

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique

Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -

Tasdawit Akli Muḥend Ulḥağ - Tubirett -



جامعة البويرة

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة أكلي محمد أولحاج
- البويرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

الاعتماد المستندي كتقنية تمويل و ضمان

التجارة الخارجية

– دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري –

تخصص: مالية و تجارة دولية

إشراف الأستاذ:

قرينات إسماعيل

من إعداد الطالبين:

➤ ختوف فريد

➤ شعبان إكرام

لجنة المناقشة

أ. أوكيل رابح..... رئيسا.

أ. قرينات إسماعيل..... مشرفا.

أ. فنور عادل..... مناقشا.

السنة الجامعية 2018 – 2019

شكر و عرفان

الحمد لله الذي أماننا بالعلم و زيننا بالحلم و أكرمنا بالتقوى و أجمعنا بالعافية.
نتقدم بأسمى عبارات الشكر و التقدير للأستاذ المشرف "قريبات إسماعيل"
لقبوله الإشراف على هذه المذكرة و على النصح و التوجيهات القيمة التي لم يبخل
علينا بها حتى يكون العمل متقنا و ناجحا راجين من الله عزوجل أن يوفقه في حياته
العائلية و المهنية.

كما نتقدم بالشكر الجزيل لكل عمال بنك الجزائر - BEA - بوكالة البويرة

وأخيرا نسأل الله العلي القدير أن نكون قد وفقنا في إعداد هذه المذكرة

ونسأله العون والتوفيق فيها

لكم جزيل الشكر والعرفان.

إهداء

أهدي عملي هذا إلى الوالدين الكريمين .

إلى كل أفراد عائلتي إخواني و أخواتي

و إلى كل أولادي و زوجتي

إلى كل الأصدقاء و الأصدقاء و إلى كل من قدم يد

المساعدة و النصح.

فريد

إهداء

أهدي عملي هذا أولاً و قبل كل شيء إلى الوالدين

أطال الله عمرهما كما أهدى عملي هذا إلى جميع الإخوة

و الأخوات و إلى كل الأصدقاء الزملاء و الزميلات

و إلى كل من ساندني في هذا العمل من بعيد

أو من قريب.

إكرام



الفهرس العام

الصفحة	العنوان
.I	● شكر و عرفان
.II	● الإهداء
.III	● فهرس المحتويات
.IV	● قائمة الأشكال
.V	● قائمة الجداول
أ - ج	● مقدمة
01	● الفصل الأول: التجارة الخارجية و تقنيات تمويلها
02	● تمهيد
9-3	● المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية
5-3	● المطلب الأول: نشأة و تعريف التجارة الخارجية.
7-5	● المطلب الثاني: مكونات و أهمية التجارة الخارجية.
9-7	● المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية و العوامل المؤثرة فيها.
20-10	● المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية
12-10	● المطلب الأول: إجراءات التصدير
15-12	● المطلب الثاني: إجراءات الاستيراد
20-15	● المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية
25-21	● المبحث الثالث: تقنيات الدفع و التمويل المستعملة في التجارة الخارجية
22-21	● المطلب الأول: تقنيات الدفع المستعملة في التجارة الخارجية
25-23	● المطلب الثاني: تقنيات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية
31-26	● المبحث الرابع: الضمانات البنكية و كيفية تسييرها
28-26	● المطلب الأول : سير الضمانات البنكية
29-28	● المطلب الثاني: أهمية الضمانات البنكية
31-30	● المطلب الثالث: إيجابيات و سلبيات الضمانات البنكية

32	● الخلاصة .
33	● الفصل الثاني: الاعتماد المستندي كأداة لتمويل التجارة الخارجية
34	● تمهيد
55-35	● المبحث الأول : ماهية الاعتماد المستندي
39-35	● المطلب الأول : مفهوم وأهمية الاعتماد المستندي
51-39	● المطلب الثاني: أطراف وأنواع الاعتماد المستندي
55-52	● المطلب الثالث: فوائد الاعتماد المستندي
66-56	● المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي
62-56	● المطلب الأول : مراحل سير الاعتماد المستندي.
64-62	● المطلب الثاني : المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي
66-64	● المطلب الثالث : المستندات المستعملة في الاعتماد المستندي
74-67	● المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي
68-67	● المطلب الأول: مزايا الاعتماد المستندي
71-68	● المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي
74-71	● المطلب الثالث: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي
75	● الخلاصة
76	● الفصل الثالث: دراسة حالة تطبيقية لعملية الاعتماد المستندي
77	● تمهيد:
86-78	● المبحث الأول: تقديم و تعريف البنك الخارجي الجزائري
80-78	● المطلب الأول: ماهية البنك الخارجي الجزائري
82-80	● المطلب الثاني: أهداف و مهام البنك الخارجي الجزائري و وظائفه
86-83	● المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري
91-87	● المبحث الثاني: البنك الخارجي الجزائري
89-87	● المطلب الأول: الوكالة البنكية و هيكلها التنظيمي
91-90	● المطلب الثاني: الأهداف العامة و الإستراتيجية للوكالة البنكية "وكالة البويرة"

100-92	● المبحث الثالث: سير عملية الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري
95-92	● المطلب الأول : عملية التوطين
100-95	● المطلب الثاني : دراسة حالة لعملية الاستيراد في إطار الاعتماد المستندي بوكالة البويرة
101	● الخلاصة
104-102	● الخاتمة
	● قائمة المراجع
	● قائمة الملاحق



قائمة الجداول

قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
ص 69	مخاطر الاعتماد المستندي	01



قائمة الأشكال

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
ص43	سير الاعتماد القابل للإلغاء	01
ص45	الاعتماد غير قابل للإلغاء	02
ص46	الاعتماد المستندي بالاطلاع	03
ص48	الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول	04
ص51	أنواع الاعتمادات المستندية	05
ص58	سير عملية فتح الاعتماد المستندي	06
ص59	عملية تسوية المدفوعات من خلال الدفع	07
ص61	يمثل عملية تسوية المدفوعات بالقبول	08
ص84	الهيكل التنظيمي العام للبنك الخارجي الجزائري	09
ص90	الهيكل التنظيمي لوكالة البويرة	10



تعد التجارة الخارجية الشريان الأساسي الذي يربط بين الدول المختلفة، بحيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، في نفس الوقت تمكنه من التخلص من فائض السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، وتعتبر العمليات الاقتصادية سواء الوطنية أو الدولية محركا أساسيا لنشاط التجارة الخارجية.

حيث بدأت معظم الدول الصناعية بالبحث عن أسواق استهلاكية جديدة لتصريف الفائض من الإنتاج خارج نطاقها الداخلي، وهذا ما أدى إلى ظهور ما يعرف بالعقود التجارية الدولية والتي تجرى عن بعد بين أطراف دون معرفة مسبقة فيما بينهم، ونظرا لعدم وجود هذه المعرفة بين طرفي العقد كان لابد من وجود طرف ثالث يضمن للبائع حصوله على الثمن، ويضمن للمشتري استلامه للبضائع فالتوسط هو المصرف الذي يقوم بدور الوسيط في تسوية العمليات التجارية بين الأطراف، حيث أن دور المصرف كوسيط بين البائع والمشتري يتم بعدة وسائل ولكن أهمها وأكثرها شيوعا واستخداما في التعاملات التجارية الدولية هو الاعتماد لمستندي الذي يعتبر أكثر أمانا وضمانا.

يعتبر الاعتماد المستندي ركيزة هامة في الاقتصاد، هذا ما دفع الجزائر بالاهتمام بحيث أدرج المشرع الاعتماد المستندي في الجزائر كطريقة إلزامية للدفع لأول مرة لقانون المالية التكميلي لسنة 2009، ليقر بصفة صريحة أن الاعتماد المستندي وسيلة للدفع الخارجي، وذلك في نص المادة 18 تحت اسم خطاب الاعتماد، ولم يكن يكفي بذلك بل حملت المادة 46 معطيات مهمة جدا ألا وهي أن التحويلات التي تتم عن طريق هذه الآلية يجب أن تتم باحترام النصوص التشريعية والتنظيمية وتطبيقا للأعراف والأصول الدولية، حيث أن الجزائر كباقي دول العالم ركزت خلال السنوات الأخيرة على تطوير وتحديث جهازها المصرفي بما أنه المحرك الأساسي لكل التعاملات.

الإشكالية:

من خلال ما سبق ذكره يمكن طرح الإشكالية التالية:

- كيف يساهم الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟
- ومن خلال الإشكالية الرئيسية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:
- ماذا نقصد بالتجارة الخارجية؟ وما هي وسائل الدفع المستعملة فيها؟
- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي أكثر الآليات المستعملة في التجارة الخارجية؟
- كيف يتم سير الاعتماد المستندي على مستوى البنك الخارجي الجزائري؟

الفرضيات:

- التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل و طرق الدفع .
- يعد الاعتماد المستندي من أكثر التقنيات المستعملة لحماية مصالح العملاء الاقتصاديون و يوفر الأمان و الثقة و سرعة التنفيذ بين الأطراف و ضمان بين البائع و المشتري.
- تتميز تسوية الصفقات التجارية في البنك الخارجي الجزائري بالاستخدام الواسع للاعتماد المستندي.

أسباب اختيار الموضوع:

توجد عدة أسباب من بينها:

الأسباب الذاتية:

- معرفة أهمية الاعتماد المستندي في التعاملات التجارية الدولية.
- حب اطلاع على كيفية تسوية المبادلات الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي.

الأسباب الموضوعية:

- أهمية التجارة الخارجية خاصة في ظل التحولات الاقتصادية .
- أهمية الاعتماد المستندي باعتباره وسيلة دفع في التجارة الخارجية

أهداف البحث: تهدف الدراسة إلى:

- تقديم أهم التقنيات و الطرق المستعملة في تمويل التجارة الخارجية
- التعرف على الضمانات البنكية الدولية وكيفية التعامل بها في مجال التجارة الخارجية

أهمية البحث:

تكمن أهمية الدراسة في تحديد مفهوم التجارة الخارجية و كذلك المستندات اللازمة فيها و دراسة لأهم تقنية مستعملة في دفع و تمويل التجارة الخارجية و هي الاعتماد المستندي.

المنهج المتبع:

لتحقيق أهداف البحث و الإجابة على الإشكالية و لإثبات صحة الفرضيات و تحليلها اعتمدنا في دراستنا على منهجين الوصفي و التحليلي، فالمنهج الوصفي تم استعماله في الجانب النظري لجميع المعلومات بموضوع الدراسة، أما المنهج التحليلي فهو خاص بالجانب التطبيقي بعدما ركزنا على تحليل عملية الاعتماد المستندي داخل البنك الخارجي الجزائري.

صعوبات البحث:

- من الصعوبات و العراقيل التي واجهناها في هذا البحث هي:
- قلة المراجع المتخصصة في مكتبتنا في الجانب النظري.
- في الجانب التطبيقي واجهنا عدة صعوبات: صعوبة الحصول على المعلومات الكافية و الدقيقة ، عدم مرونة موظفي البنك في تقديم المعلومات ، ضيق الوقت و صعوبة الترجمة خاصة بعض المستندات المتعامل فيها في البنك، بالإضافة إلى الممارسات و الإجراءات الإدارية التي تعطل من فعالية البحث العلمي.

تقسيمات البحث:

- قسمنا الدراسة إلى ثلاثة فصول إضافة إلى تقديم عدد من الملاحق في آخر البحث،
- الفصل الأول:** يشمل على مفاهيم حول التجارة الخارجية و تقنيات تمويلها من خلال تقسيمه إلى أربعة مباحث، المبحث الأول تم التطرق فيه إلى ماهية التجارة الخارجية، أما المبحث الثاني تم التطرق إلى عمليات التجارة الخارجية، أما المبحث الثالث تم التطرق إلى تقنيات الدفع و التمويل المستعملة في التجارة الخارجية، أما المبحث الرابع تم التطرق إلى الضمانات البنكية و كيفية تسييرها.
- الفصل الثاني:** يشمل الاعتماد المستندي كأداة لتمويل التجارة الخارجية، وذلك من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث ، المبحث الأول يشمل ماهية الاعتماد المستندي، أما فيما يخص المبحث الثاني يشمل أساسيات حول الاعتماد المستندي، المبحث الثالث يتضمن تقييم الاعتماد المستندي.
- الفصل الثالث:** باعتبار هذا الفصل فصلا تطبيقيا تناولنا فيه دراسة حالة لكيفية سير الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري "وكالة البويرة" من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث ، المبحث الأول يشمل تقديم وتعريف البنك الخارجي الجزائري، أما المبحث الثاني يشمل البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة، أما المبحث الثالث يتضمن سير الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري.



الفصل الأول

تمهيد

عرفت العلاقات التجارية الدولية في وقتنا الحاضر تطور كبيراً أدى إلى تدعيم العلاقات الاقتصادية بين مختلف دول العالم، ليصبح العالم في بداية القرن الواحد والعشرين عبارة عن سوق واحد يتم فيه تبادل السلع والخدمات بكل حرية وبدون قيود وهذا يعرف بالعمولة، حيث تعتبر التجارة الخارجية أحد أهم فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، حيث نجد أنها تركز على التبادل والتمويل الدولي فضلاً عن الوسائل التي من خلالها تمويل التجارة الخارجية، وعلى أن اعتبار التجارة الخارجية تتميز بعدة تعقيدات نظراً لبعدها المسافة بين المتعاملين واختلاف الأنظمة القانونية التي يخضعون لها، الأمر الذي حتم على المتعاملين الاقتصاديين الذين يتوجهون نحو السوق الخارجية من خلال نشاط التصدير والاستيراد المرور على البنوك كإجراء إلزامي، حيث تلعب هذه الأخيرة دوراً هاماً في عمليات تمويل التجارة الخارجية وتستخدم في ذلك مجموعة من أدوات الدفع حيث أن التجارة الخارجية تعد من أهم القطاعات الحيوية.

وللتفصيل في هذه المعلومات تم تقسيم الفصل إلى أربعة مباحث:

- المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.
- المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية.
- المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية.
- المبحث الرابع: الضمانات البنكية وكيفية تسييرها.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

تلعب التجارة الخارجية دورا رئيسيا في تنمية اقتصاديات الدول، وتعتبر مؤشرا على القدرة الإنتاجية والتنافسية في السوق الخارجي، كما تعد همزة وصل تربط بين جميع دول العالم، من خلال نقل التقدم الفني فضلا عن تعزيز الطاقة الاستيعابية لها بتوفير احتياجات التنمية الاقتصادية والارتفاع بمستوى المعرفة الخفية والمهارات البشرية وكذا تشجيع استيراد رأس المال الأجنبي .

المطلب الأول: نشأة وتعريف التجارة الخارجية.

نظرا لندرة السلع والمواد الأولية لدى بعض البلدان وتوسع نشاطاتها الإنتاجية والاستهلاكية وغيرها من جهة، ومن جهة أخرى التخلص من الفائض في المواد الأولية أو السلع وغيرها وجذب العملة الصعبة، ظهر مفهوم التجارة الخارجية، وسوف نتطرق في هذا المطلب إلى نشأة ومفهوم التجارة الخارجية.

أولاً: نشأة التجارة الخارجية.

بدأت التجارة الخارجية منذ زمن بعيد، لكن في السنوات الأخيرة زادت أهميتها سواء اقتصاديا أو سياسيا أو حتى اجتماعيا، والتجارة الخارجية هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة وتشكل التجارة الخارجية حصة كبيرة من الناتج الإجمالي لمختلف بلدان العالم، ويندرج أيضا في مفهوم التجارة الخارجية فئة اتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني والثقافي والعلمي التي تبرمها الدول فيما بينها من أجل تسهيل عملية التبادل التجاري والتدفقات الاستثمارية.

في القرن الحادي عشر قامت المناطق اللاتينية بتأمين استمرارية هذا الازدهار، فالنمو الديمغرافي الذي أصبح ملموسا في أحواض جبال البرانس عند نهاية القرن التاسع عشر والذي رافقه تقدما بطيئا وإنما مستداما للإنتاج الزراعي والحرفي، كان يشكل مصدرا لجهات الاستعمار المتوسط.

قبل القرن الثالث عشر، هي الفترة التي شهدت تطور التقنيات التجارية مثل دفتر الحسابات والتسجيلات المصدقة لدى كاتب العدل والكمبيالات وازدهار التأمين، مما ساهم في زيادة تسجيل الأعمال التجارية بصورة ملحوظة⁽¹⁾.

1 -نورة بوكونة: تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشور)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر3

وفي القرن السادس عشر أدت حركة الاكتشافات الجغرافية والغزوات الاستعمارية إلى تطور التجارة مما أدى إلى قيام الأنظمة الملكية بحماية التجارة ومن أمثلة ذلك الأوامر الملكية المتعلقة بالكمبيالة والبورصات والسمسة والشركات التجارية.

ويرجع الاهتمام بالتجارة الخارجية إلى المدرسة التجارية MERCANTILISME التي سادت في أوروبا في القرن السابع عشر، التي اهتمت بالتجارة الخارجية باعتبارها مصدر مهما من مصادر ثروة الأمم وذلك انطلاقاً من المبدأ القائل باعتماد هذه الثروة على ما تحوزه دولة معينة من المعادن الثمينة، لذلك زادت الدعوة في هذه المرحلة لزيادة الصادرات على الواردات حتى تدفق النقود المعدنية للدول سواء لفائض التصدير وكان وراء هذا التوجه غزو إسبانيا والبرتغال لأمريكا اللاتينية لنهب ثرواتها من الذهب والفضة، كما صاحب هذه المرحلة الدعوة لتقليص الواردات وحماية السوق وتقليل التكاليف وخاصة الأجور لدعم التنافسية الخارجية⁽¹⁾.

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى، وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى وضرورة تصريف المنتجات التامة الصنع في الأسواق الخارجية، ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات والذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة، ويتم فيها تبادل المنتجات بعضها بالبعوض الأخر وتقل فيها الاختلافات بين مستويات الأسعار⁽²⁾.

ثانياً: تعريف التجارة الخارجية.

يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها: " أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة " لا يقتصر مفهوم التجارة الخارجية على الصادرات والواردات فقط، أي التبادل السلعي الدولي، وإنما تشمل وبصورة مؤكدة على التجارة غير المنظورة أي التبادل الخدمي الدولي.

1- عيسى محمد الغزالي: التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي ، العدد الواحد وثمانون، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت ، مارس 2009 ص 02

2- السيد محمد احمد السريتي: التجارة الخارجية، د.د.ن، جامعة الإسكندرية، 2009 ص 09

كما يمكن تعريف التجارة الخارجية: أنها وسيلة تسمح لدولة ما بتصريف الفائض من منتجاتها لدولة أو مجموعة دول أخرى وفي نفس الوقت الحصول على المنتجات والخدمات التي تحتاج إليها والتي لا تستطيع إنتاجها محليا أو تحقيق الاكتفاء الذاتي في إنتاجها⁽¹⁾.

تعتبر التجارة الخارجية عن المعاملات التجارية في صورها الثلاث (انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص)، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة.

من خلال ما سبق نجد أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صورة سلع وخدمات و رؤوس أموال بهدف تحقيق منافع لأطراف التبادل.

المطلب الثاني: مكونات التجارة الخارجية وأهميتها.

نظرا لتوسع نطاق التجارة الخارجية وكثرة الاعتماد عليها، وجب تحديد عناصرها وبالتالي ظهور أهميتها في اقتصاديات الدول المختلفة، ومنه سوف نتطرق في هذا المطلب إلى مكونات وأهمية التجارة الخارجية.

أولا: مكونات التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية همزة وصل وقناة تربط بين جميع دول العالم حيث تتكون في أي دولة من العناصر التالية:

1. الصادرات: وتنقسم إلى نوعين:

✓ **الصادرات المنظورة:** في شكل سلع ملموسة مثل البترول والآلات؛

✓ **الصادرات غير المنظورة:** في شكل خدمات غير ملموسة مثل السياحة ، خدمات النقل والملاحة.

2. **الواردات:** هي عبارة عن عملية إدخال إلى بلد ما منتجات أجنبية أي شراء سلع وخدمات من الخارج

وإدخالها إلى السوق الوطنية وتنقسم إلى نوعين:

✓ **الواردات المنظورة:** في شكل سلع ملموسة مثل المواد الغذائية؛

✓ **الواردات غير المنظورة :** في شكل خدمات غير ملموسة مثل خدمات علاجية من دولة أخرى⁽²⁾.

1- موسى مطر: التجارة الخارجية، ط 1، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2001 ص13

2- حاسم علي داود: اقتصاديات التجارة الخارجية، ط 1، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2002 ص 16

3. **تجارة الترانزيت:** وتسمى التجارة العابرة لتراضي دولة ثالثة أثناء انتقالها من البلد المصدر على البلد المستورد أو تعتبر من الأنواع الهامة لنشاط التجارة الدولية.

4. **نظام السماح المؤقت:** وهو نظام يخص الواردات لزيادة التجارة الخارجية لدولة ما ويطبق على الواردات من المواد الأولية ونصف المصنعة بغية تصنيعها واستكمال صنعها أو إصلاحها محليا وتعفى مؤقتا من الرسوم الجمركية وعوائد الرصيف والبلد وغيرها وتتم بشروط معينة أهمها: أن المستورد هو المصدر لها بعد تصنيعها وإصلاحها ولا بد أن يودع التأمين بمصلحة الجمارك أو ضمانا مصرفيا بقيمة الرسوم والعوائد، وأخيرا يتم إعادة تصديرها خلال فترة محددة من تاريخ الاستيراد⁽¹⁾.

ثانيا : أهمية التجارة الخارجية.

للتجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لدول العالم فهي توفر للمجتمعات السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا، أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة اقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا، ولذلك فإن التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن ثم يساهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم.

- وتمثل أهمية التجارة في تحقيق ما يلي⁽²⁾:
- تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا؛
- توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية لها؛
- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني؛
- تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع أو خدمات بكلفة اقل مما لو تم إنتاجها محليا؛
- زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي؛
- ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض؛

1- عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، ط 1، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، د.ب.ن، 2000 ص 247

2- السيد محمد احمد السريتي : مرجع سبق ذكره، ص 09

- تساعد في القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة؛
- زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيار فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص المواد الإنتاجية بشكل عام؛
- ويمكن للتجارة الخارجية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، والنهوض بالتنمية الاقتصادية؛
- تشير تاريخيا إلى أنها ساعدت على زيادة الثروة الصناعية الناشئة في أوروبا في القرن الثامن عشر ولولا جهودها لكان هناك مشكلة اقتصادية عنيفة في الدول الأوروبية؛
- كما تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية، ومالها من آثار على الميزان التجاري، كما أن لها علاقة وثيقة بالتنمية الاقتصادية ويمكن للحجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من الفقر وخاصة عند تشجيع الصادرات فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها.

ترجع أسباب قيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسمى بمشكلة الندرة النسبية حسب المدرسة الرأسمالية، حيث أن دولة ما لا تستطيع أن تكتفي ذاتيا بصورة شاملة ولمدة طويلة، من خلال أنها لا تستطيع أن تنتج كل ما تحتاجه وذلك لأن الظروف البيئية والجغرافية والاقتصادية لا تمكنها من ذلك، واستعمل تعبير التجارة الخارجية لأول مرة في الفترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة، عندما كانت البلدان المتوسعة صناعيا تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاتها المصنعة، وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو البلدان الأجنبية.

أولا: أسباب قيام التجارة الخارجية.

هناك العديد من الأسباب لقيام التجارة الخارجية ويمكن تلخيص أهمها فيما يلي⁽¹⁾:

1- خالد واصف الوزني وشريكه: مبادئ الاقتصاد الكلي بين النظرية والتطبيق ، د.د.ن، د.ب.ن، د.س.ن، ص 239

- لا تستطيع أي دولة أن تعتمد على نفسها كلياً لتحقيق الاكتفاء الذاتي نظراً لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة؛
- **التخصص الدولي:** مبيناً سابقاً أن الدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم ولذلك يجب على كل دولة أن تخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل و بكفاءة عالية؛
- **اختلاف تكاليف الإنتاج:** بعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعاً للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية؛
- **اختلاف ظروف الإنتاج:** فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنפט الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي؛
- اختلاف الميول والأذواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية من الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها؛
- الأسباب الإستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجر بها عالمياً.

ثانياً: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الدولية سواء كان في الدول المتقدمة أو النامية، ومن أهم هذه العوامل نميز⁽¹⁾:

1. انتقال الأيدي العاملة: وتشمل:

- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول؛

1- نعيمة زيريمي: التجارة الخارجية الاقتصاد المخطط إلى السوق، مذكرة ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات (غير منشورة) تخصص المالية

الدولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان الجزائر، 2010 - 2011 ص 06 - 07

- الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة؛
 - اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة؛
 - تفاوت مستوى المعيشة والحضارة مثلا هجرة الفلاحين من أجل تحقيق الأموال؛
 - درجة التقدم الاقتصادي ففي حالة الرواج يزيد الطلب على العمالة؛
 - العوامل السياسية، الحروب لها تأثير على العمالة مما يجبر تحويلات النقود وتأثير القدرة الشرائية.
2. رأس المال: ويشمل :
- سعر الفائدة الحقيقي: انتقال الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع؛
 - سعر الخصم: إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإننا تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال؛
 - سعر الصرف: رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يكثر عليه الطلب من الدول الأخرى ويزيد حجم التبادل، والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.
3. التكنولوجيا :
- إن اختراع آلات جديدة تساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة يوفر الجهد التكاليف، الوقت والجودة مما يؤثر على التبادل التجاري، إضافة إلى هذه العوامل نجد ظهور الدول الحديثة التجمعات الجهوية والمنظمات الدولية الانفتاح الاقتصادي كلها أثرت على التجارة الدولية¹.

1- نعيمة زريمي: المرجع السابق ، ص 07 .

المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية.

لقد اتسع الاهتمام بالعلاقات الاقتصادية الدولية وكلما صارت المنشآت المحلية أكثر اندماجاً في الاقتصاد الدولي وأيضاً كلما أصبح الاقتصاد العالمي يعتمد أكثر على بعضه البعض، مما يشجع هذا بدوره عمليات التبادل التجاري ما بين مختلف الدول على أساس عمليات الاستيراد والتصدير بطرق منظمة وإجراءات محددة تقوم بها إدارة معينة وهي إدارة الجمارك.

المطلب الأول : إجراءات التصدير.

عند القيام بعمليات التصدير، يجب إتباع الإجراءات التالية⁽¹⁾:

أولاً: اتخاذ القرار.

يتم اتخاذ قرار التصدير بناء على ما سبق ذكره في الفصل الذي يتحدث عن أشكال الدخول للأسواق الأجنبية إلا أنه في المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:

1. البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة؛
2. إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع؛
3. القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة، كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى؛
4. الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها لغير.

1- محمد جاسم: التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2006 ص 191-192.

ثانيا: الإستراتيجية.

تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين ولشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقها لأهدافها. وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها، ومن الممكن تنفيذها أي البرمجة الفعلية لأهداف و استراتيجيات الشركة و الشروط التي يتم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

ثالثا: العقد.

بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها، وبعد الانتهاء من المفاوضات (ال شراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا: إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير:

ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي :

1. إصدار الفاتورة الأولية : بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية، الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والانتمائية المتفق عليها؛
2. قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود، و الأوزان القائمة والمصدقية؛
3. شهادة صحية: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر؛
4. إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة⁽¹⁾.

