2000.
- 20- سامي عفيف حاتم ، التجارة الخارجية بين المنظور والتنظير ، الدار المصرية اللبنانية ، الطبعة الثانية القاهرة 1993.
- 21- عبد الحسين زيني ، إحصاء التجارة الداخلية و الخارجية ، دار الحامد للنشر و التوزيع ،عمان -الأردن، سنة 2012.
- 22- سمير حسون ، الاقتصاد السياسي في النقد و البنوك، ط02 ،المؤسسة الجامعية ،لبنان ،2004.
- 23- فيصل محمود مصطفى النعيمات ، مسؤولية البنك في قبول المستندات نظام الإعتماد المستندي، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، سنة 2005، ص18.
- 24- أحمد غنيم، الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي، بدون دار النشر، ط6، 1998.
- 25- عبد الغني مازون، الإعتماد المستندي و التجارة الإلكترونية ،منشورات الحلبي الحقوقية،لبنان ، ط1، سنة 2006.
- 26- عثمان سعيد عبد العزيز، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية القاهرة 2003، ص14- ص15.
- 27- أحمد غنيم، دور الإعتمادات المستندية في عمليات التصدير والاستيراد ، بدون دار النشر، 2000.

المراجع باللغة الأجنبية :-

- 30- Etienne Morin, Ander guyamar : ”commerce international”, edition vuibert 96
- 31- Ammour Ben Halima, Le système bancaire algérien : Dahlab, Alger.
- 32- Annick Bussea, Stratégies et techniques du commerce international, ed. Masson, Paris , 1994
- 33- M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.
- 34- REFERENCE: G LE GRAND ET H. MARTINI, OPCIT, P385.
- 35- Yves Simo, op-cit, 2000.

مذكرات تخرج و ملتقيات و أطرحة :-

- 36- الحبيب زروال ، تمويل التجارة الخارجية مخاطر و ضمانات، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة البليدة، 2004.
- 37- صواليي صدر الدين ، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية ، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية فرع اقتصاد قياسي ، جامعة الجزائر 2005 - 2006 .
- 38- خذور بولنوار وآخرون، تمويل التجارة الخارجية والخطر المالي، مذكرة لنيل شهادة الليسانس، معهد العلوم التجارية، فرع مالية، المركز الجامعي، محمد بوضياف، المسيلة 1995.
- 39- عبد الرشيد ديب ، تنظيم وتطور التجارة الخارجية حالة الجزائر ، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في علوم التسيير ، جامعة الجزائر 2002 - 2003.
- 40- فاطمة الزهراء قراش ، أثار قانون المالية التكميلي لسنة 2009 على تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة نيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية ،جامعة قاصدي مرباح -ورقلة ،دفعة 2010-2011.
- 41- سماح يوسف إسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف الإعتماد المستندي، مذكرة ماجستير في القانون، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2007 .
- 42- عاشور كتوش و فورين حاج قويدر ، مداخلة بعنوان دور الإعتماد المستندي في التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثارها على الإقتصاديات و المؤسسات النامية ،جامعة بسكرة 2006.
- 43- عبد الحق بوعتروس، مداخلة بعنوان : حول مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، جامعة قسنطينة -الجزائر .
- 44- فلة عاشور ، مطبوعة الإعتماد المستندي ووسائل الدفع، جامعة بسكرة ،سنة الجامعية 2012-2013.
- 45- مفتاح صالح، محاضرات في مقياس المالية الدولية ،مطبوعة منشورة، تخصص نقود مالية و بنوك، جامعة محمد خيضر -بسكرة، 2005/2006.
- 46- شهرزاد حايفي وسمير حمودي، تمويل الصادرات خارج المحروقات، رسالة ماجستير، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 1999.

الموقع الإلكتروني :-

47- بنك الرياض، خطابات الإعتماد المستندي، موقع إلكتروني، 2015 /03/27،
<https://www.riyadbank.com/ar/personal-banking>

الملاحق و النماذج

جاءها بالتوطين
-1-

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 1

Annexe I

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**

Agence

Numéro du dossier :
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

Dossier de domiciliation
DI
importation à délai normal

2° Date de vérification du droit au maintien
la couverture de change
(6 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliaire

TOTAL

Nom et adresse
de l'importateur :

3° Date de l'inventaire du dossier .
(8 mois après l'ouverture)

Références diverses
concernant l'importateur

4° Date d'établissement du « bilan »
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

S00115960_2 (1).prt

SWIFT MT=700

02/15-15:58:41

ReferenceToSwi-5960-000001 1

----- Instance Type and Transmission -----

Copy received from APPLI
Priority/Delivery : Normal
Message Output Reference : 1339 150215FromDelta5946000001

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender : BNALDZLXXX
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
ALGIERS DZ
Receiver : BMICDZLXXX
BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET L
ALGIERS DZ

----- Message Text -----

27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
00941CD15000308
31C: Date of Issue
150215
40E: Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
150502 ALGER
50: Applicant
HABIB RIBA (COMETH)
BLOC 251 N 06 CITE EMIR AEK
59: Beneficiary - Name & Address
COMPANIA ESPANOLA DE LAMINACIO S.L
C/FERRALLA, 12 POL.IND.SAN VICENTE
08755 CASTELLBISBAL BARCELONA SPAIN
TEL/+34 937 730 400
32B: Currency Code, Amount
Currency : EUR (EURO)
Amount : #227.150,#
39A: Percentage Credit Amt Tolerance
5/5
41A: Available With...By... - FI BIC
BMICDZL
BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE K
ALGIERS .DZ
BY PAYMENT
43P: Partial Shipments
NOT ALLOWED
43T: Transshipment
NOT ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.
PORT ESPAGNOL
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
PORT ALGERIEN
44C: Latest Date of Shipment
150412
45A: Descriptn of Goods &/or Services
CORNIERE 450 TONNES (+/- 5 PCT) QUALITE S275 JR + AR
CFR PORT ALGERIEN
CONFORME FACTURE PROFORMA N 907515DZ DU 14/01/2015
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE
ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR
46A: Documents Required
JEU COMPLET DE CONNAISSMENT MARITME ORIGINAL CLEAN ON BORD
ETABLI A L'ORDRE DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE NOTIFY
ORDONNATEUR STIPULANT FRET PAYE + 02 COPIES NON NEGOCIABLE
FACTURE COMMERCIALE EN 08 EXEMPLAIRES
CERTIFICAT DE CONFORMITE
CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYE
EXPORTATEUR
EUR 1
LISTE DE COLISAGE
NOTE DE POIDS
CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE
47A: Additional Conditions
PAIEMENT SOUS RESERVE OU CONTRE GARANTIE NON AUTORISE.
L'ARTICLE 37C DES RUU 600 REVISION 2007 N'EST PAS APPLICABLE
Y COMPRIS DANS LE CAS DE NON UTILISATION DE CETTE L/C
CETTE CLAUSE FAIT PARTIE INTEGRANTE DE CE CREDIT.
LES DOCUMENTS ENUMERES AU CHAMP 46A DOIVENT
IMPERATIVEMENT NOUS PARVENIR PAR VOTRE CANAL
LE PRESENT CREDIT N' ETANT PAS LIBREMENT NEGOCIABLE
BANQUE DU BENEFICIAIRE :ARES BANK
SWIFT: AREBESMM
71B: Charges

TOUS VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT
A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE

48: Period for Presentation
21 JOURS

49: Confirmation Instructions
CONFIRM

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank :
A LA REALISATION NOUS VOUS REMBOURSERONS LE MONTANT
DE VOS DECAISSEMENTS QUE VOUS AUREZ A EFFECTUER
CONTRE DOCUMENTS CONFORMES ET CE SELON VOS
INSTRUCTIONS QUE VOUS VOUDREZ BIEN NOUS INDIQUER PAR
SWIFT MT 754, DIX 10 JOURS AVANT LA DATE DE VALEUR A
L'ADRESSE DE NOTRE DOD BNALDZAL

