

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur  
et de la Recherche Scientifique  
Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -  
Bordj - Soudawit Akli Muḥend Ulḥağ - Tubirett -



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة أكلي محمد أولحاج  
- البويرة -

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

الموضوع:

## الاعتماد المستندي كألية لتمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري (وكالة البويرة 37)

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية  
تخصص: مالية و تجارة دولية

إشراف الأستاذ

- الدكتور: وعيل ميلود

إعداد الطالب:

- العباسي رضوان

- فرارحة نسيم

لجنة المناقشة:

- الدكتور: حيدوشي عاشور.....رئيسا

- الدكتور: وعيل ميلود.....مشرفا

- الدكتور: راقى دراجي .....ممتحنا

السنة الجامعية 2018/2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شكر و عرفان

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي جلبت نعمته و تقديسه أسماءه بعد شكرنا له لا يسعنا

في هذا المقام الا توحيده اسمى عبارات الشكر و التقدير الى كل

ما أمد لنا يد العون و المساعدة لانجاز هذا العمل المتواضع و

بالأخص:

الاستاذ المشرف (وعيل) على توجيهاته و لو بالقليل أنار لنا السبيل

لمواصلة هذا البحث

و كل من وطنا و استوحنا بعمل



# إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع الى ما أملك في الدنيا ، إلى

أمي و أبي

"وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه و بالوالدين إحسانا "

إلى كل أصدقائي

إلى كل من وسعته ذاكرتي و لم تسعه مذكرتي.

رضوان

# إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع الى ما أملك في الدنيا ، إلى

أمي و أبي

" وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه و بالوالدين إحسانا "

إلى كل أصدقائي

إلى كل من وسعته ذاكرتي و لم تسعه مذكرتي.

نسيم



فهرس الجداول

## قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
06	نفقات الإنتاج المطلقة المقدرة بساعات العمل بين الدولتين	01
08	نفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدرة بساعات العمل	02



# فهرس الأشكال

## قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
32	مصادر التمويل	01
34	سير عملية قرض المشتري	02
46	أنواع الاعتمادات المستندية	03
60	الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري	04
65	الهيكل التنظيمي لوكالة البويرة (37)	05



# فهرس المحتويات

## فهرس المحتويات

- I ..... كلمة شكر -
- II ..... الإهداء -
- III ..... الفهرس -
- IV ..... قائمة الجداول -
- V ..... قائمة الأشكال -
- VI ..... الملخص -
- أ، ب ..... مقدمة -

### الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية و الاعتماد المستندي

- 2 ..... تمهيد
- 3 ..... المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية
- 3 ..... المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية
- 4 ..... المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية
- 5 ..... المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية
- 14 ..... المطلب الرابع: عمليات التجارة الخارجية
- 22 ..... المبحث الثاني: تمويل التجارة الخارجية
- 22 ..... المطلب الأول: مفهوم التمويل و أهميته
- 23 ..... المطلب الثاني: أنواع التمويل و أهم مصادره
- 33 ..... المطلب الثالث : التمويل متوسط و طويل الأجل
- 35 ..... المطلب الرابع : التمويل قصير الأجل
- 39 ..... المبحث الثالث : ماهية الاعتماد المستندي
- 39 ..... المطلب الأول : مفهوم الاعتماد المستندي
- 41 ..... المطلب الثاني : أنواع و أشكال الاعتماد المستندي
- 47 ..... المطلب الثالث : طريقة فتح الاعتماد المستندي و أهم الوثائق
- 50 ..... المطلب الرابع : مزايا و مخاطر الاعتماد المستندي
- 53 ..... خلاصة الفصل

## الفصل الثاني: دراسة حالة تطبيقية

56.....	تمهيد
57.....	المبحث الأول : تقديم عام للبنك الخارجي الجزائري <b>BEA</b>
57.....	المطلب الأول: مفهوم البنك الخارجي الجزائري <b>BEA</b>
58.....	المطلب الثاني: مهام البنك الخارجي الجزائري و أهدافه
59.....	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري
63.....	المبحث الثاني : بطاقة تعريفية للوكالة البنكية (37) البويرة
63.....	المطلب الأول: نشأة الوكالة البنكية (37)
65.....	المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لوكالة البويرة (37)
67.....	المطلب الثالث : البيئة العملية لكل مصلحة
72.....	المبحث الثالث: دراسة حالة تطبيقية لعملية استرداد بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي
72.....	المطلب الأول: مفهوم عملية التوطين
73.....	المطلب الثاني: سير عملية التوطين
75.....	المطلب الثالث: مراحل فتح الاعتماد المستندي
81.....	خلاصة الفصل
83.....	خاتمة
86.....	قائمة المراجع

الملاحق

# مقدمة



تلعب التجارة الخارجية دورا هاما و رئيسيا في تنمية اقتصاد الدول، باعتبارها العصب و المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي في العالم و هي احد اوجه النشاط الاقتصادي القائم على أساس تبادل السلع و الخدمات بين الدول المتمثلة في عملية الاستراد و التصدير هذا ما أدى إلى ظهور ما يسمى بالتقسيم الدولي للإنتاج ، أي تخصص كل دولة في إنتاج المنتجات التي تتفوق في انتاجها و تستورد الأخرى من باقي الدول مما أدى إلى تعميق الفجوة بين الدول المتقدمة عن الدول النامية و في حين استفادت الدول المصنعة من التبادل الدولي بشكل كبير تسبب امتلاكها لوسائل الإنتاج المتطورة بما في ذلك عنصر التكنولوجيا و اليد العاملة المؤهلة ، كان نصيب الدول المتخلفة هو تصدير المواد الأولية مثل الطاقة و المعادن و استيراد كل المواد الأخرى.

فلجأت الدول المتخلفة إلى الاعتماد على وسائل تمويل مختلفة للنهوض بتجارتها الخارجية و ذلك بما يتلائم و حماية كل من المصدر و المستورد و تعزيز درجة الثقة بينهما و من بين الوسائل التمويلية الكثيرة الاستعمال و المطابقة لهذه الشروط نجد الاعتماد المستندي و نظر لأهمية هذه التقنية و ما توفره من حماية للأطراف المتعاقدة ضمنها كان لزاما على أي دولة تهيئة مؤسسات مالية من بينها البنوك التي تعد المحرك الأساسي لعمليات التمويل.

### إشكالية البحث:

باعتبار أن تقنية الاعتماد المستندي تحكمها في التعامل القواعد و الأعراف الدولية الموحدة الصادرة في غرفة التجارة الخارجية بهدف توحيد التعامل بهذه التقنية على المستوى الدولي تتبلور في أذهاننا الإشكالية التالية:  
ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية؟  
و تندرج ضمن هذا التساؤل جملة من التساؤلات الفرعية التالية:

- 1- ما المقصود بالتجارة الخارجية و ما هي أهم عملياتها؟
- 2- ما هو التمويل و ما هي وسائله ؟
- 3- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي التقنية الأكثر استعمالا ؟

**فرضيات البحث:** للإجابة على التساؤلات المطروحة في الإشكالية نضع جملة من الفرضيات

- 1- التجارة الخارجية تهتم بالصفقات التي تتم عبر الحدود عن طريق وسائل و طرق الدفع.
- 2- التمويل هو عملية الحصول على الأموال من مصادر مختلفة ذات وسائل طويلة ، قصيرة و متوسطة الأجل.
- 3- الاعتماد المستندي تقنية بنكية دولية تحكمها الأعراف والقواعد الدولية الموحدة لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد و المصدر من مخاطر التجارة الخارجية.

## أهمية البحث:

تبرز أهمية الموضوع في:

- 1- الدور الرئيسي والفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حجم الصادرات والواردات
- 2- بإعتبار الاعتماد المستندي من أهم الأدوات المستعملة من طرف البنوك كأداة للتمويل و تسوية المدفوعات الناتجة عن مختلف المبادلات.

## أهداف البحث :

- 1- السعي نحو توسيع هذه المفاهيم و ترسيخها
- 2- السعي نحو التحقق من صحة الفرضيات المصاغة من أجل الخروج بنتائج

## أسباب اختيار الموضوع:

- كون الجزائر بلد يقوم أساسا على الاستيراد فمن المهم توضيح هذه التقنية بصفة أدق لكل من يهمله الموضوع من مستوردين و مصدرين.

## منهج الدراسة:

لتحقيق هدف البحث و الإجابة عن الإشكالية المطروحة اخترنا إتباع المنهج الوصفي عند استعراضنا الجانب النظري للتجارة الخارجية كما استخدمنا المنهج التحليلي خلال تطرقنا لنظريات التجارة الخارجية و كذا في دراسة حالة . استدعت الضرورة إلى تقسيم البحث إلى فصلين يبدأ كل منهما بتمهيد وينتهي بملخص ، إضافة إلى تقديم عدد من الملاحق في آخر المذكرة .

حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى الإطار النظري للتجارة الخارجية و الاعتماد المستندي حيث تناولنا في المبحث الأول عموميات حول التجارة الخارجية أما المبحث الثاني فتطرقنا إلى تمويل التجارة الخارجية و تناولنا في المبحث الثالث عموميات حول الاعتماد المستندي بينما قمنا في الفصل الثاني و المخصص للجانب التطبيقي بدراسة حالة استراد بالاعتماد المستندي عن طريق البنك الخارجي الجزائري لينتهي عملنا بخاتمة عامة على النتائج و الآفاق.



الإطار النظري للتجارة الخارجية  
والاعتماد المستندي

## تمهيد:

تقوم التجارة الخارجية بين الدول عند توفر فائض في الإنتاج لدى دولة و نقصه في دولة أخرى، فيتم مبادلة هذا الفائض بالحاجيات المطلوبة داخل كل دولة.

إن أهمية التجارة الخارجية لا تكمن في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة و لكن أيضا في إمكانية الوصول إلى التنمية الاقتصادية و الرفاه الاجتماعي بتوسيع قائمة الخيارات في مجالات الاستثمار و الاستهلاك

أدى ازدهار و نمو المبادلات التجارية إلى ضرورة إدخال مجموعة من التقنيات و الوسائل التي من شأنها تسهيل المعاملات التجارية بين مختلف المتعاملين عبر دول العالم، من خلال وضع قواعد و قوانين تحفظ حقوق كل الأطراف و سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

المبحث الثاني: تمويل التجارة الخارجية .

المبحث الثالث: الاعتماد المستندي.

**المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية:**

إن التجارة الخارجية تلعب دورا هاما و أساسيا من الناحية الاقتصادية، تمكن كل بلد من الاستفادة من المزايا في البلد الأخر في سلعة معينة، و هكذا لا يمكن أن تعيش دولة بمعزل عن غيرها من الدول مهما اختلفت النظم السياسية أو بعض التفاوتات الاقتصادية .

في هذا المبحث سنتطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية، أهميتها، أهم النظريات المفسرة لقيامها و عمليات التجارة الخارجية .

**المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية:**

تقوم التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي بدور مهم في النشاط الاقتصادي ، بتوفيرها احتياجات البلاد من سلع وخدمات غير متوفرة عن طريق الاستيراد، كما تقوم بتصريف فائض الإنتاج عن طريق التصدير ، لذا تحتل التجارة الخارجية مكانة بارزة في النشاط الاقتصادي خصوصا أنها ساعدت الكثير من الدول على النمو الاقتصادي .

**أولا: نشأة التجارة الخارجية:**

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى ، و كانت 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 و ضرورة تصريف المنتجات تامة الصنع في الأسواق الخارجية ، مما زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر و اتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل و المواصلات ، و الذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة يتم فيها تبادل المنتجات بعضها ببعض و تقل فيها حدة الاختلافات بين مستويات الأسعار ، و في الوقت الحاضر يرجع اتساع حجم و نطاق التجارة الخارجية إلى التقدم الكبير في مختلف العلوم و الفنون و الاختراعات التي جعلت كل دولة تتوسع في استخدام أحدث ما وصل إليه العلم من عمليات الإنتاج المختلفة ، الأمر الذي أدى إلى ظهور فوائض متزايدة في الإنتاج المحلي عن الاستهلاك المحلي ، و بالتالي جعل التجارة الخارجية تعد من أهم العوامل التي تساهم في رفع مستوى التقدم الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة ، أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات بين حركات الأشخاص مثلة في الهجرة الدولية و حركات السلع و الخدمات ورؤوس الأموال ، وهذه العلاقات المتبادلة بين دول العالم تسمى بالمعاملات الاقتصادية الدولية ، و تنقسم إلى حركات دولية للسلع و الخدمات و حركات دولية لرؤوس الأموال ، و هذا يعني أن التجارة الخارجية تنصرف إلى حركات السلع و الخدمات بين الدول المختلفة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> السيد: محمد أحمد السيرني، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر ، 2009 ، ص 8.7.

## ثانيا: تعريف التجارة الخارجية:

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية نذكر منها ما يلي :

1. التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة و دول العالم الأخرى و تشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، اليد العاملة.<sup>1</sup>
2. تعرف التجارة على أنها أهم صور العلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول في شكل صادرات و واردات.
- كما تعرف بأنها " فرع من فروع علم الاقتصاد و الذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية " كما تعرف أيضا " بأنها عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدول و العالم الخارجي "<sup>2</sup>.
3. المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات مختلفة ، أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة.<sup>3</sup>

## المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية:

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع اقتصادي من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا ، فالتجارة الخارجية تربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض ، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة .

وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار ، و تخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام بالإضافة إلى أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي ، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة ، و قدرة الدولة على التصدير

و مستويات الدخل فيها، و قدرتها كذلك على الاستيراد، و انعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و مالها من أثار على الميزان التجاري.

كما أن هناك علاقات وثيقة بين التجارة الخارجية و التنمية الاقتصادية ، فالتنمية الاقتصادية و ما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم و نمط التجارة الدولية ، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي و مستواه .

<sup>1</sup> نداء محمد الصوص ، التجارة الخارجية ، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع ، عمان 2008 ص 7.

<sup>2</sup> حسام علي داود ، اقتصاديات تخ ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، ط 1 ، 2000 ص 13-14 .

<sup>3</sup> جمال جويدان الجمل التجارة الدولية ، عمان ، ط 1 ، 2000 ص 11 .

و الاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي و تزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت ، فالتنمية الاقتصادية تستهدف زيادة إنتاج السلع و إذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير الخارجي ، و التاريخ الاقتصادي لبريطانيا و ألمانيا و اليابان مثلا : يشير إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي تصاحبه زيادة في حجم التجارة لهذه الدولة ، أما آثار التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية ، ولذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا فيقل بالتالي مستوى الاستهلاك و مستوى الصحة العامة و التعليم و تنخفض الإنتاجية و تقل الاستثمارات ، فيؤدي ذلك إلى هبوط مستوى الدخل و هكذا تدور دائرة الفقر من جديد ، و إذا لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها ، فلن يتغير وضع التخلف و لن تحدث تنمية حقيقية و يمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر ، و خاصة عند تشجيع الصادرات فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دورا هاما في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع و إنشاء البنية الأساسية ، و يؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي و النهوض بالتنمية الاقتصادية<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث: نظريات التجارة الخارجية:

تعتبر المكاسب من التجارة الحافز الرئيسي لقيام التجارة بين الدول، و تزداد هذه المكاسب بسبب التخصص في إنتاج السلع و الخدمات ، مما يؤدي إلى توجيه الموارد الاقتصادية نحو الاستخدامات الأكثر إنتاجية في الدول المشتركة في التجارة ، و تعتبر النظرية الكلاسيكية أولى النظريات التي حاولت تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول حيث تشكل هذه النظرية الأساس النظري لدراسة النظريات الحديثة في التجارة الخارجية ، فقد حاول رواد هذه النظرية البحث في أهمية و حقيقة القضايا المتعلقة بالسياسة التجارية الخارجية للدولة بناء على تفسير أسباب ظهور المكاسب التجارية استنادا في ذلك إلى مجموعة من الفرضيات التي قيدت تحليلهم، و من هذه الفرضيات الرئيسية التي ارتكزت عليها نظريتهم اعتبار العمل هو العنصر الإنتاجي المستخدم في الإنتاج، و كذلك مبدأ تقسيم العمل باعتباره الأساس لزيادة الإنتاج بسبب التخصص الناجم عنه.

#### 1- نظرية الميزة المطلقة (نظرية ادم سميث) :

إن أول اقتصاد كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو العالم الاقتصادي الشهير ادم سميث (ADAM SMITH) في كتابه المعروف بـ (ثروة الأمم) الذي صدر عام 1776 في نيويورك حيث استخدم سميث الفرق المطلق في التكاليف الإنتاجية بين الدول أو ما أصبح يعرف بالميزة المطلقة (Absolute Davantage) و قد افترض سميث أن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بكلفة حقيقية اقل مما يستطيع شركاؤه التجاريون وبالتالي فان كل دولة ستكتسب أكثر فيما إذا تخصصت بتلك السلعة ، و تستورد السلع الأخرى . و قد اعتبر سميث أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة و حسب

<sup>1</sup> جمال جويدان الجميل ، مرجع سابق ص 12-13

هذا المفهوم فان السلع ستبادل بعضها وبقال نسبة ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها ، فمثلا إذا كان يلزم لإنتاج وحدة طعام (10) ساعات عمل المستخدمة في إنتاجها ، في حين أن أنتاج وحدة من الملابس يلزمها (30) ساعة عمل فان ذلك يعني أن كل (3) وحدات من الطعام تعادل وحدة واحدة من الملابس والفرضية الضمنية هنا أن العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد و بالتالي فان كلفة العمل تقيس كلفة الإنتاج الإجمالية و من جهة أخرى فان ميكانيكية جهاز السوق الحر و المنافس داخل الاقتصاد ستضمن بقاء معدل تبادل السلع ، ففي المثال السابق لن نجد أن شخصا داخل هذا الاقتصاد سيقوم بعرض أكثر من (3) وحدات من الطعام مقابل وحدة الملابس ذلك لأنه لن يتحمل كلفة أكبر من (30) ساعة عمل و التي هي كلفة إنتاج وحدة واحدة من الملابس ، ولنفس السبب أيضا لن نجد شخصا يقبل بأقل من (3) وحدات من الطعام مقابل وحدة الملابس . لذلك فان المنافسة السوقية و قابلية العمل للتحرك بين الصناعات تضمن تبادل السلع وفقا لكلفتها من العمل مع مراعاة عامل أساسي و هو إمكانية انتقال العمل بحرية بين الصناعات . أما في حالة عدم إمكانية انتقال العمل بسهولة بين الصناعات فان نظرية التبادل المبنية على قيمة العمل لا تثبت و ذلك لاختلاف أجر العمل من صناعة لأخرى ، ولتوضيح مبدأ الميزة المطلقة الناجمة عن فروق التكاليف المطلقة نسوق المثال التالي :<sup>1</sup>

نفترض أن لدينا دولتان هما مصر و كندا، و أن كل واحدة منهما تنتج قبل قيام التجارة الدولية بينهما سلعتين هما: القمح و القطن، و أن نفقات الإنتاج مقدرة بساعات العمل، كما يتضح من الجدول التالي:

الجدول رقم (01) : نفقات الإنتاج المطلقة مقدرة بساعات العمل بين الدولتين .

	القمح	القطن
كندا	5	10
مصر	10	5

المصدر: المرجع نفسه ص 94

يتم تحليل نظرية الميزة المطلقة على النحو التالي :

✓ إن إنتاج وحدة واحدة من القمح يتطلب 5 ساعات عمل في كندا و 10 ساعات عمل في مصر.

✓ إن إنتاج وحدة واحدة من القطن يتطلب 10 ساعات عمل في كندا و 5 ساعات عمل في مصر.

و بالتالي يمكن القول بأن النفقة المطلقة لإنتاج القمح في كندا أقل منها في مصر و إن النفقة المطلقة لإنتاج القطن

في مصر ألف منها في كندا، و بذلك نستنتج التالي:

✓ إن كندا تتمتع بقيمة مطلقة في إنتاج القمح و تعاني من تخلف مطلق في إنتاج القطن ، في حين أن مصر تتمتع

بميزة مطلقة في إنتاج القطن و تعاني من تخلف مطلق في إنتاج القمح ، و على هذا الأساس يتحدد نمط

<sup>1</sup> محمد دياب التجارة الدولية في عصر العولمة ، دار المنهل للدراسات و التوثيق ، لبنان ، 2010 ص 95 .

التخصص الدولي بين البلدين فتتخصص كندا في إنتاج القمح ، وتقوم بتصدير الفائض عن حاجتها إلى مصر ، بينما تتخصص مصر بإنتاج القطن و تبادل الفائض عن حاجتها منه بفائض إنتاج القمح لدى كندا .  
 ✓ إن هذا التخصص و تقسيم العمل بين الدولتين يؤدي إلى قيام التجارة الدولية بينهما مع تحقيق فائدة لكل منهما ، فكندا بناءً على الاستقرار التبادل الدولي على هذا النحو صارت تحصل على وحدة واحدة من القطن مقابل التضحية بـ : 5 ساعات عمل فقط (و ليس بـ : 10 ساعات فيما لو اضطرت لإنتاج القمح بنفسها).

### ثانيا : نظرية الميزات النسبية (أو الاكلاف المقارنة):

عمل "ديفيد ريكاردو" (1772-1823) على تطوير أفكار سيمث ، فبين لماذا تتاجر الأمم فيما بينها ، و في أي حدود يكون التبادل بين بلدين أكثر فائدة ، و حدد معايير التخصص الدولي ، و يعتبر "ريكاردو" أن في مصلحة كل بلد التخصص في إنتاج السلعة التي تؤمن له أفضلية أكبر و التي تعتبر كلفة إنتاجها اقل نسبيا بالمقارنة مع البلدان الأخرى .

عكس "ريكاردو" أفكاره في نظرية الميزات النسبية و قد برهن بأن التبادل الدولي ممكن و مرغوب به ، و هو في مصلحة جميع الدول ، و حدد إطار أو هامش الأسعار الذي يكون التبادل ضمنه مفيدا للجميع.

### 1- الأسس و الافتراضات التي قامت عليها النظرية:

بنى "ريكاردو" نظريته في الميزات النسبية على عدد من الأسس و الافتراضات و تتلخص الأسس في :<sup>1</sup>

- سيادة المنافسة التامة في جميع الأسواق الداخلية و الخارجية .
- التشغيل الكامل لكافة عناصر الإنتاج
- حرية انتقال عناصر الإنتاج داخليا و ليس خارجيا.
- تشابه أذواق المستهلكين في الأسواق المختلفة .

### و تتضمن الافتراضات التي تساعد على فهم النظرية الأمور التالية:

- التبادل العيني أو حيادية النقد، و تواجد دولتين لا تتجان سوى سلعتين (أي قيام التبادل الدولي بين دولتين بصورة مقايضة).
- خضوع الإنتاج لحالة "ثبات الغلة" و سريان قانون التكاليف الثابتة، أي أن تكاليف الإنتاج لا تتغير بزيادة مقادير السلع المنتجة.
- إمكان تقييم المنتجات بالعمل المبذول فيه .
- عدم وجود نفقات نقل أو رسوم جمركية أو مصاريف تأمين و غيرها.

<sup>1</sup> نداء محمد الصوص ، مرجع سبق ذكره ، ص 21.

- ثبات الغلة : هي مرحلة يزداد الإنتاج الكلي فيها بنفس المقدار ، أي كلما أضفنا كمية جديدة من عنصر الإنتاج المستخدم يبقى الناتج الكلي ثابتا ، و في هذه المرحلة يكون فيها وجود شبكة ثابتة من عنصر الإنتاج المستخدم في العملية الإنتاجية و بين حجم الإنتاج .