1- محمد جاسم: المرجع السابق ص192 .

خامسا: إعداد المستندات النهائية.

وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن، والتي يجب على المصدر تقديمها لبنك فاتح الاعتماد.

إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات ما يلي :

1. **بوليصة الشحن:** وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي، بصفته وكيل عن أملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم تسليمها بها؛
2. **الفاتورة التجارية:** يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة، والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها، أما النسخة الأصلية فتقدم على الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد المستورد؛
3. **مستندات ووثائق أخرى:** أهمها قائمة التعبئة، شهادة المنشأ وشهادة معاينة وآية مستندات أخرى يطالبه المستورد من المصدر لإجراء التلخيص.

سادسا: المتابعة والاتصال.

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

سابعا: الخطابات الختامية

بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الخطابية مع المستورد، إذنا بابتداء مرحلة عمل جديدة.

المطلب الثاني: إجراءات الاستيراد

عند القيام بعمليات الاستيراد، يجب إتباع الإجراءات التالية⁽¹⁾:

أولا: اتخاذ القرار

الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها وفقا لقوانين الدولة، فمثلا هذا الاستيراد من اجل عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من أجل التوزيع و البيع في السوق المحلي:

1- جاسم محمد، المرجع السابق، ص193.

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

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

ثانيا: دراسة أسواق التصدير :

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

ثالثا: الإستراتيجية.

بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع، والأخر إمكانيات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانيات المالية أو التسويقية أو أية عناصر أخرى.

فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن يكون لديه القدرة ونفاك القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها إلى صالحه، وعند دراسة العروض يجب التنبيه إلى ماتفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها، فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أية تحفظات أخرى¹.

رابعا: البرامج

وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى النواحي عملية حيث تضع الشركة خطة تعكس هذه السياسات والإستراتيجيات وبمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين

1- جاسم محمد: المرجع السابق، ص193.

يوضع به أسماء و عناوين الموردين، طرق الشراء، شروط البيع و التسليم... الخ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها و سياستها.

خامسا: العقد

وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من اجل تحديد شروط الدفع و التسليم و البيع و أية شروط أخرى، وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط عليها المتفق وتوقيعه .

سادسا: التراخيص

لا يسمح بانجاز معاملة جمركية لأية بضاعة يتعلق استيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أية مستند آخر قبل الحصول على المستند.

سابعا: التمويل و الائتمان

تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة نقد الصرف، وأهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة) ، الدفع المقدم، الدفع الآجل، الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية وأهم هذه الطرق الشائعة الاعتمادات المستندية حيث تقوم الشركة بطلب فتح اعتماد مستندي لدى احد البنوك المحلية بناء على طلب المستورد وقيمة البضاعة وشروط التسليم وبعد ذلك يقوم البنك المحلي بالاتصال مع البنك المبلغ ويتقدم بكافة الوثائق والمستندات التي يطلبها المستورد، وإذا فعل ذلك المستورد، أي اتصال مقدمة الأوراق التي تثبت أن البضاعة تم شحنها، يستطيع أن يحصل على ثمن البضاعة خلال هذه الفترة

ثامنا: بواليص الشحن

ويختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضاعة التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وآية وثائق أخرى إلى البنك لغايات التحصيل المستندي¹.

¹ - جاسم محمد: المرجع السابق، ص194.

تاسعا: وصول البضاعة:

عند وصول البضاعة المستوردة إلى الميناء يتم تفرغ الشحن طبقا لشروط البوليصا ولا تسلم البضائع إلا ليمن يحمل البوليصا الأصلية أو من جيرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام بين حالة البضائع عند وصولها موجهة لي دائرة الجمارك للتخليص على البضاعة.

عاشرا: التخليص

عندما يتسلم المورد إذن المستورد الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق الجمركية.

المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية

تتكون الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية من:

أولا: وثائق إثبات الأسعار و الكميات

و تتمثل وثائق إثبات الأسعار والكميات للصفة الدولية في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف البنك و التي تتضمن⁽¹⁾:

- الإشارة إلى أطراف العقد ؛
- عنوان و رقم التسجيل في السجل التجاري ؛
- البلد الأصلي للمنتج ، وطبيعة البضاعة أو الخدمة المقدمة ؛
- الكمية و سعر الوحدة و السعر الإجمالي وقيمة الفاتورة ؛
- تاريخ تحرير الفاتورة و تاريخ التسليم ؛ شروط البيع والتسليم؛
- تاريخ و طرق التسديد.

وهناك أنواع مختلفة للفواتير :

1- الفاتورة الشكلية :

تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، و هذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية.

1- سيد متولي عبد القادر: الاقتصاد الدولي، ط 1، دار الفكر، الأردن، 2011، ص 286.

وتحتوي هذه الفاتورة على معلومات خاصة بالبضاعة مثل : المبلغ الإجمالي ، ثمن الوحدة الوزن الكمية وشروط 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⁽¹⁾.

2- الفاتورة التجارية:

تصدر بدورها عند المصدر والذي يطالب بموجبها المستورد دفع قيمة الصفقة وتتضمن رقم الفاتورة اسم المصدر، اسم البلد ، المصدر إليه ، اسم المستورد ، تعريف البضاعة كميته ووزنها ، سعر الوحدة والسعر الإجمالي ، اسم الباطنة ، مينائي الشحن و التفريغ طريقة الدفع ، تواريخ الشحن والتسليم .
وتخضع الفاتورة التجارية ضمن عقد الاعتماد المستندي لعدة شروط تختلف بها عن الفاتورة التجارية العادية وهو أن تكون صادرة من المستفيد نفسه و ليس شخص أو مؤسسة أخرى و تكون باسم فاتح الاعتماد وأن تكون البضاعة المدونة في الفاتورة هي نفسها الموجودة ضمن عقد الاعتماد المستندي.

3- 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 و قيمتها⁽²⁾.

4- الفاتورة الجمركية

هي فاتورة محررة ومؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط⁽³⁾.

ثانياً: وثائق النقل:

إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة وقد تكون عن طريق البر أو البحر أو الجو وهذا حسب طبيعة البضاعة و أسعار النقل وتوفر الوسائل وغالباً ما تقوم به شركات النقل الكبيرة.
ويكمن عرض بعض وثائق النقل التي تختلف طبقاً لوسيلة النقل المستخدمة كما يلي:

1- سيد متولي عبد القادر: المرجع السابق، ص 287.

2- أبو نحاس عادل: دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية، مذكرة نيل شهادة الماجستير، اقتصاد تنمية، جامعة باتنة، 2013-2014، ص103.

3- السيد متولي عبد القادر: مرجع سبق ذكره، ص288.

1- وثيقة النقل الجوي :

وثيقة النقل الجوي عبارة عن إيصال استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو وتحرر من طرف شركات النقل الجوي، وتحت مسؤولية المصدر ومن ثم فهي 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 وتحتوي على ختم وإمضاء شركة النقل الجوي .

2- وثائق النقل البحري :

تشمل وثائق النقل البحري على كل من بوليصة الشحن البحري و سند الشحن على النحو التالي :

أ- **بوليصة الشحن البحري:** وثيقة تعتبر كوصل تسليم البضاعة، ومستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة. إن هذه البوليصة ترسل نسخة منها للمرسل و يمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الجمارك، وتبقى نسخة منها لدى ريان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفرغ السلع المشحونة، يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد وبطريقتين مختلفتين وذلك لضمان وصولها إليه .

وأهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي :

- اسم ريان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة؛
- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة و وزنها؛
- اسم الميناء المرسل إليه البضائع؛
- اسم المستورد كاملا وعنوانه؛
- رقم و تاريخ البوليصة والتوقيع.

كما يذكر على هامشها عدد الطرود وعلامتها وأرقامها ومحتوياتها وأجرة الشحن.

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

فيقوم الناقل بواسطة سند الشحن بإثبات هوية الأطراف والبضائع الواجب نقلها، وأجرة الحمولة الواجب دفعها و ذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة الإثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها⁽¹⁾.

1- السيد متولي عبد القادر: مرجع السابق، ص 268.

3- وثيقة النقل البري: تصدر هذه الوصولات عن شركات تتعاط أعمال الشحن، أو شركات تمتلك السيارات الشاحنة، ولا تختلف وصولات الشحن بالسيارة عن وصولات الشحن البحري من حيث كونها وصلاً باستلام البضاعة و عقد لنقلها و وثيقة تملك قابلة للتداول بالتطهير⁽¹⁾.

ثالثاً: وثائق إدارية

تشمل الوثائق الإدارية على كل من شهادة المنشأ وشهادة المطابقة والشهادة الصحية على النحو التالي:

1- شهادة المنشأ : وهي وثيقة تصدر من هيئات معتمد مثل غرف التجارة أو الصناعة، أو اتحاد غرف التجارة والصناعة، وقد تصدر عن المصدر أو المصنع و يتم توثيقها من الغرف التجارية أو الصناعية حسب الشروط الواردة في العقد ويذكر فيها منشأ البضاعة المشحونة⁽²⁾.

2- شهادة الصحة والنوعية : وهي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة حيث يلتزم جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج وانتهاء صلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، وهذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، وذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة .

وفي حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج والشيء نفسه في حالة استيرادها، تأخذ عينة من هذا المنتج وتحلله هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل والمراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر⁽³⁾.

3- شهادة المطابقة : أحيانا قد يطلب من المصدر أن تقوم إحدى الشركات بمعاينة البضاعة قبل و أثناء شحن البضاعة للتحقق من مدى مطابقتها للمواصفات والمقاييس التي ترسل أحيانا إلى بعض العينات من السلع من أجل التأكد من مواصفاتها و السماح لها بالدخول، وتظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل التراب الوطني⁽⁴⁾.

رابعاً: الوثائق الجمركية

تشمل الوثائق الجمركية على كل من التصريح الجمركي و دفتر القبول المؤقت على النحو التالي :

1- جاسم محمد: مرجع سبق ذكره ،ص268.

2- خالد وهيب الراوي: العمليات المصرفية الخارجية ، دار المناهج للنشر والتوزيع ، الأردن ، 2009، ص198.

3- السيد متولي عبد القادر: مرجع سبق ذكره ، ص 291.

4- جاسم محمد : مرجع سبق ذكره، ص 292.

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 للبضاعة. إذا التصريح الجمركي هو وثيقة محررة وفق الأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون يبين فيها المصريح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق و الرسوم.

و بمجرد قبول و تسجيل التصريح من طرف الجمارك فإنه يصبح عقدا حقيقيا و رسميا وهو ورقة إثبات تودع لدى مصلحة الجمارك في مدة أقصاها 21 يوم و تحرر في أربع نسخ يحتفظ المصريح بواحدة، الثانية تودع لدى نيابة مديرية المحاسبة ، أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الجمارك⁽¹⁾.

2- دفتر القبول المؤقت ATA : هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون

التعرض للإجراءات المؤقتة ، و يقصد بالرمز ATA بالعربية : القبول المؤقت.

و تتوفر دفاتر ATA لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية والصناعية التي تبنت الاتفاقية الدولية مثل : اتفاقية بروكسل الدولية في 1961/12/06 و اتفاقية اسطنبول في 1990/06/26 وذلك لتسهيل الإجراءات والعمليات الجمركية .

و تسمح دفاتر ATA بالقبول المؤقت كما يلي :

- عينات تجارية؛
- منتجات موجهة للمعارض والتظاهرات التجارية.
- ولا يسمح باستعماله فيما يخص المواد الاستهلاكية والمنتجة الموجهة للتحويل أو التصليح ولا يسمح باستعماله لمدة سنة فقط.

وفيما يخص الفائدة التي يقدمها دفتر ATA :

- تخفيض التكاليف للمصدرين بإلغاء الرسوم على القيمة المضافة؛
- البلدان المتبينة لدفتر غير ملزمة بتقديم ضمانات للجمارك؛
- يسهل عبر الحدود، ويسمح للمصدرين والمستوردين باستعمال وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية الواحدة .

1- السيد متولي عبد القادر: مرجع سبق ذكره ، ص 292. 293

خامسا: وثائق التأمين

وتتعلق بالنقل البري والجوي والبحري للبضائع المعرضة للأخطار، التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين ولتجنب هذه الأخطار فيجري استعمال الوثائق التالية⁽¹⁾:

- 1- بوليصة التأمين: هي عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذا حقوق وواجبات كل منهما، يجب أن تكون مؤرخة بتاريخ سند النقل نفسه، إذا بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل ولها 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 ويطبق عليها " ملحق التوكيل "؛
- 3- الشهادة: هي عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن، تثبت صحة وجود بوليصة التأمين، تبين وثائق التأمين التالية :

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

1- ماهر شكري: العمليات المصرفية الخارجية، نشر بدعم من معهد الدراسات المصرفية، الأردن، 2004، ص 296.

المبحث الثالث: تقنيات الدفع والتمويل المستعملة في التجارة الخارجية.

سيتم التطرق في هذا المبحث إلى بأهم التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية، سواء بالنسبة للدفع أو التمويل قصد تسهيل المعاملات التجارية بين طرفي المعاملة.

المطلب الأول : تقنيات الدفع في التجارة الخارجية

تختلف طرق الدفع في التجارة الخارجية والتي يتم بموجبها تسديد مبالغ السلع و الخدمات التي يقدمها طرف آخر باختلاف المنطقة الجغرافية التي يقيم فيها الطرفان (البائع والمشتري) فإذا كان الطرفان يقيمان في نفس المنطقة الجغرافية فإن عملية الدفع تتم بسهولة ويسر وذلك بأن يلتزم الطرف الأول بتقديم البضاعة المتفق عليها أو تقديم الخدمات المطلوبة للطرف الثاني ويلتزم الطرف الثاني بتسديد ثمن البضاعة أو الخدمة حسب الطريقة المتفق عليها و تكون إما نقداً أو بسحب كمبيالات تستحق في أمد محدد أو بشيكات، أما إذا كان الطرفان يقيمان في منطقتين متباعدتين فإن طريقة الدفع تعتمد على مدى معرفة المصدر بالمستورد ومدى الثقة المتبادلة بينهما، والآن سوف نستعرض الطرق المختلفة التي يتم بها تحصيل الحقوق بين الطرفين (المتعاملين الاقتصاديين) وهي كما يلي :

أولاً: طريقة الدفع بموجب المبادلة أو المقايضة

تستخدم هذه الطريقة في تمويل بعض العمليات التجارية التي تقتضي نظام الحصص التي تطبقها بعض الدول في معاملاتهما التجارية، فهي بضاعة ما قبل بضاعة.

وتكون هذه الطريقة ذات فائدة لأطراف التعامل إذا كانوا بحاجة إلى السلع المتبادلة موضع التعامل أو سهولة إمكانية تسويقهم لهذه السلع في أسواقهم المحلية أو الأسواق الخارجية وهي تعتبر من أقدم الطرق المستخدمة في الدفع⁽¹⁾.

ثانياً: الدفع المقدم

وهي أحد طرق الدفع المستخدمة في التجارة الدولية، حيث يقوم المستورد بتحويل قيمة البضائع أو الخدمات للمصدر وذلك قبل قيامه بشحن البضائع أو تنفيذ الخدمات المتعاقد عليها، حيث أن هذه الطريقة تمثل درجة عالية من المخاطر بالنسبة للمستورد، لذا يجب عليه التأكد من الآتي:

- إن القواعد والإجراءات المتبعة في بلده لا تمنعه من إجراء تحويل لقيمة البضاعة مقدماً؛
- إن القواعد والإجراءات المتبعة في بلد المصدر لا تمنعه من شحن البضائع المتعاقد عليها ودفع قيمتها مقدماً

1- جاسم محمد: مرجع سبق ذكره ، ص 204.

إن دور البنوك في هذه التقنية يقتصر فقط على إجراء عمليات تحويل قيمة البضائع، ولذلك فإن قيمة العمولات المصاريف المحصلة لصالح تلك البنوك تكون محدودة إذا ما قورنت بطرق الدفع الأخرى⁽¹⁾.

ثالثاً: التحصيل المستندي

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالات وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات لتسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

إذا التحصيل المستندي هو الأمر المعطى من طرف المصدر لبنكه لتحصيل مبلغ من المال من المستورد مقابل تسليم المستندات، وهناك نوعين من التحصيل المستندي⁽²⁾:

1- تسليم المستندات مقابل الدفع : يكون الدفع في هذه الحالة نقدي بحيث يتمكن المستورد أو بنكه من

استلام المستندات لكن بعد القيام بتسديد مبلغ البضاعة ؛

2- تسليم مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يقوم المستورد بتوقيع ورقة تجارية لصالح المصدر بمبلغ

البضاعة و يقوم المصدر بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية تاريخ الاستحقاق تسمح هذه الطريقة بالحصول على مهلة التسديد.

رابعاً: الدفع بموجب الاعتماد المستندي

تشابه ترتيبات الدفع بموجب الاعتمادات المستندية مع تلك التي تتم بموجب بواليص التحصيل في تحصيل البائع على قيمة البضائع مقابل تقديم المستندات غير أن الالتزام بالدفع في حالة بواليص التحصيل يقع على عاتق المشتري (المستورد) وحده في حين الاعتماد المستندي يمثل أداة قانونية يلزم بموجبها البنك المصدر بدفع القيمة للبائع عند تقديم المستندات المطابقة لشروط و نصوص الاعتماد .

وعليه الدفع بموجب الاعتماد المستندي أكثر ضمانا للبائع في قبض ثمن بضاعته فور تقديمه المستندات

المطلوبة في الوقت الذي يضمن للمشتري (المستورد) قيام البائع بتقديم المستندات التي تثبت شحن البضاعة المطلوبة قبل أن يتم دفع المبلغ إليه⁽³⁾.

إضافة إلى أن الاعتماد المستندي يتيح لكل من المصدر و المستورد الحصول على تسهيلات ائتمانية .

1 - باسم محمود نور الدين : الاعتمادات المستندية، إتحاد المصارف العربية ، مصر ، 2009 ، ص 12.

2- منتدى الشروق أونلاين : تاريخ الاطلاع 2019/05/14 ، ساعة الاطلاع 13:20 .

3- السيد متولي عبد القادر : مرجع سبق ذكره ، ص 295.

المطلب الثاني: تقنيات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية.

يمكن تقسيم تمويل التجارة الخارجية إلى قسمين رئيسيين وهما :

أولاً: تمويل قصير الأجل.

يعتبر التمويل قصير الأجل الذي يمنح لمدة تقل عن السنة، ويمنح عادة هذا التمويل للمصدر أما بعد الشحن، حيث يتم تمويل المصدر خلال الفترة الواقعة بين شحن البضاعة واستلام قيمة البضاعة، او يمنح قبل الشحن حيث يتم تمويل المصدر خلال الفترة الواقعة بين بداية الإنتاج وشحن البضاعة⁽¹⁾.

1- الاعتماد المستندي :

الذي يتم بموجبه تحيل قيمة الاستيراد من مواطن المستورد إلى موطن المصدر عن طريق وساطة بنكية في كلا الوطنين، وذلك بناء على وثائق ومستندات متعلقة بالسلعة موضع الاستيراد.

2- التسليم المستندي:

إن هذه التقنية تشبه إلى حد بعيد الاعتماد المستندي، ووجه الاختلاف بينهما يكمن في أن المستورد لا يقدم وثائق لبنكية، بل يدفع مباشرة مبلغ الصفقة بشكل نقدي أو يكتب في ورقة تجارية ويقبلها عليه البنك⁽²⁾.

3- التحويل الحر:

هذه العملية تسمى أيضاً تنظيم الفاتورة تتم في إطار العمليات بين المصدر والمستورد دون تدخل البنك كوسيط.

البنك مهمته ضمان شراء العملات ودفع المبلغ للدائن، كما يقوم بهذه العملية بأمر من زبونها (المستورد) لتحويل مبلغ لصالح المستفيد (المصدر) ولهذا تضع شروط لا بد من احترامها⁽³⁾.

ثانياً: تمويل طويل الأجل.

تقدم تسهيلات تمويل التجارة الخارجية للمشتري وللمصدر، وهما الطرفان الأساسيان لعمليات التجارة، ويعتبر التمويل طويل الأجل إذا زادت فترة التمويل عن سنتين⁽⁴⁾.

1- محمد محمود حبش: إدارة العمليات المصرفية الدولية، دار وائل للنشر، الأردن ، 2006، ص 250

2- عبد الحق أبو عتروس: الوجيز في البنوك التجارية، قسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ص 84

3- محمد محمود حبش: مرجع سبق ذكره ، ص 255

1- قرض المورد:

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم، وذلك بلجوئهم على تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين، ومن ثم فهو ينبثق عن عملية تأجيل سداد قيمة الصفقة التجارية مرخص بها ومتفق عليها مع المورد أساسا، وهذا التأجيل لا يتعدى في غالب الأحيان الستة أشهر، ويبرز الأمر بشكل جيد بالنسبة للبنك وذلك باستخدام الأوراق التجارية المرتبطة بالسلع موضوع الصفقة، حيث يتم تظهير الورقة التجارية للبنك ويتم خصمها حسب شروط الخصم المعمول بها لدى البنك، ومن ثم تعتبر وكأنه قدم قرضا خاص بالصادرات.

2- قرض المشتري :

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد، فهو يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي أو لبنكه، بهدف تشجيع صادرات الدول المعنية بحيث غالبا ما يتم في هذا الشأن الاتفاق بين المصدر والمستورد على شروط عقد التصدير وكذا شروط السداد، ويتولى البنك عملية التسديد ضمن الشروط المحددة ويدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة⁽¹⁾.

3- القرض الإيجاري الدولي:

هو أيضا عبارة آلية لتمويل متوسط أو طويل الأجل للتجارة الخارجية ، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتقويض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه.

ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين وغي المقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.

وبهذه الطريقة فإن المصدر يستفيد من التسوية المالية والفورية وبعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.

1- عبد الحق أبو عتروس: مرجع سبق ذكره ، ص 85

وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري، قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف غلى تغطية الأخطار المحتملة ن كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شوط السوق⁽¹⁾.

1- عبد اللحق أبو عتروس: المرجع السابق ص85 .

المبحث الرابع : الضمانات البنكية وكيفية تسيرها .

تلعب الضمانات البنكية الدولية دوراً هاماً في منح التسهيلات المصرفية الخارجية ، كونها أداة إثبات توفر الحماية والأمان للمتعاملين الاقتصاديين ، وتعمل على التقليل من مخاطر محتملة الوقوع جراء عملية الائتمان الذي تلجأ البنوك لطلبها تفادياً للمشاكل التي بينه وبين أطراف العملية الممولة.

المطلب الأول : طريقة تسير الضمانات البنكية الدولية .

يكون من الضروري تدخل البنك الذي يلتزم في حالة حدوث مخاطر عدم دفع المشتري للبائع أو لعدم وفاء أحدهم بالالتزامات التي عليه طبقاً لشروط الالتزامات التجارية وكذا طبقاً للعقد من خلال إصداره للضمانات التي توفر السير الحسن للمعاملات التجارية الخارجية.

أولاً: إنشاء الضمان

1. نص الضمان :

عموماً في الضمانات البنكية الدولية البنك المحلي لا يمكنه إصدار ضمان في صالح أي متعامل جزائري بالأخص إذ لم يتم يتلقى أي تعليمات ، هذه التعليمات تتخلص في طلب إصدار مفصل مرسل من طرف بنك أجنبي بالإشارة في ذلك إلى كل النقاط التي تتعلق بالعقد والأطراف المعنية بالإضافة إلى نوع الضمان الذي سيصدر ، هذا الطلب يبعث سواء عن طريق إمضاء الأهلية القانونية أو عن طريق توكس رقمي⁽¹⁾.

وفي هذه الحالة البنك يقوم بالتحقيق من شرعية التوكس (رسالة الطلب) ويتأكد من أن الطلب موقع فعلاً من طرف البنك الأجنبي وتعود مسؤولية البنك المحلي في الضمان الغير المباشر ، أما في حالة الضمان المباشر فالبنك المحلي يقوم بإرسال عقد الضمان للمستفيد وهذا بعد التحقيق من شرعية توقيع البنك الأجنبي، وفي هذه الحالة لا توجد مسؤولية اتجاه البنك المحلي بل يعود إلى المستفيد.

أما عن نص الضمان فيحتوي على الشروط الأساسية التالية⁽²⁾؛

- تاريخ ومكان إصدار الالتزام ؛
- معلومات حول الضمان والضامن المقابل ؛
- معلومات حول الصفقة ؛
- موضوع الصفقة قيمتها كتابياً، عددياً؛

1- عبد المعطي رضا رشيد: إدارة الائتمان، دار وائل للنشر، الأردن، 1990، ص63

2- فريد الصالح: المصرف والأعمال المصرفية، ط1، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، 1989 ص 86

- شروط سريان مفعول الضمان ؛

- شروط التخفيضات (تخفيض قيمة الضمان)

2. المتدخلون في الضمان :

في إطار إصدار الضمان البنكي الدولي يتدخل ثلاثة أو أربعة أطراف وهذا حسب الظروف حيث الأهداف تختلف:

- **الآمر:** هو المستفيد أو طرف الحاصل على الصفقة بعد استدراج العروض، الأمر خاضع لجملة من الالتزامات التي يجب أن ينهيها إزاء المستفيد (المصدر) وهذا بدون خلل؛

- **المستفيد:** يتمثل في المصدر أو هو الطرف الذي أصدر استدراج العروض، هذا الأخير يستفيد من تعويض من طرف المستورد في حالة إخلاله بالالتزامه؛

- **الضامن:** هو البنك الذي أصدر الضمان ، حيث يضمن هذا الأخير للمستورد التعويض في حالة إخلال المصدر بالالتزامه التعاقدية، وهذا دون التدخل في أية حال من الأحوال في الاختلافات التي يمكن أن تنشأ بين الأطراف؛

- **الضامن المقابل:** هو بنك المصدر والذي يلزم لصالح الضامن بالدفع عند أول طلب بهدف استعمال الضمان، يجب الإشارة إلى أنه لا توجد أي علاقة بين الأمر والضامن أو بين المستفيد والضامن المقابل، لكل طرف مصالحها الخاصة التي يسعى إلى تحقيقها؛

3. حياة الضمان⁽¹⁾:

منذ إنشاء الضمان إلى غاية إلغائه أو انتهائه هناك عدة إجراءات يمكن أن تتدخل.

- **التخفيض:** رفع اليد الجزئي تتم هذه العملية أثناء تنفيذ التزامات الأمر وتحت الطلب من المستفيد؛
- **رفع قيمة الالتزام:** يتدخل هذا الإجراء في حالة رفع قيمة العقد وذلك بموافقة المستفيد؛
- **تمديد مدة سريان الضمان:** لا يستطيع المستفيد القيام بهذه العملية إلا في حالة سريان مفهوم الضمان و أثر انتهاء المدة، لا يحق للمستفيد القيام بهذا الإجراء إلا بموافقة الأمر.

4. رفع اليد :

يتم تحت الظروف التالية :

- انتهاء الصفقة؛

1- فريد الصالح: المرجع السابق، ص 86

- رفع اليد قطعي يتم من طرف المستفيد؛
- استعمال الضمان (الصفقة كاملة للضمان)؛
- انقضاء مدة سريان مفعول الضمان.

