

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المدرسة العليا للتجارة

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية والمالية

تخصص: نقود مالية وبنوك

الموضوع:

وسائل الدفع المستندي كطريقة

لتمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة: بنك الجزائر الخارجي

تحت إشراف:

د. الطاهر لطرش

من إعداد الطالبة:

حنان قدور

مكان التبرص: بنك الجزائر الخارجي - وكالة عميروش 012 -

مدة التبرص: من 2017/04/10 إلى غاية 2017/05/10.

2017/2016

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المدرسة العليا للتجارة

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية والمالية

تخصص: نقود مالية وبنوك

الموضوع:

وسائل الدفع المستندي كطريقة

لتمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة: بنك الجزائر الخارجي

تحت إشراف:

د. الطاهر لطرش

من إعداد الطالبة:

حنان قدور

مكان التبرص: بنك الجزائر الخارجي - وكالة عميروش 012 -

مدة التبرص: من 2017/04/10 إلى غاية 2017/05/10.

2017/2016

شكر وتقدير

اشكر أولا وقبل كل شيء الله عز وجل وأحمده على نعمة التي أنعمها علي فهو المعين

ثم اتقدم بالشكر الخالص إلى أستاذي الفاضل:

الدكتور الطاهر لطرش، الذي كان نعم الدليل و المرشد في إنجاز هذا البحث.

واشكر موظفي بنك الجزائر الخارجي و بالأخص موظفي مصلحة التجارة الخارجية.

وفي الأخير أتقدم بالشكر إلى كل أساتذة المدرسة العليا للتجارة وكل العاملين بها، وكل من ساهم من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل...

الإهداء

أهدي هذا العمل إلى الذي رباني و تعب من اجل دراساتي أبي "عمر" الغالي و الحنون
حفظه الله وإلى التي سهرت على تربيتي و راحتني أُمي الغالية "تورة" أطال الله في
عمرها

إلى أخي العزيز الصغير "إسلام" و أخواتي العزيزات على قلبي "رانيا" و "حياة" <3

وإلى كل عائلتي و أهلي و أقاربي...

أهدي هذا العمل أيضا إلى صديقاتي يسرى وأميرة

إلى زملاء وأصدقاء و أحباب على قلبي عرفتني بهم الدراسة: بالأخص مسعودة ومريم
وإلى كل من عزة، اميرة، طومة، هنادي، سارة، دينة، أشواق، غنية، شيماء، تقوى،

لميس، سهى، سلمى، هاجر...

و إلى كل من يعرفني و يحبني...

الشكر والتقدير

الاهداء

I.....	الفهرس
III.....	الملخص
IV.....	قائمة الجداول
V.....	قائمة الاشكال
VI	قائمة الاشكال البيانية
VII.....	قائمة الملاحق
أ-ج.....	المقدمة العامة

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

02.....	المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية
09.....	المبحث الثاني: تركيبية ومصطلحات التجارة الخارجية والاطراف المتداخلة فيها
22.....	المبحث الثالث: مشاكل ومخاطر التجارة الخارجية

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية ومكانة وسائل الدفع المستندي فيها

34.....	المبحث الأول: عموميات حول عملية التمويل
40.....	المبحث الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية
61.....	المبحث الثالث: تحليل أهمية ومكانة تقنيات التمويل المستندي

الفصل الثالث: دراسة حالة اعتماد مستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي

73.....	المبحث الأول: تقديم عام لبنك الجزائر الخارجي
82.....	المبحث الثاني: دراسة نشاط مصلحة التجارة الخارجية لوكالة عميروش 012
93	المبحث الثالث: دراسة حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد

112.....الخاتمة العامة

قائمة المراجع

الملاحق

قائمة المحتويات

المخلص:

تتطلب المبادلات التجارية الدولية تقنيات ووسائل معينة من أجل تسوية الالتزامات المالية الناشئة بين اطرافها، ومن بين هذه التقنيات والوسائل نجد وسائل الدفع المستندي المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، ولذلك ستكون دراستنا متعلقة بهذه الوسائل ومدى فعاليتها في تمويل المبادلات الدولية، حيث قسمنا الدراسة إلى جانب نظري عالجا فيه الاطار مفاهيمي للتجارة الخارجية و وسائل الدفع المستندي المستعملة فيها، وجانب تطبيقي يتمثل في دراسة حالة على مستوى بنك الجزائر الخارجي.

كلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، التمويل ، وسائل الدفع المستندي، بنك الجزائر الخارجي؛
الاعتماد المستندي.

Résumé :

Le commerce international exige certaines techniques afin de régler les obligations financières découlant de ses parties, et parmi ces techniques et ces instruments nous trouvons les moyens de paiements documentaires utilisés dans le financement de commerce extérieure, et donc notre étude sera liée à ces moyens et leur efficacité dans le financement du commerce international, où l'étude a porté sur un côté théorique qui traite le cadre conceptuelle de commerce extérieure et les moyens de paiements documentaire utilisé, et un côté pratique qui représente une étude de cas au sein de la banque extérieure d'Algérie.

Mots clés : Commerce Extérieure, Financement, Moyens de Paiements Documentaire, Banque Extérieure d'Algérie, Crédit documentaire.

قائمة الأشكال،

الجدول، الملاحق

الصفحة	عنوان الجدول	الجدول رقم
59	نقاط الاختلاف بين قرض المشتري وقرض المورد	01
82	إحصائيات سنة 2015 الخاصة بنشاط مصلحة التجارة الخارجية	02
85	إحصائيات سنة 2016 الخاصة بنشاط مصلحة التجارة الخارجية	03
87	إحصائيات نشاط مصلحة التجارة الخارجية للفترة 2015-2016	04
90	الإحصائيات الخاصة بوسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية على مستوى وكالة عميروش 012 خلال الفترة 2013-2016	05

الصفحة	عنوان الشكل	الشكل رقم
43	سير عملية تحويل الفاتورة	01
53	انواع الاعتماد المستندي	02
56	سير عملية التحصيل المستندي	03
57	سير عملية خصم الكمبيالات المستندية	04
80	الهيكل التنظيمي لوكالة عميروش 012	05
81	الهيكل التنظيمي لمصلحة التجارة الخارجية لوكالة عميروش 012	06
98	تأشيرة التوطين	07
107	سير عملية اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد على مستوى بنك الجزائر الخارجي	08

الصفحة	عنوان الشكل البياني	الشكل رقم
83	التطور الشهري لنشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015	01
83	حصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015	02
84	التوزيع السنوي لحصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015	03
85	التطور الشهري لنشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016	04
86	حصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016	05
87	التوزيع السنوي لحصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016	06
87	مقارنة بين حصيلتي نشاط مصلحة التجارة الخارجية لسنتي 2015 و 2016	07
87	مقارنة بين العمليات المسجلة على مستوى مصلحة التجارة الخارجية خلال الفترة 2015-2016	08
91	توزيع خاص باستعمال وسائل الدفع المستندي خلال الفترة 2013-2016	09
91	مقارنة بين وسائل الدفع المستندي خلال الفترة 2013-2016	10

الصفحة	عنوان الملحق	الملحق رقم
75	الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي	01
96	طلب التوطين المصرفي	02
97	الفااتورة الشكلية	03
97	وثيقة التعهد أو الالتزام	04
98	طلب التوطين المصرفي النهائي	05
99	إشعار سحب العمولات	06
100	بطاقة المراقبة - الجهة الامامية-	07
100	بطاقة المراقبة - الجهة الخلفية-	08
101	طلب فتح الاعتماد المستندي	09
102	الفااتورة التجارية	10
103	سند الشحن	11
103	شهادة المصنع	12
105	رسالة سويقت	13
105	وثيقة اقتطاع العملة الصعبة	14
105	الوثيقة الجمركية	15
105	طلب إرسال الوثيقة الجمركية في 2016/12/25	16

المقدمة العامة

تمهيد:

تلعب التجارة الخارجية دورا فعالا في التنمية العلاقات الاقتصادية الدولية باعتبارها الفرع الذي يهتم بدراسة التدفقات الدولية بين مختلف الاعوان الاقتصاديين المقيمين والغير مقيمين، وقد أثار موضوع أسباب قيامها تفكير الاقتصاديين الذين كان عملهم هو تفسير واستخراج الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري الدولي، كذلك تحديد الأهداف التي تسعى الدول إلى تحقيقها من خلالها.

التجارة الخارجية بشقيها الصادرات والواردات تعكس وضعية اقتصاد البلد ومكانته بالنسبة لبقية دول العالم، كما انها تعتبر من بين أحد أهم الوسائل التي تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتطويره ودفع عجلة التنمية، فهي تعكس واقع السياسات والهيكل الاقتصادية والانتاجية للدول التي تسعى للاستقلال باقتصادها عن بقية بلدان العالم وتطويره.

أدى ظهور التجارة الخارجية إلى ظهور عدة أطراف مباشرة وغير مباشرة والتي لها دور لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية ، وذلك لتأثيرها الكبير على الصفقات التجارية، كما أن هذه الأطراف تتقيد في عملها بمجموعة من المعايير والشروط الدولية وذلك لضمان السير الحسن للمبادلات الدولية.

ورغم التطور الذي عرفته التجارة الدولية، إلا انها عرفت ظهور بعض المشاكل والمخاطر التي تهدد المعاملات الخارجية اثناء اداءها ومن اهمها تلك التي تخص الدفع والتمويل أي الجانب المالي لعملية التجارة الخارجية، فالمصدر ما يهمله هو تلقي المقابل المالي لسلعة اما المستورد يريد متابعة العلاقة التجارية بدون تحمل أي خطر مالي، ولهذا كان من الضروري إيجاد ممول جيد ومسير حسن يضمن العمليات التجارية وهذا ما يتوفر لدى المؤسسات المالية كالبنوك التجارية التي تسهر على تمويل الصفقات التجارية على أحسن وجه .

وفي كثير من الأحيان وبسبب تعدد اللغات والعملات وتباين القوانين الاقتصادية واختلاف الأنظمة السياسية للدول، ينتج عن ذلك حدوث الكثير من المشاكل ونشوب النزاعات بسبب إخلال أحد الأطراف بواجباته نحو الطرف الآخر، الشيء الذي يجعل المتعاملين الاقتصاديين يتخوفون من المخاطرة في الأسواق الخارجية. فكان لابد من الأخذ بعين الاعتبار عامل الحماية وتوفير الشروط اللازمة للإتمام الصفقات التجارية في احسن الظروف، وكان ذلك من خلال توفير الوسائل الكافية

لخلق الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين، وقد تمثلت هذه الوسائل في تقنيات الدفع المستندي المستعملة في تمويل التجارة الخارجية والمعتمدة من طرف البنوك لتسوية المبادلات الدولية، موضوعة وفق قواعد وقوانين صغتها غرفة التجارة الدولية على أساس يحفظ ويحدد بدقة حقوق وواجبات كل الأطراف أثناء سير العملية التجارية.

الإشكالية:

وفي سياق الموضوع يمكن صياغة الإشكالية التالية:

ما مدى فعالية تقنيات الدفع المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟

الاسئلة الفرعية

وللإجابة على هذه الإشكالية طرحنا الأسئلة الفرعية التالية:

- أ) ماهي الأسباب الحقيقية وراء ظهور التجارة الدولية؟
- ب) هل تختلف وسائل الدفع المستندي عن بعضها البعض؟
- ت) هل يعتبر الاعتماد المستندي هو الوسيلة الأكثر استعمالا بين المتعاملين الاقتصاديين؟

الفرضيات:

وللإجابة على هذه الأسئلة تقترح الفرضيات التالية:

- أ) مشكل الندرة وعدم قدرة الدول على تحقيق الاكتفاء الذاتي التي فرضت عملية التخصص الدولي كان من الأسباب الرئيسية التي أدت إلى ظهور التجارة الخارجية.
- ب) تختلف وسائل الدفع المستندي فيما بينها حسب نوع العملية التجارية المراد تمويلها.
- ت) الاعتماد المستندي هو الوسيلة الأكثر استعمالا من طرف البنوك و الأعوان الاقتصاديين لتمويل التجارة الخارجية.

أسباب اختيار موضوع الدراسة:

- تنمية المعرفة الذاتية فيما يخص موضوع التجارة الخارجية؛
- تماشي الموضوع مع تخصص الدراسة؛
- الاطلاع على كيفية تسوية المعاملات الخارجية بواسطة وسائل الدفع المستندي؛
- الرغبة الشخصية من التقرب من عمل البنوك وبالأخص عمل مصلحة التجارة الخارجية.

أهداف الدراسة:

- الإجابة عن التساؤلات و التحقق من الفرضيات المقدمة؛
- التعرف على التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية؛
- التعرف على وسائل الدفع المستندي وأهم مميزتها والفروقات الموجودة بينها؛
- التعرف على المخاطر التي تواجه التجارة الخارجية؛
- التعرف أكثر على تقنية الاعتماد المستندي، وكيفية التعامل بها في الجزائر من خلال بنك الجزائر الخارجي.

أهمية الدراسة:

- مساعدة عملاء البنوك على إدراك مفاهيم وسائل الدفع والتمويل الدولية ومستندات التجارة الخارجية وخطط سيرها في المجال الدولي.
- محاولة الإجابة عن تساؤلات العديد من أصناف العملاء خاصة المستهلكين لهذه الآليات والذين يطمحون إلى اختيار إحدى الآليات المناسبة بمعزل عن الضغط الممارس من قبل البنوك وتمكنهم من الفهم الصحيح لتنظيمات القانونية البنكية.
- إبراز أهمية وسائل الدفع المستندي كآليات تسوية لعمليات التجارة الخارجية وأهم التسهيلات التي توفرها للمتعاملين الاقتصاديين.
- بما أن اقتصاد الجزائر يقوم أساسا على الاستيراد فمن المهم توضيح هذه التقنيات بصفة أدق لكل من يهمه الموضوع من مستوردين ومصدرين، موظفي البنوك وشركات التأمين.
- التطرق الى اهم المشاكل والمخاطر التي تواجه التجارة الخارجية.

الدراسات السابقة:

- ZOURDANI Safia, **le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie cas de la BNA**, mémoire de magister en science économiques, option Monnaie– finance– banque, université Mouloud MAMMERI TIZI–OUZOU, faculté de SECSG, 2012.

- أمينة أميمة مغربي، **تطور وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية**، مذكرة ماستر منشورة في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، كلية ع إ ت ع ت، 2016.
- يونس بن معمر، نورالدين لاغي، **تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي**، مذكرة ليسانس في العلوم التجارية و المالية، تخصص مالية المؤسسة، المدرسة العليا للتجارة، 2013.
- نورة بوكونة، **تمويل التجارة الخارجية في الجزائر**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، كلية ع إ ت ع ت، 2012.

منهجية الدراسة:

بغية الإجابة على الإشكالية المطروحة، والتساؤلات الفرعية وأيضاً اختبار صحة الفرضيات وتحليل لمختلف أبعاد وجوانب الموضوع اعتمدنا على بعض المناهج التي تتوافق مع طبيعة الموضوع وهي:

❖ **المنهج الوصفي التحليلي:** سمح لنا هذا المنهج باستيعاب الجانب النظري للبحث والمتمثل في الدراسة النظرية المتعلقة بالتجارة الخارجية، كذلك وسائل الدفع المستندي المستعملة في تمويل التجارة الخارجية.

❖ **أسلوب جمع المعلومات:** فقد اعتمدنا على أسلوب المسح المكتبي وذلك من خلال المراجع والبحوث والدراسات التي لها صلة بالموضوع البحث، وكانت معظم المراجع المعتمدة هي عبارة عن كتب وبحوث، بالإضافة إلى ذلك رسائل الماجستير والماستر وكذلك البحوث على شبكة الانترنت.

❖ **منهج دراسة حالة:** وقد ارتأينا تدعيم الجانب النظري للموضوع دراسة بدراسة حالة على مستوى بنك الجزائر الخارجي وكالة عميروش 012، تمثلت في دراسة تطور نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال فترة 2013-2016 ثم دراسة سير عملية استيراد تمويلها بواسطة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد.

هيكل الدراسة:

من أجل التعمق أكثر في الموضوع ارتأينا تقسيم موضوع الدراسة على ثلاثة فصول كما يلي:

❖ **الفصل الأول:** حيث تطرقنا فيه إلى الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية، حيث تناولنا في المبحث الأول عموميات حول التجارة الخارجية أما في المبحث الثاني فقد تطرقنا إلى الأطراف المتداخلة المباشرة والغير مباشرة في عمليات الجارة الخارجية بالإضافة إلى تركيبة الجارة الخارجية والمصطلحات المعتمدة فيها وفي المبحث الثالث فقد تحدثنا عن المشاكل والمخاطر التي تواجه التجارة الخارجية.

❖ **الفصل الثاني:** فكان موضوعه تمويل التجارة الخارجية ومكانة وسائل الدفع المستندي فيها، حيث ارتأينا تقسيمه إلى ثلاثة مباحث، في الأول تكلمنا عن التمويل بصفة عامة ومدى أهميته بالنسبة للمؤسسة ثم في المبحث الثاني تطرقنا إلى مختلف آليات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية وقد تم تقسيمها إلى آليات قصيرة الاجل وأخرى متوسطة وطويلة الاجل، وفي المبحث الثالث تطرقنا إلى أهمية ومكانة كل من الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي في تمويل التجارة الخارجية ثم ذكرنا أوجه الاختلاف بينهما.

❖ **الفصل الثالث:** تمثل في دراسة تطبيقية على مستوى بنك الجزائر الخارجي وكالة عميروش 012، وقد تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى التعريف بنك الجزائر الخارجي ثم التعريف بوكالة عميروش 012، وفي المبحث الثاني تطرقنا إلى دراسة إحصائية لنشاط مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة لسنتي 2015 و 2016 ومدى تطور النشاط فيها ثم مقارنة إحصائية بين وسائل المستندي الدفع المستندي المستعملة في تمويل التجارة الخارجي على مستوى الوكالة، وفي الأخير دراسة حالة استيراد ممولة بواسطة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد.

الفصل الأول:

الإطار مفاهيمي للتجارة

الخارجية

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

تحتل ظاهرة التجارة الدولية مكانة هامة في منظومة العلاقات الاقتصادية الدولية باعتبارها فرع يهتم بدراسة التدفقات الدولية بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين الدوليين في طياتها الثلاث (السلع والخدمات، رأس المال، العمل)، وقد أثار موضوع تحديد أسباب قيامها تفكير الاقتصاديين حيث كان عمل كل منهم تكملة لعمل الآخر ليتوصل بذلك هؤلاء الاقتصاديين إلى تفسير الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري الدولي، إضافة إلى تحديد الأهداف المسطرة والتي تسعى الدول إلى تحقيقها من خلال التجارة الدولية. ويعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يمكن الاستغناء عنها في المجال الاقتصادي، فلا يمكن لأي دولة أن تستقل باقتصادها عن بقية الدول الأخرى على اختلاف مستوياتها سواء كانت متقدمة أو نامية، فالتجارة الدولية هي بمثابة همزة الوصل بين الدول باختلاف سياساتها وقوانينها ولا استغناء لدولة عن أخرى، ولكن من جهة أخرى و بسبب ان مجال التجارة الخارجية واسع و كبير فهي تتميز بوجود العديد من التعقيدات و المشاكل التي تعرقل سيرها و تحول دون سيرها بطريقة عادية. وسنحاول من خلال هذا الفصل التعمق أكثر في الموضوع من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية،

المبحث الثاني: تركيبة ومصطلحات التجارة الخارجية والاطراف المتداخلة فيها،

المبحث الثالث: مشاكل ومخاطر التجارة الخارجية.

المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية:

إن دول العالم في وقتنا الحاضر أصبحت لا تستطيع ان تعيش بمعزل عن بعضها البعض إذ أرادت تطبيق سياسة الاكتفاء الذاتي، فأى دولة مهما بلغت قوتها تعتمد على باقي دول العالم لأجل إشباع جزء من احتياجاتها من السلع والخدمات، رؤوس الاموال وحتى اليد العاملة. وهذا ما ساهم بشكل كبير في ظهور التجارة الخارجية.

المطلب الاول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها

التجارة الخارجية تعتبر ضرورة حتمية لكل دول العالم وهذا لإشباع احتياجات كل دولة وكذا لتصريف منتجاتها، وهذا ما سنتطرق اليه من خلال تعريف التجارة الخارجية وتبيان مدى أهميتها.

أولاً: تعريف التجارة الخارجية

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية نذكر منها ما يلي:

- ❖ "هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الاخرى، وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة"¹.
- ❖ "هي المعاملات التجارية في صورها الثلاثة المتمثلة في إنتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة"².
- ❖ "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دول المختلفة"³.
- ❖ "هي عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تتضمن من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والانظمة التي تعقد بين الدول"⁴.

¹نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص9

²جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، الطبعة العربية الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2013، ص11.

³السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص10

⁴د. عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص9.

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية لكونها احدى ركائز الأساسية للاقتصاد أي دولة و ذلك لقدرتها على ربط بلدان العالم ببعضها البعض من جهة، ومن جهة اخرى فهي تؤدي إلى رفاهية البلد من خلال منحه خيارات متنوعة من حيث الاستهلاك والاستثمار و هذا ساعدها على فتح اسواق جديدة تقوم فيها بتصريف فائض انتاجها و توسيع القدرة التسويقية لها، و كذلك الخروج من دائرة الفقر و بخاصة عند تشجيع عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس مال أجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع و انشاء البنية الاساسية، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي و النهوض بالتنمية الاقتصادية¹.

ويتضح مما سبق مدى أهمية التجارة الخارجية لدول العالم فهي تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات التي لا يمكن انتاجها محليا أو تلك التي يمكن الحصول عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا.

وهذه الأهمية تنشأ من حاجة دول العالم إلى الحصول إلى سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى:

– عدم قدرة أي دولة على إنتاج كل ما تحتاج إليه من سلع وخدمات مهما بلغت قوتها الاقتصادية بسبب عدم توافر المواد الأولية الضرورية لذلك أو عدم ملائمة التضاريس الجغرافية والمناخية للبلد لإنتاج هذه السلع محليا.

– اختلاف تكاليف الانتاج من دولة الى اخرى، بحيث نجد في دولة معينة تكلفة انتاج سلعة معينة أعلى نسبيا من تكلفة انتاجها في بلد آخر، لذا يكون لها من الافضل استيرادها من الخارج بدل انتاجها محليا.

وبتالي فإن تخصص أي دولة في انتاج السلع والخدمات التي تنتجها بأقل تكلفة ومبادلتها مع دولة أخرى بالسلع والخدمات التي ترتفع فيها تكاليف الانتاج يؤدي إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي.

¹ حسام داود، عليان الشريف وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000، ص ص14، 13.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

بالإضافة إلى ذلك فإن أهمية التجارة الخارجية تختلف حسب مستوى تقدم أي دولة ومدى توافرها على عناصر الإنتاج، بحيث تقل أهميتها في الدول ذات الامكانيات الانتاجية الضخمة، وبالتالي يقل اعتمادها على الخارج، ولكن يمكنها رفع مستوى رفاهيته أفرادها من خلال الحصول على السلع والخدمات التي ينتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل نسبياً. والعكس بالنسبة للدول صغيرة الحجم أين تزداد فيها أهمية التجارة الخارجية بسبب انخفاض إمكانياتها المادية والبشرية ويقل عرض عناصر الإنتاج فيها، فتتجه إلى التخصص في إنتاج عدد محدود من السلع والخدمات واستيراد ما تحتاجه من سلع وخدمات من الخارج.

إضافة إلى ذلك فإن أهمية التجارة الخارجية تختلف من دولة إلى أخرى حسب السياسة المطبقة من طرف هذه الدول، فإذا كانت تطبق سياسة الحرية التجارية يزيد حجم تجارتها الدولية مع الخارج والعكس إذا طبقت سياسة الحماية فإن ذلك يخفض من حجم تجارتها الخارجية.

ويعتبر الناتج المحلي الاجمالي مقياس على أهمية التجارة الخارجية (صادرات + واردات)، بحيث تزداد نسبة التجارة الخارجية في الدول المتقدمة صغيرة الحجم " مثل بلجيكا وهولندا والدنمارك والسويد «وتقل في الدول المتقدمة كبيرة الحجم "مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان وفرنسا وكوريا الجنوبية". وبالنسبة للدول النامية فهي تعتمد بنسبة كبيرة على العالم الخارجي بسبب عدم قدرتها على إنتاج إلا عدد قليل من السلع والخدمات وبالأخص السلع الانتاجية المحلية، فتستورد من الخارج احتياجاتها مثل الآلات والمعدات مقابل تصدير مواد خام أولية.

ويلاحظ مما سبق، مدى أهمية التجارة الخارجية بالنسبة لأي دولة في العام، متقدمة كانت او متخلفة، رأسمالية أو اشتراكية، صغيرة أو كبيرة الحجم، لأنه لا يمكن لأي دولة مهما بلغت قوتها الاقتصادية ان تعيش بمعزل عن باقي دول العالم، لأنه لا يمكن لأي دولة ان تطبق سياسة الاكتفاء الذاتي لوحدتها لطالما انها تسعى الى تحقيق التقدم الاقتصادي، وهذا الاخير يكون من خلال الاعتماد المتبادل بين دول العالم عن طريق التجارة الخارجية التي يترتب عنها عدة مزايا عند قيامها نذكر منها ما يلي:

– الاستفادة من موارد الدول الاخرى.

– الاستفادة من التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي.

- منع الاحتكار.

- توفير فرص عمل داخل كل دولة.

- تحقيق موارد مالية عن طريق الرسوم الجمركية.

- تخفيض تكاليف وأسعار السلع والخدمات¹.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها

أولاً: اسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية، أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية². ويمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:

(أ) الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية:

بما ان هناك توزيع غير متكافئ لعناصر الإنتاج بين بلدان العالم المختلفة بما فيها الظروف المناخية (الأمطار، درجات الحرارة ونوع التربة...) والموارد المعدنية والبشرية ورأسمالية والمستوى التكنولوجي والكفاءات الإدارية وغيرها من المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر على قدرات البلد على الإنتاج (اختلاف ظروف الإنتاج)، إذ أن هذه الاختلافات بين البلدان تجعل هنالك اختلاف في إمكانيات البلدان في إنتاج السلع والخدمات، بمعنى أن أي بلد لا يستطيع أن يحقق الاكتفاء الذاتي. فمنطق الحاجة هنا يفرض نفسه في غالبية الأحوال التي تتجمع فيها رغبة أي بلد في الحصول على سلع عن طريق استيرادها ومن ثم رغبة أي بلد في تلقي الطلبات على سلعه عن طريق تصدير الفائض من إنتاجه. بعبارة أخرى يمكن القول، أن التجارة الخارجية تتيح لكل بلد أن يستغل موارده بأكبر قدر ممكن من الكفاءة. أي حصوله على أكبر ناتج ممكن من خلال استعمال هذه الموارد.

(ب) التخصص الدولي:

يرجع التخصص الدولي إلى عدة عوامل، منها جغرافية تتمثل في اختلاف ظروف الطقس والمناخ والتربة، واختلاف الموارد الطبيعية وتوزيعها فيما بين البلدان وكما بينا سابقاً أن البلدان لا تستطيع أن

¹ السيد محمد أحمد السريتين، مرجع سبق ذكره، ص 13،9

² جمال جويدان الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 15.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التوزيع غير المتكافئ للثروات الطبيعية والمكتسبة بين بلدان العالم، ولذلك يجب على كل بلد أن يتخصص في إنتاج تلك السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف نسبية اقل وبكفاءة عالية.

بعبارة أخرى يصدر البلد السلعة التي تكلفتها النسبية محليا اقل من تكلفتها النسبية في الخارج، وتستورد السلعة التي تكون تكلفتها النسبية محليا أكبر منها في الخارج والقاعدة العامة هذه تعرف في الاقتصاد بقانون الميزة النسبية وأساس ظهور هذه الميزة هو اختلاف التكاليف. ومع ذلك فإن من أهمية التجارة الخارجية لا ترجع فقط إلى الحصول على السلع التي لا تستطيع البلدان إنتاجها وانما كذلك إلى الحصول على السلع من الخارج، بثمن أقل، وعلى ذلك فإنه عن طريق التجارة الخارجية يمكن لعدد كبير من السكان أن يرفعوا من مستويات معيشتهم.

ت) اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد لآخر:

ينتج عن اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة، تفاوتاً في أمثليه استخدام الموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا حيث يخضع الإنتاج لانخفاض الكفاءة الإنتاجية والاستغلال غير الأمثل للموارد الاقتصادية.

ث) التعاون في العلاقات الاقتصادية الخارجية:

قد يبدو أن مبدأ التعاون الدولي اقل تأثيراً في قيام التبادل التجاري فيما بين البلدان إذا ما قورن بالأسباب الأخرى سابقة الذكر، ولاسيما في الظروف الاستثنائية، وفي هذه الأحوال تنقصر دائرة التعامل الاقتصادي فتقل الروابط والعلاقات وغيرها. أما في الظروف الاعتيادية وفي جو التعامل الطبيعي فقد يمارس التعاون الدولي بمختلف أشكاله وفي كل المجالات دورا هاما إذ يكون مبعثاً قويا لنشأة علاقات اقتصادية جديدة أو مدعاة لمضاعفة العلاقات الراهنة أو وسيلة لإعادة وإدامة العلاقات السابقة.

ج) اختلاف الميول والأذواق، الناجم عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة:

حيث أن المستهلكين في كل بلد يسعون لم الحصول على السلعة ذات المواصفات عالية الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع تزايد متوسط دخل الفرد في البلد¹.

ثانيا: الأهداف الأساسية للتجارة الخارجية

تتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

- الاستفادة القصوى من فائض الانتاج، إذ ان التصدير يؤدي الى زيادة الناتج القومي مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والاساسية، والعكس صحيح إذا أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي وتخفيض مساهمته في الدولة، وزيادة البطالة وتدهور مستوى معيشة الافراد.
- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التصدير وزيادة الخول والناتج القومي.
- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة.
- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن، وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية.
- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات.
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الدولية كسياسة الحماية أو حرية وغير ذلك.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية سماتها المميزة¹.

¹م.د. راند فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية) مجلة علمية محكمة) المجلد 5، العدد 17، 2013، ص ص 125، 123.

المطلب الثالث: خصائص وفوائد التجارة الخارجية

أولاً: خصائص التجارة الخارجية

تمتاز التجارة الخارجية بمجموعة من المواصفات ويمكن إجمالها فيما يلي:

- تمتاز التجارة الخارجية بأنها عملية تبادلية للسلع والخدمات بين الدول، وربما تكون تلك المبادلات بين الدول التي تسعى إلى تحقيق الهدف الاقتصادي، أو ربما بهدف السيطرة والاستحواذ على الاسواق الخارجية.
- تقوم التجارة الخارجية على التخصص في الانتاج، بحيث تبذل كل دولة طاقاتها وتسخر مواردها في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها وتوريدها للدول الاخرى بتميز دون غيرها من الدول.
- تتطلب التجارة الخارجية الانتقال إلى التسويق الدولي، وهذا يتطلب أسواقاً خارجية كبيرة حتى تتمكن من تحقيق أهدافها ومن تبدأ عمليات التنافس التجاري الدولي في السيطرة على الاسواق الدولية والعالمية وقد تتفاوت الدول في هذا المجال في السيطرة على الاسواق الخارجية من حيث الوسائل الدعائية والاعلامية والقرب من الاسواق المستهدفة وتميز الانتاج لدى تلك الدول إلى غير ذلك من الاسباب.
- تعمل التجارة الخارجية ضمن حدود القانون التجاري الدولي بهدف تتيمة التجارة الخارجية فقد وضعت عبر العقود الماضية العديد من الاتفاقيات والقوانين الدولية التي تعزز كمية وحجم التجارة الخارجية وتنظم انتقال السلع والخدمات بين الدول.
- تعتمد التجارة الخارجية الدولية على الاسعار الدولية المعلومة والمعلنة للسلع المتبادلة بين الدول والتي حددت عن طريق العرض والطلب والسياسات الدولية، فقد يتم الاتفاق على تسعير السلع والخدمات من قبل قانون العرض والطلب مما يعمل على إحداث توازن في الكميات المعروضة والكميات المطلوبة.

¹ شقيري نوري موسى واخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2012، ص ص

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا من مؤشرات التقدم الاقتصادي الوطني والرفاهية لأي بلد من البلدان فكلما كانت الدولة تتمتع بتجارة خارجية كبيرة وانفتاح على الدول كلما كانت قادرة على النهوض بمستوى المعيشة لدى مواطنيها وعملت على توفير وسائل التقدم الاقتصادي والاجتماعي والثقافي لديها، ناهيك عن ارتفاع معدلات الدخل القومي، وانخفاض البطالة، إلى غير ذلك من المؤشرات الإيجابية لدى الدولة¹.

ثانيا: فوائد التجارة الخارجية

- ❖ **زيادة الرفاه الاقتصادي:** نتيجة حصول السكان على إشباع أكبر لحاجاتهم من خلال استهلاك السلع المستوردة، كذلك الحصول على هذه السلع بسعر أقل مما هو يمكن أن تكون عليه إذا ما أنتجت محليا إذا كان بالإمكان إنتاجها.
- ❖ **الاستغلال الأمثل للموارد:** إذا قامت الدولة بإنتاج عدد كبير من السلع فإنها تستغل الموارد المتاحة لديها بطريقة أقل مما لو استخدمتها في إنتاج سلع معينة تخصص في إنتاجها واستبدال الفائض منها بالسلع المنتجة في الدول الأخرى الأمر الذي يعكس الاستغلال الأمثل للموارد بسبب وفرة الحجم الكبير والخبرة².

المبحث الثاني: تركيبة ومصطلحات التجارة الخارجية والإطراف المتداخلة فيها

تقوم التجارة الخارجية على عمليتين أساسيتين هما التصدير والاستيراد حيث تقومان على تبادل الفائض من المنتجات السلعية والخدماتية بين مختلف الدول والمناطق الجغرافية، وذلك بالمرور بعدة أطراف مباشرة أو غير مباشرة، هذه الأطراف تتقيد في عملها بمجموعة من المعايير من أجل سير الحسن للمبادلات التجارية.

المطلب الاول: تركيبة التجارة الخارجية:

اولا: الصادرات

مصطلح "تصدير" مستعمل لتبيين عملية البيع المنطلقة من التراب الوطني للسلع والخدمات نحو الاسواق الاجنبية وفق شروط محددة بين المتعاملين.

¹د. عطا الله الزبون، مرجع سبق ذكره، ص ص22،20.

²نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص ص 11،10.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

أما الصادرات هي تلك العمليات المتعلقة بالسلع التي يؤديها بصفة نهائية المقيم لغير المقيم في البلد بغض النظر على غير المقيم إذا كان متواجدا في الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها، بصفة أخرى تمثل الصادرات اتفاقا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل الوطن. الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني، أي تصنيف قوة للإنفاق الكلي.

لذلك يعتبر التصدير ضرورة رهن الربح والنجاح لكل مؤسسة، منتج سلع وخدمات، وكذا الوسطاء والمتفاوضين. وللحصول على مكانة في التجارة العالمية يجب ان تكون هناك صادرات نوعية وجودة المنتج والخدمات المعروضة للمنافسة عالية. وكي تقوم دولة ما للسيطرة على التجارة الخارجية تتبع خطوات محكمة ومدروسة وقبل الدخول في السوق يجب التأكد من نوعية وجودة المنتجات والسلع المخصصة للتصدير بالإضافة إلى معرفة وتحديد قواعد التصدير وتفادي بعض العقبات أو الأخطاء التي يمكن ارتكابها. ولمعرفة الأسواق الخارجية يجب الاعتماد على البحوث والمعارض والمستوردين ذوي الاسماء والمكانة والسلطة القوية في السوق وهذا الأخير يعتبر عنصرا مهما يسهل نجاح عملية التصدير ومعرفة حقيقة وضعية الزبون وبلده معرفة قوانين ذلك البلد المستورد (قانون الجمارك، قوانين المنتج، ضرائب...) وللحصول على هذا النوع من المعلومات يجب الاستعلام من المتعاملين والمصدرين لنفس البلد وكذلك الغرفة التجارية.

ثانيا: الواردات

هي عبارة عن عملية إدخال إلى بلد ما منتجات أجنبية، أي هو شراء سلع وخدمات من الخارج وإدخالها إلى السوق الوطنية، وهناك نوعان:

__ الواردات الملموسة كالسلع;

__ الواردات الغير ملموسة المتمثلة في الخدمات السياحية.

فالواردات هي تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات يؤديها بصفة نهائية الغير مقيم للغير المقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية أو خارجه.