57D: 'Advise Through' Bank -Name&Addr
XX
XX

72: Sender to Receiver Information
/TELEBEN/
ENVOI DES DOCUMENTS EN DEUX PLIS
SEPARES PAR DHL A LA BNA DOD
BP 129/130
12 ROUTE DE MEFTAH
OUED SMAR, ALGER ALGERIE

67.45.60 96400.373426

OPERATIONS DE COMMERCE

EXTERIEUR

Remise de l'Etat

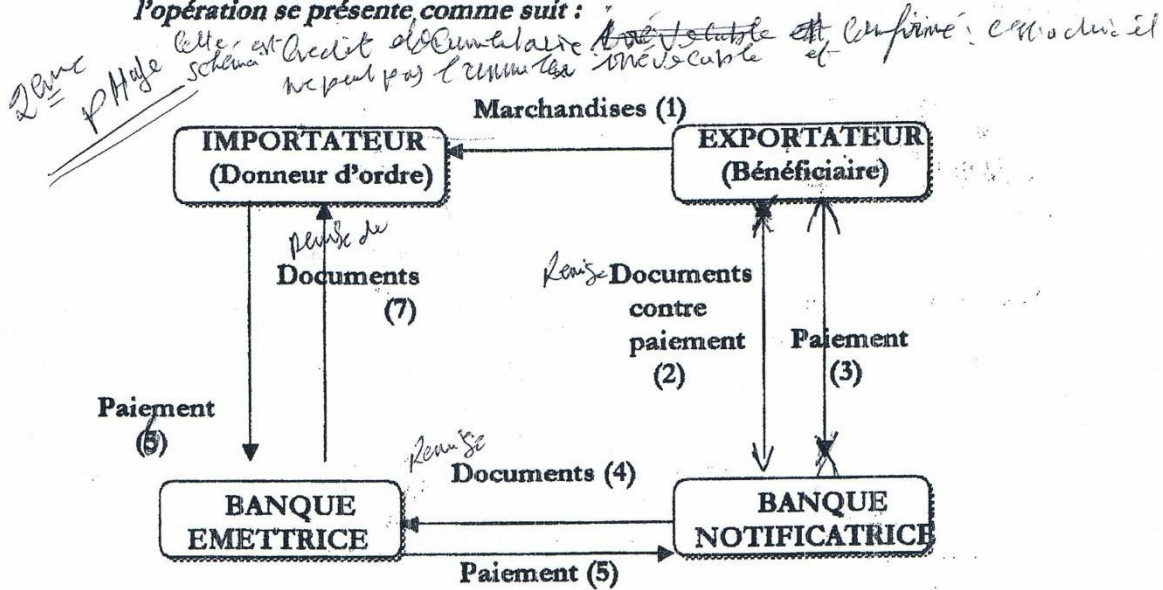
P.A. Accumulé

Part. 5/1000

68. 10 000 000

Nature des opérations	Montants commissions	Dates de valeurs
I) OPERATIONS A L'IMPORT		
- Domiciliation	1000 DA / dossier	date d'ouverture
- Crédits documentaires		
• Ouverture	2000 DA + frais télex/swift	
• Modification	500 DA + frais télex/swift	
• Règlement	1,50 ‰ (pour mille) min 2500 DA	veille paiement
• Crédoc à vue provisionné en totalité	comm. d'engagement 1‰ (pour mille) par trimestre indivisible + frais du corresp + frais du télex	début chaque trimestre
• Crédoc à vue non provisionné ou provisionné partiellement	comm. d'engagement 5‰ (pour mille) par trimestre indivisible	Idem
• Crédoc refinancé et crédoc avec différé de paiement	comm. de garantie 5‰ (pour mille) par trimestre indivisible, min 2000 DA	Idem
- Remises documentaires		
• Effets (en faveur de l'étranger)	comm. d'aval 5‰ par trimestre indivisible, min 2000 DA	Idem
• Transferts (ordres de paiement émis sur l'étranger)	comm. de transfert 2‰ min 500 DA + frais corresp	Date de paiement
II) OPERATIONS ASSORTIES D'UN CREDIT EXTERIEUR		
	- comm. de gestion 1‰ min 10 000 DA	- A la mise en vigueur du crédit
	- comm. d'engagement 2% l'an	- A chaque échéance d'intérêt
III) OPERATIONS A L'EXPORT		
- Domiciliation	1000 DA / dossier	Date d'ouverture
- Effets et Remdoc contre paiement ou acceptation	1 ‰ (pour mille) max 2000 DA / dossier	
IV) FINANCEMENT A L'EXPORT (crédit acheteur)		
	- comm. d'engagement 0,30 % sur le montant non utilisé	Payable début chaque trimestre
	- comm. de gestion 0,50% flat sur le total du crédit	Payable à la mise en place du crédit
	frais du corresp	surlendemain calendrier crédit chez B.A
V) ORDRES DE PAIEMENT REÇUS DE L'ETRANGER		
VI) ENCAISSEMENT DE CHEQUES SUR L'ETRANGER	200 DA/appoint + frais du corresp	surlendemain calendrier crédit compte
VII) CHANGE MANUEL		
- Achat	2‰ (pour mille) min 100 DA	
- Vente	Néant	

Dans le cas général du crédit réalisable par paiement, le schéma de l'opération se présente comme suit :



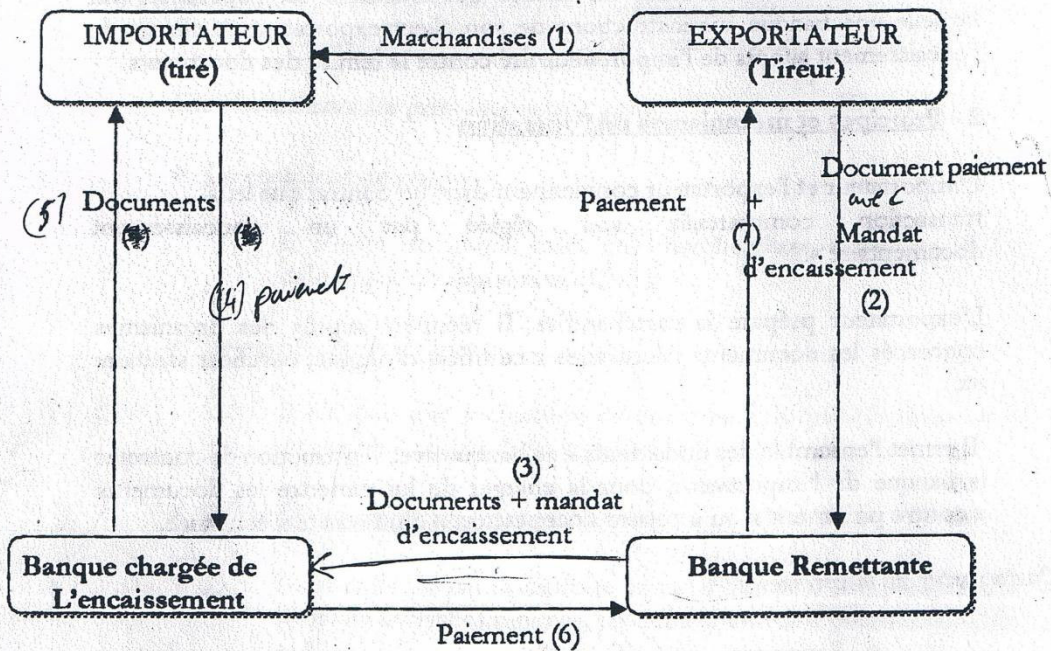
Déroulement de l'opération :

- 1- l'exportateur expédie la marchandise et réunit les documents exigés à l'ouverture du crédit.
- 2- Il remet les documents à la banque notificatrice contre paiement.
- 3- la banque notificatrice paie l'exportateur (dans certains cas, elle attendra que la banque émettrice la paie.
- 4- la banque notificatrice vérifie les documents et les transmet à la banque émettrice,
- 5- à la réception des documents, la banque émettrice les vérifie, si les documents sont conformes, elle paye et effectue le transfert à la banque et l'exportateur,
- 6- la banque émettrice débite le compte du donner d'ordre,
- 7- le client donneur d'ordre reçoit les documents qui lui permettent de retirer sa marchandise.

