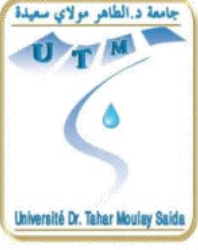


الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة د. الطاهر مولاي سعيدة



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في علوم مالية ومحاسبة

التخصص: مالية وبنوك

بـعـنـوان

التقنيات البنكية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة في بنك القرض الشعبي الجزائري CPA وكالة سعيدة

2018

إشراف الأستاذ الدكتور:

- مغنية هواري

إعداد الطالبين:

* سعيداني حادة

* بن سعود اكرام .

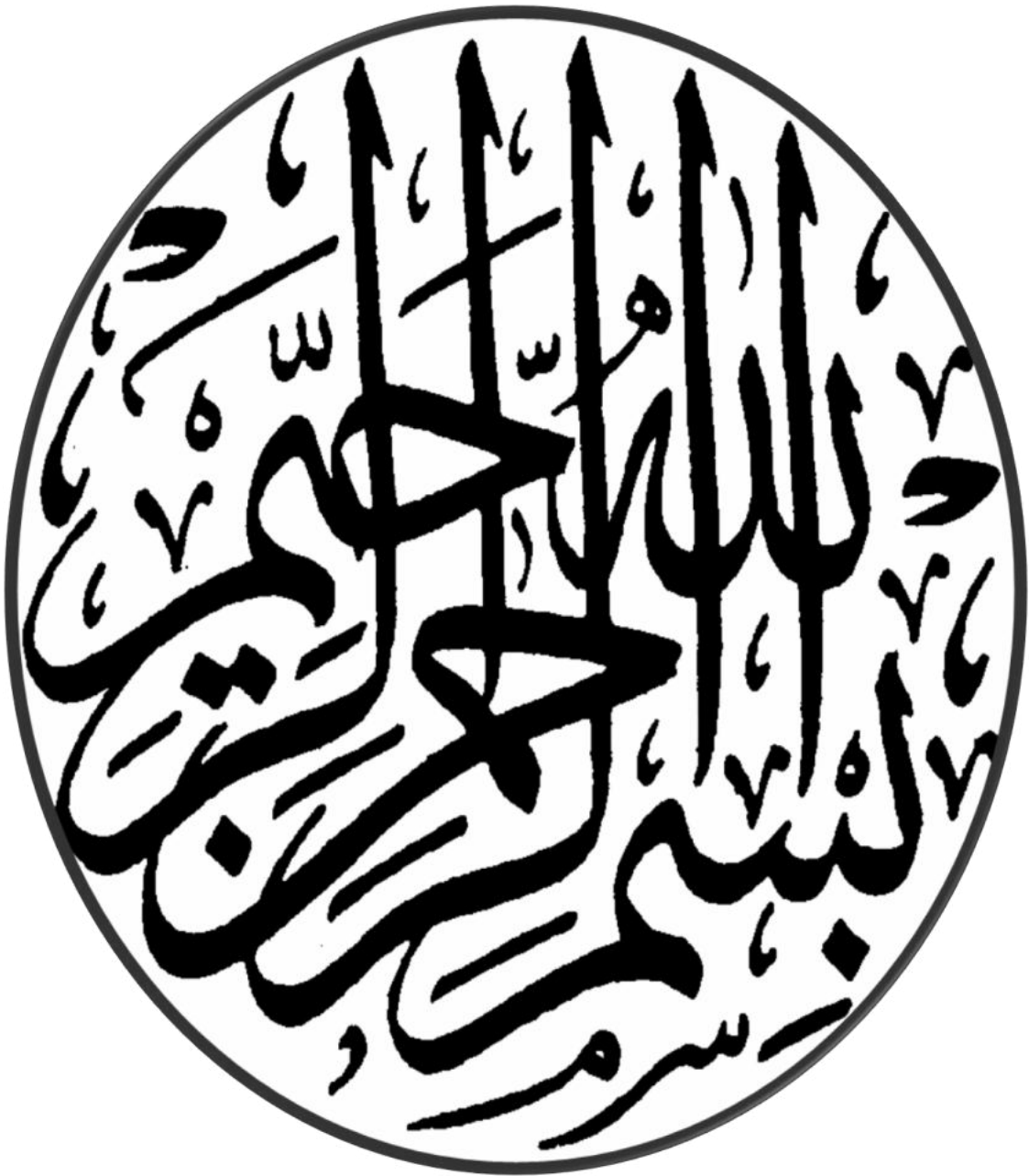
أعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ: رئيسا.

الأستاذ: مغنية هواري مشرفا ومقررا.

الأستاذ: ممتحنا .

السنة الجامعية: 2017 - 2018



دعاء

اللهم لا تجعلنا نصاب بالغرور إذا نجحنا ولا باليأس إذا
أخفقنا، وذكّرنا دائما أن الإخفاق هو التجربة التي تسبق
النجاح، اللهم إذا أعطيتنا نجاحا فلا تأخذ منا تواضعنا وإذا
أعطيتنا تواضعا فلا تأخذ منا إعتزازنا بكرامتنا

ربنا تقبل منا هذا الدعاء

كلمة شكر

نتوجه بأول شكر إلى المولى عز وجل الذي أنار دربنا ومكنتنا بفضلته من القيام بهذا البحث كما نتقدم بشكر إلى كل من فتح يده ليكون لنا عوناً، إلى من فتحوا قلوبهم فكانوا نعم الأصدقاء .

كما نتوجه بخالص الشكر إلى الأستاذ : معنية هواري المشرف على هذا البحث الذي مدى لنا يد العون ولم ييخل علينا بتوجيهاته القيمة .

كما نشكر السيد زواوي رئيس مصلحة التجارة الخارجية ببنك القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة .

وإلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد ولو بكلمة واحدة .

الإهداء

أشكر الله عز وجل على منحي الصبر على إكمال هذا العمل الذي أهدي ثمرته إلى من سهر الليالي من أجلي إلى مصباح دنياي وأمل حياتي إلى اللذان أرادوا لي دوما العلا والنجاح ولم يبخلا علي إلى سندي في الحياة : أمي وأبي الغاليين حفظهما لنا الله ورعاهما .

إلى زوجي الغالي الذي ساندني وشجعني على مواصلة في اتمام دراستي .

إلى كل إخوتي وأخواتي من عائلتي الأولى وثانية و خاصة بشرى

إلى خالي العزيز أحمد وزوجته إلى أبناء أخواتي وخاصة عاليا و غفران .

إلى التي تقاسمت معها هذا العمل أختي العزيزة سعيداني حادة وإلى كل عائلتها الكريمة .

إلى جميع الزميلات وزملاء في مشوار الدراسي خاصة صديقتي سليمة وإيمان , زينب .

وخاصة القسم العلوم إقتصادية تخصص مالية وبنوك .