ونعني بالواردات أيضا هي ذلك الانفاق المحلي على السلع والخدمات المنتجة في الخارج، حيث يؤدي ذلك الانفاق على سحب جزء من القوة الشرائية، الامر الذي يزيد يضاعف من تيار الانفاق في الداخل ويزيده قوة في الخارج.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

فهي لا تساهم في تحقيق فائض في الميزان التجاري بل تقوم الدولة بتخصيص ميزانيات الانفاق على الواردات وتستورد ما تحتاجه من مواد، مثل الدول النامية تستورد السلع الاستهلاكية بكثرة و السلع وسيطة و سلع تجهيزية¹.

المطلب الثاني: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية

أولاً: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

(أ) المصدر:

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

(ب) المستورد:

هو الذي يقوم بمشروعة في أسواق بعيدة، ويشترى البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

(ت) البنوك التجارية

هي البنوك التي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي أهدافها تحقيق التنمية ودعم الاقتصاد الوطني وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج للمساهمة في إنشاء المشاريع وما تستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقررها البنك المركزي².

فالبنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين والمستثمرين أي بين المقرضين وبيت عرض النقود وطلبها، إذ تمول المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها

¹شلالى رشيد، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، ص ص 21، 19.

²عبد الغفار حنفي عبد السلام أبو قحف، إدارة البنوك وتطبيقاته، دار المعرفة الجامعة الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، ص 21

وتتميتها، وتحول المدخرات إلى رأس مال منتج نشيط فتساعد بذلك على تطوير التجارة والصناعة وتنشيط الاقتصاد القومي، وهي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى نقدية والثانية تمويلية. تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص (الطبيعيين والمعنويين) بالنقود وتنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع، في حين تتمثل الوظيفة التمويلية للبنوك في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر والمستثمر.

ولقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار الضمانات التي يطلبها العملاء والتي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم وكذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، وذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. وقد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة والقيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية. وتقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا على الخدمات الدولية ومن أهم هذه الخدمات¹:

1) خدمات المصدرين والمستوردين:

تقوم البنوك التجارية بتقديم خدمات مختلفة للمصدرين والمستوردين منها:

❖ **نشر المعلومات وتقديم المنشورات:** من خلال نشرات دورية تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية، وإمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد والحصص والرسوم الجمركية تحد من المخاطر المحتملة التي يمكن أن تقابل المصدرين في

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

التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات ووسائل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول وتقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء والمشتريين في بلدان العالم لمختلف السلع والدول. بالإضافة تقوم بتقديم وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

❖ **إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والاستيراد:** من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، وذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات والكمبيالات المستندي وهذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

❖ **تمويل عمليات التبادل:** من خلال الحسابات الخارجية المدينة ومن خلال القروض وقبول الكمبيالات المستندي، وضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

❖ **إجراءات التأمين:** تجرى عملية التأمين خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين وتقديم تسهيلات السفر والتعامل مع المستوردين في الخارج بالإضافة إلى تقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج وتسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

❖ **إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية:** وتتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية وحالات عجز المدين عن الوفاء، وعدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل... إلخ، عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية
- التسهيل على المصدرين الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة وذلك عن طريق الإقراض بضمان مستند الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج؛
- التغلب على الاختلاف والتباين الموجود في أنظمة النقد المطبقة في التصدير والاستيراد بين الدول؛
- عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد والتصدير فحسب وإنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحلهم المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية؛
- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين والمستوردين؛
- التغلب على التباين بين العملات في العالم.

(2) **عمليات الأطراف الأخرى:**

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

- تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية والتحويل والتحويل؛
- إصدار الشيكات السياحية وبطاقات الائتمان الدولية؛
- إصدار وقبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية والبريدية بالتلکس والفاکس، أو قبول الشيكات التي تدفع دوليا.

(3) خدمات تمويل التجارة الدولية:

تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر والمستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، وفي مقدمة هذه الطرق الدفع نقداً، وهي طريقة تتطلب قدراً كبيراً من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، والطرق الأخرى هي استخدام الكمبيالات المستندي بأنواعها، والاعتمادات المستندية¹.

ثانياً: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية

(أ) الناقل

تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي وبالنظر إلى لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة، ويعتبر النقل أداة فعالة في تحقيق الاتصال المستمر بين المنتجين والمستهلكين لمختلف البضائع بأنواعها وماركاتها². وهناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

(1) النقل الجوي:

عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، وذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى الطرود والرسائل. ويعتبر النقل الجوي أحدث أنواع النقل وأسرعها وأكثرها تطوراً ومرونة واستيعاباً

¹ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ص ص 194، 191. بالإضافة إلي:

- المصدر: <http://montada.echoroukonline.com/showthread.php?t=75673>، تم الاطلاع عليه يوم 18.03.2017، على ص 08 و 30

² محمد عبيدات، مبادئ التسويق، المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 230

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

للتكنولوجيا وأقدر وسيلة لقطع المسافات الطويلة في أبعاد زمنية قصيرة. وتتمثل أهمية النقل الجوي في كونه يسهل التغلب على العقبات التي تواجه وسائل النقل التقليدية من بطأ ومشاكل طرق مسارات ومناخ يتلاءم مع نقل السلع والمنقولات غالية الثمن أو الحساسة وسريعة التلف¹؛

(2) النقل عبر الطرق البرية :

عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات والشاحنات؛ وسائل النقل عبر الطرق البرية تحتل مكانة هامة مقارنة بما تتمتع به بدائل النقل الأخرى من عدة أوجه تشمل: اتساع نطاق سوق النقل البري عبر الطرق وضآلة التكاليف الثابتة وتكاليف تشغيل وحدات النقل إلى جانب سهولة وسرعة استخدامها؛

(3) النقل عبر السكك الحديدية:

السكك الحديدية تعتبر في مقدمة وسائل النقل التي تعتمد عليها الدولة اعتمادا كبيرا في تحقيق الأهداف الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية والعسكرية، لذلك تقوم العديد من الدول بإنشاء السكك الحديدية وتحديثها بالوحدات المتحركة الحديثة والمنشآت الثابتة من خطوط حديدية وذلك لتكون قادرة على تحمل أقصى الظروف وكذلك كل أنواع البضائع بمحتفل أحجامها.²

(4) النقل البحري:

يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، ويعرف نشاط النقل البحري بأنه نشاط إنتاجي من حيث ما يضيفه للسلع المنقولة من منفعة اقتصادية (مكانية وزمانية) وذلك بنقلها من مكان لآخر، كما يعد نشاطا توزيعيا نظرا لدوره الأساسي في عملية التبادل وتوزيع السلع محليا وإقليميا وعالميا.³

(5) البريد:

لا يمكن أن تكون الحمولة المرسله تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

¹ احمد سليمان المتوحي، اقتصاد النقل والمواصلات، دار المنار العربي، 2003، ص65

² سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل (دراسة تمهيدية)، الدار الجامعية، مصر، 2003، ص225

³ حمادة فريد منصور، مقدمة في اقتصاديات النقل، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998، ص154

6) النقل عبر النهر:

تستعمل بالنسبة للمواد الجد ثقيلة (الرمل، الحصى... الخ) .

ولهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- ❖ **التكلفة:** قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي "الخام" للبضاعة بما فيها التغليف .
 - ❖ **سرعة وسيلة النقل:** يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.
 - ❖ **التغليف:** تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم ونجد التغليف في النقل البحري أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.
 - ❖ **تأمين النقل:** بالنظر إلى الظروف الأمنية وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، وقسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.
 - ❖ **مصاريف التخزين:** في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.
 - ❖ **المناسبة:** مدى تناسب وملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.
 - ❖ **الكفاية:** مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع والسلع.¹
- (ب) التأمين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه. يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية

¹طلعت اسعد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 193

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع، وتتم عملية التأمين بمراحل هي:¹

(1) الحصول على الوثائق:

تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين

(2) إبرام عقد التأمين:

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

(ت) رجل العبور:

يعتبر القائم بالعبور الوسيط الأساسي لعمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات النقل لقاء أجره ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وقيامه بالمعاملات الجمركية وإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين. ويمكن أن يكون رجل العبور:²

(1) وكيل النقل:

هو تاجر يقوم مقابل سعر معين بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، وهذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها. الوكيل بالنقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم

¹بوالطين فايزة، مرياي آسيا، آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية، تسيير وعلوم تجارية، جامعة جيجل، ص ص 18.

² نفس المرجع، ص ص 19، 20.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

تحت مسؤوليته وباسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، وهذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

(2) وكيل معتمد لدى الجمارك:

هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك ومختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري . ويعرف الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي.

(3) وكيل بالعمولة:

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله ويمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع كم يحمل على عاتقه مسؤولية وضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ. وهناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

- ❖ **العبور الدولي:** في هذا النوع من العبور نجد فيه مكتبين للجمارك، مكتب داخلي ومكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، وهذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس وتكون الجزائر كنقطة عبور.
- ❖ **العبور الإقليمي:** هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: "اتحاد المغرب العربي والمجموعة الاقتصادية الأوروبية" وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك.
- ❖ **العبور الوطني:** هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك وأداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل... إلخ.

المطلب الثالث: مصطلحات التجارة الخارجية

عند انجاز أي عملية تجارية دولية، يكون من الضروري تحديد مكان تسليم البضائع مسبقا من قبل المصدر والمستورد، كذلك تحديد من يتحمل مسؤولية مخاطر الشحن والنقل حتى الوصول إلى مكان التسليم، تحديد المسؤول عن إجراء مستندات التصدير أو الاستيراد، ومن أجل هذا وجدت مصطلحات التجارة الخارجية التي سوف نتطرق لها في هذا المطلب.

أولاً: مفهوم مصطلحات التجارة الخارجية

مصطلحات التجارة الخارجية أو أنكوترمز* هي عبارة عن معايير دولية موحدة تم وضعها من طرف غرفة التجارة الدولية كنتيجة للعدد المتزايد لحالات النزاعات بين المصدرين والمستوردين، يتم التعامل بها من طرف كل الاعوان الاقتصاديين العاملين في التجارة الدولية، حيث تضع الشروط المنظمة لعمليات التجارة الخارجية وتسهل المبادلات بين مختلف الأطراف وبالأخص تقسيم المصاريف والمخاطر بين البائع والمشتري¹.

ثانياً: أقسام مصطلحات التجارة الخارجية

وهي رموز مكونة من ثلاثة أحرف، ويبلغ عددها ثلاثة عشر مصطلحا وتنقسم إلى أربع مجموعات كما يلي:

(أ) المجموعة (E) المغادرة:

البائع يضع البضاعة تحت تصرف المشتري في موقع البائع نفسه كالمخزن أو المصنع، ونجد في هذه المجموعة:

❖ **التسليم أرض المصنع EXW**: يعني هذا المصطلح ان البائع يتم التسليم عندما يضع البضائع تحت تصرف المشتري في موقع البائع أو أي مكان آخر مثل المصنع أو مخزن خاص بالبائع...الخ، أي أن المشتري بمجرد ان تمر البضائع من مرافق البائع يتحمل جميع الأعباء

* INCOTERM : International Commercial Terms.

¹ S.HADDAD, Collectif EPBI, le crédit documentaire- commerce international, Pages bleues internationales, Alger, 2011, p 64.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

ومخاطر نقل البضائع من مرافق البائع إلى نقطة الوجهة النهائية، يستخدم هذا المصطلح مع مختلف وسائل النقل.

(ب) المجموعة (F) أجور النقل الغير رئيسية غير مدفوعة:

البائع يضع البضاعة تحت تصرف ناقل معين، محدد من طرف المشتري، ونجد في هذه المجموعة:

❖ **تسليم الناقل FCA:** يعني هذا المصطلح بأن البائع تنتهي مهامه او واجباته اتجاه البضاعة بمجرد وضع البضاعة بين أيدي الناقل المحدد من طرف المشتري، يستخدم هذا المصطلح مع مختلف وسائل النقل.

❖ **تسليم جانب السفينة FAS:** تنتهي مهمة البائع اتجاه البضاعة بمجرد وضعها بجانب السفينة على رصيف ميناء الشحن المحدد، يتطلب هذا المصطلح من البائع استخراج الوثائق اللازمة للتصدير، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.

❖ **تسليم ظهر السفينة FOB:** معنى هذا المصطلح أن مهمة البائع تنتهي اتجاه البضاعة بمجرد وضعها على ظهر السفينة في أحسن حال في ميناء الشحن المتفق عليه في العقد، يتطلب هذا المصطلح من البائع استخراج الوثائق اللازمة للتصدير، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.

(ت) المجموعة (C) أجور النقل الغير رئيسية مدفوعة:

البائع يتم عملية التسليم دون أن يتحمل الخسائر والأضرار او مصاريف إضافية الناجمة عن الشحن او تلف البضاعة، ونجد في هذه المجموعة:

❖ **النفقات وأجور الشحن CFR:** معناه ان البائع يتحمل مصاريف نقل البضاعة إلى غاية وصولها إلى ميناء التسليم، اما المشتري فيتحمل كل المخاطر والمصاريف الأخرى منذ اللحظة التي وضعت فيها البضاعة على ظهر السفينة من ميناء الشحن، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.

❖ **النفقات والتأمين وأجور الشحن CIF:** له نفس التعريف السابق مع التزام إضافي للبائع يتمثل في تأمين البضاعة ضد خطر الخسارة والتلف أو تضرر البضاعة. هذا النوع من المصطلحات ممنوع في الجزائر من اجل تجنب خروج العملة الصعبة للتسييد التأمينات، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.

- ❖ **أجور النقل مدفوعة حتى CPT:** هنا البائع يتحمل مصاريف نقل البضاعة من انطلاقها من ميناء الشحن إلى غاية وصولها الوجهة المحددة، اما فيما يتعلق بخطر التلف او تضرر البضاعة او مصاريف إضافية أخرى فهي تقع على عاتق المشتري من اللحظة التي سلمت فيها البضاعة إلى اول ناقل. يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.
- ❖ **أجور النقل وتأمين مدفوعة حتى CIP:** هذا المصطلح له نفس التعريف السابق مع التزام إضافي للبائع يتمثل في تأمين النقل، يستخدم هذا المصطلح مع مختلف وسائل النقل.
- ث) المجموعة (D) الوصول:**

في هذه المجموعة البائع يتحمل جميع المصاريف والمخاطر الخاصة بالبضاعة إلى غاية وصولها إلى المقصد، ونجد في هذه المجموعة:
- ❖ **التسليم على الحدود DAF:** يعني هذا المصطلح بأن المخاطر المتعلقة بالبضاعة تنتقل من البائع إلى المشتري بمجرد وصولها إلى الحدود او نقطة الحدود المتفق عليها بين الطرفين. يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البري
- ❖ **التسليم على ظهر السفينة DES:** يعني هذا المصطلح بأن جميع المصاريف تكون على عاتق البائع إلى غاية وصول البضاعة إلى مكان وجهتها ولكن دون أن يتحمل مصاريف تفريغ البضاعة، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.
- ❖ **التسليم على رصيف الميناء DEQ:** تنتقل المخاطر والتكاليف المتعلقة بالبضاعة من البائع إلى المشتري بمجرد وضع البائع البضاعة على رصيف ميناء الوجهة النهائية، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.
- ❖ **التسليم والرسوم غير مدفوعة DDU:** البائع يعتبر قد اوفى بالتزاماته من ناحية تحمل تكاليف ومخاطر نقل البضاعة عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد المشتري باستثناء الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الحكومية الأخرى واجبة السداد عند الاستيراد، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري.
- ❖ **التسليم والرسوم مدفوعة DDP:** هذا المصطلح له نفس التعريف السابق، لكن الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الحكومية الأخرى واجبة السداد من طرف البائع، يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري¹.

¹ S.HADDAD, Collectif EPBI, op cite, p 65.

المبحث الثالث: مشاكل التجارة الخارجية والمخاطر الناجمة عنها

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول، ورغم ذلك ورغم جميع الجهود المبذولة لإنجاح الصفقات الدولية إلا أنها لا تخلو من المشاكل والأخطار التي تتعرض لها وذلك لاعتبارات عديدة، وهذا ما سيتم التطرق إليه في هذا المبحث.

المطلب الاول: مشاكل التجارة الخارجية

تتميز المشاكل الاقتصادية الدولية بالصعوبة والتعقيد بالمقارنة مع المشاكل الاقتصادية الداخلية ويشهد على ذلك بروز مشكلات كالتقلبات في أسعار الصرف، والفوارق الدولية في مستويات الأجور، والاختلافات في الأسعار بالنسبة للسلع المتبادلة دولياً، ومشاكل العجز في موازين المدفوعات. ومن هذا المنطلق يمكن تقسيم مشاكل التجارة الخارجية إلى مجموعتين:

- المجموعة الأولى: ترتبط بطبيعة الهيكل الاقتصادي لدولة معينة ويمكن أن نطلق عليها العقبات المحلية أو الداخلية للتجارة الخارجية.
- المجموعة الثانية: ترتبط بطبيعة النظام الاقتصادي العالمي ويمكن أن نطلق عليها العقبات الخارجية للتجارة الخارجية.

أولاً: المشاكل الداخلية للتجارة الخارجية

تواجه التجارة الخارجية لأي مجموعة من العقبات الداخلية الحادة التي ترتبط بطبيعة الهيكل الاقتصادي للدول المعنية حيث تتصل هذه العقبات عادة بالإنتاج الوطني والتمويل والمدفوعات الدولية والنقل، وسوف نتطرق لكل واحدة على حدى، وهي كالتالي¹:

أ) المشاكل المرتبطة بالإنتاج المحلي:

Et : ZOURDANI Safia, le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie cas de la BNA, mémoire de magister en science économiques, option Monnaie- finance- banque, université Mouloud MAMMERRI TIZI-OUZOU, faculté de SECSG, 2012, ANNEXE N° 01.

و: أمينة أميمة مغربي، تطور وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، كلية ع إ ت ع ت، 2016، ص ص 42، 47.

¹ عادل احمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2002، ص 38.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

تتلخص المشاكل المرتبطة بالإنتاج المحلي فيما يلي:

- نقص مستلزمات الإنتاج؛
- تدني مستوى جودة المنتجات؛
- ارتفاع تكاليف الإنتاج؛
- صعوبة تحديد حجم الفائض المصدر؛
- اختلال هيكل الإنتاج المصدر.

(ب) المشاكل المرتبطة بعملية التمويل:

تؤثر مشكلة التمويل على التجارة الخارجية من وجهتين، الأولى تتصل بعملية تمويل الإنتاج القومي ذاته باعتباره المصدر الذي تستسقي منه الدول صادراتها والثانية تتصل بالتمويل المرتبط بالتجارة.

(ت) المشاكل المتعلقة بالمدفوعات الخارجية

يقصد بها تلك العقبات المرتبطة باختلال ميزان مدفوعات الدولة فمن الأهداف الاقتصادية الجوهرية الموجودة من أية خطة للتجارة الخارجية معالجة الاختلال الحادث في الميزان التجاري وصولاً إلى تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات. وقد يؤدي العجز المستمر في الميزان التجاري إلى أمرين هما:

- ارتفاع حجم الاستدانة من العالم الخارجي لسد هذا العجز وبالتالي ازدياد عبء خدمة الدين الخارجي أقساط القروض والفوائد، الأمر الذي أدى إلى توسع حجم العجز مع العالم الخارجي.
- اللجوء إلى القروض قصيرة الأجل وذات الفائدة المرتفعة لتغطية جانب من العجز في الميزان التجاري ويعتبر هذا النوع من القروض مظهراً من مظاهر الاختلال في ميزان المدفوعات لأنه يساهم في تحقيق حالة مؤقتة من التوازن مع العالم الخارجي.

(ث) المشاكل المرتبطة بعملية النقل

ترتبط التجارة الخارجية والمحلية بالنقل ارتباط الروح بالجسد فلا تجارة بغير نقل ولا نقل بدون تجارة، يرجع ذلك إلى أن التجارة غاية والنقل وسيلة تحقق هذه الغاية، لذا يلاحظ أن نمو التجارة

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

والنقل في خطين متوازيين، وتظهر أهمية النقل المحلي في التجارة الخارجية في ربط المسافة الداخلية بين مناطق الإنتاج ومناطق الاستهلاك كالتالي¹:

- نقل الصادرات إلى موانئ التصدير؛
- نقل الواردات إلى مواقع الاستهلاك.

ومع ذلك تتمية حركة النقل تواجه عدة عقبات منها:

- انخفاض طاقة أسطول النقل المحلي؛
- عدم توافر شبكة طرق وموانئ أكثر ملائمة؛
- مشكلة التكديس بالموانئ؛
- عدم استخدام أساليب النقل الحديثة.

ثانيا: المشاكل الخارجية للتجارة الخارجية

تتعلق التجارة بمؤثرات ومتغيرات دولية خارجية تؤدي بها إلى خطورة تتصل بطبيعة النظام الاقتصادي العالمي ومن ثم فإنها لا تقع تحت رقابة أو تأثير الاقتصاد الوطني، ويتم التعامل مع هذه العقبات كمعطيات أو واقع من الصعب أن تغيره الدولة بإن رادتها المنفردة، وذلك على خلاف المشاكل الداخلية التي تتعامل مع متغيرات تخضع لتأثير الاقتصاد الوطني . ومن أهم المشاكل الخارجية نجد²:

أ) المشاكل المرتبطة بطبيعة الأسواق الخارجية:

استبدال خطط التبعية الاستعمارية بخطط التبعية الاقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية تقوم على تقسيم السوق العالمية إلى مركز وأطرف، بحيث المركز تحتله الدول المتقدمة وأطراف تشغلها الدول النامية.

ب) مشاكل تقلبات أسعار الصرف الأجنبي:

¹ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الإسكندرية، 2000، ص 212.

² نفس المرجع، ص 214.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

يشكل سعر الصرف أهمية خاصة في مجال المعاملات الاقتصادية الدولية إذ يعد انعكاسا للعلاقات المترابطة بين الاقتصاديات الوطنية ورمزا لكل دولة يظهر درجة قوتها أو نفوذها الاقتصادي والعالمي.

ت) مشاكل متعلقة بالقيود الجمركية:

يحظى موضوع القيود الجمركية بنصيب كبير من اهتمام كتاب التجارة الدولية لما له من تأثير كبير وواضح على مدار حركة سلع، حيث أن هذه القيود تدور مع وجود التجارة الخارجية، فبالتالي وضع هذه القيود يفترض بداية قيام التجارة الخارجية أما إذا انعدمت هذه التجارة فلا مبرر لوجود تلك الحوافز قائمة.

ث) المشاكل الخاصة بالنقل الخارجي

إن المشكلات التي قد يلقاها المصدرون أو المستوردون من خلال التعامل مع قطاع النقل الخارجي تختلف عن طبيعة المشكلات الخاصة بالنقل المحلي، من حيث أن النقل الدولي لا يقع تحت سيطرة دولة المصدرة أو المستوردة ومن ثم فلا تملك عليه سلطانا.

المطلب الثاني: مخاطر التجارة الخارجية

تتعدد الاخطار في مجال المعاملات التجارية فمنها ما هو ناتج عن العملية في حد ذاتها أو راجع لمحيطها الخارجي أي يمكن ان يكون سياسي، اقتصادي أو قانوني او تكنولوجي او مالي على، كما يمكنها ان تكون متعلقة بعمليات الاستيراد أو مخاطر ناجمة عن عمليات التصدير.

أولاً: تصنيف مخاطر التجارة الخارجية

إن عمليات التجارة الخارجية تسمح بتدخل عدة أطراف (المصدر، المستورد، الوسيط، الجمركي، المؤمن...) ونظرا للبعد الجغرافي بين أطراف العملية وكذلك الاختلاف في القوانين الداخلية للبلد المستورد والمصدر، فهي تحتمل عدة مخاطر أكثر من العمليات التجارية العادية في بلد واحد. ونستطيع ان نذكر خمسة انواع من هذه الاخطار وهي كالتالي:

أ) المخاطر السياسية:

يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو اجنبية، ثورات انقلابية... الخ أو إصدار قوانين ضد الشركات الاجنبية كالتأميم أو نزع الملكية أيضا في حالة عرقلت نشاط الداخلي للشركة الاجنبية بمعوقات ذات طبيعة قانونية أو مالية أو جباية. مثال على ذلك إصدار قوانين تمييز بإخضاع الربح للشركات الاجنبية بمعدل عالي عن الشركات المحلية، أو فرض اقتطاعات عالية على المستخدمين الاجانب وذلك لحث المؤسسة على توظيف عمال محليين. ويمكن أن نفرق بين مختلف مستويات تدخل الدولة ضد المتعامل الأجنبي¹:

- ❖ **عمليات تدخل غير تفضيلية:** إلزام المتعاملين الاجانب على بناء معدات اجتماعية أو اقتصادية (مدارس، مستشفيات، طرق،)، أو تعيين مستخدمين محليين في مناصب إدارية أو تقنية،
 - ❖ **عمليات تدخل تفضيلية:** اقتطاع ضرائب أو رسوم خاصة،
 - ❖ **العقوبات التفضيلية أو التمييزية:** فرض اعادة استثمار الارباح،
 - ❖ **نزع الحيازة:** نزع الملكية، التأميم،
- (ب) **المخاطر الاقتصادية:**

متعلق بالتطورات الحاصلة على مستوى الاقتصاد الداخلي مثلا: ارتفاع الاسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المترقب للأعباء العمال أو تكلفة المواد الاساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الاسعار غير رجعية ومن هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة بين اقتراح السعر للزبون والارسال. نستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

- إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، وهذا يحول قسم من الخطر او كله على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته؛
- إما باللجوء إلى التامين المتعلق بالخطر الاقتصادي².

(ت) **المخاطر التكنولوجية:**

¹ شلالى الرشيد، مرجع سبق ذكره، ص ص 86، 87.

² نفس المرجع، ص 87.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

إن عمليات التجارة الخارجية تلزم على المؤسسة أن تتقرب التكنولوجيا المستعملة في مختلف الاسواق الخارجية وذلك لان استخدام معايير تكنولوجية مختلفة يؤدي الى خسارة محققة للمؤسسة. مثال على ذلك مؤسسة تستعمل تكنولوجيا غاز CFC في منتجها "مبيد الحشرات" التي تريد تصديره، فهي لا تستطيع ذلك لان هذه التكنولوجيا محظورة في العديد من الدول، فالمؤسسة نتيجة استخدامها هذه التكنولوجيا ستقع في الخسارة¹.

ث) المخاطر القانونية:

إن المؤسسة في تطورها الخارجي تلجا الى ابرام عقود دولية مع أطراف خارج إقليم الدولة، لذلك يجب أن تكون على دراية تامة بالقوانين الدولية المطبقة على مثل هذه العقود وكذلك القوانين المطبقة في الدول التي ينتمي لها الزبون أو محل استثمار الاجنبي. كما إن المجالات القانونية متعددة وواسعة في التجارة الخارجية ومن امثلة على ذلك:

- قانون العقود الدولية: يخص عقود البيع، عقود تحويل التكنولوجيا، التمثيل التجاري؛
- القانون الجبائي: وجود اتفاقية أو معاهدة جباية بين دولتي أطراف العملية التجارية؛
- القانون التجاري وقانون الشركات: التزامات المتعامل المحلي، القواعد القانونية المطبقة على المؤسسة الاجنبية عند تأسيس وفي ابرام العقود التجارية...؛
- القانون الاقتصادي: التشريعات الخاصة بالمنافسة والاحتكار التشريع الخاص بالبيع والتوزيع وعلى الممارسات الاحتكار... الخ؛
- قانون الملكية الصناعية: إجراءات ايداع براءات الاختراع والعلامات التجارية والتشريع الخاص بقمع التقليد.

لذلك فعلى المؤسسة ان تكون على دراية تامة بالقوانين والتشريعات للدول المستهدفة، والتأكد من عدم انتمائها إلى مجموعة اقتصادية أو اتحاد معين تطبق قوانينه مثال على ذلك دول الاتحاد الاوروبي².

ج) المخاطر المالية:

¹شلالى الرشيد، مرجع سبق ذكره، ص ص 87، 88.

² نفس المرجع، ص 88.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

ان التسيير المالي للمؤسسة، لا يقتصر على تسيير التدفقات المالية وانما يشمل ايضا تسيير مختلف المخاطر التي لها علاقة أو تأثير على نتيجة الاستغلال وكذا القيمة المالية للمؤسسة. كما إن نشاط المؤسسة ينشئ العديد من المخاطر المالية أهمها مخاطر الصرف، معدل الفائدة، سعر المواد الاولية وخطر الائتمان أو عدم السداد¹.

❖ **مخاطر الصرف:** يتخذ في الفارق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر المحدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، ولهذا يقع الخطر على طرفين بالنسبة:

– للمستورد في حالة زيادة معدلة الصرف؛

– للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.

❖ **مخاطر معدل الفائدة:** ويهم العمليات المالية من استثمارات وقروض التي تلجا اليها المؤسسة في السوق المالية الدولية.

❖ **مخاطر سعر المواد الاولية:** وهي تتعلق بتقلبات سعر المواد الاولية في السوق الدولية وهنا تخضع الاسعار الى تقلبات بورصات هذه المواد (كالبترول، المعادن...).

❖ **مخاطر الائتمان او عدم السداد:** وهو اهم المخاطر التي تواجه المؤسسة وينشا عن الطرف الاخر من عدم قدرة المتعامل بتنفيذ واجباته التعاقدية وهذا في حالتين:

– نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه،

– التصرفات التعسفية للمدين التي تتجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بتصريح عن الدوافع

الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد هذا من جهة، ومن جهة اخرى يمكن ان يحدث تغيير في تشريع

معين للبلد (كمنع التحويلات للخارج، او حدوث كوارث طبيعية بهذا البلد...) الذي يحول دون

الدفع².

ثانيا: التسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية

¹شلالي الرشيد، مرجع سبق ذكره، ص ص 88، 89.

بالإضافة الى:

❖ Legrand.G, Martini H, Gestion des opérations import-export, Edition Dunod, paris, 2008, p228.

² Simon.y, lautier.D et autre, **finance international**, 10ème édition, Edition economica, France, 2009, p p 849,

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه، نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير. ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

أ) مرحلة قبل الطلبية:

وتشمل هذه المرحلة البحث وتقديم العروض¹:

❖ **البحث:** إن عملية التصدير تتطلب من المؤسسة اجراء عملية بحث في السوق الاجنبية وذلك من اجل تحديد مدى ملاءمتها ام لا أي العائد او المردودية المحتملة، لذلك فان المؤسسة تعبئ وتسخر الموارد المالية والبشرية لهذا الاجراء.

وفي حالة عدم ملاءمة السوق فان المؤسسة تتحمل الخسارة للموارد المالية التي قامت بتسخيرها، ومن هنا تظهر مخاطر البحث، ولتغطيتها عادة تلجأ المؤسسة إلى التأمين هذا النوع من الخطر. ويتبع العملية بالنسبة للمؤسسة عملية إما التمركز في الخارج وذلك بعد التأكد من نجاعة هذه السوق وهذه العملية يمكن أن تؤمن من طرف شركات التأمين، أو إنشاء مخزون في الخارج وذلك قبل تلقي الطلبيات وذلك لتسهيل وتقليص مدة التسليم او للاستفادة من نظام جمركي معين أكثر ملاءمة مما يطرح مخاطر تمويل هذه العملية وكذلك المخاطر الخاصة بالتخزين كعدم بيع البضاعة أو البيع بالخسارة.

❖ **تقديم العروض:** قبل تقديم الطلبيات او الحصول على المشروع لمناقصة معينة، يجب على المؤسسة تقديم العروض في إطار عرض دولي وهذا يعتبر بمثابة التزام من طرف المؤسسة فيما يخص سعر البيع الذي يكون بالعملة الصعبة أو فيما يخص تنفيذ الاشغال على المدى الطويل مما يحتمل خطر الصرف متغير (الشكل رقم 02).

ب) مرحلة من الطلبية إلى التسليم:

وتشمل هذه المرحلة²:

¹ شاللي الرشيد، مرجع سبق ذكره، ص ص 91، 92.

² شاللي الرشيد، مرجع سبق ذكره، ص ص 92، 93.

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

❖ **الطلبية:** في هذه المرحلة يمكن للمؤسسة ان تتحمل عدة مخاطر:

– يمكن ارتفاع سعر التكلفة: نتيجة ارتفاع سعر المواد الاولية في الاسواق العالمية او نتيجة زيادة تكاليف الانتاج (مخاطر اقتصادية)، ولتفادي هذه المخاطر يمكن للمؤسسة عند ابرام العقد طلب اضافة بند إعادة تقييم الاسعار، إلا انه في العديد من الحالات يرفض الطرف الاخر ذلك أو ان التشريع الساري للبلد ينص على عدم مشروعية هذا البند.

– **حالة توقيف الطلبية:** من ابرام العقد إلى نهاية التزاماته التعاقدية يكون البائع معرض لخسائر قد تحدث عن إحداث سياسة أو كوارث طبيعية في بلد المشتري، أو حتى عن فسخ عقد من طرفه، أو في حالة إفلاس الزبون، أو في حالة قرار حكومي.

❖ **التعبئة والارسال:** رغم التطور التكنولوجي والجودة العالية للتعبئة المستعملة واختيار أحسن الطرق للتغليف إلا ان المخاطر الخاصة بالنقل والتفريغ تبقى عديدة ومتنوعة لهذا فان على المصدر والمستورد ان يعالج هذه العملية بحذر شديد واختيار الرمز التجاري «incoterms» المناسب وذلك لوصول البضاعة أو المنتج بأمان وفي حالة جيدة إلى المستورد.

عادة ما يعتقد أن الناقل هو المسؤول عن العيب الذي يحدث أثناء النقل وهو مؤمن على الحوادث بقدر واسع إلا ان التشريع الدولي للنقل يحدد مسؤولية الناقل وكذلك يحدد سقفاً لقيمة التعويض في مستويات ضعيفة، وفي حالة وقوع حادث فان التعويض يكون لا يتناسب وقيمة السلعة بل ضعيف جداً

❖ **استلام واستخدام المعدات الخاصة:** في إطار عقد البيع معدات تجهيز هناك بعض المخاطر الخاصة بالنسبة للمصدر، جرت العادة ان يطلب المشتري التزام بالدفع كفالة على المصدر او البائع نظراً لخصوصية المشروع وتسمى بضمان التنفيذ الحسن.

كما أن يمكن للمؤسسة ان تتحمل مخاطر اضافية تتعلق بورشاتها او مشاريعها في الخارج اثناء عملية التنفيذ وهذا يخص المعدات في عين المكان إذا ما تعرضت إلى السرقة، الحريق، حالة كوارث الطبيعية... وكذلك الاخطاء المرتكبة من طرف العمال أو الآلات أثناء الاشغال أو عدم احترام الوجبات التعاقدية كعدم احترام المقاييس أو ظهور عيب في المواد المستخدمة.

(ت) مرحلة بعد التسليم (التسديد او الدفع):

الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية

يعتبر الدفع اخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذا لم يتم فانه سيحل بالذمة المالية للمصدر، لهذا فان المؤسسة تسعى دائما وراء اعطاء مدة أطول للسداد إلا أن ذلك بالمقابل يزيد من خطر عدم السداد أي عدم التسوية الجزئية او النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية ويعود هذا لعدة أسباب قد تكون¹:

- ❖ أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث قد يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري، او فاتورة غير واضحة...الخ.
- ❖ أسباب خارجية: الحالة المالية للمستورد او لبلده كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل او رفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

¹شلالي الرشيد، مرجع سبق ذكره، ص 94.

بالإضافة الى: <http://montada.echoroukonline.com/showthread.php?t=75673> ، تم الاطلاع عليه يوم 24.03.2017 على

سا20 و45.

خاتمة الفصل الاول:

إن معرفة التجارة الخارجية وأهميتها الاقتصادية وإظهار خصائصها وكذلك الاسباب التي أدت إلى ظهورها والاهداف التي سطرتهما كان هدف هذا الفصل. وقد تم استخلاص ما يلي:

تحتل التجارة الخارجية أهمية كبيرة في اقتصاد أي بلد، باعتبار هذا القطاع من أهم محددات النمو الاقتصادي وتحقيق الرفاهية للشعوب لبلوغ مستويات متقدمة من التنمية الاقتصادية. وقد كانت من أهم الاسباب التي أدت إلى ظهورها هو مشكل الندرة وعدم تحقيق الاكتفاء الذاتي

تتشابك وتتصل الدول بعضها مع البعض الآخر تجارياً، وهذا بفعل الأطراف المساهمة في عمليات التجارة الخارجية من مستورد، مصدر، بنك، ناقل...إلخ، بالإضافة إلى الشروط و المعايير الدولية التي تحكم المعاملات الدولية والتي ساهمت بشكل كبير في تسيير وتسهيل المعاملات التجارية الخارجية.

