



جامعة العربي التبسي - تبسة



كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، وعلوم التسيير

الرقم التسلسلي: / 2022

قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

فرع: العلوم الاقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

المذكرة موسومة بـ:

آليات إدارة مخاطر الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية
"دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة -تبسة 46-

إشراف الأستاذ:

براهي خالد

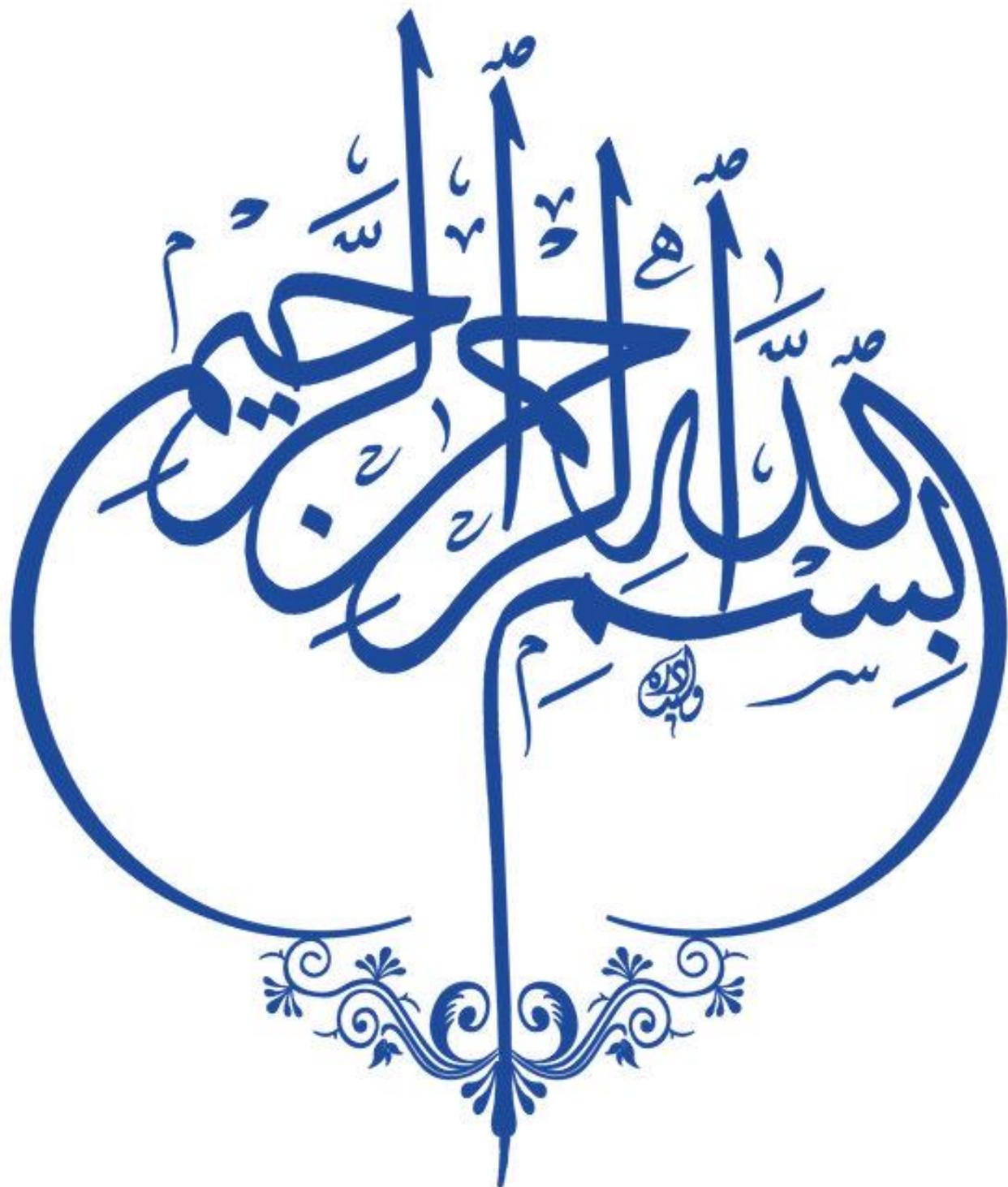
من إعداد الطالبة:

فرحي رانيا

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
لطيفة بهلول	أستاذة	رئيسة
خالد براهي	أستاذ محاضر-أ-	مشرفا ومقرا
بطوري رمضان	أستاذ محاضر-ب-	عضوا مناقشا

السنة الجامعية : 2021-2022



قال الله تعالى

﴿وما توفيقي إلا بالله عليه توكلت وإليه أنيب﴾

صدق الله العظيم

سورة هود الآية (88)

الاهداء

إلى من كلله الله بالهيبه والوقار ... وإلى من علمني العطاء دون انتظار
إلى من أحمل اسمه بكل افتخار "والدي العزيز" اللهم افتح على قبره نافذة من
نسائم بردك وعفوك ورحمتك لا تغلق أبدا

إلى من ركع العطاء امام قدميها، وأعطتني من دمها وروحها وعمرها حبا
وتصميما ودفعا لغد أجمل

إلى الغالية التي نرى الأمل إلا من عينيها "أمي الحبيبة" أطال الله في عمرها.
إلى الذي لا تكفيه كلمات الشكر والعرفان بالجميل "عمي فرحي الشريف" فعلى
روحك كل الرحمات والمغفرة.

إلى من تذوقت معهم أجمل اللحظات، وأظهروا لي ما هو أجمل من الحياة
إلى من سأفتقدهم، وأتمنى أن يفتقدوني:

"يوسفي أميمة، شريط لندة، غواري مريم، بشيشي عفراء، سحار أميمة"
إلى صديقتي الراحلة "قرفي انصاف" اللهم أرحم أغلى من فقدت، ربي إني
اشتقت لمبسمها فأجعلها يا رب مبتسمة في فردوسك الأعلى.

شكر و عرفان

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من اصطنع اليك معروفا فجازه، فإن عجزتم عن مجازاته فأدعوا له حتى تعلموا أنكم شكرتم فإن الشاكر يحب الشاكرين" رواه الطبراي.

أحمد الله تعالى على أن وفقني وأعانني على إتمام هذا العمل من غير حول مني ولا قوة فهو الذي له الفضل أولا وأخيرا.

أما بعد أتقد بعميق شكري وفائق امتناني واحترامي إلى الأستاذ والدكتور "براهمي خالد" لتوليته مهمة الاشراف عليا بكل رحابة صدر، فكان لي نعم المعين بعد الله، ونعم المرشد والموجه وقد بعث فيا روح البحث والمثابرة، فاللهم أجزه خير ما جزيت اعترافا بجميله.

إلى جميع الأساتذة الكرام الذين سهروا على تكويننا خلال هذا الموسم الجامعي كما أتقدم بخالص الشكر والعرفان لأساتذة أعضاء لجنة المناقشة لما أبدوه من ملاحظات قيمة.

فهرس المحتويات

أ..... مقدمة:

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي

7.....المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

7.....المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

7.....أولاً: تطور التجارة الخارجية

8.....ثانياً: تعريف التجارة الخارجية

8.....المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية

10.....المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية

13.....ثانياً: النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية

15.....المطلب الرابع: عمليات التجارة الخارجية

15.....أولاً: إجراءات التصدير

17.....ثانياً: إجراءات الاستيراد:

21.....المبحث الثاني: طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية

21.....المطلب الأول: تعريف التمويل وأهميته

21.....أولاً: تعريف التمويل

22.....ثانياً: أهمية التمويل

23.....المطلب الثاني: أشكال التمويل وأهم مصادره

23.....أولاً: أشكال التمويل

24.....ثانياً: مصادر التمويل

32.....المطلب الثالث: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل المتوسط والطويل

32.....أولاً: قرض المورد *Le crédit fournisseur*

32.....ثانياً: قرض المشتري *Le crédit acheteur*

33.....ثالثاً: التمويل الجزافي *Le Financement forfaitaire*

33.....رابعاً: قرض الإيجار الدولي *Le leasing international*

34.....المطلب الرابع: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير

34.....أولاً: قروض التمويل المسبق *Le crédit de préfinancement*

34.....ثانياً: التحصيل المستندي *Encaissement (Remise) Documentaire*

35.....ثالثاً: تحويل الفاتورة *Affacturage*

35.....رابعاً: خصم الكمبيالة المستندية *Escompte de la traite documentaire*

خامساً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير *Crédit mobilisation de créance nées à l'exportation*

36.....سادساً: التسيقات بالعملة الصعبة *L'avance en devises*

37.....سابعاً: تأكيد الطلبية *confirmation de commande*

37.....ثامناً: الاعتماد المستندي *Le crédit documentaire*

39	المبحث الثالث: مفاهيم أساسية حول الاعتماد المستندي
40	المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي
40	أولاً: تعريف الاعتماد المستندي
42	ثانياً: أهمية الاعتماد المستندي
42	المطلب الثاني: أنواع وأطراف الاعتماد المستندي
42	أولاً: أنواع الاعتمادات المستندية
48	ثانياً: أطراف الاعتماد المستندي
48	المطلب الثالث: طريقة فتح الاعتماد المستندي وأهم الوثائق
48	أولاً: طريقة فتح الاعتماد المستندي
53	ثانياً: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي
56	المطلب الرابع: مزايا ومخاطر الاعتماد المستندي
56	أولاً: مزايا الاعتماد المستندي
58	ثانياً: مخاطر الاعتماد المستندي
62	خلاصة الفصل:

الفصل الثاني: دراسة حالة تطبيقية لعملية استيراد بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري BEA وكالة تبسة -46-

65	المبحث الأول: تقديم عام للبنك الخارجي الجزائري BEA
65	المطلب الأول: مفهوم البنك الخارجي الجزائري BEA
66	المطلب الثاني: مهام البنك الخارجي الجزائري وأهدافه
66	أولاً: مهام البنك الخارجي الجزائري
67	ثانياً: أهداف البنك الخارجي الجزائري
68	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري BEA
69	أولاً: المديرية العامة المساعدة للتجارة
69	ثانياً: المديرية العامة والمساعدة للتجارة الخارجية
69	ثالثاً: المديرية العامة المساعدة للعمليات والتنظيم
70	رابعاً: المديرية العامة المساعدة للإلتزامات
70	خامساً: المديرية العامة المساعدة المالية
70	سادساً: المديرية العامة المساعدة للتطوير الداخلي ودعم الأنشطة:
72	المبحث الثاني: بطاقة تعريفية للوكالة البنكية -تبسة 46-
72	المطلب الأول: نشأة ومهام الوكالة البنكية تبسة 46 -
72	أولاً: نشأة البنك الخارجي الجزائري وكالة تبسة 46-
72	ثانياً: مهام البنك الخارجي الجزائري وكالة تبسة 46-
73	المطلب الثاني: الخدمات البنكية التي يقدمها البنك الخارجي الجزائري وكالة تبسة 46-
73	أولاً: الخدمات التقليدية
76	ثانياً: الخدمات الحديثة
77	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري "BEA" وكالة تبسة 46-

80.....	المبحث الثالث: دراسة حالة تطبيقية لعملية استيراد بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي وكالة تبسة 46-.....
80.....	المطلب الأول: مفهوم عملية التوطين البنكي.....
80.....	أولاً: تعريف التوطين
81.....	ثانياً: الشروط المسبقة في عملية التوطين
81.....	المطلب الثاني: سير عملية التوطين
82.....	أولاً: فتح التوطين
82.....	ثانياً: ملف التوطين dossier domiciliation:
84.....	المطلب الثالث: مراحل فتح الاعتماد المستندي.....
86.....	أولاً: فتح الاعتماد المستندي
88.....	ثانياً: تنفيذ الاعتماد المستندي
90.....	ثالثاً: تصفية الاعتماد المستندي
92.....	المطلب الرابع: بعض المخاطر التي ينطوي عليها الاعتماد المستندي لدى وكالة تبسة 46- والآليات المعمول بها لتقليل من تلك المخاطر:
92.....	أولاً: المخاطر
93.....	ثانياً: آليات إدارة مخاطر الاعتماد المستندي
94.....	خلاصة الفصل:.....
96.....	خاتمة.....
102	قائمة المراجع:.....

قائمة الأشكال

- الشكل رقم (01): ملخص أو هيكل لمختلف مصادر التمويل الخاصة بالتجارة الخارجية.....31
- الشكل رقم (02) طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية.....38
- الشكل رقم (03): أهم أنواع الاعتمادات المستندية.....47
- الشكل رقم (04) مراحل سير عملية الاعتماد المستندي.....50
- الشكل رقم (05): الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي.....55
- الشكل رقم (06): الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري BEA.....68
- الشكل رقم (07): الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري وكالة تبسة -46.....77
- الشكل رقم (08) : حوصلة لعملية استيراد بالإعتماد المستندي.....91

مقدمة

مقدمة:

يطلق لفظ التجارة الخارجية على عملية مبادلة السلع والخدمات بين دول العالم، وللتجارة الخارجية أهمية بالغة في اقتصاديات العالم أجمع ففي الفترات التي يتعذر فيها تبادل السلع والخدمات نلاحظ انخفاضا ملموسا في مستويات المعيشة.

ومع توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيها هو معروف من قضايا التصدير والاستيراد والأسواق الدولية بصورها المختلفة، وأصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين والباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية والإقليمية.

نظرا لدورها المهم جدا في تنمية اقتصاديات الدول المعاصرة تعمل مجموعة من المؤسسات المالية والمصرفية ومختلف فروعها على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية، وتعزيز وتقوية المبادلات الخارجية وتشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي... إلخ.

وقد أعتبر مشكل التمويل من أصعب وأعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل دول العالم مما استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك والمؤسسات المالية للتقليل من هذه المخاطر والمشاكل، وذلك عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية ووسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية.

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

1- الإشكالية:

ومن هنا يتسنى لنا طرح الإشكالية التالية:

إلى أي مدى يمكن الاعتماد على الآليات المعمول بها في إدارة مخاطر الاعتماد المستندي وتطوير تمويل التجارة الخارجية؟

وتندرج ضمن هذا التساؤل جملة من التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية وما هي أهم وسائلها؟



- هل يساهم التمويل البنكي في تسهيل عمليات التجارة الخارجية؟

- ما مدى تغطية الاعتماد المستندي للمخاطر التي يتعرض لها المتعاملون ولماذا يعتبر التقنية الأكثر

استعمالاً؟

- ما هي اهم المخاطر التي تترتب عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي؟

2- فرضيات البحث:

للإجابة على التساؤلات المطروحة في الإشكالية نضع جملة من الفرضيات:

- التجارة الخارجية تهتم بالصفات التي تتم عبر الحدود عن طريق وسائل وطرق الدفع.

- يعتبر التمويل البنكي أداة فعالة في تمويل التجارة الخارجية.

- الاعتماد المستندي تقنية بنكية متكاملة تمنح الحماية القصوى من كل المخاطر، لكل من المستورد

والمصدر على حد سواء كونه عنصر ثقة وامان وضمان الأطراف التجارة الخارجية.

- تتضمن تقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر كالسرقة وتعرض البضاعة للتلف ومشاكل متعلقة

بالنقل والتوصيل.

3- أهمية البحث:

تبرز أهمية الموضوع في:

يمثل الاعتماد المستندي في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف

جميعاً من مصدري ومستوردين، هنا تتجلى أهمية الاعتماد المستندي في كونه وسيلة لتمويل التجارة

الخارجية رغم المخاطر التي تترتب عنه

4- أهداف البحث:

- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية

المعاملات التجارية.

- الإلمام بكل خلفيات وجوانب الموضوع وتوفير كل ماله علاقة بالموضوع للطلبة القادمين وتحسيسهم

بمدى أهميته في عصرنا.



5- أسباب إختيار الموضوع:

- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية لما تلعبه من دور مهم في حيوية الاقتصاد الدولي.
- كون الجزائر بلد يقوم أساسا على الاستيراد فمن المهم توضيح سير عملية الاعتماد المستندي بصفة أدق لكل من يهمله الموضوع من مستوردين ومصدرين.

6- صعوبات البحث:

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

7- المنهج المتبع:

- لتحقيق هدف البحث والاجابة على الإشكالية المطروحة واثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة وتحليل مختلف أبعاد وجوانب الموضوع اعتمدنا على:
- المنهج الوصفي: سمح لنا هذا المنهج باستيعاب الجانب النظري للبحث والمتمثل في الدراسة النظرية حول التجارة الخارجية والتمويل والاعتماد المستندي.
- منهج دراسة الحالة: دراسة حالة تطبيقية لعملية استيراد بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري BEA وكالة -تبسة 46- وذلك من خلال الملاحظة الميدانية والمقابلة من خلال مقابلتنا مع مجموعة من الموظفين في البنك وما جمعناه من وثائق وبيانات لوصف إجراءات عملية التسوية.

8- الحدود الزمنية والمكانية للدراسة:

- البعد المكاني: دراسة حالة تطبيقية للإعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري BEA وكالة تبسة - 46.

- البعد الزمني: مدة التربص والتي تمت في شهر من 2022/04/01 إلى 2022/05/07.

ولمعالجة هذا الموضوع قمنا بتقسيم المذكرة إلى فصلين، فصل نظري والآخر تطبيقي.

الفصل النظري: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي ويتكون من ثلاثة مباحث:

- المبحث الأول:عموميات حول التجارة الخارجية؛

- المبحث الثاني:طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية؛

- المبحث الثالث: مفاهيم أساسية حول الاعتماد المستندي.

حيث كل مبحث يضم أربعة مطالب.

الفصل التطبيقي: باعتبار هذا الفصل فصلا تطبيقيا تناولنا فيدراسة حالة لعملية استيراد بالاعتماد

المستندي بالبنك الخارجي الجزائري BEA وكالة -تبسة 46-، من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث:

- المبحث الأول: تقديم عام للبنك الخارجي الجزائري BEA؛

- المبحث الثاني: بطاقة تعريفية للوكالة البنكية -تبسة 46-؛

- المبحث الثالث: دراسة حالة تطبيقية لعملية استيراد بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي -وكالة تبسة

-46.

*الدراسات السابقة:

فيما يلي سنقوم بعرض لأبرز الدراسات التي لها علاقة بموضوع الدراسة والتي تم الاعتماد عليها:

- دراسة هدروق مليكة 2015-2016، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص بنوك وأسواق مالية، بعنوان: "دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية" حيث حاولت الباحثة في هذه الدراسة إبراز أهمية الاعتماد المستندي كونه يعد من الوسائل الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية لتمييزه بالسرعة والمان وتوفير السيولة النقدية، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة ان الاعتماد المستندي يضمن إتمام الدفع على أساس الوثائق والمستندات المقدمة وليس على أساس البضائع والخدمات موضوع الخطاب.

- دراسة شاعة عبد القادر 2005-2006، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع

التحليل الاقتصادي، بعنوان "الاعتماد المستندي أداة دفع وفرض" حيث حاول الباحث في هذه الدراسة إبراز الدور الذي يلعبه الاعتماد المستندي أنه يعد من بين التقنيات الأكثر استعمالاً في البنوك الجزائرية فيما يخص تمويل التجارة الخارجية، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة ان الاعتماد المستندي يساعد المؤسسات الاقتصادية على تغطية حاجياتها من الخارج خاصة للعمل على تصدير منتجاتها.

- دراسة فودي نعيمة 2015-2016، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، بعنوان "دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية" حيث حاولت الباحثة في هذه الدراسة تبيان دور الاعتماد المستندي أنه وسيلة رئيسية لتسوية مدفوعات التجارة الخارجية وتمويلها عن طريق تدخل البنوك، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة: الاعتماد المستندي هو العملية البنكية التي تصدر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب العميل المستورد لصالح المستفيد المصدر، يتعهد فيه بدفع قيمة المستندات الممثلة للبضاعة وذلك خلال مدة محددة.

- دراسة بونحاس عادل 2013-2014، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، بعنوان "دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية" دراسة حالة الجزائر (2002-2010) حيث تناولت الدراسة الإشكالية التالية: ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكي في تسهيل وضبط المبادلات الدولية بالجزائر؟، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة أن تعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي كما أنها تلعب دور الوسيط بين المستورد والمصدر.

- دراسة عبابسة محمد شوقي 2018-2019، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، بعنوان "دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حيث تناولت الدراسة الإشكالية التالية:

ما هو دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟ ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة أن الاعتماد المستندي هو أداة تمويل وقع في المعاملات التجارية الدولية كذلك يعتبر وسيلة لضمان الصفقات الدولية.

الفصل الأول

الإطار النظري للتجارة الخارجية

والاعتماد المستندي

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

إن التجارة الخارجية تلعب دورا هاما وأساسيا من الناحية الاقتصادية، تمكن كل بلد من الاستفادة من المزايا في البلد الآخر في سلعة معينة، وهكذا لا يمكن ان تعيش دولة بمعزل عن العالم من الدول مهما اختلفت النظم السياسية أو بعض التفاوتات الاقتصادية.

في هذا المبحث سنتطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية، أهم النظريات المفسرة لقيامها وعمليات التجارة الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

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

اولا: تطور التجارة الخارجية

تواجدت التجارة الخارجية منذ تواجد الإنسان، وهي في تطوردائما، وتكون هناك تجارة خارجية عند وجود مقايضة إنتاج مقابل إنتاج، وإنتاج مقابل قيمة أو قيمة مقابل قيمة أخرى، ولم يتوقف عند هذا الحد بل تطور بظهور النقود التي استعملت كوسيلة للمبادلات التجارية وفي العصور الوسطى والعصر الحديث وجدت عوامل قامت على تطوير العلاقات التجارية المالية مع الخارج، واكتشاف آليات حديثة استخدمت في الإنتاج، وقيام الثورة الصناعية أدت إلى ظهور أسواق وإنتشار وتوسيع نطاق التجارة الخارجية وخلق مؤسسات تساهم في تسهيل حركات السلع والأموال.

تطورت التجارة الخارجية بتطور النقود التي استعملت كوسيلة للمبادلات التجارية، وفي العصور الوسطى والعصر الحديث وجدت عوامل قامت على تطوير العلاقات التجارية المالية مع الخارج، وقد توسعت ظاهرة التجارة العالمية إلى أن وصلت إلى 60000 مليار دولار أو أكثر بإرتباط الاقتصاديات المختلفة، وانفتاح

الأسواق، وكثرة الطلب العالي على السلع والخدمات.¹

ثانياً: تعريف التجارة الخارجية

تعددت تعريفات التجارة الخارجية نذكر منها:

- يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول، وتعتبر التجارة الدولية من علم الاقتصاد الجزئي، كونها تهتم بالوحدات الاقتصادية الجزئية مثل: التصدير والاستيراد وما إلى ذلك.²
- هي وسيلة تسمح لدولة ما بتصريف الفائض من منتجاتها لدولة أو مجموعة دول أخرى، وفي نفس الوقت الحصول على المنتجات والخدمات التي تحتاج إليها، والتي لا تستطيع إنتاجها محلياً أو تحقيق الاكتفاء الذاتي في إنتاجها، من دولة أو مجموعة دول أخرى، وهذه الأخيرة تصرف بدورها الفائض من منتجاتها وخدماتها.³
- وبالتالي فالتجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات، وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.⁴

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية

لاشك أن هناك دوراً كبيراً للتجارة الخارجية على مستوى الاقتصاد المحلي والاقتصاد الدولي ويعتبر مستوى أو معدل التجارة الخارجية للدولة مؤشراً للنمو الاقتصادي فيها والذي ينعكس بدوره على النواحي الاجتماعية والعلمية والسياسية في الدولة.

وتختلف التجارة الدولية من حيث الحجم الذي يعتمد على القدرة الإنتاجية للدولة وحجم الاستهلاك ومدى الانفتاح والانغلاق الذي تتبعه الدولة في عمليات التبادل التجاري ناهيك عن حجم الدولة من الناحية

¹- شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض: دراسة الواقع في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2005، صص 7، 8.

²- عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، عمان، الأردن، 2015، ص 09.

³- شاعة عبد القادر، مرجع سابق، ص 08.

⁴- دليلة طيبي، مخاطر و ضمانات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، دراسة حالة بنك BEA وكالة برج بوعرييج 058،

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال التجارة الدولية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2014، ص 08.

السكانية وامتلاكها لمعوقات التجارة وخصوصا العنصر التكنولوجي.

إن الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو تبادل السلع والخدمات بين الدول وذلك بسبب الندرة لتلك السلع في الدول المستوردة، ويترتب على تلك العملية التبادلية فوائد يتم من خلالها ظهور الأهمية الاقتصادية والتي يترتب عليها بعد أهمية اجتماعية وثقافية وسياسية في المجتمعات، ولعل أبرز تلك الأهمية تتلخص في قدرتها على إيجاد أو توفير ما يلي:¹

1- لا شك أن العمليات التجارية التي تتم بين الدول تعمل على تحريك رأس المال والنقود التي تحتاجها عمليات البيع والشراء بين الدول وهذا بوجود الكثير من الأرباح وإلا لتوقفت العملية التجارية لعدم جدواها الاقتصادية في حالة الخسارة ومن ذلك نستطيع القول ان التجارة الخارجية تعمل على تحريك وتنمية الأموال وزيادة رؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي.

وقد تزايدت الأرباح والأموال المحصلة من التجارة الخارجية بسبب زيادة الطلب على السلع بجميع أنواعه الضرورية والكمالية وخصوصا مع ظهور سلع جديدة أغلبها من السلع الالكترونية والاتصالات والتي أصبحت لا تعرف حدودا أو وطنيا كما أنها دخلت منطقة السلع الضرورية لكل فرد في المجتمع.

2- تعد التجارة الخارجية مصدرا أساسيا في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسية أو النادرة منها مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية خصوصا عمليات التمويل والاستثمار كما أن السيولة النقدية تزيد من القدرة الائتمانية للفرد والدولة على حد سواء ضمن المعروف أنه كلما زادت السيولة زادت القدرة الائتمانية للفرد والمؤسسة والدولة.

وأصبحت المتاجرة في النقود في الأسواق المالية من أكثر التجارات التي يتعامل فيها الأفراد والمؤسسات والأفراد خصوصا مع ما يعرف بالمشتقات المالية والتي سهلت الحصول على السيولة النقدية وسرعة تداولها، ناهيك عن التجارة الالكترونية.

3- يعمل الاقتصاد الوطني ضمن مجموعة من الأنشطة التمويلية والاستثمارية والاستهلاكية على مستوى الفرد والمجتمع مما يجعله بحاجة إلى مصادر لتنشيط تلك الأنشطة أو المكونات، وتعمل التجارة الخارجية على تطوير وتنمية الأنشطة الاقتصادية سواء منها الأنشطة الاقتصادية، الإنتاجية أو الاستهلاكية والخدماتية ويتم ذلك من خلال تفعيل الحركة التجارية في تلك المصادر الاقتصادية الناتجة عن عمليات التصدير للسلع من مواد أولية أو مصنعة أو مواد أولية أو استيرادها.

¹- عطا الله الزبون، مرجع سابق، صص 16-21.

4- ينجم عن التجارة الخارجية من الصادرات عائد مالي يمكن استخدامه كمصدر تمويلي للمشاريع التنموية أو الخدمات التي تحتاج إليها الدولة أو ما يسمى بالإنفاق الحيادي، فمن خلال عوائد الصادرات يمكن الإنفاق على المشاريع الاستثمارية والتي بقيت لزمن بعيد تنتظر المصدر التمويلي لها ولكن لضعف الدعم المالي في الدولة بقيت تلك المشاريع خارج حيز التنفيذ الذي تطمح إليه تلك الدول والتي تشكل في أغلبها بداية لعهد اقتصادي جديد.

5- تحاول الدول من خلال التجارة الخارجية إيجاد نوع من الاتزان في وضعها الاقتصادي، فلا شك أن الصادرات إذا زادت فإنها تعمل على أحداث توازن من الواردات خصوصا إذا كانت تلك الواردات تنمو وبشكل مضطرب وبالتالي من خلال الواردات فإنها تعمل على توفير ما يحتاجه المجتمع داخل الدولة من سلع وخدمات استهلاكية لم تكن متوفرة ويحدث هناك نقص في الحاجات سواء الضرورية أو الكمالية، فالتجارة الخارجية من الصادرات والواردات تعمل على إيجاد التوازن الاقتصادي الداخلي في اقتصاد الدولة.

6- كما أن التجارة الدولية المتوازنة تعمل على أحداث التوازن في ميزان المدفوعات من خلال ما يترتب على الدولة من مطلوبات وما تحققة من إيرادات تعمل على تخفيض العجز وعدم التوازن إذا توازنت مع الصادرات، فالتجارة الخارجية مصدر لتوليد الأموال التي ترصد لسد ما يترتب على الدولة من واجبات مالية كما تعمل على التوازن النقدي بين التدفق الحقيقي من السلع والخدمات وبين التدفق النقدي داخل الدولة.

المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية

ظهرت الثورة الصناعية الكبرى في إنجلترا في القرن التاسع عشر وأثناء انتشارها تدريجيا حول العالم رافقتها حاجة ماسة إلى تدفق السلع والخدمات من وإلى البلدان الصناعية بما فيها المواد الأولية والأيدي العاملة والبحث عن أسواق ملائمة لتصرف الفائض الإنتاجي، وترتب على ذلك دفاع الكلاسيكيين بشدة عن الحرية الاقتصادية، وكانت حرية التجارة لدى فكرهم امتدادا لمبدأ الحرية الاقتصادية مما ساهم في ظهور أفكار جديدة تفسر أسباب قيام التجارة الخارجية.

يمكن دمج النظريات التي تفسر قيام التجارة الخارجية في 3 مجموعات رئيسية:

- المجموعة الأولى: النظرية الكلاسيكية التي من روادها آدم سميث وريكاردو
- المجموعة الثانية: النظرية النيوكلاسيكية التي من روادها هكشر 'Hecksher' وأولين 'Ohlin'.
- المجموعة الثالثة: النظرية الحديثة التي من روادها: ستيفان ليندر، هكشر، أولين، بوزنر، فرنون.