و أكد "ريكاردو" أن التجارة الخارجية يكفي لقيامها بين دولتين أن تتمتع كل منهما بإزاء الأخرى بميزة نسبية في إنتاج السلعتين موضع التبادل، فلا ضرورة لأن يتمتع بلد ما بميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة ، كما اعتقد "أدم سميث" حتى تصبح التجارة بينه و بين بلد آخر يتمتع بميزة مطلقة في سلعة أخرى نافعة لكليهما، فاختلاف التكاليف النسبية و ليس المطلقة هو معيار التجارة الخارجية و أساسها

## 2- التفسير العلمي للنظرية :

و يمكن توضيح فكرة "ريكاردو" على النحو التالي :<sup>1</sup>

- افترض "ريكاردو" وجود دولتين هما : إنجلترا و البرتغال تنتجان سلعتين هما النبيذ و النسيج، و تبدو نفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدرة بساعات العمل كالتالي:

**الجدول رقم (2) : نفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدرة بساعات العمل .**

السلعة		الدولة
النسيج	النبيذ	
90 ساعة	80 ساعة	البرتغال
100 ساعة	120 ساعة	إنجلترا

**المصدر: المرجع نفسه، ص 24.**

وفقا "ريكاردو" فان البرتغال تنتج السلعتين بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجهما في إنجلترا و هذا يعني أن الإنتاجية قبل قيام التبادل التجاري بين الدولتين هي أفضل في البرتغال مما في إنجلترا ، أي بتعبير آخر أن البرتغال هي أكثر كفاية من إنجلترا فيما يتعلق بتكلفة إنتاج السلعتين " إلا أن التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ فيها أقل من التكلفة لإنتاج النسيج ، و من جهة أخرى فان التكلفة النسبية لإنتاج النبيذ أقل من إنتاج النسيج ، و بالتالي فانه حسب "ريكاردو" يكون من مصلحة البرتغال التخصص في إنتاج النبيذ ، و أن تعتمد على إنجلترا في تزويدها بالمنسوجات ، كما أنه من مصلحة إنجلترا أن تخصص بإنتاج النسيج و أن تعتمد على البرتغال لتزويدها بالنبيذ .

فلو قام تبادل تجاري بين الدولتين ، و تخصص البرتغال في إنتاج النبيذ و تصديره و تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات و تصديرها لأصبح الوضع على النحو التالي :

✓ تحمل البرتغال إنتاج المنسوجات .

✓ تحمل إنجلترا إنتاج النبيذ .

✓ تخصص البرتغال في إنتاج النبيذ .

✓ تقوم البرتغال بمبادلة وحدة من النبيذ تكلفتها 80 ساعة عمل بوحدة من المنسوجات كانت

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 2

- ستكلفها 90 وحدة عمل لو بقيت تنتجها بنفسها محليا، و تريح بذلك 10 ساعات عمل.
- ✓ تقوم إنجلترا بمبادلة وحدة من النسيج تكلفتها 100 ساعة عمل بوحدة من النيذ كانت ستكلفها 120 ساعة عمل لو بقيت تنتجها محليا، و تريح بذلك 20 ساعة عمل.

### 3- تقييم نظرية ريكاردو و انتقادها :

- تعرضت نظرية "ريكاردو" لانتقادات عديدة تمحورت حول النقاط التالية :<sup>1</sup>
- ✓ اتسمت النظرية بالمبالغة في التبسيط، بحيث بدت بعيدة عن الواقع فهي افترضت وجود دولتين فقط تتبادل سلعتين فقط.
- ✓ اعتمدت نظرية المنفعة النسبية على نظرية العمل للقيمة ، إذ تأخذ في الحسبان تكاليف العمل فقط عند حساب تكاليف الإنتاج في حين أنها تهمل تكاليف عناصر الإنتاج الأخرى المشتركة في إنتاج السلعة .
- ✓ افترضت النظرية صعوبة انتقال عناصر الإنتاج إلى الخارج ، ولذا اكتفت بدراسة تبادل السلع، في حين أن الواقع يشير إلى قدرة فائقة لدى هذه العناصر (خصوصا رأس المال) للتنقل عبر الحدود .
- ✓ تفترض النظرية ثبات النفقة ، و هذا الافتراض يتناقض مع الواقع ، فمعظم مشروعات الإنتاج تخضع لقانون تزايد النفقة (أو تناقص الغلة) فلو افترضنا مثلا أن طلب إنجلترا على النيذ البرتغالي ازداد ، و أدى ذلك إلى توسع البرتغال في إنتاج النيذ عن طريق استغلال الأراضي الأقل جودة في زراعة الكروم أو استصلاح أراضي جديدة ، فان ذلك سوف يؤدي عندئذ إلى ارتفاع النفقات الحدية لإنتاج النيذ ، وسينم عن ذلك ظهور مفعول قانون تزايد النفقة و تناقض الغلة الذي سيشجع لإنجلترا إنتاج النيذ .
- ✓ اعتقد منتقدو النظرية أنه من الأجدى الاهتمام بأسعار السلعة و ليس بنفقاتها ، وذلك لتعذر معرفة كلفة إنتاج السلعة نفسها في الدول الأخرى خصوصا في ظروف المنافسة الاحتكارية، حيث تتحد الأسعار بعيدا عن النفقات الفعلية، كما أن الذي يحدد الإقبال على إنتاج السلعة هو للطلب عليها، بالتالي ثمنها والربح المتوقع منها و ليس نفقة إنتاجها.
- ✓ تهمل النظرية تكاليف النقل ، على الرغم من أن تكاليف نقل السلع بين الدول المتاجرة يمكن أن تؤثر على ربحية و نمط التجارة الدولية ، خصوصا إذا كانت التكلفة تفوق الفرق بين الأسعار المحلية للسلع التي يجري تبادلها فارتفاع تكاليف النقل قد يؤدي إلى فقدان الميزة النسبية في الإنتاج .
- ✓ تتجاهل النظرية اثر التغيرات في مستوى المعرفة الفنية أو التكنولوجية، و كما هو معروف فان التغيرات التكنولوجية ينجم عنها تغيرات بعرض السلع، ليس فقط بالنسبة للسوق المحلية، بل و كذلك بالنسبة للسوق الدولية أيضا.

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق ، ص 24، 23

✓ تفترض نظرية الميزات النسبية على غرار كل النظريات الكلاسيكية، تحقيق التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج إضافة إلى توفر المنافسة الكاملة و الحرية في التجارة الدولية.

و أخيرا أوضح "ريكاردو" أن التجارة الدولية بافتراض معطيات معينة مفيدة للدولة التي يجري التبادل فيما بينهما و لكنه لم يدرس القوى التي تحكم نسب التبادل الدولي ، وعبارة أخرى بين "ريكادور" الحدود التي تجعل التجارة الدولية مثمرة لكل الدولتين ، و لكنه لم يوضح كيف يرسو سعر التبادل الدولي ضمن هذه الحدود ، فلقد اكتفى بافتراض أن سعر التبادل يقع بين نسب التبادل الوطنية في الدولتين ، و الذي يؤدي إلى اقتسام البلدين للمنافع المتأتية عن التجارة الدولية بصفة متعادلة دون أن يوضح كيف يتبلور مثل هذا السعر ، و عليه فان نظرية الميزات النسبية كما صاغها "ريكاردو" ناقصة ، إذ أنها لا تفسر تحديد سعر التبادل الدولي .

### ثالثا : النظرية النسبية في عوامل الإنتاج :

وضع العالمان السويديان " أيلي هيكشر " و " برتل أولين " أسس التصورات المعاصرة حول الأسباب التي تحدد اتجاهات و بنية التدفقات السلعية الدولية و الافضليات الممكنة في التبادل الدولي في كتابه "التجارة الإقليمية و الدولية " 1933 م قدم برتل أولين تفسيراً للتقسيم الدولي للعمل و للقانون الكلاسيكي الخاص بالتكاليف النسبية ، كما أوضح أن الكثير من القضايا المطروحة في كتابه تفسر مقال أستاذه و مواطنه أيلي هيكشر الذي صدر عام 1919 م و ظل عمليا في النسيان إلى أن ترجم إلى الإنجليزية عام 1950 م و عرفت هذه النظرية منذ ذلك الحين بنظرية هيكشر وأولين أو النظرية النسبية لعوامل الإنتاج.<sup>1</sup>

### - جوهر النظرية :

إن نظرية الميزات النسبية تفسر التجارة الدولية بالفوارق بين البلدان استنادا إلى أكلاف الإنتاج المقارنة ، و لكنها لا تجيب عن السؤال الأساسي : لماذا تظهر هذه الفوارق بين البلدان ؟ يرى الاقتصاديون السويديان أن الفوارق بين البلدان في الميزة النسبية تفسر بصورة أساسية أن عوامل الإنتاج تستخدم بنسب مختلفة في إنتاج السلع المختلفة، و في أن الفوارق الإنتاجية يحددها الاختلاف في حيازة عوامل الإنتاج (الأرض، العمل، رأس المال.... الخ) و كذلك الاختلاف في الحاجة الداخلية إلى هذه السلع، فضلا عن اختلاف الأسعار. لقد حاولت نظرية "هيكشر" و "أولين" أن توضح أسباب الاختلاف في التكاليف النسبية بين دولة و أخرى ، و قد أعطى هكشير تفسيراً لأسباب هذا الاختلاف ففي رأيه أن تكلفة السلع تختلف باختلاف إنتاجية الدول ، و هذه الإنتاجية تتوقف على عاملين أساسيين هما<sup>1</sup>

<sup>1</sup> يوسف مسعداوي ، دراسات في التجارة الدولية ، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع ، الجزائر ، 2010 ، ص 45.

- اختلاف الدول من حيث تمتعها بالوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج و هذا يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج من دولة لأخرى ، فكل دولة حسب هيكلها لها مصلحة في أن تنتج السلعة أو السلع التي يدخل فيها إنتاجها كمية كبيرة من عوامل الإنتاج التي لا تتوافر لديها بكثافة و هكذا كأنها تجري بصورة ضمنية عملية تصدير عوامل الإنتاج الموجودة بوفرة نسبية لدى البلد المعني ، و استيراد العناصر التي لا تتوافر لديها بكثافة كافية .

فانجلترا على سبيل المثال لديها وفرة في رأس المال و العمل ولكن لديها ندرة في عنصر الأرض ، في حين أن أستراليا لديها وفرة في الأرض الخصبة و ندرة رأس المال و العمل ، لذا فانه يكون من مصلحة أستراليا أن تخصص في إنتاج السلع التي تحتاج إلى كثير من الأرض و قليل من العمل ، مثل القمح و تربية الماشية ، في حين تخصص إنجلترا في إنتاج السلع التي تحتاج إلى كثير من العمل و رأس المال و قليل من الأرض، مثل المنتجات الصناعية، و ذلك لأن أجر العمل وفائدة رأس المال فيها أكثر انخفاضاً بالنسبة لإيجار الأرض.

الاختلاف في الشروط الفنية لإنتاج السلع من الناحية الفنية تحتاج بعض السلع إلى توافر بعض عوامل الإنتاج بدرجة أكبر من العوامل الأخرى ، فالسلع الزراعية مثلا تحتاج إلى كثير من الأرض بالمقارنة مع رأس المال أو العمل و المنتجات الالكترونية تحتاج إلى كمية كبيرة من رأس المال بالمقارنة مع الأرض و العمل ، كما أن صناعة المنسوجات تحتاج إلى كثير من العمل بالمقارنة مع رأس المال أو الأرض ، و لذا فان الدولة التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر الأرض تنتج سلعا كثيفة الأرض و تلك التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال تنتج سلعا كثيفة رأس المال ، أما التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل فتنتج سلعا كثيفة العمل .

و عند قيام التجارة فان صادرات كل دولة تتكون من السلع التي تتميز في إنتاجها مقارنة بغيرها من الدول ، و ذلك لأن تكلفة إنتاج هذه السلع لديها أقل ، و بالتالي أسعارها تكون منخفضة نسبيا كما هي عليه في الدول الأخرى ، أما وارداتها فتكون من التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر غير موجودة محليا ، أو تعاني فيها من عجز نسبي . ولقد عمل أولين على توضيح أفكار "هيكشر" و استطاع بذلك أن يصوغ النظرية في شكلها النهائي

يتفق "أولين" مع أستاذه "هيكشر" في أن نسب توافر عوامل الإنتاج في دولة ما هي التي تحدد نوع السلع التي تنتجها هذه الدولة ، و لكنه أضاف إلى ذلك أن اختلاف هذه النسب بين الدول لا يفسر لنا لماذا تقوم التجارة الدولية و ذلك لأن السبب المباشر في قيام التبادل الدولي هو إمكانية الحصول على السلعة من الخارج بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجها محليا و عليه فلكي نفسر قيام التجارة الدولية يجب أن نفسر لماذا يؤدي اختلاف نسب توافر عوامل الإنتاج إلى اختلاف التكاليف النسبية ، و بالتالي أسعار السلعة الواحدة بين الدول المختلفة .

في محاولة الإجابة عن التساؤل يؤكد "أولين" على الأمور التالية :<sup>1</sup>

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 45، 46.

1. تتحدد الأسعار النسبية و المطلقة للمنتجات و عوامل الإنتاج بالعرض و الطلب على المنتجات، و إن الطلب على المنتجات يعتمد بصفة أساسية على:
  - ✓ حاجات و رغبات المستهلكين أي أذواقهم.
  - ✓ و كذلك على الظروف التي تحكم ملكية عوامل الإنتاج فهي التي تحدد الدخول الفردية و من ثم تحدد الطلب.
- أما العرض من المنتجات فيعتمد أساسا على:
  - ✓ عرض عوامل الإنتاج أي مدى توافر الكميات المختلفة منها .
  - ✓ و كذلك على الشروط الفنية للإنتاج أو بمعنى آخر على دوال الإنتاج التي يرى أولين أنها واحدة في كل أنحاء العالم (بمعنى أن دالة إنتاج السلعة الواحدة متماثلة في مختلف أنحاء العالم). وهذه الدوال هي التي تحدد نسب مزج خدمات عوامل الإنتاج و بالتالي الطلب على هذه الخدمات ، فالنمو الغير المتكافئ للدول يجعل بعضها يتفوق على البعض الآخر في إنتاج سلعة معينة ، و بعبارة أخرى فان نتيجة للبنية الاقتصادية لكل بلد ، و نتيجة للنمو غير المتساوي بين الدول توجد بلدان أكثر تقدما في فنون الإنتاج ، فالدول المتطورة تستطيع استخدام طرق الإنتاج الضخم ، و بالتالي تستطيع التخصص في إنتاج تلك السلع التي يتطلب إنتاجها مثل هذه الطرق كالألات و المحركات بينما تتخصص البلدان الأقل تقدما في إنتاج المواد الأولية الزراعية و المستخرجة.
  - ✓ إن آلية الأسعار في مختلف الدول تقوم على هذه العناصر الأربعة و هي التي تحدد آليات أسعار السلع و أسعار عوامل الإنتاج، و إذا اختلفت العلاقات بين هذه العناصر من دولة إلى أخرى فان الأسعار النسبية ستختلف، و من ثم تكون التجارة الدولية ممكنة.
2. إذا افترضنا أن نوعية عوامل الإنتاج هي واحدة في الدولتين و أن الشروط الفنية متماثلة بالنسبة لنفس السلعة، فان الاختلافات في الأسعار النسبية تكون راجعة إما للاختلافات في ظروف الطلب ( تنعكس في اختلاف أذواق المستهلكين و دخولهم الفردية ) أو الاختلافات في عرض عوامل الإنتاج .
 

و هكذا فان " أولين " يقر بأن الأسعار النسبية قد تتأثر بأذواق المستهلكين مثلما تتأثر بالوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج التي تحدد تكلفة إنتاج السلع، فإذا كانت أذواق المستهلكين في دولة لديها وفرة في رأس المال تميل إلى استهلاك سلع ذات كثافة رأسمالية ، فان السعر النسبي لهذه السلع سيتجه نحو الارتفاع ، و بالتالي سيرتفع السعر النسبي لرأس المال بالرغم من وفرته النسبية ، و معنى ذلك أن أذواق المستهلكين و دخولهم و عاداتهم (أي نمط الاستهلاك ) تؤثر على حجم المبادلات الداخلية و هو يضرب على ذلك مثل بعض البلدان في جنوب و شرق آسيا التي تزرع القمح في أراضي غلتها أقل من غيرها ، في حين تزرع الأراضي الجيدة بالكرمة و ذلك نظرا لوفرة الطلب على النبيذ و بالتالي نظرا لارتفاع غلة النبيذ النقدية عن غلة القمح النقدية ، و من هنا يؤثر الطلب على تخصص الدول تأثيرا بالغ الأهمية .

3. إن الاختلافات في عرض عوامل الإنتاج هي بصفة عامة المحدد الرئيسي لاختلافات الأسعار النسبية للمنتجات تفترض وجود اختلافات في الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج.

ثانيا: خلاصة أهم ما توصل إليه "أولين"<sup>1</sup>:

من أهم النتائج التي توصل إليها "أولين" في نظريته نجد ما يلي:

✓ إن التعبير الدولي هو حسب "أولين" تبادل غير مباشر لعوامل الإنتاج الوفيرة مقابل عوامل الإنتاج النادرة ،  
فمثلا عندما تصدر أستراليا القمح إلى إنجلترا و تصدر إنجلترا المنتجات الصناعية إلى أستراليا فذلك يعني أن  
الأرض الأسترالية كأنما تتم مبادلتها برأس المال الإنجليزي ، و بمعنى آخر فان انتقال المنتجات يحل محل انتقال  
عوامل الإنتاج .

✓ تعمل التجارة الدولية في المدى القصير على توجيه أو دفع سعر كل سلعة من السلع التي يتم تبادلها بين الدول  
نحو التعادل ، و ذلك لأن هذا السعر قبل قيام التجارة يكون مختلفا بسبب اختلاف ظروف العرض و الطلب  
في كل دولة ، أما بعد قيام التجارة فيوجد سعر واحد لكل سلعة يتحدد بالعرض الكلي منها و الطلب الكلي  
عليها ، و يجب أن لا يفهم من ذلك أن السعر في مختلف الدول سيكون متساويا تمام المساواة ، و ذلك لأنه  
توجد عوامل عديدة تؤدي الى اختلاف سعر السلعة بين الدول ، و لو بنسبة ضئيلة أهمها ، نفقات النقل  
و الرسوم الجمركية وغير ذلك من العوامل الأخرى .

✓ تعمل التجارة الدولية في الفترة القصيرة على توجيه أو دفع أسعار عوامل الإنتاج في مختلف الدول نحو التعادل ،  
فكما ذكرنا سابقا يوجد في أستراليا وفرة في عنصر الأرض و ندرة في عنصري رأس المال و العمل ، في حين أن  
توجد وفرة في رأس المال و العمل في إنجلترا ندرة في عنصر الأرض ، و لذلك عندما تقوم التجارة بين الدولتين  
فان ذلك يؤدي إلى ارتفاع ثمن الأرض في أستراليا لأن الطلب عليها متزايد ، و بمعنى ذلك هو ارتفاع ثمن الأرض  
في أستراليا و انخفاض ثمنها في إنجلترا عما كان عليه قبل قيام التجارة بين البلدين ، و لذا فان ثمن الأرض في  
الدولتين بعد قيام التجارة سيتجه نحو التعادل .

هذا هو جوهر نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج أو نظرية "هيكشر - أولين" و أوضح أنها لا تقف  
النقيض من النظرية الكلاسيكية ، و إنما تعتبر مكملة لها لأنها بدأت من حيث انتهت النظرية الكلاسيكية ، هذا  
فان ما تقول به الأخيرة من أن التخصص الدولي يقوم على أساس اختلاف المزايا النسبية يعتبر افتراضا بالنسبة  
لنظرية هيكشر - أولين ، و قد حاولت هذه النظرية كما رأينا تفسير أسباب اختلاف المزايا النسبية معتمدة  
التوازن العام التي تستند إلى جانبي العرض و الطلب في تحديد أثمان السلع .

إن نظرية "هيكشر وأولين" تفسر بنجاح التجارة الدولية ، فالبلدان تصدر فعلا بالدرجة الأولى تلك السلع  
التي تستخدم في إنتاجها بصورة أساسية الموارد المتوفرة لديها بكثرة نسبية ، و لكن هذه النظرية لا تنطبق في الواقع على

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 47-48.

جميع جوانب التجارة الدولية ، إذ أن بنية الموارد الإنتاجية التي تملكها الدول الصناعية المتطورة اليوم تتساوى بصورة و ينتقل مركز النقل في التجارة العالمية تدريجياً نحو تبادل السلع المتشابهة بين بلدان متشابهة .

### المطلب الرابع: عمليات التجارة الخارجية

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

#### الفرع الأول : إجراءات التصدير

##### أولاً: اتخاذ القرار:

يتم اتخاذ قرار التصدير بناء على ما سبق ذكره في الفصل الذي يتحدث عن أشكال الدخول لأسواق الأجنبية إلا في هذه المرحلة يقوم المصدر و بعد تحديد الأسواق المستهدفة و المحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها<sup>1</sup>:

- ✓ البدء في التخطيط بحملات ترويجية و إعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف و ذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك و خاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة .
- ✓ 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 و عادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض و الشروط المطلوبة و كذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها و على طريقة الدفع بها
- ✓ القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو موصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى .
- ✓ الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، و رخصة التصدير شخصية و تصدر باسم مقدم الطلب، و لا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

##### ثانياً : الإستراتيجية :

تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها و الرد عليها من قبل المستوردين و ذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين و الشروط المطلوبة و التسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة و تحقيقها لأهدافها .

في هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد و تجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها و من الممكن تنفيذها أي البرمجة الفعلية لأهداف و استراتيجيات الشركة و الشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد .

<sup>1</sup> جاسم محمد ، التجارة الدولية ، دار زهران للنشر و التوزيع ، عمان ، 2006 ، ص 191 .

## ثالثا: العقد :

بناء على إمكانيات الشركة و أهدافها و بعد الانتهاء من المفاوضات ( الشراء و البيع ) يتم تثبيت بنود الاتفاق و التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا : المستندات المبدئية لإتمام التصدير : و يمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي :

## ● إصدار الفاتورة الأولية:

بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها و تحتوي 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 و صورا عن شهادة المنشأ و قوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية و الائتمانية المتفق عليها

## ● قائمة التعبئة :

وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود و صفتها و كميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود و الأوزان القائمة و المصادقية .

## ● شهادة صحية:

و تصدر عن الحجز الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر.

## ● إذن بالشحن:

و يصدر عن التوكيل الملاحي، و يعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة.

## خامسا : إعداد المستندات النهائية :

وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن و التي يجب تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية و أهم هذه المستندات ما يلي<sup>1</sup>

- بوليصة الشحن: و تعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن أملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة و تعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها .
- الفاتورة التجارية : يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية و قائمة التعبئة و التي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا الى المعلومات الواردة فيها ، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ و التي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد المستورد .
- مستندات ووثائق أخرى أهمها قائمة التعبئة ، شهادة المنشأ ، و شهادة معاينة و أية مستندات أخرى يطالها المستورد من المصدر.

### سادسا: المتابعة و الاتصال:

إن مسؤولية المصدر قد تنهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد و ربما إلى مخازنه و في هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة و يبقى على اتصال مع وكلاء الشحن و مع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة و في مكان التسليم المتفق عليه.

### سابعا: الخطابات الختامية

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

### الفرع الثاني : إجراءات الاستيراد

سنذكر باختصار ما يمكن الاعتماد عليه في هذه العملية ابتداء من قرار الاستراد إلى غاية التخليص .

#### أولا : اتخاذ القرار :

قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها و المسموح التعامل بها وفقا لقوانين الدولة، فمثلا هل الاستيراد من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من أجل التوزيع و البيع في السوق المحلي ؟  
لذا لا بد من دراسة الطلب و احتمالات توقعه " التنبؤ به " و تحديد الطلب أيضا يختلف باختلاف طبيعة المشروع، فمثلا كان مشروعاً صناعياً يقوم بأعمال التصنيع فان الطلب يمكن تقديره حسب الطرق التالية:<sup>1</sup>

- دراسة السوق المحلي و حاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي و المستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق .
- طلبات الزبائن الذين يزرون المصنع أو معارضه .
- جداول الإنتاج و معدل دوران المخزون .
- من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة و مواصفاتها.

#### ثانيا : دراسة أسواق التصدير :

وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الخارجية ، و أهم مصادر الحصول على أسماء الموردين و معلومات عنهم : الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول ، (القوائم) التي تصدرها الشركات العالمية ، أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة ، و الغرف التجارية و تجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين و المؤهلين للتوريد ، و كذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم و طلب عروضهم و بيان شروط البيع و التسليم و الدفع ، و ربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجوها .

<sup>1</sup> جاسم محمد ، مرجع سبق ذكره ، ص 195.

## ثالثا: الإستراتيجية

بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية و حاجته لهذه السلع ، و الأخر إمكانات و موارد الشركة و مدى قدرتها على التفاوض و قبول شروط الموردين سواء الإمكانيات المالية أو التسويقية أو أية عناصر أخرى .