أكرام

الإهداء

أشكر الله عز وجل على منحي الصبر على إكمال هذا العمل الذي أهدي ثمرته إلى من سهر الليالي من أجلي إلى مصباح دنياي وأملا حياتي إلى الذي أراد لي دوما العلا والنجاح ولم يبخل علي إلى سندي في الحياة : أمي وأبي الغاليين حفظهما لنا الله ورعهما .

إلى زوجي الغالي محمد الذي سندني وشجعني على مواصلة في اتمام دراستي .

إلى كل إخوتي وأخواتي من عائلتي الأولى والثانية

إلى التي تقاسمت معها هذا العمل أختي العزيزة بن سعود إكرام وإلى كل عائلتها الكريمة .

إلى جميع الزميلات وزملاء في مشوار الدراسي خاصة صديقتي إيمان ، زينب .

وخاصة القسم العلوم إقتصادية تخصص مالية وبنوك .

حادة

الملخص :

من خلال دراستنا لهذا الموضوع استخلصنا أن البنوك التجارية تلعب الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق جوى من الثقة و الضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين وأنه يوجد العديد من الوسائل والتقنيات لتمويل التجارة الخارجية إلا أن تقنية الاعتماد المستندي تعد الأكثر استعمالا وشيوعا في تسوية المبادلات التجارية الخارجية لما يوفره من ضمان لأطرافه بالإضافة إلى سهولة الإجراءات وسرعة التنفيذ .

وفي الدراسة التطبيقية قمنا بدراسة حالة سير عملية الاعتماد المستندي لدى بنك قرض الشعبي الجزائري (CPA) - وكالة سعيدة - كون هذه التقنية أكثر استخداما وقد لاحظنا أن عملية التوطين البنكي هي أول عملية تفرضها البنوك التجارية، ويخضع بنك القرض الشعبي الجزائري في تطبيقه لتقنية الاعتماد المستندي لقواعد الدولية الموحدة الصادرة عن غرفة التجارة الخارجية .

الكلمات المفتاحية :

التجارة الخارجية، تقنيات التمويل، الاعتماد المستندي .

Summary :

Through our study of this subject, we concluded that commercial banks play a major role in financing foreign trade. It also creates an atmosphere of trust and confidence among economic agents. There are many means and techniques for financing foreign trade. However, L / C is the most widely used and common foreign trade settlement. As it provides assurance to its parties in addition to the liquidity of the procedures and the speed of implementation.

In the applied study, we examined the status of the process of documentary credit at the Algerian People's Loan Bank (CPA) and Saida Agency. This technique is more widely used. We have noticed that the process of bank settlement is the first process imposed by commercial banks. Of the International Standard Rules issued by the Foreign Chamber of Commerce.

key words :

Foreign Trade, Finance Techniques, Documentary Credit



فهرس المحتويات

الفهرس

	العنوان
I	دعاء
II	كلمة الشكر
III	الاهداء
IV	ملخص البحث
V	فهرس المحتويات
XI	قائمة الأشكال
أ	مقدمة
أ	الاشكالية
ب	التساؤلات الفرعية
ب	الفرضيات
ب	أهداف البحث
ب	أهمية البحث
ج	صعوبات البحث
ج	منهجية البحث
ج	تقسيمات البحث
ج-د	دراسات السابقة
04	الفصل الأول : طبيعة العمليات التجارية الخارجية
05	تمهيد
06	المبحث الأول: العمليات التجارية والعقود الدولية

06	المطلب الأول: العمليات التجارية الخارجية
06	الفرع الأول: اجراءات التصدير
08	الفرع الثاني: اجراءات الاستيراد
11	الفرع الثالث: اجراءات جمركة البضائع
14	المطلب الثاني: العقود الدولية في التجارة الخارجية
15	الفرع الأول: شروط عقود التجارة الدولية
17	الفرع الثاني: أسس وأساليب صياغة عقود التجارة
22	المبحث الثاني: مخاطر العمليات التجارية
22	المطلب الأول: أخطار قبل الاستلام
24	المطلب الثاني: أخطار بعد الاستلام
26	المطلب الثالث: خطر الاستخدام الجزائي للضمانات
27	المبحث الثالث: المصطلحات التجارية الدولية
27	المطلب الأول: المجموعة الأولى (E) المغادرة
27	المطلب الثاني: أجور النقل الرئيسي المدفوعة (F) وغير المدفوعة (C)
29	المطلب الثالث: الوصول (D)
33	خلاصة الفصل
34	الفصل الثاني: التقنيات البنكية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية
35	تمهيد
36	المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل
36	المطلب الأول: اجراءات التمويل البحث
36	الفرع الأول: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير
38	الفرع الثاني: التسيقات بالعملة الصعبة
39	الفرع الثالث: عملية تحويل الفاتورة

41	المطلب الثاني: اجراءات الدفع والقرض
41	الفرع الأول:الاعتماد المستندي
51	الفرع الثاني: التحصيل المستندي
53	الفرع الثالث: خطابات الضمان
55	المطلب الثالث:طرق أخرى لتمويل قصير الأجل للصادرات
57	المبحث الثاني: تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية
57	المطلب الأول: قرض المشتري
59	المطلب الثاني: قرض المورد
62	المطلب الثالث: التمويل الجزائي والقرض اليجاري الدولي
62	الفرع الأول: التمويل الجزائي
63	الفرع الثاني: القرض الايجاري الدولي
64	المبحث الثالث: طرق ووسائل الدفع الدولية
64	المطلب الأول: وسائل الدفع الدولية
68	المطلب الثاني: الاتفاقيات مع البنوك المراسلة
74	المطلب الثالث: التوطن المصرفي
76	خلاصة الفصل
77	الفصل الثالث: دراسة حالة الاعتماد المستندي في القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة CPA
78	تمهيد
79	المبحث الأول: لحة حول بنك القرض الشعبي الجزائري CPA
79	المطلب الأول: نشأة قرض الشعبي الجزائري CPA
80	المطلب الثاني : وظائف القرض الشعبي الجزائري CPA
81	المطلب الثالث : تقديم وكالة القرض الشعبي الجزائري (سعيدة)
81	المطلب الرابع :مهام كل مصلحة و الهيكل التنظيمي في الوكالة للقرض الشعبي الجزائري(سعيدة)
81	الفرع الأول: مهام كل مصلحة في الوكالة

84	الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري
85	المبحث الثاني: سير تقنية الاعتماد المستندي بوكالة سعيدة CPA
85	المطلب الأول : عملية التوطين البنكي
85	الفرع الأول : مرحلة فتح ملف التوطين
86	الفرع الثاني : مرحلة تسيير التوطين
87	الفرع الثالث: مرحلة تصفية ملف التوطين
87	المطلب الثاني: اجراءات الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة
90	المطلب الثالث: عملية فتح الاعتماد المستندي
92	المطلب الرابع: التنفيذ والتسوية
95	خلاصة الفصل
97	الخاتمة
101	قائمة المراجع
104	قائمة الملاحق