وفيما يلي موجز عن نظريات هؤلاء الاقتصاديين الكلاسيكيين:¹

أولاً: النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية

تعد النظرية الكلاسيكية أولى النظريات المتكاملة التي حاولت تفسير أسباب قيام التجارة بين البلدان، حيث ظهرت هذه النظرية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، حيث تشكل الأساس النظري الذي تقوم عليه النظريات الحديثة في التجارة الخارجية، فقد حاول رواد هذه النظرية البحث عن أهمية وحقيقة القضايا المتعلقة بالسياسة التجارية بناء على أسباب ظهور المكاسب من التجارة، واستندوا في ذلك على مجموعة من الفرضيات المرتبطة بالمذهب الاقتصادي الحر، ويعبر عن وجهة نظر النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية مجموعة من الاقتصاديين البارزين الذين قدموا أعمال لازالت باقية إلى يومنا هذا ولعل أبرزهم:²

(David Hume) – (John Stuart Mill) – (David Ricardo) – (Adam Smith)

وفيما يلي موجز عن نظريات هؤلاء الاقتصاديين الكلاسيكيين:

1- نظرية (Adam Smith): تعد نظرية الميزة المطلقة (Absolute Advantage Theory) أول نظرية متكاملة ظهرت لتفسير قيام التجارة بين البلدان، وهي للاقتصادي Adam Smith من خلال كتابه "بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم" سنة 1776 وهذه النظرية المستندة على مبدأ تقسيم العمل الدولي تعتمد على وجود فروق واضحة في تكاليف الإنتاج بين بلد وآخر من حيث الإمكانيات والإنتاجية، وتتلخص هذه النظرية بأن يتخصص كل بلد بإنتاج تلك السلع التي يكون له ميزة مطلقة في إنتاجها. وعليه فالتجارة بين البلدان ستكون مفيدة لجميع الأطراف المشاركة فيه (Smith، 1776).

وافترض سميث أن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريين، وبالتالي فإن كل دولة ستكسب أكثر في ما اذا تخصصت بتلك السلعة أو مجموعة من السلع التي تتمتع فيها بميزة مطلقة، ومن ثم تقوم بتصدير هذه السلع وتستورد السلع الأخرى التي تنتجها بكلفة حقيقية أعلى مما تستطيع الدول الأخرى، وقد اعتبر Smith أن الكلفة الحقيقية تقاس

¹ - عبد الله نواف النوايسة، التجارة الخارجية وأثرها على الاحتياطات الأجنبية في الاقتصاد الأردني خلال الفترة (1993-1993)

(2014)، رسالة مقدمة إلى كلية الدراسات العليا استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في الاقتصاد - قسم اقتصاديات المال والأعمال، جامعة مؤتة، 2015، ص 13.

² - نفس المرجع السابق، ص ص 13-16.

بمقدار ساعات العمل اللازمة لإنتاج السلعة وفقا لنظرية القيمة المبنية للعمل "Labor Theory of Value" وحسب هذا المفهوم للقيمة فإن السلع ستبادل ببعضها وفقا لنسبة ساعات العمل المستخدمة في انتاجها، والفرضية الضمنية القوية هنا أن العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد وبالتالي فإن كلفة العمل تقيس الكلفة الاجمالية للإنتاج، ومن ناحية أخرى فإن ميكانيكية جهاز السوق الحر والمنافسة داخل الاقتصاد ستضمن معدلات تبادل واحدة بين السلع تعكس كلفة العمل الحقيقية لهذه السلع، ولذلك فإن المنافسة السوقية وقابلية عنصر العمل للتحرك بين الصناعات تضمن تبادل السلع وفقا لكلفتها من العمل، وفي حال عدم إمكانية انتقال العمل بحرية بين الصناعات فإن نظرية التبادل المبنية على قيمة العمل لا تثبت وذلك لإختلاف أجر العمل من صناعة لأخرى.

إلا أن نظرية (Adam Smith) في الميزة المطلقة عجزت عن الإجابة على التساؤل المطروح إذا كان بلد ما لا تتوفر فيه ميزة مطلقة بإنتاج أية سلعة مقارنة بمنافسيه من البلدان الأخرى وإذا كان بلد معين يتمتع بميزة مطلقة في إنتاج جميع السلع على بلد آخر، هل هذا يعني أنه لا يوجد مكاسب للتجارة بين البلدين؟

2- نظرية (David Hume): تتلخص نظرية (David Hume) في التجارة الخارجية في أن الرفاه الاقتصادي في أي بلد سوف يعم على البلدان الأخرى، بسبب تكامل هذه البلدان في ظل تقسيم العمل الدولي، ففي حالة تطور بلد ما سيكون تأثيره إيجابيا على البلدان الأخرى المجاورة له، فمثلا تطور كل من (فرنسا، ألمانيا، وإيطاليا) هو لصالح بريطانيا وأن تخلف الدول سوف يؤثر سلبا على الاقتصاد البريطاني (Hume, 1971).

3- نظرية (David Ricardo): في القرن التاسع عشر قام الاقتصادي الإنجليزي المعروف (David Ricardo) (1823-1772) بالرد على نظرية (Adam Smith)، وذلك بكتابه المشهور (مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب) سنة 1821 من خلال نظريته في الميزة النسبية "Comparative Advantage"، إن جوهر هذه النظرية يتمثل في احتساب كلفة انتج الوحدات الإضافية من احدى المنتجات بصيغة التقليل الضروري في انتاج بقية السلع (Ricardo, 1951).

بهذا توضح النظرية الجديدة أنه ليس بالضرورة لقيام التجارة بين البلدان أن يتمتع البلد بميزة مطلقة في انتاج سلعة معينة بل ان قيام التجارة يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للسلع بين البلدان وليس التكاليف المطلقة، ويحقق البلد مكاسب من التجارة حتى لو كانت التكاليف الحقيقية لإنتاج جميع السلع فيها أكبر نسبيا مقارنة مع شركائه التجاريين.

وبالرغم من بساطة هذه النظرية في الميزة النسبية إلا أنها تعتبر من أهم النظريات الاقتصادية القابلة

للتطبيق في مجالات هامة وكثيرة، فهذه النظرية هي التي تفسر الميل الى تقسيم العمل والتخصص (الميل للتكامل) سواء على المستوى الفردي أو الجماعي أو الدولي.

وتعد هذه النظرية تطورا كبيرا في الفكر الكلاسيكي، حيث اعتبرت الاتجاه الصحيح في التجارة الخارجية، وخطوة هامة إلى الأمام ولازالت تشكل أساس أغلب النظريات الحديثة في التجارة الخارجية، وقد زودت الاقتصاديين ببرهان أكثر كفاية وأكثر اقناعا في جدوى وفوائد التجارة، بالرغم من كل الانتقادات التي سيقف في مواجهة هذه النظرية.

4- نظرية (John Stuart Mill): أكدت النظريات السابقة (الميزة المطلقة والميزة النسبية) لتفسير قيام التجارة الخارجية بين البلدان على جانب العرض (إمكانية الإنتاج) دون الاهتمام بالطلب.

لقد تنبه إلى هذه المسألة (John Stuart Mill)، (1806-1873) الذي أشار في نظرية القيم الخارجية إلى أن رغبة كل بلد في عرض صادراته من السلع يعتمد على مقدار استيراداته، بمعنى أن الصادرات تتغير وفقا لمعدلات التبادل التجاري السائد بين البلدان المشاركة في التجارة، ولهذا قام (Mill) بإدخال جانب الطلب على التحليل بهدف تحديد معدلات التبادل بين هذه البلدان، وبناء على ذلك حدد مفهوم التوازن بين البلدان المشاركة فعليا في التجارة، بأنه الوضع الذي تكون فيه صادرات البلد مساوية لاستيرادات البلد الآخر المشارك معه في التجارة، وأن الانحراف لمعدل التبادل التجاري الدولي عن معدل التبادل التجاري الداخلي في البلد يزيد مكاسب ذلك البلد من التجارة الخارجية.

ثانيا: النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية

أهم النظريات المفسرة للنظرية النيوكلاسيكية:¹

1- نظرية نسب عناصر الإنتاج: تبنى هذه النظرية كل من الاقتصادي السويدي "إيلي هكشر Hecksher" في كتابه حول آثار التجارة الخارجية على التوزيع وكذا الاقتصادي السويدي أيضا "برتل أولين Ohlin" في كتابه حول الإقليمية والتجارة الدولية، وقد اعتمدت هذه النظرية على أسعار عناصر من الإنتاج ومدى ندرتها أو توفرها.

وإن اختلاف النفقات النسبية بين الدول يرجع الى عاملين أساسيين هما:

اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في الدول المختلفة وإنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى نسب

¹ شليحي الطاهر، التجارة الخارجية للجزائر وأهم تحدياتها خلال الفترة (2018-2020)، مجلة العلوم الاجتماعية

والإنسانية، جامعة باتنة، المجلد (21) العدد (1)، جوان 2020، ص ص 87، 88.

متفاوتة من عناصر الإنتاج.

كما رفض "أولين" الفرضيات التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية وهي اعتبار أن العمل أساس لقيمة السلعة، وأنه يجب تطبيق أسعار عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة. وتعتمد نظرية أولين على فكرة أن التجارة الخارجية هي الامتداد الطبيعي للتجارة الداخلية، وأن تبادل السلع بين الدول المختلفة يرجع إلى وجود اختلاف بين الأسعار النقدية التي تباع بها السلع في داخل كل دولة مما يدفع بالسلع من الدول التي تتوفر فيها نسبيا إلى الدول الأخرى.

2- لغز ليونتيف Leontief: تعرضت نظرية نسب عناصر الإنتاج السابقة لعديد الانتقادات، من أبرزها انتقادات الاقتصادي الأمريكي "ليونتيف" في إطار ما يعرف بلغز ليونتيف، ومن أهم هذه الانتقادات هو صعوبة تحديد كثافة عناصر الإنتاج في السلع الداخلة في التجارة الدولية في حال وجود أكثر من عنصرين، وأن تلك النظرية لا تفرق بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة كما أنها لا تأخذ بعين الاعتبار إمكانية تغير المزايا النسبية، ولقد اعتمد ليونتيف في نظريته على أسلوب تحليلي يعتمد على جداول المدخلات والمخرجات للبرهنة على أفكار نظريته، وبما أن دراسته كانت بالولايات المتحدة الأمريكية فقد توصل إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بإنتاج وتصدير السلع كثيفة العمل وتستورد السلع كثيفة رأس المال، ومن أهم الانتقادات الموجهة له ركز على نوعية عناصر الإنتاج وخصوصا العمل على حساب الجانب الكمي النسبي لها.

ثالثا: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

أهم النظريات الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية:¹

1- نظرية معدل التبادل الدولي: تبنى هذه النظرية الاقتصادي ستيفان ليندر، وقد ركز على مقارنته لوضع التوازن قبل وبعد التجارة، كما يرى بأنه من غير المنطقي أن تقوم التجارة الدولية بين دول متجانسة، وحسب هذه النظرية فإن التبادل وبخصوص المنتجات الأولية يكون وفقا للميزة النسبية لعناصر الإنتاج، وبخصوص المنتجات الصناعية فتجارتها تقوم على أساس نمط الطلب المحلي عليها في مختلف الدول.

2- نظرية اقتصاديات الحجم: تعد هذه النظرية امتدادا لما جاءت به نظرية هكشر أولين، إذ أن زيادة عائد الحجم كأحد مصادر المزايا النسبية يؤدي إلى قيام التجارة الدولية. حيث أن توفر سوق داخلية كبيرة شرط ضروري لتصدير السلع في ظل زيادة العائدة.

¹ - شليحي الطاهر، مرجع سابق، ص ص 88، 89.

3- نموذج الفجوة التكنولوجية: قدم هذا النموذج الاقتصاديونر (Posner) ويعتمد هذا النموذج على مدى قدرة الدول على الاستحواذ على التكنولوجيا الحديثة والتقنيات المتقدمة في مجال الإنتاج وهو ما يسمح بامتلاك مزايا نسبية لهذه الدول.

وتقوم تجارة الفجوة التكنولوجية في الفترة الزمنية بين فجوة الطلب وفجوة التقليد أي الفترة التي تبدأ فيها الدولة المخترعة بتصدير المنتج وبداية انتاج هذا المنتج بطريقة مقلدة في دول أخرى.

4- نظرية دورة حياة المنتج: حسب الاقتصادي فرنون (Vernon) صاحب هذه النظرية فإن هيكل المبادلات التجارية يتغير حسب دورة حياة المنتج التي تتأثر بدورها بالتغيرات التكنولوجية، وأن الميزة النسبية تعتمد على قدرة الدول على استيعاب التطور التقني والاختراعات التكنولوجية التي تؤدي الى انتاج سلع جديدة ونشرها من خلال التجارة الخارجية.

5- نظرية التبادل اللامتكافئ: مضمون هذه النظرية أن السلع لا تتبادل بقيمتها الحقيقية وإنما تتبادل بانحراف قيمتها عن سعرها السائد في السوق، وتركز هذه النظرية على اللاتكافؤ في الأجور والتركيب العضوي لرأسمال بين الدول المختلفة.

6- نظرية التنوع: تقوم هذه النظرية على أساس التنوع كأساس للتجارة الخارجية ولا تكفي وفرة عوامل الإنتاج فقط، كما أن اختلاف الأذواق واختلاف المداخليل يتطلب تنوعا في خصائص السلع المختلفة.

المطلب الرابع: عمليات التجارة الخارجية

تعتبر عمليات التجارة الخارجية من أهم ما يدور في الحدود ما بين الدول من استيراد وتصدير لذا سنذكر:

أولاً: إجراءات التصدير

1- اتخاذ القرار: يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:¹

✓ البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة.

¹ - العباسي رضوان، فرارحة نسيم، الاعتماد المستندي كألية لتمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة)، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة أكلي محند أولحاج - البويرة-، 2018، ص ص 14 - 16.

- ✓ إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.
- ✓ القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى.
- ✓ الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

2- الاستراتيجية: تقوم الشركة ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقها لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها أي البرمجة الفعلية للأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

3- العقد: بناء على إمكانية الشركة وأهدافها وبعد انتهاء من المفاوضات (ال شراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق والتوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين بتنفيذ بنوده.

4- المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن اجمال هذه المستندات فيما يلي:

- ✓ إصدار الفاتورة الأولية: بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على إسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية، الصنف، السعر، القيمة الاجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصور عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها.
- ✓ قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والمصدقية.
- ✓ شهادة صحية: وتصدر عن الحجز الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في

دولة المصدر.

✓ إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحى، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحى لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها من الباخرة.

5- إعداد المستندات النهائية: وهذه المستندات يتم اعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات ما يلي:

✓ بوليصة الشحن: وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحى بصفته وكيل عن أملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في مناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.

✓ الفاتورة التجارية: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في البلد المستورد.

✓ مستندات ووثائق أخرى أهمها: قائمة التعبئة، شهادة المنشأ، وشهادة معاينة وأية مستندات أخرى يطالبها المستورد من المصدر.

6- المتابعة والاتصال: إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد بإعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

7- الخطابات الختامية: بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة بتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذنا بإبتداء مرحلة عمل جديدة.

ثانيا: إجراءات الاستيراد:

سنذكر بإختصار ما يمكن الاعتماد عليه في هذه العملية ابتداء من قرار الاستيراد إلى غاية التخليص.

1- اتخاذ القرار: قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة والمواد التي يتم التعامل بها والمسموح التعامل بها وفقا لقوانين الدولة، فمثلا هل الاستيراد من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من أجل

التوزيع والبيع من السوق المحلي؟

لذا لابد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه "التنبؤ به" وتحديد الطلب أيضا يختلف بإختلاف طبيعة المشروع، فمثلا كان مشروعا صناعيا يقوم بأعمال التصنيع فإن الطلب يمكن تقديره حسب الطرق التالية:¹

- دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق
- طلبات الزبائن الذين يزورون أو معارضه.
- جداول الإنتاج ومعدل دوران المخزون.
- من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها.

2- دراسة أسواق التصدير: وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الخارجية، وأهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم: الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول، (القوائم) التي تصدرها الشركات العالمية، أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة، والغرف التجارية وتجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين والمؤهلين للتوريد، وكذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع والتسليم والدفع، وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجوها.

3- الاستراتيجية: بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع استراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع، والآخر إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانيات المالية أو التسويقية أو أية عناصر أخرى.

فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن يكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها إلى صالحه، وعند دراسة العروض يجب التنبيه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة، على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها، فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أية تحفظات.

¹ - العباسي رضوان، مرجع سابق، ص ص 16-18.

4- البرامج: وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات والاستراتيجيات بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضح بها أسماء وعناوين الموردين، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم...إلخ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياساتها.

5- العقد: وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى، وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم حسب الشروط المنقح عليها وتوقيعه.

6- التراخيص: لا يسمح بإنجاز معاملة جمركية لأية بضاعة يتعلق استيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أية مستند آخر قبل الحصول على المستند.

7- التمويل والائتمان: تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل، حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد والصرف، وأهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة)، الدفع المتقدم، الدفع لأجل، الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية.

وأهم هذه الطرق الشائعة الاعتمادات المستندية حيث تقوم الشركة بطلب فتح اعتماد مستندي لدى إحدى البنوك المحلية بناء على طلب المستورد وبقيمة البضاعة وشروط التسليم وبعد ذلك يقوم البنك المحلي بالاتصال مع البنك المبلغ ويتقدم بكافة الوثائق والمستندات التي يطلبها المستورد، وإذا فعل ذلك المستورد أي الاتصال وقدم الأوراق التي تثبت أن البضاعة تم شحنها، يستطيع أن يحصل على ثمن البضاعة خلال هذه الفترة.

8- بوالص الشحن: ويختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحياة للبضاعة المنقولة ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصادقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل.

9- ميناء الوصول: عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفرغ الشحن طبقا لشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من جبرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على اذن استلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على البضاعة.

10- التخليص: عندما يتسلم المستورد اذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق الجمركية.

المبحث الثاني: طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية

يعبر التمويل عن عملية إمداد البنوك والمؤسسات المالية لمختلف المتعاملين الاقتصاديين بالموارد المالية اللازمة عند الحاجة إليها، ويمكن أن يكون بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وسيتم التطرق في هذا المبحث إلى كل من مفهوم التمويل وأهميته، أشكال التمويل وأهم مصادره وكذلك التطرق لأهم طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير والمتوسط والطويل.

المطلب الأول: تعريف التمويل وأهميته

أولاً: تعريف التمويل

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

فقد تطور مفهوم التمويل خلال العقود الأخيرة تطورا ملحوظا مما جعلنا نلاحظ تباين تعارفه عند الاقتصاديين وهي كالتالي:¹

✓ يقول (موريس دوبب Maurice Bobb): التمويل في الواقع ليس الا وسيلة لتعبئة الموارد الحقيقية القائمة.

✓ أما الكاتب (بيش Bich): فيعرفه على أنه الامداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها.

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

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

* وبصفة عامة يتمثل التمويل في كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية

¹ - كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، مداخلة بعنوان: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية - حالة مؤسسة

SNVI، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، الجزائر، أيام 21-

22 نوفمبر 2006، ص 1، 2.

واستثمارها في عمليات مختلفة تساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلا في ضوء النقدية المتاحة حاليا للإستثمار والعائد المتوقع الحصول تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به، واتجاهات السوق المالية.

كما يعرف التمويل أيضا على أنه أحد مجالات المعرفة تختص به الإدارة المالية وهو نابع من رغبة الأفراد ومنشآت الأعمال لتحقيق أقصى عدد ممكن من الرفاهية.

من خلال هذه التعاريف يمكن استخلاص أن لتمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها وذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية وليس السلع والخدمات وأن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منها والخاصة وفي الوقت المناسب.

ثانيا: أهمية التمويل

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية وذلك حسب احتياجات وقدرات البلاد التمويلية.

ومهما تنوعت المشاريع فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنو وتواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، ومن هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية وذلك عن طريق:¹

1- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها:

- توفير مناصب شغل جديدة تقضي على البطالة.
- تحقيق التنمية الاقتصادية للبلاد.
- تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.

2- تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعاشية لهم (توفير السكن،

العمل... الخ)

¹- نفس المرجع السابق، ص 2.

المطلب الثاني: أشكال التمويل وأهم مصادره

أولاً: أشكال التمويل

هناك عدة أشكال للتمويل نذكر منها:

1- التمويل المباشر وغير المباشر:

1-1- التمويل المباشر: هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض والمقترض والمستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي، وهذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات، أفراد، هيئات حكومية).

أ/المؤسسات: تستطيع أن تحصل على قروض وتسهيلات إئتمانية من مورديها أو من عملائها أو حتى من مؤسسات أخرى إلا أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة والصورة هنا تتمثل في:

- إصدار أسهم للإكتتاب العام أو الخاص.

- إصدار سندات.

- الإئتمان التجاري.

- التمويل الذاتي.

-تسهيلات الاعتماد... إلخ.

ب/الحكومة: تلجأ الحكومة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الاقتراض من الأفراد والمؤسسات من خلال إصدار سندات متعددة الأشكال ذات مدد زمنية مختلفة وأسعار فائدة متباينة ومن هذه السندات نجد أدونات الخزينة...

1-2- التمويل غير المباشر: يعبر هذا النوع عن كل طرق وأساليب التمويل غير المباشرة والمتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التالية فيها وسطاء ماليين حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزع هذه الادخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الادخار ومتطلبات مصادر التمويل.

وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشرة الأخرى والتي تكون في شكل ضمانات والتي تستعمل عادة في عمليات الاستيراد والتصدير مثل الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي... إلخ.

2- التمويل المحلي والتمويل الدولي: ينقسم مثل هذا النوع من التمويل إلى تمويل مصدره السوق

والمؤسسات المالية الداخلية وتمويل مصدره السوق المالية والهيئات المالية الدولية.

2-1- التمويل المحلي: يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر "المباشرة وغير المباشرة" المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها... إلخ) وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية.

2-2- التمويل الدولي: هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج "ميذا" الذي أطلقه الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأوروبية متوسطة¹.

ثانياً: مصادر التمويل

تلجأ المؤسسات إلى البحث عن مصادر تمويل جديدة عندما تكون مصادر التمويل الذاتية غير كافية لمواجهة احتياجاتها، أو لأنها ترغب في استعمال المزيد منها لأسباب تتعلق بالتوقيت أو الربحية، وستتعرض مصادر التمويل على أساس مدتها أي يتم تقسيمها إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل، مصادر تمويل متوسطة الأجل وأخرى طويلة الأجل على النحو التالي:

1- مصادر التمويل قصير الأجل:² نقصد بالتمويل قصير الأجل ذلك النوع من التمويل الذي يستخدم لتمويل العمليات الجارية، أي لتغطية الاحتياجات المالية الموسمية وقصيرة الأجل الخاصة بتنفيذ الأنشطة الجارية للمشروعات، وتكون فترة التمويل عادة أقل من سنة لتغطية كلفة دورة الاستثمار سواء كانت صناعية أو تجارية، وتوجد عدة مصادر للتمويل قصر الأجل يمكن إجمالها فيما يلي:

1-1- الائتمان التجاري: يعرف الائتمان التجاري بأنه ائتمان قصير الأجل يمنحه المورد إلى المشتري عندما يقوم هذا الأخير بشراء البضاعة لإعادة بيعها وهذا التعريف يستبعد من الائتمان التجاري ما يلي:

- الائتمان طويل الأجل أو المتوسط الأجل الذي يمنحه بائعو الأموال الثابتة.

- الائتمان الاستهلاكي كالبيع بالتقسيط.

¹- نفس المرجع، صص 2، 3.

²- العباسي رضوان، مرجع سابق، صص 25-27.

ويتخذ الائتمان التجاري أشكال عديدة منها:

أ/الحساب الجاري: أهم أشكال الائتمان التجاري والأكثر تفضيلاً من المدينين لأنه لا يضع وثيقة بيد الدائن تسهل عليه اتخاذ الإجراءات القانونية ضد المقترض في حالة مواجهة لأية صعوبات.

ب/الكمبيالات: لا تعتبر الشكل الأكثر تفضيلاً من المدينين في الائتمان التجاري ولكنها الأكثر تفضيلاً من الدائنين.

1-2- الائتمان المصرفي: وتعتمد المؤسسات التجارية والصناعية في ممارسة أنشطتها اعتماداً كبيراً جداً على البنوك وذلك في مجالات عديدة منها:

تسهيل عمليات الدفع والاستيراد والتصدير، إلى جانب توفير الائتمان اللازم لتمويل احتياجاتها في النمو والتطور.

وتعتبر البنوك التجارية أهم مصدر من مصادر التمويل المتاحة للمؤسسات التجارية والصناعية على حد سواء وتتعامل المؤسسات التجارية التي تحتاج إلى الائتمان المصرفي مع مسائل تتعلق بإختيار نوع التمويل الذي تحتاج إليه والبنك الذي تتعامل معه خاصة أن قدرة البنوك على التسليف ليست مطلقة بل هي محدودة بمجموعة من العوامل:

- رأس مال البنك واحتياطياته المختلفة.

- حجم الودائع.

- مستوى الودائع واستقرارها.

ويتخذ الائتمان المصرفي العديد من الأشكال ولكن أكثرها شيوعاً يتمثل فيما يلي:

- حساب الجاري المدين.

- خصم الأوراق التجارية.

- التمويل لقاء ايصالات إيداع البضائع في مستودعات عامة.

1-3- الأوراق التجارية: تعرف الأوراق التجارية بأنها سندات لأمر قصيرة الأجل، تصدر في السوق

المفتوحة من قبل الشركات دون ضمانات معينة كالالتزام على الجهة المصدرة نفسها ومن أهم الفروق بين الأوراق التجارية والكمبيالات والسندات لأمر هو أن الأوراق التجارية تنطلق في وجودها من عملية تجارية بل هي مستقلة بذاتها.

ويتم إصدار وتسويق الأوراق التجارية إما مباشرة ومن قبل المصدر أو من خلال وسيط كما يتضح ما يلي:

أ/الورقة المباشرة: يصدر هذا النوع بشكل رئيسي عن الشركات المالية والشركات المصرفية القابضة، حيث يتوجه المصدرون عادة إلى المستثمرين مباشرة دون استعمال وسيط، وبحكم مكانة هؤلاء المصدرين وتصنيفهم العالي نجدهم يحددون سعر الفائدة الذي يرفعونه لمختلف الاستحقاقات، أما على جانب المستثمرين فإنهم يختارون من هذه الإصدارات تلك التي تتناسب في مدتها والمدة التي ينوون الاستثمار خلالها، وباستعمال هذه الطريقة يتفادى المصدرون دفع أتعاب إصدار الوسيط، لكنهم يتحملون أتعاب مؤسسات التصنيف ووكلاء الدفع والتحويل، ومن المزايا الرئيسية لهذا النوع من الإصدار من وجهة نظر المصدر توفير عمولة وكلاء الإصدار التي هي بحدود 1/8 %.

ب/الورقة المصدرة من خلال وسيط: يستعمل المصدرين في هذه الحالة خدمات وسيط الأوراق المالية لبيع أوراقهم، ويصدر معظم هذا النوع من الأوراق المالية من قبل شركات غير الشركات المالية الكبيرة مثل: شركات الخدمات العامة (كهرباء، مياه، الهاتف)، الشركات الصناعية وشركات الجملة والتجزئة بالإضافة إلى الشركات المالية والبنوك الصغيرة.

وهذا وقد تبيع المؤسسات المصدرة كامل إصدارها لأحد الوسطاء بخصم وعمولة، وتقع على هذا الوسيط في مثل هذه الحالة مسؤولية التسويق بعد ذلك، أو تقوم المؤسسة المصدرة بتحمل مخاطر البيع، ويقصر دور الوسيط على البيع على أساس أفضل المساعي مقابل عمولة وبأسعار محددة من المصدر.

2- مصادر التمويل متوسط الأجل:¹ مصادر التمويل متوسط الأجل هي نوع من القروض التي تستحق الدفع خلال فترة من 1 إلى 5 سنوات، وهي تستحق بعد فترة زمنية تزيد عن الفترة الزمنية المتعلقة باستحقاق القروض قصيرة الأجل وأقل من فترة استحقاق القروض طويلة الأجل أكثر من 5 سنوات، وهي غالباً تقسم من الناحية التمويلية وليس من الناحية المحاسبية التي تقسم القروض إلى قروض قصيرة الأجل وقروض طويلة الأجل، حيث تشمل الأولى جميع القروض التي تستحق السداد خلال مدة أكثر من عام، وبذلك فإن المحاسبين يشملون القروض متوسطة الأجل تحت القروض طويلة الأجل ويمكن تقسيم مصادر التمويل متوسطة الأجل إلى قسمين هما:

- قروض مباشرة.

- التمويل بالاستئجار.

2-1- القروض المباشرة متوسطة الأجل: عادة ما يتم سداد هذه القروض بصورة منتظمة على مدار

¹- نفس المرجع السابق، ص 28.

عدة سنوات، بالإضافة إلى ذلك عادة ما يكون القرض مضمون بأصل معين أو بأي نوع من أنواع الضمانات الأخرى ولا شك أن هناك بعض الاستثناءات من هذه القواعد في بعض الأحيان. وتمثل البنوك وشركات التأمين المصدر الرئيسي لهذه القروض وإن كانت قروض البنوك عادة تتراوح بين سنة واحدة وخمس سنوات فقط، في حين أن قروض شركات التأمين تتراوح بين 5 إلى 15 سنة، وهذا معناه أن جزءا من قروض شركات التأمين يمكن اعتباره قروض طويلة الأجل، وعلى كل فكثير ما يتعاون أحد البنوك مع شركة تأمين لتقديم قرض كبير يعجز عن تقديمه أي منها فقط لإحدى الشركات على أساس أن يتم السداد أولا للبنك بعد ذلك لشركة التأمين.

2-2- التمويل بالاستئجار: تهدف معظم المنشآت إلى استخدام المباني والمعدات، وبالتالي فهدفنا ليس امتلاك هذه التسهيلات وإن كان الامتلاك في معظم الأحيان يحقق لها هذا الهدف، وقد ظهرت في السنين الأخيرة في معظم الدول إتجاه نحو استئجار هذه التسهيلات بدلا من شرائها، وبعد أن كان الاستئجار قاصرا على المباني والراضي فقد أصبح يشمل جميع الأصول الثابتة تقريبا، ونظريا فإن الاستئجار يشبه الاقتراض إلى حد كبير.

3- مصادر التمويل طويلة الأجل:¹

مصادر التمويل طويلة الأجل هي تلك المصادر التي تكون مدتها أكثر من سنة وتستخدم في الاستثمارات طويلة الأجل، أو لتلبية الاحتياجات الدائمة لبعض الأموال المتداولة وتتمثل فيما يلي:

3-1- أموال الملكية (المصادر الداخلية):

تمثل أموال الملكية المصدر الأول بالنسبة للمؤسسات الجديدة، كما تمثل القاعدة التي يستند إليها للإقتراض بالنسبة للمؤسسات القائمة.