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

## رابعا: البرامج

و في هذه المرحلة تترجم السياسات و الأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات و الاستراتيجيات بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات و البيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضع به أسماء و عناوين الموردين ، و طرق الشراء و شروط البيع و الدفع و التسليم ..... الخ، و بعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها و سياستها.

## خامسا: العقد

و في هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال و التفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع و التسليم و البيع و أية شروط أخرى ، و في حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها و توقيعه .

## 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 و التسليم و التمويل ، حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد و المصدر و حسب وحدة النقد و الصرف ، و أهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة) ، الدفع المقدم ، الدفع لأجل ، الكمبيالات المستندية و الاعتمادات المستندية .

و أهم هذه الطرق الشائعة الاعتمادات المستندية حيث تقوم الشركة بطلب فتح اعتماد مستندي لدى احد البنوك المحلية بناء على طلب المستورد و بقيمة البضاعة و شروط التسليم و بعد ذلك يقوم البنك المحلي بالاتصال مع البنك المبلغ و يتقدم بكافة الوثائق و المستندات التي يطلبها المستورد ، و إذا فعل ذلك المستورد أي الاتصال و قدم الأوراق التي تثبت أن البضاعة تم شحنها ، يستطيع أن يحصل على ثمن البضاعة خلال هذه الفترة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> محمد جاسم ، مرجع سبق ذكره ، ص 198 .

**ثامنا : بوالص الشحن :**

و يختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها و اختلاف وسيلة النقل و البوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله و يثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها ، و هي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة و يقوم المصدر بتسليم البوليصة و الفاتورة التجارية المصادقة و شهادة المنشأ و أية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل .

**تاسعا: ميناء الوصول**

عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصة و لا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من جيرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على البضاعة.

**عاشرا: التخليص**

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

**الفرع الثاني : إجراءات جمركة البضائع****أولا : الإجراءات الأولية الجمركية****1- إحضار البضائع لدى الجمارك :**

في حالة أي اجتياز للبضائع للإقليم الجمركي فان أول التزام يقوم به ناقل البضاعة هو إحضار البضائع لدى مصالح الجمارك وفقا للشروط المحددة في التشريع و التنظيم الجمركي المعمول بهما.

سنتطرق إلى تعريف عملية الإحضار ثم الهدف من فرضها على الناقلين .

**1.1 تعريف العملية:**

يتلخص مفهوم الإحضار لدى الجمارك حسب المادة 51 من قانون الجمارك في سلوك الطريق القانوني الشرعي الأقصر المباشر المحدد لكل البضائع المستوردة أو الموجهة للتصدير قصد الوصول إلى أقرب مكتب جمركي من مكان الدخول عند الحدود الجمركية لإحضارها للرقابة الجمركية و هذا مهما كانت طبيعتها حتى و إن كانت معفاة من دفع الحقوق و الرسوم الجمركية ، و لا يمكن اجتياز مكتب جمركي دون ترخيص من قبل مصالح الجمارك .

## 2.1 الهدف من العملية :

### تهدف عملية الإحضار لدى الجمارك إلى<sup>1</sup>

- ✓ إخضاع كل البضائع إلى عمليات التفتيش و المراقبة الجمركية و إثبات شرعية حركتها.
- ✓ مراقبة تدفق البضائع من و إلى الإقليم الجمركي و بالتالي مراقبة تدفقات التجارة الخارجية .
- ✓ مواجهة عمليات التهريب و دخول البضائع و خروجها بطريقة غير شرعية عن طريق توجيهها عبر الطريق الشرعي حيث يصعب فرض رقابة على كامل الإقليم الجمركي و حدوده الممتدة إذ تتجلى محدودية الإمكانيات البشرية و المادية لدى الجمارك حتى عند اقوي الدول ماليا و تكنولوجيا

## 2- طرق احضار البضائع لدى الجمارك :

لقد تناول المشرع الجزائري في قانون الجمارك مختلف طرق الإحضار و التي تتوافق مع طرق النقل و هي:

- ✓ الإحضار عن طريق البحر .
- ✓ الإحضار عن طريق البر .
- ✓ الإحضار عن طريق الجو .

## 3 - وضع البضائع لدى الجمارك

بعد إحضار البضائع لدى الجمارك يترتب على ناقل البضاعة وضع البضائع تحت تصرف إدارة الجمارك إلى غاية إتمام إجراءات التخليص الجمركي و توجيهها إلى نظام جمركي معين ولذلك سنتناول المبادئ العامة للعملية و الأماكن المخصصة لوضعها .

### 1.3 تعريف

يستشف من خلال المادة 66 من قانون الجمارك الجزائري بان عملية الوضع لدى الجمارك يقصد بها وضع البضائع في نطاق أو مساحة تحت حراسة إدارة الجمارك في حالة انتظار إلى غاية إيداع التصريح المفصل ، و تتجسد هذه العملية منذ إيداع التصريح الموجز و تسجيله .

## 2.3 الهدف من العملية

يهدف هذا الإجراء إلى إنهاء مسؤولية الناقل اتجاه البضائع ، و انتقالها إلى مستغلي المخازن ومساحات الإيداع المؤقت ، كما يعطي الفرصة لإدارة الجمارك للقيام بالتحريات اللازمة للبضاعة .

## 3.3 المخازن و شروط إنشائها و استغلالها

يخضع إنشاء المخازن و مساحات الإيداع المؤقت إلى شروط عامة و شروط خاصة<sup>2</sup>

<sup>1</sup> عباس ، تقرير تربص السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركية البضائع ، المدرسة الوطنية للإدارة ، تخصص اقتصاد و مالية ، فرع إدارة الجمارك ، الدفعة . ...

<sup>2</sup> خريز ب عباس ، مرجع سبق ذكره، ص 12.

✓ **الشروط العامة :** يجوز للأشخاص الطبيعيين و المعنويين إنشاء مخازن و مساحات الإيداع المؤقت بناء على طلب يقدم إلى رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليميا بتفتيش المحلات بواسطة مصالحه التي تحرر محضر معاينة قبل الموافقة على منح ترخيص الإنشاء .

✓ **الشروط الخاصة:** يجب التمييز بين المستفيد من ترخيص الإنشاء و المستغل، فالمستفيد غالبا ما يكون هيئة عمومية كغرفة التجارة، شركة النقل... الخ و هذا المستفيد له إمكانية ترك صيانتها و تسييرها للمستغل و ذلك بعد موافقة إدارة الجمارك.

### 4.3 شروط سيرها : هناك ثلاث مراحل لسيرها :

• دخول البضاعة : يتم قبول البضائع في هذه الأماكن بإيداع التصريح بالدخول الذي يحتوي على المعلومات الضرورية للبضاعة و يتم إمضاء التصريح المسجل لدى الجمارك من طرف مستغل مخازن و مساحات الإيداع المؤقت كما يتم تفرغ و دخول البضائع إليها تحت الحراسة الجمركية .

### - مكوث البضائع

بمجرد قبولها في مخازن و مساحات الإيداع المؤقت تكون البضائع تحت مسؤولية المستغل اتجاه الجمارك و هو يخضع لشروط فيما يخص :

### أ)العمليات على البضائع :

يمكن القيام بكل العمليات الضرورية لحفظ البضاعة على حالتها ، التنظيف ، إزالة الغبار ، تبديل الأغلفة ... وهذا طبعا بعد موافقة إدارة الجمارك .

### ب) أجل المكوث :

تحدد أجال مكوث البضائع ب : 21 يوم و في حالة عدم إخراجها من المحلات بتصريح مفصل عند نهاية المدة ، ترسل إدارة الجمارك اعدار إلى المعني على أساسه توضع البضاعة رهن الإيداع الجمركي .

ج) خروج البضاعة: هناك ثلاث وجهات للبضاعة عند خروجها.

✓ إما تحديد وجهة نهائية للبضاعة عبر التصريح المفصل لها مثل الوضع للاستهلاك.

تحويلها إلى مخزن آخر تحت نظام آخر كالعبور.

✓ تحويلها إلى الإيداع الجمركي .

### ثانيا : التصريح الجمركي المفصل للبضائع :

تعريف التصريح المفصل للبضائع : يعرف بأنه الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها التي يبين المصريح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحريره للبضاعة و يقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق و الرسوم و مقتضيات المراقبة و تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي بالإضافة إلى تكوين القاعدة الإحصائية للتجارة الخارجية و تعمل إدارة الجمارك لإصدار هذه الوثيقة و توزيعها على الوكلاء المعتمدين من خلال مكاتبها المنتشرة عبر كامل التراب الوطني .

## 2- العناصر الأساسية للتصريح المفصل: يتضمن التصريح المفصل ثلاث عناصر أساسية<sup>1</sup>

### 1.2 النوع التعريفي:

أو نوع البضاعة و هو تسمية تمنحها التعريف الجمركية لكل بضاعة وفقاً لمميزاتها الخاصة حيث وافق هذه التسمية رقماً في المدونة الجمركية يظهر على التصريح المفصل ويسمح تحديد نسب الحقوق و الرسوم الجمركية المطبقة على البضاعة ونسب الرسم على القيمة المضافة .

### 2.2 المنشأ

يعتبر منشأ بضاعة ما البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو صنعت فيه و يجب تمييزه عن البلد المصدر هو البلد الذي أرسلت منه البضاعة مباشرة، كما أن عملية المنشأ لها أهميتها من حيث إعداد إحصائيات التجارة الخارجية التي تبنى عليها مختلف سياسات الدولة .

### 3.2 القيمة لدى الجمارك

يتم على أساسها تطبيق بنود التعريف الجمركية و خاصة حساب الحقوق والرسوم فهي شكل الوعاء الضريبي و كذا حساب المبالغ الخاصة بالكفالات البنكية فهي تتعلق بقيمة البضاعة .

### 3- شكل التصريح المفصل :

مهما كان النظام الجمركي المعين للبضاعة الموضوعة تحت تصرف الجمارك يوجد نموذج موحد للتصريح المفصل للبضائع صالح لجميع العمليات.

يودع التصريح في خمسة نسخ :

- ✓ **النسخة الأولى:** مسماة نسخة الجمارك هي النسخة الأصلية و تحفظ على مستوى المكتب الجمركي
- ✓ **النسخة الثانية :** مسماة نسخة مصرح تسلم للمصرح بعد انتهاء عملية الجمركة ولاستظهارها أمام الإدارات و الأجهزة المهتمة بنشاطه ، و يستخدمها كوثيقة إثبات الوضعية بالنسبة للتنظيم الجبائي الجمركي .
- ✓ **النسخة الثالثة :** مسماة نسخة بنك وترسل الى البنك عند انتهاء عملية الجمركية .
- ✓ **النسخة الرابعة:** مسماة نسخة إحصائيات ترسل لمصلحة الإحصائيات التي تقوم بإعداد إحصائيات التجارة الخارجية و تحليلها.
- ✓ **النسخة الخامسة:** مسماة نسخة الرجوع أو العودة، تستخدم خاصة في الأنظمة الجمركية الاقتصادية للتأكد من احترام الالتزامات المصرح بها.

<sup>1</sup> خريزب عباس ، مرجع سبق ذكره ، ص 19 .

## المبحث الثاني: تمويل التجارة الخارجية

إن عملية تمويل التجارة مبني على أسس يجب الاعتماد عليها أو مصادر يمكننا استعمالها من خلال هذا سنتطرق إلى:

## المطلب الأول: مفهوم التمويل و أهميته:

يعد قرار التمويل من القرارات الأساسية التي يجب أن تعني بها المؤسسة لأنها عنصر محدد لمكافأة متخذي القرارات المالية ، من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة و الملائمة لطبيعة المشروع الاستثماري المستهدف لاختيار أفضلها ، استخدامها استخداما أمثل ، و تحقيق أكبر عائد بأقل خطر و تكلفة ممكنين ، مما يساعده على بلوغ الأهداف المسطرة .

## أولاً: تعريف التمويل:

لقد تطور مفهوم التمويل خلال العقود الأخيرة تطورا ملحوظا مما جعلنا نلاحظ تباين تعارفه عند الاقتصاديين.<sup>1</sup> هناك من يعرف التمويل على أنه " الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة فقط و هو جزء من الإدارة المالية". كما يعرف على أنه أحد مجالات المعرفة و هو يتكون من مجموعة من الحقائق و الأسس العلمية و النظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة و حسن استخدامها من جانب الأفراد و مؤسسات الأعمال و الحكومات.

ويعرف أيضا بأنه البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال و اختيار و تقييم تلك الطرائق و الحصول على المزيج الأفضل بينهما بشكل يناسبه كمية و نوعية احتياجات و التزامات المؤسسات المالية. و يعتبر التمويل عملية تجميع لمبالغ مالية ووضعتها تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة و مستمرة من طرف المساهمين أو المالكين لهذه المؤسسة و هذا ما يعرف برأس المال الاجتماعي، فهو إذن تدبير الموارد المالية للمؤسسة في أي وقت تكون هناك حاجة إليه.

كما يعرف التمويل بأنه عملية تجارية تحتضن بكل ما يحدث في الشركة من العمليات المالية الهامة و التي تتصل مباشرة بالنقدية و يشتمل على الأعمال التي يقوم بها المدير المالي المسؤول بالحصول على الأموال و إدارتها لاستخدامها في الشركة .

بالإضافة إلى اعتباره الحصول على الأموال بالشكل الأمثل أي تحديد مزيج مناسب للتمويل يتكون من تمويل قصير الأجل ، تمويل طويل الأجل ، و تمويل بالملكية و تمويل بالدين يجعل كلفة التمويل في حدها الأدنى ، و بما يعظم ثروة المساهمين أي تعظيم قيمة المنشأة ، و هو دوما الهدف الأساسي لكل قرار من قرارات الإدارة المالية .

يمكن أن نستخلص من التعاريف السابقة أن المقصود بالتمويل هو توفير الموارد المالية اللازمة لإنشاء المشروعات الاستثمارية ، تكون رؤوس الأموال الجديدة و استخدامها لبناء الطاقات الإنتاجية قصد إنتاج السلع و الخدمات .

<sup>1</sup> محمد علي العامري ، الإدارة المالية ، دار المناهج للنشر و التوزيع الأردن 2007 ص 15.

ثانيا: أهمية التمويل

إن المؤسسات و الدولة و المنظمات التابعة لها ، لها استخدام دائم لجميع مواردها المالية ، فهي تلجأ عند الحاجة لمصادر خارجية لسد حاجتها سواء من عجز الصندوق أو لتسديد الالتزامات ، من هذا المنطلق يمكن القول بأن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في :<sup>1</sup>

- ✓ تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها .
- ✓ يساعد على إنجاز مشاريع معطلة و أخرى جديدة و التي بها يزيد الدخل الوطني .
- ✓ يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعيدات.
- ✓ يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
- ✓ يساهم في ربط الهيئات و المؤسسات المالية و التمويل الدولي .
- ✓ المحافظة على سيولة المؤسسة و حمايتها من خطر الإفلاس و التصفية (ويقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها أو القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة).
- ✓ ونظرا لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب أن تعتني بها المؤسسة ذلك لأنها المحدد لكفاءة متخذ القرارات المالية من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة و الموافقة لطبيعة المشروع الاستثماري المستهدف و اختيار أحسنها، و استخدامها استخداما أمثل لما يتناسب و تحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة و بدون مخاطر مما يساعدها على بلوغ الأهداف المسطرة وأن قرار اختيار طرق التمويل يعتبر أساس السياسة المالية: حيث يرتبط بهيكل رأس المال و تكلفته، إذ يختار البديل الذي يكلف المؤسسة أقل ما يمكن.

المطلب الثاني: أنواع التمويل و أهم مصادره

أولا: أنواع التمويل: يمكن النظر إلى أنواع التمويل من عدة جوانب أهمها:<sup>2</sup>

- المدة التي يستغرقها .
- مصدر الحصول عليه .
- الغرض الذي يستخدم لأجله .

1- أشكال التمويل من حيث المدة: و بموجب هذا المعيار تنقسم أنواع التمويل إلى:

1.1 تمويل قصير الأجل:

يقصد به تلك الأموال التي لا تزيد فترة استعمالها عن سنة واحدة كالمبالغ النقدية التي تخصص لدفع أجور العمال وشراء المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية و التي يتم تسديدها من إيرادات نفس الدورة الإنتاجية .

<sup>1</sup> رابع حوني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها، مرجع سبق ذكره، ص 96. 97

<sup>2</sup> المرجع السابق، ص 98

**2.1 تمويل متوسط الأجل**

يستخدم التمويل متوسط الأجل لتمويل حاجة دائمة للمشروع كتغطية تمويل أصول ثابتة أو لتمويل مشروعات تحت التنفيذ و التي تستغرق عددا من السنين، و تكون مدته ما بين سنة و خمسة سنوات.

**3.1 تمويل طويل الأجل :**

و ينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات المرودية على المدى الطويل و توجه أيضا على مشاريع إنتاجية تفوق مدتها خمس سنوات .

يلاحظ على هذا التقسيم أنه تقسيم كلاسيكي نظري و قد بدأ يفقد أهميته عمليا إذ لم تعد هناك حدود فاصلة بين العمليات التي يمارسها المشروع مهما كان نوع نشاطه ، كما أن انتشار ظاهرة تجديد مواعيد استحقاق الديون قد ألغى الحدود الزمنية التي تفصل بين الأنواع السابقة الذكر ، إذ من الممكن أن يتحول إلى تمويل قصير الأجل إذا كان من مصدر خارجي ( قروض مثلا ) بعد تجديد موعد استحقاقه على تمويل متوسط الأجل و هي ظاهرة أصبحت شائعة في التعاملات المالية، و بالمثل يمكن أن يتحول تمويل متوسط الأجل على تمويل طويل الأجل.

**2. أشكال التمويل من حيث مصدر الحصول عليه: وينقسم التمويل تبعا لمصادره إلى**

**1.2 تمويل ذاتي :** و يقصد به مجموعة الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها العادي أو الاستغلالي و التي تبقى تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة وعليه فالتمويل الذاتي هو نمط من التمويل يستخدم تراكم المدخرات المتأية من الإرباح التي حققها المشروع للوفاء بالتزامات المالية ، و تختلف قدرة المشروعات في الاعتماد على هذا المصدر لتمويل احتياجاتها ، ويرجع ذلك إلى توسيع إمكانيات التمويل الذاتي ، يرتبط أساسا بقدرة المشروع على ضغط تكاليف الإنتاج من جهة ورفع أسعار منتجاته الأمر الذي يسمح بزيادة الإرباح من جهة أخرى .

**2.2 تمويل خارجي**

و يتمثل في لجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة التزامات مالية (قروض ، سندات ، أسهم ) لمواجهة احتياجاته التمويلية ، و ذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي المتوفرة لدى المؤسسة ، و يمكن التمييز هنا بين التمويل الخاص الذي يأتي من مدخرات القطاع الخاص (أفراد أو مؤسسات والذي يكون في شكل أسهم أو سندات ) و بين التمويل العام الذي يكون مصدره موارد الدولة و مؤسساتها (قروض بنكية و سندات الخزينة ) و تختلف الأهمية النسبية لكل من هذين النوعين من بلد لآخر حسب طبيعة النظام الاقتصادي السائد في هذا البلد .

**3- أشكال التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله: و ينتج عن هذا التصنيف ما يلي:<sup>1</sup>**

**1.3 تمويل الاستغلال :** و يتمثل في ذلك القدر من الموارد المالية يتم التضحية به في فترة معينة من أجل الحصول على عائد في نفس فترة الاستغلال ، و بهذا المعنى ينصرف تمويل الاستغلال إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الاستفادة منها كنفقات شراء المواد الخام ، و دفع أجور العمال و ما إلى ذلك من المداخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية ، و التي تشكل في مجموعها أوجه الإنفاق الايجاري .

**3 تمويل الاستثمار**

يتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة، أو توسيع الطاقة الحالية للمشروع كافتناء الآلات و التجهيزات و ما إليها من العمليات

التي يترتب على القيام بها زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع، و من وجهة نظر المخطط الجزائري الاستثمار هو حصيللة ثلاث نشاطات هي:

- ✓ اقتناء أو خلق سلعة معمرة بهدف زيادة طاقة الإنتاج أو إنشاء مجموعات إنتاجية كاملة
- ✓ تجديد التجهيز الموجود المتعلق باستبدال سلعة معمرة بسلعة أخرى معمرة للمحافظة على طاقات الإنتاج .
- ✓ نفقات الصيانة و الإصلاحات الكبيرة للعتاد المخصصة لإطالة الحياة الاقتصادية للتجهيزات الموجودة ، بمعنى المدة العادية للاستغلال .

**ثانيا: مصادر التمويل**

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

**1- مصادر التمويل قصير الأجل**

نقصد بالتمويل قصير الأجل ذلك النوع من التمويل الذي يستخدم لتمويل العمليات الجارية ، أي لتغطية الاحتياجات المالية الموسمية و قصيرة الأجل الخاصة بتنفيذ الأنشطة الجارية للمشروعات ، و تكون فترة التمويل عادة أقل من سنة لتغطية كلفة دورة الاستثمار سواء كانت صناعية أو تجارية ، و توجد عدة مصادر للتمويل قصير الأجل يمكن إجمالها فيما يلي:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 96، 100.

<sup>2</sup> فايز جمعة صالح النجار ، الريادة و إدارة الأعمال المصغرة ، دار حامد للنشر و التوزيع ، الأردن ، ط 2 ، 2008 ، ص 198 .

## 1.1 الائتمان التجاري

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

✓ الائتمان طويل الأجل أو المتوسط الأجل الذي يمنحه بائعو الأصول الثابتة.

✓ الائتمان الاستهلاكي كالبيع بالتقسيط .

ويمكن تعريف الائتمان التجاري من وجهة نظر الإدارة المالية بأنه تسهيلات قصيرة الأجل يحصل عليها المشروع مقابل شراء بضاعة لغرض المتاجرة بها و أحيانا يحصل عليها بدون تكلفة إذا تم منح الائتمان بدون شروط دفع أي خصم نقدي أو تجاري ، ويعتبر الائتمان التجاري مهم في الوقت الحاضر لترويج و تسويق البضاعة لأن منح الائتمان التجاري لا يستند على فكرة الحصول على الإرباح و الإيرادات التي يحصل عليها نتيجة تكرار عمليات البيع للعملاء و المتعاملين معه و تختلف أهمية الائتمان التجاري في التمويل من مشروع إلى آخر من حيث فترة الائتمان و حجم نشاط المشروع و قدرته الائتمانية ورغبته في الاستثمار ، من خلال هذا المصدر التمويلي الذي قد يصبح مصدر أوتوماتيكي للتمويل إذا كانت هناك فائدة باستخدام هذا المصدر ، و تزداد الحاجة إلى الائتمان التجاري مع زيادة حجم المبيعات و الإنتاج .

و يتخذ الائتمان التجاري أشكال عديدة منها :<sup>1</sup>

## أ) الحساب الجاري:

أهم أشكال الائتمان التجاري و الأكثر تفضيلا من المدينين لأنه لا يضع وثيقة بيد الدائن تسهل عليه اتخاذ الإجراءات القانونية ضد المقترض في حالة مواجهه لأية صعوبات.

## ب) الكمبيالات

لا تعتبر الشكل الأكثر تفضيلا من المدينين في الائتمان التجاري و لكنها الأكثر تفضيلا من الدائنين.

## 2.1 الائتمان المصرفي

و تعتمد المؤسسات التجارية و الصناعية في ممارسة أنشطتها اعتمادا كبيرا جدت على البنوك و ذلك في مجالات عديدة منها تسهيل عمليات الدفع و الاستيراد و التصدير ، إلى جانب توفير الائتمان اللازم لتمويل احتياجاتها في النمو و التطور .

و تعتبر البنوك التجارية أهم مصدر من مصادر التمويل المتاحة للمؤسسات التجارية و الصناعية على حدٍ سواء و تتعامل المؤسسات التجارية التي تحتاج إلى الائتمان المصرفي مع مسائل تتعلق باختيار نوع التمويل الذي تحتاج إليه و البنك الذي تتعامل معه خاصة أن قدرة البنوك على التسليف ليست مطلقة بل هي محدودة بمجموعة من العوامل هي :

<sup>1</sup> أبو صبحا سليمان ، الإدارة المالية ، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، مصر ، 2009 ص 302 .

✓ رأس مال البنك و احتياطاته المختلفة .

✓ حجم الودائع .

✓ مستوى الودائع و استقرارها .