قائمة الأشكال	
30	الشكل رقم (01) تحويل المخاطر من البائع إلى المشتري
37	الشكل رقم (02) مخطط يوضح سير تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن عملية التصدير
39	الشكل رقم (03) مخطط يوضح سير تقنية التسيقات بالعملة الصعبة
40	الشكل رقم (04) مخطط يوضح سير تقنية تحويل الفاتورة
53	الشكل رقم (05) مخطط يوضح سير تقنية التحصيل المستندي
58	الشكل رقم (06) ميكانيزمات القرض المشتري
60	الشكل رقم (07) ميكانيزمات القرض المورد
89	شكل رقم (08) : ختم التوطين البنكي



مقدمة

يشهد العالم اليوم الكثير من الأحداث والتغيرات المتلاحقة على الساحة الاقتصادية العالمية و الإقليمية والمحلية ذات تأثير عميق على شكل النظام الدولي و العلاقات الدولية بحيث تعتبر المصارف إحدى الدعامات الكبرى و الأساسية في بناء الهيكل الاقتصادي للدولة وهي تشكل فيما بينها جهازا فعالا يعتمد عليه في تطوير وتنمية مختلف قطاعات الاقتصاد القومي.

ومع تطور العلاقات التجارية بين الدول خاصة في ميدان التجارة الخارجية وذلك عن طريق عمليات التصدير والاستيراد حتى تتم عملية التبادل التجاري الدولي على أحسن وجه، حيث تعتبر التجارة الخارجية العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال التوازن الدولي حيث أن التبادل التجاري الدولي عرف منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلاقة سريعة وذلك باللجوء إلى تقنيات تمويلية متطورة من قبل البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية.

ونظرا لطبيعة العلاقات بين كل من المصدرين و المستوردين والتي تتطلب ضمانات وإجراءات خاصة فإن البنوك تسمح بتقديم مجموعة من التقنيات و الطرق لغرض ضمان و تمويل تسديد المبادلات التجارية بينهما سواء كان ذلك في الأجل القصير أو المتوسط أو الطويل ومدى قدرتها على تغطية المخاطر التي قد تواجهها أطراف التبادل .

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

ومن خلال بحثنا هذا سوف نتطرق إلى مفهوم التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية بحيث سوف نسلط الضوء على تقنية الاعتماد المستندي وهو تقنية من بين التقنيات أكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين.

انطلاق مما سبق ذكره ونظرا لدور الذي تؤديه تقنيات تمويل التجارة الخارجية نطرح الاشكالية الرئيسية كما يلي:

✓ ما هو دور الذي تقوم به التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية ؟

ويمكن معالجة هذه الاشكالية من خلال الاجابة عن التساؤلات التالية :

ما المقصود بتمويل التجارة الخارجية؟

ما هي مخاطر تمويل التجارة الخارجية؟

ما دور التقنيات البنكية؟

لماذا يعتبر الاعتماد المستندي تقنية أكثر استعمالاً؟

ثانياً : فرضيات البحث

الفرضية الرئيسية:

تغطي التقنيات البنكية بأهمية كبيرة نظراً لخصائصها خاصة أنها توفر الأمان والحماية والثقة لأطراف التعاقد.

الفرضيات الفرعية:

الفرضية الأولى:

تمويل التجارة الخارجية هو تمويل كافة المبادلات الخارجية.

الفرضية الثانية:

تنجم مخاطر التجارة الخارجية عن عمليات الاستيراد والتصدير.

الفرضية الثالثة:

يكمن دور التقنيات البنكية في تقليل المخاطر.

ثالثاً: أهداف البحث

يهدف بحثنا إلى معرفة الدور الذي تلعبه التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية وذلك من خلال الآتي:

الاجابة عن التساؤلات والتحقق من الفرضيات المقدمة.

معرفة طرق تمويل التجارة الخارجية ومخاطرها.

تتمين الدور العام الذي تؤديه التقنيات البنكية في خدمة التجارة الخارجية.

تقديم أهم السياسات والطرق المنتهجة في تمويل التجارة الخارجية.

رابعاً: أهمية البحث

في ظل الأهمية المتزايدة لقطاع التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني فقد جاءت دراستنا هذه لتسليط الضوء

على مختلف التقنيات المستعملة من قبل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

والتعرف على مختلف الضمانات المقدمة لكلا الطرفين.

خامسا : صعوبات البحث

- قلة المراجع والدراسات والبحوث المتخصصة
- صعوبة الاطلاع على بعض الوثائق والمعلومات أثناء الدراسة الميدانية نظرا للأمانة والسرية.

سادسا : منهجية البحث

نعتمد في دراستنا هذه على المنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة ،فالمنهج الوصفي التحليلي يسمح لنا هذا المنهج باستيعاب الجانب النظري للبحث والمتمثل في الدراسة النظرية حول التقنيات البنكية والتجارة الخارجية.

أما منهج دراسة الحالة فتمثل في إجراء دراسة الحالة في بنك القرض الشعبي الجزائري CPA.

سابعا: تقسيمات البحث

من أجل اتمام موضوع الدراسة تم تقسيم البحث ثلاثة فصول وهي كالتالي:

الفصل الأول: بعنوان طبيعة عمليات التجارة الخارجية وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث حيث:

المبحث الأول: العمليات التجارية والعقود الدولية.

المبحث الثاني: مخاطر العمليات التجارية.

المبحث الثالث: المصطلحات التجارية الدولية.

الفصل الثاني: بعنوان التقنيات البنكية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث

حيث:

المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الاجل.

المبحث الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل.

المبحث الثالث: طرق ووسائل الدفع الدولية.

الفصل الثالث: تمثل في دراسة حالة في بنك القرض الشعبي الجزائري CPA.

ثامنا :دراسات السابقة .

1 — زليخة كنيدي ،تقنيات تسوية قصيرة الأجل في المبدلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد

المستندي بالبنك الخارجي الجزائري ،مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود و تمويل ،جامعة محمد

خضير بسكرة ،2007 — 2008 .

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهم التقنيات والأدوات المستعملة من قبل المتعاملين في مجال التجارة الخارجية وذلك من أجل تسوية مبادلاتهم التجارية الدولية قصيرة الأجل وتسهيل الضوء على تقنية الاعتماد المستندي، ومن النتائج المتوصل إليها أن الاعتماد المستندي تقنية بنكية تعمل على توفير الثقة المفتقدة فيما بين الاطراف عماليات التبادل التجاري الدولي، وهي تقوم بوظيفة مزدوجة فهي تعتبر تقنية للدفع يتم من خلالها تسديد قيمة المدفوعات المترتبة عن هذه المبادلات، وهي تقنية للتمويل قصيرة الأجل.