- **Remarque :** Si le crédit est irrévocable, le paiement sera effectué par la banque émettrice ; s'il est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice paie l'exportateur et se fait rembourser par la banque émettrice.

Handwritten note: Ce crédit réalisable: il est irrévocable et confirmé pour être accepté par une banque ou autre phase

3 - Remise contre paiement (document contre paiement)



Déroulement de l'opération:

1. le vendeur - exportateur expédie la marchandise
2. il remet les documents à sa banque avec l'instruction de les remettre à l'importateur sous condition du règlement du montant de la remise,
3. la banque remettante contacte son correspondant - banque de l'importateur. Elle lui envoie les documents avec un bordereau d'instruction : document contre paiement,
4. à la réception des documents, la banque chargée de l'encaissement convoque son client importateur pour payer les documents,
5. après paiement, par débit de son compte, la banque lui remet les documents qui lui permettent de retirer sa marchandise,
6. la banque de l'importateur effectue le transfert à la banque de l'exportateur,
7. la banque remettante crédite le compte de son client exportateur.



ANNEXE N° 01

DATE : 29/04/2015

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A L'IMPORT

AGENCE: BHA TOUGGOURT INDICE: 941

ADRESSE: Place du 1^{er} novembre TOUGGOURT

DONNEUR D'ORDRE	
Nom ou Raison Sociale:	SARL Bahar et FAMIL
Adresse complète:	B.P. 34 Meghann
Numéro d'identification fiscale (NIF):	0000 300 1 12290799
Numéro du Registre de Commerce:	30/00 - 0122907400 date de validité
Numéro de Compte:	0300 300 106 / 71

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/ SERVICES A IMPORTER		
Contrat commercial/Facture(1):	P.o.f.o.m.a	Ref: n° 2015/3-5 Date: 18/03/2015
Montant en devise:	USD 137673	
Contre valeur en Dinars au cours provisoire de:	97.223000	soit: DA 13.386.610,96
Nom ou Raison Sociale du Fournisseur:	AK Makina SANAYI VEDELS TICARET	
Adresse complète du Fournisseur:	Zuhurul Baba Mahallesi APP n° 43/9 Bakir Koy Istanbul	
Nature des produits (biens/services):	Piece de Rechange Minotaru	
Tarif Douanier ou nature de service:	84378000	
Provenance:	Turkey	Origine des produits: Istanbul, Turk.
Mode de règlement:	Credit documentaire - Paiement à vue.	
Les charges des risques (2):	C.F.R.	
Lieu de dédouanement:	Port D'ALGER	

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises (3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque ;
- nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE
CACHET

النكودج رقم 02 :- NIF

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المديرية العامة للضرائب
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

Carte d'Identification Fiscale

NIF: 000030012290799

Signe: AHLEM TOUGGOURT

Raison Sociale: SARL GANOUBA ET FRERES SEMOULES ET
FARINE AHLEM TOUGGOURT

نيف
بلائة النكودج

المعلومات التي يتعرض لها الخاضع للقيود في حالة مخالفة أحكام القانون رقم 08/04 المؤرخ في 14 غشت سنة 2004 والمتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية.

طبقا لحكم المراءد: 31، 32، 33، 34، 35، 36، 37، 38، 39، 40 من القانون المذكور أعلاه، يعاقب بغرامة من 5.000.000 دج و/أو الحبس من سنة (6) أشهر إلى سنة (1) كل من:

- يمارس نشاطا تجاريا قارا أو غير قار دون التسجيل في السجل التجاري.
- يفتي بعض شركات غير مضمونة أو يفتي بمعلومات غير كاملة بهدف التسجيل في السجل التجاري.
- يمارس نشاطا تجاريا قارا دون حيازة محل تجاري.
- يمارس نشاطا أو مهنة مؤقتة خاصة للتسجيل في السجل التجاري دون تقديم الرخصة أو لإعتماد المطلبين.
- يمارس تجارة خارجة عن موضوع السجل التجاري.

لم يشهر البيانات القانونية المنصوص عليها في المراءد 11، 12، 14، 15 من القانون المذكور أعلاه؛

طلبه أو يزور مسجرح السجل التجاري أو الوثائق المرتبطة به؛

لم يعط بيانات مستخرج السجل التجاري في الأجل القانونية؛

سبح وكالة المراقبة نشاط تجاري بلسم لصالح السجل التجاري بالمشفا: الزوج، الأصول والقرود من الدرجة الأولى.

ملاحظة:

لا يعني التسجيل في السجل التجاري التناجز من الامتيازات التي تقع على عاتقه خلال ممارسة نشاطه. لا سيما عندما تكون هذه النشاطات موضع تنظيم خاص.

إعطاء المأمور، المذكر الوطني
المركز الوطني للتسجيل التجاري
الوطني للوثائق
الرقم القياسي
29 أبريل 2014
7123108
مركز الوثائق الوطني

إعطاء الخاضع للتسجيل
أو مسئله الشرعي

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التجارة
المركز الوطني للتسجيل التجاري
C.N.R.C

مستخرج السجل التجاري
معدل

شخص معنوي
2014

عن رئيس المجلس
والمقررين
مجلس مفوض الخاضع للتسجيل

NIF = 000030130102085
KRT = 30199500210
NIF Douane

رقم التسجيل : 00 ب 0122907 - 30/00
تاريخ التسجيل في السجل التجاري : 2014/04/29



İSTANBUL, 18.03.2015

CLIENT :SARL GANOUBA ET FRERES
 ADRESSE :ZONE D'ACTIVITE MEGGAZINE ALGER
 TEL/FAX : 00213661384420
 0021329688022

NO:2015/3-5

**FACTURE DE PROFORMA
 DES PIÈCES DE RECHANGE FLOUR MILL**

NO	DESCRIPTION DES MARCHANDISES	QUANTITÉ
1	NOUVE MOUILLEUR INTENSIF 300 LÜK	2
2	SEPARATEUR VIBRATIVE RADIAL100 LÜK	1
3	75.KW 3000 D/D CAMAK MOTEUR	1
4	PLANSICHTER 8 X 24	2
5	BROSSE A SON 45*110	1
6	DECORTIQUEUSE 30*150	1
7	VIS SPIRAL Q 300 25 MT	1
8	CONVEYOR 8 MT	1
9	SEAUX D'ASCENSEUR 160	300
10	SEAUX D'ASCENSEUR 240	300
11	BALLE EN CAOUTCHOUC	200
12	NETTOYEUR DE FOND	500
13	COTON DE NETTOYAGE	500
14	SACS DE TAMIS SUPERIEUR	200
15	SACS DE TAMIS INFERIEUR	400
16	FIBRE DE TAMIS DE TIGES	100
17	SOUPAPE POUR VIDER L'AIR POUR LE FILTRE	1
18	BROUETTE	4
19	FILTRE A MEMBRANE DE COUVERTURE	200
20	SILICONE FILTRE A MEMBRANE DE COUVERTURE	200
21	COURROIE TYPE V	100
22	MOTEUR DE APPAREIL CYLCLINDRE DE POULIES	5
23	ENGRENAGE POUR ROLLER MILLS	5
24	FICHE DE L'EPLUCHEUR DE HUSK	10
25	TAMIS FINISSEUR DE BRAN	10
26	TÔLES PERFORÉES - TROUS OVALES	5
27	PINCES	200
28	BALANCES	4
29	DEBITMETRE	2
30	MACHINE A COUDRE DE SAC - NP7A NEWLONG	4