ويتخذ الائتمان المصرفي العديد من الأشكال و لكن أكثرها شيوعا يتمثل فيما يلي :

✓ حسابات الجاري المدين.

✓ خصم الأوراق التجارية .

✓ التمويل لقاء إيصالات إيداع البضائع في مستودعات عامة .

### 3.1 الأوراق التجارية

تعرف الأوراق التجارية بأنها سندات لأمر قصيرة الأجل ، تصدر في السوق المفتوحة من قبل الشركات دون ضمانات معينة كالتزام على الجهة المصدرة نفسها ومن أهم الفروق فيما بين الأوراق التجارية و الكمبيالات و السندات لأمر هو أن الأوراق التجارية لا تنطلق في وجودها من عملية تجارية بل هي مستقلة بذاتها .

ويتم إصدار و تسويق الأوراق التجارية إما مباشرة و من قبل المصدر أو من خلالها وسيط كما يتضح ما يلي:<sup>1</sup>

#### (أ) الورقة المباشرة

يصدر هذا النوع بشكل رئيسي عن الشركات المالية و الشركات المصرفية القابضة، حيث يتوجه المصدرون عادة إلى المستثمرين مباشرة دون استعمال وسيط، وبحكم مكانة مثل هؤلاء المصدرين

و تصنيفهم العالي نجدهم يحددون سعر الفائدة الذي يرفعونه لمختلف الاستحقاقات ، أما على جانب المستثمرين فإنهم يختارون من هذه الإصدارات تلك التي تتناسب في مدتها و المدة التي ينوون الاستثمار خلالها ، و باستعمال هذه الطريقة يتفادى المصدرون دفع أتعاب إصدار للوسطاء ، لكنهم يتحملون أتعاب مؤسسات التصنيف ووكلاء الدفع و التحصيل ، ومن المزايا الرئيسية لهذا النوع من الإصدار من وجهة نظر المصدر توفير عمولة وكلاء الإصدار التي هي بحدود 8/1 %

#### (ب) الورقة المصدرة من خلال وسيط

يستعمل المصدرين في هذه الحالة خدمات وسيط الأوراق المالية لبيع أوراقهم ، ويصدر معظم هذا النوع من الأوراق المالية من قبل شركات غير الشركات المالية الكبيرة مثل شركات الخدمات العامة (كهرباء ، مياه ، الهاتف )، الشركات الصناعية و شركات الجملة و التجزئة بالإضافة إلى الشركات المالية و البنوك الصغيرة .

وهذا وقد تباع المؤسسات المصدرة كامل إصدارها لأحد الوسطاء بخصم و عمولة ، و تقع على هذا الوسيط في مثل هذه الحالة مسؤولية التسويق بعد ذلك ، أو تقوم المؤسسة المصدرة بتحمل مخاطر البيع ، و يقتصر دور الوسيط على البيع على أساس أفضل المساعي مقابل عمولة و بأسعار محددة من المصدر

<sup>1</sup> مفلح محمد عقل ، مقدمة في الإدارة و التحليل المالي ، مكتبة المجتمع العربي لنشر و التوزيع ، الأردن ، 2006 ، ص 120 .

## 2- مصادر التمويل متوسط الأجل :

مصادر التمويل متوسط الأجل هي نوع من القروض التي تستحق الدفع خلال فترة من 1 إلى 5 سنوات ، و هي تستحق بعد فترة زمنية تزيد عن الفترة الزمنية المتعلقة باستحقاق القروض قصيرة الأجل و أقل من فترة استحقاق القروض طويلة الأجل أكثر من 5 سنوات ، و هي غالبا تقسم من الناحية التمويلية وليس من الناحية المحاسبية التي تقسم القروض الى قروض قصيرة الأجل و قروض طويلة الأجل، حيث تشمل الأولى جميع القروض التي تستحق السداد خلال مدة أكثر من عام ، و بذلك فان المحاسبين يشملون القروض المتوسطة الأجل تحت القروض طويلة الأجل.<sup>1</sup>

ويمكن تقسيم مصادر التمويل متوسطة الأجل إلى قسمين هما:<sup>2</sup>

✓ قروض مباشرة .

✓ التمويل بالاستئجار .

## 1.2 القروض المباشرة متوسطة الأجل :

عادة ما يتم سداد هذه القروض بصورة منتظمة على مدار عدة سنوات ، بالإضافة إلى ذلك عادة ما يكون القرض مضمون بأصل معين أو بأي نوع من أنواع الضمانات الأخرى و لا شك أن هناك بعض الاستثناءات من هذه القواعد في بعض الأحيان .

وتمثل البنوك و شركات التأمين المصدر الرئيسي لهذه القروض و إن كانت قروض البنوك عادة تتراوح بين سنة واحدة و خمس سنوات فقط ، في حين أن قروض شركات التأمين تتراوح بين 5 إلى 15 سنة ، وهذا معناه أن جزءا من قروض شركات التأمين يمكن اعتباره قروض طويلة الأجل ، و على كل فكتير ما يتعاون أحد البنوك مع شركة تأمين لتقديم قرض كبير يعجز عن تقديمه أي منهما فقط لإحدى الشركات على أساس أن يتم السداد أولا للبنك ثم بعد ذلك لشركة التأمين .

## 2.2 التمويل بالاستئجار :

تهدف معظم المنشآت إلى استخدام المباني و المعدات ، و بالتالي فهدفها ليس امتلاك هذه التسهيلات و إن كان الامتلاك في معظم الأحيان يحقق لها هذا الهدف ، وقد ظهر في السنين الأخيرة في معظم الدول اتجاه نحو استئجار هذه التسهيلات بدلا من شرائها ، وبعد أن كان الاستئجار قاصرا على المباني و الأراضي فقد أصبح يشمل جميع الأصول الثابتة تقريبا ، و نظريا فان الاستئجار يشبه الاقتراض إلى حد كبير .

<sup>1</sup> جمال الدين المرسي ، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات ، الدار الجماعية ، مصر ، 2007 ، ص 318

<sup>2</sup> المرجع نفسه ، ص 319 .

## 3- مصادر التمويل طويلة الأجل :

مصادر التمويل طويلة الأجل هي تلك المصادر التي تكون مدتها أكثر من سنة و تستخدم في الاستثمارات طويلة الأجل، أو لتلبية الاحتياجات الدائمة لبعض الأصول المتداولة و تتمثل فيما يلي:

## 1.3 أموال الملكية (لمصادر الداخلية):

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

## أ) الأسهم العادية :

هي وثيقة ذات قيمة اسمية واحدة تطرح للاكتتاب العام و لها القابلية على التداول و غير قابلة للتجزئة و لا تستحق الدفع في تاريخ محدد ، أي أنها أبدية على طول عمر المشروع ، و لا تلتزم بتوزيع أرباح ثابتة سواء من حيث تحديد قيمة هذه الأرباح أو فترات استحقاقها ، و تحسب قيمة و عدد الأسهم و سعر الإصدار ، ويعتبر التمويل بالأسهم المصدرة بعد تقدير حجم الأموال المستثمرة ، و بعد ذلك يتم تحديد كيفية إصدار الأسهم و سعر الإصدار ، ويعتبر التمويل بالأسهم العادية وسيلة تمويل رئيسية من مصادر التمويل طويلة الأجل بالنسبة للشركات المساهمة العامة ، لأن استخدام مثل هذه الطريقة في التمويل سوف لا يحمل المشروع أي كلفة يلتزم بها اتجاه الغير مقابل استخدام الأموال إلا في حالة تحقيق الربح و اتخاذ قرار بالتوزيع على المساهمين ، و يتمتع حملة الأسهم العادية بحق التصويت عند انتخاب مجلس الإدارة و حق المشاركة في الأرباح حتى يتقرر توزيعها ، إضافة على نصيبه من أصول الشركة عند التصفية و حق للاكتتاب عند إصدار الأسهم الجديدة لغرض المحافظة على نسبة ملكيتهم في الشركة.<sup>1</sup>

و تصدر الأسهم عادة عند تأسيس الشركات (إصدار اكتتاب عام) ، و لكن قد يلجأ إلى إصدار أسهم في مراحل أخرى لزيادة رأس مالها المكتتب به و عادة تكون على مرحلة واحدة .

## ب) الأسهم الممتازة :

للأسهم الممتازة أهمية كبيرة و ذلك من خلال :<sup>2</sup>

تعتبر الأسهم الممتازة مصدر هام من مصادر التمويل طويل الأجل و تعد من عناصر حقوق الملكية، ولا تلتزم الجهة المصدرة بتاريخ محدد لرد قيمتها و للسهم الممتاز قيمة اسمية وقيمة سوقية

دفترية ، فالقيمة الاسمية هي قيمة السهم في وثيقة الإصدار ، أما القيمة السوقية فهي القيمة التي تتحدد نتيجة التعامل في السوق المالي بمشاركة أطرافه ، أما القيمة الدفترية فتتمثل قيمة هذه الأسهم في السجلات مقسومة على عدد الأسهم الممتازة المصدرة .

<sup>1</sup> دريد كامل آل شبيب ، مقدمة في الادارة المعاصرة ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، الاردن ، 2007 ، ص 201.

<sup>2</sup> دريد كامل آل شبيب ، مبادئ الادارة المالية ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، الاردن ، 2009 ، ص 123،124.

و تعرف الأسهم الممتازة بأنها شكل من أشكال رأس المال المستثمر في الشركة يقدم لمالكيه ميزتين هما :

✓ عائد محدد (كنسبة من قيمة السهم الأصلية).

✓ مركز ممتاز اتجاه حملة الأسهم العادية .

و تتشابه الأسهم الممتازة مع الأسهم العادية في النواحي التالية :

✓ كلاهما يمثل أموال الملكية في الشركة المساهمة

✓ لا يوجد تاريخ محدد لردهما للمالكين .

✓ الشركة ليست ملزمة بدفع عائد ثابت لهما ، لأن العائد مرتبط بتحقيق الربح (لكن ليست هذه القاعدة دائمة بالنسبة للأسهم الممتازة).

✓ عدم دفع العوائد لحملة لا يؤدي إلى الإفلاس .

✓ العوائد المدفوعة لحملة لا تخصم من الدخل الخاضع للضريبة .

و تختلف الأسهم الممتازة عن الأسهم العادية في النقاط التالية :

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

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

✓ غالبا ما يكون لحملة الأسهم الممتازة الحق في التصويت في حين يكون هذا حقا أساسيا لحملة الأسهم العادية .

### ج) الأرباح المحتجزة :

تعتبر مصدرا ذاتيا ذا أهمية كبيرة خاصة في الشركات الناجحة إذا ما اتبعت سياسة توزيع متوازنة بين عائدات مناسبة لأصحاب المشروع ، و في الوقت نفسه توافر موارد ذاتية للشركة تساعد على النمو والتطور وتحسين وضعها المالي ، و يعزز أهمية هذا العنصر كمصدر للتمويل القيود القانونية المفروضة على الشركات ، غل أنها تحد من قيمها بالتوسع في توزيع الأرباح .

وتجربها على تكوين الاحتياطات المختلفة ، و في المؤسسات الناجحة يعد هذا المصدر على مدى السنوات أهم من رأس المال المقدم من المساهمين .<sup>1</sup>

### 2.3 الاقتراض (المصادر الخارجية) :

يعد الاقتراض من أهم مصادر التمويل طويلة الأجل التي تلجأ إليها البنوك في تمويل عملياتها .

#### أ) السندات

السندات هي أوراق مالية من أدوات الدين ذات قيمة اسمية واحدة تصدر من جهات عديدة مثل الدولة و الشركات ، و تطرح للتداول إلى الأفراد و المؤسسات بهدف الحصول على تمويل طويل الأجل ، و بذلك يعد التمويل

<sup>1</sup> أيمن الشنطي ، مقدمة في الإدارة المالية و التحليل المالي ، دار البداية ناشرون وموزعون ، الأردن ، 2007 ، ص 77 .

بواسطة السندات شكلا من أشكال التمويل طويل الأجل، و تتمتع السندات بمجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي:<sup>1</sup>

● **فئات السندات:**

تصدر السندات بفئات محددة مثل 10 دنانير، 100 دينار، 1000 دينار و تدعى هذه القيمة بالقيمة الاسمية و هي تمثل القيمة التي ستدفع لحامل السند عند استحقاقه، و يمكن إصدار السندات بقيمة تزيد أو تقل عن القيمة الاسمية، كما يمكن للقيمة السوقية أن تختلف أيضا عن هذه القيمة.

● **العائد:**

للسندات فائدة محددة تدفع في مواعيد معينة متفق عليها ، لكن ذلك لا يمنع من إصدار سندات بفائدة عائمة أو إصدار سندات بخصم ، حيث لا يتم دفع أي فوائد خلال فترة حياة السند و إنما يتم دفع القيمة الاسمية بالاستحقاق ، هذا يسمى ما يحققه حامل السند للاستثمار بالعائد .

● **الاستحقاق:**

تتميز السندات الاذنية بطول مدة استحقاقها بطول مدة استحقاقها بالمقارنة مع السندات التجارية العادية التي تنظم لغايات الاقتراض من المصارف مثل سندات السحب أو الكمبيالات أو السندات لآمر .

● و تسمى الفائدة الظاهرة على السند بالعائد الاسمي ، و هذا السعر له ارتباط بوفرة السيولة في السوق ، و الوضع الائتماني للمقترض و مدة القرض ، وسعر بيع السند ، حيث يعتبر البيع بخصم إضافة لسعر الفائدة المدفوعة ، و البيع بأكثر من القيمة الاسمية طرحا من الفائدة التي ستدفع لحامل السند .

(ب) **القروض المصرفية طويلة الأجل :**

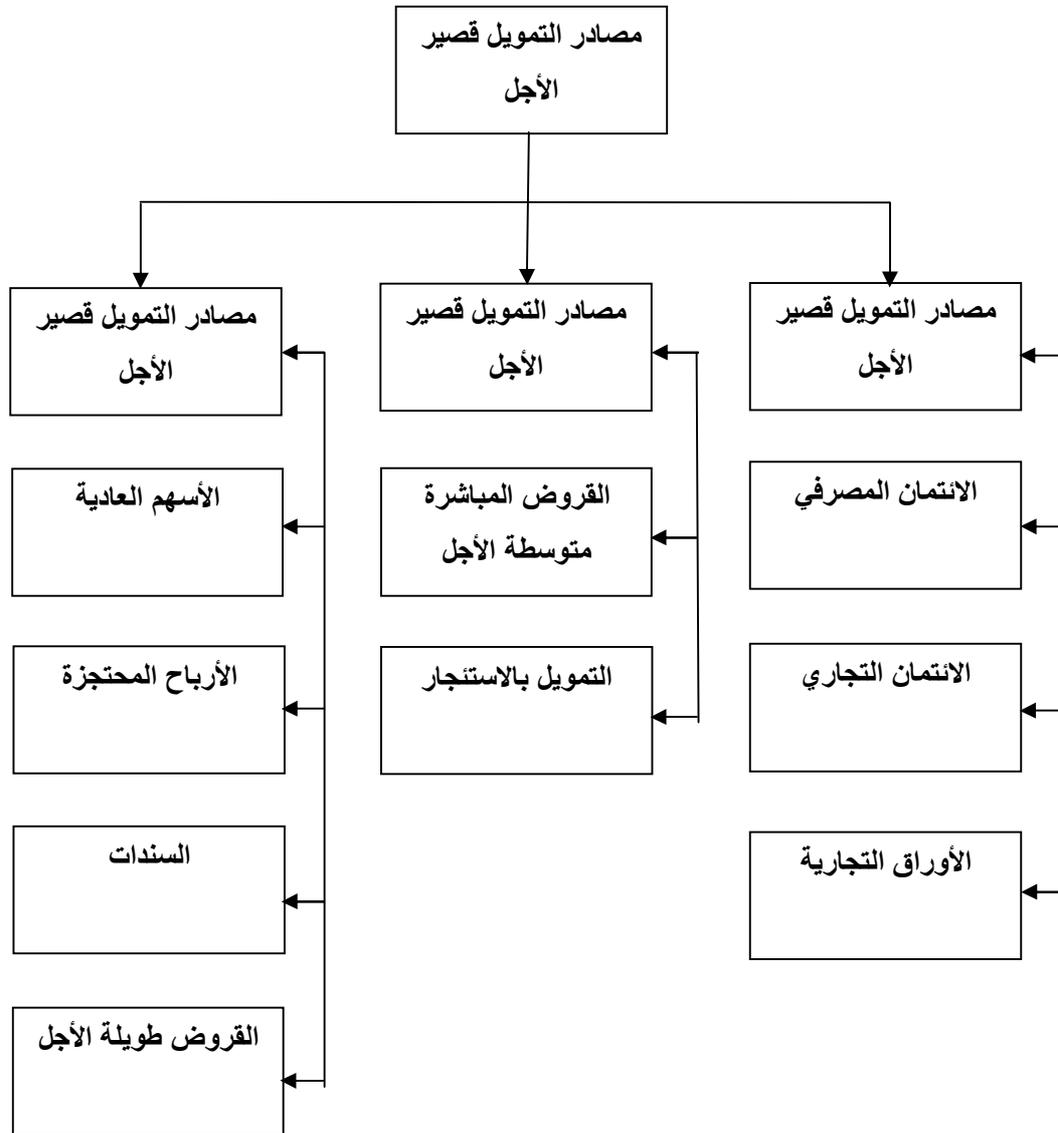
و هي إحدى مصادر التمويل المتاحة الطويلة الأجل ، و تكون مدتها أكثر من سنة و تمنح مثل هذه القروض من البنوك و مؤسسات الأموال الأخرى ، وقد تكون هذه البنوك من داخل البلد أو خارجه ، ويتم تحديد مبلغ القرض و سعر الفائدة وطريقة الدفع بالاتفاق مع المقترضين ، و كذلك أسلوب إعادة المبلغ المقترض في المواعيد التي يتفق عليها و تكون على شكل دفعات مختلفة حسب الاتفاق بين الطرفين ، وقد يكون سعر الفائدة بنسبة ثابتة أو عائمة و تحدد مقدار العمولة و مواعيد وطريقة التسديد عند إبرام عقد منح القرض ، بالإضافة إلى بعض الضمانات التي قد يطلبها المقرض مثل الحفاظ على درجة سيولة الأصول و نسبة المديونية ، و مكونات هيكل رأس المال و مقدار الأرباح المسموح بتوزيعها ، و يعود أسباب اختيار التمويل بواسطة القروض طويلة الأجل إلى الصعوبات التي تواجهها في إصدار أسهم جديدة أو عدم إمكانيتها في الحصول على مصدر تمويل مناسب . وفي بعض الأحيان يشكل هذا النوع من الاقتراض أقل كلفة من المصادر الأخرى على اعتبار أن الفائدة على القرض و العمولة المدفوعة تخفض من الربح الخاضع للضريبة ، أي توفر الميزة الضريبية ، لمثل هذا النوع من مصادر الأموال ، مع الإشارة إلى وجود عوامل محددة

<sup>1</sup> جميل أحمد توفيق ، الإدارة المالية ، دار النهضة العربية للطباعة و النشر ، لبنان ، 1976 ، ص 376 .

لمبلغ القرض وخاصة في حالة عدم توفر الضمانات الكافية لتغطية مبلغ القرض أو لمحدودية قدرة المقترض على تسديد الالتزامات المترتبة عليه .

و يمكن توضيح مصادر التمويل وفق الشكل التالي :

الشكل رقم (01) مصادر التمويل



المصدر : نفس المرجع السابق، ص 378.

يمثل الشكل ملخص أو هيكل لمختلف مصادر التمويل الخاصة بالتجارة الخارجية

المطلب الثالث : التمويل متوسط و طويل الأجل :

ينصب التمويل متوسط و طويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا و هناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال ، و الهدف منها جميعا توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل و تطور التجارة الخارجية ، و تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تنوع من وسائل تدخلها حسب

الظروف السائدة ، و طبيعة العمليات التي يراد تمويلها و كذلك الدول التي تحاول أن تربط معها علاقات اقتصادية حيث تحاول أن تنشط هذه العلاقات

و تدعمها ، و على العموم يمكننا أن نصنف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال إلى أربعة أدوات و هي :<sup>1</sup>

### أولا : قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد ، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ، و يمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا ، و يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه ، و من الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض ، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الأتي للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة .

و يتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين ، و يتعلق العقد الأول بالعملية التجارية ما بين المصدر و المستورد تبين فيه نوعية السلع و مبلغها و شروط تنفيذ الصفقة ، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك و التي تتم بين المستورد و البنك المانح للقرض ، و طريقة استرداده و معدلات الفائدة المطبقة ، و يلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر و المستورد ، و غني عن البيان القول أن انتقاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري .

و يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات العامة من حيث المبلغ خاصة ، و السبب في ذلك أن تمويل صفقات يمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة بالمستورد قد تعرضها بعض العوائق ، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال عامة ، و على هذا الأساس فإن تدخل البنوك يعطي دعما للمصدر و المستورد كليهما .

ومن جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر ، عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض ، فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار (و هي طويلة نسبيا ) قبل السداد ، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي تم تحويله إلى البنك .

و أمام التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك ، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات ، و على البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذه القروض ، في النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة

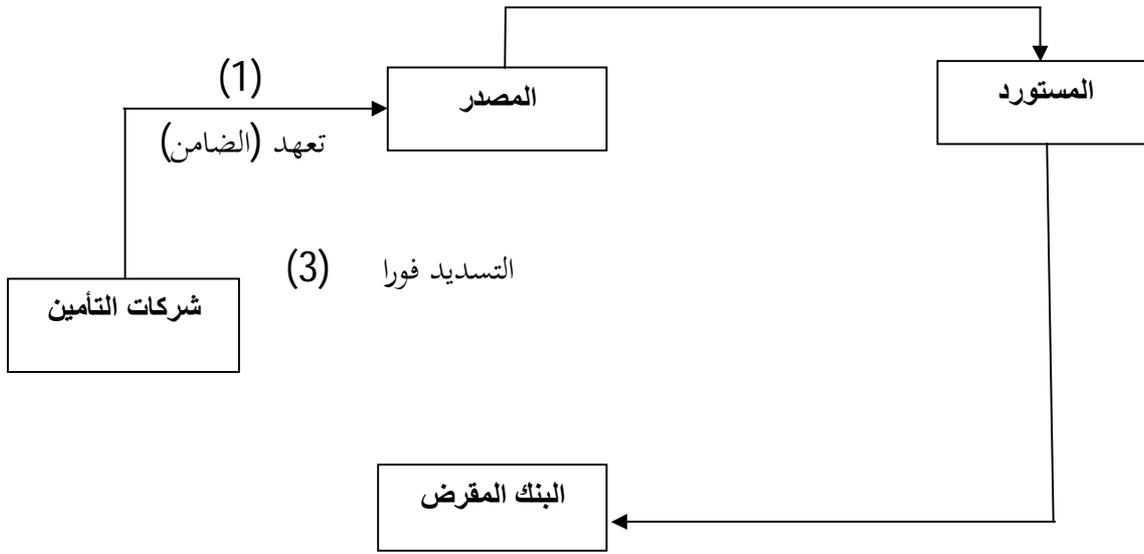
<sup>1</sup> الطاهر لطرش ، المرجع سبق ذكره ، ص 122 ، 123 .

الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية ، و في كثير من الأحيان يمكن للبنوك أن تقوم بهذه القروض ، و ذلك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام المخاطر المحتملة التي تنجم عنها أن تلتبس من بنك المستورد القيام بكفالاته .  
 أما فيما يتعلق بمعادلات الفائدة المطبقة على القروض فانه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات ، فهناك معدل يخضع تحديده الى بعض الشروط الخاصة و يطبق على جزء من القرض ، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق و هو يطبق على الجزء المتبقي من القرض .

و الشكل التالي يوضح سير عملية قرض المشتري:

الشكل رقم (02) : سير عملية قرض المشتري

(02) عقد تجاري ، عقد اتفاق القرض



(4) استلام السلع و التسديد في تاريخ الاستحقاق

المصدر : طلعت أسعد عبد الحميد ، المرجع سبق ذكره ، ص 194 .

ثانيا : قرض المورد :

قرض المورد هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي أجل للتسديد حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا) ، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني ، و من هنا أتت تسمية قرض المورد .<sup>1</sup>

و عليه فقرض المورد هو آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل ، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته و لكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس

<sup>1</sup> طلعت أسعد عبد الحميد ، المرجع سبق ذكره ، ص 192 .

على مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد ، ومعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه فرضاً لتمويل هذه الصادرات و لذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.<sup>1</sup>

و يختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل ، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بوساطة من المصدر ، فان قرض المورد يمنح للمصدر بعدما منح هذا الأخير مهلة للمستوردين ، أما الوجه الثاني للاختلاف و هو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين ، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط و طرق تمويلها و هذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضاً ، بالإضافة إلى ذلك فان قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه و هذه الكمبيالة قابلة للخصم و إعادة الخصم لدى الهيئات المالية المتخصصة حسب الطرق و الإجراءات المعمول بها في كل دولة ، و يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي

#### المطلب الرابع : التمويل قصير الأجل :

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع و الخدمات مع الخارج ، و من اجل تسهيل هذه العمليات و البحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية ، و التخفيف من العراقيل التي تواجهها و المرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها ، يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع و طرق مختلفة للتمويل ، تتيح للمؤسسات المصدرة و المستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن و بدون عراقيل و في إطار هذه الظروف العامة يمكن للمؤسسات استعمال نوعين رئيسيين من أدوات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية.<sup>2</sup>

#### أولاً : إجراءات التمويل البحث :

تتخذ إجراءات التمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية و تختلف عن طرق التمويل الأخرى في كون هذه الأخيرة هي عبارة عن عمليات دفع و قرض في أن واحد .

#### 1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة

يقتزن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر ، و تسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ، و يخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائتهم أجلاً لتسديد لا يزيد عن 18 شهراً كحد أقصى ، و أكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي ، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل و تنفيذه ، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص :

<sup>1</sup> الطاهر لطرش ، المرجع سبق ذكره ، ص 124 .

<sup>2</sup> الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، ط 3 ، 2004 ، ص 113- 114

- ✓ مبلغ الدين .
- ✓ طبيعة ونوع البضاعة المصدرة .
- ✓ اسم المشتري الأجنبي وبلده .
- ✓ تاريخ التسليم و كذلك تاريخ المرور بالجمارك .
- ✓ تاريخ التسوية المالية للعملية .

## 2- التسيقات بالعملة الصعبة

يمكن لمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسيق بالعملة الصعبة ، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد في تغذية خزينتها ، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية ، و تقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق ، و تتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة .

أما إذا كان التسيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي أن يسوي دينه بها ، فان المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا ، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها ، أن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق . و تجدر الإشارة إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد ، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي ، و يمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة و خاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

## 3- عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي ، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك ، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية ، و تبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد ن و لكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4 % من رقم الأعمال الناجم عن عملية التصدير . و عملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بمثل هذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر ، و بالإضافة إلى ذلك فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة تذكر منها على وجه الخصوص ما يلي :<sup>1</sup>

<sup>1</sup> الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، ط 3 ، 2004 ، ص 113 .

- ✓ أن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزيتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الأتي لدين لم يحن أجل تسديده بعد .
- ✓ تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية و ذلك بتحويل ديون أجله إلى سيولة جاهزة
- ✓ تخفيف العبء الملقى على المؤسسات فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي و الإداري
- ✓ لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المختصة في هذا النوع من العمليات.

ثانيا : إجراءات الدفع و القرض :

### 1- التحصيل المستندي

يعرف على أنه آلية تقوم بموجبها المصدر بإصدار كميالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكميالة .

و تجدر الملاحظة في التحصيل المستندي أن التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة كما أن المستورد لا يمكنه لأن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكميالة أو تسديد المبلغ .<sup>1</sup>

و ينطوي التحصيل المستندي على منح الائتمان من المصدر إلى المستورد من خلال كميالة مسحوبة على المستورد و صادرة من المصدر و عمليا من خلال بنكي المصدر و المستورد في بلديهما و يتم إعداد هذه الكميالة بواسطة بنك المصدر (البنك المقدم المستندات) و إرسالها مع المستندات ( الفواتير التجارية و سند الشحن وشهادة المنشأ و عمليات التحصيل من البنك القائم بالتحصيل).

أ) أنواع التحصيل المستندي : هناك نوعان من التحصيل :<sup>2</sup>

#### - المستندات مقابل الدفع :

ويقصد به استحقاق الكميالة المسحوبة على المستورد مقابل تسليم المستورد مستندات الصفقة من بنكه ، حيث يقوم هذا البنك بتحويل قيمة الصفقة إلى حساب المصدر وتعرف الكميالة في هذه الحالة بكميالة بالاطلاع

#### - المستندات مقابل القبول

ويقصد به أن المستورد يصبح من حقه استلام المستندات فقط مقابل قبوله الكميالة و توقيع على التعهد بسدادها في تاريخ أجل متفق عليه و عادة ما تتراوح مدة الائتمان في هذه الحالة بين 30 - 90 يوم .

✓ يتقدم المصدر إلى بنكه لإصدار كميالة تحصيل مستندي .

<sup>1</sup> طارق جمعة سيف ، تامينات التجارة الخارجية ، دار الفكر الجامعي ، مصر ، 2008 ، ص 55.

<sup>2</sup> المرجع السابق ، ص 56 .

- ✓ يسلم المصدر البضائع و المستندات (الفاتورة و شهادة المنشأ) إلى متعهد النقل .
- ✓ يشحن متعهد النقل البضائع إلى بلد المستورد .
- ✓ يسلم متعهد النقل مستندات البضائع السابق استلامها من المصدر (بالإضافة لسند الشحن) إلى البنك المصدر.
- ✓ يرسل بنك المصدر المستندات و الكمبيالة و تعليمات السداد إلى بنك المستورد (البنك القائم بعملية التحصيل).
- ✓ يسدد المستورد قيمة الكمبيالة أو يتعهد بسدادها وفقا لشروط الدفع المحددة بتعليمات السداد مقابل استلام المستندات
- ✓ الإفراج عن البضائع و استلامها من الناقل .
- ✓ يحول بنك المستورد قيمة الصفقة إلى بنك المصدر حيث يقوم الأخير بإضافة قيمتها إلى حساب المصدر أو تسليمه القيمة بعد خصم مستحقات البنك ان وجدت .

المبحث الثالث : ماهية الاعتماد المستندي

المطلب الأول : مفهوم الاعتماد المستندي

في هذا المطلب كتمهيد سنتحدث عن نشأة عقد الاعتماد المستندي و تعريفه .

أولا نشأة عقد الاعتماد المستندي

نشأ عقد الاعتماد المستندي بشقيه "رسائل الاعتماد ، اعتماد الضمان " و حديثا عن نشأة رسائل الاعتماد و ذلك لأن اعتماد الضمان لم يكن معروفا في هذه المرحلة حيث تمت معالجته في النشرة رقم :400 لسنة 1983 و رسائل الاعتماد كوسيلة لتسوية البيوع البحرية ظهرت في السنوات الأخيرة من القرن التاسع عشر و خاصة بعد الحرب العالمية الأولى ، و قد نشأ لواقع الحاجة إليه في عمليات التبادل التجاري الدولي و انطلاقا من عدم وجود التشريعات الوطنية التي تعالجه ، فقد كان المرجع لمعالجته هو العادات و إحكام القضاء استدعى ذلك النظر من قبل البنوك إلى السعي إلى توحيد أحكامه فكانت أول محاولة لتجميع دولي لقواعد الاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في مؤتمرها المنعقد بأمستردام 1929 و لم تطبق هذه القواعد إلا في فرنسا و بلجيكا ، وأما عن المحاولة الثانية فكانت في فيينا عام 1933 إذ تم وضع قواعد (ucp) قد اتبع هذه القواعد في ذلك الوقت دول كثيرة في أوروبا و بعض البنوك الأمريكية ، إلا أن إنجلترا و دول الكومنولث امتنعت عن الانضمام لهذه القواعد إلا أنها تفضل معالجة الحالات المختلفة حسب ظروفها ووقائعها دون التقيد بقواعد جامدة و بهذا نرى أنه لم يتحقق التوحيد الذي سعت إليه البنوك ، و عندها قامت غرفة التجارة بإعادة صياغة هذه القواعد خمس مرات من ذلك الوقت حتى الآن ضمن النشرات (222/151، 290/1591، 1974/196، 1983/400، 1993/500) وقد صدرت النشرة رقم 1993/500 بناء على الاقتراح الفرنسي في مؤتمر المحمدية في المغرب عام 1988 ، حيث قررت فيه لجنة المعاملات المصرفية لفرقة التجارة الدولية إعادة النظر في القواعد الموحدة في النشرة رقم 1983 /400 ، وبعدها مناقشات دامت أربع سنوات تم إصدار النشرة الأخيرة التي تحمل الرقم 500 و التي دخلت حيز التنفيذ في الأول من كانون الثاني عام 1994 .<sup>1</sup>

أما بخصوص اعتماد الضمان فقد دخل للمرة الأولى قواعد (ucp) غير النشرة رقم 400 عمل به صياغة هذه القواعد سنة 1993 و مازال معمولاً به في النشرة رقم 500 وكان السبب في إدخاله إلى هذه النشرات الخاصة في الأصل بتنظيم رسائل الاعتماد هو إلحاح البنوك الأمريكية إلى إضفاء صفة الشرعية على اعتماد الضمان التي بدأت بإصدارها في ذلك الحين بدل كتب الضمان و الكفالات بسبب

قرار المنع الذي سطرته السلطات الفيدرالية الأمريكية الذي سعت من خلاله إلى منع البنوك الأمريكية من إصدار ضمانات أو كفالات و قد ساعد البنوك الاميريكية على تداول هذا النوع من الاعتمادات قرارات المحاكم التي صدرت في

<sup>1</sup> قلبي جوجيت صبحي ، مبدأ الاستقلال في الاعتماد المستندي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1992 ، ص 16.

ذلك الوقت التي اعتبرت اعتماد الضمان الذي شجع على إدخاله ضمن العراف الموحد (ucp) وقد صدر بالفعل العديد من اعتماد الضمان محكمة بقواعد (ucp)

و من خلال التطبيق عملت هذه القواعد على تأكيد مبدأ الاستقلالية و الخاصية المستندية لاعتماد الضمان و هذا حذا بالبنوك الأمريكية إلى الضغط على غرفة التجارة الدولية إلى إصدار مجموعة جديدة من القواعد الخاصة ، و نتيجة لذلك عملت غرفة التجارة الدولية (ICC) عام 1994 بالتعاون مع مؤسسة الدراسات القانونية المصرفية في الولايات المتحدة الأمريكية ، و قد أصدرت قواعد مختلفة في صياغتها من حيث الشكل و المنهج عن قواعد (ucp) و أقرت الهيئة في السادس من نيسان 1998 النشرة 590 التي أصبحت نافذة في الأول من كانون الثاني (يناير) من عام 1999 .<sup>1</sup>

### ثانيا : تعريف الاعتماد المستندي :

لقد ظهرت صعوبة في وضع تعريف جامع له و ذلك لتعدد صورته وأشكاله ولكن بالرغم من ذلك هنالك تعريفات متعددة لعقد الاعتماد المستندي .

يمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص آخر يسمى الأمر أيا كانت طريقة تنفيذه سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو يدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الأمر ، و مضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال<sup>2</sup>

وورد في تعريف آخر أنه " هو ترتيب مصرفي بين مصرفين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب ، تعمل فيه البنوك مصدرة الاعتمادات المستندية بناء على تعليمات عملائها ، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له و المتداخلة فيه بالدفع الى المستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ أو أداء خدمات منصوص عليها بالاعتمادات ، و مطابقة تماما لشروطها أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة لشروط هذه الاعتمادات "<sup>3</sup>.

ووفقا للمادة الثانية من القواعد الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية رقم (500) فان اصطلاح الاعتماد المستندي المؤمن Standby L/C المستخدم في هذه المواد يقصد به أية ترتيبات مهما كان اسمها أو مضمونها التي يقوم بها البنك فاتح الاعتمادات بناء على طلب و تعليمات عميله طالب الاعتماد للقيام بأحد الأمرين :

(أ) يقوم بالدفع أو بأمر طرف ثالث (المستفيد) ، أو يدفع أو يقبل كمبيالات مسحوبة من المستفيد .  
(ب) أو يخول بنكا آخر ليقوم بذلك الدفع ، أو يقبل أو يتداول هذه الكمبيالات مقابل مستندات منصوص عليها ، بشرط أن تكون مطابقة لشروط الاعتماد .

<sup>1</sup> قليني جوجيت صبحي ، مرجع سابق ، ص 16 .

<sup>2</sup> عوض على جمال الدين ، الاعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن و قواعده الدولية سنة 1983) ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1993 ، ص 14 .

<sup>3</sup> أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي (أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية) ، الطبعة السابعة ، شباب الجامعة للطباعة و النشر ، مصر ، 2003 ، ص 10 .

ج) أو يخول بنك آخر في تداول مستندات شحن مطابقة تماما لشروط الاعتماد .  
فالاعتماد المستندي إذن هو أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية (مستقلة تماما عن هذه الاعتمادات )  
بين مستورد داخلي و جهة مستفيدة بالخارج (مصدرة لبضائع أو موردة لخدمات )  
و تعني الصبغة المصرفية و الدولية للاعتماد المستندي خضوعه للقواعد و العراف الدولية الموحدة السارية وقت نشأة هذه  
الاعتمادات.<sup>1</sup>

وفي تعريف آخر " هو تعهد خطي يصدر عن البنك فاتح الاعتماد The Issuing Bank بناء على طلب  
عميله ( المستورد ) بناء على طلب عميله ( المستورد ) Applicant يتعهد بموجبه بدفع أو قبول سحبات أو  
كمبيالات مسحوبة من المستفيد أو يفوض بنكا آخر ليقوم بالدفع نيابة عنه مقابل الإيفاء بكامل الشروط و التعليمات  
الواردة في متن الاعتماد"<sup>2</sup>

### تعريف الاعتمادات المصرفية :

"الاعتماد المصرفي تصرف قانوني يتعهد البنك المنشئ بمقتضاه بأن يدفع لطرف ثالث يدعى المستفيد أو لأمره مبلغا  
من المال وفقا لتعليمات العميل الأمر أو يتعهد بأداء قيمة الكميالة أو الكميالات التي يسحبها المستفيد أو يقبلها أو  
يتداولها مباشرة ، أو يفوض أي بنك آخر القيام بذلك لقاء مستندات معينة تتطابق مع الشروط و الأوصاف التي تم  
الاتفاق عليها مسبقا " ويتضح لنا من التعريف ما يلي :

أ) الأمر بفتح الاعتماد (المشترى) .

ب) البنك المنشئ .

ج) المستفيد .<sup>3</sup>

### المطلب الثاني : أنواع و أشكال الاعتماد المستندي

تأخذ الاعتمادات المستندية أنواعا متعددة في العمل تبعا للزاوية التي ينظر إليها منها لذلك عند البحث في أنواع  
الاعتماد المستندي يمكن لنا تقسيمها إلى عدة أنواع وهذا ما سنبحثه بشيء من التفصيل على النحو التالي :

#### أولا : تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

تتخذ الاعتمادات المستندية صورا مختلفة ، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها ) إلى  
نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء و الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

#### أ) الاعتماد المستندي القابل للإلغاء :

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون إشعار  
مسبق للمستفيد ، و هذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من

<sup>1</sup> أحمد غنيم ، مرجع سابق ، ص 10 .

<sup>2</sup> جمال يوسف عبد النبي ، الاعتمادات المستندية ، مركز الكتاب الاكاديمي ، الاردن ، 2001 ، ص 17.

<sup>3</sup> حسن دياب ، الاعتمادات المستندية التجارية "دراسة مقارنة" ، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع ، الطبعة الاولى ، لبنان ، 1999 ، ص 13

أضرار و مخاطرة ، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه ، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد ، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض ، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلامهم علم التعديل أو الإلغاء .<sup>1</sup>

### ب) الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي):

ويشكل هذا النوع من الاعتمادات التزاما قاطعا لشروط الاعتماد ، و هذا النوع شائع الاستعمال الالتزام هنا قد يكون بأكثر من صورة و كما يلي :

1. إذا نص الاعتماد على الدفع بالاطلاع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو أنه سيقوم بالدفع .
2. بالنسبة للاعتماد المؤجل الدفع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو أنه يتعهد بالدفع في الموعد المحدد في متن الاعتماد .
3. إذا نص الاعتماد على قبول سحوبات زمنية أو كمبيالات ، فان البنك يلتزم بقبول الكمبيالات التي يسحبها المستفيد و دفع قيمتها عند الاستحقاق بغض النظر عن الجهة المسحوبة عليها .<sup>2</sup>

### ثانيا: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزوز و اعتماد غير معزوز .

#### أ) الاعتماد المستندي غير المعزوز :

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

#### ب) الاعتماد القطعي المعزوز:

في الاعتماد القطعي المعزوز يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد ، فالالتزام بفتح القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط ، و بالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد و البنك المراسل في بلد المستفيد ) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان و بضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات .

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية

<sup>1</sup> كتوش عاشور ، مرجع سابق ، ص 7 .

<sup>2</sup> كتوش عاشور ، مرجع سابق ، ص 7 .

المشهوره لعظم ثقة الناس بها ، كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي ففتح الاعتماد و يكون ذلك نظير عمولة متفق عليها .

### ثالثا : تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

يمكن تقسم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد ( تنفيذ الاعتماد ) إلى اعتماد اطلاع ، و اعتماد قبول أو لأجل و اعتمادات الدفعات المقدمة<sup>1</sup>.

#### أ) اعتماد الاطلاع :

وهو الذي يتم فيه دفع قيمة الاعتماد بالاطلاع مقابل المستندات التي اشترطها الاعتماد<sup>1</sup>.

#### ب) اعتماد القبول :

اعتماد القبول ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد و يقدمها ضمن مستندات الشحن ، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم ، و المسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري ففتح الاعتماد ، و في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها ، و إما أن تكون مسحوبة على البنك ففتح الاعتماد الذي يتولى نيابة على المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها ، أو يسحبها على المشتري و يطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها . و يختلف اعتماد الدفع الأجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات .

#### ج) اعتماد الدفعات :

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد ، أي قبل تقديم المستندات ، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر للفت النظر إليه .

ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته ، و يلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه ، فإذا لم ينفذ الاعتماد و عجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فان الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر ، و قد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة و عملة الدفعة المقدمة ، و يستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات و المعدات و إنشاء المباني ، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها .

<sup>1</sup> جمال يوسف عبد النبي ، مرجع سابق ، ص 22

رابعا : تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد

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

أ) الاعتماد المغطى كليا :

الاعتماد المغطى كليا هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك ، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه ، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر<sup>1</sup>.

يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه و تنفيذه ، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزء من المبلغ عند فتح الاعتماد و يسدد الباقي عند ورود المستندات ، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة .

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كليا مسؤولا أماما عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها لتستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها ، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

ب) الاعتماد غير المغطى :

الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات ، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من أجال و فوائد عن المبالغ غير المسددة . و تختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد الراجحة<sup>2</sup>.

خامسا: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل :

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

أ) الاعتماد القابل للتحويل :

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، و يستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير ، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار ، و تتم عملية التحويل إصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول<sup>2</sup>. أو المستفيدين التاليين ، و لا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لامكان التحويل موافقة الأمر و البنك المصدر للاعتماد الأصلي و المستفيد الأول .

<sup>1</sup> كتوش عاشور ، مرجع سابق ، ص 8،9 .

<sup>2</sup> كتوش عاشور ، مرجع سابق ، ص 9 .

**(ب) الاعتماد الدائري أو المتجدد :**

و يستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري المستورد على دفعات على فترات زمنية منتظمة ، و يتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعا من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين و المصدريين ، و خصوصا اذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل ، و يمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استنادا للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة .

**(ج) الاعتماد الظهيري :**

الاعتماد الظهيري (أو الاعتماد مقابل اعتماد آخر ) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي و سيطا و ليس منتجا للبضاعة كان يكون وكيلا للمنتج ، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديدة لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له .

يستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول ، و عادة تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة و تاريخ الشحن و تقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل و اقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية و تحقيق الربح من الفرق بينهما<sup>1</sup> .

سادسا : تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها :

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير و اعتماد استيراد .

**(أ) اعتمادات مستندية للاستيراد :**

و هي التي تفتحها البنوك كطلب متعاملها من أجل الاستيراد من دول أخرى .

**(ب) اعتمادات مستندية للتصدير :**

وهي التي ترد لصالح مصدريين بواسطة البنوك في بلد المصدر من أجل التصدير لدول أخرى<sup>2</sup> .

<sup>1</sup> كتوش عاشور ، مرجع سابق ، ص 9 .

<sup>2</sup> جمال يوسف عبد النبي ، مرجع سابق ، ص 22 .

شكل رقم (03)

أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: كنتوش عاشور ، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على اقتصاديات و المؤسسات النامية، جامعة الشلف، 21-22- نوفمبر 2006، ص6.

المطلب الثالث : طريقة فتح الاعتماد المستندي و أهم الوثائق

أولا : فتح الاعتماد المستندي للاستيراد

✓ يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر و إما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة .

✓ يتقدم المستورد المحلي و معه صورة الفاتورة المبدئية و ترخيص الاستيراد في بعض البلاد إلى مصرفه طالبا فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الأجنبي ، و يحرج طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع و المعد لهذا الغرض بواسطة المصرف .

✓ يقوم المصرف بالتحقق من صحة و توقيع العميل على طلب فتح الاعتماد ، ويستوفي شروط الاعتماد الضروري ، ثم يقوم بفتح الاعتماد و يطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال .

ثالثا : فتح اعتماد مستندي للتصدير :

كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لاستيراد بضائع يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير ، كذلك فان أنواع و كيفية مراجعة المستندات واحدة وقد يطلب المراسل عند إرسال اعتماده للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له ، و تختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين وتتخلص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي :<sup>1</sup>

✓ ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج ، و حسب تعليماتهم فان المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط ، أو يخطره ويعززه .

ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد ، ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد (إما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك ، أو بإرسال صورة فوتوغرافية أو إجراء نسخ الاعتماد في حالة إرسال أكثر من نسخة ) مع خطاب من المصرف للمستفيد بان الاعتماد يعتبر معززا من المصرف .

✓ يحرج إلى المراسل بأن الاعتماد قبل بلوغ إلى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، بفضل إرفاق صورة منها للمراجعة) .

✓ إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مبهمه، وتجنباً لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات، فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد و طلب تفسير لها (إن كان ذلك لا يمنع من إبلاغ الاعتماد إلى المستفيد بصفة مبدئية لحين وصول تفسير البيانات الغامضة فيه) .

✓ قد يرد للمصرف المحلي برقية بفتح اعتماد مستندي ، قيم التأكد أولاً من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها من وصول التقرير من المراسل ، ويفضل إخطار المستند

<sup>1</sup> ككوش عاشور ، مرجع سابق ، ص 13،14 .

تليفونيا بها خوفا من تأخر البريد ، ويظل الاعتماد مغلقا حتى وصول التقرير من المراسل ، ويفضل إخطار المستند بليفونيا بها خوفا من تأخر البريد ، ويظل الاعتماد مغلقا حتى وصول الصورة الأصلية .  
 ✓ قد يرسل خطابا أو برقية تعديل الاعتماد ، و يجب أن يتم إخطار المستفيد بها فورا مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه .<sup>1</sup>

### ثانيا : الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي:

تنقسم إلى مستندات أساسية و أخرى ثانوية :

#### أ) المستندات الأساسية :

بعد الاستعراض السريع للأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي و التزامات كل طرف اتجاه مستندات خاصة به يمكن أن تتساءل السؤال التالي : ما هي المستندات الضرورية الخاصة بهذه التقنية و التي تعتبر كضمان لنجاحها ؟<sup>2</sup>  
**1- الفاتورة التجارية:**

و هي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تتضمن 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 أصلحها وكل ما يتعلق بالبضاعة  
 و أيضا يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها .

#### 2- سند الشحن :

و هي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها و هي تعتبر كأداة قانونية ، و من أهم هذه السندات تجدد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالا في التبادلات التجارية الدولية ، و نجد أيضا سند الشحن الجوي و هو سند يجرر 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 ، و إذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (إرسالها على دفعات) فان هذا السند يكون مقبولا .

<sup>1</sup> كتوش عاشور ، مرجع سابق ، ص 14 .

