

جامعة ابن خلدون - تيارت -



كلية العلوم التجارية والإقتصادية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير



دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة رقم 108 بتيارت

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: مالية وبنوك

الأستاذ المشرف:

الدكتورة: بن حليلة هوارية

من إعداد الطالبتين:

● مرآزي فاطمة الزهراء

● صفار سمية

لجنة المناقشة:

رئيسا	دكتور - محاضر. أ.	طالم علي
مقررا	دكتورة - محاضرة. ب.	بن حليلة هوارية
مناقشة	دكتورة محاضرة. ب.	بوجلة ايمان

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2019/06/16

السنة الجامعية: 2019/2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وعرفان

إن الشكر والحمد لله وحده نحمده ونشكره حمدا يليق بجلاله وعظيم

سلطانه أن تفضل علينا وسدد خطانا واماننا على اتمام هذا العمل

واجين منه التوفيق والسداد

نتقدم بجزيل الشكر وفائق الإمتنان والعرفان الى من لم يهمل علينا

لا بجد ولا بوقت ولا بمعرفة

الدكتورة بن حليلة هوارية

والشكر موصول الى اللذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة جميع

أساتذتنا الكرام

كما نتقدم بالشكر للأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على الملاحظات

القيمة التي سيقدمونها والتي ستثري بلا شك هذه الدراسة

ونشكر أيضا كل من ساهم في انجاز هذا العمل ونخص بالذكر

السيد قلفوط العربي

والاخ علي بومدين بومحمدالله

وكل من بذل جهدا طيلة إنجاز هذا العمل

إهداء

أهدي ثمرة جمدي وعملي المتواضع الى بسمة الحياة وسر
الوجود رمز التضحية والعطاء الوالدين الغاليين حفظهما الله
واطال في عمرهما وامدهما الصحة

الى من هو الأقرب الى القلب سدي وقوتي

اخواتي الأعزاء بالأخص زوبر

الى كل الأساتذة الكرام الذين أشرفوا علينا طيلة سنوات
الدراسة

كما اهدي هذا العمل الى حديقاتي العزيزات ورفيقات الدرب

سمية - هوراية - زهيرة

والى كل أقاربي عائلة - مرازي وعائلة طوز

والى جميع زملائي طلبة الكلية

فاطمة الزهراء

إهداء

الى أبى من ربانى و علمنى الصبر و النجاح و لم يبخل عليا بشيء الى
من كانت سبب في وجودي و نبع العنان التي سهرت و تعبت من
أجلي و ثمرتني بالمحبة و الدعاء و الدتني العزيزة

الى اخواتي و اخوتي الذين كانوا سبب في الدنيا

الى البراعم الصغيرة

الاء - سجاد - ماجر - مدى - منال

الى رفيقات دربي

زهيرة - فاطمة - هوراية

الى جميع الأهل و الأقارب و الى جميع الاحباء

الى كل من علمني حرفا في مشواربي الدراسي

الى كل خريجي كلية العلوم التجارية

قائمة المختصرات

الإختصار	بيان الإختصار	الشرح
BEA	Banque Extérieure d'Algérie	بنك الجزائر الخارجي
BNA	Banque National Algérienne	بنك الوطني الجزائري
CPA	Crédit populaire Algérien	القرض الشعبي الجزائري
BADR	Banque D'ageculture et de developpement Rurale	بنك الفلاحة والتنمية الريفية
BDL	Banque de Développement local	بنك التنمية المحلية
PDG	Président Directeur Général	الرئيس المدير العام
DOD	Département opération Documentaire	مديرية العمليات المستندية

مقدمة

تعد البنوك التجارية من اهم المنشآت المالية الحيوية في اسواق النقد، و النظام البنكي لاقتصاد أي بلد، حيث تلعب دورا رياديا واستراتيجيا في تنفيذ وتحسين الأداء الاقتصادي، من خلال الدعاية التي تقدمها في مجال الخدمات المصرفية الموجهة للأفراد والمؤسسات، والتي يأتي على رأسها مهمة الوساطة المالية وتمويل مختلف المشاريع لدى مختلف القطاعات، ومن اهم المجالات التي نخوض فيها البنوك التجارية قطاع التجارة الخارجية، إذ تعتبر التجارة الخارجية من اهم المقومات الاقتصادية الرئيسية ومقياس لحجم العلاقات الدولية التجارية، و لا تستطيع أي دولة في العالم مهما كانت درجة تقدمها أن تعيش بمعزل عن العالم ولا تستطيع تحقيق اكتفاء ذاتي كلي فتلجأ الى التجارة الدولية من خلال عمليات الاستيراد والتصدير، غير أن ضخامة المبالغ المالية في هذه العمليات ونقض عامل الثقة والبعد الجغرافي جعل تدخل البنوك التجارية حتميا، إذ تقوم هذه الأخيرة بدور فعال في تمويل وتسوية المدفوعات في عمليات التجارة الخارجية، حيث تدخل كوسيط بين المصدر والمستورد لتسيير ومراقبة كامل مراحل العملية وضمان حقوق كل الأطراف بالتعهد وتجسيد عامل الثقة، لذا فالبنوك التجارية تعتبر صمام الأمان في المعاملات التجارية الدولية، مستعملة في ذلك عدة تقنيات بنكية اهمها الاعتماد المستندي الذي يعد الأوسع انتشارا والأكثر ضمانا ونجاعة في تمويل وتسوية المدفوعات في التجارة الخارجية، وبنك الجزائر الخارجي أهم بنك تجاري رائد في هذا المجال على مدى سنوات، لذا ارتأينا أن تكون دراستنا حول تقنية الاعتماد المستندي على مستوى وكالة 108 بنك الجزائر الخارجي بتيارت، والتعرف على تفاصيل سير تقنية الاعتماد المستندي حسب سياسة البنك من عملية طلب التوطين الى غاية التنفيذ والتصفية.

الإشكالية الرئيسية:

انطلاقا مما سبق ذكره، وبناء على ما تم عرضه ونظرا لأهمية الموضوع وتعدد جوانبه، يبرز امامنا التساؤل الرئيسي، وهو كالتالي:

- بأي وسائل وتقنيات يمكن ان تساهم البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية؟

الأسئلة الفرعية:

ويندرج ضمن التساؤل الجوهري جملة من التساؤلات الفرعية ومن بينها مايلي:

- ✓ ماذا نقصد بالبنوك التجارية، والتجارة الخارجية؟
- ✓ ماهي التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية؟
- ✓ ماهو دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية، وماهي سياسة بنك الجزائر الخارجي في تنفيذ تقنية الاعتماد المستندي؟

الفرضيات:

وعلى ضوء العرض السابق للمشكلة وتساؤلات البحث يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- ✓ تقوم البنوك التجارية بالتمويل الداخلي والخارجي.
- ✓ الاعتماد المستندي هو أهم أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الخارجية.
- ✓ دور التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية هو حماية كل من المصدرين والمستوردين بالإضافة الى تسهيل التبادل الدولي.

دوافع اختيار الموضوع:

تم اختيار هذا البحث على أساس دوافع موضوعية ودوافع ذاتية.

الدوافع الموضوعية:

- ✓ نظرا للأهمية البالغة التي يكتسيها هذا الموضوع في الاقتصاد.
- ✓ ابراز أهمية البنوك التجارية والدعامة التي تقدمها في مجال التمويل.
- ✓ أهمية التجارة الخارجية في اقتصاد البلدان لاسيما الجزائر.

الدوافع الذاتية:

- ✓ كثرة تداول هذا الموضوع حفز رغبتنا في التطرق اليه بأسلوبنا الخاص.
- ✓ اكتساب معارف جديدة في مجال دراستنا وتنمية فكرنا.
- ✓ رغبتنا الملحة في التعرف على سياسة البنوك الجزائرية في تمويل عمليات التجارة الخارجية وكيفية تسييرها .

✓ الرغبة والميول في تناول مثل هذه المواضيع المهمة.

أهداف البحث:

يرمي البحث الى تحقيق جملة من الأهداف من بينها:

✓ المساهمة في إعطاء صورة حية عن البنوك التجارية ودورها في تمويل قطاع التجارة الخارجية.

✓ تسليط الضوء على جوانب التجارة الخارجية.

✓ تحديد اهم السياسات والطرق المنتهجة في تمويل التجارة الخارجية.

✓ تحديد اهمية تقنية الاعتماد المستندي ودورها في تمويل التجارة الخارجية.

✓ مقارنة ما هو نظري مع ما هو تطبيقي.

حدود الدراسة:

الحدود المكانية كانت على مستوى وكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي بولاية تيارت أما الحدود

الزمانية من شهر جانفي 2019 الى شهر أفريل 2019.

الدراسات السابقة:

✓ خالدي أمين، الالتزامات المصرفية للبنك عند فتح الاعتماد المستندي، رسالة لنيل شهادة دكتوراه

في العلوم تخصص قانون الأعمال، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2017.

تطرق صاحب الدراسة الى التعريف بالالتزامات المصرفية في مجال الاعتماد المستندي بالإضافة أحكام

الالتزامات المصرفية في هذا المجال كما تطرق الى صور المسؤولية المصرفية في الاعتماد المستندي.

وخلصت الدراسة الى انه مع التطور الهائل للتجارة الخارجية ووسائل التكنولوجيا والتقنيات الحديثة

أصبح الاعتماد المستندي عرضة للإنهيار بسبب المساس بأهم مبادئه (مبدأ الاستقلالية ومبدأ نهائية

التنفيذ)

✓ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير

في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 03، 2012/2011.

تم الطرق من خلال هذه الدراسة الى اهمية التجارة الخارجية والسياسات المتعلقة بها، بالإضافة الى الدور

الاساسي للبنوك في تمويل التجارة الخارجية كما تناولت هذه الدراسة مختلف تقنيات تمويل التجارة

مقدمة

الخارجية من قصيرة متوسطة وطويلة الاجل والضمانات البنكية وكيفية سيرها وخلصت الدراسة الى أن التجارة الخارجية تعتبر مقياس للتقدم العلمي والاجتماعي والاقتصادي لأي دولة، وعلى قدر حجم تجارتها الخارجية وقيمتها، تتخذ إمكانياتها للتقدم والنمو.

✓ شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006/2005.

تطرت هذه الدراسة الى تقديم التجارة الخارجية عموما وتطورها في الجزائر بالإضافة الى اهم أدوات ووسائل الدفع في التجارة الخارجية كما تطرق الى تعريف الجهاز البنكي وسياساته والجهاز البنكي الجزائري على وجه الخصوص، اضافة الى تطرقه بالتفصيل الى تقنيتي التحصيل والاعتماد المستندي، وخلصت هذه الدراسة الى أن الاعتماد المستندي مهم وضروري في التجارة الخارجية، والجزائر تمر بمرحلة تحول لإقتصاد السوق ولا بد من اعادة هيكلة الجهاز البنكي الجزائري بآليات تسيير تمكنها من مواجهة التحديات القائمة خاصة في ظل الاصلاحات المرتبطة بالعملة.

صعوبات البحث:

✓ كثر وتعدد المراجع ووجود بعض الاختلافات بينها.

✓ تلقي بعض الصعوبات في الحصول على المعلومات الكافية نظرا لسرية وتحفظ البنك.

المنهج المتبع:

تم الاعتماد في هذا البحث على المنهج الوصفي والتحليلي من خلال تحليل تقنية الاعتماد مستندي والتاريخي في الجانب النظري من خلال التطرق الى النشأة والتطور التاريخي، وعلى منهج دراسة الحالة في الجانب التطبيقي.

وسائل جمع البيانات

اعتمدنا في دراستنا على مختلف الوسائل لجمع البيانات منها الكتب بالدرجة الأولى، ملتقيات، احصائيات، محضرات، شبكة الأنترنت... الخ، لتغذية واثراء هذا البحث بمعلومات متنوعة وهادفة لتحليل اشكالية البحث وإزالة الابهام والغموض عن الموضوع في الجانب النظري اما فيما يخص الجانب التطبيقي

مقدمة

فاعتمدنا على المعلومات المقدمة من طرف رئيس مصلحة التجارة الخارجية لوكالة 108 بنك الجزائر الخارجي BEA بالإضافة الى الوثائق المقدمة من طرفه والمقابلة الشخصية والأسئلة.

خطة البحث:

بغرض دراسة الإشكالية ومعالجة كل جوانب هذا الموضوع تم تقسيم البحث الى ثلاثة فصول، فصلين نظريين وفصل تطبيقي.

حيث في الفصل الأول تناولنا عموميات حول البنوك التجارية والتجارة الخارجية حيث قسمنا هذا الفصل الى مبحثين المبحث الأول وهو البنوك التجارية ومبحث ثاني التجارة الخارجية.

أما الفصل الثاني معنون بتقنيات تمويل التجارة الخارجية، والذي قسمناه بدوره الى مبحثين، المبحث الأول تناولنا فيه مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة، قصيرة وطويلة الأجل، اما المبحث الثاني فخصصناه لمعالجة تقنية الاعتماد المستندي.

واخيرا الفصل الثالث حيث درسنا حالة تطبيقية للاعتماد المستندي لدى بنك الجزائر الخارجي BEA (وكالة 108 تيارت)، وارتأينا أن نقسمه الى مبحثين، مبحث أول يتضمن تقديم عام بنك الجزائر الخارجي ووكالته محل الدراسة، أما المبحث الثاني يتناول حالة تطبيقية لعملية سير الاعتماد المستندي بالوكالة 108 تيارت.

الفصل الأول

عموميات حول البنوك التجارية

والتجارة الخارجية

تمهيد

إن الأحداث والتطورات المتسارعة التي يعرفها العالم في شتى الميادين والمجالات لا سيما تلك التي يشهدها على الساحة الاقتصادية ذات التأثير العميق على شكل النظام الدولي والعلاقات الدولية، أدى حتميا الى تطور كافة الى تطور كافة المؤسسات والكيانات الاقتصادية العامة وعلى وجه الخصوص البنوك التجارية، باعتبارها الركيزة الأساسية للاقتصاد والمحرك للنشاط الاقتصادي كونها الممول الرئيسي لمختلف المشاريع الاقتصادية في شتى القطاعات، ومن هذا المنطلق فإن دور البنوك التجارية يعد أساسيا بالنسبة للتجارة الخارجية خاصة أن نجاحها يتوقف على حجم التمويل الذي تتلقاه حيث تعد التجارة الخارجية قطاعا حيويا لأي مجتمع سواء كان متقدما أو ناميا، فأغلب دول العالم لا تستغني عن تبادل مختلف السلع والخدمات فيما بينها لموازنة الموارد الاقتصادية بينها حسب حاجتها بتصريف فائض انتاجها واستيراد فائض ما أنتجتها الدول الأخرى.

من هنا جاء تقسيم هذا الفصل الى مبحثين:

- المبحث الأول: البنوك التجارية.
- المبحث الثاني: التجارة الخارجية.

المبحث الأول : البنوك التجارية

احتلت البنوك التجارية منذ فترة طويلة أهمية بالغة في مختلف المنظومات الاقتصادية وتزداد أهميتها من وقت لآخر مع التطورات الهامة التي تطرأ على اقتصاديات الدول.

المطلب الأول : ماهية البنوك التجارية

لم تنشأ البنوك في صورتها الراهنة ولم تظهر دفعة واحدة مكتملة المعالم وإنما كانت هذه النشأة وليدة تطور طويل قام على انقراض مجموعة من النظم البدائية سابقة كانت تتولى عمليات الإئتمان في صورتها الأولى.

أولاً: نشأة البنوك التجارية

ترجع نشأة البنوك الى الحقبة الأخيرة من القرون الوسطى، حيث قام بعض التجار والمرابين والصياغ في مدن البندقية وجنوا وبرشلونة بالممارسة الأولية التي قادت عبر الزمن الى المؤسسات المصرفية المتعارف عليها.

فالتاجر كان يوقع الكمبيالات عن معاملاته مع دائنيه، كما كان يقبل مثلها من مدينيه عندما يقوم بالبيع الأجل لهم، ومثل هذه الأوراق التجارية كان يتم تبادلها بين الأفراد لتسوية مدفوعاتهم او بغرض الاستثمار حيث يمكن للمستفيد من الورقة أن يبيعها قبل حلول أجلها بمبلغ أقل من قيمتها الرسمية وذلك طلباً للسيولة الحاضرة، وهكذا يمكن القول ان عملية تداول الورقة بالبيع أو الشراء ماهي إلا عملية اقراض واقتراض بين طرفين.¹

أما المرابي فهو ذلك الشخص الذي لديه فائض من النقود يقوم باستثماره في مجال الاقتراض لأشخاص يحتاجون لهذه النقود مقابل حصوله على فائدة معينة، ومع تقدم عملية الإقراض وتزايدها بل وتزايد منافعها أيضاً، فإن الأمر قد تطور الى قيام المرابي نفسه بالاقتراض من الغير بفائدة محدودة يدفعها لهم ويقوم بدوره بإعادة اقراض ما قد اقترضه مقابل فائدة أكبر يحصل عليها، وتطور الأمر أيضا الى أن أصبح

¹ - محب خلة توفيق، الإقتصاد النقدي والمصرفي دراسة تحليلية للمؤسسة و النظريات، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 2015، ص 147-148.

المرابي موضع قبول لدى الكثيرين ممن لديهم فائض من النقود لإيداعها طرفه مقابل الحصول على صك، ومن هنا أصبح المرابين يقومون بالفعل ببعض وظائف البنوك في مجال تلقي الودائع ومنح القروض. أما الفئة الأخيرة التي عدت أحد مراحل التطور الطبيعي للبنوك فهي فئة الصياغ. لما لهم من تعامل في الذهب الذي اعتبر خلال حقبة طويلة من الزمن أهم أنواع النقود ولقد ساعدت امكانيات الصائغ لارتباطه و معرفته بسوق المال واحتفاظه بمعادنه النفيسة في خزائن مأمونة، ساعد ذلك على طلب الأغنياء والتجار الاحتفاظ بثروتهم في هذه الخزائن مقابل ايصالات يتسلمونها بكميات ما تم ايداعه من معادن نفيسة.

ومنذ القرن الرابع عشر سمح الصياغ والتجار لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف وهذا يعني سحب مبالغ تتجاوز أرصدهم الدائنة وقد أدى ذلك الى افلاس عدد من هذه المؤسسات، وقد دفع ذلك عدد من المفكرين في الربع الأخير من القرن السادس عشر الى المطالبة بانشاء أول بنك حكومي في البندقية باسم بنك بيازايالتو، وفي عام 1609م أنشئ بنك امستردام وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع الى حساب مودع آخر والتعامل في العملات واجراء المقاصة بين السحوبات التجارية.

يقال أن القروض التي كانت تمنح للتجار والبحارة وملاك الأراضي بفائدة تتراوح بين 6 الى 48 بالمئة شهريا، وقد واجهت هجوما شرسا من رجال الدين في أوروبا في تلك الفترة لأن الربا محرم في النصرانية واليهودية أيضا إضافة الى سوء معاملة المصرفيون للفقراء واستغلالهم.¹

في عصر النهضة انحصر الجزء الأكبر من العمل المصرفي في الفئات الغنية والطبقة البرجوازية وانتشر العمل المصرفي نتيجة تطور الملاحة ووسائل الاتصال ليشمل العالم، وبدأت الأعمال المصرفية تتنوع وتشمل عددا أكبر من المعاملات المالية مما جعل الحكومات تولي مزيدا من الاهتمام بهذا العمل ومراقبته فأصبح في بداية القرن التاسع عشر قوانين وتشريعات تحكم البنوك والمصرفين والمعاملات المصرفية.²

¹ - رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، الطبعة الأولى، دار الصفاء، الأردن، 2010، ص63.

² - محمد حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2016، ص 106-107.

ثانيا: تعريف البنوك التجارية: هناك عدة تعاريف للبنوك التجارية ومن اهمها مايلي:

التعريف 01:

تعرف بأنها مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تضطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل، واعادة استثمارها لفترات قصيرة الأجل في تسهيلات ائتمانية يسهل تحويلها الى نقدية حاضرة دون خسائر تذكر، كتقديم القروض والسلف، وتحصيل الأوراق التجارية وخصمها، واصدار خطابات الضمان والاعتمادات المستندة وغيرها.¹

التعريف 02:

البنوك التجارية هي المؤسسات او المنشآت الائتمانية التي تقوم بحفظ النقود المودعة لديها بصفة أمانة قابلة للسحب عند الطلب أو بعد أجل قصير مع منح الائتمان، وهي تسمى أحيانا ببنوك الودائع وقد أطلق البعض عليها "هي المؤسسات التي تقترض لتقرض" وهذا القول يركز على الوظيفتين الأساسيتين للبنوك التجارية وهما قبول الودائع وتسليف الأموال وتخصص هذه البنوك في تقديم الائتمان قصير الأجل ويرجع ذلك بسبب أن معظم ودائعها أو نسبة كبيرة منها ودائع تحت الطلب لذلك لا تستطيع البنوك التجارية التصرف في توظيف الأموال في الاستثمارات طويلة الأجل.

وتمتد خدمات البنوك التجارية الى تقديم عديد من الخدمات المصرفية الأخرى مثل شراء وبيع الأوراق المالية والإحتفاظ بكوبوناتها لتحصيل أرباحها لحساب عملائها وكذلك القيام بأعمال انشاء الشركات المساهمة وشراء وبيع العملات الأجنبية وتقديم الاعتمادات المستندية واصدار خطابات الضمان وتأجير الخزائن الحديدية واعمال أمناء الاستثمار والقيام بدراسات الجدوى الاقتصادية وادارة الممتلكات والوصايا.²

¹ - زين خلف سالم العطيات وآخرون، تحول المصارف التقليدية للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2009، ص48.

² - محمد مصطفى السنهوري، إدارة البنوك التجارية، دون طبعة، دار الفكر، الجامعية، مصر، 2013، ص 34.

التعريف 03:

يقصد بالبنوك التجارية البنوك التي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب او الآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، ودعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في انشاء المشروعات وما يستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية، وفقا للأوضاع التي يقرها البنك المركزي.¹

التعريف 04:

يعتبر البنك التجاري نوعا من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان، والبنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطا بين أولئك الذين لديهم اموال فائضة، وبين أولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال وعلى الرغم من ان البنوك التجارية لا تعتبر الوسيط الوحيد في هذا المضمار، إلا انها تتسم بصفات معينة تميزها عن غيرها من الوسطاء.²

التعريف 05:

يمكن تعريف البنك التجاري بانه المنشأة او الشركة المالية التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات (الأشخاص المعنوية)، تحت الطلب أو الأجل، ثم تستخدم هذه الودائع في فتح الحسابات والقروض بقصد الربح.

وبذلك يقوم البنك بدور الوسيط بين المدخرين والمستثمرين، أو بين المودعين والمستوردين، فاكسب الدور الأهم في الوسط الاقتصادي على مر الزمن.³

التعريف 06:

تعرف البنوك التجارية بانها البنوك التي تقوم بقبول الودائع التي تدفع عند الطلب او لآجال محدودة وتمارس عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته وذلك سعيا وراء تحقيق أهداف خطة التنمية ودعم الاقتصاد

¹ - عبد الغفار حنفي، عبد السلام أوقحف، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية، دون طبعة، الدار الجامعية، لبنان، 1991، ص 25-26.

² - سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، الطبعة الاولى، دار أسامة الأردن، 2001، ص 14.

³ - سلمان بودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات، لبنان، 1996، ص 113.

القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في انشاء المشروعات وما يستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية طبقاً لأوضاع التي يقرها البنك المركزي.¹ يعرف قانون النقد والقرض في مادته 114 البنوك التجارية على انها "أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية إجراء العمليات الموصوفة في المواد 110 الى 113 من هذا القانون" وبالرجوع الى هذه المواد نجد أن البنوك التجارية هي تلك المؤسسات التي تقوم بالعمليات التالية:

- جمع الودائع من الجمهور.

- منح القروض.

- توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهر على ادارتها.²

ومن خلال التعاريف السابقة يمكننا استخلاص تعريف:

هو أن البنوك التجارية هي المؤسسات المالية التي وظيفتها الأساسية هي قبول الودائع واستخدامها في عملياتها المختلفة مثل الخصم والإقراض وفتح حسابات، والتي تقوم بتقديم الخدمات المصرفية لجميع الزبائن دون تخصيص وهدفها الأساسي هو تحقيق الربح.³

ثالثاً: خصائص البنوك التجارية.

هناك عدة خصائص تتميز بها البنوك التجارية ونذكرها فيما يلي:

● تميزت البنوك التجارية عن غيرها من منشآت الاعمال في انها تتعامل بأموال الآخرين باعتبارها وسيط مالي، وتنشأ عن الوساطة حالة من التداخل والغموض.

إن طبيعة البنوك التجارية وما تتسم به من صغر رأس المال الممتلك، جعلت تحقيق أرباح البنك لا يتم إلا من خلال الاستخدام الأكبر لأموال الآخرين في مختلف عمليات الإقراض والاستثمار والتشغيل، لذلك يتطلب زيادة ربحية البنك البحث عن استثمارات تولد أكبر من العائد، كما تتصف هذه الاستثمارات بحاجتها الى آجال زمنية طويلة لتوليد العائد.⁴

¹ - أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك تقليدية الماضي والكترونية المستقبل، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية، مصر، 2007، ص 17.

² - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 202.

³ - من اعداد الطالبتين، بالاعتماد على المراجع السابقة.

⁴ - أسعد حميد العلي، إدارة المصارف التجارية، الطبعة الأولى، دار الذاكرة، الأردن، 2013، ص 44.

- إلا أن الحقيقة السابقة تمثل مشكلة استراتيجية لإدارة البنك، فالبنك لا بد أن يضمن حقوق المودعين وخصوصاً في الحسابات الجارية، بمعنى يجب أن يحافظ على توفر سيولة كافية داخل البنك لمواجهة احتمالات سحب أرصدة المودعين عند طلبها.
- ومن جهة أخرى، فإن استثمار أموال الآخرين في مشروعات تولد أكبر قدر من الربحية يتطلب ان يتم توجيه هذه الاستثمارات الى مجالات وقطاعات تنطوي على مستويات عالية من المخاطر واحتمال تعرضها للخسارة كبيرة، وبالتالي على البنك أن يضمن درجة عالية من الأمان لأموال المودعين.
- تتمثل الموارد الذاتية للبنوك التجارية نسبة صغيرة من المجموع الكلي لمواردها، ومعنى ذلك أن الموارد الخارجية أي الموارد غير الذاتية للبنوك التجارية تمثل نسبة ضخمة من المجموع الكلي للموارد البنوك، هذا وتمثل الودائع عادة نسبة ضخمة من الموارد الغير ذاتية، وهناك نوع يمثل الجزء الأكبر من تلك الودائع الا وهي الودائع تحت الطلب، وهذا من شأنه ان يجعل لمسألة السيولة أهمية خاصة لدى البنوك التجارية.¹
- فبالنسبة لمبدأ التدرج تأتي البنوك التجارية في الدرجة الثانية من حيث التسلسل الرئاسي للجهاز المصرفي، ولا يسبقها في ذلك إلا البنك المركزي، حيث يباشر الأخير رقابة من جانب واحد بماله من أدوات ووسائل وتقنيات، يهدف بها الى التحكم في نشاط البنوك التجارية، بما تقتضيه الوضعية الاقتصادية لبلد ما.
- تكمن أهمية البنوك التجارية بصفقتها الحجر الأساسي للنظام المصرفي في الدور الهام الذي تلعبه في التأثير على العرض الكلي للنقود، فهي لا تقبل ودائع الأفراد فقط ولكن تقوم بخلقها أيضاً.²
- ان تقسيم البنوك الى بنوك تجارية وغير تجارية، لا يرجع بصفة جوهرية الى عامل التخصيص، ذلك ان مدى تخصيص البنوك انما يرجع لعوامل متصلة بالتطور الاقتصادي والبيئة الاقتصادية، وانما يتحصل جوهر التفرقة بين نوعي البنوك فيما تتميز به البنوك التجارية وحدها من مقدرة على خلق النقود واستخدام وسائل الدفع، وهذه هي الخاصية الأساسية التي تتميز بها البنوك التجارية عن

¹ - محمد عبد الفتاح الصيرفي، ادارة البنوك، الطبعة الأولى، دار المناهج، الأردن 2014، ص 34.

² - راييس حدة، دور البنك المركزي في اعادة تجديد السيولة في البنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، دار ايتراك، مصر، 2009، ص34.

سائر الوسطاء الماليين في سوق النقد، ومن هنا كانت البنوك التجارية محل الاهتمام الأول في سياق الدراسات النقدية على العموم.

• إن تطور الأعمال المصرفية، جعل عمل البنوك التجارية لا يقتصر على تلقي الودائع من الأفراد وتقديم الائتمان والقروض قصيرة الأجل فحسب، بل تعدى هذا النطاق الى الاضطلاع بأوجه النشاط التي كانت وقفا على البنوك المتخصصة مثل تمويل المشروعات الصناعية، وشراء السندات الحكومية وغير الحكومية....، وبذلك كاد أن يتلاشى الفارق بينها وبين البنوك المتخصصة بتقديم الائتمان الطويل الأجل والمشاركة احيانا في بعض النشاطات والمشروعات طويل المدى.¹

رابعا: أنواع البنوك التجارية.

يوجد العديد من انواع البنوك التجارية أوهمها مايلي:

1/ البنوك التجارية ذات الفروع: تتم العمليات المصرفية من خلال فروع في مكان واحد أو أكثر من مكان وبذلك تتم الرقابة على هذه الفروع من خلال المركز الرئيسي للبنك، حيث تقوم الفروع بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية وتقديم الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل كما تتعامل في مجالات الصرف الأجنبي وغيرها من العمليات المصرفية.

2/ البنوك التجارية ذات الوحدة الواحدة: تتم الخدمات المصرفية في مثل هذه البنوك من خلال بنك موجود في مكان واحد، ويعتبر هذا النوع شائعا في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب العرف والقانون والقدرة على مقابلة حاجات العملاء.²

3/ بنوك المجموعة: تشمل بنوك المجموعة على عدد من البنوك المملوكة من قبل شركة قابضة وقد تكون هذه البنوك ذات الوحدة الواحدة او ذات الفروع ويحتفظ كل بنك برغم وجود الشركة القابضة بمجلس إدارته ومديره العام ومن اهم المزايا التي تتمتع بها البنوك المجموعة هي:³

- تماثل الخدمات المصرفية في المناطق الجغرافية المختلفة.

¹ - راييس حدة، دور البنك المركزي في اعادة تجديد السيولة في البنوك الاسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 35-36.

² - محمود حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، مرجع سبق ذكره، ص 107.

³ - حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، دار وائل، الأردن، 2010، ص 57.

- توسيع الحد الأعلى للقروض التي يمكن منحها.

- توسيع قاعدة ملكية أسهم مجموعة البنوك، قياساً بضيق قاعدة ملكية أسهم البنك الصغير .

- تنسيق القيام بعمليات الدعاية اللازمة لجذب المقترضين والمودعين.

أما أهم مساوئ بنوك المجموعة:

- فقدان السيطرة المحلية على البنوك.

- بنوك المجموعة تؤدي إلى احتكار الصيرفة التجارية على غرار البنوك ذات الفروع.

4/ بنوك السلاسل: نشأت بنوك السلاسل مع نمو حجم البنوك التجارية وتضخم حجم أعمالها، وهذه

البنوك تستمد نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع وهي عبارة عن بنوك منفصلة عن بعضها

إدارياً، ولكن يشرف عليها مركز رئيس يتولى رسم السياسات العامة لها وينسق الأعمال بينها.¹

5/ البنوك المحلية: هي بنوك تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية معينة، وتخضع عادة لقوانين تلك

المنطقة، في حالة اختلافها عن قوانين البلد.²

6/ البنوك الإلكترونية: توصف البنوك الإلكترونية بأنها بنوك القرن الواحد والعشرون وبأنها نظم أو منافذ

تسليم الخدمات المصرفية القائمة على الحسابات الآلية التي تتيح للعملاء خدمات دون توقف ودون عمالة

بشرية.³

7/ البنوك المراسلة: ظهرت الحاجة إلى البنوك المراسلة نتيجة لرغبة البنوك لإيجاد نظام لتحصيل الصكوك

المسحوبة من قبل الزبائن على البنوك في مناطق الأخرى، وكانت البنوك في المدن الكبيرة تتنافس فيما بينها

في الحصول على ودائع البنوك في القرى والأرياف، وتدفع لقاءها فوائد مغرية وقد انتشرت البنوك المراسلة في

الولايات المتحدة بسبب رغبة البنوك الفردية في التعاون مع بعضها بعض وللتعويض عن بعض المساوئ التي

تلحق بها بسبب انعدام الفروع.⁴

¹ - حربي محمد عريقات، مرجع سبق ذكره، ص 57.

² - هشام جبر، إدارة المصارف، دار الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2008، ص 53.

³ - طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، بدون طبعة، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص 162.

⁴ - محمد الفاتح محمود بشير المغربي، تمويل ومؤسسات مالية، الطبعة الأولى، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر،

8/ البنوك المنزلية: استخدم نظام البنوك المنزلية أول مرة عام 1980م بولاية تنسي الأمريكية ويعتمد هذا النظام على ما يعرف بعملية تحويل وإعادة تحويل البيانات، حيث يتم ربط الحاسب الآلي بالبنك بالحاسب الشخصي الموجود بمنزل الزبائن من خلال وسائل الاتصال، حيث يعمل الحاسب الشخصي كمحطة لاستقبال الخدمات المصرفية كعرض أرصدة الزبون وطباعة كشوف الحركة، وبيان بالصكوك المحصلة وتحت التحصيل، كما يمكن في المقابل ارسال التعليمات الصادرة من العميل للمصرف مثل تجديد الودائع.

المطلب الثاني: وظائف واهداف البنوك التجارية:

تغيرت نظرة البنوك التجارية لنفسها مجرد مكان لتجميع الأموال واقتراضها واصبح من الصعب حصر جميع الوظائف التي تقدمها والأهداف التي تسعى لتحقيقها وذلك لتعددتها وتنوعها نتيجة التطورات المستمرة واتساع استخدام المسائل التكنولوجية الحديثة.

