

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أكلي محمد أوالحاج _ البويرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم : العلوم الاقتصادية

الموضوع:

الاعتماد المستندي كأداة بنكية في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة 37

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية
تخصص : اقتصاديات المالية والبنوك

إشراف الأستاذ:

يحياوي سمير

من إعداد الطلبة:

● رباح محمد

● عقاب فاتح

لجنة المناقشة:

د: أوكيل رابح.....رئيسا

د: يحياوي سمير.....مشرفا

أ: مدات جمالمناقشا

السنة الجامعية 2015/2014

كلمة شكر وتقدير

نشكر الله عز وجل الذي أنار طريقنا وهدى سبيلنا إلى ما هو خير لنا.

نتقدم بالشكر الجزيل إلى أستاذنا وموجهنا الذي رافقنا طيلة هذا البحث وأمدنا بالمعلومات والنصائح القيمة راجين من الله عز وجل أن يسد خطاه ويحقق مناه الأستاذ الدكتور " يحيى سمير " معبرين له عن كل المعاني احترام والتقدير والامتنان لاهتمامه البالغ بالموضوع والمتابعة الجدية له وكذا حرصه الدائم لإتمام هذا العمل في أحسن الظروف.

كما نتقدم بشكرنا إلى كل من مدّ لنا يدي العون

وإلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد على إتمام هذا العمل، فشكراً جزيلاً لكل هؤلاء.

* محمد - فاتح *

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي

إلى مصباح دنياي وأمل حياتي والتي تستحق كل التقدير والعرفان
"أمي العنون" حفظها الله.

إلى الذي أراد لي دواما العلا والنجاح ولم يبخل علي بالنصيحة والمساعدة
"أبي العزيز" حفظه الله.

إلى إخوتي حفظهم الله.

إلى العائلة الكريمة كبيرا وصغيرا.

إلى الذي تقاسم معي هذا العمل زميلي فاتح وإلى كل عائلته الكريمة.

إلى جميع الزملاء و الزميلات في المشوار الدراسي خاصة قسم العلوم
الاقتصادية "تخصص اقتصاديات المالية و البنوك".

إلى كل الذين وسعهم قلبي ولم تسعهم هذه الورقة.

محمد

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي

إلى والدي العزيز الذي تحرس في نفسي حب طلب وردد مرارا على
مسامحي قول الرسول صلى الله عليه وسلم: "إن الملائكة لتضع أجنحتها
لطالب العلم رضا بما صنع" -

إلى من سهرت على رعايتي إلى نبع الحنان أمي العزيزة حفظها الله.
إلى من اعتبرهم أكبر نعمة من الله

إلى أخواتي

إلى من قاسمني هذا العمل أخي محمد وإلى كل عائلته الكريمة.
إلى كل طلبة قسم العلوم الاقتصادية وخاصة تخصص "اقتصاديات المالية و
البنوك".

إلى كل من مد لي يد العون لإنجاز هذا العمل ولو بكلمة تشجيع وأخص
إلى كل الأساتذة من الطور الابتدائي إلى الجامعي.

فاتح

الأفقرس

الاهداء
الشكر
قائمة الجداول و الأشكال
قائمة الملاحق
الفهرس
مقدمة.....أ-ج
الفصل الاول : مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية
تمهيد.....02
المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.....03
المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية03
المطلب الثاني: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي.....05
المطلب الثالث : سياسات التجارة الخارجية.....12
المطلب الرابع : أهمية التجارة الخارجية.....16
المبحث الثاني: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة.....18
<u>المطلب الأول: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية.....18</u>
<u>المطلب الثاني: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية20</u>
<u>المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية.....24</u>
خلاصة.....30
الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية
تمهيد.....32
المبحث الأول: عموميات حول التمويل.....33
المطلب الأول: أساسيات حول البنوك33
المطلب الثاني: ماهية التمويل.....43
المطلب الثالث: أساليب التمويل.....55
المطلب الرابع: أخطار و ضمانات التمويل.....59

63.....	المبحث الثاني: معاملات التسوية في التجارة الخارجية.
63.....	المطلب الأول: التسوية نقدا.
64.....	المطلب الثاني: التسوية عن طريق الشيكات.
67.....	المطلب الثالث: التسوية بالأوراق التجارية.
71.....	المطلب الرابع: التسوية بالتحويلات البنكية.
74.....	خلاصة.
الفصل الثالث: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي	
77.....	تمهيد.
78.....	المبحث الأول: ملامح عامة حول الاعتماد المستندي.
78.....	المطلب الأول: مفاهيم حول الاعتماد المستندي.
81.....	المطلب الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية.
88.....	المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي و مخاطره.
91.....	المطلب الرابع: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل و بعد فتح الاعتماد.
94.....	المبحث الثاني: الية سير الاعتماد المستندي.
94.....	المطلب الأول: أطراف الاعتماد المستندي.
97.....	المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي.
99.....	المطلب الثالث: مراحل تحقيق الاعتماد المستندي.
103.....	المطلب الرابع: مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي.
107.....	خلاصة.
الفصل الرابع: دراسة حالة تطبيقية في البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة 37	
108.....	تمهيد.
109.....	المبحث الأول: تقديم البنك الخارجي الجزائري.
109.....	المطلب الأول: نبذة تاريخية حول البنك الخارجي الجزائري.
110.....	المطلب الثاني: أهداف و مهام البنك الخارجي الجزائري و هيكله التنظيمي.
112.....	المطلب الثالث: تقديم وكالة البنك الخارجي الجزائري البويرة 37.
114.....	المطلب الرابع: دور مختلف مصالح الوكالة.
116.....	المبحث الثاني: تسيير عملية الاعتماد المستندي.
116.....	المطلب الأول: مراحل سير الاعتماد المستندي.

117.....	المطلب الثاني: اجراء فتح الاعتماد المستندي
119.....	المطلب الثالث: تنفيذ الاعتماد المستندي
123.....	المطلب الرابع: تصفية الاعتماد المستندي
124.....	خلاصة
126.....	خاتمة
129.....	المراجع
135.....	الملاحق

فَلَمَّا أَسْكَنُوا أَهْلَ الْبَدْوِ مِنْ قَبْلِ ذَلِكَ لِيُقَرِّبُوا إِلَى الْيَهُودِ وَالنَّصَارَىٰ مَا أُتُوا بِهِمْ لَا كَتَابَ وَالْحِجَابِ وَأُولَئِكَ يَهْتَكُمُ الْيَهُودَ وَالنَّصَارَىٰ لِيَكُونَ مِنَ الْمُرْغَبِ

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	تكلفة انتاج السلعتين في بلدين قبل قيام التجارة بينهم	06
02	ايضاح نظرية التكاليف النسبية	08
03	إيضاح نظرية القيم الدولية	09
04	مزايا و عيوب التسوية نقدا	64
05	الفروق الموجودة بين الكمبيالة و السند لأمر	70
06	مخاطر الاعتمادات المستندية	89

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	دورة رأس المال العامل	54
02	نموذج عن الشيك	66
03	نموذج عن السفتجة (الكمبيالة)	68
04	نموذج عن السند لأمر	70
05	أنواع الاعتمادات المستندية.	86
06	سير عملية فتح الاعتماد	99
07	عملية تسوية المدفوعات من خلال الدفع.	100
08	عملية تسوية المدفوعات بالقبول.	101

الصفحة	العنوان	الرقم
135	ملف فتح اعتماد مستندي	01
136	الفاتورة الشكلية	02
137	وثيقة سويفت	03
139	وثيقة فتح اعتماد مستندي	04
142	فاتورة الشراء	05
143	اعتماد مستندي للمصدر	06

مقدمة

مقدمة :

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

ومع توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول و التكتلات الاقتصادية وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيما هو معروف من قضايا التصدير و الاستيراد و الأسواق الدولية بصورها المختلفة، وأصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين و الباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية و الإقليمية .

نظرا لدورها المهم جدا في تنمية اقتصاديات الدول المعاصرة تعمل مجموعة من المؤسسات المالية و المصرفية ومختلف فروعها على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من الميكانيزمات و لإجراءات والحوافز والتعمق لدراسة هذا الجانب له أهمية بالغة لتعزيز وتقوية المبادلات الخارجية و تشجيع قطاعات معينة من النشاط الاقتصادي كتشجيع الاستثمار وجلب رؤوس الأموال الأجنبية... الخ

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

و الاعتماد المستندي هو من ضمن الوسائل المتاحة لتوفير الثقة و التقليل من هذه الخطورة وهو تقنية من بين التقنيات الأكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين. وقد تم اختيار التساؤل الأتي كإشكالية لموضوعنا.

إلى أي مدى يمكن اعتبار الاعتماد المستندي وسيلة جوهرية في تمويل التجارة الخارجية؟

الأسئلة الفرعية:

- ما هي التجارة الخارجية؟

- ما هي الطرق التي يتم بها تمويل التجارة الخارجية؟

- ما هو الاعتماد المستندي ولماذا يستعمله الأعوان الاقتصاديون بكثرة في تمويل التجارة الخارجية؟

- ما هي مراحل سير الاعتماد المستندي؟

الفرضيات:

وللإجابة على جملة الأسئلة المطروحة أعلاه يجدر بنا وضع فرضيات للبحث أهمها:

- التجارة الخارجية هي ركيزة الاقتصاد لأي بلد.
- إن دور البنوك يتمثل في الضمانات وقدرة التمويل للمتعاملين الدوليين اعتماداً على تقنيات تتميز بالسرعة والأمان.
- وجود ميكانيزمات جديدة لتمويل التجارة الخارجية.
- الاعتماد المستندي تقنية دفع و تمويل في التجارة الخارجية.

أسباب اختيار الموضوع:

- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية لما تلعبه من دور مهم في حيوية الاقتصاد الدولي.
- الرغبة الجماعية في دراسة مثل هذا الموضوع.
- كثرة التعامل بتقنية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية.

أهداف البحث:

- الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا و فكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية.
- الإلمام بكل خلفيات و جوانب الموضوع و توفير كل ماله علاقة بالموضوع للطلبة القادمين و تحسيسهم بمدى أهميته في عصرنا.

أهمية البحث:

يمثل الاعتماد المستندي في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية. بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين ، هنا تتجلى أهمية الاعتماد المستندي في كونه وسيلة لتمويل التجارة الخارجية.

صعوبات البحث:

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

المنهج المتبع :

بالنظر إلى طبيعة الموضوع المختار، ومن أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة وإثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة، نتبع المنهج الوصفي بشقيه المسحي و دراسة حالة فطريقة المسح تماشى و تتوافق مع طبيعة البحث و هذا

بالنسبة للجانب النظري، أما الشق الثاني فهو عبارة عن دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري.

الحدود الزمنية و المكانية للدراسة:

-**البعد المكاني:**دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة .
البعد الزمني:خلال مدة التربص و التي تمت في ثلاث أشهرمن 2014/12/07الى2015/02/09.

هيكل البحث:

و للمعالجة هذا الموضوع قمنا بتقسيم المذكرة إلى أربع فصول ،ثلاثة منها نظرية و فصل رابع تطبيقي،حيث نتناول في الفصل الاول مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية و الفصل الثاني نتناول أساسيات حول التمويل ،أما الفصل الثالث فتعرض فيه الى التمويل عن طريق الاعتماد المستندي ،و أخيرا في الفصل الرابع نتناول دراسة تطبيقية في البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة.

الفصل الأول

عمومات حول التجارة الخارجية

تمهيد

لقد بات من المستحيل على أي دولة سواء كانت نامية أو متقدمة أن تنعزل بنفسها عن العالم الخارجي ذلك راجع إلى احتياجات الدولة من المواد الضرورية للإنتاج لا تتوفر عليها ، أو لوجود فائض على مستوى نشاطها الاقتصادي مما يتحتم عليها اللجوء إلى التبادل التجاري بينها و بين دول أخرى والذي يتم في ظل ما يسمى بالتجارة الخارجية التي تعتبر الشريان الرئيسي الذي يربط الدول ببعضها البعض و بالتالي نشوء نوع من التكامل و التقارب الاقتصادي فيما بينها ، وللتعرف أكثر على التجارة الخارجية، سنقوم في هذا الفصل بالتطرق إلى ماهية التجارة الخارجية وأهميتها و سنحاول التعرض الى النظريات المفسرة لها والى سياسات وأساليب التجارة الخارجية.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

إن موضوع التجارة الخارجية يتميز بمكانة هامة في علم الاقتصاد، هذا ما أدى إلى ضرورة البحث عن آليات فعالة لتنظيم التجارة الدولية ومحاربة أساليب الحماية التي كانت تفرض عليها، وكانت بمثابة عوائق وعراقيل في وجهها.

لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى أربعة مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وأسباب قيامها وتطرق في المطلب الثاني إلى التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي وفي المطلب الثالث إلى سياسات التجارة الخارجية وأساليبها وفي المطلب الرابع إلى أهميتها.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها

لقد وردت عدة تعاريف حول التجارة الخارجية وذلك حسب اختلاف الاقتصاديين الذين تطرقوا إلى موضوع التجارة الخارجية، إلى جانب هذا فقد تفاعلت عدة عوامل ساهمت في ظهورها وتطويرها.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

مفهوم التجارة الخارجية: إن مفهوم التجارة الخارجية الذي يبدأ من المقايضة البدائية مرتبط ارتباطاً وثيقاً بنمو الحضارة وابتداع النقود كوسيط للتبادل واتخاذ أوزان ومقاييس نمطية، غير أن المفهوم العام للتجارة الخارجية ينصب في دراسة العلاقة الموجودة بين الأعوان الاقتصاديين في وحدات سياسية مختلفة من خلال معاملات تجارية تبرز صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد، ورؤوس الأموال، ونجد عدة اتجاهات للتجارة الخارجية¹، حيث يتمثل الأول في فرض قيود عليها عن طريق عملية الاستيراد لبعض السلع والخدمات، وبعض التسهيلات لزيادة صادراتها كما هو الحال في الدول النامية، أما الاتجاه الثاني فيعتمد على مبدأ المنافسة الحادة وإخضاع التجارة الدولية لبعض القيود، والاتجاه الأخير فيتمثل في سياسة الحصر التي تنتهجها الدولة من أجل أن تبقى التجارة تسير بمقتضى هذه السياسة وتعبر عن احتكارها لها.

باختلاف تصورات كل اتجاه للتجارة الخارجية يخضع المقصود باصطلاح التجارة الخارجية شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية، لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه للصور التي يتألف منها، وفي هذا الخصوص يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق، ومصطلحها بمعناها الواسع، حيث يعنى مصطلحها الأول كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، في حين يقصد بمعناها الثاني كلا من²:

■ الصادرات والواردات المنظورة " السلعية " .

¹ رشاد العصار، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000، ص 12.

² سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، مصر طبعة 2، 1993، ص 36-37.

- الصادرات والواردات غير المنظورة " الخدمية " .
 - الهجرة الدولية أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة.
 - الحركات الدولية لرؤوس الأموال أي انتقال هذه الأخيرة بين دول العالم المختلفة
- وأمام هذا التباين في المفاهيم اتجه بعض الكتاب إلى استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، ومفهوم التجارة الدولية للدلالة عليها بالمعنى الواسع لها.
- يضاف إلى ذلك أن التجارة الدولية قد شهدت تطورات كبرى في شقها غير المنظور " التجارة الدولية في الخدمات "، بحيث سجلت التجارة الدولية غير المنظورة معدلات نمو كبرى تفوق معدلات النمو التي سجلتها التجارة الدولية المنظورة " التجارة الدولية السلعية " وتشمل التجارة الدولية:
- خدمات النقل الدولي " النقل الجوي والبحري والبري " .
 - خدمات التأمين الدولي.
 - خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية.
 - الخدمات المصرفية العالمية.
 - حقوق نقل الملكية الفكرية، وعلى وجه خاص قضية النقل التكنولوجي.
- ولقد كان لهذه التطورات الكبرى الفضل في احتلال التجارة الدولية في الخدمات الدور الهام في اقتصاديات الدول.
- وعليه يمكن تعريف التجارة الخارجية على أنها: " عبارة عن نشاط بشري قائم على أساس التبادل السلعي والخدمي والهجرة الدولية لرؤوس الأموال. "
- 2- أسباب قيام التجارة الخارجية:** هناك عدة أسباب أدت إلى ظهور هذا النوع من التبادل، ويمكن إرجاع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة " الندرة النسبية "، فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم، ومهما كانت قدراتها الاقتصادية فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن.
- وبالرغم من ذلك فإننا لا نستطيع حصر أسباب قيام التجارة الخارجية وخاصة تطورها في عامل وحيد، وبالتالي يمكن القول إن مجمل الأسباب والعوامل التي أدت إلى قيام التبادل الدولي هي¹:
- النمو المتزايد والمستمر للسكان في كامل مناطق العالم، وبهذا تزايد في حاجات البلد إلى إشباع رغبات المواطنين المتزايدة أمام عجزه عن تلبية جميع تلك الحاجات ليظهر إيجابيات دور التبادل الدولي.

¹ طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، مطبعة النور، الأردن، 1995 ص17.

- التطور الملاحظ للدول النامية ورغبتها في اللحاق بالركب الدولي مما خلق حركة دولية نشيطة.
- ارتفاع المستوى المعيشي لبعض الدول أدى إلى رغبتها في تصريف منتجاتها.
- التطور التكنولوجي والصناعي خلق رغبة لدى الدول التي لا تمتلك هذه التقنيات الحديثة إلى اكتسابها.
- حاجة الدول الصناعية خاصة إلى الموارد الأساسية يدفعها إلى التعامل مع الدول التي لها فائض.

الفرع الثاني : هيكل التجارة الخارجية

إن للتجارة الخارجية دور هام في معظم اقتصاديات الدول لأنها توفر لاقتصاد معين ما يحتاجه من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط الاستيراد، وتمكنه من التخلص من فوائض السلع والخدمات من خلال التصدير، لذا تعتبر الصادرات والواردات أساس التبادل التجاري بشكل عام، ويظهر ذلك من خلال ما تصدره الدول لتوسيع سوقها الخارجي، وما تستورده لتحقيق الاكتفاء فيما تحتاجه، وبالتالي تقوم على أساسين هما:

1- التصدير: وهو يعتبر ضرورة لتحقيق إيرادات بالنسبة لكل دولة تنتج سلع وخدمات، والمنظور الاقتصادي للتصدير هو عبارة عن تدفق السلع المنتجة محليا وتصريف الفائض منها إلى الخارج للحصول على العملة الصعبة، والزيادة في الدخل الوطني. وبالتالي إضافة قوة جديدة للإنفاق الكلي، حيث بزيادة الصادرات يحصل المصدرين على الدخل الإضافي الذي يدفعهم إلى الزيادة في إنفاقهم¹.

2- الاستيراد : وهو عبارة عن الشراء من خارج الحدود الجغرافية للبلد المستورد، وهو الإنفاق الكلي، حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وإنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية، الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل ويزيد قوة في الخارج²، وهناك نوعان، النوع الأول يتمثل في الواردات الملموسة كالسلع، أما الثاني فيشمل الواردات غير الملموسة المتمثلة في الخدمات السياحية.

المطلب الثاني: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي.

تبحث نظريات التجارة الدولية في أسس التبادل التجاري الذي يعود بالفائدة على طرفي المبادلة من أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل الدولي وتخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي كذلك تتعرض النظريات لكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل الدولي بين الدول المشتركة في ذلك التقسيم، وأخيرا تتعرض النظريات لأسباب تخصص الدول المشتركة في تقسيم العمل الدولي في إنتاج سلعة معينة.

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

² محمد يونس، اقتصاديات دولية، جامعة الإسكندرية، مصر، 1999، ص 29.

الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية.

1- نظرية التكاليف المطلقة (ادم سميث).

اهتم الاقتصاديون الكلاسيك بالتجارة الخارجية وقرروا أن أسباب قيامها و النتائج التي تترتب عليها تختلف اختلافا كبيرا عما يحدث في التجارة الداخلية، وقرروا أن تكاليف إنتاج السلع تحددها قيمة العمل المبذول في إنتاجها فإذا زادت قيمة السلع عن قيمة العمل المبذول في إنتاجها تحولت عوامل الإنتاج إلى إنتاج تلك السلع وتركت السلع التي تقل قيمتها عن قيمة العمل المبذولة فيها، وهذا مبني على قابلية عوامل الإنتاج للتحرك من صناعة إلى أخرى إلى أن تتساوى عوائد عوامل الإنتاج في الصناعات كلها و بهذا يصل الاقتصاد القومي إلى وضع التوازن العام، لكن أن جاز هذا في البلد الواحد فلا يجوز بين البلدان التي تفصلها الحدود.

وأساس دعوى ادم سميث للتخصص و التقسيم الدولي للعمل هو الإنتاج من سلعة معينة في دولة ما إذا تتمتع بميزة مطلقة نفقة مطلقة اقل، فان هذا كاف لقيام التجارة الخارجية بين تلك الدولة و الدول الأخرى التي تتمتع بميزات مطلقة أخرى أو نفقات مطلقة اقل في إنتاج سلع أخرى فيحدث التبادل بينهما.¹

لم يتضح رأي ادم سميث فافتراض مثال في دولتين هما إنجلترا و البرتغال و إنهما ينتجان سلعتين هما القماش و القمح، وان ثن هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالتالي:

جدول رقم (01): تكلفة انتاج السلعتين في بلدين قبل قيام التجارة بينهما

الدولة	القمح	القماش
إنجلترا	04 دولارات للوحدة	03 دولارات للوحدة
أبرتغال	02 دولارات للوحدة	06 دولارات للوحدة

المصدر: نداء محمد الصوص ، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الاردن، 2011، ص 17.

ويبدو من هذا المثال إن ثمن القماش في إنجلترا اقل منه في البرتغال الأمر الذي يؤدي إلى قيام منتجي القماش في إنجلترا بتصديره إلى البرتغال وارتفاع ثمن القمح في إنجلترا عنه في البرتغال يعمل منتجي القمح على تصديره وسوف تكون نتيجة ذلك اتساع سوق القماش أمام المنتجين الانجليز وسوق القمح أمام المنتجين البرتغاليين، وذلك بإضافة سوق البرتغال للأولى وسوق إنجلترا للثانية، وهكذا يزداد مدى تقسيم العمل في صناعة القماش في إنجلترا ، في صناعة القمح في البرتغال مما يؤدي إلى زيادة إنتاجية العمل في الدولتين و بالتالي إلى زيادة الناتج الكلي بهما و بهذا يمكن لكل دولة الحصول على حاجتها من السلعة من أكفأ المصادر الإنتاجية و أرخصها.

¹ نداء محمد الصوص ، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الاردن، 2011، ص 17.

الشرط الأساسي لقيام التجارة الخارجية بين دولتين في رأي ادم سميث هو تلك الميزة المطلقة فيما يتصل بالمنتجات التي تصدرها الدولة ، وعلى هذا ينبغي توفير جميع الإمكانيات للمنتجين حتى يستطيعوا أن ينتجوا سلعا أكثر يتمتعون بها بميزة مطلقة ، والنتيجة هي زيادة التخصص وزيادة الإنتاجية و الثروة في الدول المعنية.

تدعو النظرية "نظرية التكاليف المطلقة" إلى وجوب جعل التجارة حرة بين البلدان المختلفة وهدف السياسة الاقتصادية الواجب إتباعها على كل دولة ، لأتهما ستؤدي إلى زيادة الثروة لكل بلد ، فالعوائق المختلفة للتجارة الخارجية مثل الرسوم الجمركية أو الخطر الكامل للواردات تؤدي إلى تضيق حجم السوق الدولي.

وقد حاول ادم سميث أن يبين الضرر الناتج من تلك العوائق فقسم تلك العوائق إلى نوعين:

-تقييد الواردات من السلع التي يمكن إنتاجها محليا.

-تقييد الواردات من البلاد التي يكون الميزان التجاري معها غير موافق.

و يفترض ادم سميث إن تقييد الدولة من الواردات من الدول الأجنبية غرضه الأساسي هو حماية الصناعات الناشئة¹.

2-نظرية التكاليف النسبية (دافيد ريكاردو):

أورد ريكاردو نظريته في التجارة الدولية من خلال كتابه في "الاقتصاد السياسي و الضريبة"، و لقد استعرض ريكاردو ما ذهب إليه ادم سميث في التجارة الخارجية وأوضح انه ستوجد فائدة لكل من الدولتين في التجارة الخارجية حتى ولو كان لإحدى الدولتين ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج سلعتين وذلك إذا ما كانت الميزة اكبر في إحدى السلعتين منها في سلعة وهكذا فان التخصص الدولي و قيام التجارة بين الدول لا يتوقف على مقارنة الميزة المطلقة لمختلف الدول في إنتاج السلعة الواحدة و إنما هي مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين.

لقد بنى ريكاردو نظريته في التجارة الدولية على نفس الافتراضات التي بنى عليها نظريته في القيمة فقيمة أي سلعة في رأيه إنما تتوقف على ما بذل في إنتاجها من عمل على أساس أن هناك علاقة تربط قيمة سلعتهم وتكاليف إنتاجها، وهو في هذا يفترض انه لا يوجد إلا عنصر واحد من عناصر الإنتاج و هو العمل وان قيمة السلع تتناسب مع ما بذل فيها من عمل وحيث انه إذا كانت الوحدة من سلعة معينة يلزم لإنتاجها مستوى (60) يوم عمل وكانت الوحدة من سلعة أخرى تحتاج أكثر من ستين يوما لإنتاجها فان قيمة السلعة الثانية أعلى من قيمة السلعة الأولى.

ويوافق ريكاردو ادم سميث على أن قاعدة النفقات المطلقة تعطي ميزة مطلقة فيما يختص بإنتاج سلعة معينة، ولكنه يعدد تلك القاعدة بالنسبة للتجارة الداخلية، أما التجارة فان قاعدة النفقات المطلقة لا تفسر كيفية قيام التجارة بين الدول المختلفة وهنا يبدأ تحليل ريكاردو في النفقات النسبية.

¹ نداء محمد الصوص ،مرجع سبق ذكره ،ص18.

ولنشرح قانون النفقات النسبية في المثال التالي:

جدول رقم (02): ايضاح نظرية التكاليف النسبية

وحدة القمح	وحدة المنسوجات	
120 يوم عمل	100 يوم عمل	المنجترا
80 يوم عمل	90 يوم عمل	البرتغال

المصدر: نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 18.

هذا البيان يبين نفقة إنتاج المنسوجات ووحدة القمح في كل من البرتغال والمنجترا، فوحدة المنسوجات تتكلف 100 يوم عمل في المنجترا بينما تتكلف 90 يوم عمل في البرتغال ووحدة القمح تتكلف 120 يوم عمل في المنجترا و80 يوم عمل في البرتغال، ومن الواضح أن تكاليف إنتاج المنسوجات و القمح اقل في البرتغال عنها من المنجترا، ومن خلال هذا المثال قد نتبين أن التبادل التجاري لن يقوم بين المنجترا و البرتغال. وذلك لان البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا في إنتاج السلعتين، غير أن ريكاردو يقول انه على الرغم من أن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا على المنجترا في إنتاج السلعتين إلا أن البرتغال تتفوق بدرجة اكبر في إنتاج القمح عن المنسوجات و بعبارة أخرى أن البرتغال تتفوق تفوقا نسبيا في إنتاج القمح عن إنتاج المنسوجات بالنسبة لالمنجترا وهذا التفوق النسبي نتيجة لانخفاض تكاليف النسبية و هو الشرط الضروري و الكافي لقيام تجارة بين البرتغال والمنجترا.

ويمكن ايضاح فكرة التكلفة النسبية من خلال مقارنة تكلفة إنتاج سلعة في احد البلدين بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البلد الأخر ، ثم نقارن هذه التكلفة النسبية ما بين السلعتين وبذلك تختص البرتغال في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة المنجترا اقل منها في السلعة الأخرى، كذلك ستتخصص المنجترا في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنتاجها بالبرتغال اقل منها في السلعة الأخرى، فنفقة إنتاج القمح في البرتغال بالنسبة لنفقة إنتاجها في المنجترا هي $80/120$ يوم عمل أي 0,66 وهذا يعني أن نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 0,66 من وحدة منه في المنجترا ، أما نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في المنجترا فهي $90/100$ يوم عمل أي 0,9. بمعنى إن نفقة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 0,9 من وحدة واحدة منها في المنجترا. وبذلك تكون نفقة القمح في البرتغال بالنسبة إلى نفقته في المنجترا هي الأقل ، أي اقل من نفقات المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في المنجترا، وهكذا يكون من مصلحة البرتغال أن تختص في إنتاج القمح لتمتعها

في إنتاجه بنفقة نسبية اقل بالمقارنة بالمنسوجات، أما إنجلترا فمن صالحها أن تختص في إنتاج المنسوجات لأنها تتمتع فيها بنفقة نسبية اقل بالمقارنة مع القمح¹.

3- نظرية القيم الدولية (جون ستوارت ميل):

عجز ريكاردو عن السير في نظريته ليحدد معدلات التبادل الدولي، ولذلك فإن "جون ستوارت ميل" حلل الكيفية التي تحدد بها المعدلات التي ستبادل بها السلع وكذلك الكيفية التي تتوزع بها فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة و تخصص فيها وتبادلها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزات نسبية وقد أورد جون ستوارت ميل نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي.

ويشرح ميل نظريته بافتراض أن هناك دولتين إنجلترا و ألمانيا وأهما تنتجان المنسوجات و الكتان و إن إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف إنجلترا قدرًا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 15 وحدة من الكتان، و في ألمانيا فإن إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف ألمانيا قدرًا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 20 وحدة من الكتان و هو ما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم (03): إيضاح نظرية القيم الدولية

الدولة	المنسوجات	الكتان
إنجلترا	10 وحدات	15 وحدة
ألمانيا	10 وحدات	20 وحدة

المصدر: نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره ص 19.

و من خلال هذا الجدول نتبين أن المنسوجات في كل من إنجلترا و ألمانيا تتكلف قدرًا من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج الكتان، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج الكتان في حين تتمتع إنجلترا في إنتاج المنسوجات بالنسبة لألمانيا وذلك لان كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات 15 وحدة من الكتان في إنجلترا، بينما نفس كمية العمل التي تنتج وحدة من المنسوجات في ألمانيا 20 وحدة من الكتان ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الكتان من ألمانيا، وتختص ألمانيا في إنتاج الكتان و تستورد المنسوجات من إنجلترا.

4- نظرية الطلب المتبادل (مارشال ادجورت):

ترجع فكرة الطلب المتبادل إلى "جون ستوارت ميل"، و تلخص فكرة الطلب المتبادل في انه عرض احد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر، وكذلك فان عرض الطرف الآخر

¹ نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 19، 20.

للسلعة التي ينتجها الطرف الأول، و يتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل.

وقد قام "الفريد مارشال" بتحليل فكرة "ميل" في الطلب المتبادل ثم قام "ادجورت" باستكمال ما بدأه مارشال، وبناء على فكرة الطلب المتبادل فان منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.

بدأ نقد النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية من واقع الفروض التي استندت إليها، فكانت تفترض أن التبادل التجاري بين الدول إنما يتم على أساس المقايضة، وانصبت كل التحاليل على كل حالة دواتين لا تنتجان إلا سلعتين، وتجاهلوا تكاليف النقل، وان عناصر الإنتاج تتمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة، وان قيمة المبادلة تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة.

الفرع الثاني: النظريات النيوكلاسيكية

نتيجة للنقد الذي تتعرض له النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية وذلك لتبسيطها، وفروضها غير الواقعية، فهي أولاً تفترض وجود دولتين في التعامل و سلعتين أيضاً.

ففي الواقع لا يعبر عن قيمة أي سلعة بسلعة أخرى ولكن بثمان نقدي و الإنتاج لا ينحصر في سلعتين و إنما في كثير من السلع، و النظرية أيضاً تفترض سريان قانون النفقة الثابتة و لا تبحث بالتالي في زيادة الإنتاج، نتيجة لخضوعه لتزايد أو تناقص التكاليف، كما أن النظرية وان أشارت لعدم القدرة لعوامل الإنتاج في داخل الدولة الواحدة بين مختلف فروع الإنتاج.

وقد قام مجموعة من الاقتصاديين من أمثال *SENIO, LONFIELD, TAUSSIG, EDGORTH* بتوسيع نطاق النظرية و استبعاد فروضها المبسطة.

إذا قامت التجارة بين بلدين فلا بد من إن تقوم علاقة معينة بين مستوى الأجر فيها، هذه العلاقة تتحدد بالعلاقة بين مستوى إنتاجية العمل في البلدين.

1- نظرية وفرة عوامل الإنتاج (هيشكر واولين) *HECKSHER OH LIN*

تفسر النظرية الكلاسيكية السبب في قيام التجارة الخارجية بين الدول وهو اختلاف النفقات النسبية في إنتاج السلع، ولكنها لم تفسر لماذا تختلف النفقات النسبية من دولة إلى أخرى؟ ونظراً لان النظرية الكلاسيكية تقوم على أساس اعتبار العمل أساس لنفقة السلعة، وان التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة. فقد قام "هيشكر" بتحليل هذه الفروض التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية.

وقد رفض أولين الفروض التي قامت عليها النظرية و هي اعتبار العمل أساسا لقيمة السلعة وانه يجب تطبيق الأسعار وأثمان عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة، فالتفاوت في قيمة السلع لا يرجع إلى التفاوت فيما انفق على السلعة من عمل ولكن فيما انفق من عناصر الإنتاج على السلعة.

