Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -
Tasdawit Akli Muḥend Ulḥağ - Tubirett -
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أكلي محند أولحاج
- البويرة -
كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم التجارية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص : مالية و تجارة دولية

بعنوان:

مكانة الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري –وكالة سور الغزلان-

من إعداد الطالب:

- عزوز رائد

تحت إشراف :

د. راقي دراجي

لجنة المناقشة:

اسم ولقب الاستاذ	الرتبة	الجامعة	الصفة
د- قرينات اسماعيل	أستاذ	جامعة البويرة	رئيسا
د- راقي دراجي	أستاذ محاضر-أ-	جامعة البويرة	مشرفا
د- قنور عادل	أستاذ محاضر –ب-	جامعة البويرة	مناقشا

السنة الجامعية: 2024/2023

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

شكر و عرفان

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

عملا بقول الرسول صلى الله عليه وسلم من لا يشكر الناس لا يشكر الله

نشكر الله تعالى على توفيقه لنا لإنجاز هذا البحث

يسعنا ويشرفنا أن نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من ساهم معنا في إنجاز هذا العمل، سواء من قريب أو بعيد ونخص بالذكر أولا الأستاذ القدير: راقي دراجي المشرف على بحثنا فلم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه ، ولم يتوانى في تقديم آرائه الصائبة لنا حتى تم إنجاز العمل، وثانيا إلى كل أساتذة جامعة محند آكلي أولحاج بالبويرة كما أتوجه بالشكر إلى جميع الموظفين في القرض الشعبي الجزائري وكالة سور الغزلان.

وأخيرا أتقدم بالشكر و العرفان إلى كافة أعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم بالموافقة على المشاركة في مناقشة هذه المذكرة، وأشكر كل من قدم لي المساعدة من قريب أو بعيد.

و الحمد و الشكر لله من قبل ومن بعد.

إهـــــداء

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

الحمد لله و الشكر لله على عونه و توفيقه التام لنا لإتمام هذا العمل، والصلاة و السلام على خير الأنام سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم و على آله و أصحابه الطيبين الطاهرين أجمعين

تحية طيبة وبعد:

أهدي هذا العمل المتواضع إلى الذي قال الله عز وجل فيهما " وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا "

إلى رمز الحب و العطاء و الوفاء

إلى من ربتني بلطف و منحتني الحنان

إلى تلك المرأة العظيمة التي علمتني معنى الحياة

إلى قرة العين

أمي العزيزة حفضها الله ورعاها

إلى من علمني الكفاح و الصبر إلى الذي تعب كثيرا من أجل صلاحي، راحتي و تعليمي

إلى ذلك الرجل الكريم العظيم

أبي العزيز أطال الله عمره

إلى من قاسموني الحياة بحلوها و مرها، وكانوا لي أحلى رفقة، إلى أعظم سند

إخوتي رشا ومحمد الأمين.

إلى الأستاذ القدير المشرف الدكتور الفاضل " راقي دراجي"

الملخص

I. الملخص:

هذه الدراسة تهدف إلى تسليط الضوء على أهمية تقنية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية من خلال جزئيها النظري و التطبيقي، وذلك من خلال التطرق إلى المفاهيم الأساسية للتجارة الخارجية بالإضافة إلى التعريف بسياسة تحريرها لما لها من أهمية في تسهيل المبادلات الخارجية، وكذلك محاولة معرفة طرق تمويل التجارة الخارجية ولعل أهمها تقنية الاعتماد المستندي التي تطرقنا إليها في دراستنا من خلال إبراز مفهومها وأنواعها ومراحل عملها ومدى فعاليتها في تعزيز الثقة بين الأطراف وتقليل المخاطر المالية و التشغيلية المرتبطة بالتجارة الخارجية، ومن ثم دراسة واقع اعتماد هذه التقنية في البنوك التجارية الجزائرية من خلال الدراسة الميدانية لدى القرض الشعبي الجزائري–وكالة سور الغزلان–، بغية التعرف على مختلف الإجراءات و المراحل التي يمر بها التعامل عن طريق الاعتماد المستندي لإضفاء مصداقية أكثر للدراسة.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، البنوك التجارية.

II. Abstract:

This study aims to highlight the importance of documentary accreditation technique in foreign trade finance through its theoretical and applied parts by addressing the basic concepts of foreign trade as well as the policy of liberalization, which is important in facilitating foreign trade, As well as trying to figure out how to finance foreign trade, perhaps the most important is the documentary certification technique that we have addressed in our study by highlighting its concepts, types, stages of work and its effectiveness in promoting trust between the parties and reducing the financial and operational risks associated with foreign trade. and thus examine the reality of the adoption of this technique in Algerian commercial banks through the field study of the Algerian People's Loan-Sour el Ghazlane Agency, In order to learn about the various procedures and stages of dealing through documentary accreditation to give more credibility to the study.

Keywords: foreign trade, documentary accreditation, commercial banks.

فهرس المحتويات

قوائم الجداول، الأشكال والملاحق

مقدمة

مقدمة:

يمثل قطاع التجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لاقتصاديات كافة الدول، حيث أدى اتساع المبادلات بين الدول وتطورها إلى البحث عن الأدوات الفعالة التي تضمن سلامة وسلاسة تنفيذ هذه المبادلات الدولية، وتقليل العقبات المالية المتصلة بها، وذلك من خلال ضمان سير المدفوعات الدولية بين هذه الدول بكل كفاءة و أمان حافظة لحقوق جميع الأطراف، ونجد أن التجارة الخارجية تعتبر العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال التوازن الدولي الذي يحققه مهما اختلفت الأنظمة السياسية للدول.

أصبح التطور الاقتصادي اليوم الهدف الذي تسعى إليه دول العالم عامة والدول النامية خاصة فنجدها تستغل كل الإمكانيات والوسائل المتاحة لبلوغ هدفها الأساسي محققة بذلك مصالح كل الأطراف وذلك عن طريق التجارة الخارجية، هذه الأخيرة التي تحتل مكانة هامة في اقتصاديات أي دولة، الأمر الذي دفع غالبية الدول لإتباع نظام اقتصاد السوق الذي يهدف إلى تحرير التجارة الخارجية للاندماج في الاقتصاد العالمي، حيث كان لزاما عليها برمجة وتهيئة قطاعها المصرفي وتكييفه مع التشريعات والقوانين الدولية مما قد يسمح باتساع نطاق المبادلات التجارية الخارجية والتي أصبحت لها دور هام في الاقتصادات العالمية، حيث توفر السلع والخدمات التي لا تتوفر محليا عبر الاستيراد، وفي الوقت نفسه تمكن الاقتصاد من تصريف فائض منتجاته عبر التصدير.

ومع زيادة المعاملات الدولية، زادت الحاجة إلى تمويل التجارة الخارجية، وأصبح التمويل أحد أصعب وأعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية مما دفع ببعض الجهات مثل البنوك والمؤسسات المالية للتدخل للتقليل من هذه المخاطر والمشاكل أو حتى الحد منها من خلال تقنياتها التمويلية التي توفر الأمان و الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين، وضمان عدم تعرض أطراف المعاملات الخارجية للمخاطر باعتبار أن هذا ما يبحث عنه كل متعامل وهو ما كان منعدما قبل تدخل البنوك كوسيط في معاملات التجارة الخارجية.

ويعتبر الاعتماد المستندي من بين أهم التقنيات المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية وأكثرها استعمالا لتميزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، ونظرا لتباين القوانين التي تحكم سير هذه التقنية من دولة لأخرى، الأمر الذي دفع بغرفة التجارة الدولية لمحاولة توحيد هذه القوانين فيما يسمي " بالأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية"، لذا يعتبر الاعتماد المستندي من التقنيات الأكثر فعالية كونها تجمع بين صفتي القرض والدفع، ومن هنا تبرز مكانة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية.

مقدمة:

الإشكالية الرئيسية:

من هذا المنطلق وبغية الإلمام بهذا الموضوع والخوض فيه بصفة تفصيلية أكثر نطرح الإشكالية الرئيسية التالية : **كيف يساهم الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟**

الأسئلة الفرعية:

ولمعالجة هذه الإشكالية وبغية الوصول إلى استدلال منطقي وعلمي، نقوم بطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية في ظل سياسة الحرية؟
- ما هو الاعتماد المستندي وأهميته في تمويل التجارة الخارجية؟
- كيف يتم السير العملي لتقنية الاعتماد المستندي على مستوى القرض الشعبي الجزائري؟

فرضيات الدراسة:

وللإجابة على الأسئلة المطروحة أعلاه ارتأينا وضع فرضيات الدراسة التالية:

- ✓ التجارة الخارجية هي المحرك الأساسي لاقتصاديات الدول من خلال تسهيل المبادلات فيما بينها.
- ✓ الاعتماد المستندي تقنية دفع و تمويل في التجارة الخارجية.
- ✓ يمر الاعتماد المستندي بعدة مراحل وإجراءات إدارية منذ اتفاق المتعاملين إلى أن يصل إلى نقطة النهاية وهي تسليم البضاعة.

أهداف الدراسة:

- ✓ تسليط الضوء على ماهية التجارة الخارجية ودورها في ترقية المبادلة التجارية بين الدول وتيسيرها؛
- ✓ إبراز تقنية الاعتماد المستندي كإحدى آليات تمويل التجارة الخارجية، والتعرف على أهم أسس هذه التقنية؛
- ✓ معرفة واقع استخدام تقنية الاعتماد المستندي في البنوك الجزائرية؛
- ✓ اكتساب معارف جديدة وتنمية فكرنا و فكر القارئ الذي يستعين بدراستنا؛
- ✓ الإجابة عن التساؤلات و التحقق من الفرضيات المقدمة.

مقدمة:

أهمية الدراسة:

تتجلى أهمية الدراسة في محاولة معرفة مختلف المفاهيم المرتبطة بالتجارة الخارجية، خصوصا شروط، أطراف و المستندات الخاصة بعمليات الدفع و التمويل في المعاملات والتبادلات الخارجية، وكذا التعرف على الدور الرئيسي والفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في ضمان مصالح كل المتعاملين الاقتصاديين، من جانب آخر محاولة إظهار اعتماد المؤسسات البنكية على هذه التقنية لما لها من أهمية في تمويل التجارة الخارجية وهذا من خلال الدراسة الميدانية على مستوى القرض الشعبي الجزائري.

أسباب اختيار الموضوع:

الأسباب الذاتية:

- ✓ الرغبة و الميول للبحث في مواضيع تتعلق بالتجارة الخارجية والجوانب التمويلية لها.
- ✓ ارتباط الموضوع بالمجال و التخصص الدراسي المتعلق بنا.

الأسباب الموضوعية:

- ✓ أهمية التجارة الخارجية في ظل التوجه إلى اقتصاد السوق.
- ✓ أهمية تقنية الاعتماد المستندي وكثرة التعامل بها من قبل البنوك التجارية.

المنهج المتبع:

استندنا إلى مجموعة من المناهج المتوافقة مع طبيعة الموضوع، ومن هذه المناهج:

- ✓ المنهج الوصفي: فتح لنا هذا المنهج الباب لفهم الجانب النظري للبحث من خلال الدراسة النظرية حول موضوع الاعتماد المستندي.
- ✓ منهج دراسة الحالة: قدم لنا هذا المنهج معلومات غنية و كثيرة سهلت الدراسة الميدانية.

أدوات الدراسة:

تم استخدام أسلوب المسح المكتبي لجمع المعلومات اللازمة للرد على الإشكالية المطروحة والتساؤلات الفرعية، ولفحص صحة الفرضيات وتحليل مختلف جوانب وأبعاد الموضوع تم ذلك من خلال استعراض المراجع والبحوث والدراسات ذات الصلة بموضوع البحث، حيث كانت معظم المراجع المعتمدة هي كتب متاحة في جامعة البويرة، بالإضافة إلى ذلك رسائل الماجيستر والماستر وأطروحات الدكتوراه المنشورة على مستوى جامعات القطر الجزائري، وأخير المعلومات المقدمة من طرف مسؤولي القرض الشعبي الجزائري لدى وكالة سور الغزلان.

الدراسات السابقة:

ولقد وفقنا لإنجاز هذه الدراسة بالاعتماد على بعض الدراسات السابقة ذات الصلة بالموضوع وكان أهمها:

دراسة جمال تيت، سعيداني محمد: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي ببرج بوعريريج، سنة 2022، دراسة حالة على مستوى البنك الخارجي الجزائري.

تناولت هذه الدراسة دور مكانة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، حيث جاءت الإشكالية على النحو التالي: ما هو دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، ومن أهم النتائج المتحصل عليها في هذه الدراسة :

- ✓ نظام الاعتماد المستندي يظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل.
- ✓ الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم وإذا وجد فإنه يختص بالعمليات الخاصة بالشركات البترولية، لذا يرتكز عمل المؤسسة على الاعتماد المستندي للاستيراد نظرا للاقتصاد الجزائري الضعيف.
- ✓ يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل التجارة الدولية من أجل إتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، الأمر الذي أدى بكثير من الدول لاعتماده كوسيلة دفع، ضمان وتمويل في معاملتها التجارية، كما يتطلب الحصول على وثائق تمثل ضمانا لحقوق المتعاملين الاقتصاديين من عدة مخاطر بالنسبة لجميع الأطراف المتدخلة.
- ✓ نظرا للوضعية المتدهورة التي عرفتها بلادنا سياسيا وانعكاس ذلك على المجال الاقتصادي، فإننا نجد أن أغلب المتعاملين الاقتصاديين الأجانب يشترطون أن يكون الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء ومؤكد حتى لا يقعوا في خطر عدم الدفع

دراسة ماضى آمال: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، جامعة عبد الحميد بن باديس بمستغانم، سنة2017، دراسة حالة على مستوى البنك الخارجي الجزائري.

تطرقت هذه الدراسة إلى تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، وجاءت إشكالية الدراسة على النحو التالي: كيف يساهم الاعتماد في نجاح التجارة الخارجية بشكل يحقق المكاسب للأطراف المتعاقدة، ومن أهم النتائج المتحصل عليها في هذه الدراسة:

- ✓ وسائل الدفع المستندية ظهرت نتيجة لتزايد حاجات التجارة الخارجية بكونها الدعم الأساسي للتنمية الاقتصادية.
- ✓ يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل للتجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف وأهم ما يميزه من غيره من الوسائل هو إيجاد مستندات معينة كسند الشحن و الفواتير

التجارية وشهادات أخرى تضمن السير الحسن لعمليتي الاستيراد و التصدير بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.

- ✓ إن تتبع مراحل سير الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق و فحصها و مراجعتها تكون معقدة نوعا ما و تتطلب تركيز دقيق.

دراسة حرزلي فاطمة الزهراء، نوحة مسعودة: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، جامعة قاصدي مرباح بورقلة، سنة 2022، دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي.

تطرقت هذه الدراسة إلى دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وجاءت إشكالية الدراسة على النحو التالي: ما مدى فعالية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية عن طريق البنك الجزائري الخارجيBEA–2022، ومن أهم النتائج المتحصل عليها:

- ✓ يعتبر الاعتماد المستندي أداة توفرها البنوك من أجل تسهيل التبادل التجاري بين الدول.
- ✓ يضمن الاعتماد المستندي اتمام الدفع على أساس الوثائق والمستندات المقدمة وليس على أساس البضائع أو الخدمات موضوع الخطاب.
- ✓ الاعتماد المستندي هو أداة تمويل غير مباشرة بل هو أداة لضمان تمويل الأطراف المتعاقدة.

بوداوي سهيل، معلم رضوان: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، جامعة أمحمد بوقرة ببومرداس، سنة2022، دراسة حالة بنك التنمية المحلية

تطرقت هذه الدراسة إلى: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، وجاءت إشكالية الدراسة على النحو التالي: فيما يتمثل دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وماهي أهم إجراءات الاعتماد المستندي التي ينتهجها بنك التنمية المحلية وكالة بومرداس، وتم التوصل إلى مجموعة من النتائج نذكر أهمها:

- ✓ التجارة الخارجية في الجزائر أدت إلى تنافس بين السلع المحلية و الأجنبية
- ✓ تعتبر تقنية الاعتماد المستندي من أهم الأدوات المستعملة من طرف البنوك التجارية كأداة للتمويل وتسوية المدفوعات الناتجة عن مختلف المبادلات الدولية في ظل الانفتاح الاقتصادي.
- ✓ أن تقنية الاعتماد المستندي تعطي نوع من الراحة و الأمان للمستورد و المصدر على حد سواء وتضمن السلامة المادية والمعنوية وحصول كل طرف على حقه.

تطرقت هذه الدراسات السابقة إلى موضوع التجارة الخارجية بصفة عامة مع التركيز على دور البنوك التجارية في تطبيق الاعتماد المستندي وبشكل مختلف عن دراستنا التي تميزت عن الدراسات السابقة بتطرقها للنسخة الأخيرة لشروط التجارة الخارجية التي اصدرت سنة 2020، ناهيك عن التعمق في سياسة

مقدمة:

تحرير التجارة الخارجية التي لها دور بارز في تطور التبادل الخارجي، أما بالنسبة لتقنية الاعتماد المستندي فتطرقنا بشكل خاص لخطوات عملية الاعتماد المستندي مع مجموعة من الأشكال سهلت فهم الخطوات، بالإضافة إلى اختلاف الإطار المكاني للدراسة فقد اخترنا القرض الشعبي الجزائري نظرا لنقص الدراسات المتعلقة بهذه المؤسسة البنكية.

الحدود الزمانية و المكانية للدراسة

- ✓ الحدود المكانية: دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي لدى القرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان- رقم 191.
- ✓ الحدود الزمانية: خلال مدة الدراسة النظرية و إجراء التربص والتي تمت خلال الفترة الممتدة من جانفي سنة 2024 إلى جوان 2024.

هيكل الدراسة:

من أجل معالجة هذا الموضوع سنقوم بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول أساسية:

حيث سنتناول في الفصل الأول دراسة مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية وذلك من خلال ثلاثة مباحث رئيسية، أين سنتطرق في المبحث الأول إلى عموميات التجارة الخارجية، في حين سنتناول في المبحث الثاني: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية بالإضافة إلى الوثائق المستعملة فيها، أما المبحث الثالث فسنتطرق إلى: سياسة تحرير التجارة الخارجية.

أما في ما يخص الفصل الثاني فهو بعنوان : الاعتماد المستندي تقنية لتمويل التجارة الخارجية حيث ارتأينا تقسيمه إلى ثلاثة مباحث رئيسية، المبحث الأول سنتطرق فيه إلى: ماهية تمويل التجارة الخارجية، بينما المبحث الثاني سنتناول فيه: عموميات حول الاعتماد المستندي، بينما في المبحث الثالث سنتطرق إلى: متطلبات سير عملية الاعتماد المستندي.

كما سنتطرق في الفصل الثالث و الأخير إلى دراسة تطبيقية حول الاعتماد المستندي لدى القرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان- وذلك من خلال ثلاثة مباحث رئيسية، أين سنتطرق في المبحث الأول إلى: تقديم القرض الشعبي الجزائري، بينما في المبحث الثاني سنتناول: الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان-، وصف الوظائف المكونة له و الخدمات التي يقدمها، وأخيرا في المبحث الثالث سنتطرق إلى دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لدى القرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان-.

الفصل الأول:

مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية

تمهيد

تعد التجارة الخارجية أحد اهم الفروع في علم الاقتصاد و الشريان الرئيسي الذي يربط الدول ببعضها البعض وبالتالي نشوء نوع من التكامل والتقارب الاقتصادي فيما بينها، باعتبار عدم امكانية أية دولة أن تعيش منعزلة عن بقية العالم لصعوبة تحقيق الاكتفاء الذاتي وضرورة تصريف الفائض من المنتجات وذلك راجع لاختلاف طبيعة الموارد و العوامل المتوفرة لكل دولة، ولعل سياسة حرية التجارة هي العامل الأساسي في قيام التبادل التجاري الخارجي.

لهذا ارتأينا تقسيم الفصل الاول الى ثلاثة مباحث رئيسية :

- **المبحث الأول**: عموميات حول التجارة الخارجية.
- **المبحث الثاني**: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية والوثائق المستعملة.
- **المبحث الثالث**: سياسة تحرير التجارة الخارجية.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

التجارة الخارجية تعد أحد أهم الركائز الأساسية للاقتصاد في أي دولة، حيث تتفاعل مع مختلف القطاعات الأخرى لاقتصادها ومع الاقتصاديات المتعامل معها بواسطة عمليات الاستيراد والتصدير، نركز في هذا الجزء على هيكل وشروط التجارة الخارجية، بالإضافة إلى استعراض أسباب وأهداف القيام بالتجارة الخارجية، وفي النهاية نعرض الضوء على العوامل المؤثرة في التجارة الدولية.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها

تعتبر التجارة الخارجية أساسية في النشاط الاقتصادي بسبب دورها في توفير السلع التي لا يمكن إنتاجها محليا وفي تسويق الفائض من الإنتاج، وبالتالي تعتبر هذه العمليات وسيلة لتعزيز التنمية الاقتصادية وتوسيع نطاق التفاعل مع الاقتصاد العالمي.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

لقد ظهر مفهوم التجارة الخارجية و بدأ في صورة المقايضة منذ الأزل، و ارتبط بنمو الحضارة و ظهور النقود كوسيط للتبادل إلى أن وصل مفهومها لما نراه اليوم، تتضمن التجارة الخارجية جميع العلاقات الاقتصادية وجميع جوانب النشاط الاقتصادي التي تتم بين الدول، وتشمل هذه العلاقات حركات التجارة الدولية، حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال والاستثمارات وهي ما تعرف اصطلاحا بالمعاملات الاقتصادية الدولية فبهذا المفهوم للتجارة الخارجية جذور تاريخية بدأت مع الانسان و دخوله في التجمعات البشرية، معنى هذا أن التجارة الخارجية ليست بالمفهوم الحديث الذي يعرفه الانسان لأول مرة و لكن الحديث فيه تطور مضمونه ووسائله التي تتماشى والتطورات التي حصلت و تحصل في و على النظام الاقتصادي العالمي و أيضا العلاقات الاقتصادية و الاجتماعية الدولية[1]، التجارة الخارجية تشكل فرعا متخصصا في علم الاقتصاد، يدرس المعاملات الاقتصادية الدولية بما في ذلك حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول، تعكس سياسات التجارة التي تنتهجها الدول تأثيرها على حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة، وفي هذا السياق يستخدم بعض الكتاب مصطلح "التجارة الخارجية" للإشارة إلى نطاقها الضيق، بينما يستخدمون مصطلح "التجارة الدولية" للإشارة إلى مفهومها الواسع.

[1]–جاسم محمد، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، 2006، ص15.

وردت عدة مفاهيم للتجارة الخارجية:

المفهوم الأول: عرفت على أنها فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية[1].

المفهوم الثاني: أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، والمتمثلة في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة، فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة[2].

المفهوم الثالث: هي المعاملات التجارية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة[3].

وعليه يمكن تعريف التجارة الخارجية من زاويتين مختلفتين:

المعنى الضيق ويشمل:

- ✓ الصادرات والواردات المنظورة(السلع)؛
- ✓ الصادرات والواردات غير المنظورة(الخدمات).

المعنى الواسع ويشمل:

- ✓ الصادرات والواردات المنظورة؛
- ✓ الصادرات والواردات غير المنظورة؛
- ✓ الحركة الدولية لرؤوس الأموال؛
- ✓ الهجرة الدولية للأفراد.

الفرع الثاني: هيكل التجارة الخارجية

إن للتجارة الخارجية دورا بارزا في العديد من اقتصاديات الدول حيث تمكن تلك الدول من الحصول على السلع والخدمات المطلوبة عبر نشاط الاستيراد، وتمكنها في الوقت ذاته من تصريف فوائض منتجاتها من خلال التصدير، لذا تعتبر الصادرات والواردات أساس التبادل التجاري بشكل عام، حيث تعكس ما تصدره

---

[1]– موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، واخرون، **التجارة الخارجية**، دار الصفاء للنشر و التوزيع، 2001، ص13.

[2]– السيد محمد أحمد السبرتي، **التجارة الخارجية**، الدار الجامعية، مصر، 2009، ص8.

[3]– يوسف السعداوي، **دراسات في التجارة الخارجية**، دار الهومة، الجزائر، 2010، ص.12

الدول لتوسيع سوقها الخارجية وما تستورده لتحقيق الاكتفاء من احتياجاتها، وبالتالي تقوم التجارة الخارجية على عاملين أساسيين يشكلان أساس نشاطها:

1- التصدير: يعتبر التصدير ضرورة أساسية لتحقيق الإيرادات لكل دولة تنتج سلعا وخدمات[1]، والمنظور الاقتصادي للتصدير يتمثل في توجيه السلع المنتجة محليا نحو الأسواق الخارجية للحصول على العملات الصعبة وزيادة الدخل الوطني، وبالتالي يضاف قوة جديدة للإنفاق العام حيث يشجع زيادة الصادرات المصدرين على زيادة إنفاقهم نتيجة للدخل الإضافي الذي يحصلون عليه.

2- الاستيراد: عملية الاستيراد تمثل شراء السلع والخدمات من خارج حدود البلد المستورد مما يؤدي إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وتوجيهها نحو السلع والخدمات الأجنبية، يزيد هذا من تيار الإنفاق في الداخل ويعزز القوة الاقتصادية في الخارج[2]، يوجد نوعان من عمليات الاستيراد: الأول يتمثل في الواردات الملموسة مثل السلع، بينما النوع الثاني يشمل الواردات غير الملموسة مثل الخدمات السياحية فعلى سبيل المثال تفرض الجزائر تشريعات وتنظيمات محددة تحدد كيفية وشروط ممارسة عمليات الاستيراد والتصدير ويمكن إيجازها في النقاط التالية[3] :

- ✓ إصدار القانون90-10المؤرخ في 14-04-1990 المتعلق بالنقد و القرض المنظم لحرية الاستثمار الأجنبي في الجزائر.
- ✓ القانون 90-16 المؤرخ في 07-01-1990 و المتعلق بالنظام الخاص بمهنة تجار الجملة الوكلاء ،والمتمم بالتعليمة رقم 63 لقانون المالية التكميلي لسنة 1990 و المتعلق بتحديد شروط عمل الوكلاء وتجار الجملة (المحليين أو الاجانب).
- ✓ إصدار المنشور التنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 13-02-1991 و المتعلق برفع احتكار الدولة للتجارة الخارجية، حيث اعتمدت من خلاله الجزائر تحرير هذا القطاع خاصة بعد المفاوضات المتتالية مع صندوق النقد الدولي، وواكب هذا الاجراء تعليمة البنك المركزي رقم 91-03 المؤرخة في 21-04-1991 المحددة لشروط و طرق تمويل العمليات التجارية مع الخارج و التي تتمثل في :

1- إلغاء ميزانية العملة الصعبة الخاصة بالمؤسسات العمومية؛

2- إلزام المستوردين المستفيدين من إمكانية التمويل بالعملة الصعبة لمدة تزيد عن 18 شهرا من وضع مقابل ذلك مبلغا بالعملة المحلية؛

3- منع تسديد المنتجات المستوردة من طرف الوكلاء في السوق المحلي بالعملة الصعبة؛

1- Pienne Bounad , Eric Motaboad, **Commerce internationale**, Imprime Eneeg (D,L), Octobre 1993, P 07

2- محمد يونسي، **اقتصاديات دولية**، جامعة الإسكندرية، طبعة 1999، ص29.

3- محمد شريفي ، **الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العامية للتجارة**، مذكرة تخرج ماجستير، 2003-2004، ص18.

4- إلزام الأعوان الاقتصاديين في حالة إبرام صفقات استيراد بدون دفع أن يقوموا بتوطين (DOMICILIER) حقوقهم، وذلك بتحديد مكان صفقاتهم لدى أحد البنوك التجارية.

الفرع الثالث: شروط التجارة الخارجية INCOTERMS

في عمليات التجارة الخارجية يتم إرسال البضائع من دولة إلى أخرى، ومع ذلك يمكن أن تواجه هذه البضائع تحديات مثل النقص أو التلف أو عدم التسليم نظرا لظروف متنوعة، من بين أهم التحديات التي تواجه الأطراف هو اختلاف التشريعات القانونية بين البلدان فيما يتعلق بالعقود، لذا كان من الضروري التوصل إلى مجموعة من شروط التجارة الدولية المعترف بها عالميا، تشكل هذه الشروط التجارية القياسية التي تنشرها غرفة التجارة الدولية (I.C.C) الأساس لعقود المبيعات الدولية، قامت الغرفة بإصدار أول مجموعة من هذه الشروط في عام[1] 1936 وتقوم بمراجعتها وتعديلها بانتظام، آخر تعديل تم في نهاية عام 2019 حيث تم إصدار جديد لمصطلحات الإنكوتيرمز والذي بدأ سريانه في 1 يناير 2020.

1- التسليم في مرافق البائع EXW: يعني هذا البند أن البائع يعتبر أنه قد أنهى التزاماته عندما تكون البضاعة جاهزة في موقع البائع مثل المصنع أو المستودعات لتسليمها للمشتري، وبموجب هذا الشرط لا يتحمل البائع مسؤولية التحميل أو التصدير ما لم يتم الاتفاق خلافا بين البائع والمشتري، المشتري هو الذي يتحمل جميع تكاليف ومخاطر النقل من موقع البائع إلى الوجهة المقصودة، هذا البند يمثل أدنى مستويات التزام البائع اتجاه المشتري، ويجب على المشتري عدم الموافقة عليه إلا إذا كان قادرا على تنظيم النقل من موقع البائع وإنهاء إجراءات التصدير في ميناء الشحن.

2- تسليم مرافق الشركة الناقلة FCA: هذا يعني أن البائع يتماشى مع التزاماته عندما يكتمل التصدير ويسلم البضائع لشركة النقل المحددة من قبل المشتري في المكان الذي يحدده المشتري، إذا حدد المشتري موقعا معينا أو نقطة تسليم، يحق للبائع اختيار مكان تسليم البضائع لشركة النقل، إذا طلب المشتري مساعدة من البائع في التعاقد مع شركة النقل، يمكن للبائع تقديم المساعدة ولكن على نفقة ومسؤولية المشتري[2]، يمكن استخدام أي وسيلة للشحن، برا، بحرا، جوا، بما في ذلك الشحن بوسائل متعددة (Multimodal transport).

3- التسليم بمحاذاة السفينة FAS: شرط تسليم FAS يعني أنه بمجرد وضع البضائع بجانب السفينة على الرصيف يعتبر البائع قد أدى واجبه، هذا يعني أن المشتري يتحمل كافة المسؤوليات والمخاطر المتعلقة بنقل البضائع من هذه اللحظة، بموجب هذا الشرط يجب على المشتري ترتيب جميع الإجراءات

[1]- خالد وهيب الراوي، **العمليات المصرفية الخارجية**، الطبعة الثانية، دار المناهج، عمان، الأردن، 2000، ص106.
[2]- الأستاذ جاك صابونجي، **المصطلحات التجارية الدولية الحديثة**، انكوتيرمز 2000،اتحاد المصارف العربية، 2001،ص15.