2 — دراسة آمال نوري محمد: إجراءات الاعتمادات المستندية في العراق بين الحقيقة والرؤى، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة بغداد، العدد 29، 2012.

تهدف هذه الدراسة إلى أهمية الإعتمادات المستندية كما تحتل مكانة متميزة في ميدان العمل المصرفي إذا أسهمت في دخول المصارف كطرف أساسي في عمليات التجارة الخارجية حيث توصلت إلى أهم النتائج التي تمحورت أن لا توجد جهة تدقيقية أو رقابية تشرف أو تضمن سلامة تنفيذ الاجراءات الاعتمادات المستندية إلا أن وجود الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية و الالتزام بما هو الضمان الوحيد لتحقيق ذلك.

3 — دراسة بن شعبان حكيم: الاعتماد المستندي و التجارة الخارجية ، رسالة ماجستير كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة تيزي وزو ، 2014 .

تهدف هذه الدراسة إلى أن الاعتماد المستندي إحدى أهم أعمدة التجارة الخارجية من استيراد وتصدير، حيث توصلت إلى أهم النتائج التي تمحورت بأن لهذه التقنية قدرا من الأهمية في مجال المبادلات التجارية الخارجية.

الفصل الأول:

طبيعة العمليات التجارية الخارجية

تمهيد :

تعتبر التجارة الخارجية من أهم الركائز للتطور الاقتصادي، فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة، وهكذا لا يمكن أن تعيش في معزل عن غيرها وهذا مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كانت درجة التفاوت الاقتصادي بين الدول.

وهذا مما يتطلب مجموعة من الاجراءات المتعلقة بالعمليات التجارية وذلك بإجراء هذه الصفقات التي تستند إلى عقود التجارة الدولية التي تبين بدورها موقف كل من الطرفين الذي يعمل به المتعاقدان عند ابرام العقد وصياغته، ونظرا لتزايد العلاقات و المعاملات التجارية بين الدول ازدادت الحاجة إلى وجود مصطلحات تجارية موحدة لتجنب أي خطأ أو سوء فهم قد يحدث عند ابرام التعاقدات التجارية بين دول مختلفة والتقليل من المخاطر التجارية الخارجية التي قد تنشأ.

سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى طبيعة العمليات التجارية الخارجية كما يلي:

المبحث الأول: العمليات التجارية والعقود الدولية.

المبحث الثاني: مخاطر العمليات التجارية.

المبحث الثالث: المصطلحات التجارية الدولية.

المبحث الأول: العمليات التجارية والعقود الدولية.

أصبح الاقتصاد العالمي يعتمد على بعضه البعض، مما يشجع هذا بدوره عمليات التبادل التجاري ما بين مختلف الدول على أساس عمليات الاستيراد والتصدير بطرق منظمة و إجراءات محددة بحيث زادت أهمية التجارة الدولية وتعددت مشاكلها بحيث أصبح الاهتمام بمحاولة البحث عن حلول لمشاكلها القانونية وفي هذا المبحث سوف نتطرق إلى المطلب الأول العمليات التجارية الخارجية و المطلب الثاني العقود الدولية .

المطلب الأول: العمليات التجارية الخارجية.

اتسعت عمليات التبادل التجاري ما بين مختلف الدول على أساس عمليات الاستيراد والتصدير بطرق منظمة وإجراءات محددة تقوم بها إدارة معينة وهي إدارة الجمارك .

❖ الفرع الأول: إجراءات التصدير.¹

أولاً: اتخاذ القرار: في هذه المرحلة يقوم المصدر بمجموعة من الإجراءات أهمها:

1 — البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء ادراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة.

2 — ارسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق ارسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها .

3 — القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الانتاج أو كمية الانتاج أو أية تحفظات أخرى.

4 — الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

1 سيلالي حكيم، منان منور، "صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة آكلي محند اولحاج البويرة. الدفعة 2014 — 2015، ص، 15—16.

ثانيا : الإستراتيجية: تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين ولشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقها لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا باعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها أي المبرجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل اليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

ثالثا: العقد: بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل اليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا: إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي:

1- اصدار الفاتورة الأولية : بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل اليه البضاعة، البلد المصدر اليها الكمية، الصنف، السعر، القيمة الاجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة الى المستورد طالبا منه متابعة الاجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها.

2- قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكمية البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والمصدقية.

3- شهادة صحية: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر.

4- إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة.

خامسا: إعداد المستندات النهائية: وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات مايلي:

- 1- **بوليصة الشحن:** وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.
 - 2- **الفاتورة التجارية:** يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد المستورد.
 - 3- **مستندات ووثائق أخرى:** أهمها قائمة التعبئة، شهادة المنشأ، وشهادة معاينة وأية مستندات أخرى يطالبها المستورد من المصدر لإجراء التلخيص.
- سادسا:** المتابعة والاتصال إن مسؤولية المصدر قد تنهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.
- سابعا:** الخطابات الختامية: بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية اذن بابتداء مرحلة عمل جديدة .

❖ الفرع الثاني: إجراءات الاستيراد.¹

- أولا: اتخاذ القرار:** قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة والمواد التي يتم التعامل بها وفقا لقوانين الدولة، فمثلا هل الاستيراد من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لعادة التصدير أو من أجل التوزيع والبيع في السوق المحلي؟
- لذا لابد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه "التنبؤ به" وتحديد الطلب أيضا يختلف باختلاف طبيعة المشروع، فمثلا إذا كان مشروعا صناعيا يقوم بأعمال التصنيع فإن الطلب يمكن تقديره حسب الطرق التالية:
- 1- دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق.
 - 2- طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع أو معارضه.

1- سيلاني حكيم، منان منور، المرجع السابق ص 17 - 18.

3— جداول الانتاج ومعدل دوران المخزون.

4— من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها.

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

ثالثا: الإستراتيجية: بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع استراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع، والأخرى إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أية عناصر أخرى.

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

رابعا: البرامج: وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات والاستراتيجيات. بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضع به أسماء وعناوين الموردين، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم... الخ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياستها.

خامسا: العقد: وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى، وفي حالة الإتفاق يجرى تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه.

سادسا: التراخيص: لا يسمح بإنجاز معاملة جمركية لأية بضاعة يتعلق إستيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أية مستند آخر قبل الحصول على المستند.

سابعا: التمويل الائتماني: تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد الصرف، وأهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة)، الدفع المقدم، الدفع لأجل، الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية.

وأهم هذه الطرق الشائعة الاعتمادات المستندية حيث تقوم الشركة بطلب فتح اعتماد مستندي لدى أحد البنوك المحلية بناء على طلب المستورد وبقيمة البضاعة وشروط التسليم وبعد ذلك يقوم البنك المحلي بالاتصال مع البنك المبلغ ويتقدم بكافة الوثائق والمستندات التي يطلبها المستورد، وإذا فعل ذلك المستورد أي اتصال وقدم الأوراق التي تثبت أن البضاعة تم شحنها، يستطيع أن يحصل على ثمن البضاعة خلال هذه الفترة.