بين أولين أن التجارة الخارجية تقوم نتيجة لا للتفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما تقوم للتفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج و بالتالي في أسعار السلع المنتجة.

وترجع أهمية نظرية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن و التوازن التي تستخدم في نظرية العرض و الطلب على نظرية التجارة الخارجية.

يرى أولين أن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع إلى الاختلاف في أسعار السلع المنتجة هذا الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج إنما يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج ، وينعكس هذا كله في الاختلاف في أثمان السلع المنتجة، وهكذا سيوجد دولا ستخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في إنتاجها وان هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها.

تقوم التجارة الخارجية لاختلاف النفقات النسبية ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة وتستفيد من مزايا الحجم الكبير للإنتاج وهكذا يتضافر كل من وفرة عوامل الإنتاج وكذا الحجم الكبير.

2- نظرية (ليونتياف) LEONTIEF:

قام هذا الاقتصادي بتطبيق اختبار للنظرية الحديثة للتجارة الخارجية على إصدارات و واردات الولايات المتحدة لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج، على أساس إن الولايات المتحدة تتمتع بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل، واستخدم ليونتياف في هذا الاختبار أسلوب تحليل المستخدم المنتج وذلك لحساب رأس المال، وكذلك العمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية، ووصل إلى النتيجة أن التجارة الدولية بين الولايات المتحدة و الدول الأخرى إنما تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال.

فطبقا لتلك النتيجة فإن الولايات المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال، لان العامل الأمريكي يحيط به تجربة وخبرة وتنظيم، فان عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال، وإذن فان على أمريكا إن تصدر سلعا ذات كثافة في عنصر العمل عالية بالنسبة لرأس المال وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل¹.

¹ مجدي محمود الشهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة مصر، 2007، ص32.

المطلب الثالث : سياسات التجارة الخارجية

نظرا للأهمية التي تكتسبها التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية يجتمع الإقتصاديون على ضرورة إقامة العلاقات التجارية الدولية و تشجيعها باعتبار أن التجارة مربحة لطرفي المبادلات و من خلال ذلك تقوم الدولة بإتباع سياسات إقتصادية و عدة أساليب سوف نتطرق إليها فيما يلي:

الفرع الاول : سياسات التجارة الخارجية

السياسة التجارية هي مجموع الإجراءات التي تنتهجها الدولة في نطاق علاقاتها التبادلية مع الدول الأخرى قصد تحقيق أهداف معينة كإعادة تنمية الاقتصاد الوطني، تحقيق الاكتفاء الذاتي.....الخ. والدولة عند انتهاجها للتجارة الخارجية هذا يعني أن اقتصادها يخضع لتغير العوامل الخارجية ويتأثر بما يحدث لدى الأطراف الداخلة في عملية التبادل، وبالتالي فالسياسة التجارية التي ترسمها الدولة الرأسمالية لا بد أن تتضمن بعض المظاهر الاقتصادية التي يقوم عليها النظام الرأسمالي كمنع التدخل الحكومي في التجارة الخارجية إلا في أضيق الحدود.

أما بالنسبة للدول الاشتراكية فهي جزء لا يتجزأ من التنظيم الاشتراكي العام طالما أن الدولة مسيطرة على الاقتصاد القومي بأسره، وبالتالي السياسة التجارية الخارجية تخضع للتوجيه الحكومي وللخطة الاقتصادية التي ترسمها الدولة وتنفذها على مراحل زمنية معينة¹، ورغم هذا الاختلاف فإن الحكومات تعمد إلى انتهاج مجموعة من الإجراءات المحددة لسياستها التجارية، وهنا نجد حسب تصور بعض المدارس الفكرية اتجاهين هما :

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

ويستند أنصار هذا المذهب على حجج مختلفة نذكر أهمها²:

أ- توزيع عبء الرسوم الجمركية: بين المصدر الأجنبي والمستورد الرسم هو عقد دفع منتج أجنبي أي يتعلق بحق الملكية التي ترفع من سعر المنتج المستورد حسب بعض الكميات، وهذا ما يساعد على بيع المنتج المحلي. كما أنها تمس حتى المنتجات التي لها منافسة داخلية، ومنه فهي طريقة لرفع إيرادات الدولة والرسوم الجمركية التي هي نوعان:

¹ عادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، ص220.

² محمد ناشر، التجارة الداخلية، دار النشر، جامعة الاسكندرية، مصر، 1992، ص 231.

- الرسوم الجمركية المانعة: وهي رسوم مرتفعة جداً على بعض السلع التي تعمل على الحد من استيرادها.
- الرسوم الجمركية الحامية: هي رسوم تفرض بقصد منع الاستيراد ولكن بقصد رفع ثمن السلع الأجنبية حتى لا تنافس المنتجات المحلية.

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

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

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

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

- تشجيع الصادرات وإخضاع الصرف الخارجي لرقابة محكمة.
- تقليل الطلب على الواردات غير الضرورية بوسائل شتى مع عدم المساس بالواردات من السلع الضرورية.
- اتجار الدولة وهو أقصى صور الرقابة الحكومية على التجارة وتمثل في قيام الدولة بنفسها متمثلة في الحكومة وهيئات مختلفة بممارسة عمليات التصدير والاستيراد، وقد يكون جزئي أو كلي.

2- سياسة التحرر: ينادي أنصار مذهب حرية التجارة بأن تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات لكي يبلغ المجتمع أرقى درجاته وأعلى مستويات الرفاهية، بحيث يتم إطلاق تيارات تبادل السلع والخدمات على شرط

¹ محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، مصر، 1977، ص 20.

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

أن يقتصر دور الجمارك على المراقبة الدقيقة على الواردات الأجنبية. كما أن سياسة الحرية لا تعارض استخدام الرسوم الجمركية بل تشترط تخفيض سعرها كي لا تحد من حرية انتقال السلع من دولة إلى أخرى، ويستند أنصار تحرير التبادل الدولي إلى عدة حجج لتأييد وجهات نظرهم وأهمها¹:

أ- منافع التخصص الدولي: تتيح حرية التجارة فرصة تطبيق تقسيم العمل الذي يقترن بتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية، وبالتالي تتوسع السوق وتشمل عدد كبير من الدول مما يؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها، وبالتالي تعود المنفعة على المستهلك والمنتج في نفس الوقت.

ب- تشجيع المنافسة والحد من الابتكار: تؤدي حرية استيراد السلع من الخارج إلى أن يعمل المنتجون المحليون في ظل المنافسة، وبالتالي يسعون إلى الرفع من مستوى الإنتاجية فضلاً عن خفض الأثمان لصالح المستهلكين وذلك من خلال استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً وفعالية بتشجيع التقدم التكنولوجي لضمان جودة عالية وخفض النفقات ،

وبالتالي ضمان مكان في السوق.

الفرع الثاني: أساليب التجارة الخارجية

تقوم الدولة بالتأثير على التجارة الخارجية بأساليب كمية وسعرية وأخرى تنظيمية وذلك حسب طبيعة هذه التجارة.

1- الأساليب الكمية: وتتمثل في رخص الاستيراد وفرص نظام الحظر ومنح نظام الحصص²:

1-أ- رخص الاستيراد: قد تخضع الدول في عملية الاستيراد لنظام التراخيص فلا يسمح التاجر باستيراد سلعة من الخارج إلا إذا حصل مقدماً على إذن من السلطة العامة يصرح له بالقيام بالعملية، وقد يستعمل لحماية الأسواق الوطنية من واردات بعض الدول، ويكون ذلك برفض طلب التراخيص متى كان خاصاً بالمنتجات غير المرغوب فيها.

1-ب- نظام الحظر: يقصد بالحظر منع سلعة معينة من دخول الدولة أو من خروجها، وهو يعتبر في الوقت الحاضر إجراءً ثانوي استثنائي ينسحب على سبيل المثال على المخدرات أو بعض السلع التي قد تلجأ الدولة خطراً في دخولها (بدور حاصلات معينة) أو ترغب في الإبقاء عليها داخل الحدود (الغرض).

1-ج- نظام الحصص: يقصد به فرض القيود على الاستيراد، ونادراً على التصدير خلال فترة محددة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات والقيم المسموح باستيرادها أو تصديرها، ويثير توزيع الحصص عدة مشاكل أهمها كيفية توزيع هذه الحصص بين الدول ، وأيضاً ما قد ينجر عنه من مساوئ الجمود والتحكم البيروقراطي.

¹ عبد الباسط وفاء، دراسات في مشكلات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 214.

² رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر و التوزيع ، الجزء الأول، سوريا، 2011، ص 289 .

وبسبب تلك المآخذ وغيرها اتجهت جهود تحرير التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية إلى الحد من الاعتماد على هذا النظام، غير أنه لا مفر من الاتجاه إلى نظام الحصص في بعض الظروف الاستثنائية مثل الحروب والأزمات الاقتصادية الشديدة.

2- الأساليب السعرية: هي الأساليب التي تأثر عن طريق أثمان الصادرات والواردات في تيار التبادل الدولي وتشمل الرسوم الجمركية، والإعانات وتغيير سعر الصرف والإغراق.

2-أ- الرسوم الجمركية: تعرف على أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات، فالدول النامية تعتمد على حصيلة الواردات كمصدر من مصادر الدخل، أما الدول المتقدمة فتلجأ لفرض رسوم جمركية على وارداتها من الدول النامية، خاصة على السلع التي تعتمد على عنصر العمل والغرض من ذلك هو حماية العمال الوطنيين الذين يعملون في إنتاج بدائل الواردات من تلك السلع¹.

2-ب- الإعانات: يقصد بالإعانات تلك المساعدات والمنح المالية التي تقدم في الصادرات، ومن ناحية أخرى فليس هناك فرق بين فرض الرسوم على الواردات أو منح الإعانات للصادرات من جهة نظر الحماية ولكن هناك فرق هام بين الأسلوبين فيما يتعلق بتوزيع الدخل القومي، ولا تلجأ الدولة إلى منح الإعانات للصادرات بدرجة كبيرة نظراً لما يثير هذا الأسلوب من مشاكل تتعلق بتمويل الإعانات والهدف منها هو تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكينهم من خفض الأسعار التي يبيعونها على أساسها.

2-ج- تخفيض سعر الصرف: يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية سواء اتخذ ذلك مظهراً قانونياً أو فعلياً في نسبة الوحدة إلى الذهب أو لم يتخذ، ومن أهدافه الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج. كما قد يهدف إلى تهينة الظروف لانتهاج سياسة نقدية تضخمية، فهذه السياسة تحتاج إلى قاعدة معينة أوسع وإعادة تقويم الرصيد الذهبي يعطي للبنك المركزي فرصة التوسع في عمليات الاقتراض والإصدار.

2-د- الإغراق: وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة والمشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافاً إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

¹ أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي و السياسات الاقتصادية الدولية. دون دار النشر، مصر، 1999، ص، 137.

3- الأساليب التنظيمية: يمكن التمييز في هذا الشأن الوسائل التي تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية الذي ينطوي على عدد من المواضيع المتصلة بالسياسات التجارية الدولية والاتحادات الجمركية الخاصة بالحماية.

3- أ- المعاهدات التجارية: تعقد من طرف الدولة مع دول ذات الطابع السياسي كتحديد مركز الأجانب وأهليتهم مباشرة مختلف أنواع النشاط، وذات الطابع الاقتصادي مثل تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية، وإنشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري... الخ

3- ب- الاتفاقيات التجارية: يعرف الاتفاق التجاري أنه تعاقب يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين بلدين يتميز عن المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث يغطي عادة سنة واحدة¹. كما أنه يعقد عن طريق وزراء الاقتصاد والتجارة الخارجية.

3- ج- الاتحادات الجمركية: الاتحاد الجمركي هو تجميع بين الأقاليم الجمركية للدول والأطراف في إقليم جمركي واحد بهدف تحقيق التكامل الاقتصادي بين عدد من الدول سواء بصفة جزئية محددة أو بصفة أ. ثر طموحاً ومثال ذلك السوق الأوروبية المشتركة.

3- د- المناطق الحرة: ويقصد بها منطقة في داخل إحدى الموانئ أو بالقرب منها منعزلة عن بقية الإقليم تسهر عليها السلطات، ولا يسمح لأحد بالإقامة فيها وذلك على أن تتمتع المنطقة بتسهيلات واسعة من حيث تفرغ المنتجات وشحنها وتخزينها، كما يمكن التصريح لأصحابها بإجراء بعض العمليات البسيطة كالخليط أو الفرز، وتفرض رسوم على ما تؤديه من خدمات.

المطلب الرابع : أهمية التجارة الخارجية

تلعب التجارة الخارجية دوراً مميزاً في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح الأساسية للدولة ، والجوانب والمظاهر والأشكال الأساسية لعلاقتها مع الدول الأخرى ، ويتمثل هذا الدور الهام للتجارة الخارجية في المجالات التالية :

الفرع الأول : المجال الاقتصادي

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاقتصادي إلى تحقيق التالي¹ :

* تعتبر منفذاً لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية ، حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية استيعابه ، و الاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي .

¹ زينب حسين، الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية والنقدية ،الدار الجامعية الجديدة،مصر، 2004، ص 309.

¹ عبد المطلب عبد الحميد ، النظرية الاقتصادية ، الدار الجامعية للطباعة والنشر ، مصر ، ص 373.

- * تساعد في الحصول على مزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة، نتيجة لمبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه.
- * تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي ، يلعب دوراً في زيادة الاستثمار وبناء المصانع وإنشاء البنية خاصة في الدول النامية ، وبالتالي النهوض بالتنمية الاقتصادية .
- * تعتبر مؤشراً على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لإرتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة ، و قدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها ، وكذلك قدرتها على الإستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية.
- * نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الإقتصادات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة .
- * تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات الطلب و العرض .

الفرع الثاني: المجال الاجتماعي

- تسعى التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي إلى تحقيق التالي :
- * زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الإختيارات فيما يخص مجال الإستهلاك
- * تحقيق التغييرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغيير في البنية الإقتصادية .
- * الإرتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات .
- * إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية وبأسعار رخيصة نسبياً .
- * التأثير المتزايد للتجارة الخارجية على حياتنا اليومية .

الفرع الثالث: المجال السياسي

- تسعى التجارة الخارجية في المجال السياسي إلى تحقيق ما يلي :
- * تعزيز البنية الأساسية الدفاعية في الدول من خلال استيراد أفضل وأحسن ما توصلت إليه العلوم والتكنولوجيا
- * إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها .
- * العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات ، فهي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية كونية جديدة ، وبذلك تكون قد استفادت من التكنولوجيات الحديثة ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود¹.

¹ رعد حسن الصرن، مرجع سبق ذكره، ص57.

المبحث الثاني: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

المطلب الأول: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

الأطراف التي تدخل في نشاط التجارة الخارجية بشكل مباشر هي:

الفرع الأول: المصدر

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها. و قد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

الفرع الثاني: المستورد

هو الذي يقوم بمشروعة في أسواق بعيدة، و يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، و لهذا فهو يختلف عن التاجر و المستورد المؤقت و الذي يستورد بقصد التصدير.

الفرع الثالث: البنوك التجارية

يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد و يلتزم بدفعها عند الطلب و في الموعد المتفق عليه، و التي تمنح قروض قصيرة الأجل و هب قروض التي تقل مدتها عن ستة و يطلق عليها أحيانا (بنوك الودائع). فالبنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين و المستثمرين أي بين المقرضين و بيت عرض النقود و طلبها إذ تمول المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها و تنميتها، و تحول المدخرات إلى رأس مال منتج نشيط فتساعد بذلك على تطوير التجارة و الصناعة و تنشيط الاقتصاد القومي، و هي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى نقدية و الثانية تمويلية. تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص

(الطبيين و المعنويين) بالنقود و تنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع في حيث تتمثل الوظيفة التمويلية للبنوك في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر و المستثمر¹.

و لقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار الضمانات التي يتطلبها العملاء و التي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم و كذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن

¹ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي. كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية. مصر، 1996، ص، 191-194.

طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، و ذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية و العكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. و قد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة و القيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

و تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا على الخدمات الدولية و من أهم هذه الخدمات¹:

1- خدمات المصدرين و المستوردين:

أ/ تقديم المعلومات و المنشورة: من خلال نشرات دورية تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية، و إمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد و الحصص و الرسوم الجمركية و المخاطر المحتملة التي يمكن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات و وسائل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول و تقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء لوكلاء و المشترين في بلدان العالم لمختلف السلع و الدول. و تقوم البنوك أيضا بتقديم و تحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

ب/ إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الاستيراد: من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، و ذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات و الكمبيالات المستندية و هذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

ج/ تمويل عمليات التبادل: من خلال الحسابات الخارجية المدينة و من خلال القروض و قبول الكمبيالات المستندية، و ضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

د/ إجراء التأمين: المطلوب خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين و تقديم تسهيلات السفر و التعامل مع المستوردين في الخارج و تقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج و تسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

هـ/ إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية: و تتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين و المستوردين.

¹ طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة. كلية التجارة جامعة المنصورة. مصر. 1998 ص 189.

- التغلب على اختلاف و تباين نظم النقد في الاستيراد و التصدير بين الدول.
- التغلب على التباين بين العملات في العالم.
- حماية المصدرين من المخاطر السياسية و التجارية... إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية و حالات عجز المدين عن الوفاء، و عدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل.
- التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة. و ذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج.
- عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد و التصدير فحسب و إنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحل المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

2- عمليات الأطراف الأخرى:

- أ/ إصدار و قبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية و التحولات البريدية و البرقية بالتلكس و الفاكس، أو قبول الشيكات التي تدفع دولياً.
- ب/ تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية و التحويل و التحصيل.
- ج/ إصدار الشيكات السياحية و بطاقات الائتمان الدولية¹.

3- خدمات تمويل التجارة الدولية:

تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر و المستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، و في مقدمة هذه الطرق الدفع نقداً، وهي طريقة تتطلب قدراً كبيراً من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، و الطرق الأخرى هي استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها، و الاعتمادات المستندية.

المطلب الثاني: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية

الأطراف غير المباشرة التي تدخل في عمليات التجارة الخارجية تتمثل في:

الفرع الأول: الناقل.

تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي.

¹ طلعت أسعد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 189.

و نظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية و المالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، و لا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

و هناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

1 النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة و حجم صغير، إضافة إلى الطرود و الرسائل.

2. النقل البري: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات و الشاحنات.

3. النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

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

5. البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

6. النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للمواد الجدد ثقيلة (الرمل، الحصى...). لهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- **التكلفة:** قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم و أسعارهم حسب نوعية و وزن و حجم البضاعة.

التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي " الخام " للبضاعة بما فيها التغليف.

- **سرعة وسيلة النقل:** يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

- **التغليف:** تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم و تجدد التغليف في النقل البحر أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

- **تأمين النقل:** بالنظر إلى الظروف الأمنية و كثرة المخاطر في نقل السلع و البضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، و قسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

- **مصاريف التخزين:** في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

- **المناسبة:** مدى تناسب و ملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع و البضائع المشحونة.

- الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع.

الفرع الثاني: التأمين

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، و عليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يَحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، و هو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية و الجوية و البحرية و السكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار و الخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها و في بعض الأحيان أثناء عملية الشحن و التوزيع، و تمر عملية التأمين بمراحل هي:

- الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية و سند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين¹.

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

الفرع الثالث: رجل العبور

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت و كيلا لقاء أجرة و يعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، و مختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور².

- وكيل النقل.

- وكيل معتمد لدى الجمارك.

- وكيل بالعمولة.

1- وكيل النقل: و كيل النقل تاجر يقوم بمقابل سعر جزائي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، و يبادر بتنظيم و تحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة،

¹ الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية . المادة 55، العدد 13. المتعلق بالتأمينات لسنة 1995، ص:11.

² Kamel El Khalifa, **Guideort rchandises**. Edition Dahleb, 1994. p :90.

و هذا لنقل البضائع و تحمل الأخطار المتعرض لها.

الوكيل بالنقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته و باسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، و هذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

2- وكيل معتمد لدى الجمارك: هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد و التصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك و مختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري.

يعرف الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية"¹.

3- وكيل بالعمولة: يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، و تفريغ السلع، و هو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى و من الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله و يمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ²

و هناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

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

- **العبور الإقليمي:** هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: "إتحاد المغرب العربي) (UMA) و المجموعة الاقتصادية الأوروبية (MEE)" و هذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك.

- **العبور الوطني:** هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك و أداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل... إلخ.³

¹ مرسوم تنفيذي رقم 94-53 ماضي في 05 مارس 1994 من المادة 02، يحدد شروط ممارسة مهنة الوكيل المعتمد لدى الجمارك وكيفيةها.

² Bournat.E. Montabord, Commerce International. Edition Mothan, 1995 p ,11.

³ Kamel El Khalifa, 1994, OP-CIT, p,9.

المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية.

التجارة الدولية تتطلب وجود مستندات النقل , مستندات إدارية , مستندات تأمين , مستندات جمركية .

هنالك العديد من المستندات المختلفة التي يجب توفرها لإكمال عمليتي الاستيراد والتصدير وكذلك معظم المعاملات التجارية للتصدير تستعمل المستندات الآتية .

الفرع الأول: وثائق إثبات السعر.

تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف بنك الجزائر، وفقا للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 14/08/1991 و التي تتضمن:

- الإشارة إلى أطراف العقد.

- عنوان و رقم التسجيل في السجل التجاري.

- البلد الأصلي للمنتوج.

- طبيعة لبضاعة أو الخدمة المقدمة.

- الكمية، السعر الوحدوي الإجمالي.

- قيمة الفاتورة.

- تاريخ تحرير الفاتورة و تاريخ التسليم.

- شروط البيع و التسليم.

- تاريخ و طرق التسديد.

و نميز بين مختلف الفواتير التالية¹:

1. الفاتورة التجارية: تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط

لإثبات الديون و إنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة.

يجب أن ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعنية، حيث يبين آجال الشحن كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي

المتفق عليه للبضاعة و وجهتها، إضافة إلى وجوب مطابقتها مع باقي المستندات و خاصة بوليصة الشحن من كافة

النواحي من حيث: اسم المستورد، قيمة الاعتماد، البضاعة لكميتها و مواصفاتها.

2. الفاتورة الشكلية: تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف

المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية.

¹ Chibani Rabah, Le Vade-Mecum de l'import-export. Edition ENAG 1997 P ,43.

تحتوي هذه الفاتورة على معلومات خاصة بالبضاعة: المبلغ الإجمالي، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، فهي عموماً لصالح المستورد إذ تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، كما تعتبر جزءاً من مستندات الاعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة دفع.

3. الفاتورة المؤقتة: وهي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، والتي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، وبذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجبارياً بفاتورة نهائية (الفاتورة التجارية).

4. الفاتورة القنصلية: هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة وقيمتها.

5. الفاتورة الجمركية: هي فاتورة محررة و مؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك، إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط .

الفرع الثاني: وثائق النقل.

إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة، وقد تكون عن طريق البر أو الجو وهذا حسب طبيعة البضاعة و

أسعار النقل و توفر الوسائل و غالباً ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، ويمكن عرض بعض وثائق النقل فيما يلي:

1- وثيقة النقل الجوي: هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، و تحرر من طرف شركات النقل الجوي، و تحت مسؤولية المصدر و هي عقد قانوني توضح فيها وضع كل الأطراف غير قابل للتفاوض لأنها مقررة لشخص مسمى، فهي تعطي حق الملكية للمرسل إليه إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم و إمضاء شركة النقل الجوي.

2- وثائق النقل البحري:

أ/ بوليصة الشحن البحري: وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة ، و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد من يتم شحن البضاعة.

و أهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.

- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة و وزنها.

- اسم الميناء المرسل إليه للبضائع.

- اسم المستورد كاملاً و عنوانه.

- رقم و تاريخ البوليصة و التوقيع.

و يذكر على هامشها عدد الطرود و علامتها و أرقامها و محتوياتها و أجرة الشحن.

ب/ سند الشحن: هذه الوثيقة تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من اجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

* أشكال سند الشحن: يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل:

- سند شحن كامل: يعطي حق ملكية البضاعة كامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل قليل الاستعمال.

- سند شحن مسمى: يبين عليه اسم المرسل إليه و هو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة.

- سند شحن غير مسمى: هو صادر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار) فهو يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التظهير.

* أنواع سند الشحن:

- مستند متسلم للشحن: في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحه، و لكنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، فهي إذا من الممكن أن تشحن على ظهر سفينة غير التي حددت من قبل.

- مستند شحن على الظهر: هذا المستند يبين أن البضاعة قد شحنت على ظهر السفينة.

- سند الشحن المباشر: هو سند شحن من نوع تقليدي يحرر من قبل شركة النقل البحري و يغطي وسائل نقل مختلفة فهو يحدد ميناء الإقلاع، و في هذه الحالة تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

3- وثائق النقل البري:

أ/ النقل عن طريق السكك الحديدية: هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، و هي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، و تفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر. أما النسخة الرابعة تحتوي على عبارة "نسخة أصلية لرسالة النقل البري". تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى، أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.

ب/ رسالة النقل البريدي الدولي: الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، و التي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع و كثرة مؤسسات النقل، فهي تمتلك الخصوصيات العامة لرسالة النقل الجوي و رسالة النقل بالسكك الحديدية تعطي للبنك إمكانية إرسال البضائع تحت

اسمها، و ذلك لأجل الاحتفاظ بالرقابة على البضاعة، فإن هذه الطريقة تعتبر صعبة في النقل البري و ذلك راجع إلى صعوبات التخزين في مؤسسات النقل.

ج/ الوصول البريدية: هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محرراً إجبارياً لشخص مسمى و تستطيع البنك أن ترسل البضاعة تحت اسمها، و يشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه و معلومات أخرى.

الفرع الثالث: الوثائق الإدارية

1- شهادة المنشأ: تخرج من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد و التصدير، كالغرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، و يجب أن تكون¹:

- محررة من طرف المنتج أو المصدر.

- أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة و منشئها.

- أن يكون موضع عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

2- شهادة الصحة و النوعية: هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج و نهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، و هذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، و ذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة.

في حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، تأخذ عينة من هذا المنتج و تحلله، هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل و المراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر.

و تحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة:

- طبيعة و نوعية البضاعة.

- يوم وصول البضاعة.

- وسيلة النقل.

- رقم الحاويات.

- اسم المستورد و المصدر.

¹ محمد الفيومي، نظم المعلومات المحاسبية، الدار الجامعية، لبنان، 1990، ص، 580.

- تصريح عن تلك المواد و مدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية. و تكمن أهمية الشهادة الصحية في أنها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الاستهلاكية إليه في وقتها المحدد، وقبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه، و هي ضرورة عند عبور السلع من بلد إلى آخر¹.

3- شهادة المطابقة: هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، و تطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية و النوعية و تحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المختصة لذلك و تحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها: - اسم البضاعة. - نوع البضاعة. - كمية البضاعة. - اسم المصدر و عنوانه (صاحب البضاعة). تظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل التراب الوطني.

الفرع الرابع: الوثائق الجمركية

1- التصريح الجمركي: تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد و تقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، و هذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة.

إذا التصريح الجمركي هو وثيقة محررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، بين فيها المصريح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق و الرسوم.

2- دفتر القبول المؤقت: هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

هذا الدفتر متوفرة لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية و الصناعية التي تبنت الاتفاقية الدولية: اتفاقية بروكسل الدولية في: 1961/12/06 و اتفاقية اسطنبول في 1990/06/26، و ذلك لتسهيل الإجراءات و العمليات الجمركية.

كما يسمح بالقبول المؤقت كما يلي²:

- عينات تجارية.

- منتجات موجهة للمعارض و التظاهرات التجارية.

و لا يسمح باستعماله فيما يخص المواد الاستهلاكية و المنتجة الموجهة للتحويل أو التصليح، و يسمح باستعماله لمدة سنة فقط، و فيما يخص الفائدة التي يقدمها.

¹ طاهر لطرش، تقنيات البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2001، ص، 118.

² Chibani Rabah, 1997, OP-CIT p :51.

- تخفيض التكاليف للمصدرين بإلغاء الرسوم على القيمة المضافة.
- البلدان المتبينة للدفتري غير ملزمة بتقديم ضمانات للجمارك.
- يسهل عبور الحدود، و يسمح للمصدرين و المستوردين باستعمال وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية اللازمة.
- بواسطة هذا الدفتري فإن رجال الأعمال اللاجئين للخارج يستطيعون القيام بالإجراءات الجمركية و ذلك بتكاليف محددة من قبل التنقل إلى أكثر من بلد بواسطة هذا الدفتري لمدة سنة، و كذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتوج بدون أي مشكل.

الفرع الخامس: وثائق التأمين.

و تتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، ولتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

1- بوليصة التأمين: هي عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذا حقوق و واجبات كل منهما، و يجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل. إذا بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل و لها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

2- الملاحق: هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد و تدعى: " ملحق التوكيل " .

3- الشهادة:

عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين، و وثائق التأمين تبين:

- تاريخ الاكتتاب.
- التزامات المؤمن له.
- وصف السلعة.
- اسم المؤمن له.
- تعليمات الناقل.
- عدد النماذج المحررة.
- الأخطار المحمية.
- طرق إثبات الضرر.

خلاصة

من خلال دراستنا لهذه الفصل برزت أهمية التجارة الخارجية و يمكن أن نقول إن التطور الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على التجارة الخارجية، أو بالأحرى فهذه الأخيرة تعتبر الركيزة الأساسية لازدهار اقتصاد أي بلد أكان متقدما أو متخلفا، و كل الدول تعتمد على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها من السلع و الخدمات، هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة ، و الحقيقة التي تؤكد التجارة الخارجية هي ان دول العالم لا تستطيع ان تعيش منعزلة عن غيرها متبعة في هذا الانعزال سياسة الاكتفاء لفترة طويلة من الزمن.

وفي هذا العالم الذي يشمل علاقات اقتصادية دولية واسعة تبرز أهمية التمويل الذي يمكن من القيام بالنشاطات والمعاملات فنجد علاقة وطيدة بين البنوك والتجارة الخارجية، تكمن هذه العلاقة في تمويل التجارة الخارجية عن طريق عدة طرق و هذا ما سنتطرق اليه في الفصل الموالي.

الفصل الثاني

تحويل التجارة الخارجية

تمهيد

مع زيادة المعاملات الدولية بين الدول و الشركات من مختلف الدول ازدادت الحاجة إلى تمويل التجارة الخارجية و تلعب البنوك التجارية دورا أساسيا في التسوية المالية الناشئة عن التجارة الدولية و في تقديم الائتمان اللازم للمصدر أو المستورد.

حيث تقوم عمليات استيراد البضاعة أو تصديرها على علاقات بين أشخاص معنويين أو ماديين لا يعي كل منهما ظروف الآخر لبعده المسافة بين الطرفين، ولهذا يجب أن تتم من خلال وساطة البنوك، وذلك عن طريق وضع وسائل وتقنيات للتسوية، كالتسوية عن طريق التحويلات و الأوراق التجارية..... الخ.

المبحث الأول:عموميات حول التمويل

يعتبر تمويل التجارة الخارجية، واحد من النشاطات الهامة للبنوك، وأحد انشغالاتها الرئيسية، وذلك لتسهيل عمليات تبادل السلع و الخدمات ، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة، وبفضلها ينمو الاقتصاد الوطني وبالتالي يزداد الدخل القومي معا يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان، لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسينه وإيجاد طرق وأساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعمليات التصدير والاستيراد، حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرف المثلى للتمويل من أكبر وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين والمؤسسات قصد تحقيق الثقة والضمان السير الحسن للعمليات التجارية الخارجية.

المطلب الأول: أساسيات حول البنوك

يعتبر البنك نوع من أنواع المؤسسات المالية، يركز نشاطه في قبول الودائع ومنح الائتمان. إذا فالبنك وسيط بين أصحاب العجز المالي والفائض المالي، وعلى الرغم انه ليس الوسيط الوحيد في هذا الميدان إلا انه له ما يميزه عن غيره من الوسطاء.

الفرع الأول : نشأة البنوك و مفهومها

ظهرت فكرة الاتجار بالنقود في العصور الوسطى بظهور فكرة الصراف الذي يكتسب دخله من مبادلة العملات، أما البنوك بشكلها الحالي فلقد ظهرت في أواخر القرون الوسطى. وفيما يأتي نشأة البنوك ومفهومها.

1 - نشأة البنوك:

ظهرت العمليات المصرفية لأول مرة في عهد بابل، و ذلك بأربعة آلاف سنة قبل الميلاد، أما الإغريق فقد عرفوها بأربعة قرون قبل الميلاد، حيث تمثلت هذه العمليات في تبادل العملات، حفظ الودائع ومنح القروض، أما البنوك في شكلها الحالي فقد ظهرت كمحصلة لظروف ومتطلبات اقتضتها التطورات الاقتصادية على مر السنين ولعل الصيرافة في أوروبا وإيطاليا بالذات هم أول من طرق هذا الباب.