<sup>2</sup> المادة 35 من الكتيب رقم : 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية ، سنة 1993 .

**3- شهادة التأمين:**

وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها ، و تصدر من طرف شركات التأمين و هذا حسب طلب المستورد ، و هنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن و يأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية ، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال "المخاطر العادية " أو "المخاطر المعتادة " . 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 و لو كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطارا يعينها ، و ذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته.<sup>1</sup>

**(ب) 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 و نجد منها :

**1- شهادة المنشأ :**

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 إذا 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 و الحليب المجفف .

**4 - وثيقة التعبئة :**

تطلب هذه عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن و ذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية ، قطع الغيار ، الملابس .

**5- شهادة الوزن :**

يثبت 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

<sup>1</sup> المادة 36 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية ، سنة 1993 .

الوزن الذي يظهر أنه أضاف الناقل أو وكيله إلى 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 دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فان البنك يقبل الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه .

## 7- شهادة التصريح بالتصدير :

و تمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية ، و تسهل من مهمة الجمارك<sup>1</sup> .

## المطلب الرابع : مزايا و مخاطر الاعتماد المستندي

للاعتدال المستندي مزايا و مخاطر تتمثل فيما يلي :

### أولاً : مزايا الاعتماد المستندي

نظراً للأهمية التي يتمتع بها عقد الاعتماد المستندي من قبل أطرافه و ذلك للدور الذي يلعبه في توفير الحقوق الناشئة عن هذا العقد لكلا طرفيه وبناء عليه فان الاعتماد المستندي يتمتع بالمزايا الآتية

أ) مجموعة المزايا 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 نقداً .
- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد 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 نسبياً مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل ، و التي تتم وفقاً لشروط الشراء طويلة الأجل .
- كما يساعد أيضاً في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه و يتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقداً لشروط الاتفاق بغض النظر عن رغبة و قدرة المستورد عن الدفع .
- بالإضافة إلى ما سبق فان الاعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل .

<sup>1</sup> محمد محمود ، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية ، الطبعة الأولى ، طبع معهد الدراسات المصرفية ، مصر ، 2000 ، ص 49

(ب) مجموعة من المنافع تتعلق بتقديم الحماية القانونية :

يتم صياغة و تنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانوني و القرارات الإدارية و التنظيمية ، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل و التي تتحقق من خلال :

- التشريعات القانونية السائدة في دولتي المصدر و المستورد .
- القانون المدني في بلدان التعامل .
- العرف و التقاليد السائدة و التي يعكسها القانون العام و الدستور في دول التعاقد .
- مجموعة من القواعد القانونية أو التعاقدية <sup>1</sup> .

( ج ) مجموعة منافع تتعلق بتسهيلات ائتمانية :

إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث أنه يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نوع عمليات التبادل الدولي و هذا من خلال :

➤ يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد و هذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما و كذا المدة المتفق عليها في الاعتماد .

➤ بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان بواسطة الاعتماد المستندي بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون

تعاقد على تصديرها و ذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بدور الاعتماد

أما للمستورد فانه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم من المذكور في صلب الاعتماد إلا إذا قدم المصدر

المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به .

**ثانيا : مخاطر الاعتماد المستندي :**

توجد مخاطر متعددة ويمكن إجمال أهم المخاطر هنا وفق التصور التالي :

(أ) **مخاطر المستورد :** ويمكن تلخيصها فيما يلي :

✓ أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها و تطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص .

✓ خطر المماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث .

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

✓ أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف ، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة

بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات تتدهور هذه القيمة فتجد المستورد مجبر على دفع مبالغ مالية أكثر

من تلك التي كان يتوقعها .

<sup>1</sup> سعيد عبد العزيز عثمان ، الاعتمادات المستندية ، الدار الجامعية ، كلية التجارة الاسكندرية ، 2003 ص 13،14 .

✓ خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية .<sup>1</sup>

(ب) مخاطر المصدر : و نلخص أهمها فيما يلي :

✓ يمكن للمصدر أن يتعرض للمماطلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد، ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل لذا يجب عليه أن يكون يقظا.

✓ رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة .

✓ أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها الدفع مقارنة بعملة البلد .

✓ مخاطر سياسية تتمثل في الحروب و التوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته .

(ج) مخاطر تشريعية :

من أمثلة ذلك صدور تشريعية سيادية منظمة كقوانين النقد و الرقابة عليه ، وتلتزم البنوك باحترام تعهداتها الصادرة وقت إصدار الاعتماد المستندي ويصعب على البنوك التراجع عنها بالإضافة إلى أنه يتم استيفاء كافة الموافقات قبل فتح الاعتماد .<sup>2</sup>

<sup>1</sup> سعيد عبد العزيز عثمان ، مرجع سابق ، ص 14 ، 23 .

<sup>2</sup> سعيد عبد العزيز عثمان ، مرجع سابق ، ص 23 .

## خلاصة الفصل:

حسب الخطوات التي تم التطرق إليها في هذا الفصل توصلنا إلى أن التجارة الخارجية لها أهمية كبيرة موثها تربط الدول و المجتمعات و تساعد في القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات محلية و كذا تزيد من رفاهية البلاد.

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

إن الدور الذي يلعبه الاعتماد المستندي من ناحية التجارة الخارجية هو خلق جو من الثقة و الأمان بين المتعاملين و بالتالي سريان العمليات التجارية بكل أمان و هذا ما يؤدي إلى ترقية العلاقات التجارية و تدعيمها يعرف الاعتماد المستندي على أنه تقنية بنكية يعتمد بموجبها المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسله من طرف المصدر على أن تكون مستوفاة للشروط و هذا عن طريق الوساطة البنكية

يعد الاعتماد المستندي من أبرز الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين و نظرا لتخوف كل من المصدر و المستورد من عدم دفع المستحقات و عدم حصول الطرف الثاني على البضاعة يلعب البنك الدور الأساسي في تقديم كل الضمانات و التسيير الأفضل لهذه العملية.



دراسة حالة تطبيقية لعملية استرداد  
بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي  
الجزائري **BEA**

### تمهيد :

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

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

### المبحث الأول : تقديم عام للبنك الخارجي الجزائري BEA

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

### المطلب الأول: مفهوم البنك الخارجي الجزائري BEA

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

- القرض الليوني Crédit lyonnais في : 1967/10/01 م .
- الشركة العامة Generalesiciete في : 1967/12/31 .
- بنك باركليز Barclays banque في : 1968/04/30 .
- بنك الشمال و البنك الصناعي الجزائري المتوسطي في : 1968/05/31 .

وكان الهدف الأساسي الذي أنشئ له هو تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع الدول الأجنبية وذلك في إطار التخطيط الوطني ، وبأحكام الأمر رقم : 88-01 الصادر في : 1989/01/12 م أصبح البنك الخارجي الجزائري من أوائل المؤسسات البنكية المستقلة ، و في 1998/02/05 م تحول فعليا إلى شركة مساهمة منتهجا نفس الهدف الذي أنشئ له .

وتبعاً للتطور التاريخي لمراحل تطور البنك الجزائري الخارجي نلاحظ نمو وتزايد رأس ماله وأرباحه ، فقد قدر رأسماله في 1988 م بمليار دينار جزائري ليصل في سنة 2011 إلى ستة و سبعون مليار دينار جزائري .

و كذلك قد حقق البنك أرباحاً متوالية منذ نشأته إلى غاية يومنا ، فقد وصلت أرباحه في نهاية سنة 2011 م ب : 30260 مليار دينار جزائري أي ما يعادل 375 مليون دولار ، وهذا بفضل إتباع البنك إستراتيجية تنويع الاستثمار و استثماره في كل القطاعات و في مجال متعددة كالسياحة ، والنقل وغيرها ، وكذا تنوع البنك في تعاملاته مع مختلف شرائح المجتمع ، و كنتيجة لذلك ارتفعت محفظة البنك من 377 مليار دينار جزائري إلى 1080 مليار دينار جزائري ، وقد صنف البنك الجزائري الخارجي كثاني أكبر بنك بمنطقة المغرب العربي ، الثالث على مستوى شمال إفريقيا ، الثامن على مستوى القارة الإفريقية ، و هذا حسب تصنيف مجلة "جون أفريك" لسنة 2011 ، كما يحتل هذا البنك المرتبة الأولى في ترتيب البنوك التجارية في الجزائر .

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري – وكالة البويرة (37).

كما يعرف البنك الخارجي الجزائري على أنه بنك ودائع ككل البنوك الأخرى، يتعامل مع أشخاص معنوية و طبيعية وتخضع لقواعد و قرارات القانون التجاري، و المهمة التي أعطيت لبنك الجزائر هي توفير معلومات تجارية للمؤسسات، و ذلك بمراعاة التطور التجاري العالمي.

و أصبح بنك الجزائر الخارجي مؤسسة وطنية عمومية اقتصادية في 1988 م ، حيث أصبحت مختصة في تمويل التجارة الخارجية ، ولدى بنك الجزائر الخارجي شبكة تحتوي على 80 وكالة متواجدة في التجمعات السكانية الكبرى ، و في المراكز الصناعية و مناطق الإنتاج البترولي ، و يقيم كذلك علاقات مع دول أخرى وله فرعية في الخارج ، البنك الدولي العربي بباريس و البنك العربي للاستثمار و التجارة الخارجية بأبوظبي .

### المطلب الثاني: مهام البنك الخارجي الجزائري و أهدافه

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

### أولا : مهام البنك الخارجي الجزائري :

بنك الجزائر الخارجي من أهم البنوك المساهمة في ترقية التجارة الخارجية في بلادنا، كما تقوم بالمهام التالية:<sup>1</sup>

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

✓ إبرام اتفاقيات القروض مع البنوك الخارجية .

✓ منح اعتمادات الاستيراد .

✓ ضمان كل الصفقات الموقعة من قبل الدولة والمؤسسات المحلية والخارجية ، و كذا ضمان صفقات المصدرين و المستوردين الأجانب و الجزائريين .

✓ إنشاء وكالات وفروع خارجية .

✓ إعطاء الموافقات للقروض و المشاركة في نظام تأمينها .

✓ القيام بجميع العمليات البنكية و الحسابات الخارجية .

✓ تأسيس و إدارة المؤسسات الرئيسية و إنجاز العمليات الخاصة بالتأمين اللازم لنشاطات المؤسسات .

✓ توفير الادخار الوطني.

✓ ضمان الإجراءات الجيدة الناتجة عن السوق الدولية و الجماعات المحلية .

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة البويرة (37).

✓ أخذ المشاركة في المؤسسات الخارجية .

ثانيا : أهداف البنك الخارجي الجزائري

للبنك الخارجي الجزائري أهداف يسعى لتحقيقها و أهمها: <sup>1</sup>

✓ تجهيز و تشجيع و تمويل العمليات التجارية محليا و مع الخارج ضد الأخطار السياسية و الاقتصادية.

✓ يعمل على تأمين العمليات التجارية مع الخارج ضد الأخطار السياسية و الاقتصادية من التنفيذ الجيد للالتزامات الناتجة بين الأسواق دول الجمعيات المحلية.

✓ ترقية الصادرات من المواد المصنعة لجميع نشاطاتها الاقتصاد الوطني بداية من الصناعات الغذائية و الميكانيكية إلى الصناعات البترولية .

✓ وأصبح بنك الجزائر الخارجي مؤسسة وطنية عمومية في 1988 م، حيث أصبحت مختصة في تمويل التجارة الخارجية.

✓ تطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع البلدان الأخرى في إطار التخطيط الوطني و المساهمة في تطوير الاقتصاد الوطني .

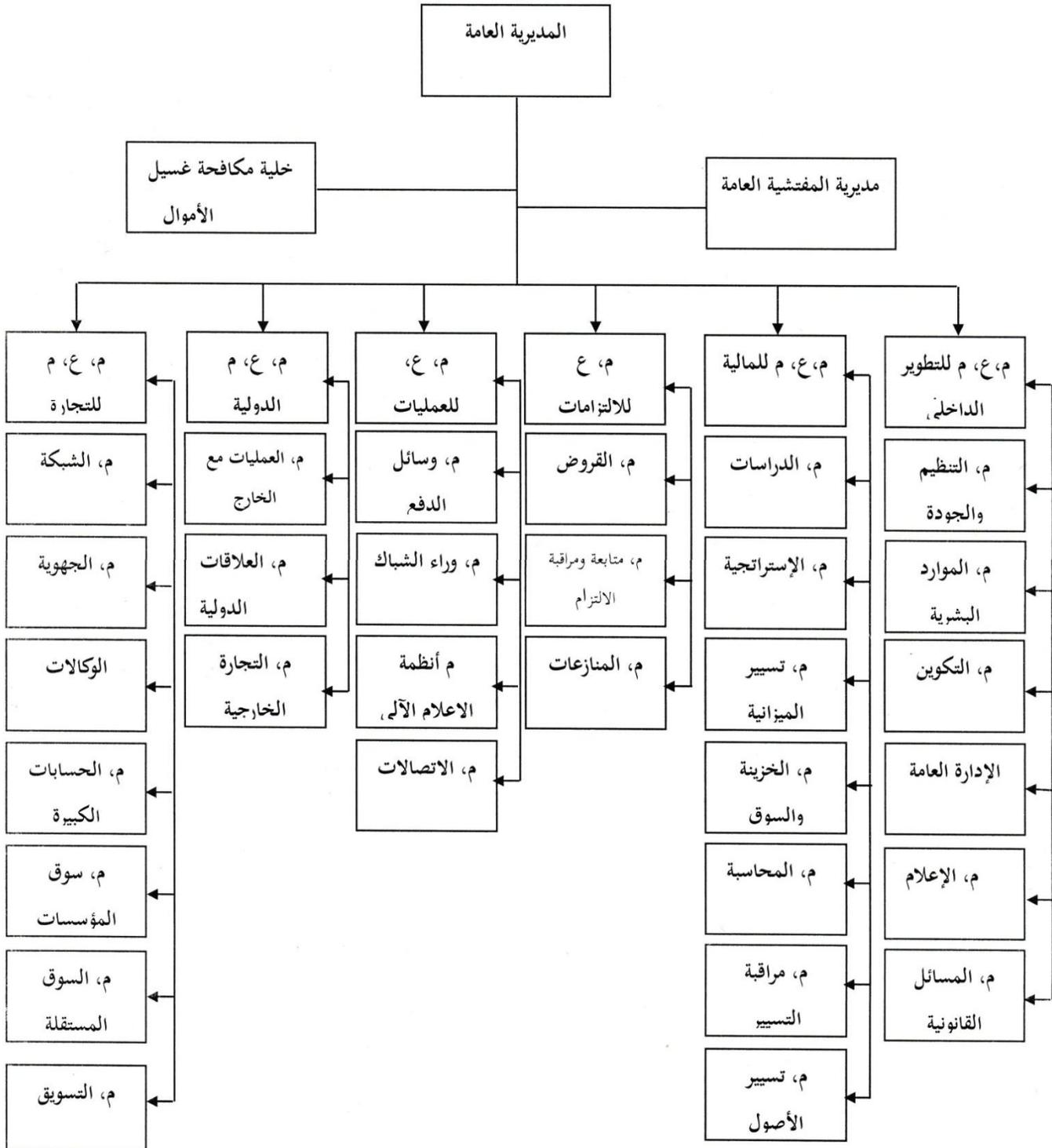
**المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري**

التنظيم الإداري للبنك الخارجي الجزائري في قمة التسلسل الهرمي نجد على مستوى القمة المديرية العامة أين يكون الرئيس المدير العام للبنك و مستشاريه ، و هم تابعين له بشكل مباشر ويعملون تحت إمرته ، فنجد حلية مكافحة غسيل الأموال و التمويل التي تعمل على متابعة الوكالات البنكية و كل ما يختص بعملياتها المالية و رقابة العمليات المالية التمويلية المشبوهة ، أما مديرية المفتشية العامة تراقب الوكالات و تنتقل إليها فجائية و تعمل على مراجعة الخلل و كل ما يخص إيجاد الحلول اللازمة ، أما المراقبة فهي من اختصاص حلية المراجعة .

ويمكن توضيح الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري وفق الشكل التالي :

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة البويرة (37).

الشكل رقم (04) الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري



المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة البويرة (37)

ويملك البنك ستة مديريات عامة مساعدة، و تمكن أهميتها بالتوجه إليها عوض المديرية العامة و تنظم بدورها المديرية التالية:<sup>1</sup>

### أولا : المديرية العامة المساعدة للتجارة

تضم المديرية العامة المساعدة للتجارة خمس وكالات وهي :

1. المديرية البنكية : و التي تدير الوكالات وتتفرع إلى مديريات جهوية و هي بدورية إلى الوكالات .
2. مديرية الحسابات البنكية : تقوم بإدارة حسابات المؤسسات الكبيرة مثل سوناطراك .
3. مديرية سوق المؤسسات : تقوم بإدارة حسابات المؤسسات ذات الأسهم و السندات .
4. مديرية سوق الخواص (المستقلة) : تدير حساب الخواص.
5. مديرية التسويق : تقوم بدراسات من أجل أفكار جديدة للحملات الإعلانية و الترويجية لنشر خدمات البنك من أجل استقطاب الزبائن .

### ثانيا : المديرية العامة المساعدة للتجارة الدولية

تعتبر كوسيط من أجل تمثيل البنك على المستوى الدولي و تضم :

1. مدير العلاقات مع الخارج : تهتم بكل ما يتعلق بالاستيراد و التصدير و إرسال كل الوثائق إليها .
2. مديرية العلاقات الدولية : تهتم بما يتعلق بالمسائل القانونية كإمضاء العلاقات الدولية .
3. مديرية تجارية : تهتم بكل ما يتعلق بالمسائل التجارية.

### ثالثا : المديرية العامة المساعدة للعمليات و التنظيم :

تهتم بكل ما يتعلق بالعمليات الأوتوماتيكية ، و تضم أربعة مديريات وهي :

1. مديرية وسائل الدفع : تسير كل ما يتعلق بوسائل الدفع من شيك ، بطاقات مغناطيسية ووسائل الكترونية أخرى .
2. مديرية وراء الشباك : تتعامل بالوثائق فقط من أوراق تجارية ، و لا تتعامل مع الزبائن ، و كل ما يتعلق بتوظيفات الأموال و تديرها .
3. مديرية أنظمة الإعلام الآلي تصنع أنظمة المعلومات ، وتستعمل الإعلام الآلي لتحسين وتطوير البنك .
4. مديرية الاتصالات : تحتوي على أرشيف الوكالات، و تعمل على تنفيذ الحملات المدروسة من مديرية التسويق.

رابعا : المديرية العامة المساعدة للالتزامات :

تضع كل التزامات البنوك و تحتوي على ثلاث مديريات وهي:

1. مديرية القرض: تعمل على تسيير القروض الكبيرة، و ترسل إليها هياكل العمليات المتعلقة بالقروض.
2. مديرية متابعة ومراقبة الالتزامات و التحصيل : فتراقب الملفات المنجزة على مستوى الوكالات و المديريات الجهوية ، و كل ما يتعلق بالقروض .
3. مديرية المنازعات : فترفع اليها المسائل القانونية ، خاصة تلك التي لم يوجد لها حل على مستوى الوكالة .

خامسا : المديرية العامة المساعدة المالية :

تختص بكل ما يتعلق بالعمليات المالية و تضم سبعة مديريات وهي:

1. مديرية الدراسات الاقتصادية : تقوم بدراسة السوق و انجاز التقارير الاقتصادية .
2. مديرية الإستراتيجية : تدرس المشاريع المستقبلية للبنك .
3. مديرية تسيير الميزانية : تهتم بانجاز الميزانية لكل وكالة و معرفة سبب النقصان أو الزيادة للعمليات ، بحيث نرسل أرقام العمليات عن طريق نظام سوفيت و هو عبارة عن نظام اتصال سريع يؤمن مصداقية المعاملة المتبادلة بين البنوك داخليا وخارجيا ، و هي تهتم بانجاز الميزانية ودراستها .
4. مديرية المحاسبة: تقوم بإدارة كل العمليات الحسابية للبنك.
5. مديرية مراقبة التسيير: تعمل على مساعدة مديرية المحاسبة و التأكد أن العمليات منفذة بطريقة جيدة.
6. مديرية تسيير الأصول و الاشتراكات: تدير عمليات المؤسسات ذات المساهمات.

سادسا : المديرية العامة المساعدة للتطوير الداخلي و دعم الأنشطة :

تدير كل المديريات الرئيسية، و تضم ستة مديريات هي:

1. مديرية التنظيم و الجودة : تهتم بالتنظيم الداخلي للوكالات ، و توفير أجهزة 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 كالتربيات أو تقديم المكافآت .
3. مديرية التكوين : تهتم بتنظيم دورات تدريبية و ملتقيات جهوية ووطنية .
4. مديرية الإدارة العامة : تهتم بالتسيير الجيد لبيد العاملة ، ووضع كل الوسائل و الإمكانيات الضرورية لكافة المديريات لتحقيق الأهداف المسطرة ، ووضع ميدان للوسائل الضرورية للسير الحسن و تنميتها .
5. مديرية الإعلام: تعتبر مكملة لمديرية التسويق.
6. مديرية المسائل القانونية: تعمل من أجل معالجة المسائل القانونية.

المبحث الثاني : بطاقة تعريفية للوكالة البنكية (37) البويرة :

لدى البنك الخارجي الجزائري شبكة تحتوي على 80 كالة متواجدة في التجمعات السكانية الكبرى ، في المراكز الصناعية ، ومناطق الإنتاج البترولي ، و خلال سنة 2012 وصلت إلى 127 وكالة موزعة عبر الوطن .

المطلب الأول : نشأة الوكالة البنكية (37) ، وظائفها ، مختلف مهامها و أهدافها :

تعتبر وكالة البويرة من بين أهم الوكالات الموجودة في الجزائر، فهي تقوم بالعديد من المهام كما أنها تسعى لتحقيق مجموعة من الأهداف ، لذلك سنتطرق فيما يلي لنشأة ، وظائف ، مهام و أهداف الوكالة البنكية .<sup>1</sup>

أولاً: نشأة ووظائف الوكالة

تعد الوكالة اللبنة الأساسية في نظام البنك الخارجي الجزائري ، لأنه يمكن اعتبارها هيكلًا مصغرًا لهذا الجهاز البنكي ، فهي تسعى جاهدة لتجسيد و تحقيق الأهداف العامة لبنك الخارجي الجزائري .

وكالة البنك الخارجي الجزائري بالبويرة هي واحدة من بين عشر الوكالات التابعة للمديرية الجهوية لسطيف ، و التي تأسست في : 1980/07/07 م بهدف توسيع نشأة البنك و خدمة زبائنه المتواجدين بالولاية ، وهي وكالة من الدرجة الثانية ، و من بين وظائفها ما يلي :

- يمكن للبنك أن يضمن كل الصفقات الموقعة من قبل الدولة و المؤسسات المحلية أو الخارجية
- يمكن ضمان القروض الممنوحة من طرف بنوك أخرى .
- وظيفته الأساسية التي وجد من أجلها هي تسهيل و تمويل التجارة الخارجية للبلاد و منح الاعتمادات الاستيراد و على هذا فيمكنه أن :
- يعقد صفقات مع بنوك أجنبية .
- يضمن الصفقات للمصدرين الأجانب أو الجزائريين.
- في ظل الإصلاحات 1990 / 1991 يمكن أن يدخل البورصة .

ثانيا : مهام وكالة البنك الخارجي :

و تمثل مهام الوكالة فيما يلي :

- تسيير العلاقات التجارية مع الزبائن بطريقة ديناميكية .
- بناء و تحليل و إدارة ملفات القرض للخواص و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا الصناعات الصغيرة و المتوسطة.
- الرعاية الإدارية و المالية لعمليات الزبائن سواء بالدينار أو بالعملة الصعبة.