5. استعمال الضمان :

يلتزم البنك الضامن والبنك المقابل بالدفع لأول طلب فيه ولو كان هناك احتجاج من طرف المصدر.

المطلب الثاني : أهمية الضمانات البنكية في التجارة الخارجية .

لقد أصبحت الضمانات البنكية وسيلة معتمدة في الأسواق العالمية والتجارة الدولية نظرا ل⁽¹⁾:

- المزايا التي تقدمها هذه الضمانات للأطراف المتعاملة في التجارة الخارجية؛
- تغطية المخاطر المختلفة التي قد تواجه المشاريع المقترحة في التجارة الخارجية ولهذا السبب كبر نطاق التعامل الدولي على غرار التعامل المحلي، وكذا ارتباط هذه التعاملات بعدة ظروف وأسباب كالنواحي الثقافية، الاقتصادية والقانونية؛
- حماية المستورد في حالة امتناع الملتزم أو المختار في المناقصة عن الوفاء بالتزامه، وكذا في حالة الإخلال بأحد شروط العقد؛
- حاجة المصدر الضرورية للضمان والتأمين، وهذا لكونه في حاجة لمصادر تمويله؛
- تغطية مخاطر الائتمان والمخاطر التجارية والسياسية العامة وكذا عن مخاطر الصرف؛
- حماية المصدر من مخاطر التسويق كعدم التزام المستورد بتسديده لقيمة البضاعة؛
- ومن هذا المنطلق، ولتوضيح أكثر لأهمية الضمانات البنكية الدولية سوف نعرض عنصرين هامين وأساسين هما:

أولا : الضمان وسيلة للتمويل الدولي .

يعتبر الضمان وسيلة للحد من خطر محتمل سواء من طرف المصدر أو من طرف المستورد، ومن هذا المنطلق فإن الضمانات الدولية أصبحت العنصر الرئيسي لتشجيع التمويل الدولي، فهي تشجع المصدرين على عقد الصفقات مع المستوردين الأجانب، ونظرا للعدد الهائل والضخم للتعاملات التي تجري يوميا في العالم فإن إصدار الضمانات يعرف رقي كبير، ومن هنا أمكن للمتعاملين في التجارة الخارجية بإنشاء علاقات أكثر عمقا وكذا موطدة بشكل منظم لذا نتج عن هذه الظاهرة تطور الصادرات والطور المتزايد في المنافسة القائمة بين البلدان المصدرة

1- فريد الصالح : المرجع السابق ، ص 109-110

ويظهر في النقاط التالية :

- عدم طمأنينة المصدر عن بضائعه التي قام بإرسالها إلى بلد أجنبي إلا بوجود ضمانات تدل أنه سيتم الدفع بمجرد إرساله للبضاعة ، وذلك المستورد من جانبه لن يقوم بالدفع ما لم توجد ضمانات على سيستلم البضاعة خالية من أي عيب ، وفي الأخير توفير كل من الشروط والمتطلبات لعقد أي صفقة دون أن يكون هناك أي مشكل؛
- تهدف خاصية التمويل الدولي لاكتساب الموارد الاقتصادية والحصول عليها وتخصيصها وتوزيعها بهدف تحقيق التوزيع الأمثل فالشركة متعددة الجنسيات ترغب وتعمل على تدقيق مستوى من الموارد والعوائد المالية بالنسبة لكامل هيئتها الدولية ، وحسب اختلاف مواقع هذه الهيئات من الدول.

ثانيا : الضمان وسيلة للتأكد .

زيادة على اعتبار الضمان وسيلة للتمويل الخارجي ، فهو يلعب كذلك دور وسيلة للتأكد فهي تساعد المصدر الأجنبي والمستورد على معرفة ما مدى الثقة المتبادلة بينهما ، وهذا راجع لكون الصفقة التي يستعملونها تسير على نجاح دون أي مشكل ويمكن إثبات الضمان على انه وسيلة للتأكد من خلال الوثائق المحررة ما بين المصدر والمستورد كما لا ننسى بأن الضمانات الدولية تعمل على إرساء الطمأنينة في نفوس المتعاملين التجاريين ، من خطر قد يواجههم إذ تم التعامل بينهم بالإضافة إلى كل هذه النقاط التي تظهر هذه الأهمية من خلال بنود العقد الذي يقوم عليه الضمان الدولي، من أجل تحقيق الأمان والسعي للإتمام الصفقة التجارية من دون مشاكل والتي بدورها تعمل على تعزيز الرقي في مستوى تطور التجارة الخارجية⁽¹⁾.

المطلب الثالث : إيجابيات وسلبيات الضمانات البنكية الدولية .

للضمانات البنكية إيجابيات وسلبيات ليس فقط على المصدر والمستورد، وإنما على الرجل المصرفي كذلك، وسنوضحها فيما يلي⁽²⁾:

أولا : إيجابيات الضمانات البنكية الدولية .

1. بالنسبة للمصدر :

- الضمانات البنكية الدولية أنشأت أساسا لتتوب عن استلام السندات والقيم المالية التي يفرضها المستوردين على المصدرين كضمان للسير الحسن للعملية التجارية، وبمجيء الضمانات تخفف عبء الخزينة وأصبح المصدر يتعامل مع البنوك ويستفيد من سمعتها الجيدة؛

1- طارق عبد المالك: البنوك التجارية والتطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، ط 1، د.د.ن. ، مصر، د.س.ن، ص 96

2- طارق عبد المالك: مرجع السابق ، ص 97-99.

- الضمانات البنكية الدولية طلب يشجع المصدر على التنفيذ الجيد والسريع للاعتماد.

2. بالنسبة للمستورد:

- من شروط إنشاء الضمانات البنكية الدولية يتضح أمامنا أن المستورد يعد المستفيد الأول من الضمان ، فالمصدر يعد مستفيدا في الاعتماد أو أمر لإنشاء الضمان بينما المستورد فهو المستفيد من الضمان أمر لإنشاء الاعتماد المستندي؛

- كما تقوم الضمانات بضمنان المستورد والتعويض في حالة ما إذا أخل المصدر بأي التزام من التزاماته فالضمانات البنكية الدولية وحالة أول طلب تمكن المستورد من الاستفادة من التعويض عن طريق البنك الضامن دون النظر إلى شرعية أي مستورد ليس مجبرا على تقديم وثائق ليبرهن على صحة طلبه.

3. بالنسبة للرجل المصرفي :

هناك إيجابيات اقتصادية وقانونية .

القانون حسب المادة 13 من القواعد الموحدة للغرفة التجارية الدولية ما يلي :

- كل الضامنين المقابلين لا يتحملون أية مسؤولية في أي ظرف من الظروف التي يمكن أن تعرقل نشاطها بسبب أي قوة قاهرة ، مشادات... الخ ، وأي سبب خارج نطاقها ومسؤوليتها؛
- البنك لا يستدل في شرعية طلب المستورد أو المصدر في تنفيذ التزامهم فهناك البنك ليس مسؤولا وهذا يسمح له بالحفاظ على سمعته الدولية ، ففي الضمان الغير مباشر فالبنك الضامن المقابل يحتفظ بمصادقية أمام الشركاء الخارجين وكذا أمام البنوك المراسلة التي يمكنها أن تتخذ إجراءات انتقام في الحال؛
- كما تعود بالعمولة التي تعتبر مكسبا بالنسبة للبنك مقارنة بالأخطار التي تعد ضعيفة نسبيا.

ثانيا : سليات الضمانات البنكية الدولية :

1. بالنسبة للمصدر :

أكد التطبيق وخاصة في الدول السائرة في طريق النمو كثيرا من المستوردين يقومون بطلب الضمان فقط لعدم إحساسهم بالثقة والأمان اتجاه نوايا المصدرين أو نقص خبرتهم في الصفقات التجارية الدولية. فالضمان البنكي الدولي يعد وسيلة للحصول على العملة الصعبة أو الحصول على التخفيضات من طرف المستورد الذي يأخذ عدة أشكال أهمها:

- يمكن للمستورد استعمال الجملة بطريقة محلية و يعني التمديد أو الدفع و هذا في الضمان التعهدي بهدف إبقاء عرض المصدر قائم إلى أن يتم عقد الصفقة في حين يقوم المصدر بدفع العمولات البنكية

المرتفعة؛

- يمكن للمستورد استعمال ضمان استرجاع التسييق كوسيط ضغط على المصدر؛
- في حالة ضمان حسن التنفيذ يمكن للمستورد أن يطالب بحقه، في الضمان حتى ولو لم يحل الأمر بالتزاماته اتجاه المستفيد و نقول أن المصدر أمام جملة من المخاطر أهمها مجبرا على دفع عمولات بنكية و تكون مرتفعة و خاصة إذا استعملت جملة التمديد أو الدفع من طرف المستفيد.

2. بالنسبة للمستورد:

كما سبق أن رأينا يمكن للمستورد استلام التعويض لأول طلب في الظروف الطارئة يمكن أن يواجه جملة من الصعوبات و في هذا الشأن و تكون قانونية أو دولية فقد يتلقى المستورد الرفض بالدفع.

3. بالنسبة للرجل المصرفي:

عموما فالبنك الضامن يجد نفسه أمام جملة من المخاطر أهمها عمد الطلب التعسفي. وفي حالة استعمال المستورد للضمان و في القواعد الدولية الظروف الطارئة مثل الحصار أو الحرب و هنا الضامن (البنك) يجد الصعوبات في تنفيذ مهمته.¹

1- طارق عبد المالك: المرجع السابق ، ص 99.

خلاصة الفصل الأول :

لقد توصلنا من خلال هذا الفصل إلى بعض النتائج والاستنتاجات التي نراها كخلاصة شاملة لما جاء ضمن هذا الفصل، والتي ندرجها ضمن مجموعة من النقاط:

- أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة كونها تربط الدول والمجتمعات وتساعد القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات محلية وكذا تزيد من رفاهية البلاد؛
- كما يمكن القول أن التطور الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على التجارة الخارجية ، فهذه الأخيرة تعتبر الركيزة الأساسية لازدهار اقتصاد أي بلد كان متقدما أو متخلفا وكل الدول تعتمد على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها من السلع والخدمات، والحقيقة التي تؤكدتها التجارة الخارجية هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها متبعة في هذا الانعزال سياسة الاكتفاء الذاتي لفترة طويلة من الزمن؛
- كما يمكن القول أن الضمانات البنكية تلعب دورا أساسيا في المعاملات الدولية التجارية أو الصفقات الدولية بين الأطراف: المستورد، المصدر، البنك.



تمهيد:

من أجل تسهيل وتوسيع التجارة الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة خاصة بالجانب المالي، فإن النظام البنكي يسمح باللجوء إلى عدة تقنيات مختلفة لتمويلها حيث يتيح للمؤسسة المصدرة و المستوردة إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل.

ومن بينها الاعتماد المستندي الذي نشأ لحاجيات التجارة الدولية منذ الحرب العالمية الأولى ثم أخذ بالتطور مع قيام التجارة الدولية بوضع قواعد وأعراف دولية موحدة للاعتماد المستندي للحد من المشاكل التي يثيرها اختلاف الأعراف و العادات بين الدول .

وفي فصلنا هذا سنحاول التطرق إلى أهم الجوانب حول تقنية الاعتماد المستندي حيث تم تقسيم الفصل إلى ثلاث

مباحث :

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

المبحث الثاني: أساسيات حول الاعتماد المستندي

المبحث الثالث: تقسيم الاعتماد المستندي

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

تلعب الاعتمادات المستندي دوراً رئيسياً في التجارة الخارجية فهي وسيلة دفع مضمونة في المعاملات التجارية وتسهل البنوك بواسطتها عملية الدفع بين الباعين والمشتريين.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية الاعتماد المستندي

من خلال تطور تقنيات وسائل دفع وتمويل التجارة الخارجية، ظهر ما يسمى بالاعتماد المستندي وسنوضحه في هذا المطلب من خلال نشأته وتعريفه.

أولاً: نشأة الاعتماد المستندي

نشأت الاعتمادات المصرفية و تطورت في البلدان الانجلوساكسونية، ثم انتشرت في أوروبا و بقية أنحاء العالم وكان أول من استعمله الحكام المحليون للحصول على ملف لتأمين مرتبات خدمهم، وتعود أول صورة من صور الاعتمادات المصرفية سنة 1201م.

وقد نشأت الاعتمادات المستندية تلبية لحاجات التجار الذين يحتاجون لأموال ينفقونها خارج بلدهم في شراء ما يحتاجون إليه من بضائع دون أن يضطروا لنقل هذه الأموال في ترحالهم وتحمل مخاطر ذلك، ازداد استعمال هذه الاعتمادات على نطاق واسع منذ القرن الثامن عشر بعد الثورة الصناعية الكبرى في أوروبا خاصة في بريطانيا بغية تمويل التجارة الخارجية وبشكل خاص تجارة القطن ، بحيث أصبح الاعتماد المستندي الوسيلة الأولى في تمويل التجارة الخارجية منذ الحرب العالمية الأولى واتساع نطاق التجارة الخارجية بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول العالم القديم خاصة أوروبا في شكل موارد أولية أو مصنعة وسبب تقدم المواصلات وإقبال بعض التجار الذين لا يركزون لثقتهم التجارية على المبادلات الدولية على سبيل المغامرة وتقلب سعر الخصم الحاد بسبب الأزمات الاقتصادية التي عمت العالم كله وقد توقف نمو الاعتمادات المستندية بعض الشيء بعد الحرب العالمية الثانية بسبب صعوبات توفر النقد الأجنبي بالنسبة لبعض البلدان، وتبنت بعض الدول لنظرية الاكتفاء الذاتي بسبب العجز الذي عانت منه كثير من البلدان في ميزان مدفوعاتها الخارجية⁽¹⁾.

1- سماح يوسف إسماعيل سعيد: العلاقات التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، أطروحة لنيل درجة الماجستير، في القانون بكلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس فلسطين، 2000

ثانيا: تعريف الاعتماد المستندي

للاعتدال المستندي تعريفات كثيرة و متنوعة نذكر منها ما يلي :

التعريف الأول: الاعتماد المستندي هو أية ترتيبات يصدرها المصرف فاتح الاعتماد بناء على طلب المتعامل معه ووفقا لتعليماته يتعهد البنك بموجبها بان يدفع لأمر المستفيد (البائع) مبلغا معينا من المال في غضون مدة محددة (أي لغاية تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد) مقابل قيام المستفيد بتنفيذ شروط وتعليمات معينة تتعلق بالبضاعة موضوع البيع ،مثلا أو أي موضوع آخر تم فتح الاعتماد من اجله و تسليم مستندات معينة مطابقة للشروط المبينة في خطاب الاعتماد (Lettre of crédit) ومن هنا جاءت صفة مستندي (Documentary)⁽¹⁾.

التعريف الثاني: يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي تقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد إراداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها⁽²⁾. كما يمكن أن يصنف تعريف الاعتماد المستندي إلى فئات⁽³⁾:

1. **من الناحية اللغوية:** إن كلمة الاعتماد هنا نقصد بها قرض ، أما المستندي يقصد به تلك المستندات و الوثائق المرتبطة بالعملة التجارية الممولة عن طريق هذا القرض؛
2. **من الناحية الاصطلاحية:** يقصد بالاعتماد المستندي ذلك الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب عميله أيا كانت طريقة التنفيذ ،سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الاعتماد وهو مضمون بحيارة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال؛
3. **من الناحية التقنية:** فالاعتماد المستندي يعني الدفع مقابل المستندات و هي الوسيلة الأكثر شيوعا و استعمالا في مجال التجارة الخارجية ،فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء بناء على طلب المستورد (مشتري البضاعة) الذي يطلب فتح الاعتماد من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر بعد أن يكونا الطرفان قد اتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله مع تحديد نوع الاعتماد الذي تم فتحه، وبموجب هذا الالتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق الخاصة بالسلع محل العقد والتي ينبغي أن تكون مطابقة شكلا ومضمونا للاتفاقية المنشأة للاعتماد ذاته، وكذلك للمواصفات المتفق عليها، على أن من شروط التسديد

1 -زيد رمضان، محفوظ أحمد جودة: الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، ط 1، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006ص150

2-الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ط 4 ، الساحة المركزية بن عنكون الجزائر، 2005 ص 117

3- أبو عتروس عبد الحق: مرجع سبق ذكره ص 86 - 87.

للمستفيد المطابقة الكلية و الصارمة لكل الوثائق المتعلقة بالبضاعة موضوع الصفقة مع الشروط و المواصفات المذكورة في الاتفاق المبرم للقرض؛

4. من الناحية الفقهية: هو تعهد مكتوب يصدر من طرف يسمى مصرف المستورد و يسمى العميل الأمر يتعهد فيه البنك بان يدفع للمستفيد مبلغا معيناً مقابل تقديم المستفيد للمستندات المشار عليها في الخطاب المراسل له ويسمى خطاب الاعتماد، وذلك نشأً بمناسبة وكذلك عن سائر العلاقات الناشئة عن عملية الاعتماد المستندي؛

5. من ناحية الأعراف الدولية: من حيث التطبيق العملي في إطار لائحة الأصول والأعراف الدولية واستنادا إلى لائحة رقم 500 لسنة 1993 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية عرف الاعتماد المستندي بأنه: أي ترتيبات مهما كان شكلها أو نوعها يقوم بها البنك (فاتح الاعتماد) بناءً على طلب العميل (طالب فتح الاعتماد) وفقا للتعليمات يقوم بـ:

- الدفع إلى شخص ثالث مستفيد أو يدفع قيمة المسحوبات من المستفيد؛
- أن يحمل بنكا آخر بالدفع أو بقبول المسحوبات أو دفع قيمتها وذلك مقابل مستندات معينة يشترط أن تكون مطابقة لشروط الاعتماد.

ثالثا: خصائص الاعتماد المستندي: ونميز بين الخصائص التالية⁽¹⁾:

1. خاصية الضمان: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بان يتسلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فانه يضمن للبائع بان يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقيده بالشروط الموضوعه في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف اتجاهه نهائي ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز إليه؛

2. خاصية الائتمان: إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما لناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر.

● بالنسبة للمشتري:

- تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات؛
- تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها .

1- مازن عبد العزيز فاعور: الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، د.ب.ن، د.س.ن، ص 84

● بالنسبة للبائع:

- يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف و إبرازها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي عندما تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها للمشتري؛
- يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

3. خاصية الوفاء: يشكل الاعتماد المستندي وسيلة الوفاء لكل من البائع و المشتري بالتزامه اتجاه الآخر.

خلاصة الأمر أن للاعتماد المستندي مزايا عديدة يوفرها للعميل المشتري أو للمستفيد البائع، بالنسبة للمشتري فإنه يتأكد من عدم دفعه للثمن إلا بعد أن تكون البضاعة خرجت من حيازة البائع وأصبحت في طريقها إليه استنادا إلى مطابقة المستندات لشروط خطاب الاعتماد، وأيضا يستفيد من خبرة المصارف في هذا المجال إضافة إلى التوفير في الوقت .

أما بالنسبة للبائع فإنه يطمئن إلى استيفائه ثمن البضاعة بمجرد تنفيذه لالتزاماته بتسليم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد، ذلك لان التزام المصرف اتجاهه نهائي ومباشر ومستقل على علاقة البيع، إضافة ذلك فان قوة الضمان المعطى للبائع لا تحققه أي وسيلة أخرى، وأخيرا فإنه يبقى مطمئنا أن المشتري سيبقى بعيدا عن منافسته من التجار.

رابعا: أهمية الاعتماد المستندي :

تتبع أهمية الاعتماد المستندي من الدور الذي تلعبه في تسهيل عمليات التجارة الدولية و فوائده المتعددة يمكن إدراجها تحت ثلاث مجموعات وهي⁽¹⁾:

✓ بالنسبة للتاجر فاتح الاعتماد:

- يكون على ثقة من أن البضاعة ستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها و خاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تتعاطى أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد؛
- إن المستندات ستصل مطابقة للشروط فتعفيه من دفع الغرامات المفروضة من قبل الدولة حال وجود مخالفات مثل تصديق الفواتير و شهادة المنشأ؛
- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد سلفا لمدة قد تصل إلى أربعة إلى ستة أشهر أي ريثما تصل البضاعة.

1- زياد رمضان، محفوظ أحمد جودة: مرجع سبق ذكره، ص 150-151

✓ بالنسبة للمستفيد:

- يكون على ثقة بأن بضاعته التي يحضرها أو يصنعها مبيعة و لن تندكس؛
- يضمن دفع عدم انسحاب المشتري ضمن المدة المتفق عليها و المحددة في الاعتماد؛
- يضمن دفع ثمن البضاعة حالة تقديم المستندات بحيث تكون مطابقة للشروط و يضمن تسديد السحوبات الزمنية عند موعد استحقاقها؛
- يمكنه الحصول على تسهيلات مصرفية لتجهيز البضاعة مقابل الاعتماد.

✓ بالنسبة للمصارف:

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

✓ بالنسبة للتجارة الدولية:

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

المطلب الثاني: أطراف وأنواع الاعتماد المستندي

تأخذ الاعتمادات المستندية أنواعا وأطرافا متعددة، ويمكن تمييز عدة أطراف وأنواع للاعتماد المستندي، ويمكن حصرها فيما يلي:

أولا: أطراف الاعتماد المستندي: ويمكن إيجازها فيما يأتي⁽¹⁾:

1. العميل الأمر أو طالب فتح الاعتماد:

- هو الطرف الذي تبدأ بإرادته مراحل إنشاء الاعتماد المستندي وفي سبيل ذلك يتعين عليه الوفاء بالالتزامات الآتية:
- إعطاء تعليمات واضحة وكاملة دقيقة إلى بنكه بغرض فتح الاعتماد وتعديله في وقت لاحق، كذلك التحديد الدقيق للمستندات التي سيتم مقابلتها عملية الدفع أو القبول أو التداول؛
- تقديم كافة المستندات والموافقات والتصاريح اللازمة لإنشاء الاعتماد؛

1- أحمد غنيم : الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ط 7، د.د.ن، د.ب.ن، د.س.ن، ص26، ص29

- الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كلياً أو جزئياً، ومن ثم باقي قيمة المستندات عند تقديمها؛
 - الوفاء بقيمة العمولات و المصاريف و الرسوم الخاصة بفتح الاعتماد؛
 - الوفاء بأي أعباء مالية أخرى قد يتكبدها البنك في سبيل تنفيذ تعليماته؛
 - قبول وسحب مستندات الشحن التي ترد مطابقة تماماً لشروط الاعتماد؛
 - تعويض البنك عن كافة النتائج المترتبة عن التزام البنك بالقوانين والعادات الأجنبية في بلد المستفيد من الاعتماد (المادة رقم 18 فقرة (ج) من الأعراف الموحدة رقم 500).
2. **البنك فاتح الاعتماد:** وتدور التزامات هذا الطرف حول ما يلي:
- تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة وسرعة وأمانة؛
 - أن تكون تعليمات فتح الاعتماد أو تعديله دقيقة بالنسبة لتحديد المستندات التي سيتم في مقابلها الدفع /القبول/التداول (م/5-ب الأعراف الموحدة رقم 500)؛
 - فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بكل دقة و بما يحفظ حقوق عملائه؛
 - حسن اختياره لمراسليه الذين يوكل إليهم تنفيذ الاعتماد المستندي؛
 - أن يقوم في وقت مناسب بإخطار البنك الذي سيقوم بمقابلة المدفوعات على قوة الاعتماد بالتعليمات المناسبة و التفويض الخاص بالوفاء بقيمة المستندات ودون التزام البنك الأخير بأن يقر إلى البنك الأول (البنك الذي قدمت إليه المستندات للتداول أو الخصم و هو غالباً البنك مبلغ الاعتماد أو المؤيد للاعتماد) بأن الدفع أو القبول أو التداول قد تم بالمطابقة لشروط الاعتماد (تراجع مادة 19 فقرة من القواعد الدولية الموحدة)؛
 - الوفاء بكامل قيمة مستندات الشحن المطابقة للاعتماد ، و أية أعباء مالية أخرى مرتبطة بها إلى المراسل الذي اختاره و أوكل إليه القيام بدفع قيمة هذه المستندات (مادة 19 ، مادة 14 فقرة أ)؛
 - أن يكون مسئولاً عن الوفاء بالتزاماته بموجب الاعتماد بأن يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البنك الذي قام بالدفع إلى المستفيد، وذلك إذا لم يقرم البنك الذي عينه بمقابلة المدفوعات بذلك (تراجع مادة 19 فقرة ج).
 - التنفيذ الدقيق لتعليمات مراسليه بالنسبة لطريقة الوفاء بقيمة المستندات، أو كيفية التصرف في المستندات ذاتها؛⁽¹⁾

- يكون البنك فاتح الاعتماد مسئولاً قبل البنك الذي قام بالدفع /القبول /التداول عن أية فقد للفائدة نتيجة عدم حصول البنك على مستحقاته عند أول مطالبة للبنك المعين بمقابلة مدفوعاً به أو بحسب الحالات المبينة بالاعتماد أو يكون متفقاً عليها حسب الأحوال (تراجع مادة 19 فقرة د)

3. البنك المبلغ/ معزز أو القائم بتداول المستندات:

- الالتزام بدفع قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد أو قبول الكمبيالات الرفقة وسداد القيمة عند الاستحقاق؛
- مراعاة السرعة و الدقة في إبلاغ المستفيد من الاعتماد بتفاصيل وشروط الاعتماد؛
- التحقق من السلامة الظاهرية للاعتماد الذي يقوم بالإخطار به (م 8-أ من القواعد الدولية الموحدة)؛
- أن يبذل عناية معقولة في فحص مستندات الشحن للتأكد من أنها مطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد، (مادة 13 من القواعد الدولية الموحدة) و إرسالها على وجه السرعة إلى البنك المنشئ؛
- يراجع البند رقم 17 من التزامات البنك مصدر الاعتماد؛
- يراجع البند رقم 18 من التزامات مصدر الاعتماد؛
- يراجع البند رقم 19 من التزامات البنك مصدر الاعتماد؛
- تقديم النصح والمساعدة الممكنة للمستفيد وذلك بمناقشة أية شروط أو مستندات تكون مطلوبة بموجب الاعتماد.

- ### 4. المستفيد من الاعتماد:
- وهو البائع أو المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه ويعتبر هو المسئول عن ترتيب شحن البضاعة حسب شروط عقد البيع الذي تم بينه وبين طالب فتح الاعتماد وتجهيز المستندات بصورة مطابقة لما هو وارد في متن الاعتماد، وتقديمها إلى البنك المبلغ أو المتداول للمستندات ضمن مدة صلاحية الاعتماد وقبض قيمتها حسب المتفق عليه في الاعتماد.

وفيما يلي نورد التزامات المستفيد من الاعتماد:

- عند استلام الاعتماد من البنك المبلغ يتعين عليه مراجعة شروطه للوقوف على مدى إمكانية الالتزام بها وتنفيذها ومراجعة عميله (المستورد /طالب فتح الاعتماد) بشأن أية إيضاحات أو تعديلات قد يراها لازمة لوضع الاعتماد موضع التنفيذ؛
- التزام الصديق والأمانة في إعداد المستندات المطلوبة؛⁽¹⁾.

1-أحمد غنيم، المرجع السابق ص30 .

- الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد التنفيذ الحرفي وتقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة و بالكيفية المطلوبة بها؛
- في اعتمادات الدفعة المقدمة يتعين عليه رد قيمة الدفعة التي تسلمها و ذلك إذا لم يلتزم بتنفيذ شروط الاعتماد و في المواعيد المحددة؛
- شحن البضائع أو أداء الخدمات التي تمثلها مستندات الشحن الخاصة بالاعتماد.