أ/ الأسهم العادية: هي وثيقة ذات قيمة اسمية واحدة تطرح للإكتاب العام ولها القابلية على التداول وغير قابلة للتجزئة ولا تستحق الدفع في تاريخ محدد، أي أنها أبدية على طول عمر المشروع، ولا تلتزم بتوزيع أرباح ثابتة سواء من حيث تحديد قيمة هذه الأرباح أو فترات استحقاقها، وتسحب قيمة وعدد الأسهم وسعر الإصدار، ويعتبر التمويل بالأسهم المصدرة بعد تقدير حجم الأموال المستثمرة، وبعد ذلك يتم تحديد كيفية إصدار الأسهم وسعر الإصدار، ويعتبر التمويل بالأسهم العادية وسيلة تمويل رئيسية من مصادر التمويل طويلة الأجل بالنسبة للشركات المساهمة العامة، لأن استخدام مثل هذه الطريقة في التمويل سوف لا يحمل

¹ - مرجع نفسه، ص ص 29-32.

المشروع أي كلفة يلتزم بها اتجاه الغير مقابل استخدام الأموال إلا في حالة تحقيق الربح واتخاذ قرار بالتوزيع على المساهمين، ويتمتع حملة الأسهم العادية بحق التصويت عند انتخاب مجلس الإدارة وحق المشاركة في الأرباح حتى يتقرر توزيعها، إضافة على نصيبه من أصول الشركة عند التصفية وحق للإكتتاب عند إصدار الأسهم الجديدة لغرض المحافظة على نسبة ملكيتهم في الشركة. وتصدر الأسهم عادة عند تأسيس الشركات (إصدار إكتتاب عام)، ولكن قد يلجأ إلى إصدار أسهم في مراحل أخرى لزيادة رأس مالها المكتتب به وعادة تكون على مرحلة واحدة.

ب/ الأسهم الممتازة: للأسهم الممتازة أهمية كبيرة وذلك من خلال:

تعتبر الأسهم الممتازة مصدر هام من مصادر التمويل طويل الأجل وتعد من عناصر حقوق الملكية، ولا تلتزم الجهة المصدرة بتاريخ محدد لرد قيمتها وللشخص الممتاز قيمة اسمية وقيمة سوقية وقيمة دفترية، فالقيمة الإسمية هي قيمة السهم في وثيقة الإصدار، أما القيمة السوقية فهي القيمة التي تحدد نتيجة التعامل في السوق المالي بمشاركة أطرافه، أما القيمة الدفترية فتتمثل قيمة هذه الأسهم في سجلات مقسومة على عدد الأسهم الممتازة المصدرة، وتعرف الأسهم الممتازة بأنها شكل من أشكال رأس المال المستثمر في الشركة يقدم لمالكيه ميزتين هما:

- عائد محدد (كنسبة من قيمة السهم الأصلية)

- مركز ممتاز اتجاه حملة الأسهم العادية

وتتشابه الأسهم العادية مع الأسهم الممتازة في النواحي التالية:

- كلاهما يمثل أموال الملكية في الشركة المساهمة.

- لا يوجد تاريخ محدد لردهما للمالكين.

- عدم دفع العوائد لحملتها لا تخصم من الدخل الخاضع للضريبة.

وتختلف الأسهم الممتازة عن الأسهم العادية في النقاط التالية:

- لحملة الأسهم الممتازة الأولوية في الحصول على الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية.

- هناك حد أقصى لما يمكن أن يحصل عليه حملة الأسهم الممتازة في حين لا يوجد هذا الحد بالنسبة لحملة الأسهم العادية

لحملة الأسهم العادية

- غالباً ما يكون لحملة الأسهم الممتازة الحق في التصويت في حين يكون هذا حقاً أساسياً لحملة الأسهم العادية.

العادية.

ج/ الأرباح المحتجزة: تعتبر مصدراً ذاتياً ذا أهمية كبيرة خاصة في الشركات الناجحة إذا ما اتبعت

سياسة توزيع متوازنة بين عائدات مناسبة لأصحاب المشروع، وفي الوقت نفسه توافر موارد ذاتية للشركة تساعد على النمو والتطور وتحسين وضعها المالي، ويعزز أهمية هذا العنصر كمصدر لتمويل القيود القانونية المفروضة على الشركات، ... أنها تحد من قيمتها بالتوسيع في توسيع الأرباح. وتجبرها على التكوين الاحتياطات المختلفة، وفي المؤسسات الناجحة بعد هذا المصدر على مدى السنوات أهم من رأس المقدم من المساهمين.

3-2- الافتراض (المصادر الخارجية): بعد الافتراض من أهم مصادر التمويل طويلة الأجل التي تلجأ إليها البنوك في تمويل عملياتها.

أ/السندات: السندات هي أوراق مالية من أدوات الدين ذات قيمة إسمية واحدة تصدر من جهات عديدة مثل الدول والشركات، وتطرح للتداول إلى الأفراد والمؤسسات بهدف الحصول على تمويل طويل الأجل، وبذلك يعد التمويل بواسطة السندات شكلا من أشكال التمويل طويل الأجل، وتتمتع السندات بمجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي:

* فئات السندات: تصدر السندات بفئات محددة مثل 10 دنانير، 100 دينار، 1000 دينار وتدعى القيمة بالقيمة الإسمية وهي تمثل القيمة التي ستدفع لحامل السند عند استحقاقه، ويمكن اصدار السندات بقيم تزيد أو تقل على القيمة الإسمية، كما يمكن للقيمة السوقية أن تختلف أيضا عن هذه القيمة.

* العائد: للسندات فائدة محددة تدفع في مواعيد معينة متفق عليها، لكن ذلك لا يمنع من اصدار سندات بفائدة عائمة أو اصدار سندات بخصم، حيث لا يتم دفع أي فوائد خلال فترة حياة السند وإنما يتم دفع القيمة الإسمية بالاستحقاق، هذا يسمى ما يحققه حامل السند للاستثمار بالعائد.

* الاستحقاق: تتميز السندات الأذنية بطول مدة استحقاقها بطول مدة استحقاقها بالمقارنة مع السندات التجارية العادية التي تنظم لغايات الاقتراض من المصارف مثل سندات السحب أو الكمبيالات أو السندات لأمر.

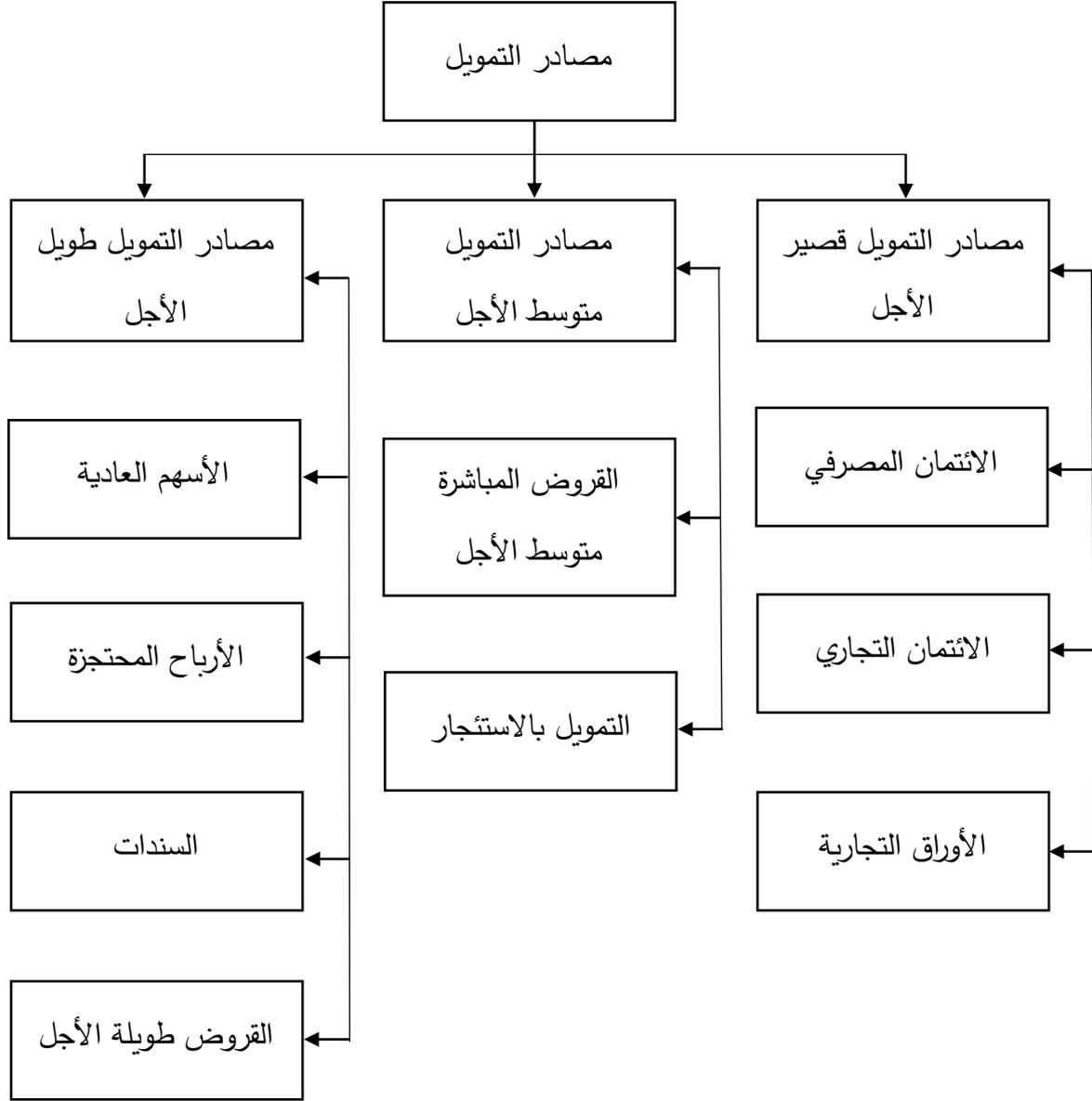
* وتسمى الفائدة الظاهرة على السند بالعائد الإسمي: وهذا السعر له ارتباط بوفرة السيولة في السوق، والوضع الائتماني للمقترض ومدة القروض، وسعر بيع السند، حيث يعتبر البيع بخصم إضافة لسعر الفائدة المدفوعة، والبيع بأكثر من القيمة الإسمية طرحا من الفائدة التي ستدفع لحامل السند.

ب/القروض المصرفية طويلة الأجل: وهي إحدى مصادر التمويل المتاحة الطويلة الأجل، وتكون مدتها أكثر من سنة وتمنح مثل هذه القروض من البنوك ومؤسسات الأموال الأخرى، وقد تكون هذه البنوك من داخل البلد أو خارجه، ويتم تحديد مبلغ القرض وسعر الفائدة وطريقة الدفع بالاتفاق مع المقترضين، وكذلك

أسلوب إعادة المبلغ المقترض في المواعيد التي يتفق عليها وتكون على شكل دفعات مختلفة حسب الاتفاق بين الطرفين، وقد يكون سعر الفائدة بنسبة ثابتة أو عائمة وتحدد مقدار العمولة ومواعيد وطريقة التسديد عند إبرام عقد منح القرض، بالإضافة إلى بعض الضمانات التي قد يطلبها المقترض مثل الحفاظ على درجة سيولة الأصول ونسبة المديونية، ومكونات هيكل رأس المال ومقدار الأرباح المسموح بتوزيعها، ويعود أسباب اختيار التمويل بواسطة القروض طويلة الأجل إلى الصعوبات التي تواجهها في إصدار أسهم جديدة أو عدم امكانيتها في الحصول على مصدر تمويل مناسب، وفي بعض الأحيان يشكل هذا النوع من الاقتراض أقل كلفة من المصادر الأخرى على اعتبار أن الفائدة على القرض والعمولة المدفوعة تخفض من الربح الخاضع للضريبة، أي توفر الميزة الضريبية، لمثل هذا النوع من مصادر الأموال، مع الإشارة إلى وجود عوامل محددة لمبلغ القرض وخاصة في حالة عدم توفر الضمانات الكافية لتغطية مبلغ القرض أو لمحدودية قدرة المقترض على تسديد الالتزامات المترتبة عليه.

ويمكن توضيح مصادر التمويل وفق الشكل التالي:

الشكل رقم (01): ملخص أو هيكل لمختلف مصادر التمويل الخاصة بالتجارة الخارجية



المصدر: نفس المرجع، ص 32.

يمثل الشكل ملخص أو هيكل لمختلف مصادر التمويل الخاصة بالتجارة الخارجية حيث نلاحظ أن مصادر التمويل تنقسم إلى ثلاثة مصادر:

- أولاً: مصادر التمويل قصير الأجل ويمكن اجمالها فيما يلي: الائتمان المصرفي، الائتمان التجاري، الأوراق التجارية.

- ثانياً: مصادر التمويل متوسط الأجل و تنقسم إلى قسمين: قروض مباشرة، تمويل بالاستئجار.

- ثالثاً: مصادر التمويل طويل الأجل و تتمثل في نقطتين: الأسهم العادية، الأرباح المحتجزة، السندات، قروض طويلة الأجل.

المطلب الثالث: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل المتوسط والطويل

في بعض الحالات يكون التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية، وأبرز هذه التقنيات ما يلي:¹

أولاً: قرض المورد Le crédit fournisseur

هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجل التسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئياً أو كلياً)، فالبنك إذن يمنح القرض المورد المحلي، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد.

وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، 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 قرض لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط، وتصل مدة هذا القرض إلى 7 سنوات في حالة المدى المتوسط، و10 سنوات في حالة المدى الطويل.

وقد يواجه المصدر في هذه التقنية العديد من المخاطر كالمخاطر الائتمانية في حالة عجز المستورد عن التسديد، كما أن استعمال قرض المورد يتقل كاهل ميزانية المصدر بالديون.

ثانياً: قرض المشتري Le crédit acheteur

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين في بلد المصدر، بحيث يستعملها هذا البنك لتسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعينة بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبياً مع استلامه الآني للبضاعة، كما

¹ -إيمان بوقرة، العوامل المؤثرة على صعوبات الاعتمادات المستندية الصادرة من وجهة نظر البنوك (دراسة حالة البنوك العاملة في الأردن)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع مالية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2016، ص ص45-48.

يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة، وتصل مدة هذا القرض إلى 5 سنوات في حالة المدى المتوسط، و10 سنوات في حالة المدى الطويل، ويستخدم بصفة رئيسية في تمويل استيراد السلع الرأسمالية. وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كليا من قيود تحمل أعباء القرض، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.

ثالثا: التمويل الجزافي Le Financement forfaitaire

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

من خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين:

- الأولى: وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.
- الثانية: أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي الممتلكين لهذا الدين) وهذا مهما كان السبب.

رابعا: قرض الإيجار الدولي Le leasing international

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 بعض الدول الأخرى، كما تستخدم هذه الاعتمادات في تمويل العمليات الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن.

يمكن إيضاح الأطراف المشاركة في هذه التقنية كالتالي:

الطرف الأول: المورد الأصلي للأصل الرأسمالي (المصدر).

الطرف الثاني: المؤجر والممول لشراء الأصل الرأسمالي (مؤسسة الايجار الدولي)

الطرف الثالث: المستخدم للأصل الرأسمالي (المستأجر أو المستورد).

المطلب الرابع: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير

يسمح هذا النوع من التقنيات المستعملة في التمويل قصير الأجل، للمصدرين والمستوردين على حد سواء بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن، وتشير إلى أن هذا النوع من التمويل ينصب على العمليات التي لا تتجاوز 18 شهر، ومن أبرز هذه التقنيات ما يلي:¹

أولاً: قروض التمويل المسبق Le crédit de préfinancement

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق قبل العملية التصديرية، حتى يتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري.

فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل بتجهيز وإعداد طلبيات هامة وموجهة لسوق أجنبية، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل فائدة ثابت، وفي أحيان أخرى تكون بمعدل فائدة متغير إضافة إلى بعض العمولات البنكية.

وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل، كون التسيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزءاً من نفقات انجاز العقد، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار.

ثانياً: التحصيل المستندي Encaissement (Remise) Documentaire

هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة بكمبيالة موجهة للمستورد مقابل التسديد نقداً من طرف هذا الأخير أو قبوله للكمبيالة، وبهذا فإن هذه التقنية تضمن للمصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لإستلام وملكية البضاعة المشحونة إليه، إلا إذا دفع قيمتها نقداً أو وقع على الكمبيالة، وفي حالة عدم تحقق ذلك فإن البنك سيقوم بالتحفظ على المستندات المرسله إليه وبالتالي عدم تمكن المستورد من حيازة البضاعة.

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من

¹-إيمان بوقرة، مرجع سابق، ص 48-54.

المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عملية وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في البلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد...إلخ.

ثالثاً: تحويل الفاتورة Affacturage

هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة -تكون في الغالب مؤسسة قرض- شراء الدين التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل بإعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر.

رابعاً: خصم الكمبيالة المستندية Escompte de la traite documentaire

وهذه التقنية تمثل الطريقة الأكثر استعمالا في تغذية خزينة المؤسسة المصدرة، فهي إمكانية متاحة للمصدر لكي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي سحبها على المستورد، وفي هذه الحالة بدلا من أن يوكل العميل (المصدر) بتحصيل قيمة الكمبيالة المستندية فإنه يطلب من بنكه خصم هذه الكمبيالة، فعملية الخصم تعني أن يقوم المصدر بتظهير الكمبيالة التي لم تستحق بعد تظهيرها ناقلا للملكية مقابل أن يدفع البنك قيمتها بعد خصم نسبة معينة من قيمة الورقة تسمى سعر الخصم، وهذا يعني وكأن البنك أعطى قيمة الكمبيالة بعد

الخصم كقرض يسدد للبنك بتاريخ الاستحقاق عندما يقدمها البنك للمستورد للحصول وبالتالي يقوم بنك الخصم بتسليم المستندات إلى المشتري (المستورد) أو بنكه، في مقابل دفع الكمبيالة أو قبولها، ولا تعتبر المستندات المرفقة للبضاعة بمثابة ضمانات للبنك إلا عند وجود شرط المستندات مقابل الدفع، أما في حالة وجود شرط المستندات مقابل القبول، فإنه يتعين على البنك أن يتخلى عن المستندات إلى المشتري عندما يتم التوقيع على الكمبيالة بالقبول ويتحمل البنك بذلك إفسار المشتري (المستورد).

وهذه العملية لا تمثل أي ضمان للدفع بالنسبة للبنك وذلك لأن عملية الخصم تتم دون حق الرجوع على المصدر، مما يحول بتأكيد خطر عدم الدفع كلياً إلى البنك.

خامساً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير *Crédit mobilisation de créance nées à l'exportation*

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهراً كحد أقصى، ويمكن أن تصل قيمة هذه القروض إلى 90% من قيمة دين المؤسسة المصدرة إلى الخارج، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص: مبلغ الدين، طبيعة ونوع البضاعة المصدرة، اسم المشتري الأجنبي وبلده، تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك، تاريخ التسوية المالية للعملية.

سادساً: التسيقات بالعملة الصعبة *L'avance en devises*

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

أما إذا كان التسيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائماً أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقاً، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن اثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية على ثبوت عملية التصدير.

سابعا: تأكيد الطلبية confirmation de commande

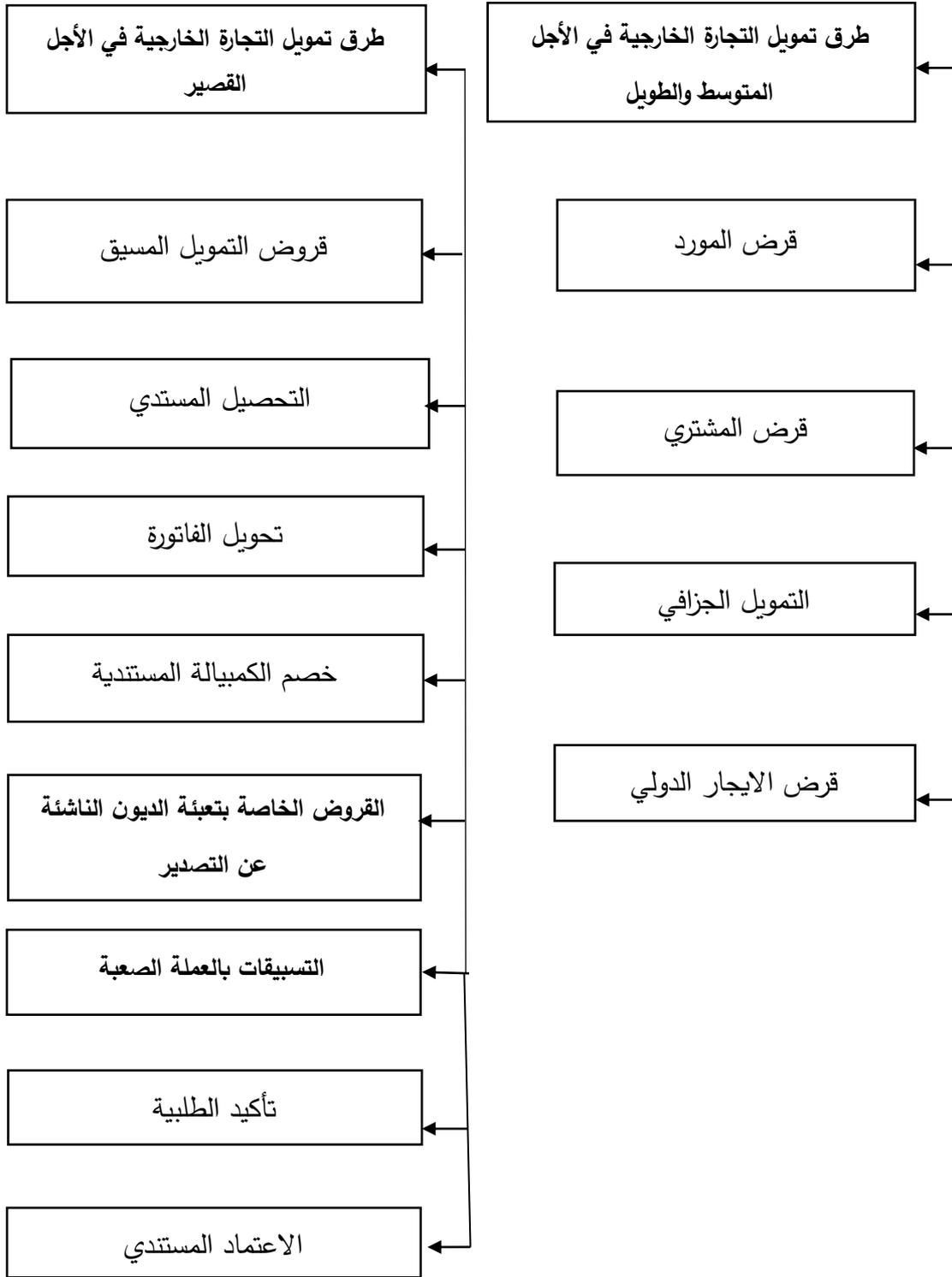
بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا، حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا، ولكن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

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

ثامنا: الاعتماد المستندي Le crédit documentaire

بالرغم من أمن الاعتماد المستندي هو من بين تقنيات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية، إلا أنه يعتبر من أشهر التقنيات المستعملة في عمليات التمويل، نظرا لما يقدمه من ضمانات وتسهيلات للمصدرين والمستوردين على حد سواء، وكذلك اعتماده بشكل واسع في المبادلات التجارية الدولية.

الشكل رقم (02) طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية



المصدر: من إعداد الطالبة.

يمثل الشكل أهم طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية حيث تنقسم إلى قسمين:

- القسم الأول: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل المتوسط والطويل أهمها: قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزافي، قرض الإجار الدولي.

أما القسم الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير وتندرج تحتها العديد من التقنيات: قروض التمويل المسبق،التحصيل المستندي،الاعتماد المستندي، تأكيد الطلبية.....الخ.

المبحث الثالث: مفاهيم أساسية حول الاعتماد المستندي

إن المبادلات التجارية التي تتم على المستوى الدولي يغيب عنها مبدأ الثقة والأمان فيما بين الأطراف المتعاقدة، ثم أن بعض تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات الدولية لا توفر القدر الكافي من الضمان والثقة المأمولين، لذلك وجد في الاعتماد المستندي التقنية الأنسب بما يحفظ مصالح الأطراف المتعاقدة في المبادلات التجارية كونها تقوم أساساً على مبدأ الوساطة البنكية مما يوفر نوعاً من الثقة والأمان، ونظراً لأهمية تقنية الاعتماد المستندي من ناحية وما تلقيه من ثقة و ضمان للمتعاملين من ناحية أخرى، فضلاً على أنها تتوفر على عدة أنواع وأطراف وتتم في طريقة فتحها بعدة مراحل واحتواءها على أهم الوثائق، وهذا في ظل ما توفره من مزايا وعيوب للمتعاملين كل هذه العناصر سنسلط الضوء عليها من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم طرق الدفع المستعملة في تسوية المبادلات التجارية بشكل عام والخارجية بشكل خاص والوسيلة الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية نظراً لاهتمام العديد من الدول بهذه التقنية الحديثة في المعاملات الجارية نحو الخارج.

أولاً: تعريف الاعتماد المستندي

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم، وفيما يلي سنقدم أهم تعريفات للاعتمادات المستندية:¹

التعريف العام: يمكن تعريف الاعتمادات المستندية بصفة عامة في أنها: "نوع من ترتيبات محددة، وإجراءات معينة تتم عن طريق قيام المستورد (الطالب - Applicant) بأن يعطي تعليمات كتابية لبنكه أن يدفع نقداً أو يقبل كمبيالة مؤجلة ودفعها في تاريخ استحقاقها للمستفيد (المصدر - Beneficiary)، وذلك مقابل تقديم هذا المستفيد مستندات شحن محددة يتم قبولها قبل الدفع".

¹-أسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير في البنوك، الطبعة الثانية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2014، صص 94-97.

تعريف الاعتمادات المستندية في اللائحة UCP600: تم تعريف الاعتمادات المستندية بالمادة رقم 02 في الأعراف الدولية الموحدة UCP النسخة رقم 600 والصادرة في 2007 بأن كلمة "اعتماد مستندي" يمكن أن تكون أي ترتيبات تحت أي مسمى: وكأن النص في المادة كالتالي:

"الاعتماد يعني أي ترتيب تحت أي مسمى أو وصف، غير قابل للإلغاء، وعليه يمثل تعهد نهائي من المصرف المصدر بالوفاء مقابل تقديم (مستندات) مطابق لشروط الاعتماد"

من هذا التعريف في اللائحة يمكن أن يتم صياغة تعريف شامل محدد، فيها مهام كل الأطراف كآتي: "هو تعهد مكتوب معتمد غير قابل للإلغاء (الاعتماد) صادر من طرف أول وهو بنك (بنك الإصدار) بناء على طلب أو حسب تعليمات طرف ثان وهو الطالب (المستورد) إلى طرف ثالث هو بنك آخر (بنك الاخطار، بنك التداول، البنك المعزز، البنك الدافع)، (بنك المصدر) لدفع مبلغ من المال (الدفع) للمستفيد من الاعتماد (المصدر) أو قبول كمبيالة بدفع أجل مقابل مستندات شحن محددة بشرط مطابقتها تماما لشروط وبنود الاعتماد المستندي".

من التعريف السابق في المادة رقم (2) باللائحة يتضح عدة حقائق للاعتماد المستندي:

- 1- هو تعهد كتابي موقع ومعتمد credited من بنك الإصدار.
- 2- هو مستند غير قابل للإلغاء Irrevocable.
- 3- يتم إصداره بطلب وتعليمات كتابية من المستورد Applicant.
- 4- دفع مبلغ من المال مقابل استلام مستندات شحن مطابقة لشروط الاعتماد للمستفيد وهو المصدر Beneficiary.

هذا الدفع (الوفاء Honour) يكون بإحدى الطرق التالية:

- 1- الدفع بالاطلاع (إذا كان الاعتماد يشترط ذلك).
- 2- الدفع المؤجل يعتمد بالدفع في تاريخ الاستحقاق (إذا كان الاعتماد يشترط ذلك).
- 3- الدفع بقبول كمبيالة مسحوبة على المستفيد ودفعها في تاريخ الاستحقاق (إذا كان الاعتماد يشترط ذلك).

ومن التعريف السابق أيضا يتضح أن عند فتح وإصدار الاعتماد يظهر بنكان أساسيان في بداية العملية

كالتالي:

1- بنك الإصدار (بنك المستورد - المشتري).

2- بنك الاخطار تبليغ الاعتماد (بنك المصدر - البائع).

ثانيا: أهمية الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي مهما لكل من البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) وبالنسبة للمصارف وللتجارة الدولية.

وفيما يلي سنعرض أهمية الاعتماد المستندي لكل طرف على حدا:¹

1- بالنسبة للمصدر: يكون لديه الضمان بواسطة الاعتماد المستندي بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن بضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره ب ورود الاعتماد.

2- بالنسبة للمستورد: فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للإعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل الشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

3- بالنسبة للمصارف: يعتبر مصدر دخل للمصارف من خلال العمولات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنها يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد.

4- بالنسبة للتجارة الخارجية: يعتبر الاعتماد المستندي أفضل وسيلة وأنجحها لتمويل التجارة الخارجية، حيث تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية والتي كانت في السابق تمثل حاجز أمام تطور التجارة الدولية فالمصارف تيسر استلام ثمن البضاعة حال شحنها ولا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

المطلب الثاني: أنواع وأطراف الاعتماد المستندي

أولاً: أنواع الاعتمادات المستندية

تصنف الاعتمادات المستندية إلى عدة أنواع وذلك بناء على ميزة معينة تميزها عن غيرها من أنواع

¹-حفاف وليد، تقنيات تمويل التجارة الدولية، تخصص مالية تجارة دولية، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 08 ماي 1954، قالمة، 2020، صص 38-39.

الاعتمادات، حيث يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث طبيعة التزام البنك ومن حيث طريقة الدفع وأيضا يمكن تقسيمها من حيث الشكل وأخيرا من حيث الاستعمال.

1- تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث طبيعة التزام البنك: ¹نميز من هذه الناحية بين ثلاثة أنواع من الاعتمادات المستندية وهي الاعتماد المستندي القابل للإلغاء، والاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد.