وفي الاخير، ورغم التطور الحاصل في التجارة الخارجية إلا أن العمليات التجارية لا تخلو من المشاكل التي تعرقل في بعض الاحيان القيام بها، كما أنها ليست في غنى عن المخاطر المحتملة وغير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها.

الفصل الثاني:

تمويل التجارة الخارجية

ومكانة وسائل الدفع

المستندي فيها

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية ومكانة وسائل الدفع المستندي فيها

يعتبر تمويل التجارة الخارجية واحد من أهم الأنشطة الحساسة، وأحد انشغالات الرئيسية للبنوك، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة، وبفضلها ينمو الاقتصاد الوطني وبالتالي يزداد الدخل القومي مما يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان، لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسينه وإيجاد طرق وأساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعمليات التصدير والاستيراد، حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى للتمويل من أكبر وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين قصد تحقيق الثقة وضمان السير الحسن للعمليات التجارية الخارجية. ومن بين هذه الطرق نجد وسائل الدفع المستندي التي تعتبر من أهم التقنيات الفعالة في مجال تمويل الصادرات والواردات وما تقدمه من تسهيلات لكل من المصدر والمستورد وبالأخص الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

للقوف أكثر في الموضوع ارتئينا تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

المبحث الأول: عموميات حول عملية التمويل؛

المبحث الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية؛

المبحث الثالث: تحليل أهمية ومكانة تقنيات التمويل المستندي.

المبحث الأول: عموميات حول عملية التمويل

الهدف الأساسي لأي دولة هو تطوير اقتصادها، ولا يتحقق ذلك إلا من خلال دعمها وتشجيعها للمؤسسات لتنوع وتوسع نشاطها. لكن هذه الأخيرة دائماً ما تعاني من مشكلة الحاجة إلى رؤوس أموال والموارد المالية لتغطية احتياجاتها المالية، وهذه التغطية لا تتحقق إلا من خلال التمويل. وهذا ما سيتم التطرق إليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته

لقد تطور التمويل بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة إذ أصبح يأخذ مكانة مهمة وذلك لحاجة وضرورة المؤسسات إليه مهما كان نوعها وشكلها لمصادر لتمويل التجارة الخارجية

أولاً: مفهوم التمويل

لقد تطور مفهوم التمويل خلال العقود الأخيرة تطورا ملحوظا مما جعلنا نلاحظ تباينا بين تعاريفه عند الاقتصاديين، فهناك من يعرف التمويل على أنه:

- الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة فقط، وهو جزء من الإدارة المالية¹.
- أحد المجالات المعرفة وهو يتكون من مجموعة من الحقائق والأسس العلمية والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة وحسن استخدامها من جانب الأفراد ومنشآت الاعمال والحكومات².
- توفير النقود في الوقت الذي تمس الحاجة إليه وتوفير الوسائل التي تمكن الأفراد من الاستهلاك أكثر مما ينتجون في فترات معينة من الوقت³.
- توفير الموارد الحقيقية وتخصيصها لأغراض التنمية بالإضافة إلى السلع والمواد والخدمات اللازمة لبناء هذه الموارد واستخدامها في مجال إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية⁴.

¹ رابع خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، ص95.

² نفس المرجع ص 95.

³ عمر حسين، الموسوعة الاقتصادية، الطبعة الرابعة، دار الفكر العربي، القاهرة، 1999، ص147.

⁴ نفس المرجع ص 147.

– مجموعة الوسائل والأساليب والأدوات التي تستخدمها إدارة المشروع، للحصول على الأموال اللازمة لتغطية نشاطاتها الاستثمارية والتجارية، وعلى هذا الأساس فإن تحديد مصادر تمويل المشروع يعتمد على المصادر المتاحة في الأسواق والبيئة المالية التي يتواجد فيها المشروع.¹ من خلال المفاهيم السابقة يمكن ان نستنتج ان التمويل هو عبارة عن وظيفة إدارية تختص بتوفير الأموال اللازمة من مختلف المصادر، وذلك لتوفير الاحتياجات المالية لأداء أنشطة المؤسسة من إنشاء مشروعات استثمارية أو تكوين رؤوس الأموال الجديدة واستخدامها لبناء الطاقات الإنتاجية قصد انتاج السلع والخدمات.

ثانيا: أهمية التمويل

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية وذلك حسب احتياجات وقدرات البلاد التمويلية. ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، ومن هنا نستطيع القول إن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية من أجل سد حاجاتها سواء من عجز في الصندوق أو لتسديد الالتزامات، ومن هذا المنطلق يمكن القول بان للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في:

- تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن، العمل...)،
- تحقيق والإيفاء بالمبادلات التجارية منها الصادرات والواردات (السلعية والخدمية) بين مختلف البلدان، وذلك عن طريق التمويل الدولي،²
- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها،
- يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني ويترتب عنها ما يلي¹:

¹أريد كامل آل شبيب، مبادئ الإدارة المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 99.

²قادري محسن، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول على اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2013/2014، ص3.

• توفير مناصب شغل جديدة تقضي على البطالة.

• تحقيق التنمية للاقتصادية البلاد.

• تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.

- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات،
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي،
- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية*

ونضرا لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب ان تعتني بها المؤسسة ذلك انها المحدد لكفاءة متخذي القرارات المالية من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة والموافقة لطبيعة المشروع الاستثماري المستهدف واختيار أحسنها، واستخدامها بما يتناسب وتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وبدون مخاطر مما يساعد على بلوغ الأهداف المسطرة، وان قرار اختيار طرق التمويل يعتبر أساس السياسة المالية حيث يرتبط بهيكل رأس المال وتكلفته إذا اختار البديل الذي يكلف المؤسسة أقل ما يمكن.²

المطلب الثاني: أشكال التمويل

يتخذ التمويل أشكال مختلفة وذلك ليتماشى مع طبيعة واحتياجات كل مؤسسة، ويمكن النظر إليه من عدة جوانب أهمها:

أولاً: التمويل من حيث المدة:

أ) 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 والتي يتم تسديدها من إيرادات نفس الدورة الإنتاجية.

¹ د. كوش عاشور، مداخلة منشورة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على اقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006، ص2.

*السيولة: هي توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها، أو هي القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة.

² رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص ص، 96، 97.

(ب) تمويل متوسط الاجل:

يستخدم التمويل المتوسط الاجل لتمويل حاجة دائمة للمشروع كغطية تمويل أصول ثابتة أو لتمويل مشروعات تحت التنفيذ والتي تستغرق عددا من السنين، وتكون مدته ما بين سنة وخمسة سنوات.

(أ) تمويل طويل الاجل:

وينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات المردودية على المدى الطويل وتوجه أيضا إلى مشاريع إنتاجية تفوق مدتها خمس سنوات¹.

ثانيا: التمويل من حيث مصدر الحصول عليه

(أ) تمويل ذاتي:

ويقصد به مجموع الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها العادي أو الاستغلالي و التي تبقى تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة، و عليه فالتمويل الذاتي هو نمط من التمويل يستخدم تراكم المدخرات المتأتية من الأرباح التي حققها المشروع للوفاء بالتزاماته المالية، وتختلف قدرة المشروعات في الاعتماد على هذا المصدر للتمويل لاحتياجاتها و يرجع ذلك إلى أن توسيع إمكانيات التمويل الذاتي يرتبط أساسا بقدرة المشروع على ضغط تكاليف الإنتاج من جهة و رفع أسعار منتجاته الأمر الذي يسمح بزيادة الأرباح من جهة أخرى.

(ب) تمويل خارجي:

ويتمثل في لجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة التزامات مالية كالقروض لمواجهة احتياجاته التمويلية وذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي المتوفرة لدى المؤسسة ويمكن التمييز هنا بين التمويل الخاص الذي يأتي من مدخرات القطاع الخاص (أفراد ومؤسسات) وبين التمويل العام الذي يكون مصدره موارد الدولة ومؤسساتها (قروض بنكية) وتختلف الأهمية النسبية لكل من هذين النوعين من بلد لآخر حسب طبيعة النظام الاقتصادي السائد في هذا البلد².

¹ رايح خوني، رقية حساني، مرجع سابق ص ص 97، 98.

² نفس المرجع، ص 98.

ثالثا: التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله

(أ) تمويل الاستغلال:

ينصرف تمويل الاستغلال إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة النقاقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الاستفادة منها كنفقات شراء المواد الخام ودفع أجور العمال وما إلى ذلك من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي تشكل في مجموعها أوجه الانفاق الجاري.

(ب) تمويل الاستثمار:

يتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النقاقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية للمشروع كإقتناء الآلات والتجهيزات وما إليها من العمليات التي يترتب على القيام بها زيادة التكوين الراس مالي للمشروع¹.

رابعا: التمويل من حيث كونه مباشر أو غير مباشر

(أ) التمويل المباشر:

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

❖ المؤسسات: تستطيع أن تحصل على قروض وتسهيلات ائتمانية من مورديها أو من عملائها أو حتى من مؤسسات أخرى إلا أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة وهذا يكون من خلال:

- إصدار أسهم للاكتتاب العام أو الخاص.
- إصدار سندات.
- الائتمان التجاري.
- التمويل الذاتي.
- تسهيلات الاعتماد... الخ

¹ رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص ص 99، 100.

❖ **الحكومة:** تلجأ الحكومة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الاقتراض من الأفراد والمؤسسات من خلال إصدار سندات متعددة الأشكال ذات مدد زمنية مختلفة وأسعار فائدة متباينة.

(ب) **التمويل الغير مباشر:**

يعبر هذا النوع عن كل طرق وأساليب التمويل غير المباشرة والمتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين، حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزع هذا الادخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفيق بين متطلبات مصادر الادخار ومتطلبات مصادر التمويل. وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشرة الأخرى والتي تكون في شكل ضمانات والتي تستعمل عادة في عمليات الإستيراد والتصدير مثل الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي... الخ.¹

خامسا: التمويل من حيث كونه محلي أو دولي

ينقسم مثل هذا النوع من التمويل إلى تمويل مصدره السوق والمؤسسات المالية الداخلية وتمويل مصدر السوق المالية والهيئات المالية الدولية.

(أ) التمويل المحلي:

يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة والغير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها... الخ) وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية.

(ب) التمويل الدولي:

هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميذا الذي أطلقه الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأور ومتوسطة².

¹. د. كئوش عاشور، مرجع سابق، ص ص 2، 3.

². د. كئوش عاشور، مرجع سابق، ص 3.

المبحث الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية

سوف يتم التطرق في هذا المبحث إلى آليات تمويل التجارة الخارجية والتي يمكن تصنيفها إلى آليات تمويل قصيرة الأجل وأخرى متوسطة وطويلة الأجل، وترتبط عملية التمويل التجارية مع طبيعة النشاط المراد تمويله، كما انها تضمن السير الحسن للعمليات التجارية ونقل من العوائق التي تنشأ بين كل من المصدر والمستورد.

المطلب الأول: التمويل القصير الاجل للتجارة الخارجية

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج. ومن اجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها. وفي إطار هذه الظروف العامة، يمكن للمؤسسات استعمال نوعين رئيسيين من أدوات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية، والتي سوف يتم التطرق إليها في هذا المطلب.

أولاً: إجراءات التمويل البحث

تتخذ إجراءات التمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية. وتختلف عن طرق التمويل الأخرى في كون هذه الأخيرة هي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد. وهذه الاشكال تتمثل في:

أ) القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بالتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك. ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى. ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات على وجه الخصوص:

– مبلغ الدين؛

– طبيعة ونوع البضاعة المصدرة؛

* Crédits de mobilisation des créances nées à l'exportation

- اسم المشتري الأجنبي وبلده؛
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك؛
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

وتتم التفرقة ما بين الديون التي يتم تعبئتها بدون موافقة مسبقة من الهيئات المعنية. ففي الحالة الأولى، يمكن ان تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن ستة أشهر والديون التي تصل آجال تسديدها إلى ثمانية عشر شهرا ولكنها عندما تتعلق فقط بتصدير مواد التجهيز. وفي الحالة الثانية، يمكن أن تدرج تلك الديون الناشئة عن تنفيذ بعض الخدمات التي تتبع إرسال التجهيزات فعلا إلى المستوردين، ويدرج أيضا ضمن هذا النوع تلك الديون التي تزيد عن الستة أشهر وتقل عن ثمانية عشر شهرا ولكنها تتعلق فقط بتصدير مواد استهلاكية¹.

ب) التسبيقات بالعملة الصعبة:

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

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يسوي بها الزبون الأجنبي دينه، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجا إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها ان تتخذ احتياطاتها، وان تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق. كما ان مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم مع المصدر والمستورد، ولا يمكن أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة كالوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير².

¹الظاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 114.

• Avances en devises

² نفس المرجع.

ت) عملية تحويل الفاتورة*:

هي آلية للتمويل قصير الاجل تقوم بها مؤسسة متخصصة تكون في الغالب الامر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وتحل محل المصدر في الدائنية، وتبعاً لذلك فهي تتحمل كل الاخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد. ولكن مقابل ذلك، فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4 % من رقم الاعمال الناتج عن عملية التصدير. ومن خصائص تحويل الفاتورة نذكر:

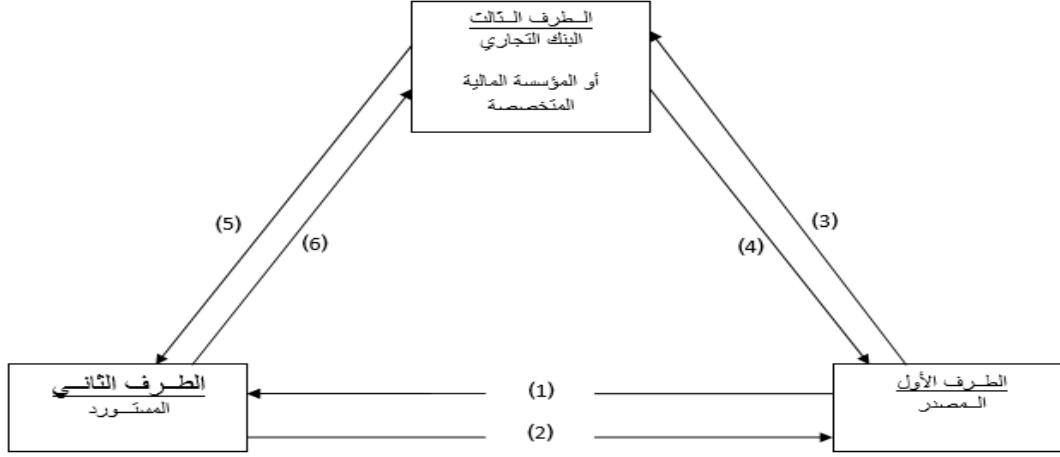
- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد؛ وتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة؛
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات¹.
- توفير وقت للمؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة؛
- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون انتظار عمليات التحصيل الفعلية؛
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة حتى في حالة عجزهم عم الوفاء بديونهم².

* Affacturage

¹الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 115، 116.

² مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2001، ص 46

الشكل رقم 01: سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2001، ص 46.

شرح عملية تحويل الفاتورة:

- 1- المصدر يبيع منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المستورد؛
- 2- يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر؛
- 3- يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة؛
- 4- البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80%؛
- 5- يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية في تواريخ استحقاقها؛
- 6- يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها¹.

ثانياً: إجراءات الدفع والقرض

يختلف هذا النوع من التمويل عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع وصفة القرض في آن واحد. وهي في الحقيقة من الميزات الأساسية التي تتيحها الآليات المختلفة لتمويل التجارة الخارجية. وبصفة عامة. توجد ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض والمتعلقة بتمويل الواردات، وهي:

أ) الاعتماد المستندي:

¹ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 46.

* Crédit documentaire.

يعتبر الاعتماد المستندي من أشهر الوسائل المستعملة في التجارة الخارجية وبالأخص في تمويل الواردات نظرا لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء.

1. ماهية الاعتماد المستندي:

يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليه¹.

ويلاحظ من التعريف، أن العلاقة التي تتجم عن فتح اعتماد المستندي لصالح المستورد تربط بين أربعة أطراف هي²:

❖ **المستورد (طالب فتح الاعتماد):** وهو المشتري أو الطرف الذي يتقدم إلى أحد البنوك المحلية طالبا فتح الاعتماد لإتمام الصفقة التجارية، ولكن حتى يتحقق ذلك عليه ان يقوم في البادئ بمراجعة كافة المستندات اللازمة لإتمام إجراءات فتح الاعتماد المستندي، وبعد استيفاء كافة المستندات المطلوبة، يطلب المشتري من البنك فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.

❖ **المصدر (المستفيد):** قد يكون المصدر شخص أو مجموعة أشخاص أو شركة... الخ، وفي جميع الحالات فإن الاعتماد المستندي متمثلا في رسالة فتح الاعتماد المستندي قد يصدر باسم المستفيد مباشرة أو باسم أحد البنوك العاملة في بلده وبصفة عامة فإن المصدر وبمجرد أن يستلم خطاب الاعتماد تقع عليه مجموعة من المسؤوليات منها:

- التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي وفيما إذا كانت مدة الصلاحية تسمح بتقديم المستندات المطلوبة؛
- التأكد من أنواع الاعتماد المستندي وشروطه وضوابطه مقبولة وممكنة؛
- التأكد من أن المواصفات البضاعة من حيث الكمية، الجودة والسعر الوارد في الاعتماد المستندي تتماشى ظاهريا مع ما تم الاتفاق عليه في العقد المبرم مع المشتري؛
- التأكد من أن الاعتماد المستندي لا يتضمن أي شروط مخالفة تتعلق بدفع فوائد أو أعباء إضافية؛

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 116، 117.

² سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 22، 23.

• Le donneur d'ordre.

• Le bénéficiaire.

– التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد تقديمها للحصول على قيمة الصفقة.

❖ **بنك المستورد***: وهو البنك الذي يقوم بفتح الاعتماد المستندي ويخطر به المصدر عن طريق البنك المراسل بالخارج، كما يلتزم بسداد قيمة البضاعة أو قبول الكمبيالات المسحوبة عليه بواسطة المستفيد بمجرد وصول مستندات شحن البضاعة.

❖ **بنك المصدر***: هو البنك الذي يتعامل معه المصدر بالخارج، أو أي بنك آخر يتم الاتفاق عليه بين المستورد والمصدر وهو يعتبر مراسلا في أغلب الأحيان لبنك المستورد ويلتزم بنك المصدر باستلام مستندات الشحن والتأكد من مطابقتها للشروط، ثم بعد ذلك يرسلها لبنك المستورد ثم يقوم بسداد قيمة البضاعة للمصدر نيابة عن بنك المستورد، أو قبول كمبيالة لصالح المصدر وسدادها نيابة عن بنك المستورد.

2. المستندات المطلوبة:

ويلاحظ أن المستندات التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا. وهي في الحقيقة تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد، بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة. وبناء على ذلك، فإن المستندات المطلوبة للقيام بفتح الاعتماد المستندي تتمثل في¹:

❖ **الفاتورة التجارية***: تعتبر الفاتورة التجارية المحور الأساسي الذي يقوم عليه الاعتماد المستندي وهي تصدر قبل المصدر (البائع) لصالح المستورد (المشتري)، وينبغي ان تتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية، النوعية، الأسعار...

❖ **بوليصة الشحن والنقل***: وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها. وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة، فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.

* La banque émettrice.
* La banque notificatrice.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 117، 118.

* Facture commerciale.
* Connaissance.

- ❖ **بوليصة التأمين***: وهي تلك المستندات التي تأمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن ان تتعرض لها اثناء النقل.
- ❖ **الشهادات الجمركية***: وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.
- ❖ **شهادات المنشأ***: وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.
- ❖ **شهادات التفتيش والرقابة والفحص***: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من اجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات...).
- ❖ **الشهادات الطبية***: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من اجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

3. سير عملية الاعتماد المستندي

يمر تنفيذ الاعتماد المستندي بالخطوات التالية¹:

- 1- عند عقد الصفقة التجارية بين المصدر والمستورد، يتقدم المستورد إلى بنكه لطلب فتح اعتماد لصالح المصدر في الخارج بقيمة الصفقة واضعا تحت سلطة البنك كافة الشروط المتفق عليها بشأن الصفقة والتي ينبغي أن تحترم من طرف المعنيين بتنفيذ العقد؛
- 2- بعد الموافقة على فتح الاعتماد، يقوم البنك بإشعار بنك المصدر في الخارج وهو ما يعرف بينك المصدر؛
- 3- فور استلام الاشعار بفتح الاعتماد من قبل البنك المراسل، يقوم هذا الأخير بإبلاغ المستفيد (المصدر) بعملية الفتح هذه من قبل المتعامل معه في الخارج؛
- 4- يقوم المستفيد بالتأكد من صحة مضمون اتفاقية القرض، سواء من حيث الشروط المتعلقة بالبضاعة أو الوثائق؛

- Police d'assurance.
- Documents douaniers.
- Certificats d'origine.
- Certificat d'inspection.
- Certificats sanitaires.

¹ عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، بدون دار نشر، 2000، ص ص 102، 103.

5- يقوم المستفيد بإرسال و شحن البضاعة حسب الوسيلة المتفق عليها وفي الميعاد المحدد عند عقد الصفقة إلى المستورد، وفي الوقت ذاته يسلم كل الوثائق والمستندات المتعلقة بالبضاعة إلى بنك المصدر الذي يقوم بالتحقق منها ومدى مطابقتها لشروط العقد، بعدها يقوم بتحويلها إلى البنك فاتح الاعتماد والدفع للمستفيد حسب الاتفاق؛

6- بعد استلام الوثائق والمستندات المتعلقة بالبضاعة من قبل بنك المستورد، فيقوم بدفع مبلغ الصفقة للبنك المصدر وهذا بعد مراجعة تلك الوثائق طبعا؛

7- يقوم بنك المستورد بإشعار المشتري بوصول الوثائق والمستندات المتعلقة بالاعتماد المفتوح لتمويل البضاعة المعنية ويسلمه نسخا منها قصد تسديد قيمة مشترياته والوفاء بالتزامه اتجاه بنكه، علما أن المستورد ملزم بدفع جميع العمولات المرتبطة بالاعتماد (فتح، توطين، اشعار، تثبيت...الخ)؛

8- بعد حصول المستورد على الوثائق، يلجأ إلى المكان المتفق عليه عند إبرام العقد لاستلام بضاعته.

4. أنواع الاعتماد المستندي

توجد أنواع مختلفة من الاعتمادات المستندية التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية وكذلك لتغطية استيراد وتصدير كافة أنواع الخدمات والبضائع وأهم هذه الاعتمادات ما يلي:

1- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث قوة تعهد البنك المصدر

وينقسم الى:

❖ الاعتماد المستندي القابل للإلغاء*

هو ذلك الاعتماد الذي يمكن فيه لجميع الأطراف (مستورد، مصدر، بنك أمر) تعديل أو إلغاء شروطه و هذا دون تحميل أي مسؤولية من قبل البنكين أو الطرف الآخر إلا في حالة قيام المصدر بتقديم الدليل القطعي على إرسال البضاعة (سند الشحن) للمستورد، و طالما أن البضاعة قد تم شحنها فإن الاعتماد ينفذ إلزاما، و توقف إجراءات الإلغاء إن تم مباشرتها، بحيث يصبح البنك الأمر ملزما بالتسديد في حالة التطابق مع الشروط و الوثائق المتعلقة بموضوع الصفقة مجال الاعتماد سواء تعلق الأمر بالتسديد العاجل أو الأجل، فالبنك لا يمكنه في هذه الحالة التراجع. ومن أهم مميزاته السرعة في التنفيذ (الدفع) والاعتماد الكبير على الثقة بين المتعاملين ومن سلبياته أنه لا يعطي أي ضمان

* Crédit Documentaire Révocable

للمتعاملين خاصة المصدر وأنه غير مربح بالنسبة للبنك، وهذا ما جعله من الاعتمادات النادرة الاستعمال¹.

❖ الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء*

إن الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء، اعتماد قطعي ونهائي يترتب على البنك إلزاماً أصلياً ومستقلاً لا رجعية فيه، ولا يجوز إلغائه أو تعديله كونه منفصلاً على عقد البيع المبرم بين الطرفين البائع والمشتري وأهم ما يميز هذا النوع من الاعتماد المستندي هو أن إمكانية التغيير في شروط العقد أو إلغائها مرهونة باتفاق وتراضي أطراف العقد فضلاً عن تحديد مدة صلاحيته بتاريخ أقصى متفق عليه. أما عن مساوئه فهي تتعلق أساساً بالأضرار التي يمكن أن تلحق بالمستفيد، بحيث أن البنوك غير مسؤولة على هذه الأضرار، فضلاً على عدم السرعة في التنفيذ وذلك للإجراءات التي يتطلب اتخاذها وقتاً قبل التنفيذ².

2- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث قوة تعهد البنك المراسل

ونجد في هذا النوع:

❖ الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز*:

هو الاعتماد الذي بموجبه يتعهد بنك آخر عادة بنك المصدر بالدفع عند تقديم مستندات معينة وموضحة، أي أنه في هذا الاعتماد يتم تقديم ضمانات إضافية للمستفيد بأن يدفع له فور تقديم مستندات الشحن أو بقبول كمبيالة مرتبطة بهذه المستندات أو الالتزام بدفع قيمة هذه الكمبيالة في مواعيد استحقاقها وذلك بشرط الالتزام الحرفي بشروط الاعتماد، والتعزيز يعني أن البنك المراسل يصبح متضامناً مع البنك فاتح الاعتماد بعد إرسال المستندات أو لم يقوم بدفعها³.

❖ الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء وغير معزز*:

¹ عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص 91.

* Crédit documentaire irrévocable.

² جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، 2000، ص 21.

* Crédit documentaire irrévocable et confirmé.

³ حمزة محمود الزبيدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، مؤسسة الرواق، عمان، الأردن، 2002، ص 111.

* Crédit documentaire irrévocable et non confirme.

هذا الاعتماد يقوم به بنك المستورد فبموجبه يتعهد بالدفع، وهذا النوع شائع حالياً لعدم ثقة المصدرين ببنوك الدول الأخرى، وينحصر دور البنك مبلغ الاعتماد في عملية الوساطة دون الالتزام بالدفع للمصدر عند تقديم المستندات، حيث أنه لم يتم بإضافة تعزيز للاعتماد إلا أنه من الناحية العملية تقوم بعض البنوك بالدفع على كامل مسؤوليتها مقابل مستندات ترى بعد فحصها أنها مطابقة تماماً لشروط الاعتمادات و ذلك إذا ما توفرت لديها ثقة كبيرة مع كبار عملائها و بعد أخذ الاحتياطات التي تراها مناسبة لإعادة استفتاء ما دفعته لهؤلاء العملاء¹.

3- تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة الدفع للبائع (المستفيد)

وينقسم إلى:

❖ الاعتماد المستندي بالاطلاع:

هو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد القدوم إليه وإظهاره للوثائق وتحقق البنك من صحتها، بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات والوثائق الواردة إليه أو للحصول عليها من المستفيد (المصدر).

❖ الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول:

هو اعتماد مستندي بموجبه يتعهد بنك بقبول الكمبيالة المسحوبة على المشتري لكن دون خصمها وأن قبول الكمبيالة يعني إعطاء أجل للمشتري من أجل تأمين المبلغ الكافي لتسديد قيمة الصفقة، وعند حلول أجل الاستحقاق ينبغي تقديم المستندات والوثائق المتعلقة بالصفقة محل الاعتماد، وعليه فالتزام البنك يظل قائماً إلى غاية التسديد الفعلي للمستفيد (المصدر).

❖ الاعتماد المستندي ذو البند الأحمر:

سمي هذا النوع من الاعتماد بالمسطر بالأحمر ذلك لأنه يحتوي على بند مميز مسطر باللون الأحمر للفت الانتباه إليه، و هذا البند يسمح للمصرف المراسل أو المصرف المؤيد بأن يدفع للمستفيد مقدماً دفعات على الحساب قبل استلامه الوثائق والمستندات المطلوبة و يدرج في الاعتماد بناء على

¹ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، المكتبة الكبرى للنشر، الإسكندرية، 1998، ص 13.

• Crédit documentaire a vue.
• Crédit documentaire par acceptation.
• Crédit documentaire à Claus Rouge.

طلب صريح من العميل الأمر و على مسؤوليته، نتيجة لذلك و في حال تمنع البائع (المستفيد) عن تقديم المستندات للمصرف المؤيد يحق لهذا الأخير أن يعود على المصرف مصدر الاعتماد و الذي يعود بدوره على العميل الأمر بقيمة ما دفعه و يتم اللجوء إلى هذا النوع من الاعتمادات المستندية لتمويل البائع بالأموال اللازمة للشحن البضاعة¹.

4- تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المشتري

وفي هذا النوع نجد الأصناف التالية:

❖ الاعتماد المستندي المغطى كلياً:

وفيه يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك بتسديد المبلغ لدى وصول المستندات الخاصة إليه فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد وتسديد الباقي عند ورود المستندات، في هذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة، و لكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توفرت أو إذا تأخر فيه، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

❖ الاعتماد المستندي المغطى جزئياً:

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

¹فراح كاسية، كيشو سامية، الاعتماد المستندي كتقنية دفع تمويل و ضمان للتجارة الخارجية، مذكرة منشورة لنيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أكلي محند أولحاج، بويرة،

2013/2014، ص ص 58، 61.

• Crédit documentaire totalement Couvrable.
• Crédit documentaire partiellement Couvrable

❖ الاعتماد المستندي الغير مغطى:

هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسليم المستندات ثم تتبع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبلغ المستحق عندما يتفق عليه في آجال وفوائد عن المبلغ غير المسدد وتختلف البنوك الإسلامية عن كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتماد حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المرابحة¹.

5- تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث الطبيعة

يمكن تقسيمها إلى نوعين:

❖ اعتماد الاستيراد:

وهي التي تفتحها البنوك بناء على طلب الزبون من أجل الاستيراد من دول أخرى.

❖ اعتماد التصدير:

وهي التي ترد لصالح مصدرين بواسطة البنوك في بلد المصدر من أجل التصدير لدول أخرى².

6- تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث الشكل

ويمكن تقسيمها إلى ثلاث أنواع:

❖ الاعتماد المستندي القابل للتحويل:

هو الذي يستطيع بموجبه المستفيد إعطاء تعليمات للمصرف المكلف بالدفع أو بالقبول أو بالتداول أن يحول الاعتماد كليا أو جزئيا لمصلحة واحد أو أكثر من الأشخاص الثانيين (المستفيدين الثانيين). غير أنه لا يمكن تحويل الاعتماد إلا إذا نص صراحة على إمكانية تحويله ولا يجوز تحويله إلا مرة واحدة ما لم ينص الاعتماد خلاف ذلك. بالتالي لا يجوز تحويل الاعتماد بناء على طلب المستفيد إلى أي مستفيد ثالث إلا إذا نص الاعتماد على خلاف ذلك وسمح بهذا التحويل.

* Crédit documentaire Non couvrable.

¹فراج كاسية، كيشو سامية، مرجع سبق ذكره، ص ص 61، 62.

* Crédit Documentaire à l'importation

* Crédit Documentaire à l'exportation

²د. كوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص 10.

* Crédit Documentaire Transférable

❖ الاعتماد المستندي الدوري أو المتجدد:

وهو الاعتماد الذي تتجدد فيه قيمته الأصلية باستمرار حتى يتم إغائه (إذا كان قابلاً للإلغاء وللرجوع فيه) أو حتى انتهاء صلاحيته (إذا كان قطعياً) وتتجدد القيمة الأصلية للاعتماد تلقائياً وبشكل آني فور استعماله كلياً أو جزئياً، أو بعد إخطار البنك بدفع قيمة الكمبيالة التي تم سحبها عليها وهو الغالب عملاً. وتحدد نصوص العقد الشروط التي يتم فيها تجدد قيمة الاعتماد.

❖ الاعتماد المستندي الظهيري:

الاعتماد الظهيري أو الاعتماد القابل لاعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيط وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانه الاعتماد الأول المبلغ له، ويستخدم هذا الأسلوب خصوصاً إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطاً لا تتوفر في الاعتماد الأول. وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينها¹.

• Crédit Documentaire Renouvelable
• Contre crédit documentaire ou Crédit Adossé

¹ د. كئوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص 9، 10.

الشكل رقم 02: انواع الاعتماد المستندي



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات السابقة

ب) التحصيل المستندي:

عادة عندما تستمر العلاقة بين المصدر والمستورد لمدة لباس بها وتصبح هناك درجة من الثقة، ينتج عنها استعمالهما لتقنية مرنة وسهلة تضمن لهما إتمام عمليتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

1. ماهية التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء 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 الكمبيالة.

بالإضافة على ان التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ¹.

ومن التعريف، نلاحظ أن العلاقة في عملية التحصيل المستندي تتشارك بين أربعة أطراف هم:

❖ **المصدر (الامر):** هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بها أمر التحصيل.

❖ **بنك المصدر:** يستلم المستندات من البائع ويرسله إلى البنك الذي يتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

❖ **البنك المحصل:** يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيع على الكمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة عليه من البنك المحول.

❖ **بنك المستورد:** هو البنك الذي يقدم المستندات إلى المسحوب عليه أي هو البنك الذي يستلم المستندات من بنك المصدر ويقوم بتنفيذ تعليماته الواردة في كتابه المرفق مع المستندات وتحصيل قيمتها من المستورد².

¹ Remise documentaire.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 119، 120.

• Le Remettant.
• La banque Remettant.
• La banque chargée de l'encaissement.
• La banque présentatrice

² مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص ص 30، 31.

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة اليه، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ امر عميله و بذل كل جهد ممكن في عملية التحصيل، غير أن البنك لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها مع أمر التحصيل، كما لا تقع على البنك مسؤولية فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد. ومنه فإن التحصيل المستندي يستخدم لتمويل عمليات التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- لدى البائع الثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد؛
- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد؛
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد... الخ¹.

2. سير عملية التحصيل المستندي:

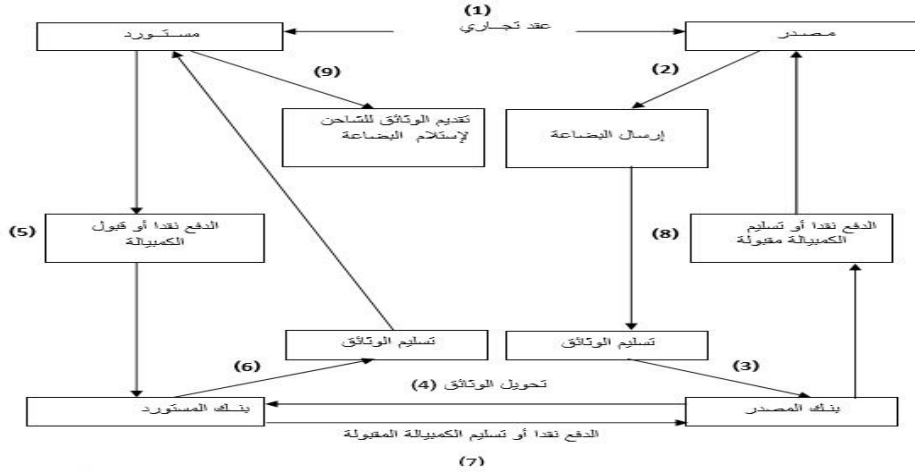
تتم عملية التحصيل المستندي وفقاً للمراحل التالية:

- 1- يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي؛
- 2- يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستور؛
- 3- يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنك المستورد
- 4- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد؛
- 5- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه؛
- 6- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله؛
- 7- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن؛
- 8- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله².

¹ نفس المرجع، ص 30.

² أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 100.

الشكل رقم 03: سير عملية التحصيل المستندي



المصدر: Philippe.G, Stéphane.P, les opérations bancaires à l'international, banque éditeur, paris, 1999, p109.

3. أشكال التحصيل المستندي:

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين الصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما:

❖ المستندات مقابل الدفع:

في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة¹.

❖ المستندات مقابل القبول:

تسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه والتوقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و180 يوما بعد الاطلاع أو في تاريخ معين متفق عليه، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، وتسديد الكمبيالة بالمبلغ المحصل عليه من بيع البضاعة. ونتيجة لتخوف البائع (المصدر) من مخاطر

* Documents Contre Paiement.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 120.