ثانياً: أنواع الاعتماد المستندي

هناك عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية وسوف نركز على أهم الأنواع وأكثرها شيوعاً واستعمالاً في عالم الأعمال و التبادلات الدولية.

1. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: ونجد في هذا الصدد⁽¹⁾:

- **الاعتماد القابل للإلغاء:** هو الاعتماد الذي يحتفظ فيه المصرف لنفسه بإمكانية إلغاء ه أية لحظه بدون إشعار مسبق للمستفيد، و دون أن يترتب عليه أية مسؤولية، ويقتصر دور المصرف في هذه الحالة على إعلام المستفيد من الاعتماد (أي البائع الأجنبي) بأنه تلقى تعليمات من عميله (المستورد) بأن يسدد كوكيل عنه قيمة الصفقة، و لا يلتزم المصرف في هذا النوع من الاعتمادات اتجاه المستفيد من الاعتماد (البائع) بحيث يمكنه إلغاء الاعتماد في حال تلقى تعليمات بهذا المعنى من عميله دون إعلام المستفيد مسبقاً بهذا الإلغاء .

ولا يتعرض المصرف للمسؤولية اتجاه المستفيد جراء إلغاءه للاعتماد بناءً لتعليمات عميله لان المصرف لم يلتزم بأي تعهد اتجاه المستفيد بل يعلمه فقط كوكيل لعميله مصدر الأمر ، لكن العادة درجت أن يرسل المصرف إخطار للبائع المستفيد بحصول هذا الإلغاء أو التعديل.

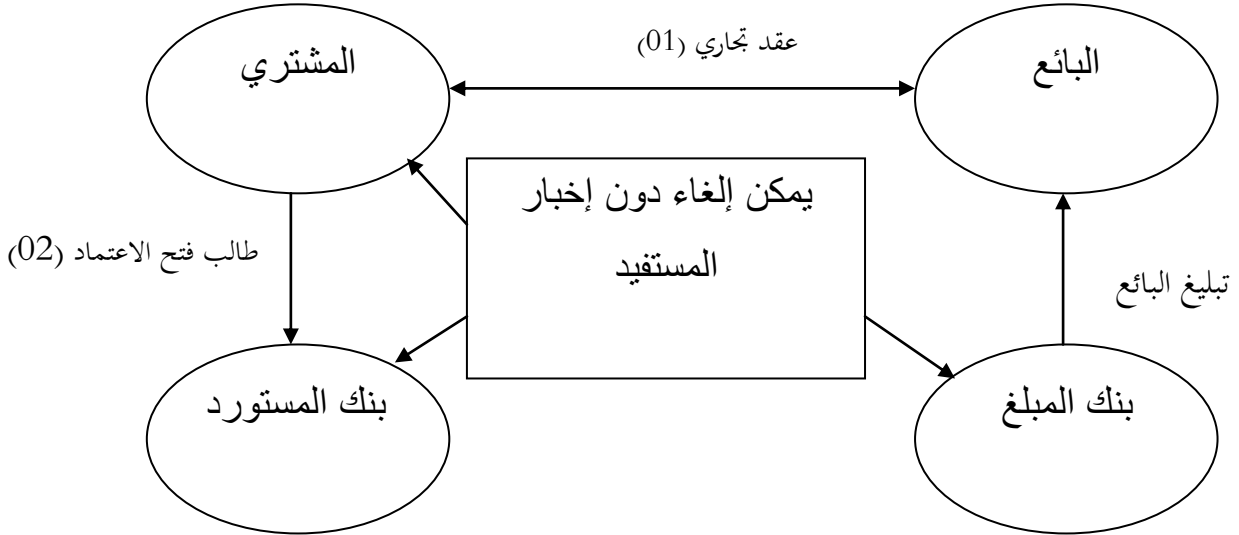
وتجدر الإشارة إلى أنه إذا كان يعود للمصرف حق إلغاء الاعتماد المذكور فهذا لا يعني أن يسيء استعمال حقه.

فالإلغاء لا يعتبر مشروعاً إلا لأسباب مشروعة تبرره ، كأن يمتنع العميل عن تنفيذ التزاماته أو عن تقديم التأمينات التي وعد بها في العقد، أو إذا أفلس أو أصبح غير مليء أو حجر عليه أو توفي ، أو ارتكب جرماً يزعزع الثقة التجارية بشخصه.

1- أنطوان الناشف: العمليات المصرفية السوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب ، لبنان، 1998 ص 91-92

ونظرا للطابع الاحتمالي وغير المؤكد لهذا النوع من الاعتمادات المستندية فقد أصبح استعماله نادرا في العلاقات الدولية.

الشكل رقم (01): سير الاعتماد القابل للإلغاء



المصدر: فراح كاسية، كيشو سامية، الاعتماد المستندي كتقنية دفع و تمويل و ضمان التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة البويرة، 2014/2013 ص 56
حيث أن:

- 1- إبرام العقد التجاري بين المستورد و المصدر
- 2- تقديم طلب فتح الاعتماد من طرف المستورد إلى بنكه
- 3- بنك المصدر يبلغ البائع بفتح الاعتماد لصالحه

يمكن إلغاء الاعتماد من طرف كل من المستورد، بنك المستورد، بنك المبلغ دون إخبار البائع (المستفيد).

• الاعتماد غير قابل للإلغاء: **Crée Doc Irrévocable**

يشكل الاعتماد غير قابل للإلغاء تعهداً ثابتاً من المصرف فاتح الاعتماد بشرط احترام كتاب الاعتماد و ذلك:

- بدفع أو تعهد بالدفع ، إذا كان الاعتماد يشترط الدفع؛

- بقبول السحوبات؛

- بشراء أو خصم ، وبدون حق الرجوع إلى الساحبين أو الحاملين حسني النية، حوالات مسحوبة من قبل

المستفيد.

ويلتزم المصرف في هذا النوع من الاعتمادات المستندية اتجاه المستفيد التزاماً مباشراً باتا بحيث يترتب عليه دفع

قيمة الاعتماد لدى تقديم المستندات المطلوبة، وذلك دون إمكانية الاعتداد وأي سبب يتعلق بالمستفيد كما في حال

طلب العميل المستورد من مصرفه عدم دفع قيمة الاعتماد بحجة عدم تنفيذ البائع لالتزامه أو إفلاسه.

إلا أن المصرف يحتفظ لنفسه بحق عدم دفع قيمة الاعتماد في حال عدم تطابق المستندات مع شروط و بنود هذا

الاعتماد وكذلك الأمر في حالة الغش من قبل المستفيد (كتسليمه قصداً مستندات خاطئة للمصرف) .

ويجب أن يذكر التزام المصرف صراحة في كتاب الاعتماد الموجه إلى البائع و تجدر الإشارة إلى أن إرسال كتاب

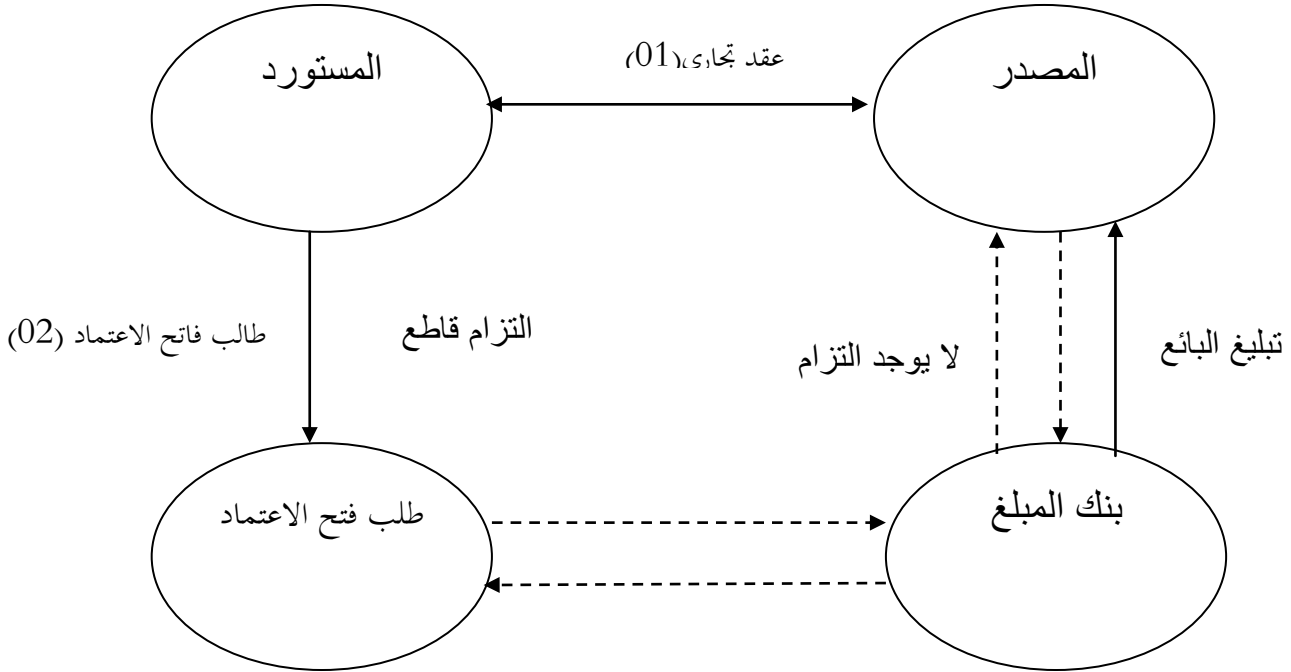
الاعتماد المذكور إلى المستفيد بواسطة فرع المصرف أو مراسله في البلد الأجنبي لا يترتب على هذا الفرع أو المراسل

سوى موجب إبلاغ الكتاب إلى المستفيد دون أن يلزمه بأي تعهد مماثل لتعهد مصرفه المستورد ومن الأفضل ذكر هذا

الأمر بصراحة في كتاب الاعتماد⁽¹⁾.

1- أنطوان الناشر: مرجع سبق ذكره ص 92

شكل رقم (02) : الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء



المصدر: فراح كاسية، كيشو سامية، مرجع سبق ذكره ص 57

حيث أن:

- 1- إبرام العقد التجاري بين المستورد و المصدر؛
- 2- تقديم طلب فتح الاعتماد المستورد من طرف المستورد لبنكه، ويكون التزامه قاطع؛
- 3- إرسال طلب فتح الاعتماد من بنك المستورد إلى بنك المصدر؛
- 4- إخبار بنك المصدر بأن الاعتماد فتح لصالحه، ولا يوجد التزام بين بنك المبلغ والمصدر.

2. تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك المراسل: ونجد في هذا الصدد⁽¹⁾:

- الاعتماد غير معزز: **Crée docunconfirmed** هو اعتماد يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المصدر لا تعهده إلى تعهد بنك المستورد، أي إنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.
- الاعتماد القطعي المعزز: البنك الذي قام بفتح الاعتماد، يلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط و بالتالي يحظى هذا النوع من الاعتماد بوجود تعهدين من البنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في البلد المصدر) فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أو بإمكانية قبض

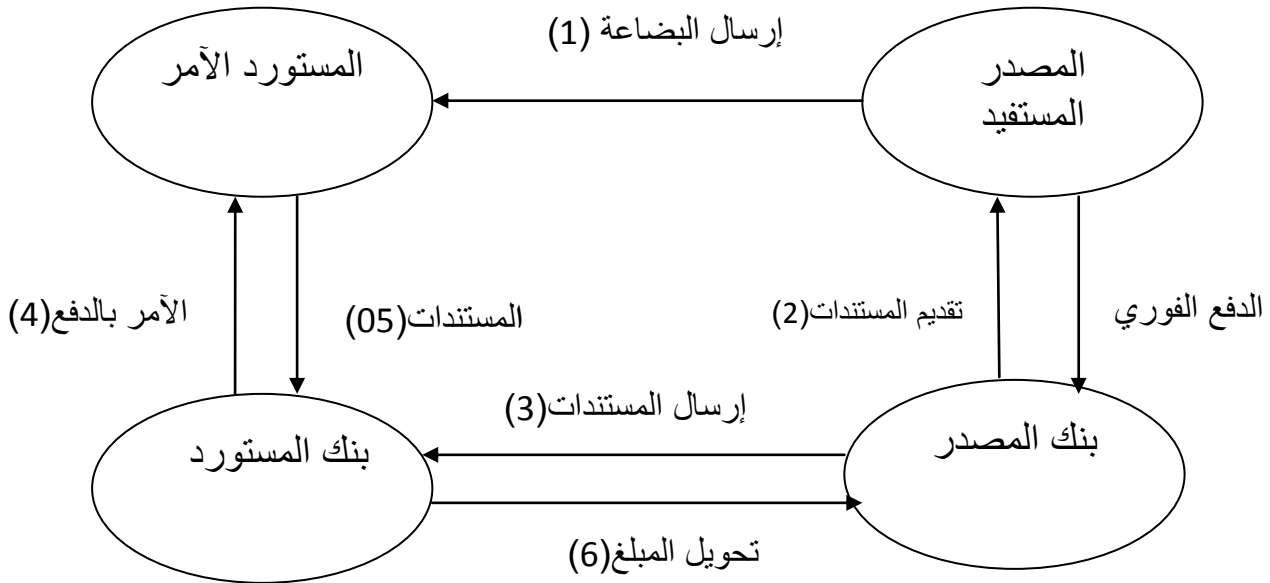
1- حسن دياب: الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للنشر و التوزيع، د.ب.ن، د.س.ن، ص 27

قيمة المستندات وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيزه في البنك المراسل (المعزز) إلا عندما يكون جزءاً من شروط المصدر على المستورد، فقد توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو احد البنوك العالمية المشهورة 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 عليها.

3. من حيث طريقة الدفع للبائع (المستفيد): ونجد في هذا الصدد⁽¹⁾:

- اعتماد الاطلاع: **Crée doc avue** هو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد القدوم إليه و إظهاره للوثائق و يتحقق البنك من صحتها. بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات و الوثائق الواردة إليه أو لتحصيل عليها من المستفيد (المصدر).

الشكل رقم (03): الاعتماد المستندي بالاطلاع



المصدر: فراح كاسية، كيشو سامية: مرجع سبق ذكره ص 59

حيث أن:

- 1- إرسال المصدر البضاعة للمستورد
- 2- يقدم المصدر (المستفيد) مجمل المستندات، (فاتورة، سند لشحن أو الجوي، مستندات الملحقة... الخ) إلى بنكه مقابل الدفع بالاطلاع بشرط أن تكون هذه المستندات المقدمة مطابقة بعد التحقيق.

1- حسن دياب: المرجع السابق ص 28

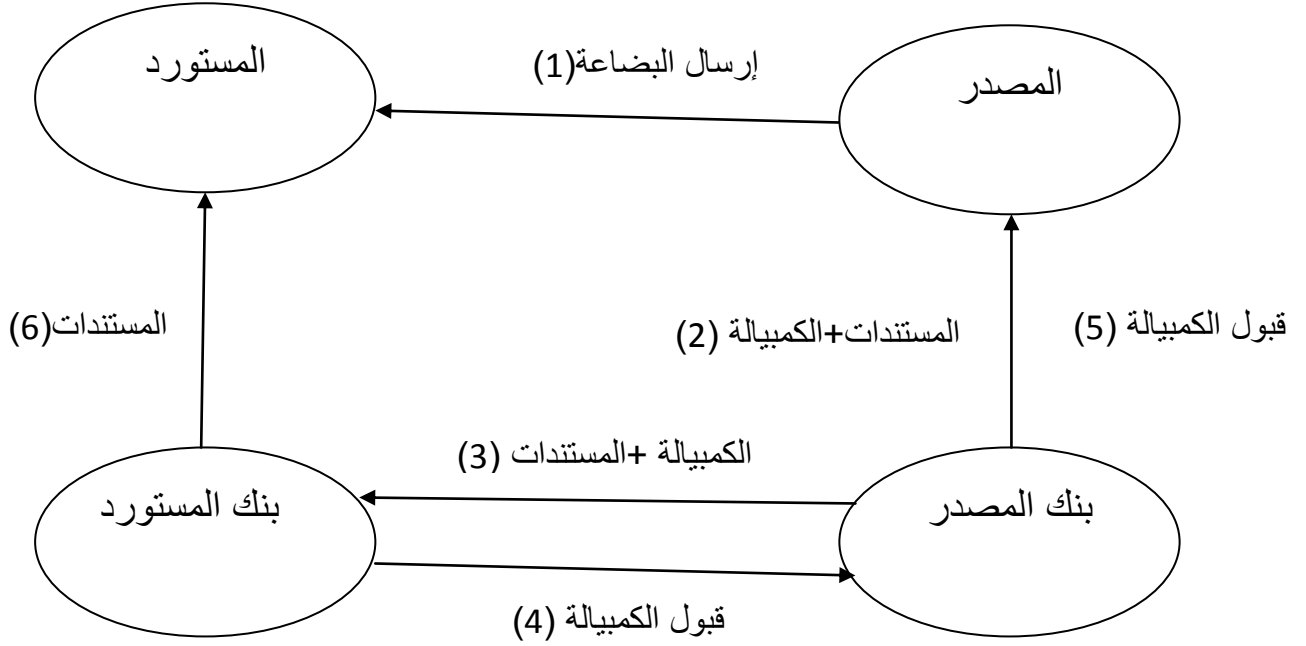
- 3- بعد تحقق البنك المصدر (البنك المؤيد) من المستندات ومطابقتها يقوم بإرسالها إلى البنك المستورد(بنك الإصدار) للدفع.
- 4- حين وصول المستندات يشرع البنك المستورد (بنك الإصدار) في فحص ويتأكد من مطابقتها وهذا يستدعي المستورد (الأمر) قصد الدفع.
- 5- حين يدفع المستورد قيمة المستندات يقوم بنكه بتسليمه المستندات من أجل سحب البضاعة.
- 6- بنك المستورد ينفذ تحويل الأموال نحو بنك القبول.

● الاعتماد المنفذ بالقبول **Cré Doc par Acceptation**:

- أو الاعتماد بالتعهد (le crédit par engagement) هو اعتماد يقدم فيه المصرف توثيقه وضمانته وليس المال تحت تصرف عميله لتمكين هذا الأخير من الحصول على الأموال التي يحتاجها، ويتم ذلك بأن يقوم العميل بسحب كمبيالة على المصرف حيث يوقعها هذا الأخير بقبوله ومن ثم تصبح تلك الكمبيالة قابلة للتحويل في أي مصرف آخر.
- و بعبارة أخرى فان هذا الاعتماد يعتبر بديلا للمكشوف، حيث أن المصرف يؤدي هنا خدمة للزبون لا يمنحه المال و إنما التوقيع.
- و هذا الاعتماد يكاد يقتصر على عمليات كبيرة لشركات كبيرة⁽¹⁾.

1 - شاعر القزويني: محاضرات في اقتصاد البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الساحة المركزية - الجزائر ، ص100

الشكل رقم (04) : الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول



المصدر: فراح كاسية، كيشو سامية: مرجع سبق ذكره ص 60

حيث أن:

- 1- إرسال المصدر البضاعة للمستورد؛
- 2- يودع المصدر مجموعة المستندات إلى بنكه مرفقة بكمبيالة مسحوبة على البنك المستورد؛
- 3- بعد فحص بنك المصدر للمستندات يقوم بإرسالها مع كمبيالة إلى بنك المستورد؛
- 4- حين وصول المستندات يشرع البنك في فحصها و إذا كانت مطابقة يرجع الكمبيالة بعد قبولها إلى البنك المصدر؛
- 5- يتلقى البنك المصدر الكمبيالة من البنك المستورد فيقوم بإرسالها إلى المصدر الذي يسمح له بتداولها أو بالاحتفاظ بها إلى غاية تاريخ الاستحقاق؛
- 6- يسلم البنك المستورد إلى المستورد حتى يتسنى له سحب البضاعة.

- اعتماد المستندي ذو البند الأحمر: **le cré Doc red clans** سمي هذا النوع من الاعتماد بالمسطر الأحمر ذلك لأنه يحتوي على بند مميز مسطر باللون الأحمر للفت الانتباه إليه وهذا البند يسمح للمصرف المراسل أو المصرف المؤيد بأن يدفع للمستفيد مقدما دفعات على الحساب قبل استلامه الوثائق والمستندات المطلوبة ويُدْرَج في الاعتماد بناء على طلب صريح من العميل الأمر وعلى مسؤوليته، نتيجة لذلك و في حال تمنع البائع (المستفيد) عن تقديم المستندات للمصرف المؤيد يحق لهذا الأخير أن يعود على المصرف مصدر الاعتماد والذي يعود بدوره على العميل الأمر بقيمة ما دفعه ويتم اللجوء إلى هذا النوع من الاعتمادات المستندية لتمويل البائع بالأموال اللازمة للشحن.

4. تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المشتري: ونجد في هذا الصدد⁽¹⁾:

- **الاعتماد المغطى كلياً: le cré Doc Enfermé Tout** وهو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك بتسديد المبلغ لدى وصول المستندات الخاصة به فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لان العميل قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح و تنفيذ الاعتماد و تسديد الباقي عند ورد المستندات، في هذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة، و لكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توفرت أو إذا تأخرت فيه، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.
- **الاعتماد المغطى جزئياً: le Cré Doc partiellement Enfermé** هو الذي يقوم فيه العميل أمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات خاصة لهذه التغطية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات وأن يؤخر الدفع إلى حين وصول السلعة . ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد و تقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة و هي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة؛
- **الاعتماد غير المغطى: Le cré Doc Est Enfermé** هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلًا كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد، حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسليم المستندات ثم تتبع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبلغ المستحق عندما يتفق عليه في أجال وفوائد عن المبلغ غير مسدد

1 – ANNIK: Nududdzu **théorie et pratique du commerce international**, paris, 1990, p 235

وتختلف البنوك الإسلامية عن كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتماد حيث يعتمد صيغة تعامل مشروعته تسمى اعتماد المراجعة؛

5. تصنيف الاعتمادات من حيث الطبيعة و الشكل: ونجد في هذا الصدد:

• من حيث الطبيعة: ونميز بين نوعين⁽¹⁾:

- اعتماد الاستيراد: **Import cré Doc** هي التي تفتحها البنوك بطلب من متعاملها من أجل الاستيراد من دول أخرى أو هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية؛
- اعتماد التصدير: **Export cré Doc** هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية، أو هي التي ترد لصالح المصدرين بواسطة البنوك في بلد المصدر من أجل التصدير لدول أخرى.

• من حيث الشكل: تقسم إلى ثلاثة أنواع:

- اعتماد قابل للتحويل: **Cré Doc transférable** وهو الاعتماد الذي يحول كلياً أو جزئياً لمستفيد آخر وينصح بعدم تشجيع هذا النوع من الاعتمادات لما فيه من مخاطر قد تقع على المشتري يصعب الخروج منها وخاصة إذا تم تحويل الاعتماد أكثر من المستفيد ولم يتم المستفيد الأول بتبليغ البنك المحول بأنه يحتفظ القبول أو الرفض أي تعديل قد يرد في الاعتماد⁽²⁾.
- الاعتماد غير قابل للتحويل: تقتصر الاستفادة منه على العميل الذي حدده العميل الأمر دون غيره⁽³⁾.
- الاعتماد الدائري أو المتجدد: **Revolving Cré Doc** ويستخدم هذه النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات في فترات زمنية منتظمة، ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة غلى شحنات منتظمة في المستقبل، ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة
- الاعتماد القابل: وفقاً لهذا النوع من الاعتمادات فإن البائع أو المستفيد الأول بفتح اعتماد مستندي لصالح شركة أو مورد آخر (المستفيد الثاني) بنفس الشروط الواردة في الاعتماد الأصلي أو ربما بشروط أكثر دقة

1- جمال يوسف عبد النبي: الاعتمادات المستندية، ط 1، مكتبة روعة للطباعة، الأردن، 2001 ص 22

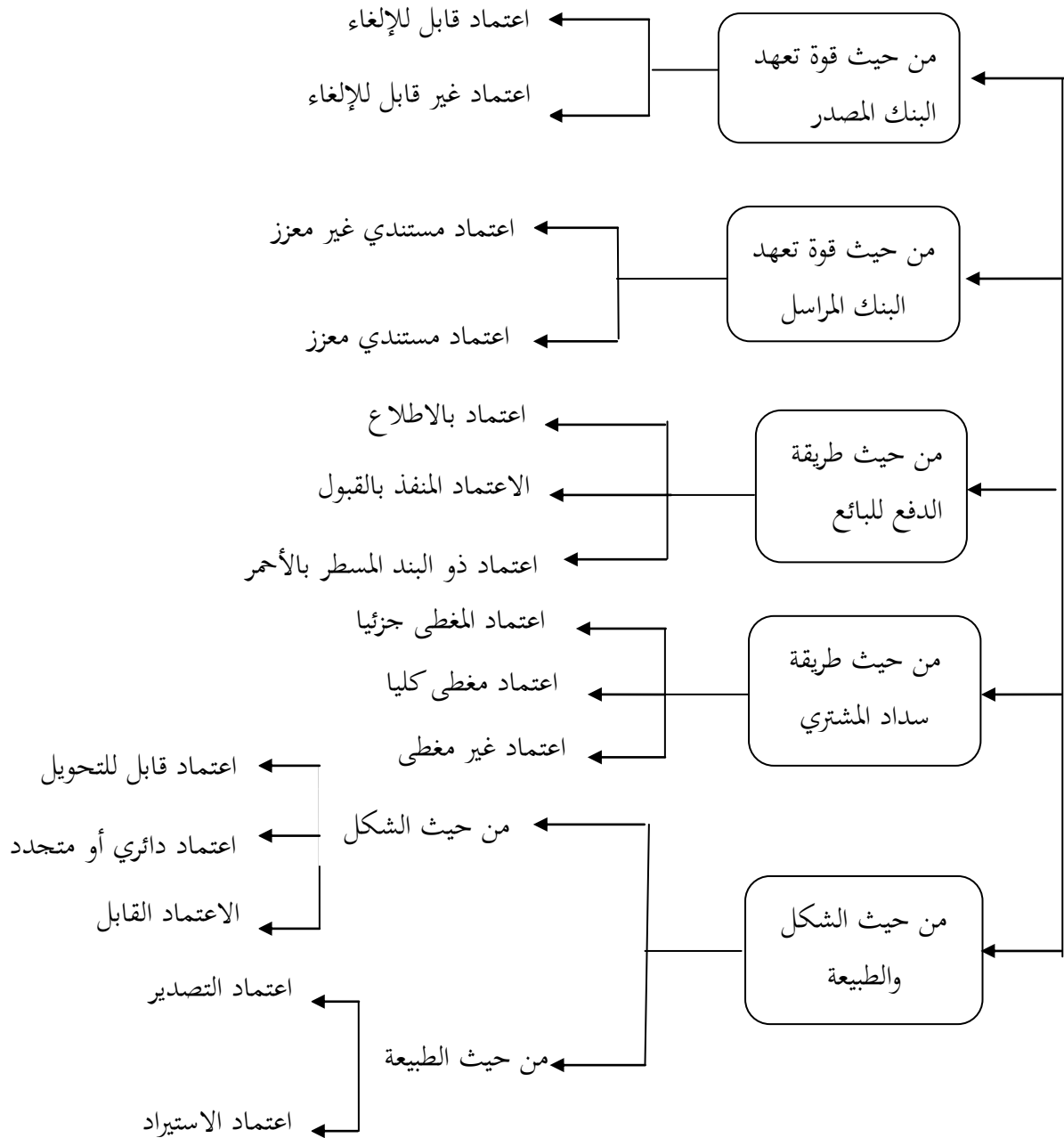
2- مازن عبد العزيز فاعور: مرجع سبق ذكره ص 40

2 - سليمان ناصر: التقنيات وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012 ص 109

بواسطة نفس البنك المصدر الاعتماد الثاني تفويضا لتنفيذ الاعتماد الأصلي لقاء ما يحصل عليه من مستندات تتعلق بالاعتماد الأصلي للمستفيد.¹

وعليه يمكن تلخيص كل أنواع الاعتمادات المستندية في الشكل التالي:

الشكل رقم: (05): أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على المعلومات السابقة

المطلب الثالث: فوائد الاعتماد و آثاره

أولاً: فوائد الاعتماد المستندي

- يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة ضمان لطرفي عقد البيع و لكنه غير ملزم للمستفيد و لا يمكن الاستناد عليه في حال نشوء نزاع أو خلاف بين طرفي العقد
 - يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة وفاء بالالتزامات المرتبطة على عقد البيع إذا التزمت الأطراف بالأحكام و شروط الاعتماد
 - يمكن للاعتماد المستندي المستفيد من تمويل البيع مباشرة و يجنبه الانتظار و التأخير، إذ قد يحصل البائع على التمويل من مصرفة البنك (المبلغ/المعزز) قبل الشروع في الإنتاج
- قبل الشروع في الإنتاج و تجهيز المستندات بغية شراء المواد الخام... الخ، و المشتري بدوره عندما يتلقى المستندات قد يحصل على ثمنها ببيعها أو رهنها كلياً أو جزئياً بالرغم أن البضاعة ما زالت في الطريق، إضافة إلى أن المشتري و في تعامله المستمر مع بنكه لا يكون مضطراً لتسديد قيمة البضاعة بالكامل وهي ما زالت في حوزة البائع، وإنما يتم تسديده للجزء الأكبر من قيمتها عند وصول مستندات الشحن ومعنى آخر عندما تكون البضاعة قد وصلت أو اقتربت من ميناء الوصول أو ميناء التفريغ.
- إضافة إلى هذه الفوائد مجد:
- تحمي الاعتمادات المستندية أطراف البيع من الآثار المترتبة على تغيير نظم مراقبة النقد؛
 - لا يعتبر الاعتماد ملزماً للمستفيد إذ أنه يمكنه اللجوء إليه فقط في حالة نشوب خلافات ونزاعات بين الطرفين؛
 - تمكن المستورد أيضاً من التصرف في البضاعة عن طريق حيازته للمستندي ما أن يدفع ثمنها، ذلك لأن المصرف يرسل إليه المستندات بمجرد استلامها من المصدر⁽¹⁾.