1-1- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: هو الاعتماد الذي يمكن تعديله أو إلغاؤه من قبل البنك المصدر للإعتماد في أي وقت دون إخطار مسبق للمستفيد وهذا حسب ما جاءت به م 8 من النشرة 500 للأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية غير أن هذا النوع من الاعتماد نادر الاستخدام في التطبيق العملي كونه لا يوفر الضمانات الكافية مما يجعله يفقد فاعليته ووظيفته كأداة مضمونة لتمويل العمليات التجارية.

تجدر الإشارة إلى أنه إذا قام أحد أطراف الاعتماد المستندي القابل للإلغاء بتنفيذ أية التزامات أو تعهدات وفقا لشروط الاعتماد وقبل أن يصل إليه إخطار أحد الأطراف الأخرى بتعديل أو إلغاء هذا الاعتماد، ففي هذه الحالة يتعين على الأطراف الأخرى أن تقي بتعهداتها الناشئة عن الاعتماد.

1-2- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء: يسمى أيضا بالاعتماد القطعي، وهو الآلية التي بموجبها يعتمد البنك المستورد بتسوية هذا الاعتماد، ويعتبر هذا الاعتماد قطعي كون البنك فاتح الاعتماد لا يمكن له أن يتراجع عن تعهده بالتسديد إلا في حالة حصوله على موافقة جميع الأطراف.

نصت على هذا النوع من الاعتمادات المستندية م 9 من النشرة 500 والتي تقضي بما يلي: "بشكل الاعتماد غير قابل للنقص تعهدا قاطعا على المصرف مصدر الاعتماد شريطة أن تقدم المستندات المنصوص عليها إلى المصرف المسمى أو إلى المصرف مصدر الاعتماد ويكون التعهد على النحو التالي:

(أ) إذا نص الاعتماد على الدفع بالاطلاع يتعهد المصرف بالدفع عند الاطلاع.

(ب) إذا نص الاعتماد على الدفع المؤجل يعتمد المصرف بالدفع في تاريخ/تواريخ الاستحقاق التي يتم تحديدها بموجب شروط الاعتماد.

¹- فودي نعيمة، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، جامعة ألكلي محند أولحاج، البويرة، 2015، ص ص 25، 26.

(ج) إذا نص الاعتماد على القبول...".

بعد صدور النشرة 600 للإتمادات المستندية أصبح الاعتماد غير قابل للإلغاء القاعدة العامة في حالة عدم اتفاق المتعاقدين على نوع الاعتماد.

1-3- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد: يعرف أيضا باسم الاعتماد القطعي المعزز الذي يقدم ضمانات إضافية للمستفيد، فهو يتطلب إضافة إلى تعهد بنك المستورد صدور تعهد آخر من بنك المصدر أو من بنك آخر يعينه بنك المستورد ويعمل هذا التعهد على تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة.

يعتبر هذا النوع من الاعتماد الأكثر شيوعا في الاستخدام من طرف معظم الدول ومنها الجزائر وهذا نظرا للضمانات التي يقدمها للمستفيد من ناحية توفير الضمان والثقة والسيولة النقدية، حيث أنه عادة ما يلجأ المتعاملون الاقتصاديون إلى هذا الاعتماد في حالة عدم معرفة أحدهما بالآخر أو إذا كان بنك المستورد غير معروف أو لا يتمتع بسمعة كبيرة في الأوساط المالية أو من أجل زيادة الثقة والاطمئنان لدى البائع، ومن أسباب اللجوء إلى هذا الاعتماد أيضا في حالة عدم استقرار الوضعية الاقتصادية والسياسية والأمنية في بلد المستورد.

2- تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث طريقة الدفع: تتخذ الاعتمادات المستندية من حيث الطريقة التي يتم بها دفع قيمة الاعتماد ثلاثة أشكال وهي اعتماد الاطلاع، اعتماد الدفعة المقدمة واعتماد القبول.

2-1- اعتماد الاطلاع: هو الاعتماد الذي تدفع قيمته إلى المستفيد من قبل البنك المراسل أو المبلغ بمجرد الاطلاع على المستندات المطابقة لشروط الاعتماد والتحقق من صحتها.

2-2- اعتماد القبول: بموجب هذا الاعتماد يتعهد بنك بقبول الكمبيالة المسحوبة على المشتري لكن دون خصمها، فعند حلول أجل الاستحقاق ينبغي على المستفيد تقديم المستندات والوثائق المتعلقة بالصفحة إلى البنك الذي يظل التزامه قائما تجاه المستفيد إلى غاية التسديد الفعلي لقيمة الصفقة، حيث أن قبوله للكمبيالة يمثل إعطاء أجل إضافي للمشتري من أجل تأمين المبلغ الكافي لتسديد قيمة البضاعة.

نصت على اعتماد القبول واعتماد الاطلاع م 9 من الأصول والأعراف الموحدة للاتمادات المستندية ضمن النشرة 500 لسنة 1993.

2-3- اعتماد الدفع المقدم: يعتبر اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء يتضمن شرطا يفوض بموجبه البنك فاتح الاعتماد البنك المبلغ أو البنك المعزز بتقديم سلفات إلى المستفيد قبل تقديمه للمستندات وذلك بناء على تعليمات واضحة ومفصلة، وقد درجت البنوك على وضع هذا الشرط في خطاب الاعتماد بالحبر

الأحمر من أجل لفت نظر البنك المبلغ إلى طبيعة الاعتماد الخاصة.

يتم اللجوء إلى اعتماد الدفع المقدم في التعاقدات التجارية ذات القيمة الكبيرة التي يحتاج المستفيد فيها إلى سيولة نقدية تعينه على الوفاء بالتزامه، ومثال ذلك إعداد المواد الخام أو شراء بعض الأجزاء من منتجين آخرين أو تصنيع بعض هذه الأجزاء حتى يتمكن المستفيد من شحن هذا البضائع.

استعمل اعتماد الدفع المقدم في أستراليا خاصة في تجارة الأسواق وكان يطبع مثلا: Red \$20000 cluse US وتعني هذه العبارة تفويض البنك المبلغ لدفع \$20000 مقدما قبل تقديم المستندات المطلوبة في الاعتماد، ويتم تقديم هذه الدفعة بتصريح من المشتري وتحت مسؤوليته.

3- تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث الشكل: تصنف الاعتمادات المستندية من هذه الناحية إلى الاعتماد للتحويل والاعتماد المتجدد أو الدائري، وكذا الاعتماد المعاون.

3-1- الاعتماد القابل للتحويل: ينص هذا الاعتماد صراحة على قابليته للتحويل بحيث يمكن للمستفيد الأول من الاعتماد تحويله إلى مستفيد آخر أو أكثر يقوم بتحديد، وقد يكون التحويل كلياً أو جزئياً على أن يكون مرة واحدة فقط أي لا يجوز للمستفيد الثاني تحويل الاعتماد إلى مستفيد جديد ثالث، وقد نصت على هذا النوع من الاعتماد م 48 من النشرة 500.

يتم تحويل الاعتماد من طرف البنك الوسيط أو المبلغ وذلك بحسب الاعتماد الأصلي وإصدار اعتماد جديد بإسم الشخص المطلوب تحويل الاعتماد إليه ويذكر فيه أنه صدر بطلب من المستفيد الأول، مع الإشارة إلى أن الشروط المتعلقة بالاعتماد الأصلي هي التي تبقى سارية في الاعتماد القابل للتحويل ما عدا الشروط التي تخص البضاعة ذاتها حيث يمكن تخفيض مبلغ الاعتماد كما يجوز تقصير مدة سريان مفعول الاعتماد أو تاريخ الشحن، ويمكن أيضا إحلال إسم المستفيد الجديد محل اسم المستفيد الأصلي إلا إذا ورد في الاعتماد الأصلي شرط يوجب ذكر اسم المستفيد الأصلي.

3-2- الاعتماد المتجدد أو الدائري: يقصد به الاعتماد الذي تتجدد قيمته تلقائياً بنفس الشروط خلال فترة معينة منصوص عليها في الاعتماد، كما تتجدد مدته عدة مرات محددة في الاعتماد دون الحاجة إلى تعديل الاعتماد أو تمديده أو إبرام اعتماد جديد، ونظرا للحيلة والحذر الذي يستلزمهما هذا النوع من الاعتماد فإنه يجب ان تكون تعليمات الأمر بفتح الاعتماد وكذا تعليمات البنك مصدر الاعتماد إلى البنك المراسل واضحة ودقيقة، ويستعمل هذا الاعتماد في عمليات تبادل البضائع ذات الطبيعة النمطية المتكررة.

3-3- الاعتماد المعاون: يسمى أيضا بالاعتماد المساند لإعتماد سابق وهو الاعتماد الذي يفتحه المستفيد من أجل ضمان الاعتماد الأصلي، حيث يطلب المستفيد من بنكه أن يفتح اعتماد جديد باسم

مستفيد جديد مستقل عن الاعتماد الأصلي، ويصدر هذا الاعتماد بمبلغ أقل من قيمة الاعتماد كما تكون فيه تواريخ صلاحية الشحن وتداول المستندات أقل حتى يتسنى المستفيد الأصلي تجهيز المستندات وتقديمها إلى البنك خاصة إذا كان المستفيد مجرد وسيط وليس هو المنتج الأصلي للبضاعة المتعاقد عليها.

4- تقسيمات الاعتمادات المستندية من حيث الاستعمال:

تنقسم الاعتمادات المستندية من منظور هذه الزاوية إلى اعتماد الاستيراد واعتماد التصدير.

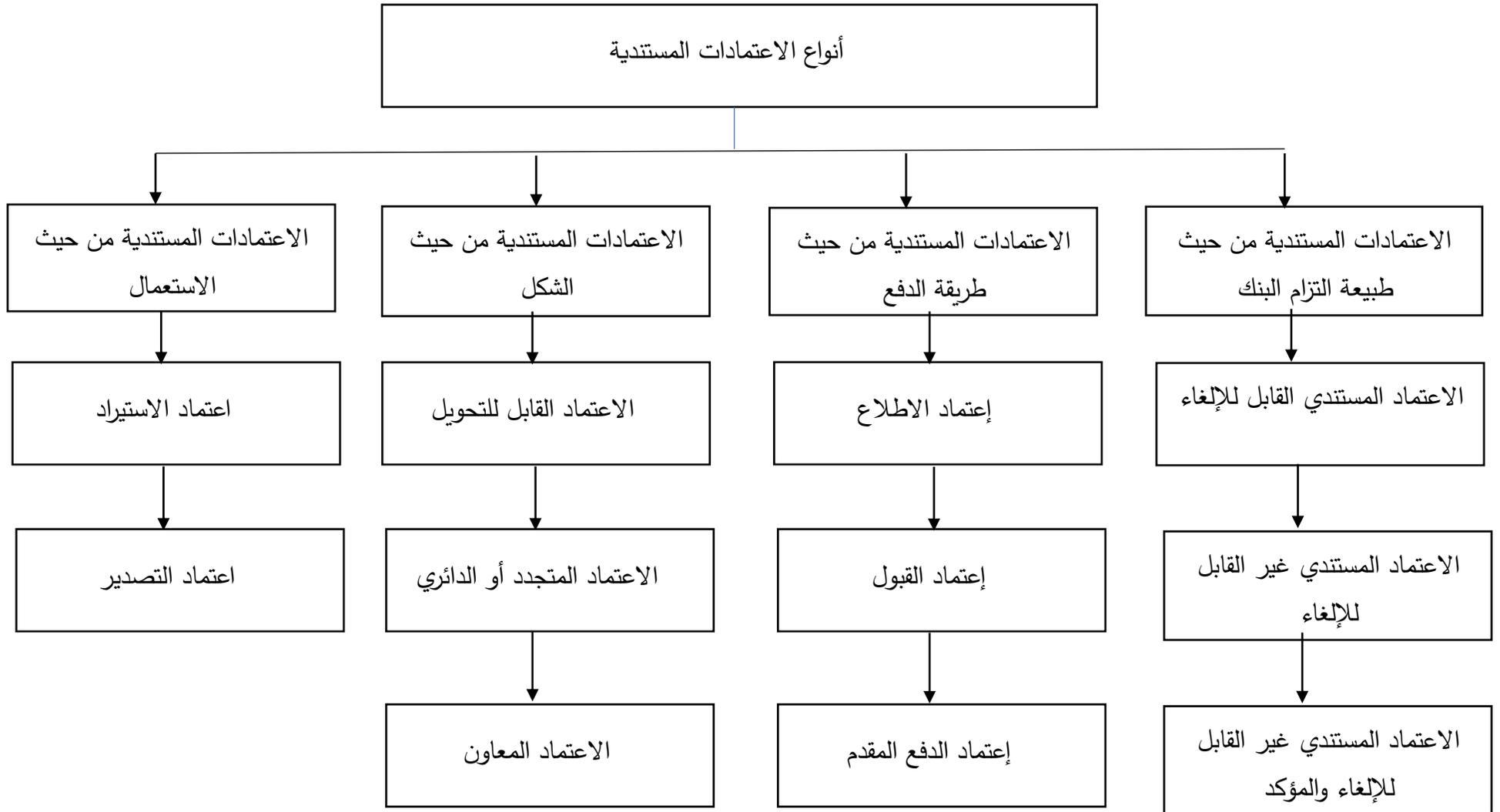
4-1- اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري المحلي لصالح المصدر بالخارج لشراء ما

يبيعه من سلع أجنبية.

4-2- اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر المحلي لشراء ما

يبيعه من سلع محلية.

الشكل رقم (03): أهم أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: من إعداد الطالبة

ثانياً: أطراف الاعتماد المستندي

يشارك في الاعتماد المستندي أربعة أطراف وهي:¹

- 1- المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد، ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.
- 2- البنك فاتح الاعتماد: هو البنك يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.
- 3- المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المرسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقاً لشروط الاعتماد.
- 4- البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنكفي تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب، وقد هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد فيصبح ملتزماً بالالتزام الذي إلتزمه به المصدر وهنا يسمى بالبنك المعزز.

المطلب الثالث: طريقة فتح الاعتماد المستندي وأهم الوثائق

أولاً: طريقة فتح الاعتماد المستندي

- 1- فتح الاعتماد المستندي للإستيراد:²
 - يقوم تورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة.
 - يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية وترخيص الاستيراد في بعض البلاد إلى مصرفه طالباً فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الأجنبي، ويحرر طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع والمعد لهذا الغرض بواسطة المصرف.

¹-معمّر حيتالة؛ زقاي حفيظة، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة أبحاث قانونية وسياسة، جامعة ابن باديس، العدد السابع، ديسمبر 2018، صص120-121.

²-العباسي رضوان، مرجع سابق، ص 47.

- يقوم المصرف بالتحقق من صحة وتوقيع العميل على طلب فتح الاعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضروري، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيره حسب الأحوال.

2- فتح الاعتماد المستندي للتصدير:¹

كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لإستيراد بضائع يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير، كذلك فإن أنواع كيفية مراجعة المستندات واحدة وقد يطلب المراسل عند إرسال اعتماده للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له، وتختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين وتتلخص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي:

- ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج، وحسب تعليماتهم فإن المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط، أو يخطره ويعززه. ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد، ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد إما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك، أو بإرسال صورة فوتوغرافية أو إجراء نسخ الاعتماد في حالة إرسال أكثر من نسخة) مع خطاب من المصرف للمستفيد بأن الاعتماد يعتبر معززا من المصرف.

- يحرر إلى المراسل بأن الاعتماد قد بلغ إلى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، بفضل إرفاق صورة منها للمراجعة).

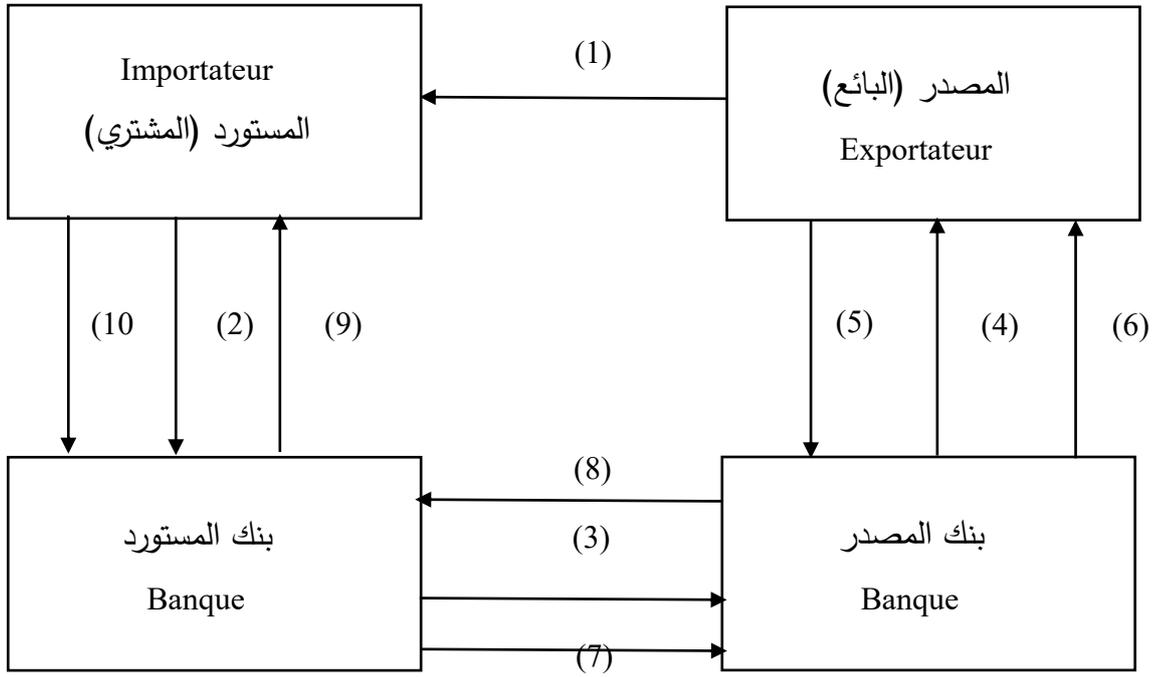
- إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مبهمه، وتجنبنا لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات، فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد وطلب تفسير لها (إذا كان لا يمنع من ابلاغ الاعتماد إلى المستفيد بصفة مبدئية لحين وصول تفسير البيانات الغامضة فيه).

- قد يرد للمصرف المحلي بريقة بفتح اعتماد مستندي، فيتم التأكد أولا من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها من وصول التقرير من المراسل، ويفضل اخطار المستند تليفونيا بها خوفا من تأخر البريد، ويظل الاعتماد مغلقا حتى وصول التقرير من المراسل، ويفضل اخطار المستند تليفونيا بها خوف من تأخر البريد، ويظل الاعتماد مغلقا حتى وصول الصورة الأصلية.

- قد يرسل خطايا أو بريقة تعديل الاعتماد، ويجب أن يتم اخطار المستفيد بها فوراً مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه.

¹- نفس المرجع، صص 47-48.

الشكل رقم (04) مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

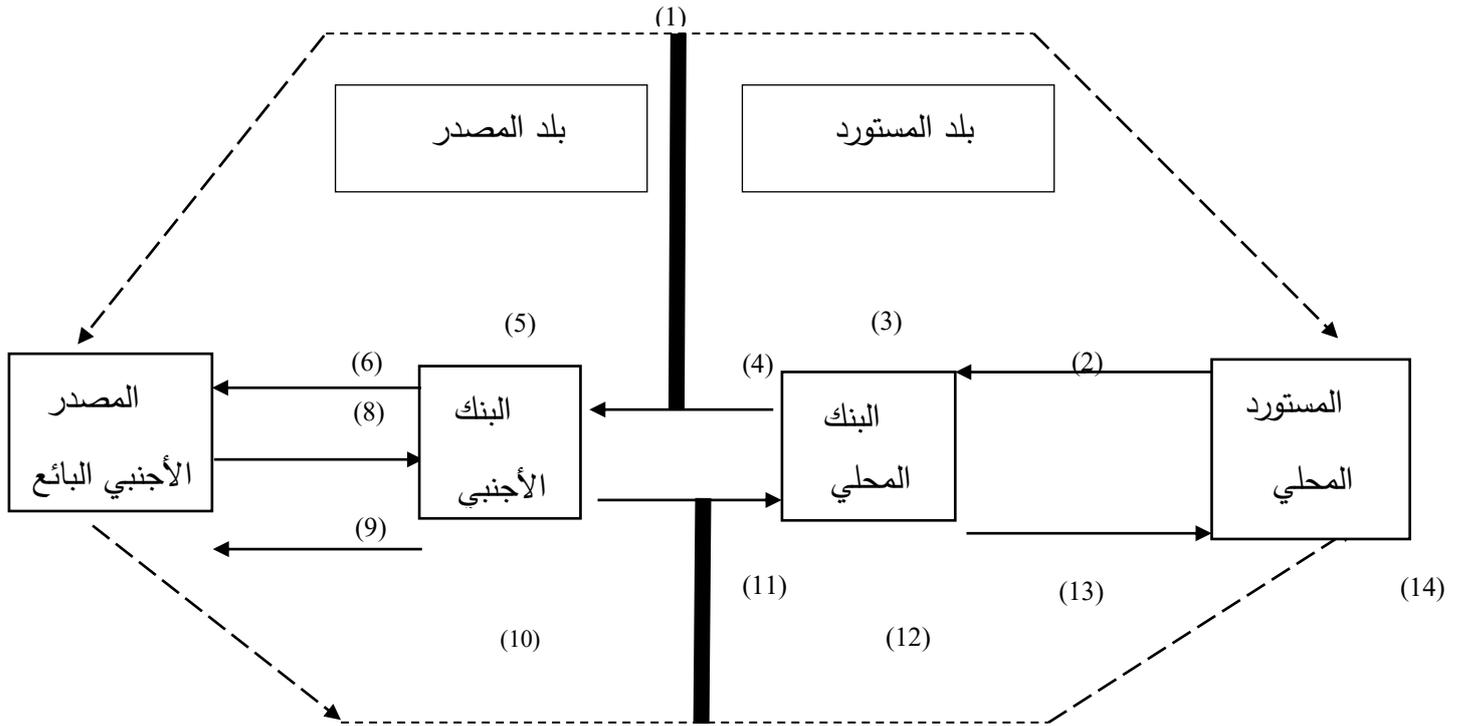


المصدر: نفس المرجع ص 21

- | | | |
|--------------------|---------------------|----------------------------|
| 1- العقد التجاري | 2- طلب فتح الاعتماد | 3- فتح الاعتماد عند مراسله |
| 4- تحويل المستندات | 5- ارسال البضاعة | 6- تسليم المستندات |
| 7- تسليم الأموال | 8- إرسال الوثائق | 9- تحويل الأموال |
| 10- تسليم الوثائق | | |

ولزيادة الايضاح فإن عملية تمويل العملية التجارية عن طريق الاعتماد المستندي تسير ضمن عدة

قنوات متصلة ومتراطة كما هو مبين بالشكل التالي:



(7) جمال يوسف عبد النبي، الأصول والأعراف الموحدة الاعتمادات المستندية، ط1، مركز الاككتاب الأكاديمي، عمان، 2012، ص ص 35، 36.

1- العقد / الاتفاق بين المستورد والمصدر؛

2- طلب فتح اعتماد مستندي؛

3- إجراءات البنك المحلي / وفتح الاعتماد؛

4- إرسال الاعتماد؛

5- إجراءات البنك الأجنبي؛

6- تبليغ الاعتماد للمصدر؛

7- الشحن وتجهيز المستندات؛

8- تقديم المستندات حسب المطلوب في الاعتماد؛

9- دفع قيمة المستندات المطابقة؛

10- قيد القيمة على حساب البنك المحلي؛

11- إرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد؛

- 12- قيد القيمة على حساب العميل؛
- 13- إرسال المستندات إلى المتعامل أو شركة الملاحة المحددة من قبله؛
- 14- التخليص على البضاعة واستلامها من قبل المستورد أو من يفوضه.

ثانيا: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

1- المستندات الأساسية:¹

1-1- الفاتورة التجارية: وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر والمستورد، وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة وحجمها والكمية والسعر المتفق عليه، ويجب على البنك أن يفحصها جيدا ويتأكد من الإسم الكامل للمصدر والمستورد ونوعية البضاعة وكل ما يتعلق بالبضاعة وأيضا يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها. وتعتبر الفاتورة التجارة وصل بين العقد التجاري والتعليمات التي ينص عليها خطاب الاعتماد، وهي تجسد العقد التجاري بين المصدر والمستورد.

1-2- سند الشحن: وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها وهي تعتبر كأداة قانونية، ومن أهم هذه السندات نجد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالا في التبادلات التجارية الدولية.

ونجد أيضا سند الشحن الجوي وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسليم بضاعته، ويجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، إسم الناقل، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، إسم الشاحن، توقيع مسؤولية وسيلة النقل.

وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (ارسالها على دفعات) فإن هذا السند يكون مقبولا.

1-3- شهادة التأمين: وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال "المخاطر العادية" أو "المخاطر المعتادة".

¹ - عبابسة محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية (دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة

بسكرة-، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018، ص ص103، 104.

حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك سوف تقبل مستند التأمين الذي يحتوي على أية عبارة أو مادة منصوص فيها "أن التأمين يغطي جميع الأخطار" حتى ولو كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطارا يعينها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته.

2- المستندات الثانوية:¹

بعد التعرض إلى المستندات الثلاثة السابقة التي تعتبر بمثابة مستندات قاعدية أو أساسية في فتح الاعتماد هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها:

2-1- شهادة المنشأ: هي وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة)، ويمكن أن يذكر إسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب الاعتماد على ذلك.

2-2- شهادة صحية: تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة.

2-3- شهادة التحليل (نوعية البضاعة): وهي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة حيث تقوم بتحليل وفحص عينات من البضاعة، خاصة فيها يكون تركيب المواد فيها مهم مثل الأدوية والحليب المجفف.

2-4- وثيقة التعبئة: تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس.

2-5- شهادة الوزن: يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل.

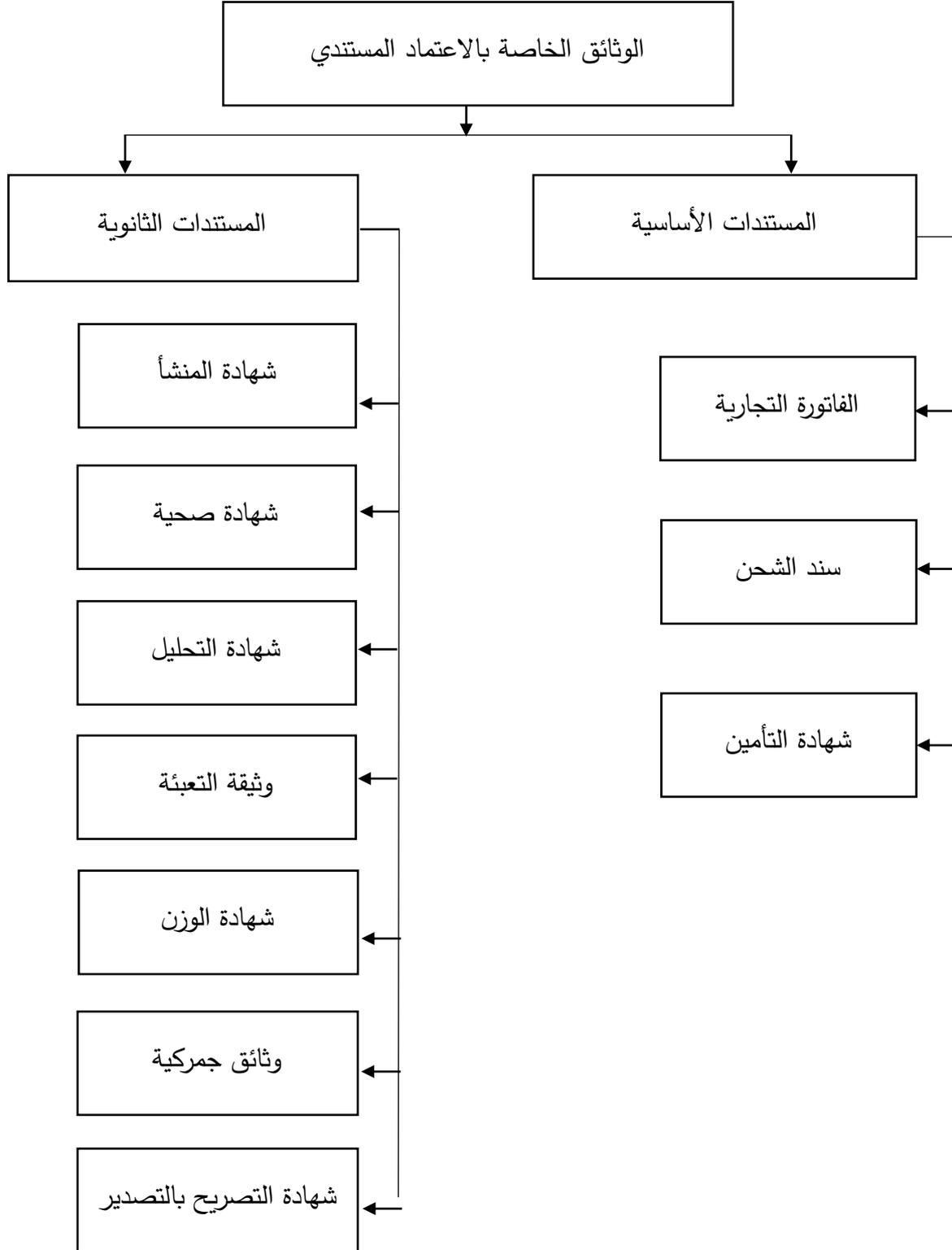
2-6- وثائق جمركية: إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه.

¹- مرجع نفسه، ص ص 104، 105.

2-7- شهادة التصريح بالتصدير: وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من

موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

الشكل رقم (05): الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي



المصدر: من اعداد الطالبة.

يمثل الشكل أهم الوثائق الخاصة بتقني الاعتماد المستندي وتنقسم إلى قسمين:

القسم الأول: المستندات الأساسية و يحوي هذا القسم على الوثائق التالية (الفاتورة التجارية، سند الشحن، شهادة التأمين).

القسم الثاني: المستندات الثانوية وتدرج تحتها العديد من الوثائق من بينها (شهادة المنشأ، شهادة الوزن، وثائق جمركية، وثيق التعبئة.... إلخ).