ولقد كان التجار ورجال الأعمال يضعون أموالهم لدى الصيرافة للحفاظ عليها من السرقة والضياع... الخ، وذلك مقابل إيصالات إثبات بقيمة الوديعة، ومن هنا نشأت الوظيفة الكلاسيكية للبنوك وهي إيداع الأموال. وقد أصبحت

فيما بعد تلك الإيصالات مقبولة بين المودعين كوسيلة لتسوية المعاملات التجارية بدلا من الذهب المتواجد في خزائن البنوك.

والتي بدورها اهتدت إلى تقديم إيصالات بقيمة ما لديها في خزائنها من ذهب مقابل فائدة، ثم تطورت العملية أكثر من ذلك حيث أصبح يتم إقراض الودائع المحصلة نضير معدل فائدة يفوق معدل الفائدة نظير الإيداع.

ثم تطورت العمليات المصرفية أكثر من ذلك حيث أصبح عملاء البنك لهم حق سحب مبالغ تفوق قيمة الأرصدة الموجودة في حسابهم وهذا ما أدى إلى إفلاس عدد من هذه البيوت.¹

نضير عدم الوفاء بالديون وهذا ما دفع المفكرين في أواخر القرن 16م إلى المطالبة بإنشاء بنوك حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها.

ومع بلوغ الرأسمالية مرحلتها الاحتكارية في أواخر القرن 19م بدأت حركة تركيز البنوك (شراء معظم أسهم البنوك) وقد انتشرت حركة التركيز هذه بعد الحرب العالمية الأولى في معظم البلدان الرأسمالية وقد صاحبها ازدياد تدخل الدولة في أعمال البنوك فقصرت حق إصدار الأوراق النقدية على بنوك عرفت بالبنوك المركزية .

تبقى الإشارة إلا أن البنوك المركزية تأخرت نسبيا في الظهور السويد 1668م، إنجلترا 1694م، وفرنسا 1800م، حيث كان في البداية يزاول نفس النشاطات مع البنوك الأخرى حتى القرن 19 م أين انفرد بإصدار النقود والرقابة على الائتمان كما، نوعا وسعرا.

2 _ تعريف البنوك :

كلمة بنك أصلها الكلمة الإيطالية بانكو BANCO والتي تعني مصطبة BANC، وكان يقصد بها في البدء المصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، ثم تطور المعنى فيما بعد لكي يقصد بالكلمة المنضدة التي يتم فوقها عد وتبادل العملات، ثم أصبحت في النهاية تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة وتجري فيها المتاجرة بالنقود والقيام بالعمليات التابعة² . وعليه فلقد تعددت تعاريف البنوك حسب العمليات التي يقوم بها كل بنك، ومن بين أهم هذه التعاريف نجد :

¹ زياد رمضان ومحفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة الائتمان، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان الأردن، 2003 ص 11.

² أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2000، ص 6.

- 1 - البنك هو منشأة مالية تنصب عملياتها الرئيسية في تجميع النقود الفائضة على حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس معينة أو استثمارها في أوراق مالية محدد¹.
 - 2 - البنك هو مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها. بمعنى أن البنوك تعمل كأوعية تستجمع فيها الأموال والمدخرات ليعاد إقراضها إلى من يستطيع ويرغب في الاستفادة وإفادة المجتمع عن طريق استثمارها.
 - 3- البنك هو المنشأة التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات تحت الطلب أو الأجل والتي تستخدمها في منح القروض والسلفيات².
- إذن ومن خلال التعاريف السابقة يمكن إن نعرف البنك على انه مؤسسة مالية تعمل على تجميع الأموال من الأفراد في شكل ودائع، ثم إعادة توزيعها في شكل قروض لمختلف الأعوان الاقتصاديين أو استثمارها في أوراق مالية.

الفرع الثاني : أنواع البنوك وخصائصها

البنوك وإن كانت تتفق في أساس تكوينها وممارستها للعمل المصرفي إلا أنها تختلف في نوعية النشاط الذي تقدمه أو تختص فيه، ولهذا نجد تنوع البنوك، والتي يمكن تصنيفها كالآتي:

1_ البنوك المركزية : يعتبر البنك المركزي أهم مؤسسة تشرف على شؤون النقد، ويمكن اعتباره المؤسسة المسؤولة عن تنظيم الهيكل النقدي والمصرفي للدولة، وفيما يأتي تعريف البنك المركزي والذي من خلاله يمكن أن نتحدد أهم خصائصه.

1- أ_ تعريف البنوك المركزية: تعرف البنوك المركزية على أنها شخصية اعتبارية عامة مستقلة تقوم بتنظيم السياسة النقدية و الائتمانية والمصرفية والإشراف على تنفيذها وفقا للخطة العامة للدولة، وتعتبر أموال البنك أموال خاصة وله حق الإطلاع في أي وقت على دفاتر وسجلات البنوك. بما يكفل الحصول على كافة المعلومات التي تساعد في تحقيق أغراضه على النحو الذي يضمن أكثر منفعة للاقتصاد القومي.

1- ب - خصائص البنوك المركزية :

ينفرد هذا النوع من البنوك بمجموعة من الخصائص أهمها ما يلي³:

¹ شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، بن عكنون الجزائر، الطبعة الرابعة، 1989، ص25.

² اسماعيل محمد هاشم، النقود و البنوك، المكتب العربي الحديث، مصر، 2005، ص43.

³ ضياء مجيد الموسويين الاقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص244.

— يحتل مركز الصدارة وقمة الجهاز المصرفي باعتباره المؤسسة التي تترأس النظام النقدي و تنفرد بحق إصدار وتدمير النقود القانونية ، كما أن له سلطة الرقابة العليا على باقي البنوك.

وكذا المهيمن على شؤون النقد والائتمان وبالتالي فهو مؤسسة نقدية غير عادية.

— البنك المركزي بنك البنوك وهذا باعتباره المسؤول عن السياسة النقدية والإقراضية وإلزامية خضوع كل المؤسسات المالية البنكية وغير البنكية إلى اللوائح والتوجيهات التي يصدرها بالإضافة إلى القواعد التي يحددها عند تدخله في السوق النقدية .

— البنك المركزي بنك الدولة: لأنه غالبا ما تعود له ملكية الجزء الأكبر أو كل رأسمال البنك كما يقوم بتقديم تسيقات للحكومة في إطار القوانين والتشريعات السائدة كما يشترك مع الدولة في رسم السياسة النقدية وتنفيذ سياستها الاقتصادية¹.

— البنك المركزي لا يهدف إلى تحقيق الربح بل يهدف لتحقيق الصالح العام وتنظيم النشاط المصرفي والاقتصادي وان حصل على ربح فيكون محض الصدفة.

2 — البنوك التجارية : وهي تدعى أساسا بالبنوك التجارية ذلك لصفة الوظيفة التي وجدت في بادئ الأمر لأجلها وهي تمويل النشاط التجاري لكنها تطورت بعد ذلك حيث أصبحت عبارة عن مؤسسات مالية نقدية تقوم بكافة العمليات المصرفية الحديثة والتقليدية، وعليه يمكن تقديم تعريف للبنوك التجارية وأهم خصائصها فيما يأتي.

2أ- تعريف البنوك التجارية : هي تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد وتلتزم بدفعها عند الطلب أو في موعد لاحق يتفق عليه والتي تمنح القروض قصيرة الأجل وهي القروض التي لا تزيد مدتها عن سنة ويطلق عليها أحيانا بنوك الودائع².

2ب- خصائص البنوك التجارية:

ومع مرور الوقت تطورت وزادت أعمال هذه البنوك وهذا ما جعلها تنفرد بخصائص معينة عن البنوك الأخرى

— تتأثر برقابة البنك المركزي: يمكن للبنك المركزي التأثير على البنوك التجارية و نوعية نشاطها في حين أن البنوك التجارية مجتمعة لا يمكنها أن تمارس أي رقابة أو تؤثر على البنك المركزي.

¹ إسماعيل محمد هاشم، النقود والبنوك، المكتب العربي الحديث، القاهرة، مصر، 2005 ص 143.

² مجدي محمد شهاب، اقتصاديات النقود و المال، دهر الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 194.

— تعدد البنوك التجارية: تتنوع البنوك التجارية تبعا لحاجة السوق النقدية لكن هذا لم يمنع من تركيز واندماج البنوك مع بعضها وذلك لتحقيق نمو أكبر وتكوين مجموعات بنكية تقدم خدمات مصرفية متكاملة.

— تسعى البنوك التجارية إلى تحقيق الربح: تعتبر البنوك التجارية مشاريع استثمارية مالية خاصة هدفها الأساسي تحقيق أكبر عائد ممكن بأقل تكلفة ممكنة .

— اختلاف النقود المصرفية عن النقود القانونية: يمكن للبنوك التجارية إصدار النقود (النقود المصرفية ونقود الودائع) لكنها ليست ذات إجراء نهائي لذمة حاملها على عكس النقود القانونية.

3 — البنوك المتخصصة : تختلف أنشطة هذه البنوك عن أنشطة البنوك التجارية إذ يغلب على أنشطتها الطابع المتوسط و الطويل الأجل لهذا يجب أن تتوفر لديها موارد ذات طبيعة خاصة ومعرفة بطبيعة العمليات، هذه البنوك يمكن تعريفها وتقديم أهم خصائصها فيما يأتي:

3أ- تعريف البنوك المتخصصة: هي تلك المؤسسات المالية التي تقوم بالعمليات المصرفية التي تخدم نوعا محددا من النشاط الاقتصادي وفقا للقرارات الصادرة بتأسيسها، والتي لا يكون قبول الودائع تحت الطلب من أوجه أنشطتها الأساسية.

3ب- خصائص البنوك المتخصصة :

يتميز هذا النوع من البنوك بدوره بمجموعة من الخصائص نوجز أهمها فيما يلي¹:

— تعتمد البنوك المتخصصة كثيرا على مواردها الذاتية التي تشكل أهمية كبيرة في تكوين رأسمالها الخاص وهذا باعتبار أنها لا تتلقى الودائع من الأفراد، كما تعتمد في تمويلها على إصدار السندات طويلة الأجل بالاضافة إلى القروض طويلة متوسطة و الأجل التي تحصل عليها من البنوك التجارية وهذا ما يجعلها لا تستطيع التوسع كثيرا في نشاطاتها إلا في حدود مواردها.

— يمكن أن تكون المساعدات الحكومية مصدر هام من مصادر التمويل التي تعتمد عليها البنوك المتخصصة إذا كان اقتصاد الدولة موجهها، وبالتالي فإن أهداف البنك تكون أهداف قومية اجتماعية ترمي إلى تحقيق الصالح العام.

— أهم أنشطة البنوك المتخصصة هي العمليات متوسطة وطويلة الأجل فتقوم بتقديم القروض لتمويل الاستثمارات الطويلة والمتوسطة الأجل، كما تقوم بالاستثمار في مشاريع خاصة بها أو المساهمة رؤوس أموال الشركات .

¹ عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو حنف، إدارة البنوك وتطبيقاتها، دار المعرفة الجامعية، الطبعة 5، مصر، 2000، ص31.

4 . البنوك الإسلامية: تراعي الدول الإسلامية تطبيق تعاليم الدين الإسلامي في شتى الميادين بما فيها الاقتصادية

وعليه تم إنشاء البنوك الإسلامية، هذه الأخيرة يمكن تعريفها وإبراز أهم خصائصها فيما يأتي :

4- أ- تعريف البنوك الإسلامية:

تعرف البنوك الإسلامية على أنها مؤسسات مصرفية لا تتعامل بالفائدة أخذا وعطاء فالمصرف الإسلامي يتلقى من الأفراد نقودهم دون أي التزام أو تعهد من أي نوع بإعطاء فوائد لهم.

4- ب- خصائص البنوك الإسلامية:

أساس تعاملات هذا النوع من البنوك يكون وفق تقنيات لا تتعارض و الشريعة الإسلامية، إضافة إلى بعض الخصائص تميزها عن البنوك الأخرى أهمها ما يأتي :

— عدم تعامل هذا النوع من البنوك بالقرض ولا بالفائدة أخذا وعطاء وإنما تعاملاتها تكون على أساس الاستثمار والمشاركة في الربح والخسارة.

— أن تكون كل العمليات الممولة من طرف البنك تدخل في دائرة الحلال وفق ما تنص عليه الشريعة الإسلامية.

— يمكن للبنك الإسلامي المساهمة برأس مال في مشروع ما والتنازل عن عملية التسيير لفائدة الشريك باعتبار البنك عادة ما يكون لديه طاقات في تسيير الموارد المالية أكثر من المشاريع الاستثمارية.

— تشترك البنوك الإسلامية فيما بينها في الالتزام بالشريعة الإسلامية، إلا أنها تستطيع أن تميز عددا من أنماط البنوك الإسلامية يمكن أن تكون بنك حكومي تابع للدولة أو بنك دولي¹.

5 — بنوك الاستثمار والأعمال : تعتبر بنوك الاستثمار والأعمال إحدى أحدث البنوك إنشاء وذلك راجع

لزيادة وتيرة الاستثمارات وظهور الحاجة إلى وجود ممول مختص في الميدان، وعليه يمكن تقديم تعريف و خصائص هذا النوع من البنوك فيما يأتي :

5- أ- تعريف بنوك الاستثمار والأعمال : هو ذلك البنك الذي يعتمد في موارده الخاصة على الودائع متوسطة

وطويلة الأجل، كما تقوم بإصدار سندات طويلة الأجل لتمويل أعمالها بالإضافة إلى القيام بعمليات تتصل بجمع وتنمية المدخرات لخدمة الاستثمار وفقا لخطة التنمية الاقتصادية وسياسات دعم الاقتصاد القومي.

¹ عبد الرحمن يسري احمد، دراسات اقتصادية إسلامية في النقود والفوائد والبنوك، الدار الجامعية للنشر ، مصر، 1998 ص 286.

5- ب - خصائص بنوك الاستثمار والأعمال:

يشترك هذا النوع من البنوك في مجموعة من الخصائص أهمها¹:

— عادة ما تحصل هذه البنوك على منح حكومية أو قروض بسعر فائدة مصغر من طرف الدولة وهذا في إطار تشجيع السياسة الاقتصادية المتبعة من قبل الدولة.

— تقوم بالعمليات ذات الأجل المتوسط والطويل عادة ما تكون هذه العمليات موجهة إلى المساهمة مباشرة في رأسمال الشركات أو تجديد هذا الرأسمال وكذلك كلما أرادت أن ترفع منه.

— تحتاج إلى أموال غير قابلة للطلب متى شاء المودع أي تعتمد في إقراضها للغير على رأسمالها بالدرجة الأولى والودائع لأجل (وودائع مستحقة الطلب بعد تواريخ معروفة).

الفرع الثالث: وظائف البنوك

تطورت نشاطات البنوك بتدرج لتصبح قادرة على تأدية مجموعة من الوظائف، هذه الأخيرة تنقسم إلى

وظائف أساسية وأخرى تابعة أو ثانوية يمكن شرحها كما يلي:

1- الوظائف الأساسية :

يمكن إيجاز أهم وظائف البنوك الأساسية في ثلاث نقاط كما يلي :

1أ- جمع الودائع :

وتتمثل الوديعة في مبلغ من المال يوضع في البنك على سبيل الحفظ أو التوظيف بصفة مؤقتة قصيرة أو طويلة على أن يتم استرجاعه من قبل صاحبه فيوقت لاحق وذلك حسب صيغة الوديعة، ويترتب عن هذه العملية أن البنك يقوم بفتح حساب باسم صاحب الوديعة ويمنح له شيكات يستطيع السحب بها متى شاء في حدود المبالغ المودعة في الحساب.

1ب- منح القروض :

تقوم البنوك بمنح القروض لزبائنها وتعتمد في ذلك على مواردها الخاصة أو الودائع المجمعة وهذا ليتمكنوا من تمويل أنشطتهم وتسوية معاملاتهم الاقتصادية، على أن يقوموا بتسديدها عند حلول الأجل المتفق عليه، كما أن عملية منح القروض قد تكون بطريقة نقدية مباشرة أو غير مباشرة في شكل خصم الأوراق التجارية.

¹ عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف: مرجع سبق ذكره، ص 36.

1-ج- وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن : حيث تقوم إدارة البنك بوضع وسائل الدفع بشكل يسهل إجراء العمليات المالية ويوسع من مجالات تدخل البنوك، وكلما كانت وسائل الدفع المتاحة كثيرة كلما كان ذلك أمرا إيجابيا في النظام البنكي.

2-الوظائف التابعة : زيادة على الوظائف الأساسية تقوم البنوك بعمليات أخرى تعتبر ثانوية أو تابعة، واتصافها بصفة التبعية راجع إلى كونها سواء ناشئة عن وظيفة أساسية أو يتم القيام بها من حين لآخر، ونلخص أهم هذه العمليات فيما يلي¹:

— عمليات الصرف لصالح الزبائن عند القيام بعمليات الاستيراد.

— توظيف القيم المنقولة وجميع الموجودات المالية والاكتتاب لها وشرائها، إدارتها، بيعها، حفظها وبيعها.

— المشورة والإدارة المالية والهندسة المالية وجميع الخدمات التي تسهل إنشاء المؤسسات و تنميتها في إطار القواعد والشروط القانونية المنظمة للمهنة الحرة.

— عمليات الإيجار العادي للأموال المنقولة وغير المنقولة.

— تلقي أموال من الجمهور بغرض توظيفها لدى مؤسسات دون اعتبارها من ضمن الودائع .

— الدخول في مساهمات سواء في مؤسسات موجودة أو في طريق الإنشاء.

الفرع الرابع : دور البنوك و أهدافها

إن تنوع البنوك وتعدد وظائفها ساهم في تطور وزيادة دور البنوك التي أصبح تأثيرها قويا على العديد من الجوانب خاصة الاقتصادي، وكل هذه الأدوار التي يقوم بها البنك سعيا منه إلى تحقيق أهداف مختلفة ومتنوعة ترمي جلها إلى تحقيق هدف أساسي وهو تعظيم ربحية البنك، ولأن البنك يحظى بأهمية كبيرة في الاقتصاديات المختلفة للبلدان، أوجب للأنظمة البنكية أن تواكب الإصلاحات الاقتصادية .

1 - دور البنوك:

تتعدد ادوار البنوك وتتنوع على حسب تخصص البنك، وما هذا التنوع في الأدوار إلا لجلب عدد أكبر من الزبائن وبالتالي عدد أكبر من الودائع (السيولة).

وفي مجملها تتفق البنوك على بعض الأدوار تؤديها بغض النظر عن توجهات البنك، وفيما يلي أهم هذه الأدوار:

¹ — الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة 2، 2003، ص 217.

أ- الدور الاستشاري : التعاملات الكثيرة للبنك في الداخل والخارج اقتضت فتح عدة فروع له، الأمر الذي جعله ملما بكل الأوضاع الاقتصادية السابقة منها والراهنة، بهدف تطوير إمكانياته ووسائله في اتجاه تحسين أدائه، وكذلك التنبؤ بالأوضاع الاقتصادية وفق ما يتحصل عليه من معلومات متعددة من مصادر مختلفة ولهذا فان أغلبية البنوك تعتمد على المعلومات الإحصائية وتحليل التقارير التي يراها مفيدة لتحليل الوضع النقدي السائد، وهذا ما يجعله محل ائتمان وثقة لدى متعامليه الذين لا يترددون في استشارته عند الحاجة.

ب. دور الرقابة : يكمن أساسا دور الرقابة في تحكم البنوك في الكتلة النقدية، ونخص بالذكر البنك المركزي، حيث يعمل على خلق النقود وتدميرها بالإضافة إلى كونه المسؤول الأول عن تسيير الوضع النقدي في البلاد و بالتالي فهو يتصدر مرتبة الرقابة، كما يسهر على سلامة الوضع الاقتصادي بفضل نظريته التقديرية على حجم الإصدار النقدي إذ يعمل جاهدا على تجنب إحداث التضخم النقدي أو تقليص حجم النقد في البلد، وهذا ما يسمح له بالتحكم في السياسة الاقراضية. فحجم القروض الممنوحة من طرف مختلف البنوك محدودة بكمية الأموال أو الودائع التي تتلقاها.

ج - دور الوساطة : ونعني بدور الوساطة أن البنك يلعب دور وسيط بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي وهم فئة ترغب في إنشاء حقوق لها وهم المدخرين أو المودعين وأصحاب العجز المالي الذين هم بحاجة إلى راس المال أو بالأحرى الفئة التي ترغب في إنشاء ديون عليها اتجاه البنك وهم المستثمرين، وينتج عن وجود الوساطة إعفاء صاحب الفائض المالي من إنفاق الوقت والجهد في سبيل البحث عن المقترضين و كذلك يجنب أصحاب العجز المالي مشقة البحث عن أصحاب الفوائض المالية وبالتالي فكل طرف يعرف الجهة التي يجب أن يتجه إليها لطلب الودائع أو الحصول على قروض.

2- أهداف البنوك:

تقوم المؤسسات المالية بتسطير استراتيجية ترمي من خلالها إلى تحقيق عدة أهداف، والبنوك إحدى هذه المؤسسات، وتتلخص أهدافها في النقاط التالية:¹

أ - الأهداف المالية :

وهي تمثل أهم الأهداف التي تسعى البنوك إلى تحقيقها ويمكن إنجازها في النقاط الموالية:

¹ محمد عبد الفتاح الصيرف، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، 2006، ص20.

أ1-تحقيق الأرباح: تسعى البنوك عامة إلى تحقيق أكبر عائد ممكن، حيث تعتمد للحصول على الودائع بأقل تكلفة واستخدام هذه الأموال سواء في شكل قروض للمؤسسات والأفراد أو استثمارها بطريقة تحقق أعلى عائد.

أ2- حماية حقوق المودعين : إن لجوء البنك لتوظيف الأموال وإقراضها للجمهور يعرضه لمخاطر متعددة، وهذا سبب كاف ليحتاط البنك ويطلب ضمانات كافية تمكنه من تغطية قيمة القروض المنوحة في حالة عدم الوفاء بها، كل هذا حتى لا يتعرض البنك للإفلاس ويكون قادرا على الوفاء بديونه اتجاه زبائنه وبالتالي حماية حقوق المودعين .

أ3- السيولة : يتعامل البنك أساسا بأموال الجمهور، بينما تشكل أمواله جزءا بسيطا من مجموع الأموال التي يتعامل بها، وعلى هذا الأساس فيجب على البنوك الاحتفاظ بجزء من الأرصدة على شكل سيولة من اجل مواجهة التزاماته الفورية، لكن هذا لا يعني أن يحتفظ البنك بمعظم اراداته في شكلها العاطل لان هذا متناقض وهدف الربحية لذلك كان لزاما على البنك العمل جاهدا على التوفيق بين مختلف أهدافه.

زيادة على الأهداف المذكورة أعلاه توجد أهداف ثانوية بالنسبة للأولى، نوجز بعضها في النقاط التالية :

ب — أهداف تسويقية: هي مجموع الأهداف التي تسعى البنوك إلى تحقيقها والتي من خلالها تحقق أهدافها المالية، وأهم هذه الأهداف ما يأتي :

— زيادة حصة البنك في سوق الخدمات المصرفية .

— المحافظة على سمعة البنك وتحسينها على المستوى المحلي والدولي .

— القيادة في مجال الخدمات المصرفية والصمود أمام المنافسة .

ج — أهداف إنتاجية : إضافة إلى الأهداف المالية والتسويقية السالفة الذكر، تسعى البنوك إلى تحقيق أهداف

أخرى يمكن تصنيفها على أنها أهداف إنتاجية، هذه الأخيرة يمكن إيجازها في النقاط الآتية :

— تحسين الخدمات المصرفية .

— تطوير وتنوع الخدمات المصرفية لمواجهة متطلبات جمهور العملاء .

— تخفيض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية .

— تخفيض الوقت الضائع .

المطلب الثاني: ماهية التمويل

حتى تقوم المؤسسة بوظائفها هي بحاجة إلى تمويل لذلك، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية حتى تتم عمليات التصدير والاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل.

الفرع الأول: مفهوم التمويل

التمويل هو ذلك المصدر الذي يمول المشاريع الاستثمارية وغالبا ما يقصد به الأموال التي حملتها المؤسسة عن طريق مساهمات الشركاء، وأصل كلمة التمويل جاءت من كلمة المال وإذا تحدث شخص ما بأن عنده مالا سيترجم ذلك في أذهان الكثيرين على أن هذا الشخص لا بد وأن عنده نقودا، لكن ذلك ليس ضروريا أن يكون صحيحا، فكلمة مال إنما تعني كل ما يملكه الفرد أو الجماعات من متاع، عروض تجارة، عقارا، نقودا أو حيوان...، وبناء على ذلك يمكن لأحد الأشخاص والذي لا يملك تجارة أو عقارا أو نقودا أن يقول انه يملك مالا، قاصدا بذلك وسيلة نقله.

وباعتبار أن التمويل لا مناص منه في تحقيق أهداف المؤسسات مهما كانت حجمها وأهدافها، ذلك لان التمويل هو تطبيق المصادر المختلفة على الاستعمالات المختلفة، هذه الأخيرة مرتبطة باستمرارية نشاط المؤسسات. وقد تطور مفهوم التمويل نتيجة للتحديات التي تواجه المؤسسات من جراء زيادة حدة المنافسة وزيادة حدة التضخم، فأصبح من الواضح أن النمو الاقتصادي يتوقف إلى حد كبير على كفاءة أداة الوظيفة المالية. ويمكن النظر إلى كلمة التمويل من منظورين¹:

1. **المنظور الضيق:** حيث تعني مجمل وسائل الاقتراض التي تمنح للمؤسسة المبالغ التي تحتاجها لضمان استمرارية نشاطها.

2. **المنظور الواسع:** وتقترب من الواقع والحقيقة فالتمويل هو مجموعة من العمليات التي تسمح من تلبية كل احتياجاتها من رؤوس الأموال، وهذا عن طريق التخصيص الابتدائي للأموال ثم الزيادة اللاحقة للقروض إن لزم الأمر وهذه القروض يتم عقدها مع الهياكل المالية.

وقد اختلفت الآراء حول تعريف التمويل فالبعض يربطها بإعمال المديرية المالية كون هذه الأخيرة هي المسؤولة عن توفير المصادر لتحقيق هيكل مالي سليم، والبعض الآخر يركز على الجانب النقدي لوظيفة التمويل أي ما هي المردودية التي يمكن أن يجلبها المستثمر من الأموال.

¹ مطر موسى سعيد، التجارة الخارجية، دارالصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2001، ص56.

حيث يمكن تعريف التمويل بأنه: "كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية واستثمارها في عمليات مختلفة، تساعد على تعظيم قيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلاً، في ضوء النقدية المتاحة حالياً للاستثمار والعائد المتوقع تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به واتجاهات السوق المالي¹.

يشير التعريف إلى أن التمويل ما هو إلا دراسة للحاضر لمعرفة مقدار النقدية الممكن استثمارها مستقبلاً. كما قد ينظر إلى التمويل على أنه الوظيفة الإدارية أو مجموعة الأنشطة لإدارية التي تقوم بها المديرية المالية في المؤسسة، وهذا ما يساعد على تحقيق الأهداف، وأيضاً مقابلة الالتزامات المستحقة عندما يحين مواعيد الوفاء بها. بحيث يمكن تعريف التمويل على أنه "وظيفة إدارية في أي شركة التي تختص بعمليات التخطيط للأموال والحصول عليها من مصادر التمويل المناسبة لتغطية الاحتياجات المالية اللازمة لأداء أنشطة الشركة المختلفة، بما يساعد على تحقيق أهدافها وتحقيق التوازن المالي بين الرغبات المتعارضة للفئات المؤثرة في نجاح واستمرار المؤسسة والتي تشمل المستثمرين والعمال والمديرين والمجتمع والمستهلكين".

يشير التعريف إلى أن وظيفة التمويل في أي مؤسسة ما هو إلا وظيفة إدارية متكاملة مع باقي وظائف المؤسسة الأخرى وإن المديرية المالية جزء من الهيكل الإداري والتنظيمي للمؤسسة، كونها تختص بأداء وظيفة التمويل التي لها أهداف إدارية ومالية وافية تعدى اهتمامات المديرية².

المالية، لتشمل فئات عدة تؤثر وتتأثر بالمركز المالي والحالة المالية للمؤسسة.

ومهما تعددت مفاهيم وتعريفات التمويل فإن أي مفهوم شامل للتمويل يجب أن يتضمن العناصر التالية:

- الحصول على النقدية واستثمارها.
- البعد الزمني للاستثمار.
- العائد المتوقع ومخاطر الاستثمار.
- تحقيق التكامل بين العمليات المالية والإدارية.
- تحقيق التوازن بين أهداف المؤسسة وأهداف الوظائف المؤثرة في نجاحها واستمرارها.

¹ محمد عثمان، التمويل والإدارة المالية في منظمات الأعمال: دار النهضة العربية، مصر، 1995 ص 16.

² نفس المرجع السابق، ص 57.

الفرع الثاني: أنواع وتصنيف مصادر التمويل

يقصد بمصادر التمويل تشكيلة المصادر التي حصلت منها المؤسسة على أموال بهدف تمويل أصولها ومن ثم فأنها تتضمن كافة العناصر التي يتكون منها جانب الخصوم، وهو ما يطلق عليه بالهيكل المالي وبما أن المؤسسة تحتاج إلى الأموال لتنفيذ نشاطاتها ولإلتفاق على عمليات الشراء وعمليات البيع، إذ بعض هذه النشاطات يحتاج إلى أموال لفترة محدودة وبعضها يحتاج إلى فترات طويلة، كما أن المؤسسة تحتاج إلى الأموال لتمويل أصولها الثابتة وأخرى متداولة. وبالتالي قد ينظر إلى مصادر التمويل بنظرة محاسبية وأخرى بنظرة مالية، كما قد ينظر إليها بنظرة تسييرية وعليه تم تقسيم هذا المطلب إلى ثلاثة فروع حيث سيتم التطرق في الفرع الأول إلى تصنيف مصادر التمويل من حيث الملكية، أما الفرع الثاني فسيتم التطرق إلى تصنيف مصادر التمويل من حيث الزمن أما الفرع الأخير فسيتم التطرق إليه من حيث الغرض منها.

1: تصنيف مصادر التمويل من حيث الملكية

يتضمن تصنيف مصادر التمويل من حيث الملكية على عنصرين هما:

أ - مصادر الملكية :

وهي مصادر تكون تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة وهي مرتبطة بوجود المؤسسة لأن من عدمها عدم المؤسسة، كيف لا وهي مصدر إنشائها والتي تعبر بأموال الملكية، إذ يمكن تعريفها على أنها «حقوق المساهمين في المنشأة أو بتعبير آخر هي أموال أصحاب المشروع»¹.

وتتألف الأموال الملكية من عنصرين أساسيين (رأس المال والأرباح المحتجزة) إلا أن هذين العنصرين هما جزء مما يسمى بالأموال الخاصة حسب تعبير المخطط المحاسبي الوطني، بحيث «عرف القرار الصادر بتاريخ 23 جوان 1975 المتعلق بطرق تطبيق المخطط المحاسبي الوطني الملحق الأول الأموال الخاصة كما يلي:

الأموال الخاصة هي وسائل التمويل العينية أو المنقولة الموضوعة تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة من طرف المالك أو المالكين بالمعنى المحاسبي والمالي فالصنف الأول من المخطط المحاسبي الوطني يوافق الحالة الصافية للمؤسسة»².

فحسب المخطط المحاسبي الوطني تكون مجموعة الأموال الخاصة على الحسابات التالية:

1 زياد سليم رمضان، أساسيات في الإدارة المالية: ، دار صفاء، الطبعة 4، عمان، 1996، ص.148.

2 عبد الكريم بو يعقوب، أصول المحاسبة العامة: ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص 50.

- الأموال الجماعية.
- الأموال الشخصية.
- علاوات المساهمات.
- الاحتياطات.
- إعانات الاستثمار.
- فرق إعادة التقييم.
- ارتباط بين الوحدات أو علاقات الوحدات المتعددة.
- نتائج قيد التخصيص.
- مؤونات الخسائر والتكاليف.

غير أن فكرة الأموال الملكية تقوم على أساس عدم تصريفها على الغير بحال من الأحوال ولو كان المطالبون أصحاب الحق إلا في حالة تصفية الشركة، وهذا ما يجعلنا نركز على عنصرين أساسيين قد أسلفنا ذكرهما سابقا وهما: رأس المال والاحتياطات (الاحتياطات المحتجزة).

أ.1- رأس المال: وتمثل القيمة القانونية للحصص التي ساهم بها الشركاء فهي إذ تعبر عن أموال يدفعها المساهمون أو الشركاء في بداية إنشاء المؤسسة وتتكون من ثلاثة أنواع:

- رأس المال المصرح به: وهو رأس المال تصدر به رخصة إنشاء المؤسسة، أي الوعد الذي يجب على المساهمين الالتزام به عند الاتفاق على إنشائها، كما يمكن أن يكون أكبر من حاجة المؤسسة، أي أن رأس المال المرغوب في الحصول عليه في بداية الأمر قد يكون أقل من المصرح به أو يساويه.

- رأس المال المكتتب به: وهو القيمة الاسمية لجميع الأسهم التي يكتب بها الجمهور عند طرحها للاكتتاب العام وقد يقل رأس المال المكتتب به عن رأس المال المرغوب فيه أو يساويه وهو ما يسمى برأس المال المطلوب، أما الفرق بين رأس المال المكتتب به والمصرح به والذي يجب أن يكون بالضرورة أكبر فيسمى برأس المال غير المطلوب.