ثانياً: آثار الاعتماد المستندي

بالنظر إلى العلاقات المتشعبة الناشئة من عقد فتح الاعتماد المستندي ، فإن البحث في آثار هذا الاعتماد و يقتضي الكلام عن يترتب فتحه من التزامات و حقوق بالنسبة للمصرف ففتح الاعتماد اتجاه كل من عميله الأمر بفتحه و المستفيد منه أو لا، و بالنسبة للأمر بفتح الاعتماد اتجاه كل من المصرف و المستفيد ثانياً ، و بالنسبة للمستفيد منه اتجاه المصرف و اتجاه الأمر بفتح الاعتماد ثالثاً.

1- جمال يوسف عبد النبي: مرجع سبق ذكره ص 37

أولاً: بالنسبة للمصرف فاتح الاعتماد: ويقوم بـ⁽¹⁾:

1. يلتزم المصرف أولاً وقبل كل شيء، بفتح الاعتماد المستندي لمصلحة المستفيد المعين من قبل الأمر وبالشروط المتفق عليها في عقد الاعتماد من حيث المبلغ والمدة وطريقة التنفيذ وغيرها من التفاصيل الأخرى؛
2. إخطار المستفيد بفتح الاعتماد المستندي لمصلحته عن طريق ما يسمى "خطاب الاعتماد" أو "كتاب الاعتماد، مباشرة أو بواسطة مصرف يقع عادة في بلد المستفيد يسمى لذلك "المصرف المبلغ".

بالإضافة إلى⁽²⁾:

3. إبقاء الاعتماد المستندي ، إذا كان غير قابل للنقض أو للإلغاء (باتا) مفتوحاً طيلة مدة الاعتماد؛
4. تسلم المستندات المطلوبة من المستفيد وفحصها للتأكد من مطابقتها الظاهرية لشروط الاعتماد؛
5. دفع ما يستحقه المستفيد من مبلغ الاعتماد إذا كانت المستندات المقدمة من قبله كاملة ومطابقة لشروط الاعتماد .

وأيضاً⁽³⁾:

6. رفض المستندات وإعادتها إلى المستفيد إذا كانت، بالعكس، غير مطابقة ظاهرياً لشروط الاعتماد، وإخطار العميل الأمر بفتح الاعتماد بذلك خلال المدة التي تستغرقها الإعادة والإخطار عادة ، وقد نصت الفقرة (ثانياً) من المادة (279) من قانون التجارة العراقي في ذلك على انه : "إذا رفض المصرف المستندات فعليه أن يخطر الأمر بذلك فوراً مبيناً له أسباب الرفض "
7. تسليم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد حال دفع المبلغ المستحق منه للمستفيد إلى العميل الأمر لفتح الاعتماد ، لتمكينه من فحصها وتقرير موقف منها ، وعند عدم اعتراضه عليها تسلم البضاعة التي تمثلها حيث أن هذا الالتزام يقابل التزام الأمر بفتح الاعتماد برد ما استخدم منه لمصلحته إلى المصرف فاتح الاعتماد؛
8. يحق للمصرف بالمقابل مطالبة عميله الأمر بفتح الاعتماد في حالة قبوله المستندات المسلمة إليه دون اعتراض، بما يترتب له في ذمته من مبالغ نتيجة تنفيذ الاعتماد.

1- حسن النجفي: شرح الاعتمادات المستندية، د.د.ن، بغداد، 1990 ص 59

2- زيادات والدكتور العموش: الوجيز في التشريعات التجارية الأردنية، د.د.ن، الأردن، 1996، ص 335

3- باسم محمد صالح: في مؤلفنا المشترك: القانون التجاري/القسم الأول، د.د.ن العراق ، 1982 ص 290

ثانياً: بالنسبة للعميل الأمر بفتح الاعتماد

1. يلتزم الأمر بفتح الاعتماد بان يرد إلى المصرف المبلغ الذي دفعه إلى المستفيد، إذا كانت المستندات مقدمة منه مطابقة لشروط الاعتماد، وقد نصت الفقرة (أولاً) من المادة (282) من قانون التجارة العراقي في ذلك على انه: "إذا لم يدفع الأمر بفتح الاعتماد المستندي قيمة مستندات الشحن المطابقة لشروط فتح الاعتماد خلال ستة أشهر من تاريخ تبليغه بوصول تلك المستندات، فالمصرف يبيع البضاعة بالمزاد العلني بعد تبليغ الأمر بموعد البيع ومحله، ولا تجاري الإحالة إذا لم يبلغ البدل أربعة أخماس القيمة المستندية للبضاعة والمصاريف، فإذا لم يبلغ البدل هذا المقدار أجريت مزايدة ثانية وتحال البضاعة بالبدل الذي ترسو به المزايدة، وان استثنت الفقرة (ثانياً) من نفس المادة من هذه الأحكام الاعتمادات المفتوحة من قبل دوائر الدولة و القطاع الاشتراكي وقررت إخضاع البضاعة في هذه الحالة لأحكام الرهن .

2. كما يلتزم الأمر بفتح الاعتماد بان يرد إلى المصرف المبالغ التي دفعها والمصاريف التي أنفقتها في تنفيذ الاعتماد.

3. ويلتزم أخيراً بدفع العمولة التي يستحقها المصرف من مجرد فتحه الاعتماد ووضعه المبلغ المحدد بموجبه تحت تصرف المستفيد حتى لو لم يستفيد من هذا الأخير إن لم يكن ذلك لسبب يرجع إلى خطأ المصرف .

ثالثاً : بالنسبة للمستفيد من الاعتماد

يلتزم المستفيد من الاعتماد المستندي، بعد إخطاره بفتحه لمصلحته عن طريق "خطاب الاعتماد" أو كتاب الاعتماد " مباشرة أو بواسطة "مصرف مبلغ" تقديم جميع المستندات المطلوبة منه والمطابقة لشروط الاعتماد إلى المصرف خلال المدة المحددة لذلك، وفي مقدمة هذه المستندات، سند أو وثيقة شحن البضاعة المباعة من قبله إلى المشتري الذي يسببه أمر بفتح الاعتماد ووثيقة (بوليصة) التامين عليها، والقائمة التجارية (الفاتورة) وهي المستندات الثلاثة الرئيسية أو الأساسية التي لا بد من تقديمها في كل الأحوال، يضاف إلى ذلك أية مستندات أخرى يكون خطاب (كتاب) الاعتماد قد اوجب أيضاً تقديمها كشهادة منشأ البضاعة والشهادة الصحية⁽¹⁾.

بقي أن نذكر انه في حالة كون الاعتماد غير قابل للنقض أو الإلغاء (البات) معززا أو مثبتا تكون مسؤولية المصرف المعزز اتجاه المستفيد من الاعتماد ، كمسؤولية المصرف ففتح الاعتماد اتجاهه ، مسؤولية عقدية نتيجة التزامه قبله ، بتعزيزه الاعتماد ، كالتزام المصرف ففتح الاعتماد قبله، بفتحه (إصداره) الاعتماد وإخطاره به.

1- فائق الشماع: الحساب المصرفي ، دراسة قانونية مقارنة ،الأردن ، 2003 ص406

في حين لا تقوم أي علاقة عقدية بين المصرف المعزز والامر بفتح الاعتماد، وان كان هذا لا يمنع هذا المصرف من الرجوع عليه استنادا إلى الأحكام الخاصة بالإثراء بلا سبب أن توافرت شروطه، مثلما لا يمنع الأمر بفتح الاعتماد من الرجوع على المصرف المعزز استنادا إلى أحكام المسؤولية التقصيرية إن توافرت أيضا شروطها .

أما العلاقة بين المصرف المعزز والمصرف فاتح الاعتماد الذي كلفه بتعزيزه، فهي محكومة بأحكام عقد الوكالة، وخصوصا فيما يتعلق بالتزام الموكل بإتباع تعليمات موكله تحت طائلة حرمانه من استرداد، ما دفعه مبالغ ومن استثناء العمولة التي لا يستحقها إلا إذا قام بتنفيذ وكالته وفق تعليمات موكله⁽¹⁾.

كما ولا بد من أن نشير، أخيرا إلى انقضاء الدعاوي التي يراد إقامتها على المصرف فاتح الاعتماد وعلى العميل الأمر بفتح الاعتماد التاجر لغايات تجارية وهو عادة كذلك بمضي عشر سنوات فقط.

1- زيادات و العموش: مرجع سبق ذكره، ص406

المبحث الثاني : أساسيات حول الاعتماد المستندي

سوف نتناول في هذا المبحث الجانب النظري في تنفيذ الاعتماد المستندي وأهم المبادئ التي يقوم عليها وأهم المستندات المستعملة فيه.

المطلب الأول: مراحل سير الاعتماد المستندي

هناك مرحلتين أساسيتين في الاعتماد تتمثل فيما يلي:

أولاً: مرحلة الإنشاء والفتح

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد و هذا بعد الاتفاق مع المصدر على كيفية الدفع و شروط التسليم ونوع الاعتماد المتعاقد عليه، و لفتح الاعتماد يجب على المشتري أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفقا بالمستندات المطلوبة⁽¹⁾:

- التأكد من وجود رخصة الاستيراد اللازمة ، عقد الشروط العامة للاعتمادات المستندية بالإضافة إلى أي تفويض أو نموذج حسب ما تقتضيه طبيعة الاعتماد.
 - إعطاء الاعتماد رقم متسلسل و الطلب من العميل توقيع الاعتماد بالإضافة إلى أية نماذج أخرى حسب طبيعة الاعتماد ومن ثم توديعه بكل احترام بعد أن يكون الموظف المختص قد تأكد بأن الاعتماد مستوفى في جميع الشروط العينية .
 - لدى مغادرة العميل للبنك يتبع الموظف فتح الاعتمادات الخطوات التالية:
 - إرسال الاعتماد إلى قسم الودائع ليتم تدقيق توقيع العميل و ذلك بعد أخذ موافقة مدير الفرع أو مدير العمليات الأجنبية على الاعتماد
 - إجراء القيود المحاسبية بناء على التسهيلات الممنوحة للعميل أو بناء على النسب الذي يحددها مدير الفرع أو مدير العمليات الأجنبية.
- إرسال الاعتماد والقيود المحاسبية إلى رئيس القسم و المراقب أو مدير دائرة الاعتمادات من أجل تدقيق الاعتماد و القيود ومن ثم توقيعها فئة أ، فئة ب، في حالة كون حساب العميل لدينا أو تجاوز التسهيلات الممنوحة له في الجاري مدين ترسل القيود المحاسبية مرفقة بالاعتماد إلى مدير الفرع أو مدير العمليات الأجنبية.

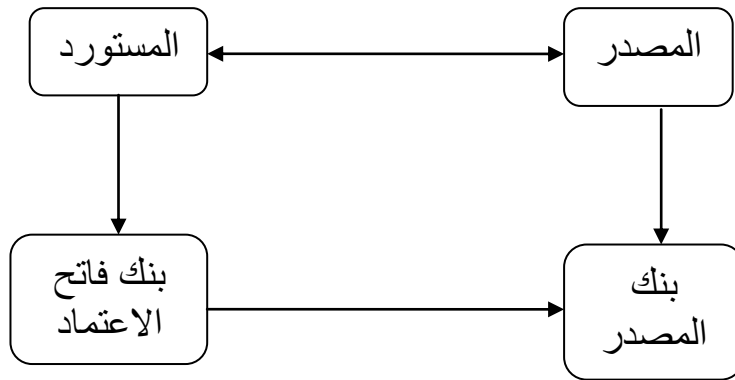
- فرز القيود و إرسالها إلى الكمبيوتر، العميل، ملف الاعتماد، الاحتفاظ بنسخة من أجل التدقيق على النشرة اليومية للكمبيوتر.
بالإضافة إلى ذلك نجد⁽¹⁾:
- إرسال الاعتماد إلى الطباعة فوراً في حالة عدم طلب العميل تبليغ الاعتماد بواسطة التلكس المختصر "short télex" أو التلكس الكامل "full télex" أو إرسال الاعتماد إلى قسم التلكس ومن ثم إلى قسم الطباعة.
- تدقيق الاعتماد في صورته النهائية من قبل رئيس القسم و المراقب أو مدير دائرة الاعتمادات و توقيعه فئة أ، ب و من ثم إرساله إلى الديوان ليتم إرسال الاعتماد إلى البنك المبلغ (Advising Bank).
- عند ورود نسخة ملف الاعتماد من الديوان يتم حفظ جميع الأوراق و القيود داخل الملف بواسطة موظف الأرشيف.
- تأمين لاعتماد وذلك بواسطة موظف التأمين الذي يقوم بتعبئة النموذج المعد لذلك والذي سيرسل إلى شركة التأمين الذي يحددها العميل بعد تدقيق النموذج من قبل رئيس القسم والمراقب وتوقيعه توقيع أ، ب، ونموذج التأمين يجب أن يحتوي على المعلومات التالية:
- اسم الشخص أو الشركة أو المؤسسة التي ستأتي باسم المستندات؛
- مبلغ الاعتماد بالعملة الأجنبية؛
- مبلغ الاعتماد بالعملة المحلية؛
- نوع البضاعة؛
- التعبئة؛
- مركز الشحن؛
- الشحن الجو، البر، البحر؛
- مركز الوصول النهائي؛
- شروط البيع Terms of sale؛
- نوع التأمين؛

1- خالد وهيب الراوي: المرجع السابق ص 84

- لدى ورود بوليصة التأمين من شركة التأمين يقوم موظف التأمين بتدقيقها و التأكد من مطابقتها للشروط المطلوبة وحفظها داخل ملف الاعتماد ومن ثم إرسال الاعتماد إلى موظف الأرشيف ليقوم بحفظه داخل القاصة المعدة لذلك.

ونتيجة المشاكل العملية التي أثارها البنوك وشركات الشحن وشركات التأمين، وحتى يتم مواكبة التكنولوجيا الحديثة في مجال استعمال الأجهزة الميكانيكية والالكترونية في المكاتب وتحديث وسائل الاتصال السريعة⁽¹⁾، وتطور وتنوع وسائل الشحن، فقد أعيد النظر في القواعد التي تنظم الاعتماد المستندي عام 1983 (اللائحة رقم 400) التي بدأ العمل بها في 01/10/1984 كذلك أعيد النظر بها عام 1993 (اللائحة رقم 500) و التي بدأ العمل بها اعتباراً من 01/01/1994 حيث تضمنت هذه اللائحة انطباقها على جميع الاعتمادات المستندية بما في ذلك اعتمادات الضمان stand by 2/c ضمن حدود تطبيق الأصول والأعراف الموحدة عليها التي تكون هذه الأصول و الأعراف الموحدة في نصها، و هي ملزمة لجميع أطرافها إلا إذا اشترط الاعتماد صراحة على خلاف ذلك.

الشكل رقم (06): يمثل سير عملية فتح الاعتماد



المصدر: جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق ص 40

شرح الشكل: تتم سير عملية الاعتماد من خلال المراحل التالية:

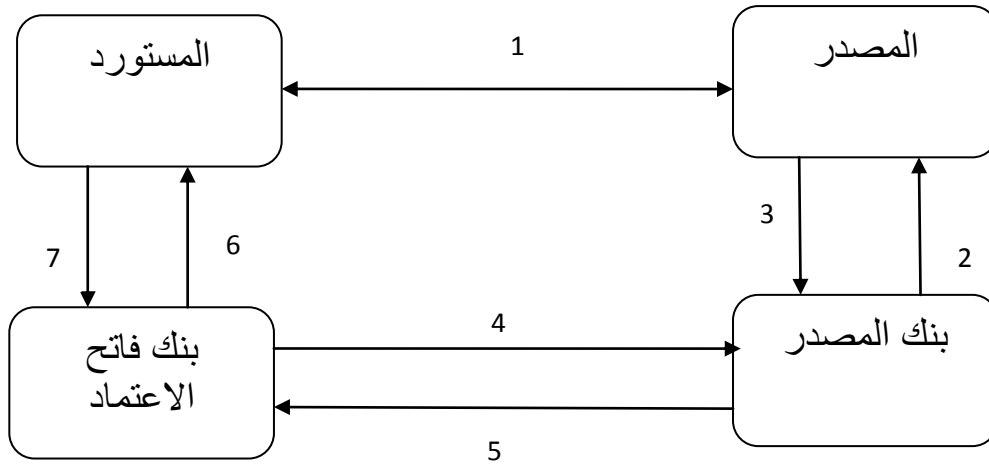
1. الاتفاق على شروط التسليم و الدفع ونوعية الاعتماد في شكل عقد تجاري ما بين المستورد والمصدر؛
2. تقديم المستورد طلب فتح الاعتماد لصالح المصدر إلى البنك المراد التعامل معه ؛
3. إشعار البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر بنك المصدر؛
4. إشعار بنك المصدر (المستفيد) بفتح الاعتماد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

ثانيا: تسوية الاعتماد المستندي

بعد الاستعراض السابق لمرحلة فتح الاعتماد و إنشاؤه و بعد الفحص الدقيق لكافة المستندات المقدمة يتم بعد ذلك تسوية المدفوعات اللازمة لتنفيذ هذا الاعتماد أي بدءا من إرسال البضاعة إلى غاية التسوية المالية و التي على حسب نوع شكل الاعتماد المتفق عليه، حيث أن كل نوع و كل شكل مسار خاص به. وبصفة خاصة سوف تتضمن شروط الاعتماد المستندي الطريقة التي سيتم بها تسوية مدفوعات الاعتماد المستندي ويمكن التمييز بين نوعين من أشكال تسوية المدفوعات⁽¹⁾:

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

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



المصدر: جمال يوسف عبد النبي، مرجع سبق ذكره ص42

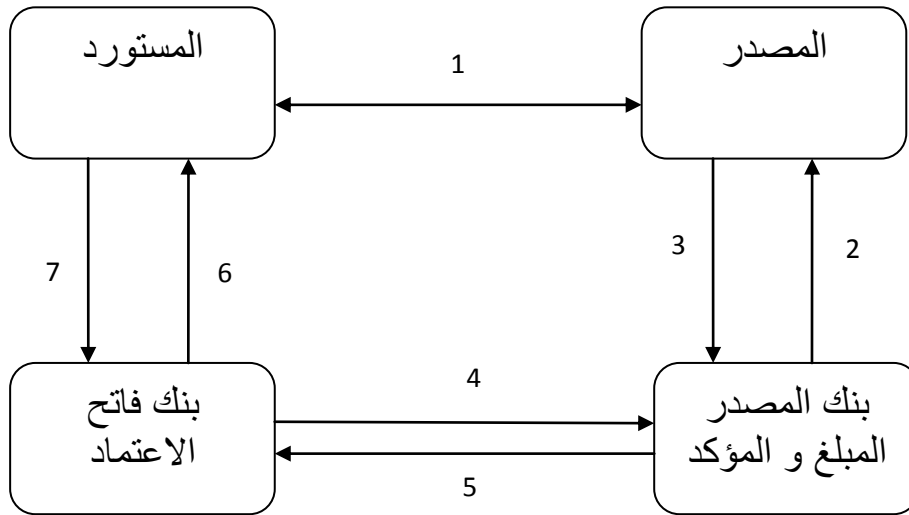
شرح الشكل:

1. تنفيذ شروط الإرسال و شحن البضاعة على حساب ما اتفق عليه في العقد التجاري و يقابلها استلام المصدر أو الشاحن سند الشحن من الناقل؛
2. يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير شحن البضاعة (سند الشحن) إلى بنكه (بنك المصدر)؛
3. بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر لها هو وارد في شروط الاعتماد فانه يقوم بالدفع للمصدر قيمة الصفقة ؛

1- زايدي آسيا: الاعتماد المستندي طريقة دفع في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية، تخصص مالية،

4. يقوم البنك المصدر بإرسال تلك مستندات إلى بنك فاتح الاعتماد؛
5. يقوم بنك فاتح الاعتماد وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي و ذلك البنك المصدر وبالطريقة السابق الاتفاق عليها؛
6. يقوم بنك فاتح الاعتماد بإرسال تسليم المستندات إلى المستورد؛
7. يقوم المستورد بالدفع للبنك الفاتح الاعتماد بالطريقة السابق الاتفاق عليها.
2. التسوية بالقبول: وتتحقق من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه

الشكل رقم (08) : يمثل عملية تسوية المدفوعات بالقبول



المصدر: شاعة عبد القادر مرجع سبق ذكره ص82

شرح الشكل:

1. يقوم المصدر بإرسال وشحن البضاعة على ما اتفق عليه في العقد التجاري استلامه لسند الشحن من الناقل؛
2. يقوم المصدر بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى بنكه (المبلغ المؤكد) على أن يصاحب ذلك السحب -draft- المسحوبة على البنك؛
3. بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي فان 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 فاتح الاعتماد و بعد 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 تجدر الإشارة أن الخطوات السابقة قد تتخللها خطوة تسمى بتعديل الاعتماد المستندي نبرزها على النحو التالي:

• **تعديل الاعتماد المستندي:** وتنشأ الحاجة إليه برؤية من المستورد و المصدر تبعاً لجملة من المتغيرات فهناك حاجة ماسة إلى ضرورة التنسيق بين الطرفين، أما عن أهم النقاط التي يتضمنها التعديل فهي: تواريخ الشحن وتقديم المستندات، شروط التسليم، مواصفات البضاعة و نوعيتها، أسلوب الشحن، مستندات التأمين... وللتوضيح أكثر يمكن مراجعة المادتين (9) و(10) من المنشور رقم (600) المتضمن الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.

ثالثاً: مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي

يقصد بمرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عملية تسوية الالتزامات المالية الناتجة عن مرحلة التنفيذ و المشار إليها ضمن عقد الاعتماد المستندي، والمتعارف عليه أن يتضمن الاعتمادات المستندية ضمن شروطها الطريقة التي سيتم من خلالها تحقيق الاعتماد طبقاً لما جاءت به مواد المنشور رقم (600) المتضمن لائحة القواعد والأعراف الموحد للاعتمادات المستندية و تميز من خلاله أربعة طرق لتحقيق الاعتماد المستندي⁽¹⁾:

- الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري؛
- الاعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول؛
- الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع لآجل؛
- الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول.

المطلب الثاني: المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي

لما كانت الحاجة التجارية إلى البيوع الدولية هي التي أدت إلى نشوء نظام الاعتماد المستندي وذلك بتوسيط طرف ثالث ذو سمعة تجارية وكفاءة مالية عاليتين، وهو البنك بين طرفي العملية التجارية الدولية، فإن ذلك يتبع بالضرورة دعم و تفعيل دور البنوك في تمويل الصفقات التجارية على المستوى الدولي و تشجيع البنوك وتعظيم دورها من هذه الناحية يأتي من خلال مبدئين هامين يحكمان الاعتماد المستندي، وهذان المبدآن هما مبدأ الاستقلال و مبدأ التعامل بالمستندات فقط⁽¹⁾.

أولاً: مبدأ الاستقلال عقد الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي الصادر من البنك للمستفيد مستقلاً عن كل العقود التي نشأ الاعتماد المستندي في إطارها و هذه العقود بشكل رئيسي هي عقد البيع، عقد فتح الاعتماد. ويقصد بالاستقلال في الاعتماد المستندي أن يكون الحق الذي ينشأ للمستفيد من خطاب الاعتماد حقا أصليا و قائما بذاته و مستقلا عن العلاقات القانونية التي تربط العميل بالمستفيد(عقد البيع) أو التي تربط العميل الأمر بالبنك (عقد فتح الاعتماد).

فالاعتماد المستندي يعتبر مستقلا عن عقد البيع بين العميل و المستفيد، ذلك أن وظيفة الاعتماد المستندي هي خلق الطمأنينة للبائع في استيفاء الثمن، و مما يعطل هذا الهدف أن يرتبط الاعتماد بعقد البيع والمستفيد، فتبعا لنص المادة (3) من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية الواردة في المنشور رقم 500 كما يلي: تعتبر الاعتمادات المستندية بطبيعتها عمليات منفصلة عن عقد البيع أو غيرها من العقود التي تستند عليها، ولا تكون البنوك بأي حال من الأحوال معينة أو ملزمة بمثل هذا العقد حتى لو تضمن الاعتماد أي إشارة إليها مهما كانت الإشارة...⁽²⁾.

ومما يعزز هذا المبدأ أن الاعتماد المستندي هو عقد ورقي فليس للبنك علاقة فيما إذا كان العقد الأصلي يتعلق بشراء خشب أو بترول أو بضاعة أخرى، والحالة الوحيدة التي يجوز فيها البنك أن يمتنع عن الدفع نظير مستندات تبدو في ظاهرها صحيحة و منتظمة، وهي حالة الغش من البائع.