أولاً: وظائف البنوك التجارية:

تقوم البنوك التجارية بعدة وظائف منها النقدية ومنها غير النقدية، ويمكن تقسيم هذه الوظائف الى: ¹

1/ الوظائف التقليدية: وتمثل في:

- فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع على اختلاف أنواعها (تحت طلب، وادخار، الأجل وخاضعة لإشعار)

- تشغيل موارد البنك مع مراعاة مبدأ التوفيق بين السيولة والربحية والضمان والأمن، ومن أهم أشكال التشغيل والاستثمار مايلي:

- منح القروض والسلف المختلفة وفتح الحسابات الجارية المدينة.
- تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضماتها.
- التعامل بالأوراق المالية من أسهم وسندات يبيعا وشراء لمحفظتها أو المصلحة عملائها.
- تمويل التجارة الخارجية من خلال عدة تقنيات.

¹ - خالد أمين عبدالله ، اسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الأولى، دار وائل، الأردن، 2006، ص 40.

- تقديم الكفالات وخطابات الضمان للعملاء.
 - التعامل بالعملات الأجنبية بيعة وشراء، والشيكات السياحية، والحالات الداخلية منها والخارجية.
 - تحصيل الشيكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة، وصرف الشيكات المسحوبة عليها.
 - المساهمة في إصدار أسهم وسندات الشركات المساهمة.
 - تأجير الخزائن الآمنة لعملائها لحفظ المجوهرات والمستندات والأشياء الثمينة.
- 2/ الوظائف الحديثة: فتقوم على تقديم خدمات متنوعة منها ما ينطوي على الائتمان و منها ما لا ينطوي على الائتمان و ابرز هذه الخدمات مايلي:

- إدارة الأعمال والممتلكات للعملاء وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية
- تمويل الإسكان الشخصي (تنطوي على الائتمان)
- سداد المدفوعات نيابة عن الغير.
- خدمات البطاقة الائتمانية (تنطوي على الائتمان)
- تحصيل فواتير الكهرباء والتلفون والماء من خلال حسابات تفتحها المؤسسات المعنية يقوم المشتركون بإيداع قيمة فواتيرهم فيها.
- تحصيل الأوراق التجارية.
- المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية.

3/ الوظائف الفرعية:

- إصدار خطابات الضمان: خطاب الضمان عبارة عن تعهد كتابي صادر منالبنك بأن يدفع نيابة عن العميل الى طرف ثالث مبلغا لا يتجاوز حد معين خلال فترة معينة تحدد عادة في الخطاب، واهم أنواع خطاب الضمان ما يلي:

● خطابات ضمان ائتمانية مؤقتة.

● خطابات ضمان عن دفعات مقدمة.

● خطابات ضمان نهائية.¹

¹ - محمد عبد الخالق، الإدارة المالية والمصرفية، الطبعة الأولى، دار أسامة، الأردن، 2010، ص 59.

- خطابات ضمان صلاحية.

- فتح الاعتمادات المستندية : تقوم البنوك التجارية بفتح الاعتمادات المستندية بهدف تسهيل عملية لتبادل التجاري مع الخارج.

- الخدمات المصرفية الحديثة: مع التطور الذي صاحب التقدم التكنولوجي الجديد، فإن البنوك التجارية أصبحت تقدم خدمات مصرفية متطورة واهمها مايلي:¹

- خدمات الصرف الآلي
- بطاقات الائتمان
- بطاقات الشيكات
- خدمات نقطة البيع
- غرفة المقاصة الالكترونية
- الخدمات الالكترونية
- الخدمات المصرفية عن بعد
- صناديق الاستثمار
- شهادات الايداع والادخار
- إدارة حسابات المودع
- خدمات امناء الاستثمار
- خدمات السفر
- خدمات التامين
- خزائن الودائع العينية

¹ - محمد مصطفى السنهوري، إدارة البنوك التجارية، مرجع سبق ذكره، ص 77-96.

ثانياً: موارد واستخدامات البنوك التجارية:

تتسم موارد البنوك التجارية واستخداماتها بسمات خاصة تميزها عن غيرها من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى ومن مواردها البنك التجاري أو خصومه مايلي:

1/ تشكل الودائع المصدر الأساسي لموارد البنوك التجارية سواء كانت الودائع الجارية، وودائع التوفير أو الودائع لأجل، إلا أن أهمية الودائع الجارية في البنوك التجارية تحتل أهمية تفوق أهميتها في البنوك والمؤسسات الأخرى حتى في المؤسسات التي تكون مهمتها تجميع المدخرات كبنوك الادخار مثلاً، وهذا يرتبط بكون ان معظم المتعاملين مع البنوك التجارية هم من الذين يقومون بممارسة النشاطات الاقتصادية وان عملية قيامها بهذه النشاطات تتطلب التعامل مع البنوك التجارية ومن خلال الودائع الجارية، إضافة الى امكانية السحب والإيداع النقدي.

وبسبب أهمية الودائع لدى البنوك التجارية، وبالذات الودائع الجارية وأهميتها النسبية المرتفعة من إجمالي مواردها يتم اعتبار البنوك بأنها مؤسسات تتعامل بأموال الغير أي بأموال المودعين من خلال ودائعهم.

2/ لا تحتل الموارد الذاتية، وبالذات رأس المال أهمية نسبية تذكر في إجمالي موارد البنوك التجارية، حيث تتراوح بين 10% - 20% من إجمالي الموارد هذه، ولا تزيد في الغالب عن نسبة 20% منها، وقد تزيد رؤوس الأموال خلال إعادة استخدام الأرباح التي تحققها البنوك التجارية، وتكوين احتياطات وإضافتها الى رأس المال، إلا أن أهميتها النسبية رغم ذلك تبقى منخفضة سواء اتصل الأمر برأس المال والاحتياطات وهو ما يميز البنوك التجارية عن معظم البنوك الأخرى التي ترتفع فيها مواردها الذاتية.¹

وكما تعتبر خصوم البنك عن موارده تعبر أصوله عن استخداماته لتلك الموارد وبالتالي وفقاً لمبدأ الترتيب حسب درجة السيولة يمكن تصنيف هذه الأصول الى ثلاث مجموعات رئيسية:

المجموعة الأولى: الأصول النقدية التي يمكن وصفها بأنها مجموعة الأصول ذات السيولة التامة يمكن تسميته بخط الدفاع الأول لمواجهة طلبات السحب الجارية لعملائه.

المجموعة الثانية: تشمل غالبية أصول البنك التي يوظفها فيها القسم الأكبر من موارده ويمكن ذكر

¹ - فليح حسن خلف، النقود والبنوك، الطبعة الأولى، جدارا للكتاب العالمي، الأردن، 2006، ص 340-341.

المجموعات الفرعية التي تشكل هذه المجموعة كمايلي: ¹

- مجموعة الأصول شبه النقدية أو شديدة السيولة: تشمل العديد من القروض منها قروض قابلة للاسترداد أو وديعة لدى بنك آخر بهدف تغطية متطلبات تمويل مؤقتة و يشمل حسابات التشغيل والمعاملات مع المراسلين.
 - مجموعة الأوراق المالية الحكومية: تتمثل في أذونات الخزينة سندات حكومية تتمتع بدرجة عالية من السيولة.
 - الكمبيالات المخصوصة: تتمثل في الأوراق التجارية التي تقبل البنوك بضمها للعملاء وتكون لفترة الزمنية قصيرة للفترة ما بين سحب الكمبيالة واستحقاقها خصم الكمبيالة بالنسبة للبنك يعني شراء قيمتها لن تستحق لدفع بعد أجل معين لا يزيد عن سنة مقابل نقد حافز يدفعه البنك لبائع الورقة.
 - القروض والسلف: هو ائتمان قصير الأجل تمنحه البنوك التجارية لتمويل النشاط التجاري القطاعي، الأعمال والتجارة أي تغطية احتياجات الأفراد والمنشآت فيها من رأس المال العامل.
- المجموعة الثالثة:** وتتمثل في الأصول التي يضع فيها البنك التجاري جانبا من موارده النقدية بغرض تحقيق هدف الرغبة بالدرجة الأولى، ويمثل عامل السيولة هنا الدرجة الثانية.

¹ - أنس البكري، وليد صافي، النقود والبنوك، الطبعة الأولى، دار المستقبل، الأردن، 2010، ص 119.

الجدول رقم (01-01): ميزانية البنك التجاري

الأصول	الخصوم
<p>أولا : الأصول تامة السيولة عديمة الربحية</p> <p>1- النقدية بخزينة البنك التجاري</p> <p>2- رصيد النقدية لدى البنك المركزي</p> <p>ثانيا: الأصول السائلة والمدرة للعائد</p> <p>أ - أصول شديدة السيولة:</p> <p>- أصول شبه نقدية</p> <p>- الأرصدة النقدية المستحقة على البنوك الأخرى</p> <p>- أوراق مالية وتجارية مضمومة</p> <p>- القروض القابلة للاستدعاء</p> <p>ب - أوراق مالية حكومية:</p> <p>- أذون الخزانة</p> <p>- السندات</p> <p>ج - القروض والسلفيات</p> <p>ثالثا: الأصول عالية الربحية</p>	<p>أولا: الموارد الذاتية:</p> <p>1- رأس المال المدفوع</p> <p>2- المخصصات</p> <p>3- الاحتياطات</p> <p>4- الأرباح غير الموزعة</p> <p>ثانيا: الموارد غير الذاتية</p> <p>1- الودائع</p> <p>أ - الودائع الجارية</p> <p>ب - الودائع غير الجارية</p> <p>2- حسابات مدينة للمصارف الأخرى والمراسلين.</p> <p>3- القروض من البنك المركزي.</p>
مجموع الأصول = مجموع الخصوم	

المصدر : السيد محمد احمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان الاقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، دون طبعة، دار رؤية، مصر، 2010، ص 226.

ثالثاً: أهداف البنوك التجارية: تسعى البنوك التقليدية الى تحقيق ثلاثة اهداف رئيسية هي:

1/ الربحية: تسعى ادارة البنك دائماً الى تحقيق أكبر ربح ممكن لأصحاب البنك إذ ان المعيار الاساسي لمدى كفاءة الادارة هو حجم الارباح التي تحققها فإذا حققت الادارة أرباحاً أكثر فإن ذلك يعني أنها أكفأ من غيرها، كما أن الهدف الرئيسي لإدارة البنك التقليدي هو تحقيق الارباح، وحتى يتمكن البنك من تحقيق الارباح ينبغي ان تكون إيراداته أكبر من تكاليفه.¹

2/ السيولة: يتمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية في ودائع تستحق عند الطلب، ومن ثم يكون البنك مستعداً للوفاء بها في أي لحظة، ففي الوقت الذي تستطيع فيه المنشآت تأجيل سداد ما عليها من مستحقات ولو لبعض الوقت، فإن مجرد اشاعة عن عدم توفر سيولة كافية لدى البنك كفيلاً بان تزعزع ثقة المودعين، ويدفعهم فجأة لسحب ودائعهم، مما قد يعرض البنك للإفلاس، ويزودنا التاريخ بدروس مستفادة في هذا الصدد.²

3/ الأمان: لا تستطيع البنوك التجارية استيعاب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فأبي خسائر من هذا النوع معناها التهام جزء من أموال المودعين وبالتالي افلاس البنك التجاري، وبالتالي تسعى البنوك التجارية الى توفير أكبر قدر من الأمان للمودعين من خلال تجنب المشروعات ذات الدرجة العالية من المخاطر وهناك اهداف اخرى منها:³

¹ - غازي عبد المجيد الرقيبات، المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2014، ص

57.

² - سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، مرجع سابق، ص 20.

³ - طارق طه، إدارة البنوك و تكنولوجيا المعلومات، مرجع سابق، ص 153.

- تسهيل عمليات المقاولات والانشاءات عن طريق اصدار كتب الكفالات بالنيابة عن المقاولين، مما يعمل على عدم تجميد رأس المال لديهم.¹
- تسهيل عمليات التجارة الخارجية عن طريق فتح الاعتمادات المستندية اللازمة لعمليات الاستيراد والتصدير.
- تسهيل تحويل النقود من مكان الى آخر.

¹ - هشام حير، إدارة المصارف، مرجع سبق ذكره، ص 52.

المبحث الثاني: التجارة الخارجية

يطلق عليها تسمية التجارة الخارجية لأنها تتعامل مع الدول خارج نطاق الرقعة الجغرافية من حيث نقل الصادرات والواردات، وتعد مكون أساسي في دعم الاقتصاد الوطني وترسيخ أسسه وتنشيط قطاعاته الأخرى.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

نظرا لأهمية موضوع التجارة الخارجية في جميع بلدان العالم وتطورها الكبير والسريع جعلها محل دراسة العديد من الكتاب والباحثين والاقتصاديين .

أولاً: تعريف التجارة الخارجية: هناك عدة تعريفات للتجارة الخارجية ومنها مايلي:

التعريف 01:

هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة.¹

التعريف 02:

المفهوم العام للتجارة الخارجية هو ان التعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع، والأفراد، ورؤوس الاموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، او بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.²

¹ - نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي، الأردن، 2011، ص 9.

² - جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2013، ص 11.

التعريف 03:

التجارة الخارجية هي تناول عمليات البيع والشراء للسلع والخدمات فيما بين الأطراف المتبادلة دولياً وخلال زمن معلوم وأسعار محددة.¹

التعريف 04:

تعرف التجارة الخارجية بأنها احد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الاموال بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الاموال بين الدول المختلفة.²

التعريف 05:

التجارة الخارجية هي عبارة عن عملية انتقال السلع والخدمات من الدول الأكثر توفراً لتلك السلع والخدمات الى الدول التي تشهد عجزاً فيها.³

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التجارة الخارجية هي علاقات اقتصادية دولية، يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات بهدف خلق توازن في الموارد بين دول العالم.

ثانياً: أسباب قيام التجارة الخارجية: من بين اهم اسباب و عوامل قيام التجارة الخارجية ما يلي :

- يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول الى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم انه مهما اختلفت النظم

¹ - محمد احمد الدوري، في التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار الشموع و الثقافة، ليبيا، 2007، ص 7.

² - محمد احمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، الطبعة الأولى، دار التعليم الجامعي، مصر، 2013، ص 8.

³ - عبد الرحيم فؤاد الفارس، فراس أكرم الرفاعي، مدخل الى الأعمال الدولية، الطبعة الاولى، دار المناهج، الأردن، 2013، ص 18.

السياسية في مختلف دول العالم فإنها لا تستطيع اتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة، أو لفترة طويلة من الزمن. وذلك لان اتباعها يدفع الدولة ان تنتج كل احتياجاتها بالرغم من ان ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تمكنها من ذلك ومهما يمكن ميل أي دول لتحقيق هذه السياسة، فإنها لا تستطيع ان تعيش في عزلة عن الدول الأخرى، إذ ان الدول كأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاج من السلع، وانما اقتضى الأمر أن تخصص في انتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية لأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع انتاجها داخل حدودها، أو تستطيع لكن بكلفة ونفقة يصبح عندها الاستيراد من الخارج مفضلاً.¹

- التخصيص الدولي حيث أن كل دولة تخصص في انتاج السلع التي تتمتع في انتاجها بميزة نسبية مما يزيد من انتاجها ووجود فائض لديها في هذه السلع وبالتالي عليها استبدالها بسلع أخرى من انتاج الأخرى والتي تتمتع تلك الدول بدورها بميزة في انتاجها، وهذا التخصيص يؤدي الى انشاء مشروعات كبيرة وهذا يؤدي الى تقليل التكلفة المتوسطة الكلية للوحدة الواحدة نتيجة وفورات الحجم الكبير.²

- اختلاف الميول والأذواق لدى الشعوب من حيث رغبتهم بالحصول على السلع المنتجة في الدول الأخرى.

- توفير الحماية للمصالح الاقتصادية والاجتماعية للفرد والجماعة والمجتمع ككل أو للدول والمناطق.³

- وجود تباين واختلاف في ظروف واوضاع التطور الاقتصادي والاجتماعي الحاصل في المجتمعات الانسانية والدول او المناطق العالمية.

- وجود اختلاف في طبيعة الانظمة الاقتصادية والاجتماعية التي وجدت وسادت في مختلف بلدان ومناطق العالم، ومدى الميل نحو التبادل التجاري الخارجي.

- وجود الرغبة في التعاون لدى الدول من اجل التبادل التجاري الخارجي فيما بينهم.

- انتشار مبدأ حرية التبادل التجاري كشعار سياسي واقتصادي.

¹ - جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2010، ص 14.

² - نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 11.

³ - محمد احمد الدوري، في التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 12.

ثالثا: أهمية التجارة الخارجية: تكمن أهمية أهمية التجارة الخارجية فيما يلي:

1/ تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (اقتصادي) من المجتمعات، سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض، إضافة الى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة امام منتجات الدولة.

2/ وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، والاستثمار وتخصص الموارد الانتاجية بشكل عام. وبالإضافة الى أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الانتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك الاستيراد وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية، وما لها من آثار على الميزان التجاري.¹

3/ للتنمية الاقتصادية علاقة وثيقة بالتجارة الخارجية، حيث ان ارتفاع مستوى الدخل الوطني يؤثر في حجم التجارة الخارجية، ومن جهة أخرى فإن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الخارجية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل الوطني ومستواه.²

4/ كما تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية، حيث توفر للاقتصاد ما يحتاجه اليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد وتصريف ما لديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير.

5/ إن الدول النامية تعيش في ظل انخفاض الانتاجية والاستثمارات وللخروج من دائرة الفقر يمكن للتجارة الخارجية ان تلعب دورا هاما وذلك عن طريق تشجيع الصادرات وما ينتج عن ذلك من مكاسب جديدة في صورة دخول رؤوس اموال اجنبية تؤدي الى زيادة الاستثمارات والنهوض بالتالي بالتنمية الاقتصادية.

6/ كما تعد من قطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا.

¹ - جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 12.

² - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر، 2010، ص 12.

7/ الاستغلال الأمثل للموارد فبدلاً من ان تقوم الدولة بإنتاج كل من حاجاتها وهذا ما يؤدي الى هدر الموارد الطبيعية والمكتسبة التي تملكها. فإن بدلاً من ذلك تخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة مع الدول الأخرى وتستورد السلع التي تتمتع الدول الأخرى بميزة نسبية في إنتاجها وهذا ما يؤدي الى استغلال أفضل لموارد الدولتين.

رابعاً: الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية.

إن القيام كل من التجارة الداخلية والخارجية يكون نتيجة للتخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي على قيام التبادل، وهذا ما ادى بالكثير من الاقتصاديين الذي تعرضوا لموضوع التجارة الدولي على تأكيد الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية وهذا استناداً على العوامل التالية:

1/ **اختلاف طبيعة المشاكل الاقتصادية داخليا وخارجيا:** قد تشترك التجارة الداخلية مع التجارة الخارجية بالتالي تواجه كلاهما مشاكل النقود والبنوك والاجور والأسعار، فالمشاكل النقدية و المصرفية الدولي وتختلف في جوهرها عن المشكلات النقدية والمصرفية المحلية، وكذلك إذا ما نظرنا الى مشكلة الأجور سنجد انها تتحدد بقوى العرض والطلب من العمال وهذا داخليا أم خارجيا فمحددتها الأساسي هو الهجرة الدولية حيث يهاجر العمال من الدول ذات الأجر المنخفض الى الدول ذات الأجر المرتفع، كذلك مشاكل تحديد أسعار السلع لها طابعها المحلي وطابعها الخارجي فإذا كان ممكنا فرض نظام الأسعار محليا فليس بالإمكان فرض نظام للأسعار دوليا إذ ليس بمقدور دولة ما أن تجبر دولة أصغر منها على تحديد أسعار منتجاتها دوليا.¹

2/ **قدرة عوامل الانتاج على الانتقال:** يعتقد علماء الاقتصاد الكلاسيكي أن عوامل الانتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية ويترتب على ذلك ان تميل عوائد عوامل الانتاج داخل الدولة الواحدة الى التعادل في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي ففي الدولة الواحدة إذا حدث اختلاف في أجور العمال بين منطقتين او نشاطين

¹ - كاضم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الصفاء، الأردن، 2015، ص 35-37.

انتاجيين انتقل العمال من منطقة او نشاط وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال فانه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها سعر الفائدة الى حيث يرتفع هذا السعر وذلك الى ان يساوي السعر في مختلف المناطق.

3/ الاختلاف في طبيعة الأسواق: تعتبر السوق عاملا كبير الأثر في التجارة الخارجية وعلى ذلك فأن اختلاف الأسواق بين الدول المختلفة يؤثر تأثيرا قويا على نشاطات التجارة الدولية وذلك للأسباب التالية:

● الاختلاف في طبيعة المستهلكين المتواجدين في الاسواق مختلفة فعلى سبيل المثال يختلف المستهلك الأوربي في عاداته وتقاليده وسلوكه الاستهلاكي عن المستهلك في البلد كلبنان أو مصر... الخ وذلك للأسباب التالية:¹

- الاختلاف في مستوى الدخل

- الاختلاف في طريقة الانفاق

- الاختلاف في العادات والتقاليد السائدة في المجتمع.

● الاختلاف في مجموعة الحواجز الطبيعية والادارية والسياسية التي تفصل الاسواق عن بعضها البعض، فالحواجز الطبيعية ترفع كلفة السلع عند انتقالها، وإن كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته بسبب التقدم الكبير الذي طرا على وسائل النقل والمواصلات كما ان الاجراءات الادارية على الحدود قد تعرقل انتقال السلع دوليا، في حين أن هذه العرقلة تنتفي في السوق الداخلية.

4/ تمايز النظم النقدية: من المعروف أن الذين يقيمون في دولة واحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملاتهم حيث لا توجد رقابة او قيود على انتقال النقود بين أقاليم الدولة الواحدة.

اما بالنسبة للمعاملات التي تتم على المستوى الدولي فإن الأمر مختلف حيث لكل دولة نظامها النقدي المتميز وعملياتها الوطنية الخاصة ولقد أدى ذلك الى ان عددا كبيرا من هذه العملات لا تستخدم في قياس القيم ولا تتمتع بقبول عام في الوفاء بالالتزامات خارج حدود تلك الدولة.²

¹ - محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل، لبنان، 2010، ص 20.

² - شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2012، ص 20.

5/ اختلاف السياسات الوطنية: فالنظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضرائبية والاجتماعية وغيرها تختلف وتتباين من دولة لأخرى ويترتب على ذلك أن الدولة قد تفرض نظاما خاصا للتعامل مع الخارج يختلف عن النظم المتبعة في الداخل.

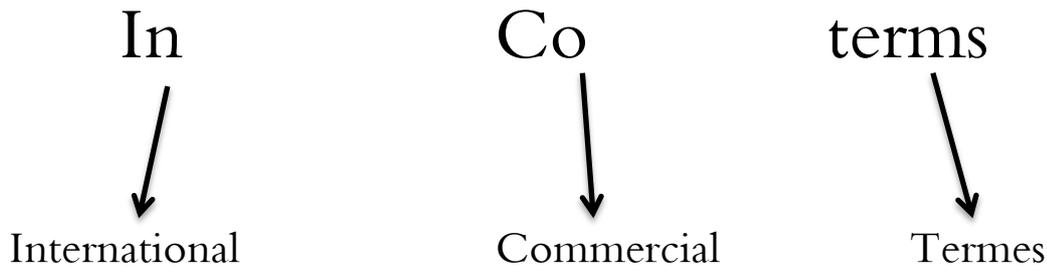
فهناك مثلا الرسوم الجمركية ونظام الحصص والرقابة على النقد الأجنبي وغير ذلك من القيود التي تفرض على المعاملات الخارجية ولا تفرض على المعاملات الداخلية، وهذه كلها مسائل لا تؤثر بالنسبة للمعاملات الداخلية إذ لا يوجد مثل هذه الأنظمة في المبادلات التي تجرى في الداخل بين شخص وآخر وبين منطقة وأخرى.¹

المطلب الثاني: مصطلحات واطراف التجارة الخارجية.

هناك مصطلحات خاصة بالتجارة الدولية تم وضعها من طرف غرفة التجارة الدولية وجدت لتسهيل وتسيير التجارة العالمية وتوحيدها بين البلدان.

أولا: مصطلحات التجارة الدولية.

إن قواعد Incoterms وهي قواعد الغرفة التجارية الدولية المتعلقة باستخدام المصطلحات التجارية المحلية والدولية خصوصا، تستهل بوجه عام سير التجارة العالمية بتوفير مصطلحات تجارية تحدد بوضوح التزامات كل من الأطراف وتقلل من مخاطر التعقيدات القانونية وقد وضعت غرفة التجارة الدولية Incoterms في عام 1936 ودأبت على تحديثها بانتظام لكي تواكب تطور التجارة الدولية و Incoterms 2010 هي آخر نسخة محدثة من هذه المصطلحات.



¹ - محمد يونس، اقتصاديات دولية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، مصر، 2007، ص 20.

أنواع المصطلحات التجارية الدولية: وتتمثل في مايلي:

أ/ مصطلحات البيع لدى الانطلاق: تترك مسؤولية المخاطر الخاصة بالمسار الأساسي للنقل على عاتق المشتري.

ب/ مصطلحات البيع لدى الوصول: تترك في هذه الحالة المسؤولية على عاتق البائع.

أقسام المصطلحات التجارية الدولية: تنقسم الى أربعة أفواج كالتالي:¹

أ/ الفوج الأول (E): تحتوي على مصطلح واحد.

ب/ الفوج (F): تحتوي على 03 مصطلحات.

ج/ الفوج (C): تحتوي على 04 مصطلحات.

د/ الفوج (D): تحتوي على 05 مصطلحات.

شرح المصطلحات التجارية الدولية:

لكل مصطلح تجاري دولي دلالة وشرح معين كالتالي:

أ: الفوج (E): يتكون من المصطلح التالي:²

EXW (EX-Works= Al'usine) البائع يسلم البضائع في التخلص من المشتري في

مقر البائع، عقد طويل الأجل بإعتباره أكثر المصطلحات تفضيلا بالنسبة للوفدين الجدد الى

تصدير لأنه يمثل الحد الأدنى من المسؤولية تجاه البائع.

¹ - بشارف عبد السلام، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص بنوك واعمال، جامعة الطاهر مولاي، سعيدة، 2017، ص 34.

² - بشارف عبد السلام، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، 35.

ب: الفوج (F): يتكون من المصطلحات التالية FOB- FAS-FCA ، المشتري هو الذي يتحمل تكاليف المسار الأساسي للنقل.

✓FCA : (Free Carrier = Franco Transporteur) يقوم البائع بتسليم البضاعة الى الناقل وقد يكون مسؤولاً عن ازالة البضائع للتصدير، أكثر واقعية من EXW لأنه يشمل التحميل في البيك أب، وهو أمر متوقع بشكل عام .

✓FAS : (Free Alongside Ship=Franco LeLong De navir) الى جانب السفينة: تمر المخاطر الى المشتري بما في ذلك دفع جميع تكاليف النقل والتأمين بمجرد تسليمها الى جانب السفينة من قبل البائع ويقع إلتزام التخليص الجمركي على عاتق البائع.

✓FOB : (free on board = franco bord) يمر الخطر للمشتري بما في ذلك دفع جميع تكاليف النقل والتأمين، وبمجرد تسليمها على متن سفينة من قبل البائع.

ج: الفوج (C) : يتكون من المصطلحات التالية: CPT-CIP-CFR-CIF ، البائع هو الذي يتحمل تكاليف المسار الأساسي للنقل:

✓CPT : (Carriage Paid to – Portpaye jusqu'à Destinateur) يقوم البائع بتسليم البضائع الى الناقل في مكان متفق عليه، مما يؤدي الى نقل المخاطر الى المشتري ولكن يجب على البائع دفع تكلفة النقل الى مكان الوصول المحدد.

✓CIP : (carriage and insurance paid to= portpayé assurance) comprise البائع يسلم البضاعة الى الناقل في المكان المتفق عليه، وتحويل المخاطر الى المشتري، ولكن البائع يدفع النقل والتأمين الى مكان الوصول المحدد.

✓CFR : (Cost And Frieght= Cout Et Fret) يقوم البائع بتسليم البضائع والمخاطر الى المشتري عندما يكون على متن السفينة، البائع يرتب ويدفع التكلفة والشحن الى ميناء الوجهة المسمى.

✓ **CIF** او **CAF** بالفرنسية (**Cost Insurance and Freight = Cout**)

يرتب (**Assurance, Fret**) يمر الخطر الى المشتري عند تسليمه على متن سفينة، البائع يربح ويدفع التكلفة والشحن والتأمين الى الميناء المقصد، يضيف تكاليف التأمين الى **CFR**.¹

د : الفوج (**D**) يتكون من المصطلحات التالية: **DAF-DES-DEQ-DDU-DDP**

✓ **DAF** : (**Deliverd At Froutier = Rendu Frontier**) أي هذا

المصطلح يتعلق بالنقل البري، يتحمل البائع التكاليف والمخاطر الى غاية الحدود أين يضع البضائع تحت تصرف المشتري دون تفريغ أي ان مصاريف التفريغ على عاتق المشتري.

✓ **DEQ** : (**Delivered Ex Quai = Rendu a Quat**) تنتقل مسؤولية

المخاطر والتكاليف من البائع الى المشتري عند وضعها على رصيف الميناء الوصول أي أن البائع يتحمل تكاليف تفريغ البضاعة في ميناء الوصول.

✓ **DDU** : (**Delivered Duty Unpaid = Rendu Droit Non**)

(**Acquttes**) يتعلق بجميع أنواع النقل يعني أن الحقوق والرسوم يدفعها المشتري تنتهي التزامات البائع في هذه الحالة عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري في المكان المحدد في بلد الاستيراد ومن هنا يقوم المشتري بالقيام بالإجراءات الجمركية لدى استيراد ودفع الحقوق والرسوم الجمركية.

✓ **DDP** : (**Delivered Duty Paid = Rendu Droit Acquttes**)

يتحمل البائع التكلفة والمخاطر والمسؤولية عن البضاعة التي تم تطهيرها في مكان معين من الوجهة عند التخلص من المشتري، المشتري هو المسؤول عن التفريغ، البائع هو المسؤول عن التخلص على الواردات والرسوم والضرائب.

¹ - بشارف عبد السلام، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 36.

✓ **DES**: (Delivered Ex Ship = Rendu Ex Ship) تنتقل مسؤولية

المخاطر والتكاليف من البائع الى المشتري عند نقطة تفريغ البضائع في ميناء الوصول ويكون على عاتق المشتري تحمل تكاليف تفريغ البضائع.¹

التعديلات الطارئة في سنة 2010:

1- إزالة DDU / DAF واستبدالها بالمصطلح DAP

2- إزالة DES / DEQ واستبدالها بالمصطلح DAT

DAT: (Dilivered At Terminal) يتحمل البائع التكلفة والمخاطرة والمسؤولية حتى يتم

تفريغ البضائع في رصيف أو ساحة أو محطة الوجهة، قد يتم تطبيق رسوم التأخير أو الحجز على البائع.

DAP: يتحمل البائع التكلفة والمخاطرة والمسؤولية عن البضائع حتى يتم توفيرها للمشتري في مكان

مسمى الوجهة.

ثانيا: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة

أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية وذات مصداقية.

1- الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

أ/ المصدر: هو الذي يقوم بشراء أو انتاج 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 المصدر وذلك عندما تكلف احدى مؤسساتها بهذا العمل.

¹ - بشارف عبد السلام، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 36.

ب/ المستورد: هو الذي يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر، والمستورد المؤقت هو الذي يستورد بقصد التصدير.¹

ج/ البنوك التجارية: لقد تطرقنا سابقا لعدة تعريفات للبنوك التجارية لكن دورها في تمويل التجارة الخارجية يتجلى من خلال خدمتها الكبيرة لهذا المجال عن طريق اصدار الضمانات التي يتطلبها العملاء والتي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم وكذلك تسديد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع او مراسلي البنك بالخارج وذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده الى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية الى الخارج وتعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من اهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري.

2- الأطراف الغير مباشرة في التجارة الخارجية.

تتعدد الأطراف الغير مباشرة في التجارة الخارجية ومنها:

أ/ الناقل: تلعب عملية النقل دورا هاما في عملية التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي، ونظرا لتكلفة النقل العالية، وكون المؤسسات لا تتوفر لها الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل مهمة النقل في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة ومن وسائل النقل مايلي:²

- النقل الجوي
- النقل البري
- النقل البحري
- النقل عبر الأنهار
- النقل عبر السكك الحديدية

¹ - بوكونه نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 03، 2012، ص 31.

² - متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، الأردن، 2011، ص 282.

ب/ **التأمين:** نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، فيصبح من المستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة على طرف المستورد او لمصدر، وعليه تتكفل شركات التأمين وشركات اعادة التأمين يتحمل الأخطار التي يحدث وقوعها، حيث أن التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

ويعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، وتتم عملية التأمين بمرحلتين:

- **الحصول على الوثائق:** وتعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث ان الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.
- **إبرام عقد التأمين:** وهو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد.

ج/ **رجال العبور:** يعمل القائم على العبور على انه أساس وساطة عمليات النقل حيث يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن ان يكون وكيل معتمد لدى الجمارك ومكلف بخدمات التأمين في اطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، او قد يكون رجل العبور ناقل ومراقب بحري، ويمكن لرجل العبور أن يكون:¹

- وكيل النقل.

- وكيل معتمد لدى الجمارك.

- وكيل بالعمولة.

¹ - متولي عبد القادر، الإقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 283-284.

ثالثا: التجارة الخارجية في الجزائر.

1/ احتكار التجارة الخارجية في الجزائر

الجزائر كسائر الدول النامية تحاول إيجاد مكانا لها في ظل هذه التحولات الاقتصادية العالمية خاصة و انما لازالت في مرحلة التحول من الاقتصاد المخطط التي عاشت في ظله أكثر من ثلاثة عقود الى اقتصاد السوق الذي يقوم على الحرية الاقتصادية وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

ساهم اختيار المنهج الاشتراكي بعد الاستقلال في تبني نظام احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وهذا النظام لم يبدأ إلا بعد صدور القانون رقم 02/78 المؤرخ في 11/02/1978 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية .

إن فحص الأحكام التشريعية والتنظيمية التي صدرت بعد الإستقلال وفي بداية السبعينات تدفعا الى الإعتقاد بوجود احتكار فعلي وفي بعض الحالات قانوني لقطاع التجارة الخارجية، حيث اكتفت السلطة في البداية بفكرة الرقابة دون الاحتكار لنتقل في مرحلة ثانية الى فكرة فرض الاحتكار دون اصدار قانون إطار للاحتكار وفي مرحلة ثالثة أصدرت قانون الاحتكار غير أن هذا القانون صدر في الواقع في ظل سلطة تميل الى الانفتاح بدل الاحتكار وهي سلطة اعادة الهيكلة التي استلمت مقاليد الحكم بعد وفاة الرئيس هواري بومدين حيث لم تسلم المبادلات التجارية الخارجية مثلها مثل باقي الوظائف الاقتصادية للدولة من اجراءات وتدابير برنامج اعادة الهيكلة والتي أخذت في لغة بعض الكتاب مصطلح الانفتاح، والذي يعني في ذهن البعض تحرير التجارة الخارجية مثلما أصدره المشرع في سنة 1978 غير انه من جانب آخر قد يكون محل نقاش إذ ما سلمنا بوجود سياسة اقتصادية جديدة لهذه السلطة ذات رغبات إنفتاحية والمعبر عنها في سلسلة من الاجراءات والتدابير التي ترمي الى التخفيف من شكليات قانون الاحتكار ومعنى ذلك وجود

إرادة للانفتاح تبحث عن أدوات لتجسيده و يترتب عن ذلك انفتاح جزئي للمبادلات التجارية الخارجية مع الابقاء على قانون الاحتكار ويتضمن هذا فكرتين اساسيتين هما:¹

- سلطة الدولة الاشتراكية واختيار الاحتكار.
- سلطة اعادة الهيكلة واختيار الانفتاح.

2/ تحرير التجارة الخارجية في الجزائر.

لقد جاء تحرير التجارة الخارجية في الجزائر خلال مرحلة تميزت بتحويلات عالمية جديدة ادت الى تبني نظام اقتصاد السوق كأسلوب للتنمية، الأمر الذي يقتضي اصلاحات اقتصادية عميقة، تؤدي فيها المؤسسات النقدية والمالية الدولية دورا حاسما من خلال برامج الاصلاحات الاقتصادية، وقد تم تحرير التجارة الخارجية في الجزائر وفق للمراحل التالية:

1/ المرحلة الأولية (90-93) (مرحلة التحرير التدريجي)

تبدأ هذه المرحلة بصدور القانون المتعلق بالنقد والقرض من شهر أفريل 1990 الذي يعتبر نواة التغييرات في سياسات التجربة الجزائرية، واستحداث آليات جديدة لتمويل التجارة التي عرفت بمخطط التمويل الخارجي تحت اشراف البنوك التجارية معتمدة على آلية السوق في ذلك، ولقد تبني البنك الجزائري سنة 1990 عدة أنظمة تمثلت فيما يلي:²

- نظام 02/90، يوضح شروط فتح وتسيير الاعتمادات بالعملة الصعبة للمؤسسات لدى أي بنك جزائري من قبل الأشخاص المعنويين الجزائريين.

¹ - عجة الحيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة الى احتكار الخواص، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، 2007، ص 09-10.

² - زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص 187.

- نظام 03/90، يتضمن شروط الاستعمار الأجنبي وتحويل عوائد للخارج وقد حدد هذا النظام النظم بما ان الترحيل المتداول الى خارج الوطنية يجب أن يسبقه الحصول على تأثيره من بنك الجزائر وهذا طبقا للمادتين 14 و 13 من هذا النظام .
- نظام 04/90، يتضمن كيفية اعتماد الوكلاء التجاريين الأجانب.
- حققت المنافسة بين البنوك التجارية لغرض تمويل عمليات التصدير والاستيراد وتشجيع سوق الموازنة للدينار
- الالتزام بعدم معالجة او شراء او بيع السلع إلا بعض المنتجات المرخصة التي تخضع لترخيص الاستيراد.
- التزام أصحاب الامتيازات الغير مقيمين بالتكفل بإنتاج السلع المحلية ومنافسة المؤسسات المحلية، ولأجل تجاوز هذه العوائق وتسريع عملية تحرير التجارة الخارجية صدر المرسوم التنفيذي رقم 37/91 بتاريخ 2013/02/13 المتعلق بشروط التدخل في ميدان التجارة الخارجية ثم رسم الاطار العام لعملية التحرير.

2/ مرحلة العودة الى مراقبة التجارة الخارجية:

واجهت المعاملات التجارية بعد المرسوم 37/91 المؤرخ في 13/02/1991 مشاكل عدة نتيجة التحرير الفوضوي الذي دخلت فيه السياسة التجارية الجزائرية واستمر الى غاية 18/08/1992 أين تدخلت الحكومة بإصدارها التعليلية رقم 625 والتي ترجع لإدارة امتيازاتها في ميدان التجارة الخارجية دون التراجع عن مساعي تحرير المبادلات التجارية والسير نحو اقتصاد السوق، ووفقا لهذه التعليلية (رقم 625) تم انشاء لجنة "le comit ad-hoc" مكلفة بالسهر على متابعة عمليات المبادلات التجارية وتنظيمها في اطار برنامج الاصلاحات واعادة الهيكلة للاقتصاد الوطني المبرجة في اتفاقية stand-bay لجوان 1991 والمتضمنة تحرير التجارة الخارجية وقد تولت هذه اللجنة مهمة ادارة الواردات الى غاية افريل 1994 تاريخ الغائها.¹

¹ - زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، مرجع سبق ذكره، ص 187.

3/ مرحلة تحرير التجارة الخارجية في الجزائر:

بعد موافقة الجزائر على برنامج الاصلاحات المقترح من طرف صندوق النقد الدولي، واعاد جدولة الديون الجزائرية في اطار بنود اتفاقية stand-bay كان لزاما على الحكومة ان تضع حدا لتدخل الادارة في ادارة التجارة الخارجية فأصدرت التعليمه رقم 94/13 بتاريخ 12/04/1994 التي تضع حدا لمهام اللجنة المصغرة وتؤكد على التوجه الجديد لسياسة التجارة الخارجية في الجزائر بإضافة الى صدور التعليمه رقم 20/94 المؤرخه في 12/04/1994 والمتعلقة بتمويل الواردات الصادرة عن بنك الجزائر.¹

4/ التحرير الكلي للتجارة الخارجية في ظل الاصلاحات الاقتصادية المعمقة (1994-1998):

فيما يخص التجارة الخارجية، فقد تم الغاء كل القيود المتعلقة بالاستيراد في أفريل 1994 وذلك على مراحل، ويتعلق الامر بتمويل المواد الاستهلاكية المستوردة بالعملة الصعبة وكذلك القيود المتعلقة باستيراد المعدات الصناعية وكذا إزالة الحدود المفروضة على آجال سداد ائتمانات المستوردين ومنه السماح لاستيراد كل السلع عدا المحظورة منها وفي إطار الانفتاح الاقتصادي والإندماج الجهوي ثم تخفيف الحماية الجمركية، وفي اول جانفي 1997 تم تخفيضه الى 45 % ، وقد تم حصر قائمة المواد الممنوعة من الاستيراد في ثلاث مواد فقط والتي تم الغاؤها في منتصف 1995، فبحلول جوان 1996 أصبح نظام التجارة الخارجية للجزائر خاليا من القيود الكمية.

¹ - زكية بوسنة، القدرة التنافسية في الخدمات المالية والمصرفية للجزائر وفق احكام الاتفاقية العامة لتجارة الخدمة ، الطبعة الأولى، دار زهران، الأردن، 2014، ص 173-174.

خلاصة الفصل

البنوك التجارية هي مؤسسات ائتمانية، تقوم بهذه الوظيفة لصالح المؤسسات والدولة وتسعى لتحقيق ربحية من خلال الاموال التي تقدمها لها مختلف الاعوان الإقتصاديين.

تعتمد البنوك التجارية على مصادر نقدية مباشرة نشاطها سواء تعلق الأمر بالموارد الداخلية والخارجية الذاتية أو الخاصة، و من جهة أخرى فإنه على البنك التجاري أن يعمل جاهدا من أجل توظيف هذه الموارد في شكل قروض مصرفية بأكبر نسبة عادة إكتتاب، شراء عملات أجنبية، كذا الاستثمار وتمويل المشاريع بمختلف أنواعها لصالح مختلف القطاعات، ومن بين القطاعات الأكثر أهمية هو قطاع التجارة الخارجية، حيث أصبحت أكثر من ضرورية بسبب العلاقات بين بلدان العالم والتبادل في السلع والخدمات بغرض سد العجز وتصدير الفائض منها من اجل تحقيق الإكتفاء، ونظرا لصعوبة عمليات التبادل التجاري بين بلدان العالم وتعقيدها تدخلت البنوك التجارية لتوسط هذه العمليات وتنظيمها وضمان حقوق الأطراف إذن البنوك التجارية والتجارة الخارجية طرفان لمعادلة تحقيق التبادل التجاري عبر العالم بأكثر امان وفعالية.

الفصل الثاني

تقنيات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد

من أجل اتمام عمليات التجارة الخارجية وبطرق سريعة أصبحت الضرورة ملحة للجوء الى قروض مختلفة لتغطية كل من عمليات الاستيراد والتصدير، وهذه القروض تقدم لأصحاب المشاريع الذين لا يملكون القدرة المالية لتجسيدها، كونها غالبا ما تنجر بمبالغ مالية ضخمة أين لا يستطيع المشتري تغطيتها نقدا اتجاه المورد بإضافة الى المخاطر التي قد تعترضه هذا من جهة ومن جهة أخرى تعتبر الأسواق الأجنبية أسواقا مهمة من اجل تطوير عمليات التبادل ولذلك نجد أن السياسات الاقتصادية الدولية قد حاولت وضع امكانيات ووسائل مختلفة التي عن طريقها يتم التعامل من تغطية احتياجاته المالية وكذا قدرته على تمديد التغطية اتجاه المورد، و تتمثل هذه الامكانيات في القروض بمختلف انواعها منها القصيرة ومنها المتوسطة وكذا الطويلة الاجل، ويتم التفاوض بين المتعاملين عن طريق وساطة البنوك والمؤسسات المالية.

وفي هذا الفصل سنتطرق الى تقنيات تمويل التجارة الخارجية حيث خصصنا:

المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة، متوسطة، وطويلة الأجل.

المبحث الثاني: الاعتماد المستندي.

المبحث الأول : تقنيات تمويل التجارة الخارجية، قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل.

إن التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية متعددة وتنقسم الى : قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، سوف نتطرق اليها كل على حدى في الآتي :

المطلب الأول : تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل.

يتم في طرق تمويل التجارة الخارجية ذات الأجل القصير استعمال عدد من الصيغ التي لا يتجاوز أجل تطبيقها 18 شهرا كأقصى تقدير، وأهمها ما يلي :

أولاً: اجراءات التمويل البحت.

تتخذ اجراءات التمويل البحت ثلاثة أشكال رئيسية، وتختلف عن طرق التمويل الاخرى في كون هذه الأخيرة هي عبارة عن عمليات قرض فقط وتضم ما يلي :

1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة في التصدير :

يقتزن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم اجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد اقصى و اكثر الانظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي¹.

2- التسبيقات بالعملة الصعبة :

يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل التسديد 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 الى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من زبونها في تاريخ الاستحقاق

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 113-114.

وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة.

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي أن يسوي دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة، يمكنها دائما أن تلجأ الى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها وان تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.¹

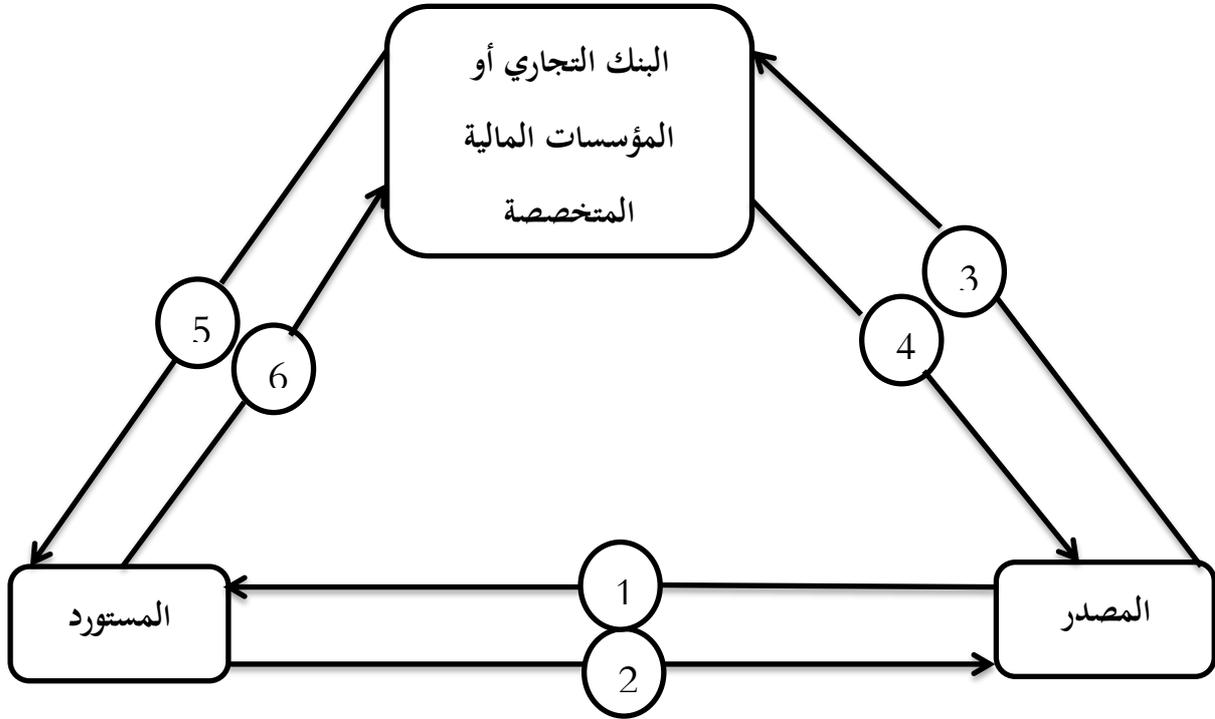
3- تحويل الفاتورة:

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تحصل على كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد ولكن مقابل ذلك فهي تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل الى (4%) من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.²

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 115.

² - بوقندورة عواطف، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص مالية وبنوك، جامعة أم البواقي، 2014، ص 62.

الشكل (01-02): ميكانيزمات تحويل الفاتورة



المصدر: مدحت صادق، أدوات والتقنيات المصرفية، بدون طبعة، دار غريب، مصر، ص

.46

- 1- المصدر يبيع منتجاً إلى المستورد.
- 2- يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وأرسالها إلى المصدر.
- 3- يسلم المصدر الفاتورة إلى البنك أو المؤسسات المالية المتخصصة.
- 4- البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة.
- 5- يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية في تاريخ الاستحقاق.
- 6- يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها.

ثانيا: التحصيل المستندي.

1/ تعريف التحصيل المستندي: هناك عدة تعاريف للتحصيل المستندي نذكر منها :

التعريف 01: وهو العملية التي يقوم خلالها المصدر بعد شحن البضاعة وإرسالها بإرسال الوثائق المتفق عليها مع المستورد مرفوقة بورقة تجارية (كمبيالة) أو بدونها إلى بنك (بنك البائع) ليقوم هذا الأخير بإرسالها إلى بنك المستورد، ليسلمها لهذا الأخير مقابل القبول أو الدفع للكمبيالة أو تحصيل الثمن.¹

التعريف 02: التحصيل المستندي عبارة عن مستندات دالة على شحن بضاعة ترد إلى البنك بغرض تحصيل قيمتها من المستورد، وسدادها للمصدر، نظير عمولة محددة يتحصلها البنك.²

التعريف 03: أي يصدر البائع كمبيالة ويسلمها إلى بنكه مرفقا بما كافة المستندات ويوكل البنك من قبل البائع في تسليم المستندات إلى المشتري أو بنكه، لأجل قيمة الكمبيالة أو قبولها.³

إذن : التحصيل المستندي هو آلية، أو تقنية دفع دولية، من خلالها يقوم المصدر بعد إرسال البضاعة إلى المستورد، بتقديم مجموعة من المستندات مصحوبة بكمبيالة إلى البنك، فيقوم هذا الأخير بإرسالها إلى المستورد للتسديد نقدا أو قبول الكمبيالة وكما يتلقى المستندات التي تسمح له بشحن البضاعة عند وصولها.

والبنك في حالة التحصيل المستندي لا يقع على عاتقه مسؤولية فحص المستندات واكتشاف الأخطاء المتعلقة بكمية ونوعية البضاعة إنما الأمر يعود تسويته إلى طرفي الصفقة، كما لا يقع على البنك أي التزام في حالة فشله في التحصيل.

¹ - سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 108.

² - أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية والرقابة عليها، طبعة أولى، دار الفكر، الأردن، 2010، ص 145.

³ - زينب حسين عوض الله، اقتصاديات النقود والمال، بدون طبعة، الدار الجامعية، لبنان، 1994، ص 109.

2/ أطراف التحصيل المستندي:

تتمثل أطراف عملية التحصيل المستندي في :

- المصدر (الآمر): بحيث يتقدم لبنكه المستندات المتعلقة بالتحصيل ويرفقاها بأمر التحصيل، كما يمكن للمصدر أن يرسل المستندات والكمبيالة مباشرة لبنك المستورد.
- بنك المصدر: يقوم بإرسال المستندات التجارية والمالية للبنك المستورد.
- بنك المستورد: وهو مكلف بتحصيل مبلغ الفاتورة نقداً أو بقبول كمبيالة وفقاً للتوجيهات الصادرة في أمر التحصيل، وكما يقدم المستندات إلى عميله.
- المستورد: الذي يستلم المستندات بعد الدفع أو التوقيع على الكمبيالة.¹

3/ أنواع التحصيل المستندي:

هناك نوعان من التحصيل المستندي نذكر منها ما يلي:²

أ/ **تحصيل التصدير:** أو ما يعرف بالتحصيل الصادر إلى الخارج التي يتم إرسالها نيابة عن البائع إلى بنك المشتري في الخارج وهي تمكن البائع من التحكم ببضاعته إلى أن يتم سداد قيمة التحصيلات أو قبولها من قبل المشتري كدين عليه.

ب/ **تحصيل الاستيراد:** أو ما يعرف بالتحصيل الوارد من الخارج، التي يرسلها بنك البائع في الخارج إلى بنك المشتري المحلي ويبقى بموجبها البائع متحكماً ببضاعته إلى أن يتم سداد قيمة التحصيل أو قبولها من قبل المشتري كدين عليه ويخضع التحصيل المستندي بنوعيه للقواعد المعتمدة عالمياً والصادرة عن غرفة التجارة العالمية.

¹ - حسان ليندة، انعكاسات تطبيق الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر 03، 2013، ص 81.

² - محمد أحمد الكايد، الإدارة المالية الدولية والعالمية، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية، الأردن، 2010، ص 245.

4/ اجراءات التحصيل المستندي:

يتم التنفيذ النهائي لتقنية التحصيل المستندي وفق احدى الصيغ التالية:

أ/ تسليم المستندات مقابل الدفع.

ويقصد به استحقاق الكمبيالة المسحوبة على المستورد مقابل تسليم المستورد مستندات الصفقة من بنكه حيث يقوم هذا البنك بتحويل قيمة الصفقة الى حساب المصدر وتعرف الكمبيالة في هذه الحالة بكمبيالة الاطلاع اي أن المستورد او بنكه يستلم المستندات ولكن مقابل ان يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.

ب/ تسليم المستندات مقابل القبول:

ويقصد به ان المستورد يصبح من حقه استلام المستندات فقط مقابل قبوله الكمبيالة وتوقيع على تعهد سدادها في تاريخ آجل متفق عليه، وهو ما يمنحه فرصة الاستفادة من مهلة التسديد.¹

ج/ خصم الكمبيالة المستندية:

خصم الكمبيالة المستندية يعني امكانية المصدر تحريك الدين الذي يملكه على المستورد، اي خصم الكمبيالة المسحوبة على هذا الأخير من طرف بنك المصدر ولصالح هذا الأخير الذي يطلب من بنكه أن يسدد له قيمة الكمبيالة ويحل محله في الدائنية الى غاية تاريخ الاستحقاق.

ويلاحظ هنا ان بنك المصدر عندما يقبل بخصم الكمبيالة المستندية لفائدة زبونه فهو يتعرض للمخاطر خاصة منها مخاطر عدم السداد، إذ يمكن أن يكون الوضع المالي للمستورد سيئا ولا يسمح له بالوفاء بالتزاماته وبالتالي فإن بنك المصدر يحل محل هذا الأخير في تحمل المخاطر.

¹ - طارق جمعة يوسف، التأمين البحري في اطار الاعتماد المستندي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر 2011، ص 06-05.

أما مزايا خصم الكمبيالة المستندية تتمثل فيما يلي:¹

- تمكن البنك من الحصول على مبالغ اضافية تتمثل في معدلات الفائدة.
- تسمح للمصدر بأن يتحصل على حقوقه قبل تاريخ استحقاقها وبالتالي يستثمرها في مشاريع جديدة تشجع الاقتصاد.
- أما عيوبها تتمثل في التالي:
- يتحمل البنك اخطار عدم التسديد من طرف المستورد نظرا لوضعيته المالية.

05/ مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

لتقنية التحصيل المستندي مزايا وعيوب نذكر من اهمها ما يلي:

أ/ مزايا التحصيل المستندي:

يتميز التحصيل المستندي بعدة مزايا نذكر منها:

- تتميز تقنية التحصيل المستندي بالبساطة والمرونة والتكلفة المخفضة.
- بالنسبة للمستورد يتمتع بنفس الضمانات عند تطبيق الاعتماد المستندي
- المستورد لا يمكنه تسلم بضاعته إلا بعد دفع أو قبول الكمبيالة لدى البنك.
- يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ويستطيع بالتالي ان يبيعها للحصول على المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة.²

ب/ عيوب التحصيل المستندي:

من عيوب تقنية التحصيل المستندي ما يلي:

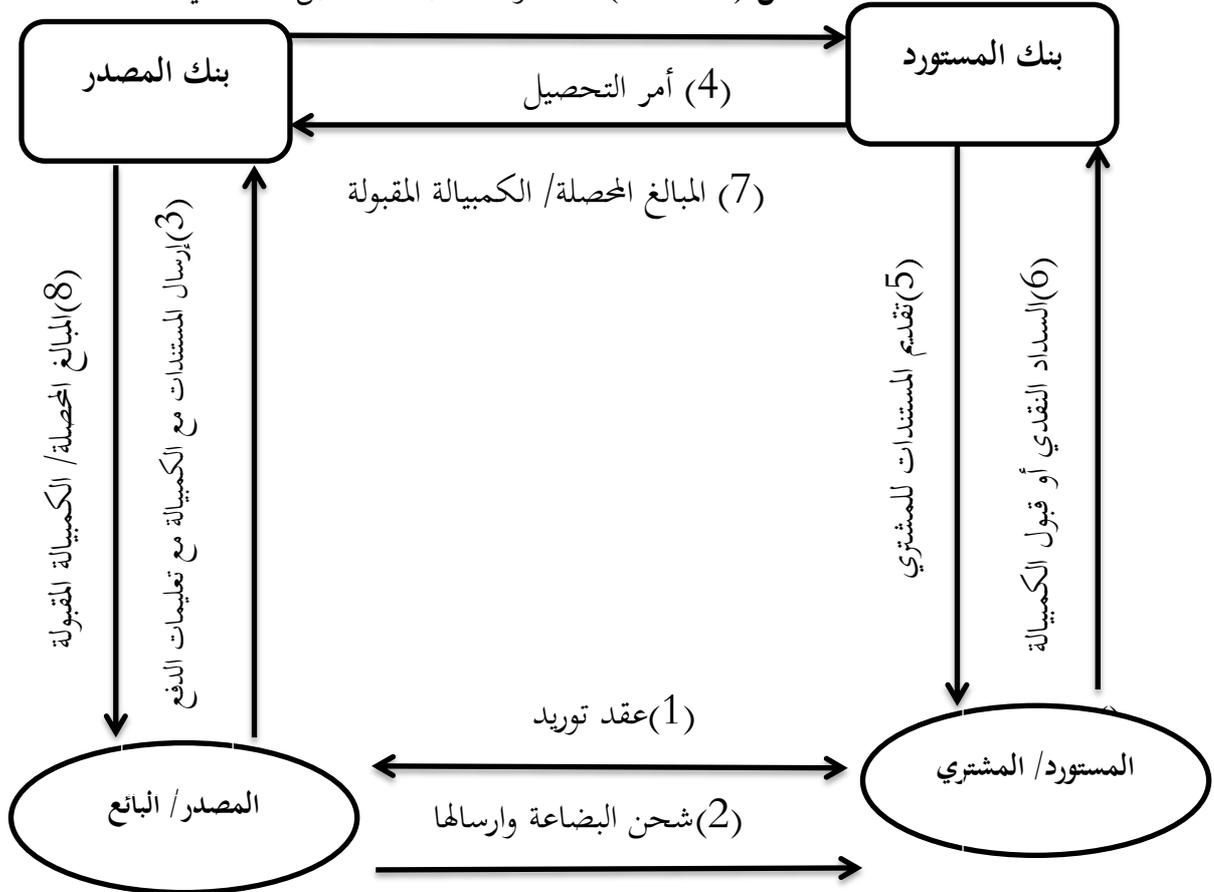
- لا تحمي المصدر من خطر الصرف.

¹ - سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، مرجع سبق ذكره، ص 111.

² - حسان ليندة، انعكاسات تطبيق الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 84.

- لا يوجد أي تعهد من طرف البنوك، وهذا ما يجعل المصدر يطلب ضمان على الكمبيالة في حالة الدفع بالقبول.
- قد يخلق المستورد الكثير من الأسباب (مثل عدم مطابقة المستندات لما هو متفق عليه) لغرض التهرب من تسديد مستحقاتها، لذا في حالة رفض المشتري يتكبد المصدر بعض الغرامات والمصاريف.
- كما يخضع التحصيل المستندي للخطر السياسي في حال تعامل المصدر مع مشتري تتميز اوضاع بلده بعدم الاستقرار.
- مخطر تعرض البضائع للتلف والسرقة والتقادم وذلك خلال الفترة الطويلة التي قد تستغرقها المفاوضات بين المصدر والمستورد للوصول الى تسوية مقبولة بشأن المستندات المرفوضة.

الشكل (02-02) : خطوات تنفيذ التحصيل المستندي



المصدر: سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، مرجع سبق ذكره، ص 110.

ثالثا: الفرق بين التحصيل المستندي والاعتماد المستندي

هناك فروقات عديدة بين تقنيتي الاعتماد والتحصيل المستندي وهي كالآتي:

الجدول (01-02) مقارنة بين الاعتماد والتحصيل المستندي.

وجه المقارنة من حيث:	الاعتماد المستندي	التحصيل المستندي
التعريف	- أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة من الخارج	- مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية
الأطراف	- العميل الأمر أو طالب فتح الاعتماد - البنك الفاتح أو مصدر الاعتماد - البنك المبلغ (المؤكد) - المستفيد من الاعتماد	- العميل الأصيل - البنك مرسل المستندات - البنك القائم بالتحصيل - البنك مقدم المستندات للمسحوب عليه - المسحوب عليه (المشتري أو المستورد)
الأنواع	- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء - الاعتماد غير قابل للإلغاء - اعتماد بالإطلاع - الاعتماد غير قابل للإلغاء والمؤكد - الاعتماد قابل للتحويل - اعتماد الشرط الأحمر. - اعتماد الضمان - اعتماد الدوار	- تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها - تسليم المستندات مقابل القبول - خصم الكمبيالة المستندية
الالتزامات	- التزامات طالب فتح الاعتماد: * الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للإعتماد سواء كان كليا أو جزئيا. * الوفاء بقيمة العمولات والرسوم. - التزامات البنك فاتح الاعتماد: * تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة، سرعة وامانة. * فحص مستندات الشحن التي ترد	- البنوك ملزمة فقط بالتأكد من ان مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل، ولا تنسحب مسؤوليتها الى فحص المستندات ذاتها. - البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الاخرى مثل وكلاء الشحن، شركة التأمين والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل.

<p>-البنوك ليست مسؤولة عن شكل أو كفاية أو دقة أو أصالة او الحجّة القانونية لأي مستند.</p> <p>-البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة.</p>	<p>*الالتزام بتسليم المستندات الى عميله.</p> <p>-التزامات البنك المبلغ:</p> <p>*مراعاة السرعة والدقة في ابلاغ المستفيد من الاعتماد بتفاصيله وشروطه</p> <p>*فحص المستندات بدقة ومطابقتها</p> <p>-التزامات المستفيد:</p> <p>*مراجعة شروط الاعتماد للوقوف على مدى امكانية الالتزام بها وتنفيذها.</p> <p>*الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد والتنفيذ الحرفي، وكذا تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة وبالكيفية المطلوبة.</p>	
--	--	--

المصدر: بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مرجع سبق ذكره.ص128.

رابعا: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات.

بالإضافة الى كل تقنيات التمويل التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبائنه والتي أتينا على ذكرها سابقا، فإن بعض الأنظمة ومنها على وجه الخصوص النظام الفرنسي تسمح بوجود طرق تمويل أخرى الهدف منها تشجيع الصادرات، وعلى هذا الأساس يجد المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطة خاصة في تعاملهم مع الخارج، وتسمح مثل هذه التسهيلات بتخفيض الضغوطات الموجودة على خزائن هؤلاء المصدرين. يتمثل الأمر على وجه الخصوص فيما يسمى :

● **تأكيد الطلبية:** وبموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه الى المصدر، حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب .¹

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 121.

● **قروض تمويل المخزونات الموجودة بالخارج:** إن البنوك تمنح للمصدرين قروض التمويل نفقات تخزين السلع في الخارج قبل بيعها، ومن الواضح أن هذا النوع من القروض يهدف الى مساعدة المصدرين والسماح لهم بدخول الأسواق الخارجية وتكريس تواجدهم فيها. إذن فقروض تمويل المخزونات بالخارج تمنح للمؤسسات التي تملك مخزونات بالخارج ويكون مبلغ هذا القرض مرتبط أساسا بالاحتياج الكلي للخزينة المصدر وقيمة البضائع الممولة ومدة هذا النوع من التمويل تكون (06) أشهر قابلة للتجديد مرتين.¹

● **الصفقات المتكافئة:**

تعرف على أنها أسلوب متطور لتسوية عملية التبادل التجاري الدولي دون أن يترتب عليها حركة تدفق النقدي داخل المؤسسة المصدرة بل يتم ربط عملية البيع بعملية الشراء من خلال تدفق غير نقدي للسلع والخدمات بين أطراف العملية التجارية الدولية، ويمكن أن تتم هذه العملية بين طرفين أو أكثر من اطراف حركة التبادل التجاري الدولي.²

المطلب الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية متوسطة وطويلة الأجل.

التمويل المتوسط الأجل لتجارة الخارجية هو ذلك التمويل للعمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا ولا تتعدى 7 سنوات اما التمويل طويل الأجل فهو ذلك التمويل للعمليات التي تمتد 7 سنوات حتى الى 20 سنة وهي من التقنيات التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية وعلى العموم، يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربعة ادوات:

أولا: قرض المشتري

1/ تعريف قرض المشتري:

¹ - يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، بدون طبعة، دار الراية، الأردن، 2013، ص 130.

² - محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، بدون طبعة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2010، ص 137.

قرض المشتري هو قرض متوسط الأجل قد يكون اما بالعملة المحلية أو العملة الصعبة بمنح من طرف بنك في البلد المصدر لفائدة المشتري المستورد لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري المبرم بين الطرفين متحملا بذلك (المشتري) ارجاع قيمة الاصل زائد الفوائد المترتبة للبنك في تاريخ الاستحقاق، حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يحدد فيه انماط الدفع، آجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العملات والضمانات، ولهذا نقول إن الجانب المالي والتجاري مفعولين لان الأموال المعتمدة لايمكن استعمالها إلا في اطار عملية تجارية معينة لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي.¹

2/ مراحل سير قرض المشتري

تمر عملية قرض المشتري بعدة مراحل نذكر اهمها:²

- يحصل كل من البنك والمصدر على تعهد بالضمان من قبل شركة التأمين.
- امضاء العقد التجاري بين المصدر والمستورد.
- امضاء العقد المالي فيما بين البنك الممول والمستورد.
- التزام المستورد بالدفع نقدا للمصدر.
- تسديد قيمة القرض عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

3/ مميزات وخصائص قرض المشتري.

وإن من اهم مميزات قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين وهما:³

أ/ **العقد التجاري:** يبرم بين المصدر والمستورد وهو خاص بالعملية التجارية يتم به تعريف لواجبات الطرفين، تبيان نوعية السلع محل الصفقة، مبلغها، كمياتها وكل الشروط المختلفة للصفقة التجارية.

¹ - مسعود مجيطنه، دروس في المالية الدولية، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013، ص 142.

² - مدحت صادق، أدوات والتقنيات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص 103.

³ - محمد حلمي الجيلاني، محاسبة التضخم المالي، الطبعة الأولى، دار الرواد، الأردن، 2014، ص 72.

ب/ **العقد المالي**: ويتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض يبرم بينهما وهو على شكل عقد قرض يمضي بعد العقد التجاري.

4/ مزايا وعيوب قرض المشتري.

لقرض المشتري مزايا و عيوب نذكر منها مايلي:¹

أ/ مزايا قرض المشتري:

من مزايا قرض المشتري بالنسبة للمشتري:

- يستفيد بقرض مباشرة بالاتصال مع البنك.
- كلفة العملية محددة بدقة.
- معدلات الفائدة يكون قد اتفق عليها.
- وقبل أي عملية تجارية هناك علاقات مالية تسهل التحصيل للعملية.