- رأس المال المدفوع: هو مجموع المبالغ تم دفعها من ثمن الأسهم المكتتب بها وهو في النهاية يجب أن تساوي رأس المال المرغوب فيه.

وينقسم رأس المال المؤسسة في العادة إلى حصص متساوية في الحقوق والواجبات تسمى كل حصة سهما إذ هناك أسهم تسمى بالأسهم العادية فحملت هذه الأخيرة هم أصحاب المؤسسة ويدهم إدارتها ولهم حقوق محددة ومنصوص

عليها في القانون التجاري الجزائري، وهي أموال ليس لها موعد استحقاق إلا في حالة تصفية الشركة وحيث تعطي حاملها حقوق كحق الحصول على أرباح، وحق التصويت في الجمعيات العمومية، حق الإطلاع على سجلات المؤسسة ودفاترها... الخ.

وهناك خاصية والتي تتمثل في تحمل حاملي الأسهم العادية جميع مخاطر المؤسسة وذلك بالطبع في حدود مساهمتهم، إذ يعتبرون آخر من يأخذ حقوقهم خاصة عند تصفية المؤسسة.

وكما توجد هناك أسهم تسمى بالأسهم الممتازة وسميت كذلك لأنها تمتاز عن الأسهم العادية بأن لها حق الأولوية على الأسهم العادية في الحصول على حقوقها عند: (توزيع الأرباح أو تصفية الشركة).

ومن أهم خصائص الأسهم الممتازة أنها ورقة مالية تقع على منطقة بين الأسهم العادية والسندات فهي تشارك الأسهم العادية كونها تمثل أموال ملكية لا يوجد لها موعد الاستحقاق، تأخذ أرباحا عند توزيعها، كما أنها تشارك السندات بكون أرباحها محددة سلفا كنسبة مئوية من قيمتها الاسمية.

أ.2- الأرباح المحتجزة (الاحتياطيات): تعبر هذه الأرباح المحتجزة بالاحتياطيات وهي في الأصل حقوق المساهمين «وقد سميت كذلك لأن الشركة تقوم بحجزها عن التوزيع على المساهمين»، ويرجع سبب الحجز إلى قوة القانون، وذلك فيما يتعلق بالاحتياط القانوني الذي ألزم المشرع المؤسسات بتكوينه بمقدار 5% من الأرباح المحققة سنويا إلى أن يصل إلى 10% من رأس مال المؤسسة أو إلى اتفاق أبرم بين الشركاء في بداية إنشاء المؤسسة وهذا فيما يتعلق بالاحتياط القانون الأساسي، أو إلى اعتماد المسيرين على احتياطيات أخرى وهذا لمقابلة التوقعات المستقبلية التي قد تصادف بالمؤسسة أو لتمويل احتياجاتها¹.

ب - مصادر غير ملكية: ويقصد بها الديون «فهي مجموعة الممتلكات أو الخدمات التي منحت للمؤسسة ويتم تسديدها من طرف المؤسسات عندما تنتهي مدتها المحددة» ويمكن القول أن الديون «تمثل مجموعة من الالتزامات (الواجبات) التي تدين المؤسسة بمقتضى علاقاتها مع الغير» ومنه يمكن تقسيم الديون إلى²:
ديون موجهة لتمويل الاستثمارات ونعني بها جميع الديون المتعلقة بالقسم الثاني من المخطط المحاسبي الوطني أي متعلقة بالاستثمارات.

¹ زياد سليم رمضان، مرجع سبق ذكره، ص156.

² إبراهيم الأعمش، أسس المحاسبة العامة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص89.

- ديون موجهة لتمويل المخزونات ويتضمن جميع الديون المتعلقة بشراء البضائع ومواد أولية إما لإعادة بيعها أو استغلالها في عملية إنتاجية على أن تلتزم المؤسسة اتجاه الموردين في آجال محددة مسبقا.
- كما هناك مبالغ تحتفظ بها المؤسسة، لصلح الإدارة الاجتماعية أو الضريبية والتي تقتطع إما من العملاء أو العمال.
- ديون موجهة لتمويل نشاط الاستغلال ويقصد بها تلك الديون المترتبة خلال دورة الاستغلال وذلك للحصول على مصالح وخدمات من الغير.
- ديون مالية وتمثل بالنسبة للمؤسسات وسيلة من وسائل التمويل الآجلة، حتى تتمكن من استغلالها لتمويل احتياجاتها العاجلة.
- كما تجدر الإشارة إلى أن مقارنة بين أموال الملكية والديون يرجع إلى مميزات يتميز بها كل واحد منها من حيث بقائها تحت تصرف المؤسسة، إذ لا يتوقع المساهم أن يسترد أسهمه بمجرد رغبته في ذلك خلافاً في حالة الاقتراض، فإن المقرض يتوقع أن يسترد أمواله حين حلول اجل السداد المتفق عليه.
- ويتعين على المسيرين البحث على المصادر التي تحقق لهم أكبر رفاهية ممكنة من خلال تمويل المصادر المتاحة على استعمالات المؤسسة، وبما أن مدة استحقاق المصادر له دور كبير في اعتماد المؤسسات على تمويل مختلف الاستعمالات فان على المسيرين الاعتماد على تصنيف آخر لمصادر التمويل.

2 : تصنيف مصادر التمويل حسب الزمن:

- ان تصنيف المصادر حسب الملكية يتركز أساسا على الملكية النهائية وبقائها تحت تصرف المؤسسة، باعتبار أن مختلف المصادر التي تتحصل عليها المؤسسة تهدف إلى استغلالها في تمويل مختلف الاستعمالات التي هي في حاجة إليها لتحقيق أهدافها المسطرة.
- كما أن مبدأ الملاءمة يستدعي أن يمول كل أصل بمصدره بحسب استحقاقها، وهو ما يدعو المؤسسات معرفة مدة (زمن) كل مصدر، وهذا ما يحفز المؤسسات تقسيم مصادر التمويل حسب معيار الزمن، باعتبار أن الاستعمال أو الأصل الذي له صفة التكرار في عملية الاستغلال يتطلب تمويله بمصادر تمويلية تكون مدة استحقاقها تعادل على

الأقل مدة تحول الأصول إلى تدفقات نقدية بعد أن تفقد قيمتها الاقتصادية نتيجة للقدم أو التقادم وعليه تصنف مصادر التمويل حسب الزمن إلى ثلاث¹:

أ - مصادر قصيرة الأجل:

يقصد بالتمويل قصير الأجل "تلك الأموال التي تحصل عليها المنشأة من الغير، وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عن عام².

من خلال التعريف السابق يتبين أن التمويل قصير الأجل يتعلق بالأموال الخارجية أي تلك الأموال التي تطلبها المؤسسات من مؤسسات مالية كانت أو غير مالية على أن لا يتعدى تاريخ استحقاقها السنة، إلا انه يمكن توسيع مصادر قصيرة الأجل بان يشمل الأموال التي تكون تحت تصرفها نتيجة لمصادر ذاتية، وهو ما يطلق عليه بالتمويل الذاتي القصير الأجل، إذ يمثل هذا النوع من المصادر مختلف المخصصات قصيرة الأجل (سواء مخصصات المخزونات أو الزبائن)، والتي يتم تكوينها وفق قواعد محاسبية محددة. مثل مخصص الديون المشكوك في تحصيلها وهذا لمقابلة النقص المحتمل أو المؤكد في عناصر الأصول المتداولة، وهذه المخصصات تعتبر تكلفة تتحملها المؤسسة والتي تستقطع من إيراداتها وذلك قبل تحديد صافي الربح الخاضع للضريبة وبالتالي فالمؤسسة تعتمد على مصادر ذاتية في تمويل ذلك العجز الذي قد تواجهه.

وبالتالي يمكن القول أن التمويل قصير الأجل هو تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة إما من مصادرها الذاتية أو من الغير وهذا لتغطية احتياجاتها الدورية.

غير أن أكثر مصادر التمويل قصير الأجل استخداما من طرف المؤسسات هما: الائتمان المصرفي والائتمان التجاري.

أ.1- الائتمان المصرفي: ويقصد بالائتمان المصرفي تلك القروض القصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسات من البنوك، ويعبر عنه بقروض الاستغلال والذي يوجه إلى تمويل احتياجات الدورة فان قروض الاستغلال هي تلك

¹ عبد الكريم بواحيلة، الوجيز المالي في المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة الجزائر، 1998، ص32.

² منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، الإسكندرية، مصر، 1998، ص5.

القروض التي تسمح للمؤسسات تمويل إنتاجها وأيضاً تمويل مجال التوزيع للمنتجات وبدوره يقسم قروض الاستغلال إلى قسمين:

- قروض الاستغلال العامة: وهي موجهة للتمويل بصفة إجمالية أصول المتداولة للميزانية، وتسمى أيضاً: قروض الصندوق

- ويتفرع بدوره إلى:

- تسهيلات الصندوق.

- كشف على الحساب.

- قروض موسمية.

- قروض الربط.

- قروض الاستغلال الخاصة:

- وهي قروض تمول بعض أصول المتداولة وبصفة عامة تكون مقرونة بضمان حقيقي ويتفرع بدوره إلى:

- تسبيقات على البضائع.

- تسبيقات على المشاريع.

- خصم الأوراق التجارية.

أ.2- الائتمان التجاري: ويطلق عليه بالتمويل التلقائي أو الطبيعي "ويمكن تعريف الائتمان التجاري بأنه نوع من التمويل قصير الأجل تحصل عليه المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع التي تتجر فيها أو تستخدمها في العملية الصناعية".

ويعتبر الائتمان التجاري حاجة المؤسسات في تمويل احتياجاتها الدورية وذلك بهدف الاستغلال الأمثل لاستثماراتها، وذلك نتيجة لمعدل دوران بيع السلع كذا يتوقف على الوضع المالي للمؤسسات نتيجة لمنحها اجل لعملائها (زبائنها).

وهو أكبر مصادر حجما حيث قد يصل إلى نحو 40% من قيمة الالتزامات المتداولة للشركات الغير مالية، وتعتمد الشركات الصغيرة على الائتمان التجاري بشكل كبير لأنها قد لا تستطيع عادة الحصول على تمويل من مصادر أخرى¹.

ب - مصادر متوسطة الأجل:

يعرف التمويل متوسط الأجل " بأنه ذلك النوع من القروض الذي يتم سداده في فترة تزيد عن السنة ولكن تقل عن عشر سنوات".

وقد اختلفت الكتابات حول مدة استحقاق القروض متوسطة الأجل بين السنة وخمسة سنوات ومن هم من يعبر أنها تتراوح من السنة والسبع سنوات، ومنهم لا يفرق بينهما وبين مصادر طويلة الأجل على أساس تكوين هيكل رأس المال كما قد تم الإشارة إليه سابقا بحيث انه يتكون من مختلف مصادر تمويلية ما عدا مصادر قصيرة الأجل.

غير أن اغلب الكتاب في الإدارة المالية يفضل تقسيم مصادر التمويل إلى مصادر طويلة الأجل والأخرى متوسطة الأجل أي التفريق بينهما حتى تتمكن المؤسسة من وضع استراتيجياتها على أساس مدة استحقاق كل مصدر. وعليه يمكن تقسيم مصادر متوسطة الأجل إلى قسمين²:

- قروض مباشرة متوسطة الأجل: وتمثل البنوك وشركات التأمين المصدر الرئيسي لهذه القروض، ويتم سداد هذه القروض بصورة منتظمة على مدار السنوات ويطلق على أقساط السداد في هذه الحالة بالمدفوعات.

- التمويل بالاستئجار: ويعني استخدام اصل ثابت في عملية الاستغلال دون امتلاكه إذ تسمح عملية الاستئجار أن يبقى الأصل تحت تصرف المؤسسة دون أن تنقل ملكيتها، وبالتالي في حالة عدم قدرة سداد المؤسسة لأقساط الاستئجار يقوم المؤجر باسترداد الأصل لأنه لا يزال المالك القانوني وهذا يميز عن الدين، ويتخذ التمويل بالاستئجار أشكالا عديدة من أهمها:

- البيع ثم الاستئجار: وهو التنازل عن اصل ثابت لصالح مؤسسة مالية على أن تقوم هذه الأخيرة باستئجاره للمؤسسة المتنازلة عن الأصل تحت شروط معينة.

¹ سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 و منظمة التجارة العالمية، مكتبة و مطبعة الإشعاع، مصر، 2001، ص146.

² محمد صالح الحناوي، الإدارة المالية والتمويل، الإسكندرية، مصر، 1998، ص391.

- استئجار الخدمة: يتضمن استئجار الخدمة بشكل عام المعدات وخدمات صيانتها ومن أهم هذه المعدات: السيارات، الشاحنات... الخ.

- الاستئجار المالي: أن الاستئجار المالي البحت هو الاستئجار الذي لا يتضمن خدمات الصيانة ولا يمكن إلغاؤه من قبل المستأجر والذي يستهلك قيمة المعدات المستأجرة بأكملها، أي أن الأقساط التي يدفعها المستأجر تساوي بحمل قيمة المعدات المستأجرة.

ج - مصادر طويلة الأجل:

ويطلق عليه بعض الكتاب بميكل رأس المال، ويمكن تصنيف مصادر طويلة الأجل إلى قسمين¹:

تمويل داخلي: ويقصد به الأرباح المحتجزة (الاحتياطيات).

تمويل خارجي: ويشمل كل من أموال الملكية بنوعيتها وأموال الاقتراض طويلة الأجل والتي تحصل عليها المؤسسة من مؤسسات مالية سواء تعلق الأمر بالقروض البنكية أو السندات.

إن تصنيف مصادر التمويل من حيث الزمن هو تمكين إعطاء فكرة للمؤسسات معرفة مختلف المصادر حتى يمكنها من تحقيق مبدأ التغطية ولا يمكن للمؤسسات الوصول إليه إلا بمقابلة الخصوم الدائمة بالأصول الدائمة وموارد الدورة واحتياجات الدورة .

3: مصادر التمويل من حيث الغرض منها:

تتركز فكرة تصنيف مصادر التمويل من حيث الغرض منها على إمكانية حصول المؤسسات للموارد المختلفة بهدف تمويلها على مختلف الاستعمالات، ويستلزم هذا أن تستخدم المؤسسات مبدأ التغطية (الملائمة) كما سبق وأن بيناه في المبحث الأول من الفصل، وبما أن الميزانية (المالية) تنقسم إلى أصول ثابتة وأخرى متداولة يتعين على المؤسسة البحث على مصادر دائمة لتمويل مختلف الأصول الثابتة، ومصادر مؤقتة لتمويل مختلف الأصول المتداولة. غير أن المسألة ليست بهذه السهولة، بحيث هناك بعض عناصر من أصول المتداولة لا يمكن تغطيتها إلا بأموال دائمة نتيجة لدوريتها وتكرارها، وعليه يمكن تقسيم المصادر من حيث الغرض منها إلى قسمين:

¹ سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 182-183.

أ - مصادر دائمة: وتشكل من أموال خاصة للمؤسسة وديون طويلة الأجل وهذا النوع موجه لتمويل الأصول الثابتة، وجزء لتمويل الأصول المتداولة.

أ.1- أموال دائمة موجهة لتمويل الأصول الثابتة:

الأصول الثابتة هي تلك الأصول التي تقدم خدماتها خلال فترة زمنية تزيد عن العام ويتم تمويل مختلف الأصول الثابتة إما برأس مال الشركة أو بالقروض طويلة الأجل¹.

وتجدر الإشارة إلى مسألة هامة والتي تخص بالموارد الداخلية للمؤسسة، إذ كثيرا ما تعتمد على ما يسمى بالتمويل الذاتي والذي تلجأ إليه، إما لتجديد استثماراتها نتيجة للقدم أو التقادم، وإما لتوسيع نطاق نشاطها أو لتسديد ديونها في تاريخ الاستحقاق ويمكن حساب التمويل الذاتي للمؤسسة عن طريق المعادلة التالية:

التمويل الذاتي: النتيجة الصافية بعد التوزيع + الاهتلاكات + المؤونات ذات الطابع الاحتياطي.

فبالنسبة للنتيجة والذي يقصد به الربح لان الخسارة هنا لا تعني المؤسسة والذي تعتمد عليه في تمويل أصولها وذلك عن طريق حجز أموال إما لقوة القانون أو لاتفاق ابرم بين الشركاء.

أما الاهتلاكات والذي يقصد به توزيع التكلفة الأصلية على عدة سنوات المقدرة لحياة الاستثمار، ويعتبر كمورد مالي تدخره المؤسسات حتى تتمكن من تجديد استثماراتها، وتحدد قيمة الاهتلاكات بطرق عدة أهمها طريقة الاهتلاك الثابت وطريقة الاهتلاك المتناقص، وتعتمد المؤسسات على الطريقة الثانية بدرجة كبيرة نتيجة لما تحققه من اقتصاد الضريبي وهذا لتحسين النقدي، حيث أن الميزة الأساسية في اعتماد المؤسسات على الاقتصاد الضريبي كون أن للنقود قيمة زمنية، وبالتالي تفضل المؤسسات الحصول على نقود إضافية بدلا من أن تحصل عليها مستقبلا وهذا يعني حصول المؤسسة على قرض دون فوائد من الضريبة على الأرباح².

على أن يتم تسديدها للإدارة الضرائب في المستقبل باعتبار أن قسط الاهتلاك المتناقص سيكون اقل من قسط الاهتلاك الثابت.

1جميل احمد توفيق، محمد صالح الحناوي، الإدارة المالية أساسيات وتطبيقات، دار الجامعة، مصر، 1993، ص 528.

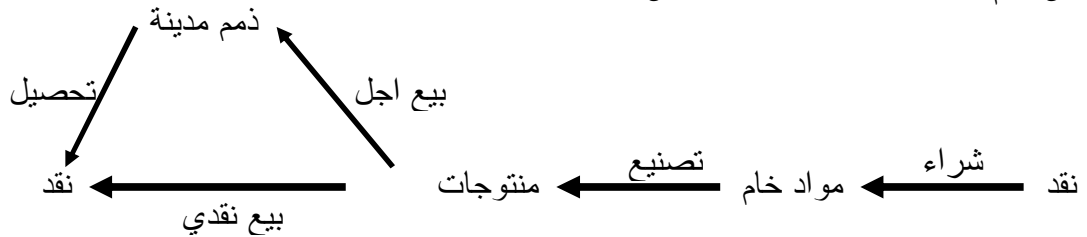
2رضوان وليد الغفار، أساسيات في الإدارة المالية، عمان، 1997، ص 255.

أ.2- أموال دائمة موجهة لتمويل الأصول المتداولة:

وهي أموال تخصص لتمويل دورة الاستغلال التي تتميز بصفة الاستمرارية، وباعتبار أن الأصول المتداولة تشكل في كثير من المؤسسات أكثر من نصف من مجموع الأصول، وبما أن الأصول المتداولة لا تتحمل التأجيل كما هو الحال في الأصول الثابتة وسبب ذلك عدم تباينها. فأى نقصان في النقدية يعني نقص خطير في السيولة وأن أي تأجيل في توريد إضافي للمخزونات يترتب عليه اختلال خطط الإنتاج والبيع ولا يمكن للمؤسسة أن تحقق القدرة على التحكم في الأصول المتداولة ما لم تملك بما يسمى رأس المال العامل والذي يعبر عن التوازن المالي، إذ يقصد به ذلك الفرق الموجب بين مجموع الأموال الدائمة ومجموع أصول الثابتة، الذي يستخدم في تمويل الأصول المتداولة، ويتم استخدام رأس المال العامل لتحقيق الموازنة بين المقبوضات والمدفوعات، أي يتطلب الموازنة بين توقيت النقدية المتولدة عن الأصل وتوقيت لسداد النقدية المستخدمة في تمويله.

حيث تبدأ دورة رأس المال العامل بالنقد وتنتهي بالنقد وهذا حسب الشكل التالي:

الشكل رقم (01): دورة رأس المال العامل



المصدر: محمد شفيق، محمد إبراهيم، أساسيات الإدارة المالية في القطاع الخاص، دار المستقبل للنشر والتوزيع، عمان، 2007، ص 264.

وبما أن تمويل المؤسسة للمواد الأولية تكون بصفة مستمرة، فلا يمكن لها أن تنتظر تحصيل قيمة المبيعات لكي تتمكن من تمويل مخازنها، فان فعلت ذلك فهي مؤسسة لا تتحكم في تدفقاتها، وستضيع حصتها من السوق وبالتالي تفقد مركزها التنافسي، ومنه فلا مناص أن تعتمد على رأس مال العامل في تمويل دورة الاستغلال التي تتصف بالاستمرارية والدورية لكي تحقق أهدافها.

ب - مصادرمؤقتة: وهي أموال موجهة لتمويل الأصول المتداولة وحيث أن هذه الأخيرة تعبر عن تلك الأصول التي تتحول إلى نقدية خلال فترة قصيرة لا تزيد عن السنة.

ب.1- المخزونات: يشكل المخزون جزءا هاما من أصول المؤسسة حيث يكون جزءا كبيرا من رأس المال المستثمر في المؤسسات التجارية والصناعية، حيث تحتاج إلى نفقات دورية ناشئة من الاحتفاظ بهذا المخزون، فالمخزون

السلعي له اهتمام خاص نظرا لتأثيره على نتائج المؤسسات مباشرة، وبالتالي تهدف المؤسسة إلى تسيير مخزونها بشكل عقلاني وذلك برفع معدل دورانها، إذ كلما ارتفع معدل دوران المخزون السلعي يدل ذلك على استثمار رأس مال العامل اقل في المخزون، وذلك باعتبار أن مخزون رأس مال مجمد فلا يحقق ربح طوال فترة التخزين.

ب.2- الحقوق: وأهم إشكالية التي تواجه المؤسسة هو التعامل مع الزبائن، وحيث تفضل المؤسسة التعامل معهم نقدا، أي بيع المنتجات مقابل تسديد قيمتها آتيا، خاصة إذا كانت تحتكر السوق أو أن منتجاتها مطلوبة جدا، إلا أن ضغط المنافسة يجعلها تميل إلى البيع الأجل، وبالتالي ترتفع قيمة حقوق المؤسسة اتجاه زبائنها مقابل نقصان البضاعة بمقدار تكافئها (نتيجة انتقال ملكية البضاعة من المؤسسة إلى الزبون).

وبما أن المؤسسة في حاجة إلى أموال لتمويل مخازنها، وبما أن سداد الزبائن للبضاعة لا يتم إلا بعد مدة محددة (اتفاق مسبق) تستخدم ديون قصيرة الأجل لتغطية ذلك الجزء من الحقوق، وذلك نتيجة استخدام المؤسسة جزء من أموالها في تمويل عمليات البيع الأجل، وهذا يعني احتجاز قيمتها لدى الزبون وبالتالي تجميد جزء من أموال المؤسسة.

وفي الأخير يمكن الإشارة إلى أن بعض الكتاب لا يرى للتقسيمات نفعا لان المؤسسة مجبرة على الحصول على الأموال مهما كان مصدرها قصد تمويل نشاطها الاستغلالي على أساس تكلفتها واستقلالها المالي، وبالتالي يجب أن ننظر إلى مصادر الأموال من حيث تكلفتها، وبالطبع على المؤسسة أن تختار المصدر الذي يعطيها اقل تكلفة مقارنة بمصدر آخر لو خيرت في ذلك، ولا يمكن للمؤسسة أن تخير بين مصدرين ما لم تحدد تكلفة كل مصدر .

المطلب الثالث: أساليب التمويل

يعتبر التمويل عنصرا أساسيا لتحقيق الأهداف المسطرة لكل سياسة اقتصادية فبدون المال و الوسائل النقدية ،لا يمكن الحصول على مستلزمات الانتاج التي تتحول من رأس مال نقدي الى رأس مال منتج .

الفرع الأول: أساليب التمويل التقليدية

في مجملها عمليات قصيرة الاجل (اقل من سنة) وتستعمل في تمويل مستحقات الخزينة للمؤسسة وكذلك لاقتناء أو شراء مستحقات من تجهيزات أو لتمويل الخدمات المختلفة.

1-السند لأمر:

هو عبارة عن وثيقة بتعهد فيها الساحب اي محررها أن يدفع مبلغا من المال في تاريخ معين لأمر شخص اخر هو المستفيد ، اذن يفترض السند لأمر وجود شخصين هما¹:
الساحب أو المحرر :و هو الذي يتعهد بالدفع ، المستفيد و هو من يدفع السند لأمره.
السفتجة : الكمبيالة.

هي أمر مكتوب موجه من شخص (الساحب) إلى شخص أخر المسحوب عليه يدفع مبلغ معين في تاريخ معين أو قابل للتعين أو لدى الاطلاع لأمره أو لأمر شخص ثالث (المستفيد) إذن الكمبيالة تتضمن ثلاث أطراف هم²:
الساحب : و هو الذي يصدر الأمر بالدفع و هو في الاصل دائن .
المسحوب : عليه و هو الذي يتلقى الأمر بالدفع و عليه التزام الدفع فهو الدين.
المستفيد : هو الذي يصدر أمر الدفع لصالحه و يكون دائن لل سحب .
-السند الرهن:

هو ورقة تجارية يمكن استعمالها في التداول إذا أراد مجتمع التجارة ذلك ، هو سند الأمر مضمون من السلع محفوظة في مخزن عمومي و سند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم كما يمكن تحويله الى سيولة دفع بإدخاله في التداول و انتقاله بين الأفراد .

4-رسالة الصرف :

هي امر كتابي من طرف المصدر الى المستورد بطلب دفع مبلغ معين و قد يكون المستفيد هو المصدر عادة و في بعض الأحيان قد يكون طرف أخر مسجل في رسالة الصرف.

¹ فاطمة مروة يونس،الفنون التجارية .العمليات المصرفية ، دار النهضة العربية، مصر،1994 ص 95.

² عبد الحميد عبد المطلب،التمويل المحلي ، الدار الجامعية ،مصر، 2001،ص 92.

5- الصكوك :

الصك هو امر خطي بدون شروط مسبقة لدفع مبلغ محدد لصالح المستفيد و يتم ذلك عن طريق تظهير مباشر و من مزاياه أنه سهل الارسال و أقل تكلفة و من عيوبه لا يمكن استعماله الا عند توافقه و قوانين الصرف المعمول بها في البلد.

الفرع الثاني :أساليب التمويل الحديثة:

إضافة إلى الطرق التقليدية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية نجد أيضا طرق حديثة تماشى مع التكنولوجيا الجديدة والتطور.

1- التحصيل المستندي :

التحصيل المستندي هو عملية يلزم بها البنك تحت تعليمات زبونه المورد فهو يتحمل تحصيل المبلغ الكلي من عند المستورد الأجنبي مقابل تسليم مستندات الإرسال حيث يمكن التسديد إما بواسطة الدفع نقدا أو قبول سند، فيمكنه تغطية مسيرة المورد أو البنك في حالة وجود اختلاف في الدفع، فالقواعد والأعراف الموجودة للتحصيل المستندي محددة من طرف "CCI" وتعرف كما يلي¹:

هي عملية يقوم من خلالها المصدر بعد إرسال البضاعة بتقديم سند أو أكثر إلى بنكه وتكون مرفقة أولا سند السحب التجاري موجهة لكي ترد للمستورد مقابل دفع مبلغ من المال أو قبول السحب التجاري. فالمصدر يكون آمنا بان المستورد ليتمكن الحصول على الوثائق التي تسمح له باستلام البضائع، وإخراجها من عند الناقل أو من المستودع إلا إذا أعطى الأمر بذلك لبنكه إما أن يقوم بتسوية المبالغ المستحقة للمصدر أو توقيع قبول سند السحب التجاري من قبل البنك المؤهل والموكل بذلك قبول سند السحب يترك للمستورد اجل للدفع، أجلا يسمح له بالتحصيل على البضاعة المتفق عليها عند بيع المنتج وبالتالي الدفع وتسوية المصدر إذ لم يسدد المستورد المبالغ الأزمة. (حالة تقديم تحصيل مستندي مقابل قبول سند) البنك الذي يتحمل القبض يحتفظ بكل الوثائق والمستندات والمستورد لا يمكنه استلام البضاعة في كل الأحوال. بل هناك ضمانات تعطى في مثل هذا النوع من التسوية أو قروض بألها لا تكون جيدة في التعاملات، هناك حالتين:

¹ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، مصر، 1997، ص78.

الحالة 1: التي يكون فيها التحصيل مقابل قبول من السحب التجاري هذا الأخير يمكن أن لا يدفع له مبلغ القيمة عند الاستحقاق.

الحالة 2: في حالة تحصيل مستندي مقابل الدفع الفوري المستورد يمكنه أن يتقدم أمام البنك المكلف، بالقبض لكي يتحصل على المستندات.

لما تكون البضاعة ملك لصاحبها وهو المصدر قد تمثل خطر عليه لأنه يتحمل خسائر كبيرة وذلك إما عند بيعها عند مشتري آخر إن وجد أو عند إعادة البضاعة من حيث أتت لعدم قبولها من عند المشتري¹.

- وثائق مقابل الدفع (DIP):

بنك المشتري المكلف بالتحصيل لا يقدم المستندات للمحسوب عليه وهو المشتري مقابل الدفع الفوري إلا مقابل الدفع الفوري حسب النظرة الدولية .

الدفع الفوري يعني بعد ما تصل البضائع وفي هذه الحالة هناك اقتراحين يمكن طرحهما:

الاقتراح الأول: إما أن يقبل المشتري الدفع وبالتالي يستلم الوثائق التي تسمح له بالامتلاك وإخراج البضاعة عند وصولها.

الاقتراح الثاني: أو أن المشتري لا يستطيع أو لا يريد التسديد عند الناقل أو في المستودع حسب تعليمات البائع حتى يتم الدفع أو إيجاد مشتري آخر.

البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإعادة البضاعة إلى مكانها الأصلي أو يبحث عن مشتري آخر في المكان نفسه، التكاليف والتأمين يتحملها البائع.

3- وثائق مقابل القبول (DIP) :

بنك المشتري يسلم الوثائق والمستندات للمسحوب عليه، مقابل قبول سحب سند الذي يدوم عامة من 30 إلى 90 يوما بعد تاريخ البعث والإرسال أو قبول سند الشحن، فهي وسيلة مستعملة خاصة في الحالات التالية:

- من أجل العلاقات التجارية الجيدة، البائع يطمئن على أمانة وقدرة ووفاء المشتري
- المعاملات بين الطرفين أي القدرة المالية للمشتري والدفع في الآجال المحققة وأنها ليست محل ثقة.
- بلد المستورد يكون مستقر سياسيا وأنه لا يكون مخاطر على المصدر.
- لا يوجد قيود عند الاستيراد من بلد المستورد مثل مراقبة العرف، الرسوم الجمركية والمبادلات الحرة.

¹ GUIDE des Opérations de Crédit par la Chambre du Commerce INTDOC,p62.

- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال أي قيمة المبادلات لا تكون مرتفعة.

4- الدفع عن طريق التحويل البنكي (التحويل الحر):

البائع يرسل البضائع مباشرة للمشتري مرفقة بوثائق الإرسال للعنوان وعلى اسم هذا الأخير أي المشتري حسب الاتفاق الذي جرى في العقد، الوثائق تعبر عن البنك قبل أن تسلم للمشتري وذلك للمراقبة البسيطة، كما يستقبل المشتري البضائع المرسله يعطي الأمر بتحويل مقدار المبلغ إلى بنكه لحساب البائع أي تحويل بنكي بسيط من بلد لآخر.¹

5- الاعتماد المستندي:

نظرا لأهميته في التجارة الخارجية وفي موضوعنا أدرجناه في فصل خاص به (الفصل الثالث).

المطلب الرابع : أخطار و ضمانات التمويل

يشكل التمويل الناتج عن شراء و بيع السلع بالنسبة للمستورد و للمصدر و للبنوك في نفس الوقت ، عدة مخاطر تعرقل المسار التمويل من جهة و نجاح الصفقات التجارية من جهة أخرى، و لذا وجدت الضمانات البنكية لخلق الثقة بين المتعاملين التجاريين و لهذا الغرض سأحاول عرض الأخطار التي تعرقل مسار التجارة الخارجية و الضمانات التي تعمل على التقليل منها و ذلك فيما يلي:

الفرع الأول : أخطار التمويل

قبل منح أي قرض يفترض على البنك التفكير في كيفية إسترجاعه كما ينبغي عليه القيام بدراسة و تحليل ملف القرض و مخاطره التي قد تؤدي إلى ضياع أموال البنك و بهذه فمخاطر التجارة الدولية تقسم إلى :

(1) مخاطر حسب الوقت الذي تقع فيه .

(2) مخاطر حسب طبيعتها.

(1) المخاطر حسب الوقت الذي تقع فيه :

ينتج هذا الخطر من خلال فترة التصنيع و يعتبر خطر إنقطاع السوق " الصفقة " و عدم قدرة المورد تسيير عقدة في الفترة المحددة لأسباب تقنية أو مالية و يمكن أن تلغي أو تعدل الطلبية من طرف المشتري و ينقسم الخطر حسب الوقت الذي يقع فيه إلى ما يلي²:

¹ Michelle Rainelle « L'Organisation Mondiale du Commerce CASBAH 99 »

² يعدل بخزاز فريدة، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي ، الجزائر، 1998، ص 52.