1- فيصل محمود مصطفى نعيمات: مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر، الأردن، 2005 ص33

2- عادل أبو نحاس: مرجع سبق ذكره ص 65

وعليه فإن التزام البنك يبدأ عند فتح الاعتماد بناءً على طلب من المستورد تبعاً لاتفاقه مع المصدر و يتعداه بدفع قيمة الاعتماد لهذا الأخير نيابة عن المستورد، وذلك كله بعيداً عما قد ينص عليه عقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر.

ثانياً: التعامل بالمستندات فقط

إن العبرة في تنفيذ البائع لالتزامه اتجاه البنك المتعهد (البنك المصدر) هي في تقديم المستندات بموجب الاعتماد والموافقة لشروطه وبودده، وأن هذه الميزة هي التي تحقق الغاية والهدف المطلوبين من الاعتماد المستندي. تبعاً لنص المادة(4) من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية تتعامل جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد بمستندات ولا تتعامل ببضائع أو خدمات أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلق بها تلك المستندات .

ولذلك فإذا كان المطلوب من البائع بموجب الاعتماد يتطلب تدخل المشتري فإننا لا نكون أمام اعتماد مستندي بالمعنى الدقيق، وهذا المبدأ يترتب عليه مبدأ المطابقة الظاهرية للمستندات دون التدقيق في حقيقة محتوياته. وإذا لم تكن المستندات مطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد، فعلى البنك أن يمتنع عن الوفاء للمستفيد و إذا قام بالوفاء تطير مستندات مخالفة تعرض حقه بالرجوع على عميله الخطر. وهكذا فإن مراكز الأطراف في الاعتماد المستندي تتحد بالنظر للمستندات وحدها لا بالنظر للبضاعة التي تمثلها هذه المستندات.

ومبدأ التعامل بالمستندات وحدها (المطابقة الظاهرية) يعزز مبدأ الاستقلال، ذلك أن الحكم على تنفيذ البائع لالتزامه بموجب المستندات المطلوبة و التي يجب أن تطابق شروط الاعتماد، و يؤدي إلى عدم تحري البنك عن أشياء خارجة عن الاعتماد (كعقد البيع مثلاً) للتحقق من التنفيذ الفعلي لشروط عقد البيع وهذا بدوره يهدم مبدأ الاستقلال⁽¹⁾.

المطلب الثالث: المستندات المستعملة في الاعتماد المستندي

يمكن تقسيم المستندات أو الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي إلى مستندات رئيسية ومستندات ثانوية.

أولاً: المستندات الأساسية

بعد الاستعراض السريع للأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي و التزامات كل طرف اتجاه مستندات خاصة به يمكن أن نتساءل السؤال التالي: ما هي المستندات الضرورية الخاصة بهذه التقنية و التي تعتبر كضمان لنجاحها

1. **الفاتورة التجارية:** وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يرتبط بين المصدر و المستورد، وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة و حجمها و الكمية و السعر المتفق عليه، و يجب على البنك أن يفحصها جيدا و يتأكد من الاسم الكامل للمصدر و المستورد و نوعية البضاعة و أصلها وكل ما يتعلق بالبضاعة و أيضا يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها.
- وتعتبر الفاتورة التجارية وصل بين العقد التجاري والتعليمات التي ينص عليها خطاب الاعتماد، وهي تجسيد العقد التجاري بين المصدر و المستورد.
2. **سند الشحن:** وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسئول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها و هي تعتبر كأداة قانونية، ومن أهم هذه السندات نجد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالا في التبادلات التجارية الدولية.
- ونجد أيضا سند الشحن الجوي وهو سند يجر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد و بموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته، و يجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم الناقل، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤولية وسيلة النقل، وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (إرسالها على دفعات) فان هذا السند يكون مقبولا.
3. **شهادة التأمين:** وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، و تصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد ، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة تأمين كما هي بدون أية مسؤولية ، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال "المخاطرة العادية" أو المخاطر المعتادة⁽¹⁾.
- حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فان 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 أخطارا يعينها وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته.

ثانياً: 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 منها⁽¹⁾:

1. **شهادة المنشأ:** هي وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة)، و يمكن أن يذكر اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة اذا ما تطلب الاعتماد ذلك؛
2. **شهادة صحية:** تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض و تصدر 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:** تتطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن و ذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس؛
5. **شهادة الوزن :** تبين فيها الوزن الصافي و الوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فان البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر انه إضافة الناقل أو وكيله الى مستند النقل إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل؛
6. **وثائق جمركية:** إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فان البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه؛
7. **شهادة التصريح بالتصدير:** تمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية و تسهل من مهمة الجمارك⁽²⁾.

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

1-أحمد صبحي العيادي: أدوات الاستثمار الإسلامية، ط 1 ، دار النشر و التوزيع، الأردن، 2010 ص 236

المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي

لكل مهمة أو عملية عند الانتهاء من القيام بها إجراء عملية تقييم للوقوف على أسباب الانحرافات ومعالجتها أو لتجنب الوقوع فيها، وكذا معرفة المنافع من هذه الطريقة وسليبتها، والوقوف على أهم الاحتياطات، وفي هذا المبحث سنتطرق إلى تقييم الاعتماد المستندي من خلال التطرق إلى منافع الاعتماد المستندي ومخاطرة وكذا التطرق إلى أهم الاحتياطات الواجب تنفيذها

المطلب الأول: منافع الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة في نطاق التجارة الدولية و ينجم عن استخدامه في المعاملات الدولية تحقيق العديد من المنافع تتلخص في ثلاث مجموعات رئيسية و هي⁽¹⁾:

1. مجموعة من المنافع تتعلق بالتسهيلات التمويلية: و تتمثل أهمها في النقاط التالية:

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان و تلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته؛
- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع موعد الدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر و المستورد معا؛
- في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء الآجل و التي تتم وفقا لشروط الشراء طويلة الأجل؛
- كما يساعد أيضا في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه، و تتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد، و يكون متأكد في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص، فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقدا ووفقا لشروط الاتفاق بغرض النظر عن رغبة و قدرة المستورد على الدفع.

1- سعيد عبد العزيز عثمان: الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة، مصر ص 13 .

2. مجموعة المنافع تتعلق بتقديم الحماية القانونية: تتم صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية و القرارات الإدارية والتنظيمي، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل و التي تتحقق من خلال⁽¹⁾:

- التشريعات القانونية السائدة في دولتي المصدر و المستورد؛
- القانون المدني في بلدان التعامل؛
- العرف و التقاليد السائدة و التي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد؛
- مجموعة من القواعد القانونية والتعاقدية.

3. مجموعة المنافع تتعلق بتسهيلات ائتمانية: إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث أنه يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نوع عمليات التبادل الدولي وهذا من خلال:

- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد و هذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا المدة المتفق عليها في الاعتماد؛
 - بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان بواسطة الاعتماد المستندي بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون قد تعاقد على تصديرها، و ذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد؛
 - أما بالنسبة للمستورد فانه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر و المذكورة في صلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.
- للاعتدال المستندي العديد من المخاطر قد يصعب تفاديها سنطرق إليها في المطلب الموالي.

المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي

1. مخاطر المستورد: و يمكن تلخيصها فيما يلي⁽²⁾:

- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص؛
- خطر المماثلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث ؛

1- سعيد عبد العزيز عثمان: المرجع السابق ص14

2- فريد صالح: مرجع سبق ذكره ص 11

- كذلك يمكن للمستورد استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة)، عدد الطرود، القيمة المالية، الآجال المحددة، مدة الصلاحية، آجال الشحن؛
 - أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات تتدهور هذه القيمة فنجد المستورد مجبر على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها؛
 - خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية.
2. مخاطر المصدر: ونلخص أهمها فيما يلي⁽¹⁾:
- يمكن للمصدر أن يتعرض للمماثلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد، لذلك باشتراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل لذا يجب عليه أن يكون يقظاً؛
 - رفض أو عدم قدرة الدولة أو أطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة ؛
 - أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد؛
 - مخاطر سياسية تتمثل في الحروب و التوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.
- وفيما يلي جدول يوضح مخاطر الاعتمادات المستندية.

1- خالد أمين عبد الله: العمليات لمصرفية (الطرق المحاسبية الحديثة)، دار وائل للنشر الأردن، 2000 ص 17

جدول رقم (01): مخاطر الاعتمادات المستندية

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

المصدر: خالد أمين عبد الله، المرجع السابق ص 55.

3. مخاطر بالنسبة للبنوك التجارية: من المخاطر التي تواجه البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي

ما يلي:

- المخاطر المتعلقة بفحص المستندات بغرض اتخاذ القرار فيما إذا كانت هذه المستندات مطابقة لشروط وأحكام الاعتماد المستندي المفتوح من قبل المستورد، فلا بد أن تولي البنوك أهمية بالغة لعملية الفحص كتكليف مصالح أخرى على مطابقة هذه المستندات لشروط الاعتماد و هي تعتمد في ذلك بشكل أساسي على القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية⁽¹⁾؛
- المخاطر المتعلقة بتمويل الاعتماد المستندي، بمعنى أن البنك مصدر الاعتماد يلتزم أمام المصدر (المستفيد) بدفع قيمة مستندات الشحن إذا كانت هذه الأخيرة مطابقة تماما لشروط الاعتماد المفتوح، وهو غير مؤكد

1- عادل أبو نحاس: مرجع سبق ذكره ص 33

من استيفاء هذه القيمة خاصة في حالة سير عملية المستورد، إلا أن هذا الخطر يمكن تغطيته و ذلك من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن باسمه أو لأمره مما يمكنه التصرف في البضاعة في حالة تخلف عميله عن الدفع.

4. مخاطر أخرى للاعتماد المستندي: هناك بعض المخاطر الأخرى التي قد تحدث لأسباب مختلفة تخرج عن إدارة

المستورد أو المصدر أو البنوك التجارية، وقد تكون ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية و نميز ما يلي:

- **مخاطر أسعار الصرف:** تسفر التقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف عن ما يسمى بمخاطر العملة وهي ناجمة عن التحركات العكسية لأسعار الصرف و التي تقلل من الدخل المرتقب أو ترفع من النفقات المتوقعة، وبالتالي فان الإشكال يقع كون الاتفاق يتم بأسعار اليوم، بينما يتم تنفيذ أي عقد تبعا لأسعار الصرف الواردة خلال يوم بداية التنفيذ وبالتالي وجب الاتفاق في عملية التمويل الدولي على أن تحدد عملة الفوترة وعملة تسديد الصفقة وأن تكون أسعار عند الصفقة قابلة للمواجهة حيث أن الخطر يكمن في تحرك أسعار الصرف بقيم ضخمة و غير موقعة؛
- **مخاطر عدم القدرة على السداد:** تتعرض لمثل هذه المخاطر عادة البلدان النامية و ذلك نظرا للندرة الحادة في الاحتياطات من العملات الأجنبية و التي ترجع سببها غالبا إلى العجز المستمر في الميزان التجاري لهذه البلدان؛ بالإضافة إلى⁽¹⁾:
- **مخاطر يغطيها تأمين القرض:** يغطي تأمين القرض كل المخاطر التجارية والمخاطر السياسية، لكن شركات التأمين غالبا ما ترفض تغطية الخطر السياسي على المدى الطويل لأن درجة الخطر تزيد بزيادة المدة الزمنية؛
- **مخاطر تتعلق بالظروف السياسية:** تؤدي عادة الحروب والثورات وحالات الحضر الجوي إلى منع المستورد من الوفاء بالتزاماته، ونفس الشيء إذا حدثت ببلد المصدر مما يعيق السير الحسن لتقنية الاعتماد المستندي؛

المطلب الثالث: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل و بعد فتح الاعتماد المستندي

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

أولاً: قبل فتح الاعتماد: تقوم بـ:

- بالنسبة لإصدار الاعتماد يجب أن يتم تحديد الوثائق ووصفها بدقة، ووصف المضمون، وكذا التواريخ المحددة لصلاحياتها حسب المواد 20، 21، 22 من القواعد والأعراف الموحدةRUU؛
- بالنسبة للبضاعة يجب أن توصف باختصار لكن بدقة كافية بخصوص النوعية، المواصفات، السعر الوحدوي والإجمال، 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 وجود التواريخ المتعلقة بالعملية، خاصة تاريخ الشحن والتأمين؛
- بالنسبة لاستعمال الاعتماد المستندي كوسيلة دفع المستورد لا يجب عليه أن يستعمل مباشرة الطريقة المكلفة للاعتماد غير قابل للإلغاء و خاصة إذا كانت قيمة الصفقة لا تبرر ذلك، و كما يجب الإشارة إلى أنه حين نستعمل طريقة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المؤكد فان تكاليف التأكيد يتحملها المستورد؛
- على البنك أن يعارض كل إجراء من شأنه فرض تفاصيل مبالغ فيها عند فتح الاعتماد أو عند تعديله، وهذا 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 يقضا لهذه الموضوع و عليه أن يطلب التبسيط في حالة التعقيد.
- على البنك 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؛
- يتعهد البنك أيضاً إجراء دراسة لطبيعة البضاعة التي يمونها ومدى حاجة السوق التجارية لها ومدى رواجها ومدى استقرار أو تذبذب أسعارها الوطنية و الدولية.

بالإضافة لكل هذا يتعين على البنك التحقق من الشروط الموضوعية قبل فتح الاعتماد ومن بينها⁽¹⁾:

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 و تحويل 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: تعني 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 و الائتمانية 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 شؤونه، وبشكل عام نفس الشيء فيما يخص البنك المرسل فهو مطالب بدوره كطرف في عملية الاعتماد بأخذ الاحتياطات والإجراءات لضمان السير الحسن للعملية، حيث لا تختلف نسبيا عن احتياطات البنك فاتح الاعتماد.

ثانيا: بعد فتح الاعتماد

بعد إجراءات الفتح وأثناء انجاز عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ الاحتياطات التالية⁽¹⁾:

- على أساس القواعد الموحدة منح لبنك الإصدار المدة الكافية لمراقبة المستندات التي على أثرها يقرر قبول أو رفض دفع القيمة المالية للصفقة، و تحدد هذه المدة من 05 أيام إلى 30 يوما؛
- إن البنك غير مسئول عن ضياع المستندات أو الأخطاء في الترجمة لأن دوره يقتصر عموما على جانب التمويل للعملية و كوسيلة لضمان إنجازها؛
- 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، و يجب أن يطرق عليه من قبل الزبون و يحتوي على بنود المصطلحات المعتدلة و إجراءات التأكيد؛
- عندما يتعلق الأمر بقيمة الصفقة يجب أن يلحق بنسختين من الفاتورة الشكلية موطنة و كذا إذا تعلق الأمر بتغير في خصوصيات البضاعة؛
- بالنسبة للفوارق في الكمية و القيمة و التي غالبا ما تكون مصدر نزاع بين الأطراف.

- عندما نستعمل العبارة "تقريبا" تتسامح البنوك في حال وجود فرق أقصاه 10 ٪ زيادة أو نقصانا عندما نستعمل العبارة "لا أكثر" و "لا أقل" فلا تتسامح إلا 5٪ زيادة أم نقصانا، و فيما يخص آجال إرسال البضاعة واستلامها فإذا استعملت العبارة "حالا" أم في "أقرب الآجال" فإنها تعتبر من طرف البنك 30 يوما، وكذا إذا استعملت العبارة "يوم.....Le" فإن البنوك تتعامل في حدود 05 أيام و بعد التواريخ المحددة؛
 - بالنسبة لوثيقة عدم الإرسال لا تمنح إلا في حالة أن المصدر يتنازل نهائيا عن الدفع أو عن إظهار الوثائق المتعلقة بالبضاعة للدفع، هذا التنازل يجب إشعاره لدى البنك (البنك الفاتح الاعتماد).
- وفي حال كان هناك تسبيق الدفع فبعد استرجاعه للحصول على هذه الوثيقة يجب على المستورد أن يشعر بتنازله عن الدفع أو و في حال كان هناك تسبيق الدفع فبعد استرجاعه للحصول على هذه الوثيقة يجب على المستورد أن يشعر بتنازله عن الدفع أو استرجاع التسبيق حيث يتقدم بطلبه إلى الوكالة يحوي تنازلا نهائيا من قبل المصدر عن الدفع أو أنه قد أرجع التسبيق إلى المستورد، و يلحق الطلب بنسخة من الفاتورة النهائية و نسخة من وثيقة الإرسال.
- بالنسبة لخطر الصرف هناك تعويض خاص بذلك تقدر ب13٪ من مبلغ الصفقة في سوق باريس و 0.15 ٪ خارج سوق باريس.
- بالنسبة لخطر تقلب الأسعار فيجب الحرص على وضع بنود و أحكام في العقد تنص على التأمين من تقلب الأسعار أي تكملة السعر الزائد الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام و بنفس آلية في حالة انخفاض السعر.
- هذه معظم الاحتياطات المتخذة لضمان سير عادي لعملية الاعتماد المستندي لكن الشيء المهم يتمثل في اليقظة و الحرص من جميع الأطراف و الالتزام التام و الدقيق ببنود الاتفاق¹.

خلاصة الفصل الثاني:

من خلال دراستنا للاعتماد المستندي يمكننا القول أنه خدمة مصرفية يترتب عنها آثار قانونية معينة بين العميل (المشترى) و المستفيد (البائع) على نحو يرضي كلا الطرفين، حيث يتواجد العميل في بلد معين، في حين يتواجد المستفيد في بلد آخر، ويخشى كل منهما عدم قيام الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته، لذلك فإن تدخل احد المصارف في تسهيل تنفيذ تلك الالتزامات يحقق الأمان اللازم لكلي الطرفين ، لذلك يعتبر الاعتماد المستندي من ابرز الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين الذين يتعرضون لمخاطر التجارة الخارجية نظرا لما يقدمه من خدمات ، ورغم ذلك فانه لا يخلو من المخاطر ومن بعض العيوب كتعقد الإجراءات البنكية وإمكانية الخطأ في التحقق في مطابقة الوثائق وكذا تكلفته المرتفعة لذا وجب اتخاذ احتياطات لتقليل من هذه السلبيات و الحد منها .

أما الوثائق والمستندات الأساسية المرفقة لعملية الاعتماد المستندي تعد الركيزة الأساسية لتحقيق فتح الاعتماد عن طريق الفحص الجيد لها والتأكد من مطابقتها لشروط فتح الاعتماد وعن طريق الوثائق يتلقى كل من المورد والمصدر حقوقهما بواسطة صحة وتوافقية المستندات فيما بينهما .



تمهيد:

يحتل البنك الخارجي الجزائري مكانة هامة في الجهاز المصرفي الجزائري نظرا للمهام والنشاطات التي يقوم بها في المجال الاقتصادي بصفة عامة كما أن عمله يمتاز بالحيوية و النشاط التي جعلته يحتل مكانة هامة في تمويل التجارة الخارجية للبلد، و لهذا قمنا باختيار وكالة البويرة لتوضيح ما استخلصناه من دراستنا هذه.

و في هذا الإطار تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كالآتي:

- المبحث الأول: تقديم و تعريف البنك الخارجي الجزائري
- المبحث الثاني: البنك الخارجي الجزائري "وكالة البويرة"
- المبحث الثالث: سير عملية الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري

المبحث الأول: تقديم و تعريف البنك الخارجي الجزائري

عرف النظام المصرفي الجزائري جملة من التغيرات الاقتصادية، بداية بقرار تأميم البنوك الأجنبية سنة 1966، والتي تأسس على إثره عدة بنوك وطنية من بينها البنك الخارجي الجزائري، ومن خلال هذا المبحث سنتطرق لدراسة نشأة البنك الخارجي الجزائري، أهم أهدافه ومهامه وهيكله التنظيمي.

المطلب الأول: ماهية البنك الخارجي الجزائري

ثانيا: التعريف بالبنك الخارجي الجزائري

تأسس البنك الخارجي الجزائري بموجب مرسوم 204/67 في 1967/10/01 برأسمال قدره 20.000.000.00 دج و لقد انشأ على إنقاذ خمسة بنوك أجنبية و هي :

1. القرض الليوني le crédit lyonnais بتاريخ 1 أكتوبر 1964 .
 2. الشركة العامة société générale بتاريخ 31 ديسمبر 1967 .
 3. قرض الشمال crédit de nord بتاريخ 30 أبريل 1968 .
 4. البنك الصناعي الجزائري و بنك البحر المتوسط la banque industrielle de l'Algérie de la méditerranée بتاريخ 31 ماي 1968 .
 5. باركيلا يز بنك ليميتيد Barclayz banque limited بتاريخ 31 ماي 1968 .
- وهو بنك ودائع مثل سائر البنوك الأخرى، وظيفته الأساسية تسهيل المعاملات المالية بين المؤسسات المحلية والخارج عن طريق منح الاعتماد عن الاستيراد و الضمانات للمصدرين المحليين.
- كما يمسك البنك حسابات الشركات الصناعية الكبرى في ميادين المحروقات و الصناعات الكيماوية و البتر وكيماوية و التعدين و النقل البحري .

وهو بنك البنوك للدولة بنسبة 100٪، و برأس مال قدره 76 مليار دينار، بالإضافة إلى المقر الرئيسي المتواجد ب 11 شارع العقيد عميروش بالجزائر العاصمة، يتفرغ البنك الخارجي الجزائري إلى 92 وكالة بنكية عبر أنحاء الوطن مقسمة إلى وكالات و الشركات ووكالات الأفراد ووكالات عالمية، و تتكون شبكة المراسلين البنكيين الأجبيين من 120 مراسل دولي حيث تقدم هذه الوكالات مجموعة من المنتجات البنكية و المالية و تمويل كل الصناعات بما في ذلك النفط والغاز و الخدمات... الخ⁽¹⁾.

1- الموقع الرسمي للموقع الجزائري: [http:// www.bea.dz/présentation](http://www.bea.dz/présentation)

الفرع الثاني: مراحل تطور البنك الخارجي الجزائري

أنشء البنك الخارجي الجزائري كما أسلفنا سابقا في شكل مؤسسة و طنية في أكتوبر 1967، و قد مرت بعدة مراحل خلال تطوره نلخصها فيما يلي:

أولا: سنة 1970 : في هذه الفترة قام البنك الخارجي الجزائري بتنفيذ و تسهيل جميع العمليات البنكية للشركات الوطنية الصناعية الكبيرة مع الأجنبية.

ثانيا: سنة 1980: وفي هذه السنة برزت عدة اتجاهات تحت سلطة إدارة البنك.

ثالثا: سنة 1986: في هذه السنة تخصصت البنوك الجزائرية ومن بينها البنك الخارجي الجزائري الذي تخصص في تمويل الصناعات الكبيرة.

رابعا: سنة 1989: التحول من حالة البنك الخارجي الجزائري في العمل مع المحافظة على نفس الغرض الشامل كما هو محدد في النظام من 1967/10/01.

خامسا: سنة 2006: عقد البنك حركة واسعة لإعادة الهيكلة من وظائفها الأساسية ليدخل مرحلة جديدة من التحديث، و التي تؤثر على كل من هيكلها و شبكتها بالكامل .

سادسا: سنة 2007: قامت إدارة المعلومات في البنك خلال هذه السنة بتحديث نظم المعلومات في البنك، و الذي أطلق عليه اسم DALTA لتأمين نشاطات متقنة و مضمونة و خالية من الأخطاء.

سابعاً: سنة 2008: قام البنك الخارجي الجزائري بالمساعدة في تمويل مشروع هيكلية كبيرة تصل إلى تمويل 100 مليار دينار كقاعدة رأس مالية قوية ، بذلك يرتفع إلى رتبة أول بنك في المغرب العربي، المرتبة 6 ب 200 مليار دولار من قبل مجلة jeune afrique.

ثامنا: سنة 2009: في هذه السنة اهتم البنك الخارجي الجزائري بقطاع pme-pmi وعقد اتفاقيات مع رواد العالم لبدء استئجار المنتجات والاستثمارات الرأسمالية.

تاسعا: سنة 2011: تم في 2011 توسيع الشبكة وتحديد الهيكلية القديمة في سياق تحديث كامل والتحسين المستمر لجودة الخدمة في نقاط البيع التابعة للبنك الخارجي الجزائري⁽¹⁾.

وكانت BEA علامة عام 2011 من خلال افتتاح أول وكالة للخدمة الذاتية على الصعيد الوطني وزيادة رأس مالها المسجل إلى 76 مليار دينار والتي سمحت في العمل بالتنسيق مع كبرى البنوك الإقليمية والدولية .

1-الموقع الرسمي للبنك الخارجي الجزائري:المرجع السابق.

عاشرا: سنة 2011: وصلت الفروع البنكية BEA إلى 127 فرع والتي تضم إمكانيات مؤهلة وقادرة على الدخول في المنافسة .

المطلب الثاني: أهداف و مهام البنك الخارجي الجزائري ووظائفه

أولا: أهداف البنك الخارجي الجزائري

للبنك الخارجي الجزائري أهداف يسعى لتحقيقها ومن أهمها:

- تحفيز وتشجيع العمليات مع الخارج مع باقي العالم .
- يعمل على تأمين العمليات التجارية مع الخارج ضد الأخطار السياسية والاقتصادية من التنفيذ الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق دول الجمعيات المحلية.

لتنظيم الإداري للبنك الخارجي الجزائري في قمة التسلسل الهرمي نجد مستوى على مستوى القمة المديرية العامة يكون الرئيس المدير العام للبنك ومستشاريه وهم تابعين له بشكل مباشر ويعملون تحت إمرته. فنجد خلية مكافحة غسيل الأموال والتمويل التي تعمل على متابعة الوكالات البنكية وكل ما يخص بعملياتها المالية. ورقابة العمليات المالية التمويلية المشبوهة أما مديرية المفتيشية العامة تراقب كل الوكالات وتنتقل إليها فجائية ومراجعة الخلل وما يخص إيجاد الحلول اللازمة و المراقبة فهي من اختصاص خلية المراجعة.

يملك البنك 6 مديريات عامة مساعدة وتكمن أهميتها بالتوجه إليها عوض المديرية العامة وتضم بدورها

مديرها:

1. المديرية العامة المساعدة للتجارة :

تظم 5 الحسابات الكبيرة مديريات ومنها المديرية البنكية التي تدير الوكالات و تتفرغ إلى مديريات جهوية وهي بدورها تتفرغ إلى وكالات . مديرية الحسابات الكبيرة وحسابات المؤسسات ذات الأسهم والسندات، مديرية سوق المؤسسات . مديرية سوق الخواص تدير حساباتها الخواص . و أخيرا مديرية التسويق تقوم بدراسات من أجل أفكار جديدة للحملات الإعلانية⁽¹⁾.

1- الموقع الرسمي للبنك الخارجي الجزائري: المرجع السابق.

2. المديرية المديرية الدولية:

تعتبر كوسيط من أجل تمثيل البنك على مستوى الدولي فمديرية العلاقات مع الخارج تهتم بكل ما يتعلق بالاستيراد و التصدير وإرسال كل الوثائق إليها مديرية العلاقات الدولية تهتم بما يتعلق بالمسائل القانونية كإمضاء العلاقات الدولية.

3. المديرية العامة المساعدة للعمليات والتنظيم :

تهتم بكل ما يتعلق بالعمليات الأوتوماتيكية و تظم "4" مديريات " فمديرية وسائل الدفع مديرية أنظمة الإعلام الآلي فتضع أنظمة للمعلوماتية و تستعمل الإعلام الآلي لتحسين و تطوير البنك و فيما يخص بمديرية الاتصالات فهي تحتوي على أرشيف الوكالات و تعمل على تنفيذ الحملات المدروسة من مديرية التسويق.