Zuhuratbaba Mahallesi İncirli Caddesi Sinan Apt. No:43/9 Kat:2 34147 Bakırköy – İSTANBUL / TÜRKİYE



Ak Makina Sanayi Ve Dış Ticaret
Cemal HALILOĞLU

31	BALANCE	4
32	AIGUILLES	100
33	AIGUILLES	5
34	VIBVO MOTEUR	5
35	MOTOEUR REDUCTEUR	1
36	MOTEUR ELECTRIQUE 15 KW 980	1
37	MOTEUR ELECTRIQUE 11 KW 980	1
38	MOTEUR ELECTRIQUE 18,5 KW 980	1
39	MOTEUR ELECTRIQUE 3 KW 3000	1
40	MOTEUR ELECTRIQUE 4 KW 1500	1
41	POMPE A VENTILATEUR L-LT 65	1
42	ÉQUIPEMENT EN ACIER ½-20	20
43	ÉQUIPEMENT EN ACIER 5/8-20	20
44	CHAINE ET VERROUS ½	150
45	CHAINE ET VERROUS 5/8	50
46	COURROIE POUR 180-5	100
47	COURROIE POUR 260-5	100

GRAND TOTAL USD. 137.673.-

PRIX & CONDITION DE PAIEMENT :

GRAND TOTAL : CFR ALGER USD.137.673.-

1 - LA LIVRAISON EST (C et F) COUT et FRET ALGER

2- GARANTIE PERIODE : (2) ANNEES

3 - LA LETTRE DE CREDIT DOIT ETRE IRREVOCABLE ET CONFIRMEE.100 %(L/C) USD.137.673.-

PRIX-MODE DE PAIEMENT ET DE LIVRAISON

DELAI DE LIVRAISON : 2 MOIS

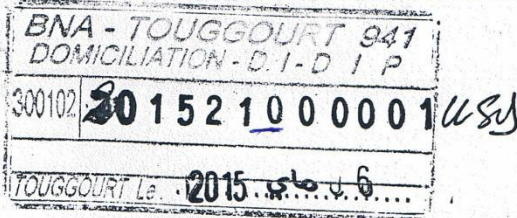
DUREE DE VALIDITE DE PRIX : 1 MOIS

COMPANY INFORMATION:

COMPANY : AK MAKINE SANAYI VE DIS TICARET CEMAL HALILOGLU
ADDRESS : ZUHURATBABA MAH.İNCİRLİ CAD.SİNAN APT.NO:43/9 KAT:2
34147 BAKIRKOY-İSTANBUL
TELEPHONE : 00 90 212 660 50 31
FAX : 00 90 212 660 50 32

BANK INFORMATION:

BANK/BRANCH : ARAB TURKISH BANK(AT BANK)/ İSTANBUL - TURKEY
SWIFT : ATUBTRISXXX
IBAN NO : TR72 0009 1000 0009 1420 1479 16 USD



AK MAKİNE SANAYİ VE DİŞ TİCARET
CEMAL HALILOĞLU
Zuhuratbaba Mah. İncirli Cad. Sinan Apt.
No:43/9 Bakırköy - İSTANBUL
Bakırköy V.D.T.C.No:18358351732
İkt. Sic. Sicil No: 851578

Zuhuratbaba Mahallesi İncirli Caddesi Sinan Apt. No:43/9 Kat:2 34147 Bakırköy – İSTANBUL / TÜRKİYE

Annexe à la note n° 2950.111.04 du 04/09/2011.

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur *M. HENRI K. DA*
Représentant légal de la société productrice *S.A.L. COMETH*, ayant pour :

- Raison Sociale : *S.A.L. COMETH*
- Activité : *Moulin*
- Adresse : *Z.A. d'Activité N° 14 Tzouggalet*
- Numéro d'Identification Fiscale (NIF) : *000 300 1224 18130*
- Compte bancaire n° *001 00901 0300 000 685/70*
- Qualité du signataire : *Directeur*

- 1) M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipements, d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce, conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi n° 11-11 du 18/07/2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011.
- 2) M'engage à ne pas revendre en l'état les produits importés.
- 3) M'engage à payer le montant de l'opération conformément aux termes et conditions de l'ordre d'encaissement.
- 4) Avoir pris note que le non respect de cet engagement, m'exposera aux sanctions prévues par la loi relative à la répression des infractions de change et des mouvements des capitaux de/ et vers l'étranger.

Fait à *Tzouggalet*, le *17.5/2015*

Cachet et signature.



	Secteur d'activité : OPERATIONS BANCAIRES - ETRANGER	Version n° 1
	Procédure : DOMICILIATION IMPORT	Juillet 2002
		Référence : note n°2048.105.230 du 28.07.2002

Descriptif de traitement - Ouverture du dossier domiciliation import

- Dans le cas où la vérification fait apparaître que le client n'est pas habilité à la domiciliation, le préposé rejette la demande du client.
- Dans le cas contraire (opération conforme), le préposé procède à la matérialisation de la domiciliation.

1.3. Matérialisation de la domiciliation

1.3.1. Attribution du numéro d'ordre chronologique et apposition du cachet de domiciliation

- Le préposé aux opérations de domiciliation attribue un numéro d'ordre chronologique de domiciliation pris du répertoire CA.1110 tenu par le préposé pour toute opération de domiciliation.
- Par la suite, il procède à l'apposition du cachet de domiciliation sur le contrat commercial présenté par le client et le renseigne selon la codification définie comme suit :

La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un (21) chiffres récapitulés en huit (08) cases distinctes et se décompose dans l'ordre suivant :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

- Case A** : deux (02) chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code Wilaya.
- Case B** : deux (02) chiffres qui correspondent au code agrément banque;
- Case C** : deux (02) chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliaire;
- Case D** : quatre (04) chiffres qui correspondent à l'année;
- Case E** : un (01) chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation;
- Case F** : deux (02) chiffres qui indiquent la nature du contrat;
- Case G** : cinq (05) chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre. Ce numéro est pris du répertoire CA.1110 tenu par le préposé pour toute opération de domiciliation;
- Case H** : trois (03) positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme ISO.