* Documents Contre Acceptation

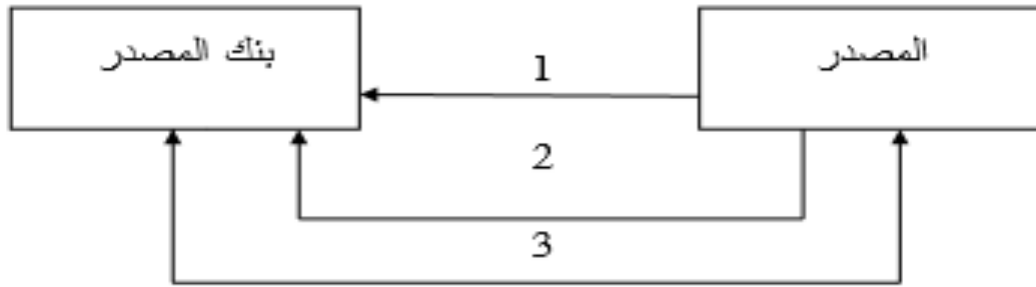
عدم السداد فإنه يطلب من المشتري(المستورد) الحصول على ضمان من البنك المحصل أو أي بنك آخر يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك¹.

ت) خصم الكمبيالات المستندية*:

تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى البنك الذي يتعامل معه²، أي يقوم بدفع قيمتها ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق.

بالإضافة إلى ان هذا النوع لا يخلو من المخاطر مثل القروض العادية، وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد. وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتفادي هذه المخاطر إلا في حالة السندات مقابل الدفع. لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لأن تكون نقود قانونية³.

الشكل رقم 04: سير عملية خصم الكمبيالات المستندية



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعطيات السابقة.

1- المصدر يريد خصم الورقة التجارية قبل تاريخ الاستحقاق فيتوجه إلى بنكه لخصمها؛

¹ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 33.

* Escompte de la Traite Documentaire.

² طلعت أسعد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 192.

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 121.

2- يقدم المصدر الورقة التجارية مع المستندات التي تخص البضاعة والمطابقة للعقد التجاري إلى بنكه؛

3- بعد الخصم يقوم البنك بتسليم قيمة الكمبيالة.

ث) تأكيد الطلبية:

هي آلية الهدف منها هو تشجيع الصادرات، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، والاختلاف الوحيد بينهما هو أن تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الاعمال المدروسة والمحددة. حيث بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر ويقوم بتسديد مبلغ البضائع المصدرة. ولا يحق للبنك بعد تقديم الالتزام أن يتراجع عنه أو أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر حتى لو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات كحالة إعساره مثلا. وامام هذا الالتزام المحفوف بالمخاطر فإن البنك لا يقدم التزامه للمصدر ويقبل الدفع له إلا بعد:

- وجود اتفاق ثنائي بين البنك والمصدر فقط،
- جمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد؛
- حصول البنك على كمبيالة تم قبولها من طرف المستورد.¹

المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الاجل للتجارة الخارجية

ينصب التمويل المتوسط والطويل الاجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر (18) شهرا. وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتطوير وتسهيل التجارة الخارجية. وهي أربع آليات سوف يتم التطرق اليها في هذا المطلب.

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، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين

* Confirmation de Commande.

¹ نفس المرجع، ص ص 121، 122.

* Crédit Acheteur.

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية ومكانة وسائل الدفع المستندي فيها

المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض. وبالتالي يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبياً بسبب أن البنك يتحمل كامل العبء المالي الذي يتحول إليه مع استلامه الآني للبضائع، والمصدر من تدخل البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة وتحريره نسبياً من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد.

ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة وذلك لأن تمويل هذه الصفقات بالأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق كعدم قدرته على تخصيص مثل هذه المبالغ. بالإضافة إلى أن المصدر لا يمكنه الانتظار لمدة طويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة. وعلى هذا الأساس، فإن تدخل البنوك يعطي دعماً للمصدر والمستورد وإتمام الصفقة دون عوائق¹.

ثانياً: قرض المورد*

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل. ويتمثل في قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهارة تسديد (القرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد. وبمعنى آخر، عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً للتمويل هذه الصادرات. ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط².

الجدول رقم 01: نقاط الاختلاف بين قرض المشتري وقرض المورد

قرض المشتري	قرض المورد
- يمنح للمستورد بوساطة من المصدر؛ - يتطلب إبرام عقدين، أحدهما عقد تجاري والآخر مالي.	- يمنح للمصدر بعدما منح هذا الأخير مهلة للمستورد؛ - يتطلب إبرام عقد واحد، متضمن العقد التجاري وأيضاً المالي.

المصدر: من إعداد الطالبة اعتماداً على المعطيات السابقة.

¹ نفس المرجع، ص ص 123، 124.

* Crédit Fournisseur.

² نفس المرجع، ص 125.

كما أن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وتكون قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة.

ثالثاً: القرض الايجاري الدولي •

هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل المتوسط والطويل الاجل للتجارة الخارجية. يشبه إلى حد كبير القرض الايجاري الوطني من ناحية إبرام العقد مع اختلاف يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام الصدر ببيع سلعه إلى مؤسسات أجنبية متخصصة والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام العقد الإيجاري وتنفيذه. وبالتالي فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، في حين ان المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها العقد الايجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.

وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الايجاري قسط الاستهلاك الخاص براس المال الأساسي والفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الاخطار المحتملة¹.

رابعاً: التمويل الجزافي •

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن. وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة. وبعبارة أخرى يمكن القول إن عملية التمويل الجزافي هي عبارة عن شراء ديون ناشئة عن شراء السلع والخدمات وهذه الديون تتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الاستحقاق. ونظرا لأن مشتري الدين يحل محل المصدر في تحمل الاخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الاخطار. فالتمويل الجزافي يتميز إذا بخاصتين أساسيتين الأولى في كونه عبارة عن قرض يمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة والثانية، هي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (ممتلكو الدين) وذلك مهما كان السبب.

• Crédit-Bail International.

¹ نفس المرجع، ص 127.

• Financement Forfaitaire.

كما أن الاستفادة من التمويل الجزافي تتيح للمصدر التمتع بمجموعة من المزايا أهمها:

- حصوله على قيمة المبيعات الآجلة التي قام بها نقدا؛ مما يسمح له بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية؛
- تسمح له بإعادة هيكلته ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية والمرتبطة بطبيعة المالية التجارية؛
- تتجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية¹.

المبحث الثالث: تحليل أهمية ومكانة تقنيات التمويل المستندي

كما رأينا في المبحث السابق أنه من بين آليات تمويل التجارة الخارجية توجد وسائل الدفع المستندية والتي تستعمل بكثرة في المبادلات التجارية التي تجرى بين بلدين مختلفين، في هذا المبحث سوف يتم التطرق إلى الأهمية التي تحتلها تقنيات التمويل المستندي وبالأخص الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، في حقل المبادلات التجارية والأطراف الفاعلة فيها (المصدر، المستورد)، ونكمل بمعرفة أهم الفروقات الموجودة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

المطلب الأول: أهمية الاعتماد المستندي

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساسا في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية، خاصة ما تعلق منها بالواردات فهو يلعب دورا هاما في تقريب ووجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين على مستوى الدولي وكذا تسهيل وتسريع عمليات التبادل الدولي من حيث الحجم والنوع وما لذلك من انعكاسات على النمو الاقتصادي للدول وعلى التطور بشكل عام. وفيما يلي سوف يتم التطرق إلى أهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للعناصر المتمحورة حوله كما يلي:

أولاً: بالنسبة للمستورد

- يجعله هذا النوع من القروض مطمئنا على إبرام الصفقات وإتمامها حسب الشروط المتفق عليها مع عميله في الخارج، وأنه لا ينتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائيا عن طريق الوساطة البنكية؛

¹ نفس المرجع، ص ص 125، 126.

- يمنح هذا النظام للمستورد التأكيد والضمان بأن البنك لن يدفع للبائع أو أنه لن يكون لدينا لبنكه إلا بعد التأكد البنك من أن البائع قد نفذ كل شروط والالتزامات تنفيذًا صحيحًا كما تم الاتفاق عليه؛
- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد سلفًا فالمدة قد تصل إلى أربعة (4) حتى ستة (6) أشهر ريثما تصل البضاعة؛
- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة لما اتفق عليه مع البائع، وأنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابق لشروط وبنود الاعتماد؛¹
- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجارها وعلاقتها الخارجية، ويحقق وفرا في المال والوقت ويؤمن ضمانًا بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع؛
- يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات، إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالبًا عند تسلمه المستندات من البنك.²

ثانياً: بالنسبة للمصدر

- يكون على ثقة من أن بضاعته التي يحضرها أو يضعها مباعاً لن تتكدس في المستودعات ويكون سعر بيعها معروفاً غير معرض للخسارة في حال تدهور الأسعار؛
- يكون على ثقة بأنه سيحصل بشكل مؤكد على ثمن البضاعة التي يشحنها إلى المشتري؛
- قد يدفع البنك قيمة الكمبيالة المستندية وذلك عندما يخضم العميل هذه الكمبيالة لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها لذا يعد هذا تمويلاً دائماً للبائع وميزة إضافية، ولا يتمتع البنك على خصم هذه الكمبيالة عادة نظراً للضمان الذي توفره له المستندات المرفقة والاعتماد الذي تم إصداره لمصلحة البائع، فيحصل البائع بذلك على فوائد حين يبيع البضاعة نقداً، وقد أضافت هذه السهولة في خصم الكمبيالة المستندية صفقة جديدة كأداة هامة لتسوية دين الثمن؛
- يمكن للبائع الحصول على التسهيلات المصرفية لتجهيز البضاعة مقابل الاعتماد؛

¹ أنطوان ناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المحلية، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998، ص 89.

² عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 88.

- يتجنب مخاطرة بيع البضاعة في بلد أجنبي لا يعرف شيئاً عن نظمه وقوانينه إذا أخل المشتري بالتزامه بأداء الثمن، كما يجنبه إلى حد كبير مخاطر التقاضي وما يصاحب ذلك من مصاعب وتأخر في تسليم الثمن؛
- يجنبه الصعوبات الناجمة عن أنظمة النقد في بلد المستورد (المشتري) حيث يتكفل هذا الأخير باتخاذ جميع الإجراءات الضرورية قبل فتح الاعتماد باعتبارها جزءاً من التزامه بأداء الثمن؛
- يحول دون إلحاق الضرر بالبائع الذي يلتزم بشحن البضاعة وإرسال المستندات وما يترتب على ذلك من نفقات لاستيفاء ثمنها؛
- عند وصول المستندات وتكون مطابقة للشروط، فإن هذا يعفيه من دفع الغرامات المفروضة من قبل الدولة في حال وجود مخالفات مثل عدم تصديق الفواتير وشهادة المنشأ، فيدفع بالتالي تعويض عن ذلك¹؛
- حقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد؛
- يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع؛
- يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف؛
- بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى²؛
- في إبقاء المشتري بعيداً عن موطن البائع، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد بعيداً عن المنافسين له من المنتجين الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه³.

ثالثاً: بالنسبة للبنوك

- يعتبر الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك دخل من جراء العمولات التي يتقاضاها والتأمينات التي يأخذها فتشكل مصدراً تمويلياً لا بأس به، كما أن البنك يوظف هذه التأمينات فيحصل على عوائد

¹ عبد الحق بوعتروس، المرجع السابق، ص 89.

² زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، الأردن، 2000، ص 151.

³ أنطوان الناشف، خليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص 90.

- من جراء ذلك، بالإضافة إلى مساهمة هذه التأمينات في سيولة هذه البنوك. بالنسبة للبنك المحلي فإنه سيتقاضى عمولة معينة نتيجة خدماته التي يقدمها في هذا المجال بالإضافة إلى التأمينات التي يأخذها والتي تشكل مصدرا تمويليا له، أما بالنسبة للبنك المرسل فإنه يتقاضى عمولة تتفق ودوره في الاعتماد، فإن كان دوره كمبرغ للاعتماد فإن عمولته تختلف عما إذا كان دوره معززا للاعتماد؛
- يساعد الاعتماد المستندي البنك على توسيع عملياته وترسيخ علاقاته مع الخارج مما ينتج عنه إمكانية استخدامه كبنك مرسل للبنوك الأجنبية فيستفيد من العمولات الناتجة عن أداء هذه الخدمات¹؛
- تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتحه وتنفيذه، وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى المصدر لغاية تاريخ استيفائها واستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد²،

رابعا: بالنسبة للتجارة الخارجية

بالنسبة للتجارة الخارجية يساعد الاعتماد المستندي على انتشارها خاصة وأنها تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تشكل عائق أمام انتشار هذه التجارة، فتقوم البنوك بدور الوسيط الذي يثق به كل من البائع والمشتري فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها بينما لا يدفع المشتري الثمن إلا في حال استلامه للوثائق الخاصة بهذه البضاعة وبصفة عامة فإن الأهمية الاقتصادية للاعتماد المستندي تبرز أساسا عند إضافة الصبغة المالية للعمليات التجارية الدولية المعتمدة على هذين الآليتين الأخيرتين وفتت حجر أمام استمرار تطور التبادل الدولي و تطور الاقتصاد عامة و لذلك فالفضل في تطوير معدلات التبادل الدولي يرجع إلى تطوير معدلات التبادل الدولي يرجع إلى تطوير آلياتها ممثلة أساسا في وسيلة الاعتماد المستندي كاستخدام بنكي في مجال التجارة الخارجية³.

المطلب الثاني: أهمية التحصيل المستندي

تكتسب عمليات التحصيل المستندي أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية نظرا لما تنتسم به من اعتبارات السرعة والمرونة والثقة وانخفاض تكلفتها كذلك استجابتها لطبيعة العمل التجاري الدولي

¹ ناجي جمال، المحاسبة والعمليات المصرفية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، لبنان، 1999، ص 255.

² أنطوان الناشف، خليل الهندي، المرجع السابق، ص 91.

³ رمضان زياد سليم، محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، الطبعة الثانية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 1996، ص 150.

وما يتطلب من سرعة في إبرام وتنفيذ التعاقدات الخاصة بعدد من الصادرات ذات الطبيعة المتميزة، تجعل عمليات استخدام التحصيل المستندي كأسلوب للتمويل أمراً بالغ الحيوية ومن أمثلة ذلك (صادرات الخضروات والفواكه، وغيرها من السلع الغذائية سريعة التلف، كذلك المحاصيل الرئيسية، والمعادن الأساسية والتي تلعب البورصات دوراً هاماً في تحديد أسعارها...).

ويحقق التحصيل المستندي لكل من المصدر والمستورد مزايا عديدة، كما يكتسب أهمية خاصة لكل منهما.¹

أولاً: بالنسبة للمستورد

– يلجأ المستورد لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف عديدة وللإستفادة من مزايا عدة لعل أهمها الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ويندرج تحت هذه الظروف الحالات الآتية:

- عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سيران التسهيلات الائتمانية؛
- ارتفاع نسب الهامش النقدي التي يتعين دفعها للبنك عند فتح الاعتماد؛
- عدم كفاية أرصده السائلة، ومن ثم يحتاج إلى تدويرها بدرجة أسرع وهي حالة لا يمكن معها تدبير احتياجاتها الاستيرادية من خلال فتح الاعتمادات المستندية والتي تتطلب الاحتفاظ بهوامش نقدية مجمدة على ذمة هذه الاعتمادات لفترات تتراوح عادة بين شهرين (02) إلى أربعة (04) أشهر في المتوسط؛

– توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد والمصدر، فيتيح استخدام هذه الطريقة الإستفادة من المزايا التي تحققها (مثل الفوائد الدينية على التسهيلات المصرفية والرسوم النقدية والعمولات، تجنب تجميد مبالغ كبيرة كهوامش عند استخدام الاعتمادات) وتتضح أهمية هذه المزايا إذا ما قام المورد بإرسال مستندات الشحن مباشرة إلى المستورد دون تقديمها لبنك معين؛

– توفير الكثير من الوقت والجهد والإجراءات مقارنة بما يتطلبه فتح الاعتمادات المستندية؛

¹ أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص ص 97، 100.

- عدم توافر الخبرة والدراية الكافية لبعض المستوردين، لدرجة لا تمكنهم من التعامل مع البنوك خاصة في مجال العمليات الخارجية والتي تتطلب قدرا من الفهم والوعي قد لا يتوافر لدى البعض؛
- في كثير من الأحوال لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينته الفعلية للبضائع التي وردت عليه بالجمارك، وهي ميزة لا توفرها الاعتمادات المستندية حيث يتم في هذه الأخيرة أداء القيمة للمصدر فور تقديمه مستندات شحن مطابقة لشروط فتح الاعتماد، ومن ثم فإن المستورد يتمتع هنا بدرجات أعلى من الجدية والضمان والأمان؛
- تجنب الكثير من المشكلات الخارجية المتعلقة بإجراء التعديلات على شروط فتح الاعتمادات المستندية والتي تستلزم بالضرورة موافقة كل من الأطراف المتصلة بالعمليات الاستيرادية (مصدر، مستورد، بنك المصدر، بنك المستورد) الأمر الذي يوفر درجات من المرونة والسهولة في تنفيذ التعاقدات المبرمة بين المستورد والمورد.
- بعض العمليات التجارية تستلزم إبرام تعاقداتها بشكل فوري للاستفادة من أسعار مميزة سائدة في لحظة معينة، أو لتجنب منافسة قوية قد تفقد المستورد العرض المتاح أمامه، كالتخلص من بضاعة راكدة، التخلص من خطوط انتاج نمطية وبدء تطبيق فن إنتاجي حديث أو استيراد البضائع ذات السوق العالمي و التي تتحدد أسعارها في البورصات العالمية المتخصصة مثل بورصات المحاصيل الرئيسية و المعادن الخام، في مثل هذه الحالات لا يتوافر الوقت الكافي امام المستورد لاتخاذ إجراءات فتح الاعتماد المستندي، لذا يصبح التحصيل المستندي أداة أكثر مناسبة و فعالية¹؛

ثانيا: بالنسبة للمصدر

- استخدام التحصيل المستندي يتيح للمصدر مزايا كثيرة، كما يجد المصدر نفسه في ظروف كثيرة في حاجة إلى استخدام هذه الأداة، وتتشابه معظم هذه المزايا وتلك الظروف مع ما سبق تناول عن أهمية هذه الأداة بالنسبة للمستورد ويتضح ذلك فيما يلي:
- تحقق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، نظرا لأن استخدام الاعتمادات المستندية يتطلب توافر إجراءات مصرفية

¹ نفس المرجع.

- ومراجعات من البنك القائم بعملية التداول والتزام حرفي بشروط الاعتمادات، الامر الذي قد يعيق سرعة انسياب عملية التبادل التجاري،
- تحقيق وفرات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بعملية إبلاغ او تعزيز الاعتماد المستندي؛
- تجنب العديد من المشكلات التي قد تتجم عن طول تعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية؛ توجد حالات كثيرة يصعب معها استخدام أداة الاعتماد المستندي حيث يستغرق إصداره بعض الوقت، بينما لا تسمح ظروف المصدر وطبيعة العملية التصديرية بالانتظار، وإلا تسبب ذلك في خسائر ومشكلات كثيرة والتي تتطلب سرعة في التنفيذ بحيث يصبح استخدام أداة التحصيل المستندي أمرا حيويا،
- وجود بضائع ذات طبيعة غير نمطية وبكميات كبيرة، الامر الذي يجعل استخدامها محددًا في نطاق ضيق لذا تصبح إمكانية تصريفها من الصعوبة، كذلك انتهاز أي فرصة لتسويقها خارجا يعتبر أمرا بالغ الأهمية، ومن خلال استخدام المصدر للتحصيل المستندي وبما يتيح من سرعة ومرونة ان يبرم تعاقدات عاجة وفورية مع عملائه في مختلف الأسواق؛
- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة، وكذلك تنمية أسواقه القائمة وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية وبالتالي تتخفف تكاليف العملية الاستيرادية، مما يشجعهم على التعامل معه.

المطلب الثالث: مقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

تقنيات الدفع المستندي من أهم العمليات البنكية وقد نشأت تلبية لحاجة المصدرين والمستوردين وتطورت مع تطور التجارة الخارجية، واتخذت أشكالًا متعددة منها الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي والتي قد تم التطرق إليها في العناصر السابقة، في هذا المطلب سوف يتم التطرق إلى أهم الفروقات الموجودة بين هاتين الآلتين وذلك من عدة جوانب كما يلي:

أولاً: من حيث التزامات

(أ) في الاعتماد المستندي:

وهي كما يلي:

❖ التزامات طالب فتح الاعتماد:

- الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كلياً أو جزئياً؛
- الوفاء بقيمة العمولات والرسوم الخاصة بالاعتماد.

❖ التزامات البنك ففتح الاعتماد:

- تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة، سرعة وأمانة؛
- فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بما يحفظ حقوق المصدر.
- الالتزام بتسليم المستندات إلى الأمر بفتح الاعتماد.

❖ التزامات البنك المبلغ أو القائم بتداول المستندات:

- مراعات السرعة والدقة في إبلاغ المستفيد من الاعتماد بتفاصيله وشروطه؛
- القيام بفحص مستندات الشحن للتأكد من المطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد.

❖ التزامات المستفيد من الاعتماد:

- عند استلام الاعتماد من البنك يتعين عليه مراجعة شروطه للوقوف على مدى إمكانية الالتزام بها وتنفيذها؛
- الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد والتنفيذ الحرفي، وكذا تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة وبالكيفية المطلوبة بها.

ب) في التحصيل المستندي:

وهي تتمثل في:

- ❖ البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل، ولا تتعدى مسؤوليتها إلى فحص المستندات ذاتها؛
- ❖ البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى مثل وكلاء الشحن، شركة التأمين والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل؛
- ❖ البنوك ليست مسؤولة عن شكل أو كفاية أو دقة أو الحجة القانونية لأي مستند؛
- ❖ البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة¹.

¹ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، كلية ع إ ت ع ت، 2012، ص 137.

ثانيا: من حيث الاشكال

يختلف الاعتماد المستندي من حيث أنواعه عن التحصيل المستندي. فنجد في الاعتماد المستندي عدة أنواع وقد سبق ذكرها في المبحث السابق، أما في التحصيل المستندي نجد صيغتين للتحصيل الثمن وهما مستندات مقابل الدفع ومستندات مقبل القبول.

ثالثا: من حيث وقت التسديد

يختلف اجل تسديد البضاعة حسب الوسيلة المعتمدة لدفع الثمن إذا كانت الاعتماد المستندي، وكما نجد فرق كبير في هذا الشأن عند دراسة التحصيل المستندي.

أ) في الاعتماد المستندي:

يستطيع المستفيد من الحصول على قيمة البضاعة التي قام بتصديرها فور تقديمه مستندات الشحن المطابقة لشروط فتح الاعتماد بل حتى إذا أفلس المستورد أو توفي فإن حق البائع لن يذهب سودا، لأن الالتزام بالوفاء يكون على عاتق البنك الفاتح الاعتماد وليس على عاتق المستورد¹.

ب) في التحصيل المستندي:

احتمال تأخر المصدر في استلام مبلغ الصفقة وخاصة في حالة تأخير وصول البضاعة إلى المستورد، ليس هذا فقط بل يمكن ان يمتنع المصدر من الحصول على حقه في ثمن البضاعة بسبب بعض المخاطر التي يتعرض لها المستورد المتمثلة في رفض التسديد او عدم قبول السفنجة من طرف المستورد وبالتالي تبقى البضاعة في ميناء المستورد بحاجة إلى مشتري جديد قد لا يتوفر بسهولة و بشروط مواتية من جراء ذلك و يتكبد المصدر من جراء ذلك مصاريف باهظة و يتعرض لخسائر كبيرة و صعوبات كثيرة، والبنوك لا دخل لها بطبيعة الحال لان دورها يقتصر على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها².

رابعا: من حيث المخاطر

أ) في الاعتماد المستندي:

¹ شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص 105.

² شيلالي رشيد مرجع سبق ذكره، ص 46

إن المصدر نادرا ما يتعرض للأخطار لأن الاعتماد المستندي لا يعتبر فقط أداة قرض وإنما يعتبر كذلك أداة ضمان بواسطة البنك الذي يضمن حق المصدر في حصوله على ثمن البضاعة التي يتدخل البنك لدفع قيمتها حتى وإن كان هناك انخفاض في أسعار الصرف¹.

ب) في التحصيل المستندي:

يتعرض المصدر لمخاطر تتمثل في:

- رفض المشتري التوقيع على قيمة السفتجة المحررة من طرف المصدر لأسباب تعود إلى إعساره أو سوء النية أو التخلي عن البيع والتي تضطر البائع إلى إعادة البضاعة إلى بلده بسبب تحقق خطر عدم الدفع²، بل تضيف غرامات ومصاريف أخرى متمثلة في مصاريف عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين أو تأمين³،
 - قد يكون بلد المستورد يمنع دخول البضائع المرسلة إلى هذا البلد سواء أنها من البضائع الممنوعة استيرادها ودخولها أو التحديد الكمي لكمية السلعة التي تدخل دولة المشتري وهذا ما يؤدي إلى خسارة فادحة للبائع كون المشتري لا يدفع الثمن⁴.
- مما سبق وعند مقارنة الاعتماد المستندي بالتحصيل المستندي نلاحظ ان هناك عدة نقاط اختلاف تظهر بينهما رغم كونهما تقنيتان تستعملان للدفع في التجارة الخارجية إلا أن الاعتماد المستندي أفضل مقارنة بالتحصيل المستندي وذلك من عدة جوانب أهمها:
- الالتزام البنكي أكبر في الاعتماد المستندي مما هو عليه في التحصيل المستندي؛
 - الاعتماد المستندي لا يشترط وجود معرفة مسبقة بين المتعاملين عكس التحصيل المستندي الذي يستعمل من قبل أشخاص سبق لهم التعامل معا (وجود ثقة بين المتعاملين)؛
 - يوفر الاعتماد المستندي ضمانات أكبر للمتعاملين مقارنة بالتحصيل المستندي.

¹ نفس المرجع، ص 51.

² بوخيرة حسين، استخدام البنوك الجزائرية لوسائل الدفع في التجارة الخارجية، المجلة الجزائرية للعلوم الاقتصادية والسياسية، العدد 02، 2010، ص 169.

³ شيلالي رشيد، مرجع سبق ذكره، ص 46.

⁴ بوخيرة حسين، مرجع سبق ذكره، ص 169.

خاتمة الفصل الثاني:

تمحور هذا الفصل حول آليات الدفع والتمويل والتي تلعب دورا هاما في العمليات الاقتصادية وبصفة خاصة ميدان التجارة الخارجية، حيث تعمل هذه الآليات على إتمام المعاملات التجارية مع الخارج من جهة، ومن جهة أخرى تسهل عمليات الدفع الدولي بين المستثمرين في البلدان المختلفة، كما أنها تعمل على تقريب الصلة بين الأطراف المتعاملة وتحسين النوايا بينهم، فمهما تعددت تقنيات التمويل سواء كانت قصيرة الاجل أو متوسطة، طويلة الاجل فأنها تصب في مجال واحد هو إعطاء آجال للتسديد.

كما أن اختيار الآلية المناسبة للتمويل تكون حسب تلاؤمها مع ظروف العمل وطبيعة العمليات التجارية، وبالأخص توافقها مع رغبة الطرفين المتعاملين والاهم من ذلك أن تضمن حق كل من المشتري والبائع سواء تعلق الامر بالنسبة للمستورد بخصوص تسلم البضاعة حسب المواصفات والشروط المذكورة في العقد أو دفع الثمن حسب التاريخ المتفق عليه وتقادي خطر عدم الدفع بالنسبة للمصدر.

أيضا اعتماد هذه الطرق في التمويل التجارية جعل من البنوك طرفا ملزما يلعب دورا مهما في ربط كل من المصدر والمستورد ومساعدتهما في إتمام الصفقة، باعتباره يلعب دور الوسيط الضامن والممول للتجارة الخارجية.

والملاحظ أن من بين وسائل الدفع المستندي نجد الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي اللذان يحظيان بأهمية كبيرة في عمليات تمويل التجارة الخارجية فهما يلعبان دور مهم في زيادة العمليات التجارية وتطورها على الصعيد الدولي. وفي الأخير نجد أن الاعتماد المستندي في الوقت الحاضر هو الوسيلة الأنجح لتسوية عمليات التبادل التجاري نظرا للضمانات التي يمنحها لأطرافها.

الفصل الثالث:

دراسة حالة اعتماد مستندي

على مستوى بنك الجزائر

الخارجي

الفصل الثالث: دراسة حالة اعتماد مستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي

يعتبر بنك الجزائر الخارجي من المصارف الأولى التي تخصصت في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، فهو يلعب دورا هاما في تمويل الصفقات التجارية من خلال خلقه نوع من الثقة بين المتعاملين التجاريين وكذلك مساهمته في تمويل القطاعات الاستراتيجية، ومن اجل إتمام عمليات التجارة الخارجية بطرق سريعة أصبح بنك الجزائر الخارجي يعتمد على وسائل الدفع الدولية المعتمدة في هذا المجال للتغطية لعمليات الاستيراد والتصدير وذلك لعدم قدرة المؤسسات على تمويل الصفقات بنفسها.

وفي إطار توطيد التكامل بين الجانب النظري والتطبيقي وباعتبار التنسيق بين المعلومات يعد من الأوليات، ارتئينا اجراء دراسة تطبيقية على مستوى أحد الهياكل المصرفية الجزائرية والمتمثلة في بنك الجزائر الخارجي وكالة عميروش، حيث تطرقنا في الدراسة التطبيقية إلى التعريف بالبنك وبالوكالة، ثم دراسة نشاط مصلحة التجارة الخارجية وفي الأخير دراسة حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد لعملية استيراد. للوقوف أكثر في الموضوع، قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

المبحث الأول: تقديم عام لبنك الجزائر الخارجي؛

المبحث الثاني: دراسة نشاط مصلحة التجارة الخارجية لوكالة عميروش 012؛

المبحث الثالث: دراسة حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد.

المبحث الأول: تقديم عام لبنك الجزائر الخارجي

بذلت السلطات الجزائرية بعد الاستقلال كل ما في وسعها لاستعادة مجمل حقوق سيادتها من ضمنها حقها في إصدار النقود وإنشاء عملة وطنية خاصة بها، فباشرت بإنشاء نظام بنكي جزائري سواء عن طريق تأميم الفروع البنكية الأجنبية أو عن طريق تأسيس بنوك جديدة، فكان من بين تلك البنوك المنشأة بنك الجزائر الخارجي. وللتعرف أكثر على هذا البنك، سنتطرق في هذا المبحث إلى تعريف ونشأة بنك الجزائر الخارجي وكذا أهم المهام والوظائف التي يقوم بها بالإضافة إلى الهيكل التنظيمي له.

المطلب الأول: لمحة تعريفية عن البنك الجزائري الخارجي

يعتبر بنك الجزائر الخارجي وليدا لتطورات النظام البنكي الجزائري، حيث وجد نفسه في ظل الأوضاع الراهنة مجبرا على التأقلم مع التغيرات التي تشهدها البيئة، فأصبح يسعى إلى بلوغ أعلى درجات التقدم والتطور في عملياته وخدماته، كما يعتبر بنك الجزائر الخارجي الرائد من حيث التعاملات مع الخارج خاصة في ميدان التجارة الخارجية، فهو يعتبر بنك من الدرجة الأولى ونو سمعة عالية كبيرة.

أولاً: نشأة وتطور بنك الجزائر الخارجي

تم إنشاء بنك الجزائر الخارجي في 01 أكتوبر 1967 طبقا للمرسوم رقم 67-204 في شكل شركة جزائرية حدد رأسماله مبدئيا ب 20 مليون دينار جزائري، مقره الجزائر العاصمة، بإمكانه إقامة وكالات وفروع بموافقة وزير المالية، كما يمكنه إقامة وكالات خارج الوطن، وتصنيفها لا يكون إلا بموجب نص تشريعي، وقد تم إنشاؤه على أنقاض المؤسسات البنكية التالية

- القرض الليوني في 01 أكتوبر 1967: (le Crédit Lyonnais)؛
- الشركة العامة في 31 ديسمبر 1967: (Société Générale)؛
- البنك الشمالي للتسليف 30 أبريل 1968: (Crédit du Nord)؛
- البنك الصناعي للجزائر وبنك البحر الأبيض المتوسط في 31 ماي 1968: (Banque Industrielles d'Algérie et de la Méditerranée)؛
- بنك باركليز الفرنسي في سنة 1968: (Barclays Bank).

عرف بنك الجزائر الخارجي عدة تطورات أبرزها استحداث تنظيم جديد أرسى تحت سلطة المدير الذي أعاد تنظيم وحدات الشؤون الخارجية، وأصبح بنك الجزائر الخارجي من بين أبرز المؤسسات البنكية الأولى المنفصلة ذاتيا وأصبح يوم 5 فيفري 1989 شركة ذات أسهم ، وذلك بموجب أحكام القانون 89/61 الصادر في 12 جانفي 1988 وقد عرف رأس ماله قفزة من 1 مليار دج إلى 24.5 مليار دج وقد توزع رأسماله الاجتماعي إلى 04 أصناف من صناديق المساهمة وهي حسب النسب التالية:

– صندوق المساهمة الخاص بالبناء 35%؛

– صندوق المساهمة الخاص بالالكترونيك والاتصال والمحاسبة 35%؛

– صندوق المساهمة الخاص بالخدمات 20%؛

– صندوق المساهمة الخاص بالكيمياء والبتروكيميا والصيدلة 10%.

في سنة 2007 عرف البنك تحديثا لنظام المعلومات الخاص به من خلال برنامج دلتا (Delta) ليصبح العمل البنكي أكثر دقة وأمان.

في سنة 2011 افتتح البنك أول وكالة بخدمة حرة (libre-service) واقعة بديدوش مراد الجزائر وسط، كما تم رفع رأسماله إلى 76 مليار دينار جزائري، لتسمح هذه الزيادة بالعمل بالتنسيق مع أكبر البنوك المحلية وكذا الدولية¹.

حاليا قام البنك بتوسيع وتدعيم شبكته البنكية من خلال إنشاء وكالات في مختلف ربوع الوطن وتزويدها بأكفأ الموارد البشرية وقد بلغ عددها حوالي 101 وكالة، بالإضافة إلى ذلك فإن شبكة المتعاملين معها بالخارج تصل إلى 1200 متعامل²، كذلك للبنك فرعين في الخارج:

– البنك الدولي العربي (باريس)؛

– البنك العربي للاستثمار والتجارة الدولية (أبو ظبي).

كما وصل رأسمال الاجتماعي في سنة 2017 لبنك الجزائر الخارجي 150 مليار دج حسب تصريح مجلس النقد والقرض.

¹ الوثائق المقدمة من بنك الجزائر الخارجي

² www.bea.dz تاريخ الاطلاع 2016/04/30 على سا 16 و 45د.

من بين العوامل التي ساعدت على بلوغ هذه النتائج، هناك عوامل داخلية تتمثل في المجهود الجماعي الهام للبنك بالنظر للتقدم والتحديث والإنجازات المحققة، أما من بين العوامل الخارجية هو إطلاق برنامج النمو من طرف السلطات العمومية.

ثانيا: التنظيم الإداري والوظيفي لبنك الجزائر الخارجي

عرف التنظيم الإداري لبنك الجزائر الخارجي عدة تغيرات مست هيكله وفروعه ليستقر على الهيكل النهائي المبين في الملحق رقم 01¹، وذلك حتى يتماشى مع السياسة الجديدة للبنك. حاليا البنك يسير وفق التنظيم الإداري الذي بدا به سنة 1989، وهو تنظيم يضم 3 مديريات عامة مساعدة عملية لكل منها عدد معين من الوحدات المركزية تشغل منصب أو وظيفة معينة. ومن خلال الهيكل التنظيمي يتبين أن لبنك الجزائر الخارجي سبعة وظائف رئيسية وكل وظيفة تقع تحت سلطة مديرية عامة مساعدة، ماعدا وظيفة المراقبة التي ترتبط بالرئيس المدير العام مباشرة، وفيما يلي شرح لهذه الوظائف:

أ) وظيفة المراقبة:

يتولى هذه الوظيفة كل من مديرية التفتيش العام، مديرية التدقيق ومراقبة الحسابات وكذلك خلية مكافحة تبيض الأموال الموضوعة تحت سلطة الرئيس المدير العام للبنك، تقوم هذه الهيئات بمراقبة وتقييم وظائف البنك بالإضافة إلى فحص التطبيق الجيد للإجراءات الجارية على مستوى البنك وتتحرك في إطار برنامج سنوي للمراقبة والفحص والتفتيش المقرر من طرف الرئيس المدير العام.