المطلب الرابع: مزايا ومخاطر الاعتماد المستندي

تلعب تقنية الاعتماد المستندي دورا هاما في التجارة الخارجية وذلك من خلال تنشيطها في ظل العلاقات الناشئة بين مختلف الأطراف وللاعتدالم المستندي عدة مزايا ومخاطر يمكن اجالها فيما يلي:

أولا: مزايا الاعتماد المستندي

على اعتبار أن الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة للدفع في نطاق التجارة الخارجية، فإنه ينجم عن استخدامه في مثل هذه الصفقات عدة منافع للأطراف المتعاملة به، وبالتالي فهو يحقق عدة مزايا لكل من المستورد والمصدر والبنوك التجارية بصفة خاصة وللتجارة الدولية بشكل عام، وهذا كله يتجسد في كون الاعتماد المستندي تقنية تسهل عملية تحصيل الدين بالخارج.

من خلال هذا الفرع سنبرز أهم المزايا المترتبة عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي:¹

1- مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المصدر:

نلخص مزايا الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر أي المستفيد في مجموعة النقاط التالية:

1-1- كلما كان الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد فإن هذا الأخير يمنح نوعا من الأمان

بالنسبة للمصدر لأن هذا النوع من الاعتمادات المستندية يوفر نوعا من الضمان البنكي المضاعف.

1-2- تلعب خبرة البنك المصدر دورا فعالا في سير عملية الاعتماد المستندي وهذا كله في صالحه.

1-3- يمنح الاعتماد المستندي للمصدر حماية من المخاطر التي قد تحدث بسبب سوء الوضعية

المالية للمستورد، ويزيد مقدار الحماية في هذه الحالة كل ما استوفى المصدر شروط الاعتماد المستندي،

كون الاعتماد المستندي في هذه الحالة هو عقد مستقل عن العقد المبرم بين المصدر والمستورد.

¹-بونحاس عادل، مرجع سابق، ص ص 33، 36.

1-4- يساعد الاعتماد المستندي في بعض الحالات المصدر في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا وفقا لشروط الاتفاق بغض النظر عن قدرة المشتري على الدفع وتبرز هذه الحالة أكثر عندما يتم تعزيز الاعتماد المستندي.

1-5- يمكن للمصدر أن يحصل على بعض التسهيلات الائتمانية من بنكه وذلك من أجل تجهيز وشحن البضاعة مما يساعده على الإسراع في عملية التنفيذ.

1-6- يضمن الاعتماد المستندي للمصدر عدم إنسحاب المستورد وذلك طول مدة الاعتماد فيما لا يتحقق هذا الضمان في حالة الاعتماد المستندي القابل للإلغاء.

1-7- هناك ميزة قانونية للإعتماد المستندي والتي تخدم المصدر والمتمثلة في كون حل النزاعات أو الخلافات تحكمه القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية وليس القانونية المحلية لبلد المستورد أو المصدر على حد سواء.

1-8- يمنح الاعتماد المستندي حماية للمصدر من الخطر التجاري والمتمثل عادة في عدم السداد، وأيضا يحد من المخاطر السياسية المتمثلة عادة في عدم تحويل الأموال أو تجميد الأرصدة.

2- مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المستورد:

2-1- يعتبر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد كوسيلة للضغط على المصدر وذلك من أجل احترام آجال وشروط الاعتماد، كما يمنح الاعتماد للمستورد آجال تسديد طويلة وذلك مقارنة ببعض وسائل الدفع الأخرى، كما أنه في حالات عدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل.

2-2- يمنح الاعتماد المستندي ضمانات ائتمانية للمستورد حيث أنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

2-3- من خلال الاعتماد المستندي تمنح القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية نفس الضمانات والحماية التي توفرها للمصدر كلا الطرفين عن التعامل بالقوانين المحلية.

2-4- يضمن البنك للمستورد وصول البضاعة مطابقة للشروط المتفق عليها وذلك منذ الحصول على الشهادات والوثائق التي تصدرها الهيئات المكلفة بالمعينة والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها أنفاً بين المستورد والمصدر وخاصة من حيث نوعية البضاعة

2-5- يستفيد المستورد من خبرة بنكه في سير تقنية الاعتماد المستندي وفقاً للشكل القانوني الصحيح وهي نفس الميزة التي يتمتع بها المصدر والتي ذكرناها سابقاً.

3- مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المنشآت والبنوك التجارية:

بالإضافة إلى المزايا التي يقدمها الاعتماد المستندي للمستورد والمصدر فإنه يقدم مزايا أخرى للمنشآت والبنوك التجارية ندرجها فيما يلي:

3-1- بالنسبة للمنشأة فإن الاعتماد المستندي يساعدها على تحسين سيولتها وكذا إمكانية مقابلة التزاماتها كما يقلل من مخاطر الائتمان الدولي.

3-2- كما يوفر الاعتماد المستندي وقتاً للمنشأة للإنتاج والبيع وإحالة عمليات التحصيل والالتزامات القانونية على عاتق البنك.

3-3- بالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن للمنشأة من الحصول على قروض مسبقة تصل أحياناً 80% من القيمة الاجمالية، على أن تفي بها وذلك في الآجال المحددة من أجل المحافظة على السمعة الدولية للمنشأة والبنك على حد سواء.

أما بالنسبة للتجارة الخارجية فإن الاعتماد المستندي يقدم عدة مزايا أهمها تقريب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين وكذا تسريع وتيرة المبادلات الدولية وزيادة حجمها بالإضافة إلى تسهيل المبادلات المالية من خلال عمل البنوك التجارية التي كانت تقف حجر عثرة في وجه المبادلات التجارية الدولية.

ثانياً: مخاطر الاعتماد المستندي

تتحدد أنواع الاعتماد المستندي وذلك حسب ما فصلناه سابقاً وهو ما يلوح بتعدد المخاطر المترتبة عن استعمال هذه التقنية في ظل تعدد أنواعها، على اعتبار أن أولى المخاطر تكمن في عدم التفاهم بين أطراف الاعتماد المستندي من حيث نوع الاعتماد المستندي المراد فتحه ففي وقت قد يواجه المستورد خطر عدم التنفيذ الجيد للصفقة، يواجه المصدر خطر عدم قدرة المستورد على الدفع وذلك على اعتبار أن كلا

الطرفين ليسا في اتصال مباشر وإنما تربطهما وساطة بنكية تواجه هي الأخرى بعض المخاطر إزاء تنفيذ هذه العملية، وسنوضح بالتفصيل أهم المخاطر التي تواجه كل طرف من أطراف الاعتماد المستندي:¹

1- مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد:

يمكن توضيح مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد ضمن مجموعة من النقاط:

1-1- الأصل في الاعتمادات المستندية في المستندات، وبالتالي فهذه التقنية لا تضمن للمستورد التنفيذ الجيد للصفقة من حيث نوع البضاعة ومدى مطابقتها للمواصفات ولهذا الغرض يرفق أحيانا اصدار الاعتماد المستندي بطلب استعراض التزام المصدر لصالح المستورد والذي يضمن له التنفيذ الجيد للصفقة.

1-2- أوضحنا سابقا أن فتح الاعتماد المستندي يأتي نتيجة لعقد تجاري مبرم بين المستورد والمصدر غير أن فسخ هذا العقد لا يعني اطلاقا بالضرورة فسخ الاعتماد المستندي إذ لا يتم ذلك إلا بإتفاق جميع الأطراف المتعاقدة.

1-3- إن المستورد يواجه خطر عدم تنفيذ الاعتماد من طرف المصدر، وبالتالي عدم تمكنه من توفير البضاعة المتعاقد عليها في الأجل المحددة، وبذلك يسقط الاعتماد بإنهاء تاريخ صلاحيته.

1-4- يواجه المستورد أيضا خطرا قد يكون هو سببا فيه، حيث أن افلاسه بعد أن يتم فتح الاعتماد المستندي لا يمنع المستفيد أي المصدر من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته في حال استقائه للشروط وتوفير المستندات.

1-5- يمكن أن يتفق المستورد والمصدر على أن يرسل المستورد للمصدر تحويلات بقيمة البضاعة أو جزء منها عند طلبها وفي هذه الحالة يكون المستورد قد جمد جزءا من رأسماله بين فترتي إرسال قيمة البضاعة وبيعها.

1-6- تنص القواعد والأعراف الدولية على أن جميع المصارف والعمولات التي تتلقاها البنوك تكون على حساب فاتح الاعتماد أي المستورد، كما أن هذا الأخير يعتبر مسؤولا عن تعويض البنوك الأجنبية على جميع المصاريف التي تقرضها القوانين بالبلاد الأجنبية.

¹ -يونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية (دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تنمية، جامعة لحاج لخضر، باتنة، 2013، ص 30، 33.

1-7- بالإضافة لما سبق قد يواجه المستورد خطر طلب مصاريف إضافية من طرف البنك فاتح الاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ معين أو قد يواجه خطر المماثلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة ما اقتضى الأمر ذلك.

2- مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر: يمكن أن نبرزها ضمن مجموعة النقاط الموالية:

2-1- يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها، وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقاً.

2-2- التغير في أسعار البضاعة المتعاقد عليها بين تاريخي إرسال البضائع واستلامها عن طريق المستورد الذي قد يرفض المستندات وبالتالي رفض البضاعة المصدرة له.

2-3- خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية، أو حدوث حروب قد تؤدي إلى منع المستورد من القيام بالتزاماته تجاه المصدر.

2-4- إذا اتفق المصدر مع المستورد على أن يشحن البضاعة ثم يطلب من المستورد بدفع قيمتها عند وصولها ففي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءاً من أمواله من تاريخ شحن البضاعة إلى تاريخ استلام ثمنها.

2-5- لا يشكل الاعتماد المستندي ضماناً كلياً بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد، فإنه يتم رفضها من طرف البنك، كما أنه قد يواجه مشكلة طلب المستورد لمستندات إضافية قد تزيد من مدة تحصيل قيمة الاعتماد.

3- مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية: تواجه البنوك التجارية من خلال تنفيذها لتقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر، يمكن تقسيمها إلى مجموعتين وذلك على النحو التالي:

3-1- المخاطر المتعلقة أساساً بفحص المستندات والتأكد من مدى مطابقتها لشروط الاعتماد، حيث لا بد أن تولي البنوك التجارية سواء مصدر الاعتماد أو مبلغ الاعتماد وأهمية بالغة لعملية فحص المستندات كون هذه الأخيرة ترتبط بها مصالح كل من المستورد والمصدر وأطراف أخرى ويراعي في ذلك القوانين المحلية بالإضافة للقواعد والأعراف الدولية.

3-2- مخاطر مرتبطة بتمويل الاعتماد المستندي، حيث أن البنك مصدر الاعتماد يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة مستندات الشحنة إذا ما استوفت الشروط، وهو غير متأكد من استيفاء قيمة هذه المستندات كلياً من

طرف المستورد خاصة في حالة حدوث طارئ معين كتقلب أسعار الصرف، غير أن هذا الخطر قد يغطي أحيانا من خلال اشتراط اصدار مستندات الشحن باسم البنك أو لأمر منه، مما يمنحه حق التصرف في البضاعة إن اقتضى الأمر ذلك.

4- مخاطر أخرى لإستخدام الاعتماد المستندي: هناك بعض المخاطر الأخرى التي قد تحدث لأسباب مختلفة تخرج عن إرادة المستورد أو المصدر أو البنوك التجارية، وقد تكون ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية ونميز ما يلي:

4-1- مخاطر أسعار الصرف: تسفر التقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف عن ما يسمى بمخاطر العملة وهي ناجمة عن التحركات العكسية لأسعار الصرف والتي تقلل من الدخل المرتقب أو ترفع من النفقات المتوقعة وبالتالي فإن الاشكال يقع كون الاتفاق يتم بأسعار ذات اليوم، بينما يتم تنفيذ أي عقد تبعا لأسعار الصرف الواردة خلال يوم بداية التنفيذ وبالتالي وجب الاتفاق في عملية التمويل الدولي على أن تحدد عملة الفوترة وعملة تسديد الصفقة وأن تكون أسعار عقد الصفقة قابلة للمواجهة حيث أن الخطر يكمن في تحرك أسعار الصرف بقيمة ضخمة وغير متوقعة.

4-2- مخاطر عدم القدرة على السداد: تتعرض لمثل هذه المخاطر عادة البلدان النامية وذلك نظرا للندرة الحادة في الاحتياطات من العملات الأجنبية والتي يرجع سببها غالبا العجز المستمر في الميزان التجاري لهذه البلدان.

4-3- مخاطر يغطيها تأمين القرض: يغطي تأمين القرض كل المخاطر التجارية والمخاطر السياسية، لكن شركات التأمين غالبا ما ترخص تغطية الخطر السياسي على المدى الطويل لأن درجة الخطر تزيد بزيادة المدة الزمنية.

4-4- مخاطر تتعلق بالظروف السياسية: تؤدي عادة الحروب والثورات وحالات الحضر الجوي إلى منع المستورد من الوفاء بالتزاماته، ونفس الشيء إذا حدثت ببلد المصدر مما يعيق السير الحسن لتقنية الاعتماد المستندي.

خلاصة الفصل:

إن معالجتنا لموضوع البحث انتهت بنا الإحاطة للأهمية الكبيرة التي تلعبها التجارة الخارجية كونها تربط الدول والمجتمعات وتساعد في القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات محلية وكذا تزيد من رفاهية البلاد.

كما يمكن القول أن التمويل يلعب دورا هاما في نشاط المؤسسات الاقتصادية كونها تسهل عملية انتقال الفوائض النقدية والقوة الشرائية بين الوحدات الاقتصادية، وهذا الأمر يعطي الحيوية اللازمة لتحقيق وتيرة نمو مقبول و تنمية شاملة ومن ثم تحقيق الرفاهية.

إن الدور الذي يلعبه الاعتماد المستندي من ناحية التجارة الخارجية هو خلق جو من الثقة والأمان بين المتعاملين وبالتالي سريان العمليات التجارية بكل أمان وهذا ما يؤدي إلى ترقية العلاقات التجارية وتدعيمها، فهو من أبرز الوسائل والتقنيات اضمنان تفوق المتعاملين التجاريين ونظرا لتخوف كل من المصدر والمستورد من عدم دفع المستحقات وعدم حصول الطرف الثاني على البضاعة يلعب البنك الدور الأساسي في تقديم كل الضمانات وانتهاج آليات لإدارة جميع المخاطر والتسيير الأفضل لهذه العملية.

الفصل الثاني

دراسة حالة تطبيقية لعملية استيراد
بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري
وكالة تبسة -46-

تمهيد:

منذ أكثر من نصف قرن ظهرت طريقة جديدة تستعمل في استيراد البضائع بسبب عدم ثقة كل طرف من طرفي عقد البيع في الطرف الآخر نتيجة الفاصل المكاني بينهما، حيث يتواجد المستورد في بلد معين، في حين يتواجد المصدر المتعاقد معه في بلد آخر، فلم يكن بوسع أي من البائع والمشتري أن يبدأ بتنفيذ إلتزامه قبل أن ينفذ الطرف الآخر إلتزامه، في ظل المخاطر والصعوبات الكبيرة التي تواجه عملية التبادل التجاري بينهما، لذا كان لابد من تدخل البنك في سبيل تسيير وتنفيذ تلك الإلتزامات عن طريق استعمال تقنية أكثر ضمان وأمان تسمى الاعتماد المستندي.

يحتل البنك الخارجي الجزائري مكانة هامة في الجهاز المصرفي، نظرا للمهام والنشاطات التي يقوم بها في المجال الاقتصادي بصفة عامة، كما أن عمله يمتاز بالحيوية والنشاط، وتشكل العمليات التجارية مع الخارج محورا هاما يبين قدرة هذا البنك على التحكم الجيد في مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية، وعلى رأسها الإيعتماد المستندي.

المبحث الأول: تقديم عام للبنك الخارجي الجزائري BEA

يعد البنك الجزائري الخارجي من أقدم وأهم البنوك التجارية الموجودة في الجزائر، فهي تعتمد عليه في كل تعاملاته المالية والبنكية مع الخارج، كما أن هذا البنك يقوم بأعمال استثمارية داخل الوطن، وهو يتفرع في كل ولايات الوطن بهدف التقرب إلى العملاء أكثر ومن بين وكلائه "وكالة تبسة 46" التي هي محل الدراسة.

المطلب الأول: مفهوم البنك الخارجي الجزائري BEA

يعد البنك الخارجي الجزائري بنك ودائع مملوك للدولة خاضع للقانون التجاري، أنشئ بموجب المرسوم رقم 67-204 المؤرخ في 1967/10/01 ضمن إجراءات التأمين البنكي برأس مال قدره: 20 مليون دينار جزائري، وهو ناتج عن شراء وإندماج البنوك الأجنبية المتواجدة في الجزائر هي:¹

- ✓ القرض الليوني credit Lyonnais في: 1967/10/01.
- ✓ الشركة العامة Générale societe في: 1967/12/31.
- ✓ بنك باركليز Barclays banque في: 1968/04/30.
- ✓ بنك الشمال والبنك الصناعي الجزائري المتوسطي في: 1968/05/31.

وكان الهدف الساسي الذي أنشئ له هو تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع الدول الأجنبية وذلك في إطار التخطيط الوطني، وبأحكام الأمر رقم: 88-01 الصادر في: 1989/01/12 أصبح البنك الخارجي الجزائري من أوائل المؤسسات البنكية المستقلة، وفي 1988/02/05 تحول فعليا إلى شركة مساهمة منتهجا نفس الهدف الذي أنشئ له.

وتبعاً للتطور التاريخي لمراحل تطور البنك الجزائري الخارجي نلاحظ نمو وتزايد رأس ماله وأرباحه، فقد قدر رأسماله في 1988 بمليار دينار جزائري ليصل في سنة 2011 إلى ستة وسبعون 76 مليار دينار جزائري. وكذلك قد حقق البنك أرباحاً متوالية منذ نشأته إلى غاية يومنا، فقد وصلت أرباحه في نهاية سنة 2011 بـ: 30260 مليار دينار جزائري أي ما يعادل 375 مليون دولار، وهذا بفضل اتباع البنك استراتيجية تنويع الاستثمار واستثماره في كل القطاعات وفي مجال متعددة كالسياحة، والنقل وغيرها، وكذا

¹-وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري -وكالة تبسة 46-

تنوع البنك في تعاملاته مع مختلف شرائح المجتمع، وكنتيجة لذلك ارتفعت محفظة البنك من 377 مليار دينار جزائري إلى 1080 مليار دينار جزائري، وقد صنف البنك الجزائري الخارجي كثاني أكبر بنك بمنطقة المغرب العربي، الثالث على مستوى شمال افريقيا والثامن على مستوى القارة الافريقية، وهذا حسب تصنيف مجلة "جون أفريك" لسنة 2011، كما يحتل هذا البنك المرتبة الأولى في ترتيب البنوك التجارية في الجزائر.

كما يعرف البنك الخارجي الجزائري على أنه بنك ودائع ككل البنوك الأخرى، يتعامل مع أشخاص معنوية وطبيعية وتخضع لقواعد وقرارات القانون التجاري، والمهمة التي أعطيت لبنك الجزائر هي توفير معلومات تجارية للمؤسسات، وذلك بمراعاة التطور التجاري العالمي.

وأصبح بنك الجزائر الخارجي مؤسسة وطنية عمومية اقتصادية في 1988. حيث أصبحت مختصة في تمويل التجارة الخارجية، ولدى البنك الجزائري الخارجي شبكة تحتوي على 80 وكالة متواجدة في التجمعات السكانية الكبرى، وفي المراكز الصناعية ومناطق الإنتاج البترولي، ويقوم كذلك بعلاقات مع دول أخرى وله فرعية في الخارج، البنك الدولي العربي بباريس، والبنك العربي للإستثمار والتجارة الخارجية بأبوظبي.

المطلب الثاني: مهام البنك الخارجي الجزائري وأهدافه

ككل البنوك التجارية يمارس البنك التجاري الخارجي الجزائري وظيفته الأساسية في تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع الدول الأجنبية، وهو لم يقتصر على ممارسة النشاطات التي عرفها عند تأسيسه بل توسعت عملياته فأصبح لديه حسابات المؤسسات الكبرى في ميادين المحروقات والنقل البحري ومواد البناء يمدّها بالقروض ويسير حساباتها بالإضافة إلى ضمان القروض الممنوحة من بنوك أخرى، وفيما يلي سنوضح مهام البنك الخارجي الجزائري ومن ثم أهدافه:

أولاً: مهام البنك الخارجي الجزائري:

بنك الجزائر الخارجي من أهم البنوك المساهمة في ترقية التجارة الخارجية في بلادنا، كما يقوم بالمهام

التالية:¹

✓ تنمية العلاقات الاقتصادية الجزائرية الأجنبية، وكذا تسهيل المعاملات التجارية من خلال تمويل التجارة الخارجية للبلاد.

¹ - وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة تبسة 46-

- ✓ إبرام اتفاقيات القروض مع البنوك الخارجية.
- ✓ منح اعتمادات الاستيراد.
- ✓ ضمان كل الصفقات الموقعة من قبل الدولة والمؤسسات المحلية والخارجية، وكذا ضمان صفقات المصدرين والمستوردين الأجانب والجزائريين.
- ✓ إنشاء وكالات وفروع خارجية.
- ✓ إعطاء الموافقات للقروض والمشاركة في نظام تأمينها.
- ✓ القيام بجميع العمليات البنكية والحسابات الخارجية.
- ✓ تأسيس وإدارة المؤسسات الرئيسية وإنجاز العمليات الخاصة بالتأمين اللازم لنشاطات المؤسسات.
- ✓ توفير الإدخار الوطني.
- ✓ ضمان الإجراءات الجيدة الناتجة عن السوق الدولية والجماعات المحلية.
- ✓ أخذ المشاركة في المؤسسات الخارجية.

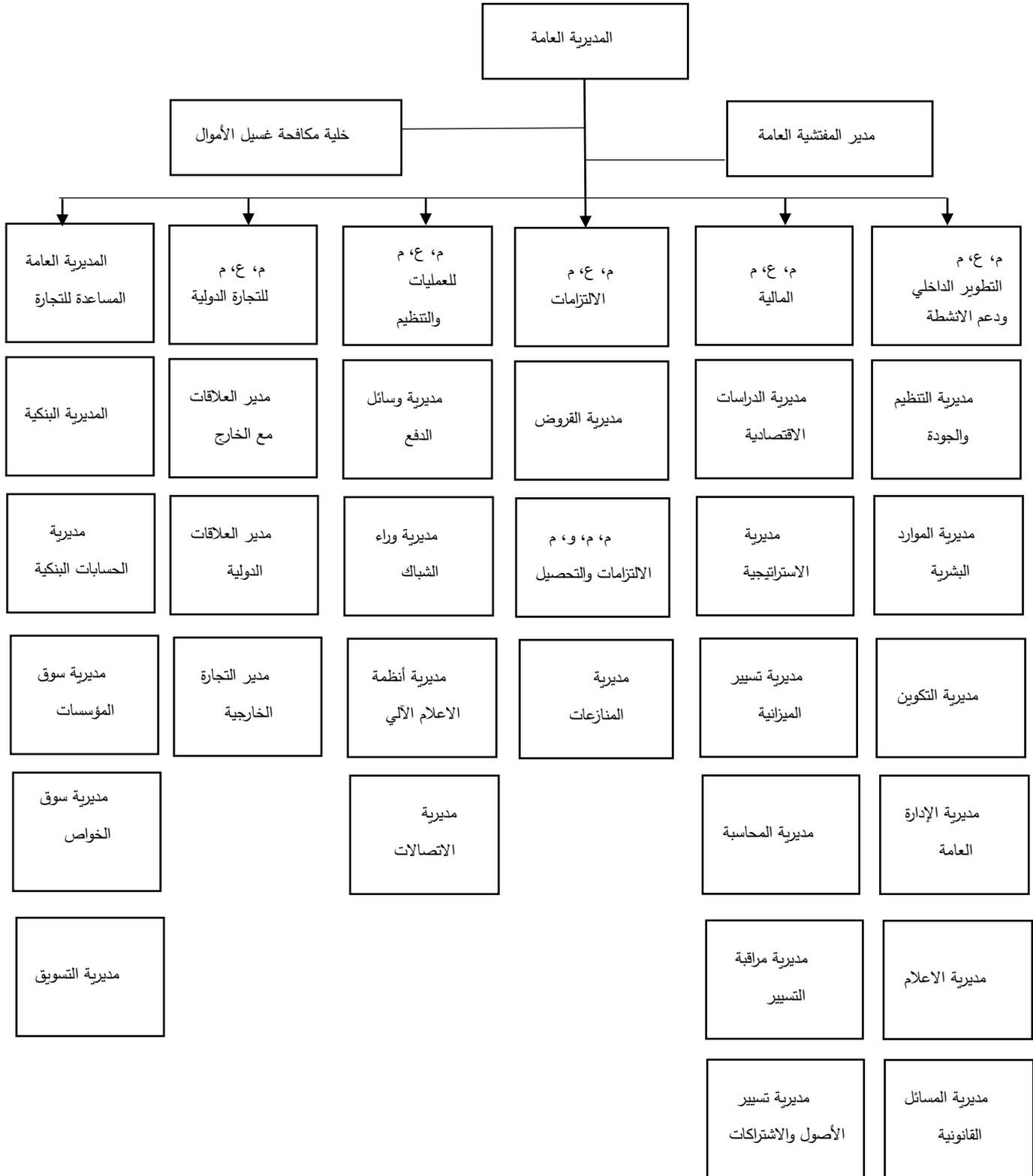
ثانيا: أهداف البنك الخارجي الجزائري

- ✓ للبنك الخارجي الجزائري أهداف يسعى لتحقيقها وأهمها:¹
- ✓ تجهيز وتشجيع وتمويل العمليات التجارية محليا ومع الخارج ضد الأخطار السياسية والاقتصادية.
- ✓ يعمل على تأمين العمليات التجارية مع الخارج ضد الأخطار السياسية والاقتصادية من التنفيذ الجيد للالتزامات الناتجة بين الأسواق ودول الجمعيات المحلية.
- ✓ ترقية الصادرات من المواد المصنعة لجميع نشاطاتها بداية من الصناعات الغذائية والميكانيكية إلى الصناعات البترولية.
- ✓ أصبح بنك الجزائر الخارجي مؤسسة وطنية عمومية في 1988، حيث أصبحت مختصة في تمويل التجارة الخارجية.
- ✓ تطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع البلدان الأخرى في إطار التخطيط الوطني والمساهمة في تطوير الاقتصاد الوطني.

¹ - وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة تبسة-

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري BEA

الشكل رقم (06): الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري BEA



المصدر: وثائق مقدمة من طرف وكالة تبسة -46-

ويملك البنك 06 مديريات عامة مساعدة، وتكمن أهميتها بالتوجه إليها عوض المديرية العامة وتنظم

بدورها المديريات التالية:

أولاً: المديرية العامة المساعدة للتجارة

تضم المديرية العامة المساعدة للتجارة خمس وكالات وهي:

- 1- المديرية البنكية: والتي تدير الوكالات وتتفرع إلى مديريات جهوية.
- 2- مديرية الحسابات البنكية: تقوم بإدارة حسابات المؤسسات الكبيرة مثل سوناطراك.
- 3- مديرية سوق المؤسسات: تقوم بإدارة حسابات المؤسسات ذات الأسهم والسندات.
- 4- مديرية سوق الخواص (المستقلة): تدير حساب الخواص.
- 5- مديرية التسويق: تقوم بدراسات من أجل أفكار جديدة للحملات الاعلانية والترويجية لنشر خدمات البنك من أجل استقطاب الزبائن.

ثانياً: المديرية العامة والمساعدة للتجارة الخارجية

تعتبر كوسيط من أجل تمثيل البنك على المستوى الدولي وتضم:

- 1- مدير العلاقات مع الخارج: تهتم بكل ما يتعلق بالاستيراد والتصدير وإرسال كل الوثائق إليها.
- 2- مديرية العلاقات الدولية: تهتم بما يتعلق بالمسائل القانونية كإمضاء العلاقات الدولية.
- 3- مديرية التجارة الخارجية: تهتم بكل ما يتعلق بالمسائل التجارية.

ثالثاً: المديرية العامة المساعدة للعمليات والتنظيم

تهتم بكل ما يتعلق بالعمليات الأوتوماتيكية، وتضم أربعة مديريات وهي:

- 1- مديرية وسائل الدفع: تدير كل ما يتعلق بوسائل الدفع من شيك، بطاقات مغناطيسية ووسائل إلكترونية أخرى.
- 2- مديرية وراء الشباك: تتعامل بالوثائق فقط من أوراق تجارية، ولا تتعامل مع الزبائن، وكل ما يتعلق بتوظيفات الأموال.
- 3- مديرية أنظمة الإعلام الآلي: تستعمل الإعلام الآلي لتحسين وتطوير البنك.
- 4- مديرية الاتصالات: تحتوي على أرشيف الوكالات، وتعمل على تنفيذ الحملات المدروسة من مديرية التسويق.

رابعاً: المديرية العامة المساعدة للإلتزامات

تضع كل التزمات البنوك وتحتوي على 03 مديريات وهي:

1- مديرية القروض: تعمل على تسيير القروض الكبيرة، وترسل إليها هياكل العمليات المتعلقة بالقروض.

2- مديرية متابعة ومراقبة الإلتزامات والتحصيل: تراقب الملفات المنجزة على مستوى الوكالات والمديريات الجهوية، وكل ما يتعلق بالقروض.

3- مديرية المنازعات: ترفع إليها المسائل القانونية، خاصة تلك التي لم يوجد لها حل على مستوى الوكالة.

خامساً: المديرية العامة المساعدة المالية

تختص بكل ما يتعلق بالعمليات المالية وتضم سبعة 07 مديريات وهي:

1- مديرية الدراسات الاقتصادية: تقوم بدراسة السوق وإنجاز التقارير الاقتصادية.

2- مديرية الاستراتيجية: تدرس المشاريع المستقبلية للبنك.

3- مديرية تسيير الميزانية: تهتم بإنجاز الميزانية لكل وكالة ومعرفة سبب النقصان أو الزيادة للعمليات، بحيث ترسل أرقام العمليات عن طريق نظام سويفت Swift وهو عبارة عن نظام اتصال سريع يؤمن مصداقية المعاملة المتبادلة بين البنوك داخليا وخارجيا، وهي تهتم بإنجاز الميزانية ودراساتها.

4- مديرية المحاسبة: تقوم بإدارة كل العمليات الحسابية للبنك.

5- مديرية مراقبة التسيير: تعمل على مساعدة مديرية المحاسبة والتأكد من أن العمليات منفذة بطريقة

جيدة

6- مديرية مراقبة تسيير الأصول والاشتراكات: تدير عمليات المؤسسات ذات المساهمة.