اما مزايا قرض المشتري بالنسبة للبنك هي:

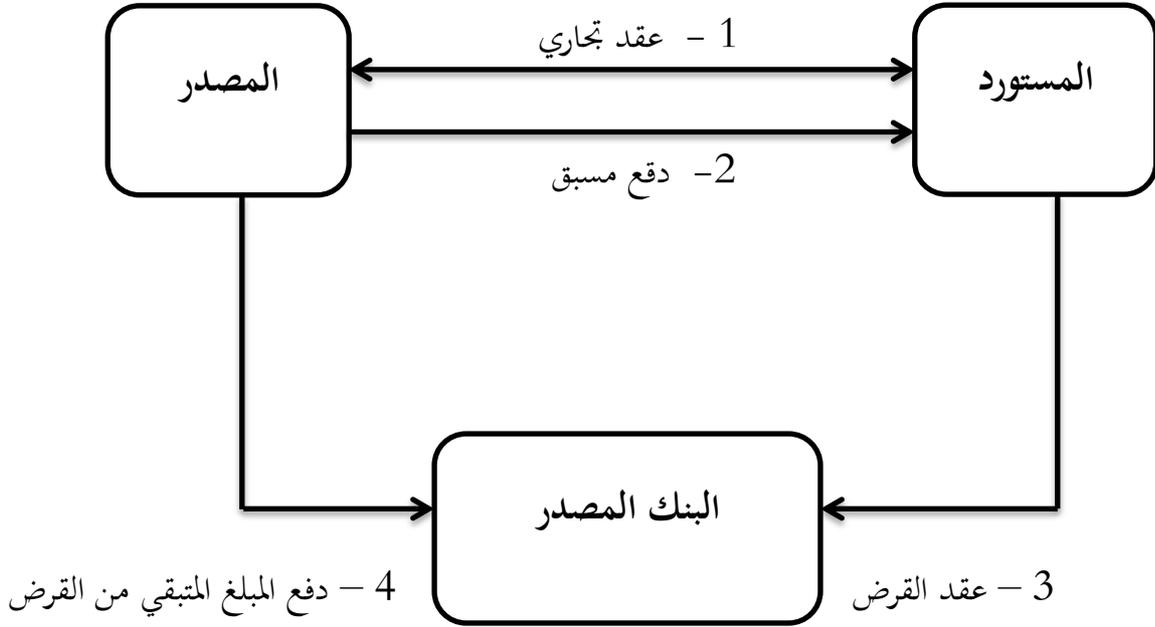
- يسمح هذا القرض بإمضاء عدة عقود رئيسية تسمح بجلب عدد هام من الزبائن لتصريف المنتج الداخلي المتراكم.
- يكون مبلغ الوسائل المراد استيرادها حقيقي على عكس قرض المورد الذي يحتوي على مبلغ الوسائل وبعض مصاريف أخرى.

ب/ عيوب قرض المشتري:

- المدة التي تستغرقها المفاوضات طويلة جدا، وهذا راجع لوجود عقدين.
- تكلفة القرض مرتفعة جدا.
- 05% هو مخطر يقع على عاتق البنك والمشتري لا يستطيعون تحميلها لطرف ثالث.

¹ - شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض، مذكرة لنيل شهادة ماجيستر، في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، ص 85.

الشكل (02-03): ميكانيزمات قرض المشتري



المصدر: بوسليماني صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مذكرة ماجيستر (غير منشورة)، تخصص قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2013.

ثانيا: قرض المورد:

1/ تعريف قرض المورد

قرض المورد هو عبارة أيضا عن صيغة تمويل متوسط أو طويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل في منح قرض للمصدر من طرف بنك هذا الأخير لتمويل صادراته، بعد أن يقوم المصدر بمنح مهلة للتسديد لفائدة المستورد، مما يعني أن المصدر يقوم بسداد دينه للبنك على أقساط موازاة مع تحصيل هذا الدين من المستورد.¹

¹ - مسعود مجيطنه، دروس في المالية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص 141-142.

2/ سير عملية قرض المورد¹

- عقد تجاري بين المشتري والمورد.
- طلب المورد ضمان من هيئة التأمين.
- طلب المورد ضمان من بنكه من طرف المشتري.
- تقديم ضمان بنكي من طرف المشتري.
- بنك المورد ينقل الوثائق الاساسية لبنك المشتري من اجل استعمال القرض.

3/ مزايا وعيوب قرض المورد

قرض المورد كغيره من القروض له مزايا كما له عيوب²

أ/ المزايا

سهولة وسرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر، ولا يتعرض الى تجميد امواله بتحصله على هذا القرض استفادة المستورد من المهلة المقدمة له.

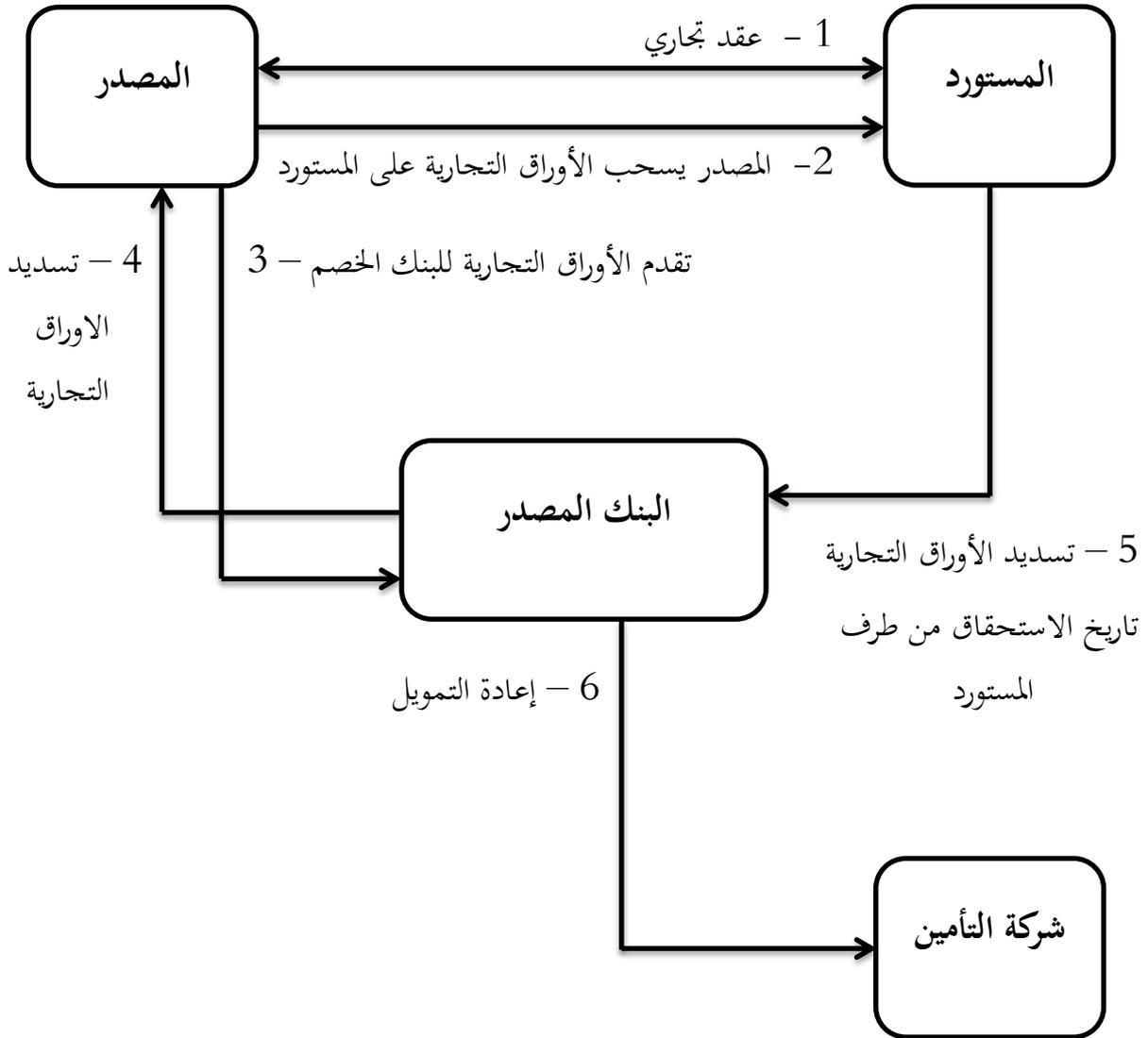
ب/ العيوب

- يتحمل المورد خطر عدم الدفع من قبل المستورد، بحيث يبقى مدينا للبنك وبالتالي يستوجب عليه التسديد بدل المشتري.
- عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لان المصاريف التي يدفعها المورد تضاف الى الثمن وتظهر في المبلغ الإجمالي.
- يتحمل المورد الجزء الغير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 125.

² - محمد حلمي الجيلاني، محاسبة التضخم المالي، مرجع سبق ذكره، ص 76.

الشكل (02-04): ميكانيزمات قرض المورد



المصدر: بوسليماني صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مرجع سبق

ذكره، ص 67.

ثالثا: التمويل الجزافي وقرض الايجاري الدولي

1/ التمويل الجزافي

أ/ تعريف التمويل الجزافي

التمويل الجزافي هو عبارة عن تحريك دين متوسط الأجل ممثلا في أوراق تجارية أو بعبارة أخرى هو عبارة عن خصم تلك الأوراق بدون طعن أو رجوع على المصدر أو الأشخاص الممضين على هذه الورقة، أي بيع نهائي لديون ناشئة عن التصدير بعد ان يجل المشتري تلك الديون محل المصدر في تحمل جميع الاخطار، مقابل أن يحتسب الأول على الثاني فائدة مرتفعة نسبيا ومتمثلة في الخصم الذي يحصل عليه هذا الأخير، والذي يحسب عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة الى تاريخ استحقاقها، ويقوم على أساس تحقيق عاملين هما: ¹

- ضمان استمرارية لنشاط المؤسسة المصدرة.
- تحقيق فوائد عن طريق شراء وسائل الدفع القابلة للتحويل مع خصمها لأصحابها لغرض تحقيق ربح في المستقبل.

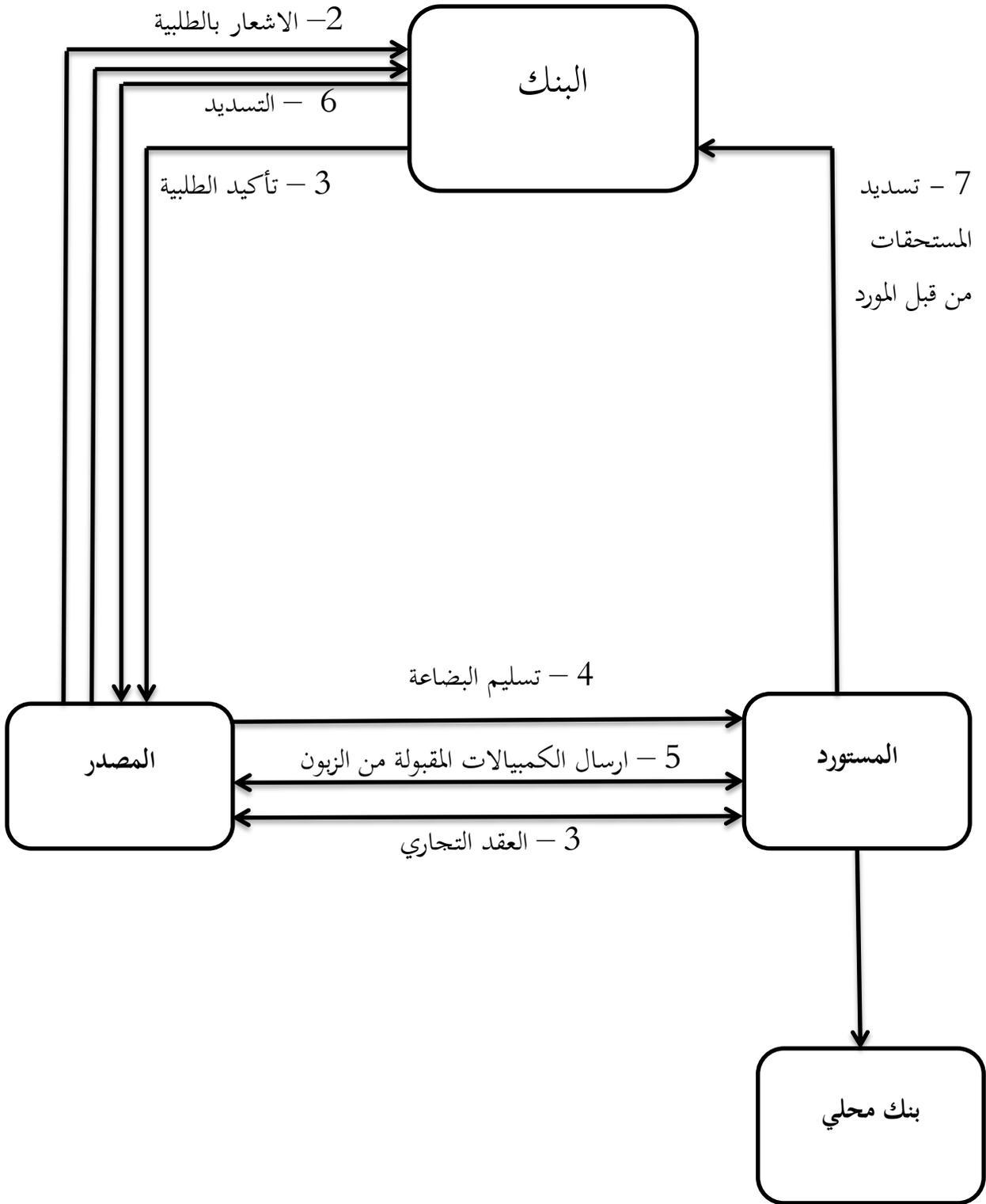
ج/ مزايا التمويل الجزافي: إن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن ان نذكر اهمها: ²

- المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- الحصول على قيمة المبيعات نقدا وفورا يحسن من الوضعية المالية للمصدر.
- يسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلته ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن وزيادة السيولة الجاهزة.
- التخلص من تسيير ملفات الزبائن حيث يتكفل بها البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب أخطار الصرف الناتجة عن تقلبات سعر الصرف.

¹ - سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الإئتمان، مرجع سبق ذكره، ص 113.

² - محمد حلمي الجيلاني، محاسبة التضخم المالي، مرجع سبق ذكره، ص 77.

الشكل (02-05): مكانزمات التمويل الجزائري



المصدر: بوسليماني صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مرجع سبق

ذكر، ص 67.

2/ القرض الإيجاري الدولي

أ/ تعريف قرض الإيجاري الدولي:

قرض الإيجاري الدولي صيغة تمويل متوسطة أو طويلة الأجل، تقوم فيه مؤسسة متخصصة في هذا النوع من الائتمان بإبرام عقد مع المستورد على تنفيذ ائتمان إيجاري حول أصول مستوردة، ثم تقوم بإبرام صفقة شرائها من المصدر وهنا يمكن أن يكون المنتج للأصل والمصدر من نفس البلد والمستورد من بلد أجنبي، كما يمكن أن يكون كل من المنتج والمصدر والمستورد من بلد الآخر، وفي هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين، المصدر بحصوله الفوري على ثمن السلعة وبعملته الوطنية (كما في الحالة الأولى)، والمستورد بحصوله على السلعة أو الأصل الذي لا يمكنه شراؤه لارتفاع ثمنه، ويحدث هذا عادة في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن والطويلة في أجل الاستهلاك كالتائرات والبواخر.¹

ب/ إيجابيات وسلبيات قرض الإيجاري الدولي:

إيجابيات قرض الإيجاري الدولي تتمثل في:²

- بالنسبة للمصدر: هذه العملية تشبه عملية البيع الفوري وبالتالي فإن المصدر لا يهتم بمشكلة تمويل صادراته، ولا يقلقه عدم الدفع فهو معفى من الخطر الذي تتحمله شركة الإيجار.
- بالنسبة للمستور: المستور ليس بحاجة إلى تجميد أمواله لدفع مبلغ التجهيزات كلياً بل يجب عليه أن يسدد الكراء وذلك بأقساط في الأوقات التي تناسب الوضعية المالية إلى غاية التسديد الكامل لمبلغ التجهيزات.

ج/ سلبيات القرض الإيجاري الدولي: وتتمثل في:³

- التكلفة مرتفعة جداً على عاتق المشتري.

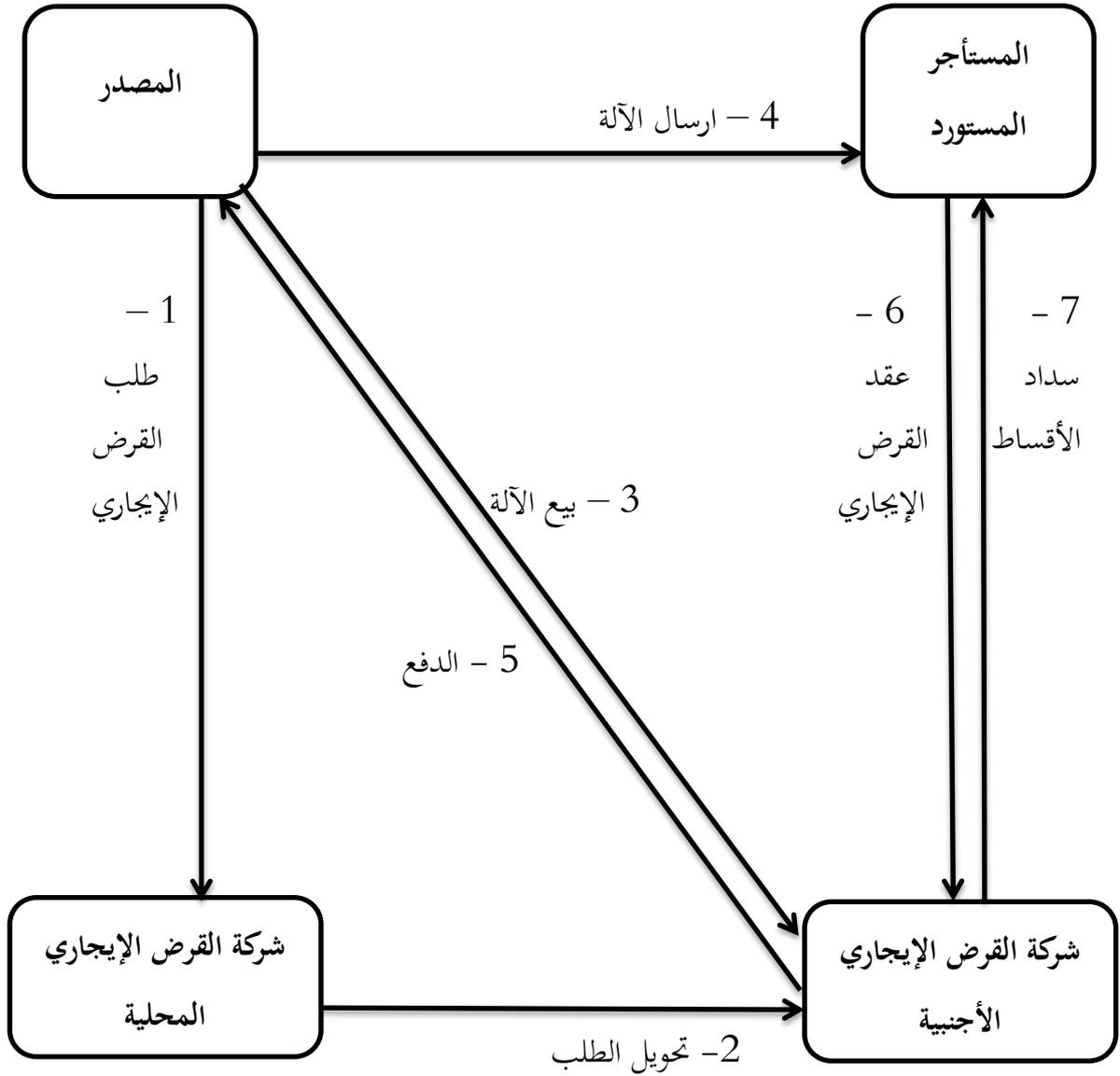
¹ - سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، مرجع سبق ذكره، ص 114.

² - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 132.

³ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 132.

- هي عملية معقدة مقارنة بالتمويل التقليدي للصادرات.
- تتعرض عملية الإيجار الى عدة مخاطر قانونية، جبائية، سياسية ومالية.

الشكل (02-06): ميكانزمات القرض الإيجاري الدولي



المصدر: بوسليمان صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مرجع سبق

ذكر، ص 68.

• الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري.

الجدول رقم (02-02) : الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري

قرض المشتري	قرض المورد	
1 - عقدين: عقد مالي / عقد تجاري	1 - عقد واحد	1 - العقد
2 - أكثر من 18 شهرا.	2 - أكثر من 18 شهر	2 - المدة
3 - نظرا لنوعية العقود فالتكلفة مرتفعة هذا راجع الى الفائدة، التأمين عملية التسيير الإلتزام، يتحمل المشتري هذه التكاليف إذ تكون له حرية بالمبلغ الكلي للبضاعة وعليه فإنه لا يمكن للمورد التلاعب بمبلغ البضاعة.	3 - تعتبر منخفضة للمورد لأنه يأخذ بعين الإعتبار كل المصاريف عند تحديد السعر، اما المشتري فليس له دراية بمبلغ القرض	3 - التكلفة
4 - أقل سرعة في التنفيذ وهذا راجع الى نوعية العقد، وهذا راجع الى التفاوض في (العقد التجاري والمالي)	4 - أكثر سرعة لأن مراقبة مجمل العمليات يقوم بها المصدر	4 - الفترة في سرعة التنفيذ
5 - التسديد يكون فوري بالنسبة للمبالغ	5 - الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية	5 - الدفع

المصدر : بن حمودة محبوب، محاضرات في مقياس تقنيات بنكية أعمل غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005.

رابعاً: وسائل وتقنيات أخرى لتمويل التجارة الخارجية

بالإضافة الى باقي التقنيات المعتمدة في تمويل والدفع في التجارة الخارجية الطويلة ومتوسطة الأجل او ذات الأجل القصير، هناك وسائل دفع أخرى دولياً أيضاً نذكر أهمها في الآتي:¹

¹ - ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، الطبعة الأولى، دار زهران، الأردن، 2009، ص 134.

1/ الدفع عن طريق الأوراق التجارية

أ/ الكمبيالة (السفتجة):

• تعريف الكمبيالة

هي بمثابة تعهد ورقي يلتزم به المدين (صاحب الكمبيالة) بدفع قيمة مبلغ الكمبيالة الى الدائن (حامل الكمبيالة) في تاريخ محدد أو قابل للتعين أو حال الاطلاع عليها وغالبا ما تكون الكمبيالة صادرة لقاء صفقة تجارية بين أطراف هذه الصفقة.

• ايجابيات وسلبيات الكمبيالة:¹

✓ ايجابيات الكمبيالة: تتمثل في مايلي:

- تصدر لصالح البائع (المستفيد)، تجسد دين قابل للتفاوض لدى البنك، تبين بدقة تاريخ الدفع، هي وثيقة قانونية تسجل عملية الطعن ضد المستورد.

- تأمين دفع الكمبيالة (مضمونة)

✓ سلبيات الكمبيالة: تتمثل في:

- الكمبيالة لا تبعد مخاطر عدم الدفع، السرقة، الضياع، تبقى موضوعة لقبول المشتري (المسحوبة عليه).

- تحصيلها يكون على المدى الطويل، حيث تسلم للمشتري.

ب/ السند لأمر:

• تعريف السند لأمر:

السند لأمر هو محرر مكتوب وفق شروط مذكورة في القانون ويتضمن تعهد محرره بدفع مبلغ معين بمجرد الاطلاع او في ميعاد معين او قابل للتعين لأمر شخص آخر هو المستفيد او حامل السند.

¹ - طالب حسن موسى، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، بدون طبعة دار الثقافة، الأردن، 2011، ص 60.

يعرف أيضا السند لأمر بكونه ورقة يتعهد فيها شخص يسمى المحرر بان يدفع مبلغا معيناً من النقود في تاريخ ومكان معينين او قابلين للتعين الى شخص آخر فهو المستفيد.¹

• ايجابيات وسلبيات السند لأمر:

هناك سلبيات وايجابيات لسند لأمر نذكر منها:²

✓ ايجابيات السند لأمر:

- السند لأمر له نفس مزايا الكمبيالة فهو قابل للتطهير، تضمن من طرف البنك قابلية للتفاوض، إلا انها صادرة لصالح المشتري، تحدد موعد الاستحقاق، الاعتراف بالدين.

✓ سلبيات السند لأمر:

- التعرض لخطر عدم الدفع، السرقة، الضياع، معرض للخطر السياسي.

من خلال ما سبق يبدو واضحا الاختلاف بين السند لأمر والكمبيالة من حيث أطرافه، فبينما تفرض الكمبيالة عند تحريرها ثلاثة أشخاص (الساحب، المسحوب عليه، المستفيد)، فإن السند لأمر ثنائي الأطراف (المحرر، المستفيد)

¹ - أكرم ياملكي، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن، 2009، ص 220.

² - خالد وهيب الراوي، الاسواق المالية والنقدية، الطبعة الثانية، دار المسيرة، الأردن، 2000، ص 223.

- الفرق بين السفتجة والسند لأمر:

الجدول رقم (02-03): الفرق بين السفتجة والسند لأمر.

السند لأمر	السفتجة
1 - فيها طرفان فقط: المتعهد/ المستفيد	1 - فيها ثلاث أطراف: الساحب/ المسحوب عليه/ المستفيد
2 - هو تعهد بالدفع من قبل المتعهد.	2 - هي أمر بالدفع معطى للساحب
3 - لا يحتاج القبول لأنه هو نفسه (أي السند) تعهد بالدفع.	3 - فيها قبول بالدفع يضاف الى أمر الدفع أو لا يلتزم المسحوب عليه بالأمر إلا إذا عرض عليه وقبله.
4 - هو بالأصل ورقة مدينة لكنها تصبح تجارية (تخضع للقانون التجاري) إذا كان أحد طرفيها تاجر أو كان موضوعها عملية تجارية.	4 - هي ورقة دائما تجارية.

المصدر: شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي اداة دفع و قرض، مرجع سبق ذكره، ص19.

ج/ الشيك الدولي:

تعتبر عملية إصدار الشيكات إحدى طرق تحويل النقود داخل البلد أو الى الخارج، وقد يفضل العملاء التعامل بالشيكات بدلا من الحوالات لسهولة تداولها وانتقال ملكيتها عن طريق التظهير.

• تعريف الشيك الدولي:

يعرف الشيك الدولي ويسمى أيضا بالشيك المصرفي الخارجي بأنه أمر صادر عن بنك (بنك الساحب) موجه الى فرع او بنك آخر (البنك المسحوب عليه) بدفع مبلغ معين لجهة معينة او لحامله في تاريخ معين.¹

¹ - خالد أمين عبد الله ، اسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الاولى، دار وائل، الاردن، ص

ويسبق عملية اصدار الشيكات البنكية ترتيبات واتفاقيات بين البنوك بخصوص شروط التعامل بينهما من حيث نوع العملة الصادر بها الشيك وكيفية التغطية والمفوضين بالتوقيع وغيرها.

● ايجابيات وسلبيات الشيك: ¹

✓ الإيجابيات:

- هو وسيلة دفع دولية فهو يلعب دور عملة حقيقية.
- الدفع بواسطة الشيك الدولي يلعب دور النقود الحقيقية والتي تقدم محاسن كثيرة بالنسبة للأوراق المالية.
- ان ارسال الشيك عملية سهلة وقليلة التكلفة من ارسال الأموال فهو يقلل من مخاطر الضياع والسرقه وعدم الدفع.

✓ السلبيات:

الدفع بواسطة الشيك لا يتم إلا إذا سمحت تشريعات الصرف بذلك في البلد مع قابلية تحويل النقود، هذا يعني وجود حسابات بالعملة الصعبة للمتعاملين "خطر الصرف" كذلك مدة التحصيل عادة ما تكون طويلة مع تدخل العديد من البنوك هناك خطر سياسي من بين سلبيات التعامل بالشيك دوليا.

2/ التحويل الدولي:

أ/ تعريف التحويل الدولي:

هي الطريقة المصرفية الأكثر استعمالا على الصعيد الخارجي، وهذا نظرا لسهولة استخدامها وسرعتها في الدفع، وتمثل في أمر صادر على المستور لبنكه بدفع وتحويل مبلغ الصفقة الى حساب المصدر مباشرة إذ تكون المبالغ جاهزة في حساب المصدر في اللحظة التي يعلمه فيها المصرفي، وهي العملية التي من خلالها يتم تحويل مبلغ من حساب الآخر وبذلك تتمثل العملية في ترصيد الحسابات حيث يجعل حساب

¹ - محسن أحمد الخضيري، التمويل بدون نقود، مرجع سبق ذكره، ص 98.

المستورد مدين وحساب المصدر دائن، وتسمح هذه العملية بتحويل مبالغ ضخمة بأكثر سرعة إذ تمت عن طريق التلكس أو السويفت.¹

ب / أنواع التحويل الدولي:²

عموما هناك نوعين رئيسيين لعملية التحويل الدولي للأموال وهما كالتالي:

• طرق تقليدية للتحويل الدولي للأموال:

وتتضمن الطرق التقليدية للتحويل الدولي: التحويل عن طريق البريد والتحويل عن طريق التلكس.

✓ التحويل عن طريق البريد:

بعد إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر، أين اتفقا على وسيلة الدفع، وهي التحويل عن طريق البريد، هنا العملية التحويلية للأموال تتركز على جعل الحساب الأول لدينا و الحساب الثاني دائنا بأمر من المشتري عن طريق مصلحة البريد.

ويتضمن التحويل عن طريق البريد سلبيات عديدة منها :

- انه لا يمكن أن يتحكم او يشغل امواله أثناء عملية التحويل لأنها تكلف وقتا كبيرا، كما انها تقنية بسيطة تفتقر للوسائل المتطورة والإمكانيات العالية.

✓ التحويل عن طريق التلكس:

ويعتبر أكثر التحويلات المستعملة دوليا لما يتمتع به من سرعة في الاتصال، يسمح بريح الوقت وببساطة في الاستعمال، وهو عكس التحويل عن طريق البريد وخلال مدة قصيرة جدا يتحصل البائع على

¹ - رايح محمد، وسائل الدفع في المجال البنكي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2005، ص 49.

² - يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، 2013، ص 81.

مستحققاته، وبصفة مؤكدة لأن التعامل يتم بين البنوك وتحت عامل الثقة وتسمى أيضا "التحويل البنكي"¹ إلا انها لا تخلو من العيوب.

✓ سلبيات التلكس: تتمثل في

- الخطأ في ارسال بيانات المصدر.
- إمكانية ازدحام تلكس المتعامل معه مما يؤدي الى تأجيل عملية التحويل.
- يمكن أن يستعمل ويعرض المعلومات و الأخبار الى التجسس.
- يمكن ان يستعمل رقم بنك البائع بنك آخر.
- التعطيل لاشتغال التلكس البنك المعني للاتصال.

● طرق التحويل الدولي الحديثة:

إن تقنية الأنترنت الحديثة والتطور الهائل في المعاملات الدولية خلق تقنيات أحدث وأسرع منها :

✓ شبكة السويفت.

أ/ تعريف شبكة السويفت: SWIFT:

هي شبكة اتصالات متطورة ومتقدمة تعمل على ربط البنوك ببعضها البعض عبر شبكة اتصالات منظمة ومحكمة توفر للإتصال السهولة والسرعة والأمان وهي إختصار ل: The Society For Worldwide International Bank Financial Telcommunications²

تأسست في بلجيكا عام 1978 مهمتها تحويل الأموال بين البنوك وتأمين نقل هذه الأموال بين حسابات البنوك الكترونيا.

يقوم نظام الشبكة على إرسال وتوزيع الرسائل الإلكترونية بين المشتركين بشكل آمن ومؤكد في الوقت الفعلي الذي لا يتجاوز 10 ثواني حول العالم.

¹ - رابح محمد، وسائل الدفع في المجال البنكي ، مرجع سبق ذكره، ص 70.

² - زهير بشنق، العمليات المالية المصرفية الإلكترونية، بدون طبعة، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006، ص 60-61.

أما لجهة أمن الشبكة فإن الشركة أرسلت حوالي ثمانية عشر مليار رسالة (كعينة صغيرة فقط على مجمل عملياتها) لم تفقد واحدة منها ولم يحصل أي حرق لأنظمتها.

ب/ مزايا وعيوب سويفت

أهم مزايا نظام سويفت هي:¹

- سرعة إنجاز الحوالات ووصولها الى المستفيدين (Speed).

- توفير عنصر الأمان (Security).

- النظام يعمل على مدار 24 ساعة (Availability).

- اقل تكلفة بالنسبة للبنك من التحويل الاخرى (cost reduction)

- ويعتبر هذا النظام كبديل متطور للتلكس ويغطي جميع المراسلات المالية والبنكية التي تتم بين البنوك والمؤسسات المالية حيث توفر الشبكة الحماية والسرعة الكاملة لمثل هذه التعاملات ومتابعة تسليمها للجهات المعنية.

- تتميز الشبكة (Swift) بالقدرة على تخزين المعلومات حتى في حالة انشغال خط المراسل.

أما سلبيات شبكة سويفت تتمثل في:²

- خطر التزوير وعدم الفهم الجيد للوسائل وهذا يؤدي الى العرقلة في السرعة.

- خطر عدم التحويل وعدم اتمام العملية نتيجة عوامل معرقلة عديدة.

ج/ أنواع رسائل السويفت:

- MT100: تتعلق بتحويلات الأموال الى الخارج (دفع مستحقات الفواتير لصالح المستفيد)

- MT200: تتعلق بالرسائل المرتبطة بالدفع في ما بين البنوك.

¹ - خالد امين عبدالله، اسماعيل ابراهيم الطراد، غدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، مرجع سبق ذكره، ص 223.