ب) الوظيفة التجارية:

تتولى هذه الوظيفة المديرية العامة المساعدة المكلفة بالتجارة، وتعمل هذه الوظيفة على إعداد مشروع العمل التجاري والمعدات اللازمة لتشغيله ومراقبة الأداء التجاري وكذا تعزيز العلامة التجارية للبنك، وتشتمل المديرية على مديريات جهوية عبارة عن حلقة بين المستوى الجهوي للتسويق والحركة التجارية، وكذا وكالات مرتبطة تسلسليا مع المديريات الجهوية تقوم بتسيير وتحليل ملفات القرض للأفراد والمؤسسات، المعالجة الإدارية والمحاسبية للعمليات مع الزبائن سواء كان ذلك بالدينار وكذا بالعملة الصعبة.

ت) الوظيفة الدولية:

¹ الملحق رقم 01

تتولى هذه الوظيفة المديرية العامة المساعدة المكلفة بالعلاقات الدولية، تعمل هذه الأخيرة على تطوير نشاطات التجارة الخارجية والتنسيق بين أعمال مديريات الفروع والعلاقات الدولية للتجارة الخارجية والعمليات مع الخارج، بالإضافة إلى مجموعة من الوظائف منها:

- تسيير وسائل التمويل الدولية للبنك، حسابات العملة الصعبة وتحصيل الأموال؛
- تسيير فروع البنك على المستوى الوطني والدولي ودراسة مردوديتها كما تعمل على تطوير شبكة المراسلين الخارجيين والبحث عن التمويل الخارجي، كما تعمل على تعزيز العلامة التجارية للبنك في الخارج؛
- تزويد الشبكة بمستلزمات التمويل المتحصل عليها، والمساهمة في تطوير وترقية الصادرات وكذا تسيير الديون الخارجية للبنك.

ث) وظيفة العمليات والنظم:

تتولى هذه الوظيفة المديرية العامة المساعدة المكلفة بالعمليات والأنظمة، هذه الأخيرة مسؤولة عن وضع وتشغيل نظام المعلومات في البنك، متابعة وصيانة وتطوير تطبيقات الاعلام الآلي فيه، وكل ما يتعلق بالجانب المعلوماتي والتكنولوجي، بالإضافة إلى انها المكلفة بالاتصال الخارجي وتقديم صورة لاثقة عن البنك والعمل على تحسين هذه الصورة وذلك بالمساهمة في حملات ترقية خاصة على مستوى التسويق.

ج) وظيفة التعهدات:

تتولى هذه الوظيفة المديرية العامة المساعدة المكلفة بالالتزامات، تتمثل وظيفتها في قيادة المؤسسة التجارية وسياسة تعهدات البنك والتنسيق بين أعمال المديريات التي تحت وصايتها، كما انها تقوم بمساعدة ومتابعة ومراقبة المديريات الجهوية في معالجة النزاعات الناشئة في مختلف مستويات أعمال البنك، وكذا الحفاظ على حقوق البنك في حالة الخلافات مع الأطراف الأخرى.

ح) الوظيفة المالية:

تتولى الوظيفة المالية لبنك الجزائر الخارجي المديرية العامة المساعدة المكلفة بالمالية، تقوم بمجموعة من الوظائف الاستراتيجية للبنك من أهمها:

- إعداد الدراسات الاستراتيجية ومساعدة الهياكل الأخرى ن أجل العمل على سيرورة استراتيجية البنك؛

- القيام بكل ما يتعلق بالعمليات المحاسبية والمراقبة البنكية العامة؛

– إعداد التقرير السنوي عن نشاط البنك ومراقبة التكاليف حسب مراكز النشاط.

خ) وظيفة التطوير الداخلي ودعم النشاطات:

تؤدي هذه الوظيفة المديرية العامة المساعدة المكلفة بالتطوير الداخلي ودعم النشاطات، وهي مسؤولة عن توفير الدعم لكافة نشاطات البنك من مهامها:

– العمل على تطبيق إعادة التنظيم للهياكل المركزية وشبكة البنك انطلاقا من مخطط مجلس الإدارة؛

– تعبئة ومتابعة المورد البشري في البنك

– تسيير كل الوسائل عمل البنك ووضعها تحت التشغيل مع احترام تدرج السلطة؛

– المحافظة على الوثائق القانونية لبنك.

المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الجزائر الخارجي

عند تأسيس بنك الجزائر الخارجي سطر مجموعة من الأهداف المهمة، لتحقيقها قام بمجموعة من المهام الأساسية سوف نتطرق إليها في هذا المطلب بالإضافة إلى الأهداف المسطرة.

أولا: أهداف بنك الجزائر الخارجي

يسعى بنك الجزائر الخارجي إلى تحقيق أهداف هامة يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

– تحسين وجعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحويلات اللازمة للتطوير التجاري، وذلك بإدخال تقنيات الحديثة في ميدان التسيير والتسويق مثل البطاقات التي تعمل بها البنوك فيما يخص تعاملاتها الداخلية فيما بينها؛

– التوسع ونشر الشبكة لتكون قريبة من الزبائن، وتوسيعها لتتعدى حدود الوطن، من خلال فتح وكالات في الخارج؛

– تحسين وتطوير الأنظمة المعلوماتية والاتصال وتوفير الوسائل المادية والتقنية حسب الاحتياجات؛

– تحقيق أكبر ربح ممكن وذلك بتقديم خدمات مصرفية جديدة؛

– تحقيق وتشجيع تمويل العمليات التجارية مع باقي بلدان العالم؛

– ضمان التسيير الجيد للالتزامات الناتجة بين السوق الدولي والوكالات المحلية؛

– القيام بجميع العمليات المتعلقة بالإيجار والعمليات الخاصة بالتجهيز اللازم لنشاطات المؤسسة؛

– ترقية الاتفاقيات الخارجية مع الدول الأجنبية؛

- دفع عجلة التنمية عن طريق تسريع وتأمين عمليات المبادلات الخارجية.¹

ثانيا: مهام بنك الجزائر الخارجي

أ) مهمة بنك الجزائر الخارجي هي تسهيل التنمية في إطار التخطيط الوطني والعلاقات المالية والاقتصادية للجزائر مع بلدان أخرى، وفي هذا الإطار منح له ثقة في معظم العمليات البنكية لأكبر الشركات مع الخارج ذات النشاط والحجم الكبير

ب) التسهيلات البنكية التي يمنحها البنك للمتعاملين معه التي تشمل القروض بمختلف أنواعها وكذلك تقديم تسبيقات على حسابات الجارية المدينة للمتعاملين معه لتأمين احتياجاتهم الضرورية من الأموال النقدية وضمن حدود معينة

ت) بالإضافة إلى مجموعة من الخدمات البنكية يقدمها البنك للمتعاملين خاصة بقبول الودائع وفتح الحسابات الجارية، إصدار الشيكات وإجراء الحوالات وتصديق الشيكات المسحوبة على البنك، وتحصيل السندات والسحوبات والشيكات المحررة بالدينار الجزائري.²

المطلب الثالث: تقديم بنك الجزائر الخارجي - وكالة عميروش 012 -

للبنك الجزائر الخارجي عدة فروع منتشرة على ربوع الوطن، والهدف من ذلك هو تقريب البنك من المواطن. ومن بين هذه الفروع نجد وكالة عميروش 012، التي سنتطرق إليها في هذا المطلب من خلال تعريفها وعرض الهيكل التنظيمي الخاص بها.

أولاً: التعريف بوكالة عميروش 012

فتح بنك الجزائر الخارجي يوم الاثنين 02 ماي 2011 بالجزائر العاصمة أول وكالة ذاتية الخدمة وتقع الوكالة في 83 شارع ديدوش مراد، تم تسميتها بوكالة عميروش الحاملة للرقم 012، وهي وكالة رئيسية وضعت تحت سلطة مدير الوكالة وهي مرتبطة بالمديرية الجهوية للجزائر وسط.

وتم تزويد هذه الوكالة بفضاء للخدمة الذاتية، بالإضافة تتوفر الوكالة على موزع أوتوماتيكي وشبابيك أوتوماتيكية لتسهيل الخدمات والعمليات البنكية، بالأخص عمليات السحب الدولية. إضافة إلى ذلك توفر الوكالة للعملاء خدمة ماستر كارد (بطاقة نقدية) وكذلك خدمة فيزا كارد وخدمة امريكان كارد التي تم تسويقها على مستوى الشبكات التجارية على غرار الفنادق الكبرى بالجزائر.

¹ الوثائق المقدمة من بنك الجزائر الخارجي

² الوثائق المقدمة من بنك الجزائر الخارجي.

من مهام وكالة عميروش 012 نجدها تقوم ب:

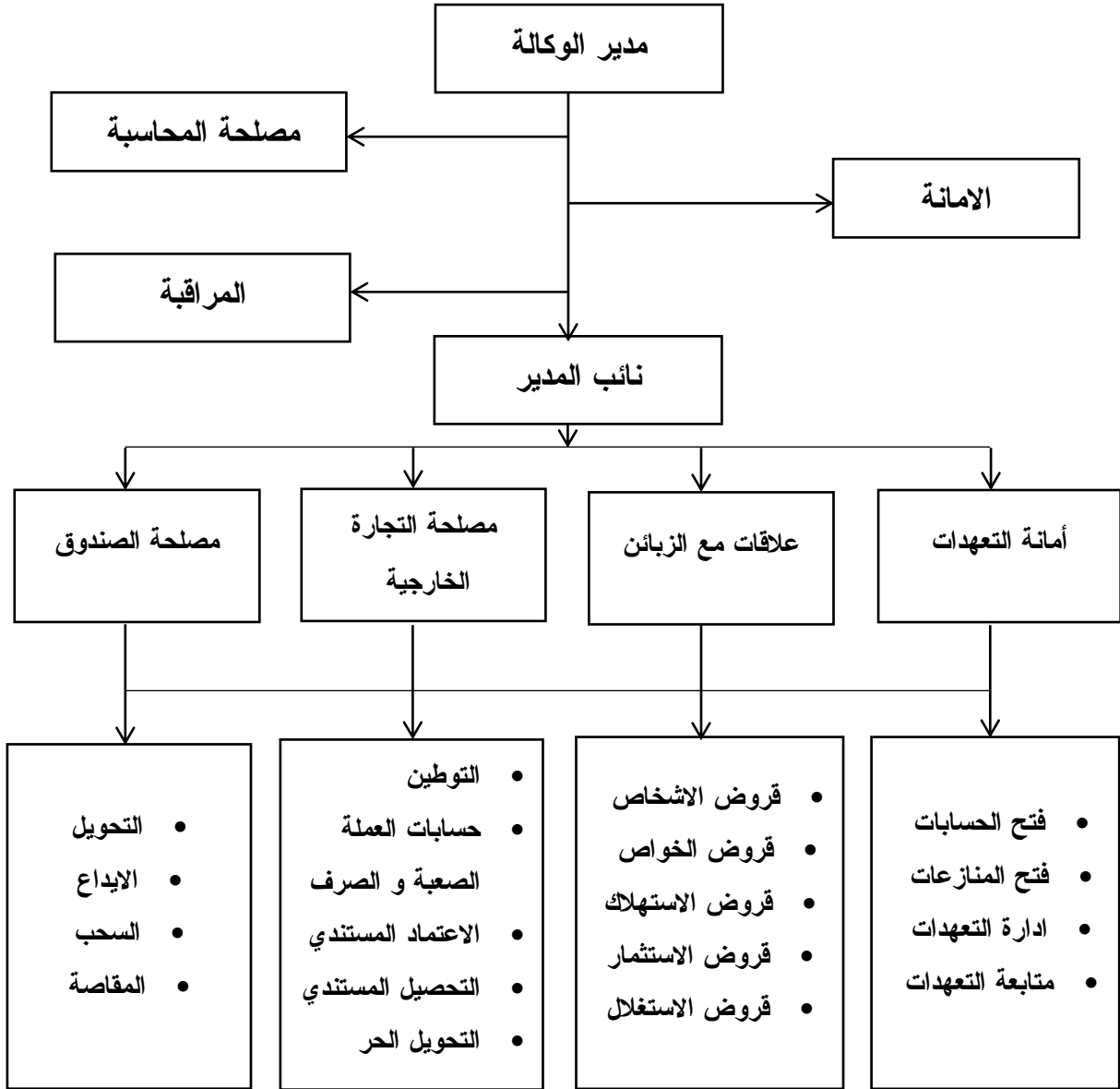
- معالجة عمليات الزبائن إداريا ومحاسبيا، إما بالعملة الوطنية أو بالعملة الصعبة؛
- التسيير بطريقة إدارية وديناميكية للعلاقات مع الزبائن سواء مع الخارج أو في الوطن؛
- تركيب، تحليل وتسيير ملفات القروض الموجهة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة؛
- تطبيق خطة العمل التجارية التي يقررها البنك.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لوكالة عميروش 012

حسب القرار التنظيمي رقم 24/م.ع المؤرخ في 23/04/1997، الخاص بالهيكل التنظيمي لمهام وصلاحيات الوكالة الأساسية يقرر أن تكون الوكالة تحت سلطة مدير الوكالة، وهي تابعة تسلسليا لمديرياتها الجهوية طبقا لشكل الشبكة، وهي تتكون من الهيئات التالية¹:

¹ الوثائق المقدمة من بنك الجزائر الخارجي.

الشكل رقم 05: الهيكل التنظيمي لوكالة عميروش 012



المصدر: الوثائق المقدمة من الوكالة.

ثالثا: تقديم مصلحة التجارة الخارجية بوكالة عميروش 012

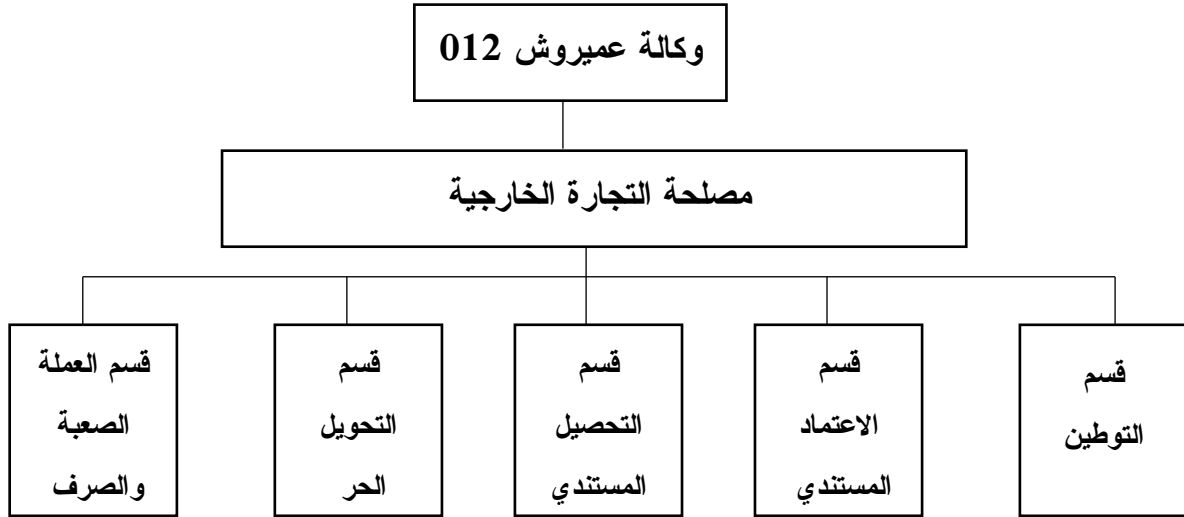
تتكفل هذه المصلحة بجميع العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وكذا عمليات التصدير والاستيراد ويشرف على هذه المصلحة مسؤول يتكفل بمجموعة من المهام منها:

- السهر على السير الحسن لمختلف عمليات المصلحة؛
- تقديم النصائح لموظفي المصلحة والزبائن؛
- المصادقة على مختلف الوثائق والمستندات.

ولضمان السير الحسن في مصلحة التجارة الخارجية ولعدم تراكم الاعمال على شخص واحد تم تقسيمها إلى مجموعة من الأقسام، لكل قسم فيها مسؤول يقوم بتنفيذ الاعمال الخاصة، ومن المهام التي تقوم بها مصلحة التجارة الخارجية ما يلي:

- استقبال ملفات التوطين؛ والتأكد من مطابقة الملفات المقدمة للشروط المحددة من طرف البنك؛ وبالتالي إعطاء رقم للملف المقدم؛
- القيام بتحويل الأموال المتعلقة بالاستيراد والتصدير؛
- تنظيم عمليات السحب والدفع المباشرة بالعملات الأجنبية؛
- تقديم التصريحات الدورية للعملاء المتعلقة بالتصدير والاستيراد؛
- القيام بعمليات التحويل للعملاء المختلفة؛
- تقديم خدمات الصرف للزبائن؛
- متابعة سير وتنفيذ مختلف الملفات المتعلقة بتمويل عمليات التجارة الخارجية (اعتماد مستندي، تحصيل مستندي، تحويل الفاتورة) من تاريخ فتح الملفات إلى غاية غلق الملف والتأكد من مطابقتها للشروط المحددة من طرف البنك.

الشكل رقم 06: الهيكل التنظيمي لمصلحة التجارة الخارجية لوكالة عميروش 012



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات المقدمة من المصلحة.

المبحث الثاني: دراسة نشاط مصلحة التجارة الخارجية لوكالة عميروش 012

سوف يتم التطرق في هذا المبحث إلى نشاط مصلحة التجارة الخارجية أين تم التريص، بحيث سوف نحاول معرفة مدى تطور وتنوع نشاط المصلحة من خلال إحصائيات الخاصة بنشاطها خلال سنة 2015 وسنة 2016، ثم سنقوم بدراسة حول النشاط التمويلي لديها من خلال مقارنة بين وسائل الدفع المستندي المعتمدة لديها وذلك خلال الفترة الممتدة بين 2013 إلى غاية 2016.

المطلب الأول: دراسة إحصائية لنشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015 وسنة 2016

سوف يتم التطرق في هذا المطلب إلى دراسة إحصائية لنشاط مصلحة التجارة الخارجية فيما يخص العمليات التي تقوم بها بالإضافة وذلك خلال السنتين 2015 و2016 ثم المقارنة بينهما.

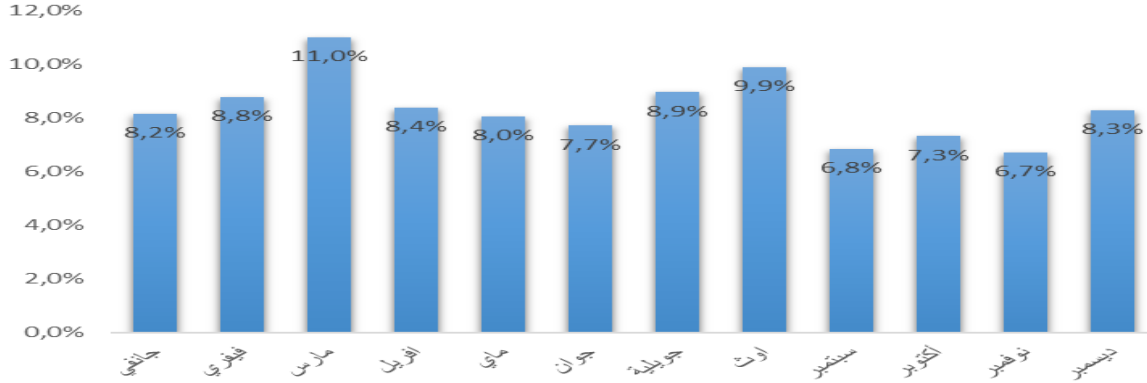
أولاً: إحصائيات نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015

الجدول رقم 02: إحصائيات سنة 2015 الخاصة بنشاط مصلحة التجارة الخارجية

التوطين	تحصيل المستندي	اعتماد مستندي	التحويل الحر	المصرف	حسابات العملة الصعبة	عمليات أقوى	المجموع	نسبة المئوية
جانفي	92	80	6	73	638	800	1747	8,2%
فيفوي	100	94	12	70	789	778	1877	8,8%
مارس	106	81	22	62	1009	1003	2355	11,0%
أفريل	118	102	12	93	402	998	1795	8,4%
ماي	94	43	23	71	465	948	1723	8,0%
جوان	95	114	11	59	438	869	1650	7,7%
جويلية	112	86	11	74	661	945	1917	8,9%
اوت	107	52	14	52	892	981	2116	9,9%
سبتمبر	86	82	8	87	233	935	1463	6,8%
أكتوبر	138	50	14	89	267	968	1566	7,3%
نوفمبر	126	99	14	48	208	890	1436	6,7%
ديسمبر	111	80	15	59	497	949	1775	8,3%
المجموع	1285	963	162	837	6499	11064	21420	
نسبة المئوية	6,0%	4,5%	0,8%	3,9%	30,3%	51,7%		2,8%

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات المقدمة من وكالة عميروش 012.

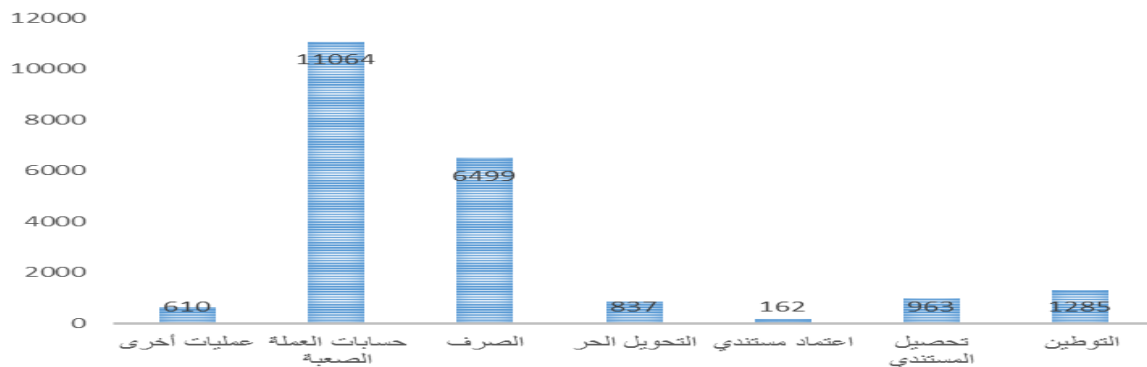
الشكل البياني رقم 01: التطور الشهري لنشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015.



المصدر: من اعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 02.

من خلال التمثيل البياني رقم 01 نلاحظ أن نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015 يتراوح بين 6.7% كأدنى نسبة وهذا ما يقارب 1436 عملية قامت بها المصلحة من عمليات توطين، عمليات خاصة بالاعتماد المستندي، عمليات التحصيل المستندي وغيرها خلال شهر نوفمبر، و11% كأعلى نسبة لنشاط المصلحة وهذا ما يقارب 2355 عملية وذلك خلال شهر مارس من ذات السنة. في المتوسط، نجد نشاط المؤسسة الشهري خلال السنة يصل إلى 1785 عملية من إجمالي العمليات التي تقوم بها المصلحة أي ما يعادل نسبة 8.3% شهريا.

الشكل البياني رقم 02: حصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015.

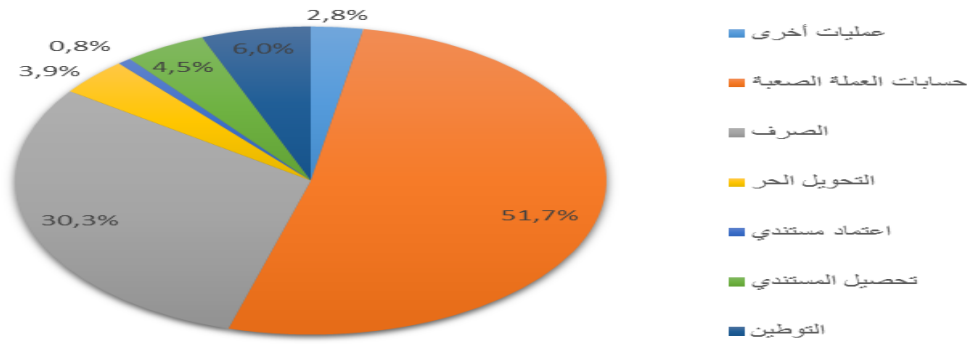


المصدر: من اعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 02.

التمثيل البياني رقم 02 يمثل حصيلة العمليات البنكية التي قامت بها مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015 والتي يبلغ عددها 21420 عملية خلال اثني عشر (12) شهرا، حيث نلاحظ أن أكبر حصيلة عمليات قامت بها المصلحة كانت خاصة بحسابات العملة الصعبة والتي تشمل كل من

عمليات على الحساب والمتمثلة في السحب، الإيداع وتحويل العملة الصعبة بالإضافة إلى حساب CEDAC¹ إذ تصل إلى 11064 عملية خلال السنة، ثم تليها عمليات الصرف² بحوالي 6499 عملية، بينما نجد عمليات الخاصة بالتوطين المبادلات التجارية الخارجية تصل إلى 1285 عملية خلال السنة لتليها عمليات خاصة بخصم الشيكات، الكفالات والضمانات تصل إلى غاية 610 عملية بينما العمليات الخاصة بوسائل تمويل التجارة الخارجية تحتل المراتب الأخيرة حيث نجد عمليات خاصة بالتحصيل المستندي بحصيلة تقارب 963 عملية، ثم التحويل الحر ب 873 عملية وفي الأخير نجد الاعتماد المستندي بعدد عمليات تقارب 162 عملية في السنة.

الشكل البياني رقم 03: التوزيع السنوي لحصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 02.

من خلال التمثيل البياني نلاحظ ان نصف نشاط مصلحة التجارة الخارجية لوكالة عميروش 012 يقوم على العمليات المتعلقة بالعملة الصعبة وذلك بنسبة 51.70% من إجمالي العمليات البنكية التي تقوم بها المصلحة، ثم بنسبة 30.30% فيما يخص العمليات المتعلقة بالصرف وبنسبة 6% و4.5% و3.9% على التوالي تخص عمليات التوطين والتحويل المستندي وعمليات خاصة بالتحويل الحر، في حين تبلغ نسبة عمليات أخرى تقوم بها المصلحة كالكفالات والضمانات وتحصيل الشيكات ما يقارب 2.8%، في حين تبلغ نسبة العمليات المتعلقة بفتح الاعتمادات المستندي 0.8%.

¹ CEDAC : Compte En Dinars Algériennes Convertible

وهو حساب خاص مفتوح لفائدة الشركات الأجنبية الغير مقيمة بالجزائر، وإقامتهم في الجزائر تكون بسبب عقد تجاري بينهم وبين متعاقدين ذوي حقوق جزائرية.

² الصرف (Change): هو عبارة عن عملية تظهر عندما يتم تبادل مختلف العملات فيما بينها.

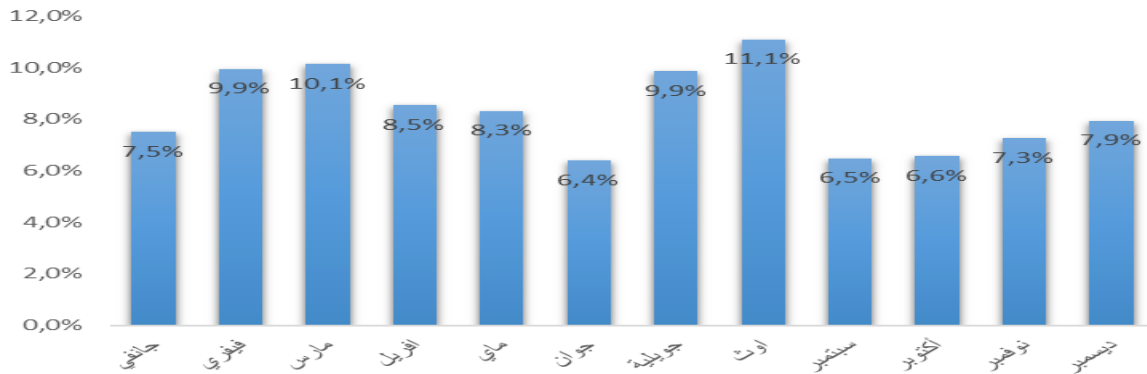
ثانيا: إحصائيات نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016

الجدول رقم 03: إحصائيات سنة 2016 الخاصة بنشاط مصلحة التجارة الخارجية

التوطن	تحصيل المستندي	اعتماد مستندي	التحويل الحر	الصرف	حسابات العملة الصعبة	عمليات أخرى	المجموع	نسبة المنوية
جانفي	65	8	93	486	873	81	1701	7,5%
فيفري	58	20	58	973	942	83	2253	9,9%
مارس	110	14	69	922	983	81	2298	10,1%
أفريل	96	6	62	598	995	63	1935	8,5%
ماي	80	7	63	428	1069	119	1884	8,3%
جوان	83	7	49	333	822	49	1448	6,4%
جويلية	99	11	39	955	979	44	2233	9,9%
اوت	38	16	50	1167	1049	81	2515	11,1%
سبتمبر	106	15	51	216	891	98	1466	6,5%
أكتوبر	71	6	61	203	947	88	1489	6,6%
نوفمبر	97	9	64	240	992	119	1646	7,3%
ديسمبر	74	3	112	447	937	84	1797	7,9%
المجموع	977	122	771	6968	11479	990	22665	
نسبة المنوية	4,3%	0,5%	3,4%	30,7%	50,6%	4,4%		

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات المقدمة من وكالة عميروش 012.

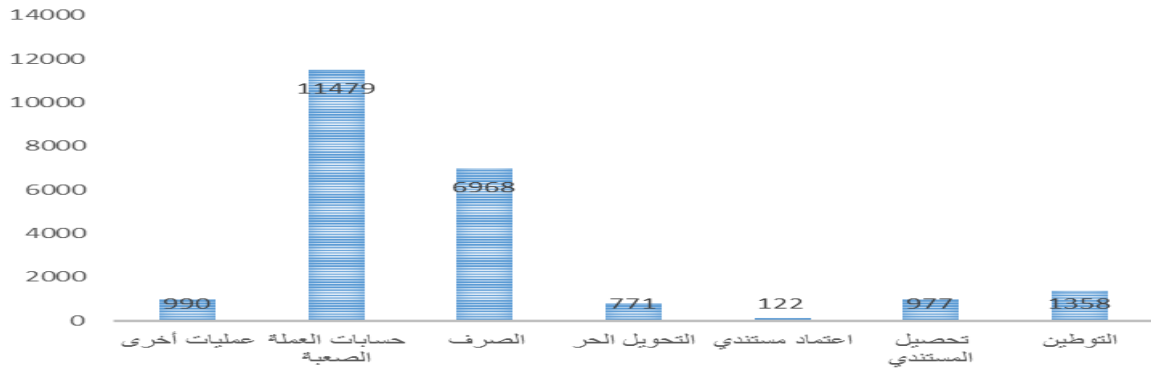
الشكل البياني رقم 04: التطور الشهري لنشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 03.

من خلال التمثيل البياني نلاحظ ان نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016 يتراوح بين 6.4% كأدنى نسبة وقد كانت في شهر جوان أي ما يقارب 1448 عملية قامت بها خلال هذا الشهر، و11.1% من إجمالي العمليات وهي تمثل أعلى نسبة خلال هذه السنة وقد كانت في شهر اوت. في المتوسط نجد نشاط المصلحة الشهري يصل إلى 1889 عملية في الشهر أي ما يعادل نسبة 8.3% شهريا خلال سنة 2016.

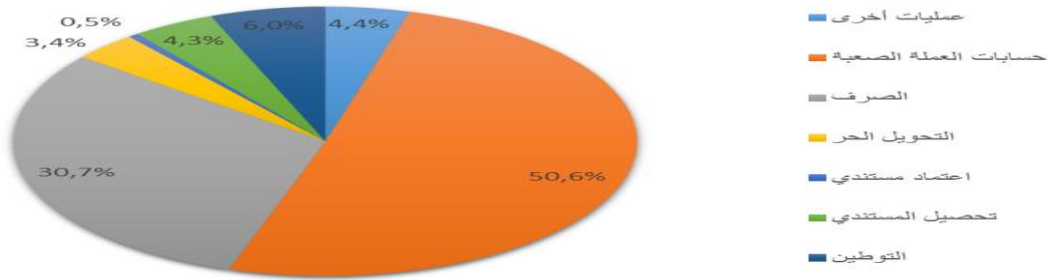
الشكل البياني رقم 05: حصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 03.

التمثيل البياني رقم 05 يمثل حصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016 بحيث نجد أكبر حصيلة قامت بها المصلحة خصت العمليات المتعلقة بالعملة الصعبة بحوالي 11479 عملية، ثم بحصيلة 6968 عملية بالنسبة للعمليات الخاصة بالصرف، في حين يبلغ عدد العمليات الخاصة بعملية التوظيف 1358 عملية، وفي المرتبة الرابعة والخامسة على التوالي نجد 990 عملية تخص عمليات أخرى تقوم بها المصلحة و977 عملية بالنسبة للعمليات المتعلقة بالتحصيل المستندي، اما عمليات تحويل الفاتورة فبلغ عددها خلال السنة 771 عملية، ليحتل الاعتماد المستندي المرتبة الأخيرة بعدد إجمالي للعمليات يبلغ 122 عملية.

الشكل البياني رقم 06: التوزيع السنوي لحصيلة نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 03.

من خلال التمثيل البياني نلاحظ ان أغلبية نشاط مصلحة التجارة الخارجية يقوم على العمليات المتعلقة بالعملة الصعبة بنسبة 50.60% من إجمالي العمليات البنكية التي قامت بها المصلحة خلال سنة 2016، ثم تليها بنسبة 30.70% العمليات المتعلقة بالصرف، لتاليها العمليات المتعلقة بالتوطين وعمليات أخرى (الكفالات¹، الضمانات²، خصم الشيكات) وعمليات التحصيل المستندي بالنسبة 6% و4.4% و4.3% على التوالي، أما التحويل الحر فيحتل نسبة 3.4% من إجمالي العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية، ليبقى الاعتماد المستندي في المرتبة الأخيرة بنسبة 0.5%

ثالثا: مقارنة بين نشاط سنة 2015 و سنة 2016

الجدول رقم 04: إحصائيات نشاط مصلحة التجارة الخارجية للفترة 2015-2016.

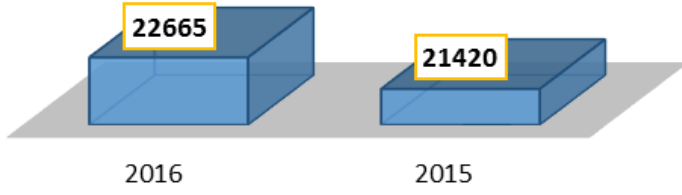
المسجلة العمليات	التوطين	تحصيل المستندي	اعتماد مستندي	التحويل الحر	الصرف	حسابات العملة الصعبة	عمليات أخرى	المجموع
2015	1285	963	162	837	6499	11064	610	21420
2016	1358	977	122	771	6968	11479	990	22665
التغير	73	14	-40	-66	469	415	380	1245
التغير نسبة	5,4%	1,4%	-32,8%	-8,6%	6,7%	3,6%	38,4%	5,5%

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على المعطيات السابقة

¹ الكفالة (caution): هي عبارة عن التزام مكتوب من طرف البنك يتعهد بموجبه بتسديد الدين الموجود على عائق المدين في حالة عم قدرته على الوفاء بالتزاماته.

² الضمان الاحتياطي (aval): هو عبارة عن تعهد يمنحه البنك لضمان القروض الناجمة عن خصم الأوراق التجارية.

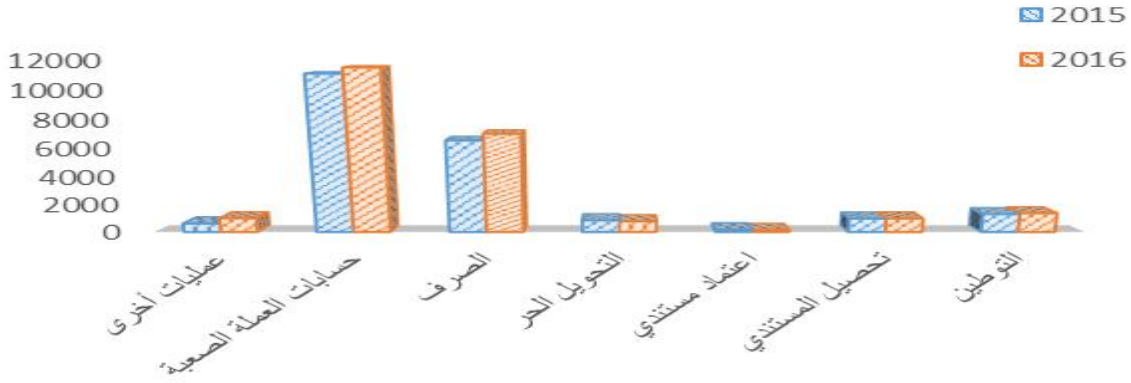
الشكل البياني رقم 07: مقارنة بين
حصيلتي نشاط مصلحة التجارة
الخارجية لسنتي 2015 و2016.