سادساً: المديرية العامة المساعدة للتطوير الداخلي ودعم الأنشطة:

تدير كل المديريات الرئيسية، وتضم 06 مديريات هي:

1- مديرية التنظيم والجودة: تهتم بالتنظيم الداخلي للوكالات، وتوفير أجهزة ذات نوعية ممتازة، وتوفير

عمال ذو كفاءات، كذلك الاهتمام بمقترحات الزبائن وتوفيرها.

2- مديرية الموارد البشرية: تسيير كل ما يتعلق بتوظيف العمال وأجرهم، وكذا متابعة المسيرة المهنية،

ووضع أنظمة لتحفيز العميل كالترقيات أو تقديم المكافآت.

- 3- مديرية التكوين: تهتم بتنظيم دورات تدريبية وملتقيات جهوية ووطنية.
- 4- مديرية الإدارة العامة: تهتم بالتسيير الجيد لليد العاملة، ووضع كل الوسائل والامكانيات الضرورية لكافة المديرية لتحقيق الأهداف المسطرة، ووضع ميدان للوسائل الضرورية للسير الحسن وتنميتها.
- 5- مديرية الاعلام: تعتبر مكملة لمديرية التسويق.
- 6- مديرية المسائل القانونية: تعمل من أجل معالجة المسائل القانونية.

المبحث الثاني: بطاقة تعريفية للوكالة البنكية -تبسة 46-

لدى البنك الجزائري شبكة تحتوي على 80 وكالة متواجدة في التجمعات السكانية الكبرى، في المراكز الصناعية، ومناطق الإنتاج البترولي، وخلال سنة 2012 وصلت إلى 127 وكالة موزعة عبر كافة التراب الوطني.

المطلب الأول: نشأة ومهام الوكالة البنكية -تبسة 46-

تعتبر وكالة تبسة من أهم الوكالات الموجودة في الجزائر، فهي تقوم بالعديد من المهام كما أنها تسعى لتحقيق مجموعة من الأهداف، لذلك سنتطرق فيما يلي لنشأة ومهام الوكالة.

أولاً: نشأة البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46-

استجابة للحاجات المالية المحلية، أنشأ البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46- حيث تأسست بتاريخ 02-01-1990 وهي خاضعة لأحكام القانون التجاري.

تتمثل وظيفته الأساسية في تسهيل وتنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى، إذ تقوم هذه الوكالة أيضا باستقبال الودائع ومنح الاعتمادات بالنسبة للمستوردين والضمانات بالنسبة للمصدرين الجزائريين لتسهيل مهمتهم في عملية التصدير، وتضع اتفاقات واعتمادات مع البنوك الأجنبية، ونظرا لتعدد مهام الوكالة فقد قسمت إلى قسمين:

1- قسم خاص بالائتمان: يقوم بقبول الودائع ومنح القروض

2- قسم خاص بالعمليات الخارجية: يقوم بتجهيز وتمويل الشركات الكبرى (مثل: سوناطراك وشركة الاسمنت وشركة مناجم الحديد بتبسة).

ثم بدأت عمليات الوكالة تتوسع تدريجيا فأصبحت تتفرد بتسيير حسابات الشركات الصناعية الكبرى في ميدان المحروقات والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية¹.

ثانياً: مهام البنك الخارجي الجزائري وكالة تبسة -46-

من أبرز مهام الوكالة ما يلي:

✓ إدارة العلاقات التجارية مع الزبائن.

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي وكالة -تبسة 46-.

- ✓ تنظيم وتحليل وإدارة ملفات القروض للخواص والمؤسسات ذات الطابع الاقتصادي أو ذات الطابع الصناعي.
- ✓ المعالجة الإدارية والمحاسبية لعمليات الزبائن بالعملة الوطنية والعملة الأجنبية، أما بالنسبة لمهام مدير الوكالة فتتمثل في الاشراف على:
 - ✓ تطوير وتقييم رأس المال الاقتصادي للوكالة.
 - ✓ تنظيم وتطوير وتنشيط ومراقبة نشاطات الوكالة
 - ✓ السهر على السير الحسن للخدمات المقدمة للزبائن.
 - ✓ تقديم تقارير بصفة دورية عن نشاطات الوكالة.

المطلب الثاني: الخدمات البنكية التي يقدمها البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46-

تقوم وكالة تبسة بتقديم مجموعة من الخدمات كغيرها من الوكالات وهي على النحو التالي¹:

أولاً: الخدمات التقليدية

وهي كالتالي:

- 1- الودائع: وتشمل مختلف الخدمات التي يقدمها البنك لجذب الودائع:
 - سند الصندوق: وهو عبارة عن إيداع لأجل، ويصبح مادياً بواسطة سند يلتمس من خلاله الزبون الاكتتاب بمبلغ محدد بمدة من إختياره، وبمعدل فائدة متغير حسب مدة الإيداع، وهذا النوع موجه إلى الأشخاص الماديين والمعنويين؛
 - دفاتر التوفير: هو دفتر يخول لصاحبه الحق في فتح حساب للإدخار، إذ يمكن صاحبه من إمكانية سحب أمواله المودعة في أي وقت يشاء، ومن أي وكالة من وكالات البنك، ويمكن هذا الدفتر صاحبه من الحصول على فائدة تضاف إلى رصيده كل ثلاثة أشهر، ويمكن للعميل أن يتابع حسابه لأن جميع العمليات مسجلة في ذلك الدفتر؛
 - دفتر توفير الأشبال: وهذا الدفتر يمكن صاحبه من الشباب دون سن 19 عن طريق ممثله الشرعي من فتح حساب إيداع فيه؛
 - حساب إيداع لأجل: يفتح هذا الحساب من طرف ثاني لصاحب الحساب بهدف إيداع أمواله، مقابل حصوله على فائدة محددة من طرف البنك حسب مدة الإيداع.

2- القروض: وتنقسم إلى نوعين كما يلي:

¹-وثائق مقدمة من طرف البنك الجزائري الخارجي وكالة -46-تبسة.

2-1- قروض الاستغلال: سيتم في هذا العنصر التطرق إلى قروض الاستغلال في الوكالة بشيء من

التفصيل كما يلي:

- تعريف قروض الاستغلال: تمنح قروض الاستغلال للمؤسسات لمدة ثلاثة أشهر كحد أدنى 24 شهر كحد أقصى، وهي موجهة لرفع رأس المال العامل قصد تجديد المخزونات وتمويل الخزينة النقدية للمؤسسة ويحدد المبلغ الأقصى للقرض من طرف البنك بحسب رقم أعمال المؤسسة مع الأخذ بعين الاعتبار نسبة المخاطر.

- الوثائق اللازمة لقروض الاستغلال المطلوبة من قبل البنك الخارجي:

* الطلب التشكيلي للقروض: تحديد طبيعة القرض والضمانات المقترحة.

* الوثائق القانونية والإدارية: تسمح بالتعريف للمؤسسة الطالبة للقرض وهذه الوثائق تطلب مرة واحدة

عند فتح الحساب إلا في حالة حدوث تغيير في قوانين النشاط أو العنوان وفي هذه الحالة يجب مراجعة

الوثائق التالية:

✓ نسخة طبق الأصل للسجل التجاري.

✓ نسخة طبق الأصل مصادق عليها المعنيين للوائح الأشخاص.

✓ نسخة لوائح الملكية أو لعقد التأجير حسب الحالة.

✓ نسخة للكشف الرسمي للإعلانات القانونية.

✓ محضر مداورات مجلس الإدارة الذي يخص تعيين المدير العام للشركات بالأسهم (SPA).

* الوثائق المحاسبية والمالية:

✓ الميزانيات وحساب النتائج للثلاثة سنوات الأخيرة مع الملحقات.

✓ مخطط تمويل الميزانية وحساب النتائج المتوقع للدورة (في حالة نشاط قديم).

✓ الميزانية وجدول حسابات النتائج المتوقع على ثلاث دورات (نشاط جديد).

✓ الحالة المحاسبية 30 جوان للملفات المسجلة بعد هذا التاريخ.

الوثائق الضريبية وشبه الضريبية:

✓ شهادة عدم الخضوع للضرائب لتاريخ حديث (أقل من 03 أشهر).

✓ شهادة دفع جميع الحقوق (CASNOS) لتاريخ حديث.

* آجال معالجة ملفات قروض الاستغلال في البنك الخارجي الجزائري - وكالة تبسة 46-:

- ✓ أجل الرد على طلب القرض يكون من اختصاص الوكالة المركزية 20 يوم.
 - ✓ أجل الرد على طلب القرض يكون من اختصاص الوكالة المركزية بصفتها المسؤول عن الوكالات: 20 يوم + 20 يوم = 40 يوم.
 - ✓ أجل الرد على طلب القرض يكون من اختصاص المديرية العامة: 20 يوم + 20 يوم + 20 يوم = 60 يوم.
- من خلال هذا التقديم لقرض الاستغلال التي يمنحها البنك الخارجي الجزائري يمكن استخلاص ما يلي:
- يجب تقديم جميع الوثائق الضرورية ضمن ملف الحصول على القرض.
 - يقوم البنك بدراسة الملف ثم اتخاذ القرار إما الموافقة أو الرفض.
- 2-2- قروض الاستثمار:

* تعريف قروض الاستثمار: هي القروض الموجهة أو التي تستخدم في تمويل إنشاء ومشاريع جديدة أو تجديد آلات ومعدات انتاج، أو لتقوم المؤسسة بتوسيع نشاطها.

* الوثائق المطلوبة لمنح قروض الاستثمار في البنك الخارجي الجزائري:

1- يتوجب على طالب قرض استثمار إحضار ما يلي:

- ✓ طلب قرض (كما ينص عليه القانون) من طرف مسير المؤسسة.
- ✓ حالة الإرث لمسير المؤسسة.
- ✓ نسخة للوائح العملية.
- ✓ نسخة للسجل التجاري.
- ✓ الحالة الضريبية وشبه الضريبية.
- ✓ دراسة اقتصادية وتقنية للمشروع.
- ✓ عقد المورد الخاص باستيراد التجهيزات.
- ✓ فواتير الأسعار الأولية وشروط المورد.
- ✓ رخصة البناء للمشاريع الجديدة.
- ✓ ثلاث ميزانيات الأخيرة لنشاط الصفقات الأخيرة القديمة.
- ✓ الميزانيات المتوقعة في فترة الاستثمار.

2- لكن على طالب قرض الاستثمار أن يلتزم بالشروط التالية:

- ✓ يجب أن تساهم المؤسسة في قيمة المشروع بنسبة أدناها 30% من قيمة القرض.

- ✓ تقديم ضمانات تفوق قيمة القرض، أي نسبة تغطية الضمانات للقروض تفوق 100%.
- ✓ تأمين متعدد الأخطار لكل الضمانات، لأنه في حالة وقوع حادث تتكفل مؤسسات التأمين بتعويض قيمة الضرر للبنك.

3- أجال معالجة ملفات الاستثمار في البنك الخارجي الجزائري -وكالة تبسة 46-:

- ✓ أجل الرد على طلب القرض يكون من الوكالة المركزية 30 يوم.
- ✓ أجل الرد على طلب القرض يكون من اختصاص فرع الوكالة المركزية بصفته المسؤول الأول على الوكالات: 30 يوم + 30 يوم = 60 يوم.
- ✓ أجل الرد على طلب القرض يكون من اختصاص المديرية العامة: 30 يوم + 30 يوم + 30 يوم = 90 يوم.

من خلال ما سبق نستنتج أنه يجب تقديم الوثائق اللازمة للحصول على قرض الاستثمار وكذلك الضمانات التي تضمن للبنك قيمة القرض، ثم تتم دراسة الملف وبعدها اتخاذ قرار القبول أو الرفض من طرف البنك.

ثانيا: الخدمات الحديثة

يقوم بنك الجزائر الخارجي بالعديد من الخدمات الحديثة منها ما يلي:

1- بيع سندات الخزينة: إن تدهور أسعار النفط في السوق العالمية كبد الحكومة الجزائرية خسائر كبيرة وانخفاض كبير في احتياطات الصرف من العملة وتوقفت معظم المشاريع التنموية وتدهور الوضعية الاقتصادية بسبب توقف التنمية الاقتصادية نتيجة إلى قلة الإيرادات فوجدت الحكومة نفسها أمام تحد كبير فلجأت الخزينة العمومية إلى طرح سندات الخزينة ووصفها في السوق لجذب التمويل اللازم للمشاريع التنموية وبالتالي تم طرحها في السوق المصرفية وبنك الجزائر الخارجي وكالة -تبسة 46- كان لها نصيب من هذه السندات وهذه الأخيرة بقيمة 50000 دج وبمعدل فائدة يقدر بـ 2,5% سنويا وهذا النوع من السندات يقدمه بنك الجزائر الخارجي وكالة -تبسة 46- كخدمات بنكية إلى عملائها.

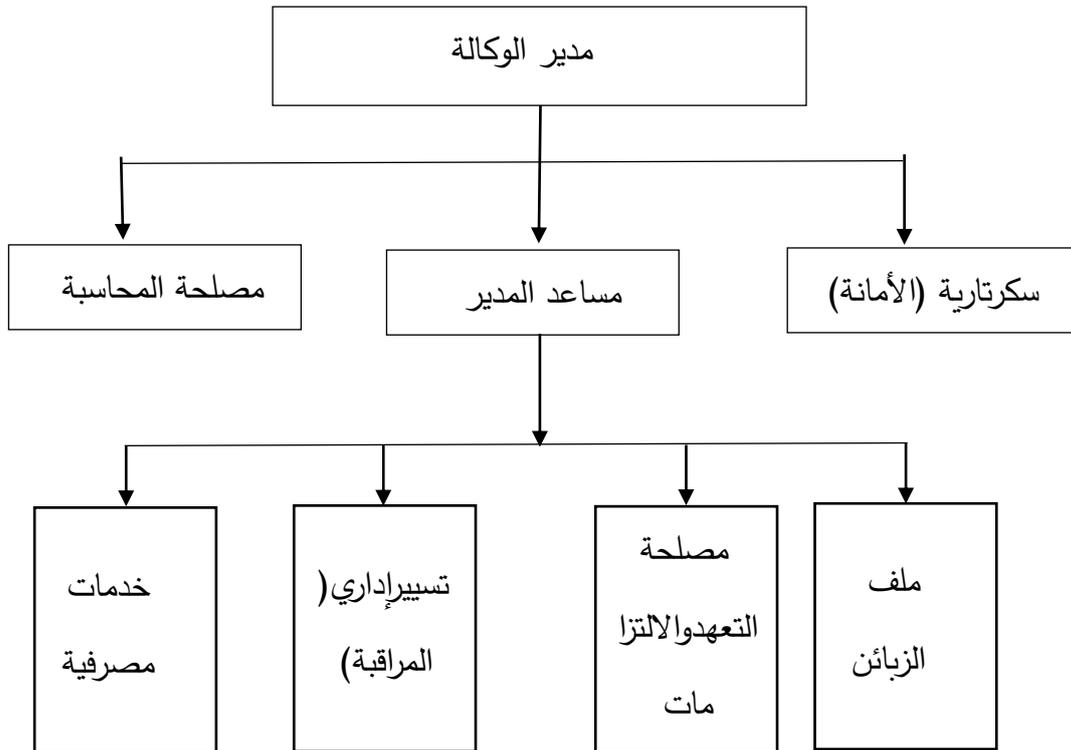
2- خصم الأوراق المالية: تقوم وكالة تبسة بخصم الأوراق المالية ومن أهم الأوراق المالية التي تقوم الوكالة بخصمها هي الكمبيالة التي تعتبر وسيلة دفع بين التجار، والتاجر الذي يجد صعوبة في التمويل ونقص في السيولة يلجأ إلى الوكالة حيث تقوم هذه الأخيرة بإعطاء قيمة الوكالة مطروح منها نسبة الخصم

التي تحددها الوكالة، وعند وصول تاريخ الاستحقاق يسترجع البنك نقوده وهذه من الخدمات التي تحددها، وعند وصول تاريخ الاستحقاق يسترجع البنك نقوده وهذه من الخدمات التي تقدمها الوكالة إلى العملاء.

3- بطاقة الدفع: تسمح هذه البطاقة لحاملها بإجراء عملية السحب على مستوى الموزع الآلي للأوراق النقدية المتواجدة في كل وكالات BEA، أو حتى وكالات البنوك الزميلة، وكذا القيام بعملية الدفع لمشترياتهم عند التجار الذين يملكون جهاز حامل الدفع الإلكتروني TPE، ومدة صلاحية هذه البطاقة سنة واحدة وقابلة للتجديد ويتم السحب وفق سقف أسبوعي محدد من قبل الوكالة، ولكل فاتح لحساب جديد لدى إحدى وكالات البنك BEA الحق في الحصول على مثل هذه البطاقة.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري "BEA" وكالة تبسة -46-

الشكل رقم (07): الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري وكالة تبسة -46-.



المصدر: وثائق مقدمة من طرف وكالة تبسة -46-

تضم وكالة تبسة -46- عدة مصالح تعمل بصفة تكاملية إلى تحقيق الأهداف المسطرة وتقديم الخدمة

المطلوبة من طرف الزبون فكل مصلحة لها غرض معين:

1- المدير: وهو خاضع مباشرة تحت سلطة مدير الشبكة، ويعتبر المسؤول الأول عن تسيير البنك

والنتائج التجارية لهيكله، هو ممثل البنك الخارجي الجزائري على المستوى المحلي مكلف بالمهام التالية:

✓ تقييم عمل الاستغلال للإدارة بإعطاء التعليمات والتوجيهات.

✓ استقبال الزبائن في حالة وجود مشكلة لتسويتها.

✓ السهر على تطبيق القوانين التي تدير البنك.

2-المدير المساعد: تتمثل مهامه الأساسية في تحقيق نشاطات وأهداف الفرع، ويقوم مقام المدير في

حالة غيابه. كذلك يقوم بتسيير الوسائل البشرية والعتاد إضافة إلى الجانب المتعلق بالميزانية وأمن الفرع.

3-سكرتارية (الأمانة): تتكلف بالبريد الوارد والصادر عن الوكالة والقيام بالأعمال المكتبية وكذلك ضمان

وسائل الاتصال على مستوى الفرع (هاتف، فاكس، أنترنت...) وتوصيل الملاحظات ونشرها الصادرة عن

المدير.

4-مصلحة المحاسبة: وتقوم هذه المصلحة بعدة مهام مثل مراقبة العمليات المحاسبية التي تجري في

المصالح الأخرى ومراقبة الوثائق المحاسبية لكل المصالح وتقوم بالتحقق من كتابات المحاسبة والجرد وهي

المسؤولة عن كتابة الوثائق المحاسبية الشرعية والقانونية للبنك وهذه المصلحة تنفرع إلى:

أ/ مصلحة المحفظة: وتقوم بالمهام التالية:

✓ ضمان الاحتفاظ بالأوراق التجارية وسندات الصندوق المقدمة من طرف العملاء من أجل تحصيلها قبل

تاريخ استحقاقها

✓ مقاصة الأوراق التجارية، الشيكات وغيرها من القيم.

✓ القيام بعملية الاكتتاب، الاحتفاظ والرهن الحيازي لسندات الصندوق.

✓ دفع الورق التجارية.

✓ إرسال القيم إلى البنوك الأخرى للتحصيل.

ب/ مصلحة عمليات الصندوق: وتقوم بالمهام التالية:

✓ استقبال الزبائن وتسيير حمايتهم وحسابات المستخدمين.

✓ اصدار الشيكات المصادقة أو المصرفية.

✓ القيام بالتسديدات والتحويلات والوضع تحت التصرف.

✓ اصدار الشيكات المصادقة أو المصرفية.

✓ معالجة عملية الصرف اليدوي.

✓ القيام بمنح الشيكات ودفاتر التوفير.

✓ ضمان تأجير الخزانات الحديدية.

5- **ملكف الزبائن:** تابع لمدير الفرع وتكمن مهمته في وضع مخطط النشاط الاقتصادي للفرع عن طريق

البحث ومشاركة استثمار الزبائن.

6- **مصلحة التعهد والالتزامات:** موضوعة تحت سلطة ومسؤولية رئيس المصلحة وتقوم بالنشاطات

المتعلقة بدراسة وتحليل ملفات التمويل وذلك بتقديم الآراء حول الملفات المعالجة وترسلها إلى المديرية

المركزية للإقرار فيها، وتقوم بالمصادقة على فتح وغلق الحسابات وكذلك ضمان المتابعة المستمرة وتحصيل

الديون المتعثرة والمتنازع فيها واعداد تقارير دورية حول شروط إنجازها، وتقوم بإعداد ومنح عقود الالتزامات

(اتفاقية منح التمويل، عقود الكفالات والقبول).

وتتابع تطبيق الشروط المصرفية بصفة عامة في مجال الالتزامات.

7- **المراقبة:** وتقوم بالمراقبة اليومية المحاسبية والسهر على المسك الجيد للحسابات وهي مكلفة أيضا

بالأعمال المتعلقة بفتح وغلق النظام المعلوماتي، نسخ وضعيات نهاية اليوم...

8- **خدمات مصرفية:** تتمثل في مجموع العمليات التي تقدمها الوكالة مثل: تقديم القروض وعمليات

الصندوق وعمليات التجارة الخارجية (الاعتماد المستندي).

المبحث الثالث: دراسة حالة تطبيقية لعملية استيراد بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي وكالة -تبسة 46-

يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنك الخارجي والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه.

وسوف نبين في هذا المبحث مختلف المراحل التي تمر بها عملية فتح الاعتماد المستندي من مرحلة التوطين البنكي إلى مرحلة التسوية النهائية.

المطلب الأول: مفهوم عملية التوطين البنكي

التوطين البنكي عملية اجبارية يقوم بها البنك لعمليه قبل تحقيق أي عملية تجارية مع الخارج، تسبق الشروع في سير أي عملية سواء التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي، وتعتبر هذه العملية عملية متعلقة بالمستورد المقيم أو البنك الوسيط المعتمد من خلال ما يلي:¹

أولاً: تعريف التوطين

- يعرف التوطين أنه أمر مرقم، مسجل في نوع من الاستيراد الذي يكون محدد في زمن عادي، وهذا النوع من الاستيراد مدته ثلاثة أشهر، وبعد انتهاء المدة يعاد التقييم من جديد، فالتوطين وسيلة ملزمة لكل معاملة تجارية تقام مع الخارج.

- كما يعرف التوطين على أنه أمر من الزبون، يقوم البنك بفتح توطين خاص لهذا الزبون حتى يسمح له بعملية الاستيراد والتصدير، ودور هذا البنك هو الوساطة بين المورد والزبون.

- يعرف أيضا بأنه حصر كل المعلومات المالية والجمركية الخاصة بالصفقة بالبنك الوسيط المعتمد سواء تعلق الأمر بعملية استيراد أو تصدير.

بالنسبة للمستورد: في اختيار بنك وسيط معتمد قبل انجاز عملياته، ويلتزم لديه أن يقوم بالعمليات والإجراءات المصرفية التي ينص عليها تنظيم التجارة الخارجية.

بالنسبة للمصدر: بالإضافة لإختيار بنك التوطين يجب على المصدر أن يؤمن احترام المواعيد المحددة.

¹- وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري -وكالة تبسة 46-

بالنسبة للبنك الوسيط: يقوم البنك الوسيط المعتمد لحساب عملية (المصدر أو المستورد) بالعمليات والإجراءات التي ينص عليها تنظيم التجارة الخارجية.

إذن التوطين هو قيام البنك بتسجيل جميع العمليات التي تجرى مع الخارج من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير حيث يسمح لها بالانطلاق في الشكل القانوني.

ثانيا: الشروط المسبقة في عملية التوطين

1- بالنسبة للبضاعة المستوردة:

- يقوم بمراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون؛

- يتحقق البنك من صحة الامضاء مع وضع الختم المناسب له؛

- يضع البنك الختم في الطلب والفاتورة، وكذا الختم الخاص بالتوطين؛

2- بالنسبة للزبون:

- يجب أن يكون مؤهلا لممارسة عمل تجاري؛

- فتح حساب لدى البنك؛

- فاتورة نموذجية أو نهائية؛

- الحد الأدنى لرصيد الحساب هو 10000 دج (حتى يتسنى للبنك من تغطية مصاريف التوطين)؛

- طلب خطي للتوطين من أجل القيام بعملية مع الخارج مرفوق بتعريف جمركية وسجل تجاري.

المطلب الثاني: سير عملية التوطين

يمر التوطين بعدة مراحل، ولا يمكن الاستغناء عن أي مرحلة منها، فيبدأ بعملية الفتح وتليها التسيير ثم التصفية، بعد التأكد من توفر الشروط النظامية المرتبطة بالاستيراد قبل فتح التوطين.

وطبقا للمادة 06 من القانون رقم 19-12 المؤرخ في 14 أوت 1991، طلب التوطين يشترط فيه أن يكون قانوني مصفي من طرف الزبون مع إرفاقه بالعقد التجاري، ويمكن توضيح مراحل سير عملية التوطين كما يلي¹:

¹ - وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46-

أولاً: فتح التوطين

عملية التوطين أول تقنية تستعمل للإنطلاق في تمويل التجارة الخارجية، وهي إجبارية تدوم إلى غاية نهاية العملية مروراً بإحدى التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، تعرف هذه العملية حسب التنظيم 12-19 لـ 14/12/1991 قيام المستورد بتحديد بنك ما، والذي يتولى مهمة متابعة السير الحسن لعملية الاستيراد، فيقدم البنك للمستورد وثيقة تعرف بـ un engagement l'importation فيها إطارين: إطار مخصص للمستورد وإطار مخصص للوكالة فتحدد فيه: إسم البنك، ورقم الحساب المتعلق بالمستورد، وقيمة البضاعة.

ثانياً: ملف التوطين dossier domiciliation

لفتح ملف التوطين يطلب من المستورد عقد تجاري في حدود شكل الفاتورة الشكلية، ورسالة طلب مؤكدة، هذا العقد التجاري يبين هوية المتعاقدين، بلد أصل البضاعة وطبيعتها، ويشمل ملف التوطين على:

- طلب التوطين؛ (أنظر الملحق رقم 01)

- الفاتورة الشكلية وتحوي على:

1- رقم الفاتورة؛

2- رقم التوطين؛

3- تاريخ الفاتورة؛

4- أصل بلد البضاعة؛

5- مواصفات البضاعة؛

6- طريقة التوصيل؛

7- طريقة الدفع؛

يخصص لكل ملف توطين عدد مكون من 21 رقم، والجدول التالي يوضح أرقام التوطين:

**	**	**	****	*	**	*****	***
1	2	3	4	5	6	7	8

1- تعبر عن رمز الولاية المتواجدة فيها الوكالة.

2- يمثل الرقم الممنوح من البنك المركزي حسب تاريخ الانشاء مثل: البنك الخارجي الجزائري يحمل رقم

03 حسب ترتيب تاريخ انشائه حيث أنشئ عام 1967.

- 3- تمثل رقم الوكالة حسب الترتيب التي بدأت تعمل به حسب تاريخ الانشاء وترقيمها من قبل البنك المركزي مثل: وكالة 48 بجيجل حاملة رقم 01 أنشأت عام 1992.
- 4- تمثل سنة التوطين.
- 5- خانة مكونة من خانة واحدة تمثل رقم الثلاثي الذي تم فيه إيداع ملف التوطين ويمنح الرقم (1) للثلاثي الأول والرقم (2) للثلاثي الثاني... الخ.
- 6- تمثل نوع السلعة التي تم استيرادها، هذه الأرقام يتم وضعها من طرف البنك المركزي مثل: الرقم 10 يمثل السلع، الرقم 20 يمثل الخدمات، الرقم 80 يمثل المشاريع الكبرى.
- 7- يمثل رقم التوطين والذي يتكون دوما من 05 أرقام.
- 8- خانة مكونة من ثلاث حروف لاتينية تمثل نوع العملة المتداولة عالميا والمتفق عليها في العقد. حسب الحالة المدروسة قامت وكالة تبسة بعملية توطين، وذلك بفتح ملف التوطين وإعطاء الزبون "شركة ما" (المستورد) رقم التوطين على شكل طابع موضوع فوق الفاتورة الشكلية ويتكون من 8 خانات: أنظر الملحق رقم 02 والملحق رقم 03.

Banque Exterieur D'Algerie Agence de Tebessa							
12	03	01	2022	1	10	00015	USD

المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي BEA - وكالة تبسة 46-

- 12 رمز ولاية تبسة المتواجدة فيها الوكالة.
- 03 رقم البنك الجزائري حسب تاريخ إنشاءه.
- 01 رقم وكالة تبسة حسب تاريخ انشاءها.
- 2022 سنة التوظيف.
- 1 رقم الثلاثي الأول الذي تم فيه إيداع ملف التوطين إلى الوكالة.
- 10 يمثل نوع السلعة.
- 00015 رقم التوطين.
- USD نوع العملة المتداولة والمتفق عليها في العقد هنا هي الدولار.
- وبعد ذلك ومع موافقة رئيس المصلحة، أي بعد التأكد من صحة المستندات ومعالجتها بنظام (DV8) نقوم بتتبع الإجراءات التالية:

- 1- تسجيل البيانات الموجودة FD1؛
- 2- وضع ختم البنك على الفاتورة وعلى طلب التوطين؛
- 3- وضع ختم خاص بالتوطين على الفاتورة؛
- 4- شهادة الضريبة على التوطين.
- 5- FD1 تضاف هذه الوثيقة إلى الفاتورة الشكلية، حيث توضع في ملف بعدها يقوم المستورد بدفع كل المعارف والتكاليف المتعلقة بملف التوطين.