1- أ- خطر التصنيع :

و هو الخطر الذي يمكن أن يحصل في مرحلة التصنيع ، حيث أنه ليس بمقدرة المصدر أن يتم مشروعه و هذا لأسباب تقنية أو مالية مثل : عدم تمكنه من مواصلة " تقنية " إنتاج السلع المطلوبة، و عدم قدرة المصدر على إنتاج هذه السلع في الوقت اللازم لأن النقود ليست بحوزته " مالية " كما يمكن للمشتري إلغاء أو تعديل طلبه .

1- ب- خطر القرض :

يحدث هذا الخطر خلال عملية تسليم البضاعة في الفترة التي يقوم فيها المشتري بتسديد مبلغ العقد فإن عجز هذا الأخير عن دفع المستحقات التي عليه أو المتعاقد عليها فهذا يعتبر خطر القرض. و كذا بالنسبة للبنوك القائمة بعملية التمويل ، فهذا الأخير يعتبر أساسية و رئيسية بالنسبة لها ، فهي لا تخلو من المخاطر فالبنك يخشى دائما أن يختلف مع مدينه عن القيام بالتزاماته في الأجل المحدد ، فالتأخير في التسديد يؤدي إلى إختلال صناديقه و بالتالي يصبح في وضعية حرجة ، فمن جراء سياسة إقراض خاطئة يتعرض البنك نتيجة التأخير لصعوبات تؤدي به إلى خسارة غير طبيعية لا يمكن تحملها إذا تعددت .

1- ج - خطر إقتصادي :

هذا النوع من المخاطر يظهر في مرحلة الإنتاج و هو ناتج عن إرتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد ، هذا الإرتفاع يتحملة المورد في حالة كون العقد يتضمن سعر ثابت و غير قابل للمراجعة ، و يمكن تقسيم هذا الخطر إلى عنصرين 1-ج-1- خطر التعبئة : قبل أن يتخذ البنك أي قرار في تمويل مؤسسة ما يجب أن يقوم بدراسة وافية بالتحليل و التقدير الحقيقي لجميع معطياتها حيث أن هذا الخطر خاص بالبنك .

1- ج -2- خطر سعر الصرف :

إن خطر سعر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن حدوثها من جراء التغيرات لسعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك .

1- د - خطر الإفراط في الضمانات :

إن أغلبية الضمانات الدولية تتم في إمكانية إستعمالها للطلب الأول من طرف المستفيد بدون البحث عن تبريرات ، و على هذا فإن لم يكن على علم بأن العقد سينفذ ، و كل مستفيد من الضمان غير متيقن أن تكون له وسيلة للضغط على بائعة و هذا ما يؤدي إلى الإفراط في الضمانات

المخاطر حسب طبيعتها :

تتمثل هذه المخاطر في الخطر السياسي ، خطر عدم قابلية التسديد و خطر الصرف و فيما يلي أتطرق إلى كل واحد

منهم على حدى¹:

2 - أ - الخطر السياسي : يندرج تحت ثلاثة نقاط :

الخطر السياسي بأتم معنى الكلمة : الحرب ، الثروات ، إنحصار إقتصادي ... إلخ و القرار الأحادي للحكومة الأجنبية تعرقل تنفيذ العقد .

الظواهر تسبب الخراب و الناتجة عن العوامل الطبيعية التي تحدث في بلد أجنبي تؤثر على السلعة خلال نقلها .
خطر عدم تحويل لما تقوم السلطات لتحديد أو وقف خروج رؤوس الأموال نحو الخارج و هذا لمنع المصدر المحلي بتسديد حقوقه .

كما ينجم هذا الخطر عند تغيير الحالة الإقتصادية و السياسية لبلد المشتري .

2- ب - خطر عدم القدرة على التسديد :

هذا الخطر يحدث عندما يكون المشتري الأجنبي في حالة عدم قابلية التسديد و لا يستطيع دفع مستحقاته و في غالب الأحيان عدم قابلية تسديد الحجز أو مرور مدة عن تاريخ الدفع .

2 - ج - خطر الصرف :

إذا كان إستعمال القرض و تسديده يتمان بنفس العملية في هذه الحالة لا يوجد خطر الصرف على العملة المتفق عليها في العقد و عموما يحدث هذا الخطر عندما يكون تحويل العملة من طرف البنك أو المستفيد من القرض إلى عملة وطنية " صرف عملة المشتري إلى عملة البائع " .

3- أخطار على البنك الممول للعقد :

و عموما هذه الأخطار تتمثل في خطر عجز المصدر نفسه و خطر عدم التسديد من طرف المدين و هي على النحو التالي :

3 - أ - خطر عجز المصدر نفسه : يقصد به التصنيع المشار إليه سابقا .

3- ب - خطر عدم التسديد من طرف المدين : نقصد به خطر عدم قابلية التسديد " خطر الإعتماد " المشار إليه سابقا .

¹ يعدل بخزاز فريدة ، نفس المرجع السابق، ص56.

4- نماذج من مخاطر البنك :

إن منح القروض أمر ضروري في الأفق الاقتصادي ، لكنه يمثل مخاطر للبنك لذلك فالبنك مطالب بدراسة و تقييم مجموعة من المحددات ليضمن استرجاع أمواله من بينها :

4-أ- قدرة العميل :

يقصد بها إمكانية قيام العميل بسداد ما عليه من مستحقات و في المواعيد المحددة و لهذا نجد البنك يتحرى من مجموعة من الأمور مثل : " تاريخ بداية نشاط العميل ، سنه ، صحة ... " .

4-ب- شخصية العميل :

نقصد بها المؤشرات التي تكشف عن رغبة العميل في السداد و لذلك يتم مقابله و التفاوض معه و التحري عن علاقاته مع الغير و عن أخلاقه ، " الأمانة ، الإخلاص ، الجد و المثابرة ، الثقة بالنفس ، عدم التبذير " . و لكن هذه المعايير تبقى ذاتية و غير متأكد منها لذلك نجد البنكي يهتم كثيرا بدراسة المخاطر أثناء قيامه بالتحليل لطلب القرض و أنه في الحقيقة كل دراسة للطلب و ذلك " للخطر البشري " الخطر الصناعي ، التجاري ، المالي ، القانوني " .

أ- الخطر البشري :

للقوة البشرية تأثير كثيرا على العمل في المؤسسة فتتنظيمها الفاشل أو نقص تأهيلها و هذا يؤدي بالمؤسسة إلى عدم السداد ، و لذلك ينبغي أو تولى جانبا كبيرا من الدراسة بالمؤسسة و من تم باقي العمال " سنهم ، جدتهم ، تأهيلهم و كفاءتهم في التسيير " .

ب - الخطر الصناعي :

بمعنى ينبغي الإهتمام بالمنتوج و جودته و كذا كميته و صموده في ظل المنافسة و عن إمكانية تحديده و تطويره و عن سياسة الإشهار التي تعتمدها المؤسسة ، هذا على المنتج ، أما عن المؤسسة فيجب التساؤل عن قربها أو بعدها ، عن مصادر المواد الأولية و كذا موارد الطاقة و المواصلات و كذا قربها من الأسواق و الزبائن .

ج - الخطر التجاري :

و هنا ينصب الإهتمام على السوق و عن حالته ، فهل هو سوق إحتكاري أو سوق حر ، أيضا عن الزبائن ، هل هم كثيرون ؟ هل سيؤدون ما عليهم من مستحقات بإنتظام و هل هم موزعون على عدد كبير من القطاعات أو منحصرون في قطاع واحد ، و أيضا ينبغي التساؤل عن وحدة التسويق بالمؤسسة و عن كفاءتها و نجاعة سياستها

و عن مدى إعتمادها على الإشهار .

د - الخطر المالي :

هذا ينبغي الإهتمام برأس مال المؤسسة ، نسبة الأموال المملوكة إلى إجمالي الموارد المالية المتاحة فكلما زادت هذه النسبة زادت ثقة البنك في منح القروض .

هـ - الخطر القانوني : هو مرتبط بالحالة أو الوضعية القانونية للمؤسسة و كذا بنوع النشاط التي تمارسها و علاقتها بالمساهمين و بالغير معنى .

- نوع النشاط الذي تمارسه ، شرعي أو غير شرعي، من الناحية القانونية ، من القواعد القانونية التي يجب على البنك معرفتها حول المؤسسة هي :

- مدى سلطة المسيرين على المؤسسة ، بمعنى الحرية تامة في إبرام عقود القروض و رهن أو بيع ممتلكات المؤسسات أو سلطة محدودة تتمثل في تسييرها فقط .

- علاقة المساهمين مع المسيرين .

- السجل التجاري .

- وثائق الملكية أو الإيجار .

- النظام القانوني الذي تحكمه المؤسسة .

عموما هذه هي مجمل المخاطر التي يمكن مواجهتها أثناء تنفيذ الصفقات التجارية أو العمليات التجارية في إطار التجارة الخارجية و ما يمكن ملاحظته من خلال هذا كله هو أن المخاطر السياسية مستقلة و غير خاضعة لشخصية المشتري .

المبحث الثاني: معاملات التسوية في التجارة الخارجية

تهدف التسوية في التجارة الخارجية الى تقليص المدة الزمنية التي تتم من خلالها عملية الوفاء بالالتزامات و التبادل، و فيما يلي أنواع و وسائل التسوية في التجارة الخارجية.

المطلب الأول: التسوية نقدا

تعتبر وسيلة من وسائل الدفع الاكثر بساطة حيث يستلزم حضور كل من البائع المصدر و المشتري المستورد، و يتم الدفع مباشرة بالسيولة -يد ليد- و هذه الطريقة تستعمل بكثرة في الدول ذات العملة القابلة للتحويل، لذا يلجأ المستورد الى اقتناء العملة الصعبة من السوق الموازية و هذه الوسيلة تتبع في الحالات الاتية :

- اذا كان المستورد موثوقا به ثقة تامة و البلد المستورد للسلع يتمتع باستقرار سياسي اقتصادي
- اذا كانت قيمة الصفقة صغيرة مما يجعل تكاليف المستورد لفتح الاعتماد كبير بالنسبة لقيمة الصفقة.
- اذا كان المستورد ليس لديه القدرة المالية الكافية لتنفيذ التعاقد .
- اذا كان المستورد غير معروف للمصدر و كان مركزه المالي محل شك من المصدر¹.

ولهذه الوسيلة مزايا و عيوب نلخصها في الجدول التالي:

الجدول رقم (04) :مزايا و عيوب التسوية نقدا.

المزايا	العيوب
- أكثر بساطة . سرعة عملية الدفع. الحصول الفوري على الأموال بوجودها في الصندوق. لا تطلب اجراءات ادارية كثيرة . - التأكد من الدفع	- امكانية الخطأ عند التعامل. - صعوبة تحويل العملة لا تصلح الا بالنسبة للالتزامات ذات المبالغ الصغيرة . - مخاطر الاعتداء و سعر الصرف

المصدر: عبد الحميد عبد المطلب ، مرجع سبق ذكره،ص15

المطلب الثاني :التسوية عن طريق الشيكات

تتنوع أدوات و وسائل الدفع للتسوية في عمليات التجارة الخارجية ومن وسائل التسوية نجد الشيكات.

1-تعريف الشيك :

هي عبارة عن وثيقة تتضمن أمر بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوب اسمه في الشيك كما قد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله².

2-البيانات الواجب توفرها في الشيك:

تختلف كيفية تنظيم وترتيب الشيكات من بنك لآخر ولكن جميعها يجب أن يحتوي على البيانات الآتية:

¹ عبد المطلب، مرجع سبق ذكره،2001،ص15.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ص36.

- تسمية الورقة بأنها شيك .
- أمر منجز غير معلق على شرط بدفع مبلغ معين من النقود .
- اسم المسحوب عليه .
- بيان مكان الدفع فان لم يذكر فهو المكان المذكور بجانب اسم المسحوب عليه
- تاريخ ومكان سحب الشيك وإذا لم يذكر مكان سحب الشيك اعتبر مكان السحب هو المكان الذي ذكر بجانب اسم الساحب و توقيع الساحب .

3- أنواع الشيكات:

للشيكات عدة أنواع نوجز ذكرها فيما يأتي:

- الشيك العادي أو الشيك لأمر: وهو الشيك الذي يتضمن أمر صريح من الساحب إلى المسحوب عليه بدفع مبلغ معين إلى المستفيد.
- الشيك المسطر: هو شيك وضع على وجهه خطان متوازيان من قبل الساحب منعا للتزوير أو السرقة، وعندها لا يستطيع المستفيد تحصيل قيمة الشيك نقدا بل تحصيله بواسطة المصرف
- يقوم البنك بالتأشير على الشيك ليبين أن الرصيد موجود عند تحرير الشيك لكن بدون تجميد هذا الرصيد .
- الشيك المصدق: هذا النوع من الشيكات يقدم للمسحوب عليه أي البنك للتأشير عليه لرغبة الساحب, فيتم حجز المؤونة للمستفيد .
- الشيك البنكي: في بعض الأحيان يخشى المستفيد عدم توفر المؤونة لدى الساحب لذلك يطلب منه أن يعطيه شيك بنكي أي صادر من البنك وموقع من قبل إدارته ويشبه إلى حد ما الشيك العادي وهو الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية .
- شيك المسافر: يعطي البنك لزيائته شيكات من نوع خاص تسمى شيكات المسافر تسحب بمبالغ معينة وتحتاج إلى توقيعين من قبل الساحب، الأول عند استلام البنك للمبلغ.
- وفيما يأتي الشكل النموذجي للشيك:

الشكل رقم(02): نموذج عن الشيك

المبلغ	البنك.....
ادفعوا مقابل هذا الشيك :	
.....	
لأمر : (اسم المستفيد).....	
.....	
ب : في :	
توقيع الساحب :	اسم الساحب و عنوانه
	حساب رقم
قابل للدفع	شيك رقم
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">ختم الوكالة</div>	

المصدر : راشد راشد: الأوراق التجارية (الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري الجزائري)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2004، ص 12

4- ايجابيات وسلبيات الشيك:

أ- الايجابيات:

يقدم الشيك لمستعمليه عدة ايجابيات، نذكر منها:

إن إرسال الشيك عملية سهلة وقليلة التكلفة من إرسال الأموال، فهو يقلل من مخاطر الضياع والسرقة وعدم الدفع، كما يسهل عملية الطعن من المسحوب عليه، فهو يشكل إثبات الدفع ويلغي ضرورة الالتجاء إلى الوصل.

ب- السلبيات: الدفع بواسطة الشيك لا يتم إلا إذا سمحت تشريعات الصرف بذلك في البلد، مع قابلية تحويل النقود، وهذا يعني وجود حسابات بالعملة الصعبة للمتعاملين "خطر الصرف"، لذلك مدة التحصيل عادة ما تكون طويلة مع تدخل العديد من البنوك، كما أن الدفع بواسطة الشيك لا يعطي ضمانا كافيا للمستورد إلا إذا تم إرسال الشيك بعد استلام البضاعة¹.

¹ فاطمة مروة، مرجع سبق ذكره ، ص64.

المطلب الثالث : التسوية بالأوراق التجارية

من أجل تسهيل عمليات الدفع استعان التجار بأوراق تجارية التي حلت محل النقود.

1 – تعريف الأوراق التجارية :

هي عبارة عن محرر يتعهد بمقتضاه شخص أو يأمر شخص آخر بأداء مبلغ من النقود في زمان ومكان معينين، وتكون قابلة للتداول بالتظهير أو المناولة¹.

2 – أنواع الأوراق التجارية :

تأخذ الأوراق التجارية عدة أشكال أهمها: الكمبيالة والسند لأمر.

1-2 – السفتجة أو الكمبيالة

1.1.2 . 1 تعريف الكمبيالة :

هي عبارة عن وثيقة تمثل ديناً من المال مستحق الأداء وتتضمن أمراً من شخص يسمى الساحب أو المحرر إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه بأن يدفع مبلغاً من النقود لاستحقاق معين لصالح شخص ثالث هو المستفيد. وحامل الكمبيالة يمكن أن يحتفظ بها حتى يتم الدفع أو يتنازل عليها بالتسليم إذا كانت لحامله أو عن طريق التظهير إذا كانت تخص مستفيد معين².

2-2-2-2 البيانات الواجب توافرها في الكمبيالة :

أهم البيانات التي يجب توافرها في الكمبيالة هي³:

- لفظ الكمبيالة مكتوب على السند وبنفس اللغة التي كتب بها .
- تاريخ إنشاء الكمبيالة ومكان إنشائها .
- اسم من تلزمه الوفاء (المسحوب عليه) .
- اسم من يجب الوفاء له أو لأوامره .
- ميعاد الاستحقاق .

¹ أكرم ياملكي، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2008، ص21.

² Edition librairies paris (3) année 196 Jaque Ferrourier, les opérations des banques, 4^{eme} .P128 .

³ عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص 92.

— مكان الوفاء بالسند وعند عدم ذكره يكون الإيفاء في محل إقامة المسحوب عليه .

— توقيع من أنشأ الكمبيالة (الساحب) .

2-2-3- تظهير الكمبيالة :

التظهير هو كناية عن انتقال سند السحب من قبل شخص يسمى مظهرا إلى شخص ثاني يسمى مظهرا له

بالتوقيع على ظهر السند من قبل المظهر، ويتخذ التظهير عدة أشكال أهمها :

— **التظهير الناقل للملكية :** في هذه الحالة تنتقل ملكية السند من المظهر إلى المظهر إليه مع جميع الحقوق المتعلقة بهذه

الملكية، فيطالب المظهر له المسحوب عليه بدفع قيمة الكمبيالة .

— **التظهير على سبيل الوكالة :** والتي يكون فيها المظهر له وكيلا للمظهر بغية تحصيل قيمة السند لحساب المظهر

المستفيد، وتبقى ملكية السند له ويحق له استرداده طالما لم يحصل بعد، والمطالبة بقيمته إذا حصل بعد أن يخصم

الحصل عمولة معينة

— **التظهير على سبيل الرهن أو التظهير الزمني:** هذا النوع من التظهير نادرا ما يحدث، إذ بدل القيام بعملية الرهن

يستطيع المظهر خصم السند والحصول على المبلغ المطلوب .

الشكل رقم (03): نموذج عن السفتجة (الكمبيالة)

البلد في الى من طرف المبلغ احرصوا على دفع مقابل الكمبيالة لأمر.....	الساحب العنوان القبول و التصريح
امضاء الساحب	المسحوب عليه السيد:..... مكان التواجد.....

المصدر : راشد راشد، مرجع سبق ذكره، 2004. ص 16

الإيجابيات وسلبيات السفتجة:

أ- الإيجابيات:

- ورقة قانونية تسهل الطعن ضد المسحوب عليه (المستورد)، ويشترط أن تكون مقبولة وتسمح للساحب بتعبئة حقوقه.

- ضمان الدفع في حالة ما إذا كان الدين مرفوع بضمان بنكي AVAL BANCAIRE.

ب- السلبيات:

- قليلة الاستجابة والاستعمال.

- خطر سياسي.

- خطر عدم الدفع والضياع والسرقة، وخطر تأخر القبول.

2-3- السند لأمر أو السند الأذني

2-3-1- تعريف :

هو عبارة عن وثيقة يتعهد فيها الساحب أي محررها بان يدفع مبلغ من المال في تاريخ معين لأمر شخص آخر هو المستفيد.

2-3-2- البيانات الواجب توفرها في السند لأمر :

البيانات الإلزامية للسند لأمر لا تختلف كثيرا عن البيانات المتعلقة بالسفتجة، وفيما يأتي أهم هذه البيانات:¹

— شرط الأمر

— تعهد غير مطلق على شرط الوفاء بمبلغ معين من النقود.

— تاريخ الاستحقاق وهو الميعاد الواجب الوفاء فيه.

— اسم الشخص الذي يجب له الوفاء أو لأمره.

— توقيع من أصدر الصك (المحرر) أو ختمه.

— تاريخ تحرير السند ومكانه.

وفيما يأتي صورة السند لأمر والبيانات الواردة فيه:

¹ أحمد محمد محرز، السندات التجارية، دار الكتب القانونية، مصر، 2003، ص210.

الشكل رقم (04) : نموذج عن السند لأمر

امبلغ..... أتعهد بأن أدفع بموجب سند الأمر هذا إلى السيد(إسم المستفيد) مبلغ في (تاريخ الاستحقاق) . [المككتب، توقيعه، عنوانه] تاريخ التحرير
--

المصدر: راشد راشد، مرجع سبق ذكره، 2004، ص12

ملاحظة: فيما يخص السند لأمر تطبق عليه نفس القواعد المتعلقة بالكمبيالة سواء من ناحية التظهير أو الاستحقاق، لذا فلا داعي لذكرها مجدداً.

3- الفرق بين الشيك الكمبيالة و السند لأمر:

— تختلف الكمبيالة والسند لأمر عن الشيك بإعتبارها أدوات ائتمان تتطلب فترة من الزمن وحياة الشيك قصيرة ولذلك فهو أداء وفاء.

— يمكن أن يحرر الشيك لحامله لكن الكمبيالة أو السند لأمر لا تحرر إلا باسم شخص معين و لكن تظهر لحامله

— الشيك وسيلة دفع مباشرة أما الكمبيالة والسند لأمر وسيلتا دفع مؤجل

أما بالنسبة لأهم الفروق الموجودة بين السند لأمر والكمبيالة هي:

الجدول رقم (05): الفروق الموجودة بين الكمبيالة و السند لأمر

الكمبيالة	السند لأمر
— فيها ثلاثة أشخاص, الساحب المسحوب عليه والمستفيد	— فيها شخصين فقط المتعهد والمستفيد
— هي أمر بالدفع معطى من قبل الساحب	— هو تعهد بالدفع من قبل المتعهد
— فيها قبول بالدفع يضاف إلى أمر الدفع (ولا يلتزم	— لا يحتاج إلى قبول لأنه هو نفسه أي السند — تعهد بالدفع
المسحوب عليه بالأمر إلا إذا عرض عليه وقبله	— هو بالأصل ورقة مدنية لكنها تصبح تجارية (تخضع للقانون التجاري) إذا كان أحد طرفيها تاجراً أو إذا كان موضوعها عملية تجارية .
— هو دائماً ورقة تجارة	

المصدر: شاكر القزويني، 1992، ص119.

المطلب الرابع: التسوية بالتحويلات البنكية

تستعمل التحويلات البنكية على الصعيد الدولي وهذا لسهولة طرق استعمالها وهذا لعدة ميزات تنفرد بها عن وسائل الدفع التقليدية، هذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب وذلك بعد التعريف بالتحويل البنكي .

1- تعريف التحويل البنكي :

هي وسيلة دفع معروفة على المستوى العالمي لسهولة وسهولتها، كما يعد "التحويل البنكي الدولي أداة للتنظيم الدولي الأكثر استعمالا حيث ينشأ بأمر معطى من المستورد بأن يدين حسابه لحساب المصدر

بناء على التعريف السابق ينتج عن القيام بالتحويل البنكي ما يلي:

— حساب المصدر يصبح دائنا عندما يصبح حساب المستورد مدينا

— تحصل الأموال دون الوضع المادي للنقود، ولا يستلزم أن يكون للمصدر والمستورد حسابان في نفس البنك

2- طرق التحويل البنكي :

هناك ثلاث طرق يتم بها التحويل وهي¹:

1-2- التحويل عن طريق البريد :

هي عبارة عن تحويلات كلاسيكية غير مكلفة تتم عن طريق تحويل قيم من حساب إلى آخر وذلك لتسوية الديون المتعلقة بالمستورد اتجاه المصدر، وهي قليلة الاستعمال لعدة أسباب أهمها:

— طول فترة الإرسال خاصة إذا كان المسار البنكي معقد .

— المستورد لا يستفيد من مهلة التسديد والمصدر ينتظر أسابيع للحصول على المبلغ.

— هذا النوع لا يتكيف والعلاقات الدولية الراهنة.

2-2- التحويل عن طريق التلکس :

هذا النوع من التحويل أكثر سرعة من التحويل البريدي، وفي هذه الحالة يكون الدفع بطلب من المصدر، ويعتبر مكلف نسبيا مقارنة بالتحويل البريدي، وعادة ما يتفق المستورد مع المصدر على أن يتحمل هذا الأخير تكاليف التحويل لكونه المستفيد من الدفع السريع.

¹ ISGP.financement du commerce international.policopie 1994.p9.

2-3_ التحويل عن طريق شبكة سويفت SWIFT :

هي وسيلة دفع دولية حديثة لا تحتوي على أي ضمان فيما يخص تسليم البضاعة، وهي تستعمل عادة في حالة وجود ثقة بين الأطراف، وفيما يأتي تعريف شبكة سويفت، مكوناتها، بالإضافة الى مزايا و عيوب هذه الشبكة.

2-3-1_ تعريف شبكة سويفت :

ان وسائل الاتصال الكلاسيكية، بريد، تليكس.... لا تكفي لشروط سرعة الشروط و السرية و الضمان التي يجب أن تتواجد في الصفقة التجارية (مالية) و نظرا للبطء الذي تتميز به هذه التحويلات، أنشأت مؤسسة جديدة هدفها تحسين عمليات الدفع العالمية، و كذا الاستفادة من خدمات الشبكة و تبادل المعلومات عن طريق الاعلام الالي و هذه الشبكة تدعى سويفت .

هي عبارة عن شبكة اتصالات دولية بين البنوك نشأت في عام 1973 من طرف 239 بنك أمريكي، اوروبي، كنديو مقرها بروكسل و بدأ العمل بها بداية من ماي 1977، ويعود سبب ظهورها إلى العيوب والمشاكل الناجمة عن وسائل الاتصال الكلاسيكية، ولقد ظهرت في بادئ الأمر في الولايات المتحدة الأمريكية ثم أوربا ثم إمتد ظهورها إلى باقي دول العالم¹.

2-3-2_ مكونات شبكة سويفت:

تتكون شبكة سويفت أساسا العناصر الآتية:

— **المحولات:** وهي أجهزة كمبيوتر مزودة بتجهيزات ملحقة مناسبة وبرامج مدروسة خصيصا لضمان وظائف المراقبة على شبكة الاتصالات وتتكون الشبكة من أربعة وسائط، واحد في بروكسل واثان في هولندا وواحد في الولايات المتحدة الأمريكية .

— **المركزات الجهوية:** وهي تجهيزات الإعلام الآلي التي تمارس وظيفة تركيز المبادلات بين المنتسبين والمحولين و يوجد على الأقل مركز واحد في كل بلد.

— **التعيينات النهائية:** وهي أجهزة كمبيوتر أقل حجما، تعين في البنوك وهي تضمن على الأقل انتقال ومراقبة الرسائل، الاستجابة إلى المتطلبات السرية بكل أمان والسرعة التي يبحث عنها البنوك .

¹ علوي صورية، تقنيات التمويل و التسوية في التجارة الدولية، أطروحة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 1997، ص52.

2-3-3- مزايا وعيوب شبكة سو يفت :

لنظام التحويل بسويفت عدة مزايا وعيوب أهمها ما يأتي:

2-3-3-1- المزايا :

لنظام سو يفت عدة مزايا أبرزها ما يلي:

— الأمان بحيث تتوفر الشبكة على وسائل معالجة معلوماتية والتي بإمكانها التحقق من شخصية المرسل للخبر

— السرعة: بحيث أن عملية التحويل تستغرق من 20 ثا إلى 5 د.

— العمل على مدار 24 ساعة على 24 ساعة و7 أيام على 7 أيام.

— التكلفة المنخفضة حيث أنها غير مرتبطة بمكان وجود المصدر الأجنبي .

2-3-3-2- العيوب:

أهم العيوب التي يمكن إحصاءها على شبكة سو يفت نذكر ما يلي:

— عدم وجود وثيقة أو وصل استلام للتأكد من أن التحويل قد تم فعلا إلا باستلام المصدر للرسالة عن طريق

البنك

— التحويل يستخدم بمبادرة من المشتري والذي قد يتأخر عن الدفع¹.

¹ Dubain H .Duphic F et autres .commerce international le crédit documentaire.edition paris.juin1996.p84.

خلاصة

إن تعدد وتنوع وسائل وتقنيات تمويل التجارة الخارجية جعلها تصبح إحدى العناصر الأساسية لنجاح عملية التمويل الخارجي وإتمام الصفقات التجارية على المستوى الدولي هذه الوسائل تختلف وتتنوع باختلاف شروط ومتطلبات الأطراف المعنية،

تعتبر البنوك العصب المحرك لعمليات التمويل وخاصة التجارة منها، حيث تكمن أهمية الدور الذي تقوم به البنوك في تسهيل هذه العمليات وتذليل الصعاب، وتخفيف المخاطر والمشاكل التي قد تنشأ بين المتعاملين في مجال التجارة الخارجية، خاصة وأن هناك اختلافاً في الاستراتيجيات والمناهج التي تتبعها كل دولة في عملية التبادل التجاري.

الفصل الثالث

تمويل التجارة الخارجية

عن طريق الاعتماد المستندي

تمهيد

إن عمليات التمويل والدفع في ظل التجارة الخارجية تتطلب وسائل دفع أكثر ضمان وثقة بالنسبة للمصدر والمستورد، وإزالة شكوك كل منهما يمكن أن يتحقق من خلال الاعتماد المستندي. فالاعتماد المستندي يمثل أحسن وأضمن وسائل الدفع الحديثة، حيث تستعمل هذه التقنية عن طريق فتح اعتمادات مستندية لدى البنك وذلك لتعذر سداد قيمة البضاعة نقداً حتى ولو كان السداد ممكناً بالنسبة للمستورد، فهذا لا يمنع أنه يخشى أن لا يوفي المصدر بالتزاماته، وهذا ما يجعله يلجأ إليهما لتجنب المخاطر الناجمة عن عدم الالتزام بالاتفاق.

المبحث الأول: ملامح عامة حول الاعتماد المستندي

يعد الاعتماد المستندي من وسائل الدفع الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، وكونه يتم بضمان من البنك، حيث عرف الاعتماد تطوراً وتنوعاً هذا ما جعل لكل من المصدر والمستورد الخيار قبل الاتفاق على النوع والكيفية التي تتم بها التسوية التجارية والتي تسمح بتنسيق وقت الدفع مع التسليم. لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى أربعة مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى مفاهيم حول الاعتماد المستندي، وتتطرق في المطلب الثاني إلى أنواع الاعتمادات المستندية، وتتناول في المطلب الثالث منافع الاعتماد المستندي ومخاطره، أما المطلب الرابع والأخير سنعرض فيه الاحتياطات الواجب إتخاذها.

المطلب الأول: مفاهيم حول الاعتماد المستندي

يعرف الاعتماد المستندي بأنه عبارة عن خطاب ضمان صادر من بنك المستورد الى بنك المصدر لدفع قيمة المستندات كئتمن للبضاعة و غيرها و تكون لها تاريخ معين للدفع و يكون التعامل بين البنك المستورد و البنك المصدر بالمستندات فقط.

الفرع الأول: دواعي نشأة الاعتماد المستندي

نشأت الإعتمادات المستندية وتطورت في البلاد الأنجلوسكسونية لتسوية البيوع البحرية ثم انتشرت في أوروبا وبقية أنحاء العالم، وقد نشأت الإعتمادات المستندية تلبية لحاجات التجار الذين يحتاجون الأموال، لينقلوها خارج بلدهم لشراء البضائع دون أن يضطروا لنقل هذه الأموال وتحمل مخاطر ذلك، وقد ازداد استعمال هذه الإعتمادات في نطاق واسع منذ القرن 18 بعد الثورة الصناعية الكبرى في أوروبا وخاصة في بريطانيا بغية تمويل التجارة الخارجية. والإعتمادات المستندية لم تنشأ كنظام قانوني له جذوره وأصوله القانونية وإنما نشأ كنظام مصرفي خلقت له حاجة العمل لتسوية عقود البيع الدولية ولتوفير الأمن والثقة لكل من البائع والمشتري، وقد ظل فترة طويلة من الزمن تحكمه طائفة من عادات وأعراف غير مجمعة ولا موحدة مختلفة المضمون والمفهوم بسبب اختلاف وتعد الدول وتباين النظم القانونية مما أثار قلق الكثير من البنوك ودفع غرفة التجارة الدولية بباريس إلى محاولة تجميع هذه الأعراف وتوحيدها فأدت أول صياغة موحدة لها في عام 1933، وظلت تتعدها بالتعديل والتنقيح في ضوء ما يكشف عنه العمل من تغيرات حتى يومنا هذا. لتوضيح نشأة الاعتماد المستندي يستحسن ذكر الطرق التي يمكن للمستورد المحلي أن يسدد بها ما يستورده من البلد الأجنبي.

1- يمكن للمستورد أن يرسل تحويلات للمصدر بقيمة البضاعة عند طلبها، وفي هذه الحالة نجد أن المستورد قد جمد جزءاً من رأسماله في الفترة بين إرسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها، وأحياناً تنقضي فترة طويلة قبل الشحن من الخارج، وخصوصاً إذا كانت من البضائع التي تصنع خصيصاً للتصدير بينما نجد المصدر قد استفاد من ثمن البضاعة بعد وصول طلب المستورد، وفي هذه الحالة نجد أن المصدر يمكن أن يتعلل بشتى الأعذار ليتملص من العقد ويرد التحويل الذي وصل إليه من المستورد بعد أن يكون قد استفاد من استعمال تلك الأموال لفترة من الزمن وبعد أن حرم المستورد من استعمالها ومن ربح البيع بسعر أعلى مما اشترى به وقد يجد المستورد البضاعة من صنف أوداً من الصنف المتعاقد، ولما كان قد دفع ثمنها مقدماً فليس أمامه من سبيل إلا مقاضاة المصدر في بلده لإخلاله بعقد البيع مما يترتب عليه تكاليف باهضة كما أن عدم معرفة العرف التجاري والقوانين السارية في البلد الأجنبي قد يجعلان كسب القضية أمراً مشكوكاً فيه.