ثامنا: بوالص الشحن: ويختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصديرها واختلاف وسيلة النقل والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت إستلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة ويقوم المصدر بتسليم البوليصة و الفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل .

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

عاشرا: التخليص: عندما يستلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة

نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق الجمركية .

❖ الفرع الثالث : إجراءات جمركية البضائع.¹

أولاً: إجراءات الأولية للجمركية :

1- إحصار البضائع لدى الجمارك: في حالة أي احتياز للبضائع للإقليم الجمركي فإن أول التزام يقوم به ناقل البضاعة هو إحصار البضائع لدى مصالح الجمارك وفقاً للشروط المحددة في التشريع و التنظيم الجمركي المعمول بها .

سنتطرق إلى تعريف الإحصار ثم الهدف من فرضها على الناقلين :

1-1- تعريف العملية: يتلخص مفهوم الإحصار لدى الجمارك حسب المادة 51 من القانون الجمارك في سلوك الطريق القانوني الشرعي الأقصر المباشر المحدد لكل البضائع المستوردة أو الموجهة للتصدير قصد الوصول إلى أقرب مكتب جمركي من مكان الدخول عند الحدود الجمركية لإحصائها للرقابة الجمركية وهذا مهما كانت طبيعتها حتى وإن كانت معفاة من دفع الحقوق الرسوم الجمركية، ولا يمكن احتياز مكتب جمركي دون ترخيص من قبل مصالح الجمارك.

1-2- الهدف من العملية: تهدف عملية الإحصار لدى الجمارك إلى:

— إخضاع كل البضائع إلى عمليات التفتيش والمراقبة الجمركية وإثبات شرعية حركتها.

— مراقبة تدفق البضائع من وإلى الإقليم الجمركي وبالتالي مراقبة تدفقات التجارة الخارجية.

— مواجهة عمليات التهريب ودخول البضائع وخروجها بطريقة غير شرعية عن طريق توجيهها عبر الطريق الشرعي حيث يصعب فرض رقابة على كامل الإقليم الجمركي وحدوده الممتدة إذ تتجلى محدودية الامكانيات البشرية والمادية لدى الجمارك حتى عند أقوى الدول مالياً وتكنولوجياً.

2- طرق إحصار البضائع لدى الجمارك: لقد تناول المشرع الجزائري في قانون الجمارك مختلف طرق

الإحصار والتي تتوافق مع طرق النقل وهي:

— الإحصار عن طريق البحر.

¹سيبلافي حكيم، منان منور، المرجع السابق، ص 19 - 20 - 21.

— الإحضار عن طريق البر.

— الإحضار عن طريق الجو.

3- وضع البضائع لدى الجمارك: بعد إحضار البضائع لدى الجمارك يترتب على ناقل البضاعة وضع البضائع تحت تصرف إدارة الجمارك إلى غاية إتمام إجراءات التخليص الجمركي وتوجيهها إلى نظام جمركي معين ولذلك سنتناول المبادئ العامة للعملية والأماكن المخصصة لوضعها.

3-1- تعريف: يستكشف من خلال المادة 66 من قانون الجمارك الجزائري بأن عملية الوضع لدى الجمارك يقصد بها وضع البضائع في نطاق أو مساحة تحت حراسة إدارة الجمارك في حالة انتظار إلى غاية إيداع التصريح المفصل، وتتجسد هذه العملية منذ إيداع التصريح الموجز وتسجيله.

3-2- الهدف من العملية: يهدف هذا الإجراء إلى إنهاء مسؤولية الناقل اتجاه البضائع، وانتقالها إلى مستغلي المخازن ومساحات الإيداع المؤقت، كما يعطي الفرصة لإدارة الجمارك للقيام بالتحريات اللازمة للبضاعة.

3-3- المخازن وشروط إنشائها واستغلالها: يخضع إنشاء المخازن ومساحات الإيداع المؤقت إلى شروط عامة وشروط خاصة .

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

— **الشروط الخاصة:** يجب التمييز بين المستفيد من ترخيص الإنشاء والمستغل، فالمستفيد غالبا ما يكون هيئة عمومية كغرفة التجارة، شركة النقل... وهذا المستفيد له إمكانية ترك صيانتها وتسييرها للمستغل وذلك بعد موافقة إدارة الجمارك.

3-4- شروط سيرها: هناك ثلاث مراحل لسيرها:

— **دخول البضاعة:** يتم قبول البضائع في هذه الأماكن بإيداع التصريح بالدخول الذي يحتوي على المعلومات الضرورية للبضاعة ويتم إمضاء التصريح المسجل لدى الجمارك من طرف مستغل مخازن ومساحات الإيداع المؤقت كما يتم تفريغ ودخول البضائع إليها تحت الحراسة الجمركية.

— مكوث البضائع: بمجرد قبولها في مخازن ومساحات الإيداع المؤقت تكون البضائع تحت مسؤولية المستغل اتجاه الجمارك وهو يخضع لشروط فيما يخص:

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

✓ أجل المكوث: تحدد آجال مكوث البضائع بـ 21 يوم وفي حالة عدم إخراجها من هذه المحلات بتصريح مفصل عند نهاية المدة، ترسل إدارة الجمارك إعدارا إلى المعني على أساسه توضع البضاعة رهن الإيداع الجمركي.

✓ خروج البضاعة: هناك ثلاث وجهات للبضاعة عند خروجها:

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

— تحويلها إلى مخزن آخر تحت نظام آخر كالعبور.

— تحويلها إلى الإيداع الجمركي.

ثانيا: التصريح الجمركي المفصل للبضائع:

1- تعريف التصريح المفصل للبضائع: يعرف بأنه الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها التي يبين المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحريره للبضاعة ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم ومقتضيات المراقبة وتطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي بالإضافة الى تكوين القاعدة الاحصائية للتجارة الخارجية وتعمل ادارة الجمارك لاصدار هذه الوثيقة وتوزيعها على الوكلاء المعتمدين من خلال مكاتبها المنتشرة عبر كامل التراب الوطني.

2- العناصر الأساسية للتصريح المفصل: يتضمن التصريح المفصل ثلاث عناصر أساسية :

2-1- النوع التعريفي: أو نوع البضاعة وهو تسمية تمنحها التعريفية الجمركية لكل بضاعة وفقا لميزاتها الخاصة حيث توافق هذه التسمية رقما في المدونة الجمركية يظهر على التصريح المفصل ويسمح بتحديد نسب الحقوق والرسوم الجمركية المطبقة على البضاعة ونسب الرسم على القيمة المضافة.