² - زهير بشناق، العمليات المالية المصرفية الإلكترونية، مرجع سبق ذكره، ص 66.

- MT400: تستعمل من أجل الدفع بالأوراق التجارية.
- MT700: خاصة بالاعتماد المستندي (فتح الاعتماد) وتتفرع بدورها الى عدة رسائل ثانوية في معاملات الاعتماد المستندي ونذكر من اهمها:
- ✓ MT730: اشعار بوصول فتح الاعتماد المستندي.
- ✓ MT707: طلب تعديل محتوى الاعتماد.
- ✓ MT754: طلب التسديد.
- ✓ MT752: اشعار بوجود وثائق غير مطابقة لشروط الاعتماد.¹

توضيح: في شعارات رسائل سويفت نرد بحرفي M و T وهذا يعين:

M: Messagr: رسالة.

T: Type: نوع.

¹ - حسان ليندة، انعكاسات تطبيق الإ اعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 99.

المبحث الثاني: الاعتماد المستندي Documentary Credits

المطلب الأول: ماهية الاعتماد المستندي

تعد تقنية الاعتماد المستندي الأهم والأكثر استعمالاً في تمويل التجارة الخارجية كونها ذات ضمان وأمان مالي.

أولاً: تعريف الاعتماد المستندي

يعد الاعتماد المستندي احد وسائل الدفع الهامة لإتمام المعاملات المتعلقة بالتجارة الخارجية حيث يلعب دوراً كبيراً في تحريك الشراء الدولي ويعد الاعتماد المستندي اهم تقنية مستعملة لتمويل التجارة الخارجية ذات الأجل القصير، وردت له عدة تعاريف نذكر من بينها ما يلي:

التعريف 1:

الاعتماد المستندي هو "تعهد خطي يصدر عن البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله (المستورد) يتعهد بموجبه بدفع او قبول سحوبات او كمبيالات مسحوبة من المستفيد"¹

التعريف 2:

في مايلي تعريف الاعتماد المستندي كما جاء في المادة الثانية من الأعراف والتعاملات الموحدة للاعتمادات المستندية نشرة 600 عام 2007 "الاعتماد المستندي يعني أنه ترتيبات كيفما سميت أو وصفت، تكون غير قابلة للإلغاء وتشكل بذلك تعهداً نهائياً للبنك المصدر والذي يصدر الاعتماد بناء على طلب الأمر من إصدار الاعتماد أو لحسابه الخاص ولصالح المستفيد لإيفاء قيمة التقديم المطابق"²

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2010، ص 14.

² - باسم محمود نور الدين، الإعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، بدون طبعة، إتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص

التعريف 3:

هو تعهد من البنك لبائع البضاعة أو منفذ الخدمة بدفع مبلغ معين من المال شريطة تقديم البائع/ منفذ الخدمة مستندات معينة توضح شحن البضاعة/ أو حسن تنفيذ الخدمة ضمن فترة زمنية محددة.¹

التعريف 4:

الاعتماد المستندي هو كتاب تعهد صادر من البنك (فاتح الاعتماد) الى البنك المراسل (مبلغ الاعتماد) بناء على طلب أحد العملاء المستوردين لصالح المستفيد (المصدر) يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ معين أو قبول سحوبات بقيمة محددة وخلال مدة محددة مقابل تقديم المستندات المطابقة تماما لشروط الاعتماد وتنفيذه²

من خلال التعاريف السابقة يمكن تعريف الاعتماد المستندي أنه تعهد خطي يتضمن شروط معينة وصادرة عن بنك المستور ويسمى البنك فاتح الاعتماد الى بنك المصدر (المستفيد) ويسمى البنك المراسل او البنك المبلغ يتعهد بموجب هذا التعهد وبناء على طلب عميله بأن يدفع أو يقبل سحوبات مسحوبة من المستفيد مقابل مستندات تكون مطابقة لشروط فتح الاعتماد.

أو بصيغة أبسط الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب من قبل البنك فاتح الاعتماد يعطي للمستفيد (البائع) بناء على طلب وتعليمات المشتري (طالب فتح الاعتماد) لتنفيذ ودفع مبلغ معين خلال فترة محددة ومقابل مستندات معينة.

ثانيا: أطراف وخصائص الاعتماد المستندي

1/ أطراف الاعتماد المستندي

يتبين لنا من خلال التعاريف السابقة الذكر للاعتماد المستندي أنه قائم على اطراف أساسية لا يصح الاعتماد إلا بتواجدها، نذكرها كمايلي:

¹ - دريد كامل آل شعيب، إدارة البنوك المعاصرة، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2012، ص 210.

² - خالد أمين عبدالله، اسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية، المحلية والدولية، مرجع سبق ذكره، ص 276.

أ - طلب فتح الاعتماد : The Applicant

وهو المستورد أو (المشتري) الذي يطلب من البنك فتح الاعتماد وعليه تقع مسؤولية صحة ومطابقة شروط الاعتماد لإتفاقية البيع والشراء المعقودة بينه وبين المصدر (المستفيد)

ب - بنك المستورد: The Issuing Bank

وهو البنك فاتح الاعتماد ويسمى بالبنك مصدر الاعتماد، وهو بنك العميل المستورد الذي يفتح الاعتماد ويصدر كتاب بالدفع أو القبول أي أنه البنك الذي يقوم بفتح الاعتماد المستندي ويخطر به المصدر عن طريق البنك المراسل بالخارج.¹

ج - المصدر (البائع): The Beneficiary

هو الذي يلتزم بتصدير البضاعة المتفق عليها وتسليم مستندات الشحن الى بنكه ليقوم بإرسالها لبنك المستورد وهو الشخص الذي فتح الاعتماد لصالحه (المستفيد)

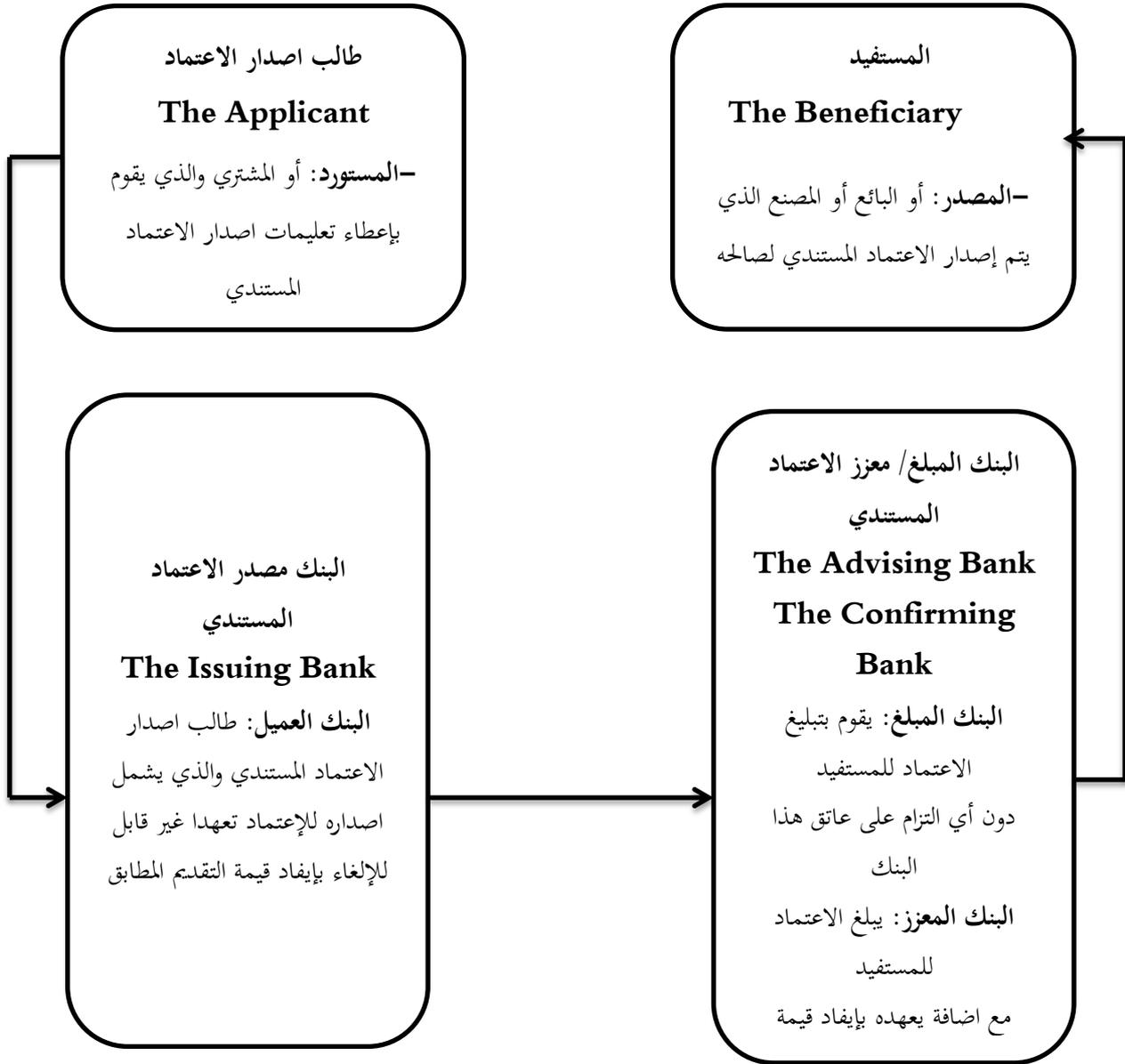
د - بنك المصدر: The Confirming Bank

وهو البنك الذي يتعامل معه المصدر بالخارج وهو الذي يقوم باستلام مستندات الشحن والتأكد من مطابقتها للشروط ثم ارسالها الى بنك المستورد وسداد القيمة نيابة عن بنك المستورد او قبول كمبيالة لصالح المصدر.²

¹ - خالد أمين عبدالله، اسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، مرجع سبق ذكره، ص 276.

² - حسن جميل البديري، البنوك مدخل محاسبي وإداري، بدون طبعة، دار الوراق، الأردن، 2013، ص، ص 201-202.

الشكل (02-07): أطراف الاعتماد المستندي Documentary Credit Parties



المصدر: من اعداد الطلبة، بالاعتماد على باسم محمد نور الدين، الاعتمادات المستندية (النظرية والتطبيق)، مرجع سبق ذكره.

2/ خصائص الاعتماد المستندي

يقوم الاعتماد المستندي على مجموعة من الخصائص نجملها فيما يلي:¹

أ/ خاصية استغلال العلاقات الداخلية في اطار الاعتماد

ينشأ عن الاعتماد المستندي علاقة بين المشتري والبائع وعلاقة بين المشتري والبنك يحكمها عقد الاعتماد المبرم وعلاقة بين البنك والبائع يحكمها خطاب الاعتماد الذي أرسله البنك للبائع، وتعتبر هذه العلاقات مستقلة عن بعضها البعض فلا يمكن أن يتمسك طرف في علاقة ما بالدفع التي يتمسك بها الطرف الآخر في علاقة أخرى ليس طرفا فيها، ومن مظاهر الاستقلالية التي تتميز بها العلاقات الناشئة عن عملية الاعتماد المستندي انصرافها الى جميع الالتزامات الناشئة عنها.

ب/ خاصية التعامل بالمستندات فقط لا غير.

وقد ورد في القواعد والأعراف الموحدة الدولية للاعتمادات المستندية إشارة صريحة لهذه الخاصية من خلال نص المادة 05 من هذه القواعد التي جاء فيها: تتعامل البنوك المعنية بعمليات الاعتماد بالمستندات ولا تتعامل ببضائع او خدمات أو غير ذلك، وهكذا فالمبدأ المسيطر على الاعتمادات أن علاقة الأطراف جميعا يجب أن تتم بالنظر الى مراكزهم من المستندات وحدها دون النظر الى أي علاقة أخرى تربط بينهم ودون النظر الى طبيعة البضائع إلا بقرارات سيادية أو جمركية.

ج/ خاصية الوفاء

أن مخاطر التجارة الخارجية تجعل البائع والمشتري في مركز متذبذب نظرا لانعدام الثقة بينهما نتيجة تواجدهما في بلدين مختلفين، وبالتالي فإن الاعتماد المستندي يوازن بين مصالح متعارضة وذلك بأن يتعهد البنك بناء على طلب عميله بأن يدفع للمستفيد لقاء تقديم مستندات معينة متفق على شروطها.

¹ - خالدي أمين، الالتزامات المصرفية عند فتح الاعتماد المستندي للبنك عند فتح الاعتماد المستندي، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه غير منشورة، في العلوم الاقتصادية، تخصص قانون الأعمال، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2017، ص، ص 42-44-43.

د/ خاصية الائتمان

إن الباعث من فتح الاعتماد من طرف البنك هو خلق نوع من الائتمان لدى البائع وذلك عند ابلاغه بخطاب الاعتماد الذي يصدره بالسحب عليه أو على أحد مراسليه والمتضمن تعهده بدفع قيمة الاعتماد لقاء شروط معينة المتمثلة في تقديم المستندات وبنتيحة فإنه يحل محل البائع والمشتري في عقد البيع ويضمن لكل منهما حقوقه الناشئة عن هذا العقد لذا فإن الاعتماد المفتوح لصالح المصدر أو البائع يمثل ضماناً دفع ويحصل على الائتمان عندما يحصل على موافقة البنك.¹

ثالثاً: أهمية الاعتماد المستندي

يستخدم الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين فالنسبة للمصدر يكون لديه الضمان -بواسطة الاعتماد المستندي- بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة الى البنك الذي قد يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

وبالنسبة للمستورد فإنه يضمن كذلك أن البنك فاتح الاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.²

وينجم عن استخدام الاعتماد المستندي في المعاملات الدولية تحقيق العديد من المزايا والمنافع تتلخص في مايلي:

1- مجموعة من المنافع تتعلق بالتسهيلات التمويلية: تتمثل اهمها في:

¹ - حسان ليندة، انعكاسات تطبيق الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 110.
² - قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2013، ص 289.

- تلبية رغبة المشتري في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا.
- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للموصفات المتفق عليها مع الوعد بالدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها البائع والمشتري معا.
- في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي لمشتري بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل والتي تتم وفقا لشروط الشراء طويل الأجل.
- يساعد الاعتماد المستندي في حالات معينة على الغاء او تخفيض مخاطر الائتمان التجاري الى أدناها ويتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد المستندي ويكون الاعتماد المستندي في هذه الحالة غير قابل للإلغاء او النقض.
- 2- تقديم الحماية القانونية لأطراف التعامل حيث يتم صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقواعد والقرارات الإدارية والتنظيمية تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف الاعتماد المستندي بصفة عامة والبائع والمشتري بصفة خاصة، وجميع الإجراءات والشروط يتعين ان لا تخالف القوانين والتنظيمات المحلية والدولية السائدة، و بصفة عامة تتحقق الحماية القانونية لأطراف التعامل وهذا من خلال:¹
 - التشريعات القانونية وشبه القانونية السائدة في دولة البائع والمشتري.
 - القانون المدني في بلدان التعامل.
 - العرف والتقاليد السائدة التي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد.
 - مجموعة من القواعد والقرارات الإدارية في دولتي البائع والمشتري.
 - مجموعة من لقواعد القانونية الاتفاقية او التعاقدية وكذلك مجموعة من القواعد القانونية تتحدد بالعرف والتقاليد السابقة.

¹ - سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص، ص 13-14.

رابعاً: أنواع الاعتماد المستندي

يتفرع ويتقسم الاعتماد المستندي الى عدة أنواع نذكر اهمها كالتالي:

1/ من حيث الالتزام أو حسب درجة الضمان

أ - الاعتمادات القابلة للنقض:

وهي الاعتمادات التي يمكن تعديلها أو الغائها من قبل البنك (مصدر الاعتماد) في أي وقت دون اخطار مسبق للمستفيد، وهذا النوع غير مستعمل في الوقت الحاضر وذلك للزيادة النسبية في العرض عن الطلب.¹

أي ان هذا النوع من الاعتماد يمكن للبنك اجراء التعديل عليه بناء على طلب من المشتري (المستورد) دون أخذ موافقة الأطراف الأخرى، فهو (الاعتماد) يعتمد بالدرجة الاولى على المشتري ومع ذلك فإن البنك الذي قام بفتح الاعتماد مطالب بالدفع عند تقديم المستندات مطابقة للشروط او حتى عندما تكون طريقة الدفع عند الاطلاع على المستندات الشحن.

ب - الاعتمادات غير القابلة للنقض:

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

- إذا نص الاعتماد على الدفع بالاطلاع يلتزم البنك هنا بأن يدفع او انه سيقوم بالدفع.
- بالنسبة للاعتماد المؤجل الدفع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو انه يتعهد بالدفع في الموعد المحدد في متن الاعتماد.

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 21.

- إذا نص الاعتماد على قبول سحوبات زمنية او كمبيالات فإن البنك يلتزم بقبول الكمبيالات التي يسحبها المستفيد ودفع قيمتها عند الاستحقاق بغض النظر عن الجهة المسحوبة عليها.¹

وهذا النوع من الاعتماد يكون بمثابة تعهد قطعي من البنك ففتح الاعتماد بالدفع شريطة تقديم مستندات مطابقة للشروط من قبل المستفيد ومعظم الأطراف المشاركة في هذا النوع من الاعتماد تحبذ هذه الطريقة حيث لا يجوز للبنك ففتح الاعتماد التخلي عن التزامه حتى وإن طالب العميل بإلغائه وبالتالي لا بد من استحصال موافقة المستفيد على الغاء هذا الاعتماد

ج/ الاعتماد غير قابل للنقض والمعزز:

يسمى المصرف الذي يقوم بتعزيز الاعتماد غير القابل للنقض بالبنك المعزز Confirming Bank ويتم هذا التعزيز بناء على تفويض او طلب من المصرف ففتح الاعتماد، والتعزيز في هذه الحالة هو تعهد قاطع من البنك المعزز على ان تقدم المستندات الى البنك المعزز والتقييد بشروط الاعتماد، وهذا التعهد لا يخل بتعهد المصدر مصدر الاعتماد (الفتاح الاعتماد) بالدفع، ويتم الدفع في تاريخ الاستحقاق الذي يحدد وفق قيود الاعتماد او بالاطلاع أو بقبول السحب من المستفيد ودفع القيمة عند الاستحقاق، وفي هذا النوع من الاعتمادات فإن البنك الفتح للاعتماد والبنك المعزز ملتزمين بالدفع وبمبلغ الاعتماد في آن واحد.²

2/ من حيث الاستعمال

أ - اعتمادات مستندية للاستيراد: Import D/C

وهي التي تفتحها البنوك كطلب متعامليها من أجل الاستيراد من دول أخرى.

ب - اعتمادات مستندية للتصدير: Export D/C

وهي التي ترد لصالح مصدرين بواسطة البنوك في بلد المصدر من اجل التصدير لدول أخرى.

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 21.

² - خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، بدون طبعة، دار المناهج، الأردن، 2009، ص 188.

3/ من حيث الدفع أو حسب طريقة الدفع: sight payment credit

أ - اعتماد بالاطلاع: sight payment credit

وهو الذي يتم فيه دفع قيمة الاعتماد بالاطلاع مقابل المستندات التي اشترطها الاعتماد.

ب - اعتماد سحب زمني: Time Draft Credits Or Vsance Draft Credit

وهو الذي يتم بموجبه الدفع مقابل سحب زمني يستحق في وقت لاحق محدد بالاعتماد حيث يلتزم البنك فاتح الاعتماد او البنك المعزز بدفع قيمة السحب الزمني بتاريخ الاستحقاق شريطة تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

ج - اعتماد الدفع المؤجل: deferred payment credit

وهو الاعتماد الذي يتم بموجبه دفع قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد بعد مدة معينة يتفق عليها المستورد والبائع دون تقديم سحب زمني مع المستندات المطلوبة لذلك عملية الخصم هنا غير واردة لعدم وجود سحب زمني حيث يتم تسليم المستندات بضمانة الاعتماد نفسه وليس مقابل توقيع سحب زمني، وهنا يكون البنك مصدر الاعتماد المعزز ملزمين بالدفع المؤجل والمحدد بالاعتماد.¹

هـ - اعتمادات الدفعة المقدمة: Advance Payment D/C

ينص ذلك الاعتماد على دفع جزء من قيمته مقدما للمستفيد وذلك قبل اتمام عملية الشحن وبناء على ذلك يقوم البنك المبلغ المعزز بدفع قيمة الدفعة المقدمة للمستفيد ومطالبة البنك مصدر الاعتماد بقيمة تلك الدفعة.²

تعتبر هذه النوعية من الاعتمادات اداة تمويل بالنسبة للمستفيد وذلك لإستخدامه قيمة الدفعة المقدمة في مراحل اعداد البضاعة المتعاقد عليها للتصدير مع عدم تحمله لتكلفة (الفائدة) ذلك التمويل.

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 22.

² - باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص 105.

وتمثل خطورة على المستورد طالب اصدار الاعتماد في حالة عدم تنفيذ الاعتماد ورفض المستفيد رد تلك القيمة، فإنه قد يلجأ الى مطالبة المستفيد بإصدار خطاب ضمان دفعة مقدمة وذلك كضمان لقيمة تلك الدفعة.

4/ الاعتماد القابل للتحويل: Transferable D/C

وهو الاعتماد الذي يخول المستفيد بتحويل الاعتماد كلياً أو جزئياً لمستفيد آخر وينصح بعدم تشجيع مثل هذا النوع من الاعتمادات لما فيه من مخاطر قد تقع على المشتري يصعب الخروج منها وخاصة إذا تم تحويل الاعتماد الى أكثر من مستفيد ولم يقم المستفيد الأول بتبليغ البنك المحول بأنه يحتفظ بحق القبول أو الرفض لأي تعديل قد يرد على الاعتماد.

وبذلك يمكن لكل مستفيد وحسب مصلحته قبول أو رفض التعديلات الواردة و بالتالي فإن المستندات التي ستقدم في هذه الحالة ستكون متناقضة لان كل مستفيد غير ملزم بالآخر.

- مبلغ الاعتماد وسعر الوحدة : ان وجد والتي غالباً ما تقل عن الذكور في الاعتماد الاصيلي.

5/ اعتماد الشرط الاحمر: Redclause D/C

نشأ هذا النوع من الاعتمادات قديماً ما بين المصدرين الاستراليين والمستوردين الانجليز لتمويل الفلاحين الاستراليين ومساعدتهم في عملية جز اصواف الاغنام لتصديرها الى بريطانيا من أجل صناعة المنسوجات الصوفية وسمي بهذا الإسم لأن شرط الدفعة أو الدفعات يكتب بالحرر الأحمر للفت النظر الى طبيعة الاعتماد.¹

واهمية هذا الاعتماد أن المستفيد يستطيع أن يحصل على قيمة الاعتماد أو جزء منه بالقيمة المعادلة بالعملة المحلية بضمانة الاعتماد حيث توضع في حسابه بالسعر التقريبي وبذلك يستطيع المستفيد تجهيز البضائع من خلال القيمة المحلية المودعة في حسابه حيث تستحق هذه القيمة في آخر يوم انتهاء الاعتماد وتكمن خطورته في عدم التزام المستفيد بتنفيذ الشروط الواردة في الاعتماد لذلك يتوجب على البنك

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 24.

المراسل قبل القيام بالدفع الى المستفيد الحصول على ما يكفل التزامه على ان استخدام هذا النوع من الاعتمادات قد تضاعف الى حد العدم.

6/ الاعتماد المفتوح بضمانة اعتماد وارد لصالح طالب فتح الاعتماد: Back-To-Back D/C

ويسمى بالاعتماد الظهير وهنا يقوم المستفيد من الاعتماد برهن الاعتماد الوارد لصالحه لدى البنك الذي يتعامل معه كضمانة لإصدار اعتماد جديد ومستقل لصالحه، يتضمن نفس الأحكام والشروط باستثناء تاريخي الشحن والاستحقاق وقيمة الاعتماد ويسمى الاعتماد المرهون كضمانة لدى البنك المستفيد بالاعتماد الأصلي والاعتماد الثاني الصادر بضمانة الاعتماد الأول بالاعتماد الظهير، ويعتبر مستقلا عن الاعتماد الأصلي وهذا النوع من الاعتمادات قليل الاستعمال في البنوك ويجب الحذر عند استخدامه.¹

7/ الاعتماد الدوار: Revolving D/C.

هو ذلك الاعتماد الذي يتم اصداره بمبلغ محدد، هذا المبلغ يتم تكراره أو تدويره Revolve لمرات و أو مدد أخرى تلقائيا وبدون اخطار مسبق من البنك مصدر الاعتماد. إن قيمة الالتزام الاجمالي لمثل هذا الاعتماد تكون مساوية لمبلغ الاعتماد مضافا اليه عدد مرات تكرار أو دوران هذا المبلغ.

هذا يعني أن هذا النوع من الاعتماد وحسب شروطه واحكامه فان قيمته او مدته تتجدد تلقائيا دون الحاجة لإجراء اي تعديل أو تمديد الاعتماد، ويمكن تدويره إما بالقيمة او المدة أو الإثنين معا وينصح بعدم فتح هذا النوع من الاعتمادات إلا بأضييق الحدود ولعملاء ممتازين في التعامل والالتزام نظرا لخطورته.²

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 25.

² - سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 23.

8/ هناك نوعان من الاعتمادات من حيث العلاقة مع البنوك الاسلامية في التعامل:

أ - اعتماد التمويل الذاتي:

وهو الاعتماد الذي يتم فيه قيد قيمة التأمينات النقدية والعمولات وكافة المصاريف وقيمة المستندات وقسط بوليصة التأمين على حساب المتعامل وهنا يكون دور البنوك الاسلامية كدور البنوك التجارية الأخرى أي بمثابة الوسيط والفرق يكمن فقط في أن البنوك التجارية تقوم باقتطاع فائدة تأخير وتغطية من المتعاملين خلافا لما هو معمول به في البنوك الاسلامية والتي تعمل على أسس وقواعد بعيدة عن نظام الفائدة، إذن مسؤولية البنك هنا مقصورة فقط على توفير مستندات مطابقة للشروط والبنك هنا يتعامل بالمستندات ليس بالبضائع كحال باقي البنوك التجارية.

ب - اعتمادات التمويل بالمرابحة:

وهذا النوع مستعمل فقط في البنوك الاسلامية وموجبه يتم قيد قيمة التأمينات النقدية والمستندات الواردة وقسط بوليصة التأمين المدفوع لشركة التأمين على حساب المتعاملين بالمراجحة بينما يتم قيد قيمة العمولات واجور البريد والتلكس على حسابات المتعاملين الجارية، والمسؤولية هنا تتعدى المستندات الى البضاعة فالبنوك الاسلامية تكون معنية بالبضاعة وعليها مسؤولية سلامة وصحة البضائع المستوردة فهي تعتبر بمثابة المشتري الاول للبضاعة ويترتب عليها مخاطر متعددة ولا سيما إذا رفض المتعامل المستندات او البضائع لسبب من الأسباب ولذلك يجب توخي المزيد من الحرص والدقة عند فتح مثل هذا النوع من الاعتمادات والتأكد من وجود ثقة، وتعامل وخبرة سابقة بين المتعاملين (المستوردين والمصدرين) وضرورة اتخاذ الحيلة والحذر من خلال طلب شهادات معانية للاعتمادات المفتوحة مع بعض الدول الغير الملتزمة بأصول التعامل التجاري السليم لتجنب الوقوع في غش بعض المصدرين.¹

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 29.

9/ اعتماد الضمان: Stand – D/C

هو الاعتماد الذي يصدره بنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله يتعهد بموجبه بالدفع الى المستفيد إذا قام بتقديم مستندات تضمنت في احداها اشارة تنفيذ عدم التزام فاتح الاعتماد بشروط الاعتماد وهذا النوع يشبه الى حد كبير الكفالة المصرفية ولكنه يختلف عنها بخضوعه للأصول والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية حديثا الى القواعد الموحدة لاعتمادات اضمات (International Stand By Practices 98) العام 1998.

10/ اعتماد الشرط الأخضر: Green Clause D/C .

هو ذلك الاعتماد الذي يعطي الحق للمستفيد الحصول على دفعة مقدمة على قوة الاعتماد مقابل شرط قد يكون على سبيل المثال، ايصال استلام مخازن والذي يوضح قيام المستفيد بتخزين البضاعة موضوع الاعتماد ووضعها تحت تصرف وتحكم شركة الشحن لحين الانتهاء من اجراءات الشحن بخلاف ما تقدم فان آلية تنفيذ ذلك الاعتماد تتشابه مع آلية تنفيذ اعتماد الشرط الأحمر.¹

المطلب الثاني: فتح وتنفيذ الاعتماد المستندي.

أولا : مرحلة فتح الاعتماد المستندي، شروطه وخطواته.

تخضع كافة الاعتمادات المستندية التي يفتحها البنك المحلي للأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية كما أقرتها غرفة التجارة الدولية، لذا فان اول خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي البيانات التالية بالرغم من اختلاف أشكال النماذج المستخدمة من قبل البنوك إلا أن هذه البيانات أساسية وتتشابه.

1/ بيانات طلب فتح الاعتماد:

يذكر في الطلب الأولي لفتح الاعتماد البيانات التالية.

- اسم مقدم الطلب وعنوانه.

¹ - باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، مرجع سبق ذكره، ص 106.

- اسم وعنوان من فتح الاعتماد لحسابه والتي سترد المستندات والبضاعة بإسمه.
- وسيلة تبليغ الاعتماد (بريد، أو تليكس، أو السويفت)
- قيمة الاعتماد رقما.
- تاريخ صلاحية الاعتماد ومكان تداول المستندات .
- المستندات المطلوبة وشروطها.
- شروط التسليم، واسطة النقل، مكان الشحن، مكان الوصل.
- السماح بالشحن الجزئي أو عدم السماح به.
- تحديد من سيتحمل العمولات داخل وخارج الدولة.
- هل الاعتماد معزز أم غير معزز.
- كيفية دفع أجور الشحن.
- تحديد الطرف الذي سيتم سحب السحوبات عليه.
- أي شروط أخرى تتطلبها طبيعة البضاعة او طبيعة قوانين البلد فاتح الاعتماد .

2/ شروط فتح الاعتماد المستندي:

- إن عملية فتح الاعتماد المستندي تتوجب الحرص على مصلحة البنك وحفاظا على سلامة سير الاعمال في شكلها الطبيعي يتوجب توفر بعض الشروط نذكر اهمها:¹
- يجب على كل فاتح اعتماد أن يقوم بفتح حساب لدى البنك.
 - يجب توقيع فاتح الاعتماد على الشروط العامة للاعتمادات المستندية.
 - تحديد الإدارة سقوفات العملاء كل حسب مركزه المالي وبخلاف ذلك يتم الحصول على موافقة الإدارة العامة لكل حالة على حدى، إن لم تكن من صلاحية الفرع.
 - توقيع المتعاملين على نموذج فتح الاعتماد وعلى كل شطب او تعديل داخل النموذج.
 - تقديم شهادة استيراد صادرة عن الوزارة الوصية.

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص 30-31.

- يشترط في العميل طالب فتح الاعتماد قبل فتح أي اعتماد قراءة وتوقيع الشروط العامة للاعتمادات المستندية الموضوعة من قبل ادارة البنك ويجب التقيد بها.
- إذا كان الاعتماد المراد فتحه ينص على دفع القيمة في تاريخ لاحق بعد تقديم المستندات مقابل سحب زمني مكفول من البنك فاتح الاعتماد فمن الضروري أخذ موافقة الإدارة العامة على فتح مثل هذا الاعتماد وتحديد الضمانات والتأمينات الخاصة.
- عند فتح الاعتماد يجب الحصول على بوليصة تأمين محلي على البضاعة المستوردة.
- يقوم الفرع بعد استكمال الشروط الضرورية أعلاه باستيفاء تأمين نقدي بالإضافة الى استيفاء العمولات المقررة حسب تعليمات البنك المركزي و الإدارة العامة.

3/ خطوات فتح الاعتماد المستندي.

تحتاج عملية فتح الاعتماد المستندي الى خطوات ضرورية ومهمة نذكرها في مايلي:

- تبدأ دورة الاعتماد المستندي بالاتفاق مسبقا بين المستورد والمصدر على فتح الاعتماد المستندي بقيمة البضاعة المباعة لدى أحد البنوك وذلك كشرط ضمن شروط الاتفاقية الموقعة بينهما، اضافة الى الاتفاق على كمية البضاعة وسعرها ونوعها والشروط الأخرى.
- يتقدم العميل المستورد الى البنك في بلده وتنفيذ الشروط العقد المبرم بينه وبين البائع بطلب فتح الاعتماد لصالح المستفيد وذلك بتعبئة نموذج فتح الاعتماد وتوقيعه على شروط البنك العامة لفتح الاعتماد.
- يقوم البنك بفتح الاعتماد المستندي بعد التأكد من تسليم العميل لكافة مستندات شروط فتح الاعتماد وتثبيت عملية استيراد البضاعة إما بفاتورة مبدئية أو عقد بيع أو طلب وكيل يصدر عن وكيل البضاعة في بلد العميل المستورد، ثم يرسل البنك المصدر كتاب الاعتماد بعد طباعته بكافة تعليمات العميل الواردة في نموذج طلب الاعتماد الى البنك المراسل في بلد المستفيد.¹

¹ - خالد أمين عبدالله، اسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، مرجع سبق ذكره، ص 285-286.

- بعد استلام البنك المراسل لكتاب الاعتماد يقوم بإبلاغ المستفيد بشروط الاعتماد واشعار البنك ففتح الاعتماد بوصول الاعتماد وتبليغه.
- يقوم المستفيد بعد التأكد من فتح الاعتماد لصالحه عن طريق البنك المبلغ بتجهيز البضاعة المتفق عليها مسبقا مع العميل المستورد.
- لدى مغادرة العميل للبنك يتبع كوظف فتح الاعتمادات الخطوات التالية:¹
 - ارسال الاعتماد الى قسم الودائع ليتم تدقيق توقيع العميل وذلك بعد أخذ موافقة مدير الفرع او مدير العمليات الأجنبية على الاعتماد.
 - اجراء القيود المحاسبية بناء على التسهيلات الممنوحة للعميل او بناء على النسب الذي يحددها مدير الفرع او مدير العمليات الأجنبية.
 - ارسال الاعتماد والقيود المحاسبية الى رئيس القسم والمراقب او مدير دائرة الاعتمادات من اجل تدقيق الاعتماد والقيود ومن ثمة توقيعها.
 - تدقيق الاعتماد في صورته النهائية ومن ثمة ارساله الى الديوان ليتم ارسال الاعتماد الى البنك المبلغ.