2- يمكن للمصدر أن يشحن البضاعة إلى بلد المستورد ويطلب منه تحويل قيمتها عند وصولها، وفي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءاً من رأسماله من وقت شحن البضاعة إلى حين استلام ثمنها، كما أن نزول الأسعار قد يكون دافعاً للمستورد إلى رفض استلام البضاعة، ونجد التاجر الأجنبي نفسه حائزاً لبضاعة في بلد أجنبي وليس أمامه إلا بيع البضاعة بأي ثمن وبأسرع ما يمكن تفادياً لدفع تكاليف التخزين والتأمين أو إعادة شحنها لبلده وتحمل نفقات إعادة شحنها فضلاً التي تكبدها أو الأمر لتصدير البضاعة لبلد المستورد، ومن الحائز أن يسبب نزول الأسعار خسارة كبيرة في المركز المالي للمستورد المحلي وقدرته على الوفاء بالتزاماته¹.

3- يمكن للمصدر أن يسحب على المستورد المحلي كمبيالة تستحق بالإطلاع أو بعد أجل، ويرفق بها مستندات الشحن وفي هذه الحالة لا يستلم المستورد مستندات الشحن إلا بعد دفع الكمبيالة أو قبولها، أما إذا رفض المستورد المحلي الدفع أو القبول فإن المصدر الأجنبي يجد نفسه حائزاً لبضاعة في بلد أجنبي وعليه التصرف.

إذا كانت الكمبيالة تستحق بعد أجل فإنه بالرغم من قبولها قد يتغير مركز المستورد المحلي ويصبح في حالة مالية لا تمكنه من دفع قيمتها، كما يمكن خصم الكمبيالات المسحوبة من ذوي المركز المالي المتين والسمعة الطيبة وبذلك نقل الفترة ما بين شحن البضاعة واسترداد ثمنها.

وفي بعض الحالات يمكن للمصدر الأجنبي أن يحصل على سلفة من بنكه بمجرد شحن البضاعة بضمان مستندات الشحن وبذلك لا يجمد جزءاً من رأسماله لفترة طويلة، كما يحدث عندما ينتظر سداد قيمة الكمبيالة

¹ جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان 2001، ص 17.

بعد وصول البضاعة إلى بلد المستورد¹.

وتتضح مما تقدم أن العامل الأهم الذي يجب أن يحتاط له المستورد المحلي والمصدر الأجنبي هو قدرة الطرف الآخر على الوفاء بالتزاماته، فلو استبدلنا الطرفين بمؤسسات لها سمعة ممتازة ومكانة عالية... وهذا ما يحدث فعلاً في حالة الاعتمادات المستندية.

الفرع الثاني: تعريف الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو ترتيب مصرفي بين بنكين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب تعمل فيه البنوك مصدرة الاعتمادات المستندية بناءً على تعليمات عملائها، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له والمتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ أو أداء خدمة منصوص عليها بالاعتماد ومطابقة تماماً لشروط أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الاعتمادات، أو تداخل مستندات شحن مطابقة لشروط هذه الاعتمادات².

ويمكن تعريفه على أنه تعهد كتابي صادر من مصرف بناءً على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستنداته الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة³. وباستقراء مفهوم الاعتماد المستندي وفقاً لنص المادة 02 من التعديلات رقم 500 لسنة 1993 يتضح أن الاعتماد المستندي أو خطابات الاعتماد الاحتياطية هي ترتيبات مهما يكن اسمها أو وصفها تتعمد بموجبها البنوك فاتحة الاعتماد بأن تدفع إلى أو لأمر طرف آخر المستفيد أو تقبل وتدفع قيمة الكمبيالات المسحوبة منه أو أن تفوض بنكاً آخر بأن يدفع أو يقبل ويدفع قيمة الكمبيالات، كما توضح المادة 03 أن: " الاعتمادات المستندية في طبيعتها معاملاته منفصلة عن عقود البيع التي تكون أساس تلك الاعتمادات ولا ترتبط البنوك بهذه العقود ولا تلتزم بها حتى لو تضمن الاعتماد إشارة إلى تلك العقود."

وبناءً على ما سبق يمكن القول أن الاعتماد المستندي يمثل في جوهره:

- 1- عملية بنكية يقوم خلالها البنك بدور الوسيط الملتزم المطمئن لكل من المصدر والمستورد.
- 2- عملية بنكية تساعد على بناء الثقة المفقدة بين طرفي العقد.

¹ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1997، ص70.

² حسين دياب، مرجع سبق ذكره، ص15.

³ مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية في ظل القواعد و الأعراف الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص24.

- 3- عملية بنكية يضمن بموجبها البنك للمصدر دفع قيمة بضاعته والتي تم شحنها، ويضمن للمستورد عدم قيامه بالدفع إلا بعد قيام المصدر بالشحن وبعد التأكد من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها.
- 4- عملية بنكية تكون مرتبطة بمستندات فقط وليس بالبضائع.
- 5- عملية بنكية تكون البنوك فيها مقيدة بالتعليمات المنصوص عليها في الاعتماد لا غير.
- 6- عملية بنكية تكون فيها علاقة المصدر والمستورد ليست علاقة ناشئة عن عملية الاعتماد المستندي وإنما هي علاقة سابقة ومستقلة تنشأ عن عقد البيع المبرم بينهما، والبنوك غير ملزمة بالعقود المشار إليها بعقد البيع ولا علاقة لها بها¹.

الفرع الثالث: وظائف الاعتماد المستندي

- للاعتداع المستندي وظائف أساسية تضمن بذلك السير الحسن لتبادل السلع والخدمات بين الدول، وهذا ما جعله التقنية الأكثر استعمالاً بين المتعاملين في التجارة الخارجية ونذكر من هذه الوظائف:
- 1- وسيلة دفع دولية متعلقة بتبادل السلع والخدمات حيث أنها تقنية جديدة في تسوية التعاملات التجارية بين الدول².
 - 2- وسيلة ضمان حيث أنه يوفر الضمان والثقة بين كل الأطراف المتداخلة فيه لنجاح عملية التبادل بدون مخاطر التقلبات الاقتصادية والسياسية وحتى التشريعية في بلدان المتعاملين.
 - 3- هو وسيلة منح الائتمان لكل من المستورد صاحب فتح الاعتماد والمستفيد، حيث أن المستورد يمكن أن يطلب قرض من البنك الفاتح للاعتداع لإتمام الصفقة والمصدر يمكنه أن يطلب أيضاً ائتماناً لتلبية الطلبات³.

المطلب الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية

يتنوع الاعتماد المستندي حسب عدة تصنيفات نتناولها في ما يلي:

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة التعهد

- 1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين:
- 1-أ- الاعتماد المقابل للإلغاء (أو النقص): هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم نجد قبلاً في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 249.

² G.le grand .h.martini.management des opération de commerce international .p335.

³ جمال يوسف عبد النبي، مرجع سبق ذكره، ص 17.

لهم من أضرار ومخاطره، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المصدر، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطاً باتجاه المصدر بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء. ومن حق البنك إلغاء الاعتماد دون أي يلزم بإعطاء السبب أو تبرير لإلغائه¹.

1-ب- الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء): هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المصدر، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد².

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل: يمكن تقسيم الاعتماد إلى قسمين³:

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

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

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيزه من البنك المراسل (المعزز) إلا عندما يكون ذلك جزءاً من شروط المصدر على المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية

¹ Jean escarar .manuel de droit commercial . paris .1998.p86 .

² جمال يوسف عبد النبي ، مرجع سبق ذكره،ص21.

³ خالد أمين عبد الله،العمليات المصرفية(الطرق المحاسبية الحديثة)،دار وائل للنشر،عمان،2000،ص212.

المشهوره لعظم ثقة المتعاملين بها، كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها¹

الفرع الثاني: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة التسوية

1- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد: يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المصدر:

1-أ- اعتماد الإطلاع: في إتمام الإطلاع يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الإطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

1-ب- اعتماد القبول: ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها، ويختلف اعتماد الدفع الآجال عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات².

1-ج- اعتماد الدفعات: اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات هذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحياته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب من، فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر، وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة

¹ حسن دياب، مرجع سبق ذكره، ص27.

² أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص15.

وعملة الدفعة المقدمة، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد: يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

2-أ- الاعتماد المغطى كلياً: هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد أو يسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة. ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطيء للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته¹.

2-ب- الاعتماد المغطى جزئياً: هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة. ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد، وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

2-ج- الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلًا كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة، وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات، حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة².

الفرع الثالث: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل والطبيعة

¹ Annik Nuddrzo.théorie et pratique du commerce international.paris.1990p20.

² أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص82.

1- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل: يمكن أيضاً تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع¹:

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

1-ب- الاعتماد الدائري أو المتجدد: هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحدد في الاعتماد، وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ، أما تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائياً لعدة فترات بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة التالية وهكذا، وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا العملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم ويستعمل خصوصاً لتمويل بضائع متعاقد عليها دورياً.

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

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

- 2- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:** ويمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى¹:
- 2-أ- اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يسعه من سلع محلية.
- 2-ب- اعتماد الاستيراد:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.
- ويمكن إظهار أنواع الاعتمادات المستندية من خلال المخطط المبين أدناه.

¹ حسن دياب، مرجع سبق ذكره، ص46.

الشكل رقم (05): أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: من اعداد الطلبة. بالاعتماد على حسين دياب ، الاعتمادات المستندية التجارية.

المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي ومخاطره

يعتبر الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة في نطاق التجارة الدولية وينجم عن استخدامه في المعاملات الدولية تحقيق العديد من المنافع و مواجهة الكثير من المخاطر.

الفرع الأول: منافع الاعتماد المستندي

تتلخص في ثلاث مجموعات رئيسية وهي¹:

1- مجموعة من المنافع تتعلق بالتسهيلات التمويلية: وتتمثل أهمها في النقاط التالية:

أ- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقداً.

ب- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد الدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر والمستورد معاً.

ج- في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبياً مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل، والتي تتم وفقاً لشروط الشراء طويلة الأجل.

د- كما يساعد أيضاً في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه، وتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد، ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص، فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقداً ووفقاً لشروط الاتفاق بغرض النظر عن رغبة وقدرة المستورد على الدفع.

و- بالإضافة إلى ما سبق فإن الاعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.

2- مجموعة من المنافع تتعلق بتقديم الحماية القانونية: يتم صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من

خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقرارات الإدارية والتنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل والتي تتحقق من خلال:

أ- التشريعات القانونية السائدة في دولتي المصدر والمستورد.

ب- القانون المدني في بلدان التعامل.

ج- العرف والتقاليد السائدة والتي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد.

د- مجموعة من القواعد القانونية أو التعاقدية.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة ، مصر، 2003، ص13

3- مجموعة منافع تتعلق بتسهيلات إئتمانية: إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث أنه يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نوع عمليات التبادل الدولي وهذا من خلال¹:

أ- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا المدة المتفق عليها في الاعتماد.

ب- بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان - بواسطة الاعتماد المستندي- بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون قد تعاقد على تصديرها، وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

ج- أما بالنسبة للمستورد فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في صلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

الفرع الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي

1- مخاطر المستورد: ويمكن تلخيصها فيما يلي²:

أ- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص.

ب- خطر المماثلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث.

ج- كذلك يمكن للمستورد استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة)، عدد الطرود، القيمة المالية، الآجال المحددة، مدة الصلاحية، آجال الشحن.

د- أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات تتدهور هذه القيمة فتجد المستورد مجبر على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها.

هـ- خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية.

¹ Paul Dupin. Les technique du payement dans les contrats de vente à l'étranger. entreprise moderne. 5éme édition. paris. 1986. p30.

² فريد الصلح، مورييس نصر، المصرف و الأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر و التوزيع، بيروت، لبنان، 1989، ص11.

2- مخاطر المصدر: ونلخص أهمها فيما يلي¹:

- أ- يمكن للمصدر أن يتعرض للمماطلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد، ذلك باسئراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل لذا يجب عليه أن يكون يقظاً.
- ب- رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.
- ج- أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.
- د- مخاطر سياسية تتمثل في الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.
- وفيما يلي جدول يوضح مخاطر الاعتمادات المستندية.

جدول رقم (06): مخاطر الاعتمادات المستندية

أنواع الخطر		أسباب الخطر	
		المصدر	المستورد
مخاطر الظروف البيئية	مخاطر سياسية	الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المصدر من تنفيذ العقد مع المستورد. التزاماته.	الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المصدر من تنفيذ العقد مع المستورد.
	مخاطر التمويل	رفض أو عدم قدرة الدولة أو الشخصيات المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة	عدم قدرة المصدر على تمويل المبالغ الناتجة عن عدم وفائه لالتزاماته.
	مخاطر الاستبدال	انخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد	ارتفاع العملة المتفق عليها للدفع بما يزيد عن ثمن البضاعة.

المصدر: خالد أمين بن عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص17

¹ خالد أمين بن عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص17.

المطلب الرابع: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل وبعد فتح الاعتماد

قبل إجراء عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ مجموعة من الاحتياطات لضمان السير الحسن لها وتمثل في:

الفرع الأول : قبل فتح الاعتماد

- 1- بالنسبة لإصدار الاعتماد يجب أن يتم تحديد الوثائق ووصفها بدقة، ووصف المضمون، وكذا التواريخ المحددة لصلاحياتها حسب المواد 20، 21، 22 من القواعد والأعراف الموحدة RUU.
- 2- بالنسبة للبضاعة يجب أن توصف باختصار لكن بدقة كافية بخصوص النوعية، المواصفات، السعر الحدودي والاجمالي، الكمية..... الخ، وهي كذلك الاحتياطات التي يجب أن يتأكد منها المصدر كتحديد مصطلحات التجارة الدولية المنصوصة في القواعد والأعراف الموحدة. إضافة إلى: هل بإمكانه الحصول على الوثائق المطلوبة في العقد؟ وكذا التأكد من تطابق المستندات المرسله مع المواصفات المذكورة في العقد مع إظهار رقم الاعتماد، والتأكد من وجود التواريخ المتعلقة بالعملية، خاصة تاريخ الشحن والتأمين .
- 3- بالنسبة لاستعمال الاعتماد المستندي كوسيلة دفع، المستورد لا يجب عليه أن يستعمل مباشرة الطريقة المكلفة كالاتتماد غير قابل للإلغاء وغير قابل للإلغاء والمؤكد، خاصة إذا كانت قيمة الصفقة لا تتر ذلك، وكما يجب الإشارة إلى أنه حين تستعمل طريقة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد فإن تكاليف التأكيد يتحملها المستورد.
- 4- على البنك أن يعارض كل إجراء من شأنه فرض تفاصيل مبالغ فيها عند فتح الاعتماد أو عند تعديله، هذا التوضيح مهم جداً لأنه في غالب الأحيان يحاول المستورد تعقيد الأمور على المصدر باشتراطه لمستندات ليست لها أهمية بالنسبة للعملية، لذلك يجب أيضاً على المصدر أن يكون يقضاً لهذا الموضوع وعليه أن يطلب التبسيط في حالة التعقيد¹.
- 5- على بنك الإصدار التأكد من متانة الوضع المالي للمستورد، والسمعة التجارية التي يتمتع بها في الأسواق، وقد يضطر للاتصال ببعض البنوك الأخرى التي سبق لها التعامل مع المتعامل المعني لمعرفة مدى الثقة التي يتمتع بها، وأحياناً يتعدى هذا إلى دراسة المصدر.
- 6- يعهد البنك أيضاً إلى إجراء دراسة لطبيعة البضاعة التي يمولها ومدى حاجة السوق التجارية لها ومدى رواجها ومدى استقرار أو تذبذب أسعارها الوطنية والدولية.

¹ سعيد عثمان، مرجع سبق ذكره، ص25.

إضافة لكل هذا يتعين على بنك التحقق من الشروط الموضوعية قبل فتح الاعتماد ومن بينها¹:

- 1- شروط سياسية: متعلقة بالاستقرار السياسي في بلد الاستيراد.
 - 2- شروط مالية: معرفة الوضع المالي لبلد الاستيراد ووضع ميزان مدفوعاته الخارجية، ومدى قدرة المستورد على مواجهة التزاماته الخارجية في حالة فرض رقابة دولية على كل نقل وتحويل أجنبي للنقد.
 - 3- شروط اقتصادية: تشمل معرفة الوضع الاقتصادي لبلد الاستيراد موارد الدخل الرئيسية.
 - 4- شروط تجارية: تشمل التسهيلات التجارية والائتمانية التي يتمتع بها منافسو المستورد وقوة المنافسة التجارية التي يتمتع بها المصدر.
 - 5- شروط تمويلية: نعي بها القدرة المالية للمستورد وموجوداته ووضعها المالي.
 - 6- شروط تنظيمية: تعني بها تنظيم إدارة المشروع التجاري من خلال معرفة النظام الخاص بمؤسسة المستورد التجاري، مركزها، سمعتها التجارية وعلاقتها التجارية والائتمانية مع المؤسسات الأخرى.
- ويتضح لنا من دراسة الشروط السابقة مدى الكفاءة العالية التي يجب أن تتمتع بها إدارات الاعتمادات المستندية في البنوك، والتخصص الرفيع المتعدد الجوانب الذي يجب أن يتوفر لدى القائمين على شؤونها، وبشكل عام نفس الشيء فيما يخص البنك المراسل فهو مطالب بدوره كطرف في عملية الاعتماد بأخذ الاحتياطات والإجراءات لضمان السير الحسن للعملية، حيث لا تختلف نسبياً عن احتياطات البنك فاتح الاعتماد.

الفرع الثاني: بعد فتح الاعتماد

بعد إجراءات الفتح وأثناء إنجاز عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ الاحتياطات التالية:

- 1- على أساس القواعد الموحدة يمنح لبنك الإصدار المدة الكافية لمراقبة المستندات التي على أثرها يقرر قبول أو رفض دفع القيمة المالية للصفقة، وتحدد هذه المدة من 05 أيام إلى 30 يوم.
- 2- إن البنك غير مسئول عن ضياع المستندات أو الأخطاء في الترجمة لأن دوره يقتصر عموماً على الجانب التمويلي للعملية، وكوسيلة لضمان إنجازها.
- 3- بالنسبة لطلب التعديل يجب أن يتم بعد اتفاق الطرفين، فالتكاليف البنكية التي تخص التعديل خاصة إذا أنتج عنها تكاليف إضافية هي مجال مفاوضة بين الأطراف، ويجب أن يطرق عليه من قبل الزبون ويحتوي على البنود المصطلحات المعدلة وإجراءات التأكيد.

¹ حسن دياب، مرجع سبق ذكره، ص 69 ص 70.

- 4- عندما يتعلق الأمر بقيمة الصفقة يجب أن يلحق بنسختين من الفاتورة الشكلية موطنة وكذا إذا تعلق الأمر بتغير في خصوصيات البضاعة.
- 5- بالنسبة للفوارق في الكمية والقيمة والتي غالباً ما تكون مصدر نزاع بين الأطراف.
- 6- عندما تستعمل العبارة " تقريباً" تتسامح البنوك في حال وجود فرق أقصاه 10 % زيادة أو نقصاناً، وعندما تستعمل العبارة " لا أكثر" و " لا أقل" فلا تتسامح إلا 5 % زيادة أو نقصاناً، وفيما يخص آجال إرسال البضاعة واستلامها فإذا استعملت العبارة "حالياً" أو في " أقرب الآجال" فإنها تعتبر من طرف البنك 30 يوماً، وكذا إذا استعملت العبارة " يوم... Le..." فإن البنوك تتعامل في حدود 05 أيام قبل وبعد التواريخ المحددة.
- 7- بالنسبة لوثيقة عدم الإرسال لا تمنح إلا في حالة أن المصدر يتنازل نهائياً عن الدفع أو عن إظهار الوثائق المتعلقة بالبضاعة للدفع، هذا التنازل يجب إشعاره لدى البنك (البنك الفاتح للاعتماد).
- وفي حال كان هناك تسبيق فبعد استرجاعه للحصول على هذه الوثيقة يجب على المستورد أن يشعر بتنازله عن الدفع أو استرجاع التسبيق حيث يتقدم بطلبه إلى الوكالة يحوي تنازلاً لا نهائياً من قبل المصدر عن الدفع أو أنه قد أرجع التسبيق إلى المستورد، ويلحق الطلب بنسخة من الفاتورة النهائية ونسخة من وثيقة الإرسال.
- 8- بالنسبة لخطر الصرف هناك تعويض خاص بذلك يقدر بـ 13% من مبلغ الصفقة في سوق باريس و 0.15 % خارج سوق باريس.
- بالنسبة لخطر تقلب الأسعار فيجب الحرص على وضع بنود وأحكام في العقد تنص على التأمين من تقلب الأسعار أي تكملة السعر الزائد الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام وبنفس الآلية في حالة انخفاض السعر.
- هذه معظم الاحتياطات المتخذة لضمان سير عادي لعملية الاعتماد المستندي لكن الشيء المهم يتمثل في اليقظة والحرص من جميع الأطراف والالتزام التام والدقيق بنود الاتفاق.¹

¹ حسن دياب، مرجع سبق ذكره، ص 70.

المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي

بعد الاستعراض السابق لماهية الاعتماد المستندي وأنواعه المختلفة ومنافعه سوف تتناول الدراسة في هذا المبحث الجانب النظري في تنفيذ الاعتماد المستندي وتسوية الالتزامات المالية الناشئة عن هذا التنفيذ. يتعين بادئ ذي بدء التطرق إلى الأطراف المتداخلة في هذه العملية ومراجعة كافة الوثائق الخاصة بها، ليتم الشروع بعد مطابقة وتوافق المستندات مع متطلبات الاعتماد المستندي، مرحلة التسوية ثم التحقيق ومعرفة مسؤولية كل طرف.

المطلب الأول: أطراف الاعتماد المستندي

هناك ثلاث أطراف للاعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية و يأتي الى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز و فيما يلي التعريف بكل طرف.

الفرع الأول: البنك المصدر للاعتماد

وهو يمثل أحد الأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي وقد يسمى بالبنك فاتح الاعتماد إذ يتولى هذا الأخير إصدار الاعتماد المستندي لصالح المصدر متعهداً بدفع قيمة الصفقة المبرمة بين المصدر والمستورد وفقاً لشروط فتح الاعتماد المستندي، ويعتبر البنك المصدر اعتماد بنكاً للمستورد حيث يتعامل نيابة عنه. حيث يتولد عن قبول البنك فتح الاعتماد لصالح المصدر عدد من المهام نلخصها في النقاط التالية:

- 1- يتعين على البنك فاتح الاعتماد مراجعة الشروط والضوابط الواردة في الاعتماد المستندي المقترحة لتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع سياسات البنك ومع المتطلبات القانونية واللوائح والتنظيمات السائدة في بلد البنك فاتح الاعتماد.
- 2- يتعين على البنك المصدر للاعتماد مراجعة تعليمات طالب الاعتماد المستندي والتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع شروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر أي أنها تتفق مع الطريقة التي سوف يتم بها إبلاغ المصدر.
- 3- وفقاً للمراجعة السابقة فإن البنك مصدر الاعتماد يتعين عليه:

- إصدار خطاب الاعتماد لصالح المصدر وفقاً لشروط التعاقد المبرمة بين المصدر والمستورد وبما يتماشى مع الشروط الواردة في الاعتماد المستندي.
- إجراء التعديلات التي قد يطلبها المستورد والتي لا تحتاج إلى موافقة بقية أطراف الاعتماد ومن ثم تصبح هذه التعديلات سارية المفعول طالما أنها لا تختلف القوانين والقواعد المحلية والدولية.
- مراجعة المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد وإخطار المستورد بأي مخالفة قد تحدث في المستندات.

4- يتعين على البنك فاتح الاعتماد أن يفحص جميع المستندات المطلوبة في الاعتماد بعناية كافية ليتأكد من أنها في ظاهرها تطابق أو لا تطابق شروط الاعتماد ونصوصه وأن هذه المطابقة الظاهرية للمستندات لشروط ونصوص الاعتمادات سوف تتم وفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية كما تعكسها هذه المواد والمستندات التي تبدو في ظاهرها متناقضة مع بعضها سوف تعد من ظاهرها غير مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه.

كما لا يفحص البنك المستندات المقدمة له طالما لم تكن مطلوبة في شروط الاعتماد ويقوم بإعادتها إلى مقدمها أو تداولها دون أدنى مسؤولية عليها، ويتعين أن لا تتعدى فترة فحص المستندات سبعة أيام عمل لدى البنك تبدأ من اليوم التالي لاستلام المستندات¹.

5- عند استلام المستندات فإنه يتعين على البنك فاتح الاعتماد أن يقرر من واقع المستندات ما إذا كانت مطابقة أو غير ذلك، وقد ترفض هذا البنك قبول المستندات التي تبدو مخالفة لشروط الاعتماد، وإذا قرر البنك رفضها عليه وبوجه السرعة إخطار مقدم المستندات بسرعة وإذا تعذر ذلك عليه استخدام أية وسيلة أخرى بشرط أن يتم ذلك قبل نهاية عمل اليوم السابع الذي يبدأ من اليوم التالي لتاريخ استلام المستندات².

وفي مقابل الخدمات المتنوعة والسابق الإشارة إليها والتي يقدمها البنك مصدر الاعتماد للمستورد فإنه يحصل على عمولة وفوائد يتم الاتفاق عليها من البداية بموجب عقد مفصل يتولى صياغته عادة المستشار القانوني للبنك.

الفرع الثاني: طالب الاعتماد (المستورد)

قد يسمى بالمشتري وبغض النظر عن المسميات فإنه يمثل الطرف الذي يتقدم إلى أحد البنوك المحلية طالباً فتح اعتماد لإتمام الصفقة التجارية التي تمت بينه وبين المصدر، ولكن حتى يتحقق ذلك عليه أن يقوم بمراجعة كافة المستندات اللازمة لإتمام إجراءات فتح الاعتماد (المستندات التي يحددها البنك)، وبعد استفاء كافة المستندات المطلوبة استناداً إلى الفاتورة الشكلية التي وردت للمستورد من المصدر يطلب المستورد من البنك فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر بمبلغ معين ولمدة محددة مقابل بضاعة محددة يتم توصيفها تفصيلاً من حيث الكمية والنوعية والسعر.... الخ. ووفقاً للاتفاق بين المستورد والبنك يتم فتح الاعتماد المستندي، والذي يمثل عقداً بينهما بمقتضى هذا البنك يصبح البنك نائباً عن العميل في إتمام الصفقة التجارية بين البائع والمشتري ووفقاً للشروط المتفق عليها، كما أنه مسؤول عن

¹ المادة 03 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1992.

² المادة 14 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

تنفيذ كافة الشروط والضوابط وملتزمًا بدفع كامل قيمة الصفقة للمستفيد بعد استيفاء الشروط المطلوبة، وبالطريقة المتفق عليها بالعقد المبرم.

ومن ناحية أخرى فعلى المستورد أن يتأكد من الشروط والضوابط وتطابقها ما ورد في العقد والإطلاع على كافة حقوقه والتزاماته بالاعتماد المستندي.

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

1- دفع التأمين النقدي اللازم لفتح الاعتماد، وهو يمثل نسبة معينة من قيمة الصفقة المبرمة وهذه النسبة تتحدد بالاتفاق المبرم بين الطرفين.

2- دفع قيمة المسحوبات وفقاً للشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي.

3- الالتزام بدفع العمولات والفوائد التي يتم الاتفاق عليها من البنك.

ومن ناحية أخرى فسوف يتولد عن فتح الاعتماد حقاً جوهرياً للمستورد يتمثل حقه في استرداد كامل قيمة الصفقة في حالة تقاعس البائع (المصدر) عن الشحن والتسليم في المدة المحددة أو في حالة الإخلال بشروط الاتفاق (بالطبع بعد دفع النفقات التي تحملها البنك والمشاركين معه)¹.

الفرع الثالث: المصدر (المستفيد)

قد يكون المصدر شخصاً أو مجموعة أشخاص أو شركة... الخ وفي جميع الحالات فإن الاعتماد المستندي متمثلاً في خطاب الاعتماد قد يُصدر باسم المستفيد مباشرة أو باسم أحد البنوك العاملة في بلده.

وبصفة عامة فإن المصدر وبمجرد أن يستلم خطاب الاعتماد تقع عليه العديد من الالتزامات من بينها:

1- التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي والتأكد من أن مدة صلاحية الاعتماد المستندي تسمح بتقديم

المستندات المطلوبة ومن ثمة الحصول على حقوقه المالية.

2- التأكد من أن نوع الاعتماد المستندي وشروطه وضوابطه مقبولة وممكنة.

3- التأكد من أن مواصفات البضاعة من حيث الكمية والجودة والسعر الواردة بالإعتماد تتماشى ظاهرياً مع ما تم الاتفاق عليه في العقد المبرم مع المستورد.

4- التأكد من الاعتماد لا يتضمن أية شروط مخالفة تتعلق بدفع فوائد أو أية أعباء إضافية .

5- التأكد من متطلبات التأمين المنصوص عليها صراحة في الاعتماد.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص21.

6- يجب على المصدر أن يتأكد بنفسه أن اسم شركته وعنوانه كما هو وارد بالاعتماد، كما أنها مكتوبة بشكل واضح ومحدد.

7- التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد تقديمها للحصول على قيمة الصفقة وأنه تتماشى ما تم الاتفاق عليه.

8- في الواقع فإن البنك فاتح الاعتماد يقوم بإرسال خطاب الاعتماد للمصدر ويطلب موافقته على المضمون والشروط الواردة وإبداء أية ملاحظات، وعلى المصدر أن يقوم بدراسة الخطاب وإجراء أي تعديلات يرغب فيها، وذلك خلال مدة معينة من استلام إشعار خطاب الاعتماد لا تزيد عن أسبوعين أو أكثر، وإذا لم يقم المصدر بالرد خلال تلك الفترة فإنه يعتبر قابلاً بما هي¹.

الفرع الرابع: البنك مبلغ الاعتماد (المعزز، المؤكد)

في حالات معينة قد يظهر البنك المعزز كأحد الأطراف الرئيسية في الاعتماد ويتحقق ذلك عندما تكون شروط التعاقد بين البائع والمشتري تتطلب تعزيز الاعتماد وفي مثل هذه الظروف فإن الاعتماد سوف يتضمن هذا الشرط صراحة ويتوجب على البنك مصدر الاعتماد إبلاغ البنك المراسل في بلد المصدر بإضافة تعزيره على الاعتماد المستندي، وإذا وافق البنك المراسل على ذلك فإنه يطلق عليه بالبنك المعزز وبذلك يصبح هذا الأخير ملتزماً بـ:

- مراجعة المستندات المطلوبة المقدمة من طرف المصدر.
- التأكد من استيفائها لشروط الاعتماد.
- الدفع للمصدر قيمة المبلغ المتفق عليه.

المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

يمكن تقسيم المستندات أو الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي الى مستندات رئيسية و مستندات ثانوية .

الفرع الأول: المستندات الأساسية

بعد الاستعراض السريع للأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي والتزامات كل طرف اتجاه مستندات خاصة به

يمكن أن تتساءل السؤال التالي: ما هي المستندات الضرورية الخاصة بهذه التقنية والتي تعتبر كضمان لنجاحها؟.

¹ ناجي جمال، المحاسبة و العمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان، 1999، ص36.

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

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

ونجد أيضاً سند الشحن الجوي وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته. ويجب أن يكون سند الشحن حاملاً لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم الناقل، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤولة وسيلة النقل. وإذا كان الاعتماد قد نص على حواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (إرسالها على دفعات) فإن هذا السند يكون مقبولاً.

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

حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك سوف تقبل مستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها "أن التأمين يغطي جميع الأخطار" حتى ولو كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطاراً يعينها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته².

¹ زياد رمضان، إدارة الأعمال المصرفية، دار صفا للنشر و التوزيع،الأردن، الطبعة السادسة، 1997، ص193.

² المادة 36 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

الفرع الثاني: المستندات الثانوية

بعد التعرض إلى المستندات الثلاثة السابقة التي تعتبر بمثابة مستندات قاعدية أو أساسية في فتح الاعتماد هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها¹:

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

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

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

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

5- شهادة الوزن: يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل².

6- وثائق جمركية: إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية

الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه.

7- شهادة التصريح بالتصدير: وتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

المطلب الثالث: مراحل تحقيق الاعتماد المستندي

لكي يتم تنفيذ الاعتماد المستندي عليه المرور بعدة خطوات أو مراحل نذكرها في ما يلي:

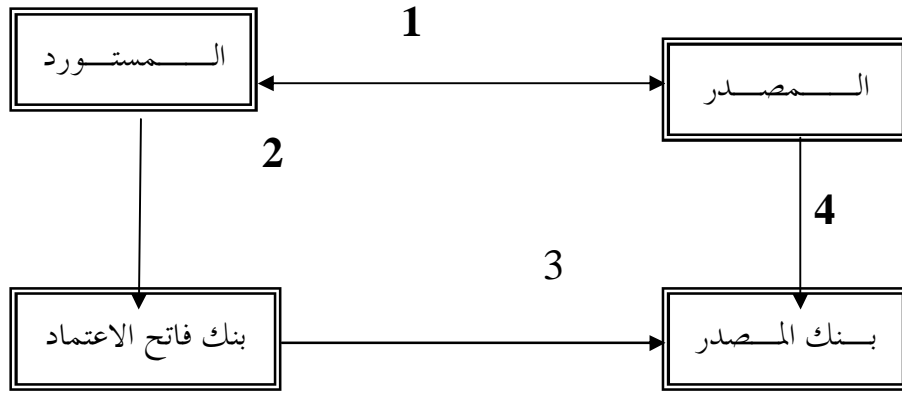
¹ المادة 38 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

² خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 293.