اللازمة لتصدير البضائع و بالتالي لا ينبغي للمشتري أن يقبل هذا الشرط إلا إذا كانت لديه القدرة على تنفيذ إجراءات التصدير وينبغي تطبيق هذا الشرط فقط في حالات النقل البحري أو عبر الممرات المائية.

4- تسليم على سطح السفينة FOB: تعني هذه العبارة أن البائع يعتبر أنه قام بواجبه عندما يقوم بتسليم البضائع على متن السفينة الناقلة في الميناء الذي اختاره المشتري، وبالتالي يتحمل المشتري جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بنقل البضاعة ابتداء من تلك اللحظة، يشترط هذا الشرط أن يكون التسليم محصورا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية الداخلية، وإذا تم تحميل البضائع بواسطة الدحرجة على متن السفينة أو داخل حاوية، فمن الأمثل اختيار شروط التسليم داخل مرافق الشركة الناقلة[1].

5- التكلفة وأجور الشحن CFR: بموجب هذا الشرط، يعتبر البائع قد أدى التزاماته بمجرد دفع تكاليف الشحن والتسليم للبضاعة في ميناء الوجهة المحدد من قبل المشتري، ومع ذلك يتحمل المشتري كافة المخاطر المتعلقة بالخسائر أو الضرر الذي قد يلحق بالبضاعة وأي تكاليف إضافية قد تنشأ بعد تسليم البائع للبضاعة على سطح السفينة، كما يشمل هذا الشرط إنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير من قبل البائع، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري والنقل عبر الممرات المائية الداخلية.

6- التكلفة والتأمين والشحن CIF: تتضمن شروط الشحن CIF أن يكون البائع مسؤولا عن تحميل التكاليف والأجور الخاصة بالشحن لتوصيل البضائع إلى ميناء الوجهة المحدد من قبل المشتري، بالإضافة إلى تأمين البضاعة أثناء النقل البحري لحماية المشتري من أي خسائر أو ضرر محتمل، حيث يتعاقد البائع مع شركة التأمين ويتحمل تكاليف التأمين، مع الاشارة إلى أن الحد الأدنى للتأمين يكون كافيا وفقا لهذه الشروط يمكن للبائع القيام بإجراءات تخليص البضائع للتصدير وفقا لهذا الشرط الذي ينطبق فقط على النقل البحري والنقل عبر الممرات المائية الداخلية، وعند استخدام الدحرجة لتحميل البضائع على السفن يفضل اختيار شرط الأجور الخاصة بالشحن والتأمين المدفوعة إلى ميناء الوجهة المحدد.

7- أجور الشحن مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى CPT: يعني ذلك أن البائع يتماشى مع التزاماته بدفع تكاليف الشحن لتوصيل البضائع إلى مكان الوجهة المحدد من قبل المشتري، ومع ذلك يتحمل المشتري[2] جميع مخاطر الفقدان أو التلف الذي قد يحدث للبضائع وأي تكاليف إضافية قد تنشأ بعد تسليم البضائع لشركة الشحن، ويمكن تطبيق هذا الشرط على جميع وسائل النقل.

[1]- الأستاذ جاك صابونجي، مرجع سابق، ص15.

[2]- خالدية بالعجين، **تقنيات التجارة الخارجية**، محاضرات القيت على طلبة السنة الاولى ماستر، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة تيارت،2017-2018،ص56.

8- **أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى CIP:** يعني أن البائع يلتزم بتحمل تكاليف الشحن والتأمين ضد الفقدان أو تلف البضائع أثناء النقل، يقوم البائع بالاتفاق مع شركة التأمين وتحمل تكاليف التأمين، ولكن ليس عليه إلزامية بخصوص هذا الشرط سوى الحصول على التغطية الأدنى المطلوبة للتأمين، هذا الشرط يفرض على البائع إنهاء إجراءات الجمارك للبضائع المصدرة ويمكن تنفيذه بأي وسيلة ممكنة.

9- تسليم البضاعة في مكان الوصول مفرغة من وسيلة النقل DPU: المصطلح الذي يتم الإشارة إليه هو "DPU" والذي تم إصداره في عام 2020 ليحل محل المصطلح السابق"DAT 2010" ، وفقا للشروط التالية[1]: يقوم البائع بتسليم البضائع إلى المحطة النهائية أو أي مكان آخر يحدده المشتري، بعد ذلك يتولى المشتري التخليص الجمركي للاستيراد ونقل البضائع إلى مصنعه أو مخازنه عند الاقتضاء، يتم اعتبار التسليم قد تم عندما يقوم البائع بتفريغ البضائع من وسيلة النقل في المكان المتفق عليه وبالتالي تكون البضائع تحت تصرف المشتري، البائع يتحمل جميع المخاطر والنفقات حتى مكان التسليم ويشترط أن يقوم البائع بالتخليص الجمركي عند التصدير، المشتري مسؤول عن تنظيم عملية توجيه البضائع إلى الوجهة النهائية والقيام بالإجراءات الجمركية للاستيراد، تنتقل مخاطر النقل من البائع إلى المشتري بمجرد تفريغ البضائع في وجهتها النهائية وتنتهي مسؤولية البائع عندما يتم التسليم كما هو متفق عليه.

10- التسليم في المكان المتفق عليه في بلد الاستيراد DAP: هذا المصطلح يستخدم في عقود بيع البضائع، حيث يتم اعتبار أن البائع قد أوفى بالتزاماته بمجرد تسليمه البضاعة المنقولة إلى المشتري ووضعها في الموقع المتفق عليه غير مفرغة، ويقوم أيضا البائع بتجهيز وتعبئة وتغليف البضائع وإعدادها للنقل والتسليم على نفقته الخاصة ويتحمل مسؤولية اتمام الإجراءات الجمركية للتصدير، أما بالنسبة للمشتري يكون عليه تنظيم التخليص الجمركي للاستيراد وتفريغ البضائع من وسيلة النقل حيث يتحول الخطر من البائع إلى المشتري في الموقع المتفق عليه قبل التفريغ وبالتالي يتحمل المشتري مخاطر هلاك أو تلف البضائع من وقت تسليمها[2].

11- تسليم البضاعة خالصة الرسوم الجمركية DDP: وفقا لهذه الشروط يعتبر البائع أنه قد أوفى بالتزاماته عندما يضع البضائع في الموقع المتفق عليه في بلد الواردة حيث تظل البضائع على وسيلة النقل جاهزة للتفريغ، يلتزم البائع بتجهيز البضائع وتنظيم الإجراءات الجمركية للواردات والصادرات على نفقته الخاصة ويزود المشتري بسند الشحن الصادر من الناقل، يلتزم البائع بنقل البضائع على نفقته الخاصة وتحت مسؤوليته إلى أن تسلم في مكان الوصول، البائع غير ملزم بتأمين البضائع لكن بما أنه

[1]- توام زاهية، رزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية(الانكوتيرمز)، قراءة في إصدار 2020، مجلة النهل الاقتصادي، المجلد 04، العدد01، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، جوان2021، ص325.

[2] - Incoterms2020, ICC rules for the use of domestic and international, the international chamber of commerce(ICC), paris, 2020, p54.

يتحمل المسؤولية عنها من بلد الصادرة إلى بلد الواردة فإنه يجب عليه ضمانها من خطر النقل وهكذا يتكبد جميع تكاليف البضائع إلى أن يتم تسليمها للمشتري باستثناء تكاليف التفريغ في مكان الوصول، بدوره يلتزم المشتري بدفع الثمن الإجمالي للبضائع وفقا لشروط عقد البيع[1].

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها

يرجع قيام التجارة الخارجية لأسباب عديدة، كما تسعى إلى تحقيق أهداف معينة نذكرها في ما يلي:

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية المعروفة بالندرة النسبية، حيث يعتبر الاقتصاديون هذه الندرة حقيقة لا غنى عنها في العالم اليوم، حيث يتفقون على أن الدول بغض النظر عن تباين أنظمتها السياسية لا تستطيع بالكامل الاكتفاء الذاتي لفترات طويلة، فالاعتماد الكامل على الإنتاج المحلي يضعف قدرة الدولة على تلبية احتياجاتها بشكل كاف مما يدفعها إلى البحث عن سلع وخدمات أخرى من خارج حدودها[2]، وبالرغم من عجزها الاقتصادي والجغرافي عن الاستقلال التام فإن أي دولة مهما كانت سعيها نحو هذا الهدف تجد نفسها مضطرة لعبور حدودها والتواصل مع الدول الأخرى، فعلى غرار الأفراد الذين لا يمكنهم إنتاج كل احتياجاتهم، تجد الدول أنه عليها أن تعتمد على التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري مع دول أخرى التي تمتلك موارد وقدرات تكميلية، هذا النهج يعزز أهمية التخصص وتقسيم العمل بين الدول مما يجعل التجارة الدولية ظاهرة لا غنى عنها، وقد ساهم الاقتصاديون الكلاسيكيون بمن فيهم آدم سميث في فهم هذه الظاهرة من خلال نظريات التخصص ومزاياه حيث يشير التخصص إلى فكرة أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل محدد يتقنه فإن درجة مهارته سترتفع مما يؤدي بدوره إلى زيادة إنتاجيته وبالتالي إلى تحقيق مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية، علاوة على ذلك يؤدي التخصص إلى قيام التبادل بين الأفراد حيث يبادل كل فرد جزءا من إنتاجه مع جزء من إنتاج الآخرين الذين تخصصوا في إنتاج سلع أخرى بهدف تلبية احتياجاته المتنوعة، التخصص الدولي يتبع نفس المنطق حيث إذا تخصصت الدول وفقا للمزايا النسبية التي تمتلكها فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي من خلال التجارة الخارجية بين الدول وبالتالي ينجم عن ذلك زيادة في الدخل القومي للدول المشاركة في هذه التجارة مما يؤدي إلى رفع مستوى رفاهية الأفراد الاقتصادية، بناء على ذلك فإن المنطق الذي تقوم عليه التجارة الخارجية لا يختلف عن المنطق الذي

[1] -Incoterms2020, op.cit, p67

[2]– عبد المجيد محمد التكريتي، **دراسة في سياسات التجارة الخارجية**، مطبعة الارشاد، بغداد، 1982،ص5–ص6.

تقوم عليه التجارة الداخلية، حيث إن كلاهما يعد نتيجة طبيعية لقيام التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد والدول الذي يؤدي بالضرورة الى قيام التبادل[1].

ومع ذلك من الصعب تحديد سبب واحد يقف وراء ظاهرة التجارة الخارجية وتطورها، بل يمكن القول إن هناك مجموعة من الأسباب والعوامل التي ساهمت في تعزيز التبادل التجاري الدولي، ومن هذه العوامل نذكر [2]:

- ✓ الانفجار الديموغرافي للسكان على مستوى العالم وتختص بشكل خاص في قارة آسيا، مما يعزز الطلب على تلبية احتياجات المواطنين المتزايدة، وبالرغم من هذا الطلب المتزايد تجد البلدان أنفسها عاجزة عن تلبية جميع هذه الاحتياجات بمفردها وهنا يبرز دور التبادل الدولي بما يقدمه من فرص وإمكانيات لتحقيق التوازن بين العرض والطلب مما يعكس الجوانب الإيجابية لهذا التبادل؛
- ✓ تطور الدول النامية ورغبتها في اللحاق بالركب الدولي؛
- ✓ ارتفاع المستوى المعيشي في الكثير من الدول أدى سعيها إلى استكشاف أسواق جديدة لتسويق منتجاته؛
- ✓ التطور التكنولوجي والصناعي أدى إلى توليد الاهتمام لدى الدول وخصوصا النامية منها لإكتساب تكنولوجيات حديثة لم تكن تملكها من قبل؛
- ✓ حاجة الدول الصناعية خاصة إلى الموارد الطبيعية ووجود فائض في هاته المواد لدى دول أخرى أدى إلى ظهور الحاجة للتبادل.

الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهداف عدة، من أهمها وأبرزها:

- ✓ تصريف الفائض من الإنتاج والاستفادة منه، حيث أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني وتحسين مستوى المعيشة للأفراد وتوفير السلع الضرورية والأساسية، في حين أن ضعف التصدير يقوم بعكس ذلك من عجز في الناتج الوطني وزيادة البطالة وتخفيض مساهمة الدولة، بالإضافة إلى استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما وهذا من أجل المساهمة في عملية التصدير وزيادة الدخول والناتج القومي؛
- ✓ من أهداف التجارة الخارجية أيضا إحلال الواردات وهذا يعتمد على عنصر التكلفة، فإذ كان بإمكاننا إنتاج السلع محليا بتكاليف معقولة فقد ينجم عن ذلك مشاكل إدارية ومالية بالإضافة إلى تحديات في القدرات الفنية ، ومع ذلك فإنه يساعد في تعزيز السياسة التجارية مما يمكن من تنفيذ عمليات تصدير

---

[1]– جمال جويدان الجمل، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2010 ، ص12.

[2]– طالب محمد عوض ،**التجارة الدولية نظريات و سياسات**، مطبعة النور ،الأردن، 1995،ص17.

هامة، أما السلع التي تكون تكاليف إنتاجها محليا أعلى من تكلفة استيرادها هنا تلعب الإجراءات الحكومية دورا كبيرا في هذا المجال ويسود هذا الوضع غالبا في الدول النامية، بالإضافة إلى هدفها في نقل التقنيات لبناء وإعادة هيكلة البنية التحتية للدولة، فإنها تسعى أيضا لدراسة موازين المدفوعات للدول ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات[1]؛

- ✓ ومن جهة أخرى الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات، حيث أنه لا سبيل أمام الدول النامية غير هذه التكنولوجيا لتخطي هذه الفجوة القائمة بين دول العالم اليوم، ومنه تهدف هذه التجارة إلى تضييق الفجوة بين الدول المتقدمة والنامية والاتجاه نحو مجتمع عالمي للمعلومات(العولمة التكنولوجية)، وهذا الاتجاه سوف يكون مكلفا جدا إلا أن عدم الدخول فيه سوف يكلف أكثر وكذلك الاتجاه نحو عولمة الأسواق العالمية، وهو ما تقوم به المنظمة العالمية للتجارة من حرية التبادل التجاري وحرية حركة رؤوس الأموال وخصخصة قطاعات الدولة وإلغاء دورها الاقتصادي[2].

ومن خلال ما سبق نجد أن التجارة الخارجية تحاول وتهدف إلى جعل العالم قرية صغيرة، ما تنتجه دولة يستهلك في دولة أخرى بأسهل السبل ودون متاعب.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

يمكن ذكر العديد من العوامل التي تؤثر على حركة واتجاه التجارة الدولية، ومنها ما يلي:

- ✓ **مستوى التنمية الاقتصادية** : يلعب هذا العامل دورا بارزا في مجال التجارة الدولية، حيث يتأثر الاهتمام بتبني سياسات حمائية للتجارة الخارجية بشكل كبير بالتأخر والركود الاقتصادي في الدولة، وتكون هذه السياسات أكثر حرصا في الاقتصادات النامية والتي تفتقر إلى قاعدة اقتصادية قوية، بينما تظهر المرونة في سياسات التجارة الخارجية في الاقتصادات المتقدمة والمتطورة والتي تتمتع بقاعدة اقتصادية قوية.
- ✓ **أوضاع الاقتصاد المحلي والعالمي** : هذه الظروف تلقي بظلالها على الاقتصادات المحلية والعالمية، حيث تحتاج الصناعات المحلية إلى مدخلات خام لتحسين أدائها، وبناء على ذلك تلجأ الدولة إلى التجارة الخارجية لاستيراد المواد اللازمة لهذه الصناعات، كما يلعب الطلب الاستهلاكي دورا هاما في تحديد سياسة التجارة الخارجية للدولة، حيث تتضح أهمية استيراد كميات من السلع التي تتمتع بطلب

---

[1]- شقيري نوري موسى وآخرون، **التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية**، دار المسيرة، عمان ، 2012 ، ص21-22.

[2]- بن جلول خالد، **أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2009 ، ص20.

استهلاكي واسع، وفيما يتعلق بالاقتصاد العالمي والدولي فإن تغييرات في الطلب مثل الزيادة فيه يمكن أن تشجع الدولة على زيادة حجم الصادرات من جهة وزيادة استهلاكها من جهة أخرى.[1].

- ✓ **حجم الدولة** : هذا العامل يؤثر في تكامل الموارد الطبيعية والبشرية ويساهم في تحقيق فوائد الإنتاج الكبير التي تتطلب وجود أسواق واسعة، يفسر هذا التفاعل إلى حد كبير زيادة التجارة بين الدول خصوصا الدول الصناعية.
- ✓ **العامل السياسي** : هذا العامل يلعب دورا في تحديد الفرص المتاحة للدول في مجال التجارة الدولية.
- ✓ **تغيير الميزة النسبية** : نجد أن جزءا كبيرا من عمليات التجارة يعتمد على الاختلافات في المعرفة الفنية بين الدول، دون النظر إلى الظروف الفردية لكل دولة أو ندرة عناصر الانتاج[2] .
- ✓ **سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول** : يتركز مصادر الثروة في بعض الدول، مما يؤدي إلى تركيز شديد في التجارة، فبعض الدول تمتلك مواردا أولية مثل النفط والفحم والحديد، وتزداد أهمية هذه الموارد نظرا لدورها الرئيسي في الإنتاج، بالإضافة إلى وجود تربة خصبة تجعل هذه الدول تتخصص في إنتاج المنتجات الزراعية[3].
- ✓ **التجارة ونفقات النقل:** تلعب نفقات النقل دورا كبيرا في تحديد الاتجاه العام للتجارة، فعندما تنخفض تكاليف النقل ينعكس ذلك على انخفاض تكاليف الإنتاج الإجمالية مما يؤدي إلى توسع نطاق التجارة الدولية بشكل عام، وعلى نحو عام يعود قيام التجارة الدولية بين الدول الصناعية إلى نفقات النقل.
- ✓ **الشركات المتعددة الجنسيات:** القوى الاحتكارية والتسعير الربحي القليلة تسيطر على حجم كبير من التجارة الدولية، حيث تدير عدة كارتلات دولية وأسواق للاستيراد والتصدير بالإضافة إلى الفروع الإنتاجية المرتبطة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتنعكس هذه الظاهرة بشكل واضح على هيكل التجارة الخارجية وقد تؤدي إلى ظهور مظاهر الاحتكار في أسواق البلد الأم أو المضيفة[4].

---

[1]– عبدالباسط وفاء، **سياسة التجارة الخارجية** ، دار النهضة العربية، دون ذكر مكان النشر، 2000 ، ص14.

[2]– زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الوطني نظرة عامة على بعض القضايا**، الدار الجامعية، دون ذكر مكان النشر، 1998 ،ص63 ص68.

[3]- محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010 ،ص14.

[4]- مجدي محمود شهاب، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت، 1996 ، ص 82.

المبحث الثاني: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية والوثائق المستعملة

عمليات التجارة الخارجية تشمل نقل مختلف السلع والخدمات بين الدول، وتشترك فيها عدة أطراف سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، ولضمان قانونية وموثوقية عملية نقل البضائع، يتعين توفير الوثائق اللازمة.

المطلب الأول: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

يمكن حصر مختلف الاطراف المباشرة الفاعلة في التجارة الخارجية فيما يلي:

1- المصدر: يمثل هذا الشخص أو الجهة المسؤولة عن شراء أو إنتاج البضائع لبيعها في الخارج، بغض النظر عن نوع البضائع التي يتعامل بها كما يمكن أن تكون هذه الأطراف أفرادا مستقلين أو شركات، وقد تكون الحكومات أيضا الجهة المسؤولة عن التصدير.

2- المستورد: هو الشخص الذي يقوم بشراء البضائع للبيع في الأسواق المحلية دون نية لإعادة تصديرها، ولذلك يختلف عن التاجر المستورد المؤقت الذي يقوم بالاستيراد بغرض إعادة التصدير.

3- البنوك التجارية: البنوك التجارية تشير إلى تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد وتلتزم بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، وتقدم قروضا قصيرة الأجل التي تستمر أحيانا لفترة تقل عن سنة، تعرف هذه البنوك أحيانا ببنوك الودائع حيث تلعب البنوك التجارية دورا هاما في الاقتصاد حيث تعمل كوسيط بين المدخرين والمستثمرين أو بين المقرضين وطالبي الأموال، تمول البنوك المشاريع بالأموال اللازمة لإنشائها وتطويرها وتحول المدخرات إلى رأس المال النشط مما يساهم في تعزيز التجارة والصناعة وتنشيط الاقتصاد الوطني، وظائف البنوك التجارية تنقسم إلى وظيفة نقدية، حيث تدير ودائع العملاء، ووظيفة تمويلية، حيث تقدم القروض والتمويل للمشاريع والأفراد.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من بين الأنشطة الرئيسية للبنوك التجارية، وفي الوقت الحالي أصبحت هذه العمليات معقدة بسبب التنظيمات المفروضة من قبل الدول في مجال النقد الأجنبي بهدف تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، ونتيجة لهذه التنظيمات تفرض البنوك التجارية عبء إضافي على أنفسها، تقع على البنوك التجارية مسؤولية تنفيذ الرقابة وإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية وبالإضافة إلى ذلك تقدم البنوك العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية بما في ذلك الخدمات الموجهة للمصدرين وخدمات دولية أخرى هذه الخدمات تعتبر من بين الخدمات الأساسية التي تقدمها البنوك في هذا المجال[1].

[1]- طلعت أسعد عبد الحميد ،**الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة** ، كلية التجارة جامعة المنصورة ، مصر ، 1998 ،ص189.

أولا: خدمات المصدرين و المستوردين:

ومن الخدمات المقدمة للمصدرين والمستوردين ما يلي:

أ)**تقديم المعلومات والمنشورة** : من خلال نشرات دورية توضح حالة الأسواق الدولية اقتصاديا وتقييم إمكانية عقد الصفقات مع الدول المختلفة، حيث تتناول هذه النشرات قواعد الرقابة على النقد والحصص والرسوم الجمركية والمخاطر المحتملة التي يمكن أن تواجه المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، بالإضافة إلى ذلك تسلط الضوء على المستندات ووسائل الشحن المفضلة من قبل هذه الدول وتقديم وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف أنحاء العالم؛

ب)**إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والاستيراد** : بواسطة فروع البنوك الدولية أو المراسلين الموزعين في مختلف أنحاء العالم، يتم تسوية المعاملات باستخدام مجموعة متنوعة من الوسائل مثل الاعتمادات المستندية والكمبيالات؛

ج)**تمويل عمليات التبادل** : من خلال الاستفادة من الحسابات الخارجية المدينة واستخدام القروض بالإضافة إلى قبول الكمبيالات المستندية، تضمن البنوك إتمام المعاملات بشكل يلبي تطلعات الأطراف المعنية؛

د)**اجراءات التأمين:** ضمان توفير الدعم اللازم أثناء حركة السلع لضمان وصولها إلى المستثمرين وتقديم التسهيلات للسفر والتعامل مع المستوردين الدوليين؛

هـ)**اجراءات عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية** : وتتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي :

- ✓ تقليل التحديات المتعلقة بالمسافات بين المصدرين والمستوردين؛
- ✓ التغلب على التباين في أنظمة النقد المتعلقة بالاستيراد والتصدير بين الدول؛
- ✓ حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية، وذلك من خلال ضمانات القروض الأجنبية لتفادي المخاطر السياسية والعجز عن الوفاء وعدم قابلية بعض المستوردين للتحويل للعملات؛
- ✓ تسهيل عملية استلام المصدرين لقيمة سلعهم بشكل فوري أو دون تجميد أموالهم لفترة طويلة، وذلك من خلال الاقتراض مع ضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج[1].

[1]– طلعت أسعد عبد الحميد، مرجع سابق ،ص189.

ثانيا: خدمات تمويل التجارة الدولية :

يمكن لكل من المصدر والمستورد الخارجي أن يتبع مجموعة متنوعة من طرق التسليم في تبادل الحقوق بينهما، من ضمنها استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها وكذلك الاعتمادات المستندية.

المطلب الثاني : الاطراف الغير مباشرة في التجارة الخارجية

تتمثل الأطراف الغير مباشرة في التجارة الخارجية في:

أولا: الناقل :بكل أشكاله(الجوي، البري، البحري، السكك الحديدية، الجوي، البريد)؛

ثانيا: التأمين: نظرا لكبر حجم عمليات التجارة الخارجية يصعب تحمل المخاطر المتعلقة بنقل البضائع من قبل المستورد أو المصدر بمفردهما وبالتالي تتولى شركات التأمين تحمل هذه المخاطر المحتملة، يتم ذلك من خلال عملية التأمين حيث يحصل أحد الأطراف وهو المؤمن له على تغطية تأمينية مقابل دفع قسط تأميني وذلك بناء على تعهد كتابي لصالحه، يتم إتمام عملية التأمين عبر مراحل معينة تشمل :

- ✓ **الحصول على الوثائق** : يمكن استخدام الفاتورة التجارية وسند النقل كمستندات كافية لتأمين البضائع في شركة التأمين؛
- ✓ **ابرام عقد التأمين** : التأمين على البضائع يشمل التعهد الكتابي الذي تقدمه شركة التأمين للمؤمن له مقابل دفع قسط التأمين وفقا للشروط المحددة في العقد.

ثالثا: رجل العبور: القائم بالعبور يعد جزءا أساسيا ووسيطا رئيسيا في عمليات النقل، حيث يلعب دورا حاسما في سلسلة الإمداد، يمكن أن يكون وكيلا معتمدا لدى الجمارك ومسؤولا عن تقديم خدمات التأمين وإصدار بوليصات التأمين لمختلف الشحنات و قد يشمل دوره العديد من الوظائف مثل رجل العبور ووكيل النقل ووكيل معتمد لدى الجمارك ووكيل بالعمولة[1].

المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية

التجارة الخارجية تتطلب وجود مستندات النقل، مستندات إدارية، مستندات تأمين، مستندات جمركية، هنالك العديد من المستندات المختلفة التي يجب توفرها لإكمال عمليتي الاستيراد والتصدير، تستعمل المستندات التالية :

[1]– الأمر رقم 95 . 07 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 هـ الموافق ل 25 جانفي 1995 م ، المتعلق بالتأمينات (العدد 1995 / 13 م من الجريدة الرسمية) ، ص 11.

الفرع الاول : وثائق إثبات السعر

تشمل الفواتير المعتمدة وفقًا للمادة 7 من قانون 91-12 الصادر في 1991/08/14، التفاصيل التالية:

- ✓ ذكر أطراف العقد؛
- ✓ تسجيل العنوان ورقم التسجيل في السجل التجاري؛
- ✓ ذكر بلد المنشأ للمنتج؛
- ✓ تحديد طبيعة البضاعة أو الخدمة المقدمة وكميتها وسعر الوحدة والإجمالي؛
- ✓ تحديد قيمة الفاتورة؛
- ✓ تاريخ إصدار الفاتورة وتاريخ التسليم؛
- ✓ تضمين شروط البيع والتسليم؛
- ✓ ذكر تاريخ ووسائل السداد.

ونميز بين مختلف الفواتير التالية:

أولا: الفاتورة التجارية : الفاتورة التجارية تعد وثيقة محاسبية ذات أهمية بالغة في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط لإثبات الديون ولكن أيضا لتمكين السلطات الجمركية من مراقبة البيانات المتعلقة بالبضائع المشحونة؛

ثانيا: الفاتورة الشكلية: هي نوع من الفواتير المبدئية المستخدمة في عمليات التجارة الخارجية، حيث تحرر من قبل المصدر لصالح المستورد قبل التوصل إلى اتفاق نهائي بشأن الصفقة التجارية، تتضمن هذه الفاتورة معلومات حول البضائع، مثل الكمية والوزن وثمن الوحدة والمبلغ الإجمالي بالإضافة إلى شروط البيع، عموما تعتبر هذه الفاتورة لصالح المستورد، حيث تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تصريح الاستيراد كما يمكن استخدامها كجزء من مستندات الاعتماد المستندي في حال اختيارها كوسيلة دفع[1]؛

ثالثا: الفاتورة المؤقتة : هي الفاتورة المستخدمة عندما يكون لدى المورد نقص في العناصر المتاحة مما يتيح له إصدار فاتورة تجارية جزئية، تستخدم أيضا عندما تتعرض البضائع للنقص أثناء الشحن؛

رابعا: الفاتورة القنصلية : هذه الفاتورة التجارية تتضمن تأشيرة قنصلية من بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، والغرض الرئيسي من هذه التأشيرة هو توثيق المعلومات المذكورة في الفاتورة، مثل مصدر البضائع وقيمتها بطابع رسمي؛

[1] -Chibani Rabah, **Le Vade-Mecun de l'import-export**. Edition ENAG 1997 P ,43.

خامسا : الفاتورة الجمركية : عبارة عن فاتورة مؤقتة ومحررة من قبل المصدر وفقا للإجراءات المحددة من قبل الجمارك، حيث يتم الإفادة منها فقط أمام الجمارك.

الفرع الثاني : وثائق النقل

تتمثل وثائق النقل فيما يلي:

أولا: وثيقة النقل الجوي : هذه الوصلة تعتبر إثباتا على أن البضائع قد تم إرسالها عن طريق الجو، وتصدر عادة من شركات الشحن الجوي بمسؤولية المصدر، وتمثل هذه الوصلة عقدا قانونيا يوضح حالة كل الأطراف، وهي غير قابلة للتفاوض لأنها مقررة لشخص محدد ؛

ثانيا: وثائق النقل البحري :

أ)بوليصة الشحن البحري : تعتبر وثيقة الشحن إثباتا لتسلم البضائع، وهي مستند يؤكد ملكية البضاعة للطرف الذي يصدرها، حيث يسلم الشاحن نسخة من بوليصة الشحن بعد شحن البضاعة. تتضمن هذه الوثيقة البيانات الرئيسية التالية:

- ✓ اسم قائد السفينة خلال الرحلة؛
- ✓ عدد الطرود أو الصناديق المشحونة وأوزانها؛
- ✓ اسم الميناء المتجه إليه البضائع؛
- ✓ اسم المستورد الكامل وعنوانه؛
- ✓ رقم وتاريخ بوليصة الشحن مع التوقيع.

ب)سند الشحن: تسمى هذه الوثيقة "سند الشحن" لأنها لا تعتبر دليلا على الشحن الفعلي للبضائع، ولكنها تستخدم فقط لإبلاغ الجهات المعنية بالتعليمات المتعلقة بالنقل، تأخذ هذه الوثيقة عدة أشكال من أهمها :

- ✓ **سند شحن كامل :** يمنح هذا السند حقوق ملكية البضاعة بالكامل ولكن نظرا لخطر الضياع أو السرقة، فإن هذا النوع قليلا ما يستخدم؛
- ✓ **سند شحن مسمى :** هذا النوع من الوثائق يظهر فيه اسم المرسل إليه فقط، وهو الشخص الوحيد الذي لديه الحق في استلام البضائع ؛
- ✓ **سند شحن غير مسمى :** يصدر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار)، ويسمح بنقل ملكية البضاعة عن طريق التظهير.