2-2- المنشأ: يعتبر منشأ بضاعة ما البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو صنعت فيه ويجب تمييزه عن بلد المصدر الذي هو البلد الذي أرسلت منه البضاعة مباشرة، كما أن عملية المنشأ لها أهميتها من حيث إعداد إحصائيات التجارة الخارجية التي تبني عليها مختلف سياسات الدولة.

2-3 القيمة لدى الجمارك: يتم على أساسها تطبيق بنود التعريفية الجمركية وخاصة حساب الحقوق والرسوم فهي تشكل الوعاء الضريبي وكذا حساب المبالغ الخاصة بالكفالات البنكية فهي تتعلق بقيمة البضاعة.

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

يودع التصريح في خمسة نسخ:

— **النسخة الأولى:** مسماة نسخة الجمارك هي النسخة الأصلية وتحفظ على مستوى المكتب الجمركي.

— **النسخة الثانية:** مسماة نسخة مصرح تسلم للمصرح بعد انتهاء عملية الجمركة ولاستظهارها أمام الإدارات والأجهزة المهمة بنشاطه، ويستخدمها كوثيقة إثبات لوضعيته بالنسبة للتنظيم الجبائي والجمركي.

— **النسخة الثالثة:** مسماة نسخة بنك وترسل إلى البنك عند انتهاء عملية الجمركة.

— **النسخة الرابعة:** مسماة نسخة إحصائيات ترسل لمصلحة الإحصائيات التي تقوم بإعداد إحصائيات التجارة الخارجية وتحليلها.

— **النسخة الخامسة:** مسماة نسخة الرجوع أو العودة، تستخدم خاصة في الأنظمة الجمركية الاقتصادية للتأكد من احترام الالتزامات المصرح بها.

المطلب الثاني: العقود الدولية في التجارة الخارجية.

تشكل عقود التجارة الدولية العصب الرئيسي في الحياة الاقتصادية العالمية وتتخذ أشكالاً متعددة تيسيراً للمعاملات التجارية التي بلغت في تنوعها حداً لا حصر له ولعل أبرز ما يميز العقود التجارية الدولية اختلافها عن العقود الأخرى في أن الأولى تخضع لقواعد القانون الدولي وبالأخص قواعد التجارة الدولية، أما الثانية فيتم تنظيمها بموجب القوانين الوطنية، ويتخذ العقد أسماء وأشكال عدة طبقاً لاتفاق أطراف العقد.

الفرع الأول: شروط عقود التجارة الدولية.¹

قد تشكل الشروط والنصوص التعاقدية التجارية في مجموعها ما يشبه القانون الخاص للعقد التجاري الدولي حيث أنها يمكن أن تحكم كافة جوانب العقد دون حاجة إلى اللجوء للقوانين التي تصدرها السلطات التشريعية في الدول.

وعلى ذلك فإن عقدا من عقود التجارة الدولية، قد يخضع في جميع أجزائه، للقواعد المرعية بين أعضاء الجماعة، ومثال ذلك خضوع الاعتمادات المستندية إلى الأعراف الموحدة في الاعتمادات المستندية إلى الأعراف الموحدة في الاعتمادات المستندية رقم 600 "ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits UCP 600" والتي تصدرها غرفة التجارة الدولية في باريس .

أولاً: طبيعة عقود التجارة الدولية.

تتميز عقود التجارة الدولية بطبيعة تميزها عن غيرها من العقود الأخرى في أن الأولى يمكن عدم إخضاعها لأي أحكام قانونية يكون مصدرها النظم القانونية والوطنية، أو القانون الدولي العام. فالقوانين الوطنية التي كانت تتلائم قديماً مع العقود التجارية الدولية البسيطة، أصبحت غير ملائمة للعقود الدولية الحديثة المركبة، ومن هنا استشعر التاجر الدولي الحاجة إلى قواعد قانونية جديدة أكثر اتفاقاً مع تلك العقود وتقوم على أساس الإرادة الحرة للأطراف ولذلك فإن سلطان الإرادة يعتبر الآن بمثابة وسيلة دفاعية عن النظام القانوني الدولي في مواجهة النظام القانوني الداخلي .

وفي الغالب الأعم نرى بأن هذا النوع من العقود أكثر ما يكون في عقود الدولة، أي يكون في العقود التي طرفها الدولة والطرف الآخر شركة أجنبية، كالعقد المبرم بين دولة الكاميرون وإحدى شركات البحث عن البترول، فقد نص على أنه لا يمكن أن تطبق على الشركة، بدون موافقتها المسبقة، التعديلات التي تطرأ على القوانين النافذة حين إبرام العقد سواء نصت تلك القوانين على فرض التزامات جديدة على المتعاقدين أو أنقصت من الحقوق المنصوص عليها في تلك العقود. وإن المبرر لمثل هذه العقود يتمثل في الحرص

1- طارق الحموري، ندوة في صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية، جامعة العربية الدولية، للمنظمة العربية للتنمية الإدارية، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 25 - 29 ديسمبر 2007، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية ص من 01 إلى 06.

على استقرار الرابطة العقدية وحفظ توقعات الأطراف، فهذه العقود يبقى مصدرها إرادة المتعاقدين ومن هنا تأتي الأهمية القصوى لكيفية تحريرها ووضوح معانيها.

ثانيا: مراحل صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية.

ان مراحل صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية تتخللها مفاوضات ومناقشات كثيرة باعتبار العقد التجاري الدولي سيكون بمثابة القانون الذي ينظم العلاقات بين أطرافه ومن أبرز مراحل صياغته وإبرام العقد التجاري الدولي مايلي:

1_ مرحلة المفاوضات والمناقشات:

غالبا ما يسبق الاتفاق على الصيغة النهائية في العقود الدولية الكثير من المفاوضات والمناقشات التي تؤدي الى وضع تصور مشترك لكل الموضوعات التي حرت مناقشتها، ومن ثم تسفر عن صياغة مشروع العقد وينصح كذلك بأن يقوم الفريق المتفاوض بتحديد ما يريد اعطائه للطرف المقابل وكما لا يفضل إعطائه له مع امكانية إعطائه إن لزم الأمر وذلك كله بأكبر قدر ممكن من التفصيل وفائدة العملية من القيام بمثل هذه الخطوات هي منع الاختلاف بين أعضاء الفريق المتفاوض خلال المفاوضات، وتسهيل وضع خطة واضحة للتفاوض وتحديد النقاط التي سيتم التفاوض حولها.