Procédure n° 002 ET 30 010	18
Référence de mise à jour :	Date :



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT
 IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE : TOUGGOURT

INDICE : 941

DATE : 02/02/2015

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X) si applicable:

DONNEUR D'ORDRE / APPLICANT	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète: <u>SARL HASSANAT REDHA (COMETH)</u> Name or company's name and full address	
Bloc 251 N° : 06 Rue Emir Abdelkader Touggourt	
Numéro de compte: Account number	0300103024/12

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY	
Nom ou raison sociale et adresse complète : <u>Compania Espanola de laminacion, S.L</u> Name or company's name and full address	
C/.Ferralla,12 Pol. Ind. San Vicente 08755 Castellbisbal Barcelona (Spain)	
N° de téléphone / Phone number :	<u>+34 937 730 400</u>
N° de Fax / Fax :	<u>+34 937 720 272</u> E-Mail :
Autres contacts / Other contact details :	
Banque du Bénéficiaire / Beneficiary's Bank: <u>ARESBANK</u> X	
N° de COMPTE:	<u>IBAN ES24 0136 0002 4034 0000 2445</u> SWIFT: <u>AREBESMM</u>

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE / THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS	
Nature du crédit / Type of credit	
<input type="checkbox"/> Irrévocable	<input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable et confirmé X
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non Transférable
Date de validité / Expiry date :	<u>02/05/2015</u>
Date limite d'expiration / Latest Date of Shipment :	<u>12/04/2015</u>
Montant du crédit documentaire / Documentary credit Amount	Montant du contrat ou de la facture proforma / Contract or proforma invoice Amount
Devise / Currency : <u>EUR</u> (en chiffres / in numerals) : <u>227 150,00 €</u> (en lettres / in words) : <u>Deux cent vingt sept mille cent cinquante Euro</u>	Devise / Currency : <u>Euro</u> (en chiffres / in numerals) : <u>227 150,00 €</u> (en lettres / in words) : <u>Deux cent vingt sept mille cent cinquante Euro</u>
<input type="checkbox"/> Maximum / Not exceeding	<input checked="" type="checkbox"/> Tolérance (+ / -) <u>05</u> %

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS	
<input checked="" type="checkbox"/> Paiement à vue / At sight :	
<input type="checkbox"/> Paiement différé à Deferred payment at	jours de la date de : days from date of : <input type="checkbox"/> B / L (*) <input type="checkbox"/> AWB (**) <input type="checkbox"/> Autres / Other (à préciser / specify)
<input type="checkbox"/> Paiement mixte: Mixed payment :	% à vue / % at jours de la date de : days from date of <input type="checkbox"/> B / L <input type="checkbox"/> AWB <input type="checkbox"/> Autres / Other (à préciser / specify)
<input type="checkbox"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Négociation	

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET / OU DES SERVICES / GOODS AND / OR SERVICES DESCRIPTION

CORNIERE 450 Tonnes
Qualité S275 JR + AR

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEDITION / SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS:
 FOB CFR CPT FCA DAP Autre / Other :
 Conforme * Facture proforma n°: 907515DZ du : 14/01/2015 / As per proforma Invoice
 * Contrat du CFR / Contract dated
 (mention devant figurer sur la facture définitive / This mention should appear on the final invoice)
 Assurance couverte par l'ordonnateur / Insurance covered by the applicante

Expéditions partielles : Autorisées Interdites // Transbordements Autorisés Interdits
 Partial shipments : Allowed Not Allowed // Transhipment : Allowed* Not Allowed

Lieu de chargement : Port Espagnol Lieu de destination : Port Algérien
 Place of loading : Place of destination :

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

Facture commerciale en 06 exemplaires / Commercial invoice in 06 Original
 Jeu complet de connaissance " Clean on board " établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,
 Notify ordonnateur stipulant :
 Full set bill of lading " clean on board " made outto the order of Banque Nationale d'Algérie, notify applicant and maked :
 Fret Payé / Freight prepaid Fret Payable à destination / Freighté / Freight payable at destination

Lettre de transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de l'ordonnateur stipulant:
 Airway bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and marked:
 Fret Payé / Freight prepaid Fret Payable à destination / Freighté / Freight payable at destination

Autre document de transport / Other transport document (à préciser / specify)
 Certificat de conformité (***) / Certificate of conformity
 Certificat d'Origine (***) / Certificate of origin Visé par la chambre de commerce du payé exportateur
 Certificat d' Analyse (***) / Certificate of Analises
 Certificat Phytosanitaire (***) / Phytosanitary Certificate
 EUR1
 EX1
 Liste de colisage / Packing List
 Note de poids / Weight Note
 Autres (à préciser) / Other (specify) : **Certificat de contrôle de qualité**

Dans le cas où des spécimens de signatures des personnes habilités sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous nous engageons à vous remettre dans les 48 heures suivante dle dépôt de la présente demande.

FRAIS ET COMMISSIONS DE AL BNA / FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA	FRAIS ET COMMISSIONS DU CORRESPONDANT / FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDANT
<input checked="" type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur For the applicant's account	<input type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur For the applicant's account
<input type="checkbox"/> A la charge de bénéficiaire For the beneficiary account	<input checked="" type="checkbox"/> A la charge de bénéficiaire For the beneficiary account

(*) B/L : Connaissemnt (**) AWB : Lettre de Transport Aérien
 (***) Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents.

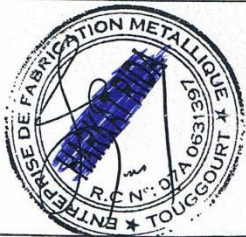
CONDITIONS SUPPLIMENTAIRES / ADDITIONAL CONDITIONS

- * Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- * Documents énumérés au champ 46 A doivent impérativement nous parvenir votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.
- * L'entrée en vigueur de ce crédit est -elle subordonnée à la mise en place d'une gar: Oui Non
Si c'st Oui, précisez laquelle

LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE / ISSUING LANGUAGE OF THE DOCUMENTARY CREDIT

- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.
- En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sou notre entière responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.
- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise.

- * Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochures 600 version 2007
- * De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi que'au remboursement de toutes sommes dont nous serons débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- * Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de nom utilisation de la lettre de crédit.
- * Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel,

Case réservée à l'agence	Cachet et signature de l'Ordonnateur
<p>Domiciliation <i>30012 201511000002 EML</i></p> <p>NIF : 181300800524194</p> <p>Tarif douanier : 73182900</p> <p>PREG (provision retenue en garantie) : 110 %</p>	



CELSA
BARCELONA

Compañia Española de laminación, S.L
C/.Ferralla, 12 tel. +34 937 730 400
Pol. Ind. San Vicente fax +34 937 720 272
08755 Castellbisbal www.geelsa.com
Barcelona (Spain)

HARKAT RIDA
ZONE INDUSTRIELLE TOUGGOURT B/P 138
ALGERIE

DATE: 14/01/2015

FACTURE PROFORMA N° 907515DZ

DESIGNATION	QUANTITE TONNE TM	PRIX (CFR FO EUR/TM)	MONTANT EUR
CORNIERE			
L60X60X6 L 8.000 MM	35	510	17.850,00
L60X60X6 L 12.000 MM	85	500	42.500,00
L70X70X7 L 8.100 MM	180	510	91.800,00
L70X70X7 L 12.000 MM	55	500	27.500,00
L80X80X8 L 12.000 MM	95	500	47.500,00
TOTAL GENERAL	450		227.150,00

TOTAL CFR FREE OUT PORT ALGERIEN: 227.150,00 (+0/-5%)

Deux cent vingt sept mille cent cinquante euros.

MONTANT TOTAL FOB : 220.400,00 EUR

MONTANT TOTAL FRET : 6.750,00 EUR

QUALITE : S275 JR+AR

ORIGINE : ESPAGNE

PAYS DE PROVENANCE : Espagne

PORT D'EMBARQUEMENT : Port Espagnol

TOLERANCE : +0/-5%

DATE LIMITE D'EMBARQUEMENT : 28 FEVRIER 2015

CONDITION DE LIVRAISON : CFR FO PORT ALGERIEN INCOTERM 2010.