ثالثا: وثائق النقل البري :

أ)النقل عن طريق السكك الحديدية : هو وصل بسيط للشحن يثبت أن البضاعة قد أُرسلت من الخارج عبر السكك الحديدية؛

ب)رسالة النقل البريدي الدولي : تنص الاتفاقية الدولية لنقل البضائع عبر الطرق البرية على وثيقة خاصة تعرف ببوليصة نقل بري دولية.

الفرع الثالث : الوثائق الإدارية

أولا : شهادة المنشأ : تحرر هذه الوثيقة من قبل السلطات المختصة في عمليات الاستيراد والتصدير مثل الغرف التجارية، حيث تثبت مصدر البضائع أو ما يعرف بـ "مكان المنشأ"، أي البلد الذي نشأت فيه البضائع؛

ثانيا : شهادة الصحة والنوعية : هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو الجهات الإدارية المختصة بالجانب الصحي للبضائع، تلك الوثيقة تتطلب من جميع منتجي المواد الاستهلاكية تحديد تاريخ الإنتاج وتاريخ انتهاء الصلاحية على العبوة الخارجية أو الداخلية للمنتج؛

ثالثا : شهادة المطابقة : هي وثيقة إدارية تتضمن مجموعة من المعايير التي تخضع لها البضائع، عندما يطلب المستورد سلعة معينة يجب عليه التأكد من تطابقها مع المواصفات المطلوبة سواء من حيث الكمية أو النوعية، تصدر هذه الشهادة من قبل الجهات المختصة بالرقابة للتأكيد على تطابق المنتج مع المعايير المحددة.

الفرع الرابع : الوثائق الجمركية

أولا: التصريح الجمركي : كل سلعة تدخل أو تصدر من التراب الوطني يجب أن تخضع للإجراءات الجمركية، حيث يطلب من المستورد أو المصدر إعداد وتقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، هذا التصريح يتضمن جميع المعلومات اللازمة المتعلقة بالبضاعة والتي تشمل وصف البضاعة وقيمتها والكميات المتوقعة بالإضافة إلى المعلومات الخاصة بالمصدر أو المستورد وأي تفاصيل أخرى تتعلق بالعملية الجمركية؛

ثانيا: دفتر القبول المؤقت [1]:هذا المستند هو إعلان جمركي دولي يسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون دفع الرسوم الجمركية المؤقتة، يتيح هذا الإعلان المؤقت للمصدرين تصدير البضائع لفترة محددة دون الخضوع للإجراءات المؤقتة المعمول بها عادة.

- ✓ تشمل عينات تجارية؛
- ✓ تتضمن المنتجات الموجهة للمعارض والتظاهرات التجارية، ولا تسمح باستخدامها للمواد الاستهلاكية أو المنتجات المعدة للتحويل أو التصليح، ويسمح باستخدامها لمدة سنة فقط وفقا للفائدة المقدمة؛
- ✓ تقلل من تكاليف المصدرين من خلال إلغاء الرسوم على القيمة المضافة؛
- ✓ البلدان المعتمدة لاستخدام الدفتر غير ملزمة بتقديم ضمانات للجمارك؛
- ✓ تسهل عبور الحدود وتسمح للمصدرين والمستوردين باستخدام وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية اللازمة.

الفرع الخامس: وثائق التأمين[2]

وتتعلق بنقل البضائع المعرضة للمخاطر في النقل البري، الجوي والبحري، والتي تتطلب الحماية من خلال التأمين، ولتجنب هذه المخاطر، يتم استخدام الوثائق التالية:

أولا : بوليصة التأمين : هي عقد يتم تحريره بين شركة التأمين والمؤمن له، يوضح الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين بالإضافة إلى حقوق وواجبات كل منهما، يجب أن يتم تاريخه في نفس تاريخ سند النقل، وتعتبر وثيقة التأمين جزءا أساسيا من المستندات التي تؤمن البضائع المرسلة ضد المخاطر التي قد تحدث خلال عملية النقل، أهمية هذه الوثيقة للبنك تكمن في أنها تعتبر ضمانا في حالة عدم قدرة المستورد على دفع قيمة البضاعة؛

ثانيا : الملاحق : هي وثيقة تصدر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين، وتتضمن هذه التعديلات إدراج أسماء مستفيدين جدد، وتعرف هذه الوثيقة بـ "ملحق التوكيل" ؛

ثالثا : الشهادة : هي وثيقة تصدرها شركة التأمين تثبت صحة وجود بوليصة التأمين وتتضمن الوثائق المرتبطة بها.

---

[1]– طاهر لطرش ، **تقنيات البنوك** ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2001 ، ص118 .

[2]- ماهر شكري، **العمليات المصرفية الخارجية**، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ص296.

المبحث الثالث: سياسة تحرير التجارة الخارجية

يعد تحرير التجارة الخارجية من كافة القيود التي تحد من انسياب حركة السلع و الخدمات بين دول العالم مبدأ من المبادئ التي تقوم عليه منظمة التجارة العالمية، لذا سنتناول في هذا المبحث موضوع تحرير التجارة الخارجية مرورا بتعريفها وصولا الى أهمية تحريرها وأخيرا مكاسبها و الأثار الايجابية و السلبية لها.

المطلب الأول: تعريف سياسة تحرير التجارة الخارجية و أدواتها

تعد سياسة تحرير التجارة الخارجية أحد أهم السياسات الاقتصادية للدول في الوقت الراهن، لذا سنحاول التطرق إلى تعريفها بالإضافة إلى ذكر أدواتها.

الفرع الاول: تعريف سياسة تحرير التجارة الخارجية

لسياسة حرية التجارة عدة تعاريف وحجج تقوم عليها نتناولها بالتفصيل فيما يلي:

أولا: المقصود بسياسة حرية التجارة الخارجية : سياسة الحرية التجارية تعرف عادة على أنها سلسلة من الإجراءات والتدابير التي تهدف إلى جعل نظام التجارة الخارجية للدولة أكثر حيادية وذلك من خلال عدم التدخل في الواردات والصادرات من قبل الدولة، يتم ذلك عبر إزالة أو تخفيض القيود التعريفية وغير التعريفية بهدف تعزيز وتشجيع التجارة الخارجية[1] .

تعرف سياسة الحرية التجارية أيضا عند بعض النظريات الاقتصادية بأنها إعادة تطبيق المبادئ المثالية للنظرية الاقتصادية، حيث ترى أن الغاية الرئيسية للسوق هي تحقيق المنافسة، وتشمل هذه المنافسة الكفاءة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية، الكفاءة الاقتصادية تسعى إلى تحقيق الحد الأقصى من الإنتاج والتوزيع الأمثل بينما تحقق العدالة الاجتماعية البدائل المختلفة للمستهلك وتساهم في توفير أسعار منخفضة وتعزيز التنافسية وتوسيع نطاق الاختيارات[2].

تتمثل هذه السياسة أيضا في ازالة كافة القيود والعقبات المفروضة على حركة السلع و الخدمات من دولة الى أخرى.

بالإضافة الى أنها تعرف بأنها تلك السياسة التي تقوم على اصدار القوانين و اللوائح و اتخاذ الاجراءات التنفيذية اللازمة لإزالة و تحقيق القيود على علاقاتها الاقتصادية و التجارية مع العالم الخارجي.

---

[1]– السيد أحمد عبد الخالق، **الاقتصاد الدولي و السياسات الاقتصادية الدولية**، مركز الدراسات السياسية و الدولية، المنصورة،1999،ص249.

[2]- فيروز سلطاني، **دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر و اتفاق الشراكة الاورو متوسطية)**،رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر ،2012 -2013 ،ص60.

ثانيا: حجج أنصار حرية التجارة الخارجية : يعتمد حجج أنصار مذهب الحرية التجارية على مجموعة من الحجج والتي تعارض سياسة الحماية التجارية وتتمثل أهم هده الحجج فيما يلي[1]:

1- الحرية تتيح للدولة استفادة من فوائد تقسيم العمل والتخصص الدولي الذي يعتمد على سوق واسعة ويتبع حرية التبادل الدولي، هذا النهج يسمح باستغلال أفضل للموارد الدولية كما يوضحه نظرية النفقات النسبية في التجارة الخارجية، بالمقابل يشير البعض إلى أن فرض الحماية التجارية قد يؤدي إلى تقليص الدخل القومي نظرا لتحول عوامل الإنتاج نحو القطاعات التي لا تتمتع بإنتاجية عالية في ظل هذه السياسات؛

2- الحرية التجارية تسهم في تحقيق الرفاهية الاجتماعية من خلال خفض أسعار السلع الدولية، خصوصا تلك التي يكون من الصعب إنتاجها محليا بتكلفة مناسبة، وهذا يمثل زيادة فعلية في الدخل الوطني؛

3- تحت حرية التجارة، يصعب عادة نشأة وانتشار المؤسسات والهيئات بسبب الاحتكار الدولي والإقليمي الذي يتطلب إجراءات للتحكم فيه ولضمان المنافسة العادلة ؛

4- الحرية التجارية تؤدي إلى تنافس الدول في إنتاج السلع، مما يعزز التحفيز للتقدم التقني وتحسين وسائل الإنتاج؛

5- الرسوم الجمركية تعاني من عدة عيوب وتؤدي إلى نتائج اقتصادية غير مرغوب فيها، حيث تقلل من ثقة المتعاملين في التبادل التجاري الخارجي وتجبر المستهلكين على دفع ضرائب غير ضرورية مما يزيد من النفقات؛

6- الرسوم الجمركية تسبب نقصا ملموسا في التجارة الخارجية، حيث تزيد زيادة الواردات من السلع والخدمات عادة من عجز الميزان التجاري وتقليل الصادرات، في الوقت نفسه تحد من الاستيرادات وبالتالي تقلل من حجم التجارة الخارجية بشكل عام.

الفرع الثاني: أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية

نظرا لتبني معظم دول العالم سياسة حرية التجارة في الوقت الحالي سواء في مجال السلع أو الخدمات، فإننا نشهد توجها نحو إزالة جميع القيود والعوائق والحواجز التي تعترض حركة التجارة العالمية[2]، وبالتالي

---

[1]- دلامي نجية، **دراسة تحليلية للعلاقات التجارية الأمريكية الصينية في ظل حرب العملات**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي ، الشلف، الجزائر ،2011 -2012،ص28.

[2]- عادل محمد حشيش و مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان،2003،ص245ص246.

فالأدوات المستخدمة في التحول إلى حرية التجارة الخارجية تنحصر في : التكامل الاقتصادي، التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية، تحرير التعامل في سعر الصرف.

1- التكامل الاقتصادي : ويأخذ أشكالا عدة مثل منطقة التجارة الحرة، الاتحادات الجمركية، و أخيرا السوق المشتركة، يتم بموجبه ازالة جميع الحواجز بين الوحدات المختلفة وتؤدي الى تحقيق تكافؤ الفرص أمام جميع عناصر الانتاج في دول التكامل مثل تكامل الاتحاد الاوروبي؛

2- التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية : الغاية الرئيسية من إنشاء منظمة التجارة العالمية هي تأسيس نظام تجاري جديد متعدد الأطراف يهدف إلى تعزيز حرية التجارة الدولية، يتم ذلك من خلال تطبيق مبدأ التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية حيث يختلف معدل التخفيض في الرسوم من سلعة إلى أخرى؛

3- تحرير التعامل في الصرف الأجنبي : تعويم سعر الصرف يعني ترك قيمة العملة الوطنية تتحدد بشكل طبيعي في سوق الصرف، حيث يتأثر بتفاعل قوى العرض والطلب بهدف منع أي دولة من الاحتكار في التعاملات النقدية.

المطلب الثاني: أهمية تحرير التجارة الخارجية

التجارة الدولية تعتبر واحدة من أهم القطاعات الحيوية في أي مجتمع اقتصادي سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فهي تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض وتسهم في توسيع القدرة التسويقية عبر فتح أسواق جديدة لمنتجات الدولة، بالإضافة إلى ذلك فإن التجارة الخارجية تسهم في زيادة رفاهية البلاد من خلال توسيع قاعدة الاختيارات في مجالات الاستهلاك والاستثمار وتحسين تخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام.

إضافة إلى أن تحرير التجارة الخارجية يعد مؤشرا أساسيا على قدرة الدولة في الإنتاج والتنافسية في السوق العالمية، يرتبط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة للدولة وقدرتها على التصدير ومستويات الدخل فيها، كما يعتبر الاستيراد جزءا أساسيا من هذا السياق وتأثير ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وكيفية تأثير ذلك على الميزان التجاري[1].

بالتأكيد، هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فارتفاع مستوى الدخل القومي الناتج عن التنمية الاقتصادية يؤثر بشكل كبير على حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات في ظروف التجارة الدولية تلعب دورا مهما في تشكيل الدخل القومي ومستوياته بشكل مباشر، ومن المعروف أن

[1]- ياسمين بن زاوي، ايمان كحالي، **دور التجارة الخارجية في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر،2010**-2018، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص مالية و تجارة دولية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة،2018-2019،ص9.

التنمية الاقتصادية تهدف إلى زيادة إنتاج السلع وعندما يتحقق هذا الهدف يزداد قدر الدولة على التصدير الخارجي لذلك من المتوقع أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت يعتبر التاريخ الاقتصادي لبعض الدول مثل بريطانيا، ألمانيا واليابان، نماذج توضح هذه العلاقة بوضوح حيث تشير إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي يترافق عادة مع زيادة في حجم التجارة لهذه الدول، أما آثار التجارة الخارجية على اقتصاديات الدول النامية فهي تبدو أكثر وضوحا من أي وقت مضى نظرا لتأثير الأوضاع التاريخية والتخلف الاقتصادي الذي تعاني منها هذه الدول.

يتسبب متوسط دخل الفرد في الدول النامية في انخفاض مستوى الاستهلاك وتراجع الصحة العامة والتعليم، كما تتراجع الإنتاجية والاستثمارات مما يؤدي إلى تدهور مستوى الدخل وهكذا تدور دائرة الفقر، في هذا السياق يمكن للتجارة الخارجية أن تلعب دورا في كسر هذه الدائرة خاصة من خلال تشجيع الصادرات مما يفتح الباب أمام مكاسب جديدة بواسطة جذب رأس المال الأجنبي وزيادة الاستثمارات وبناء المصانع والبنية التحتية مما يعزز التكوين الرأسمالي ويدفع باتجاه التنمية الاقتصادية[1] .

المطلب الثالث: مكاسب تحرير التجارة الخارجية والأثار الايجابية والسلبية لها

إن عملية تحرير التجارة يترتب عنها العديد من الإيجابيات و السلبيات على مستوى اقتصاد كل دولة تقوم بتطبيقها، كذلك تحقق مكاسب بين ساكنة و ديناميكية وهذا ما سوف نوضحه في ما يلي :

الفرع الأول: مكاسب تحرير التجارة الخارجية

تحقق الدول العديد من المكاسب بموجب تحرير تجارتها الخارجية ، ومن أهمها ما يلي:

أولا: المكاسب الساكنة: وتتمثل الفوائد التي توفرها التجارة الخارجية في زيادة مستويات الاستهلاك دون تغيير في مستويات الإنتاج أو إمكانياته، تحدث هذه الزيادة نتيجة إعادة تخصيص الموارد داخل الدول نتيجة للتبادل الدولي مما يؤدي إلى تغيير في نمط الإنتاج، تنقسم المكاسب الناتجة عن التجارة الخارجية إلى نوعين من المكاسب[2]:

- ✓ **مكاسب في الاستهلاك :** ونجدها على مستوى كل دولة داخلة في التبادل أو التجارة الخارجية أي الزيادة في مستوى ما توفره التجارة الخارجية من سلع للدول الداخلة فيها، حيث تتحول من دولة ذات اقتصاد مغلق إلى دولة تتعامل مع العالم الخارجي ويتم تبادل السلع بالأسعار العالمية؛

---

[1]– جمال جويدان الجمل، مرجع سبق ذكره،ص13.

[2]– آسيا الوافي ، **التكتلات الاقتصادية الإقليمية و حرية التجارة في ظل المنظمة العالمية للتجارة** ، مذكرة ماجستير ، جامعة باتنة ، الجزائر ، 2008 ، ص75.

✓ **مكاسب في الإنتاج** : تحدث المكاسب الساكنة في الإنتاج نتيجة عندما يتم إعادة تخصيص الموارد على المستوى الدولي، تقوم كل دولة بتخصيص جهودها في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة تنافسية ولا يتحقق ذلك إلا من خلال تحرير التجارة الخارجية، حيث تتمكن كل دولة من إعادة توزيع مواردها على الاستخدامات المختلفة وبذلك يتم تحويل الموارد إلى إنتاج السلعة التي تكون إنتاجية عناصر الإنتاج فيها أعلى نسبيا من غيرها، وهو ما يؤدي إلى زيادة حجم الناتج على المستوى الدولي.

ثانيا: المكاسب الديناميكية : يقصد بها الزيادة في الرفاهية الاقتصادية التي يحققها الاقتصاد الوطني نتيجة لتحرير التجارة، حيث يعمل ذلك على زيادة حجم الموارد المتاحة للدولة وقد يؤدي إلى ارتفاع إنتاجية هذه الموارد المتاحة.

وبذلك تعبر المكاسب الساكنة عن زيادة في الاستهلاك والإنتاج التي تحققها نتيجة التخصص والتبادل الدولي دون أن يحدث تغيير في هيكل الاقتصاد أو النمو الاقتصادي الفعلي، أما المكاسب الديناميكية فتعبر عن العلاقة بين تحرير التجارة والنمو الاقتصادي حيث يمكن لتحرير التجارة أن يعزز النمو الاقتصادي من خلال تعزيز الاستثمارات، نقل التكنولوجيا وتحسين هيكل الإنتاجية والكفاءة الاقتصادية [1].

فالاقتصاد يحقق النمو إما من خلال زيادة في موارده وقدراته الإنتاجية أو من خلال التحسين في المستوى التكنولوجي الذي يؤدي إلى ارتفاع في إنتاجية الموارد المتاحة، التقدم التكنولوجي يسهم في تحسين نوعية وكفاءة الموارد مما يعزز من إمكانية تحقيق نمو اقتصادي مستدام ومستدام.

الفرع الثاني: الآثار الإيجابية

وهي كثيرة ومتعددة أهمها:

1-أثر سياسة الحرية التجارية على التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية:

تمكن سياسة الحرية التجارية لكل دولة من الحصول على نفس كمية السلع والخدمات التي تعودت الحصول عليها قبل قيام التجارة، ولكن بتكلفة أقل، أو بمعنى آخر تمكن سياسة الحرية التجارية كل دولة من أن تحصل على كميات أكبر من السلع والخدمات، وذلك باستخدام نفس القدر المتاح من الموارد،

وبذلك تعني سياسة الحرية الاقتصادية تحول الموارد الاقتصادية من الأنشطة المنتجة للسلع البديلة للواردات أو الأنشطة المنتجة لسلع غير تجارية إلى الأنشطة المنتجة للسلع المصدرة التي تتمتع بها الدولة

[1]- يوسف السعداوي، مرجع سبق ذكره، ص75.

بتفوق نسبي، وهذا التحول يساعد على تحقيق تخصص أمثل للموارد حيث يتم التركيز على إنتاج السلع التي تكون الدولة فيها متميزة نسبيا على الصعيد الدولي؛

2-أثر سياسة الحرية التجارية على توزيع الدخل:

تؤدي سياسة الحرية التجارية الى اعادة توزيع الدخل لصالح أصحاب عنصر الإنتاج الوفير، ومن ناحية ثانية تعمل سياسة الحرية على تقليل الفجوة القائمة بين الأجور في الدول النامية؛

3-أثر سياسة الحرية على كفاءة التشغيل:

تفتح سياسة الحرية باب المنافسة بين المشروعات المحلية والأجنبية الأمر الذي يقضي على المشروعات الاحتكارية، وبذلك تنخفض الأسعار وتزداد كفاءة التشغيل، وبالتالي زيادة حجم الإنتاج ورفاهية المستهلك؛

4-أثر سياسة الحرية على مستوى التشغيل:

إن حرية التجارة تساعد على الاستخدام الأمثل للموارد الانتاجية، وهذا ما يقضي على الطاقات العاطلة وفتح أسواق أخرى والوصول الى وفرات الحجم، وبالتالي زيادة توسع المشروعات التي تتطلب استخدام اليد العاملة وارتفاع مستويات التوظيف والتشغيل.

الفرع الثالث: الأثار السلبية لها

في ظل الاقتصاد العالمي الذي تزداد درجة استقلاليته، ورغم فوائد تحرير التجارة الخارجية، إلى أنه ومع الأزمات التي عصفت باقتصاديات العديد من الدول بدأ الاهتمام يتزايد بالآثار السلبية لهذا الاتجاه، وخاصة على الدول النامية، وتزايد الاقتناع بأن تحرير التجارة الخارجية هو في الأساس لصالح الدول المتقدمة وشركاتها متعددة الجنسيات[1].

- ✓ إن تحرير التجارة الخارجية يقابلها القضاء على الكثير من الصناعات الناشلة في الدول النامية غير القادرة على مواجهة المنافسة القوية في الأسواق العالمية، وبناء على ذلك يزداد معدل البطالة؛
- ✓ تداعيات الانخفاض التدريجي للرسوم الجمركية تتضمن عادة عجز الموازنة العامة وارتفاع الضرائب، وهو ما يعمل على زيادة تكاليف الإنتاج ؛
- ✓ يؤدي تحرير التجارة الخارجية الى خلق صعوبات شديدة للدول النامية في منافسة الدول المتقدمة فيؤثر سلبا على اقتصاداتها[2]؛

---

[1]- صدر الدين صواليلي، **النمو و التجارة الدولية في الدول النامية**، أطروحة دكتورة غير منشورة، جامعة الجزائر،2005-2006،ص77-ص78.

[2]- محمد صفوت قابل، **منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الخارجية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر،2008،ص16.

- ✓ بقاء الدول النامية منتجة ومصدرة للمواد الأولية بسبب التزام الدول النامية بتطبيق سياسة الحرية التجارية في الوقت الحاضر يجعلها تتخصص في الإنتاج الأولي كالمنتجات الزراعية والمعادن والبترول دون التقدم في مجالات الصناعة والخدمات؛
- ✓ إن تحرير التجارة الخارجية يتيح فرصة للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية أن تنشأ فروع في دول العالم، وخاصة النامية، مما يؤثر على السياسة للدولة[1]؛
- ✓ قد تؤدي سياسة الحرية التجارية الى تضييق نطاق السوق، لأن الإنتاج الصناعي في الدول النامية مازال لا يقوى على غزو الأسواق، وأمام المنافسة من طرف الشركات الأجنبية ستزداد الأسواق المحلية ضيقا وتزداد معدلات الطاقة العاطلة بهذه الأسواق؛
- ✓ زيادة الفجوة بين مستويات الأجور في الدول النامية والمتقدمة وذلك نظرا للاختلاف في نوعية الصناعات المعتمدة في كل دولة صناعات كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال، وبالتالي انخفاض الأجر في الدول النامية وارتفاعها في الدول المتقدمة وعملية التوسع في الصادرات تعمل على خفض البطالة، كما في الدول المتقدمة عكس الدول النامية التي هي ضعيفة في هذا الميدان، وبالتالي انتشار البطالة وانخفاض الأجور.

[1]– محمد قويدري، **انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات البلدان النامية، مجلة الباحث**، جامعة ورقلة، العدد2002،01،ص22.

خلاصة

تم التطرق في هذا الفصل الى مفهوم التجارة الخارجية التي تعتبر أحد العوامل الحيوية في الاقتصاد العالمي، وعلى الرغم من تعدد التعاريف المقدمة لها فإنها تتفق في العموم حول دورها الفعال في تحقيق التنمية والنمو الاقتصادي وفي ربط المجتمعات ببعضها البعض وذلك عن طريق هيكلتها بالشكل المطلوب للاستفادة منها على أكمل وجه، بالإضافة الى الالتزام بالشروط التي أقرتها غرفة التجارية الدولية والتي تسمح بالتعرف على الالتزامات الواجب الاتفاق عليها بين المصدر و المستورد في التجارة الخارجية، وتشمل عدة أطراف ووثائق التي تيسر بدورها في تسهيل المبادلات الخارجية، ويتم تشجيعها من خلال سياسة التحرير التجارية لتعزيز التبادل التجاري وتحقيق النمو الاقتصادي.

الفصل الثاني:

الاعتماد المستندي تقنية لتمويل التجارة الخارجية

تمهيد

يعتبر موضوع التمويل في التجارة الخارجية من المواضيع الجديرة بالاهتمام من قبل دول العالم في الوقت الحالي، حيث أصبحت دراسة التمويل الدولي تشكل إحدى أهم المرتكزات في العلاقات الاقتصادية بين الدول، ومن أجل تسهيل وتوسيع التجارة الخارجية بفضل التخفيف من العوائق المرتبطة بالجانب المالي، يمكن للنظام المصرفي أن يوفر عدة تقنيات مختلفة لتمويل الأنشطة التجارية فهو يسمح لكل من المؤسسة المصدرة والمستوردة بالوصول إلى مصادر التمويل بسهولة وفي وقت قصير دون مواجهة عراقيل ومن بينها الاعتماد المستندي الذي نشأ تلبية لحاجيات التجارة الخارجية منذ الحرب العالمية الأولى ثم أخذ بالتطور مع قيام غرفة التجارة الدولية بوضع قواعد و أعراف دولية موحدة للاعتماد المستندي، لذا سيكون هيكل هذا الفصل كما يلي :

- **المبحث الأول** : ماهية تمويل التجارة الخارجية.
- **المبحث الثاني** : عموميات حول الاعتماد المستندي.
- **المبحث الثالث** : متطلبات سير عملية الاعتماد المستندي.

المبحث الأول: ماهية تمويل التجارة الخارجية

إن المؤسسات بتنوع نشاطها وتوسعها تسعى إلى تلبية احتياجاتها من رؤوس الأموال خصوصا في التجارة الخارجية، إن تغطية هذه الحاجة تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل.

المطلب الأول: تعريف التمويل في التجارة الخارجية وأهميته

وظيفة التمويل في التجارة الخارجية تعتبر من الوظائف ذات الأهمية البالغة، حيث توفر الأموال الضرورية لتغطية تكاليف المشاريع المختلفة بحسب احتياجاتها المطلوبة.

الفرع الأول: تعريف التمويل في التجارة الخارجية

للتمويل في التجارة الخارجية عدة تعاريف هي كالتالي:

التعريف الأول: التمويل في سياق التجارة الخارجية يعرف بتوفير التغطية المالية لمشروع معين أو لعمليات الشراء سواء كانت من الداخل أو الخارج لأي مؤسسة، بينما في الاقتصاد يشير التمويل إلى توفير الأموال في الوقت الذي تحتاج فيه جميع القطاعات، سواء العامة أو الخاصة، و يعرف أيضا على أنه توفير الأموال اللازمة في الوقت المناسب[1].

التعريف الثاني: التمويل يعرف عادة على أنه عملية تمويل الاستثمارات الجديدة باستخدام الأموال المحصلة من مصادر خارجية[2].

التعريف الثالث: التمويل هو مجال في المعرفة يتكون من مجموعة من الحقائق والأسس العلمية والنظريات المتعلقة بالحصول على الأموال من مصادر متنوعة واستخدامها بشكل فعال من قبل الأفراد والمؤسسات والحكومات[3].

من خلال التعريفات يمكن أن نستخلص بأن التمويل في التجارة الخارجية يتمثل في توفير موارد مالية مناسبة وبأسعار فائدة متميزة يشمل ذلك توفير تمويل متوسط وطويل الأجل للاستثمارات الجديدة وتوفير تمويل قصير الأجل لتمويل الأنشطة الحالية، وفي كلا الحالتين يتطلب الأمر توفير تمويل مناسب وتسهيلات في الدفع لجذب الأشخاص الذين يحتاجون إلى التمويل سواء كانوا مصدرين أو مستوردين.

---

[1]- محمد توفيق ماضي، **تمويل المشروعات**، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972، ص60.

[2]– عبد القادر خليل، **الاقتصاد البنكي**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص12.

[3]– عبد المعطي رشيد و آخرون، **أساسيات الادارة المالية**، دار المير، الأردن، 1997، ص40.

الفرع الثاني: أهمية تمويل التجارة الخارجية

تمويل التجارة الخارجية يعتبر من أبرز الاهتمامات للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين نظرا لأهميته في عمليات التسويق، حيث أدت الحاجة إلى تسوية الأمور بين رغبة المصدر في الحصول على السداد الفوري ورغبة المستورد في تأجيل الدفع إلى ظهور أنواع متعددة من التمويل بمختلف الآجال بما في ذلك الائتمانات القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل.

سياسة التوسع في تقديم الائتمان للمصدر تهدف إلى تأمين السيولة الضرورية لشراء الخدمات والمستلزمات الإنتاجية المطلوبة لعمليات الإنتاج المخصصة للتصدير، وعادة ما تقدم البنوك التجارية عقود ائتمان قصيرة الأجل تصل إلى 6 أشهر أو طويلة الأجل تتراوح بين سنة و5 سنوات، وتتولى بنوك متخصصة في التجارة الخارجية أو مؤسسات مالية متخصصة توفير الائتمانات طويلة الأجل، بهدف دعم العمليات التصديرية وتعزيز القدرة على المنافسة الدولية في السوق العالمية.

تشير المنافسة في الأسواق الدولية إلى زيادة منح التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي حيث أصبحت التسهيلات في الدفع جزءا أساسيا من استراتيجيات التسويق الخارجي بمنح التسهيلات في الدفع، تسعى الدول إلى الحفاظ على الأسواق الخارجية [1]،ومع ذلك يعاني المصدرين من مخاطر عدم السداد من قبل المستورد الأجنبي، لذا تقوم الدول بتوفير ضمانات للمصدرين للتصدي لهذا الخطر سواء كان ذلك ناتجا عن ظروف تجارية للمستورد أو لأسباب سياسية متعلقة ببلده.

ويمكن تحديد أهمية التمويل في النقاط التالية:

- ✓ يساهم التمويل في تحقيق أهداف المؤسسة من خلال توفير الأموال اللازمة لشراء أو استبدال المعدات بهدف زيادة الإنتاجية؛
- ✓ يعد التمويل وسيلة سريعة تستخدمها الشركات للخروج من حالات العجز المالي؛
- ✓ العمل على مواجهة البطالة وخلق و توفير مناصب الشغل؛
- ✓ استثمار هذه الأموال في أصول أو موجودات منتجة اقتصاديا؛
- ✓ زيادة الصادرات والإحلال محل الواردات مما ينعكس إيجابا على ميزان المدفوعات.

[1]- علي طاهر، **الاصلاحات الحديثة للجهاز المصرفي**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية و بنوك، جامعة الجزائر، 2000، ص62.