4. المديرية العامة المساعدة للالتزامات:

تضع كل الالتزامات والتحصيل، مديرية المنازعات فتفرع إليها المسائل القانونية خاصة تلك التي لم يوجد لها حل على مستوى الوكالة.

5. المديرية العامة المساعدة المالية:

تختص بكل ما يتعلق بالعمليات و تضم "7" مديريات : مديرية الدراسات الاقتصادية "مديرية الاستراتيجية"، مديرية تسيير الميزانية تهتم بانجاز لكل وكالة و معرفة سبب SWIF الزيادة للعمليات " بحيث ترسل أرقام العمليات عن طريق نظام الميزانية و مديرية الخزينة و السوق ، مديرية المحاسبة تقوم بإدارة كل العمليات الحسابية للبنك و تساعده في ذلك مديرية مراقبة التسيير إن كانت منفذة بطريقة جيدة و أخيرا مديرية تسيير الأصول و الاشتراكات فتدير عمليات المؤسسات ذات المساهمات "

6. المديرية العامة المساعدة للتطوير الداخلي و دعم الأنشطة:

تدير كل المديريات الرئيسية و تضم 6 مديريات: مديرية التنظيم و الجودة، مديرية المواد البشرية، مديرية التكوين، مديرية الإدارة، مديرية المسائل القانونية من أجل معالجة القضايا القانونية.

ملاحظة: SWIFT: عبارة عن نظام اتصال سريع يؤمن مصداقية المعاملة المتبادلة بين البنوك داخليا و خارجيا¹.

1- الموقع الرسمي للبنك الخارجي الجزائري: المرجع السابق.

ثانيا: مهام البنك الخارجي الجزائري

يعتبر البنك الخارجي الجزائري من أهم المساهمين في ترقية التجارة الخارجية في بلادنا خاصة الصادرات من المواد الأولية كما يقوم بالمهام التالية:

- تسهيل و تنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائر و الخارج وذلك من تمويل التجارة الخارجية للبلاد؛
- إبرام اتفاقية القروض مع البنوك الخارجية ومنح الاعتمادات على الاستيراد؛
- ضمان كل الصفقات الموقعة من قبل الدولة والمؤسسات المحلية والخارجية؛
- تطوير الصفقات التجارية مع الدول الأخرى؛
- وضع وكالات وفروع في الخارج والمشاركة في نظام تأمين القروض وإعطاء الموافقات للقروض و البنوك الأجنبية؛
- القيام بجميع العمليات البنكية والمحاسبية الخارجية وتأسيس إدارة المؤسسات الرئيسية وإنجاز العمليات المتعلقة بالإنجاز و العمليات الخاصة بالتأمين اللازم لنشاطات المؤسسات و توفير الادخار الوطني.

ثالثا: وظائف البنك الخارجي الجزائري

تعتبر تنمية العلاقات بين الجزائر و الدول الأجنبية هي الوظيفة الأساسية للبنك الخارجي الجزائري بالإضافة إلى تشجيع المصدرين و ذلك بآء عطايم اعتمادات كما يقوم بعدة وظائف أخرى وتمثل في¹:

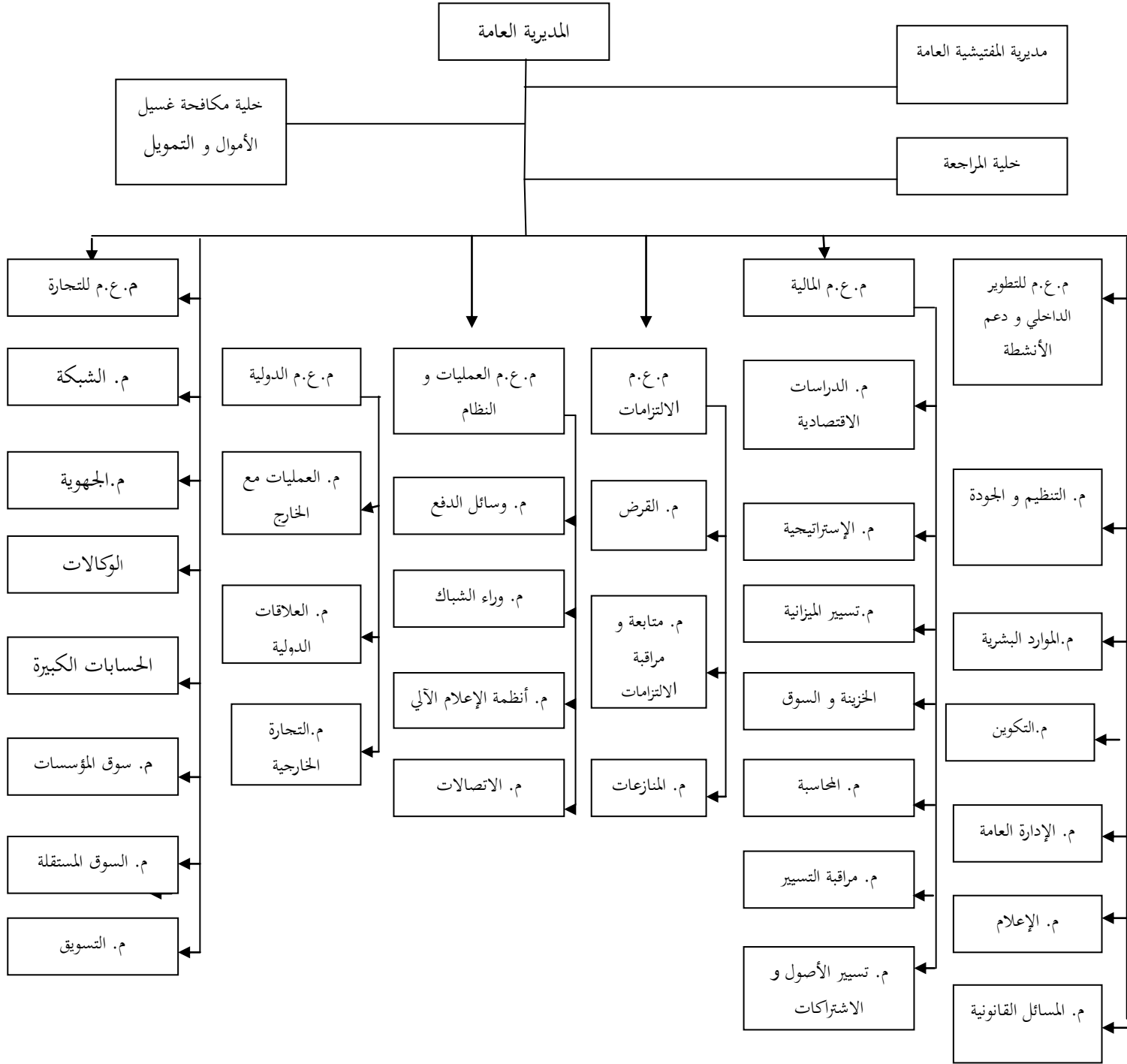
- تسهيل وتنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائر و البلدان الأجنبية وذلك بتمويل التجارة الخارجية للبلد؛
- يقدم للمؤسسات خدمة مركزية تتمثل في إعطاء المعلومات الخاصة للهيئات الأجنبية المتعامل معها؛
- إبرام اتفاقيات القروض مع البنوك الخارجية؛
- تشجيع التجارة الخارجية عن طريق منح الاعتمادات على الاستيراد والمساهمة في ترقية الصادرات بتمويل الاستثمارات الأجنبية على المدى القصير؛
- ضمان الصفقات للمستوردين والمصدرين الأجانب والجزائريين والصفقات الموقعة من طرف الدولة و المؤسسات المحلية و الأجنبية؛
- القيام بجميع العمليات البنكية والمحاسبية الخارجية.؛
- يشارك مع البنوك الأخرى في منح القروض المتوسطة وطويلة الأجل؛
- إعطاء المعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

1- الموقع الرسمي للبنك الخارجي الجزائري: المرجع السابق

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري

إن التنظيم الإداري للبنك الخارجي الجزائري في قمة التسلسل الهرمي فنجد على مستوى القمة المديرية العامة أين يكون الرئيس المدير العام للبنك و مستشاريه، و نجد أيضا خلية مكافحة غسيل الأموال و التمويل التي تعمل على متابعة الوكالات البنكية ومتابعة العمليات ورقابتها أما مديرية المفتيشية العامة تراقب الوكالات وتنتقل إليها بشكل فحائي وتقوم بمراجعة الخلل أما إيجاد الحلول اللازمة فهي من اختصاص خلية المراجعة، وهناك 6 مديريات عامة مساعدة و التي سنوضحها في الشكل التالي:

الشكل رقم (09) الهيكل التنظيمي العام للبنك الخارجي الجزائري



المصدر: - الموقع الرسمي للبنك الخارجي الجزائري: المرجع السابق

من خلال الشكل السابق يتبين لنا أن الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري يتكون من 04 مديريات عامة و هي¹:

المديرية العامة، مديرية المفتيشية العامة، خلية المراجعة، خلية مكافحة غسيل الأموال و التمويل بالإضافة إلى 06 مديريات عامة مساعدة و التي سنتناولها فيما يلي:

أولا: مديرية العامة المساعدة للتجارة: تضم 05 مديريات وهي:

1. مديرية الشبكة: و التي تدير الوكالات الموزعة عبر أقطار الوطن و تنفرع إلى مديريات جهوية و التي تتكون من عدة وكالات .

2. مديرية الحسابات الكبيرة: تقوم بإدارة حسابات المؤسسات الكبيرة مثل سونطراك.

3. مديرية سوق المؤسسات: تقوم بإدارة حسابات ذات الأسهم و السندات.

4. مديرية السوق الخواص: تدير حسابات الخواص.

5. مديرية التسويق: تقوم بدراسات من أجل إيجاد أفكار جديدة لابتكار خدمات جديدة و الترويج لها من أجل استقطاب الزبائن.

ثانيا: المديرية العامة المساعدة الدولية: تعتبر كوسيط من أجل تمثيل البنك على المستوى الدولي، و تضم 03 مديريات فرعية وهي:

1. مديرية العلاقات مع الخارج: تهتم بكل ما يتعلق بالاستيراد و التصدير و إرسال الوثائق.

2. مديرية العلاقات الدولية: تهتم بكل ما يتعلق بالمسائل القانونية كإبرام الاتفاقيات الدولية.

3. مديرية التجارة الخارجية: تهتم بكل ما يتعلق بالتجارة الخارجية.

ثالثا: المديرية العامة المساعدة للعمليات والتنظيم: تهتم بكل ما يتعلق بالعمليات الأوتوماتيكية و تضم 04 مديريات فرعية وهي:

1. مديرية وسائل الدفع: تسيير كل ما يتعلق بوسائل الدفع من شيك، و بطاقات الكترونية.

2. مديرية وراء الشباك: تدبر كل ما يتعلق بتوظيف الأموال و تتعامل بالوثائق فقط كالأوراق التجارية ولا تتعامل مع الزبائن.

1. الموقع الرسمي للبنك الخارجي الجزائري: المرجع السابق

3. مديرية أنظمة الإعلام الآلي: تضع أنظمة حديثة للمعلومات و تستعمل الإعلام الآلي لتحسين وتطوير البنوك.

4. مديرية الاتصالات: تحتوي على أرشيف الوكالات و تعمل على تنفيذ الحملات المدروسة من مديرية التسويق.

رابعا: المديرية العامة المساعدة للالتزامات: تضم كل التزامات البنوك وتحتوي على 03 مديريات وهي:

1. مديرية القرض: تعمل على تسيير القروض الكبيرة و ترسل إليها هياكل العمليات المتعلقة بالقروض من أجل اتخاذ القرار.

2. مديرية تابعة ومراقبة الالتزامات والتحصيل: تراقب ملفات المنحزة على مستوى الوكالات و المديريات الجهوية وكل ما يتعلق بالقروض.

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

خامسا: المديرية العامة المساعدة المالية: تختص بكل ما يتعلق بالعمليات و تضم 07 مديريات وهي¹:

1. مديرية الدراسات الاقتصادية: تتم من خلال دراسة السوق و إنجاز التقارير الاقتصادية.

2. مديرية الإستراتيجية: تدرس المشاريع المستقبلية للبنك.

3. مديرية تسيير الميزانية: تهتم بإنجاز الميزانية لكل وكالة و معرفة سبب النقصان أو الزيادة للعمليات بحيث ترسل أرقام العمليات عن طريق نظام SWIFI وهي تهتم بإنجاز الميزانية و دراستها.

4. مديرية الخزينة و السوق: تختص بتحويلات المبالغ المالية.

5. مديرية المحاسبة: تقوم بإدارة كل العمليات الحسابية للبنك.

6. مديرية مراقبة التسيير: تساعد المديرية السابقة في مراقبة طريقة تنفيذ العمليات الحسابية للبنك.

7. مديرية تسيير الأصول و الاشتراكات: تدير عمليات المؤسسة ذات الأسهم.

سادسا: المديرية العامة المساعدة للتطوير الداخلي و دعم الأنشطة: تدير كل المديريات الرئيسية و هي تضم 06 مديريات و هي:

1. مديرية التنظيم والجودة: تهتم بالتنظيم الداخلي للوكالات و توفير الأجهزة ذات نوعية ممتازة و توفير عمال ذو كفاءات و الاهتمام بمقترحات الزبائن و توفيرها.

2. مديرية الموارد البشرية: تسيير كل ما يتعلق بتوظيف العمال و أجرهم و كذا متابعة المسيرة المهنية ووضع أنظمة لتحفيز العميل كترقية و تقديم المكافآت.
3. مديرية التكوين: تهتم بتنظيم دورات تدريبية و ملتقيات جهوية ووطنية.
4. مديرية الإدارة العامة: تتم بالتسيير الجيد لليد العاملة ووضع كل الوسائل والإمكانيات الضرورية لكافة المديرية لتحقيق الأهداف المسطرة ووضع ميدان للوسائل للسير الحسن و تنميتها.
5. مديرية الإعلام: تعتبر مكملة لمديرية التسويق.
6. مديرية المسائل القانونية: تعمل على معالجة المسائل و القضايا القانونية.

المبحث الثاني: البنك الخارجي الجزائري(وكالة البويرة)

لدى البنك الخارجي الجزائري عدة وكالات وفروع و كل وكالة تنتمي إلى مديرية جهوية، وفي هذا المبحث سنتطرق إلى الوكالة المستقبلية من خلال تعريفها و هيكلها التنظيمي، ومختلف مصالحها و البيئة العملية لها.

المطلب الأول: الوكالة البنكية و هيكلها التنظيمي(وكالة البويرة 37)

أولاً: تعريف وكالة البويرة(37)

وكالة البنك الخارجي بالبويرة هي واحدة من بين الوكالات العشر التابعة للمديرية الجهوية لسطيف، أنشأ في 1980/07/07 ، بهدف توسيع الشبكة البنكية و خدمة زبائنه المتواجدين بالولاية باعتبارها الوكالة الوحيدة بالولاية، و تتمثل مهامها الرئيسية فيما يلي¹:

- تسيير العلاقات التجارية مع الزبائن بطريقة ديناميكية.
- بناء وتحليل وإدارة الملفات الممنوحة للخوادم والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا الصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- الرعاية الإدارية والمالية لعمليات الزبائن سواء بالدينار أو العملة الصعبة.
- إدارة حسابات التجار و كذا الأفراد.
- العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- العمليات المتعلقة بتحويل العملات.

¹ - وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة)

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 ناجحة لتسيير الوكالة فهو يقوم بترقية و تقييم رأس مال الوكالة، تنظيم، تنشيط ومراقبة نشاطات الوكالة وكذلك السهر على تنفيذ والاستغلال العقلاني لخزينة الوكالة، وإن غالبا المدير ينوب عنه نائبه(نائب المدير) الذي يسعى إلى تسيير المحافظة الفعالة لوثائق الوكالة، التسيير الإداري لموظفي الوكالة، إنجاز الميزانية المتوقعة للوكالة، تسيير الأرشيف والمحافظة عليه، إعلان الضرائب وشبه الضرائب الدورية وسهر على التسويات المختلفة في الوقت المناسب⁽¹⁾.

وبطبيعة الحال تحتوي الوكالة على الأمانة التي تتكفل بالرد على المكالمات الهاتفية وفتح الرسائل وتنفيذ كل عمليات الفاكس... الخ، وكذا دراسة ومعاينة التقديمات المستندة وكذا الطباعة على مختلف الآلات أو الكمبيوتر، وتضم الوكالة المصالح التالي:

أولاً: مصلحة العلاقات الخارجية: تلعب المصلحة دورا هاما في تطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية و ذلك

ب:

- إنجاز عمليات توظيف وتصنيف حساب الصادرات والواردات؛
- فتح و إنجاز اعتماد مستندي في الاستيراد والتصدير؛
- معالجة الاستلامات المستندية في الاستيراد و التصدير؛
- تنفيذ الاستلامات المستندية المرحلة والمستقبلية.

ثانيا: مصلحة الصندوق والمحفظه:

✓ **مصلحة الصندوق:** تزود مصلحة الصندوق العمليات التي يطلبها الزبون في نفس الوكالة أو في شبكة البنك أو البنوك التي تتعامل معها، و للمصلحة علاقة وطيدة مع الزبائن ، و هذه العملية هي حركة نقدية و أيضا حركة من حساب لحساب.

✓ **مصلحة المحفظة:** يتمثل دورها فيما يلي:

- إنجاز العمليات المتعلقة بالشيكات و أوامر الدفع للزبائن.
- تسيير و متابعة التوظيفات .
- إنجاز عمليات المقاصة compensation أو المقاصة عن بعد télé compensation مع البنوك الأخرى .

1-وثائق مقدمة من طرف وكالة البويرة.

ومن المستندات المعالجة من طرف المصلحة الشيك، و يمكن تعريفه أنه وسيلة للدفع ووثيقة للشخص المسمى الساحب أن يعطي أمر لموظف البنك التي يوجد لديه أموال موجودة أو مسبقة يدفع بالاطلاع مبلغ من المال لنفسه أو حامل الشيك أو شخص ثالث هو المستفيد.

ثالثا: مصلحة العلاقات مع الزبائن

مكلفة بالزبائن، وهم أول من يتحدثون مع الزبائن على مستوى الوكالة و تتمثل مهمتهم في:

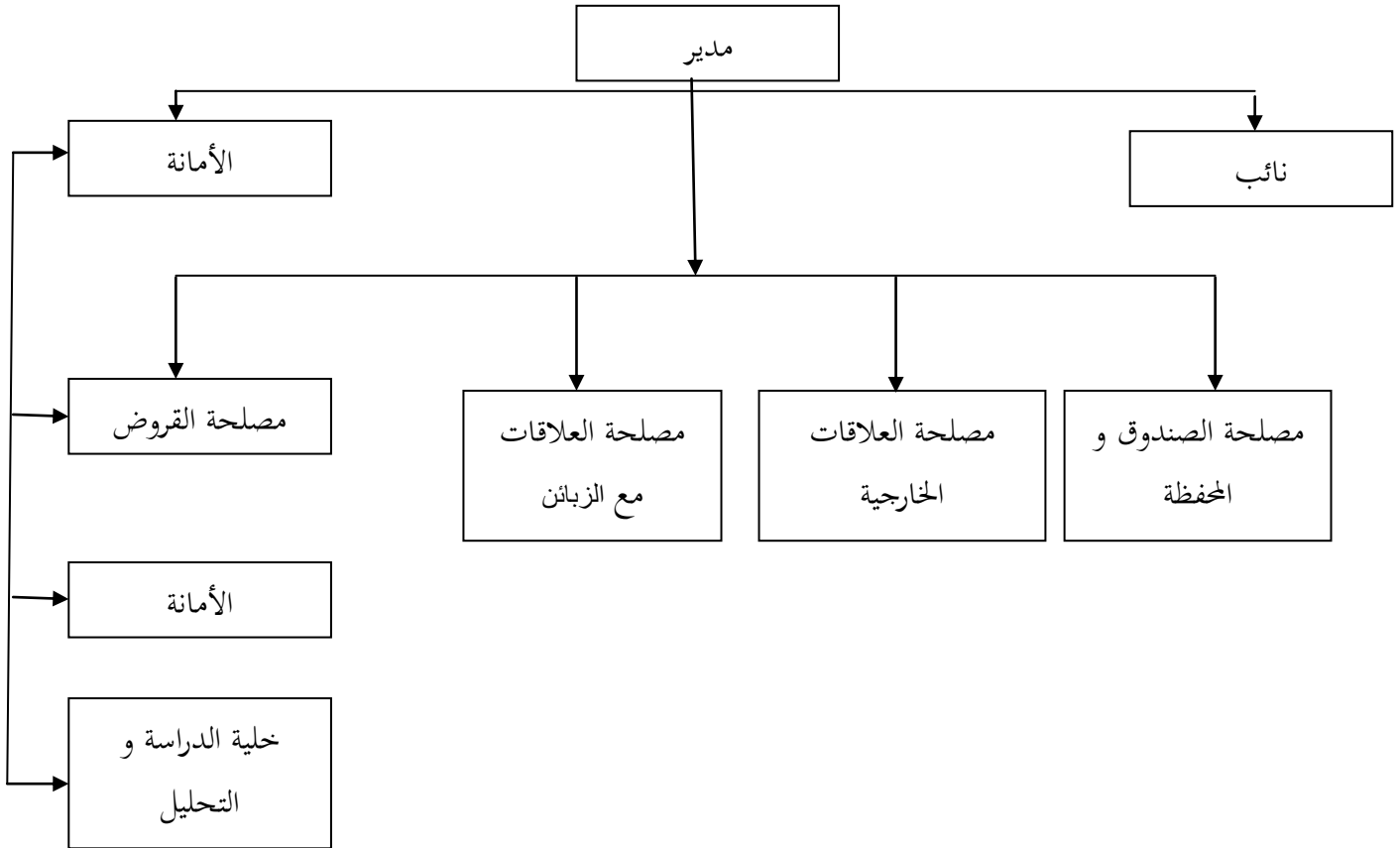
- تقرير الدخول في علاقة مع الزبائن وفقا لتوجيهات إدارة الوكالة؛
- القيام بتحليل الأخطار و إصدار إشعار مبرر لجميع مستويات الوكالة؛
- القيام بتحليل مردودية الزبائن؛⁽¹⁾
- القيام بتسيير و متابعة استعمال القروض طبقا للموافقات المتحصل عليها.

رابعا: مصلحة القروض

تمتلك مصلحة القروض مكانة في كل وكالة بنكية، وتعتبر كوسيلة للغني، وذلك لتكوين الأموال و تنمية الاستثمار، و لهذا الغرض يجب أن تجهز المصلحة بالتنظيم الملائم و التوزيع العقلاني للمهام، و مصلحة القروض تختلف من وكالة إلى أخرى.

1-وثائق مقدمة من طرف وكالة البويرة.

الشكل رقم (10) الهيكل التنظيمي لوكالة البويرة



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معلومات من المؤسسة

المطلب الثاني: الأهداف العامة و الإستراتيجية للوكالة البنكية وكالة البويرة

أولاً: الأهداف⁽¹⁾

تعتبر الأهداف التي يسعى البنك إلى تحقيقها و المخاطر التي يتجنبها من العوامل المؤثرة في البناء التنظيمي الخاص به. فوكالة البويرة كغيرها من المنظمات تسعى إلى تحقيق عدد من الأهداف، كما أنه يواجه الأخطار أو التهديدات التي تعيق تحقيق هذه الأهداف.

1. الأهداف المالية: البنك كعون اقتصادية تجاري هدفه هو تحقيق الربح و تحقيق العائد على الاستثمار و

المحافظة على على نسبة معقولة من السيولة.

2. الأهداف المرتبطة بالخدمات البنكية (أهداف إنتاجية):

● تحسين الخدمات المصرفية لمواجهة متطلبات جمهور العملاء وجميع الأموال وتوظيفها؛

1- باديس فطيمة: موظفة في مصلحة العلاقات الخارجية، مقابلة شخصية، البويرة، 2019/05/27 على الساعة 10:00

- دفع فوائد المشاركين في رأس المال و تخفيض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية؛
- تعدد الخدمات و توفير وسائل الدفع.

3. الأهداف الاقتصادية: وهي أهداف مرتبطة بمصالح البنك ونشاطاته:

- ترقية الإنتاج الوطني و تسويقه؛
- تسهيل و تمويل العمليات التجارية الخارجية وذلك لمنح قروض الاستيراد و التصدير؛
- ترقية و تطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر و الدول الأخرى؛
- تقديم ضمانات لكل من المستوردين بالداخل والخارج وتزويد الطرفين بالمعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

ثانيا: الأهداف الإستراتيجية لبنك الجزائر الخارجي

- تحسين أنواع المصالح بينها و بين الزبائن؛
- إبقاء بنك الجزائر الخارجي من أكبر البنوك في البلاد و تطوير إنتاجه و مردوديته.

و لتحقيق هذه الأهداف سحب عليه ما يلي:

- تكثيف مردود البنك و ذلك عن طريق منح القروض؛
- إعطاء حركة ديناميكية لتغطية المردود؛
- التسيير الجيد لحزينة البنك سواء كان بالدينار أو بالعملات الصعبة؛
- تقديم مصالح جديدة لتحسين الإنتاج و العمليات التي تدرس يوميا؛
- سير العمليات المتخذة في إطار الإستراتيجية:
 - تكثيف المصادر و تحسين الذوق؛
 - تحسين نوعية المصالح؛
 - إبقاء سياسة القروض المدققة؛
 - تبديل وضعية العمال؛
 - متابعة العمليات التجارية و تكوين الموظفين تدريجيا؛⁽¹⁾

1- باديس فطيمة: موظفة في مصلحة العلاقات الخارجية، مقابلة شخصية، البويرة، 2019/05/27 على الساعة 10:00

المبحث الثالث: سير عملية الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة)

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الوسائل التي لجأت إليها البنوك الخارجية لتمويل التجارة الخارجية و ذلك لتوفيره الثقة و الأمان و سنشرح في هذا المبحث أهم المراحل التي تمر بها عملية فتح الاعتماد المستندي

المطلب الأول: عملية التوطين

هو أول عملية يقوم بها البنك في كل المعاملات التجارية الخارجية الخاصة بالاستيراد و هي إجبارية للحصول على شهادة التوطين (انظر الملحق رقم 01) و يقصد به تحديد اسم البنك الذي سوف يتولى السير الحسن لعملية الاستيراد، رقم حساب الزبون و قيمة البضاعة و نهدف عملية التوطين حسب التنظيم 91-12 المؤرخ في 14/08/1991 إلى تحديد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين و الخواص المسجلين في السجل التجاري و أصحاب الامتيازات و التجار الموكلين من طرف مجلس النقد و القرض⁽¹⁾.

أولاً: مبدأ التوطين

حالتين هما توطين الاستيراد عملية تتضمن:

- ✓ بالنسبة للمستورد: القيام بكل العمليات و الإجراءات البنكية كما ينص عليه التنظيم المعمول به
- ✓ بالنسبة للبنك الموطن: القيام بفتح ملف التوطين و تجميع الوثائق مسبقاً.

سند الاستيراد، الوثائق الجمركية، التجارية، المالية، تضمن بأن السلع و الخدمات قد دخلت فعلاً للجزائر و أن تسديدها منتظم حسب تنظيمات الصرف المعمول بها.