CADENCE DE DECHARGEMENT : 800 T/JOUR OUVRABLE TEMPS PERMETTANT,
VENDREDI ET JOURS FERIES EXCLUS.
SURESTARIES SELON LA CHARTE PARTY



CELSA
BARCELONA

Compañía Española de laminación, S.L.
C./Ferralla, 12 tel. +34 937 730 400
Pol. Ind. San Vicente fax +34 937 720 272
08755 Castellbisbal www.geelsa.com
Barcelona (Spain)

PAIEMENT : LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE, CONFIRMEE ET PAYABLE A VUE
DANS LES CAISSES DE NOTRE BANQUE, CONTRE PREMIERE
PRESENTATION DES DOCUMENTS D'EMBARQUEMENT
L/C DOIT ETRE OUVERTE **DIRECTEMENT A :**

ARESBANK
IBAN ES24 0136 0002 4034 0000 2445
SWIFT: AREBESMM

LA L/C DOIT ETRE EN FAVEUR DE :

COMPANIA ESPANOLA DE LAMINACION, S.L /
C/FERRALLA, 12 POL.IND. SAN VICENTE 08755
CASTELLBISBAL BARCELONA SPAIN


- L/C AVEC TOLERANCE SUR LA QUANTITE ET MONTANT DE +0/-5%
- CHARTER PARTY OU LINER B/L'S ACCEPTABLE.
- FRAIS BANCAIRE EN DEHORS DE L'Espagne A CHARGE DE L'ORDONNATEUR.
- LES FRAIS DE GRUE DE TERRE DE DECHARGEMENT SONT A LA CHARGE DU RECEPTIONNAIRE DANS LE CAS LES GRUES DU NAVIRE SONT INADEQUATE OU SI LE NAVIRE EST DEMUNI DE SES GRUES.

DNA - TOUGCOURT 941	
DOMICILIATION - 01-01-P	
300102	201511000002 EUC
TOUGCOURT 25 ... 03.FEV.2015	



الملحق رقم 10 و 11 وثيقة النقل

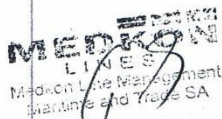
BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT OR PORT TO PORT SHIPMENT

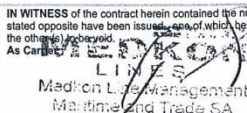
SHIPPER	ERMAKSAN MAKINA SANAYI VE TICARET A.S. ORGANIZE SANAYI BOLGESI LACIVERT CAD. NO:6 NILUFER - BURSA / TURKIYE TEL:+90224 294 75 48	 <p>"CONTAINER IS STUFFED, STOWED, SECURED, LASHED, COUNTED AND SEALED BY SHIPPERS." "FR OUT" 7 CALENDAR DAYS FREE TIME STARTING FROM RECEIVING DAY OF VESSEL INCLUDING WEEKEND AND HOLIDAYS. *FROM 8TH DAY TO 14TH DAY : USD.10/20FEET - USD.20/40FEET PER DAY *FROM 15TH DAY TO 30TH DAY : USD.20/20FEET - USD.40/40FEET PER DAY *FROM 31ST DAYS THEREAFT UNTIL CONTAINERS RETURNED TO THE LINE AS EMPTY DATE USD.40/20FEET - USD.80/40FEET PER DAY. TARIFF IS TRIPLED FOR "OPEN TOP" AND DOUBLED FOR "FLAT RACK". FOR 45' UNITS THE SURCHARGE IS 50% OF THE STANDART DEMMURAGE TARIFF CONTAINERS ALL EXPENSES RESULTING FROM CONTAINER DISCHARGE FROM SHIP'S HOLD/DECK UP TO RELOADING EMPTY/FULL CONTAINER ON SHIP'S HOLD/DECK ARE RECEIVERS ACCOUNT. IN CASE THE CONTAINERS ARE NOT RETURNED TO OWNER'S DEPOT WITHIN 90 (NINETY) DAYS AFTER PICKING UP, RECEIVER THAN TO PAY IN ADDITION TO THE DEMMURAGE CHARGES INCURRED UNTIL DAY, THE VALUE OF THE CONTAINERS AS USD 3500 PER 20' AND USD 5500 PER 40' CONTAINER. THE EVENT THE AMOUNT OF DEMURRAGE EXCEEDS THE VALUE OF THE CONTAINER, THE CARRIER IS UNDER NO RESPONSIBILITY TO ACCEPT VALUE OF CONTAINERS AS COMPENSATION OF CONTAINER DEMURRAGE AMOUNT NEEDS TO BE PAID IN ANY CASE BY RECEIVERS. 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 AGI OF THE LINE. "THE CARGO CARRIED UNDER THIS BILL OF LADING MAY BE CARRIED ON-DECK OR UNDER-DECK ON CARRIER'S OPTION." "THE DETAILS OF THE AGENT AT P.O.D.: MARMEDSA BEMARINE T +213 (0) 56 21 70 F +213 21 56 28 26</p>	B/L No. MEDBORALG-000013
	CONSIGNEE		ETABLI L'ORDRE DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
NOTIFY ADDRESS	<p><i>Small</i></p> <p>MARMEDSA (COMETH) BLOC 251 NR 06 CITE EMIR AEK ALGERIE TEL:+21329688923</p>		

LOCAL VESSEL VESSEL NO. M MFED 30N15	FROM	PLACE OF ACCEPTANCE (Applicable only when this document is used as a Combined Transport B)
OCEAN VESSEL M/V SHAYA SW03S15	PORT OF LOADING BORUSAN PORT	PLACE OF DELIVERY (Applicable only when this document is used as a Combined Transport B)
PORT OF DISCHARGE ALGER PORT	FINAL DESTINATION (FOR TRANSHIPMENT) PORT SEC ANISFER	

CONTAINER NUMBERS / MARK AND NUMBERS	"NUMBER AND KIND OF PACKAGES, DESCRIPTION OF GOODS					MEASUREMENT (CUBIC METERS) GROSS WEIGHT (KILOS)
"SAID TO CONTAIN" "SAID TO WEIGHT" "SHIPPERS LOAD, STOW, SECURE, LASH AND COUNT." 1 x 20' FULL CNTR(S) TOTAL : 1 UNIT , 12,205.000 KGS/GROSS UNE MACHINE, CISAILLE GULLOTINE HGD 3100X 13 MM HYD CFR PORT D' ALGER CONFORME FACTURE PROFORMA NR QUO-28839-QON1D8 DU 19/11/2014 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE ASSURANCE COUVERTE PAR L' ORDONNATUER DOCUMENTARY CREDIT NUMBER:00941CDI15000047 DATE OF ISSUE:150118	CONTAINER NO	SIZE/TYPE	SEAL NO	TARE	CARGO GROSS WEIGHT	
1 UNITS	BLTU 3272823	20' OT	489557	2200	12,205.000 KGS	

SHIPPED ON BOARD 17.03.2015



EXCESS VALUE DECLARATION	*Total No. of Containers/Packages (1) One FULL	RECEIVED in apparent good condition except as otherwise indicated herein, the number of packages listed in the Carrier's Receipt, said to contain the goods described in the Particulars Furnished by Shipper (contents, weight and measurement unknown to Carrier) to be transported to the port of discharge, or to such other place authorized or permitted herein, or so near thereto as the vessel can get, lie and leave, always in safety and aloft and without delay, and there to be delivered to consignee, or authorized receiver, or on carried on payment of all charges due thereon. In accepting this Bill of lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions whether printed stampet or written or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of lading by the Marchant.
Freight and Charges	Prepaid Collect	
CTR STATUS MOVE TYPE FCL/FCL	FREIGHT TYPE	N.OF ORIGINALS B(S)/L 3/Three
FREIGHT PAYABLE AT FREIGHT PREPAID	PLACE OF ISSUE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL 17.03.2015	IN WITNESS of the contract herein contained the number of originals stated opposite have been issued, one of which being accomplished the other(s) to be void. As Carrier 

جوابتي اتماس

ل'endossement.

le NOM : SALL

Touggourt: le 18/07/2011

Livrez à l'ordre de: SALL
Touggourt 18052115
BANQUE NATIONALE ALGERIE
Par Procuration spéciale.