وبالرغم من أن ليس كل ما يتم الوصول اليه أثناء التفاوض يكون ملزما للطرفين إلا إذا تم إدراجه في العقد. إلا أن محاور التفاوض قد يكون لها أهمية كبيرة في تفسير العقد بعد إبرامه. علاوة على هذا، فعندما يريد المتعاقدان عدم اغفال ما تم بحثه في التفاوض، زيادة على ابقاء عليه والاستعانة به في تكملة العقد فإنه يتم تلخيصه ومن ثم يضاف التلخيص كملحق للعقد فيصير جزءا منه وحينئذ يكتسب القوة الملزمة وقد يصدر عن المتفاوضين أو من إحداهما، وقبل الوصول الى إبرام العقد، جرى العرف على تسميتها بعدة مسميات مثل أوراق سكرتاريا، مذكرة تفاهم، رؤوس نقاط الاتفاق، بروتوكول اتفاقي... الخ.

2 _ مرحلة الإبرام:

وهي تلاقي الارادتين وإبرام العقد بحيث يلتزم أطراف التعاقد بالاشتراطات النقدية التي تعتبر في العقود الدولية هي القانون الذي يحكم العقد، دون أن يخضع لأي قانون آخر إذا لم ينص العقد نفسه على قانون معين عند

اللجوء للتحكيم، حيث أن العقد شريعة المتعاقدين في هذه العقود الدولية، وذلك بغض النظر عن حالة التوازن واللاتوازن التي قامت عند إبرام العقد وهكذا فإن إبرام العقد لا يتوقف على مشيئة أحد المتعاقدين وحده، إذ أن الإيجاب يكون ملزماً عندما يرتبط بالقبول، شأن العقد في ذلك شأن بقية العقود، فلا ينعقد بإرادة طرف واحد، سواء كان هذا الطرف صاحب الإيجاب أو صاحب القبول.

3- انقضاء العقد:

قد يكون العقد محدد المدة، وفي هذه الحالة ينتهي العقد بانتهاء مدته مثل استئجار سفينة لمدة سنة حيث ينتهي العقد بانتهاء ذلك الغرض، مثل عقد فتح الاعتماد المستندي حيث ينتهي عند تنفيذ التزامات الاعتماد، وفضلاً عن النوعين المذكورين، هناك العقود الدولية غير محددة المدة، وهنا يختلف انتهاء كل عقد حسب طبيعته، مثل عقد التوريد المستمر، حيث ينتهي باتفاق الفرقاء على إنهاءه.

الفرع الثاني: أسس وأساليب صياغة عقود التجارة.¹

إن مراعاة الأسس والأساليب المطلوبة في صياغة عقود التجارة الدولية لها أهمية كبيرة في الواقع العلمي. ويلاحظ هنا أن أسس وأساليب صياغة عقود التجارة الدولية منها ما يتعلق بالشكل ومنها ما يتعلق بالموضوع وذلك على النحو التالي:

أولاً: الصياغة شكلاً.

العقد بناء قانوني يتولاه مهندس القانوني، ومن أجل أن يكون هذا البناء بعيداً عن النواقص، فلا بد من إعداد خارطة مسبقة له، لما لذلك من فوائد كثيرة، كما سنرى يضاف إلى ذلك أن هذا العقد في مجال التجارة الدولية لا يتم إبرامه إلا بعد إجراء المفاوضات بين الأطراف المتعاقدة وهذا يستوجب ما يلي:

● الكتابة بمعناها التقليدي:

الكتابة هي رموز تعبر عن الفكر والقول، وليس في القانون، أو في اللغة ما يلزم بالاعتقاد إنما لا تكون إلا فوق الورق، ولكن جرت العادة كذلك، وتم استعمالها في العقود، مدنية كانت أم تجارية، وبالرغم من أن القاعدة في القوانين التجارية، هي مبدأ الرضائية وحرية الإثبات، إلا أنه يشترط في بعض الحالات الكتابة كركن شكلي

1- طارق الحموري ندوة المرجع السابق ص من 6 إلى 14.

للاعتقاد، زيادة أن الكتابة في مجتمع التجارة الدولية هي الشائعة الاستعمال، فتتضمن عقودها الشروط العامة والخاصة.

● الصياغة:

الصياغة هي الأداة أو الوسيلة التي يجري بمقتضاها نقل التفكير القانوني من الحيز الداخلي في نفس الانسان إلى الحيز الخارجي فهي ببساطة أداة للتعبير عن فكرة كامنة في داخل النفس لتصبح حقيقة واقعية ملموسة، يجري التعامل على أساسها.

وتطبيقا لذلك فإن صياغة العقد تعني التعبير عما يريده أطراف هذا العقد بطريقة تنقل المعنى المراد بشكل مكتمل ودقيق على نحو مكتوب من أجل لا تظهر التراعات بينهم مستقبلا، وهذا لا يكون إلا بمراعاة ما يلي:

1- لعل أول ما يقوم به المكلف بالصياغة، هو التعرف على رغبة العميل، تمهيدا للتفكير في أنسب الحلول المحققة لهذه الرغبة.

2- تجنب استعمال صيغة تفضي إلى المجهول.

3- استعمال الكلمات المناسبة.

4- تجنب استعمال الكلمات ذات المعاني المتعددة أو غير المألوفة.

5- عدم استعمال العبارات التي تلزم العميل بشيء لا يريده الطرف الآخر.

6- تجنب استعمال العبارات الفضفاضة.

● لغة العقد:

في الغالب يكون طرفا العقد التجارة الدولية، من جنسيتين مختلفتين يتكلمان لغتين مختلفتين، وقد يتفقان على تحرير العقد بلغة واحدة سواء كانت لغة أحدهما أم لغة أجنبية عنهما، وتقوم المشكلة عند تحرير ذات العقد بلغتيهما معا، ومن أجل تلافي المشاكل في التفسير، في هذه الحالة يفضل ألا يغفلا عن تعيين اللغة المعتمدة.

ثانيا: الصياغة من حيث المضمون.

يشتمل العقد عادة على عدة أجزاء أساسية يمكن اجمالها كما يلي:

1- تحديد موضوع العقد: ينبغي في تحديد موضوع العقد وضع نوع هذا العقد مثل: "عقد بيع" أو "عقد إيجار" أو "عقد توريد". إلا أنه يصعب على المتعاقدين أحيانا تحديد نوع العقد، وخاصة إذا احتوى على أكثر من موضوع قانوني.

2- مقدمة العقد:

كثيرا ما يستهل العقد أحكامه بديباجة تشير إلى أهدافه وإلى خبرة الأطراف في موضوع العقد، وتؤكد أحيانا نية الطرفين في التعاون، وإقامة علاقات تجارية متصلة بينهما، ومثل هذه العبارات تقوم بدورها، في استظهار مقاصد المتعاقدين، وتعد بالأصل، جزءا من العقد، إلا إذا نص على خلاف ذلك، فيحسن توضيحه بالنص عليه.

3- التعريفات:

ومع أنه ليس بالضرورة أن يحتوي العقد على تعريفات، إلا أن العقود ذات الالتزامات المتشعبة عادة ما تحتوي على تعريفات للدلالة على مقاصد المصطلحات الهامة. وترداد أهمية التعريفات عندما تكون بعض العبارات الهامة ذات معاني دقيقة.