المصدر: من اعداد الطلبة بناء على المعطيات السابقة

من خلال ما سبق يمكننا القول إن سنة 2016 عرفت زيادة من ناحية إجمالي العمليات التي قامت بها والتي بلغ عددها 22665 عملية حيث بلغت نسبة الزيادة 5.5% مقارنة بسنة 2015 التي بلغت حصيلة نشاطها 21420 عملية، وهذا راجع إلى سياسة البنك الذي يسعى إلى تحسين مستوى الخدمات التي يقدمها إلى عملائه، بالإضافة إلى سعيه المستمر لتحقيق الأهداف المسطرة.

الشكل البياني رقم 08: مقارنة بين العمليات المسجلة على مستوى مصلحة التجارة الخارجية خلال الفترة 2015-2016.



المصدر: من اعداد الطلبة بناء على المعطيات السابقة

من خلال التمثيل البياني رقم 08 نلاحظ انه على العموم توجد زيادة كمية في عدد العمليات المسجلة خلال سنة 2016 مقارنة بسنة 2015 حيث نجد نسبة الزيادة في العمليات المتعلقة بالعملة الصعبة تصل إلى 3.6% أي وهذا ما يعادل 415 عملية، فيما يخص عمليات الصرف نسبة الزيادة تصل إلى 6.7% وهذا ما يعادل 469 عملية في حين عرفت العمليات الأخرى التي تقوم بها المصلحة زيادة تقدر بنسبة 38.4% وهذه أعلى نسبة زيادة عرفتتها المصلحة يخص هذا النوع من العمليات أي 380 عملية، اما عمليات التوطين فقد بلغت عدد الزيادة 73 عملية أي بنسبة 5.4% في

حين بلغت الزيادة العمليات المتعلقة بالتحصيل المستندي حوالي 14 عملية أي نسبة زيادة تقدر ب 1.4%، في حين عرفت العمليات المتعلقة بالاعتماد المستندي والتحويل الحر انخفاضا ملحوظا حيث بلغ مستوى الانخفاض ب 32.8% و 8.6% على التوالي أي انخفض الاعتماد المستندي مقارنة بسنة 2015 بحوالي 40 عملية أما عمليات تحويل الفاتورة بحوالي 66 عملية.

المطلب الثاني: دراسة إحصائية لوسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية على مستوى الوكالة

سنتطرق في هذه الحالة إلى التغيرات التي عرفتتها وسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية والمتمثلة في الاعتماد المستندي والتحويل الحر من حيث عدد التداول خلال السنوات 2013، 2014، 2015، 2016.

أولا: مقارنة بين وسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية خلال فترة 2013 - 2016

دراسة حالة اعتماد مستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي

الجدول رقم 05: الإحصائيات الخاصة بوسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية على مستوى وكالة عميروش 012 خلال فترة 2013-2016.

2016			2015			2014			2013			السنة
التحويل الحر	التحصيـل المستندي	الاعتماد المستندي	التحويل الحر	التحصيـل المستندي	الاعتماد المستندي	التحويل الحر	التحصيـل المستندي	الاعتماد المستندي	التحويل الحر	التحصيـل المستندي	الاعتماد المستندي	الدفع ووسائل
93	65	8	73	80	6	61	45	25	83	19	35	جانفي
58	58	20	70	94	12	83	41	30	142	16	23	فبراير
69	110	14	62	81	22	65	47	26	92	14	32	مارس
62	96	6	93	102	12	100	52	18	138	17	41	أفريل
63	80	7	71	43	23	72	46	18	84	11	30	ماي
49	83	7	59	114	11	48	67	8	74	17	22	جوان
39	99	11	74	86	11	57	72	9	95	19	28	جويلية
50	38	16	52	52	14	70	65	8	85	17	32	أوت
51	106	15	87	82	8	60	68	3	96	17	25	سبتمبر
61	71	6	89	50	14	70	66	7	76	21	29	أكتوبر
64	97	9	48	99	14	51	88	5	64	28	45	نوفمبر
112	74	3	59	80	15	92	113	8	109	48	20	ديسمبر
771	977	122	837	963	162	829	770	165	1138	244	362	المجموع
1870			1962			1764			1744			السنتوي المجموع
41,2%	52,2%	6,5%	42,7%	49,1%	8,3%	47,0%	43,7%	9,4%	65,3%	14,0%	20,8%	المنوية النسبة

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات المقدمة من وكالة عميروش

من خلال الجدول رقم 05 نلاحظ ان سنة 2015 عرفت أكبر عدد صفقات تجارية ممولة بواسطة وسائل الدفع المستندي المتمثلة في الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي والتحويل الحر حيث بلغ عددها 1962 عملية تجارية، لتليها سنة 2016 في المرتبة الثانية حيث بلغ عدد الصفقات المتعلقة بالتجارة الخارجية 1870 عملية، ثم في المرتبة الثالثة سنة 2014 بعدد إجمالي يقدر ب 1764 عملية وفي الأخير نجد سنة 2013 بعدد 1744 صفقة تجارية ممولة بوسائل الدفع المستندي.

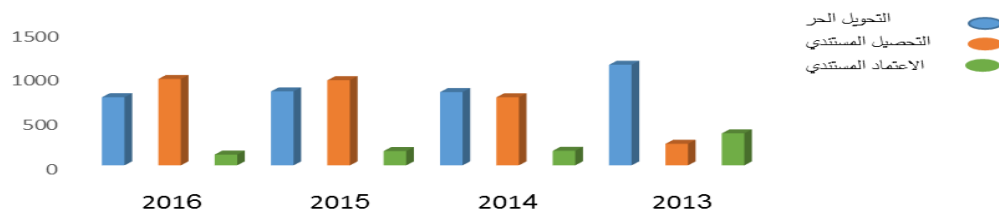
الشكل البياني رقم 09: توزيع خاص باستعمال وسائل الدفع المستندي خلال الفترة 2013-2016.



المصدر: من اعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 05.

من خلال التمثيل البياني رقم 09 ومن خلال معطيات الجدول رقم 04 نلاحظ اختلافات واضحة من حيث نوع وسيلة الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، حيث خلال الفترة الممتدة من سنة 2013 إلى غاية 2016 سجلت مصلحة التجارة الخارجية 7340 صفقة تجارية، كانت معظمها ممولة بواسطة التحويل الحر أو ما يسمى بتحويل الفاتورة بنسبة 49% وهذا ما يعادل 3575 عملية تجارية، ثم تأتي في المرتبة الثانية الصفقات التجارية الممولة بواسطة التحصيل المستندي حيث يبلغ عددها 2954 عملية أي أن التجارة الخارجية تم تمويلها بهذه الوسيلة خلال هذه الفترة المدروسة بنسبة 40%، في حين تبلغ عدد العمليات الممولة بواسطة الاعتماد المستندي 811 عملية أي ما يقارب 11% من إجمالي العمليات التجارية الممولة بواسطة هذه آلية.

الشكل البياني رقم 10: مقارنة بين وسائل الدفع المستندي خلال الفترة 2013-2016.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول رقم 05.

من خلال التمثيل البياني ومن خلال معطيات الجدول رقم 05 نلاحظ ما يلي:

خلال سنة 2013 عرفت العمليات التجارية الممولة بواسطة التحويل الحر على مستوى وكالة عميروش 012 النسبة الأكبر حيث بلغت 65.3% وهي تمثل النسبة الأكبر لهذه السنة بعدد إجمالي للعمليات التجارية يقدر ب 1138 عملية، فحين بلغت نسبة العمليات الممولة بواسطة التحصيل المستندي 14% بعدد إجمالي للعمليات يقدر ب 244 عملية، في بلغت عدد العمليات التجارية الممولة بواسطة الاعتماد المستندي 362 عملية وهذا ما يعادل نسبة 20.8%.

فيما يخص سنة 2014 فقد تم تمويل اغلب الصفقات التجارية بواسطة التحويل بعدد إجمالي يقدر ب 829 عملية وهذا ما يعادل نسبة 47%، أما العمليات التجارية الممولة بواسطة التحصيل فقد بلغ عددها 770 عملية أي ما يعادل 43.7%، في حين بلغ التمويل بواسطة الاعتماد المستندي نسبة 9.4% أي بعدد إجمالي يصل 165 عملية تجارية على مستوى وكالة عميروش.

أما سنة 2015 فقد عرفت تمويل 837 عملية تجارية بواسطة التحويل الحر أي ما يعادل نسبة 42.7%، في حين بلغت العمليات التجارية الممولة بواسطة التحصيل المستندي أعلى نسبة لهذه السنة وقد وصلت إلى 963 عملية ما يعادل 49.1% من إجمالي العمليات، أما الاعتماد المستندي فقد استعمله بنسبة 8.3% بعدد إجمالي للعمليات يصل إلى 162 عملية في ذات السنة.

وفي الأخير سنة 2016 حيث بلغت فيها عدد العمليات التجارية الممولة بواسطة تحويل الفاتورة 771 عملية وهذا ما يعادل نسبة 41.2%، اما العمليات الممولة بواسطة التحصيل المستندي فقد بلغت 977 عملية وهذا ما يعادل 52.2%، في حين بلغت الصفقات التجارية الممولة بواسطة الاعتماد المستندي 122 صفقة وهذا ما يعادل 6.5% من إجمالي العمليات التجارية الممولة لسنة 2016.

ثانيا: خلاصة الدراسة الإحصائية

من خلال الإحصائيات السابقة يمكننا القول إن نشاط بنك الجزائر الخارجي من خلال فرعه وكالة عميروش متنوع بين عمليات الصرف والعمليات الخاصة بالعملة الصعبة بالإضافة إلى العمليات المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية، حيث وجدنا خلال الفترة الممتدة من سنة 2013 إلى سنة 2016 ان نسبة كبيرة من نشاط مصلحة التجارة الخارجية للوكالة يركز على العمليات الخاصة بالصرف والعملة الصعبة، وهذا راجع إلى لكونها عمليات يومية لا تحتاج لا الجهد الكبير ولا الوقت من اجل القيام، في

حين نجد العمليات الخاصة بتمويل التجارة الخارجية تأتي في المرتبة الثانية لكونها عمليات تستغرق فترة زمنية كبيرة من أجل القيام بها.

كما توصلنا أيضا إلى ان أغلب العمليات التجارية ممولة بواسطة التحويل الحر، ثم يأتي في المرتبة الثانية التحصيل المستندي وفي الأخير الاعتماد المستندي وقد يكون هذا راجع بسبب حجم الصفقة التجارية، حيث يختار المتعاملين الاقتصاديين وسيلة التحويل الحر لكونه يتعلق بالعمليات التجارية ذات المبالغ الصغيرة، في حين يعود اختيارهم الى استعمال التحصيل المستندي لكونه يتعلق بالصفقات التجارية ذات المبالغ العادية، أما الاعتماد المستندي فيعود اختياره بسبب حجم الصفقة التجارية الكبير.

ومنه نستنتج أن اختيار وسيلة الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية يرجع إلى حجم العملية التجارية ثم إلى اختيار المتعاملين الاقتصاديين، واختيار التحويل الحر والتحصيـل المستندي راجع لكونهما يتميزان بالبساطة وقلة التكلفة أما الاعتماد المستندي فهو يوفر درجة عالية من الضمان والأمان لكنه مرتفع التكلفة.

المبحث الثالث: دراسة حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد

بعدها تطرقنا في الفصل السابق إلى وسائل الدفع المستندي بأنواعها وأشكالها المختلفة نظريا، سوف يتم التطرق في هذا المبحث إلى الجانب التطبيقي لوسيلة من تلك الوسائل، هي الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد الخاص بعملية استيراد، بمعنى سوف نتطرق إلى كيفية سيره تطبيقيا والخطوات المتبعة فيه إلى غاية إتمام العملية، بحيث سوف يتم التحدث في المطلب الأول عن عملية التوطين اما في المطلب الثاني نتحدث عن عملية فتح الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: مرحلة التوطين المصرفي

في هذا المطلب سوف يتم التطرق إلى عملية التوطين المصرفي، من خلال تعريفه نظريا، ثم نقوم بمحاكاة لعملية توطين خاصة بالشركة ذات الأسهم الجزائرية TRUST REAL ESTAT.

أولا: تعريف عملية التوطين المصرفي

ما ان يتوسط البنك لإتمام أي عملية تجارية فإنه يقوم كإجراء أول بجمع وحصر المعلومات المتعلقة بهذه الصفقة ووضع أساس قانوني تنظيمي لتتبع سير العملية إلى غاية انتهائها تماما، هذا الإجراء هو ما يعرف بالتوطين المصرفي.

فالتوطين عملية إجبارية مهما كانت وسيلة الدفع المعتمدة وهو حصر كل المعلومات المالية والجمركية الخاصة بالصفقة والبنك الوسيط المعتمد سواء تعلق الأمر بعملية استيراد أو تصدير، وتهدف عملية التوطين حسب التنظيم 12/91 المؤرخ في 14/08/1991 إلى تحديد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري، أصحاب الامتيازات والتجار الموكلين من طرف مجلس النقد والقرض، وتحديد الأسس العامة التي تحكم عملية التوطين. بالنسبة لعملية الاستيراد، يصنف توطين الواردات إلى نوعين أساسيين هما توطين الواردات لمدة عادية وتوطين الواردات لمدة خاصة:

- حيث أن الواردات لمدة عادية هي الواردات التي لا تتجاوز مدتها (06) أشهر ابتداء من تاريخ التوطين؛
- أما الواردات لمدة خاصة فهي تلك التي تتجاوز (06) أشهر أي في حالة الدفع المؤجل.

ثانيا: شرح الحالة المدروسة

أ) المرحلة الأولى:

بعد المفاوضات وبعد الاتفاق النهائي الذي جرى بين المصدر التركي والمستورد الجزائري بخصوص استيراد مواد أولية وإبرام عقد بينهما، تقدم في حالتنا هذه المستورد الجزائري وهي شركة ذات أسهم TRUST REAL ESTAT بتقديم طلب توطين أولي إلى بنك الجزائر الخارجي وكالة عميروش 012 وقد ذكر المستورد فيه مجموعة من المعلومات الخاصة به وهي:

- اسم الشركة المستوردة: **TRUST REAL ESTAT**؛
- نوع التوطين: استيراد؛
- اسم ولقب المسير: فتيحة خلال؛
- البريد الإلكتروني: bachir.remeche@trustholding.dz؛
- العنوان: 70 شارع عليق العربي حيدرة الجزائر؛
- رأس المال الاجتماعي: 2 067 270 412؛
- رقم الهاتف: 0560096706؛

- رقم الحساب البنكي الخاص بها في وكالة: ****002000120122004
- رقم السجل التجاري(NRC): 04B0964847؛
- رقم التعريف الجبائي(NIF): 0004160964847؛
- رقم التعريف الاحصائي(NIS): 0004416280404459؛

وقد ذكرت TRUST REAL ESTAT في هذا الطلب "وطبقا للقانون 01/07 المؤرخ في 2007/02/03 المتعلق بالقواعد المنظمة للمبادلات الجارية مع الخارج عن رغبتها في فتح ملف التوطين في وكالة عميروش 012 الخاص بالعملية التي قامت بها مع المصدر التركي YAPI-SAN "INSAAT VE SANYI LTD.STI، والمتعلقة بعملية شراء نوعين مختلفين من المواد الأولية وذلك لاستعمال الداخلي في الشركة وقد ذكرت مجموعة من المعلومات الخاصة به وبالْبضاعة المستوردة كما يلي:

- اسم الشركة المصدرة: YAPI-SAN INSAAT VE SANYI LTD.STI؛
- العنوان: 1.ESENSEHIR MAHALESİ SAİR FUZULİ SOKAK N°10 Y.DUDULLU UMRANIYE İSTANBUL؛
- رقم الهاتف: +90 216 466 72؛
- نوع البضاعة: مواد أولية لتجهيز البناءات وقد تم ذكر مواصفاتها بدقة في الفاتورة الشكلية؛
- أصل البضاعة: تركيا،
- الرقم الجمركي للبضاعة: (1 76.10.90.99.90 و 2 73.08.90.99.00)؛
- المبلغ الكلي: €37782.30؛
- نوع العملة النقدية: الأورو،
- وسيلة الدفع: اعتماد مستندي،
- شرط التجارة الخارجية (INCOTERMS): CFR؛
- الفاتورة الشكلية رقم: PH-16-519 A؛
- تاريخ الفاتورة: 2016/09/20.

كما أن TRUST REAL ESTAT قد نصت في الطلب على أنها تحمل بنك الجزائر الخارجي كامل المسؤولية التي قد تنتج عن حالة عدم تحقق هذه العملية، مصادق عليه بختم الشركة¹.

ب) المرحلة الثانية:

بعد وصول الطلب إلى وكالة عميروش 012 يقوم المسؤول بعملية التوطين بالرد على TRUST REAL ESTAT في شكل استدعاء، يقوم بطلبها للحضور إلى الوكالة وذلك لمناقشة أمر طلب التوطين مرفوق بالوثائق أهمها: طلب توطين النهائي؛ الفاتورة الشكلية أو العقد التجاري؛ وغيرها من الوثائق على حسب البضاعة المراد استيرادها.

ت) المرحلة الثالثة:

يتقدم المستورد إلى شبك التوطين حاملا الوثائق المطلوبة، بعدها يقوم المكلف بالتوطين بالتأكد من توفر مجموعة من الشروط قبل قبول الملف أهمها:

- امتلاك TRUST REAL ESTAT لحساب لدى البنك؛
- التحقق من أن حساب TRUST REAL ESTAT قادر على تسديد قيمة البضاعة؛
- امتلاك لسجل تجاري يسمح له بممارسة عمليات التصدير والاستيراد؛
- رقم التعريف الضريبي ورقم التعريف الاحصائي؛
- مطابقة تلك المواد المراد استيرادها لتلك المنصوص عليها في سجله التجاري؛
- ان لا تكون المواد التي يرغب في استيرادها محضرة قانونيا.

ث) المرحلة الرابعة:

تم الموافقة من قبل المكلف بالتوطين وبالتالي يباشر في عملية فتح ملف التوطين المصرفي المتضمن الوثائق التالية:

1- **العقد التجاري:** هو دليل مقدم من المستورد يثبت إبرام الصفقة التجارية يبين بوضوح ما يلي:

هوية المتعاقدين، البلد الأصلي ومصدر البضاعة بالإضافة إلى طبيعة البضاعة أو الخدمات المقدمة، السعر الوحدوي والقيمة الإجمالية للبضاعة والعملة المستعملة، وغيرها من المعلومات التي سبق ذكرها في المرحلة الأولى.

¹ الملحق رقم 02.

في حالتنا هذه تقوم TRUST REAL ESTAT بتقديم الفاتورة الشكلية (FACTURE (PROFORMA)¹، وهي تعتبر فاتورة أولية يرسلها المصدر إلى المستورد محررة باللغة الانجليزية وهي تتضمن نفس المعلومات الموجودة في طلب التوطين بالإضافة إلى معلومات أخرى إجبارية هي:

- أوصاف البضاعة بدقة (نوع البضاعة، الكمية، سعر الوحدة بالعملة التي يتم بها تسديد الفاتورة الشكلية (الأورو)، السعر الإجمالي، الخصم)؛
- ميناء الشحن: إسطنبول تركيا، ميناء AMBARLI؛
- ميناء التسليم: ميناء الجزائر؛
- كيفية النقل: عن طريق البحر بواسطة السفينة؛
- الغرض من استيراد البضاعة: انجاز مركب سياحي، مشروع باب الزوار، الجزائر،
- وسيلة الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد (LC Irrévocable et confirmé)،
- طريقة الدفع: اعتماد مستندي بالاطلاع (LC a vue)؛
- ختم الشركة المصدرة والامضاء.

2- وثيقة التعهد أو الالتزام (Engagement): وفيها تتعهد فتيحة خلال الممثلة القانونية للشركة TRUST REAL ESTAT بأنها تلتزم باسم المؤسسة

- بعدم إعادة بيع المواد الأولية المستوردة إلى الدولة، وان هذه المواد المستوردة تستعمل خصيصا للاستغلال الخاص بالمؤسسة؛
 - وتشهد ان الكميات المستوردة تتوافق مع القدرات الإنتاجية، والوسائل البشرية، والمادية وقدرات التخزين للمؤسسة؛
 - ان تدفع غرامة مالية تساوي ضعف قيمة البضاعة المستوردة في حالة عدم التزامها بالتعهد.
- ووثيقة التعهد تحتوي نفس المعلومات الموجودة في طلب التوطين والفاتورة الشكلية، بالإضافة إلى توقيع وتأشيرة المسيرة والممثلة القانونية للشركة وختم الشركة².

¹ الملحق رقم 03.

² الملحق رقم 04.

3- طلب التوطين المصرفي (Demande de Domiciliation Bancaire): وهو طلب يحتوي على نفس المعلومات الموجودة في طلب التوطين الاولي ولكن مصادق عليه من طرف مصلحة التجارة الخارجية لووكالة عميروش¹012.

بعدما يتحقق المكلف بعملية التوطين في الوكالة من أن جميع المعلومات والوثائق موجودة يقوم بالمصادقة عليها بتأشيرة التوطين (la Griffé de Domiciliation)، وهو رقم تسجيل خاص بكل ملف توطين ويكون كما هو مبين في الشكل رقم 05

الشكل رقم 07: تأشيرة التوطين

بنك الجزائر الخارجي						
الوكالة الرئيسية عميروش 012						
الجزائر في: 27/10/2016						
16	03	01	2016	4	10	00089 EUR

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على الوثائق المقدمة من بنك الجزائر الخارجي.

بحيث:

- (1) الرقم 01/03/16 يمثل رمز شبك التوطين المعتمد لدى بنك الجزائر الخارجي؛
- (2) الرقم 2016 يمثل سنة فتح الملف؛
- (3) الرقم 4 يمثل الثلاثي الرابع من السنة (تاريخ فتح ملف التوطين كان في 27 أكتوبر 2016)؛
- (4) الرقم 10 يمثل عملية استيراد سلعة (بالنسبة لعملية استيراد خدمة يرمز لها بالرقم 30)؛
- (5) الرقم 00089 يمثل الرقم التسلسلي للملف؛
- (6) الرمز EUR يمثل عملة الأورو والتي تم تسديد بها الفاتورة.

¹ الملحق رقم 06.

بعد ذلك تسلم نسخة عن الفاتورة الشكلية التي تحمل تأشيرة التوطين إلى TRUST REAL ESTAT وذلك حتى تتمكن من جمركة البضاعة، ونسخة يتم الاحتفاظ بها في الملف وواحدة ترسل إلى مديرية التجارة الخارجية.

ج) المرحلة الخامسة:

في هذه المرحلة يتم اقتطاع العمولات المخصصة لفتح ملف التوطين وهي كما يلي:

- عمولة ثابتة تقدر ب 2200 دج
- الرسم على القيمة المضافة TVA تمثل 17%؛ وتقدر ب $0.17 * 2200 = 374$ دج
- العمولة الاجمالية التي يتم اقتطاعها من حساب المستورد هي $2200 + 374 = 2574$ دج

بعد تسجيل العملية في النظام يتم سحب إشعار بجعل حساب TRUST REAL ESTAT مدين بقيمة 2574 دج وتقديم نسخة للزبون ونسخة تبقى في ملف التوطين، كما ان الكشف يبين أيضا سعر الصرف الذي يقدر ب 120.25720 دج وبالتالي يكون مبلغ الفاتورة بالعملة الوطنية 4 543 593.61 دج¹.

يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية بالتأكد من ان رصيد TRUST REAL ESTAT كاف لتغطية 110% من مبلغ الفاتورة، بحيث 100% تمثل قيمة الفاتورة و 10% كهامش أمان إذ في بعض الأحيان تكون قيمة السلعة المرسله أكبر من القيمة الموجودة في الفاتورة.

ملاحظة:

في حالة وجود رصيد غير كاف في حساب الزبون فإن مدير الوكالة هو الذي يقوم بالموافقة على توطين العملية بعد حصوله على الموافقة من مديرية العمليات مع الخارج (DOE).

بعدها تم التأكيد على عملية التوطين من قبل رئيس مصلحة التجارة الخارجية بتاريخ 2016/10/27، يتم انشاء بطاقة مراقبة (la fiche de contrôle) تستعمل هذه البطاقة لمتابعة وتسيير الملف الموطن حتى انتهاء تنفيذ الصفقة ويتم ملء هذه البطاقة بعناية لإظهار كل المعلومات اللازمة والتي يجب تزويد بنك الجزائر بها، وتتضمن هذه البطاقة المعلومات التالية:

¹ الملحق رقم 06.

❖ من الجهة الامامية نجد¹:

- رقم الوكالة: AM/012؛
- رقم التوطين: 16.03.01.2016.4.10.00089.EUR؛
- تاريخ فتح ملف التوطين: 2016/10/27؛
- رقم الشباك المكلف بالتوطين: 160301؛
- نوع السلعة: مواد أولية؛
- اسم المستورد: SPA TRUST REAL ESTAT؛
- الرقم الجمركي للسلعة: (1 76.10.90.99.90 (2 73.08.90.99.00؛
- تاريخ الفاتورة: 2016/09/20؛
- أصل السلعة: تركيا؛
- المبلغ الفاتورة بالعملة الصعبة: €37782.30.

❖ ومن الجهة الخلفية نجد²:

- مبلغ الفاتورة بالعملة الصعبة: €37782.30؛
- تاريخ تصفية الملف: 2016/12/**؛
- ختم وتوقيع المسؤولة على مصلحة التجارة الخارجية.

هذه المراحل الخمسة عبارة عن مرحلة أولية يجب على TRUST REAL ESTAT أن تمر بها مهما كانت وسيلة الدفع المستعملة فالتوطين مرحلة ضرورية الهدف منها التعرف على أطراف العملية بالإضافة إلى التحديد الدقيق لنوع البضاعة او الخدمة وبالأخص التأكيد على الوسيلة والطريقة المستعملة في الدفع.

تنتهي هنا عملية فتح ملف التوطين، لتنتقل مرحلة جديدة وهي مرحلة متابعة العملية بعد أن قامت TRUST REAL ESTAT باختيار اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكدة كتقنية للدفع.

تنتهي هنا عملية فتح ملف التوطين، لتنتقل مرحلة جديدة وهي مرحلة متابعة العملية بعد أن قامت TRUST REAL ESTAT باختيار اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكدة كتقنية للدفع.

¹ الملحق رقم 07.

² الملحق رقم 08.

المطلب الثاني: مرحلة الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد

تعود مرحلة فتح الاعتماد المستندي من عدمه إلى المستورد وما اتفق عليه مع المصدر، في حالتنا هذه سوف يتم التطرق إلى الإجراءات اللازمة لفتح اعتماد مستندي

أولاً: مرحلة فتح الاعتماد المستندي

بعد اختيار TRUST REAL ESTAT (المستورد) وسيلة الدفع، تتقدم هذه الاخيرة بتاريخ 2016/10/29 إلى المكلف بفتح الاعتمادات المستندية في المصلحة وتكون مرفقة بالوثائق التالية:

- فاتورة شكلية: الغرض منها هو ليستطيع المكلف بفتح الاعتماد المستندي مطابقة المعلومات الموجودة فيها مع المعلومات الموجودة في طلب فتح الاعتماد المستندي؛
- طلب فتح اعتماد مستندي (Demande d'ouverture de Crédit documentaire) يحتوي على إمضاء وختم مسير الشركة بالإضافة إلى ختم الشركة¹، ويضمن الطلب على المعلومات التالية:

- اسم وعنوان البنك فاتح الاعتماد: بنك الجزائر الخارجي، وكالة عميروش 012، 83 شارع ديدوش مراد الجزائر؛
- رمز سويقت: BEXADZAL012؛
- رقم الحساب البنكي: 002000012012220045626؛
- شكل الاعتماد وطريقة الدفع: غير قابل للإلغاء ومؤكد والدفع 100 % عند الاطلاع؛
- اسم بنك الاشعار: granti bankasi
- رقم الحساب بنك الاشعار: 8800006200047600009093029
- رمز سويقت بنك الاشعار: TGBATRIS***؛
- اسم المصدر وعنوانه: YAPI-SAN INSAAT VE SANYI LTD.STI 1.esensehir mahalesi sair fuzuli sokak n°10 y.dudullu umraniye Istanbul
- المبلغ: 37 782.30 EUR؛
- تاريخ صلاحية الاعتماد: 2016/11/30؛
- طريقة الدفع: اعتماد مستندي بالاطلاع (LC A VUE)؛
- شرط الدفع: CFR ميناء الجزائر؛

¹ الملحق رقم 09.

- التعريف الجمركية للسلعة: (1) 76.10.90.99.90 (2) 73.08.90.99.00؛
- معلومات خاصة بنوع البضاعة، الكمية، المواصفات: تم ذكرها في الفاتورة الشكلية؛
- أصل البضاعة: تركيا؛
- ميناء الشحن: إسطنبول تركيا، ميناء AMBARLI؛
- ميناء التسليم: ميناء الجزائر؛
- التعبئة الجزئية للسلعة (expédition partielles): مسموح؛
- نقل السلعة من باخرة إلى باخرة أخرى قبل الوصول إلى ميناء التسليم (transbordement): مسموح؛

كما ينص طلب فتح الاعتماد المستندي إلى ان المصاريف والعمولات المقتطعة التي تحتسب خارج الجزائر يتحملها المستفيد (المصدر) وهذا طبقا الأنظمة والأعراف الموحدة (les règles et usances uniformes émises par la CCI¹ الدولية المعتمدة من طرف غرفة التجارة العالمية والخاصة بالاعتماد المستندي، كما ينص الطلب على مجموعة الوثائق المطلوبة من المستفيد والتي يجب عليه إرسالها فيما يسمى «un plis cartables»، تتمثل أهميته في كونه يمكن المستورد من استلام بضاعة بعد إعطائه لبنكه الذي يظهر له سند الشحن ويوقع عليه وعلى الفاتورة النهائية، وهذا فيما إذا كان حساب المستورد به مؤونة لتغطية مبلغ الفاتورة، أما إذا كان حسابه دون مؤونة فلا يظهر له البنك سند الشحن وليوقع على الفاتورة النهائية وبالتالي يمنع من استلام بضاعته.

فسند الشحن هو بمثابة ضمان للبنك يؤمن من خلاله مبلغ الفاتورة ويكون مؤمن ضد خطر عدم دفع المستورد، باعتبار هذا الأخير لا يمكنه أن يستلم بضاعته إلا بعد إظهار وتوقيع سند الشحن من طرف بنكه، ويتم ذلك بعد تأكد هذا الأخير من وجود مؤونة في حساب المورد.

ومنه فإن مجموعة الوثائق المطلوبة من المصدر تتمثل في:

- فاتورة تجارية (facture commerciales) 5 نسخ أصلية²؛
- قائمة الطرود (liste de colisage) 2 نسخ؛
- شهادة الوزن (note de poids)؛

¹ CCI : chambre de commerce internationale.

² الملحق رقم 10.

- سند الشحن (certificat de connaissance) يكون باسم بنك الجزائر الخارجي¹؛
- شهادة المنشأ (certificat d'origine) مسلمة من غرفة التجارة التركية 2 نسخ؛
- شهادة المصنع (Un Originale)².

بعد تحقق المكلف بفتح الاعتماد المستندي في وكالة عميروش 012 من صحة المعلومات الواردة في الطلب قامت بالمصادقة عليه يوم 2016/10/30 يقوم بإرسال الملف عن طريق شبكة سويفت العالمية إلى مديرية العمليات مع الخارج DOE عن طريق رسالة من نوع MT 700 والتي تحتوي على كل المعلومات المتعلقة بعملية فتح الاعتماد، 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 مديرية العمليات مع الخارج والتي تقوم بإرسال إشعار إلى وكالة عميروش 012 مفاده ان تشرع في فتح الاعتماد، فيقوم المكلف بعملية فتح الاعتماد المستندي للمستورد وإعطائه رقم الاعتماد المستندي الخاص به وهو: **16 012ICD0011616099**

بالإضافة يتم خصم عمولة فتح الاعتماد من حساب المستورد وتسليمه إشعار بذلك، وبالموازاة مع عملية فتح الاعتماد المستندي وجدت مديرية العمليات من الخارج أن البنك المعين من طرف المصدر للتعامل معه GRANTI BANKASI لا تتعامل معه، ولا تربطه أي علاقة ببنك الجزائر الخارجي أي لا يملك حسابا لدى هذا البنك، وبالتالي تقوم مديرية العمليات مع الخارج بإبلاغ مديرية العلاقات الخارجية DRI التي تقوم باختيار أحد البنوك الموجودة في بلد المصدر والتي تتعامل مع بنك الجزائر الخارجي لتجعلها كوسيط بينهما، باعتبار أن المستفيد لا يحق له أن يضغط على بنك المستورد للتعامل مباشرة مع بنكه أو أن يرفض التعامل معه.

بعد اختيار ARAB TURKISH BANK للتعامل المباشر مع بنك الجزائر الخارجي باعتباره أحد البنوك التي يتعامل معها في تركيا تقوم مديرية العمليات مع الخارج بإرسال وثيقة MT 700 إلى هذا البنك الأخير عن طريق شبكة سويفت بفتحها اعتماد مستندي لصالح المصدر، الذي يقوم باستدعاء المصدر yapi-san infaat ve sanyi ltd.sti من أجل التحقق من كل شروط الاعتماد المستندي وأخذ

¹الملحق رقم 11.

²الملحق رقم 12.

موافقته، وفي حالتنا تمت الموافقة وقام ARAB TURKISH BANK بإرسال رسالة من نوع سويفت MT 730 إلى وكالة عميروش 012 لاستكمال إجراءات الاعتماد المستندي.

أما في حالة وجود بعض النقاط التي لا يوافق عليها المستفيد فإنه يقوم بإرسال طلب تعديل عن طريق بنكه من خلال رسالة من نوع سويفت MT 707 تصل قسم الاعتماد المستندي في مديرية العمليات مع الخارج.

ثانيا: مرحلة تنفيذ وتسوية الاعتماد المستندي

بعد الانتهاء من عملية فتح الاعتماد المستندي، وبعد انتهاء المصدر yapi-san infaat ve sanyi ltd.sti من عملية فحص الوثائق من خلال التأكد من:

- صحة الاعتماد المستندي المتحصل عليه ومقارنته بشروط العقد المنفق عليه؛
- طبيعة الاعتماد وفي دراستنا كان اعتماد مستندي مؤكد وغير قابل للإلغاء؛
- احترام تاريخ صلاحية الاعتماد ومكان الدفع؛

يقوم المصدر yapi-san infaat ve sanyi ltd.sti بتبليغ كل الأطراف المتدخلين والمعنيين بفتح الاعتماد المستندي من بينهم المكلف بالعبور للقيام بإجراءات العبور وكذلك شركة التأمين لتغطية المخاطر المحتملة، وفي تاريخ 2016/11/30 تم شحن البضاعة في السفينة من ميناء إسطنبول تركيا، AMBARLI، الوجهة ميناء الجزائر.

بالإضافة إلى ذلك يقوم المصدر yapi-san infaat ve sanyi ltd.sti بإرسال الوثائق المطلوبة عليه والتي سبق ذكرها في طلب فتح الاعتماد المستندي إلى بنك الاشعار ARAB TURKISH BANK، وهذا الأخير يقوم بإرسالها إلى وكالة عميروش 012 يوم 2016/12/15 عن طريق وسيلة الارسال المنفق عليها. ومجموعة الوثائق هي:

- فاتورة تجارية (facture commerciales)؛
- قائمة الطرود (liste de colisage) وشهادة الوزن (note de poids)؛
- سند الشحن (certificat de connaissance) باسم بنك الجزائر الخارجي؛
- شهادة المنشأ (certificat d'origine) مسلمة من غرفة التجارة التركية؛
- شهادة المصنع (Un Originale).

في تاريخ 2016/12/18 وصلت المستندات المطلوبة وقد تم الختم عليها من طرف مصلحة التجارة الخارجية بهذا التاريخ، وفي هذه الاثناء وبتاريخ 2016/12/19 تتلقى وكالة عميروش رسالة SWIFT¹ من بنك المصدر ARAB TURKISH BANK مفادها أنها ستقوم بخصم المبلغ €37 782.30 من الحساب الخاص بوكالة عميروش 012 بتاريخ 2016/12/26.

وبعد تلقيها لهذه الرسالة تشرع وكالة عميروش 012 بإعداد وثيقة اقتطاع العملة الصعبة (PRELEVEMNT DE DEVISE) أو ما يسمى ب «FORMULE 4» والخاصة باقتطاع قيمة الاعتماد المستندي بالعملة الصعبة من حسابها الموجود لدى بنك الجزائر والتي تحتوي على جميع المعلومات الخاصة بالاعتماد المستندي، بحيث تقوم بإعداد خمسة نسخ، يتم ترك نسخة لتوضع في ملف التوطين والباقي يرسل إلى مديرية العمليات مع الخارج «DOE» التي تقوم بدورها بإرسال نسخة من وثيقة اقتطاع العملة الصعبة إلى بنك الجزائر مع الوثائق اللازمة وذلك من أجل إعلامها بتاريخ الدفع².