المطلب الثاني: شروط و مخاطر التمويل في التجارة الخارجية

تهدف الاستثمارات بكل أنواعها وخصوصا في ما يتعلق بالتجارة الخارجية تحقيق أرباح كبيرة، وهو مالا يتحقق إلا بالمرور عبر عمليات مالية متبوعة بشروط و مهددة بمخاطر.

الفرع الأول: شروط التمويل في التجارة الخارجية

التمويل يخضع لشروط محددة تهدف إلى ضمان سلامته وفعاليته المطلوبة وتمكينه من تحقيق الأهداف المرجوة حيث تشمل هذه الشروط[1]:

- ✓ تحديد التكلفة المطلوبة بدقة للاستثمار أو المشروع؛
- ✓ وجب حساب العائد المتوقع للمشروع بشكل يفوق تكلفة الاستثمار المقدرة؛
- ✓ وجود شروط عامة تتعلق بمتطلبات رأس المال العامل وهي شروط شائعة في اتفاقيات القروض حيث تهدف إلى حماية موقف الشركة من عدم قدرتها على سداد القرض، وغالبا ما تتطلب البنوك أن يكون رأس المال العامل لا يقل عن حد أدنى محدد؛
- ✓ ضمان شامل للقروض يشمل شروطا في عقد القرض تنظم استخدام الأموال المستعارة لضمان عدم صرفها في أغراض غير مخصصة لها.

الفرع الثاني: مخاطر التمويل في التجارة الخارجية

يهدف المستثمرون في الأساس إلى تحقيق عوائد متفوقة على التكاليف الاستثمارية ولكن هذا يتطلب مواجهة التحديات المالية والمخاطر المتنوعة التي قد تطرأ خلال عمليات التمويل[2]:

1- مخاطر حسب الزمن و التي تتمثل في :

أ) مخاطر الصنع: يمكن أن تحدث مشكلات خلال عملية التصنيع، وتحديدا أثناء إنجاز الطلبية قبل التسليم مثل انقطاع الإنتاج أو التوقف ويمكن أن يكون ذلك نتيجة لأسباب تقنية أو مالية؛

ب) مخاطر اقتصادية : تظهر هذه المشكلة خلال فترة التصنيع نتيجة ارتفاع الأسعار الداخلية في بلد المورد مما يتطلب من المستثمر تحمل تكاليف إضافية ناتجة عن هذا الارتفاع.

---

[1]- شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص114-115.

[2]- أحمد بن الصمد، **إدارة القروض المصرفية من خلال التحكم في خطر عدم التسديد**، رسالة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص مالية، الجزائر، دفعة 2000، ص13-17.

2- مخاطر حسب طبيعتها :

تصنف الاخطار حسب طبيعتها كالتالي:

أ) الأخطار السياسية : قد يتسبب حدوث أزمات بين المتعاملين أو تغييرات في الحكومات، مثل الحروب أو الانقلابات العسكرية في خلق مشاكل تتعلق بتسوية القروض خاصة في مجال التجارة الخارجية؛

ب) أخطار تجارية : يمكن أن يتضمن هذا الخطر عدم توفر السيولة للمشتري أو عدم قدرته على دفع المستحقات في الآجال المحددة بالإضافة إلى عدم استقرار الحالة المدنية، كما قد تشمل المخاطر المتعلقة بعملية تصريف البضائع.

3-المخاطر المالية (مخاطر سعر الصرف) :

يمكن تحليل المخاطر المالية على مستويين:

أ) الواردات: يعتبر سعر الصرف عاملا محوريا في تحقيق التوازن بين الواردات والصادرات أي في الميزان التجاري، فتأثير سياسته ينعكس على الطلب على الواردات والعملات المتاحة لتمويلها وعموما يؤدي التخفيض في قيمة العملة إلى زيادة الواردات مما يمكن المستوردين من توقع ارتفاع جديد في الأسعار، كما يقلل من جاذبية الصادرات نتيجة لانتظار المستوردين الأجانب تخفيضات إضافية في قيمة العملة؛

ب) الصادرات: يتبع الخزينة والمؤسسة المصدرة استراتيجية التغطية ضد مخاطر الصرف المرتبطة بالصادرات، حيث يعتبر تأمين العمليات التصديرية جزءا أساسيا من استراتيجية إدارة المخاطر، ومن المعروف أن عملية التصدير تتطلب استثمارات كبيرة حيث تكون التحويلات البنكية غالبا جزءا من هذه العمليات، ولكن قد تواجه تحديات في الإتمام، وفي حالة مواجهة صعوبات في عمليات التصدير فإن الممول قد يتعرض لمخاطر مالية تؤثر على توازنه المالي.

4- مخاطر عدم تسديد أقساط القروض المقدمة للعملاء :

و تتجلى فيما يلي [1]:

- ✓ مخاطر الاستثمار : و المتمثلة في انخفاض أسعار الأسهم و السندات الموجودة في محفظة الاستثمار العائد إلى البنك؛
- ✓ مخاطر السرقة و الاحتيال؛

[1]- محمد توفيق ماضي، مرجع سبق ذكره، ص102.

✓ تقلبات في أسعار الفائدة تشكل مصدر خطورة.

المطلب الثالث: طرق تمويل التجارة الخارجية

تنقسم عمليات تمويل التجارة الخارجية الى تمويل قصير الاجل، تمويل متوسط وطويل الاجل.

1- التمويل قصير الاجل:

تلعب هذه المنافذ دورا حيويا كوسيلة تستخدمها المؤسسة المصدرة لتلبية احتياجاتها حيث تمتد مدة الاستخدام من شهرين إلى سنتين، وتستخدم في تمويل الصفقات الخارجية المتعلقة بتبادل السلع والخدمات وذلك لتيسير هذه العمليات والبحث عن الطرق الأمثل لتوسيع التجارة الخارجية وتخفيف العراقيل المرتبطة بالشروط المالية، تمثل هذه المنافذ وسيلة للمؤسسات المصدرة والمستوردة للوصول إلى مصادر التمويل بأسرع وقت ممكن وبدون عوائق.

أ) القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: يرتبط هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضائع من المنفذ الجمركي للبلد المصدر، وتسمى هذه الصفقات بذلك الاسم لأنها قابلة للخصم لدى البنك، حيث يمنح هذا التمويل للصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم مدة تسديد لا تتجاوز 18 شهراً كحد أقصى[1]؛

ب) التسبيقات بالعملة الصعبة : يمكن للشركات التي تقوم بعمليات تصدير وتسمح بأجل لزبائنها أن تطلب من البنك تقديم تسبيق بالعملة الصعبة، وبهذه الطريقة تستفيد الشركة المصدرة من مبلغ التسبيق في سوق الصرف بالعملة المحلية وتقوم بسداد هذا المبلغ للبنك بالعملة الصعبة عندما تتسلمها من العميل الأجنبي في تاريخ الاستحقاق؛

ج) تحويل الفاتورة : هذه عبارة عن آلية تمويل قصير الأجل، أي المصدرين يحصلون مسبقا على مبلغ الصفقة من قبل مؤسسات متخصصة في هذا النوع من العمليات قبل استحقاق التسديد، وتتحمل هذه المؤسسات جميع مخاطر عدم السداد، بالإضافة إلى أنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا تصل إلى 4% من المبلغ المحصل من عملية التصدير؛

د) الاعتماد المستندي : يعد هذا القرض من اشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات ويرجع ذلك الى الضمانات البنكية المقدمة للمصدرين والمستوردين، (سنتطرق اليه بالتفصيل في المبحث الثاني و الثالث)؛

[1]- طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص113.

هـ) التحصيل المستندي: هو آلية دولية للدفع تستخدم لتبادل الأوراق التجارية مقابل الدفع أو الاعتراف بها، ويعتبر التحصيل المستندي ضمانا للبائع لتحصيل مبلغ البيع إما نقدا أو عن طريق كمبيالة مؤجلة الدفع وللمشتري باستلام البضاعة، في حالة عجز المشتري عن السداد للبائع خيارين: إما إرجاع البضاعة وتحمل كل التكاليف، أو البحث عن مشتري آخر يقبل البضاعة[1] ؛

ي) خصم الكمبيالة المستندية : يتمثل في أمر من المشتري إلى البائع بأداء القيمة في تاريخ محدد لصالح شخص ثالث وهو المستفيد، في بعض الأحيان يكون هذا التاريخ بعد تاريخ استلام البضائع مما يسمح للمشتري بتصريفها وسداد القيمة في التاريخ المحدد، وبالإضافة إلى ذلك يمكن للبائع أن يقوم بخصمها قبل موعد الاستحقاق لدى أحد بيوت الخصم أو البنوك التي يتعامل معها[2] .

2- التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية:

وتشمل القروض المتوسطة التي تتراوح مدتها ما بين سنتين الى خمس سنوات، والقروض الطويلة التي تفوق مدتها خمس سنوات، ونميز اربع أنواع من هذا التمويل وهي كما يلي:

أ) قرض المشتري: هو آلية يقوم بموجبها بنك المصدر بتقديم قرض للمستورد حيث يستخدم هذا الأخير القرض الممنوح لسداد مبلغ الصفقة نقدا للمورد، يمنح المشتري فترة تزيد عن 18 شهرا لسداده ويقوم المورد بدور وسيط في المفاوضات بين المستورد والبنك لإتمام عملية القرض، ينفذ هذا النوع من القروض من خلال توقيع عقدين مستقلين :

- ✓ **العقد التجاري:** هو عبارة عن وثيقة تحدد نوعية السلع وقيمتها بالإضافة إلى شروط تنفيذ الصفقة، يحدد في هذا العقد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من قبل المشتري.
- ✓ **عقد القرض:** هو عبارة عن وثيقة تحدد شروط اتمام وسداد القرض، مثل فترة السداد، طريقة استرداد رأس المال ومعدلات الفائدة المطبقة.

ب) قرض المورد : هذا النوع من القروض يمنح للمورد المحلي الذي قدم بضائع أو خدمات للمستورد الأجنبي بآجال للتسديد، وبمجرد تسليم البضاعة (كليا أو جزئيا) يتمكن المورد من تحصيل المبلغ المستحق من المستورد وبناء على ذلك يقدم البنك القرض للمورد المحلي، ومن هنا جاءت تسميته بقرض المورد.

---

[1]–Loc. bornent_Rollande ,**Lbanque et les entrprises** , GAULINO, paris , 1995, P82.

[2]– طاهر لطرش، مرجع سابق، ص120.

ج) التمويل الجزافي : التمويل الجزافي هو العملية التي يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية بدون طعن، وباستخدام هذا التمويل يتم تغطية الديون المستحقة عن الصادرات لفترات متوسطة، بصفة عامة التمويل الجزافي يشمل شراء الديون الناشئة عن الصادرات من السلع والخدمات[1].

د) قرض الايجار الدولي: هو نوع من آليات تمويل التجارة الخارجية حيث يتمثل المضمون في بيع المصدر في دولة ما لبعض المعدات التي ينتجها إلى شركة تأجير في نفس الدولة، تقوم الشركة المستأجرة بتأجير هذه المعدات لمستأجر أجنبي في دولة أخرى مع بقاء ملكية المعدات لشركة التأجير طوال فترة العقد، غالبا ما يتم شراء المعدات المستأجرة من قبل المستأجر بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير وبالتالي تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير للمعدات على مدى فترة سداد قيمتها المحددة في عقد الإيجار[2].

المبحث الثاني: عموميات حول الاعتماد المستندي

نظرا للسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، بالإضافة إلى الضمان المقدم من البنك، يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة الدفع الأكثر استخداما في التجارة الخارجية حيث شهد الاعتماد تطورا وتنوعا مما يجعله الخيار المفضل لكل من المصدر والمستورد قبل الاتفاق على نوع وطريقة التسوية التجارية، مما يسمح بتنسيق وقت الدفع مع التسليم.

المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي و وظائفه

منذ نشأتها، لعبت الاعتمادات المستندية دورا رئيسيا في التجارة الخارجية، حيث يعتبر وسيلة دفع مضمونة في المعاملات التجارية، تتميز هذه الاعتمادات بوظائف أساسية تضمن تبادل السلع والخدمات بين الدول بسلاسة.

الفرع الأول : مفهوم الاعتماد المستندي

لقد تبنت العديد من المنظمات الدولية وكذلك الخبراء و الباحثين مفاهيم مختلفة لتقنية الاعتماد المستندي سنتناول أهمها :

أولا: تعريف الاعتماد المستندي

للتعريف المستندي عدة تعريفات تتمثل فيما يلي:

---

[1]- صليحة بن طلحة، **تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر في إطار التحولات الاقتصادية(حالة سونلغاز) 1990-2006**، رسالة دكتورة(غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص116.

[2]- مدحت صادق، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، مصر، 2001، ص61.

التعريف الأول : التعريف الاصطلاحي لتقنية الاعتماد المستندي.

الاعتماد المستندي يمثل تقنية بنكية تتجسد في شكل وثيقة يرسلها البنك بناء على طلب من زبونه إلى بنك آخر في الخارج، يأتي ذلك كخطوة تلي عقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر، الهدف منه تسديد قيمة الصفقة المبرمة بين الطرفين لصالح المصدر وبالتالي فهو يعتبر بمثابة تغطية لعملية بيع وشراء عن طريق وساطة بنكية لإتمام العملية[1]، في هذه الحالة يتعهد البنك بتسديد ثمن الصفقة التجارية للمصدر إذا قام هذا الأخير بتجهيز وشحن البضاعة وفقا لشروط الاعتماد المتفق عليها مسبقا بين البنك والمستورد ، على أن يتم إثبات كل ذلك عن طريق المستندات الضرورية.

التعريف الثاني : التعريف التقني للاعتماد المستندي.

الاعتماد المستندي هو تقنية تعمل على تسهيل المبادلات التجارية الدولية، والتي تمكن من تسوية الالتزام الملقى على عاتق المستورد مقابل حصوله على الوثائق والمستندات الخاصة بالبضاعة محل العقد، حيث بعد التأكد من تطابق الوثائق شكلا ومضمونا مع ما جاء في نص العقد يتم بموجب ذلك تحويل مبلغ الصفقة من بنك المستورد إلى بنك المصدر، على أن مدى مطابقة الصفقة للشروط من عدمه فلأمر يعود للبنكين الوسيطين للفصل فيه كونهما المخولان لقبول أو رفض المستندات، يتم الدفع للمستفيد بناء على توافر الشروط المحددة مسبقا، ويتم إرجاء التسديد أو إلغاؤه في حال عدم التطابق الكلي أو الجزئي للمواصفات المنصوص عليها في العقد [2] .

التعريف الثالث : تعريف غرفة التجارة الدولية للاعتماد المستندي.

لقد عرفت المادة الثانية من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم ستمائة الصادر عن غرفة التجارة الدولية الاعتماد المستندي كما يلي:

إن تعبيرات الاعتماد المستندي، الاعتمادات المستندية، اعتماد الضمان، اعتمادات الضمان، كلها تعني ترتيبات مهما كان اسمها أو وصفها والتي يجوز بمقتضاها للبنك مصدر الاعتماد الذي يتصرف بناء على طلب من أحد عملائه(طالب فتح الاعتماد)أو بالأصالة عن نفسه[3]:

---

[1]– شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص103.

[2]– عبد الحق بوعتروس، مسؤولين **البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة**، جامعة جيجل، الجزائر، جوان، 2005، ص3.

[3]– علودة نجمة دامية، **دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تيزي وزو، 2014، ص78.

يمكن للمستفيد دفع القيمة لصالح طرف ثالث، أو قبول دفع قيمة الكمبيالات المرسومة من قبل المستفيد، كما يمكنه التفويض لبنك آخر لدفع قيمة هذه الكمبيالات، أو لتداول مستندات الشحن المذكورة في شروط الاعتماد المستندي، على أن تتوافق هذه المستندات مع شروط الاعتماد ونصوصه.

التعريف الخامس : التعريف القضائي لتقنية الاعتماد المستندي.

تعرفه محكمة القضاء كما يلي : الاعتماد المستندي هو التزام صارم من قبل البنك، بناء على طلب المشتري، حيث يلتزم البنك بدفع ثمن البضاعة للمستفيد وفقا لشروط محددة، ويفتح التنفيذ تنفيذا لالتزام المشتري بدفع الثمن[1].

من خلال التعريفات السابقة، يمكن استنتاج التعريف التالي للاعتماد المستندي :

الاعتماد المستندي هو عقد يلتزم فيه البنك مباشرة بناءً على طلب من العميل المعروف بالمشتري(الآمر)، حيث يلتزم البنك بدفع مبالغ محددة أو سحب كمبيالات تم استحقاقها من قبل الغير نيابة عن المستفيد، يتم ذلك وفقا لشروط محددة مسبقا في اتفاقية بين الطرفين، بالإضافة إلى المستندات الممثلة للبضائع المصدرة، وتشمل ذلك مستندات شحن البضائع، وثائق التأمين، الفاتورة التجارية وشهادة المنشأ التي تصدرها الجهات المختصة، قد يطلب أيضا وثائق أخرى من قبل المشتري(أي المستورد).

ثانيا: نشأة الاعتماد المستندي

لقد بدأ استعمال تقنية الاعتماد المستندي في أواخر القرن التاسع عشر ميلادي لتسوية البيوع البحرية في إنجلترا، ثم انتشر إلى البلدان الأخرى خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية وارتفاع نسبة المبادلات التجارية العالمية[2]، وتعود فكرة ظهور الاعتماد المستندي لغياب الثقة بين طرفي عقد البيع الدولي وهذا نتيجة للتباعد المكاني وعدم معرفة أحدهما بالآخر وبالتالي صعوبة بدأ أحد الطرفين بالمغامرة بتنفيذ الالتزامات المترتبة عليه قبل الطرف الآخر.

أثناء البحث عن أفضل صورة لتأمين البائع المصدر ضد خطر عدم التسديد والمشتري المستورد ضد خطر عدم الحصول على البضاعة في الوقت المناسب وفق المعايير المطلوبة[3]، لذلك وجد أنه من الضرر الاستعانة بالمستندات التي تصدر بمناسبة تنفيذ عملية البيع على أن تكون هنالك مؤسسة وسيطة يثق فيها كلا الطرفين والمتمثلة أساسا في البنك، الذي يشترط من خلاله المصدر على المستورد بدفع

---

[1]- فيصل محمود مصطفى النعيمات، **مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي**، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص23.

[2]– دريس وسيلة، **ازدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية(فرع نقود مالية)، جامعة الجزائر، 2000، ص18.

[3]– عبد القادر شاعة، **الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة الواقع في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص93.

قيمة البضاعة أو قبول كمبيالة يسحبها هو بقيمة البضاعة حال شحنها وبالتالي انتقال مركز الثقة من المتعاملين إلى البنوك التجارية[1].

الفرع الثاني: وظائف الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي يعتبر وسيلة حيوية تضمن سلامة وسلاسة تبادل السلع والخدمات بين الدول، مما جعلها التقنية الأكثر استخداماً بين المتعاملين في التجارة الخارجية، ومن أهم وظائفها:

- ✓ توفير وسيلة دفع تقنية دولية ترتبط بتبادل السلع والخدمات، مما يجعلها طريقة جديدة في تسوية التعاملات التجارية بين الدول؛
- ✓ توفير وسيلة ضمان لجميع الأطراف المعنية، مما يؤمن الثقة في نجاح عملية التبادل بدون التعرض لمخاطر التقلبات الاقتصادية، السياسية أو التشريعية في بلدان الأطراف المتعاملة؛
- ✓ توفير وسيلة لمنح الائتمان للمستورد والمصدر حيث يمكن للمستورد طلب قرض من البنك لإتمام الصفقة، وأيضا يمكن للمصدر طلب ائتمان لتلبية الطلبات.

المطلب الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية

نظرا لتنوع الاحتياجات العلمية والعمليات المصرفية في مجال التجارة الخارجية، فإن الاعتمادات المستندية تختلف وتتنوع وفقا للشروط المحددة في نصوصها، وبناء على ذلك يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية كما يلي:

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة التعهد

ينقسم هذا التصنيف إلى:

أولا: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر :

الاعتمادات المستندية تتنوع في الأشكال ويمكن تصنيفها بناء على قوة التعهد أي مدى التزام البنوك، إلى نوعين:

أ- الاعتماد القابل للإلغاء أو (النقض):

الاعتماد القابل للإلغاء هو نوع من الاعتمادات يمكن تعديله أو إلغاؤه من قبل البنك المصدر في أي وقت دون إشعار مسبق للمستفيد، هذا النوع من الاعتمادات نادر الاستخدام نظرا للأضرار والمخاطر التي

[1]- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص91.

يمكن أن يتعرض لها المصدر، يمنح الاعتماد القابل للإلغاء ميزات كبيرة للمستورد حيث يمكنه الانسحاب من التزامه أو تغيير الشروط أو إضافة شروط جديدة دون إعلام المستفيد مسبقا ومع ذلك لا يصبح التعديل أو الإلغاء نافذا إلا بعد أن يتلقى المستفيد إشعارا من البنك المصدر، وبمعنى آخر يكون البنك المصدر ملزما اتجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات إذا تم الدفع من قبل البنك المراسل قبل أن يتلقى إشعارا بالتعديل أو الإلغاء[1].

ب- الاعتماد القطعي (الغير قابل للإلغاء):

ويشكل هذا النوع من الاعتمادات التزاما قاطعا على البنك الذي أصدره بشرط تقديم المستندات المنصوص عليها مطابقة لشروط الاعتماد، وهذا النوع شائع الاستعمال والالتزام هنا قد يكون بأكثر من صورة وكما يلي[2]:

- ✓ إذا نص الاعتماد على الدفع بالاطلاع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو أنه سيقوم بالدفع؛
- ✓ بالنسبة للاعتماد المؤجل الدفع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو انه يتعهد بالدفع في الموعد المحدد في نص الاعتماد؛
- ✓ إذا نص الاعتماد على قبول سحوبات زمنية أو كمبيالات، فإن البنك يلتزم بقبول الكمبيالات التي يسحبها المستفيد ودفع قيمتها عند الاستحقاق بغض النظر عن الجهة المسحوبة عليها.

ثانيا: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل :

يتم تقسيم هذا التصنيف إلى قسمين هما:

أ- الاعتماد المستندي غير المعزز [3]:

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز يتحمل البنك المصدر المسؤولية الكاملة عن الالتزام بالسداد، بمعنى آخر البنك المصدر هو المسؤول عن تسديد المبالغ المتعلقة بالاعتماد المستندي، أما دور البنك المراسل في بلد المصدر فيكون مقتصرا على أداء وظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد وذلك مقابل عمولة، لذا لا يكون هناك إلزام على البنك المراسل إذا ما خالف أحد الطرفين أيا من الشروط المذكورة في الاعتماد.

---

[1]- كتوش عاشور، دور **الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية**، جامعة الشلف، 21-22نوفمبر2006، ص7.

[2]- جمال يوسف عبد النبي، **الاعتمادات المستندية**، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2001، ص21.

[3]- كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص7.

ب- الاعتماد القطعي المعزز:

في الاعتماد القطعي المعزز يقوم البنك المراسل في بلد المستفيد بإضافة تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، بموجب هذا التعهد يلتزم البنك المراسل بفتح القيمة في جميع الظروف طالما أن المستندات مطابقة للشروط المحددة في الاعتماد حيث يتيح هذا النوع من الاعتمادات وجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) مما يمنح المصدر المستفيد مزيدا من الاطمئنان وضمانات أكبر بخصوص قبض قيمة المستندات، عادة ما لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا إذا كان ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد وقد لا تكون هناك حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد يتمتع بسمعة طيبة كواحد من البنوك العالمية المشهورة، حيث يكون لديه مستوى عال من الثقة، وتقوم البنوك المراسلة بتعزيز الاعتمادات فقط إذا كانت متأكدة من الثقة في البنك المحلي الذي فتح الاعتماد وذلك مقابل عمولة متفق عليها.

الفرع الثاني: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة التسوية

يتم تقسيم هذا التصنيف إلى:

أولا: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد :

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المصدر إلى :

أ- اعتماد الاطلاع: وهو النوع الذي يتم فيه دفع قيمة الاعتماد بعد التحقق من المستندات المطابقة للشروط المحددة في الاعتماد[1].

ب- اعتماد القبول:

اعتماد القبول ينص على أن الدفع يتم عبر كمبيالات يقوم بسحبها البائع المستفيد وتقديمها ضمن مستندات الشحن ويكون تاريخ استحقاقها غير معلوم في الوقت الحالي، يمكن أن تكون المسحوبات على المشتري الذي فتح الاعتماد وفي هذه الحالة لا يتم تسليم المستندات إلا بعد توقيع المشتري على الكمبيالات للتعهد بالسداد في الموعد المحدد أو يمكن أن تكون المسحوبات على البنك المصدر للاعتماد الذي يقوم بتوكيل المشتري وتوقيع الكمبيالات بموجب التزامه بالسداد في الموعد المحدد، ويمكن أيضا أن يسحب البائع المستفيد الكمبيالات على المشتري ويطلب من البنك المصدر قبولها أو التصديق عليها[2].

ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

---

[1]- جمال يوسف عبد النبي، مرجع سبق ذكره، ص22.

[2]- كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص8-9.

ج- اعتماد الدفعات:

اعتمادات الدفع المقدم أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية تسمح للمستفيد بسحب مبالغ محددة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد دون الحاجة إلى تقديم أي مستندات، تعرف هذه الاعتمادات بهذا الاسم نظرا لوجود الشرط الخاص المكتوب عادة بالحبر الأحمر للتأكيد عليه، يقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال يتم توقيعه من قبله بالإضافة إلى تعهد بردها إذا لم يتم شحن البضاعة أو استخدام الاعتماد خلال فترة صلاحيته، يلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل في أول طلب منه وفي حالة عدم تنفيذ الاعتماد وعدم قدرة المستفيد على رد الدفعة المقدمة يكون الآمر مسؤولا عن التعويض للبنك المصدر، قد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان يحدد قيمتها وعملتها، يستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات التي تتعلق بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني وكذلك لتصنيع بضائع بمواصفات خاصة أو تصنيعها بمبالغ كبيرة.

ثانيا : تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد:

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

أ- الاعتماد المغطى كليا:

الاعتماد المغطى كليا هو نوع من الاعتمادات التجارية حيث يقوم العميل الآمر بتوفير مبلغ كامل للبنك لتنفيذ الاعتماد، عند وصول المستندات المطلوبة إلى البنك يقوم البنك بدفع ثمن البضاعة للبائع، في هذه الحالة البنك لا يتحمل أي مسؤولية مالية لأن العميل قد قدم كل الأموال اللازمة لتنفيذ الاعتماد، في بعض الحالات يمكن للعميل دفع جزء من المبلغ عند فتح الاعتماد والباقي يتم دفعه عند وصول المستندات، في هذه الحالة أيضا ينطبق مبدأ التغطية الكاملة حيث يتحمل البنك المسؤولية عن أي خطأ في السداد أو استعمال غير صحيح للأموال ويتحمل المسؤولية المهنية في أداء مهامه، بالتالي في الاعتماد المغطى كليا يظل البنك مسؤولا أمام العميل عن أي استخدام غير صحيح للأموال أو عن أي خطأ مهني يرتكبه في أداء وظيفته بموجب شروط الاعتماد.

ب- الاعتماد المغطى جزئيا[1]:

الاعتماد المغطى جزئيا هو نوع من الاعتمادات حيث يقوم العميل المصدر بدفع جزء من ثمن البضاعة باستخدام أمواله الخاصة، توجد حالات متعددة لهذا النوع من التغطية مثل التزام العميل بالتغطية عندما يقوم بالدفع للمستفيد قبل وصول المستندات أو الاتفاق على تغطية الاعتماد عند وصول المستندات أو

[1]- كتوش عاشور، مرجع سابق، ص9.

تأخير الدفع حتى استلام السلعة، البنك يقوم بتحمل جزء من مخاطر تمويل المبلغ المتبقي للاعتماد، في البنوك التقليدية قد تحسب فوائد على الأجزاء غير المغطاة وهذه الفوائد قد تكون ربوية وتعتبر محرمة من منظور شرعي، بالمقابل تتجنب البنوك الإسلامية استخدام الفوائد الربوية وتستخدم بدائل مثل اعتماد المشاركة، الذي يسمح بمشاركة الأرباح والخسائر بين البنك والعميل بدلا من فرض الفوائد الربوية.

ج- الاعتماد الغير مغطى:

الاعتماد غير المغطى هو نوع من الاعتمادات حيث يقدم البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد، يتولى البنك دفع المبلغ المحدد للمستفيد عند استلام المستندات المطلوبة و بعد ذلك تتابع البنوك التقليدية مع عملائها لسداد المبالغ المستحقة وفقا للآجال والفوائد المتفق عليها بشأن المبالغ غير المسددة، البنوك الإسلامية تختلف في كيفية تمويل عملائها في هذا النوع من الاعتمادات، حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تعرف باسم اعتماد المرابحة.

الفرع الثالث: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل و الطبيعة

بدوره ينقسم هذا التصنيف إلى:

أولا: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل[1]:

يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة و الشكل إلى ثلاثة أنواع :

أ- الاعتماد القابل للتحويل:

الاعتماد القابل للتحويل هو نوع من الاعتمادات التي لا يمكن إلغاؤها حيث يحق للمستفيد الأصلي في هذا النوع من الاعتمادات طلب من البنك المفوض بالدفع تحويل الاعتماد بالكامل أو جزئيا إلى مستفيد آخر، يستخدم هذا النوع من الاعتمادات غالبا عندما يكون المستفيد الأول وسيطا أو وكيلا للمستورد في بلد التصدير، عملية التحويل تتم عادة عبر إصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأصلي أو المستفيدين الجدد دون أن يسلم خطاب الاعتماد الأصلي نفسه للمستفيد الثاني، يشترط لإمكانية التحويل موافقة الآمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي بالإضافة إلى موافقة المستفيد الأول.

ب- الاعتماد الدائري أو المتجدد:

يعتمد هذا النوع من الخطابات لتأكيد التزام البائع بتسليم البضائع للمشتري المستورد بشكل دفعات دورية ومنتظمة، ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعا من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين

[1]- كتوش عشور، مرجع سابق، ص10.

والمصدرين، وخصوصا إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل، ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استنادا للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة.

ج- الاعتماد الظهير:

الاعتماد الظهير أو الاعتماد المقابل لاعتماد آخر، يشبه الاعتماد القابل للتحويل في الاستخدام حيث يستخدم عندما يكون المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا بدلا من منتج للبضاعة، على سبيل المثال يمكن أن يكون وكيلا للمصنع أي في هذه الحالة يقدم المستفيد اعتمادا جديدا لصالح المصنع مضمونا بواسطة الاعتماد الأصلي، ويتم استخدام هذا الأسلوب عادة عندما يرفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو عندما يطلب المصنع شروطا غير متوفرة في الاعتماد الأصلي، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي غالبا ما تكون أقل وأقرب لتسهيل إتمام العملية وتحقيق الفرق في الربح بين الاعتمادين.

ثانيا: تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها :

ويمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى :

أ- اعتماد التصدير : يتمثل في الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر المحلي في إمكانية المستورد لشراء السلع المحلية بموجبه.