ثانياً: شروط طلب التوطين: و هو عبارة عن طلب الاقتطاع البنكي موقع من طرف الزبون و يحتوي على

المعلومات التالية: (انظر الملحق رقم 02)

- نوعية البضاعة
- قيمة البضاعة
- رقم الفاتورة
- اسم المستورد
- بنك التوطين
- الرسوم الجمركية.

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

يختتم هذا الطلب مع إمضاء المستورد عملية التوطين يجب على البنوك المعتمدة التأكد بأن الشروط الشرعية و النظامية المرتبطة باستيراد المواد و الخدمات المتوفرة قبل فتح ملف التوطين حسب تنظيم التجارة الخارجية، هذا الفتح يتطلب من المستورد المكلف بالتوظيف ما يلي:

- رخصة الاستيراد

- الفاتورة الشكلية: و المتمثلة في العقد التجاري و هي فاتورة أولية يرسلها المورد الأجنبي إلى زبونه و تحتوي على معلومات من أهمها: (انظر الملحق رقم 03)

● كمية و نوعية البضاعة محل العقد.

● المبلغ الإجمالي و السعر الوحدوي بالعملة المتفق عليها.

● اسم المصدر و المستورد و عنوانهما.

● طريقة التسديد.

● طريقة النقل و الاستلام.

● تاريخ الاستحقاق.

و يلخص كل ما سبق في وثيقة المراقبة (FDI) و الخاصة بعمليات الاستيراد العادية، و التي لا تتجاوز مدة صلاحيتها 3 أشهر و الهدف من هذه الوثيقة هو إعفاء البنك من كل مسؤولية في حالة إعطاء المستورد معلومات صحيحة أو خاطئة.

و المعلومات التي تحتويها وثيقة المراقبة هي:

● رقم الشباك الموطن و اسمه.

● اسما المستورد و عنوانه.

● اسم المستورد من حيث طبيعة نشاطه.

● تاريخ العقد.

● البلد الأصلي للبضاعة.

● المبلغ بالعملة الصعبة و الدينار.

● طبيعة السلعة و تاريخ التسليم¹.

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

وتتم هذه العملية في قسم التوظيف، و في حالتنا تم قبول الطلب، بحيث تم ختمه و إمضاء الفاتورة الشكلية من طرف هذا القسم و يقوم بتحويله إلى قسم الاعتمادات المستندية لإتمام الإجراءات المتبقية و التي سوف نتعرض لها في المطالب اللاحقة.

- التعهد: (انظر الملحق رقم 04)⁽¹⁾

- حسب الحالة المدروسة قامت وكالة "BEA" بعملية التوطين و ذلك بفتح ملف التوطين و إعطاء الزبون "SOCIETE DES CIMENTS" رقم التوطين على شكل طابع "UN CASHET" موضوع فوق الفاتورة الشكلية و يتكون هذا الرقم من 08 خانات.

10	03	01	2018	4	10	00081	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

- 10: يمثل الولاية التي يقع فيها البنك "البويرة"

- 01: ترتيب الوكالة "عدد البنوك الخارجية في الولاية"

- 2018: تمثل السنة

- 4: يمثل السداسي الذي تم فيه التوطين

- 10: يمثل نوع السلعة في حالة كانت الخدمات يرمز لها ب30.

- 00081 : رقم إحصائي يمثل رقم العملية.

- EUR: يمثل نوع العملة الأورو الفرنسي.

- ملاحظة : في حالة مادة أولية يلتزم الزبون بالوثائق التالية:

1. طلب التوطين.

2. فاتورة شكلية.

3. التعهد.

في حالة سلعة نهائية يلتزم الزبون بالوثائق التالية:

1. طلب التوطين.

2. فاتورة شكلية.

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

3. شهادة الضرائب.

في حالة طلب الخدمات يلتزم الزبون بالوثائق التالية:

1. طلب التوطين.

2. فاتورة شكلية.

و بعد ذلك و مع موافقة رئيس المصلحة أي التأكد من صحة المستندات و معالجتها بنظام ($\Delta 8V$) نقوم باتباع الإجراءات التالية:(انظر الملحق رقم 05)

1. تسجيل البيانات الموجودة في FDI (الملحق رقم 01).

2. وضع ختم البنك على الفاتورة و على طلب التوطين.

3. وضع ختم خاص بالتوطين على الفاتورة

4. شهادة الضريبة على التوطين ATTESTATION DE LA TAXE DE DOMICILIAIATION

المطلب الثاني:دراسة حالة سير الاعتماد المستندي للبنك الخارجي الجزائري(وكالة البويرة)

يمر الاعتماد المستندي بثلاث مراحل أساسية و تتمثل في المرحلة الأولى و هي عملية الفتح و تليها المرحلة الثانية و هي تنفيذ الاعتماد المستندي و أخيرا مرحلة تصفية الاعتماد¹.

الفرع الأول: فتح الاعتماد المستندي

بعد إتمام إجراءات التوطين تنتقل وكالة البنك الخارجي الجزائري "BEA" إلى إجراء آخر و الذي يتمثل في فتح الاعتماد المستندي، و حسب الحالة المدروسة تتقدم شركة socite des ciments الواقعة بصور الغزلان بالبويرة إلى وكالة البنك الجزائري الخارجي (BEA) لطلب فتح الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء (IRREVOCABLE) و ذلك بغرض تسهيل عملية استيراد سلعة المتمثلة في :

REDUCTEUR و تمت هذه العملية عبر الخطوات التالية:

- **العقد التجاري:** و هي أول خطوة أقدم عليها المشتري SOCITE DES CIMENTS و البائع المصدر لتحسين الصفقة التجارية، باعتباره يحدد الشروط المتفق عليها.
- **فتح الاعتماد المستندي:** بعد إتمام العقد التجاري يقدم ممثل من المؤسسة SOCITE DES CNTSIME أمر بفتح الاعتماد المستندي إلى وكالة البنك الجزائري الخارجي.

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

• طلب فتح الاعتماد المستندي: MT 700 OUVERTURE DUN CREDIT DOCUMENTAIRE (انظر الملحق رقم 06) و هو طلب مكتوب من طرف المشتري SOCITE DES CIMENTS و الذي يتضمن البنود و الملاحظات المتفق عليها في العقد التجاري و تسمى حقول (LES CHMPS) وهي 19 بند المتمثلة فيما يلي¹:

- المستورد الأمر LE DONNEUR D'ORDRE: SOCITE DES CIMENTS
- المصدر البائع Bénéficiaire BOISSETS CIE BCSA
- بنك المستورد
- تاريخ طلب فتح الاعتماد 2018/10/28
- نوع الاعتماد المستندي "غير قابل للإلغاء" IRREVOCABLE
- رقم الاعتماد ICD /037
- التسوية تكون عن طريق الدفع عند الاطلاع "AVUE"
- استبدال وسيلة النقل هل هو مسموح به أم لا "LE TRANSBOR DEMENT" في حالتنا هذه
- تبيان المستندات التي يجب على المصدر إرسالها للمشتري و التي تظهر و تصف بشكل دقيق للبضاعة من خلال توضيح الكمية، النوعية، السعر والحدوي... الخ
- نوع شرط البيع
- آجال تقديم الوثائق 2019/07/31
- مكان الشحن للتسليم أو مكان تحميل البضاعة ووجهته
- تاريخ صلاحية الاعتماد
- طريقة الشحن CONNAISSEMENT

إضافة إلى الوثائق اللازمة لفتح الاعتماد المستندي و التي تتمثل في:

1. الفاتورة الشكلية: LA FACTURE PROFORMAT

هي وثيقة تحرر من طرف المصدر و التي تعكس الشروط المتفق عليها في العقد التجاري و تتضمن ما يلي (انظر الملحق رقم 03):

- مبلغ الفاتورة 53900 أورو

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

- عنوان المستفيد(المصدر)

- وسيلة النقل

- أوصاف البضاعة

بعد دراسة هذه المعلومات المدونة في الفاتورة الشكلية من طرف المستورد ووضع الختم عليها بفتح الاعتماد بنظام $\Delta 8V$ الذي يحتوي على معلومات من الزبون و المورد و بنك المورد الذي تم اختياره من طرف المستورد، (و هنا تجدر بنا الإشارة إلى انه ليس من الضروري أن يقبل البنك الاختيار الذي قام به المورد) ثم يقوم المصدر بتحرير الفاتورة النهائية (la facture définitif) و يرسلها مع المستندات المتفق عليها

يقوم موظف الوكالة (BEA) بتحضير الملف الذي سيرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج "DOE" الذي يحتوي على:

● الفاتورة الشكلية

● صور طبق الأصل لطلب فتح الاعتماد المكتوب من طرف المستورد

● وثيقة "04"

● سويفت MT700(انظر الملحق رقم 07)

بعد قيام مديرية العمليات مع الخارج DOE بدراسة شاملة للملف تخرج في الأخير بقرار القبول أو الرفض، و يتعلق هذا القرار بشرعية طلب الاستيراد فيما يخص نوع و كمية البضاعة الوارد استيرادها، في حالتنا هذه قبل الملف من طرف DOE ووقع تصريح فتح الاعتماد autorisations de crédit ثم يرسل الملف و التصريح إلى الوكالة لتباشر في فتح ملف الاعتماد.

ملاحظة: بعد فتح الاعتماد المستندي يقوم البنك المستورد BEA بحجز مبلغ الفاتورة عن طريق جعل حساب المستورد مدين إذا كان حساب هذه الأخير يحتوي على المبلغ المطلوب.

الفرع الثاني: تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد حصول البنك الخارجي الجزائري على قبول فتح الاعتماد المستندي ينتقل إلى الإجراء المولي و المتمثل في تنفيذ الاعتماد المستندي أي حساب تكاليف الاعتماد المستندي و عمولاته و ذلك بعد التحويل إلى الدينار الجزائري.

بعد اقتطاع مديرية العمليات مع الخارج DOE العمولات اللازمة تتصل مديرية العلاقات مع الخارج التي تقوم باختيار أحد البنوك الموجودة في البلد المصدر و التي تتعامل مع BEA لتجعلها كوسيط بينهما باعتبار أن المستفيد لا يحق له أن يضغط و يرفض على البنك المستورد التعامل مباشرة مع بنكه¹.

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

بعد عملية التوطين تقوم وكالة BEA بإرسال ملف فتح الاعتماد المستندي لمديرية العلاقات مع الخارج DOE و يتكون هذه الملف من¹:

1. الفاتورة الشكلية
2. طلب فتح الاعتماد المستندي
3. وثيقة سويفت (MT700): MESSAGE و التي تتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة بالاعتماد المستندي.
4. وثيقة طلب شراء العملة الصعبة من بنك الجزائر "la formule"BA.

و تتكون من أربعة نسخ واحدة تحتفظ بها الوكالة و ثلاثة ترسل مع الملف بعد دراسة المديرية "DOE" للملف تقوم بإرسال قبول فتح الاعتماد المستندي إلى الوكالة و في نفس الوقت تبشر بإرسال إشعار فتح الاعتماد المستندي على شكل سويفت MT 700 إلى بنك المستفيد بأمر من زبونها SOCITE DES CIMENTS فور تلقي البنك سويفت عن طريق إرسال وثيقة باستلام Accusé de Réception بإخبار المصدر عن فتح لاعتماد المستندي لصالحه من طرف زبونه و يخبره بكل المعلومات الواردة في سويفت الذي تلقاه و يفحص صحة كل الشروط المتفق عليها في العقد التجاري ثم يبلغ كل الأطراف المعنيين بفتح الاعتماد المستندي.

1. فحص عملية الاعتماد المستندي:

التأكد من صحة الاعتماد المستندي المتحصل عليه و مقارنته بشروط العقد المتفق عليه:

- طبيعة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء في الحالة المدروسة.
- التأكد من احترام تاريخ صلاحية الاعتماد.
- مكان الدفع... الخ
- طريقة الشحن BILL OF LADING

2. تبليغ عملية الاعتماد:

بعد فحص الاعتماد المستندي يقوم المصدر بتبليغ كل المتدخلين من بينهم : المكلف بالعبور LE TRANSITAIRE للقيام بإجراءات العبور، شركة التأمين لتغطية المخاطر المحتملة و هكذا يستطيع المصدر إرسال الوثائق المستعملة للبضاعة إلى البنك BNA الذي يقوم بمراجعتها ثم يرسلها إلى البنك المستورد BEA و تتمثل الوثائق و المستندات في:

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

- الفاتورة التجارية(انظر الملحق رقم08) LAFACATURE COMMERCIALE و هي موقعة من طرف المستفيد و محررة في 05 نسخ؛
- سند الشحن LA LETTRE DE VOITURE " و هي محررة باسم البنك الخارجي الجزائري؛
- شهادة المصنع ATTESTATION محررة في نسخة واحدة؛
- شهادة الأصل CERTIFICAL DORIGINE محررة في نسخة واحدة؛
- قائمة الطرود NOT DE COULISSAGE محررة في نسخة واحدة؛
- وثيقة الوزن NOT DE POIT محررة في نسخة واحدة؛
- الفاتورة النهائية LA FACTURE DEFINITIVE ؛
- وصل تحويل المستندات LE BORDEREAU نسخة واحدة؛

يقوم بنك المصدر بإرسال الوثائق إلى البنك المستورد BEA التي يراجعها في مدة 07 أيام مفتوحة (07 JOUR OUVERTE) و هي أيام التي تعمل فيها البنك ابتداء من تاريخ استلام المستندات، ثم يحتفظ موظف هذا البنك BEA بالنسخة الأصلية لفاتورة زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي أما باقي النسخ الأخرى تسلم للزبون أي المؤسسة SOCIETE DES CIMENTS بعد توقيع البنك (BEA) عليها و بالتوازن تقدم الوثائق لبنك الإشعار فانه يقوم بإرسال البضاعة مع الوثيقتين التاليتين¹:

- نسخة أصلية من الفاتورة النهائية

- نسخة أصلية من سند الشحن "LA LETTRE DE VOITURE"

هذا الملف المكون يدعى "UN PLIS CARTABLE" تتمثل أهميته في كونه يمكن المستورد من استلام البضاعة بعد إعطائه لبنكه BEA الذي يظهر له سند الشحن و يوقع عليه و على الفاتورة النهائية و التي تستطيع بها استلام البضاعة، و هذا فيما إذا كان المستورد به كفالة "PROVISIONNE" لتغطية مبلغ الفاتورة أما إذا كان حسابه دون كفالة "NON PROVISIONNE" فلا تظهر له سند الشحن و لا يوقع على الفاتورة النهائية من طرف BEA و بالتالي من استلام بضاعته و حسب حالتنا فان حساب SOCIETE DES CIMENTS

يتضمن مبلغ الفاتورة و يغطي 110 ٪ من قيمة الاعتماد.

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

ومنه نستنتج أن الشحن دائما مكتوب على اسم بنك الإصدار "بنك المستورد" فهو بمثابة ضمان له يؤمن من خلال مبلغ الفاتورة ضد خطر عدم الدفع من طرف المستورد، باعتباره لا يمكن أن يستلم بضاعته إلا إظهار و توقيع سند الشحن من طرف بنكه، و يتم ذلك بعد تأكد هذه الأخير من وجود مرونة في حساب المورد.

بعد إرسال الوثائق إلى بنك الإصدار البنك الخارجي الجزائري "BEA" تنفذ عملية الدفع نقدا في فترة مدتها 07 أيام ابتداء من تاريخ التوقيع على سند الشحن LA DATE DEMBARQUEMENT وذلك يجعل حساب المستورد لدينا بمبلغ الاعتماد و حساب المصدر لدى بنك الإشعار دائن بنفس المبلغ.

نستنتج أن مدة صلاحية الاعتماد LA DATE DE Validité هي الفترة التي يرسل فيها الوثائق للمصدر و البضاعة للمستورد، و تحقيق مبلغ الفاتورة.

الفرع الثالث: تصفية الاعتماد المستندي L' APUREMENT DU CREDOC

هي المرحلة التي يتم فيها غلق ملف التوطين و بعد ذلك تظهير الملف المكون من:

- الفاتورة الشكلية.
 - الفاتورة النهائية.
 - وثيقة الاقتطاع بالعملة الصعبة .
 - و هذه المرحلة تبين أن مبلغ الاعتماد قد حول للمصدر.
- وثيقة جمركية D10:** هي وثيقة تقدم من طرف مصلحة الجمارك للبنك BEA و التي تؤكد دخول البضاعة و استلامها من المستورد، وكذلك المبلغ الذي دخلت به البضاعة

و بهذا يكون الاعتماد المستندي قد صفى فيشعر موظف من مديرية العلاقات مع الخارج بالتصفية النهائية بواسطة

وثيقة التصفية¹ UN ETAT DAPUREMENT

1- معلومات مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة).

خلاصة الفصل الثالث:

استنادا إلى الحالة التطبيقية لعملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي على مستوى بنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة، أن تقنية الاعتماد المستندي تعتبر الطريقة السهلة والوحيدة التي يتعامل فيها في عمليات التجارة الخارجية نظرا للائتمان والضمان المطبقان، ونجد أن الوكالة تعتمد على هذه التقنية بدءا من مرحلة التوطين لإضافة إلى مختلف الوثائق التي يقدمها العميل البنك الى فتح الاعتماد مرورا إلى تنفيذ و تسوية العمليات التجارية بين المصدر و المستورد. ونشير إن في حالتنا هذه العملية كانت عادية جدا ولم نلاحظ أي مشكل منذ بداية فتح الاعتماد الى غاية تصفيته حيث تحصل الزبون Société des ciments على بضاعته و تحصل المصدر على كل مستحقاته.



بعد دراستنا لموضوع الاعتماد المستندي كتقنية وتمويل وضمان التجارة الخارجية بجانبه النظري والتطبيقي، توصلنا إلى أن الاعتماد المستندي دور هام في تمويل التجارة الخارجية وترقيتها من خلال اعتمادها على تقنيات تضمن للبائع والمشتري تطبيق التزاماتهم مع تدخل البنك فيما يخص مجال تنظيمات الصرف.

وكما سبق الذكر فإن التجارة الخارجية تمثل أهم القطاعات الاقتصادية التي تعتبر جزءا عضويا في هيكل الاقتصاد الوطني، و يعتبر بمثابة القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية، فالتفتح الذي شاهده الأسواق العالمية أدى إلى توسيع دائرة التعامل الخارجي بين الدول، مما نتج عنه ضرورة قيام عمليات التمويل.

وقد أثبتت البنوك قدرتها في تمويل المتعاملين الاقتصاديين بواسطة مجموعة من التقنيات التي لها أهمية بالغة في عملية التصدير و الاستيراد إذ أنها تضمن حقوق المتعاملين من خلال وسائل الدفع المباشر أم عن طريق المستندات كالاعتماد المستندي فيما يخص المخاطر المختلفة التي تواجه عملية التمويل، ورغم الميزة التي يتصف بها كونه وسيلة دفع تتصف بالأمان و الثقة إلا إننا نستنتج أن استعماله يشيع في البلدان النامية و ذلك لنفس السبب و بالعكس أي نقص الثقة و الأمان في المستورد نجد المصدر لا يكتفي بالاتفاق و الضمانات البنكية لبلد المستورد فهو يؤكد على تدخل بنكه، الشيء الذي يفسر انتشار الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المؤكد.

من خلال تربصنا في وكالة البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة لاحظنا أن نظام الاعتماد المستندي تظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه في جانب الدفع و التمويل و يتضح ذلك عندما يكون قابل للإلغاء و المؤكد.

وكما لاحظنا أن الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم، فإنه يختص بالشركات البترولية لذا يرتكز عمل الوكالة على الاعتماد المستندي للاستيراد نظرا للاقتصاد الجزائري الضعيف.

اختبار الفرضيات:

- **فيما يخص الفرضية الأولى:** كون التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات قد توصلنا لإثبات ذلك من خلال تقديم عدة تعاريف للتجارة الخارجية مع إظهار أهميتها كونها تعتبر أداة فعالة للنهوض بالاقتصاد إضافة إلى التعرف على الطرق ووسائل الدفع المستعملة لتمويلها .
- **الفرضية الثانية:** صحيحة لان الاعتماد المستندي يعتبر تقنية و وسيلة مثلى لتمويل التجارة الخارجية و ترقيتها و يخدم كل مصالح الأطراف المتعاقدة حيث انه أكثر وسيلة استعمالا في البنك الخارجي الجزائري، وهذا لما يوفره من ضمان بين الأطراف.

- فيما يخص الفرضية الثالثة تتميز تسوية المعاملات التجارية في البنك الخارجي الجزائري بالاستخدام الواسع لنظام الاعتماد المستندي يمر بعدة مراحل و هي: مرحلة الفتح، مرحلة التنفيذ، مرحلة التصفية، و هذا ما يثبت صحة الفرضية.

نتائج الدراسة:

من خلال دراستنا تمكنا من استخلاص النتائج التالية:

- تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية يساهم في ترقية الاقتصاد الوطني حيث توفر السلع التي تكون الدولة قادرة على إنتاجها محليا؛
- التجارة الخارجية عبارة عن نشاط يقوم على أساس التبادل الدولي و له دور كبير على الاقتصاد القومي.
- يعتبر الاعتماد المستندي من أكثر تقنيات التمويل في التجارة الخارجية بالإضافة لكونه يتميز بالثقة والضمان لكل من المصدر و المستورد؛
- الاعتماد المستندي مزيج من الائتمان والضمان لأنه يوفر الأمان الائتمان لكل من المصدر والمستورد معا؛
- تعتبر عملية التوطين المرحلة الأولى التي يمكن من خلالها فتح الاعتماد المستندي؛
- إن تتبع مراحل سير الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها ومراجعتها تكون معقدة نوعا ما لذا تتطلب دراسة دقيقة؛

الإقتراحات:

- من خلال الدراسات التي قمنا بها في البنك وجدنا أن الاعتماد المستندي يستعمل بكثرة في عملية الاستيراد وعليه يجب على البنوك القيام بتوجيهات ونصائح لأجل عملائها استعمال الاعتماد المستندي في عملية التصدير وهذا لأجل حماية حقوقه والضمانات التي يقدمها والاستفادة من مزاياه.
- على البنوك استعمال التكنولوجيا الحديثة والخبرة اللازمة خاصة فيما يتعلق بمراجعة المستندات والتحقق فيها لأن أي خطأ يكلف البنك أموال طائلة؛
- عقد ندوات ودورات عن طريق المؤسسات المهتمة بهذا الموضوع لأعضاء و أفراد المؤسسات المالية كالبنوك و ذلك لتوعيتهم بأهمية الاعتماد المستندي و التعامل به عبر التجارة الخارجية.
- محاولة ترقية التعامل بالاعتماد المستندي في حالة التصدير، و ذلك بتطوير و تشجيع الصناعات الناشئة ووضع إستراتيجية شاملة للتصدير .

آفاق الدراسة:

موضوع التجارة الخارجية و تمويلها عن طريق الاعتماد المستندي هو موضوع يستحق الاهتمام من طرف المتعاملين من مصدرين و مستوردين، و لهذا فالبحث في الموضوع أمر ليس سهلا و يتطلب عدة دراسات و ما يمكن طرحه حول الموضوع من تساؤلات و التي تتمثل في:

- الاعتماد المستندي و استخداماته في ظل التجارة الالكترونية.
- ماهي الوسائل الحديثة التي تستعمل في التجارة الخارجية؟



قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية:

أ - الكتب:

1. أحمد صبحي العيادي، أدوات الاستثمار الإسلامية، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.
2. أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة السابعة .
3. أنطوان الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 1998.
4. باسم محمد صالح، في مؤلفنا المشترك، القانون التجاري، القسم الأول، بغداد، 1982.
5. باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية، اتحاد المصاريف العربية، مصر، 2009.
6. جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مكتبة روعة للطباعة، عمان، الطبعة الأولى، 2001.
7. حاسم علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2000.
8. حسن النجفي، شرح الاعتمادات المستندية، بغداد، 1990.
9. حسن دياب، الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع.
10. خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية (الطرق المحاسبية الحديثة)، دار وائل للنشر، عمان، 2000.
11. خالد وصف الوزني و شريكه، مبادئ الاقتصاد الكلي بين النظرية و التطبيق.
12. خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
13. د زيادات و الدكتور العموش، الوجيز في التشريعات التجارية، الأردنية، عمان، 1996.
14. الدكتور زياد رمضان ، محفوظ احمد جودة ،الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن عمان، الطبعة الثالثة، 2006.
15. الدكتور فائق الشماع، الحساب المصرفي ، دراسة قانونية ، عمان ، 2003.
16. الدكتور محمود حبش، إدارة العمليات المصرفية الدولية، عمان، الأردن، دار وائل للنشر 2006.
17. زياد رمضان ،إدارة الأعمال المصرفية ،دار صفا للنشر والتوزيع ،الأردن ، الطبعة السادسة ، 1997.
18. سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة، مصر، 2003 .
19. سليمان ناصر، التقنيات وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
20. سيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، دار الفكر، عمان، الطبعة الاولى، 2011 .

21. السيد محمد احمد السريتي، التجارة الخارجية ، جامعة الإسكندرية ، 2000 .
22. شاكرك القزويني ، محاضرة اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية ، الساحة المركزية ، بن عكنون ، الجزائر ، الطبعة الرابعة .
23. صلاح الدين السيبي ، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، دار الوسام ، للطباعة والنشر ، لبنان، 1998.
24. طارق عبد المالك ، البنوك التجارية والتطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك الإسكندرية ، الطبعة الأولى .
25. الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، الساحة المركزية بن عكنون الجزائر ، الطبعة الرابعة ، 2005.
26. عبد الحق أبو عتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، قسنطينة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير .
27. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإيراداتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى 2000.
28. عبد المعطي رضا رشيد، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر، عمان، 1990.
29. عيسى محمد الغزالي، التجارة الخارجية، والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد الواحد وثمانون ، مارس 2009 .
30. فريد الصالح، المصرف والأعمال المصرفية، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 1989.
31. فيصل محمود مصطفى نعيمات ، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي ، دار وائل للنشر ، عمان ، الأردن ، 2005.
32. مازن عبد العزيز ، فاعور ، الاعتماد المستندي ، والتجارة الالكترونية ، منشورات الحلبي الحقوقية .
33. ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، نشر بدعم من معهد الدراسات المصرفية، عمان، الأردن، 2004.
34. محمد جاسم ، تجارة دولية ، دار الزهران للنشر والتوزيع ، عمان .
35. محمد محمود فهمي ، القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية ، معهد الدراسات المصرفية ، 2000.
36. موسى مطر، التجارة الخارجية، دار صفا للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2001.

ب - المذكرات:

37. زايدى آسيا، الاعتماد المستندي، طريقة الدفع في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية، تخصص مالية، الجزائر، 2002-2003 .
38. سماح يوسف إسماعيل سعيد، العلاقات التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، أطروحة لنيل درجة الماجستير في القانون بكلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس ، فلسطين، 2000
39. نعيمة زير يمي، التجارة الخارجية للاقتصاد المخطط إلى السوق، مذكرة ماجستير في النشر الدولي للمؤسسات (غير منشور)، تخصص المالية الدولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2011
40. نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشور)، فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3 ، 2011-2012 .

ج- المواد:

41. المادة 36 من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية ، المنشور رقم 500 الصادر عن فرقة التجارة الدولية، 1993 .

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

أ- الكتب:

42. ANNK NUDUDDZU Thérie et pratique du commerce international
paris

ب- المواقع الإلكترونية:

43. منتدى الشروق، أونلاين، 2019/05/14، 13:22 .