ثانيا: المستندات الأساسية في الاعتماد المستندي.

لا يمكن أن تتم عملية فتح وتنفيذ الاعتماد المستندي إلا مقابل إبراز وتسليم عدد من المستندات التي يتم ذكرها في خطاب الاعتماد بوضوح واهم هذه المستندات:²

1- الفاتورة التجارية (الفاتورة الأصلية):

وهي اهم مستند في الاعتماد ويجب ان يحمل هذا المستند علاوة على اسم البائع واسم الشاري التسمية الصحيحة للبضاعة مثلما هي مسجلة في فتح الاعتماد والسعر الإفرادي والسعر الاجمالي، الكمية (الوزن الصافي، الوزن الاجمالي، عدد القطع)، شروط البيع وجميع التفاصيل.³

¹ - خالد امين عبدالله، اسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، مرجع سبق ذكره، ص 288.

² - خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 181.

³ - فريد باز، الاعتماد المستندي، الطبعة الاولى، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 1987، ص 44.

2- سند الشحن.

هي شهادة من الناقل بالبضاعة التي حملها المصدر عليها، وهي تعد سند الملكية للبضاعة لمن حررت باسمه وتتضمن :

- بوليصة الشحن بحرا: مجموعة كاملة من وثائق الشحن البحري يعطيه ربان السفينة أو شركة الشحن.
- الشحن برا: تتضمن إيصال نقل بالسكة الحديدية أو بيان عن الشحن البري أو إيصال شحن صادر عن وكيل العبور، إيصال بريدي... الخ.
- الشحن جوا: إيصال شحن صادر عن شركة النقل الجوي (بيان نقل جوي) أو إيصال محطة طيران.

3- بوالص التأمين.

مستندات التأمين، ووثائق التأمين، تصدرها شركة التأمين أو وكلائها وهي عقد تتعهد بموجبه شركة التأمين شرط الدفع المسبق لقسط معين بالتأمين.

- قائمة بالبضائع المعبئة والمشحونة على الناقل
- شهادة المنشأ: تبين منشأ البضاعة وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المصدر.
- شهادة الوزن: تبين وزن البضاعة المشحونة ويجب أن يكون مطابقا للوزن المبين في الفواتير والمستندات وتصدر عن جهة يحددها المستورد.
- شهادة تحليل تصدر عن جهة يحددها المستورد.

4- شهادة معاينة: أي شهادة فحص البضاعة.¹

شهادة صحة: تصدر عن وزارة الصحة في بلد المستفيد في حال كانت البضاعة موجهة للإستهلاك والأكل.

- شهادة الصنع: تبين اسم البلد الذي صنعت فيه البضاعة والمصنع وتاريخ الصنع.
- بيان بطريقة التعبئة والأوزان .

¹ - هشام جبر، إدارة المصارف، مرجع سبق ذكره، ص 91.

- شهادات أخرى تتماشى طبقاً لنوع واهمية المنتج.¹
- **المستندات الثانوية:** هناك مستندات أخرى ثانوية نذكر منها:²
- **الفاتورة القنصلية:** وهي التي يتم توقيعها من قبل البائع والقنصل وهي تفيد في تحديد التعرفة الجمركية على البضائع وفقاً للاتفاقيات بين بلد المستورد والمصدر.
- **قائمة التعبئة:** تصدر عادة من طرف المصدر وتطلب خاصة في البضائع غير المتشابهة التي لا تعتمد على الوزن لمعرفة محتويات كل طرد من طرودها وذلك لتسهيل مهمة السلطات الجمركية في المعاينة و التسهيل على المستورد جرد البضاعة وتخزينها.
- **وصل الايداع:** هو مستند يثبت ان البضائع قد أودعت في المخازن وبذلك يتأكد المشتري أن المبالغ التي دفعها قد أنفق جزء منها على ايداع البضاعة المخازن.
- **إذن التسليم:** وهو يتيح للمرسل اليه استلام البضاعة في ميناء الوصول عن طريق أمين الحمولة وذلك في حالة كون البضاعة مرسله الى مشتريين متعددين.

ثالثاً: تنفيذ الاعتماد المستندي.

بعد انتهاء مرحلة فتح الاعتماد المستندي واستكمال خطواتها ونفاذ كل الشروط تأتي عملية تنفيذ الاعتماد المستندي كالتالي:

- 1- مرحلة تبليغ الاعتماد:** وهي مرحلة وسيطة وهمزة وصل بين عملية فتح الاعتماد الى عملية تنفيذ الاعتماد وتتضمن مرحلة قبول البنك طلب العميل و ابرام العقد بين الطرفين بعد استيفاء جل الشروط بالإضافة الى مرحلة التبليغ بفتح الاعتماد والتي يقوم بها البنك المراسل بالإضافة الى تعزيز الاعتماد.

¹ - مصطفى كافي، يوسف كافي، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، دار الحامد، الأردن، 2016، ص 311.

² - خالد أمين، الالتزامات المصرفية للبنك ففتح الاعتماد المستندي، مرجع سبق ذكره، ص 215.

2- مرحلة تحقيق الاعتماد.¹

- بعد التبليغ والتعزيز يتم تجهيز البضاعة والشروع في شحنها بالإضافة الى استكمال المستندات المرافقة.
- بعدما يحصل البائع على المستندات الدالة على شحن البضاعة المتفق عليها والمستندات كاملة بتقدم الى البنك المبلغ/ أو المعزز ليسلم له المستندات.
- بعد استلام البنك المراسل المستندات في الآجال المحددة يقوم بفحصها فاذا كانت مطابقة لشروط الاعتماد يقوم بدفع مبلغ الصفقة للمستفيد (إذا كان البنك معزز للاعتماد اما في حالة الاعتماد الغير معزز يقوم البنك بإرسال المستندات دون دفع قيمة الاعتماد).
- يقوم بنك البائع بدوره بإرسال المستندات الى بنك المستورد، بفحص هذا الأخير المستندات بدقة ويتأكد من مدى مطابقتها لتلك المحددة في خطاب الاعتماد وفي المقابل يقوم بتغطية ما دفعه بنك المصدر.
- بعد ذلك يقوم بنك الاصدار بإبلاغ عميله بوصول المستندات فيقوم المشتري بدفع قيمة الاعتماد لبنكه حسب الطريقة المتفق عليها (إما نقداً أو بالتفاوض أو بقبول ورقة تجارية أو التوقيع عليها).
- وبالتالي يحصل على المستندات التي تمكنه من الحصول على البضاعة بعد دفع مصاريف النقل وتفريغ البضاعة والتأمين..... الخ، واتخاذ كل الإجراءات الجمركية اللازمة.

3- مرحلة استعمال الاعتماد:

يمكن استعمال الاعتماد المستندي بإحدى الصيغتين:

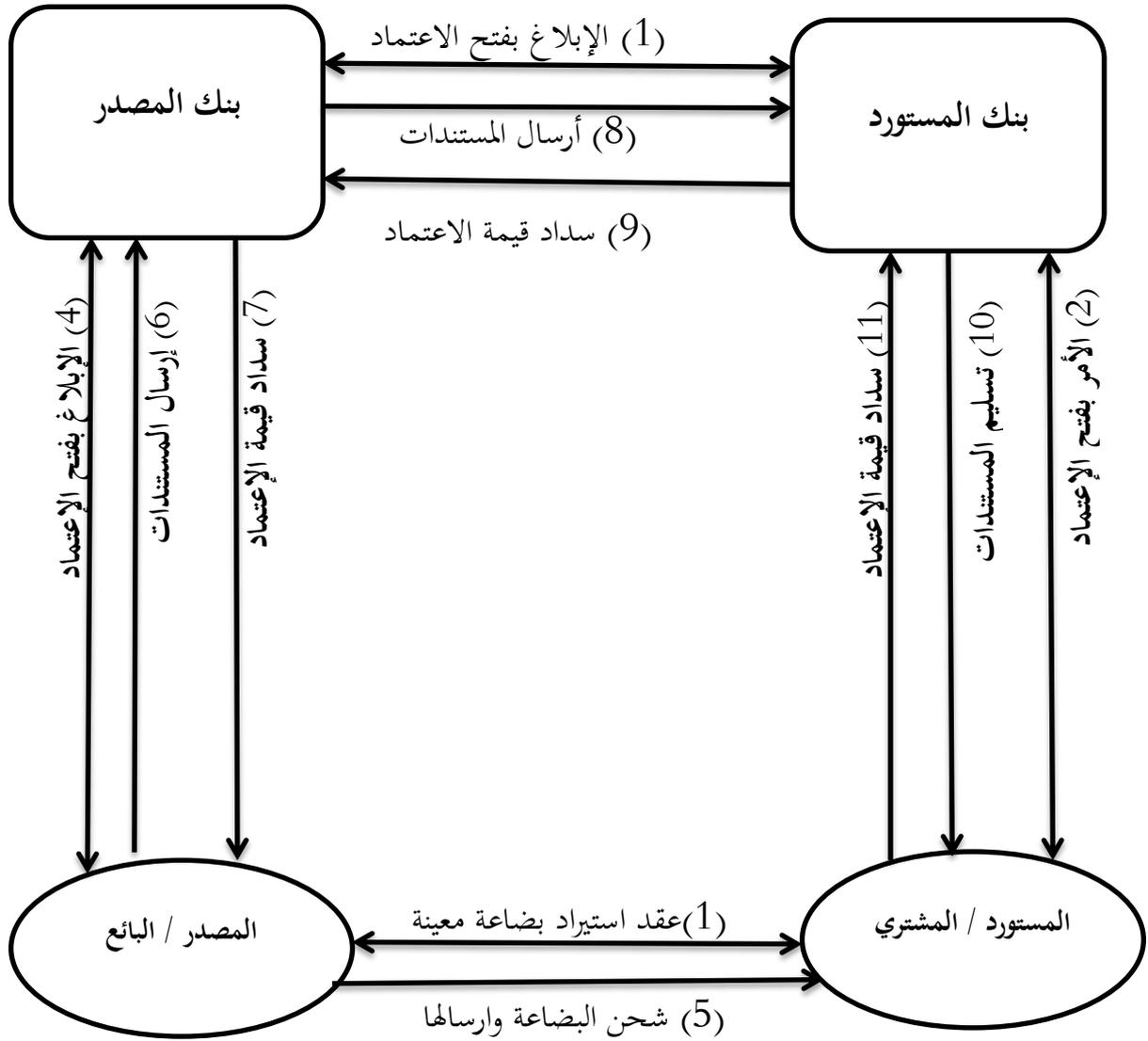
دفع مقابل مستندات أو قبول مقابل مستندات

¹ - حسان ليندة، انعكاسات تطبيق الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 133-134.

- اعتمادات ممكنة الاستعمال بصيغة دفع مقابل مستندات: يمكن ان ترد هنا حالتان حسبما يكون الاعتماد ممكن الاستعمال في صناديق البنك فاتح الاعتماد أو في صناديق مراسلة في بلد البائع.
- اعتمادات ممكنة الاستعمال بصيغة قبول مقابل مستندات: في هذه الحالة يمنح البائع المشتري منه مهلة معينة للدفع متفق عليها مسبقا، وكما في العمليات التجارية الداخلية بحسب البائع كميالة يزوده حسمها فورا بالأموال التي يتلقاها من الشاري الا عند استحقاق الكميالة، لكن خلافا للعمليات التجارية الداخلية، لا يسحب البائع الكميالة على المشتري منه انما على البنك الذي يقبل الكميالة مقابل تقديم المستندات ويمكن أن يكون هذا البنك فاتح للاعتماد وانما مراسله في بلد البائع ففي كلتا الحالتين يتم تداول الكميالة عموما في بلد المسحوب عليه.¹

¹ - فريد باز، الاعتماد المستندي، مرجع سبق ذكره، ص 25-26.

الشكل (02-08): خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي المعزز



المصدر: سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الإئتمان، مرجع سبق ذكره، ص 104.

رابعاً: العلاقات الناشئة في الاعتماد المستندي ومخاطره.

1/ العلاقات الناشئة في الاعتماد المستندي.

تشأ عن عملية فتح الاعتماد المستندي علاقات تعاقدية بين اطرافه الأساسية نجملها في مايلي:

أ - العلاقة بين المصدر والمستورد: (البائع والمشتري) (طالب الاعتماد والمستفيد)

يحكم العلاقة بين البائع والمشاري عقد البيع المبرم بينهما والذي يتفق فيه على ان تكون تسوية الثمن عن طريق فتح اعتماد مستندي ينفذ نظير تقديم مستندات معينة، وبذلك يلتزم المشتري بمقتضى عقد البيع بفتح الاعتماد لصالح البائع، ويجب أن يفتح الاعتماد وفقاً للشروط المتفق عليها بين البائع والمشتري فإذا عين البنك في عقد البيع، فلا يجوز للمشتري أن يفتح الاعتماد في بنك آخر ولو كان في نفس المستوى والمركز المالي للبنك الأول.¹

ب - العلاقة بين البنك فاتح الاعتماد وطالب فتح الاعتماد (المستورد) (المشتري).

يحكم العلاقة بينهما عقد فتح الاعتماد المستندي المبرم بينهما وينشأ عن هذا العقد التزامات متبادلة اهمها قيام المستورد بتوقيع طلب فتح الاعتماد الذي يضم بيانات دقيقة التي يهتم البنك معرفتها بالإضافة الى تقديم الضمانات التي يطلبها البنك والمؤونة النقدية التي تشرطها واهم التزام في هذه العلاقة هو التزام المستورد بأن يرد الى البنك فاتح الاعتماد جميع المبالغ التي يدفعها نيابة عنه بالإضافة الى عمولة البنك.²

ج/ العلاقة بين البنك فاتح الاعتماد والبنك متلقي الاعتماد:

إذا طلب البنك مصدر الاعتماد من احد مراسليه بالخارج اخطار الاعتماد الذي أصدره دون اضافة تعزيره أو تأييده، كان البنك مخاطر الاعتماد يؤدي هنا دور الوسيط فقط دون أي مسؤولية أو التزام

¹ - مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، بدون طبعة، دار المطبوعات الجامعية، مصر 1999، ص 332.

² - أنطوان الناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المالية، الطبعة الاولى، دار المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان،

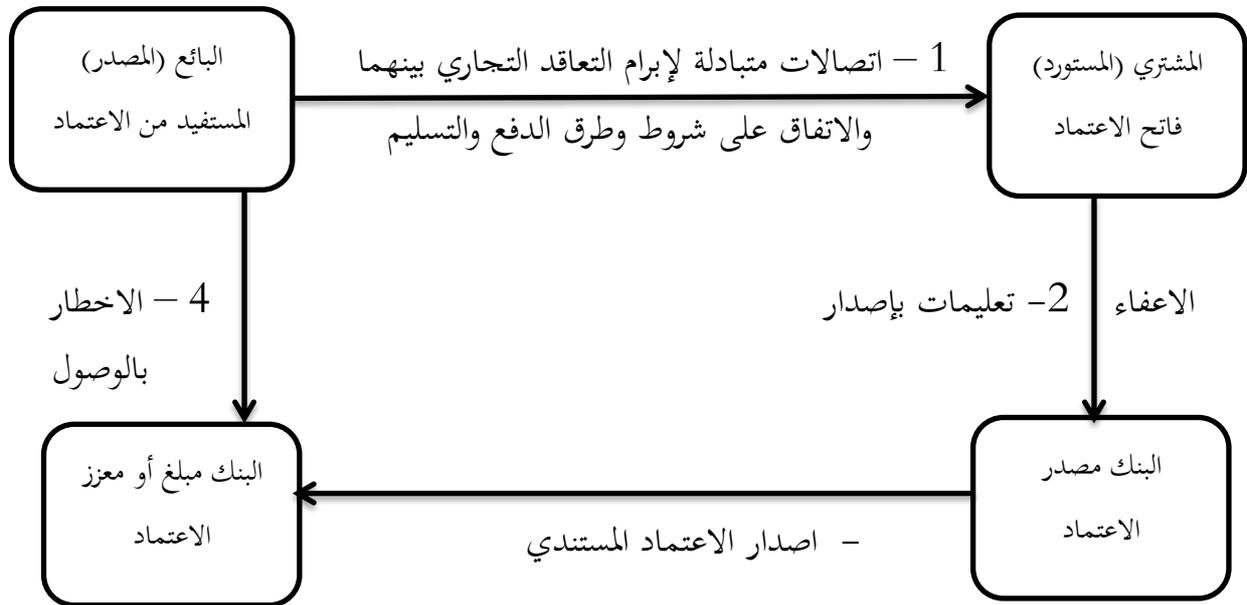
1997، ص 96.

عليه، أما إذا كلف البنك مصدر الاعتماد مراسليه بالخارج بتعزيز أو تأييد اعتماده القطعي وقام الأخير بتنفيذ ذلك فإن التعزيز أو التأييد يضمن تعهدا باتا يلتزم فيه المراسل الأجنبي من تاريخ إضافة تعزيره أو تأييده ويعتبر البنك الأجنبي في هذه الحالة وكيلا للبنك المحلي وليس مجرد وسيط.¹

د/ العلاقة بين البنك مصدر الاعتماد والمستفيد:

للمستفيد حق مباشر قبل البنك فاتح الاعتماد حيث يتعين على البنك أن يدفع أو يقبل ما يسحبه عليه المستفيد من كمبيالات عند تقديم المستندات كاملة ومستوفاة، وبناء عليه فإن البنك فاتح الاعتماد لا يمكن أن يتذرع بالإفلاس المستورد ليتوقف عن الدفع ولكنه يمكنه فقط التوقف عن الدفع في حالة عدم مطابقة المستندات المقدمة اليه لشرط الاعتماد وهذه العلاقة ليست مباشرة بين البنك الفاتح للاعتماد والمستفيد ولكنها تتم عن طريق البنك الذي يتلقى الاعتماد (البنك المبلغ).²

الشكل (02-09): العلاقات الناشئة خلال فتح الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية والنواحي

التطبيقية، الطبعة السادسة، المكتبات الكبرى، مصر، 1998، ص 78.

¹ - صلاح حسن، البنوك ومخاطر الأسواق المالية العالمية، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، مصر 2010، ص 52.

² - زهير الحدرب، لؤي وديان، محاسبة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 152.

2/ مخاطر الاعتماد المستندي.

يمكن توضيح مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة لجميع الأطراف في النقاط التالية:

أ - مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد:

من المخاطر التي يتعرض لها المستورد في اطار التعامل بالاعتماد المستندي مايلي:¹

- عدم استقرار أسعار الصرف والتغيرات التي يمكن ان تحدث في شروط الطلب والعرض على المنتجات والبضائع المستوردة مما يؤثر على اسعارها إما بالزيادة او بالنقصان.
- شحن كميات أقل من البضائع.
- اخطار الأطراف الاخرى مثل شركات البريد والشحن والتأمين وغيرها.
- تقديم المستفيد لمستندات شحن مزورة وصرف قيمة الاعتماد مع عدم شحن البضائع.

ب - مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر:

يمكن أن نبرزها ضمن مجموعة من النقاط الموالية:²

- يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقا.
- التغير في اسعار البضاعة المتعاقد عليها بين تاريخي ارسال البضائع واستلامها.
- خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية أو حدوث حروب قد تؤدي الى منع المستورد من القيام بالتزاماته تجاه المصدر.

¹ - بوسته محمد ابراهيم، استخدام الاعتماد المستندي كتنقية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر

اكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017، ص 53.

² - بونحاس عادل ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجيستر غير منشورة، في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014، ص 32.

- لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها البنك مع شروط الاعتماد، فإنه يتم رفضها من طرف البنك، كما أنه قد يواجه مشكلة طلب المستورد لمستندات اضافية قد تزيد من مدة تحصيل قيمة الاعتماد.

ج/ مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية:

من المخاطر الأساسية التي تواجه البنوك التجارية في تنفيذ تقنية الاعتماد المستندي مايلي:

- المخاطر المتعلقة بفحص المستندات بغرض اتخاذ القرار فيما إذا كانت هذه المستندات مطابقة لشروط واحكام الاعتماد المستندي المفتوح من قبل المستورد، فلا بد ان تولي البنوك اهمية بالغة لعملية الفحص لتعلق مصالح اطراف اخرى على مدى مطابقة هذه المستندات لشروط الاعتماد، وهي تعتمد في ذلك وبشكل أساسي على القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية.¹

- المخاطر المتعلقة بتمويل الاعتماد المستندي، بمعنى ان البنك مصدر الاعتماد يلتزم امام المصدر (المستفيد) بدفع قيمة مستندات الشحن إذا كانت هذه الأخيرة مطابقة تماما لشروط الاعتماد المفتوح وهو غير متأكد من استيفاء هذه القيمة خاصة في حالة اعصار أو افلاس عميله المستورد، إلا أن هذا الخطر يمكن تغطيته وذلك من خلال اشتراط واصدار مستندات الشحن باسمه او لأمره مما يمكنه التصرف في البضاعة في حالة تخلق عمليه عن الدفع.

¹ - عامر وائل دواودي، مذكرة مقدمة لمتطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013، ص 88.

خلاصة الفصل

تمحور هذا الفصل حول آليات الدفع وتقنيات التمويل المستخدمة في التجارة الخارجية، من جهة لتسوية المدفوعات دولياً عند الاستيراد والتصدير ومن جهة أخرى تسهيل الدفع دولياً وبعث الثقة والأمان بين المتعاملين والمستثمرين في البلدان المختلفة، كما أن فعالية ونجاعة هذه التقنيات حقق ضمان لحقوق كل من البائع والمشتري، لهذا لقت هذه الطرق والتقنيات انتشار واسعاً في دول العالم ما جعلها في توسع وتطور مستمرين إلى حد الساعة.

ووسائل الدفع في التجارة الخارجية مختلفة ومتنوعة وفاقاً للشروط وحسب المتطلبات، نجد من بينها الدفع عن طريق الأوراق التجارية، والتحويلات الدولية وشبكة السويفت تعتبر أحدث نظام لهذه التقنية وكذا الأسرع على الإطلاق، كما نجد التقنيات قصيرة الأجل المتضمنة لإجراءات التمويل البحث، التحصيل المستندي والإعتماد المستندي الذي يعتبر حالياً أهم تقنية في تمويل التجارة الخارجية لما يوفره من ثقة وأمان للمصدر والمستورد معاً، من خلال تدخل البنوك كمتعهد بالدفع وفق مستندات معينة وشروط واضحة تجعل الثقة والأمان والضمان والفعالية محققة جداً.

والطرق طويلة ومتوسطة الأجل التي تتضمن كل من قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزائي والقرض الإيجاري الدولي.

وبما أن الاعتماد المستندي أهم طريقة دفع في التجارة الخارجية سوف نتطرق خلال الفصل القادم إلى هذه الآلية في الجزائر من الجانب التطبيقي.

الفصل الثالث

دراسة حالة تطبيقية للاعتماد

المستندي وكالة BEA108 تيارت

تمهيد

بعد استعراضنا لكامل جوانب الدراسة نظريا، سوف نتطرق من خلال هذا الفصل اليها من الجانب التطبيقي، وفي إطار تحقيق التكامل بين النظري والتطبيقي قمنا بدراسة ميدانية على مستوى الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي بتيارت باعتبار أن بنك الجزائر الخارجي أحد أعرق وأهم البنوك التجارية الجزائرية البارزة على المستويين المحلي والدولي من خلال نشاطاته ودوره الأساسي في تمويل التجارة الخارجية إذ يعتبر البنك الرائد في هذا المجال.

وسنحاول من خلال هذا الفصل التعريف ببنك الجزائر الخارجي BEA ووكالته، الوكالة 108 BEA بتيارت وأهم نشاطاتها والخدمات المقدمة من طرف هذه الوكالة ومن ثم التطرق الى دراسة الحالة التي تعنى بالاعتماد المستندي وكيفية سير هذه العملية بالوكالة من التوطين البنكي الى التسوية النهائية، ولتوضيح العناصر المكونة لهذا الفصل تم تقسيمه الى مبحثين:

المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي -BEA-

المبحث الثاني: حالة تطبيقية لعملية سير تقنية الاعتماد المستندي من طرف الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي بتيارت.

المبحث الأول : تقديم بنك الجزائر الخارجي BEA.

يعتبر بنك الجزائر الخارجي BEA، ذا مكانة عالية، أهمية بالغة وركيزة أساسية في البنية المصرفية للدولة الجزائرية، باعتبار هذا البنك هو الرائد من حيث التعاملات مع الخارج خاصة في ميدان التجارة الخارجية والضمانات البنكية ما جعله محل اهتمام من طرف الدولة واكسبه مكانة وسمعة محلية وعالمية.

المطلب الأول : لمحة عن بنك الجزائر الخارجي BEA

يعتبر بنك الجزائر الخارجي BEA من بين البنوك الستة الرئيسية في الجزائر وهي البنك الوطني الجزائري BNA، القرض الشعبي الجزائري CPA، بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، بنك التنمية المحلية BDL، وصندوق التوفير والاحتياط وأساس عمل هذه البنوك يرتكز على التخصص، والتخصص الرئيس لبنك الجزائر الخارجي هو تمويل التجارة الخارجية.¹

أولا: نشأة وتطور بنك الجزائر الخارجي

تم انشاء بنك الجزائر الخارجي في 01 أكتوبر 1967 طبقا للمرسوم رقم 67-204 في شكل شركة جزائرية، حدد رأس ماله مبدئيا بـ 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 إنشاء هذا البنك (BEA) على انقاض المؤسسات البنكية التالية:

- القرض الليوني (01 أكتوبر 1967) Le Crédit Lyonnais
 - الشركة العامة (31 ديسمبر 1967) Société Général
 - البنك الشمالي للتسليف (30 أبريل 1968) Crédit Du Nord
 - البنك الصناعي للجزائر وبنك البحر الأبيض المتوسط (26 ماي 1968) Banque Industrielle D'Algérie Et De Méditerrané
 - بنك باركليز الفرنسي 31 ماي 1986 Barclays Bank
- ومع إنشاء بنك الجزائر الخارجي تم إرساء أول هيكل تنظيمي بالإضافة الى ضم :
- دائرة الشؤون الإدارية.

¹ - الموقع الرسمي للبنك الجزائر الخارجي WWW.BEA-DZ.COM

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارات

- دائرة الشؤون الخارجية.

- دائرة دراسات الإستغلال.

وتحصل بنك الجزائر الخارجي على هيكله النهائي في 01 جوان 1968، وتأسيسه يمثل المرحلة الأخيرة من إجراءات التأميم البنكي، حيث يسير من طرف رئيس، مدير عام ومدير عام مساعد وثلاث مستشارين وهم مكلفون بالتسيير وتطبيق السياسة الخاصة بالبنك وتمثيله اتجاه الغير.

فمنذ 1970 كان بنك الجزائر الخارجي محل ثقة لجميع العمليات البنكية للمؤسسات الصناعية الكبرى مع المؤسسات الأجنبية على غرار (سوناطراك، شركة النقل البحري، شركات البناء،... الخ) حافظ البنك على نفس الهيكل التنظيمي الى غاية 1980، بعدها أرسى شكل ثاني من التنظيم الهيكلي أكثر توافقا مع تقدم عمليات البنك، وتم استحداث عدة مديريات تحت سلطة مستشار مديرية البنك، يضم الهيكل التنظيمي من مديرتان عامتان مساعدتان 09 مديريات مركزية عملياتية.

في سنة 1988 تم استحداث تنظيم جديد رأسي تحت سلطة المدير الذي أعاد تنظيم وحدات الشؤون الخارجية وأصبح بنك الجزائر الخارجي من أبرز المؤسسات البنكية الاولى المنفصلة ذاتيا، وذلك بموجب احكام القانون 89/61 الصادر في 12 جانفي 1988 وحضي برأس مال اجتماعي قدر بـ 24.5 مليون دينار جزائري.

وفي سنة 1989 تم الاعتماد على هيكل تنظيمي جديد، يضم 03 مديريات عامة مساعدة عملياتية لكل عدد معين من الوحدات المركزية، وبعد 21 سنة من الخبرة وبفضل تطبيق القانون رقم (01-88) في 12 جانفي 1988 المتعلق باستقلالية المؤسسات قام بنك الجزائر الخارجي بتغيير شكله وأصبح يوم 05 فيفري 1989 مؤسسة بالأسهم مع المحافظة على هدفه الأساسي المسطر بموجب المرسوم المؤرخ في 01 اكتوبر 1967، كما تم استحداث هيكل تنظيمي آخر سنة 1996 من طرف المدير الجهوي.

زود بنك الجزائر الخارجي بدائرة التسويق سنة 1997 (مذكرة المدير العام رقم 02 المؤرخة في 1997/04/21) ملحقة بمديرية الشبكة.

تبنى البنك هيكل تنظيميا جديدا سنة 2003 بموجبه تم استحداث هياكل جديدة وتم توسيع وتمديد مهام واختصاصات الهياكل الموجودة، يوجد حاليا للبنك فرعين بالخارج هما :

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

- البنك الدولي العربي (باريس).

- البنك العربي للإستثمار والتجارة الدولية (أبوظبي).

يتم توزيع رأس المال الاجتماعي على 04 صناديق مساهمة حسب النسب التالية:

- صندوق مساهمة (الإلكترونيك، المواصلات، الإعلام الآلي) 35%

- صندوق مساهمة (كيمياء، بيتروكيمياء، صيدلة) 10%

- صندوق مساهمة (بناء و تعميم) 23%

- صندوق مساهمة (خدمات) 20%

وتشير بعض المعطيات حول نشاط بنك الجزائر الخارجي الى:

- تطورات أعباء الاستغلال ومخصصات الاهتلاك بـ 10% حيث تجاوزت 4.8 مليار دج.

- أصبح معامل الاستغلال يمثل نسبة 12% مقابل 20% سنة 2004.

- تم رفع المؤونات المشكلة لتغطية أخطار المقابلات الى 33.2 مليار دينار، أي بمقدار مرتين مما كانت عليه سنة 2004.

- ارتفاع مقدار الأموال الخاصة نهاية 2005 الى 34.1 مليار دينار وبإضافة الأموال المخصصة لتغطية الأخطار البنكية العامة يصبح المقدار الاجمالي 44.9 مليار دينار، هذه الاموال الخاصة تسمح باحترام النسب القانونية، باستثناء المتعلقة بتقسيم المخاطر.

- نمو الناتج البنكي الصافي بنسبة 82% بين سنتي 2004 و 2005.

- فاق اجمالي الميزانية نسبة 09% .

- نمو المنتج البنكي بـ 40%.

- بلغ الهامش البنكي ارتفاع بنسبة 86%.

- تحسن الارباح بنسبة 51%.

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

الجدول رقم (03-01): تطور رأس مال بنك الجزائر الخارجي BEA.

السنة	قدر رأس المال
1967	20 مليون دج
1986	600 مليون دج
1993	1.6 مليار دج
1996	5.6 مليار دج
2000	12 مليار دج
2004	16.5 مليار دج
2006	24.5 مليار دج
2011	76 مليار دج
2016	150 مليار دج
2019	230 مليار دج

المصدر: موقع بنك الجزائر الخارجي WWW.BEA-DZ.COM

ثانيا: تعريف بنك الجزائر الخارجي BEA.

بنك الجزائر الخارجي هو احد اهم البنوك الجزائرية واكثرها خبرة في ميدان الصيرفة داخليا وخارجيا، لذا يمكن تعريف بنك الجزائر الخارجي كتالي:

يعتبر بنك الجزائر الخارجي بنكا ودائعيًا تمثله الدولة ويخضع للقانون التجاري يقوم بتسهيل العلاقات الإقتصادية مع مختلف دول العالم، تأسس بموجب مرسوم 204/67 الصادر بتاريخ 01 أكتوبر 1967، ويعتبر من البنوك الأولى التي تحولت الى مؤسسات مستقلة، كما أن بنك الجزائر الخارجي هو واحد من كبرى البنوك التجارية الخمسة المتواجدة في الجزائر.

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارات

يملك بنك الجزائر الخارجي شبكة لـ 82 وكالة ضمن 10 وحدات موزعة عبر أنحاء البلد تضم 23 شركة تابعة ومساهمة منها 16 بالخارج و 07 وطنية، فيما يفوق العدد الإجمالي للموظفين بنك الجزائر الخارجي 5000 عامل.

كما أن لبنك الجزائر الخارجي علاقة بشبكة من 1450 مراسل بنكي موزعين عبر 41 بلد ، والاهم أن بنك الجزائر الخارجي BEA يسير أكثر من 35% من التجارة المحلية ونسب أخرى ذات أهمية بالغة في الاقتصاد الوطني والتجارة الخارجية.

إذن يمكن القول أن بنك الجزائر الخارجي، مؤسسة مالية جزائرية رائدة في مجال المعاملات البنكية والصيرفة على المستويين المحلي والخارجي، ذات مكانة وطنية وعالمية، وتجدر الإشارة الى أن بنك الجزائر الخارجي هو بنك تجاري ملك للدولة ويخضع للقانون التجاري الجزائري.

ثالثا: وظائف واهداف بنك الجزائر الخارجي BEA.

أ/ وظائف بنك الجزائر الخارجي BEA.

يقوم بنك الجزائر الخارجي بوظائف كثيرة ومتعددة تخدم مختلف القطاعات والميادين وبالإضافة الى المهمة الرئيسية لجميع البنوك التجارية والمتمثلة في جمع رأس المال (قصير، متوسط وطويل الأجل) أي استقبال الودائع بغرض منح القروض (قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل) وكذا جذب عروض الزبائن وخدمة طلباتهم، يقوم بنك الجزائر الخارجي بالوظائف التالية:

- تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى.
- بالإضافة الى تمويلاته الخاصة فإنه يتدخل بضمان الوفاء او حتى باتفاقات القرض مع مراسلين أجنب لترقية الصفقات التجارية مع دول اخرى.
- تمويل مختلف أشكال التجارة الخارجية.
- تأمين العمليات التجارية مع الخارج ضد الاخطار السياسية والاقتصادية.
- منح القروض بجميع أشكالها (الضمانات، التسبيقات...).