ب- اعتماد الاستيراد : يمثل الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج وسيلة لشراء سلعة أجنبية[1].

المطلب الثالث: مزايا و مخاطر الاعتماد المستندي

تعد تقنية الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة في مجال التجارة الخارجية لما تتمتع به بمزايا متعددة وذلك من خلال نشاطها في ظل العلاقات الناشئة بين مختلف أطراف الاعتماد المستندي، 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.

[1]- محمد محمود فيمي، **القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية**، معهد الدراسات المصرفية، مصر، 2000، ص23.

الفرع الأول: مزايا الاعتماد المستندي

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

أولا : مزايا الاعتماد المستندي للمصدر:

تكمن مزايا الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر في مجموعة النقاط التالية:

1- يوفر الاعتماد المستندي للمصدر حماية ضد المخاطر التي قد تنشأ نتيجة لسوء وضع المستورد المالي، ويزداد مستوى هذه الحماية كلما استوفى المصدر شروط الاعتماد ، يتميز الاعتماد المستندي في هذه الحالة بكونه عقدا مستقلا عن الاتفاقية التجارية بين المصدر والمستورد[1] ؛

2- كلما كان الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد، يوفر نوعا من الأمان للمصدر، لأن هذا النوع من الاعتمادات المستندية يعتبر ضمانا بنكيا مضاعفا؛

3- في بعض الحالات، يمكن للاعتماد المستندي مساعدة المصدر في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا وفقا لشروط الاتفاق بغض النظر عن قدرة المشتري على الدفع، يتجلى هذا بوضوح عندما يتم تعزيز الاعتماد المستندي؛

4- تلعب خبرة البنك المصدر دورا فعالا في سير عملية الاعتماد المستندي، ويكون ذلك كله في صالح المصدر؛

5- هناك ميزة قانونية للاعتماد المستندي تخدم المصدر وتتمثل في أن حل النزاعات أو الخلافات يخضع للقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، بدلا من القوانين المحلية لبلد المستورد أو المصدر على حد سواء؛

6- يضمن الاعتماد المستندي للمصدر عدم انسحاب المستورد طوال فترة الاعتماد، في حين لا يوفر الاعتماد المستندي القابل للإلغاء هذا الضمان[2]؛

7- يمنح الاعتماد المستندي حماية للمصدر من مخاطر العملية التجارية مثل عدم السداد، وكذلك يقلل من المخاطر السياسية، مثل عدم تحويل الأموال أو تجميد الأرصدة؛

8- يمكن للمصدر الاستفادة من التسهيلات الائتمانية المقدمة من بنكه وذلك لتجهيز وشحن البضائع، مما يسهل عملية التنفيذ ويسرع منها [1] .

---

[1]- جمال ناجي، **المحاسبة و العمليات المصرفية**، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الأردن، 2000، ص40.

[2]- زياد رمضان، **إدارة الأعمال المصرفية**، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1998، ص191.

ثانيا: مزايا الاعتماد المستندي للمستورد:

1- الاعتماد المستندي يعتبر من قبل المستورد كوسيلة للضغط على المصدر لضمان احترام آجال وشروط الاعتماد، كما يمنح المستورد آجال تسديد طويلة مقارنة ببعض وسائل الدفع الأخرى، بالإضافة إلى ذلك في العديد من الحالات يسمح للمستورد بالحصول على البضائع بأسعار أرخص نسبيا من خلال الاعتماد المستندي مقارنة بالأسعار التي يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل؛

2- الاعتماد المستندي يوفر ضمانات ائتمانية للمستورد حيث لا يطالب المستورد بدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والتي يتم ذكرها في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات التي تثبت تنفيذه لالتزاماته بشكل مرض؛

3- من خلال الاعتماد المستندي، توفر القواعد والأعراف الدولية الموحدة إطارا قانونيا وتجاريا لإدارة العمليات التجارية الدولية المتعلقة بالاعتمادات المستندية للمصدر والمستورد، وفي الوقت نفسه تعفي هذه القواعد كل من المصدر والمستورد من الحاجة إلى التعامل بالقوانين المحلية، مما يوفر بيئة تجارية أكثر توحيدا وثباتا؛

4- يضمن البنك للمستورد استلام البضائع وفقا للشروط المتفق عليها بدءا من الحصول على الشهادات والوثائق الصادرة عن الجهات المعتمدة للفحص والتحقق من المواصفات، وفقا للاتفاقية السابقة بين المستورد والمصدر وخاصة فيما يتعلق بجودة البضائع[2]؛

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

ثالثا: مزايا الاعتماد المستندي للمؤسسات و البنوك التجارية :

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

2- كما يوفر الاعتماد المستندي وقتا للمؤسسة للإنتاج والبيع وإحالة عمليات التحصيل والالتزامات القانونية على عاتق البنك؛

---

[1]- أحمد محمود عمارة، **البنوك التجارية من الناحية العملية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص120-ص121.

[2]- زياد رمضان، مرجع سبق ذكره، ص190.

3- بالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن المؤسسة من الحصول على قروض مسبقة تصل أحيانا إلى % 80 من القيمة الإجمالية، على أن تفي بها وذلك في الآجال المحددة من أجل المحافظة على السمعة الدولية للمؤسسة والبنك على حد سواء[1].

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.

الفرع الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي

تتمثل مخاطر الاعتماد المستندي في:

أولا: مخاطر الاعتماد المستندي للمصدر:

1- يتعرض المصدر في المقام الأول لمخاطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها مما قد يؤدي إلى عجز المستورد عن تنفيذ الاعتماد بالطريقة والزمن المتفق عليهما مسبقا؛

2- قد يحدث تغير في أسعار البضائع المتفق عليها بين تاريخ شحنها واستلامها عن طريق المستورد، مما قد يؤدي إلى رفض المستورد للمستندات وبالتالي رفض البضائع المصدرة له؛

3- يشكل خطر التقلبات السياسية، القانونية أو اندلاع الحروب خطرا على العمليات التجارية، حيث قد يتعذر على المستورد الوفاء بالتزاماته تجاه المصدر نتيجة لتلك التحولات غير المتوقعة؛

4- في حالة اتفاق المصدر مع المستورد على شحن البضائع قبل دفع ثمنها، ينتج عن ذلك تجميد جزء من أموال المستورد من تاريخ شحن البضائع حتى تاريخ استلامه لثمنها؛

5- الاعتماد المستندي لا يعتبر ضمانا مطلقا من جانب المصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها المصدر للبنك مع شروط الاعتماد يتم رفضها من قبل البنك، بالإضافة إلى ذلك قد يواجه المصدر صعوبة في تلبية طلبات المستورد للمستندات الإضافية مما قد يؤدي إلى زيادة في مدة استلام قيمة الاعتماد.

ثانيا: مخاطر الاعتماد المستندي للمستورد:

1- المستورد يتعرض لخطر عدم تنفيذ الاعتماد من قبل المصدر مما قد يؤدي إلى عدم قدرته على توفير البضائع المتفق عليها في الآجال المحددة، وبالتالي يتم إلغاء الاعتماد عند انتهاء صلاحيته ؛

[1]- زياد رمضان، مرجع سابق، ص191.

2- الأصل في الاعتمادات المستندية هو المستندات، وبالتالي فإن هذه الطريقة لا تضمن للمستورد تنفيذا جيدا للصفقة بالنسبة لنوعية البضائع ومدى مطابقتها للمواصفات، لذا في بعض الأحيان يرفق إصدار الاعتماد المستندي بطلب للاطلاع على التزام المصدر لصالح المستورد، والذي يضمن له تنفيذ الصفقة بشكل جيد[1]؛

3- كما أوضحنا سابقا يتم فتح الاعتماد المستندي نتيجة لتوقيع عقد تجاري بين المستورد والمصدر، ومع ذلك يجب التنبيه إلى أن فسخ هذا العقد لا يعني بالضرورة إلغاء الاعتماد المستندي، يتم فسخ الاعتماد المستندي فقط باتفاق جميع الأطراف المتعاقدة عليه [2]؛

4- المستورد يواجه أيضا خطرا يمكن أن يكون هو السبب فيه، حيث أن إفلاسه بعد فتح الاعتماد المستندي لا يمنع المستفيد أي المصدر من تنفيذ الاعتماد واستلام قيمته طالما تم تنفيذ الشروط المتفق عليها وتوفير المستندات المطلوبة ؛

5- يمكن للمستورد والمصدر الاتفاق على أن يرسل المستورد للمصدر تحويلات مالية بقيمة البضائع أو جزء منها عند الطلب، في هذه الحالة يكون المستورد قد جمد جزءا من رأسماله بين فترتي إرسال قيمة البضائع وبيعها ؛

6- تنص القواعد والأعراف الدولية على أن جميع المصاريف والعمولات التي تحصل عليها البنوك تفرض عادة على فاتح الاعتماد أي المستورد، بالإضافة إلى ذلك يعتبر المستورد مسؤولا عن تعويض البنوك الأجنبية عن جميع المصاريف التي تفرضها القوانين في البلدان الأجنبية؛

7- بالإضافة لما سبق، يمكن أن يواجه المستورد خطر طلب مصاريف إضافية من قبل البنك الذي فتح الاعتماد أو الشركة المكلفة بالنقل في حالة وقوع طارئ معين، كما قد يتعرض لخطر المماطلة في الدفع من جانب شركة التأمين في حالة استدعاء ذلك.

ثالثا: مخاطر الاعتماد المستندي للبنوك التجارية:

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

---

[1]- مراد خروبي، **دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري**، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003، ص115.

[2]- أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي-أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية**، الطبعة السادسة، المكتبات الكبرى، مصر، 1998، ص34

1- المخاطر المتعلقة أساسا بفحص المستندات وضمان مطابقتها لشروط الاعتماد تتطلب من البنوك التجارية سواء كانت هي فاتحة الاعتماد أو المستفيدة منه، إيلاء أهمية بالغة لهذه العملية، ترتبط مصالح كل من المستورد والمصدر وأطراف أخرى بشكل مباشر بفحص المستندات حيث يتم الأخذ بالاعتبار في هذه العملية القوانين المحلية بالإضافة إلى القواعد والأعراف الدولية؛

2- التمويل المتعلق بالاعتماد المستندي يحمل مخاطر محددة، حيث يلتزم البنك المصدر للاعتماد بدفع قيمة مستندات الشحنة إذا تم استيفاء الشروط، لكنه قد يواجه عدم التأكد من استيفاء قيمة هذه المستندات كليا من قبل المستورد خاصة في حالة وقوع طارئ معين مثل تقلبات أسعار الصرف، ومع ذلك يمكن تغطية هذا الخطر أحيانا من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن بأسماء البنك أو لصالحه، مما يمنحه حق التصرف في البضائع إذا اقتضى الأمر ذلك[1].

رابعا: مخاطر أخرى لاستخدام 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 :

1- مخاطر أسعار الصرف : تسفر التقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف عن ما يسمى بمخاطر العملة و هي ناجمة عن التحركات العكسية لأسعار الصرف و التي تقلل من الدخل المرتقب أو ترفع من النفقات المتوقعة وبالتالي فإن الإشكال يقع كون الاتفاق يتم بأسعار ذات اليوم، بينما يتم تنفيذ أي عقد تبعا لأسعار الصرف الواردة خلال يوم بداية التنفيذ و بالتالي وجب الاتفاق في عملية التمويل الدولي على أن تحدد عملة الفوترة و عملة تسديد الصفقة و أن تكون أسعار عقد الصفقة قابلة للمواجهة حيث أن الخطر يكمن في تحرك أسعار الصرف بقيم ضخمة و غير متوقعة[2] ؛

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 إلى العجز المستمر في الميزان التجاري لهذه البلدان؛

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

---

[1]- زليخة كنيدة، **تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية، دراسة حالة الاعتماد المستندي**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص101.

[2]- برايان كويل، **أسواق العملات الأجنبية**، ترجمة خالد العامري، دار الفاروق، القاهرة، 2007، ص90.

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

المبحث الثالث: متطلبات سير عملية الاعتماد المستندي

يتعين في بادئ الأمر التطرق إلى الأطراف المتداخلة في عملية الاعتماد المستندي، بالإضافة إلى مراجعة كل الوثائق الخاصة بهذه التقنية، وأخيرا الشروع في مطابقة وتوافق المستندات مع متطلبات التقنية في ما يخص خطوات الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: أطراف الاعتماد المستندي

لإتمام عملية الاعتماد المستندي يجب توفر ثلاثة أطراف أساسية بالإضافة إلى طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز، هنا تعريف كل طرف:

الفرع الأول : البنك المصدر للاعتماد

البنك المصدر للاعتماد المستندي يعتبر أحد الأطراف الرئيسية في هذه الصفقة ويعرف أيضا بـ "بنك فاتح الاعتماد"، يتولى هذا البنك إصدار الاعتماد المستندي لصالح المصدر حيث يلتزم بدفع قيمة الصفقة المتفق عليها بين المصدر والمستورد وفقا لشروط فتح الاعتماد المستندي، كما يقوم البنك المصدر للاعتماد بتمثيل المستورد والتعامل نيابة عنه في هذه العملية.

حيث يتولد عن قبول البنك فتح الاعتماد لصالح المصدر عدد من المهام نلخصها في النقاط التالية:

- ✓ البنك فاتح الاعتماد يجب أن يقوم بمراجعة الشروط والضوابط المذكورة في الاعتماد المستندي المقترحة للتأكد من موافقتها وتطابقها مع سياسات البنك، وأيضا مع المتطلبات القانونية واللوائح والتنظيمات السارية في بلد البنك فاتح الاعتماد؛
- ✓ يتحمل البنك المصدر للاعتماد المسؤولية في مراجعة تعليمات طالب الاعتماد المستندي للتأكد من موافقتها وتطابقها مع شروط العقد الذي تم التوصل إليه بين المستورد والمصدر، يتعين عليه التأكد من أن تلك التعليمات تتماشى مع الطريقة المتفق عليها لإبلاغ المصدر[1]؛
- ✓ وفقا للمراجعة السابقة فإن البنك مصدر الاعتماد يتعين عليه :
  - إصدار خطاب الاعتماد يتم وفقا لشروط التعاقد المتفق عليها بين المصدر والمستورد، ويجب أن يكون متوافقا مع الشروط المحددة في الاعتماد المستندي؛

[1]- غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم (500)، سنة1992، المادة (03).

- يقوم البنك المصدر للاعتماد بإجراء التعديلات التي يطلبها المستورد والتي لا تتطلب موافقة باقي الأطراف في الاعتماد، بشرط أن تكون تلك التعديلات متماشية مع القوانين والقواعد المحلية والدولية؛
- يتولى البنك المصدر للاعتماد مراجعة المستندات الضرورية لتنفيذ الاعتماد، وفي حالة وجود أي مخالفة في المستندات يقوم بإخطار المستورد بذلك.

✓ يتطلب من البنك فاتح الاعتماد إجراء فحص دقيق لجميع المستندات المطلوبة في الاعتماد بالتركيز الشديد لضمان مطابقتها أو عدم مطابقتها لشروط الاعتماد ونصوصه، هذا الفحص يجب أن يتم وفقا للمعايير والقواعد المصرفية الدولية، في حالة وجود تناقض بين المستندات يعتبر ذلك غير مطابق لشروط الاعتماد ويتعين على البنك إعادتها إلى مقدمها أو تداولها دون مسؤولية عليه، يجب ألا تتجاوز فترة فحص المستندات سبعة أيام عمل لدى البنك، تبدأ من اليوم التالي لاستلام المستندات؛

✓ عند استلام المستندات يتوجب على البنك فاتح الاعتماد اتخاذ قرار بناء على حالة المستندات إذا كانت مطابقة لشروط الاعتماد أو غير ذلك، في حالة رفض البنك للمستندات التي تبدو مخالفة لشروط الاعتماد يجب عليه إخطار مقدم المستندات فورا، وإذا لم يكن ذلك ممكنا عليه استخدام وسيلة أخرى للإخطار بشرط أن يتم ذلك قبل نهاية عمل اليوم السابع الذي يبدأ من اليوم التالي لتاريخ استلام المستندات.

البنك المصدر للاعتماد يقدم خدمات متنوعة للمستورد وفي مقابل هذه الخدمات يتم تحصيل عمولة وفوائد وفقا لاتفاق مسبق مع المستورد، يتم عادة صياغة عقد مفصل لتحديد شروط ومبالغ العمولات والفوائد المتفق عليها وغالبا ما يتم صياغة هذا العقد بواسطة المستشار القانوني للبنك لضمان التوافق مع القوانين واللوائح المحلية والدولية[1].

الفرع الثاني: المستورد(طالب الاعتماد)

المستورد هو الشخص الذي يقدم طلبا إلى البنك المحلي لفتح اعتماد مستندي وذلك لإتمام الصفقة التجارية التي تمت بينه وبين المصدر، يتطلب هذا منه مراجعة وتقديم كافة المستندات الضرورية لفتح الاعتماد وفقا لمتطلبات البنك، وبعد ذلك يطلب من البنك فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر بمبلغ وفترة محددة مقابل البضاعة المحددة ووصفها بشكل تفصيلي.

وفقا للمراجعة السابقة فإن المستورد تقع عليه عدة التزامات من بينها ومن أهمها:

✓ يتطلب فتح الاعتماد دفع تأمين نقدي، وهذا الدفع يعتبر نسبة محددة من قيمة الصفقة، وتحدد هذه النسبة بناء على الاتفاق بين الطرفين؛

[1]– غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم (500)، سنة1993، المادة (14).

- ✓ يتعين دفع قيمة المسحوبات وفقا للشروط المشار إليها في الاعتماد المستندي؛
- ✓ يجب الالتزام بسداد العمولات والفوائد المتفق عليها مع البنك.

الفرع الثالث: المصدر (المستفيد)

بمجرد استلام المصدر خطاب الاعتماد، يتحمل العديد من الالتزامات سواء كان المصدر شخصا، مجموعة أشخاص أو شركة، يمكن أن يتمثل الاعتماد المستندي في خطاب الاعتماد الصادر مباشرة باسم المستفيد أو يصدر بواسطة إحدى البنوك العاملة في بلده[1] :

- ✓ ضرورة التحقق من صحة الاعتماد المستندي وتأكيد أن مدته تسمح بتقديم المستندات المطلوبة لضمان استحقاق الحقوق المالية المتعلقة به؛
- ✓ يجب التأكد من قبولية وإمكانية نوع الاعتماد المستندي، وكذلك شروطه وضوابطه؛
- ✓ ينبغي التحقق من تطابق مواصفات البضائع، بما في ذلك الكمية والجودة والسعر المشار إليها في الاعتماد المستندي، مع ما تم الاتفاق عليه ظاهريا في العقد المبرم مع المستورد؛
- ✓ ضرورة التأكد من خلو الاعتماد من أية شروط مخالفة تتعلق بدفع فوائد أو أعباء إضافية؛
- ✓ ينبغي التحقق من متطلبات التأمين الموضحة بشكل صريح في الاعتماد؛
- ✓ المصدر يجب أن يتأكد بنفسه من مطابقة اسم شركته وعنوانه الواردين في الاعتماد، وأن يكونوا مكتوبين بشكل واضح ومحدد؛
- ✓ ينبغي التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد تقديمها للحصول على قيمة الصفقة، وأن يكون ذلك متوافقا مع ما تم الاتفاق عليه سلفا؛
- ✓ في الواقع يقوم البنك الفاتح لاعتماد بإرسال خطاب الاعتماد للمصدر مع طلب الموافقة على الضمانات والشروط المنصوص عليها وطلب أي تعديلات أو ملاحظات، يتحمل المصدر مسؤولية دراسة الخطاب وتقديم أي ملاحظات أو تغييرات يرغب فيها خلال فترة معينة لا تتجاوز أسبوعين أو أكثر وفي حال عدم الرد خلال هذه الفترة يعتبر الخطاب مقبولا كما هو.

الفرع الرابع: البنك مبلغ الاعتماد (المعزز، المؤكد)

يعتبر في بعض الحالات البنك المعزز أحد الأطراف الرئيسية في الاعتماد المستندي، ويحدث ذلك عندما تشترط شروط العقد بين البائع والمشتري تعزيز الاعتماد، في مثل هذه الحالات يتم إدراج هذا الشرط بوضوح في الاعتماد، بعد فتح الاعتماد المستندي من قبل البنك المحلي يجب عليه إخطار البنك المراسل

[1]- سعيد عبد العزيز عثمان، **الاعتمادات المستندية**، الدار الجامعية، كلية التجارة، مصر، 2003، ص21.

في بلد المصدر لإضافة التعزيز على الاعتماد المستندي، إذا وافق البنك المراسل على ذلك يصبح معروفا بالبنك المعزز وبالتالي يصبح ملتزما بالنقاط التالية:

- ✓ استعراض ومراجعة الوثائق المقدمة من قبل المصدر؛
- ✓ التحقق من مطابقتها لشروط الاعتماد؛
- ✓ تسديد المبلغ المتفق عليه للمورد.

المطلب الثاني: المستندات اللازمة لعملية الاعتماد المستندي

يتعامل المتعاملون الاقتصاديون بكثرة بتقنية الاعتماد المستندي في مجال التجارة الخارجية التي تثبت بعدة مستندات و وثائق، التي تنقسم بدورها إلى مستندات أساسية و أخرى ثانوية وهي كالتالي :

الفرع الأول: المستندات الأساسية

المستندات الضرورية الخاصة بهذه التقنية و التي تعتبر كضمان لنجاحها هي :

1- الفاتورة التجارية : تعتبر أحد المستندات الضرورية لعملية الاعتماد المستندي، حيث تثبت صحة العقد التجاري بين المورد والمشتري، تعتبر هذه الوثيقة الأساسية لأهميتها إذ توضح نوعية البضائع وحجمها والكمية والسعر المتفق عليه، ومن الضروري أن يقوم البنك بفحصها جيدا للتأكد من اتساقها مع المعايير المطلوبة بما في ذلك التأكد من أسماء المصدر والمستورد بشكل كامل، وصحة المواصفات وأصل البضائع، كما يجب التأكد من توقيع المصدر على الفاتورة.

2- سند الشحن: هذه الوثيقة تصدرها شركة النقل (المسؤولة عن الشحن عبر البحر أو الجو) لصالح المستورد، يعتبر سند الشحن أداة قانونية تثبت تسليم البضائع للشحن وهو من بين الأدوات الأكثر استخداما في التجارة الخارجية، يمكن أن يكون هناك سند الشحن البحري الذي يستخدم عادة للشحن عبر البحر وسند الشحن الجوي الذي يصدر لعنوان البنك المصدر أو المستورد والذي يتاح للمستورد لاستلام البضائع، يجب أن يحتوي سند الشحن على معلومات دقيقة مثل أسماء الأطراف واسم وسيلة النقل (سواء كانت باخرة أو طائرة) وتاريخ الشحن ونوعية البضاعة والوزن والكمية واسم الشاحن وتوقيع المسؤول عن وسيلة النقل، إذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي فيجب أن يتم ذكر ذلك في السند[1].

3- شهادة التأمين: هذه الوثيقة توضح المخاطر التي يجب تغطيتها وتصدر من قبل شركات التأمين وفقا لطلب المستورد، يجب على البنوك عدم تحمل أي مسؤولية عن أي مخاطر لم يتم تأمينها وفقا لما يتم

[1]- سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص55.

تضمينه في شهادة التأمين كما هو بدون أي مسؤولية، لذلك يجب تجنب استخدام مصطلحات غير محددة مثل "المخاطر العادية" أو "المخاطر المعتادة"، عندما يشترط الاعتماد طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك ستقبل شهادة التأمين التي تشير إلى تغطية جميع الأخطار حتى لو كان هناك استبعاد لأي مخاطر، دون تحمل أي مسؤولية بشأن أي مخاطر لم يتم تغطيته[1].

الفرع الثاني: المستندات الثانوية

بعد النظر في الثلاثة مستندات الأساس التي تمثل جوهر فتح الاعتماد، ننتقل إلى المستندات الثانوية التي تعتبر أيضا أساسية والتي يمكن للمستورد المطالبة بها خلال عملية التفاوض لضمان وصول سلعته بأفضل الظروف و تشمل هذه المستندات:

1- شهادة المنشأ: تصدر هذه الوثيقة من طرف هيئات معتمدة مثل الغرف التجارية أو بعض الجهات الحكومية، توضح شهادة المنشأ أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة)، وقد تحتوي أيضا على اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا كانت الشروط تتطلب ذلك[2]؛

2- شهادة صحية : تصدر هذه الشهادة من قبل الجهات الحكومية أو المنظمات المختصة، وتثبت أن البضاعة خالية من الأمراض وتمت معالجتها أو تصنيعها بواسطة جهات متخصصة؛

3- شهادة التحليل(نوعية البضاعة) : هذه الوثيقة تعرف بشهادة التحليل الكيميائي أو الفيزيائي، تصدر هذه الشهادة من قبل مختبرات متخصصة حيث تقوم بتحليل وفحص عينات من البضائع، تستخدم هذه الشهادة بشكل خاص في البضائع التي يكون تركيب المواد فيها مهما مثل الأدوية والحليب المجفف وغيرها، وتهدف إلى التأكد من جودة المنتج ومطابقته للمواصفات المطلوبة؛

4- وثيقة التعبئة: يطلب هذا النوع من الوثائق للبضائع المتنوعة التي تعتمد على الوزن بهدف تحديد محتويات كل طرد، مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار والملابس؛

5- شهادة الوزن : في هذه الوثيقة يتم تحديد الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة، في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة المطلوبة لإصدار الشهادة، يحق للبنوك قبول شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، إذا طلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن فينبغي أن يظهر أنه إضافة من الناقل أو وكيله إلى مستند النقل، ما لم ينص الاعتماد بوضوح على تقديم بيان الوزن كمستند منفصل؛

[1]- ناجي جمال، مرجع سبق ذكره، ص36.
[2]- سعيد عبد العزيز، مرجع سابق، ص57.

6- وثائق جمركية: إذا تضمن الاعتماد طلب تقديم بعض هذه الشهادات دون تحديد شروط محددة لكيفية الحصول عليها، يمكن للبنك أن يقبل تلك الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي دون تحمله مسؤولية إضافية؛

7- شهادة التصريح بالتصدير: هذه الوثيقة تعبر عن شهادة تثبت قانونية خروج البضاعة من بلد المنشأ وتسهم في تسهيل إجراءات الجمارك[1].

المطلب الثالث: خطوات عملية الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي وكما ذكرنا سابقا هو عقد مستقل ينشأ تبعا لعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر حيث يأتي في محتواه أن تسديد ثمن البضاعة يتم عن طريق قيام المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح المصدر وتتم عملية التسديد من خلال ثلاث مراحل رئيسية، سنشرحها من خلال هذا المطلب بالتفصيل :

الفرع الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي

عندما ينشأ طلب فتح الاعتماد المستندي نتيجة لعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر، حيث اشترط المصدر تسوية ثمن البضاعة عن طريق الاعتماد المستندي، يعتبر عقد فتح الاعتماد المستندي عقدا مستقلا عن عقد البيع، لذا إذا قدم المستورد معلومات مخالفة لاتفاق عقد البيع للبنك يتحمل البنك المسؤولية المترتبة عن المعلومات التي قدمها، ليس بما جاء في عقد البيع.

عندما يطلب فتح الاعتماد المستندي، يجب توضيح كافة البيانات والأرقام وتحديد نوع وكمية البضاعة باللغة الأجنبية، ويجب أن يوقع العميل على قبول الشروط والأحكام بما في ذلك التصريح بخصم الدفعات والمصاريف والعمولات من حساب العميل، يتم ذلك ضمن استمارة خاصة لتجنب أي التباس أو خطأ أو نسيان[2].

على أن يتضمن طلب فتح الاعتماد المستندي المعلومات التالية[3] :

- ✓ إرفاق اسم وعنوان العميل الذي فتح الاعتماد المستندي، إضافة إلى اسم وعنوان المستفيد؛
- ✓ توضيح المستندات المطلوبة لعملية الشحن؛
- ✓ تقديم وصف موجز للبضائع المتعاقد عليها؛
- ✓ إيضاح برنامج وطريقة الشحن، مع إبراز موانئ وسبل الشحن والوصول؛

---

[1]- غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم (500)، 1993، المادة(36).

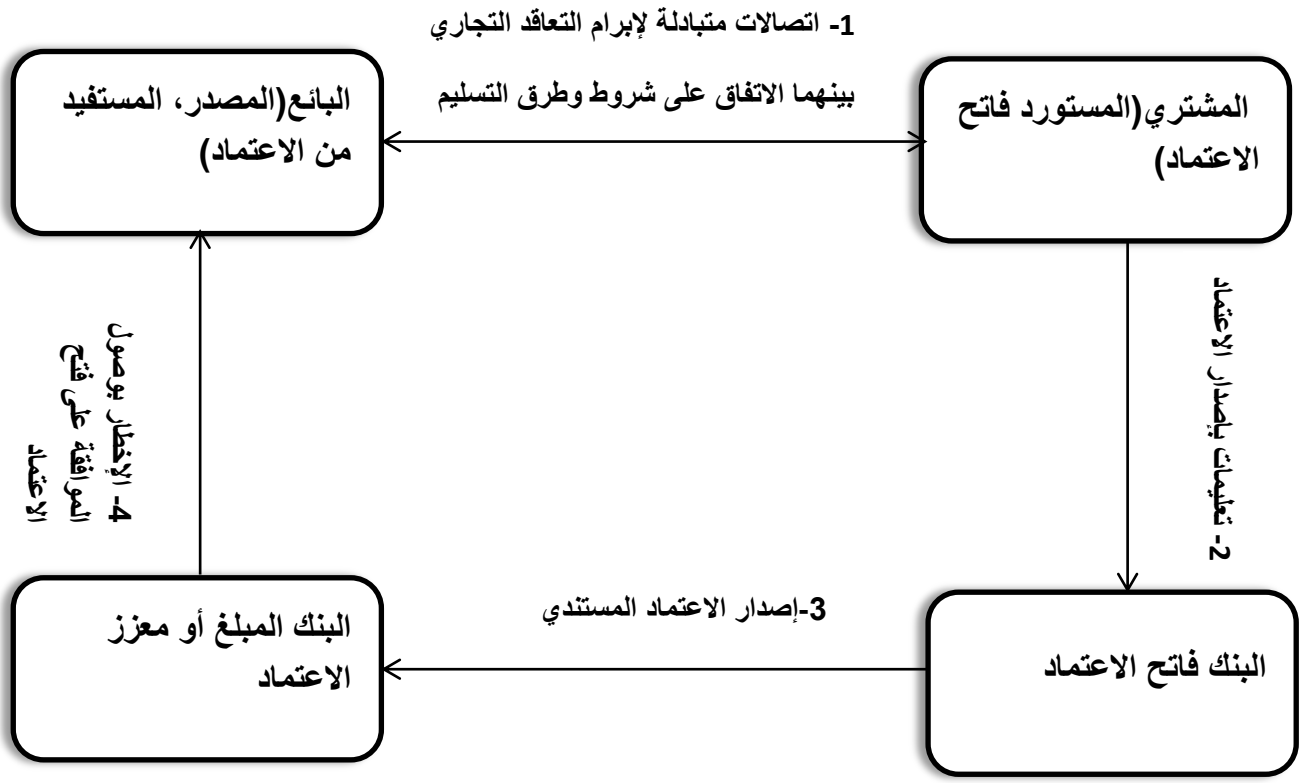
[2]- أحمد غنيم، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير**، مرجع سبق ذكره، 2002، ص79-ص78.