المطلب الثالث: مراحل فتح الاعتماد المستندي

يلعب الاعتماد المستندي دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية، ويحقق مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية لذلك نعرض أولا الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل فتح الاعتماد لضمان السير الحسن له وتتمثل فيما يلي:¹

- بالنسبة لإصدار الاعتماد المستندي يجب أن يتم تحديد الوثائق ووصفها بدقة، ووصف المضمون وكذا التواريخ المحددة لصلاحيتها حسب المواد 20، 21، 22 من القواعد والأعراف.
- بالنسبة للبضاعة يجب أن توصف باختصار لكن بدقة كافية بخصوص النوعية، المواصفات، السعر، الكمية... الخ.
- بالنسبة لإستعمال الاعتماد المستندي كوسيلة دفع، المستورد لا يجب عليه أن يستعمل مباشرة الطريقة المكلفة كالاعتماد غير قابل للإلغاء والمؤكد، كما يجب الإشارة إلى انه حين تستعمل طريقة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد فإن تكاليف التأكيد يتحملها المستورد.
- على البنك أن يعارض كل إجراء من شأنه فرض تفاصيل مبالغ فيها عند فتح الاعتماد أو عند تعديله، هذا التوضيح مهم جدا لأنه في غالب الأحيان يحاول المستورد تعقيد الأمور على المصدر باشتراطه لمستندات ليست لها أهمية بالنسبة للعملية، لذلك يجب أيضا على المصدر أن يكون يقظا لهذا الموضوع وعليه أن يطلب التبسيط في حالة التعقيد.
- على البنك التأكد من متانة الوضع المالي للمستورد والسمعة التجارية التي يتمتع بها في الأسواق إضافة إلى كل ما سبق هناك شروط موضوعية يتعين على البنك التحقق منها مقابل فتح الاعتماد وهي:

¹- وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة تبسة 46-

- 1- شروط سياسية: يلتزم البنك بأن يتحقق من توفر الاستقرار السياسي في بلد الاستيراد.
- 2- شروط قانونية: يلتزم البنك بمعرفة المبادئ التي تسود القانون المدني والتجاري لبلد الاستيراد، وخاصة ما يتعلق بعقود البيع وحقوق كل الدائن والمدين، معرفة السياسة الاقتصادية للدولة.
- 3- شروط اقتصادية: يجب على البنك معرفة الوضع الاقتصادي لبلد الاستيراد وربطه بالوضع الصناعي وموارده الطبيعية، وموارد الدخل الرئيسية فيه، ومدى إقبال الجمهور على البضاعة محل عقد البيع.
- 4- شروط تجارية: تشمل التسهيلات التجارية والاقتصادية التي يتمتع بها المستورد وقوة المنافسة التجارية التي يتمتع بها المصدر بالنسبة للبضاعة المباعة، كما يقارن بين القيمة السوقية لها والقيمة التي نص عليها عقد البيع أو الاعتماد.
- 5- الشروط الشخصية: تشمل الشروط التي يتمتع بها المستورد من حيث الأمانة التجارية.
- 6- شروط جغرافية: يجب على البنك معرفة مدى بلد الاستيراد للإضطرابات الطبيعية التي تؤثر على الوضعية الاقتصادية وسهولة المواصلات والاتصالات.
- 7- تنظيم إدارة المشروع التجاري: يلتزم البنك بمعرفة النظام الخاص بمؤسسة المشتري التجارية وعلاقتها التجارية مع المؤسسات الأخرى.
- 8- شروط تمويلية: يعني بها الوضع الآني للمستورد في حالة وجود تعامل مسبق بينه وبين البنك إلا إذا كان هذا التعامل يقوم على درجة عالية من الثقة والأمان.
- 9- شروط مالية: يجب على البنك معرفة الوضع المالي لبلد الاستيراد، ووضع ميزان مدفوعاتها الخارجية وأثر سياسته المالية على الصرف، ومدى قدرة المشتري على مواجهة التزاماته الخارجية في حالة فرض الدولة الرقابة.

✓ كذلك وجود بعض الشروط الأخرى المتعلقة ببوليصة الشحن (أنظر الملحق رقم 05)

بعد هذا العرض لأن سنقوم بذكر جميع خطوات تنفيذ عملية الاعتماد المستندي: ¹

¹ - وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة تبسة 46-

أولاً: فتح الاعتماد المستندي

بعد إتمام إجراءات التوطين تنتقل وكالة تبسة إلى إجراء آخر والذي يتمثل في فتح الاعتماد المستندي، وحسب الحالة المدروسة تقدمت عملية من شركة جزائرية X إلى وكالة البنك الخارجي BEA بتبسة 46 بطلب فتح اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكّد، وذلك بغرض تسهيل عملية استيراد متمثلة في "آلة تعبئة وتغليف دائرية أوتوماتيكية للشيبس" حيث تمت هذه العملية عبر خطوات نذكرها:

1- العقد التجاري: هي أول خطوة أقدم عليها المشتري (شركة جزائرية X) والبائع (المصدر Turkish Extrusion Group)، لتحسين الصفقة التجارية باعتبار أن هذا العقد يحدد الشروط المتفق عليها.

2- فتح الاعتماد المستندي: بعد إتمام العقد التجاري، يقدم ممثل من الشركة أو المؤسسة الجزائرية X أمر بفتح الاعتماد المستندي إلى وكالة البنك الخارجي الجزائري BEA حاملاً معه الوثائق اللازمة لفتح الاعتماد المستندي والتي تتمثل في:

- الفاتورة الشكلية: هي وثيقة تحرر من طرف المصدر (الشركة الأجنبية) والتي تعكس الشروط المنفق عليها في العقد التجاري وتتضمن:

- مبلغ الفاتورة.
- عنوان المستفيد (المصدر).
- شروط التسعيرة.
- وسيلة النقل.
- أوصاف البضاعة.
- أنظر الملحق رقم 3 و6.
- رقم الاعتماد المستندي.
- اسم المستفيد.
- مبلغ وعملة الاعتماد المستندي.
- عنوان طالب فتح الاعتماد.
- العملة.
- القيمة.

بعد دراسة هذه المعلومات المدونة في الفاتورة الشكلية من طرف المستورد، وإن قبل بها يقوم المصدر بتحرير الفاتورة النهائية ويرسلها مع المستندات المتفق عليها.

3- طلب فتح الاعتماد المستندي: "La demande" هو طلب مكتوب من طرف المشتري والذي يتضمن البنود والملاحظات المتفق عليها في العقد التجاري وتسمى حقول وهي 19 بندا المتمثلة فيما يلي:

أنظر الملحق رقم 04

- المستورد (الأمر): شركة جزائرية X.

- المصدر (البائع): Turkish Extrusion Group

- بنك الأشعار (بنك المصدر): Albaraka Turk Participation Bank

- بنك عنوان المستورد (بنك الإصدار): البنك الخارجي الجزائري وكالة تبسة -46-

- تاريخ فتح الاعتماد المستندي وتاريخ صلاحيته.

- نوع الاعتماد المستندي: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد

- قيمة الاعتماد بالدولار.

- التسوية تكون عن طريق الدفع عند الاطلاع (Cach).

- ارسال البضاعة يكون دفعة واحدة والنقل الجزئي غير مسموح به.

- استبدال وسيلة النقل: في حالتنا هذه غير مسموح.

- تبيان المستندات التي يجب على المصدر ارسالها للمشتري (أنظر الملحق رقم 04).

- نوع شرط البيع.

- أجل تقديم الوثائق.

- ميناء الاستقبال: ميناء عنابة بالجزائر.

- مكان الشحن للتسليم أو مكان تحميل البضاعة: ميناء مرسيل تركيا.

بعدها يقوم موظف وكالة تبسة -46- بتحضير الملف الذي سيرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج

DOE على مستوى المديرية العامة والذي يحتوي على:

- الفاتورة الشكلية.

- صورة طبق الأصل بطلب فتح الاعتماد المكتوب من طرف المستورد.

- سويفت MT700: باختصار هي عبارة عن لغة للتحويل يتعامل بها ما بين البنوك في التجارة

الخارجية ويعد من الأنواع الجد هامة نظرا للسرعة في التنفيذ، أما التكلفة فتكون حسب المسافة.

* بعد قيام مديرية العمليات مع الخارج DOE بدراسة شاملة للملف، تخرج في الخير بقرار الرفض أو القبول، ويتعلق هذا القرار بشرعية طلب الاستيراد فيما يخص نوع وكمية البضاعة المراد استيرادها، ففي حالتنا هذه قبل الملف من طرف DOE ووقع تصريح فتح الاعتماد، ثم يرسل الملف والتصريح إلى الوكالة لتباشر في فتح الاعتماد.

* بعد فتح الاعتماد يقوم البنك المستورد (البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46- بحجز مبلغ الفاتورة، عن طريق جعل حساب المستورد مدين، إذا كان حساب هذا الأخير يحتوي على المبلغ المطلوب.

ثانيا: تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد حصول البنك الخارجي الجزائري على قبول فتح الاعتماد المستندي، ينتقل إلى الاجراء الموالي والمتمثل في تنفيذ الاعتماد المستندي أي حساب تكاليف الاعتماد المستندي، وعمولاته وذلك بعد التحويل إلى الدينار الجزائري.

بعد اقتطاع مديرية العمليات مع الخارج العمولات اللازمة تتصل مديرية العلاقات مع الخارج التي تقوم باختيار أحد البنوك الموجودة في البلد المصدر والتي تتعامل مع BEA لتجعلها كوسيط بينهما، باعتبار أن المستفيد لا يحق له أن يضغط ويفرض على البنك المستورد التعامل مباشرة مع بنكه، وبما أن العلاقة مع BEA متبادلة وحيدة، فهي تتكامل في حالتنا هذه مباشرة معها دون وجود بنك آخر كوسيط بينهما.

تقوم الآن وكالة -تبسة 46- بإرسال ملف فتح الاعتماد المستندي لمديرية العلاقات مع الخارج DOA ويتكون هذا الملف من:¹

- 1- فاتورة شكلية؛ (أنظر الملحق رقم 03).
- 2- طلب فتح الاعتماد المستندي (أنظر الملحق رقم 04)
- 3- وثيقة سويفت MT700: message type، والتي تتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة وبالاعتماد المستندي.
- 4- وثيقة طلب شراء العملة الصعبة من البنك الخارجي الجزائري "BEA": وتتكون من أربعة نسخ، واحدة تحتفظ بها الوكالة وثلاثة ترسل مع الملف.

¹ - وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري -وكالة تبسة 46-

بعد دراسة المديرية "DOE" للملف، تقوم بإرسال قبول فتح الاعتماد المستندي إلى الوكالة، وفي نفس الوقت تباشر بإرسال إشعار فتح الاعتماد المستندي على شكل سويفت (أنظر الملحق رقم 04) إلى بنك المستفيد البنك الخارجي الجزائري -وكالة تبسة 46- بأمر من زيونها (المستورد: شركة جزائرية X)، فور تلقي البنك سويفت عن طريق إرسال وثيقة إشعار بإستلام "Accuse de réception" بعدها يقوم البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46- بإخبار المصدر Turkish Extrusion Group عن فتح الاعتماد المستندي لصالحه من طرف زيونه، ويخبره بكل المعلومات الواردة في سويفت الذي تلقاه، ويفحص صحة كل الشروط المتفق عليها في العقد التجاري، ثم يبلغ كل الأطراف المعنيين بفتح الاعتماد المستندي.

أ/ فحص عملية الاعتماد المستندي:

التأكد من صحة الاعتماد المستندي المتحصل عليه ومقارنته بشروط العقد المتفق عليه:

- طبيعة الاعتماد (غير قابل للإلغاء ومؤكد في الحالة المدروسة)

- التأكد من احترام تاريخ صلاحية الاعتماد المستندي.

ب/ تبليغ عملية الاعتماد:

بعد فحص الاعتماد المستندي، يقوم المصدر بتبليغ كل المتدخلين من بينهم: المكلف بالعبور للقيام بإجراءات العبور، شركة التأمين لتغطية المخاطر، وهكذا يستطيع المصدر بإرسال الوثائق الممثلة للبضاعة إلى البنك المصدر (Albaraka Turk Participation Bank)، الذي يقوم بدوره بمراجعتها ثم يرسلها إلى البنك المستورد البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46- وتتمثل الوثائق والمستندات في:

- الفاتورة التجارية وهي موقعة من طرف المستفيد ومحركة في 05 نسخ.

- سند الشحن محركة باسم البنك الخارجي "BEA" وذلك في نسختين.

- شهادة الأصل محركة في نسخة واحدة.

- وثيقة الوزن محركة في نسخة واحدة.

- الفاتورة النهائية.

- وصل تحويل المستندات Le Bordereau محركة في نسخة واحدة.

يقوم البنك المصدر (Albaraka Turk Participation Bank) بإرسال الوثائق إلى البنك المستورد البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46- التي يراجعها في مدة 07 أيام مفتوحة، ثم يحتفظ موظف البنك

المستورد BEA بالنسخة الأصلية للفاتورة زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي نسخ تسلّم للمستورد أي المؤسسة.

بعد توقيع البنك "BEA" عليها وبالتوازي، يقدم المصدر الوثائق لبنك المصدر (Albaraka Turk Participation Bank) فإنه يقوم بإرسال البضاعة مع الوثيقتين التاليتين:

- نسخة أصلية من الفاتورة النهائية.

- نسخة أصلية من سند الشحن.

هذا الملف المكون يدعى un plis cartable، تتمثل أهميته في كونه يمكن المستورد (شركة جزائرية X) من استلام البضاعة بعد إعطائه لبنكه وكالة BEA وكالة -تبسة 46-، الذي يظهر له سند الشحن ويوقع عليه وعلى الفاتورة النهائية والتي يستطيع بها استلام البضاعة، وهذا فيما إذا كان حساب المستورد به كفالة provisionné لتغطية مبلغ الفاتورة، أما إذا كان حسابه دون كفالة non provisionné، فلا يظهر له سند الشحن ولا يوقع على الفاتورة النهائية من طرف BEA وبالتالي يمنع من استيراد البضاعة، وحسب حالتنا فإن حساب المستورد يتضمن مبلغ الفاتورة.

ومنه نستنتج أن سند الشحن دائما مكتوب على إسم بنك الإصدار البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46- فهو بمثابة ضمان له يؤمن خلال مبلغ الفاتورة ضد خطر عدم الدفع من طرف المستورد، باعتبار لا يمكن أن يستلم بضاعته إلا بعد إظهار وتوقيع سند الشحن من طرف بنكه، ويتم ذلك بعد تأكد هذا الأخير من وجود مؤونة في حساب المورد.

بعد ارسال الوثائق إلى بنك الإصدار البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46- تنفذ عملية الدفع نقدا، في فترة مدتها 07 أيام ابتداء من تاريخ التوقيع على سند الشحن، وذلك بجعل حساب المستورد مدين بمبلغ الاعتماد وحساب المصدر دائن بنفس المبلغ.

نستنتج أن مدة صلاحية الاعتماد هي الفترة التي ترسل فيها الوثائق إلى غاية وصول البضاعة إلى المستورد.

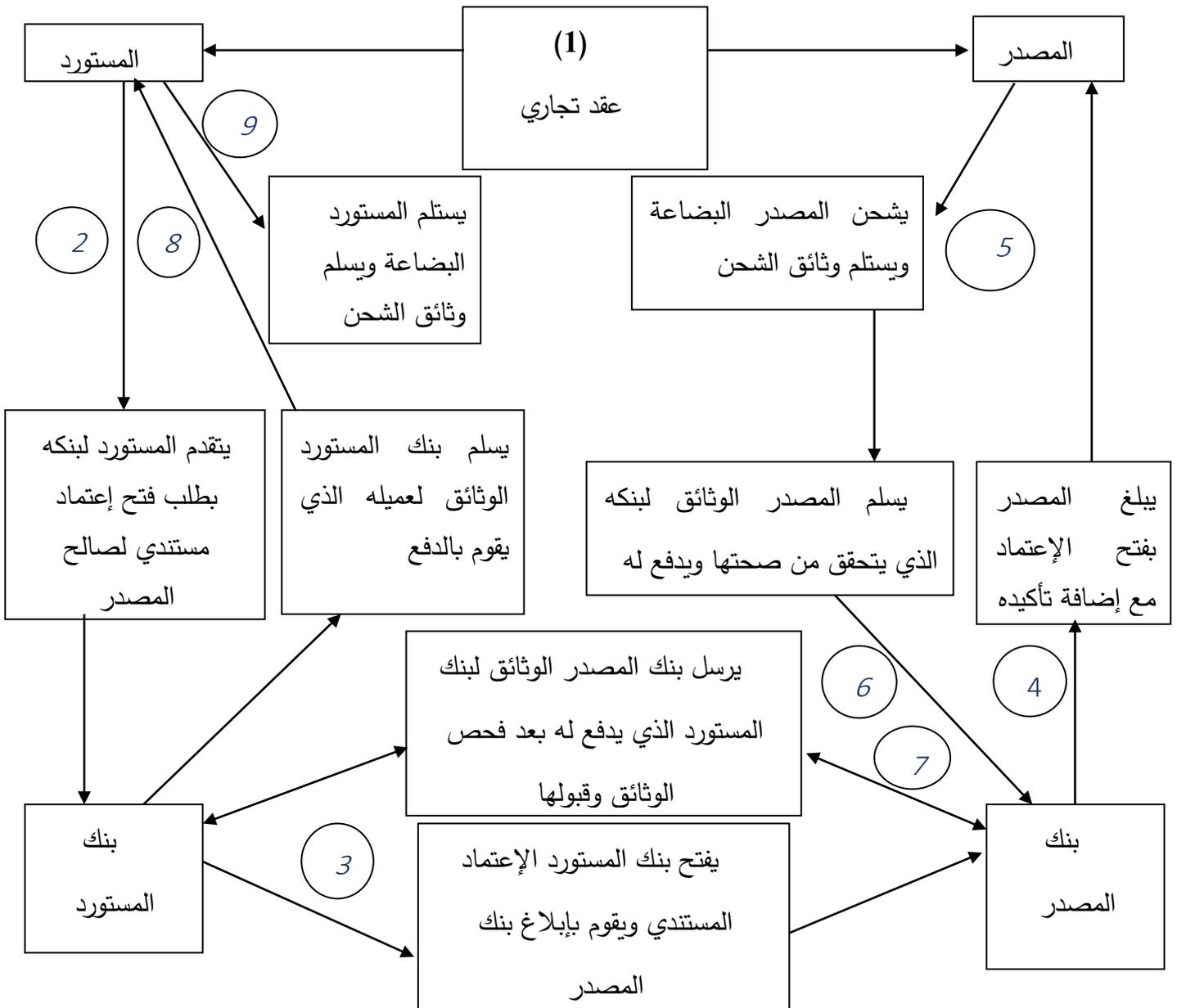
ثالثا: تصفية الاعتماد المستندي

هي المرحلة التي يتم فيها غلق ملف التوظيف، وبعد ذلك بتظهير الملف المكون من:¹

¹- وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري -وكالة تبسة 46-

- الفاتورة الشكلية؛
- الفاتورة النهائية؛
- وثيقة الاقتطاع بالعملة الصعبة، وهذه المرحلة تبين أن مبلغ الاعتماد قد حول للمصدر.
- وثيقة D10: هي وثيقة تقدم من طرف مصلحة الجمارك للبنك الخارجي الجزائري، والتي تؤكد دخول البضاعة واستلامها من طرف المستورد. (مصلحة الجمارك هنا بتبسة ودخول البضاعة من ولاية عنابة).
- ونشير إلى أنه في حالتنا هذه، العملية كانت عادية جدا ولم نلاحظ أي مشكل من بداية فتح الاعتماد إلى غاية تصفيته، حيث تحصل المستورد على البضاعة وتحصل المستورد على كل مستحقاته "أي أن العملية تمت بسلاسة دون حدوث أي مخاطر".

الشكل رقم (08) : حوصلة لعملية استيراد بالإعتماد المستندي



المصدر : من إعداد الطالبة

المطلب الرابع: بعض المخاطر التي ينطوي عليها الاعتماد المستندي لدى وكالة -تبسة 46- والآليات المعمول بها لتقليل من تلك المخاطر:

أولاً: المخاطر

بعد دراستنا لعملية استيراد بالاعتماد المستندي وهذا الأخير الذي يعد من أهم العمليات المصرفية التي تعتمد عليها البنوك وتحديدًا وكالة -تبسة 46- في تمويل التجارة الخارجية، لأنه - بالرغم من المخاطر التي ينطوي عليها - إلا أنه قد يمنح الثقة والمان لكل من البائع والمشتري، وحسب المعلومات المقدمة من طرف -الوكالة 46- فإنها لم تتعرض لعملية الاستيراد بالاعتماد المستندي محل الدراسة لأية خطر أو مشاكل، لكن حسب المعلومات المقدمة من طرف الوكالة أن بعض عمليات الاستيراد التي سبقت دراستنا قد واجهت عدة مخاطر وهي كالتالي:

1- هناك بعض المخاطر التي يتعرض لها المشتري (المستورد) نتيجة قيامه بتعجيل قيمة الاعتماد للوكالة، ليقوم هذا الأخير بدفعها للبائع (المصدر) الذي لا يرسل البضاعة إلا عند استلامه ذلك الثمن (قيمة الاعتماد)، وهو أمر سيعرض المستورد لإستلام البضاعة قد تكون غير مطابقة للمستندات المرسله وغير تلك المتفق عليها بين المستورد والمصدر.

2- تعرض المشتري كذلك لخطر تجاوز الوكالة لحدود الصلاحيات الممنوحة لها بموجب عقد الاعتماد سواء تعلق الأمر بتغيير نوع الاعتماد أو نوع العملة المتفق عليها.

3- كذلك توجد مخاطر متعلقة بالمصدر خاصة إذا شحن هذا المصدر البضاعة للمستورد ورفض البنك تسليمه الثمن، ويتحقق ذلك في الأحوال التي يقوم فيها المصدر بإرسال البضاعة للمشتري قبل استلام الثمن، فترفض الوكالة تسليمه الثمن استنادا إلى عدم مطابقة المستندات المقدمة من قبل المصدر لشروط الاعتماد.

4- كذلك من أهم المخاطر التي تلحق بأطراف عقد الاعتماد المستندي سواء كانت الوكالة أم المصدر هي عدم دقة المستندات، أو عدم كفايتها أو تزويرها أو فقدانها لأحد شروطها العامة أو الخاصة.

5- وأيضا تعرضت وكالة -تبسة 46- لمجموعة من المخاطر بسبب عدم وجود درجة من التخصص والدقة في جميع البيانات والمعلومات عن العميل والمستفيد، وعن طبيعة البضاعة ونوعها.

ثانيا: آليات إدارة مخاطر الاعتماد المستندي

- بعد ما قمنا بتسجيل بعض المخاطر من أحد موظفي وكالة -تبسة 46- الآن سنقوم بذكر أهم الآليات التي انتهجتها وكالة -تبسة 46- للتقليل من تلك المخاطر:
- 1- لتلاشي الخطر رقم (5) الذي سبق ذكره لجات وكالة -تبسة 46- إلى نوع من الاعتماد وهو الاعتماد المستندي المغطى، على أن تكون الغاية من حفظ الأموال هي رهنها أو اتخاذها ضمانا لتتمكن من التنفيذ عليها إذا ما لحقها ضرر نتيجة إفلاس المستورد أو هبوط الأسعار.
 - 2- قامت وكالة -تبسة 46- بتعيين موظفين جدد ذو كفاءة جيدة في إدارات الاعتمادات المستندية، مشهود لهم بالنزاهة والخبرة.
 - 3- أن يتم إفراد نصوص مفصلة تتضمن التزامات كل طرف من أطراف العقد لا سيما المستورد والبنك وتحديد مسؤوليات الوكالة في حالة عدم تنفيذ الاعتماد.
 - 4- من الأفضل للوكالة عند فحصها لسند الشحن أن تتأكد من أن جميع نسخ سند الشحن مع وصولها قد قدمت بالفعل.

خلاصة الفصل:

من خلال الدراسة التطبيقية التي أجريناها في البنك الخارجي الجزائري BEA -وكالة تبسة 46- والتي تطرقنا فيها إلى حالة تخص عملية بالاعتماد المستندي بالوكالة، يمكن ملاحظة أن البنك الخارجي يؤدي دورا من الدوار المنوطة وهو تمويل التجارة الخارجية، ويبقى استعمال الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية هو المتداول والشائع بالرغم من مخاطره وتعقد اجراءاته وتكاليفه المرتفعة، وذلك لما يوفره من أمان وتسهيل لعملية سداد مبلغ الصفقة.

وعليه فسير الاعتماد المستندي بداية من الفتح إلى غاية تصفيته يتكفل به بنك الجزائر الخارجي BEA. إذن تقنية الاعتماد المستندي رغم مخاطرها تعد الأكثر استعمالا وشيوعا بين الأوساط التجارية فهي تضمن إتمام الدفع على أساس الوثائق والمستندات المقدمة وليس على أساس البضاعة أو الخدمات موضوع الخطاب.



خاتمة

تعتبر التجارة الخارجية من بين القطاعات التي توليها مختلف دول العالم اهتماماتها نظرا لما تلعبه هذه الأخيرة من دور بارز في تطوير اقتصاديات الدول عن طريق تحريك وتنشيط العلاقات بين مختلف الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دول مختلفة، ومن أجل تسهيل وتسريع هذه المبادلات تتدخل البنوك لتمويل مختلف عمليات التجارة الخارجية.

وتعد البنوك أحد الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة في تطوير اقتصادها واحتلال مكانة بالغة الأهمية في مجال المبادلات التجارية فهي جزءا من المنشآت المالية في المجتمع وتلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية.

ولتجسيد الدور الذي تلعبه التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية قمنا بدراسة حول الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري وكالة -تبسة 46-.

من خلال الدراسة النظرية والتطبيقية لهذا الموضوع نكون قد أجبنا على الإشكالية المطروحة واثبات الفرضيات المقترحة كالتالي:

* إعادة صياغة الإشكالية: إلى أي مدى يمكن الاعتماد على الآليات المعمول بها في إدارة مخاطر الاعتماد المستندي وتطوير تمويل التجارة الخارجية؟

* الإجابة على الإشكالية: حسب الدراسة التي قمنا بها فلم تواجه عملية الاستيراد بالاعتماد المستندي أية مخاطر ومشاكل فالعملية تمت بنجاح وسهولة فبعض الأحيان لا يمكن الاعتماد إلى حد كبير على آليات إدارة مخاطر الاعتماد المستندي إلا في بعض الحالات التي تواجه مخاطر وهذا حسب أنواع الاعتمادات المستندية.

1- في ضوء الفرضية الأولى التي تتضمن ان: التجارة الخارجية تهتم بالصفات التي تتم عبر الحدود عن طريق وسائل وطرق الدفع.

وقد بينت النتائج أن: التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وتقنيات وطرق للدفع.

2- في ضوء الفرضية الثانية التي تتضمن أن: يعتبر التمويل البنكي أداة فعالة في تمويل التجارة الخارجية

فقد بينت النتائج: أن التمويل البنكي يعتبر أداة فعالة في تمويل التجارة الخارجية.

3- في ضوء الفرضية الثالثة التي تنص على: أن الاعتماد المستندي هو تقنية بنكية متكاملة تمنح الحماية القصوى من كل المخاطر، لكل من المستورد والمصدر على حد سواء كونه عنصر ثقة وأمان وضمن لأطراف التجارة الخارجية.

فقد بينت النتائج: أن الاعتماد المستندي بالفعل هو تقنية بنكية متكاملة تمنح الحماية القصوى من كل المخاطر، لكل من المستورد والمصدر على حد سواء كونه عنصر ثقة وأمان وضمن لأطراف التجارة الخارجية.

4- في ضوء الفرضية الرابعة التي تنص على: تتضمن تقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر كالسرقة وتعرض البضاعة للتلف ومشاكل متعلقة بالنقل والتوصيل.

فقد بينت النتائج فعلا: أن تقنية الاعتماد المستندي تتضمن عدة مخاطر مثلا تعرض البضاعة للتلف ومشاكل متعلقة بالنقل والتوصيل، إلا في بعض الحالات ففي دراستنا هذه تمت العملية دون التعرض إلى أي خطر.

النتائج:

من خلال الدراسة التي قمنا بها توصلنا إلى النتائج التالية:

- ان الاعتماد المستندي يعد من أهم العمليات المصرفية التي تلعب بها البنوك دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية، لأنه ومن الرغم من المخاطر التي ينطوي عليها إلا انه قد يمنح بعض الثقة والأمان لكل من المصدر والمستورد.
- بالرغم من ان تقنية الاعتماد المستندي تتميز بالثقة والأمان في التعامل على انها تتضمن عدة مخاطر كالسرقة وتعرض البضاعة للتلف ومشاكل أخرى بسبب النقل مما يستوجب الحرص على اتخاذ الاحتياطات اللازمة.
- تعتبر التجارة الخارجية لأي دولة صورة من صور علاقتها مع العالم وتعتبر أحد الدعامات الأساسية في بناء الاقتصاد وذلك برفع مستوى الرفاهية الاقتصادية للدول.
- إن تتبع مراحل سير عملية الاعتماد المستندي بدءا من فتح الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها تكون معقدة نوعا ما وتتطلب إماما دقيقا.
- المعرفة أنه ليس هناك اعتماد خالي كليا من المخاطر بالنسبة للبنك، حتى لو حرص هذا الخبير على انتهاج آليات لإدارة تلك المخاطر.
- يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل هو وجود مستندات معينة كسند الشحن والفواتير التجارية التي تؤمن السير الحسن لعميتي التصدير والاستيراد.

التوصيات:

- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي الطريقة الأكثر حماية لكل من المستورد والمصدر غير أن هذه العملية ورغم أهميتها لا تستعمل إلا نادرا في عملية التصدير لذلك يجب على البنوك التقرب من عملائها المصدرين ودفعهم نحو الاستفادة من مزايا هذه التقنية.
- إختيار الطرق والأدوات التي توفر للطرفين أقل تكلفة وأقل مخاطرة والسرعة والأمان.
- تبني وسائل التجارة الخارجية الالكترونية لأنها تساعد في تسهيل عملياتها.
- نشر الوعي الثقافي للمصدرين والمستوردين للتعرف على مختلف القوانين الدولية وآليات تمويل التجارة الخارجية.
- ضرورة عقد دورات تدريبية لموظفي أقسام الاعتمادات المستندية في البنوك، ودورات تنشيطية لتعريف الموظفين بكل ما هو جديد بما يتعلق بالاعتمادات وبالسياسات المتبعة من قبل البنك، وضرورة وضع آليات وإجراءات لإدارة مخاطر الاعتماد المستندي والتخفيف منه.
- إستمرار استخدام تقنية الاعتماد المستندي بالرغم من المخاطر التي تحيط بها، لأن تلك المخاطر لا تتجاوز حسناتها، فهي الطريقة المثلى للوفاء بالثمن في العقود التجارية الخارجية، ولكن يجب احاطتها ببعض الاحتياطات اللازمة لضمان قيام هذه العملية بوظيفتها.
- ضرورة تعزيز وتطوير الاعتماد المستندي.

آفاق البحث:

يبقى المجال مفتوح للباحثين في هذا الموضوع حيث نتمنى إجراء المزيد من الدراسات حول الاعتماد المستندي.

مثل:

-الاعتماد المستندي واستخداماته في ظل التجارة الالكترونية.



قائمة المراجع

قائمة المراجع:

الكتب

- 1) أسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير في البنوك، الطبعة الثانية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2014.
- 2) عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة العربية، عمان، الأردن، 2015.