(10 ربي 2011)

111 2011

Ermaksan

ERMAKSAN MAKINA SAN . VE TIC A . S

ERMAKSAN MAKINA SAN . VE TIC A . S
ORGANIZE SANAYI BOLGESI LACIVERT CAD. N 6
NILUFER / BURSA / TURKEY .
TEL : + 90 224 294 75 00

CERTIFICAT DE CONFORMITE

ERMAKSAN MAKINA SAN . VE TIC . A . S .
ORGANIZE SANAYI BOLGESI LACIVERT CAD N6
NILUFER BURSA TURKIYE
TEL : +90 224 294 75 00
APPLICANT:

Date : 09.03.2015

SMC HABIBAT RIDA (COMETH)
BLOC 251 NR 06 CITE EMIR AEK
ALGERIA

DESCRIPTION OF THE GOODS

UNE MACHINE
CISAILLE GULLOTINE HGD 3100 X 13MM HYD
CFR PORT D ' ALGER
CONFORME FACTURE PROFORMA NR QUO - 28839 - Q0N1D8 DU 19 / 11 / 2014
METION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE
ASSURANCE COUVERTE PAR L ' ORDONNATEUR
CISAILLE GULLOTINE HGD 3100 X 13MM HYD SERIAL NO : 19929-X7Z9H6

complies with 98/37/EC norms and instructions and the norms changed after.

Principles of EC

MACHINERY DRECTIVE

98/37/EC

LOW VOLTAGE DIRECTIVE

73/23/EC

93/68/EC

ELECTROMAGNETIC COMPATIBILITY DIRECTIVE

89/336/EC

93/68/EC

DOCUMENTARY CREDIT NUMBER : 00941CDI15000047

DATE OF ISSUE : 150118

The machine described above should operate only, after fitting, as defined by the manufacturer. At the same time, the whole system which was established with this machine complies with the above mentioned directives.

SGS United Kingdom Limited

Unit 10 Bowburn South Industrial Estate Bowburn Durham DH6 5AD

CERTIFICATE No. :0740/IN-IST-07 INIST/INC5ERM281/MKE/AKC

ORIGINAL

Ermaksan

ERMAKSAN MAKINA SAN . VE TIC A . S

الملحق رقم 13 :- شهادة المنشأ

№ 000 4 1 1 3

1. İhracatçı Consignor Expéditeur	No L 0344631	ORIGINAL ORIGINAL ORIGINAL
ERMAKSAN MAKINA SAN. VE TIC. A. Ş ORGANIZE SANAYİ BÖLGESİ LACIVERT CAD No6 NILUFER / BURSA TÜRKİYE TEL / +90 224 294 75 48	MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE	
2. Alıcı Consignee Destinataire	3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine	
<i>SAN</i> HABIBAT RIDA (COMETH) BLOC 251 NR 06 CITE EMIR AEK ALGERIA	TURKEY	
4. Taşımaya İlişkin Bilgiler (Tercihe Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)	5. Gözlemler Remarks Remarques	
BY VESSEL	ORIGINAL	
6. Sıra No; kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises	7. Miktar Quantity Quantité	
UNE MACHINE CISAILLE GULLOTINE HGD 3100 X 13MM HYD CFR PORT D'ALGER CONFORME FACTURE PROFORMA NR QUO - 28839 - QON108 DU 19 / 11 / 2014 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR DOCUMENTARY CREDIT NUMBER : 00941CD15000047 DATE OF ISSUE : 150118 THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN	12.205,00 KG	
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		
<p>Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mührü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente</p> <p>10 Mart 2015</p> <p><i>[Signature]</i></p> <p>Bursa Chamber of Commerce and Industry</p>		

KILICASLAN 384 34 84 - 14-53917

Ermaksan

ERMAKSAN MAKINA SAN . VE . TIC . A . S

ERMAKSAN MAKINA SAN . VE . TIC . A . S
ORGANIZE SANAYI BOLGESI LACIVERT CAD . N.6
NILUFER / BURSA TURKIYE
TEL / +90 224 294 75 48

LISTE DE COLISAGE

DATE : 09.03.2015

DESCRIPTION OF THE GOODS	QUANTITY	UNIT	NET KG	GROSS KG
UNE MACHINE				
CISAILLE GULLOTINE HGD 3100 X 13MM HYD				
CFR PORT D' ALGER				
CONFORME FACTURE PROFORMA NR QUO - 28839 - Q0N1D8 DU 19 / 11 / 2014				
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE				
ASSURANCE COUVERTE PAR L' ORDONNATEUR				
CISAILLE GULLOTINE HGD 3100 X 13MM HYD SERIAL NO : 19929-X7Z9H6	1	UNIT	12.200,00	12.205,00
TOTAL :	1	UNIT	12.200,00	12.205,00

DOCUMENTARY CREDIT NUMBER : 00941CDI15000047
DATE OF ISSUE : 150118

APPLICANT :
HABIBI BIDA (COMETH)
BLOC 251 NR 06 CITE EMIR AEK
ALGERIA

Ermaksan
ERMAKSAN MAKINA SAN . VE . TIC . A . S

NET WEIGHT KG : 12.200,00
GROSS WEIGHT KG : 12.205,00

ORIGINAL



04/05/13

REMITTANCE FOR COLLECTION 5494BT0120763

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
AGENCE DE TOUGGOURT
AVENUE DU PREMIER NOVEMBRE
TOUGGOURT 30200
ALGERIA

DEAR SIRs :

WE SEND YOU HEREWITH DOCUMENTS FOR :
EUR 8,806.80

BY ORDER OF :
ARIZAGA BASTARRICA Y COMPAÑIA
PG APDO. POSTAL 87
20600 EIBAR
ESPAÑA

DRAWEE :
S.A.R.L. RYMEL PLASTIQUE

MATURITY : AT SIGHT

DOCUMENTS INCLUDED :

INVOICES: 6
AIRWAY BILL: 1
EUR 1: 1

CONDITIONS :

- DELIVER DOCUMENTS AGAINST PAYMENT.
 - COMMISSIONS AND CHARGES FOR DRAWEE'S ACC DON'T WAIVE
 - PLS. CREDIT US VIA EBA
- UNDER SWIFT ADVISE TO US
QUOTING OUR REF IN FIELD 21

OBSERVATIONS:

- + PLS ACKNOWLEDGE RECEIPT BY QUOTING OUR REFERENCE NO., AND
- INFORM PAYMENT/NON PAYMENT-ACCEPTANCE/NON ACCEPTANCE VIA SWIFT.
- + THIS ORDER IS EXECUTED IN ACCORDANCE WITH THE "UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS" ISSUED BY THE ICC PARIS BROCHURE 522, REV.1995.

BANCO SANTANDER
CENTRAL DE EXTRANJERO
ED.PAMPA P1 CIUDAD GRUPO SANTAND
28660 BOADILLA DEL MONTE
SWIFT: BSCHEM

(THIS IS A COMPUTER GENERATED LETTER AND DOES NOT REQUIRE A SIGNATURE)

ARIZAGA BASTARRICA Y CIA, S.A.