[3]- المواد رقم(30)(29)(17)، الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

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

الشكل الموالي يوضح مرحلة فتح و إنشاء الاعتماد المستندي و العلاقة التي تربط عناصر عقد الاعتماد خلال هذه المرحلة :

الشكل رقم (1): مراحل فتح الاعتماد المستندي



المصدر : أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998، ص78.

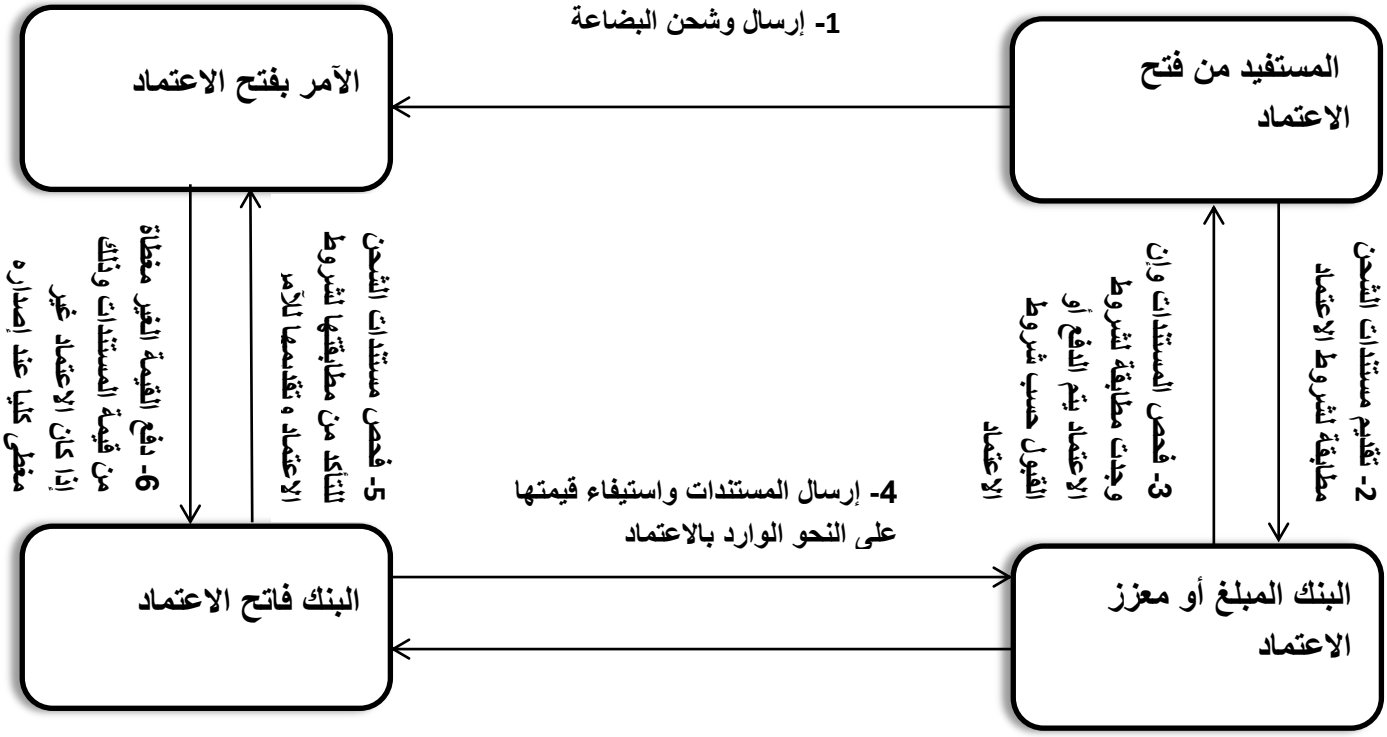
الفرع الثاني: مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد اكتمال مرحلة فتح الاعتماد المستندي تنطلق مرحلة جديدة بدءا من إشعار المستفيد بفتح الاعتماد عن طريق البنك المعني، وفقا لشروط العقد الموقع بين المستورد والمصدر يتم شحن البضائع – سواء كانت مصنعة أو مشتراة – من قبل المصدر إلى بلد المستورد، يتم توثيق هذا الشحن بالمستندات المطلوبة والتي يجب أن تتماشى مع المواصفات المحددة في العقد.

بمجرد استلام المستورد للمستندات يقدمها إلى البنك المعني، الذي يتولى بعدها عملية التدقيق والفحص، تلك المرحلة هي الأهم حيث تتوقف عليها حقوق متعددة بشكل مباشر على صحة واكتمال المستندات[1] .

بعد التأكد من استيفاء المستندات للشروط، يقوم البنك بتنفيذ الاعتماد ودفع القيمة المتفق عليها في المستندات للمستفيد ثم يتم إرسال المستندات إلى البنك المصدر للاعتماد مع خطاب يشير إلى الرصيد المتبقي من الاعتماد وقيد الدفع والعمولات المحصلة بالإضافة إلى ذكر أي تحفظات قد تكون ملاحظة في المستندات، بعد ذلك يقوم البنك المصدر للاعتماد بالفحص مرة أخرى للمستندات ويتولى تغطية المبلغ الذي دفعه البنك المبلغ للمستفيد، بعد ذلك يتم تسليم المستندات للمستورد الذي يقوم بفحصها مرة أخرى للتأكد من سلامتها ومن ثم يدفع قيمة مستندات الشحن للبنك المصدر للاعتماد وفقا للطريقة المتفق عليها ويمكن تلخيص كل ما سبق من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (2) : مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998 ، ص 21.

من خلال الخطوات المبرزة في الشكل السابق فإن أولى خطوات مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي هي إرسال وشحن البضائع من طرف المصدر لصالح المستورد، تليها خطوة تقديم مستندات الشحن مطابقة

[1]– صلاح الدين حسن السيسي، **التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد**، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998، ص79.

لشروط الاعتماد من طرف المستفيد للبنك الذي يقوم بفحصها، ثم ترسل إلى البنك مصدر الاعتماد للتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد وتقديمها للآمر، وأخيرا دفع القيمة الغير مغطاة من قيمة المستندات وذلك إذا كان الاعتماد غير مغطى كليا عند إصداره.

تجدر الإشارة أن الخطوات السابقة قد تتخللها خطوة تسمى بتعديل الاعتماد المستندي نبرزها على النحو التالي:

تعديل الاعتماد المستندي : وتنشأ الحاجة إليه برؤية من المستورد و المصدر تبعا لجملة من المتغيرات التي قد تطرأ في أي لحظة على المستورد أو المصدر، وأيا ما كانت هذه المستجدات أو المتغيرات فهناك حاجة ماسة إلى ضرورة التنسيق بين الطرفين، أما عن أهم النقاط التي قد يكتنفها التعديل فهي : تواريخ الشحن وتقديم المستندات، شروط التسليم، مواصفات البضاعة ونوعيتها، أسلوب الشحن، مستندات التأمين ...وللتوضيح أكثر يمكن مراجعة المادتين (9) و (10) من المنشور رقم 600 المتضمن الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية [1].

الفرع الثالث : مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي والطرق المعتمدة في ذلك

يقصد بمرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عملية تسوية الالتزامات المالية الناتجة عن مرحلة التنفيذ والمشار إليها ضمن عقد الاعتماد المستندي، والمتعارف عليه أن تتضمن الاعتمادات المستندية ضمن شروطها الطريقة التي سيتم من خلالها تحقيق الاعتماد طبقا لما جاءت به مواد المنشور رقم 600 المتضمن لائحة القواعد والأعراف الموحد للاعتمادات المستندية ونميز من خلاله أربعة طرق لتحقيق الاعتماد المستندي، نفصلها على النحو التالي:

أولا : الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري :

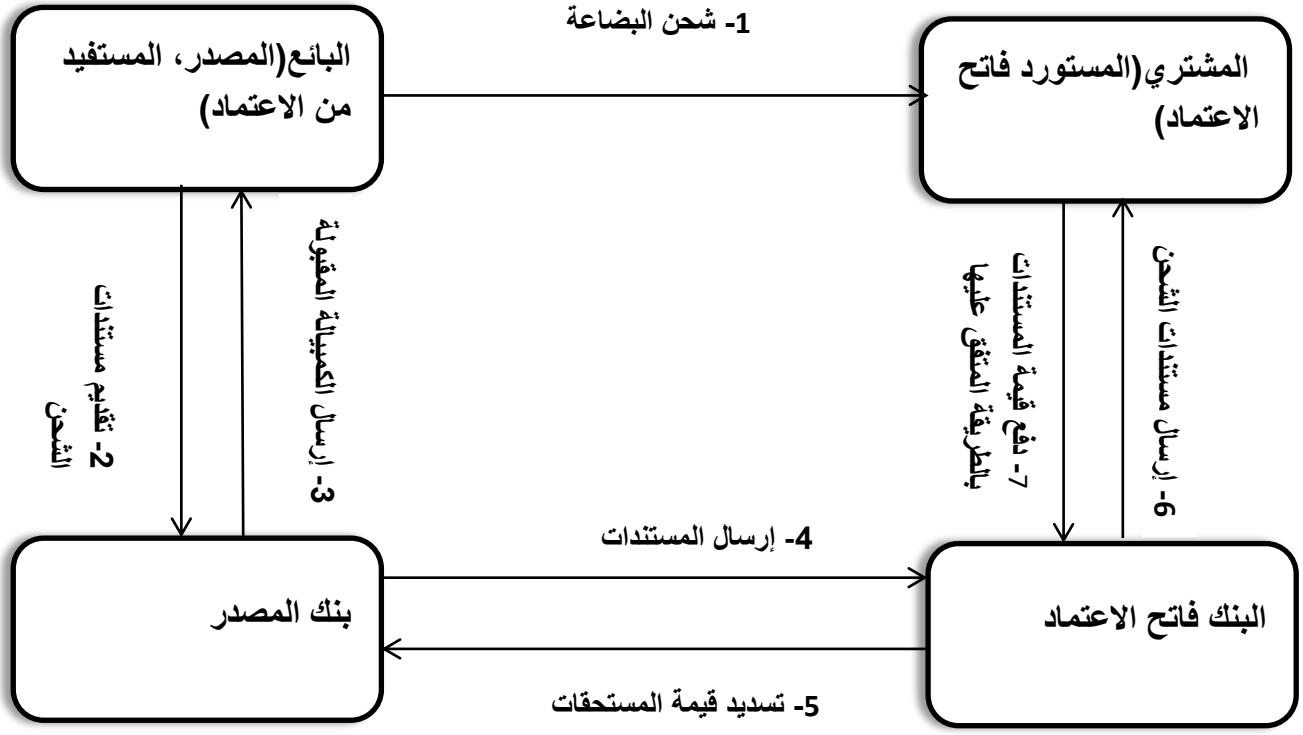
وفقا لهذه الصيغة يتم الدفع الفوري للمصدر من قبل أحد البنوك المبلغ أو المصدر للاعتماد فور تقديم المستندات المطابقة للشروط، هذه الطريقة ملائمة للمستفيد أي المصدر حيث يتم تأكيد الاعتماد المستندي من خلال الدفع الفوري كما هو موضح أدناه:

بقيام المستفيد بتقديم المستندات التي تشير بالأساس للشحن النهائي للبضاعة محل التعاقد إلى البنك المبلغ أو المعزز للاعتماد، يدفع المعني من أحد هذين الأخيرين قيمة المستندات للمستفيد بعد التأكد من موافقتها للشروط بعدها يتعين على البنك محقق الاعتماد إرسال تلك المستندات إلى البنك مصدر الاعتماد الذي يدفع قيمتها للبنك المعني بالتحقيق بحسب ما هو متفق عليه ضمن عقد الاعتماد، ثم يقوم البنك

[1]– صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سبق ذكره، ص118.

مصدر الاعتماد وكخطوة ثالثة بإرسال المستندات للمستورد الذي يدفع للبنك المحلي قيمة المستندات بحسب ما جاء أيضا ضمن عقد الاعتماد المستندي[1]، و الشكل الموالي يبين أهم الخطوات بشكل أوضح :

الشكل رقم (3) : مراحل تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري



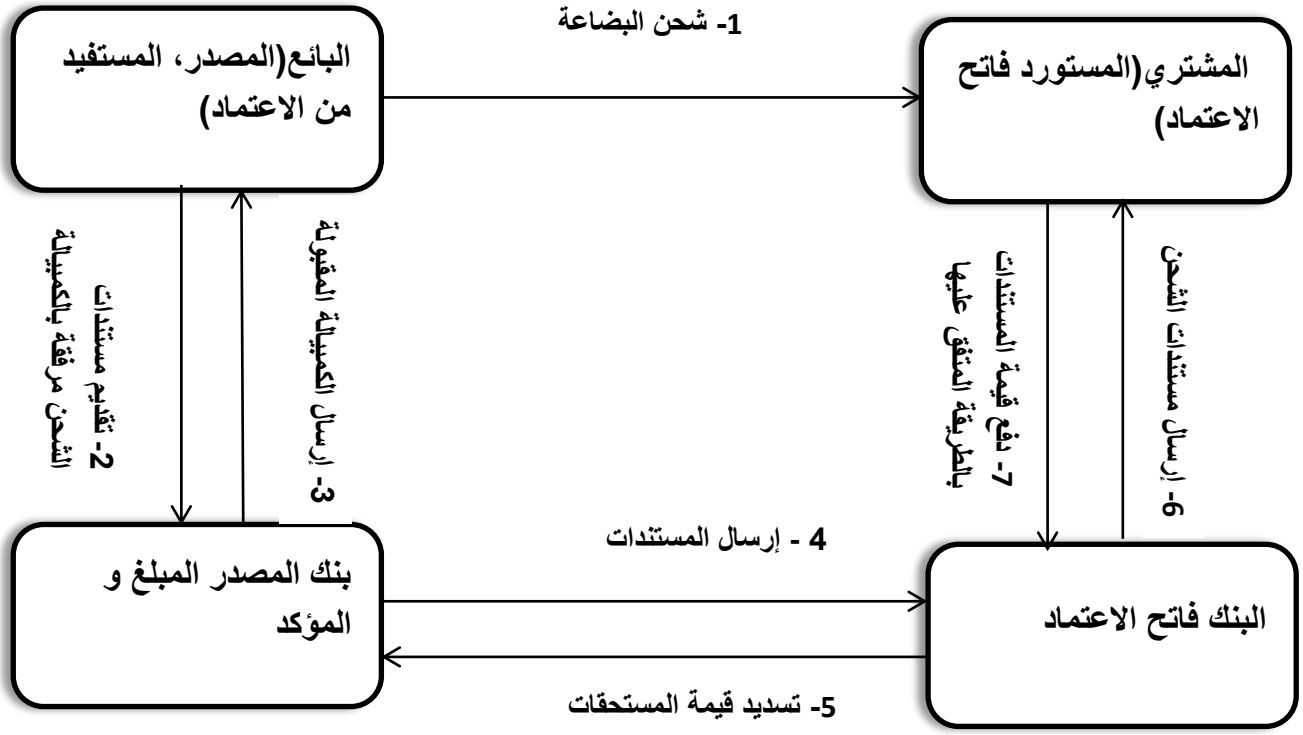
Source : la chambre de commerce international, guide CCI des opérations d crédit documentaire pour les RUU 500, P92

ثانيا : الاعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول :

من خلال هذه الطريقة لا يتم تفعيل الاعتماد المستندي مباشرة عند تقديم مستندات الشحن، بل يتم ذلك بعد مرور فترة معينة من تاريخ استلام البضائع، يتم سحب الدفعة إما من المستورد مباشرة أو عبر البنك الذي أصدر الاعتماد وبالتالي لا يتم تسليم المستندات للمستورد إلا بعد توقيع الكمبيالات التي عادة ما يتم تحديد موعد استحقاقها بين الثلاثة والستة أشهر من تاريخ تقديم مستندات الشحن، بتوقيع المستورد أو أحد البنوك المصدقة للاعتماد على الكمبيالات يتسلم المستورد المستندات ليتمكن من تخليص البضائع، يوضح الشكل التالي مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي عن طريق القبول.

[1] – LASSARY, le crédit documentaire, 2005, P50.

الشكل رقم (04) : مراحل تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول



Source : la chambre de commerce international, guide CCI des opérations d crédit documentaire pour les RUU 500, P92.

ثالثا : الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الآجل :

بهذه الطريقة يتعهد البنك المصدر للاعتماد بدفع قيمة المستندات المقدمة له من قبل المستفيد في آجال محددة والتي يتم تحديدها مثلا بأربعة أشهر من تاريخ شحن البضاعة، يتم اعتماد هذه المستندات بشرط أن تتوافق مع شروط الاعتماد وتقدم في الآجال المحددة، من خلال هذه الطريقة يمنح المستورد آجالا للدفع من قبل المصدر، يجب الإشارة إلى أن الفرق بين هذه الطريقة والطريقة السابقة التي هي عن طريق القبول، هو أن الطريقة الأخيرة لا تتضمن استخدام الكمبيالات المرفقة مع مستندات الشحن وبالتالي المصدر لا يتمتع بالفائدة من خصم الكمبيالات قبل تاريخ الاستحقاق[1].

رابعا : الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول :

وفقا للقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، يتم تعريف عملية التداول على أنها عملية شراء المستندات من قبل البنك المحقق للاعتماد من المستفيد ثم بيعها إلى البنك المصدر للاعتماد، وفي

[1]– المادة رقم(02)، الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

حال تمت عملية التداول من قبل بنك آخر[1]، يحق له العودة إلى المستفيد في حالة عدم التزام البنك المصدر للاعتماد أو المعزز بالقيمة التي دفعها هذا البنك للمستفيد، يجب الإشارة إلى أن مجرد فحص المستندات والتأكد من تطابقها مع الشروط دون دفع القيمة من قبل البنك لا يعتبر تداولا، بمعنى آخر يعتمد التداول على شراء المستندات بعد التحقق من مطابقتها لشروط الاعتماد المستندي في المظهر الخارجي[2].

[1]- أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير، مرجع سابق، ص285.
[2]- المادة رقم(02)الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

خلاصة

الاعتماد المستندي يعتبر أحد أبرز الوسائل المعتمدة والمساعدة في عالم التجارة الخارجية الحديثة، حيث يسهل إتمام آلاف الصفقات التجارية بين الدول بثقة تامة و بدونه قد يكون من الصعب أو حتى مستحيلا إتمام الصفقات الكبيرة التي تتم يوميا في مجال التجارةالخارجية، يتجلى دور الاعتماد المستندي في كونه وسيلة دفع وتمويل في آن واحد، حيث يساعد على تسوية العمليات التعاقدية بين المورد والمستورد، بالإضافة إلى ذلك يمنح الاعتماد المستندي الائتمان لكلا الطرفين عبر البنك الذي يقوم بدور الوسيط والمستشار والمؤكد والضامن لكل من المورد والمستورد، يقوم البنك بمراجعة دقيقة وتأكيد صحة المستندات المقدمة قبل بدء التسوية المالية مما يضمن سلامة الصفقة ويحافظ على ثقة الأطراف المعنية في العملية التجارية.

الفصل الثالث:

دراسة حالة تطبيقية لعملية الاعتماد المستندي لدى القرض الشعبي الجزائري–وكالة سور الغزلان–

تمهيد

يحتل القرض الشعبي الجزائري مكانة هامة في الجهاز المصرفي الجزائري نظرا للنشاطات و المهام التي يقوم بها في المجال الاقتصادي بصفة عامة، وتشكل العمليات التجارية مع الخارج من بين العمليات التي يعمل على إنجازها من خلال إحترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتدخلة في كل عملية، إذ يساعد في منح الإطمئنان لجميع المتعاملين (المصدر و المستورد) بدور الوسيط، المستشار والضامن لكلا الطرفين بقيامه بالمراجعة الدقيقة و التأكد من صحة المستندات المقدمة قبل الشروع في التسوية المالية.

سيتم التطرق في هذا الفصل إلى دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي على مستوى القرض الشعبي الجزائري بوكالة سور الغزلان، لكي نقف عمليا على كيفية تمويل البنوك للتجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي وتبيين أهم ما تعرضنا إليه أثناء فترة التربص، حيث إرتأينا تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مراحل رئيسية :

- **المبحث الأول** : تقديم القرض الشعبي الجزائري.
- **المبحث الثاني** : الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري–وكالة سور الغزلان–،وصف الوظائف المكونة له والخدمات التي يقدمها.
- **المبحث الثالث** : دراسة تطبيقية خاصة للاعتماد المستندي لدى القرض الشعبي الجزائري–وكالة سور الغزلان.

المبحث الأول: تقديم القرض الشعبي الجزائري

يعد القرض الشعبي الجزائري ثاني بنك تجاري من حيث النشأة بعد استقلال الجزائر و إنتهاجها سياسة الإصلاحات المصرفية المتمثلة في تأميم البنوك الأجنبية وإنشاء بنوك جديدة، وأصبح من أهم المؤسسات المالية نظرا للخدمات القيمة المقدمة من طرفه.

المطلب الأول: نبذة عن القرض الشعبي الجزائري

سنحاول في هذا الجزء التعريف ببنك القرض الشعبي الجزائري مرورا بنشأته.

الفرع الأول: نشأة القرض الشعبي الجزائري

تم تأسيس القرض الشعبي الجزائري في ديسمبر 1966 بموجب الأمر 366/36 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966، وحدد نظامه القانوني بالمرسوم رقم 78/67 المؤرخ في 11 مارس 1967 والذي يمثل بنك ودائع و هو الثاني من نوعه في الجزائر، وقد تم تأسيسه على أنقاض القرض الشعبي للجزائر في وهران، قسنطينة، وعنابة، بالإضافة إلى الصندوق المركزي الجزائري للقرض الشعبي. وقد اندمجت فيه بعد ذلك ثلاثة بنوك أجنبية أخرى المتمثلة في: شركة مرسيليا للقرض، و المؤسسة الفرنسية للقرض و البنك، وأخيرا البنك المختلط الجزائر –مصر.

يقوم القرض الشعبي الجزائري بجمع الودائع باعتباره بنكا تجاريا كما يمنح القروض القصيرة الأجل، و ابتداء من سنة 1971 أصبح يقوم بمنح القروض المتوسطة الأجل أيضا، وقد انبثق عنه في سنة 1985 بنك تجاري جديد هو بنك التنمية المحلية (BDL)، وفي سنة 1989 تحول القرض الشعبي الجزائري إلى مؤسسة عمومية اقتصادية متخذة الشكل القانوني (شركة مساهمة)، وفي 1997/04/06 وبعد استيفاء الشروط المطلوبة من قانون النقد والقرض حصل القرض الشعبي الجزائري على ترخيص بمزاولة العمل المصرفي من بنك الجزائر، وأصبح ثاني بنك عمومي يحصل على هذا الترخيص من بنك الجزائر[1].

ينشط القرض الشعبي الجزائري حاليا بصفته بنك دولي في حال بنك التجزئة من خلال شبكته الكثيفة الموزعة على كامل التراب الوطني، كما أنه يجمع بين حضوره المحلي و التفتح على العالم بفضل مراسليه البنكيين.

[1]– إلهام نايلي، **تطوير المنتوج المصرفي، دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007–2008، ص228–ص229.

الفرع الثاني: تعريف القرض الشعبي الجزائري

هو مؤسسة مالية عمومية ملك للدولة، خاضع للقانون التجاري ويتولى كل العمليات التقليدية لبنوك الودائع، يضم القرض الشعبي الجزائري 121 وكالة تشرف عليها 15 مجموعة استغلال، ويبلغ عدد الموظفين بالبنك 4515 عامل من بينهم 1259 متحصلين على شهادات جامعية من مدارس كبرى، يعتبر القرض الشعبي الجزائري كمؤسسة عمومية اقتصادية وشركة ذات أسهم برأسمال قدره 15 مليون دينار جزائري، مقرها الرئيسي نهج العقيد عميروش بالجزائر العاصمة[1]، يتمتع البنك بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي ويعد تاجرا في علاقاته مع الغير وخاضعا لما يلي:

1- القواعد العامة المتعلقة بنظام البنوك و القرض؛

2- الأحكام التشريعية و التنظيمية المعمول بها و المطبقة على عقوده و أهدافه و وسائله و هياكله و أعماله، استقل عن القرض الشعبي الجزائري في 20 فيفري 1989 في ظل قانون 04-89 المتعلق باستقلالية المؤسسات، ومدة حياة البنك 99سنة من تاريخ ترقيمه في السجل التجاري.

كانت عدد أسهمه عند إنشاءه 500 سهم ثم تقرر رفعها إلى 720 سهم بقيمة اسمية مليون دينار للسهم الواحد، ليبلغ رأسماله حاليا 48000.000.00دج.

جدول رقم (1): تطورات رأسمال القرض الشعبي الجزائري

السنة	رأس المال
1966	15 مليون دينار جزائري
1983	800 مليون دينار جزائري
1992	5.6 مليار دينار جزائري
1994	9.31 مليار دينار جزائري
1996	13.6 مليار دينار جزائري
2000	21.6 مليار دينار جزائري
2008	39.2 مليار دينار جزائري
2019	48 مليار دينار جزائري

المصدر: وثائق داخلية للقرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان-.

يحمل القرض الشعبي الجزائري شعار (CPA) CPA : crédit Populaire d'Algérie

[1]- معلومات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.

المطلب الثاني: أهداف و مهام القرض الشعبي الجزائري.

سنتناول في هذا الجزء أهداف و مهام القرض الشعبي الجزائري.

الفرع الأول: أهداف القرض الشعبي الجزائري

للقرض عدة أهداف نختصرها في ما يلي[1]:

- ✓ التطوير التجاري وذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير و التسويق؛
- ✓ ضمان أعلى مستوى في كل أعماله المصرفية؛
- ✓ السعي إلى استغلال كل الوسائل الحديثة المستعملة في المجال البنكي لتقديم أعلى مستوى في الخدمات و الجودة؛
- ✓ تحقيق توازن اقتصادي ونقدي، قصد تفادي ارتفاع معدلات التضخم عن طريق الإصدارات الجديدة؛
- ✓ تحسين و تطوير أنظمة المعلومات وكذا الوسائل التقنية و التسيير الديناميكي لخزينة البنك؛
- ✓ تقديم حوافز لتوجيه الادخار نحو المشاريع المربحة؛
- ✓ أهداف البنك الحديثة التي تخدم الاقتصاد الوطني هي تقديم خدمات خاصة كقروض التجهيز و خاصة القرض العقاري.

الفرع الثاني: مهام القرض الشعبي الجزائري

القرض الشعبي الجزائري هو بنك تجاري و بالتالي فهو بنك ودائع لذلك تتمثل مهامه الرئيسية فيما يلي:

- ✓ استقبال الودائع وجمع رؤوس الأموال على أشكال مختلفة (الحسابات الجارية، حسابات الرصيد، سندات الصندوق، دفاتر الادخار.....)؛
- ✓ تمويل المؤسسات المتوسطة و الصغيرة؛
- ✓ توسيع نشاطات البنك فيما يخص التعاملات خاصة التجارة الخارجية؛
- ✓ تمويل كل النشاطات المتعلقة بالاقتصاد والصناعة وخصوصا التجارة؛
- ✓ تمويل نشاطات الاستغلال و الاستثمار؛
- ✓ منح القروض العقارية والقرض بالحيازة الخاصة، بما فيها تقديم القروض للحرفيين و الفنادق وقطاعات السياحة و الصيد و التعاونيات في ميادين الإنتاج و التوزيع و المتاجرة؛
- ✓ يقدم قروض و سلفيات لقاء سندات عامة إلى الإدارات المحلية، وتمويل مشتريات الدولة والولاية و البلدية و الشركات الوطنية؛

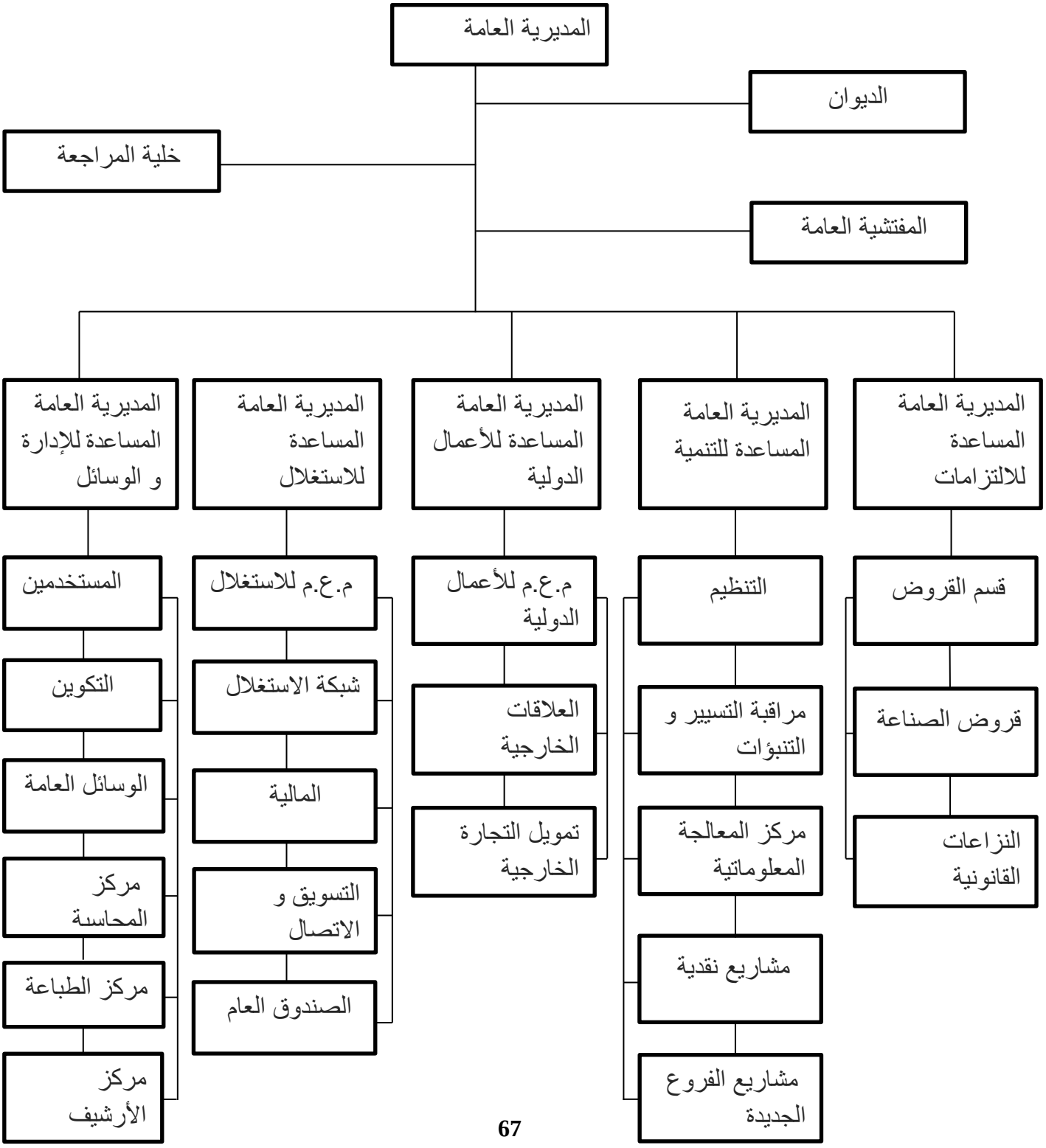
---

[1]– يوسف شاوش، **التسويق البنكي للأنظمة و الاستراتيجيات**، مذكرة ماجستير، سطيف، 1999، ص154.