المذكرات

- 1) إيمان بوقرة، العوامل المؤثرة على صعوبات الاعتمادات المستندية الصادرة من وجهة نظر البنوك (دراسة حالة البنوك العاملة في الأردن)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع مالية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2016.
- 2) بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية (دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تنمية، جامعة لحاج لخضر، باتنة، 2013.
- 3) حفاف وليد، تقنيات تمويل التجارة الدولية، تخصص مالية تجارة دولية، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 08 ماي 1954، قالمة، 2020.
- 4) دليلة طيبي، مخاطر وضمانات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، دراسة حالة بنك BEA وكالة برج بوعريبرج 058، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال التجارة الدولية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة.
- 5) شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض: دراسة الواقع في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2005.
- 6) عباسية محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية (دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة بسكرة-)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018.
- 7) العباسي رضوان، فرارحة نسيم، الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة)، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة أكلي محند أولحاج -البويرة-، 2018.

- 8) عبد الله نواف النوايسة، التجارة الخارجية وأثرها على الاحتياطات الأجنبية في الاقتصاد الأردني خلال الفترة (1993-2014)، رسالة مقدمة إلى كلية الدراسات العليا استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في الاقتصاد - قسم اقتصاديات المال والأعمال، جامعة مؤتة، 2015.
- 9) فودي نعيمة، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2015.

المجلات

- 1) شليحي الطاهر، التجارة الخارجية للجزائر وأهم تحدياتها خلال الفترة (2018-2020)، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، المجلد (21) العدد (1)، جوان 2020.
- 2) معمر حيتالة؛ زقاي حفيظة، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة أبحاث قانونية وسياسة، جامعة ابن باديس، العدد السابع، ديسمبر 2018.

الملتقيات

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



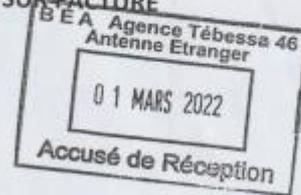
الملاحق

Raison sociale : [REDACTED] IMPORT
Adresse : lottis communal N° [REDACTED] tebessa
NIF : [REDACTED] N° Registre du commerce [REDACTED]
NIS : [REDACTED]
N'article : [REDACTED]

A L'ATTENTION DU DIRECTEUR
DE LA B.E.A TEBESSA 46

Objet : DEMANDE DE DOMICILIATION SUR FACTURE

PROFORMA N° : Pi27448613 Du 14/09/2021
MONTANT DEVICES : 98500.00 USD
FAVEUR : TURKISH EXTRUSION GROUP



Monsieur

Conformément au règlement 07/01 du 03/02/2007 et a la note de Compte n° : 46220880.69
La BA n°009/DGO du 24/04/2005 pour rappel nous avons l'honneur de vous présenter la facture pro
Forma pour domiciliation concernant l'opération d'importation dans le cadre de la facture pro forma
Citée en objet .

Registre de commerce n° : [REDACTED]
N° d'identification fiscal : [REDACTED]
Mode de Paiement : Credit documentaire
Nature de bien Importe : Equipement
Finalité Economique : Production
Mode Contrat : CFR ANNABA
Tarif Douanier : 8422305900
Pays d'origine : TURQUIE
Quantité : 02
Prix unitaire : DIVERS
Lieu de dédouanement : ANNABA



M. [REDACTED]
Chef de Service Commerce
B.E.A Tébessa 46

28/07/2022

[REDACTED] Cachet et signature du client



Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

B E A Agence Tébessa 46
Antenne Etranger

Numéro de la domiciliation :

Nom ou Raison Sociale : SARL

01 MARS 2022

Capital Social : 12000000

Nom du Gérant :

N° téléphone :

EMAIL :

Accusé de Réception

Compte Bancaire :

Adresse: COMMUNE - W. Tébessa

Agence: TEBESSA

Messieurs, Mesdames,

Conformément aux dispositions réglementaire en vigueur, notamment celles édictées par le Règlement du 07/01 DU 03/02/2007, relatif aux règles applicables de transactions courantes avec l'étranger, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de l'opération cités-ci après :

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : Fully automatic carousel filling and packaging machine Made of 304 sta

Origine de la Marchandise : TURQUIE

Facture Proforma N°:11121

Date de Facture°:2022-01-27

Finalité Economique: FONCTIONNMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère): TURKISH EXTRUSION GROUP

Adresse du Fournisseur : SANAYI MAHALLESİ 60342 SOKAK N 14/1 SEHITKAMIL GAZIANTEP

Téléphone du Fournisseur : +903429994958

Montant : 000098500.00

Type Devis: USD

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 84223059

Banque Extérieure D'Algérie
Agence Tébessa 46
Service Commex

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Incoterm : CFR

N° du Registre de Commerce :

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale(NIF):

N° D'identification Statistique (NIN):

Adresse du Bureau de rattachement des impots - W. Tébessa

Aussi, Nous nous dégageons la Banque Extérieure d'Algérie de toute responsabilité pouvant résulter de la non réalisation de

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE						
AGENCE DE TEBESSA 46						
12	03	01	2022	1	1000	15 USD



TURKISH Extrusion Group

Chips production lines and packaging systems

SARL XXXXXXXXXX Address: XXXXXXXXXX Commercial Registration Number: XXXXXXXXXX		The Seller: TURKISH EXTRUSION GROUP MAKINA İTHALAT İHRACAT SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ SANAYİ MAH 60352 SOK. NO: 29 PO CODE : 27110 ŞEHİTKAMİL GAZİANTEP TURKEY Tel: +90339280007 FAX: +903429994058		PROFORMA INVOICE Date: 27.01.2022 Invoice No: 11121	
CODE	DESCRIPTION OF GOODS	PIECES	UNIT PRICE	Total Amount	
CV20	Fully Automatic Carousel Filling and packaging machine Made of 304 stainless steel With Accessories Contain of: - Filling Group - Packaging Machine - Front Conveyor - Feeding Conveyor - Automatic Warping machine	1	\$68,000.00	\$68,000.00	
CONCORD 5-S	Fully Automatic Powder Filling and packaging machine Made of 304 stainless steel With Accessories Contain of: - Filling Group - Packaging Machine - Front Conveyor - Feeding Conveyor - Rotary Table - carton sealing machine	1	\$26,000.00	\$26,000.00	
FREIGHT FEE - ALGERIA		1	\$4,500.00	\$4,500.00	
				Total	\$98,500.00
Country of Origin: Turkey Status : New Manufacturing Time :30 Work Day Manufacturer and Processor: TURKISH EXTRUSION GROUP Warranty : 2 Years Payment Method : Confirmed and irrevocable Letter of Credit Shipping method: CFR Bank Name : AL BARAKA TURK PARTICIPATION BANK Account Name :TURKISH EXTRUSION GROUP MAKINA İTHALAT İHRACAT SAN Swift Code : BTFTTR33 IBAN : TR99 0020 3050 0884 7048 0000 02				Grand Total	\$98,500.00
NINETY EIGHT THOUSAND FIVE HUNDRED US DOLLARS					

Banque Extérieure D'Algérie
 Agence Tébessa 46
 Service Commerc

TURKISH EXTRUSION GROUP
 Mak. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti
 Sanayi Mah. 60352 Sok. No: 29
 PO Kodu: 27110
 Şehitkamil Gaziantep / Türkiye
 Tel: +90339280007 Fax: +903429994058

M. [Signature]
 Chef de Service Commerc
 B.E.A. Tébessa 46

BAŒQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE DE TEBESSA 46 01103/22

12	03	01	20	22	110	000	15	USD
----	----	----	----	----	-----	-----	----	-----

la demande de DOM
M

DEMANDE D'OUVERTURE DE LETTRE DE CREDIT N° 01/2022

PAR LE DEBIT DE NOTRE COMPTE D'EXPLOITATION N° 00200046046220088069

NOUS VOUS PRIONS D'OUVRIRE PAR TELEX UN CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME AUPRES DE LA

BANQUE AL BARAKA TURK KATILIM BANKASI A.S BRANCHE CUKUROVA ANKARA TURQUIE

IBAN : TR90 0020 3000 0800 7014 0000 02: BANQUE

SWIFT : BTFHTRIS

FAVEUR : TURKISH EXTRUSION GROUP

ADRESSE : Sanayimah 60352 sok.No: 29 pocode : 27110

MONTANT : 98.500 ,00 USD QUATRE VINGT DIX HUIT MILLE CINQ CENTS DOLLARS

CONTRE REMISE DES DOCUMENTS SUIVANTS :

- 1- QUATRE (04) FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES ETABLIES ET SIGNEES PAR LE BENEFICIAIRE PORTANT CACHET HUMMIDE.
- 2- QUATRE (04) LISTES DE COLISAGE ET NOTE DE POIDS ETABLIES ET SIGNEES PAR LE BENEFICIAIRE PORTANT CACHET HUMMIDE.
- 3- JEU DE CONNAISSEMENT ORIGINAL 3/3 (CLEAN ON BORD) ETABLI A L'ORDRE DE LA BEA TEBESSA 046
- 4- UN (01) CERTIFICA D'ORIGINE ORIGINE TURQUIE ETABLI ET SIGNE PAR CHAMBRE DE COMMERCE TURQUE +01 COPIE
- 5- QUATRE (04) CERTIFICATS DE CONFORMITE ETABLIS ET SIGNES PAR LE BENEFICIAIRE.
- 6- UNE ATTESTATION ETABLIE ET SIGNEE PAR LE BENEFICIAIRE ATTESTANT L'ETAT NEUF DES MACHINES
- 7- 01 CERTICAT DE CONTROLE DE QUALITE ETABLI ET SIGNE PAR L'ORGANIME VERITAS OU SGS

SUIVANTE FACTURE PROFORMA N° : 11121 du 27/01/2022

CREDIT VALABLE AU : 31/05/2022

EXPEDITION DE DEUX 02 MACHINES POUR CONDITIONNEMENT ALIMENTAIRE.

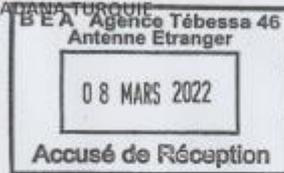
EMBARQUEMENT :: PORT MERSIN TURQUIE

DESTINATION : PORT D'ANNABA ALGERIE

CONDITION DE LIVRAISON : CFR

TRANSBODEMENT : NON AUTORISE

EXPEDITION PARTIELLE : NON AUTORISEE



FRAIS ET COMMISSION EN ALGERIE :ALA CHARGE DE L'ACHETEUR ET HORS ALGERIE ALA CHARGE DU VENDEUR DU CONVENTION EXPRESSE ENTRE LES PARTIES IL EST ENTENDU QUE LES FRAIS ET COMMISSIONS RELATIFS A CE CREDOC SONT EN CAS D'ANNULATION DE MODIFICATION OU DE NON UTILIASATION ALA CHARGE DE LAPARTIE DEMANDEUSE.

LA CONVENTION EXPRESSE LES DOCUMENTS SONT AFFECTES PAR NOUS A TITRE DE GAGE DE NANTISSEMENT LA BONNE FIN DES AVANCES QUI RESULTERONS A VOTRE PAIEMENT / ACCEPTATION AINSI QU'AU REMBOURSEMENT DE TOUTES SOMME DONT NOUS SERIONS DEBITEURS EN VERS VOUS POUR QUELQUES CAS QUE DE SOIT : LA MOBILISATION DU CREDIT PAR ACCEPTATION NE FAIT PAS OBSTACLE A VOTRE TENDANCE DE PAYER AVANT L'ECHÉANCE DES TRAITES ACCEPTES.

NOUS ENGAGERONS A VOUS VERSER LE MONTANT DE VOTRE PAIEMENT A L'ARRIVEE DES DOCUMENTS LORS DE LA DEDUCTION FAITE DE LA PROVISION VERSEE PLUS VOTRE COMMISSION DE FRAIS ACCESSOIRES ET CE QUE SOIT L'ISSUE DE L'AFFAIRE POUR LAQUELLE VOUS AURIEZ EFFECTUE LE PAIEMENT .

NOUS ENGAGEONS SI L'ASSURANCE EST SIGNEE PAR NOUS A VOUS REMETTRE UN AVENANT A VOTRE DISPOSITION QUE NOUS CONNAITRONS DE MANIERE CERTAINE L'EMBARQUEMENT.

LA PRESENTATION EST SOUMISE AUX REGLES ET USANCES UNIFORMES AU CREDITS DOCUMENTAIRES ET AINSI QUE LES REGLES EN VIGUEUR SUS RESERVES DE L'APPLICATION DES REGLES PRORRES PAR L C.C.I ACTUELEMENT EN VIGUEUR ET QUE N'AURAIENT PAS ADOPTE LES REGLES ET USANCES RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES

B E A Agence Tébessa 46
Antenne Etranger
08 MARS 2022
Accusé de Réception

LE GERANT



12. تعليمات ومعلومات إضافية Additional Information and Instructions

--

شروط يجب توافرها في الاعتماد المستندي

Special conditions that will be included in the DC:

1. يلزم ان يتوافر في بوليصة الشحن اسم و عنوان وكلاء السفينة الناقلة عند ميناء الوجهة النهائية.
Bill of lading must have evidence of name and address of carrying vessel's agents at the port of destination.
2. يجب تصديق أو توثيق مستندات التوريد التجارية من سفارة أو قنصلية بلد المستفيد أو، في حالة عدم وجود ذلك، من أقرب سفارة أو قنصلية للبلد

The commercial import documents must be attested or legalized by the Country Embassy or Consulate in the beneficiary's country or, in its absence, by the nearest country Embassy or Consulate.

3. يمكن قبول وثيقة التأمين و شهادة المصدر/ المنبع باى لغة اخرى غير الانجليزية شريطة ان تكون مصحوبة بترجمة للغة الانجليزية و موقعة من احد اعضاء الغرفة التجارية. لا يجوز قبول اية اوراق اخرى باية لغة اخرى غير اللغة الانجليزية.

The insurance policy (if called for) and certificate of origin in languages other than English are acceptable only if they are accompanied by a translation in English, duly countersigned by a member of the Chamber of Commerce. Any other documents submitted under this DC in languages other than English are not acceptable.

4. لا يجوز في ظل اي ظروف قيام بنك مدرج في دوله تخضع للمقاطعة او العقوبات بمداولة مستندات وفقاً لهذا الاعتماد المستندي.
Under no circumstances may a bank listed in the Arab Israeli Boycott Blacklist negotiate documents under this DC

5. شهادة من شركة الشحن او احد الوكلاء تنص علي ان البضاعة تم شحنها علي متن سفينة ذات خط منتظم:
(أ) بانها معفية من متطلب ميثاق الاتفاقية الدولية لسلامة الارواح في البحار و غير مطلوب الحصول علي شهادة مطابقة لقانون ادارة السلامة الدولية، في حالة كانت السفينة الناقلة تخضع لمتطلب ميثاق الاتفاقية الدولية لسلامه الارواح في البحار.

- (ب) بانها مغطية بموجب اخطار التصنيف
- (ت) بانها يسمح للسفينة بالدخول للمواني في الدولة وفقاً لقوانينها البحرية و انظمة المواني لديها .

A certificate from the shipping company or their agents stating that the goods are shipped on conference/regular line vessel:
i. that is exempted from the SOLAS convention certification requirement and is not required to have a certificate of conformity to the ISM code or that it has a current ISM code certificate, if the carrying vessel is subject to SOLAS;
ii. that is covered by Institute Classification Clause; and
iii that is allowed to enter ports in the country according to its maritime laws and port regulations

نود الإشارة إلى الشروط التجارية القياسية (حسبما يتم تعديلها من وقت لآخر) والتي يمكن للعميل الإطلاع عليها وقراءتها وطبعتها من الموقع الإلكتروني www.gbm.hsbc.com/gtrfstt أو بدلاً من ذلك يمكن للعميل أن يطلب نسخة من مدير العلاقات الخاص به (الشروط التجارية القياسية).
We refer to HSBC's Standard Trade Terms (as amended from time to time) which can be accessed, read and printed by the Customer at/from www.gbm.hsbc.com/gtrfstt or alternatively the Customer can request a copy from its Relationship Manager (the Standard Trade Terms).

يشمل هذا الطلب ويخضع للشروط التجارية القياسية كما لو كانت ذكرت بالكامل في هذا الطلب، ويشكلان معاً اتفاقاً هاماً.
This application incorporates and is subject to the Standard Trade Terms as though they were set out in full in this application, and together they form an important agreement.

هذا طلب للخدمة/الخدمات التجارية المحددة أدناه.
 قم بملأ المعلومات المطلوبة وتقديم أية تعليمات تتعلق بالخدمة/الخدمات التجارية.
 This is an application for the trade service(s) specified below. Please complete the required information and provide any instructions related to the trade service(s).

2.1 اسم طالب فتح الاعتماد (العميل)
 Applicant Name (the Customer)

2.2 عنوان طالب فتح الاعتماد
 Applicant Address

2.3 الشخص الذي يمكن الاتصال به لدى طالب فتح الاعتماد
 Applicant Contact Person

2.4 هاتف طالب فتح الاعتماد
 Applicant Telephone

2.5 رقم حساب الاستيراد (إذا كان معلوماً)
 Import Account No. (if known)

3.1 اسم المستفيد
 Beneficiary Name

3.2 عنوان المستفيد
 Beneficiary Address

3.3 الشخص الذي يمكن الاتصال به لدى المستفيد
 Beneficiary Contact Person

3.4 هاتف المستفيد
 Beneficiary Tel

3.5 فاكس المستفيد
 Beneficiary Fax

4. رقم الاعتماد المستندي
 DC Number

5.1 العملة
 Currency

5.2 القيمة
 Amount

5.3 مبلغ وعملة الاعتماد المستندي (بالحروف)
 DC Amount & Currency (in words)

5.4 تاريخ الإنتهاء
 Expiry Date

5.5 مكان الإنتهاء
 Expiry Place

5.6 شحنات جزئية
 Partial Shipments

5.7 التفاوت في قيمة الاعتماد المستندي +/- %
 Allowance in DC Amount +/- %

5.8 التفاوت في الكمية +/- %
 Allowance in Quantity +/- %

5.9 التعزيز
 Confirmation

5.10 الاعتماد المستندي متوفر لدى:
 DC Available with

5.11 إعادة النقل
 Transshipments

5.12 هل الكمبيالات مطلوبة
 Drafts Required

5.13 مدة الاعتماد المستندي
 DC Tenor

5.14 الاعتماد المستندي متوفر عن طريق:
 DC available by:

5.15 قابل للتحويل
 Transferable

5.16 يجب تقديم المستندات خلال [] يوم بعد تاريخ الشحنة لكن خلال مدة صلاحية الاعتماد المستندي.
 Documents to be presented within "..." days after the date of shipment but within the validity of the DC.

6.1 سويقت كود البنك المراسل (إذا كان معلوماً) Advising Bank SWIFT code (if known)	6.3 عنوان البنك المراسل Advising Bank Address
<input type="text"/>	<input type="text"/>
6.2 اسم البنك المراسل Advising Bank Name	
<input type="text"/>	
7.1 وصف البضائع (دون تفاصيل إضافية) (Description of Goods (without excessive detail))	
<input type="text"/>	
7.2 مكان دخول الشحنة/الاستلام Place of Taking in Charge/Receipt	7.3 ميناء التحميل/مطار المغادرة Port of Loading/Airport of Departure
<input type="text"/>	<input type="text"/>
7.4 ميناء التفريغ/مطار الوجهة Port of Discharge/Airport of Destination	7.5 مكان الوجهة النهائية/مكان التسليم Place of Final Destination/Place of Delivery
<input type="text"/>	<input type="text"/>
7.6 آخر تاريخ للشحن Latest date of Shipment	7.7 الشروط التجارية الدولية Incoterms
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> CIP <input type="checkbox"/> DDP <input type="checkbox"/> ائري <input type="checkbox"/> Other
7.8 لتأمين الواجب تغطيته من قبل Insurance to be covered by	المشتري النهائي / طالب فتح الاعتماد Applicant / Ultimate Buyer
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. لمستندات المطلوبة Documents Required	
8.1 فواتير تجارية موقعة بعدد <input type="text"/> (مطلوب عدد النسخ) تُحدد: i. نظام مُنسق برقم/أرقام رمز السلعة المعنية المطبق على كل بند يتم شحنه بموجب الاعتماد المستندي ii. اسم وعنوان المصنع/المُصنِّعين أو المُنتج/المنتجين	
Signed commercial invoices in "... " (no. of copies required) specifying: i. Relevant harmonised system commodity code number(s) applicable to each item shipped under the DC ii. Name and address of the manufacturer(s) or producer(s)	
8.2 مجموعة كاملة من 3/3 أصول ونسختين غير قابلتين للتداول من بواليص شحن بحرية/ملاحية/متعددة الوسائط 'على متن السفينة' نظيفة يتم إعدادها بناء على طلب الشاحن، تم تظهيرها للغير والتي تحمل علامة <input type="checkbox"/> رسوم شحن مستحقة الدفع / <input type="checkbox"/> رسوم شحن مسبقة الدفع، وإبلاغ طالب فتح الاعتماد وبنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود- فرع قطر ، وذكر رقم الاعتماد المستندي Full set of 3/3 original and 2 non-negotiable copies of clean 'on-board' ocean/marine/multimodal bills of lading made out to the order of shipper, endorsed in blank, marked <input type="checkbox"/> freight collect/ <input type="checkbox"/> freight prepaid, and notify Applicant and HSBC Bank Middle East Limited, Qatar, quoting the DC number.	
8.3 بوليصة الشحن الأصلية التي تحمل علامة 'المرسل / الشاحن'، الموقعة من قبل الناقل أو وكيله، التي تحمل علامة <input type="checkbox"/> رسوم شحن مستحقة الدفع / <input type="checkbox"/> رسوم شحن مسبقة الدفع، والتي تبيّن رقم الرحلة ومطار المغادرة ومطار الوجهة وتاريخ إرسال البضائع، المرسلة إلى بنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود- فرع قطر وإخطار طالب فتح الاعتماد. بال عنوان الكامل وذكر رقم الاعتماد المستندي Original air waybill marked 'for the consignor/shipper', signed by the carrier or his agent, marked <input type="checkbox"/> freight collect/ <input type="checkbox"/> freight prepaid, showing flight number, airport of departure, airport of destination and date of despatch of goods, consigned to HSBC Bank Middle East Limited, Qatar and notify the applicant with full address mentioning the DC number	
8.4 الإشعار الأصلي لإرسالية الشحنة البرية التي تثبت البضائع المستلمة من أجل إرسالها بالبر مبنية رقم الشحنة وتاريخ الإرسال ومكان الاستلام ومكان التسليم التي تحمل علامة <input type="checkbox"/> رسوم شحن مستحقة الدفع / <input type="checkbox"/> رسوم شحن مسبقة الدفع. Original truck consignment note evidencing goods received for despatch by truck showing the truck number, date of despatch, place of taking in charge and place of delivery and marked <input type="checkbox"/> freight collect/ <input type="checkbox"/> freight prepaid.	
8.5 إذن التسليم في نسخ <input type="text"/> ، موقعة حسب الأصول ومؤرخة من قبل الممثل المفوض لطالب فتح الاعتماد، السيد / السيدة <input type="text"/> الذي/التي يجب التحقق من توقيعه/توقيعها من قبل البنك المفاوض، والتأكيد على استلام البضائع في حالة جيدة. سيتم إرسال نموذج التوقيع للممثل المفوض لطالب فتح الاعتماد، والذي يشكل جزءاً لا	

يتميزاً من الاعتماد المستندي، إليك في بريد منفصل. (ملاحظة: يرجى إرفاق نموذج التوقيع حتى تتمكن من إرساله إلى البنك المراسل).
 Delivery note in copies "... duly countersigned and dated by the applicant's authorised representative, Mr/Ms. ..." whose signature must be verified by the negotiating bank, confirming the receipt of goods in good order and condition. The specimen signature of applicant's authorised representative, which forms an integral part of the DC, will be forwarded to you in a separate mail.
 (Note: Please attach the specimen signature so we may forward it to the advising bank.)

8.6 شهادة المنشأ من نسختين صادرة عن غرفة التجارة أو الصناعة في دولة المستفيد/المصدر تنص على أن
 البضائع من [] المنشأ، مبيّنة الاسم والعنوان الكامل للمصنع أو المنتج
 ومصدر البضائع.
 Certificate of origin in duplicate issued by the country's chamber of commerce or industry in the Beneficiary/exporting country stating that the Goods are of "... origin, showing the full name and address of manufacturer or producer and the exporter of the Goods

8.7 قائمة التعبئة في [] (حدد عدد النسخ المطلوبة)
 Packing list in (specify number of copies required)

8.8 نسخة من إشعار الشحن/الإرسال ليتم إرساله إلى [] (يرجى ذكر اسم شركة التأمين)
 وتطلب فتح الاعتماد عن طريق الفاكس، خلال 3 أيام عمل بعد الشحن، على رقم/أرقام الفاكس:
 1. []
 2. []
 ، في إشارة إلى البوليصا المفتوحة رقم []
 تاريخ الشحن/الإرسال، المبلغ، عدد الاعتمادات المستندية. الإشعار المرسل عن طريق الفاكس يلزم تقديمه للتداول. مبيّناً اسم السفينة الناقلة/رقم الرحلة/الشاحنة
 A copy of shipment/despatch advice sent to "... (please mention name of the insurance company) and the applicant by fax, within 3 working days after the shipment, on fax number(s): 1. "... , 2. "..., referring to open policy number "... showing the name of the carrying vessel/flight number/truck number, date of shipment/despatch, marks, amount and the number of the DC. The relative fax transmission report must be presented for negotiation.

8.9 بوليصة تأمين بحرية أو شهادة صادرة في شكل قابل للتداول بعملة الاعتماد المستندي بالقيمة الكاملة للتكلفة والتأمين وأجرة الشحن
 (إضافة إلى نسبة 10 في المائة (بما في ذلك أي فائض أو خصومات امتياز) من مستودع إلى مستودع تغطي شروط مجمع مكنتبي التأمين على شحن البضائع (A) ، وينود أخطار الحرب الصادرة من مجمع مكنتبي التأمين (البضائع) وينود أخطار الإضرابات الصادرة من مجمع مكنتبي التأمين (البضائع)، مع المطالبات، إن وجدت، مستحقة الدفع في الدولة، بصرف النظر عن النسبة المئوية.
 A marine insurance policy or certificate issued in negotiable form in the currency of the DC for full CIF value plus 10 per cent (including any excess or franchise deductibles) from warehouse to warehouse covering the current Institute Cargo Clause (A), Institute War Clauses (Cargo) and Institute Strike Clauses (Cargo), with claims, if any, payable in the country, irrespective of percentage

8.10 وليصة تأمين جوية أو شهادة صادرة في شكل قابل للتداول بعملة الاعتماد المستندي بالقيمة الكاملة للتكلفة والتأمين وأجرة الشحن
 (إضافة إلى نسبة 10 في المائة (بما في ذلك أي فائض أو خصومات امتياز) تغطي شروط مجمع مكنتبي التأمين على شحن البضائع (الجوي)، وينود أخطار الحرب الصادرة من مجمع مكنتبي التأمين (الشحن الجوي) وينود أخطار الإضرابات الصادرة من مجمع مكنتبي التأمين (الشحن الجوي)، أو حسبما يكون مناسباً مع المطالبات، إن وجدت، مستحقة الدفع في دولة قطر ، بصرف النظر عن النسبة المئوية
 Air insurance policy or certificate issued in negotiable form in the currency of the DC for full CIP value plus 10 per cent (including any excess or franchise deductibles) covering the current Institute Cargo Clauses (Air), Institute War Clauses (Air Cargo) and Institute Strikes Clauses (Air Cargo) or as appropriate with claims, if any, payable in Qatar, irrespective of percentage

8.11 بوليصة تأمين أو شهادة صادرة في شكل قابل للتداول بعملة الاعتماد المستندي بالقيمة الكاملة للتكلفة والتأمين وأجرة الشحن إضافة إلى نسبة 10 في المائة تغطي 'كافة المخاطر'، بما في ذلك مخاطر النقل البري مع المطالبات، إن وجدت، مستحقة الدفع في الدولة، بصرف النظر عن النسبة المئوية.
 Insurance policy or certificate issued in negotiable form in the currency of the DC for full CIP value plus 10 per cent (including any excess or franchise deductibles) covering 'all risks', including road transport risk with claims, if any, payable in the country, irrespective of percentage

8.12 علامات الشحن
 Shipping marks

9. الرسوم يتم دفعها إما من قبل طالب فتح الاعتماد (أ) / المستفيد (ب)
 Charges – to be paid by Applicant(A)/Beneficiary(B)

B-ب	A-أ		B-ب	A-أ	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9.3 الرسوم الأخرى للبنك مصدر الاعتماد المستندي Issuing bank other charges	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9.1 عمولة فتح الاعتماد المستندي DC Opening Commission
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9.4 رسوم تعزيز الاعتماد المستندي (إذا كانت قابلة للتطبيق) DC confirmation charges (if applicable)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9.2 رسوم البنك المراسل Correspondent bank charges
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9.5 تكون رسوم التصديق وفقاً للقوانين والأنظمة السارية في الدولة، تكون رسوم التصديق على عاتق Legalisation charges as per the current applicable law and regulations in country			9.6 رقم الحساب للرسوم Account number for charges []

GTIF-DA/DC/001-Sep-17

ملخص:

من خلال دراستنا هذه التي تتمحور حول آليات إدارة مخاطر الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، قمنا بالتوصل إلى مجموعة من النتائج أهمها ان الاعتماد المستندي يعد تقنية بنكية تلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية تصدر من البنك الفاتح للإعتماد بناءا على طلب من عميله المستورد لفائدة المصدر في بلد آخر، حيث يتعهد المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسله اليه من طرف المصدر عن طريق وساطة بنكية. فبالرغم من أن تقنية الاعتماد المستندي تتميز بالثقة والأمان والسرعة في التعامل إلى أنها تتضمن عدة مخاطر مما استوجب على البنوك انتهاج آليات وطرق وأساليب لإدارة تلك المخاطر. الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية-التمويل-الاعتماد المستندي - عملية التوطين - آليات إدارة المخاطر.

Abstract:

Through our study, which revolves around the risk management mechanisms of documentary credit in financing foreign trade, we have reached a set of results, the most important of which is that documentary credit is a banking technique that plays an important role in financing foreign trade issued by Al-Fateh Bank for credit at the request of its importing client for the benefit of the exporter. In another country, where the importer undertakes to pay the value of the invoice for the goods sent to him by the exporter through bank intermediation.

Although the documentary credit technique is characterized by confidence, safety and speed in dealing, it includes several risks, which necessitated the banks to adopt mechanisms, methods and methods of managing those risks.

Keywords: foreign trade - financing - documentary credit - settlement process - risk management mechanisms.