نشاط الوكالة مرهون إلى حد كبير بالدور الهام الذي يلعبه المدير في التوفيق بين مختلف المصالح

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري – وكالة البويرة (37)

الموجودة في الوكالة ، باعتباره المسؤول الأول فيوجب عليه اعتماد سياسة ناجعة لتسيير الوكالة ، فهو يقوم بترقية و تقييم رأسمال الوكالة ، تنظيم ، تنشيط الوكالة وكذلك السهر على التنفيذ و الاستغلال العقلاني لخزينة الوكالة ، و إن غاب المدير ينوب عنه نائبه (نائب المدير ) الذي يسعى إلى تسيير المحفظة الفعالة لوثائق الوكالة ، التسيير الإداري لموظفي الإدارة ، إنجاز الميزانية المتوقعة للوكالة ، تسيير الأرشيف و المحافظة عليه ، إعلان الضرائب وشبه الضرائب الدورية و السهر على التسويات المختلفة في الوقت المناسب ، و بطبيعة الحال تحتوي الوكالة على أمانة التي تتكفل بالرد على المكالمات الهاتفية ، و فتح الرسائل و تنفيذ عمليات الفاكس ، التلكس ... الخ ، وكذلك دراسة و معاينة التقديمات المستندة ، و كذا الطباعة على مختلف الآلات و الكمبيوتر .

### ثالثا : أهداف الوكالة :

من بين الأهداف التي تسعى المؤسسة إلى تحقيقها نجد ما يلي :

#### أ) الأهداف المالية (البنك كعون اقتصادي تجاري):

✓ تحقيق الربح.

✓ تعظيم معدل العائدات على الاستثمار .

✓ المحافظة على نسبة معقولة من السيولة .

#### ب) الأهداف المرتبطة بالخدمات المصرفية (أهداف إنتاجية)

✓ تحسين الخدمات المصرفية لمواجهة متطلبات جمهور العملاء .

✓ جمع الأموال و توظيفها و توفير وسائل الدفع .

✓ دفع فوائد المشاركين في رأس المال.

✓ تخفيض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية وتعدد الخدمات .

#### ج) أهداف خاصة بالبقاء و الاستمرار و تجنب المخاطر :

وهي أهداف متعلقة بالنمو و الاستقرار و المحافظة على موارده المالية و البشرية .

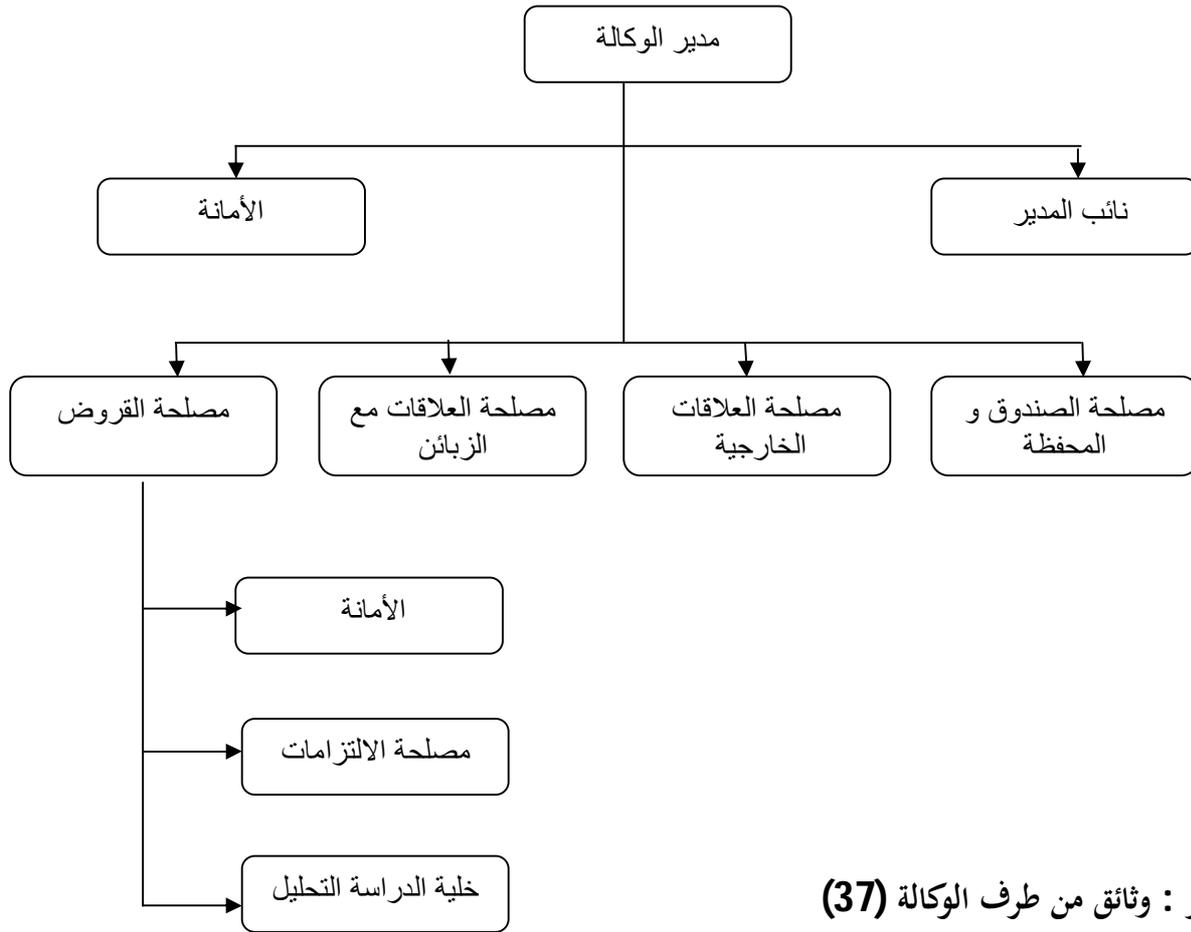
#### د) الأهداف الاجتماعية :

تحقيق مستويات مرضية في الفوائد و الخدمات للأطراف المتعامل معها داخليا و خارجيا .

المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لوكالة البويرة (37)

تضم وكالة البويرة عددا من المصالح التي تعمل بصفة تكاملية الى تحقيق الأهداف المسطرة وتقديم الخدمة المطلوبة من طرف الزبون ويقدم الهيكل التنظيمي للوكالة على الشكل الموالي .

الشكل رقم 05 الهيكل التنظيمي لوكالة البويرة (37)



المصدر : وثائق من طرف الوكالة (37)

من خلال الشكل يظهر أن مصالح الوكالة تختلف تبعا لدور كل واحدة منها ، فكل واحدة لها غرض معين .<sup>1</sup>

أولا : مصلحة الصندوق و المحفظة : وتتضمن

1- مصلحة الصندوق :

تزود مصلحة الصندوق العمليات التي يطلبها الزبون في نفس الوكالة أو في شبكة البنك أو البنوك التي يتعامل معها ، وللمصلحة علاقة وطيدة مع الزبائن وهذه العملية هي حركة من حساب لحساب لتحويل وضع تحت التصرف

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري – وكالة البويرة (37)

## 2- المحفظة : يتمثل دورها فيما يلي

✓ انجاز العمليات المتعلقة بالشيكات و أوامر الدفع للزبائن .

✓ تسيير ومتابعة التوظيفات .

✓ انجاز عملية المقاصة و المقاصة عن بعد مع البنوك الأخرى .

ومن بين المستندات المعالجة من طرف المصلحة الشيك ، ويمكن تعريفه على أنه وسيلة للدفع بالاطلاع ، ووثيقة مكتوبة يمكن للشخص المسمى الساحب أن يعطي أمر لموظف البنك المسمى المسحوب التي توجد لديه أموال موجودة أو مسبق بدفع الاطلاع ، مبلغ من المال لنفسه أو حامل الشيك أو شخص ثالث هو المستفيد ، و أنواعها تتمثل فيما يلي :

### (أ) الشيك البنكي :

هو شيك مستخرج من دفتر الشيكات الخاصة بالبنك بطلب من الزبون الذي يشتريه عن طريق خصم من حسابه ، و الشيك البنكي غير قابل للإظهار ، ويحمل البنك المسؤولية .

### (ب) الشيك الموحد :

و هي شيكات جديدة يتطلبها النظام الجديد المقاصة عن بعد ، و هذا الشيك يتميز بورق خاص بالسكانير ، حيث المنطقة البيضاء من الشيك تحتوي على 27 حرف ( 7 أرقام تمثل رقم الشيك و 20 رقم تمثل رقم الحساب ) ت ( الشيك غير الموحد :

وهي الشيكات القديمة التي يمكن استعمالها فقط في إطار التعويض ( لا يمكن تمريره في جهاز السكانير ) المنطقة البيضاء من الشيك تحتوي على 27 رقم .

### ثانيا : مصلحة العلاقات الخارجية

للمصلحة دور هام في تطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع الخارج و ذلك عن طريق :

✓ انجاز عمليات توظيف وتصفية حساب الصادرات و الواردات .

✓ فتح و انجاز اعتماد المستندي في الاستيراد و التصدير .

✓ معالجة الاستلامات المستندية المرسلة و المستقبلية .

✓ انجاز عمليات الزبائن في الحساب بالعملة الصعبة .

### ثالثا : مصلحة العلاقات مع الزبائن :

المكلفين بالزبائن هم 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 .

✓ القيام بتسيير و متابعة استعمال القروض طبقا للمواصفات المتحصل عليها .

رابعا : مصلحة القروض :

تملك مصلحة القروض مكانة في كل وكالة بنكية وتعتبر كوسيلة مهمة للغنى ، و ذلك لتكوين الأموال و تنمية الاستثمار ، ولهذا الغرض يجب أن تجهز المصلحة بالتنظيم الملائم وتوزيع عقلائي للمهام ، ومصلحة القرض تختلف من وكالة بنكية لأخرى .

المطلب الثالث : البيئة العملية لكل مصلحة

توجد لدى الوكالة أربعة مصالح و تختلف كل مصلحة عن الأخرى ، إلا أن هناك نوع من الترابط بين بعض المصالح :

أولا : مصلحة العلاقات الخارجية

تقوم مصلحة العلاقات الخارجية بعدة عمليات تتمثل فيما يلي :

1- عمليات في حساب بالعملة الصعبة

هو كشف حساب تسجل فيه العمليات التي تتم بين البنك و الزبون ، يسمح المرسوم 01/37 المؤرخ في : 1987/03/03 لجميع مقررات البنوك بفتح حساب بالعملة الصعبة و ذلك بالعملات القابلة للصرف، أي العملات التي يمكن صرفها وسحبها بأي عملة أخرى بدون تصريح مسبق من بنك جزائري و منها:

- ✓ حساب بالعملة الصعبة بالاطلاع .
- ✓ حساب بالعملة الصعبة بالتقسيط .

2- عمليات التجارة الخارجية :

يجب في كل عملية استيراد أو تصدير للملكيات أو الخدمات يجب القيام بالتوطين الذي يعرف بأنه إجراء إداري يتمثل بالنسبة للبنوك في تسجيل ومنح مساعدة قانونية لجميع عمليات التصدير و الاستيراد، و ذلك وفقا لملف التوطين الذي يحتوي على طلب فتح التوطين مصادق عليه ، فاتورة شكلية ، التزام بالتنفيذ ، ملخص عن العملية .

ويوجد توطين بالنسبة للواردات و آخر بالنسبة للصادرات يختلفان من حيث مدة الايجار و كيفية التقييم ، و تتم تصفية ملف التوطين من خلال غلقه ، و في حال انتهاء الأجل دون وجود عملية يستدعي موظف البنك الزبون من أجل تسوية الملف أو تجديده .

3- طرق تسوية المعاملات الخارجية

يتم تسوية المعاملات الخارجية بمجموعة من الطرق يمكن ذكرها على النحو التالي :

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري – وكالة البويرة (37)

**(أ) التحويل الحر :**

عبارة عن أمر يعطيه الزبون المستورد الى موظف البنك بتحويل مبلغ معين للمصدر في بنك خارجي ، يتم هذا التحويل اعتمادا على معاملة تجارية حرة بين شركتين تم تجسيدها ووصول السلع المستوردة .

**(ب) تسليم الوثائق :**

هي تقنية تسوية يمنح المصدر بعد شحن السلع ووثائق العقد مع مستورد أو قبول عواقب التجارة الخارجية ، وفي هذه الحالة يلعب البنك وسيط بين الطرفين .

**(ت) الاعتماد المستندي :**

وهو الالتزام مشروط بالدفع بمنحه بنك معين ، و لديه ثلاث أشكال : اعتماد يمكن فسخه ، اعتماد لا يمكن فسخه ، و الاعتماد الذي لا يتم فسخه و مؤكد .

**ثانيا : مصلحة الصندوق و المحفظة**

تعتبر مصلحة الصندوق و المحفظة من أهم المصالح الموجودة على مستوى البنك الخارجي ، و ذلك للدور الذي تقوم به .

**1- مصلحة الصندوق :**

وتنقسم هذه المصلحة إلى مصالح فرعية تؤدي عدة خدمات منها :

**(أ) الحسابات:**

الحساب هو عقد بين موظف البنك و الزبون بغرض إدخال المال ورد جزء منه أو كله للزبون إذا طلب ذلك ، وهو كشف حساب لأنه يسجل جميع العمليات التي يقوم بها صاحب أو البنك حسب التسلسل الزمني .

**(ب) الإيداعات :**

وهي عملية يتم فيها إيداع مبلغ من المال من طرف صاحب الحساب أو غيره ، يسجلها موظف البنك في رصيد حساب الزبون ، وتتم العملية في الوكالة أو بين وكالتين من نفس الشبكة .

**(ت) السحب :**

وهي عملية سحب أموال من أجل تسديد شيك قدمه صاحب الحساب أو غيره من المستفيدين في حدود الرصيد الموجود .

**(ث) التحويل :**

وهي عملية حركة بين حسابين أو بين قسم حسابي وحساب ، يتم تحويل المال بأمر من الزبون من حسابه إلى حساب المستفيد ، إما في سجل الوكالة التي تتلقى الأمر أو في سجل وكالة أخرى من الشبكة أو بنك آخر .

**(ج) التوظيف :**

هو بالنسبة لصاحب الأموال المدخرة وسيلة لتوظيفها في البنك حتى تصبح منتجة فوائد .

**خ) حساب بالأجل :**

وهو حساب لا يمكن سحب الأموال منه إلا في تاريخ محدد يتجاوز ثلاثة أشهر، نسبة الفوائد محددة و تختلف حسب الأجل المتفق .

**د) سند الصندوق :**

وهو وقف أموال الزبون سواء كان توطين في البنك أم لا في مدة تتراوح من ثلاثة إلى خمس سنوات ، و نسبة الفائدة تختلف حسب تأسيس سواء كان مجهول اسمي أو لحامله .

**ذ) حساب ادخار بالدفتر :**

هي صيغة الادخار التي تسمح بالتصرف الحر في الأموال الموجودة أي أن أموالها ترد إلينا في كل مرة نحتاج إليها ، ويتم إضافة الفوائد سنويا .

**2- المحفظة : و تتضمن**

**أ) عمليات استلام الشيكات و أوامر دفع الزبائن :**

هما العمليتان الرئيسيتان التي تقوم بها مصلحة المحفظة في البنك ، و تقوم بعملية استقبال الزبائن و إعطائها الشيكات و الأوراق التجارية و القيام بمراجعتها و المحافظة عليها و من الممكن تحصيلها ، و يوجد نوعين من الاستلام:

**- استلام للتحصيل:**

التحصيل هو الطريقة التي يمكن من خلالها تقديم الرصيد الباقي للتحصيل ، لا يمكن دفع مال لحساب إلا بعد إشعار بالوضعية المالية يكتب عليها (مدفوع) ، إذا هذه العملية لا تشكل أي خطر على موظف البنك .

**- استلام للحسم :**

وهي العملية التي يمكن من خلالها أن تحول القيم إلى موظف البنك و ذلك بدفع المال فورا في حساب الزبون المحول و ذلك باقتطاع فصل (الشيك للحسم) و بدفع المال في حساب الزبون دافع الشيك .

**ب) المقاصة :**

مدينة البويرة في مدينة يوجد فيها بنك الجزائر إضافة إلى أغلب البنوك الابتدائية ، فحسب استلام الأوراق التجارية لجميع القيم المدفوعة في صناديقها أو في صناديق البنوك الأخرى جمعت في حسابات أو شيكات الحسم ، ثم القيم المدفوعة في صناديقنا يتم تحويلها إلى " الحجز " وفيما يخص القيم المسحوبة من البنوك الأخرى في نفس المكان فإننا نقدم لكل واحد منها القيم التي تخصه .

**ت) المقاصة عن بعد :**

بعد إنشاء المقاصة عن بعد أصبحت الشيكات الموحدة لا تقبل من طرف غرفة المقاصة اليدوي فأصبحت تعالج بنظام جديد "المقاصة عن بعد" ، وفي نفس الشئ بالنسبة لشيكات الزبائن في هذا المستوى يقوم الزبون بإعطاء أمر للبنك باقتطاع مبلغ محدد من المال من صاحبه ونقله إلكترونيا وإدراجه في حساب المستفيد الذي ينتمي الى بنك آخر .

### ث ( إقفال حساب اليومية :

إقفال اليومية لجميع العمليات في نفس اليوم نقوم بإعداد تقرير يلخص جميع عمليات الصندوق ونقوم بمقارنتها مع المستند الحسابي لذلك اليوم ، المجموع الذي يظهر يجب أن يساوي المجموع في المستند الحسابي بالضبط .

### ثالثا : مصلحة العلاقات مع الزبائن :

سبق و أن قلنا بأن هذه المصلحة تقوم بجميع ملفات القروض و دراستها و من بين أنواع القروض نذكر:

#### 1- القروض للخواص :

فيما يخص القروض الاستهلاكية ألغيت بعد صدور قانون المالية التكميلي 2009 م و لم يتبقى إلا القرض العقاري الذي يكون على المدى الطويل يهدف إلى تمويل السكن ، التجديد ، البناء .

#### 2- قروض الاستثمار :

تعتبر قروض متوسطة و طويلة المدى، هذه الأخيرة تمول الأصول المتداولة للميزانية ، دفع قروض الاستثمار يتم بالتناج المستخلصة من قبل المؤسسة .

#### 3- قروض المدى المتوسط :

تتراوح بين سنتين إلى سبعة سنوات وأكثر من ذلك تعتبر قروض المدى الطويل و في معظم الحالات لا تتعدى 20 سنة .

#### 4- قروض من الصندوق :

قروض متوسطة المدى موجهة لتمويل الأصول المتحركة للميزانية وبضبط القيم المستغلة أو المنتجة ، دفع قروض الاستغلال مدتها عام عموما ، تضمنها مداخل المستغلة وتميز بين نوعين هامين من قروض الاستغلال وهما :

#### أ ( القروض من الصندوق :

تقنيات بسيطة تسمح للمؤسسة أن تجعل رصيدها في وضعية سحب بسقف محدد مسبقا رغم كبر خطورتها بالنسبة للبنك ، القروض من الصندوق عادة ما تستعمل .

#### ب ( القروض بالإمضاء :

البنك يضمن التزامات زبائنه تجاه طرف ثالث بإعارة إمضائه للزبون ، في البداية لا تدفع أموال لكنه سيضطر لذلك إن لم يحترم زبونه التزاماته .

#### رابعا : مصلحة القروض :

تكون الدراسة النهائية فيما يتعلق بالقروض ، ففي الهيكل التنظيمي للوكالة تبين أن المصلحة تتكون من الأمانة ، مصلحة الالتزامات ، و خلية الدراسة و التحليل ، كل واحدة على حدا ، لكن يبقى تأملنا على مستوى الوكالة المستقبلية و لا يوجد إلا على الوثائق .

1- خلية الدراسة و التحليل :

قسم الدراسة و التحليل هو أول من يسجل ملف القرض ، ويتمثل عمله أساسا في دراسة و تحليل الأخطاء الناجمة عن القروض المطلوبة .

2- مصلحة الالتزامات : تبدأ عملها عند انتهاء مرحلة الدراسة و التحليل ، ويضمن متابعة القرض بعد الموافقة عليه ، ومصصلحة القروض علاقات منها :

أ ( علاقات حسب التسلسل الإداري :

ترتبط مصلحة القروض تسلسليا بإدارة الوكالة و التي ترتبط بدورها بمجموعة الاستثمار ، وترتبط هذه الأخيرة بالإدارة المركزية للشبكة .

ب ( علاقات داخلية في الوكالة :

وتتمثل في مختلف العلاقات بين مصلحة القروض و بين مختلف المصالح في نفس الوكالة مثل مصلحة الصندوق من أجل عملية الحسم .

ت ( علاقات خارجية عن البنك :

ترتبط مصلحة القروض و مختلف المؤسسات المالية و الإدارات المركزية مثل البنوك التجارية للاستعلامات التجارية ، بنك الجزائر من أجل الاستثمار (الميزانيات ، الأخطار ، قروض غير مسددة ، مصلحة الجمارك و الضرائب ..... الخ )

### المبحث الثالث: دراسة حالة تطبيقية لعملية استيراد بالاعتماد المستندي بالبنك الخارجي

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

#### المطلب الأول: مفهوم عملية التوطين البنكي

التوطين البنكي عملية إجبارية يقوم بها البنك لعميله قبل تحقيق أي عملية تجارية مع الخارج، تسبق الشروع في سير أي عملية مواءم التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي، وتعتبر هذه العملية عملية متعلقة بالمستورد المقيم أو البنك الوسيط المعتمد من خلال ما يلي:<sup>1</sup>

#### أولاً- تعريف التوطين:

يعرف التوطين أنه أمر مرقم، مسجل في نوع من الاستيراد الذي يكون محدد في زمن عادي، وهذا النوع من الاستيراد من 01 إلى لمدة ثلاثة أشهر، وبعد انتهاء المدة يعاد التقييم من جديد، فالتوطين وسيلة ملزمة لكل معاملة تجارية تقام مع الخارج.

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

ويعرف أيضا بأنه حصر كل المعلومات المالية والجمركية الخاصة بالصفحة بالبنك الوسيط المعتمد سواء تعلق الأمر بعملية استيراد أو تصدير، ويتمثل التوطين المصرفي.

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

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

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

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

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري - وكالة البويرة (37)

ثانيا- الشروط المسبقة في عملية التوطين:

لقيام بهذه العملية يجب توفر عدة شروط منها ما هو متعلق بالبضاعة المستوردة، وما هو متعلق بالمستورد :

1- بالنسبة للبضاعة المستوردة:

- يقوم بمرجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون؛
- يتحقق البنك من صحة الإمضاء مع وضع الختم المناسب له؛
- يضع البنك الختم في الطلب والفاتورة، وكذا الختم الخاص بالتوطين؛
- التأكد من أنها ليست محظورة أو مقيدة عند التصدير أو الاستيراد؛
- يقوم البنك بخصم معاريف التوطين من الحساب المصرفي للزبون.

2 - بالنسبة للزبون:

- يجب أن يكون مؤهلا لممارسة العمل التجاري؛
- فتح حساب لدى البنك؛
- فاتورة نموذجية أو نهائية؛
- الحد الأدنى لرصيد الحساب هو 10000 دج (حتى يتسنى للبنك من تغطية مصاريف التوطين)؛
- طلب خطي للتوطين من أجل القيام بعملية مع الخارج مرفوق بتعريف جمركية وسجل تجاري.

المطلب الثاني: سير عملية التوطين

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

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

أولا - فتح التوطين:

عملية التوطين أول تقنية تستعمل للانطلاق في تمويل التجارة الخارجية، وهي إجبارية تدوم إلى غاية نهاية العملية مرورا بإحدى التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، وتمثل بالنسبة للمستورد احتكار البنك الوسيط قبل كل إجراء لابد للمؤسسة أن يكون لها ملف التوطين، الهدف من هذه العملية حسب التنظيم 12-19 ل14/12/1991م، للبنك الجزائري، يمكن من تجديد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري، وأصحاب الامتياز أو التجار الموكلين من طرف النقد والقرض، حيث يقصد بهذه العملية قيام

المستورد بتحديد بنك ما، والذي يتولى مهمة متابعة السير الحسن لعملية الاستيراد، فيقدم البنك للمستورد وثيقة تعرف بـ **un engagement d'importation** فيها إطارين: إطار مخصص للمستورد وإطار مخصص للوكالة، فتحدد فيه: اسم البنك، ورقم الحساب المتعلق بالمستورد، وقيمة البضاعة.