- ✓ جمع المدخرات من مختلف المصادر؛
- ✓ يلعب دور الوسيط للعمليات المالية لإصدار و تمويل القروض و تمويل المشتريات.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري.

الشكل رقم (05): الهيكل التنظيمي للمديرية العامة للقرض الشعبي الجزائري



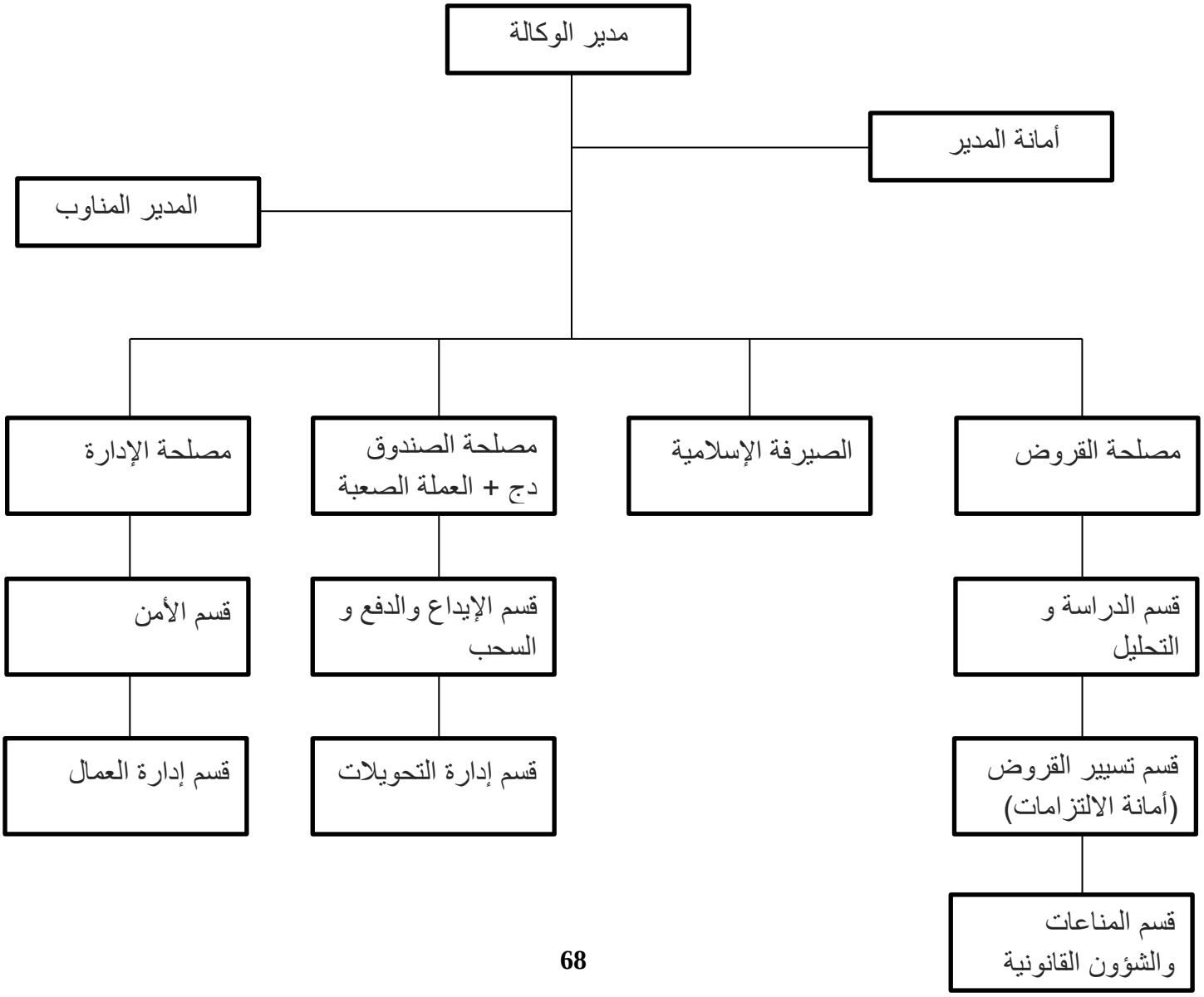
المصدر: من إعداد الطالب من خلال الاعتماد على وثائق داخلية للقرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان-

المبحث الثاني : الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-،وصف الوظائف المكونة له والخدمات التي يقدمها

تسعى وكالة القرض الشعبي الجزائري في سور الغزلان إلى تقديم جملة من الخدمات و المقدمة من خلال الوظائف المكونة لها والتي تهدف إلى سد الثغرات الاقتصادية التي شهدتها البلاد عموما بعد دخول عالم اقتصاد السوق.

المطلب الأول: الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-

الشكل رقم (06): الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان-



المصدر: من إعداد الطالب من خلال الاعتماد على وثائق وكالة القرض الشعبي الجزائري–وكالة سور الغزلان–

المطلب الثاني: وصف الوظائف المكونة للقرض الشعبي الجزائري–وكالة سور الغزلان

تعتبر وكالة القرض الشعبي الجزائري مؤسسة مالية مهامها الرئيسية جمع النقود الفائضة على الحاجات من الجمهور و اقراضها للغير بهدف تحقيق منفعة، نشأت الوكالة الكائن مقرها بحي 40 مسكن بسور الغزلان بتاريخ 13 فيفري 1994 والتي تحمل الرقم 191 من مجموع وكالات البنك، وتنتمي إلى وكالة الاستغلال لتيزي وزو وتعد وكالة سور الغزلان وكالة من صنف "ب" بحيث تضم مصالح هامة موضوعة في خدمة الزبائن وهي كالتالي[1] :

1– مدير الوكالة: وهو العضو المركزي داخل الوكالة حيث يقوم بالتنسيق و القيادة المثلى و الفعالة للوظائف و العمل على تحقيق المهام الموكلة إليه من الإدارة العامة.

2– أمانة المدير: سكرتارية المدير حيث تقوم باستعمال كل أعمال المدير و التكفل بمواعيده.

3– المدير المناوب: يقوم بمساعدة المدير في أعماله والقيام بأعماله في حالة غيابه.

4–مصلحة القروض: تقوم بكل ما يتعلق بالقروض بدءا باستقبال الزبون أو طالب القرض، وكذلك الإجراءات المتعلقة بشروط منح القرض، وتتمثل مهامها في ما يلي:

- ✓ أخذ القرار في أقرب الآجال لطلبات القروض المتعددة من طرف الزبائن؛
- ✓ تأمين الأموال المقترضة بأخذ الضمانات اللازمة؛
- ✓ تطبيق قرارات الاعتماد المتخذة من طرف اللجان؛
- ✓ مراقبة التطبيقات القانونية الخاصة بالقروض.

5– مصلحة الصندوق بالدينار الجزائري و العملة الصعبة: وهي المصلحة الأكثر نشاطا في الوكالة حيث تقوم باستقبال ودائع الأفراد ودفع مبالغ الشيكات ومعالجة جميع العمليات المتعلقة بالدينار الجزائري و العملة الصعبة، كما يقوم الصندوق بتسيير خزينة الوكالة و معالجة عملياتها المالية، بالضافة إلى العديد من الخدمات نلخصها في ما يلي:

- ✓ قبض الملفات و الدفاتر اليومية ؛
- ✓ القيام بعمليات الصرف و البيع و الشراء للعملة؛
- ✓ استخراج شهادة التوطين(وهي شهادة تبين أن للزبون حساب لدى البنك)؛
- ✓ تسليم الصكوك البنكية و البطاقات المغناطيسية للزبائن؛
- ✓ تلعب دور الوسيط في عملية بيع الأسهم و السندات؛
- ✓ فتح و معالجة حسابات الزبائن.

[1]- معلومات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.

6- مصلحة الإدارة: تهتم بجملة من القضايا وتتكفل بالمهام التالية:

- ✓ إعداد الميزانية للوكالة؛
- ✓ تسيير الملفات الشخصية الخاصة بالمخطط لتسيير الإطارات والعاملين بالوكالة، الوثائق المتواجدة بها؛
- ✓ متابعة عملية تصفية التأمينات؛
- ✓ ضمان عملية دفع الضرائب و الرسوم المستحقة.

7- الصيرفة الإسلامية: تم إنشاء هذه المصلحة في السنوات القليلة الماضية وهي قيد التجريب في الوكالة حيث تقوم هذه المصلحة بتقديم خدماتها المالية وفق أحكام الشريعة الإسلامية من خلال توفير قروض خالية من الفوائد وتطبيق مبادئ المشاركة في الأرباح و الخسائر، يهدف ذلك إلى توفير حلول مالية متوافقة مع القيم الإسلامية للعملاء الذين يفضلون هذا النوع من الخدمات.

مع العلم أن وكالة القرض الشعبي بسور الغزلان لا تتوفر على مصلحة التجارة الخارجية لكونها وكالة من الصنف "ب".

المطلب الثالث: الخدمات التي يقدمها القرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان-

تسعى وكالة القرض الشعبي الجزائري في سور الغزلان إلى تحقيق تنمية شاملة، وقد ساهمت هذه الوكالة في تقديم العديد من الخدمات هي على النحو التالي[1] :

1- حساب إيداع الأجل: يعتبر هذا الحساب غير مقيد بسندات بنكية وموجه للأفراد والشركات على حد سواء، حيث يتيح لهم إمكانية الوصول إليه بسهولة، يفتح هذا الحساب بصفة اسمية مما يعني أنه يتم تسجيله باسم الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد منه :

أ)- حساب الأموال بالعملة الصعبة؛

ب)- حساب الأموال بالعملة المحلية.

2- سند الصندوق: هذا النوع من الإيداع يعرف عادة بإيداع بأجل متغير ويتم توجيهه للأشخاص الطبيعيين والمعنويين بصفة رسمية، يتم فيه إيداع مبلغ معين لفترة زمنية محددة حيث يتغير معدل الفائدة على أساس تغير أسعار السوق أو الظروف الاقتصادية،

3- المعالجة عن بعد للعمليات البنكية في وقتها؛

4- قبول الودائع؛

5-الإقراض: يقوم القرض الشعبي الجزائري وكالة سور الغزلان بمنح القروض بجميع أنواعها، المتوسطة و طويلة الأجل للقطاع العام و الخاص باختلاف نسب الفائدة مثل :

[1]- معلومات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.

أ)- قروض الاستغلال: وهي قروض قصيرة الأجل وتنقسم إلى:

القروض المباشرة: وتنقسم بدورها إلى:

تسهيلات الصندوق: هذا قرض يمتد لمدة سنة، حيث تحتفظ المؤسسة بحق استخدام قيمته لمدة 15 يوما في كل شهر، بمعنى آخر يجب أن يتحول حساب المؤسسة إلى مدين خلال كل شهر ثم يصبح دائنا مرة أخرى وذلك لسحب قيمة القرض في الشهر التالي، يتراوح سعر الفائدة في هذا القرض بين 9% و 9.75% خلال السنة.

السحب على المكشوف: يشبه السحب على المكشوف تسهيل الصندوق من حيث تحول حساب العميل إلى مدين ويختلف عنه في كون أن تسديد قيمة المكشوف تكون في نهاية السنة يتراوح بين 9 %و 9.75%.

قروض الموسم: قروض تمنح للعملاء الذين تتميز أنشطتهم بالموسمية وتصل مدته إلى سنة وسعر الفائدة هو الآخر يتراوح بين 9 %و 9.75%.

تسبيق على وضعية المشروع: البنك يقدم هذه القروض للمشروعات التي لا تزال قيد التنفيذ مما يعني أنه إذا تم إكمال جزء من المشروع واحتاج صاحب المشروع إلى تمويل إضافي لإكماله فيجب عليه تقديم وثيقة توضح ما تم إنجازه، ويجب أن تكون هذه الوثيقة موقعة من قبل صاحب المشروع، المهندس، والمحاسب المسؤول عن التسديد (مثل قابض البلدية أو الخزينة وما إلى ذلك)، تبلغ قيمة القرض حتى 80% من قيمة ما تم إنجازه حتى الآن من المشروع كحد أقصى.

تسبيق على السلع: في هذه الحالة يقدم البنك قرضا للعميل مقابل رهن بضائع يملكها وتكون مخزنة في مستودعات الدولة، حيث يكون مبلغ القرض أقل من قيمة البضائع بهدف تجنب المخاطر التي قد تواجه البضائع.

تسبيق على الفواتير: في هذه الحالة يقوم القرض الشعبي بدفع قيمة الفواتير إلى البائع بدلا من المشتري قبل تاريخ الاستحقاق مع فرض سعر فائدة متغير يعتمد على الفترة الزمنية بين تاريخ الاستحقاق وتاريخ السداد المبكر.

تسبيق على السندات: البنك يقدم هذا التمويل سواء على السندات لحاملها أو السندات الإسمية حيث يكون مبلغ القرض أقل من قيمة السندات، يقدم العميل السندات كضمان للبنك لضمان تسديد قيمة التسبيق[1].

القروض بالإمضاء:

كفالة الاكتتاب: يتطلب من المشاركين في المناقصة إحضار كفالة بنكية تبلغ 1% على الأقل من قيمة المشروع، وفي حالة خسارة المناقصة يجب على العميل تقديم وثيقة رفع اليد من البنك لإلغاء الاحتجاز على المبلغ المخصص ويتحصل البنك على نسبة 0.25% من قيمة المبلغ المحتجز كل ثلاثة أشهر مع مدة كفالة تصل إلى عام واحد.

[1]- معلومات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.

كفالة اقتطاع الضمان : هذه كفالة تهدف إلى تغطية العيوب التي قد تظهر على المشروع بعد الانتهاء من الأعمال وتسليمه إلى الهيئة المالكة للمشروع، تبلغ قيمتها 5% من قيمة المشروع وتمتد لمدة عام حيث يتقاضى البنك فائدة بنسبة 0.25% كل ثلاثة أشهر عن هذه الكفالة.

كفالة حسن التنفيذ : البنك يقدم هذه الضمانة لضمان بدء المؤسسة في تنفيذ المشروع وفقا للمعايير المتفق عليها حيث تمتد مدتها لمدة عام وتبلغ قيمتها 5% من قيمة المشروع.

الضمان الاحتياطي[1]: هو التزام من البنك يضمن لعميله أنه سيقوم بسداد قيمة الأوراق التجارية للطرف الثاني.

القرض(الاعتماد) المستندي: يقوم القرض الشعبي الجزائري في هذه الحالة بالوفاء بالتزامات المؤسسة المستوردة اتجاه المؤسسة المصدرة، ويفرض البنك سعر فائدة يتراوح بين 9%و 9.75%.

ب)- قروض الاستثمار: وهي القروض الموجهة لتدعيم نشاط المؤسسات أو هي التي تستخدم في تمويل و أنشاء مشاريع جديدة أو تجديد آلات ومعدات الانتاج وتنقسم إلى:

القروض متوسطة الأجل: هي القروض التي تتراوح بين 2 إلى 7 سنوات تمويل مثل المشاريع الخاصة بالاستثمارات: الصناعات الصغيرة، التجارة، سيارات الإسعاف، الفلاحين، فتح مراكز تصوير طبي، صيدليات، مراكز التحاليل الطبية، وذلك في شكل قروض في مدة 5 سنوات بمعدل فائدة يقدر ب 3.5% سنويا.

القروض طويلة الاجل: هي القروض التي تتراوح بين 7 إلى 20 سنوات، وتتراوح الفائدة بين 7%إلى8% من قيمة القرض، وتكون موجهة إلى المشاريع الضخمة مثل بناء السدود، المستشفيات، شق الطرقات الكبرى...إلخ.

ج)- القروض العقارية: (غياب المعلومات الخاصة بهذه القروض لدى الوكالة).

د)- القروض الإستهلاكية: (غياب المعلومات الخاصة بهذه القروض لدى الوكالة).

هـ)- القرض الحسن أو الحلال(بدون فائدة) : هذا النوع من القروض يدخل ضمن المعاملات المصرفية الإسلامية والذي صرح المدير العام للبنك أنه سيعتمده ابتداء من 1جانفي 2018

[1]- معلومات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.

المبحث الثالث: : دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لدى القرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان-

تقوم وكالة القرض الشعبي الجزائري بسور الغزلان بالعديد من العمليات التجارية الخارجية المتعلقة بالاستيراد أو التصدير،

المطلب الأول: ملف التوطين البنكي

أولا: مفهوم التوطين[1]

عملية التوطين البنكي هي الخطوة الأولى التي يقوم بها البنك في كل عمليات الاستيراد وهي إجراء إلزامي للحصول على شهادة التوطين، تهدف هذه العملية إلى تحديد اسم البنك المسؤول عن سير عملية الاستيراد بشكل فعال بالإضافة إلى رقم حساب العميل وقيمة البضائع المستوردة، وتهدف عملية التوطين وفقا للتنظيم 91-21 المؤرخ في 1991/08/14، إلى تحديد التزامات البنوك والإدارات والمنتجين العموميين وأصحاب الامتيازات والتجار المسجلين في السجل التجاري، والذين يتم تكليفهم من قبل مجلس النقد والقروض، نأخذ التوطين البنكي في حالة الاستيراد كونها العملية الأكثر استعمالا في الجزائر[2].

ثانيا: فتح ملف التوطين

عند اختيار بنك القرض الشعبي الجزائري فإن المستورد يطلب فتح ملف التوطين مرفوق بطلب التوطين الذي يقوم بسحبه من البنك، يتحصل العميل عند طلب التوطين على استمارة محددة فيها الوثائق الواجب جمعها والتي تسمح بضمان الدخول الفعلي للسلع و الخدمات إلى الجزائر.

ومن الشروط المسبقة الواجب توفرها في المستورد لإجراء عملية التوطين نذكر:

- ✓ حصول المستورد على ترخيص الاستيراد في حالة ما كانت السلع مستوردة؛
- ✓ يجب أن يتوفر لديه السيولة الكافية لتغطية العملية؛
- ✓ ينبغي أن تكون السلع المستوردة غير محظورة من قبل الحكومة؛
- ✓ أن يملك المستورد سجل تجاري.

ويتضمن ملف التوطين الوثائق التالية[3]:

1- طلب التوطين: وهي استمارة يقوم بتحريرها المستورد و تحتوي على المعلومات التالية(الملحق رقم01):

- ✓ اسم المستورد، عنوانه ورقم الحساب البنكي؛
- ✓ رقم السجل التجاري؛
- ✓ طبيعة البضاعة المستوردة؛

[1]- مقابلة مع رئيسة مصلحة الصيرفة الإسلامية.
[2]- وثائق داخلية للقرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.
[3]- مقابلة مع رئيسة مصلحة الصيرفة الإسلامية.

- ✓ رقم التسجيل المالي؛
- ✓ رقم الفاتورة الشكلية و تاريخها؛
- ✓ طريقة الدفع (وتكون عن طريق الاعتماد المستندي)؛
- ✓ مكان التخليص الجمركي؛
- ✓ ختم و إمضاء المستورد.

2- الفاتورة الشكلية: وهي فاتورة أولية تضم معلومات خاصة بالسلعة، ترسل من المورد الأجنبي إلى زبونه، وتتضمن المعلومات التالية: (الملحق رقم02):

- ✓ اسم المستورد وعنوانه (CITY 9 LOTS W.BOUIRA ALGERIE /XXXX)؛
- ✓ تاريخ تحريرها (11 مارس 2024)؛
- ✓ رقم الفاتورة(MK202403111ZLQ)؛
- ✓ كمية ونوعية السلعة(3 شاحنات لنشاط نقل البضائع)؛
- ✓ اسم المصدر (SHONDONG MAKERNOLY DIGITAL TECHNOLOGY)؛
- ✓ قيمة البضاعة(51000، 51000، USD45000) على التوالي؛
- ✓ مصدر البضاعة(الصين)؛
- ✓ طريقة النقل(CFR)(FOB)؛

3- التعهد: وهي وثيقة يتعهد من خلالها المستورد على أنه لن يقوم ببيع السلعة كما هي وأن يقوم باستغلالها في نشاطه الانتاجي، وبعد قيام المستورد بتقديم الطلب و إرفاقه بالوثائق، يعطى للمستورد رقم لملفه في البنك ويعتبر بمثابة بطاقة تعريف لعملية الاستيراد الخاصة به، ويوجد على مستوى البنوك سجل خاص بعملية التوطين يتضمن معلومات عن الصفقة محل الاعتماد و تتمثل هذه المعلومات في[1]:

- ✓ تاريخ فتح الاعتماد؛
- ✓ رقم التوطين؛
- ✓ اسم كل من المصدر و المستورد؛
- ✓ قيمة العقد بالعملة الأجنبية؛
- ✓ التواريخ و الأرقام المرجعية؛
- ✓ قرار البنك بشأن ملف التوطين(الرفض أو القبول أو التعديل)؛
- ✓ اسم الوكالة
- ✓ رقم الشباك أو المكتب الموطن لعملية التوطين؛
- ✓ طبيعة ونوع البضاعة محل الاستيراد.

بعد ملئ بطاقة المراقبة من قبل المستورد، يقوم بتقديم العقد التجاري الذي يحتوي على:

[1]- مقابلة مع رئيسة مصلحة الصيرفة الإسلامية.

- ✓ التعريف بأطراف العقد التجاري؛
- ✓ بلد المصدر و بلد المستورد؛
- ✓ طبيعة السلعة؛
- ✓ موضوع الصفقة.

ثالثا: ختم التوطين البنكي

يقوم البنك بإعطاء رقم التوطين لكل فاتورة شكلية وكذا العقد المبرم بين المستورد والمصدر(نفس الرقم)، هذه الأرقام مقسمة إلى خانات من اليسار إلى اليمين:

الجدول رقم(02): جدول يوضح ختم التوطين البنكي.

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE SOUR EL-GHOZLANE:……(تاريخ فتح ملف التوطين)					
الخانة السادسة	الخانة الخامسة	الخانة الرابعة	الخانة الثالثة	الخانة الثانية	الخانة الأولى

الخانة الأول : تحتوي على الأرقام مقسمة على النحو التالي:

- ✓ رقمين يمثلان الولاية؛
- ✓ رقمين يمثلان البنك؛
- ✓ رقمين يمثلان الوكالة.

الخانة الثانية: تتمثل في السنة التي يتم فيها التوطين (2024) في هذه الحالة؛

الخانة الثالثة: تمثل الفصل الذي يتم فيه التوظيف؛

الخانة الرابعة: تمثل نوع العملية أو طبيعتها؛

الخانة الخامسة: تمثل الرقم التسلسلي لتسجيل العملية و تحتوي على 15رقم؛

الخانة السادسة: تمثل نوع العملة مثلا:

EUR: تمثل عملة الأورو.

USD: تمثل عملة الولايات المتحدة الأمريكية.

GBP: تمثل عملة الاتحاد البريطاني.

المطلب الثاني : فتح الاعتماد المستندي[1]

تبدأ مرحلة فتح الاعتماد المستندي بتقديم الطلب و الوثائق المرفقة معه حيث يقوم الزبون أو المستورد بتقديم طلب فتح الاعتماد المستندي(demande d'ouverture de crédit documentaire) (الملحق رقم 03) ويتضمن بدوره عدة معلومات:

- ✓ اسم و عنوان المستورد والمصدر(تم ذكره في الفاتورة الشكلية)؛
- ✓ بنك الإشعار(BANK OF CHINA JINAN GAO XIN SUB-BRANCH).
- ✓ نوع السلعة(3 شاحنات لنشاط نقل البضائع)؛
- ✓ نوع الاعتماد المستندي(اعتماد مؤكد غير قابل للإلغاء)؛
- ✓ مكان الشحن (الصين) وميناء التفريغ(ميناء جن جن جيجل بالجزائر)؛
- ✓ قيمة البضاعة (51000، 51000، USD45000) على التوالي؛

حيث تقدم المستورد بطلب فتح الاعتماد لدى الوكالة في 2024/04/28 ويبقى هذا الطلب صالح لمدة عام، مرفوق بملف كامل و شامل يتكون من الوثائق التالية:

- ✓ طلب خطي؛
- ✓ سجل تجاري؛
- ✓ إعفاء ضريبي؛
- ✓ وجود رصيد كافي للعملية بالإضافة إلى 5% من مبلغ الفاتورة تحسبا لتغيرات أسعار الصرف؛
- ✓ فاتورة نموذجية للعتاد.

بالإضافة إلى مجموعة من الوثائق يمكن التعرف عليها من خلال (الملحق رقم 04).

يتم إيداع الملف في الوكالة، ليحول إلى المديرية العامة للقرض الشعبي الجزائري من أجل دراسته، بعد قيام مديرية العمليات مع الخارج بدراسة الملف دراسة شاملة لتخرج في الأخير بقرار الرفض أو القبول و تنتهي هذه المرحلة بعد التفاوض في شروط الاتفاقية (التحويل)، ومن ثم يعطى أمر فتح الاعتماد المستندي بعد موافقة البنك ويقوم بفتح الاعتماد، ثم يعلم بنك المصدر و الذي بدوره يقوم بإعلام المستفيد(المصدر) وترسل له الوثائق عن طريق البريد أو جهاز الحاسب الآلي(SWIFT)، كما يطلب من بنك الجزائر شراء العملة للقيام بعملية السداد[2].

يقوم القرض الشعبي بعد فتح الاعتماد المستندي و إعطائه رقم مرجعي باقتطاع العمولات اللازمة و التي هي كالتالي:

- ✓ عمولة فتح الاعتماد وهي عمولة ثابتة تقدر ب3000دج.

[1]- وثائق داخلية للقرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.
[2]- وثائق داخلية للقرض الشعبي الجزائري-وكالة سور الغزلان-.

✓ بالإضافة إلى عمولة سويفت وتقدر ب2500دج.

المطلب الثالث: سير العملية

وفي هذه المرحلة وبعد فتح الاعتماد المستندي تقوم مديرية العمليات مع الخارج بإرسال swift إلى البنك في الخارج الذي يتصل بالمصدر و يعلمه عن وصول وثيقة السويفت، و الذي بدوره يجمع كل الوثائق اللازمة و المطلوبة من طرف المستورد و يسلمها للبنك بعد قيامه بتحضير السلع المطلوبة و شحنها و إرسال الوثائق الرئيسية و الملحقة وإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب شروط العقد، ومن ثم يقوم البنك في الخارج بفحص كل الوثائق فيما إذا كانت متوافقة مع الشروط الموضوعة و إذا وقع وغابت إحدى الشروط يقوم البنك في الخارج بالاتصال ببنك القرض الشعبي الجزائري و اطلاعه عن الوثائق الغير متوفرة و فيما إذا كانت تقبل بإتمام العملية و التي بدورها تتصل بالمستورد وتقوم بإعلامه وفي حالة ما إذا وافق تتم العملية دون مشاكل، وإذا لم يوافق على المصدر أن يقوم بتكملة المستندات المطلوبة[1].

ويقوم المصدر بإرسال مجموعة من الوثائق اللازمة والمتفق عليها مسبقا مع المستورد وهي:

1- شهادة المنشأ: وهي التي تتضمن اسم البلد المصنع لهذه البضاعة وتصدر هذه الشهادة عن الغرفة التجارية للدولة المصنعة، ويجب المصادقة على هذه الشهادة من قبل قنصلية البلد المستورد في البلد المصدر.

2- بوليصة الشحن : وهي المستند أو الوثيقة التي تثبت واقعة شحن البضاعة، وتعد سند ملكية للبضاعة ويذكر فيها البيانات التالية:

✓ اسم ميناء الشحن في بلد المورد(ميناء الصين)؛

✓ اسم ميناء التفريغ في بلد المستورد(ميناء جن جن بجيجل)؛

✓ نوع البضاعة بشكل موجز(3 شاحنات)؛

✓ عدد الحاويات؛

✓ الكمية؛

✓ الوزن الصافي؛

✓ المسؤول عن دفع مصاريف الشحن.

3- شهادة المطابقة(المعاينة) : تصدر شهادة المعاينة من قبل شركات متخصصة في مجال المعاينة والتفتيش حيث تقوم هذه الشركات بفحص البضائع ومراجعتها قبل عملية الشحن مباشرة، يمنع إجراء عملية المعاينة في مخازن المصدر لتفادي إمكانية تغيير البضائع بعد المعاينة، عادة يتم اختيار عينة

[1]- مقابلة مع رئيسة مصلحة الصيرفة الإسلامية.

عشوائية من البضائع التي سيتم شحنها وتقدم الشركة شهادة معاينة (مطابقة) توضح حالة البضاعة المعاينة ومواصفاتها، تعتبر هذه الشركة ضرورية خصوصا في حالة عدم الثقة بين المستورد والمصدر، حيث تمنح الشهادة الثقة للمشتري بأن البضائع المشحونة تتطابق مع المواصفات المطلوبة، هذا بالإضافة إلى توفير راحة البال للمشتري بشأن حالة البضائع قبل عملية الشحن.

4- شهادة الوزن وكمية السلعة : تكون هذه الشهادة ضرورية في الاعتمادات التي تعتمد على الوزن، مثل السكر والأرز والشاي وغيرها، وعادة ما تصدر من المستفيد، ويمكن أيضا أن تصدر من مؤسسات متخصصة في الوزن، يوافق المشتري عادة على أن تصدر الشهادة من المستفيد نفسه لأنه يعتمد على الوزن المذكور في شهادة الوزن مع الوزن الذي يذكر في نص بوليصة الشحن التي تصدرها الشركة الناقلة.

5- شهادة مراقبة الجودة: هي شهادة تثبت أن البضاعة ذات جودة.

6- الفاتورة النهائية: هي عبارة عن فاتورة تتضمن وصفا للبضاعة المستوردة من حيث الكمية وسعر الوحدة وكذا المبلغ الإجمالي للصفقة.

بعد وصول جميع الوثائق المطلوبة وخاصة الفاتورة النهائية يقوم البنك المصدر بتسديد مبلغ العملية لزبونه وهذا بعد تقدمه إلى البنك المركزي لشراء الدولار مقابل العملة الوطنية من اجل تسديد مبلغ الصفقة ويأخذ البنك عمولته من خلال إجرائه لهذه العملية ومتابعتها.