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

- تنفيذ سياسة الدولة في مجال الائتمان القصير والمتوسط الأجل وفقا للقواعد الضابطة للعمل المصرفي وكذا مشاركة المؤسسات المالية بالتمويل بالقروض طويلة الأجل.
 - يقوم في اطار عمليات تشغيل الشباب بتمويل مشاريعهم للحد من البطالة.
 - تنفيذ كل العمليات المصرفية الداخلية والخارجية التي تلائم موضعها ونشاطها في اطار القوانين السارية المفعول.
 - يشارك في كل نظام او مؤسسة تأمين القروض للتعامل الخارجي ويمكن لها أن تكلف بالتسيير او المراقبة مع الخارج.
 - القيام بمختلف الخدمات المصرفية (كتقديم الاستشارة للزبائن، تحويل العملات، سحب الشيكات، وصرفها، خصم الاوراق التجارية، تأجير الخزائن وفتح الحسابات.... إلخ).
- ويمكن الاشارة الى أن الرئيس المدير العام الحالي لبنك الجزائر الخارجي هو السيد صميد ابراهيم.
- ومراجعة التقرير السنوي لسنة 1990، والهيكلة التنظيمية الحديث لبنك الجزائر الخارجي، نلاحظ أن البنك محدد البنية بمديريات مركزية ومديريات شبكات الاستغلال ومديريات اخرى منها:

- 1- مديرية العلاقات الدولية.
- 2- مديرية التجارة الخارجية.
- 3- مديرية العمليات مع الخارج.
- 4- مديرية الالتزامات مع المشاريع الكبرى.
- 5- مديرية الالتزامات مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 6- مديرية المحاسبة والخزينة.
- 7- مديرية التنظيم والإعلام الآلي.
- 8- مديرية الاتصال.
- 9- مديرية الموارد البشرية والتكوين.
- 10- مديرية الدراسات القانونية والمنازعات القضائية.

11- مديرية التخطيط.

كما يتضمن هذا التنظيم أيضا مديريات عامة مساعدة لكل منها دور ومهام محددة نذكر منها:

- المديرية العامة المساعدة للتعهدات.
- المديرية العامة المساعدة للمالية والتنمية.
- المديرية العامة المساعدة للاستغلال.
- المديرية العامة المساعدة للإدارة والوسائل.

ب/ أهداف بنك الجزائر الخارجي BEA

من خلال تنفيذ بنك الجزائر الخارجي لمختلف الوظائف والخدمات البنكية يهدف هذا الأخير الى تحقيق أهداف مسطرة أهمها:

- تنمية الأرباح وتحقيق الاستمرارية.
- الريادة في الوساطة المالية على المستويين الوطني والدولي.
- الحصول على أكبر قدر ممكن من الموارد المتأتية عن طريق الأفراد.
- المحافظة على سياسة واستراتيجية أكثر فاعلية في جمع الموارد.
- تعزيز آليات الرقابة الداخلية والمحافظة عليها.
- المحافظة على ضمان الاستثمار في العنصر البشري من خلال التكوين الجيد للكفاءات والتحفيز من أجل ضمان مردود مشرف.
- تحسين وتطوير الخدمات الموجهة للعملاء وجودتها.
- تسهيل المعاملات المختلفة بين الجزائر والدول الأخرى.
- ربط الجزائر بالعالم الخارجي ودعم التجارة الخارجية .
- ضمان الجودة والفعالية والمصداقية.
- اكتساح السوق العالمية ومنافسة البنوك الكبرى في العالم.
- الحفاظ على مكانة البنك وسمعته بين البنوك وطنيا وعالميا.

- توفير أحسن الخدمات وتلبية المتطلبات بأكبر قدر ممكن .
- التوسيع والتطوير المستمر لخدمات البنك.
- تحقيق الانتشار دوليا.

رابعا: تنظيم بنك الجزائر الخارجي **BEA**.

أ/ التنظيم الإداري لبنك الجزائر الخارجي **BEA**.

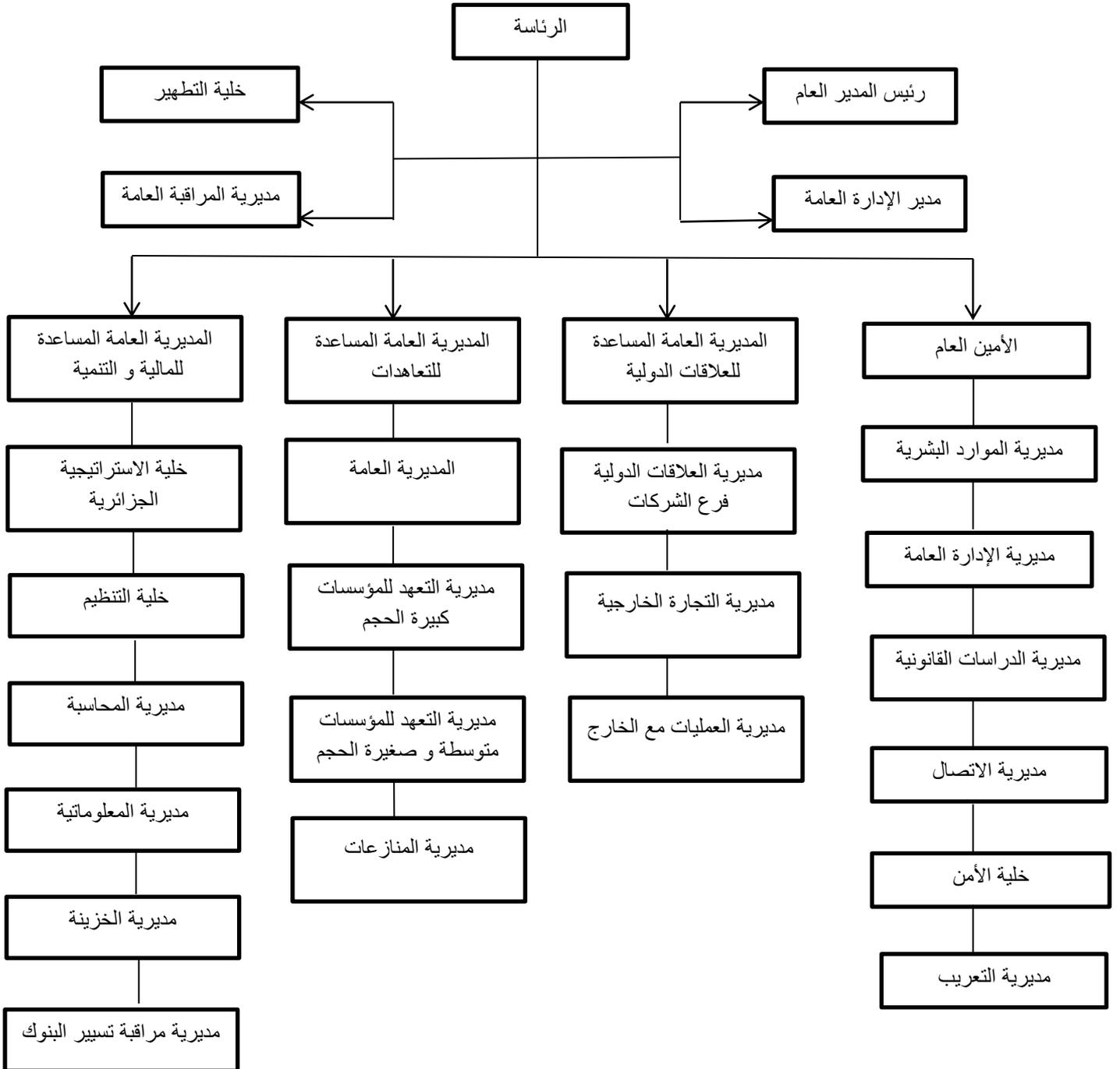
كأي بنك تجاري، لبنك الجزائر الخارجي تنظيم اداري وهيكل تنظيمي يحدد العلاقات والمسؤوليات، لضمان حسن سير العمل وعدم تعارض المصالح، ونجد في قمة التسلسل الهرمي لهذا التنظيم:

● المديرية العامة:

يتأصلها الرئيس العام (P.D.G) الذي يعتبر بمثابة العضو المركزي والقيادي وهو الذي يصدر القرارات والأوامر ويعمل على تطبيق وترسيخ استراتيجية البنك، وكذا تنفيذ المخططات ومراقبتها. الى جانب الرئيس المدير العام تضم المديرية العامة هيئة استشارية ومفتشية عامة وخليية مراجعة .

ب/ الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي .BEA.

الشكل رقم (01-03): هيكل تنظيمي لبنك الجزائر الخارجي



المصدر : www.BEA.DZ.COM الموقع الرسمي لبنك الجزائر الخارجي BEA.

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

المطلب الثاني: تقديم الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي بتيارت.

اولا: تعريف ومهام وكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي بتيارت.

أ/ تعريف الوكالة:

وكالة بنك الجزائر الخارجي رقم 108 بولاية تيارت و هي وكالة حديثة النشأة تم تأسيسها في شهر فيفري من سنة 2016 و الكائن مقرها 02 شارع غلام الله نورالدين بتيارت و هي وكالة تفرعت عن الوكالة الاولى رقم 69 و هي أقدم منها (1987) الكائنة ب 02 طريق لعراك محمد تيارت.¹

تضم الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي حاليا 15 موظف بإدارة من السيد عبيد محمد كما تدير المصالح التالية:

- مصلحة التجارة الخارجية.
- مصلحة الصندوق.
- مصلحة الالتزامات.
- مصلحة الاستغلال.
- مصلحة الشؤون الإدارية.

اما الهدف الرئيسي من انشاء الوكالة هو تقريب خدمات بنك الجزائر الخارجي من الزبائن بالولاية و توفير الوقت و عناء التنقل الى المقر الرئيسي.

ب/ مهام الوكالة:

الوكالة ترتبط تسلسليا مع المديرية الجهوية و لها مهام أساسية تتمثل في :

- تسيير العلاقات التجارية بصفة ديناميكية مع الخواص و المؤسسات الصغيرة و متوسطة الحجم.

¹ - قلفوط العربي، رئيس مصلحة التجارة الخارجية بنك الجزائر الخارجي وكالة 108 تيارت

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

- تأسيس ، تحليل و تسيير ملفات القروض للخووص و كذلك للمؤسسات الصغيرة و متوسطة الحجم .

- معالجة إدارية و محاسبية للعمليات مع الزبائن بالدينار أكثر منه بالعملة الصعبة.

ثانيا: أنواع القروض المقدمة في الوكالة 108:

● قروض الاستغلال : هي قروض قصيرة الأجل يقوم بتقديمها بنك الجزائر الخارجي و هي مقدمة

كذا على مستوى الوكالة تسمح بمواجهة عسر مالي مؤقت في دورة الاستغلال و تنقسم الى :

- قروض الصندوق .

- اعتمادات بالتوقيع.

- قروض خاصة.

● قروض الاستثمار : هي قروض طويلة الأجل نسبيا توجه لتمويل دورة الاستثمار و تنقسم

الى:

- عملية القرض الكلاسيكية لتمويل الاستثمارات.

- قروض الإيجار.

● قروض عقارية : و هي قروض موجهة لتمويل العقارات و موجهة للأفراد على عكس سابقتها

و التي توجه للمؤسسات.

و أنواع القروض العقارية المتاحة في بنك الجزائر الخارجي و وكالته هي :

- قرض عقاري لشراء سكن جديد.

- قرض عقاري لبناء سكن.

- قرض عقاري لشراء سكن مستعمل.

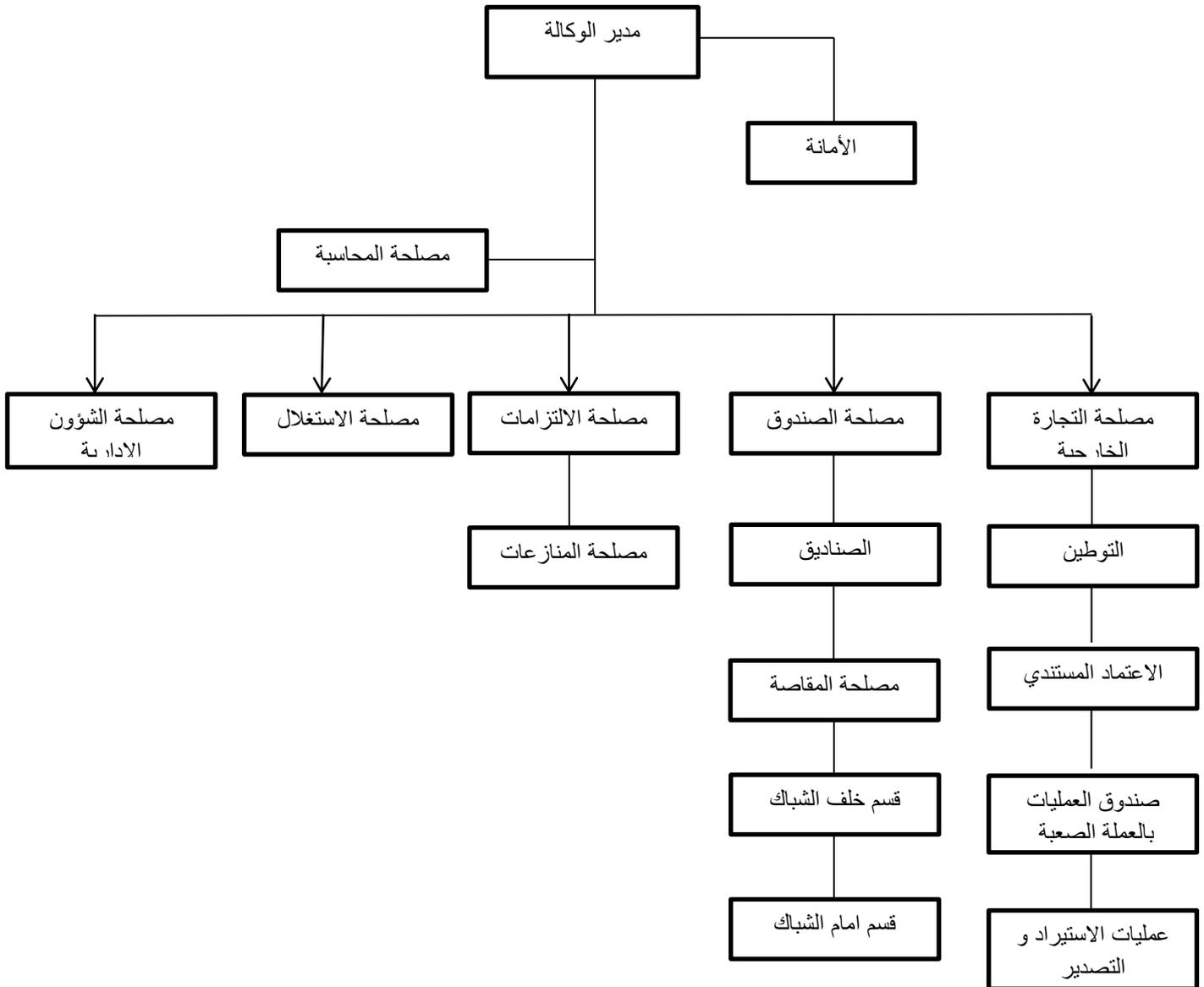
- قرض عقاري لتأثيث سكن.

- قرض عقاري بسعر فائدة مخفض.

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

ثالثا: الهيكل التنظيمي لوكالة رقم 108 بتيارت:

الشكل (3-2): الهيكل التنظيمي لوكالة BEA 108 تيارت



المصدر: معلومات مقدمة من طرف رئيس مصلحة التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: حالة تطبيقية لعملية سير تقنية الاعتماد المستندي من طرف الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي-تيارت.

بعد تعرضنا لجميع تفاصيل الاعتماد المستندي من الجانب النظري، سوف نتطرق الى كيفية سير هذه التقنية تطبيقيا، وذلك بدراسة ملف اعتماد مستندي لدى وكالة بنك الجزائر الخارجي 108- تيارت بكل المراحل التي تمر بها العملية انطلاقا من التوطين البنكي الى مرحلة التنفيذ والتسوية النهائية.

المطلب الأول: فتح الاعتماد المستندي.

تتطلب عملية فتح الاعتماد المستندي عدة شروط وخطوات يفرضها البنك ويتقيد بها كل من المصدر والمستورد.

أولا: التوطين البنكي Domiciliation Bancaire

إن إجراء التوطين البنكي المسبق هو أول مرحلة في فتح الاعتماد المستندي، تهدف هذه العملية الى تحسين جهاز المراقبة، وتعميم التسهيلات الإدارية لدراسة عمليات التجارة الخارجية، كما أن التوطين مصدر ثقة لبنك المستورد في رغبة عمليه بإتمام عملية الاعتماد المستندي. ومنذ 15 مارس 2016 أصبحت عملية التوطين البنكي اجبارية لكل عملية تجارة خارجية.

وفي دراسة الحالة التي نتطرق إليها في هذا المبحث، المستورد هو البنك الجزائر الخارجي، الوكالة 108 تيارت، لصالح عمليه الشركة (X) لصناعة العلب، حيث تقدم ممثل هذه المؤسسة (X) الى الوكالة 108 قصد القيام بالتوطين البنكي لعملية فتح اعتماد مستندي قصد استيراد مادة الكرتون ذات الأصل الألماني.

- قام العميل (X) بملء استمارة طلب التوطين البنكي (أنظر الملحق رقم 01).

وتتضمن هذه الاستمارة مايلي:

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

- رقم الحساب البنكي للعميل.
 - رقم السجل التجاري للعميل (طالب فتح الاعتماد).
 - رقم التعريف الجبائي NIF.
 - رقم التعريف الاحصائي NIS.
 - البريد الالكتروني، ورقم الهاتف والعنوان.
- الشركة (X) لصناعة العلب الواقعة بجي زعرورة - تيارت - الجزائر .
- بالاضافة الى فاتورة أولية تقديرية يحررها المصدر أنظر (الملحق رقم 03) وتتضمن :

- نوع السلعة : مادة الكرتون .
- رقم الفاتورة : 59411.
- اسوم وعنوان المصدر: الشركة (Y)، ألمانيا .
- طريقة الدفع Mode de Payement : اعتماد مستندي.
- بنك المصدر: Deutch Bank - ألمانيا.
- المصطلح التجاري لعملية البيع: CFR: Term de vente.
- طبيعة النقل: النقل البحري.

ويتقاضى بنك المستورد (وكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي تيارت) عمولة قدرها 2200 دج عن عملية التوطين البنكي.

- بعد الانتهاء من معاملات التوطين البنكي تقوم مصلحة التجارة الخارجية بالوكالة بدراسة الطلب (طلب التوطين البنكي) في فترة لا تتجاوز 48 ساعة.
- بعد الانتهاء من الفحص والتدقيق قبل البنك طلب التوطين البنكي للعميل (X) بعد مطابقة والتأكد من صحة المعلومات، وتم اعلام العميل بهذا القبول.
- بعدما أصبحت الفاتورة موطنة، شرع البنك بإجراء فتح الاعتماد المستندي لعملية الاستيراد.

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

ثانيا: فتح الاعتماد المستندي.

بعد الفروغ من عملية التوطين البنكي يتم الشروع في اصدار الاعتماد المستندي، نوعه اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد Irrévicable et confirmé . في هذه الحالة تعاقد المستورد (X) مع شركة ألمانية (Y) على استيراد مادة الكرتون لاستعمالها في صناعة العلب، وعلى هذا الأساس قامت الشركة الألمانية لإنتاج مادة الكرتون (Y) بإرسال الفاتورة المبدئية والتقديرية Facture proforma بقيمة السلعة المرسله، كما تفصل الفاتورة في جميع التفاصيل المتعلقة بالبضاعة المستوردة:

- مواصفات البضاعة ونوعيتها: مادة الكرتون.
- السعر الوحدوي: غير موجود.
- اسم وعنوان المصدر : الشركة (Y) لإنتاج الكرتون، ألمانيا.
- بنك لمصدر: Deutch Bank.
- اسم وعنوان المستورد: المؤسسة (X) لصناعة العلب حي زعرورة - تيارت - الجزائر.
- قيمة البضاعة بالأورو: 43.740.

وكمرحلة ثانية بعد التوطين البنكي، يقوم العميل بملء استمارة طلب فتح الاعتماد المستندي بحسب النموذج الموجود على مستوى الوكالة Demande D'ouverture De Crédit Documentaire A L'importation (أنظر الملحق رقم 04).

يحتوي الطلب على المعلومات التالية:

- رقم الفاتورة المبدئية : 59411 : Facture Proforma N° =
- نوع الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد : Irrévicable Et Confirmé :
- المبلغ الإجمالي بالدينار : 5.891209.38 دج : Montant Maximum :
- المبلغ الإجمالي بالأورو : €43.740
- مدة صلاحية الاعتماد 30/07/2019 : Valable Au :
- المصطلح التجاري للعقد: CFR : Terme De Vente :

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

- Document De Prix : وثائق السعر: العقد، التعهد، المبلغ، الفاتورة
- Document D'expédition : وثائق الشحن: وثيقة الوزن، شهادة المنشأ
- Trans-Bordement
- طريقة الشحن: الشحن الكلي، بحري
 - ميناء الشحن: ميناء روتردام - هولندا
 - ميناء التفريغ: ميناء وهران - الجزائر
- بعد مرحلة الطلب تأتي مرحلة فتح الاعتماد.

يقوم بنك العميل (وكالة BEA 108) بإشعار عبر شبكة السويفت لتبليغ بنك المصدر بفتح الاعتماد MT700 : Message D'ouverture ليقوم هذا الأخير بإعلام زبونه والاتفاق على مواصلة العملية.

- بعد نفاذ كامل اجراءات الفتح والمعاملات بين العميل (X) ومصلحة التجارة الخارجية بالوكالة BEA 108 تمت عملية فتح اعتماد مستندي للإستيراد وخصص البنك رقم خاص بالإعتماد المفتوح يسمى رقم التوطين على ختم خاص بالبنك والوكالة يوضع على كل من الفاتورة الشكلية والعقد التجاري، وشكل ختم التوطين لوكالة بنك الجزائر الخارجي 108 تيارت كالتالي:

BANUQE EXTERIEURE D'ALGERIE AGENCE TIARET –						
TOUR 108						
14	03	02	2019 1	10	0001	EUR
TIARET LE : 24.01.2019						

مع ختم البنك عليها وامضاء رئيس المصلحة ومدير البنك.

المصدر: معلومات مقدمة من رئيس مصلحة التجارة الخارجية بالوكالة BEA 108 تيارت.

يترجم الرقم الموجود على ختم التوطين كمايلي:

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

14: رقم الولاية.

03: رمز (رقم) بنك الجزائر الخارجي BEA.

02: رقم الوكالة.

2019: السنة.

1: الثلاثي الأول من السنة.

10: رمز نوع السلعة المستورة (رمز المادة).

0001: الرقم التسلسلي للبضاعة.

EVR : العملة المتعامل بها.

ومن ثم تقوم مديرية العمليات المستندية "DOD" بخضم قيمة عمولات ومصاريف عملية فتح الاعتماد المستندي وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة المبلغ الاجمالي الى مايقابلها بالدينار الجزائري والذي يحدد على أساس سعر الصرف الذي يساوي 134.6870 دج = €1

وعليه :

$$€43.740 = 5.891209.38 \text{ دج}$$

$$€43.740 \times 134.6870 = 5.891209.38 \text{ دج}$$

قيمة الصفقة (المبلغ الإجمالي بالدينار الجزائري هو: 5.891209.38)

بعدها تقوم الوكالة بحساب الحقوق والعمولات التالية :

- عمولة افتتاح الاعتماد: 3000 دج.
- عمولة الالتزام : 0.25% للثلاثي: 29.456.05.

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

• مصاريف التوطين : 2200 دج

• عمولة السويفت : 1500 دج

• الرسم على القيمة المضافة TVA : 19%

مجموع المصاريف وعمولات فتح الاعتماد المستندي : T.T.C

6451.6495 دج = 19% (3000+1500+29.456.05)

المطلب الثاني: تنفيذ الاعتماد المستندي.

بعد عملية التوطين البنكي للإعتماد ومرحلة فتح الاعتماد المستندي لصالح العميل، تأتي مرحلة التنفيذ والتسوية النهائية أو ما يسمى بتحقيق الاعتماد المستندي.

أولاً: تحقيق الاعتماد المستندي La Réalisation Du Crédi Documentaire

تحقيق أو تنفيذ الاعتماد المستندي هي المرحلة الأساسية في هذه العملية، بعد اقتطاع مديرية العمليات المستندية كل العمولات اللازمة، تقوم الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي تيارت بإرسال ملف الاعتماد المستندي لمديرية العلاقات الدولية والتجارة الخارجية ويتكون هذا الملف من:

• فاتورة شكلية.

• طلب فتح الاعتماد المستندي.

• وثيقة سويفت MT.700 والتي تتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة ومعلومات فتح الاعتماد المستندي.

ومن ثم تأتي مرحلة فحص المستندات من طرف المصدر:

- التأكد من صحة الاعتماد المفتوح والشروط المتفق عليها وفقاً للعقد المبرم.

- التأكد من طبيعة الاعتماد (غير قابل للإلغاء ومؤكّد في الحالة المدروسة).

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

- التأكد من تواريخ صلاحية الاعتماد.

بعد فحص الاعتماد المستندي، يقوم المصدر (y) بتبليغ كل المتدخلين من بينهم المكلف بالعبور لقيام بإجراءات العبور، شركة التأمين لتغطية المخاطر المحتملة، وهكذا يستطيع المصدر ارسال الوثائق الممثلة للبضاعة الى البنك الألماني (Deutch Bank) الذي يقوم بدوره بمراجعتها حسب المادة (40) من القواعد والأعراف، ثم يرسلها الى بنك المستورد (BEA 108) و تتمثل الوثائق والمستندات في :

- الفاتورة التجارية النهائية محررة في 05 نسخ.

- سند الشحن محرر بإسم بنك الجزائر الخارجي الوكالة 108 تيارت.

- وثيقة الوزن محررة في نسخة واحدة .

- شهادة المصنع محررة في نسخة واحدة.

- وصل تحويل المستندات محرر بنسخة واحدة.

- شهادة الأصل محرر في نسخة واحدة.

يقوم بنك المصدر (Deutch Bank) بإرسال الوثائق الى بنك المستورد (BEA/108) الذي يراجعها في مدة أقصاها 05 أيام، يحتفظ بنك الجزائر الخارجي الوكالة 108 باحتفاظ بالنسخة الأصلية للفاتورة بالإضافة الى نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ تسلم للمستورد (X).

بعد توقيع البنك (BEA/108) عليها، يقدم المصدر (y) الوثائق للبنك الألماني (Deutch Bank)، فإنه بالتالي يقوم بإرسال البضاعة مع الوثيقتين التاليتين:

● نسخة أصلية من سند الشحن.

● نسخة أصلية من الفاتورة النهائية.

وهذا الملف المكون تتمثل اهميته في كونه يمكن المستورد (X) من استلام البضاعة بإعطائه لبنكه (BEA/108) الذي يظهر له سند الشحن ويوقع عليه وعلى الفاتورة النهائية التي استطاع من خلالها

الفصل الثالث دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت

استلام بضاعته بعد تمام هذه العملية، يقوم (بنك الجزائر الخارجي، وكالة 108 تيارت) بتنفيذ عملية الدفع نقدا وذلك يجعل حساب المستور (X) بالوكالة مدينا بمبلغ الاعتماد المستندي وحساب المصدر (Y) لدى بنكه (Deutch Bank) دائنا بنفس المبلغ.

وحسب دراسة الحالة التي بين ادينا تمت عملية الاعتماد المستندي.

وكان تاريخ استلام البضاعة المرسلة 17/04/2019.

أما تحويل الأموال الى بنك المصدر كان في 2019/04/30، وبالنسبة للمصاريف التي يقتطعها بنك الجزائر الخارجي الوكالة 108 خلال عملية تنفيذ الاعتماد المستندي هي كالتالي:

● مستحقات وعمولات التنفيذ:

- دفع مبلغ الفاتورة : €43.740

- سعر الصرف حين التنفيذ : 133.4819 دج

- المبلغ الإجمالي : 5.835855.3644 دج

- عمولة التنفيذ: 0.25%.

$$5.835855.3644 \times 0.25\% = 1458.96384$$

- كما يأخذ بنك الجزائر (البنك المركزي) عمولة قدرها 1% من المبلغ الاجمالي عن عملية تحويل الأموال

$$5.835855.3644 \times 1\% = 5835.8553 \text{ دج}$$

ثانيا: تصفية الاعتماد المستندي.

هي المرحلة التي يتم فيها غلق ملف التوطين وذلك بتطهير الملف المكون من :

- الفاتورة الشكية .

- الفاتورة النهائية.

- وثيقة الاقتطاع.

خلاصة الفصل.

نستطيع القول استنادا الى الدراسة السابقة لهذا الفصل أن بنك الجزائر الخارجي BEA من اهم البنوك التجارية الجزائرية بفضل سلسلة من الانجازات والتطوير المستمر لهياكله إذ أنه لم ينقطع عن بذل جهود حثيثة اتجاه زبائنه من القطاع العام أو الخاص، داخليا أو خارجيا لتوفير أحسن الخدمات باستعمال وسائل الاتصال والمعالجة المتقدمة والأمانة والأكثر نجاعة لتحقيق الريادة محليا ودوليا لا سيما قطاع التجارة الخارجية.

ومن خلال دراستنا لحالة تمويل عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي بالتفصيل يمكننا القول ان هذه التقنية تحظى بالإقبال الواسع والكبير في عمليات تمويل التجارة الخارجية بسبب الثقة التي تخلقها هذه التقنية بين أطراف العقد التجاري إذ يضمن كل من المستورد والمصدر حقوقهما والاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكّد في هذه الحالة يتم بتدخل بنكين بنك المستورد وهو بنك الجزائر الخارجي و بنك المصدر انطلاقا من طلب التوطين البنكي، طلب فتح الاعتماد وتحقيق الاعتماد أي نفاذ هذه العملية.

خاتمة

خاتمة

لعبت البنوك التجارية منذ ظهورها دورا أكثر عمقا وأهمية ضمن اقتصاديات الدول، بالإضافة الى تأثيرها الإيجابي في تنمية وتطوير الحياة الاقتصادية، من خلال تمويلها لجل القطاعات لا سيما التجارة الخارجية.

حيث تعتبر هذه الأخير العصب الحساس والمحرك الأساسي لها في سبيل تنشيط وتسهيل حركة المبادلات التجارية الدولية بالنسبة لعمليات التصدير والاستيراد من خلال استعمال تقنيات مختلفة توفرها البنوك للمتعاملين تسهل عملية التبادل بخلق عامل الثقة ومن بين أهم هذه التقنيات التي توفرها البنوك تقنية الاعتماد المستندي وهو الأكثر استعمالا ويوفر ضمان الحقوق والسرعة في التنفيذ، ومحاوله منا لتدعيم هذه الدراسة، قمنا بدراسة ميدانية على مستوى وكالة بنك الجزائر الخارجي 108، حول كيفية سير تقنية الاعتماد المستندي وسياسة البنك في ذلك وافادت هذه الدراسة أن الاعتماد المستندي يحتل الصدارة في تسوية عمليات التصدير والاستيراد، ويقوم على شروط وأساسيات ومراحل عديدة، انطلاقا من عملية التوطين البنكي، طلب فتح الاعتماد المستندي، الوثائق والمستندات اللازمة، العمولات والتكاليف، رسائل السويفت، فتح الاعتماد، تحقيق الاعتماد وصولا الى نهاية وتصفية الاعتماد.

وعليه اتضح لنا من خلال هذه الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي أن وجود نظام بنكي يواكب التطور ويمكن الاعتماد عليه لا يزال مطلبا ملحا وحيويا بسبب دوره الهام في مجال الوساطة والتمويل بالإضافة الى ضرورة توسيع وترقية التجارة الخارجية نظرا لإنعكاساتها على رصيد الدولة من العملات الأجنبية والميزان التجاري، كما أن الإعتماد المستندي أهم تقنية تسوية في المبادلات التجارية الدولية وتطويرها لا يزال جاري أما فيما يخص بنك الجزائر الخارجي BEA فهو البنك الرائد في مجال تمويل التجارة الخارجية بلا منازع.

اختيار صحة الفرضيات:

من خلال الدراسة النظرية والتطبيقية لهذا الموضوع نكون قد أجبنا على الإشكالية المطروحة وعليه نقوم بإثبات صحة الفرضيات، وبالتالي:

الفرضية الأولى: بحيث نصت هذه الفرضية على ان البنوك التجارية تقوم بعمليات التمويل داخلي وخارجي، وهذا ما تم تأكيده من خلال الدراسة حيث أن البنوك التجارية تقوم بتمويل مختلف المشاريع بجميع القطاعات بالإضافة الى تمويل التجارة المحلية، كما تقوم بتمويل عمليات التجارة الخارجية عن طريق تقنية الاعتماد المستندي وتقنيات أخرى.

الفرضية الثانية: بخصوص هذه الفرضية التي تنص على أن الاعتماد المستندي هو اهم اداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الخارجية، وهي مؤكدة، لأن الاعتماد المستندي هو التقنية الأوسع انتشارا والأكثر شيوعا في تمويل التجارة الخارجية خاصة أنه يوفر الامان والثقة ويحفظ حقوق كل أطراف العقد.

الفرضية الثالثة: جاء فيها أن دور التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية هو حماية كل من المصدرين والمستوردين بالإضافة الى تسهيل التبادل الدولي، وهي فرضية مثبتة ومؤكدة إذ أن التقنيات البنكية المستعملة في التجارة الخارجية جاءت لتوفير الثقة للمصدر بضمان استلام امواله وللمستورد بضمان استلام بضاعته مما يسهل عملية التبادل ويساعد على تشجيع التبادل الخارجي.