### ثانيا - ملف التوطين **dossier domiciliation**:

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

- طلب التوطين؛
- الفاتورة الشكلية تحتوي على البيانات التالية: (أنظر الملحق رقم 01)
- 1- رقم الفاتورة **FACTURE N° 03-2014**؛
- 2- رقم التوطين؛
- 3- تاريخ الفاتورة .
- 4- أصل بلد البضاعة **TUNISIE**؛
- 5- مواصفات البضاعة؛
- 6- طريقة التوصيل؛
- 7- طريقة الدفع **Irrévocable**؛

حسب الحالة المدروسة قامت وكالة "BEA" بعملية التوطين، وذلك بفتح ملف التوطين، وإعطاء الزبون **EURL BSBA** رقم التوطين " **UN CASHET** " على شكل طابع موضوع فوق الفاتورة الشكلية، ويتكون هذا الرقم من 8 خانات:

الشكل رقم (09): رقم التوطين

10	03	01	2014	1	10	00067	TND
----	----	----	------	---	----	-------	-----

المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي - وكالة البويرة (37) (أنظر الملحق رقم 02)

- 03: يمثل رقم الوكالة لدى البنك المركزي **NUMERO DIMMATRICULATION**
- **DE LABANQUE CENTRAL**
- 1: يمثل السداسي الذي تم فيه التوطين.
- 10: يمثل نوع العملية أو رقم النقل في هذه الحالة (عن طريق البر **EXW**).
- 00067: يمثل نوع العملة.
- TND: يمثل رقم العملة بالدينار التونسي.

في حالة التصنيع أي البيع يلتزم الزبون أو المستورد بإحضار تعهد بالاستيراد، يحدده ويوقعه المستورد، حيث يتعهد فيها بأن المادة المستوردة لتوجه الاحتياجات الاستغلال engagement d'importation .  
وبعد ذلك ومع موافقة رئيس المصلحة، أي بعد التأكد من صحة المستندات ومعالجتها بنظام (DV8)، نقوم بتتبع الإجراءات التالية:

- 1- تسجيل البيانات الموجودة FDI؛
- 2- وضع ختم البنك على الفاتورة وعلى طلب التوطين؛
- 3- وضع ختم خاص بالتوطين على الفاتورة؛
- 4- شهادة الضريبة على التوطين ATTESTATION DE LA TAXE DEDOMICILIATION BANCAIRESUR  
،UNE OPERATION D'IMPORTATIO
- 5- FDI تضاف هذه الوثيقة إلى الفاتورة الشكلية، حيث توضع في ملف بعدها يقوم المستورد بدفع كل المعارف والتكاليف العلقة بملف التوطين.

### المطلب الثالث: مراحل فتح الاعتماد المستندي

يلعب الاعتماد المستندي دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية، ويحقق مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية، لذلك فهو يمر خلال مراحل تنفيذه بعدة خطوات يمكن إجمالها على النحو التالي:<sup>1</sup>  
أولا- فتح الاعتماد المستندي:

بعد إتمام إجراءات التوطين تنتقل وكالة BEA إلى إجراء آخر، والذي يتمثل في فتح الاعتماد المستندي، وحبس الحالة المدروسة تقدم عملية من شركة EURL BSBA الواقعة ب (آيت لعزيز البويرة) إلى البنك الخارجي الجزائري "BEA" لطلب فتح الاعتماد مستندي غير قابل IRREVOCABLE ، وذلك بفرض تسهيل عملية استيراد سلعة المتمثلة في الخزف التقليدية LAPOTRIE ARTISTIQUE ، وتمت هذه العملية عبر الخطوات التالية:

- 1- العقد التجاري: وهي أول خطوة أقدم عليها المشتري "EURL BSBA" ' والبائع المصدر، لتحسين الصفقة التجارية، باعتباره يحدد الشروط المتفق عليها.
- 2- فتح الاعتماد المستندي: بعد إتمام العقد التجاري، يقدم ممثل من المؤسسة " BSBA EURL" أمر بفتح الاعتماد المستندي إلى وكالة البنك الخارجي الجزائري.
- 3- طلب فتح الاعتماد المستندي: "la demande" هو طلب مكتوب من طرف المشتري، والذي يتضمن البنود

<sup>1</sup> وثائق مقدمة من طرف البنك الخارجي الجزائري- وكالة البويرة (37).

والملاحظات المتفق عليها في العقد التجاري، وتسمى حقول وهي 19 بند المتمثلة فيما يلي: (أنظر الملحق رقم 03)

- المستورد الأمر: le donneur d'ordre/ EURL BSBA؛
- المصدر البائع STE POTRIE ARTISANALE؛
- بنك المستورد BANQUE ORDONNATRICE؛
- تاريخ طلب فتح الاعتماد .
- نوع الاعتماد المستندي " غير قابل للإلغاء" IRREVOCABLE؛
- قيمة الاعتماد؛
- التسوية تكون عن طريق الدفع عند الإطلاع AVUE ؛
- استبدال وسيلة النقل، هل هو مسموح به أم لا؛ le transbordement، لا في حالتنا هذه؛
- تباين المستندات التي يجب علي المصدر إرسالها للمشتري، والتي تظهر وتصف بشكل دقيق البضاعة.
- من خلال توضيح الكمية، النوعية السعر الوحدوي .. الخ؛
- نوع شرط البيع incoterm؛
- أجال تقدم الوثائق "LA DATE VALIDITE"؛
- مكان الشحن للتسليم أو مكان تحميل البضاعة ووجهتها؛
- تاريخ صلاحية الاعتماد،

إضافة إلى الوثائق اللازمة لفتح الاعتماد المستندي، والتي تتمثل في:

- الفاتورة الشكلية: هي وثيقة تحرر من طرف المصدر، والتي تعكس الشروط المتفق عليها في العقد التجاري، وتتضمن ما يلي:

- 1- مبلغ الفاتورة
- 2- عنوان المستفيد (المصدر)؛
- 3- وسيلة النقل ثلاث شاحنات في هذه الحالة؛
- 4- أوصاف البضاعة.

بعد دراسة هذه المعلومات المدونة في الفاتورة الشكلية من طرف المستورد، ووضع الختم عليها، يفتح الاعتماد بنظام DV8 الذي يحتوي على معلومات من الزبون والمورد وبنك المورد، الذي تم اختياره من طرف المستورد، (وهنا يجرد الإشارة إلى أنه ليس من الضروري أن يقبل البنك الاختيار الذي قام به المورد)، ثم يقوم المصدر بتحرير الفاتورة النهائية la facture définitif، ويرسلها مع المستندات المتفق عليها. (أنظر الملحق رقم 04) .

يقوم موظف الوكالة، بتحضير الملف الذي سيرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج ، والذي يحتوي على:

- 1- الفاتورة الشكلية؛
- 2- صور طبق الأصل لطلب فتح الاعتماد المكتوب من طرف المستورد؛
- 3- وثيقة "04" LE JOURNALE؛
- 4- سويفت MT 700: هو عبارة عن لغة للتحويل يتعامل بها ما بين البنوك في التجارة الخارجية، ولكل عملية سويفت نظام خاص يمدا، ويعد من الأنواع الجدهامة نظر للسرعة في التنفيذ، أما التكلفة فتكون حسب المسافة.

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

يعد فتح الاعتماد يقوم البنك المستورد بحجز مبلغ الفاتورة، عن طريق جعل حساب المستورد مدين، إذا كان حساب هذا الأخير يحتوي على المبلغ المطلوب.

ثانيا- تنفيذ الاعتماد المستندي:

بعد حصول البنك الجزائري الجزائري على قبول فتح الاعتماد المستندي، ينتقل إلى الإجراء الموالي والمتمثل في تنفيذ الاعتماد المستندي، أي حساب تكاليف الاعتماد المستندي، وعمولاته وذلك بعد التحويل إلى الدينار الجزائري. بعداقتطاع مديرية العمليات مع الخارج العمولات اللائمة، تتصل مديرية العلاقات مع الخارج التي تقوم باختيار أحد البنوك الموجودة في البلد المصدر والتي تتعامل مع BEA لتجعلها كوسيط بينهما، باعتبار أن المستفيد لا يحق له أن يضغط ويرفض على البنك المستورد التعامل مباشرة مع بنكه، وبما أن العلاقة مع BEA متبادلة وحيدة، فهي تتكامل في حالتنا هذه مباشرة معها دون وجود بنك آخر كوسيط بينهما.

بعد عملية التوطين، تقوم وكالة BEA بإرسال ملف فتح الاعتماد المستندي لمديرية العلاقات مع الخارج DOE ويكون هذا الملف من:

- 1— فاتورة شكلية؛ (أنظر الملحق رقم 05)
- 2— طلب فتح الاعتماد المستندي؛
- 3— وثيقة سويفت MT MT 700 :message type، والتي تتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة وبالاعتماد المستندي؛

4—وثيقة طلب شراء العملة الصعبة من بنك الجزائر "BA"، وتتكون من أربعة نسخ، واحدة تحتفظ بها الوكالة وثلاثة ترمّل مع الملف.

بعد دراسة المديرية 'DOE' للملف، تقوم بإرسال قبول فتح الاعتماد المستندي إلى الوكالة، وفي نفس الوقت تباشر بإرسال إشعار فتح الاعتماد المستندي على شكل سويقت "700MT" إلى بنك المستفيد بأمر من زبونها "EURL BSBA"، فور تلقي البنك سويقت عن طريق إرسال وثيقة إشعار باستلام "Accuse de réception" بعدها يقوم البنك بإخبار المصدر عن فتح الاعتماد المستندي لصالحه، من طرف زبونه، ويخبره بكل المعلومات الواردة في سويقت الذي تلقاه، ويفحص صحة كل الشروط المتفق عليها في العقد التجاري، ثم يبلغ كل الأطراف المعنيين بفتح الاعتماد المستندي.

أ- فحص عملية الاعتماد المستندي:

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

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

- التأكد من احترام تاريخ صلاحية الاعتماد؛

مكان فتح الاعتماد.

ب- تبليغ عملية الاعتماد:

بعد فحص الاعتماد المستندي، يقوم المصدر بتبليغ كل المتدخلين من بينهم. المكلف بالعبور للقيام بإجراءات العبور، شبكة التأمين لتغطية المخاطر المحتملة، وهكذا يستطيع المصدر إرسال الوثائق المثلثة للبضاعة إلى البنك "BEN"، الذي يقوم بدوره بمراجعتها ثم يرسلها إلى البنك المستورد "BEA" وتمثل الوثائق والمستندات في:

- الفاتورة التجارية وهي موقعة من طرف المستفيد ومحررة في 05 نسخ؛

- سند الشحن "LA LETTRE DE VOITURE"، وهي محررة باسم البنك الخارجي الجزائري وذلك

في ثلاث شحن؛ (أنظر الملحق رقم 06)

شهادة المصنع Attestation محررة في نسخة واحدة؛

شهادة الأصل Certificat D'origine محررة في نسخة واحدة؛ قائمة الطرود De Coulissage؛

محركة في نسختين؛

- الفاتورة النهائية؛

- وثيقة الوزن Not De Poids محررة في نسختين؛
  - وصل تحويل المستندات Le Bordereau محررة في نسخة واحدة.
- يقوم البنك المصدر بإرسال الوثائق إلى البنك المستورد التي يراجعها في مدة 07 أيام مفتوحة، وهي الأيام التي يعمل فيها البنك ابتداء من تاريخ استلام المستندات، ثم يحتفظ موظف هذا البنك "BEA" بالنسخة الأصلية للفاتورة زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ الأخرى تسلم للزبون أي المؤسسة.
- بعد توقيع البنك "BEA" عليها وبالتوازن، تقدم المصدر الوثائق لبنك الإشعار، فإنه يقوم بإرسال البضاعة مع الوثيقتين التاليتين:
- نسخة أصلية من الفاتورة النهائية؛
  - نسخة أصلية من سند LA LETRE DE VOITURE ، هذا الملف المكون يدعى un plis cartable، تتمثل أهميته في كونه يمكن المستورد من استلام بضاعة بعد إعطائه لبنكه "BEA" ، الذي يظهر له سند الشحن ويوقع عليه وعلى الفاتورة النهائية والتي يستطيع بها استلام البضاعة، وهذا فيما إذا كان حساب المستورد به كفالة provisionné لتغطية مبلغ الفاتورة، أما إذا كان حسابه دون "non provisionné" كفالة، فلا يظهر له سند الشحن ولا يوقع على الفاتورة النهائية من طرف "BEA" وبالتالي يمنع من استلام بضاعته، وحسب حالتنا فإن حساب "EURL BSBA" ، يتضمن مبلغ الفاتورة.
- ومنه نستنتج أن سند الشحن دائما مكتوب على اسم بنك الإصدار فهو بمثابة ضمان له يؤمن من خلال مبلغ الفاتورة ضد خطر عدم الدفع من طرف المستورد، باعتبار لا يمكن أن يستلم بضاعته إلا بعد إظهار وتوقيع سند الشحن من طرف بنكه، ويتم ذلك بعد تأكد هذا الأخير من وجود مؤونة في حساب المورد.
- بعد إرسال الوثائق إلى بنك الإصدار تنفذ عملية الدفع نقدا، في فترة مدتها 07 أيام ابتداء من تاريخ التوقيع على سند! لشحن، وذلك يجعل حساب الإصدار لدينا بمبلغ الاعتماد، وحسب المصدر لدى بنك الإشعار دائن بنفس المبالغ.
- نستنتج أن مدة صلاحية الاعتماد، هي الفترة التي يرسل فيها الإشعار للوثائق للمصدر والبضاعة إلى المستورد، وتحقيق مبلغ الفاتورة.

### ثالثا- تصفية الاعتماد المستندي:

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

- الفاتورة الشكلية؛
- الفاتورة النهائية؛
- وثيقة الاقتطاع بالعملة الصعبة، وهذه المرحلة تبين أن مبلغ الاعتماد قبل حول للمصدر؛
- وثيقة جمركية D10: هي وثيقة تقدم من طرف مصلحة الجمارك للبنك، والتي تؤكّد دخول البضاعة و ستلامها من المستورد، وكذلك المبلغ الذي دخلت به البضاعة.
- وبهذا يكون الاعتماد المستندي قد صفي، فيشعر موظفي من مديرية العلاقات مع الخارج بالتصفية النهائية بواسطة وثيقة التصفية، ولا يمكن للمستورد أن يأخذ المادة المستوردة لأتمّا تكون باسم البنك الخارجي الجزائري، وعليه لا بد من الزبون أن يأخذ الفاتورة النهائية للبنك فاتح الاعتماد، وبعد ذلك يعطيه البنك "BCB" الذي يمكنه من إدخال المادة المستوردة، وهذه القسيمة تعطى في حالة عدم وجود اسم الزبون، ثم يقوم البنك بالمصادقة على وثيقة الشحن.

خلاصة:

من خلال هذه الدراسة لموضوع الاعتماد المستندي، يمكن التوصل إلى أن هذه التقنية تعد الأكثر استعمالاً وشيوعاً بين الأوساط التجارية، فهي تقدم خدمة مصرفية بتدخل البنوك كوسيط بالتزام المستوردين لصالح المصدرين الأجانب وجعل كلا الطرفين مطمئناً بخصوص حصوله على حقوقه، كما أنه يوفر كل من السرعة والأمن و السيولة النقدية والمرونة، فقد ظهرت هذه التقنية بهدف فك النزاع بين المصدر والمستورد، وتقادي الوقوع في المشاكل التي قد تعقد مسار العملية التجارية تصدير كانت أو استيراداً، فهذه العملية تتحقق تحت رقابة البنك لكنها على مستوى المستندات فقط أين يرهن بموجبه بدفع ثمن السلعة المتوردة مقابل تقليص الوثائق المعنية.

الخاتمة

العلاقات الدولية مجال واسع من حيث الدراسة و التحليل فتعتبر ضمن الركائز الأساسية لنجاح الاتصالات الدولية، و التجارة الخارجية تعد جزءا من العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث أن تطورها مرهون بتطور الواقع الاقتصادي العالمي، و أن أساس التبادل هو التخصص الذي يرجع إلى مدى توفر عوامل الإنتاج في بعض الأقاليم و افتقار الأقاليم الأخرى.

كما أنها تلعب دورا هاما في معظم الاقتصاديات، فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، في نفس الوقت تمكنها من التخلص مما لديها من فائض من سلع و خدمات مختلفة من خلال نشاط التصدير.

بتدعيم قيام التبادل و كثرة المعاملات الدولية انجرت عن ذلك التزامات و حقوق على عائق الدولة، التي استدعت البحث عن وسائل و تقنيات يتم من خلالها الوفاء بالالتزامات و الحصول على الحقوق.

فعملية تمويل التجارة الخارجية لدى المتعاملين الاقتصاديين تكتسب أهمية كبيرة و ذلك لكونها تضمن السير المستمر للمعاملات التجارية الخارجية، فمن الوسائل الأولى التي ظهرت لتسوية الالتزامات نجد النقود التي تعتبر أبسط بنسبة كبيرة في نجاح العمليات التجارية، فمن الوسائل الأولى التي ظهرت لتسوية الالتزامات نجد النقود التي تعتبر أبسط و أسهل وسيلة للوفاء بالالتزامات، كما ظهرت وسيلة أخرى هي الشيك الذي يعتبر أكثر ضمانا من الشود و الوسائل الأخرى التي تقدم الضمانات مقارنة بالشيك و النقود التي تضمن حقوق الأطراف المتعاقدة.

و نظرا للتطور و الازدهار الكبيرين الذي شهدته العلاقات الدولية و مختلف المخاطر التي تتعرض لها البنوك و المتعاملين الاقتصاديين، دعت الضرورة إلى إيجاد تقنيات تتماشى مع الوضع الاقتصادي الجديد و تتلاءم مع قوانين كل الدول و المتمثلة في التحصيل المستندي، التي تعرف بأنها التقنية الأكثر استعمالا من المتعاملين الذين تتوفر بينهم الثقة التامة، و التي تجعل عملية استخدامها ضمانا للسير الجيد للعملية، لكن لانعدام الثقة بين بعض المتعاملين ظهرت تقنية الاعتماد المستندي التي تعتبر أدق و أكثر الوسائل و التقنيات استعمالا في مختلف المبادلات التجارية لكونها تقدم أكثر الضمانات مقارنة بوسائل أخرى، حيث أن استعمال هذه التقنية تجعل الأطراف المتعاقدة من إتمام الصفقة بصورة كاملة، إضافة على أنها تتميز بالسرعة في التنفيذ و كذلك ضمان الأخطار التي يمكن أن تعرقل إتمام العملية.

و لتدعيم الجانب النظري أكثر ارتأينا إلى القيام بدراسة حالة حول أكثر تقنية استعمالا لدى البنك الخارجي الجزائري ألا و هي الاعتماد المستندي من خلال هذا توصلنا إلى الإجابة على الفرضيات السابقة:

1- التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل و طرق للدفع.

و أثبتنا ذلك من خلال تقديم عدة تعاريف للتجارة الخارجية مع اظهار أهميتها

2- التمويل هو عملية الحصول على الأموال من مصادر مختلفة ذات وسائل طويلة ، قصيرة و متوسطة.

3- الاعتماد المستندي أكثر وسيلة أو تقنية مستعملة للتمويل كون الأعراف و القواعد الدولية آتية من غرفة التجارة

الخارجية بهدف توحيد التعامل بصورة أكثر أمنا و ضمانا.

### نتائج الدراسة:

يمكن إلمام النتائج التي أفضت إليها الدراسة إلى:

- التجارة الخارجية لأي دولة هي صورة من صور علاقاتها مع العالم و تعتبر أحد الدعامات الأساسية في بناء الاقتصاد و ذلك برفع مستوى الرفاهية الاقتصادية للدول.
- جميع تقنيات الدفع تمنح تغطية لمخاطر الائتمان
- يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع و تمويل في التجارة الخارجية لاتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف و أهم ما يميزه عن غيره من الوسائل هو وجود مستندات معينة كسند الشحن و الفواتير التجارية التي تؤمن السير الحسن لعمليتي التصدير و الاستيراد، بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.
- إن تتبع مراحل عملية الاعتماد المستندي بدء من فتح الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق و فحصها و تسويتها تكون معقدة نوعا ما وتتطلب إماما دقيقا.
- بالرغم من أن هذه التقنية لا تتميز بالثقة و الأمان إلا أنها لا تخلو من المخاطر كالسرقة ، النقل و الشحن، التلف، عدم الوصول في الوقت المناسب التي تنقص من أهمية العملية.

### الاقتراحات:

- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي الطريقة الأكثر حماية لكل من المستورد و المصدر غير أن هذه العملية و رغم أهميتها لا تستعمل إلا نادرا في عملية التصدير لذلك يجب البنوك الجزائرية التقرب من عملائها المصدرين و دفعهم نحو الاستفادة من مزايا هذه التقنية.

### أفاق الدراسة

إن ع الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية يكتسي أهمية كبيرة خاصة كون الدولة الجزائرية تعتمد اعتمادا كليا على الاستراد و عليه مهما تعمقنا في دراسته إلا أن هناك عدة تطورات قد تحصل مستقبلا يجب الإلمام بها.

لذلك ما زال هذا الموضوع يتطلب الدراسة و ذلك لمن أراد الخوض في هذا المجال.

- تطور استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية
  - الاعتماد المستندي و استخداماته في ظل التجارة الالكترونية
- ختاما نرجو أن نكون قد قمنا بإزالة و لو قسط ضئيل من الغموض للمتسائل حول الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية.



# قائمة المراجع

- 1- أبو صباح سليمان ، الإدارة المالية ، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، مصر ، 2009 .
- 2- أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي (أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية) ، الطبعة السابعة ، شباب الجامعة للطباعة و النشر ، مصر ، 2003 .
- 3- أيمن الشنطي ، مقدمة في الإدارة المالية و التحليل المالي ، دار البداية ناشرون وموزعون ، الأردن ، 2007 .
- 4- ت ، د في عصر العولمة ، دار المنهل للدراسات و التوثيق ، لبنان ، 2010 .
- 5- جاسم محمد ، التجارة الدولية ، دار زهران للنشر و التوزيع ، عمان ، 2006 .
- 6- جمال الدين المرسي ، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات ، الدار الجامعية ، مصر ، 2007 .
- 7- جمال جويدان الجمل التجارة الدولية ، عمان ، ط 1 ، 2000 .
- 8- جمال يوسف عبد النبي ، الاعتمادات المستندية ، مركز الكتاب الاكاديمي ، الاردن ، 2001 .
- 9- جميل أحمد توفيق ، الإدارة المالية ، دار النهضة العربية للطباعة و النشر ، لبنان ، 1976 .
- 10- حسام علي داود ، اقتصاديات تخ ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، ط 1 ، 2000 .
- 11- حسن دياب ، الاعتمادات المستندية التجارية "دراسة مقارنة" ، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع ، الطبعة الاولى ، لبنان ، 1999 .
- 12- دريد كامل آل شبيب ، مبادئ الادارة المالية ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، الاردن ، 2009 .
- 13- دريد كامل آل شبيب ، مقدمة في الادارة المعاصرة ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، الاردن ، 2007 .
- 14- سعيد عبد العزيز عثمان ، الاعتمادات المستندية ، الدار الجامعية ، كلية التجارة الاسكندرية ، 2003 .
- 15- طارق جمعة سيف ، تامينات التجارة الخارجية ، دار الفكر الجامعي ، مصر ، 2008 .
- 16- الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، ط 3 ، 2004 .
- 17- عباس ، تقرير تربص السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركية البضائع ، المدرسة الوطنية للإدارة ، تخصص اقتصاد و مالية ، فرع إدارة الجمارك ، الدفعة. ...

- 18- عوض على جمال الدين ، الاعتمادات المستندية (دراسة للقضاء و الفقه المقارن و قواعده الدولية سنة 1983 )، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1993 ، .
- 19- فايز جمعة صالح النجار ، الريادة و إدارة الأعمال المصغرة ، دار حامد للنشر و التوزيع ، الأردن ، ط 2 ، 2008 .
- 20- قليني جورجيت صبحي ، مبدأ الاستقلال في الاعتماد المستندي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1992 .
- 21- المادة 35 من الكتيب رقم : 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية ، سنة 1993 .
- 22- المادة 36 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية ، سنة 1993 .
- 23- محمد أحمد السيرتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر ، 2009 .
- 24- محمد علي العامري ، الإدارة المالية ، دار المناهج للنشر و التوزيع الأردن 2007 .
- 25- محمد محمود ، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية ، الطبعة الأولى ، طبع معهد الدراسات المصرفية ، مصر ، 2000 .
- 26- مفلح محمد عقل ، مقدمة في الإدارة و التحليل المالي ، مكتبة المجتمع العربي لنشر و التوزيع ، الأردن ، 2006 .
- 27- نداء محمد الصوص ، التجارة الخارجية ، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع ، الأردن ، ط 1 ، 2008 .
- 28- نداء محمد الصوص ، التجارة الخارجية ، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع ، عمان 2008 .
- 29- يوسف مسعداوي ، دراسات في التجارة الدولية ، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع ، الجزائر ، 2010 .