الفرع الأول: مرحلة الإنشاء والفتح

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد وهذا بعد الاتفاق مع المصدر على كيفية الدفع وشروط التسليم ونوع الاعتماد المتعاقد عليه، وفتح الاعتماد يجب على المشتري أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفوقاً بالمستندات المطلوبة، وهذا الطلب يكون على شكل استمارة يقدمها له البنك لملئها حيث تحمل بيانات توفر كافة الشروط والمعلومات اللازمة عن المستورد والمصدر والبضاعة المراد استيرادها، وعن نوع وشكل الاعتماد المتفق عليه ويوقع فيها طالب فتح الاعتماد، وعندما يقوم البنك بالتحقق من صحة التوقيع وأيضاً من المستندات المطلوبة، وإذا ما كانت كلها مطابقة للشروط يقوم البنك بفتح الاعتماد ويقوم عندها بإبلاغ أو بإشعار البنك المصدر بفتح الاعتماد، وهذا الأخير يقوم بدوره بإشعار المصدر بأنه قد تم فتح الاعتماد لصالحه. وفيما يلي مخطط يوضح عملية فتح الاعتماد.¹

الشكل رقم (06): سير عملية فتح الاعتماد



المصدر: من إعداد الطلبة .

الشرح: تتم سير عملية فتح الاعتماد من خلال المراحل التالية:

- 1- الاتفاق على شروط التسليم والدفع ونوع الاعتماد في شكل عقد تجاري ما بين المستورد والمصدر.
- 2- تقديم المستورد طلب فتح الاعتماد لصالح المصدر إلى البنك المراد التعامل معه.
- 3- إشعار البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر بنك المصدر.
- 4- إشعار بنك المصدر المصدر (المستفيد) بفتح الاعتماد لصالحه

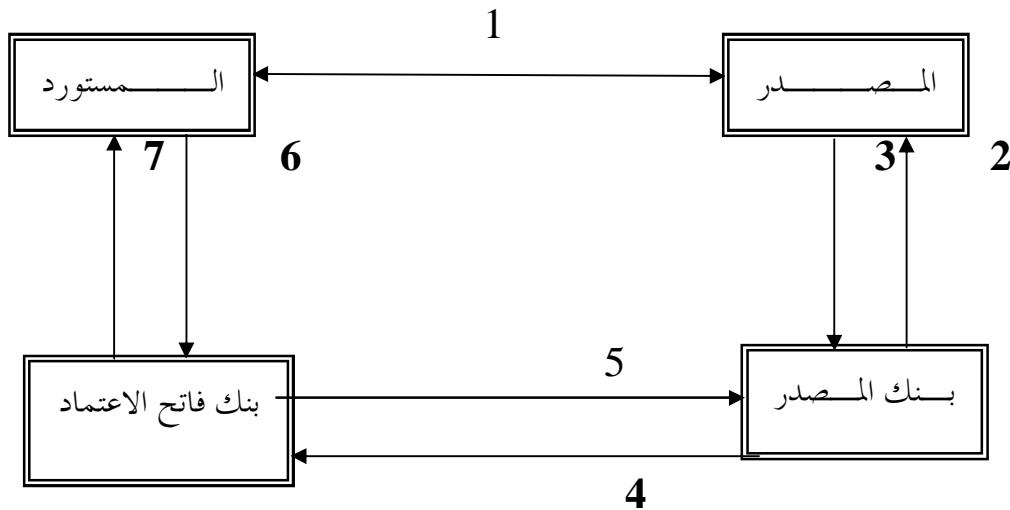
¹ المادة 36 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993

الفرع الثاني: تسوية الاعتماد المستندي

بعد الاستعراض السابق لمرحلة فتح الاعتماد وإنشاؤه، وبعد الفحص الدقيق لكافة المستندات المقدمة يتم بعد ذلك تسوية المدفوعات اللازمة لتنفيذ هذا الاعتماد أي بدءاً من إرسال البضاعة إلى غاية التسوية المالية والتي تختلف على حسب نوع شكل الاعتماد المتفق عليه، حيث أن كل نوع وكل شكل مسار خاص به. وبصفة عامة سوف تتضمن شروط الاعتماد المستندي الطريقة التي سيتم بها تسوية مدفوعات الاعتماد المستندي، ويمكن التمييز بين نوعين من أشكال تسوية المدفوعات¹:

1- التسوية من خلال الدفع: تتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه.

الشكل رقم (07): عملية تسوية المدفوعات من خلال الدفع



المصدر: من إعداد الطلبة.

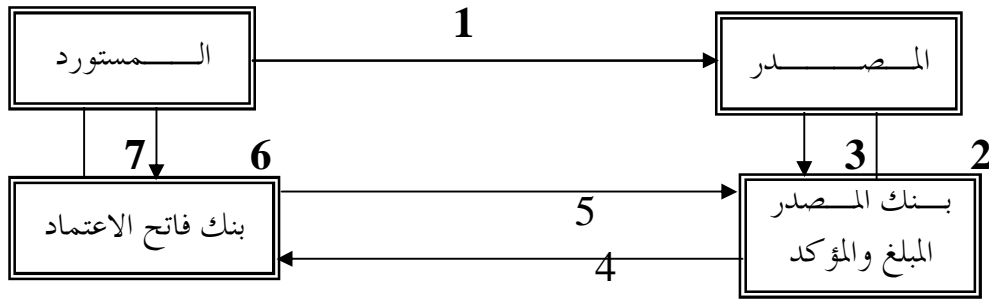
الشرح:

- 1- تنفيذ شروط إرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري ويقابلها استلام المصدر أو الشاحن سند الشحن من الناقل.
- 2- يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير إلى شحن البضاعة (سند الشحن) إلى بنكه (بنك المصدر المؤكد).
- 3- بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر لما هو وارد في شروط الاعتماد فإنه يقوم بالدفع للمصدر قيمة الصفقة.

¹ أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 240.

- 4- يقوم بنك المصدر بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد.
- 5- يقوم بنك فاتح الاعتماد وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي وذلك لبنك المصدر (المؤكد) وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.
- 6- يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المستورد.
- 7- يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.
- 2- التسوية بالقبول: وتتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه.

الشكل رقم (08): عملية تسوية المدفوعات بالقبول



المصدر: من إعداد الطلبة.

الشرح:

- 1- يقوم المصدر بإرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري استلامه لسند الشحن من الناقل.
- 2- يقوم المصدر بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى بنكه (المبلغ والمؤكد) على أن يصاحب ذلك السحب -Draft- المسحوب على البنك.
- 3- بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي فإن البنك سوف يقبل الكمبيالات المقدمة ويعيدها إلى المصدر.
- 4- يقوم البنك بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ليؤكد على قبول الكمبيالات المؤكدة.
- 5- يقوم البنك الفاتح للاعتماد وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد بتسديد الدين المستحق وفقاً للطريقة السابق الاتفاق عليها.
- 6- يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال المستندات إلى المستورد.
- 7- يقوم المستورد بسداد الدين المستحق (قيمة الكمبيالة) بالطريقة السابق الاتفاق عليها.

المطلب الرابع: مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي

من خلال استقراء نصوص إصدار الغرفة التجارية رقم 500 لسنة 1993 تتجلى المسؤوليات التي تقع على عاتق البنوك اتجاه بعضها البعض، ومسؤوليات اتجاه المستندات المقدمة، بالإضافة إلى مسؤوليات اتجاه العملاء.

الفرع الأول: مسؤوليات البنوك اتجاه بعضها البعض

إن مسؤولية البنك عندما يتلقى تعليمات ناقصة أو غامضة تتعلق بتبليغ اعتماد أو تعزيز أو تعديل اعتماد.

تبدأ بإبلاغه تلك المعلومات إلى المستفيد للعلم فقط ودون أي مسؤولية عليه، ويكون الإخطار المبدئي الذي يرسله البنك للمستفيد واضحاً ومحددًا وصريحاً موضحاً أن الإبلاغ للعلم فقط ولا توجد أي مسؤولية على البنك مبلغ الاعتماد، وعلى هذا الأخير أن يقوم بإبلاغ البنك فاتح الاعتماد بالإجراء الذي حدث ويطلب منه تزويده بالمعلومات اللازمة، ومن ناحية أخرى فإن البنك فاتح الاعتماد تقع عليه مسؤولية تزويد مراسلة بالمعلومات المطلوبة دون إبطاء أو تأخير حيث أن البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد لن يقوم بتعزيز أو تعديل أو إبلاغ الاعتماد المستندي إلا بعد استلام المعلومات المطلوبة بصورة كاملة وواضحة¹.

الفرع الثاني: مسؤوليات البنوك اتجاه المستندات المقدمة

تقع على مختلف البنوك أطراف الاعتماد المستندي مسؤولية الفحص الدقيق لجميع المستندات المقدمة والتأكد من المطابقة الظاهرية لها لشروط الاعتماد المستندي ووفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية. وأي تناقض في المستندات يجعلها غير مطابقة لشروط الاعتماد، بالإضافة لذلك يتعين ألا يتعدى فترة فحص المستندات سبعة أيام عمل تبدأ من اليوم التالي لاستلام هذه المستندات على أن يتم إبلاغ الطرف الذي تسلم منه تلك المستندات بنتيجة الفحص.

أما مسؤولية البنك فاتح الاعتماد والبنك المعين في حالة قبول أو عدم قبول المستندات فتقع عندما يقوم البنك فاتح الاعتماد بتفويض بنكاً آخر بأن يدفع أو يتعهد بالدفع في تاريخ الاستحقاق أو يتداول المستندات التي تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد، حيث أن كل من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز إن وجدا ملتزمون بما يلي:

- أن يقابلا مدفوعات البنك المعين الذي قام بالدفع أو تعهد بالدفع لآجال أو قبل المسحوبات أو

تداولها.

- أن يقابلا المستندات المقدمة .

¹ المادة 12 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

وإذا قرر البنك فاتح الاعتماد أو البنك معزز الاعتماد (إن وجد) أو البنك المعين للعمل نيابة عنهما رفض المستندات عليه أن يخطر على وجه السرعة الطرف الذي استلم منه تلك المستندات قبل نهاية عمل اليوم السابع من تاريخ استلام تلك المستندات على أن يتضمن الإخطار جميع الخلافات التي بسببها تم رفض تلك المستندات على أن يوضح أيضاً ما إذا كان البنك سيحتفظ بتلك المستندات تحت تصرف مقدمها أو سيعيدها إليه. وفي هذه الحالة فإن البنك فاتح الاعتماد أو البنك المعزز (إن وجد) يحق لهما مطالبة البنك مرسل المستندات برد المبالغ التي تم سدادها وفوائدها¹. ولكن ماذا يحدث إذا قام البنك مقدم المستندات المخالفة للشروط بسداد القيمة، أو تعهد بالسداد في تاريخ الاستحقاق أو قبل المسحوبات أو تداول المستندات، ولكن تحت التحفظ أو مقابل خطاب ضمان بسبب الخلافات في المستندات.

في مثل هذه الظروف لا يحق للبنك فاتح الاعتماد أو معزز الاعتماد (إن وجد) أن يتحلاً من أي التزام بحجة أن هذا التحفظ أو الضمان يخص فقط العلاقة بين البنك مرسل المستندات والمستفيد².

أما في يخص فاعلية المستندات المقدمة في نطاق الاعتماد فإن البنوك لا تتحمل أية مسؤولية تجاه فاعلية المستندات لا من حيث صيغة المستندات أو كفايتها أو دقتها أو أصالتها أو تزويدها أو النتائج القانونية المترتبة عليها، بالإضافة إلى أن البنوك لا تتحمل أي التزامات أو مسؤوليات بالنسبة للشروط العامة أو الخاصة الواردة في نص المستندات أو المضافة إلى ذلك النص، ولا تتحمل أيضاً أي التزام بالنسبة لحسن نية الشاحن أو الناقل أو وكيل البضاعة أو أي شحن آخر كائن من كان، أو تصرفاته أو إهماله أو ملاءمته المالية أو الانجازية، أو مكانته³.

أما بالنسبة لمسؤولية البنوك عن نقل الرسائل أو نتائج القوة القاهرة فإنها لا تتحمل أية مسؤولية أو التزام في حالة تأخير أو ضياع أي مراسلات أو خطابات أو مستندات تكون في طريقها بين أطراف معين، ولا عن التأخير أو التشوه أو الأخطار الأخرى الناشئة عن نقل برفقيات والتلكسات، ولا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية عن الأخطاء الناجمة عن الترجمة أو تفسير المصطلحات الفنية، وتحتفظ البنوك بحقها في إبلاغ شروط الاعتماد كما هي دون ترجمة.

¹ المادة 13، المادة 14 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 42.

³ المادة 14، المادة 17، المادة 18، من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1992.

بالإضافة إلى ذلك لا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية فيما يتعلق بالنتائج المترتبة على انقطاع سير أعمالها بسبب حوادث القضاء والقدر أو الشغب أو الاضطرابات الأهلية أو العصيان المسلح، أو الحروب أو غير ذلك من الأسباب الخارجة عن إرادة البنوك أو بسبب الاضطرابات أو إقفال محلات العمل، وفيما يتعلق بأي اعتماد ينتهي أجله خلال مدة انقطاع سير العمل لا تقوم البنوك عند استئناف نشاطها بالدفع أو التعهد بالدفع في تاريخ الاستحقاق أو قبول مسحوبات المستفيد أو تداول المستندات تحت الاعتماد ما لم يرد لها تحويل صريح للقيام بذلك

الفرع الثالث: مسؤولية البنوك تجاه العملاء

يتم توضيح عدة حالات للعميل فيما يتعلق بتعامله بالمستندات مع البنوك

1- بالنسبة لمسؤولية البنك ففتح الاعتماد تجاه العميل في حالة تقاعس المراسلين عن تنفيذ تعليمات، حيث يتضح أنه عندما يستعين البنك بفتح الاعتماد بخدمات بنوك أخرى لتنفيذ تعليمات طالب الاعتماد (العميل) فإنها تقوم بذلك لحساب العميل وعلى مسؤوليته، وبالتالي فإن عدم قيام البنوك الأخرى بتنفيذ التعليمات الواردة إليها لا يتحمل مسؤولية البنك ففتح الاعتماد ولا يقع عليه أي التزام حتى لو كان هو الذي اختار البنوك الأخرى التي يتعامل ويتعاون معها في تنفيذ الاعتماد، أما الطرف الذي يطلب من طرف آخر داخل الاعتماد المستندي تأدية خدمة معينة يكون ملزماً بسداد كافة المصروفات والعمولات والأتعاب والتكاليف التي يتحملها الطرف الآخر بسبب تأدية هذه الخدمة¹.

أما إذا كانت شروط الاعتماد تقضي بغير ذلك أي يتحمل طرف آخر غير الطرف الذي أعطى التعليمات بالمصروفات فإن الطرف الأخير يظل ملزماً بسداد هذه المصروفات في حالة تعذر تحصيلها، أما العميل (طالب فتح الاعتماد) يكون ملزماً تجاه البنوك عن أية التزامات ومسؤوليات تفرضها القوانين والعادات في الخارج وعليه أن يعرضها عن تلك الالتزامات².

أما فيما يخص ترتيبات مقابلة للمدفوعات بين البنوك في نطاق الاعتماد المستندي فإنه إذا قام البنك ففتح الاعتماد بتعيين بنكاً ثالثاً يسمى " البنك مقابل المدفوعات " البنك الذي يقوم بالدفع أو القبول أو التداول ليسحب عليه قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد فإن البنك مصدر الاعتماد تقع عليه مسؤولية تزويد البنك مقابل المدفوعات (البنك الثالث) بكافة التعليمات اللازمة وفي الوقت المناسب لمقابلة مطالعات البنك الساحب (الذي

¹ المادة 18 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1992.

² سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 53.

يتولى الدفع، القبول، التداول)، وفي مثل هذه الظروف فإن البنوك متداولة المستندات لا تقع عليها مسؤولية تزويد البنك مقابل المدفوعات بشهادة تفيد مطابقة المستندات لشروط الاعتماد، كما يلتزم البنك مصدر أو فاتح الاعتماد بالتالي:

- سداد قيمة المستندات إلى البنك متداول تلك المستندات إذا رفض البنك مقابل المدفوعات سداد القيمة.
- سداد فوائد التأخير التي يطالب بها البنك متداول المستندات نتيجة لتأخر البنك مقابل المدفوعات في سداد مدفوعاته المستحقة.

- سداد مصروفات البنك مقابل المدفوعات، ومع ذلك وفي الحالات التي تقضي بأن تكون مثل هذه المصروفات على حساب طرف آخر فإن البنك فاتح الاعتماد يلتزم بالنص على ذلك في شروط الاعتماد الأصلية وفي تعليماته إلى البنك مقابل المدفوعات، وفي هذه الحالة فإن المصروفات سوف تحصل من البنك الساحب عند تقديم المطالبة، وفي حالة عدم استخدام الاعتماد فإن هذه المصروفات تظل مسؤولية البنك فاتح الاعتماد¹.

يتعين في جميع أنواع الاعتمادات النص صراحة عما إذا كانت تلك الاعتمادات توفر الدفع بالإطلاع أو بعد أجل أو بالقبول أو بالتداول.

والتداول يعني سداد قيمة الكمبيالة أو المستندات بمعرفة البنك المرخص له بذلك وأن مجرد فحص المستندات دون سداد القيمة لا يمثل تداولها.

كما يتعين أن تنص شروط الاعتماد صراحة على تحديد تسمية البنك المرخص له بالدفع بالإطلاع أو الدفع لآجل أو بالقبول أو بالتداول، والبنك الذي يتم تسميته في هذه الحالة يطلق عليه (Nominated bank)، وإذا لم يكن هذا الأخير هو الذي يتولى تعزيز الاعتماد فإن البنك المسمى لا يقع عليه التزام سداد قيمة المستندات (الدفع بالإطلاع - الدفع الآجل - تحول - تداول المستندات) إلا في الحالات التي يقبل فيها صراحة ذلك مع إخطار المستفيد، كما أن استلامه المستندات وفحصها لا يشكل عليه التزامات بالدفع أو القبول أو التداول إلا في الحدود السابقة الإشارة إليها. وبصفة عامة فإن قيام البنك مصدر الاعتماد بتسمية بنك آخر أو السماح لأي بنك بتداول المستندات، وتفويض بنك آخر بإضافة تعزيزه للاعتماد يعد ترخيصات من البنك مصدر الاعتماد لهذه البنوك بالدفع أو القبول أو التداول حسب الأحوال مقابل المستندات التي تبدو مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه وتعهدته من قبل البنك فاتح الاعتماد (مصدره) بمقابلة مدفوعات هذه البنوك طبقاً لأحكام هذه المادة (المادة 10 الفقرة "د") .

¹ المادة 19، المادة من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

خلاصة

الاعتماد المستندي هو أشهر الوسائل المعتمدة في العصر الحديث ومساعدة على إتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة، إذ من دونه يصعب وقد يستحيل إتمام آلاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية. وتبرز أهمية الاعتماد المستندي كونه أداة لمنح الائتمان لكل من المصدر والمستورد من طرف البنك الذي يقوم بدور الوسيط، والمستشار والمؤكد والضامن لكلا الطرفين بقيامه بالمراجعة الدقيقة والتأكد من صحة المستندات المقدمة قبل الشروع في التسوية المالية. وإن قبول البنوك فتح وتنفيذ الاعتمادات المستندية بأنواعها المختلفة يتولد عنه العديد من المسؤوليات والالتزامات اتجاه بعضها البعض واتجاه المستندات المقدمة واتجاه العملاء المحددة وفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية.

الفصل الرابع

دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي

في البنك الخارجي الجزائري

تمهيد:

البنك الخارجي الجزائري هو بنك تجاري منذ نشأته ويعتبر أول البنوك التي تخصصت في تمويل عمليات التجارة الخارجية في الجزائر، وقد تخصص في تمويل عمليات التجارة الخارجية مع الدول الأجنبية.

فبعدها تطرقنا إلى دراسة الاعتماد المستندي في الجانب النظري سنحاول إسقاطه عمليا بمتابعة وتيرة ذلك في البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة.

فمن خلال هذا الفصل الذي يتكون من مبحثين، في المبحث الأول نتطرق الى تقديم عام للبنك الخارجي الجزائري الذي ستعرض الى تعريفه و نشأته،تطوره،وظائفه و هيكله وستتطرق الى وكالة البويرة، و في المبحث الثاني الى دراسة حالة تطبيقية لاعتماد مستندي..

المبحث الأول: تقديم البنك الخارجي الجزائري (BEA)

أنشأ البنك الخارجي الجزائري بعدما لوحظ تدني نشاط البنوك الأجنبية التي كان يعتمد عليها في تحقيق الأهداف الاقتصادية على المستوى الخارجي وتنمية العلاقات الخارجية ولهذا جاء قرار إنشاء البنك الخارجي الجزائري.

المطلب الأول: نبذة تاريخية حول البنك الخارجي الجزائري (BEA)

تأسس البنك الخارجي الجزائري في 01 أكتوبر 1967 بموجب مرسوم 204/67 وبرأس مال قدره 20.000.000 دج وبهذا فهو ثالث بنك تجاري تأسس في الجزائر تبعا لقرارات تأمين القطاع البنكي، ولقد ورث البنك فعالية خمس بنوك أجنبية وهي:¹

- القرض الليوني (01 أكتوبر 1967).

- الشركة العامة (31-12-1967).

- القرض الشمالي (31-05-1968).

- البنك الصناعي الجزائري المتوسط (31-05-1968).

- بنك باركيز (30-04-1968).

واختص هذا الأخير في ضمان تنفيذ اتفاقيات المرتبطة بالتصدير والاستيراد ثم توسع نشاطه منذ 1976 حيث أصبح يسيّر حسابات أكبر المؤسسات الصناعية الكبرى في ميدان المحروقات مثل (سونطراك و نפטال) وميدان الصناعات البتروكيماوية (التعدين) بالإضافة ميدان البحري. ويتكون البنك من قسمين:

● قسم الودائع والاقتراض.

● قسم آخر للعمليات الأجنبية.

وهو بنك متخصص في العمليات مع الخارج وكذا ممارسة كل العمليات المصرفية التقليدية له صفة مؤسسة عمومية اقتصادية على شكل شركة وطنية إلى غاية 12-01-1988 وتنفيذا للمرسوم رقم 11-88 والمتعلق في توجيه المؤسسات العمومية نحو الاستقلالية تم تحويل مؤسسة القرض المسماة البنك الخارجي إلى شركة أسهم أما حاليا فهي تابعة لوزارة المالية.

¹ منشورات عن البنك الخارجي الجزائري، رقم الوكالة 37 البويرة.

المطلب الثاني: أهداف ومهام البنك الخارجي الجزائري وهيكله التنظيمي

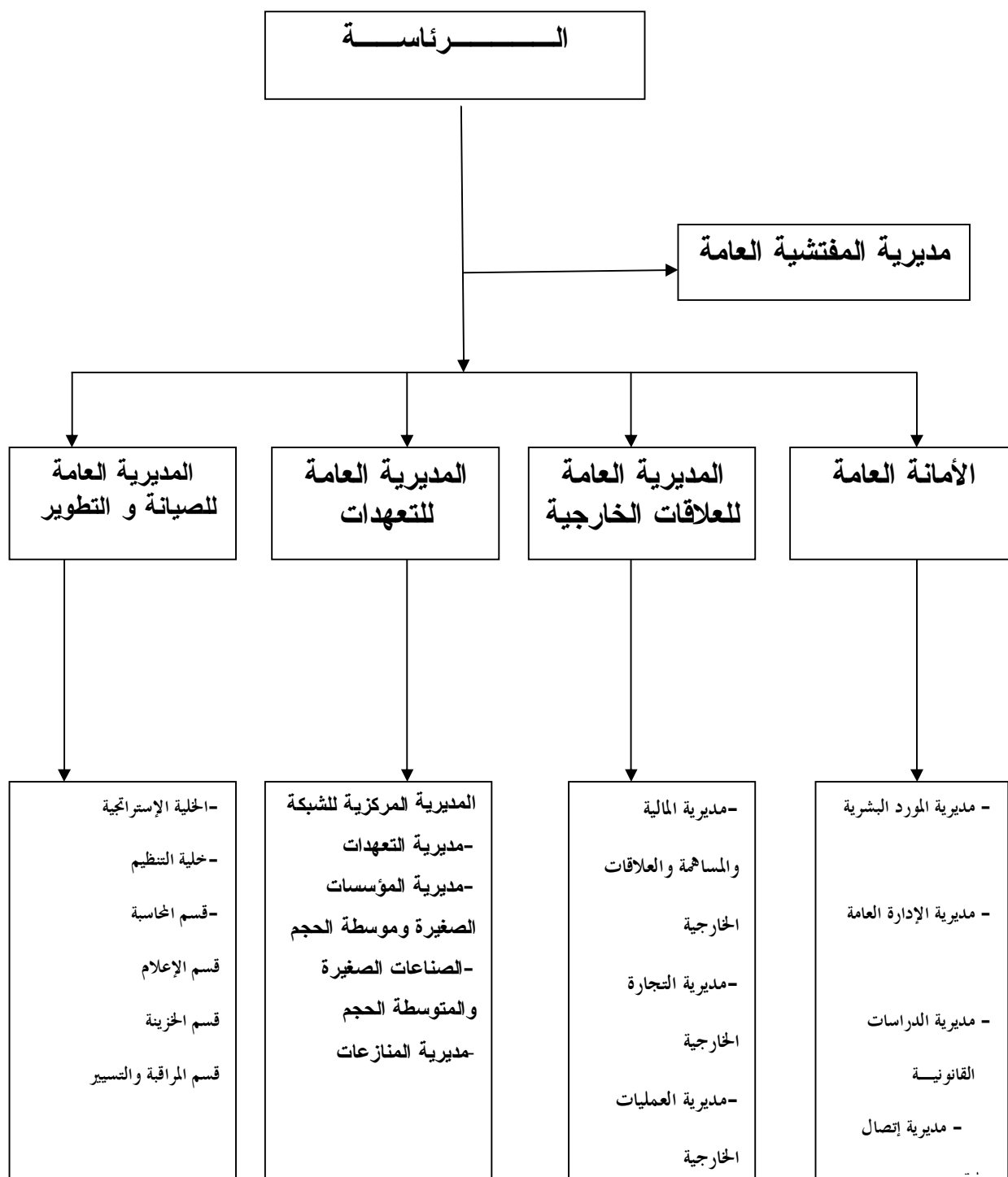
1- أهداف ومهام BEA:

يمارس البنك الخارجي الجزائري ككل البنوك التجارية وظيفته الأساسية في تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع الدول الأخرى في إطار التخطيط الوطني، ويهدف أساسا إلى تجهيز وتشجيع وتمويل العمليات التجارية فهو يقوم بمنح قروض الاستيراد وتأمين المصدرين الجزائريين وتقديم الدعم لهم كما يمكن له التدخل في مختلف العمليات البنكية مع الخارج وذلك في:¹

- تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية الجزائر الخارج.
- ترقية الاتفاقيات التجارية مع الدول الأخرى فيما يخص تعاملهم وقروضهم.
- القيام بخدمات مركز في التعليم التجاري وفي التكوين.
- وضع وكالات لها فروع في الخارج.
- القيام بجميع العمليات البنكية والمحاسبية الخارجية.
- تأسيس وإدارة المحلات الرئيسية وإنجاز جميع العمليات المتعلقة بالإنجاز والعمليات الخاصة بالتأمين اللازم لنشاطات المؤسسة.
- ضمان الإجراءات الجيدة الناتجة عن سوق الدولة والجماعات المحلية.
- تشارك في نظام تأمين القروض.
- تأخذ المشاركة في المؤسسات الخارجية.
- يعطي ضمان للمستوردين والمصدرين.
- إعطاء الموافقات للقروض والبنوك الأجنبية.

¹ نفس المرجع السابق.

2 الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري BEA:



المصدر : منشورات عن البنك الخارجي الجزائري، رقم الوكالة 37 البويرة.

المطلب الثالث: تقديم وكالة البنك الخارجي الجزائري البويرة (37)

لدى البنك الخارجي الجزائري عدة وكالات وفروع وكل وكالة تنتمي إلى مديرية جهوية، وفي هذا المبحث سنتطرق إلى الوكالة المستقبلية، من خلال تعريفها وهيكلها التنظيمي، دور مختلف مصالحها والبيئة العملية لها.

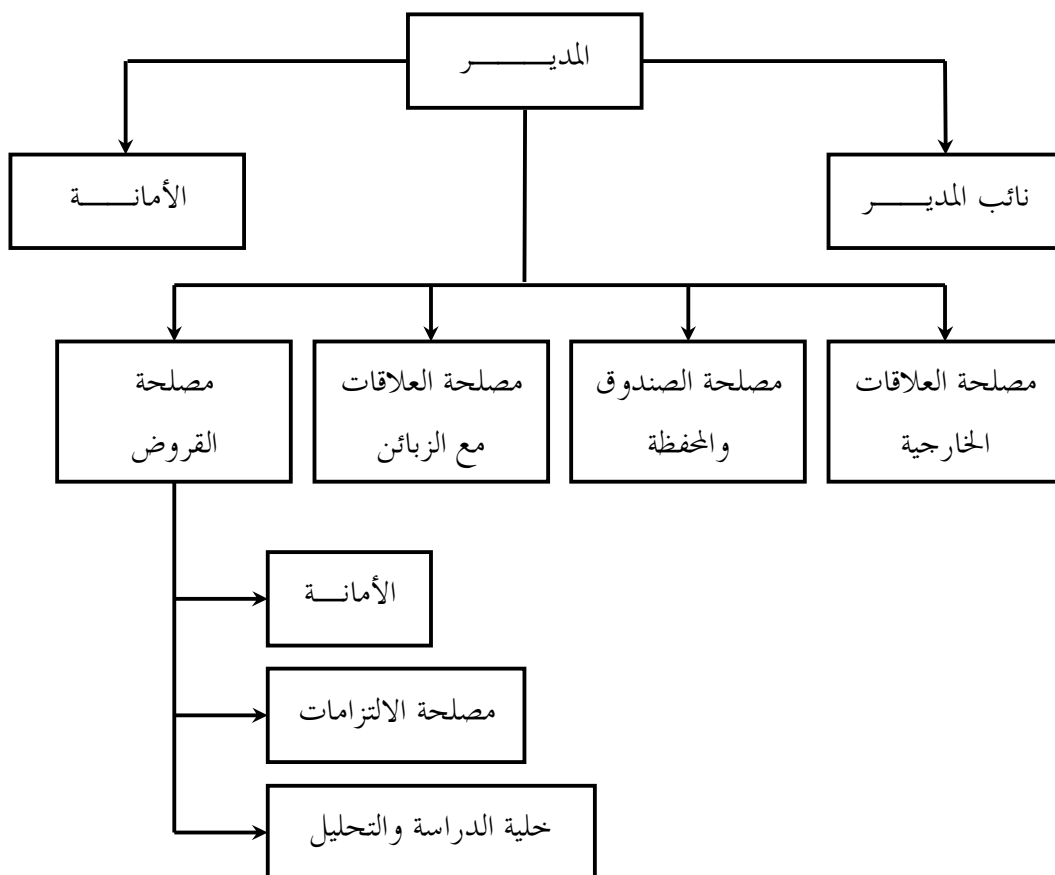
الوكالة البنكية (37) وهيكلها التنظيمي

وكالة البنك الخارجي الجزائري بالبويرة هي واحدة من بين عشر وكالات التابعة للمديرية الجهوية لسطيف، والتي تأسست في 1980/07/07 بهدف توسيع نشأة البنك وخدمة زبائنه المتواجدين بالولاية، وتمثل مهام الوكالة في:¹

- تسيير العلاقات التجارية مع الزبائن بطريقة ديناميكية.
 - بناء وتحليل وإدارة ملفات القرض للخواص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا الصناعات الصغيرة والمتوسطة.
 - الرعاية الإدارية والمالية لعمليات الزبائن سواء بالدينار أو بالعملة الصعبة.
- ونشاط الوكالة مرهون إلى حد كبير بالدور الهام الذي يلعبه المدير في التوفيق بين مختلف المصالح الموجودة في الوكالة، باعتباره المسؤول الأول فيتوجب عليه اعتماد سياسة ناجعة لتسيير الوكالة فهو يقوم بترقية وتقييم رأس المال الوكالة، تنظيم، تنشيط ومراقبة نشاطات الوكالة وكذلك السهر على تنفيذ والاستغلال العقلاني لخزينة الوكالة، وإن غاب المدير ينوب عنه نائبه (نائب المدير) الذي يسعى إلى التسيير والمحافظة الفعالة لوثائق الوكالة، التسيير الإداري لموظفي الوكالة، إنجاز الميزانية المتوقعة للوكالة، تسيير الأرشيف والمحافظة عليه، إعلان الضرائب وشبه الضرائب الدورية والسهر على التسويات المختلفة في الوقت المناسب.
- وبطبيعة الحال تحتوي الوكالة على أمانة التي تتكفل بالرد على المكالمات الهاتفية وفتح الرسائل وتنفيذ عمليات الفاكس... الخ. وكذلك دراسة ومعاينة التقديمات المستندة وكذا الطباعة على مختلف الآلات أو الكمبيوتر، وتظم الوكالة أربعة مصالح.
- والشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي للوكالة:

¹ نفس المرجع السابق.