نتائج الدراسة:

من خلال هذه الدراسة تمكنا من استخلاص النتائج التالية:

- البنوك التجارية مؤسسات مالية ذات أهمية عظمى في الاقتصاد، تقوم بمختلف وظائفها التقليدية بالإضافة الى تمويل التجارة الخارجية.
- التجارة الخارجية مقياس لتطور اقتصاد الدول ومدى تقدم حجم العلاقات الدولية وكما تساهم في زيادة الرفاهية والدفع بعجلة الاقتصاد.
- تساهم التجارة الخارجية في تشجيع الصادرات وتنمية الاستثمارات وتزويد البلدان بمختلف السلع والموارد.
- تمويل التجارة الخارجية ضرورة ملحة لأي نظام اقتصادي، لذا يستلزم على الدول ترقية وتطوير قطاع التجارة الخارجية ودعم تمويلها.
- الاعتماد المستندي تقنية بنكية شائعة في تمويل التجارة الخارجية، يعمل على تمويل المعاملات الخارجية، تقليل درجة المخاطر بالإضافة الى تقديم الحماية القانونية لأطراف التعامل.

خاتمة

- التوطين البنكي من الإجراءات الضرورية التي يفرضها بنك الجزائر الخارجي في عملية الاعتماد المستندي.

- بنك الجزائر الخارجي BEA بنك رائد في عمليات تمويل التجارة الخارجية.

التوصيات :

- لا بد من العمل على تطوير نظام بنكي مؤهل لإدارة عمليات التجارة الخارجية.
- حتمية إيجاد الطرق التي تضمن أقل التكاليف، أقل المخاطر والسرعة في المبادلات الدولية.
- ضرورة البحث عن وسائل بحث جديدة، أكثر سرعة ونجاعة.
- يجب مراعاة الدقة والوضوح في نقل التعليمات والشروط الخاصة بالاعتماد المستندي.
- العمل على تكوين إطارات مؤهلة على مستوى البنوك الجزائرية متخصصة في المعاملات التجارية الخارجية.

- العمل على تطوير وتحديث تقنية الاعتماد المستندي في البنوك الجزائرية.

آفاق البحث:

انطلاقا من موضوعنا هذا يمكن ان تتبادر الى الذهن جملة من الاقتراحات التي تندرج ضمن نفس إطار البحث، تكون بمثابة انطلاقة لدراسات أخرى نبزها على النحو التالي:

- تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

- استخدام الاعتماد المستندي في ظل التجارة الإلكترونية.

قائمة الأشكال

والجداول

قائمة الأشكال والجداول

قائمة الأشكال والجداول

أولاً: قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
19	أوجه النشاط الأساسي للبنك التجاري	(01-01)
47	ميكانيزمات تحويل الفاتورة	(01-02)
52	خطوات تنفيذ التحصيل المستندي	(02-02)
58	ميكانيزمات قرض المشتري	(03-02)
60	ميكانيزمات قرض المورد	(04-02)
62	ميكانيزمات التمويل الجزائي	(05-02)
64	ميكانيزمات القرض الإيجاري الدولي	(06-02)
77	أطراف الاعتماد المستندي	(07-02)
95	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي	(08-02)
97	العلاقات الناشئة خلال فتح الاعتماد المستندي	(09-02)
111	هيكل تنظيمي لبنك الجزائر الخارجي	(01-03)
114	هيكل تنظيمي لوكالة رقم 108 بتيارت	(02-03)

ثانياً: قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
22	ميزانية البنك التجاري	(01-01)
53	مقارنة بين الاعتماد والتحصيل المستندي	(01-2)
65	الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري	(02-02)
68	الفرق بين السفتجة والسند لأمر	(03-02)
106	تطور رأس مال بنك الجزائر الخارجي	(01-03)

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

الكتب

- 1- أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك تقليدية الماضي والكترونية المستقبل، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية، مصر، 2007.
- 2- أسعد حميد العلي، إدارة المصارف التجارية، الطبعة الأولى، دار الذاكرة، الأردن، 2013.
- 3- أنس البكري، وليد صافي، النقود والبنوك، الطبعة الأولى، دار المستقبل، الأردن، 2010.
- 4- أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية والرقابة عليها، الطبعة الأولى، دار الفكر، الأردن، 2010.
- 5- أكرم ياملكي، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن، 2009.
- 6- أنطوان الناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المالية، الطبعة الأولى، دار المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1997.
- 7- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004 .
- 8- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
- 9- باسم محمود نور الدين، الإعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، بدون طبعة، إتحاد المصارف العربية، مصر، 2009.
- 10- جمال جويدان الحمل، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2010
- 11- جمال جويدان الحمل، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2013.
- 12- جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2010.
- 13- حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، دار وائل، الأردن، 2010.
- 14- حسن جميل البديري، البنوك مدخل محاسبي وإداري، بدون طبعة، دار الوراق، الأردن، 2013.

قائمة المصادر المرجع

- 15- خالد وهيب الراوي، الاسواق المالية والنقدية، الطبعة الثانية، دار المسيرة، الأردن، 2000.
- 16- خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، بدون طبعة، دار المناهج، الأردن، 2009.
- 17- خالد أمين عبد الله ، اسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الاولى، دار وائل، الاردن، 2006.
- 18- دريد كامل آل شعيب، إدارة البنوك المعاصرة، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2012.
- 19- رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، الطبعة الأولى، دار الصفاء، الأردن، 2010.
- 20- راييس حدة، دور البنك المركزي في اعادة تجديد السيولة في البنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، دار ايتراك ، مصر، 2009.
- 21- زكية بوسنة، القدرة التنافسية في الخدمات المالية والمصرفية للجزائر وفق احكام الاتفاقية العامة لتجارة الخدمة ، الطبعة الأولى، دار زهران، الأردن، 2014.
- 22- زينب حسين عوض الله، اقتصاديات النقود والمال، بدون طبعة، الدار الجامعية، لبنان، 1994.
- 23- زهير بشنق، العمليات المالية المصرفية الإلكترونية، بدون طبعة، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006.
- 24- زهير الحدرب، لؤي وديان، محاسبة البنوط الطبعة الأولى، دار أسامة الأردن، 2011.
- 25- سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، الطبعة الاولى، دار أسامة الأردن، 2011.
- 26- سلمان بودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات، لبنان، 1996.
- 27- سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الإئتمان، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
- 28- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، بدون طبعة، الدار الجامعة/ مصر، 2003.
- 29- شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2012.

قائمة المصادر المرجع

- 30- صلاح حسن، البنوك ومخاطر الأسواق المالية العالمية، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، مصر 2010.
- 31- طارق طه، ادارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، بدون طبعة، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.
- 32- طارق جمعة يوسف، التأمين البحري في اطار الاعتماد المستندي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر 2011.
- 33- طالب حسن موسى، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، بدون طبعة دار الثقافة، الأردن، 2011.
- 34- عبد الغفار حنفي، عبد السلام أوقحف، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية، دون طبعة، الدار الجامعية، لبنان، 1991.
- 35- عبد الغفار حنفي، إدارة المصارف، الطبعة الأولى، دار الجامعة، مصر 2008.
- 36- عبد الرحيم فؤاد الفارس، فراس أكرم الرفاعي، مدخل الى الأعمال الدولية، الطبعة الاولى، دار المناهج، الأردن، 2013.
- 37- عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة الى احتكار الخواص، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، جزائر، 2007.
- 38- غازي عبد المجيد الرقيبات، المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2014.
- 39- فليح حسن خلف، النقود والبنوك، الطبعة الاولى ، جدارا للكتاب العالمي، الأردن، 2006.
- 40- فريد الصلح، مويس نصر، المصرف والأعمال المصرفية، بدون طبعة، دار الأهلية، لبنان، 1989.
- 41- فريد باز، الاعتماد المستندي، الطبعة الاولى، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 1987.
- 42- قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2013.
- 43- محمد مصطفى السنهوري، إدارة البنوك التجارية، دون طبعة، دار الفكر، الجامعية، مصر، 2013.

قائمة المصادر المرجع

- 44- محب خلة توفيق، الإقتصاد النقدي والمصرفي دراسة تحليلية للمؤسسة و النظريات، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 2015.
- 45- محمد حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، الطبعة الأولى، دار المسيرة، الأردن، 2016.
- 46- محمد عبد الخالق، الإدارة المالية والمصرفية، الطبعة الأولى، دار أسامة، الأردن، 2010.
- 47- محمد أحمد السريتي، محمد عزت غزلان، الاقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، دون طبعة، دار رؤية، مصر، 2010.
- 48- محمد احمد الدوري، في التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار الشموع و الثقافة، ليبيا، 2007.
- 49- محمد احمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، الطبعة الأولى، دار التعليم الجامعي، مصر، 2013.
- 50- محمد الفاتح محمود بشير المغربي، تمويل ومؤسسات مالية، الطبعة الأولى، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2011.
- 51- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل، لبنان، 2010.
- 52- محمد يونس، اقتصاديات دولية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، مصر، 2007.
- 53- متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، الأردن، 2011.
- 54- مدحت صادق، الأدوات والتقنيات المصرفية، بدون طبعة، دار غريب، مصر، 2001.
- 55- محمد أحمد الكايد، الإدارة المالية الدولية والعالمية، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية، الأردن، 2010.
- 56- محسن أحمد الخصيري، التمويل بدون نقود، بدون طبعة، مجموعة النيل العربية، مصر.
- 57- مسعود مجيطنه، دروس في المالية الدولية، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013.
- 58- محمد حلمي الجيلاني، محاسبة التضخم المالي، الطبعة الأولى، دار الرواد، الأردن، 2014.
- 59- مصطفى كافي، يوسف كافي، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، دار الحامد، الأردن، 2016.

قائمة المصادر المرجع

- 60- مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، بدون طبعة، دار المطبوعات الجامعية، مصر 1999.
- 61- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي، الأردن، 2011.
- 62- ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، الطبعة الأولى، دار زهران، الأردن، 2009.
- 63- كاضم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الصفاء، الأردن، 2015.
- 64- هشام جبر، إدارة المصارف، دار الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2008.
- 65- يزن خلف سالم العطيات وآخرون، تحول المصارف التقليدية للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2009.
- 66- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر، 2010.

المذكرات:

- 1-خالدي أمين، الالتزامات المصرفية عند فتح الاعتماد المستندي للبنك عند فتح الاعتماد المستندي، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص قانون الأعمال، جامعة يوسف بن خدة ، الجزائر، 2017.
- 2-قسوري فهيمة، المسؤولية المدنية في الاعتماد المستندي، أطروحة دكتوراه في الحقوق تخصص، قانون خاص، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2014.
- 3- زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2005
- 4- بوكونه نورة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، جامعة الجزائر، 03، 2012
- 5- بونحاس عادل ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014.

قائمة المصادر المرجع

- 6- حسان ليندة، انعكاسات تطبيق الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر، 03، 2013.
- 7- شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2006.
- 8- رابح محمد، وسائل الدفع في المجال البنكي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2005.
- 9- بشارف عبد السلام، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص بنوك واعمال، جامعة الطاهر مولاي، 2017.
- 10- بوسنة محمد ابراهيم، استخدام الاعتماد المستندي كتقنية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر اكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017.
- 11- بوقندورة عواطف، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص مالية وبنوك، جامعة أم البواقي، 2014.
- 12- عامر وائل دواودي، مذكرة مقدمة لمتطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013.

محاضرات:

- 1- بن حمودة محبوب، محاضرات في مقياس تقنيات بنكية أعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2005-2006.

الملتقيات:

- 1- قطايف ليلي، الاقتصاد الجزائري، دراسة تحليلية للجانب الاقتصاد لاتفاق الشراكة الاورو - جزائرية ملتقي دولي أثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، جامعة فرحات عباس، سطيف 14 نوفمبر 2009.

قائمة المصادر المرجع

الجريدة الرسمية:

1- الجريدة الرسمية، العدد 03، بتاريخ 14 جانفي 1996.

المواقع الإلكترونية:

1- الموقع الرسمي لبنك الجزائر الخارجي: WWW.BEA-DZ.COM

الملاحق

الملحق رقم: 1

Nom de l'importateur :
Adresse :
N° de Compte :
N.I.F :
N.I.S :

**A Monsieur le Directeur de
La Banque Extérieure d'Algérie
Agence de TIARET TOUR 108**

Objet : **DEMANDE DE DOMICILIATION**

Monsieur le Directeur,

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir domicilier la facture
suivante :

Facture Pro forma N° Du

Montant en Devise :

(Avec la mention Maximum ou Environ)

Terme de VENTE (Incoterms 2010) : C.F.u

Fournisseur :

Mode de paiement : CREDIT Documentaire (C.R.T.P.S.C)

Je certifie que cette marchandise dont le tarif douanier est le
Suivant :

Ne figure pas sur la liste des produits de la consommation ou de première nécessité
Dont l'importation est soumise à un cahier de charges.

En outre, pour vous permettre d'effectuer le transfert je m'engage
de fournir une copie du Connaissance ou de L.T.A ainsi que la déclaration de
douane de mise à la consommation.

Veillez agréer, Monsieur le Directeur, mes salutations les plus
distinguées.

Fait à TIARET, Le.....
(Signature et Cachet Humide)

الملحق رقم: 2

paper for
the future



proforma invoice

page 3/4

Redacted address line

Manufacture de Transformation de Papier
Tiaret
Algeria

ref.no.:
customer:
agent:
your order:
our VAT no.:
contact partner:
phone no.:
fax no.:
email:

Redacted customer details
PAPER LTD.
Iscan Fadime
fadime.iscan

Country of origin: Federal Republic of Germany.

CFR value:
Freight:

Thank you for your order.

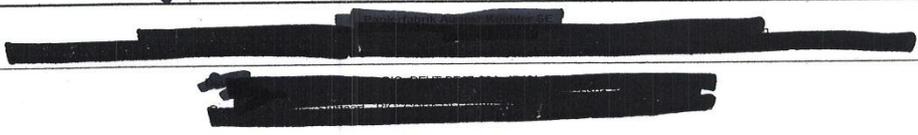
item-no.	quality description	Nominal weight	price EUR	amount EUR
001	customs tariff no. 4810 19 00 Casino Classic glazed 300 gm ² 560 x 670 mm long grain bulk packed			
	675 kg/pal price / 100 kg total value pos 001	6.000 sht/pal 216.000 sht	24.300 kg 180,00	43.740,00 43.740,00
		24.300 kg	total	43.740,00



BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE
AGENCE DE TIARET TOUR 108

14	03	02	2015	11	10000	1000	1000
----	----	----	------	----	-------	------	------

Handwritten signature



الملحق رقم: 03

FORMA

paper for
the future

Original



Invoice

page 1/2

[REDACTED]
[REDACTED]
ALGERIE TIARET

ref.no.:

28.03.2019

customer:
agent:

59

your order:
our VAT no.:
contact partner:
phone no.:
fax no.:
email:

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

delivery address:

[REDACTED]
ALGERIE TIARET

shipping marks:

C137063
[REDACTED]
FABRIQUE EN ALLEMAGNE

Pays d'origine: République Fédérale d'Allemagne.

Nom du navire: [REDACTED]
Départ du navire: 28.03.2019
Port de départ: PORT ROTTERDAM
Port de destination: PORT D'ORAN

L/C-NO: [REDACTED]

Description des marchandises:
CFR PORT D'ORAN INCOTERMS 2010
CONCERNANT L'EXPEDITION DE: [REDACTED]
[REDACTED] GLAZED
[REDACTED]
SERVANT FACTURE PROFORMA NR [REDACTED]

Actuellement livré:
CFR PORT D'ORAN INCOTERMS 2010
CONCERNANT L'EXPEDITION DE: [REDACTED]

DESCRIPTION: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
TOTAL: [REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]

paper for
the future



Papierfabrik August Koehler SE * Hauptstraße 2 * DE-77704 Oberkirch

Invoice

page 2/2

ref.no.:

28.03.2019

customer:
agent:

your order:
our VAT no.:
contact partner:
phone no.:
fax no.:
email:

ALGERIE TIARET

**BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE
AGENCE DE TIARET TOUR 108**

14/03/2019.1 10 000 EUR

12.24.01

item- no.	order	item	quality description	Nominal weight	price EUR	amount EUR
001	61162802	Casino classic glass 300 g/m ² 950 x 670 mm long grain	bulk packed	24.289 kg	180,00	43.720,20
CFR value: EUR 43.720,20 Freight: EUR 2.002,00 FOB value: EUR 41.718,20						
note no 80861863 transport no 45303282				HS Code 4810 19 00		
price / 100 kg total value pos 001				215.900 sht 24.289 kg 43.720,20		

24.289 kg net
24.937 kg gross
36 pallets of sheets

total value

43.720,20

Export delivery without VAT.

10. April 2019

Papierfabrik August Koehler SE

الملحق رقم: 4

Nom et Prénom : TIARET, LE.....
.....
Adresse:.....
.....
NIF :.....
NIS :.....

ANNEXE 1 (D.R N°22/83)

A Monsieur Le Directeur De La
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIARET TOUR 108

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

Par le débit de notre compte N°....., Veuillez
Procéder par SWIFT à l'ouverture d'un Crédit Documentaire libellé comme suit :

- 1°) -Irrévocable et Confirmé.
- 2°)-Auprès de la Banque :.....
- 3°)-Faveur de(3)
- 4°)-Montant Maximum/Environ (1)
- 5°)-Valable au.....
- 6°)-Utilisable à vue / Contre acceptation (1).....
- 7°)-Contrat : FOB-CFR-CPT-CIF-FAS-Départ USINE-Franco Frontière (1)
- 8°)-Contre remise des documents suivants : (2)
-Facture commerciale enExemplaires .
-Jeu complet de connaissance ON BOARD à ordre **BEA TIARET 108**
NOTIFY.....
-Lettre de Transport Aérien Marchandise adressée au nom de **BEA TIARET 108**.
-Certificat d'origine.
-Bordereau de colisage.
-Note de poids.
.....
.....
- 9°)-Concerné l'expédition de.....
-
- Suivant facture pro forma N°.....Du.....
- 10°)-Embarquement Port/Aéroport.....(1)
-Destination Port/Aéroport.....
-Expéditions partielles : Autorisées / Interdites.
-Transbordement : Autorisé / Interdit. (1)
- 11°) Pays d'origine de la marchandise :.....
- 12°)-Tous vos frais et commissions sont à la charge du bénéficiaire
Et les frais de confirmation sont à la charge du bénéficiaire
...../.....

- (1) RAYER LES MENTIONS UNITULES.
- (2) PRECISER LE NOMBRE D'EXEMPLAIRES.
- (3) INDIQUER OBLIGATOIREMENT LA DOMICILIATION : BANCAIRE DU BENEFICIAIRE.

De convention expresse, les documents sont affectés par nous titre de gage de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait pas obstacles à votre demande de reconstitution de marge avant l'échéance des traites si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées.

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à ALGER, déduction faite de provision versée, plus votre commission et frais accessoires et ce quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Nous nous engageons, si l'assurance est soignée par nous à vous remettre un avenant à votre profit aussitôt que nous connaissons de manière certaine l'embarquement.

Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire, approuvées par la Chambre de Commerce International et actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays où l'opération se déroulera et, qui n'auraient pas adopté les règles et usages uniformes.

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

الملحق رقم: 06

البنك الجزائري
BANQUE D'ALGERIE
CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISES
Instruction n° 824 (Art. 33 à 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

Formule 4

Imp. e.p.a. - Bouchour

A DONNEUR D'ORDRE		E Cadre Réserve à la Banque d'Algérie	D
Nom :		1	Bordereau E N°
Adresse :			N° de la formule
Agissant { pour son compte (1) pour le compte de (1)	Nationalité :		C EXECUTION DE L'ORDRE
Nom : résident (1).			
Adresse : non résident (1)		1. Date de référence de l'opération	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification :		2	2. Désignation de la devise
GROUPE I : Achat de marchandises		3	3. Cours appliqué
Pays d'origine des marchandises :			4. Contrevaleur en DA.
a) Importation		4	(4) Montant en devises
(1) - réglée après expédition			
F.O.B. C.A.F. F.D.M. (Franco destination) (dédouané)			
(1) - réglée avant expédition (acompte autorisé)			
(1) - Numéro du dossier de domiciliation			
b) Autres (préciser la nature de l'opération)			
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)			
Pays de résidence du créancier étranger :		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé	
Précisions sur la nature de l'opération :			
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures			
Pays de résidence du débiteur étranger initial :			
(ou de destination des marchandises)			
Référence à l'opération initiale de cession			
(1) Rayer les mentions inutiles			
(2) Destiné au guichet de Banque domiciliatrice			

B. E. A. 5301

الملحق رقم: 07

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件详情请见网站 | www.msc.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, Chemin Flou, 1208 GENEVA, Switzerland Website : www.msc.com SCAC Code: MSCU		BILL OF LADING No. [REDACTED] ORIGINAL "Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)	
SHIPPER: [REDACTED] HAUMSTRASSE 7 D-77704 OBERKIRCHEN ALLEMAGNE		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's 03 / THREE	NO. OF RIDER PAGES 1
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here. A ORDRE DE LA BEA TIARET / 108		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) Said to contain, the carrier had no means to verify shipper's representation and the latter to be ultimately responsible for shortages established at destination in case the container is discharged with the same seal as noted on this bill of lading. SHIPPER'S LOAD STOW COUNT AND SEAL FCL/FCL FREE OUT All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not 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.	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) [REDACTED] 14000 TIARET ALGERIE			
VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9) MSC ATHENS NL912A		PORT OF LOADING ROTTERDAM PORT	PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXX
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. [REDACTED]		PORT OF DISCHARGE ORAN PORT	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXX
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 (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
	1 40'DV CONTAINER see attached rider page(s)	IN KG IN CBM	
TOTAL:	1 + Total Tare	24937,0 3770,0	46,0
FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16). AGENT AT PORT OF DISCHARGE: [REDACTED] FREIGHT PREPAID [REDACTED] [REDACTED] ALGERIE TEL: +213 41 39 30 89 FAX: +213 41 39 30 89 EMAIL: info@msc-algerie.com		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with any outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods against the surrender of one original Bill of Lading or (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill 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) XXXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1)	
PLACE AND DATE OF ISSUE BREMEN 28.03.2019 REHK		SHIPPED ON BOARD DATE 28.03.2019	
459		A 313575783	

Standard Edition - 02/2015 TERMS CONTINUED ON REVERSE

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件请见网站 | www.msc.com



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.
12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland
Website : www.msc.com

BILL OF LADING No. MEDUBN400560
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 (Continued on further Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
<p>401130866 SEAL: PR94702</p> <p>SHIPPER'S MARKS ALL TO CONTAIN TO BE 57503</p> <p>CARTON COUCHE FABRIQUE EN ALLEMAGNE</p>	<p>1 40' HIGH CUBE CONTAINER SAY TO CONTAIN</p> <p>36 PAPIER COUCHE CASINO CLASSIC GAMES</p> <p>L/C NO. : N° DU DONNEUR D'ORDRE:</p>	<p>IN KG 3770,0</p> <p>24937,0</p>	<p>IN CBM 46,0</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>			

PLACE AND DATE OF ISSUE
BREMEN
28.03.2019

SHIPPER'S SIGNATURE AND DATE
[Signature]
28.03.2019

SIGNED FOR THE CARRIER MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
MSC Germany AG & Co. KG Agent only for
MSC MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A., GENEVA

459

Standard Edition - 02/2015

A 313575782

الملحق رقم: 8

*paper for
the future*

Original



LISTE DE COLISAGE

DATE: 28.03.2019

SARL MIT PAR
[REDACTED]
[REDACTED] TIARET
ALGERIE

L/C-NO: [REDACTED]

DESCRIPTION DE MARCHANDISES:

PAPIER COUCHE
[REDACTED]

CONTAINER NO.: [REDACTED]

[REDACTED]-8 [REDACTED] POIDS BRUT: [REDACTED]

TOTAL: [REDACTED]
POIDS BRUT : [REDACTED]
POIDS NET : [REDACTED]

الملحق رقم: 9

paper for
the future

Original



NOTE DE POIDS

page 1/1



document date: 14.03.2019
document no:
our sales tax ID:
contact:
telephone:
fax no.:
e-mail:



container no.: AXIU4308678
seal number: PR945761

DESCRIPTION DE MARCHANDISES:

PAPIER COUCHE
CASINO CLASSIC GLAZED

L/C-NO: [Redacted]

order description
61162802-001 order no.: [Redacted] 22.01.2019

no.	handling unit	size	quantity	weight net	weight gross
1	2015459733	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
2	2015459764	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
3	2015459768	560 mm x 670 mm	5.900 sht	664 kg	682 kg
4	2015459796	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
5	2015459797	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
6	2015459818	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
7	2015459844	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
8	2015459854	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
9	2015459922	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
10	2015460033	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
11	2015460041	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
12	2015460056	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
13	2015460068	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
14	2015460086	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
15	2015460093	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
16	2015460106	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
17	2015460130	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
18	2015460143	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
19	2015460152	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
20	2015460181	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
21	2015460189	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
22	2015460202	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
23	2015460204	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
24	2015460233	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
25	2015460247	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
26	2015460253	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
27	2015460285	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
28	2015460289	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
29	2015460308	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
30	2015460319	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
31	2015460345	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
32	2015460358	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
33	2015460365	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
34	2015460407	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
35	2015460414	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
36	2015460451	560 mm x 670 mm	6.000 sht	675 kg	693 kg
total: 36	pal		215.900 sht	24.289 kg	24.937 kg
total: 36	pal			24.289kg	24.937kg



الملحق رقم: 10

<p>1 Absender - Consignor - Expéditeur - Expedidor</p> <p>[REDACTED]</p>	<p>C</p> <p>C 792767</p>	<p>DURCHSCHRIFT COPY - COPIE - COPIA</p>
<p>2 Empfänger - Consignee - Destinataire - Destinatario</p> <p>[REDACTED]</p>	<p>EUROPÄISCHE UNION EUROPEAN UNION - UNION EUROPEENNE - UNION EUROPEA</p> <p>URSPRUNGSZEUGNIS CERTIFICATE OF ORIGIN - CERTIFICAT D'ORIGINE - CERTIFICADO DE ORIGEN</p>	
<p>4 Angaben über die Beförderung - means of transport - expédition - expedición</p>	<p>3 Ursprungsland - Country of origin - Pays d'origine - Pais de origen</p> <p>RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE</p>	
<p>4 Angaben über die Beförderung - means of transport - expédition - expedición</p>	<p>5 Bemerkungen - remarks - observations - observaciones</p>	
<p>6 Laufende Nummer; Zeichen, Nummern, Anzahl und Art der Packstücke; Warenbezeichnung Item no., marks, nos., number and kind of packages, description of goods No. de pos., marquage, nos., nombre et nature des colis, description de marchandises No. de orden, marcas, nos., cantidad y naturaleza de los bultos, descripción de las mercancías</p> <p>Marques : C 137063 [REDACTED] FABRIQUE EN ALLEMAGNE</p> <p>Description de marchandises : PAPIER COUCHE [REDACTED]</p> <p>L/C-NO: [REDACTED]</p>	<p>7 Menge Quantity Quantité Cantidad</p> <p>POIDS BRUT: 24.937 KGS</p> <p>POIDS NET: 24.289 KGS</p>	
<p>[REDACTED]</p>		
<p>8 DIE UNTERZEICHNENDE STELLE BESCHEINIGT, DASS DIE OBEN BEZEICHNETEN WAREN IHREN URSPRUNG IN DEM IN FELD 3 GENANNTEN LAND HABEN The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No. 3 La autoridad infrascrita certifica que las mercancías arriba mencionadas son originarias del país que figura en la casilla no. 3</p> <p>[REDACTED]</p> <p>06. April 2019</p> <p>09. April</p> <p>Industrie- und Handelskammer [REDACTED]</p> <p>Ort und Datum der Ausstellung; Bezeichnung, Unterschrift und Stempel der zuständigen Stelle Place and date of issue; name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Lugar y fecha de expedición; nombre, firma y sello de la autoridad competente</p>		

EDV-Nr. 69 095 : : h j Verlagsgesellschaft Hühner Rehm GmbH, 80289 München, Telefon (089) 21 83-79 28, Telefax (089) 21 83-76 20

Genehmigung durch den Deutschen Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK) am 11. 05. 2016

الفهرس

أ.....مقدمة.

الفصل الاول: عموميات حول البنوك التجارية والتجارة الخارجية

07.....تمهيد

08.....المبحث الأول: البنوك التجارية.

08.....المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية.

08.....أولا: نشأة البنوك التجارية.

10.....ثانيا: تعريف البنوك التجارية.

12.....ثالثا: خصائص البنوك التجارية.

14.....رابعا: أنواع البنوك التجارية.

16.....المطلب الثاني: وظائف واهداف البنوك التجارية.

16.....أولا: وظائف البنوك التجارية.

20.....ثانيا: موارد واستخدمات البنوك التجارية.

23.....ثالثا: أهداف البنوك التجارية.

25.....المبحث الثاني: التجارة الخارجية.

25.....المطلب الاول: ماهية التجارة الخارجية.

25.....أولا: تعريف التجارة الخارجية.

26.....ثانيا: أسباب قيام التجارة الخارجية.

28.....ثالثا: أهمية التجارة الخارجية.

29.....رابعا: الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية.

31.....المطلب الثاني: مصطلحات واطراف التجارة الخارجية.

31.....أولا: مصطلحات التجارة الخارجية.

35.....	ثانيا: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية.
38.....	ثالثا: التجارة الخارجية في الجزائر.
42.....	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية	
44.....	تمهيد
45.....	المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة متوسطة وطويلة الأجل.
45.....	المطلب الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل.
45.....	أولا: اجراءات التمويل البحت.
48.....	ثانيا: التحصيل المستندي.
53.....	ثالثا: الفرق بين التحصيل المستندي والاعتماد المستندي.
54.....	رابعا: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل.
55.....	المطلب الثاني: طرق تمويل تجارة خارجية متوسطة وطويلة الأجل.
55.....	أولا: قرض المشتري.
58.....	ثانيا: قرض المورد.
61.....	ثالثا: التمويل الجزافي وقرض الايجاري الدولي.
65.....	رابعا: وسائل وتقنيات أخرى لتمويل التجارة الخارجية.
74.....	المبحث الثاني: الاعتماد المستندي.
74.....	المطلب الأول: ماهي الاعتماد المستندي.
74.....	أولا: تعريف الاعتماد المستندي.
75.....	ثانيا: أطراف وخصائص الاعتماد المستندي.
79.....	ثالثا: أهمية الاعتماد المستندي.
81.....	رابعا: أنواع الاعتماد المستندي.
87.....	المطلب الثاني: فتح وتنفيذ الاعتماد المستندي.
87.....	أولا: مرحلة فتح الاعتماد المستندي شروطه وخطواته.

90.....	ثانيا: المستندات الأساسية في الاعتماد المستندي
92.....	ثالثا: تنفيذ الاعتماد المستندي
96.....	رابعا: العلاقات الناشئة في الاعتماد المستندي ومخاطره
100.....	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: دراسة تطبيقية للإعتماد المستندي وكالة BEA 108 تيارت	
102.....	تمهيد
103.....	المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي BEA
103.....	المطلب الأول: لمحة عن بنك الجزائر الخارجي BEA
103.....	أولا: نشأة وتطور بنك الجزائر الخارجي
106.....	ثانيا: تعريف بنك الجزائر الخارجي BEA
107.....	ثالثا: وظائف وأهداف بنك الجزائر الخارجي
110.....	رابعا: تنظيم بنك الجزائر الخارجي BEA
112.....	المطلب الثاني: تقديم الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي بتيارت
112.....	أولا: تعريف ومهام الوكالة 108 لبنك الجزائر الخارجي بتيارت
113.....	ثانيا: أنواع القروض المقدمة في الوكالة 108
114.....	ثالثا: هيكل تنظيمي للوكالة 108 بتيارت
115.....	المبحث الثاني: حالة تطبيقية لعملية سير تقنية الاعتماد المستندي من طرف الوكالة 108
115.....	المطلب الأول: فتح اعتماد مستندي
115.....	أولا: التوطين البنكي
117.....	ثانيا: فتح الاعتماد المستندي
120.....	المطلب الثاني: تنفيذ الاعتماد المستندي
120.....	أولا: تحقيق الاعتماد المستندي
122.....	ثانيا: تصفية الاعتماد المستندي
124.....	خلاصة الفصل

126.....	خاتمة
130.....	قائمة الأشكال والجداول
132.....	قائمة المصادر والمراجع
140.....	الملاحق

ملخص

البنوك بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة، تعتبر الركيزة الأساسية لاقتصاد أي دولة، وتتجلى اهمتها من خلال دورها الكبير في تمويل المبادلات التجارية المحلية والتجارة الخارجية، وتسوية المدفوعات دوليا، بإستعمال تقنيات معينة لتسهيل التبادل التجاري، من خلال هذه الدراسة تطرقنا الى مجموع هذه التقنيات بما فيها وسائل الدفع البنكية بأجائها المختلفة، مع التركيز بصورة أساسية على تقنية الإعتماد المستندي باعتبارها الاهم والأكثر استعمالا على نطاق الدولي بالإضافة الى استعراض حالة تطبيقية لعملية سير وتنفيذ تقنية الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة 108 بنك الجزائر الخارجي BEA الرائد في عملية التجارة الخارجية.

الكلمات المفتاحية

البنوك التجارية - التجارة الخارجية - تقنيات تمويل التجارة الخارجية - الاعتماد المستندي

Résumé

Les banques, en général et commerciales en particulier, sont le pilier de l'économie de tous les pays, et leur importance réside dans le rôle important qu'elles jouent dans le financement du commerce local et du commerce extérieur et dans le règlement des paiements internationaux au moyen de certaines techniques destinées à faciliter les échanges. Les moyens de paiement bancaire à différentes périodes, En se concentrant principalement sur le crédit documentaire en tant que norme internationale la plus importante et la plus largement utilisée, ainsi qu'en examinant l'état opérationnel du processus et de la mise en œuvre de la L / C 108 au niveau de l'agence

les mots clés

Banques commerciales - Commerce extérieur - Techniques de financement du commerce extérieur - Crédit documentaire