في تاريخ 2016/12/25 وصلت البضاعة إلى ميناء الجزائر، فاقمت مصلحة الجمارك بإعداد الوثيقة الجمركية³ أو ما يسمى بنسخة البنك (EXEMPLAIRE BANQUE) وهي وثيقة تقدم من طرف مصلحة الجمارك للبنك، والتي تؤكد دخول البضاعة، وكذلك المبلغ الذي دخلت به البضاعة وكذلك الوقت وتاريخ دخول البضاعة بالضبط، كما قامت في هذا التاريخ وكالة عميروش بإرسال طلب إلى مصلحة الجمارك محتواه هو أن تقوم هذه الأخيرة بإرسال الوثيقة الجمركية وذلك من أجل تصفية ملف التوطين والاعتماد المستندي⁴.

كما قام بنك الجزائر في 2016/12/26 بتحويل مبلغ الفاتورة إلى الحساب البنكي لوكالة عميروش 012 الموجود في بنك المصدر ARAB TURKISH BANK ليتمكن هذا الأخير من خصم المبلغ وتحويله إلى حساب المصدر yapi-san insaat ve sanyi ltd.sti .

بالمقابل تقوم مديرية العمليات مع الخارج بإرسال وثيقة اقتطاع العملة الصعبة وعليها الختم الخاص بها إلى وكالة عميروش 012 بتاريخ 2016/12/27 كدليل على أن الاعتماد قد تم تحقيقه ودفع قيمته إلى المستفيد yapi-san insaat ve sanyi ltd.sti، كما تقوم الوكالة باستدعاء المستورد

¹ الملحق رقم 13.

² الملحق رقم 14.

³ الملحق رقم 15.

⁴ الملحق رقم 16.

TRUST REAL ESTAT بعد أن تحققت من أن حسابه به المبلغ الكاف لتغطية مبلغ الفاتورة وذلك للتسليم الوثائق المطلوبة من المصدر وبالأخص سند الشحن والفاتورة النهائية الذي يسمح له بتسلم وإخراج البضاعة الخاصة به من الميناء.

وكمرحلة أخيرة تقوم وكالة عميروش بتصفية الملف من حيث المستندات ومن حيث المبالغ المقطعة من حساب المستورد TRUST REAL ESTAT، فيما يخص المستندات يكون 1/3 من المستندات للمؤسسة 2/3 للبنك بحيث يحتفظ موظف البنك ب:

- الفاتورة النهائية الاصلية: نسخة في ملف التوطين ونسخة في ملف الاعتماد المستندي؛
- سند الشحن: نسخة في ملف التوطين ونسخة في ملف الاعتماد المستندي؛
- شهادة الأصل: نسخة توضع في ملف الاعتماد المستندي.

وبهذا يكون ملف الاعتماد المستندي قد صفى بدون مشاكل، محتويا على الوثائق التالية:

- الفاتورة الشكلية؛
- الفاتورة النهائية؛
- وثيقة اقتطاع العملة الصعبة؛
- الوثيقة الجمركية

وفي الأخير يوضع الملف في الأرشيف لتتمكن الجهات الرقابية من الاطلاع عليه، كما يمكننا القول إنه من خلال دراستنا لهذه الحالة، أن العملية كانت جد عادية ولم نلاحظ أي مشكل من بداية فتح الاعتماد المستندي إلى غاية تصفيته، حيث تحصل المستورد TRUST REAL ESTAT على بضاعته وتحصل المصدر yapi-san insaat ve sanyi ltd.sti على كامل مستحقاته.

المطلب الثالث: حوصلة عن سير عملية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المؤكد

تطرقنا في المطلب الاول و الثاني إلى مراحل سير عملية فتح اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد قام بها بنك الجزائر الخارجي مع الزبون TRUST REAL ESTAT بداية من مرحلة التوطين مرورا بعملية فتح و تنفيذ الاعتماد المستندي إلى غاية تصفية ملف الاعتماد، في هذا المطلب سوف نقوم بحوصلة عن هذه العملية ثم سنحاول استخلاص أهم النتائج المتعلقة بفعالية هذه الوسيلة

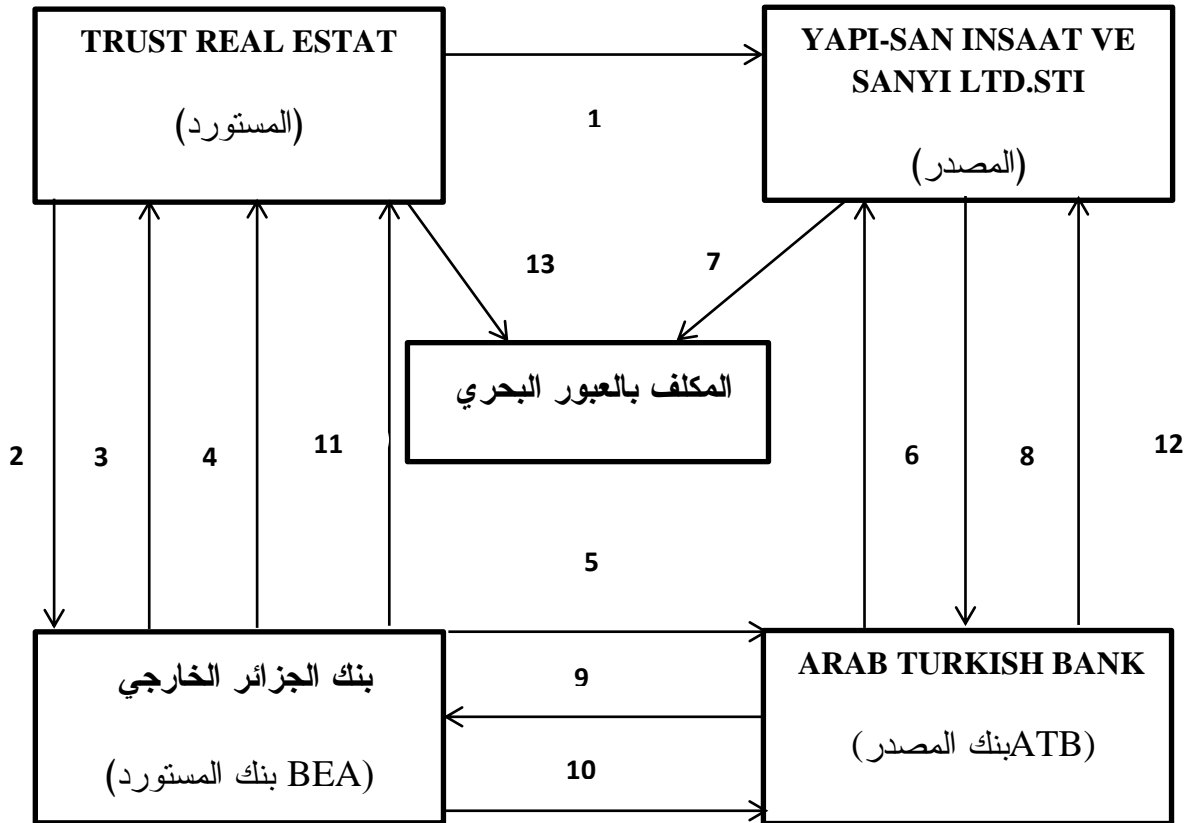
في تمويل عملية الاستيراد من خلال بعض الملاحظات و في الاخير نحاول وضع بعض المقترحات من أجل التخفيف من النواقص الموجودة في الحالة المدروسة.

أولاً: حوصلة عن الحالة المدروسة

هذا الشكل يمثل ملخص عن عملية استيراد المواد الاولية لتجهيز البناءات، ممولة بواسطة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد بين المستورد الجزائري TRUST REAL ESTAT و المصدر

التركي YAPI-SAN INSAAT VE SANYI

الشكل رقم 08: سير عملية اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد على مستوى بنك الجزائر الخارجي



المصدر: من إعداد الطالبة بناء المعلومات السابقة

(1) عقد صفقة تجارية بقيمة € 30 , 37 782 خاصة بشراء مواد أولية لتجهيز البناءات، بين المستورد

الجزائري TRUST REAL ESTAT و المصدر التركي YAPI-SAN INSAAT VE SANYI

LTD.STI ، والدفع يكون من خلال الاعتماد المستندي؛

(2) تقدم المستورد TRUST REAL ESTAT إلى بنك الجزائر الخارجي (بنك الاشعار) من أجل

توطين عملية الاستيراد؛

- 3) موافقة بنك الجزائر الخارجي على عملية التوطين بعد تأكده من مجموعة من الشروط، إعطائه رقم التوطين الخاص بعملية الاستيراد؛
- 4) الشروع في فتح الاعتماد المستندي من طرف البنك بعد طلب من المستورد،
- 5) يقوم بنك المستورد بإشعار **ARAB TURKISH BANK** (بنك المصدر) بعملية الفتح عن طريق رسالة سويقت تتضمن جميع المعلومات والشروط المتفق عليها في العقد؛
- 6) يقوم **ARAB TURKISH BANK** بإبلاغ واستدعاء المصدر بشأن هذه العملية، من أجل التحقق من جميع المعلومات و الشروط المتفق عليها؛
- 7) يقوم المصدر بإرسال البضاعة إلى المكلف بالعبور البحري، وفي المقابل يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة و إرسال سند الشحن إلى المصدر ويكون النقل حسب الشرط التجاري **CFR**؛
- 8) يسلم المصدر سند شحن لبنكه **ARAB TURKISH BANK** بالإضافة إلى مجموعة الوثائق و المستندات الخاصة بالبضاعة المنصوص عليها في طلب فتح الاعتماد المستندي؛
- 9) يقوم **ARAB TURKISH BANK** بالتحقق من الوثائق و المستندات و يقوم بإرسالها إلى بنك الجزائر الخارجي؛
- 10) يقوم بنك الجزائر الخارجي بدوره بالتحقق من الوثائق ومدى مطابقتها لشروط العقد، كما يقوم بتحويل مبلغ الصفقة إلى المصدر عن طريق بنكه **ARAB TURKISH BANK**؛
- 11) في نفس الوقت يقوم بنك الجزائر الخارجي بإشعار **TRUST REAL ESTAT** بوصول الوثائق والمستندات المتعلقة بالاعتماد المفتوح لتمويل البضاعة المعنية ويسلمه نسخا منها؛
- 12) يقوم **ARAB TURKISH BANK** بتحويل مبلغ الصفقة إلى حساب المصدر؛
- 13) يقوم المستورد **TRUST REAL ESTAT** بأخذ الوثائق، كما يقوم باستلام البضاعة من الناقل من المكان المتفق عليه بعد تقديمه للسند الشحن.

ثانيا: تحليل للحالة المدروسة

من خلال الدراسة التي قمنا بها استخلصنا بعض الملاحظات ويمكن عرضها كالتالي:

- أطراف العقد قاموا بإتمام الصفقة التجارية في أحسن الاحوال، حيث تم ذكر وتنفيذ جميع الشروط التي تم الاتفاق عليها في العقد بحيث تضمن لجميع الاطراف حقوقهم، سواء تعلق الامر

بالنقل أو تسليم البضاعة أو تسديد مبلغ الفاتورة، لأنه لو أخل أحد الأطراف بالصفقة التجارية بالعقد قد يؤدي ذلك لحدوث نزاعات مستقبلية بين الاطراف.

- في حالتنا بنك الجزائر الخارجي يتحمل كامل المسؤولية في حالة عدم تحقق العملية وقد قام بالموافقة على ذلك، فالمبدأ الذي يقوم عليه الاعتماد المستندي هو أن البنك يضمن العملية التجارية من أي قوة قاهرة ولكن في المقابل فإنه يستفيد من العمولات التي يدفعها المستورد في كل مراحل سير الاعتماد المستندي.

- فيما يخص الاعتماد المستندي فهو يتميز بدرجة امان عالية، لكونه غير قابل للإلغاء و مؤكد أي التزام مضاعف وهذا الالتزام يمنع المصدر من حصوله على مبلغ الصفقة في حالة عدم إرساله المستندات او عدم تطابقها.

- فيما يخص المستندات فقد طلب المستورد إرسالها فيما يسمى un plis cartables (محفظة تتضمن المستندات المطلوبة) وهذا سمح له من جمركة البضاعة الخاصة به دون انتظار وصول الوثائق من البنك، وهذه الطريقة في ارسال المستندات تجنب ضياعها وبالتالي تمنع حدوث مشاكل خاصة بتسليم البضاعة.

- فيما يخص اختيار الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع فهذا راجع إلى ارتفاع مبلغ الفاتورة الذي تقدر بالعملة الوطنية ب 4 543 593.61 دج، وفي مثل هذه الحالة يكون اختيار هذه الوسيلة هو الأكثر امانا وضمانا، كما يمكن ان يكون بسبب عدم معرفة جيدة بين طرفي العقد أي عدم وجود ثقة كافية بينهما.

ثالثا: المقترحات

من خلال الدراسة التي قمنا بها على مستوى بنك الجزائر الخارجي وكالة عميروش 012 لاحظنا مجموعة من النواقص، و لذلك أخذنا كامل الحرية في اقتراح مجموعة من الحلول من اجل تجنبها مستقبلا، وهي كما يلي :

- التحسين من سرعة وسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية من خلال تطوير نظام المعلومات الخاص بالبنك؛

- خدمة الاعتماد المستندي الرقمي تعد من الافاق المستقبلية لخدمة الدفع المستندي المستعملة في تمويل التجارة الخارجية وذلك من أجل سرعة تنفيذ وسير اعتماد مستندي أحسن ؛

- إنشاء وظيفة تهتم باستقبال وتوجيه العملاء، من أجل عدم تضييع الوقت من جهة وكذلك عدم تعطيل الموظفين عن العمل من جهة اخرى؛
- وضع خطوط اتصال مفتوحة على مدار اليوم من أجل اتصال احسن مع العملاء؛
- استخدام الطاقات البشرية المؤهلة والمتمكنة من تكنولوجيات الاعلام والاتصال وهذا يساهم كثيرا في تحسين مردودية البنك؛
- مراقبة و معالجة مستمرة للطلبات و اعتراضات الزبائن وكذلك الاخطاء والصعوبات التي تواجه البنك، وتكوين لجنة مختصة تهتم بتحليل أسباب هذه الاعتراضات والصعوبات ووضع الحلول لها من أجل تجنبها مستقبلا.

خاتمة الفصل الثالث

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى عدة جوانب متعلقة ببنك الجزائر الخارجي، حيث كانت البداية بتقديم عام لبنك الجزائر الخارجي كونه يعتبر من المؤسسات المصرفية الرائدة في الجزائر وهذا راجع إلى الدور الفعال الذي يلعبه هذا البنك في تحقيق التنمية الاقتصادية وبالأخص من خلال مساهمته الكبيرة في مجال التجارة الخارجية والتقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية.

كما تطرقنا أيضا إلى فرع من فروع بنك الجزائر الخارجي والمتمثل في وكالة عميروش 012، هذه الوكالة التي تعتبر من أهم وكالات الجزائر وسط باعتبارها من أفضل الوكالات التي تسعى للتقديم أفضل الخدمات البنكية لزبائنها وبالأخص فيما يتعلق بالتجارة الدولية التي يعرف نشاطها تطورا ملحوظا من سنة إلى أخرى. وقد احتلت العمليات المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية مكانة لبأس بها وبالأخص تقنيات الدفع المستندي المتمثلة في التحويل الحر، التحصيل المستندي، والاعتماد المستندي.

توصلنا أيضا من خلال هذا الفصل إلى الاستعمال الكبير للتحويل الحر والتحصيل المستندي في عمليات التجارة الخارجية لكونهما تقنيتان يمتازان بالسرعة في التنفيذ وقلّة التكلفة ولكن من جهة يستخدمان في الصفقات التجارية ذات المبالغ الصغيرة والمتوسطة، وأمام هذا تراجع استعمال الاعتماد المستندي لكونه مكلف ويستغرق من أجل تنفيذه فترة زمنية طويلة، ويتم اللجوء إليه في حالة تمويل الصفقات التجارية ذات المبالغ الكبيرة لكونه التقنية الأكثر أمانا وضمانا لحقوق الأطراف العاملة به.

الخاتمة العامة

يعتبر ميدان التجارة الخارجية من الميادين الأكثر إثارة للدراسة الاقتصادية لما له من أهمية في تطوير اقتصاد الدول إضافة إلى كونه إحدى الركائز الأساسية لها.

وبما أن مجال التجارة الخارجية واسع وعميق، أردنا ان يكون موضوع الدراسة خاص بكيفية تمويل التجارة الخارجية وذلك من خلال وسائل الدفع المستندي المستعملة فيها ، فوسائل الدفع المستندي كانت كنتيجة لتسارع وتيرة التطور الاقتصادي وازدهار العلاقات الدولية مع زيادة المخاطر التي يتعرض لها المتعاملين الاقتصاديين، لذلك كان لابد من إيجاد تقنيات تتماشى مع الوضع الاقتصادي الجديد وتتلاءم مع قوانين كل الدول.

وتعتبر البنوك الركيزة الأساسية لعمليات تمويل التجارة الخارجية، حيث تزداد الحاجة إليها نظرا لما تقدمه من تسهيلات، ضمانات، وغيرها، إضافة إلى كل تقنيات التمويل الموجهة لصالح زبائنها فلكل تقنية خصائصها ومميزاتها، ويمكن الاختلاف بينها من حيث السرعة، التكاليف والممارسة، والغرض من الاستعمال وما على الزبون اختيار الوسيلة الأنسب لتسوية صفقاته التجارية.

وقد كانت الإشكالية الرئيسية المطروحة في بداية الدراسة تتمثل في:

ما مدى فعالية وسائل الدفع المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟

إن معالجة هذه الإشكالية سمحت لنا باستخلاص النتائج التالية :

- عمليات تمويل التجارة الخارجية تقوم على عدة آليات تختلف من ناحية استعمالها على حسب مدة الاستعمال حيث تقسم إلى آليات تمويل قصيرة الأجل، متوسطة الأجل و أخرى طويلة الأجل، وعلى المتعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تتلاءم مع طبيعة العملية؛
- التحويل الحر و التحصيل المستندي وسيلتان تعتمدان على وجود ثقة كبيرة بين أطراف العقد ولكنهما لا يغطيان خطر عدم الدفع؛
- حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المشاكل والمخاطر المحتملة وغير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها فلا بدا من إرفاقها بالوثائق اللازمة والضرورية وهذا ما تم ملاحظته على مستوى بنك الجزائر الخارجي الذي يشدد بدقة على الوثائق والمستندات؛

- اختيار وسيلة الدفع الملائمة يجنب الاطراف تحمل تكاليف أكبر، كذلك يضمن للمصدر مبلغ الصفقة والمورد استلام بضاعته في أحسن الأحوال؛
- من خلال الدراسة التطبيقية لاحظنا أن التوطين هو المرحلة الأولى لأي عملية تجارية مهما كان نوعها ومهما كانت وسيلة الدفع المستندي المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، ثم يعود قرار التمويل واختيار الوسيلة للطرفين؛
- ان استعمال وسائل الدفع المستندي لدى بنك الجزائر الخارجي محدود ويقتصر على أنواع معينة فقط وهذا يحد من معاملاته مع الخارج وبالتالي من نشاط البنك؛
- الاعتماد المستندي يعتبر وسيلة ضمان لحقوق الاطراف، ويعد الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المؤكد" أكثر الأنواع استعمالا في بنك الجزائر الخارجي.

اختبار الفرضيات:

- هذه النتائج و الدراسة التي قمنا بها سواء خصت الجانب النظري او الجانب التطبيقي قدتنا للإجابة واختبار الفرضيات المذكورة سابقا، كما يلي
- "مشكل الندرة وعدم قدرة الدول على تحقيق الاكتفاء الذاتي التي فرضت عملية التخصص الدولي كانت من الأسباب الرئيسية التي أدت إلى ظهور التجارة الخارجية"
- التجارة الخارجية هي عبارة عن انتقال سلع، خدمات، رؤوس أموال من دولة إلى أخرى، وهذا الانتقال دليل على ان الدول لا تستطيع ان تعيش بمعزل عن نفسها بسبب عدم قدرتها على تحقيق الاكتفاء الذاتي بنفسها، وبالتالي فالدول مهما بلغت شدة تقدمها وتطورها فهي في حاجة دائمة إلى باقي الدول، لكونها تعاني من مشكل الندرة في الموارد التي لديها سواء الطبيعية او المكتسبة، و هذه الحاجة هي ما جعلت الدول تتخصص في إنتاج معين وذلك بسبب التوزيع غير المتكافئ للثروات بالتالي لبدا عليها من الانفتاح على باقي بلدان العالم من أجل تلبية حاجيتها سواء عن طريق الاستيراد أو التصدير. ومنه: الفرضية الاولى صحيحة.

- "تختلف وسائل الدفع مستندي فيما بينها حسب نوع العملية التجارية المراد تمويلها"

تتسم وسائل الدفع المستندي بالتنوع فكل وسيلة يمكن استعمالها على حسب العملية التجارية المراد تمويلها فهي تنقسم إلى وسائل دفع قصير الأجل و أخرى متوسطة وطويلة الأجل بالإضافة إلى

أن العون الاقتصادي يمكن استعمالها على حسب مبلغ الصفقة التجارية فمثلا يمكن استعمال التحويل الحر بالنسبة للعمليات التجارية ذات المبالغ الصغيرة، التحصيل المستندي بالنسبة للعمليات التجارية ذات المبالغ المتوسطة أما الاعتماد المستندي فهو بالنسبة للعمليات ذات المبالغ الكبيرة كذلك يمكن للعون الاقتصادي اختيار وسيلة الدفع حسب درجة الأمان و سرعة التنفيذ و التكلفة وكذلك درجة الثقة الموجودة بين المتعاملين الاقتصاديين. ومنه: **الفرضية الثانية صحيحة**

– "الاعتماد المستندي هو الوسيلة الأكثر استعمالا من طرف البنوك و الأعوان الاقتصاديين لتمويل التجارة الخارجية"

يعتبر الاعتماد المستندي من بين وسائل الدفع المستندي المستعملة في تمويل التجارة الخارجية وهو يتسم بدرجة امان عالية مقارنة بالتحويل الحر و التحصيل المستندي، إلا أن الاعتماد المستندي يعد الأقل استعمالا مقارنة بسابقه، وذلك لتميزه بدرجة تنفيذ بطيئة بالإضافة إلى أنه يتميز بارتفاع تكلفة تنفيذه مقارنة بالتحويل الحر و التحصيل المستندي حيث من خلال الدراسة التطبيقية التي قمنا بها على مستوى مصلحة التجارة الخارجية ببنك الجزائر الخارجي والذي يعد البنك الأول في الجزائر المختص في تمويل التجارة الخارجية وجدنا أن أغلبية المتعاملين يتجهون إلى التحويل الحر بنسبة 49% الفترة الممتدة ما بين 2013 إلى غاية 2016، في حين التحصيل المستندي بلغت نسبة التعامل به 40%، ثم في الأخير يأتي الاعتماد المستندي بنسبة استعمال تقدر ب 11%. وهذا دليل على أن الاعتماد المستندي لا يعد الأكثر استعمالا بين البنوك و الأعوان الاقتصاديين، رغم كونه يعتبر الأكثر أمانا، وكما ذكرنا في الفرضية السابقة فإن اختيار وسيلة الدفع يرجع إلى عدة عوامل أهمها السرعة في التنفيذ و التكلفة. ومنه: **الفرضية الثالثة خاطئة**

التوصيات:

– تأهيل العاملين في البنوك وخاصة العاملين في مصلحة التجارة الخارجية، لأن هذا النشاط يتطلب مؤهلات مهنية عالية في التعامل مع الاعوان الاقتصاديين والشركات الأجنبية السابقة في هذا المجال؛

– تبني وسائل التجارة الالكترونية لأنها تساعد في تسهيل عمليات التجارة الدولية.

– إعادة صياغة وسائل الدفع المستندي بطريقة تسمح بمواكبة التطور التكنولوجي، تكون أسرع، أدق، و أكثر مرونة و امان؛

- تخصيص وظيفة التأطير في البنوك يشرف عليها ذوي الخبرة، مهمتهم تعليم الموظفين و المتدربين الراغبين في تعلم كل ما يخص التجارة الخارجية.
- التوجه إلى استعمال الأنواع الأخرى من الاعتماد المستندي وعدم التعامل فقط بواسطة الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد"

صعوبات الدراسة:

- صعوبة الحصول على المعلومات والوثائق من بنك الجزائر الخارجي؛
- عدم مرونة موظفي بنك الجزائر الخارجي في تقديم المعلومات؛
- قلة المراجع باللغة العربية الخاصة بميدان تمويل التجارة الخارجية وإن وجدت فهي غير تقنية؛
- عدم وجود مادة تدريس منهجية المذكرة أو كتب خاصة بمنهجية إعداد مذكرة التخرج على مستوى المدرسة العليا للتجارة، على عكس بعض المدارس العليا الأخرى.

أفاق البحث و الدراسة:

- يعتبر ميدان تمويل التجارة الخارجية من الميادين الشاسعة التي تستدعي الكثير من البحث و الدراسة، وللراغبين في البحث في هذا الموضوع، نقترح عليهم هذه المواضيع:
- تمويل التجارة الخارجية الجزائرية في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية،
 - دور التجارة الالكترونية في تمويل التجارة الدولية،
 - دور وسائل الدفع المستندي في الحد من المخاطر الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف.

المراجع

الكتب باللغة العربية:

- 1) أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، المكتبة الكبرى للنشر، الإسكندرية، 1998.
- 2) أحمد سليمان المتوحي، اقتصاد النقل والمواصلات، دار المنار العربي، 2003.
- 3) أنطوان ناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المحلية، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998.
- 4) جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، الطبعة العربية الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2013.
- 5) جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، 2000.
- 6) حسام داود، عليان الشريف وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000.
- 7) حمادة فريد منصور، مقدمة في اقتصاديات النقل، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998.
- 8) حمزة محمود الزويدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، مؤسسة الرواق، عمان، الأردن، 2002.
- 9) دريد كامل آل شبيبت، مبادئ الإدارة المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
- 10) رايح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.
- 11) رمضان زياد سليم، محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، الطبعة الثانية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 1996.
- 12) زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.
- 13) سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 14) سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل (دراسة تمهيدية)، الدار الجامعية، مصر، 2003.
- 15) السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
- 16) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 17) عادل احمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002.
- 18) عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2000.

- (19) عبد الغفار حنيفي، عبد السلام أبو قحف، إدارة البنوك وتطبيقاته، دار المعرفة الجامعة الإسكندرية، الطبعة الأولى، مصر، 2000.
- (20) عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
- (21) عمر حسين، الموسوعة الاقتصادية، الطبعة الرابعة، دار الفكر العربي، القاهرة، 1999.
- (22) مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مصر، 2000.
- (23) محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الإسكندرية، 2000.
- (24) محمد عبيدات، مبادئ التسويق، المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
- (25) مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2001.
- (26) شقيري نوري موسى واخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2012.
- (27) ناجي جمال، المحاسبة والعمليات المصرفية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، لبنان، 1999.
- (28) نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- مذكرات باللغة العربية:**

- (1) أمينة أميمة مغربي، تطور وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، كلية ع إ ت ع ت، 2016
- (2) رشيد شلالي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية ع إ ت ع ت، جامعة الجزائر 3،
- (3) فايزة بوالطين، آسيا مرياي، آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، تخصص تجارة دولية، كلية ع إ ت ع ت، جامعة جيجل.
- (4) عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية ع إ ت ع ت، جامعة الجزائر، 2006.
- (5) محسن قادري، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول على اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، كلية ع إ ت ع ت، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014.

- (6) فراح كاسية، كيشو سامية، الاعتماد المستندي كتقنية دفع تمويل وضمان للتجارة الخارجية، مذكرة منشورة لنيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، كلية ع إ ت ع ت، جامعة أكلي محند أولحاج، بويرة، 2014.
- (7) صليحة بوسليمان، تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2013.
- (8) نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، كلية ع إ ت ع ت، 2012.

المجلات باللغة العربية:

- (1) رائد فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية (مجلة علمية محكمة)، المجلد 5، العدد 17، 2013.
- (2) بوخيرة حسين، استخدام البنوك الجزائرية لوسائل الدفع في التجارة الخارجية، المجلة الجزائرية للعلوم الاقتصادية والسياسية، العدد 02، 2010.

المدخلات باللغة العربية:

- (1) كئوش عاشور، مداخلة منشورة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على اقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

الكتب باللغة الفرنسية:

- 1) Legrand.G, Martini H, **Gestion des opérations import-export**, Edition Dunod, paris, 2008.
- 1) Philippe.G, Stéphane.P, **les opérations bancaires à l'international**, banque éditeur, paris, 1999.
- 2) S.HADDAD, Collectif EPBI, **le crédit documentaire- commerce international**, Pages bleues internationales, Alger, 2011
- 3) Simon. Y, Lautier.D et autre, **finance international**, 10ème édition, Edition economica, France, 2009.

المذكرات باللغة الفرنسية

- 1) ZOURDANI Safia, **le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie cas de la BNA**, mémoire de magister en science économiques, option Monnaie– finance– banque, université Mouloud MAMMERI TIZI–OUZOU, faculté de SECSG, 2012, ANNEXE N° 01

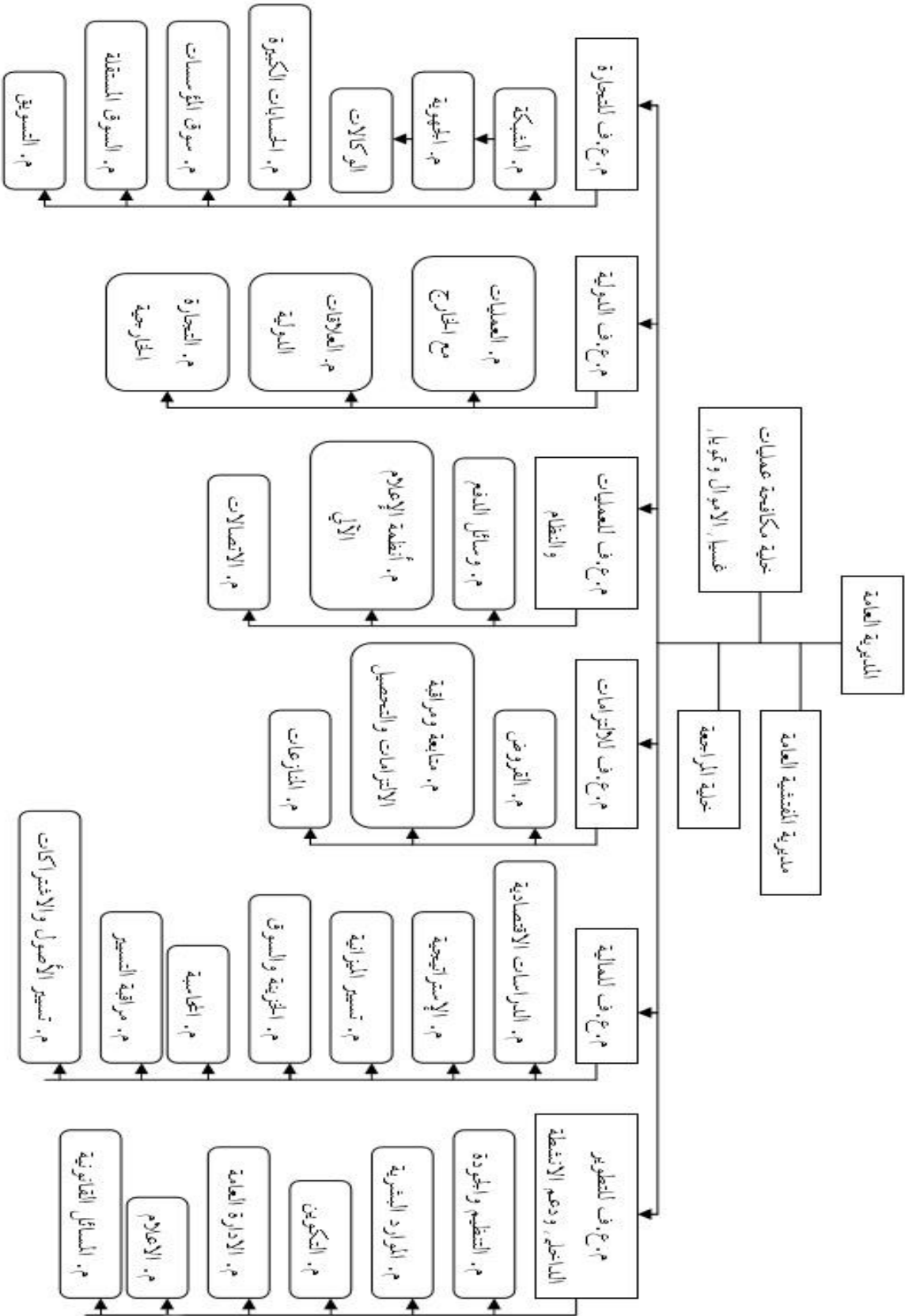
المواقع الالكترونية:

www.bea.dz (1)

<http://montada.echoroukonline.com/showthread.php?t=75673> (2)

الملاحق

الملحق رقم 01: الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي



Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Numéro de la domiciliation : 20245

Nom ou Raison Sociale : TRUST REAL ESTATE

Capital Social : 2067270412

Nom du Gérant : FATIHA KHELLAL

N_téléphone : 0560096706

EMAIL : bachir.rameche@trustholding.dz

Compte Bancaire: 00200012012220045626

Adresse: 70 CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA ALGER

Agence: DIDOUCHE MOURAD

Messieurs, Mesdames,

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

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : BSC 1010 AKP ALUMINUM 10 MM OVAL SHAPED TILE TRIM PROFILE.CHEMICAL

Origine de la Marchandise : TURQUIE

Facture Proforma N°:PH-16-519 A

Date de Facture°:2016-09-20

Finalite Economique: FONCTIONMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère): YAPI-SAN INSAAT VE SANAYI LTD.STI

Adresse du Fournisseur : 1.ESENSEHIR MAHALLESİ SAIR FUZULİ SOKAK N°10 Y.DUDULLU UMRANIYE İSTANBUL

Téléphone du Fournisseur : +90 216 466 72

Montant : 0000037782.30

Type Devise: EUR

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 76.10.90.99.90 73.08.90.99.00

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Incoterm : CFR

N° du Registre de Commerce : 04B0964847

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale(NIF): 0004160964847

N° D'identification Statistique (NIN): 0004416280404459

Adresse du Bureau de rattachement des impots : INSPECTION DES IMPOTS PETIT HYDRA/DIRECTION DES IMPOTS ALGER/CE

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

Nom, Cachet et Signature du gérant :

الملحق رقم 03: الفاتورة الشكلية.

PROFORMA INVOICE

SUPPLIER NAME: YAPI-SAN İNŞAAT SANAYİ LTD ŞTİ.

SUPPLIER ADDRESS: 1. Esensehir Mahallesi Sair Fuzuli Sokak No:10

Y. Dudullu - Umranlıye - İstanbul

SUPPLIER TEL : +90 216 466 72 63

FAX : +90 216 466 72 64

yapi-san

inşaat ve sanayi ltd. şti

PRO FORMA INVOICE

DATE : 20.09.2016

IN : PH16-519 A

BILLING ADDRESS TO:

SPA TRUST REAL ESTATE
70 Rue CHEMIN LARBI ALLIK , HYDRA , Alger , Algerie
NIF: 000416096484741

Désignation	Description	Unit	QTY	UNIT PRICE	TOTAL Amount
Coin en Céramique mixte de jonction de différentes tailles et formes avec tous les accessoires nécessaires pour l'installation	BSC 1010 AKP Aluminum 10mm Oval Shaped Tile trim profile, Chemical Bright, L=2.80mt	ml	5180.00	2.43 €	12,587.40 €
	BKP 3232 SS05 AISI 304 Grade Stainless Steel 32x32mm External Corner Profile, Mirror Surface, Edges Chamfered, L=2.80mt	ml	2492.00	3.95 €	9,843.40 €
Section Général de séparation (communes) de différentes tailles et formes avec tous les accessoires nécessaires pour l'installation	BSH 1008 AKP Aluminum 8mm Right angle shaped tile trim profiles, Chemical Bright, L=3.00mt	ml	405.00	2.22 €	899.10 €
	BSD 0220 SS05 AISI 304 Grade Stainless Steel 02x20mm Tile Trim Profile, Mirror Surface, L=1.20mt	ml	2280.00	5.33 €	12,152.40 €
				FREIGHT	2,300.00 €
				TOTAL AMOUNT CFR (EURO)	37,782.30 €

Total Amount of: THIRT SEVEN THOUSANDS SEVEN HUNDREDS AND EIGHTY TWO EUROS AND THIRTY CENTS

TERMS & CONDITIONS

COUNTRY OF ORIGIN : TURKEY

INCOTERM : CFR ALGIERS PORT

PAYMENT TERM : LC IRREVOCABLE and CONFIRMED LC PAYABLE AT SIGHT

THESE GOODS ARE IMPORTED FOR THE ADVANTAGE OF : REALISATION D'UN COMPLEXE TOURISTIQUE PROJET- AB EZZOUAR- ALGER

CONFIRMED BY

YAPI - SAN İNŞAAT SANAYİ LTD ŞTİ.