تسديد مبلغ العملية يكون لصالح المصدر في بنكه الذي فتح له الاعتماد، وبعدها يحصل المستورد على وثيقة رفع اليد عن البضاعة لكي يستطيع استلامها من الجمارك ميناء جن جن وبذلك يقفل الاعتماد المستندي.

خلاصة

يعتبر بنك القرض الشعبي الجزائري من البنوك التجارية التي يتوفر على العديد من المزايا و المتمثلة في جميع أنواع القروض، بالإضافة إلى الأهمية التي يوليها للتجارة الخارجية وذلك لما يقوم به من تسهيلات لزبائنه في ما يخص طرق التمويل المختلفة و المتمثلة أهمها في تقنية الاعتماد المستندي محل الدراسة، لذلك من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها لدى القرض الشعبي الجزائري- وكالة سور الغزلان- تبين أن أهم العمليات التي يقوم بها البنك هو فتح الاعتمادات المستندية لزبائنه وذلك من خلال العديد من المراحل ابتداء من التوطين البنكي وصولا إلى التسوية المالية، كما أن البنك يحصل على مقابل خاص على كل عملية يقوم بها خصوصا عمليات التجارة الخارجية، لذلك يجب على البنوك تقديم تسهيلات أكثر و السهر على تحسين خدماتها من أجل الحصول على اقتصاد مزدهر وعلاقات تجارية خارجية متينة.

خاتمة

خاتمة:

إن معالجتنا لموضوع الدراسة و التي كانت بعنوان " مكانة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية" انتهت بالإحاطة بأهمية التجارة الخارجية و أنها العصب الرئيسي للاقتصاد العالمي فمن خلالها يتم تبادل السلع و الخدمات وحركة رؤوس الأموال و الموارد البشرية، ولا يتم ذلك إلى عن طريق انتهاج سياسة تحرير التجارة الخارجية فهي تخلق نوع من الحركية الدائمة على نحو يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي و تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية خاصة في الدول النامية (حالة الجزائر)، وعليه حرصت الدول على الاهتمام بالتجارة الخارجية وخاصة طرق تمويلها و الضمان الحسن لسيرها و لعل من أهم الضمانات التي وفرتها هي من خلال تدخل الهيئات المالية أهمها البنوك التجارية التي لها علاقة مباشرة بجانب التجارة الخارجية فهي تعتبر وسيطا في عملية التبادل التجاري التي تتم بين الأطراف، غير أن ذلك يعتمد على مجموعة من الطرق التمويلية طويلة و قصيرة الأجل منها تقنية الاعتماد المستندي التي تعد من أبرز أدوات الضمان و الدفع بين أطراف العملية التجارية من خلال السلامة المادية و المعنوية و حصول كل صاحب حق على حقه.

1- اختبار فرضيات الدراسة:

انطلاقا مما تم تناوله في هذه الدراسة، وما تم التوصل إليه من نتائج، تظهر نتائج اختبار الفرضيات المطروحة سابقا فيما يلي:

أ)- اختبار الفرضية الأولى: في ما يخص الفرضية الأولى التي تنص أن التجارة الخارجية هي المحرك الأساسي لاقتصاديات الدول من خلال تسهيل المبادلات فيما بينها فثبتت صحتها كون التجارة الخارجية تحقق الازدهار و الرفاهية الاقتصادية في الدول التي تولي لها اهتمام بالغ منذ بداية العلاقات التجارية الخارجية لا سيما الدول التي انتهجت سياسة التحرير التام للتجارة الخارجية.

ب)- اختبار الفرضية الثانية: تم تأكيد صحة الفرضية الثانية من خلال توضيح أن تقنية الاعتماد المستندي تعتبر تقنية للدفع والتمويل في التجارة الخارجية، تستخدم لإتمام الصفقات التجارية بأفضل الظروف، وضمان لأطراف العملية التجارية إتمام معاملاتهم بسهولة وثقة تامة، الأمر الذي دفع العديد من الدول لاعتماده كوسيلة دفع و تمويل في تعاملاتها الخارجية.

ج)- اختبار الفرضية الثالثة: أما بخصوص الفرضية الثالثة فقد تم إثباتها من خلال استعراضنا لآلية سير الاعتماد المستندي في الجانب النظري بالإضافة إلى التطبيقي، فتقنية الاعتماد المستندي تمر بمراحل عديدة تتطلب تركيز شديد لا سيما في ما يتعلق بإرسال المستندات الأمر الذي يستلزم في العديد من المرات تدخل طرف رابع وهو البنك المعزز من أجل ضمان السير الحسن للعملية إلى غاية أن يصل إلى نقطة النهاية ألا وهي تسليم البضاعة للمشتري المستورد والدفع للبائع المصدر.

2- نتائج الدراسة:

من النتائج التي تم التوصل إليها من خلال دراستنا ما يلي:

- ✓ التجارة الخارجية تشمل النشاط الاقتصادي المتعلق بتدفق السلع والخدمات بين البلدان، بما في ذلك الصادرات والواردات السلعية والخدمية، بالإضافة إلى الهجرة الدولية لرؤوس الأموال؛
- ✓ تعتبر سياسة التحرير التام للتجارة الخارجية من الإجراءات المنتهجة للنمو الاقتصادي في دول العالم وخصوصا الدول النامية؛
- ✓ يعتبر الاعتماد المستندي تقنية للدفع والتمويل في التجارة الخارجية مما يمكن من إتمام الصفقات التجارية بأفضل الظروف، ويتميز هذا النوع من التقنية بتوفره على عدة أنواع مما يمنحه مرونة في التعامل، فكل نوع من هذه التقنية يتوافق مع معطيات معينة تتناسب مع الوضعية المالية للمتعاملين؛
- ✓ يولد الاعتماد المستندي التزامات مختلفة بين أطراف العملية التجارية وبالتالي تترتب مسؤوليات لكل طرف؛
- ✓ إن تتبع مراحل سير عملية الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى غاية التسوية المالية تكون معقدة تستلزم تركيزا دقيقا؛
- ✓ القرض الشعبي الجزائري يعتبر أحد أهم البنوك التجارية في الجزائر وثاني بنك يتم تأسيسه في الجزائر، تتمثل أهميته في الدور البارز في تنمية التجارة الخارجية من خلال تقنيات التمويل التي يوفرها و لعل أبرزها تقنية الاعتماد المستندي.

3- اقتراحات الدراسة:

انطلاقا من النتائج المتوصل إليها من خلال الدراسة الحالية، يمكن تقديم جملة من الاقتراحات والتوصيات كما يلي:

- ✓ ترقية قطاع التجارة الخارجية وذلك عن طريق منح جملة من الحوافز للمتعاملين الاقتصاديين ودعم الإنتاج ومراقبة الجودة؛
- ✓ نشر الوعي الثقافي للمصدرين و المستوردين للتعرف على تقنيات التمويل التي توفرها البنوك التجارية بغيت زيادة نشاط التجارة الخارجية في الجزائر،
- ✓ تعزيز وتطوير تقنية الاعتماد المستندي وفقا للمتطلبات و المتغيرات الدولية ليتناسب مع النشاط التجاري الخارجي الجزائري؛
- ✓ على البنوك التجارية الجزائرية الرفع من وتيرة العمل بما في ذلك التعامل بالاعتماد المستندي خصوصا فيما يتعلق بالنشاط التصديري، كونه الحلقة الأضعف في الاقتصاد الوطني؛

خاتمة:

- ✓ على كل متعامل اقتصادي سواء كان مستوردا أو مصدرا أن يختار نوع الاعتماد المستندي الذي يناسبه حتى يضمن تحقيق أقل التكاليف وأقل المخاطر المتعلقة به؛
- ✓ ضرورة قيام البنوك العمومية الجزائرية بعصرنة وسائل العمل المستعملة من أجل الاستغناء عن استعمال الأوراق ربحا للوقت و تخفيضا للتكاليف.

4- آفاق الدراسة:

ومن هذا المنطلق يمكن اقتراح بعض الدراسات التي قد تكون بمثابة نقطة الانطلاق للمهتمين والباحثين في هذا المجال مستقبلا، منها:

- ✓ واقع تطبيق الاعتماد المستندي في البنوك الجزائرية في ظل سياسة الحرية التجارية؛
- ✓ استخدام تقنيات التمويل المختلفة في مجال التجارة الإلكترونية؛

ختاما نرجو أن نكون قد قمنا بتوضيح أو إزالة ولو قسط ضئيل من الغموض حول مكانة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولا: المراجع باللغة العربية:

1- الكتب:

1- أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي و السياسات الاقتصادية الدولية، مركز الدراسات السياسية و الدولية، المنصورة،1999.

2- أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير، 2002.

3- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي-أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، الطبعة السادسة، المكتبات الكبرى، مصر، 1998.

4- أحمد محمود عمارة، البنوك التجارية من الناحية العملية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.

5- برايان كويل، أسواق العملات الأجنبية، ترجمة خالد العامري، دار الفاروق، القاهرة، 2007.

6- جاسم محمد،التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، 2006.

7- جاك صابونجي، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة، انكوتيرمز 2000،اتحاد المصارف العربية، 2001.

8- جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2000.

9- جمال ناجي، المحاسبة و العمليات المصرفية، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الأردن، 2000.

10- جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2001.

11- خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار المناهج، عمان، الأردن، 2000.

12- زياد رمضان، إدارة الأعمال المصرفية، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1998.

13- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الوطني نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية، دون ذكر مكان النشر، 1998.

14- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة، مصر، 2003.

15- شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان ، 2012.

16- صلاح الدين حسن السيسي، القطاع المصرفي و الاقتصاد الوطني، عالم الكتاب، القاهرة، 2003.

17- صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998.

18- طالب محمد عوض ،التجارة الدولية نظريات و سياسات، مطبعة النور ،الأردن، 1995.

19- طاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2001.

20- طلعت أسعد عبد الحميد ،الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة ، كلية التجارة جامعة المنصورة ، مصر، 1998.

21- عادل محمد حشيش و مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان،2003.

22- عبد الباسط وفاء، سياسة التجارة الخارجية ، دار النهضة العربية، دون ذكر مكان النشر،2000.

23- عبد القادر خليل، الاقتصاد البنكي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.

24- عبد المجيد محمد التكريتي، دراسة في سياسات التجارة الخارجية، مطبعة الارشاد، بغداد، 1982.

25- عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، مصر، 2007.

26- عبد المعطي رشيد و آخرون، أساسيات الادارة المالية، دار المير، الأردن، 1997.

27- فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.

28- ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ص296.

29- مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1996.

30- محمد أحمد السبرتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، مصر، 2009.

31- محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972.

32- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010.

33- محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر،2008.

34- محمد محمود فيمي، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية، معهد الدراسات المصرفية، مصر، 2000.

35- محمد يونسي، اقتصاديات دولية، جامعة الإسكندرية، طبعة 1999.

36- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، مصر، 2001.

37- موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، واخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للنشر و التوزيع، 2001.

38- يوسف السعداوي، دراسات في التجارة الخارجية، دار الهومة، الجزائر، 2010.

2- أطروحات الدكتوراه:

1- صدر الدين صواليلي، النمو و التجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتورة غير منشورة، جامعة الجزائر،2005-2006.

2- صليحة بن طلحة، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر في إطار التحولات الاقتصادية(حالة سونلغاز) 1990-2006، رسالة دكتورة(غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2007-2008،.

3- رسائل الماجستير:

1- أحمد بن الصمد، إدارة القروض المصرفية من خلال التحكم في خطر عدم التسديد، رسالة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص مالية، الجزائر، دفعة 2000.

2- آسيا الوافي ، التكتلات الاقتصادية الإقليمية و حرية التجارة في ظل المنظمة العالمية للتجارة ، مذكرة ماجستير ، جامعة باتنة ، الجزائر ، 2008.

3- إلهام نايلي، تطوير المنتوج المصرفي، دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2007-2008.

4- بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2009.

5- دريس وسيلة، ازدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية(فرع نقود مالية)، جامعة الجزائر، 2000.

6- دلامي نجية، دراسة تحليلية للعلاقات التجارية الأمريكية الصينية في ظل حرب العملات، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي ، الشلف، الجزائر ،2011 -2012.

7- زليخة كنيدة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية، دراسة حالة الاعتماد المستندي، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008.

8- عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة الواقع في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.

9- علودية نجمة دامية، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تيزي وزو، 2014.

10- علي طاهر، الاصلاحات الحديثة للجهاز المصرفي، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية و بنوك، جامعة الجزائر، 2000.

11- محمد شريفي، الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العامية للتجارة، مذكرة تخرج ماجستير، 2003-2004.

12- مراد خروبي، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003.

13- فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية (دراسة حالة الجزائر و اتفاق الشراكة الاورو متوسطية)،رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر ،2012 -2013.

14- يوسف شاوش، التسويق البنكي للأنظمة و الاستراتيجيات، مذكرة ماجستير، سطيف، 1999.

4- مذكرات الماستر:

1- ياسمين بن زاوي، ايمان كحالي، دور التجارة الخارجية في تحقيق التنمية الاقتصادية بالجزائر،2010-2018، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص مالية و تجارة دولية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة،2018-2019.

5- المقالات في المجلات العلمية:

1- توام زاهية، رزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية(الانكوتيرمز)، قراءة في إصدار 2020، مجلة النهل الاقتصادي، المجلد 04، العدد01، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، جوان2021.

2- محمد قويدري، انعكاسات تحرير التجارة العالمية على اقتصاديات البلدان النامية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد2002،01.

6- المداخلات في الملتقيات العلمية:

1- عبد الحق بوعتروس، مسؤولين البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان، 2005.

2- كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية، جامعة الشلف، 21-22نوفمبر2006.

7- المحاضرات و المطبوعات الجامعية:

1- خالدية بالعجين، تقنيات التجارة الخارجية، محاضرات القيت على طلبة السنة الاولى ماستر، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة تيارت،2017-2018.

2- شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.

8- المراسيم و القوانين و التقارير:

1- الأمر رقم 95 . 07 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 هـ الموافق ل 25 جانفي 1995 م ، المتعلق بالتأمينات (العدد 1995 / 13 م من الجريدة الرسمية) .

2- الجريدة الرسمية، المادة 55، العدد13، 1995.

3- المواد رقم(30)(29)(17)، الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

4- المادة رقم(02)، الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

5- غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم (500)، سنة1992، المادة (03).

6- غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم (500)، سنة1993، المادة (14).

7- غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم (500)، 1993، المادة(36).

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

1- Incoterms2020, ICC rules for the use of domestic and international, the international chamber of commerce(ICC), paris, 2020.

2- Chibani Rabah, Le Vade-Mecun de l'import-export. Edition ENAG 1997.

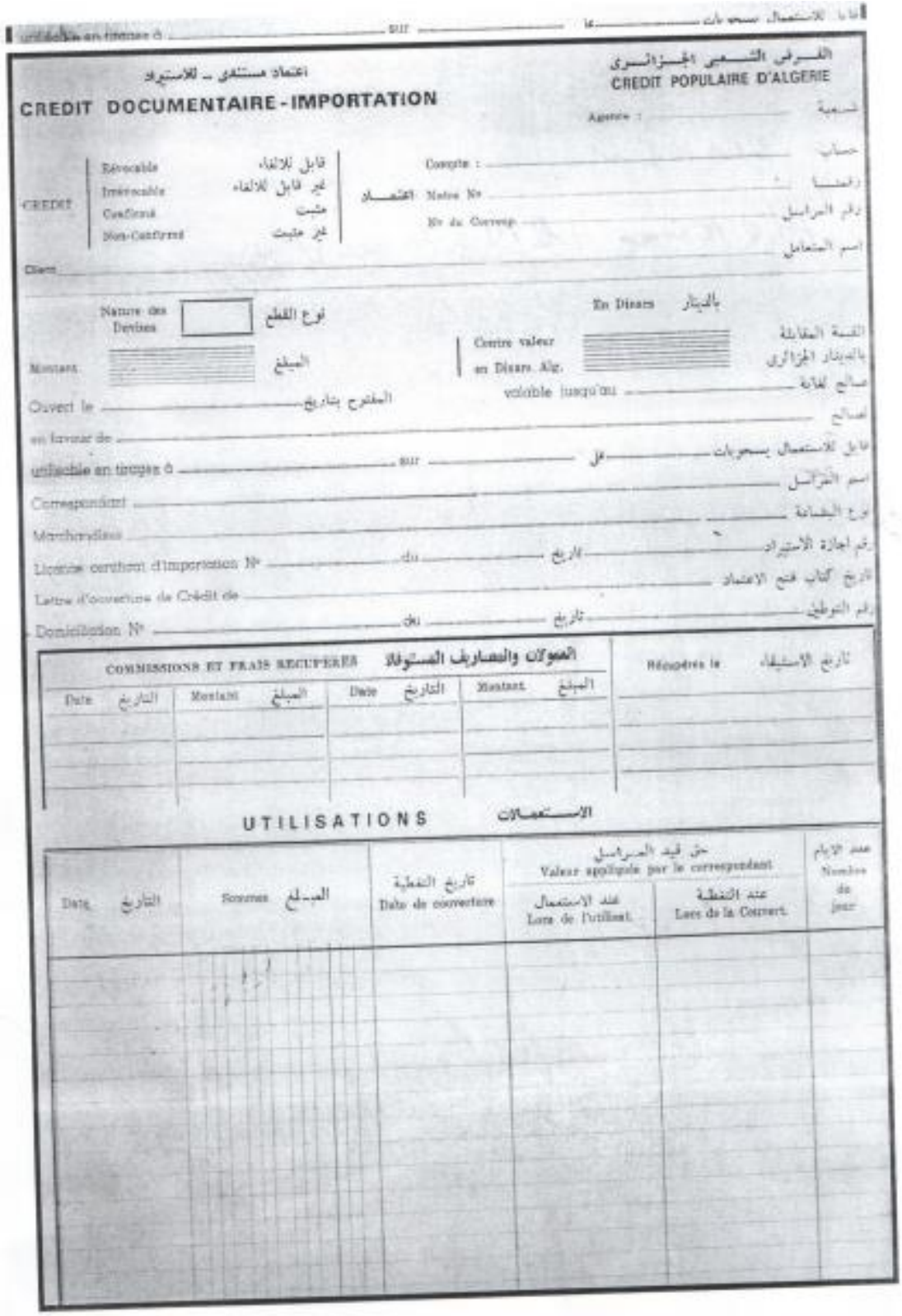
3- LASSARY, le crédit documentaire, 2005.

4- Loc. bornent_Rollande ,Lbanque et les entrprises , GAULINO, paris , 1995.

5- Pienne Bounad , Eric Motaboad, Commerce internationale, Imprime Eneeg (D,L), Octobre 1993.

الملاحق

الملحق رقم (1): نموذج لملف التوطين.



القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

اعتماد مستندي ـ للاستيراد
CREDIT DOCUMENTAIRE - IMPORTATION

Agence : شعبية
Compte : حساب
Notre N° رقمنا
N° du Courrier رقم المراسل
Client اسم المتعامل

CREDIT
Révocable قابل للالغاء
Irrévocable غير قابل للالغاء
Confirmé مثبت
Non-Confirmé غير مثبت

Nature des Devises نوع القطع
En Dinars بالدينار
Montant المبلغ
Contre valeur en Dinars Alg. القيمة المقابلة بالدينار الجزائري
Ouvert le المفتوح بتاريخ
valable jusqu'au صالح لغاية
en faveur de لصالح
utilisable en tirages à قابل للاستعمال بسحوبات على sur
Correspondant اسم المراسل
Marchandises نوع البضاعة
License certificat d'importation N° رقم اجازة الاستيراد du تاريخ
Lettre d'ouverture de Crédit de تاريخ كتاب فتح الاعتماد
Domiciliation N° رقم التوطين du تاريخ

COMMISSIONS ET FRAIS RECUPERES العمولات والمصاريف المستوفاة

Date التاريخ	Montant المبلغ	Date التاريخ	Montant المبلغ	Récupérés le تاريخ الاستيفاء

UTILISATIONS الاستعمالات

Date التاريخ	Sommes المبلغ	تاريخ التغطية Date de couverture	حق قيد المراسل Valeur appliquée par le correspondant: عند الاستعمال Lors de l'utilisat.	عند التغطية Lors de la Couvert.	عدد الايام Nombre de jour

الملحق رقم (2): فاتورة شكلية.

SHANDONG MAKERONLY DIGITAL TECHNOLOGY CO.,LTD

Address:The 23rd Floor, Building 5, Zone A3, Hanyu Golden Valley, East Side of Shunhua South Road, Jinan, China

ADD: The 23rd Floor, Building 5, Zone A3, Hanyu Golden Valley, East Side of Shunhua South Road

Jinan City, China Phone:86-15165119079 Email:zhanglq@qingong.cn

Proforma Invoice

No.: MK202403111ZLQ

Quoted by: SHANDONG MAKERONLY DIGITAL TECHNOLOGY CO., LTD
ADD: The 23rd Floor, Building 5, Zone A3, Hanyu Golden Valley, East Side of Shunhua South Road

TO: M

Cite 97 lots Dirah W.BouiraAlgérie

RC N: 10/00-1441331 A 11

NIF: 177161101200109010 01

Port of loading: Any Port in China;**Port of discharge:** Djen Djen port	**Country of destination:** Algeria; **Country of Origin:**China
Payment: 100% Irrevocable and Confirmed Letter of Credit at sight	**Issue Date:** March 11 , 2024
Delivery: 30-40 working days after receiving original letter of credit	**Expiry Date:** April 11 , 2024

Description & Specification	Qty.	Unit Price (USD) FOB China Port	Sea freight (USD)	Unit Price (USD) CFR Djen Djen Port	Total Price (USD) CFR Djen Djen Port
SHACMAN F3000 6X4 Dump Truck Model: SX3255DR384 Engine: WP10.340E22,340hp EURO II Transmission: RTD11509C-QH50 Front axle: MAN 9.5 Ton Cab: F3000, medium-length flat roof cab, one berth, air conditional, Wheel Base:3775+1400mm Tires: 12R22.5 Carriage Internal Dimensions: 5600×2300x 1500mm Steel thickness of Carriage: Floor: 8mm, Side:6mm Fuel tank: 380L	1 units	43,875	7,125	51,000	51,000
Total Amount (CFR Djen Djen port)	1 units	**USD 51,000**			
SAY US DOLLARS FIFTY-ONE THOUSAND ONLY.					

الملاحق:

BANK INFORMATION:
NAME: SHANDONG MAKERONLY DIGITAL TECHNOLOGY CO.,LTD
ADDRESS: ROOM 2301-01,BUILDING 5,AREA 3,HANYU GOLDEN VALLEY,NEW HI-TECH ZONE,JINAN CITY,SHANDONG PROVINCE,CHINA.
ACCOUNT NUMBER: 211749556944
SWIFT CODE: BKCHCNBJ500
BANK NAME: BANK OF CHINA JINAN GAO XIN SUB-BRANCH
BANK ADDRESS: THE FIRST FLOOR OF BLOCK 8 SHUNTAI SQUARE, NO.2000 SHUNHUA ROAD HIGH-TECH ZONE, JINAN CHINA

Contact: Queenie Zhang **WhatsApp/Tel/WeChat:** +86-15165119079 **Email:** zhanglq@qingong.cn

Attachment

SHACMAN F3000 6X4 Dump Truck Model: SX3255DR384 Engine: WP10.340E22,340hp EURO II Transmission: RTD11509C-QH50 Front axle: MAN 9.5 Ton Cab: F3000, medium-length flat roof cab, one berth, air conditional, Wheel Base:3775+1400mm Tires: 12R22.5 Carriage Internal Dimensions: 5600×2300x 1500mm Steel thickness of Carriage: Floor: 8mm, Side:6mm Fuel tank: 380L	 the image is only a reference

الملحق رقم (03): طلب فتح الاعتماد المقدم من طرف العميل.

SEG, le 28/04/2024

R.C.N : 10/01-[illegible] A11
NIF : 177[illegible] 001
NIS : 1[illegible] 001
NIN: 109[illegible]
Adresse: Cité 97 lots, Dirah wilaya de Bouira
N° DE COMPTE BANCAIRE : 0040019[illegible]
TLPH N° 0775.[illegible]

A monsieur : Directeur de Crédit Populaire D'Algérie
Agence Sour El-Ghozlane

Objet : Demande d'ouverture L/C margé à 100% de USD: 147.000,00

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir procédé à l'ouverture de la L/C CREDOC pour un montant de 147.000,00 USD margé à 100% et c'est pour importer trois camions nécessaires pour mon activité transport des marchandises, sachant que l'importation se feras sur plusieurs étapes camion après camion.

Je m'engage aussi de supporter la différence de change si le taux change va vers la hausse.

Dans l'attente de votre réponse, veuillez agréez Monsieur mes salutations distinguées.

L'intéressé

Crédit Populaire d'Algérie
Agence de [illegible] Ghozlane
004 29 AVR. 2024 191
Courrier Arrivée
N° : 349

الملحق رقم (04): ملف فتح الاعتماد المستندي(الوثائق المطلوبة).

1. Bilans, Tableaux des Comptes de Résultats (TCR) et des trois (03) derniers exercices ainsi que le rapport du Commissaire aux Comptes (SARL dont le Chiffre d'Affaires est supérieur à dix (10) millions de DA et les SPA) ;
2. Bilan de clôture ;
3. Statuts de l'entreprise ;
4. Registre de commerce en cours de validité ;
5. Copie du NIF et du NIS ;
6. Toute autorisation d'exploitation spécifique à délivrer par les autorités compétentes ;
7. Autorisation de consultation à la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie (pour les crédits de deux (02) millions de DA et plus).

Nom ou raison sociale :

1. Demande de crédit, chiffrée et motivée, signée par la personne habilitée ;
2. Bilan définitif fiscal et les annexes du dernier exercice accompagnés du rapport du Commissaire aux Comptes pour les entreprises (SARL dont le Chiffre d'Affaires est supérieur à dix (10) millions de DA et les SPA) ;
3. Bilans et Tableaux de Comptes de Résultats (TCR) prévisionnels et annexes (notamment le TFT : le Tableau de Flux de Trésorerie);
4. Budget d'exploitation prévisionnel et plan de trésorerie pour l'exercice accompagnés de l'état de stock détaillé et des créances pour les principaux clients par maturité ;
5. Situation comptable datant de trois (03) mois pour les dossiers présentés au 2ème semestre ;
6. Attestation fiscale récente apurée et déclaration fiscale du dernier exercice ;
7. Attestation parafiscale récente et apurée ;
8. Copie légalisée des titres de propriété appartenant à l'entreprise et bail de location ;
9. Note de présentation de l'entreprise (avec fiche de groupe d'affaire pour les entreprises apparentées), qualification des associés et des dirigeants ;
10. Plan de charge détaillé par client et par produit ;
11. Programme d'importation et plan de financement (entreprise industrielle ou commerciale) ;
12. Statut et registre de commerce en cours de validité (en cas de changement entre les exercices) ;
13. Certificat de conformité pour les sociétés exerçant l'activité d'importation.

الملحق رقم (05): ترخيص القرض(الائتمان).

القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

..... le .....
SEG le : 29/04/2024

AUTORISATION DE CREDIT N° 191 00062 24

COMITE DE CREDIT : Sour El-Ghozlane 191

DATE DE DECISION DU CREDIT 29/04/2024

NOM OU RAISON SOCIALE : .....

ACTIVITE : TRANSPORT MARCHANDISE

ADRESSE : CITE 97 LOGTS. SEG. BOUIRA

NUMERO DU COMPTE : 400000274S-34 19100000001097

DESTINATAIRE
Agence S.E.G« 191».
G.E.T.O. '827'.
D . C.S.P. /I . R . T.O
I . R . T.O/ D. réseau.
D.E.S.E./ C.A.C (DCIS)
D . Financière
D. informatique.

CETTE AUTORISATION ANNULE ET REMPLACE LES PRECEDENTES - ELLE N'EST VALABLE QUE DANS LA MESURE OU LES GARANTIES PRESCRITES SONT PRISES ET LES CONDITIONS REALISEES.

N° Ligne	FORME DU CREDIT	ROLE	CODE CREDIT	MONTANT EN DINARS	ECHEANCE
1	CREDIT DOCUMENTAIRE A 100%			19 787 209.89	30/04/2025
			TOTAL		

TOTAL EN LETTRES : DIX NEUF MILLIONS SEPT CENT QUATRE VINGT SEPT MILLE DEUX CENT NEUF ET 89 19 787 209.89

N° Ligne	NATURE DES GARANTIES	ROLE	CODE GARANTIE	MONTANT EN MILLIERS DE DINARS

CONDITIONS ET OBSERVATIONS

Objet:
OBJET DE CREDIT:
CREDIT DOCUMENTAIRE MARGEE A 100% RELATIF a l'importation de trois camions dont les prix respectivement sont 51.000 , 51.000 et 45.000 USD soit MONTANT TOTAL DE 147.000 EUR CONTRE 19 787 209.89 DA
FOURNISSEUR: SHANDONG MAKE-RONLY DIGITAL TECHNOLOGY CO., LTD
Condition: provision 100%

RAPPEL DES CREDITS EN COURS

DATE	NATURE DES CREDITS	MONTANT EN DINARS	ECHEANCE
	N E A N T		

Crédit Populaire d'Algérie 191
GUERMAOUI AZIZ
DIRECTEUR ADJOINT

رغيوي أحمد عمار
مدير الوكالة

Suite au verso

NB : Cette autorisation est valable une année

الملحق رقم (06): وثيقة لجنة وكالة الائتمان.

FICHE COMITE DE CREDIT AGENCE

Date du : 29/04/2024

A.G : SOUR EL-GHOZLANE	Code : 191	N° :

Raison Sociale :	
Activité :	Transport de marchandises
Agence :	SOUR EL-GHOZLANE 191
Identifiant Client :	191000000001097
N° du compte :	

Avis du comité de crédit

Le comité de crédit décide :

Il s'agit d'une demande d'ouverture d'une ligne de crédit documentaire objet d'une importation de trois camions, nécessaire à son activité dont le prix est respectivement de 51.000 USD, 51.000 USD ET 45.000 USD et le fournisseur étranger est SHANDONG MAKERONLY DIGITAL TECHNOLOGY CO. , LTD

S'agissant d'une relation à savoir domicilié dans nos guichets depuis le 27/09/2011, et n'enregistrant aucun incident de paiement.

Nous émettons un avis favorable pour l'ouverture d'un crédit documentaire de 100% d'un montant de 147 000.00 USD CV/ DZD 19.787.209,89

Avis /Décision du Président du comité de crédit

MR RÉGHIOUI Ahmed Amar (Directeur), Président du comité

Mr GUEMRAOUI Aziz (Adjoint directeur), MEMBRE 1

Melle LOUNIS Fatiha (chargé de clientèle), MEMBRE 2

Avis favorable

LOUNIS Fatiha
Chargée de Clientèle

Mme SISSANI Zineb épouse AMARA (chargée d'études niveau 2), MEMBRE 3

Avis favorable

SISSANI Zineb
Chargée d'études N° 2