TVA: A20015440
 Polígono Industrial Azitain, n° 6
 20600 EIBAR GUIPÚZCOA (ESPAÑA)
 Tél : +34 943820400
 Fax : +34 943820235
 Email: abc@abc-compressors.com
 www.abc-compressors.com



Direction de livraison
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 AGENCE DE TOUGGOURT
 AVENUE DU PREMIER NOVEMBRE
 30200 TOUGGOURT
 ALGÉRIE

Direction de facturation
 S.A.R.L.RYMEL PLASTIQUE
 NLE ZONE D'ACTIVITES
 30200 TOUGGOURT
 ALGÉRIE

N° client : 824007
 Code de fournisseur ABC :
 Moyen d'envoi : PAR AVION
 Référence client : 27.05.2013
 Bon de commande client : PF-101278
 Ordre ABC : 752069
 Page : 1 de 2
 Conditions Livraison : CPT AEROPORT ALGER

Numéro de facture : FV/1/13/01243
 Date de facture : 29/05/2013

Item Code	Description	Unité	Quantité	Prix unitaire	%Rem	Montant
1	3831730	SEGMENT	UN	4,00	100,90	403,60
2	3831740	SEGMENT	UN	4,00	146,90	587,60
3	3831570	SEGMENT	UN	8,00	53,90	431,20
4	3831580	SEGMENT	UN	2,00	81,80	163,60
5	3831590	SEGMENT	UN	2,00	53,90	107,80
6	3831530	SEGMENT	UN	5,00	62,20	311,00
7	3831540	SEGMENT	UN	2,00	86,90	173,80
8	3831400	SEGMENT	UN	7,00	57,00	399,00
9	3831410	SEGMENT	UN	2,00	72,50	145,00
10	3539480	JEU DE JOINTS	UN	2,00	150,50	301,00
11	3539450	JEU DE JOINTS	UN	2,00	181,50	363,00
12	3539440	JEU DE JOINTS	UN	1,00	260,30	260,30
13	3539410	JEU DE JOINTS	UN	1,00	176,00	176,00
14	3539620	JEU DE JOINTS	UN	1,00	94,20	94,20
15	3539880	JEU DE JOINTS	UN	2,00	163,50	327,00
16	3540080	JEU DE JOINTS	UN	1,00	140,00	140,00
17	3540050	JEU DE JOINTS	UN	1,00	168,90	168,90
18	3540030	JEU DE JOINTS	UN	1,00	128,40	128,40
19	3831810	SEGMENT	UN	2,00	202,30	404,60
20	3831820	SEGMENT	UN	2,00	217,80	435,60
21	3831660	SEGMENT	UN	3,00	70,40	211,20
22	3831670	SEGMENT	UN	2,00	112,70	225,40
23	3831530	SEGMENT	UN	5,00	62,20	311,00
24	3831540	SEGMENT	UN	2,00	86,90	173,80
25	3831400	SEGMENT	UN	7,00	57,00	399,00
26	3831410	SEGMENT	UN	2,00	72,50	145,00
27	3539500	JEU DE JOINTS	UN	1,00	185,60	185,60
28	3539470	JEU DE JOINTS	UN	1,00	127,20	127,20
29	3539440	JEU DE JOINTS	UN	1,00	260,30	260,30
30	3539410	JEU DE JOINTS	UN	1,00	176,00	176,00
31	3539610	JEU DE JOINTS	UN	1,00	84,00	84,00
32	3539890	JEU DE JOINTS	UN	1,00	184,60	184,60
33	3538620	JEU DE JOINTS	UN	1,00	159,30	159,30
34	3540020	JEU DE JOINTS	UN	1,00	128,40	128,40
35	3540030	JEU DE JOINTS	UN	1,00	128,40	128,40

Autres concepts
 FLETE AÉREO 386,00€

Conditions de paiement :Contre remise documentaire
 Mode de paiement:CONTADO-CASH-COMPTANT

ARIZAGA BASTARRICA Y CIA, S.A.

TVA: A20016440
Polígono Industrial Azitain, nº 6
20600 EIBAR GUIPUZCOA (ESPAÑA)
Tél : +34 943820400
Fax : +34 943820235
Email: abc@abc-compressors.com
www.abc-compressors.com



Direction de livraison
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
AGENCE DE TOUGGOURT
AVENUE DU PREMIER NOVEMBRE
30200 TOUGGOURT
ALGÉRIE

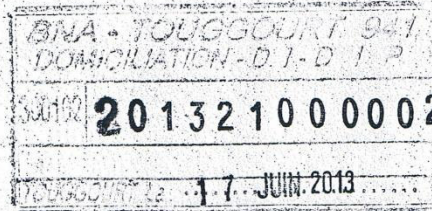
Direction de facturation
S.A.R.L.RYMEL PLASTIQUE
NLE ZONE D'ACTIVITES
30200 TOUGGOURT
ALGÉRIE

N° client 824007
Code de fournisseur ABC :
Moyen d'envoi PAR AVION
Référence client 27.05.2013
Bon de commande client : PF-101278
Ordre ABC 752069
Page 2 de 2
Conditions Livraison CPT AEROPORT ALGER

Numéro de facture FV/1/13/01243
Date de facture 29/05/2013

Sous-total	8.420,80
Autres concepts	386,00
Base d'imposition	8.806,80
TVA 21%	0,00
Total	8.806,80
Devise	EUR

Colis : 1
ds net : 20 Kgs.
ds brut : 37 Kgs.
dimensions : 68x68x46 cm.



Directrice P/I

ARIZAGA BASTARRICA Y CIA, S.A.

8040304843

CERTIFICADO DE CIRCULACION DE MERCANCIAS

(1) Para las mercancías sin embalar, hágase constar el número de objetos o la mención "a granel"

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país) ARIZAGA BASTARRICA Y CIA SA POLIG IND AZITAIN Nº6 20600 EIBAR GUIPUZCOA ESPANA		EUR. 1 Nº A 087174 AM Véanse las notas del reverso antes de rellenar el Impreso	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa) SARL RYMEL PLASTIQUE NILE ZOENE D'ACTIVITES 30200 TOUGGOURT ARGELIA		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre COMUNIDAD EUROPEA ARGELIA y (Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa) AVION IBE4497		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos ESPAÑA	5. País, grupo de países o territorio de destino ARGELIA
7. Observaciones			

(2) Rellénesse solamente cuando lo exija la regulación del país o territorio exportador.

8. Número de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos (1), designación de las mercancías 01 1 CAJA, 'RTDAS', REPUESTOS PARA COMPRESORES SEGUN FACTURA ADJUNTA. TOTAL TOTAL 1 BULTOS	9. Masa bruta (kg.) u otra medida (litros, m ³ , etc.) 37	10. Facturas (mención facultativa)
	37	

11. VISADO DE LA ADUANA Declaración certificada conforme Documento de exportación (2) Modelo D. U. A. Nº 13ES00480110114539 del 30-5-2013 Aduana 4801 BILBAO AEROPUERTO País o territorio de expedición ESPAÑA En BILBAO a 30-5-2013 (Firma)		DECLARACION DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En BILBAO a 30-5-2013 SCHENKER LOGISTICS SAU NIF: A08363541 (Firma)
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

TOUGGOURT LE 16/06/2013

NOM RAISON SOCIAL
Dymit Astique
ADRESSE
SA

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
AGENCE DE TOUGGOURT 941

ORDRE DE VIREMENT

OBJET / : REMISE DOCUMENTAIRES N° 25 13001034
DE 8006 80
EN FAVEUR DE ADIANA BARRERA Y CIA SA
SON COMPTE CHEZ Banco SANTANDER
NATURE DE LA MARCHANDISE Pices de Recarga

MESSIEURS

PAR LE DEBIT DE NOTRE COMPTE N° 09410300300024133
NOUS VOUS PRIONS DE BIEN VOULOIR PROCÉDER AU TRANSFERT DU
MONTANT DE LA REMISE DOCUMENTAIRE CITEE EN OBJET.

EN CONTREPARTIE NOUS VOUS DEMANDONS DE REMETTRE
AU PORTEUR DE LA PRÉSENTE LES DOCUMENTS CORRESPONDANTS.

VEUILLEZ AGREER, MESSIEURS L'EXPRESSION DE NOS
SALUTATIONS LES MEILLEURS.

CACHET ET SIGNATURE DE LA SOCIETE