1. Esensehir Mahallesi Sair Fuzuli Sok. No:10
Y. Dudullu - Umranlıye / İSTANBUL
Sangazi V.D:937 004 2780
Tic.Sic.No 106907

BANK DETAILS

BANK NAME : Garanti Bankası / Des Sanayi Sitesi Branch
BIC / ACCOUNT NR : 9093029
IBAN NO. : TR88 0006 2000 4760 0009 0930 29
SWIFT CODE : TGBATRISXXX

We hereby certify that this invoice is true and correct , and that the origin of this materials is TURKEY origin.

To be shipped by sea from İSTANBUL - AMBARLI port to ALGER port.

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE	
Agence Principale Amiroucho 012	
Alger le 23 2016	
16	03 01 2016
4	16 00089 EUR

الملحق 04: وثيقة التعهد أو الالتزام.



TRUST REAL ESTATE

Au Capital Sociale de 2.067.270.412 D.A

70 CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA ALGER

RC N°04 B 0964847 00/16 TEL: (213 21) 54 84 64/FAX (213 21) 54 84 68
N° NIF 000416096484741 N° NIS 000416280404459

Code Activité n°109218

ENGAGEMENT

Je soussigné Fatiha KHELLAL représentante légale de la société :

- Raison sociale : **TRUST REAL ESTATE SPA**

- Activité : **PROMOTEUR IMMOBILIER**

- Adresse : **70 CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA**

- NIS : **000416280404459**

- Nom du Fournisseur: **YAPI-SAN insaat sanayi Its sti**
- Facture proforma N° PH16-519A du 20/09/2016
Montant : (en chiffres). **37.782,30 Euros**

(en lettres). Trente sept mille sept cent quatre vingt deux euros et 30 cts euros
CONCERNE L'EXPEDITION: BSC 1010 AKP ALUMINUM 10MM OVAL SHAPED TILE TRIM
PROFILE, CHEMICAL BRIGHT, L=2.80MT...etc, comme
listé sur la proforma n°PH16-519A du 20/09/2016

Origine de la marchandise : **TURQUIE**

Quantité : **10 357.00 ML**

Tarif douanier : **76.10.90.99.90./73.08.90.99.00**

M'engage au nom de la société :

- à affecter les biens et matières premières importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise.
- De m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de Production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application de l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015, qui stipule que « les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipements et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égal à deux (02) fois la valeur de ces importations ».

Fait à Alger, le 29/09/2016

Cachet et signature



Mme **Fatiha KHELLAL**
Présidente du Conseil
d'Administration



الملحق رقم 05 : طلب التوطين المصرفي النهائي.



Au Capital Sociale de 2.067.270.412 D.A
 70 CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA ALGER
 RC N°04 B 0964847 00/16 TEL: (213 21) 54 84 64/FAX (213 21) 54 84 68
 N° NIF 000416096484741 N° NIS 000416280404459
 Code Activité n°109218.

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

OBJET : Demande de domiciliation dans le cadre du Règlement 07-01 du 03 Février 2007
 De la Banque d'Algérie.

S/Notre compte BEA/AMIROUCHE N° 002000012012220045626

Fournisseur: YAPI-SAN İNSAAT SANAYİİ LTD STİ.

Facture N° PH16-519 A du 20/09/2016.

Montant en devises maximum de : 37 782,30 EUR.

TRENTE SEPT MILLE SEPT CENT QUATRE VINGT DEUX MILLE EURO ET 30 CTS.

Date probable de règlement :

Type de contrat CFR PORT D'ALGER

Dans le cadre de l'instruction citée en objet nous vous prions de bien vouloir nous domicilier la facture :

Mode de paiement : LC A VUE.

Nature de la marchandise : BSC 1010 AKP ALUMINUM 10MM OVAL SHAPED TILE TRIM PROFILE, CHEMICAL BRIGHT,L=2.80MT.....etc. comme listé sur la Proforma N° PH16-519 A du 20/09/2016.

Origine de la marchandise : Turquie.


Quantité : 10 357.00 ML

Tarif douanier : 76.10.90.99.90 / 73.08.90.99.00.

Inspection divisionnaire des douanes :ALGER PORT.....

Adresse et lieu d'attachement d'impôt/ Direction des impôts BIR MOURAD RAIS (Inspection - Petit HYDRA).

Nous vous dégageons de toutes responsabilités pouvant en résulter, par ailleurs, nous nous conformons à la réglementation des changes en vigueur en Algérie.

 **Mme Fatima KBELLAL**
Présidente du Conseil
d'Administration

Hydra le

CACHET ET SIGNATURE DU CLIENT.




Bachir Ramèche
Chef de Département
Finances & Comptabilité

* SUIVANT REGLES ET USAGES UNIFORMES
DE LA CCI BROCHURE 500 ET 522 ARTICLE 39.

الملحق رقم 06: إشعار سحب العمولات.

بنك الجزائر الخارجي Banque Extérieure d'Algérie
DOSSIER No 1603201641000089EUR

0122200456-26

27 Octobre 2016 a 11:44

N° compte :
Agence: 00012 AMIROUCHE
Devise: DZD DINAR ALGERIEN
Type: 001 DOM IMPORT (DI)
Guichet: C060

Le:

S.P.A TRUST REAL ESTATE
70 CHEMIN LARBI ALIK HYDRA
16000 ALGER GARE
ALGERIE

REF. AUTORITE ..: 099916000730375
Echeance: 27/10/2017
Apurement:
Terme de vente : COUT ET FRET
Code douanier ..: 76109000 -Autres

Correspondant ..: - YAPI-SAN INSAAT SANAYI LTD
ISTANBUL TURQUIE

Pays de provenanc: 428 TURQUIE

Montant marchandise: 37.782,30 EUR
Montant affretement: 0,00 EUR
Montant Total: 37.782,30 EUR Tx change: 120,2572000

COMISSION DOMIC: 2.200,00 DZD
Taxe: 374,00 DZD
Nous debiterons votre compte No 0122200456-26 le 27/10/2016
selon vos instructions du 27/10/2016 de 2574,00 DZD
Date de valeur : 26/10/2016
Solde: -277.623.715,71
Disponible ..: -277.623.715,71
Autorisation : 0,00 au
Desaccords ..: NAUT VETR COPP SSCP

FICHE DE CONTROLE (1)

Modèle F. DI

Intermédiaire Agréé

BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE
Agence : AM/012

Numéro de guichet
domiciliaire

160301

Références diverses
concernant l'importateur

#6.10.80.9990
#3.08.909000

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

16030120564100089E02

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur

SPA
Trust Real
Estate.

DATES
27/10/2016

- Date d'ouverture du dossier :
- 2° Date de vérification du droit
au maintien de la couverture
de change :
(6 mois après l'ouverture)
- 3° Date de l'Interventaire du dossier :
(8 mois après l'ouverture)
- 4° Date d'établissement du "Bilan" :
(9 mois après l'ouverture)
- 5° Date de décision de la banque :
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

ENAG - ULC - Réghaia

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
20/09/16	Euroquie	37.782,30		BSC 1010AK I Aluminium 10M 17 Equal SHAPETILE
		EL		

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
soit la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

Blank area for general observations.

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages.
- un exemplaire blanc comportant seulement la première page.

الملحق رقم 08: بطاقة المراقبة - الجهة الخلفية -

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

FACTURES DEFINITIVES et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en D
Quantités	Devises	D			
		37782,30		37782,30	
Observations sur les différences entre F (factures) et D (valeurs en douanes)					
T. Règlements..... (Valeur CAF).					
R. Rapatriements.....					
P. Règlements nets..... (Valeur CAF). (T - R)					
D. Valeurs en douane..... (Valeur CAF).				37782,30	
E. Excédent de règlement (+)..... (P - D)					
I. Insuffisance de règlement (-)..... (D - P).					

REGULARISATIONS DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (Ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (Ligne I. ci-dessus)		
	Devises	D		Devises	D
1. Rapatriements			5. Règlements		
Date			Date		
Cours			Cours		
2. Chevauchements			6. Chevauchements		
Référence du dossier			Référence du dossier		
Preneur			Preneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
Rectification de valeur			7. Rectification de valeur		
en douane (augmentation)			en douane (diminution)		
Référence du titre recti-			Référence du titre recti-		
ficatif			ficatif		
Date			Date		
Différence finale			8. Différence finale		
Total de vérification			Total de vérification		

Observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie autorisations, etc...).

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT	CLASSEMENT (DI - S/I bis) (Insuffisance de règlement entre 10.000 D et 100.000 D)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du Contrôle commercial)	
		DI - S/I	DI - S/E
Date, cachet et signature : ne ANNANE Fouzia chef de Service Comex Unité d'Amirouche 12	Date, cachet et signature : et observations :	Date, cachet et signature :	Date, cachet et signature :

الملحق رقم 09: طلب فتح الاعتماد المستندي.



Au Capital Sociale de 2,067,270,412 D.A
70 CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA ALGER
RC N°04 B 0964847 00/16 TEL: (213 21) 54 84 64/FAX (213 21) 54 84 68
N° NIF 000416096484741 N° NIS 000416280404459
Code Activité n°109218



Alger le, 29/09/2016.

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE AMIROUCHE 012
83 RUE DIDOUCHE MOURAD ALGER
CODE BIC BEXADZAL012



OBJET : DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT
DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

Par le débit de notre compte N° BEA/AMIROUCHE NO. 002000012012220045626.
Veuillez procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire libellé comme suit:

1)* IRREVOCABLE ET CONFIRME PAIEMENT 100% A VUE.

2)* AUPRES DE LA BANQUE: GARANTI BANKASI.

Adresse DUE BRANCH : DES SANAYI SITESI

SWIFT Code : TGBATRISXXX

IBAN No : TR880006200047600009093029

Fournisseur :

L'Adresse du Fournisseur : 1.Esensehir Mahallesi Sair Fuzuli Sokak No:10
Y.Dudullu - Umraniye - Istanbul.

TEL :+90 216 466 72 63 FAX :+90 216 466 72 64

3)* FAVEUR de : YAPI-SAN İNSAAT SANAYİİ LTD STİ.

4)* MONTANT MAXIMUM 37 782,30 EUR.

TRENTE SEPTÉ MILLE SEPTÉ CENT QUATRE VINGT DEUX MILLE EURO ET 30 CTS.

5)* DATE et lieu de VALIDITE 21/12/ 2016 DATE D'EXPEDITION 30/11/2016

6)* UTILISABLE: LC A VUE.

7)* CONTRAT : CFR ALGER PORT.

8)* CONTRE REMISE DES DOCUMENTS SUIVANTS:

- * FACTURES COMMERCIALES 5 ORIGINAUX ✓
- * LISTE DE COLISAGE 2 ORIGINAUX et note de poids ✓
- * 2/3 JEU COMPLET DE CONNAISSEMENT ✓

« SHIPPED ON BOARD » A L'ORDRE DE BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE NOTIFIE SPA
TRUST REAL ESTATE, 70 CHEMIN LARBI ALLIK-HYDRA-ALGER-, ALGERIE, NIF 000416096484741,
MARQUE "FREIGHT PREPAID"

* Un ORIGINAL ET DEUX COPIES CERTIFICAT D'ORIGINE DELIVRE PAR LA
CHAMBRE DU COMMERCE de TURQUIE.



Mme Fatima KHELLAL
Présidente du Conseil
d'Administration



Bachir Raméche
Chef de Département
Finances & Comptabilité



TRUST REAL ESTATE

Au Capital Sociale de 2.067.270.412 D.A
 70 CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA ALGER
 RC N°04 B 0964847 00/16 TEL: (213 21) 54 84 64/FAX (213 21) 54 84 68
 N° NIF 000416096484741 N° NIS 000416280404459
 Code Activité n°109218

TARIF DOUANIER : 76.10.90.99.90 / 73.08.90.99.00.

NIS : 000416280404459

NIF : 000416096484741

CONCERNE L'EXPEDITION : BSC 1010 AKP ALUMINUM 10MM OVAL SHAPED TILE TRIM
 PROFILE, CHEMICAL BRIGHT, L=2.80MT.....etc. comme listé sur la FACTURE Proforma .

Quantité : 10 357.00 ML

SUIVANT FACTURE PROFORMA N° PH16-519 A du 20-09-2016

PAYS D'ORIGINE DE LA MARCHANDISE : TURQUIE

EMBARQUEMENT : ISTAMBUL-AMBARLI PORT

DESTINATION : ALGER PORT

EXPEDITION PARTIELLES : PERMIS

TRANSBORDEMENT : PERMIS

INSTRUCTIONS SPECIALE :

- 1- Certificat de conformité.
- 2- Un certificat signé par le bénéficiaire confirmant qu'il a envoyé des documents « PLI CARTABLE »
 PAR DHL ou un courrier pareil adressé à (TRUST REAL ESTATE, 70 CHEMIN LARBI ALLIK-
 HYDRA - ALGER) et qui contient :
 - a- 1/3 Original Connaissance
 - b- Cinq « Facture Original »
 - c- Un Original Certificat d'origine chambre de commerce TURQUIE.
 - d- Un Original Certificat de conformité
 - e- Un Original Liste De Colisage + Note de poids
 (Les documents ci hauts sont déduits des documents acquis)
- 3- En plus du certificat en haut une copie du reçu de DHL est encore acquise.
- 4- Numéro de LC doit être mentionné sur le connaissance et le certificat d'origine

FRAIS ET COMMISSIONS HORS D'ALGERIE SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE (VENDEUR)

Cette opération est soumise aux règles et usance uniformes relatives au crédit documentaire approuvée par la chambre de commerce internationale et actuellement en vigueur sous réserves de l'application des règles et usages au pays où l'opération se déroule et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes.

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT



Mme Fatima KHALIL
 Présidente du Conseil
 d'Administration



Bachir Ramèche
 Chef de Département
 Finances & Comptabilité

yapı-san

İnşaat Sanayii Ltd.Şti

YAPI - SAN İNŞAAT SANAYİİ LTD. ŞTİ.

Esenşehir Mahallesi Şair Fuzuli Sokak No:10, Y. Dudullu- İstanbul/TURKEY, Tel : +90- 216- 466 72 63

To :

TRUST REAL ESTATE
70, CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA
ALGIERS - ALGERIA

Date : 24/11/16

No : AB919905

COMMERCIAL INVOICE

Documentary Credit Number : 012ICD0011616099

No	Description	Reference	QTY.	UN.	PRICE (EURO)	
					UNIT	TOTAL
1	AISI 304 Grade Stainless Steel 32x32mm External Corner Profile, Mirror Surface, Edges Chamferred, L=2.80mt	BKP 3232 SS05	2492,00	ml	4,03	10.042,76
2	AISI 304 Grade Stainless Steel 02x20mm Tile Trim Profile, Mirror Surface, L=1.20mt	BSD 0220 SS05	2280,00	ml	5,41	12.334,80
3	Aluminum 10mm Oval Shaped Tile trim profile, Chemical Bright, L=2.80mt	BSC 1010 AKP	5180,00	ml	2,51	13.001,80
4	Aluminum 8mm Right angle shaped tile trim profiles, Chemical Bright, L=3.00mt	BSH 1008 AKP	405,00	ml	2,29	927,94
					FCA Istanbul (Incoterms 2010) Euro	36.307,30
					Sea Transport Euro	1.475,00
					CFR Algiers Port (Incoterms 2010) Euro	37.782,30

*** according to Proforma Invoice PH16-519 A du 20/09/2016

HS Code 760429900000 (Aluminum Profiles)
722240500000 (St.Steel Profile)

Payment Terms LC IRREVOCABLE and CONFIRMED LC PAYABLE AT SIGHT

Number of packs 5 Wooden Box

Net weight 2.109,00 kg

Gross weight 2.349,00 kg

YAPI SAN İNŞAAT SANAYİİ LTD.ŞTİ

It is hereby certified that this invoice shows the actual price of goods described, that no other invoice has been or will be issued and that all particulars are true and correct.

BANQUE D'ALGERIE

Only THIRTY SEVEN THOUSAND SEVEN HUNDRED EIGHTY TWO Euro %30

2011.11.2016
16 03 01 2016 4 10 00089 EDL


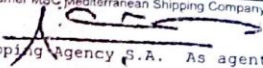
on of the reverse Ver página Web para términos y condiciones Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями 請參閱背面或進行詳情 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland Website : www.msc.com SCAC Code MSCU		BILL OF LADING No MSCUJV75289 ORIGINAL NO & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L'S : 2/3 NO OF RIDER PAGES : 1 CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS (Include Agent's) at POD: FCL/FCL Lloyds / IMO Number = 9353228 NIF : 000416096484741 76477463 FREE IN / FREE OUT	
SHIPPER: YAPI-SAN INSAAT SANAYII LTD.STI ESENSEHIR MAHALLESI SAIR FUZULI SOKAK NO:10 34776 Y. DUDULLU - ISTANBUL		CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of." here. TO ORDER OF B.E.A AMIROUCHE 012	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) TRUST REAL ESTATE 70, CHEMIN LARBI ALLIK HYDRA ALGIERS - ALGERIA NIF : 000416096484741			
VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9) NORTHERN DEBONAIR V. MT647R		PORT OF LOADING ISTANBUL, AMBARLI	
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. 0811STI1625702 XXXXX		PORT OF DISCHARGE ALGIERS PORT	
		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see XXXXXXXX)	
		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see XXXXXXXX)	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks MEDU1585654/20DV CARRIER SEAL/EU10154177 Tare Wt : 2280	Description of Packages and Goods 1X20' CNTR(S) S.T.C SHIPPER'S LOAD STOW COUNT ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR: PH16-519 A DU 20/09/2016 DOCUMENTARY CREDIT NOTE:012ICD0011616099 shipper further declares, without prejudice to BL terms and conditions esp. clause 14 CFR ALGIERS PORT (INCOTERMS 2010) 5 CASES BSC 1010 AKP ALUMINUM 10MM OVAL SHAPED TILE TRIM PROFILE, CHEMICAL BRIGHT, L=2.80MT QUANTITE 5180.00ML BKP 3232 SS05 AISI 304 GRADE STAINLESS STEEL 32X32MM EXTERNAL CORNER PROFILE, MIRROR SURFACE, EDGES CHAMFERRED, L=2.80MT QUANTITE 2492.00ML BSH 1008 AKP ALUMINUM 8MM RIGHT ANGLE SHAPED TILE TRIM PROFILE, CHEMICAL BRIGHT, L=3.00MT QUANTITE 405.00ML BSD 0220 SS05 AISI 304 GRADE STAINLESS STEEL 02X20MM TILE TRIM PROFILE, MIRROR SURFACE, L=1.20MT QUANTITE 2280.00ML NET WEIGHT : 2.109,00 kgs HS CODE:760429900000 (Aluminum) / 722240500000 (St. Steel)		Gross Cargo Weight KGS 2349.000
FCL/FCL-FREE OUT "All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the re-empting depot are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to container numbers, seal numbers, marks and description continued on the rider pages"			
FREIGHT & CHARGES FREIGHT PREPAID		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (stated herein) the total number or quantity of Containers or other indicated in the box entitled Carrier's Receipt for cargo subject and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Load Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCORDANCE WITH THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL: MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original if endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed this Bill of Lading at the top, all of this tenor and date, and whereof a copy of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.	
DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3) XXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1 CNTR	
PLACE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL 30-NOV-2016		SHIPPED ON BOARD DATE 30-NOV-2016	
SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.		By MSC Shipping Agency S.A. Ag ag	

081

Standard Edition - 02/2015

TERMS CONTINUED ON REVERSE

A 229549638

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12, 14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland Website: www.msc.com		BILL OF LADING MSCUJV752892 RIDER PAGE	
SCAC Code: MSCU Page 1 of 1			
CONTINUATION OF PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER NOT CHECKED BY CARRIER CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on further Bill of Lading Rider page(s), if applicable)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
	<p>limited to : container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, torn tarpaulin, repair of damaged containers, etc. The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. Free days: 15 days free time. Demurrage: From 16th day until 22nd day: USD 18/ 20' GP - USD 36 / 40' GP - USD 20/ 20' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 40/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 23rd day onwards: USD 36/ 20' GP - USD 72/ 40' GP - USD 40/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 80/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) Reefers containers: From 4th day until 15th day: USD 55/ 20' RF - USD 110 / 40' RF From 16th day onwards: USD 110/ 20' RF - USD 220 / 40' RF</p> <p>Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate packing of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures.</p> <p>"THE INVOICE / PROFORMA INVOICE NUMBER IS ENTERED BY SHIPPERS FOR THEIR COMMERCIAL/FINANCING REQUIREMENTS. NEITHER THE CARRIER NOR THE ISSUING AGENT IS PRIVY AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE INVOICE/PROFORMA INVOICE WITHOUT PREJUDICE TO THE CARRIER'S RIGHTS UNDER THE BL TERMS AND CONDITIONS."</p> <p>"THE INVOICE/PROFORMA INVOICE AND L/C NUMBERS ARE ENTERED BY SHIPPERS FOR THEIR COMMERCIAL/FINANCING REQUIREMENTS. NEITHER THE CARRIER NOR THE ISSUING AGENT IS PRIVY AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C AND INV./PROFORMA INVOICE WITHOUT PREJUDICE TO THE CARRIER'S RIGHTS UNDER THE BL TERMS AND CONDITIONS."</p> <p>Total Tare wgt. 2280.000 KGS Total No. of Items 5 Total Gross wgt. 2349.000 KGS</p>		
PLACE AND DATE OF ISSUANCE 081	SHIPPED ON BOARD DATE 2016	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.  By MSC Shipping Agency S.A. As agents.	
Standard Edition - 02/2015		A 231263035	

الملحق رقم 12: شهادة المصنع

ARAB BANK

15.12.2016 012300
 GENEL MÜDÜRLÜK /
 Valikonağı Cad. No 10 Nişantaşı 34367 İstanbul-Turkey
 +90 212-373 62 00 +90-212-225 05 26
 www.albank.com.tr İstanbul 15.12.2016

ORIGINAL

BY DHL COURIER

BENEFICIARY

BANQUE EXTERIEURE
 D'ALGERIE
 AGENCE AMIROUCHE 012
 83, RUE DIDOUCHE MOURAD
 ALGER ALGERIE

YAPI-SAN İNŞAAT SANAYİİ
 LTD ŞTİ

DOCUMENTARY LETTER OF CREDIT UTILIZATION

OUR REFERENCE :919EL01918

CREDIT AMOUNT: EUR.37.782,30

YOUR REFERENCE: 012ICD0011616099

AMOUNT OF DOCS: EUR.37.782,30

FOR ACCOUNT OF : TRUST REAL ESTATE.

PLEASE NOTE THAT WE ARE SENDING YOU HEREWITH, THE DOCUMENTS FOR
 EUR.37.782,30 PRESENTED UNDER THE ABOVE MENTIONED CREDIT WHICH ARE
 IN CONFORMITY WITH THE L/C TERMS

DOCUMENTS	1 ST MAIL	2 ND MAIL
*COMMERCIAL INVOICE	3 ORG	
*BILL OF LADING	3 ORG + 3 NNG	
*CERTIFICATE OF ORIGIN	1 ORG	
*PACKING LIST	2 ORG	
*WEIGHT NOTE	2 ORG	
*CONFORMITY CERT	3 ORG	
*ATTESTATION	1 ORG	

VALUE OF DOCUMENTS : EUR.37.782,30

WE SHALL REIMBURSE OURSELVES FROM DEUTDEFF FOR EUR.37.782,30
 ON 26.12.2016 AS PER L/C TERMS.

KINDLY ACKNOWLEDGE RECEIPT OF THE ENCLOSED DOCUMENTS.

THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR
 DOCUMENTARY CREDIT ICC PUBLICATION NO.600 2007 REVISION .

SINCERELY YOURS,
 ARAB TURKISH BANK
 Foreign Trade Operations Dept.

NK

Rec'd 6.20.16
 12.20

18/03/2016 14:16:08 EUR Page 1 of 2

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: ANANE
 Alliance Server Instance: init
 Date - Time: 2016/12/19 11:23:17

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy
 received from SWIFT
 Priority: Normal
 Message Output Reference: 1240 161215BEXADZALA0122711692630
 Correspondent Input Reference: 1436161215ATUBTRISAXXX7908628870

Message Header

Swift Output: FIN 754 Avis pmt/accept/negotiation
 Sender: ATUBTRISXXX
 ARAB TURKISH BANK
 ISTANBUL TR
 Receiver: BEXADZAL012
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE AMIROUCHE)
 AMIROUCHE DZ
 MUR: 1013232

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
 919EL01918
 F21: Référence d'origine
 012ICD0011616099
 F32A: Montant principal payé/acc/négo - Date - Devise - Montant
 Date: 161226 2016 Dec 26
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 37782,30 #37.782,30#
 F77A: Explication
 ATTN. L/C DEPT.

PLEASE NOTE THAT WE ARE SENDING
 YOU HEREWITH, THE DOCUMENTS FOR
 EUR.37.782,30 PRESENTED UNDER THE
 ABOVE MENTIONED CREDIT WHICH ARE
 IN CONFORMITY WITH THE L/C TERMS.

WE SHALL REIMBURSE OURSELVES FROM
 DEUTDEFF FOR EUR.37.782,30 ON
 26.12.2016 AS PER L/C TERMS.

BEST REGARDS
 ARAB TURKISH BANK

Message Trailer

{CHK:A28DFB03AB8C}
 PKI Signature: MAC-Equivalent
 End of Message

الملحق رقم 14: وثيقة اقتطاع العملة الصعبة

2016.4

البنك الجزائري
BANQUE D'ALGERIE
CONTRÔLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISES
Instruction n° 824 (Art. 33 à 61)

Formule 4

ENAG - Algérie

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

00012 AMIROUCHE

Bordereau E N° 254

N° de la formule 08

C EXECUTION DE L'ORDRE

1 Date de référence de l'opération

2 Désignation de la devise

3 Cours appliqué 099 EUR

4 Contrevaletur en DA

(4) Montant en devises 37 782,30

12 FEB 2017

SECTION

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
600
D.O.E./Dept Trans et Rap: 000416280404459
099916000730375

IE: 27 DEC. 2016

Secteur Centralisation des Flux Devises
Service Application et Decomptes

B. E. A. 5301

DESTINÉ À LA BANQUE D'ALGERIE

TRUST REAL ESTATE
70 CHEMIN LARBI ALI HYDRA
Nationalité ALGERIENNE

YAPI-SAN INSAAT SANA
1 ENSEHIL MAHALIEST SAID EUZU
Nationalité ALGERIENNE

NATURE DE L'OPERATION
et référence au repertoire de codification 612 76169000

COUPE I Achat de marchandises
ys d'origine des marchandises: TURQUIE

Importation
- réglée après expédition
- réglée avant expédition (à compte autorisé)
- Numéro du dossier de domiciliation
16030120161000089EUR
Autres (Préciser la nature de l'opération)

Fonctionnement "I" A

COUPE II: Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)
ys de résidence du créancier étranger:
cessions sur la nature de l'opération:
Marchandises C.A.F.

COUPE III: Annulations de cessions antérieures
ys de résidence du débiteur, étranger initial:
Destination des marchandises)
férence à l'opération initiale de cession

الملحق رقم 15: الوثيقة الجمركية.

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
DES STATISTIQUES (C.N.I.S.)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

NATURE DE L'OPERATION

Code Bureau : PORTSEC MTA KHEMIS
Regime Douanier : 1008 MC DS CADRE APS
Année/No. Déclaration : 2016-11908
Date/heure : 2016-12-25 11:47
Nbre ait. : 0004

IMPORTATEUR/EXPORTATEUR

Importateur/Exportateur Reel : SPA TRUST REAL ESTATE
No. Chemin LARNI ALLIK HYDRA 16000
No. Identifiant fiscal : 000416096484741 00000

CADRE IMPORTATION/EXPORTATION

Domiciliation Bancaire : 160/301/2016/4/10/00089/EUR Incoterm : FOB
Moyen de Financement : CASH Type d'Operation : EQUIPEMENT

PARTIE FINANCIERE

Libriquette	Monnaie	Montant	Taux de change
Préfinancement	EUR	36 307,30	116,25770
Assurance	EUR	1 475,00	
Autres frais	EUR		
Valeur en DA	DZD	4 392 483,20	

FOURNISSEUR/DECLARANT

Fournisseur/Destinataire Reel : YAPI-SAN TURQUE
Déclarant : SARL TRANSIT SIRINE03 COOPERATIVE IMMOBILIER
No. Agrément : 2011/145

PROVENANCE/DESTINATION

Pays Achat/Vente : Pays Prov / Destination
97 TURQUIE : 597 TURQUIE

PARTIE MANIFESTE

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
016/4569 134	20/12/2016	5	MSC NITA	2349,00	GLOBAL

APUREMENT DOMICILIATION

Édité Le: 2016-12-28 14:30:18.926

Par...



ملحق رقم 16: طلب إرسال الوثيقة الجمركية في 2016/12/25

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  FOREIGN BANK OF ALGERIA

25 DECEMBRE 2016

AMIROUCHE 12

REFERENCE DE LA BANQUE 160301

MONSIEUR L'INSPECTEUR DES DOUANES
PORT SEC MTA KHEMIS
ALGER

OBJET : DEMANDE DE DOCUMENTS

Monsieurs,

Pour nous permettre de compléter notre dossier, et de procéder à son apurement, vous êtes priés de bien vouloir nous faire parvenir, dans les meilleurs délais possibles le document douanier **D/10 EXEMPLAIRE BANQUE** sous couvert du dossier de domiciliation N°160301/2016/4/10/00089/EUR énuméré & comme suit :

D10 NR 2016-11908 DU 25/12/2016 EURO 37.782.30

Veuillez agréer, messieurs, l'expression de nos salutations Distinguées.

NB/Copie direction générale



83, RUE DIDOUCHE MOURAD ALGER Tel : 021 23 86 17 * FAX : 021 23 85 78

قائمة المحتويات

الشكر والتقدير

الاهداء

II-I.....	الفهرس
III.....	الملخص
IV.....	قائمة الجداول
V.....	قائمة الاشكال
VI.....	قائمة الاشكال البيانية
VII.....	قائمة الملاحق
ج-أ.....	المقدمة العامة
01.....	الفصل الاول: الإطار مفاهيمي للتجارة الخارجية
02.....	المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية
02.....	المطلب الاول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها
02.....	أولاً: تعريف التجارة الخارجية
03.....	ثانياً: أهمية التجارة الخارجية
05.....	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها
05.....	أولاً: اسباب قيام التجارة الخارجية
07.....	ثانياً: الأهداف الاساسية للتجارة الخارجية
08.....	المطلب الثالث: خصائص وفوائد التجارة الخارجية
08.....	أولاً: خصائص التجارة الخارجية

09.....	ثانيا: فوائد التجارة الخارجية
09.....	المبحث الثاني: تركيبة ومصطلحات التجارة الخارجية والاطراف المتداخلة فيها
09.....	المطلب الاول: تركيبة التجارة الخارجية
09.....	أولا: الصادرات
10.....	ثانيا: الواردات
11.....	المطلب الثاني: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية
11.....	أولا: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية
14.....	ثانيا :الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية
19.....	المطلب الثالث: مصطلحات التجارة الخارجية
19.....	أولا: مفهوم مصطلحات التجارة الخارجية
19.....	ثانيا: أقسام مصطلحات التجارة الخارجية
22.....	المبحث الثالث: مشاكل ومخاطر التجارة الخارجية
22.....	المطلب الاول: مشاكل التجارة الخارجية
22.....	أولا :المشاكل الداخلية للتجارة الخارجية
24.....	ثانيا: المشاكل الخارجية للتجارة الخارجية
25.....	المطلب الثاني: مخاطر التجارة الخارجية
25.....	أولا: تصنيف مخاطر التجارة الخارجية
28.....	ثانيا: التسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية
33.....	الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية ومكانة وسائل الدفع المستندي فيها
34.....	المبحث الأول: عموميات حول عملية التمويل

- 34.....المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته.....34
- 34.....أولا: مفهوم التمويل.....34
- 35.....ثانيا: أهمية التمويل.....35
- 36.....المطلب الثاني: أشكال التمويل.....36
- 36.....أولا: التمويل من حيث المدة.....36
- 37.....ثانيا: التمويل من حيث مصدر الحصول عليه.....37
- 38.....ثالثا: التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله.....38
- 38.....رابعا: التمويل من حيث كونه مباشر أو غير مباشر.....38
- 39.....خامسا :التمويل من حيث كونه محلي أو دولي.....39
- 40.....المبحث الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.....40
- 40.....المطلب الأول: التمويل القصير الاجل للتجارة الخارجية.....40
- 40.....أولا: إجراءات التمويل البحث.....40
- 43.....ثانيا: إجراءات الدفع والقرض.....43
- 58.....المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الاجل للتجارة الخارجية.....58
- 58.....أولا: قرض المشتري.....58
- 59.....ثانيا: قرض المورد.....59
- 60.....ثالثا: القرض الايجاري الدولي.....60
- 60.....رابعا: التمويل الجزافي.....60
- 61.....المبحث الثالث: تحليل أهمية ومكانة تقنيات التمويل المستندي.....61
- 61.....المطلب الأول: أهمية الاعتماد المستندي.....61

- 61.....أولا: بالنسبة للمستورد.....
- 62.....ثانيا: بالنسبة للمصدر.....
- 63.....ثالثا: بالنسبة للبنوك.....
- 64.....رابعا: بالنسبة للتجارة الخارجية.....
- 64.....المطلب الثاني: أهمية التحصيل المستندي.....
- 65.....أولا: بالنسبة للمستورد.....
- 66.....ثانيا: بالنسبة للمصدر.....
- 67.....المطلب الثالث: مقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.....
- 67.....أولا: من حيث التزامات.....
- 69.....ثانيا: من حيث الاشكال.....
- 69.....ثالثا: من حيث وقت التسديد.....
- 69.....رابعا: من حيث المخاطر.....
- 72.....الفصل الثالث: دراسة حالة اعتماد مستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي.....
- 73.....المبحث الأول: تقديم عام لبنك الجزائر الخارجي.....
- 73.....المطلب الأول: لمحة تعريفية عن البنك الجزائري.....
- 73.....أولا: نشأة وتطور بنك الجزائر الخارجي.....
- 75.....ثانيا: التنظيم الإداري والوظيفي لبنك الجزائر الخارجي.....
- 77.....المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الجزائر الخارجي.....
- 77.....أولا: أهداف بنك الجزائر الخارجي.....
- 78.....ثانيا: مهام بنك الجزائر الخارجي.....

المطلب الثالث: تقديم بنك الجزائر الخارجي - وكالة عميروش 012 -	78.....
أولاً: التعريف بوكالة عميروش 012.....	78.....
ثانياً: الهيكل التنظيمي لوكالة عميروش 012.....	97.....
ثالثاً: تقديم مصلحة التجارة الخارجية بوكالة عميروش 012.....	80.....
المبحث الثاني: دراسة نشاط مصلحة التجارة الخارجية لوكالة عميروش 012.....	82.....
المطلب الأول: دراسة إحصائية لنشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015 وسنة 2016.....	82.....
أولاً: إحصائيات نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2015.....	82.....
ثانياً: إحصائيات نشاط مصلحة التجارة الخارجية خلال سنة 2016.....	85.....
ثالثاً: مقارنة بين نشاط سنة 2015 و سنة 2016.....	87.....
المطلب الثاني: دراسة إحصائية لوسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية على مستوى الوكالة.....	89.....
أولاً: مقارنة بين وسائل الدفع المستعملة في تمويل التجارة الخارجية خلال فترة 2013 - 2016.....	89.....
ثانياً: خلاصة الدراسة الإحصائية.....	82.....
المبحث الثالث: دراسة حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد.....	93.....
المطلب الأول: مرحلة التوطين المصرفي.....	93.....
أولاً: تعريف عملية التوطين المصرفي.....	93.....
ثانياً: شرح الحالة المدروسة.....	94.....
المطلب الثاني: مرحلة الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد.....	101.....
أولاً: مرحلة فتح الاعتماد المستندي.....	101.....

104.....	ثانيا: مرحلة تنفيذ وتسوية الاعتماد المستندي.....
106....	المطلب الثالث: حوصلة عن سير عملية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المؤكد.....
107.....	أولا: حوصلة عن الحالة المدروسة.....
108.....	ثانيا: تحليل للحالة المدروسة.....
109.....	ثالثا: المقترحات.....
112.....	الخاتمة العامة.....

قائمة المراجع

الملاحق

قائمة المحتويات