الشكل رقم (4): الهيكل التنظيمي لوكالة البويرة



المصدر: وثائق مقدمة من الوكالة.

المطلب الرابع: دور مختلف مصالح الوكالة

تختلف مصالح الوكالة ويختلف تبعاً لذلك دور كل واحدة منها، فكل واحدة لها غرض معين.

الفرع الأول: مصلحة العلاقات الخارجية:

تلعب المصلحة دوراً هاماً في تطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع الخارج وذلك بـ:

- إنجاز عمليات توظيف وتصفية الصادرات والواردات.
- فتح وإنجاز اعتماد مستندي في الاستيراد والتصدير.
- معالجة الاستلامات المستندية في الاستيراد والتصدير.
- تنفيذ الاستلامات المستندية المرسلة والمستقبلة.
- إنجاز عمليات الزبائن في الحساب بالعملة الصعبة.

الفرع الثاني: مصلحة الصندوق والمحفظة

1- **مصلحة الصندوق:** تزود مصلحة الصندوق العمليات التي يطلبها الزبون في نفس الوكالة أو في شبكة البنك أو البنوك التي يتعامل معها، وللمصلحة علاقة وطيدة مع الزبائن وهذه العملية حركة نقدية (إيداع، سحب) وأيضا حركة من حساب لحساب (تحويل، وضع تحت التصرف).

2- **المحفظة:** يتمثل دورها فيما يلي:

- إنجاز العمليات المتعلقة بالشيكات وأوامر الدفع للزبائن.
- تسيير ومتابعة التوظيفات.
- معالجة وتنفيذ تحويلات الزبائن.

- إنجاز عمليات المقاصة **Compensation** والمقاصة عن بعد **Télécompensation** مع البنوك الأخرى.

ومن بين المستندات المعالجة من طرف المصلحة الشيك **Le cheque**، ويمكن تعريفه على أنه وسيلة للدفع ووثيقة مكتوبة يمكن للشخص المسمى الساحب أن يعطي أمر لموظف البنك المسمى "المسحوب" التي توجد لديه أموال موجودة أو مسبقة بدفع بالإطلاع مبلغ من المال لنفسه أو حامل الشيك أو شخص ثالث هو المستفيد، وأنواعها تتمثل فيما يلي:

- شيك بنكي **Cheque de banque**: هو شيك مستخرج من دفتر شيكات الخاصة بالبنك بطلب من الزبون الذي يشتريه عن طريق خصم من حسابه، والشيك البنكي غير قابل للإظهار ويحمل البنك المسؤولية.
- الشيك الموحد **Cheque normalise**: وهي شيكات جديدة يتطلبها النظام الجديد المقاصة عن بعد « Télé compensation », وهذا الشيك يتميز بورق خاص بالسكانير حيث المنطقة البيضاء من الشيك تحتوي على 27 حرف (7 أرقام تمثل رقم الشيك و20 رقم تمثل رقم الحساب).
- الشيك غير الموحد **Cheque non normalise**: وهي الشيكات القديمة التي يمكن استعمالها فقط في إطار التعويض « compensation » (لا يمكن تمريرها في جهاز سكانير)، المنطقة البيضاء تحتوي 27 رقم.

الفرع الثالث: مصلحة العلاقات مع الزبائن:

- المكلفين بالزبائن هم أول من يتحدثون مع الزبائن على مستوى الوكالة وتمثل مهمتهم في:
- تقرير الدخل في علاقة مع الزبائن وفقا لتوجيهات إدارة الوكالة.
- القيم بتحليل الأخطار وإصدار إشعار مبرر لجميع مستويات الوكالة.
- القيام بتحليل مردودية الزبائن.
- القيام بتسيير ومتابعة استعمال القروض للموافقات المتحصل عليها.

الفرع الرابع: مصلحة القروض:

- تملك مصلحة القروض مكانة في كل وكالة بنكية وتعتبر كوسيلة مهمة للغنى، وذلك لتكوين الأموال وتنمية الاستثمار، ولهذا الغرض يجب أن تجهز المصلحة بالتنظيم الملائم وتوزيع عقلائي للمهام، ومصلحة القرض تختلف من وكالة بنكية إلى أخرى.
- يعتبر البنك الخارجي الجزائري من ضمن البنوك الأولى التي ظهرت في الجزائر، ولقد سعى منذ نشأته إلى تطوير المعاملات الخارجية الجزائرية، وهذا ما ظهر من خلال تعدد وكالاته عبر التراب الوطني، وكسبه رؤوس الأموال التي يقوم بجمعها، وكذا قبول طلبات الإقراض لمختلف الأعوان الاقتصاديين.
- فعندما نتحدث عن طرق التمويل للتجارة الخارجية، نجد أن الاعتماد المستندي من بين الوسائل الأكثر استعمالا، حيث يعتبر وسيلة دفع و ضمان للتجارة الخارجية، ومن خلال هذه التقنية يتجلى لنا دور البنك الخارجي في تمويل مختلف عمليات التجارة الخارجية.

المبحث الثاني : تسيير عملية الإعتماد المستندي

بعدها قمنا بدراسة عامة و نظرية لعملية الاعتماد المستندي، سنتطرق في هذه الحالة التطبيقية الى سير هذه العملية.

المطلب الأول : مراحل سير الإعتماد المستندي

1- ملف التوطين : dossier domiciliation

قبل كل إجراء لابد للمؤسسة أن يكون لها ملف توطين، الهدف من هذه العملية حسب التنظيم 91-12 ل1991/12/14 للبنك الجزائري، يمكن من تحديد إلتزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري، وأصحاب الإمتياز أو التجار الموكلين من طرف النقد والقرض، حيث يقصد بهذه العملية قيام المستورد بتحديد بنك ما والذي يتولى مهمة متابعة السير الحسن لعملية الإستيراد فيقدم البنك للمستورد وثيقة تعرف بـ "un engagement d'importation" فيها إطارين :

إطار مخصص للمستورد وإطار مخصص للوكالة، فتحدد فيه : إسم البنك، و رقم الحساب المتعلق بالمستورد، و قيمة البضاعة.

التوطين: يعرف التوطين أنه أمر مرقم، مسجل في نوع من الإستيراد الذي يكون محدد في زمن عادي، و هذا النوع من الإستيراد من 01 إلى ن لمدة ثلاثة أشهر، و بعد إنتهاء المدة يعاد التقييم من جديد، فالتوطين وسيلة ملزمة لكل معاملة تجارية تقام مع الخارج .

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

شروط التوطين:

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

- الفاتورة الشكلية. (الملحق 02)

- طلب التوطين.

حسب الحالة المدروسة قامت وكالة " BEA " بعملية التوطين، و ذلك بفتح ملف التوطين ، ويتكون هذا الرقم

من 5 خانات (أنظر الملحق 01)

037	2/2014	14	00093	099
-----	--------	----	-------	-----

37 : رقم الوكالة لدى البنك المركزي NUMERO D'IMMATRICULATION

DE LA BANQUE CENTRAL

2014/2: 2014 " تمثل السنة و "2" يمثل السداسي الذي تم فيه التوطين

14: يمثل نوع العملية أو رقم النقل "EIF.12 .FOB . 14"

00093 : رقم التوطين ويتكون دائما من 5 أرقام

0099 : رقم العملة أورو "EURO"

بعدها يقوم المستورد بدفع كل المصارف و التكاليف المتعلقة بملف التوطين (1500 د ج للملف)

- المطلب الثاني: إجراءات فتح الاعتماد المستندي:

بعد إتمام إجراءات التوطين تنتقل وكالة "B E A" إلى إجراء آخر و الذي يتمثل في فتح الاعتماد المستندي، وحسب الحالة المدروسة تقدم عملية من شركة **sarl aommar** الواقعة ب دهست زبيدة شارع بومية بالبويرة إلى وكالة البنك الجزائري الخارجي (BEA) لطلب فتح الاعتماد مستندي غير قابل للإلغاء، و ذلك بغرض تسهيل عملية إستيراد سلعة المتمثلة في وسائل التعبئة البراميل و الدلاء، وتمت هذه العملية عبر الخطوات التالية:

1: العقد التجاري: وهي أول خطوة أقدم عليها المشتري **AOMMAR** والبائع المصدر، لتحسين الصفقة التجارية المتمثلة في شراء هذه المعدات، باعتباره يحدد الشروط المتفق عليها.

2: فتح الإعتماد المستندي : بعد إتمام العقد التجاري ، يقدم ممثل من المؤسسة **SARL AOMMAR** أمر بفتح الإعتماد المستندي إلى وكالة البنك الجزائري الخارجي حاملا معه الوثائق اللازمة لفتح الإعتماد المستندي والتي تتمثل في:

1- الفاتورة الشكلية: LA FACTURE PROFORMA

هي وثيقة تحرر من طرف المصدر والتي تعكس الشروط المتفق عليها في العقد التجاري (الملحق 02) و تتضمن ما يلي:

- مبلغ الفاتورة: 44 402.20 أورو (EURO)

- عنوان المستفيد (المصدر) - MY LUBRICANTS RUE DE LA DAME

ZONE EURO 2000-30123 CAISSARGUES - France

- شروط التسعيرة CIF (cost. insurance freight)

- وسيلة النقل

- أوصاف البضاعة

بعد دراسة هذه المعلومات المدونة في الفاتورة الشكلية من طرف المستورد و إن قبل بها، يقوم المصدر بتحرير الفاتورة النهائية (la facture definitif) ويرسلها مع المستندات المتفق عليها.

ملاحظة: يجب على المستورد إعطاء تعليمات واضحة وكاملة ودقيقة إلى بنكه بغرض فتح الاعتماد، كذلك التحديد الدقيق للمستندات التي ستتم مقابلها عملية الدفع أو القبول أو التداول حسب ما جاء في المادة 15 ب م الأعراف الموحدة R UU رقم 500.

02- طلب فتح الإعتماد المستندي **la demande d'ouverture du credoe**: هو طلب مكتوب من طرف المشتري "SARL AOMMAR" والذي يتضمن البنود والملاحظات المتفق عليها في العقد التجاري (LES CLAUSE) وهي 19 بعد أو شرط المتمثل في SUIFT MT 700 (الملحق 03)، للحصول على أكثر التفاصيل فيما يخص البنود باختصار فهي تتمثل في:

- المستورد الأمر .

- المصدر البائع.

- بنك الإشعار (بنك المستفيد).

- بنك الإصدار (بنك المستورد).

- تاريخ طلب فتح الإعتماد

- نوع الإعتماد المستندي " غير قابل للإلغاء".

- قيمة الإعتماد.

- التسوية تكون عن طريق الدفع عند الإطلاع "CACH".

- إرسال البضاعة يكون دفعة واحدة.

- إستبدال وسيلة النقل، هل هو مسموح به أم لا "le transbordement" لا في حالتنا هذه.

- تبيان المستندات التي يجب على المصدر إرسالها للمشتري، و التي تظهر وتصف بشكل دقيق البضاعة من خلال

توضيح الكمية، النوعية السعر الوحدوي..... الخ

- نوع شرط البيع "incotern" C I F .
- أجل تقديم الوثائق LA DATE DE VALIDITE
- مكان الشحن للتسليم أو مكان تحميل البضاعة ووجهتها (ميناء PORT EUROPÉEN)
- تاريخ صلاحية الإعتماد.
- يقوم موظف الوكالة (B E A)، بتحضير الملف الذي سيرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج "D O E" و الذي يحتوي على:
 - الفاتورة الشكلية
 - صور طبق الأصل لطلب فتح الاعتماد المكتوب من طرف المستورد
 - وثيقة "04" LE JOURNALE
 - سويفت M T 700

بعد قيام مديرية العمليات مع الخارج DOE بدراسة شاملة للملف، تخرج في الأخير بقرار الرفض أو القبول، ويتعلق هذا القرار بشرعية طلب الإستيراد فيما يخص نوع وكمية البضاعة المراد إستيرادها ، في حالتنا هذه قبل الملف من طرف "DOE"

ووقع تصريح فتح الإعتماد "AUTORISATION DECREDIT"، ثم يرسل الملف والتصريح إلى الوكالة لتباشر في فتح ملف الإعتماد الذي BEA530 ملاحظة: بعد فتح الاعتماد المستندي يقوم البنك المستورد BEA كحجز مبلغ الفاتورة عن طريق جعل حساب المستورد مدين، إذا كان حساب هذا الأخير تحتوي على المبلغ المطلوب.

المطلب الثالث : تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد حصول البنك الخارجي الجزائري على قبول فتح الاعتماد المستندي ،ينتقل إلى الإجراء الموالي و المتمثل في تنفيذ الاعتماد المستندي أي حساب تكاليف الاعتماد المستندي و عمولاته و ذلك بعد تحويل الأورو مقابل الدينار الجزائري. (الملحق 04)

و نقدم مثالا لذلك كما يلي :

قيمة الصفقة بالدينار الجزائري هي : 4.662.231.00 د ج

3000.00 عمولة ثابتة (عمولة فتح الإ اعتماد)

1500.00 + عمولة سويفت

11817.41 + عمولة فصلية

16317.41 =

ت حسب TVA 17 % من مجموع العمولات الثلاث =

عمولة فصلية + عمولة فتح الإ اعتماد + سويفت = مجموع العمولات

16317.41 = 700 + 3000 + 24.979,02 د ج

2773.96 = 0.17 x 16317.41 د ج

2773.96 مبلغ الرسم على القيمة المضافة

11817.41 + عمولة فصلية

3000 + عمولة فتح الإ اعتماد

1500.00 + عمولة سويفت

المبلغ الإجمالي 19097.37

- بعد إقتطاع مديرية العمليات مع الخارج "DOE" العمولات اللازمة، تتصل مديرية العلاقات مع الخارج "REI" التي تقوم باختيار أحد البنوك الموجودة في البلد المصدر والتي تتعامل مع "BEA" لتجعلها كوسيط بينهما (أي بين "BEA" و "BNB")، بإعتبار أن المستفيد لا يحق له أن يضغط و يرفض على البنك المستورد التعامل مباشرة مع بنكه، و بما أن العلاقة مع "BEA" متبادلة وحيدة فهي تتكامل في حالتنا هذه مباشرة معها دون وجود بنك آخر كوسيط بينهما بعد عملية التوطين، تقوم وكالة "BEA" بإرسال ملف فتح الإ اعتماد المستندي لمديرية العلاقات مع الخارج "DOE" ويتكون هذا الملف من: (الملحق 05)

(1) فاتورة شكلية.

(2) طلب فتح الإ اعتماد المستندي

(3) وثيقة سويفت MT 700 ، MT : message type و التي تتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة و بالإ اعتماد المستندي.

4) وثيقة طلب شراء العملة الصعبة من بنك الجزائر "BA" (la formule 4)،

و تتكون من أربعة نسخ، واحدة تحتفظ بها الوكالة و ثلاثة ترسل مع الملف.

بعد دراسة المديرية "DOE" للملف، تقوم بإرسال قبول فتح الإعتماد المستندي إلى الوكالة ، وفي نفس الوقت تباشر بإرسال إشعار فتح الإعتماد المستندي على شكل سويفت MT 700 إلى بنك المستفيد "BNP" بأمر من زبونها sarl aommar لصالح sarl ch-lub cheballah lubrifiants فور تلقي البنك "BNP" سويفت عن طريق إرسال وثيقة إشعار بإستلام Acuse De Reseption بعدها يقوم BEA بإختبار المصدر sarl ch-lub cheballah lubrifiants عن فتح الاعتماد المستندي لصالحه من طرف زبونه sarl aommar و يخبره بكل المعلومات الواردة في سويفت الذي تلقاه ، ويفحص كل المصدر صحة الشروط المتفق عليها في العقد التجاري ثم يبلغ كل الأطراف المعنيين بفتح الإعتماد المستندي.

• كيف تتم عملية الفحص: تتم عملية الفحص عن طريق ما يلي:

- التأكد من صحة الاعتماد المستندي المتحصل عليه ومقارنته بشروط العقد المتفق عليه
- طبيعة الإعتماد (غير قابل للإلغاء في الحالة المدروسة) .
- التأكد من إحترام تاريخ صلاحية الإعتماد .
- مكان الدفع.

• كيف تتم عملية التبليغ؟:

- بعد فحص الإعتماد المستندي ،يقوم المصدر بتبليغ كل المتدخلين من بينهم : المكلف بالعبور (LE TRANSITAIRE) للقيام بإجراءات العبور، شركة التأمين لتغطية المخاطر المحتملة ، وهكذا يستطيع المصدر إرسال الوثائق الممثلة للبضاعة إلى البنك BNA ،الذي يقوم بدوره بمراجعتها ، حسب المادة (المادة 40) من القواعد و الإعراف الموجودة ثم يرسلها إلى البنك المستورد "BEA" و تتمثل الوثائق والمستندات في(الملحق 06)
- الفاتورة التجارية "La Facture Commerciale" وهي موقعة من طرف المستفيد ومحركة في 05 نسخ
 - سند الشحن "La Connaissance Maritime" محركة بإسم البنك الخارجي الجزائري "BEA" وذلك في شحنتين
 - شهادة المصنع "Attestation" محركة في نسخة واحدة.

- شهادة الأصل "Certificat D'origine" محررة في نسخة واحدة.
 - قائمة الطرود "Not De Coulissage" محررة في نسخة واحدة.
 - وثيقة الوزن "Not De Poids" محررة في نسخة واحدة.
 - الفاتورة النهائية "La Facture Définitive" .
 - وصل تحويل المستندات "Le Bordereau" نسخة واحدة.
- يقوم البنك المصدر "Bnp" بإرسال الوثائق لإلى البنك المستورد "BEA" التي يراجعها في مدة 07 أيام مفتوحة (07jour Ouverte) وهي الأيام التي يعمل فيها البنك إبتداء من تاريخ إستلام المستندات ، ثم يحتفظ موظف هذا البنك "BEA" بالنسخة الأصلية للفاتورة (+) زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الإعتماد المستندي ، أما باقي النسخ الأخرى تسلم للزبون أي المؤسسة "sarl aommar" بعد توقيع البنك (BEA) عليها وبالتوازن، تقديم المصدر الوثائق لبنك الإشعار، فإنه يقوم بإرسال البضاعة مع الوثيقتين التاليتين:
- نسخة أصلية من الفاتورة النهائية .
 - نسخة أصلية من سند الشحن.
- هذا الملف المكون يدعى "un plis cartable" تتمثل أهميته في كونه يمكن المستورد من إستلام بضاعة بعد إعطائه لبنكه "BEA" الذي يظهر له سند الشحن "l'endossement du connaissance" و يوقع عليه وعلى الفاتورة النهائية و التي يستطيع بها استلام البضاعة، وهذا فيما إذا كان حساب المستورد به مؤونة "provisionné" لتغطية مبلغ الفاتورة، أما إذا كان حسابه دون مؤونة "non provisionné" فلا يظهر له سند الشحن و لا يوقع على الفاتورة النهائية من طرف BEA و بالتالي يمنع من إستلام بضاعته، وحسب حالتنا فإن حساب sarl aommar يتضمن مبلغ الفاتورة .
- ومنه نستنتج أن سند الشحن دائما مكتوب على إسم بنك الإصدار (بنك المستورد) فهو بمثابة ضمان له يؤمن من خلال مبلغ الفاتورة ضد خطر عدم الدفع من طرف المستورد، بإعتباره لا يمكن أن يستلم بضاعته إلا بعد إظهار و توقيع سند الشحن من طرف بنكه ، ويتم ذلك بعد تأكد هذا الأخير من وجود مؤونة في حساب المورد .

بعد إرسال الوثائق إلى بنك الإصدار (BEA) تنفذ عملية الدفع نقدا، في هذه الحالة، أي في فترة مدتها 21 يوم ابتداء من تاريخ توقيع ربان السفينة على سند الشحن *la date d'embarquement* أي حسب الحالة المدروسة من 2014/10/7 إلى 30/09/2014 وذلك يجعل حساب الإصدار مدينا بمبلغ الاعتماد، و حسب المصدر لدى بنك الإشعار دائن بنفس المبلغ.

- نستنتج أن مدة صلاحية الاعتماد (*la date de validité*)، هي الفترة التي يرسل فيها الإشعار الوثائق للمصدر و البضاعة إلى المستورد، وتحقيق مبلغ الفاتورة.

المطلب الرابع : تصفية الإعتماد المستندي : *l'apurement du Credoc*

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

- الفاتورة الشكلية.

- الفاتورة النهائية. (الملحق 05)

- وثيقة الاقتطاع.

و هذه المرحلة تبين أن مبلغ الإعتماد قد حول للمصدر.

- **وثيقة D10** : هي وثيقة تقدم من طرف مصلحة الجمارك للبنك "BEA"، والتي تؤكد دخول البضاعة و إستلامها من المستورد، وكذلك المبلغ الذي دخلت به البضاعة.

و بهذا يكون الإعتماد المستندي قد صفي، فيشعر موظف من مديرية العلاقات مع الخارج "DRI" بالتصفية النهائية بواسطة وثيقة التصفية (*un état d'apurement*).

و نشير إلى أنه في حالتنا هذه، العملية كانت عادية جدا و لم نلاحظ أي مشكل من بداية فتح الإعتماد إلى غاية تصفيته، حيث تحصل الزبون "sarl aommar" على بضاعته و تحصل المصدر "sarl ch-lub cheballah" **lubrifiants** على كل مستحقاته.

و إعطاء الزبون "sarl aommar" رقم التوطين على شكل طابع **UN CASHET**

خلاصة

من خلال الدراسة التطبيقية التي أجريناها في بنك الجزائر الخارجي وكالة البويرة ، و التي تطرقنا فيها إلى حالة تخص فتح الاعتماد المستندي، يمكن ملاحظة أن البنك الخارجي الجزائري يؤدي دورا من الأدوار المنوطة إليه وهو تمويل التجارة الخارجية، ويبقى استعمال الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية هو المتداول والشائع بالرغم من تعقد إجراءاته وتكاليفه المرتفعة، وذلك لما يوفره من أمان وتسهيل لعملية سداد مبلغ الصفقة.

وعليه فسير الاعتماد المستندي بداية من الفتح إلى غاية تصفيته يتكفل به بنك الجزائر الخارجي ويقوم كذلك بحساب كل التكاليف المختلفة التي تعود على حساب العميل وله عدة مهام أخرى يقوم بها كمنح تسهيلات للتعامل مع الدول الأجنبية.

خاتمة

الخاتمة :

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

وتعد البنوك احد الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة في تطوير اقتصادها واحتلال مكانة بالغة الأهمية في مجال المبادلات التجارية فهي جزء من المنشآت المالية في المجتمع وتلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية والرفع من مستوى الاقتصاد الوطني.

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

من خلال الدراسة النظرية و التطبيقية لهذا الموضوع نكون قد أجبنا على الأشكال المطروحة و اثبات الفرضيات المقترحة بالتالي :

- في فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أن التجارة الخارجية من أهم القطاعات الاقتصادية، فنثبت صحتها حيث تولي لها مختلف دول العالم اهتماما كبيرا لأنه مهما اختلفت النظم السياسية في هذه الدول فأما لا تستطيع تحقيق الاكتفاء الذاتي.

- بخصوص الفرضية الثانية فصحتها تبرز من خلال الدور الفعال للبنوك باعتبارها الوسيط المالي بين المتعاملين الاقتصاديين والمستثمرين فهي تقوم بتجميع الودائع ومنح القروض لذوي العجز المالي، وبالتالي فهي تعد عصب النشاط التجاري والممول الأساسي للاقتصاد.

-تدور الفرضية الثالثة حول ضرورة وجود ميكانيزمات جديدة لتمويل التجارة الخارجية نبرز صحتها حيث تتعدى تلك الوسائل و التقنيات المعروفة من اجل التمويل و المحدودة أيضا في أجهزتها المصرفية كاعتماد استراتيجيات جديدة تتماشى و السياسة الاقتصادية الجديدة .

-أما الفرضية الرابعة فتؤكد من خلال ايضاح أن الاعتماد المستندي تقنية دفع و تمويل في التجارة الخارجية من اجل إتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، الأمر الذي أدى لعديد من الدول لاعتماده كوسيلة دفع و ضمان و تمويل في معاملاتها التجارية كما يتطلب الحصول على وثائق فهي ضمان لحقوق المتعامل الاقتصادي من عدة مخاطر وهذا بالنسبة لجميع الأطراف المتدخلة سواء كانت البنوك الممولة أو المورد أو استيراد.

النتائج:

- ومن خلال الدراسة التي قمنا بها توصلنا إلى النتائج التالية:
- أن الاعتماد المستندي هو أهم وسيلة وأحسن طريقة للتعامل على المستوى الدولي.
- في بنك الجزائر الخارجي المتعاملون فيه يعتمدون على الاعتماد المسندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد لأنه أكثر ضمانا للمتعاملين.
- التجارة الخارجية عبارة عن نشاط يقوم على أساسا التبادل الدولي وله دور كبير على الاقتصاد القومي.
- يسهر البنك على ضمان السير الحسن للمعاملات التجارية.
- يعتبر الاعتماد المستندي أنجع تقنيات تمويل التجارة الخارجية والأكثر استعمالا في البنك الجزائري.

التوصيات:

- ضرورة توفير كل الوسائل اللازمة للمؤسسات المالية لتسهيل عمليات تمويل التجارة الخارجية، باكثر سرعة ممكنة.
- ضرورة تقليص المدة التي تتطلبها اجراءات الاعتماد المستندي لتجنب تضييع الوقت بالنسبة للمستورد فأمواله تبقى محجوزة لدى البنك دون وصول البضاعة اليه و دون الاستفادة من أمواله عن طريق توظيفها في البنك بمعدل فائدة معين، كما ان بعض السلع المستوردة سريعة التلف مما يسبب خسارة للمستورد.
- اختيار الطرق التي تضمن للطرفين أقل تكلفة أقل مخاطرة والسرعة، في المبادلات التجارية الدولية و الاعتماد على الوسائل المتطورة الالكترونية كالانترنت، والاستغناء تدريجياً على الوسائل الكلاسيكية المعتمدة أساسا على الوثائق، وهذا لضمان خفض التكاليف وربح للوقت، ونوعية أفضل للخدمات المقدمة.

أفاق البحث:

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

مثل:

-الاعتماد المستندي و استخداماته في ظل التجارة الالكترونية.

المرجع

المراجع:

١- الكتب باللغة العربية:

- 1- إبراهيم الأعمش، أسس المحاسبة العامة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999
- 2- أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2000
- 3- أحمد عبد الخالق. الاقتصاد الدولي و السياسات الاقتصادية الدولية. دون دار النشر، مصر، 1999
- 4- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، مصر، 1997،
- 5- أحمد محمد محرز، السندات التجارية، دار الكتب القانونية، مصر 2003
- 6- اسماعيل محمد هاشم، النقود و البنوك، المكتب العربي الحديث، مصر، 2005
- 7- أكرم ياملكي، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2008
- 8- جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان 2001
- 9- جميل احمد توفيق، محمد صالح الحناوي، الإدارة المالية أساسيات وتطبيقات، دار الجامعية، مصر، 1993
- 10- حسن دياب، الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان 1999،
- 11- خالد أمين بن عبد ربه، العمليات المصرفية- الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، عمان، 2000
- 12- خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية (الطرق المحاسبية الحديثة)، دار وائل للنشر، عمان، 1988.
- 13- د. محمد الفيومي، نظم المعلومات المحاسبية، الدار الجامعية، لبنان، 1990
- 14- رشاد العصار، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000
- 15- رضوان وليد الغفار، أساسيات في الإدارة المالية، عمان، 1997
- 16- رعد حسن الصرن. ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة. دار الرضا للنشر و التوزيع ، الجزء الأول ، سوريا، 2011
- 17- زياد رمضان، ادارة الأعمال المصرفية، دار صفا للنشر و التوزيع،الأردن، الطبعة السادسة، 1997
- 18- زياد رمضان و محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة الائتمان، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان الأردن، 2003
- 19- زياد سليم رمضان: أساسيات في الإدارة المالية: ، دار صفاء، الطبعة 4، عمان، 1996
- 20- زينب حسين، الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية والنقدية، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2004

- 21- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، مصر طبعة 2،
1993
- 22- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة ، مصر، 2003
- 23- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 و منظمة التجارة العالمية، مكتبة و مطبعة الإشعاع
، مصر ، 2001
- 24- شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية ، بن عكنون
الجزائر، الطبعة الرابعة، 1989
- 25- ضياء مجيد الموسوي، الاقتصاد النقدي ، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000
- 26- طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، مطبعة النور، الأردن، 1995
- 27- طاهر لطرش، تقنيات البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2001
- 28- طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة. كلية التجارة جامعة
المنصورة. مصر. 1998
- 29- عادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، ص 220.
- 30- عبد الباسط وفاء، دراسات في مشكلات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000
- 31- عبد الحميد عبد المطلب ، التمويل المحلي ، الدار الجامعية ، مصر ، 2001
- 32- عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة القاهرة، مكتبة نهضة الشرق، مصر، 1977
- 33- عبد الرحمن يسري احمد، دراسات اقتصادية إسلامية في النقود والفوائد والبنوك، الدار الجامعية للنشر ،
مصر، 1998
- 34- عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، إدارة البنوك وتطبيقاتها، دار المعرفة الجامعية، الطبعة 5 ، مصر
2000،
- 35- عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة 2،
2003
- 36- عبد الكريم بو يعقوب، أصول المحاسبة العامة: ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999
- 37- عبد المطلب عبد الحميد : النظرية الاقتصادية ، الدار الجامعية للطباعة والنشر ، مصر ، 2007
- 38- فاطمة مروة يونس ، الفنون التجارية . العمليات المصرفية ، دار النهضة العربية، مصر، 1994

- 39- فاطمة مروة، الفنون التجارية-الجزء 1- دار النهضة العربية للنشر، لبنان، 1994
- 40- فريد الصلح، موريس نصر، المصرف و الأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر و التوزيع
بيروت، لبنان، 1989
- 41- مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية في ظل القواعد و الأعراف الدولية
، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ، 2006،
- 41- مجدي محمد شهاب، اقتصاديات النقود و المال، دهر الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر 2000
- 42- مجدي محمود الشهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر ، دار الجامعة الجديدة مصر ، 2007
- 43- مجدي محمود شهاب. الاقتصاد النقدي. كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية. مصر،
1996
- 44- محمد صالح الخناوي، الإدارة المالية والتمويل، الإسكندرية، مصر، 1998
- 45- محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، مصر ، 1977
- 46- محمد عبد الفتاح الصيرف ، ادارة البنوك، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، 2006
- 47- محمد عثمان، التمويل والإدارة المالية في منظمات الأعمال: دار النهضة العربية، مصر، 1995
- 48- محمد محمود فيمي، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية ،معهد الدراسات المصرفية ، مصر
، 2000،
- 49- محمد ناشر، التجارة الداخلية، دار النشر، جامعة الاسكندرية ، مصر، 1992
- 50- محمد يونس، اقتصاديات دولية، جامعة الإسكندرية، مصر، 1999
- 51- مطر موسى سعيد، التجارة الخارجية ، دارالصفاء للنشر و التوزيع ، عمان ، 2001
- 52- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، الإسكندرية، مصر، 1998
- 53- ناجي جمال، المحاسبة و العمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان، 1999
- 54- نداء محمد الصوص ، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الاردن ، 2011
- 55- يعدل بخزاز فريدة ، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي ، الجزائر، 1998

ب-المذكرات:

1-عبد الكريم بواحيلة،الوجيز المالي في المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية،رسالة ماجستير في العلوم

الاقتصادية،جامعة منتوري قسنطينة ،الجزائر،1998

2-علوي صورية ،تقنيات التمويل و التسوية في التجارة الدولية ،أطروحة لنيل شهادة الماجستير،جامعة

الجزائر،1997

ج-المراجع باللغة الفرنسية:

- الكتب:

1-Annik Nuddrzo.théorie et pratique du commerce international.paris.1990

2- Bournat.E. Montabord, Commerce International. Edition Mothan,1995

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

4-Dubain H.Duphic F et autres .commerce international le crédit documentaire.edition paris.juin1996

5-Edition librairies paris (3) année 1963 Jaque Ferrourier, les opérations des banques, 4^{eme}

6-G.le grand .h.martini.management des opération de commerce international

7-GUIDE des Opérations de Crédit par la Chambre du Commerce INTDOC

8-ISGP.financement du commerce international.policopie 1994.

9-Jean escarar .manuel de droit commercial . paris .1998.

-10Kamel El Khalifa, Guideort rchandises. Edition Dahleb, 1994.

11-Michelle Rainelle « L'Organisation Mondiale du Commerce CASBAH 99

12-Paul Dupin.Les technique du payement dans les contrats de vente à l'étrangé.entrepris moderne.5éme édition.paris.1986

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

د-المواد

المادة 03 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1992.

المادة 10، من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1992.

المادة 12 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

المادة 13 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

المادة 14 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

المادة 17 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

المادة 18 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

المادة 19 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

المادة 36 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم:53/94 لسنة 1994

الجريدة الرسمية. المادة 55، العدد 13. 1995

العمل الحق