4- التزامات الطرفين وجزء مخالفتها:

ومثل هذه الالتزامات تبين ما يقع على عاتق كل طرف والغاية منه، وقد تشكل هذه الالتزامات أكثر بنود العقد دقة وحاجة إلى الوضوح، إذ أنه يتوجب إيراد التزامات كل عاقد بصورة تفصيلية تبتعد عن التجهيل، وتريح العاقد من التأويل والتفسير. وعادة ما ينصح بصياغة التزامات الأطراف بصورة مبسطة تمكن كل شخص يقرأها من فهم مقاصد كل طرف، حتى وإن كان غير مطلع على الخلفية التي صيغ على إثرها العقد. ذلك أنه في حال الخلاف، سيرفض العقد على قاض أو محكم لا علم له بما دار بين الأطراف ولم يدون في العقد، فإن كانت المقاصد واضحة تمكن القاضي أو المحكم، من إصدار حكم يتفق مع ما أراده أطراف العقد عند التعاقد.

5- مدة العقد:

ان مدة العقد هي من الأمور التي تنص عليها عادة الغالبية العظمى من العقود. فهناك عقود موقوتة تنتهي اما بنهاية مدتها أو بانقضاء الغرض الذي ابرمت من أجله، وهنالك عقود غير محدد المدة تنتهي بإنهاء الأطراف لها. ومن الأهمية بمكان أن يورد العاقدان التفاصيل التي تعالج المسائل التي يرد الاختلاف حولها في العقود، مثل آلية الإنهاء وآلية تجديد العقد وما إذا كان العقد يحدد تلقائياً ما لم يعلم أحد العاقدين الآخر بعدم الرغبة في التجديد، وغيرها من الأمور.

6- ضمانات العقد:

ان ضمانات العقد متنوعة، فهي تعتمد على ما يريده المتعاقد. فلو كان المتعاقد هو المستورد، فإن مصلحته تقضي بأن يفرض على المورد ما يضمن قيامه بالتنفيذ وفق ما جاء بالعقد، فبطلب منه مثلاً الحصول على شهادة التفتيش أو شهادة منشأ، في حين لا تشكل هذه الشهادة أية ميزة بالنسبة للمورد الذي من مصلحته أن لا يلتزم بأن تكون البضاعة من بلد معين.

7- المنازعات:

تتميز عقود التجارة الدولية بأنها تتضمن بنداً حول كيفية حل المنازعات التي تنشأ عن هذه العقود، وبشروع وجود مثل هذا البند. ومن أكثر ما ينص عليه هذا البند هو إحالة الخلاف إلى التحكيم التجاري الدولي، حيث يعتبر من المصادر المهمة لقانون التجارة الدولية، وأحياناً يتبع المتعاقدون الصياغة المرنة عند تحرير هذا الشرط كما لو جاء على النحو الآتي: "يخضع التحكيم لقواعد غرفة التجارة الدولية". إن مثل هذه الصياغة، تعني أن المتعاقدين قررا ترك كافة التفاصيل إلى ما هو منصوص عليه في نظام هذه الغرفة مثل: عدد المحكمين، وتحديد قانون الإجراءات والقانون الموضوعي الذي يسري على العقد موضوع التحكيم ومكان اجراء التحكيم وتفويض المحكم بالصلح.

8- مسائل أخرى:

علاوة على ما سبق ذكره فهناك أمور أخرى أساسية يتم ايرادها في العقود ومنها:

1. أسماء المتعاقدين: وهنا يجب ذكر أسماء المتعاقدين والدلالة عليهم بصورة لا تحتمل التأويل كذكر رقم جواز سفر المتعاقد ومكان وتاريخ صدوره إن كان شخصا طبيعيا، وإن كان المتعاقد شركة فيجب ذكر اسمها ونوعها ورقم ومكان تسجيلها.
2. عناوين الأطراف المتعاقدة وطرق تبليغهم: وهنا يجب ذكر عناوين المتعاقدين بصورة واضحة، وذكر الآلية المتفق عليها لتبادل المراسلات القانونية.
3. وقت دخول العقد حيز النفاذ إن كان مختلفا عن وقت توقيع العقد.
4. سرية المعلومات المتبادلة بين أطراف العقد ومنع أحدهم من منافسة الآخر، إن كان موضوع العقد يتطلب ذلك.

المبحث الثاني: مخاطر العمليات التجارية.

بالرغم من تطور التجارة الخارجية وتطوير الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الخارجية على أحسن وجه، تبقى المخاطر مختلفة ومتعددة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير، فإنها تصادف العديد من العقبات والمشاكل والأخطار وتباين هذه المخاطر ودرجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل الذي تقوم به وقدرة النظام الهيكلي وآلية المشروع على التكيف في مواجهة المشاكل وكتيجة طبيعية لعمل هذه المشروعات فإن حجم المخاطر التي تتعرض لها تزيد عن درجة وحجم المخاطر التي تتعرض لها في المشروعات التجارية الأخرى.

المطلب الأول: أخطار قبل الاستلام.

هو الاتفاق الذي يكون بين المصدر والمستورد بعقد تجاري يبين بنوده، طريقة التمويل، كيفية الاستلام، شروط الدفع... الخ. في هذه المرحلة حل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.¹

1 - 1 - أخطار بين الطلبية والإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار:²

1 - الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف: هذا النوع من المخاطر يظهر في مرحلة الانتاج وهو ناتج عن ارتفاع الاسعار الداخلية لبلد المورد، هذا الارتفاع يتحملة المورد في حالة كون العقد يتضمن سعر ثابت وغير قابل للمراجعة، ويمكن تقسيم هذا الخطر الى عنصرين:

✓ خطر التبعئة:

قبل أن يتخذ البنك أي قرار في تمويل مؤسسة ما يجب أن يقوم بدراسة وافية بالتحليل والتقدير الحقيقي لجميع معطياتها حيث أن هذا الخطر خاص بالبنك.

1- بن ويس مهدي، بوري هشام، الاعتماد المستندي ودوره في تقليل مخاطر التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، دفعة 2016 - 2017، جامعة دكتور مولاي طاهر، سعيدة، ص 23.

2- بشارف عبد السلام طوبوش، شبيخي قادة، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، دفعة 2016 - 2017، جامعة مولاي طاهر سعيدة، ص 64 - 65.

✓ خطر سعر الصرف:

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

2- خطر الصنع (خطر الانتاج):

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

خلال هذه الفترة يمكن أن يتخذ ما يلي: ¹

أ/ خطر التجاري : ويسمى أيضا بخطر الاعسار، يحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية .

ب/ خطر السياسي : يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات إنقلابية

2- 1- أخطار ما بين الارسال والاستلام:

هناك ثلاث مخاطر تؤدي إلى خسائر خاصة وأخرى إلى الخسائر المشتركة وأخرى إلى خسائر متميزة. ²

أ/ الخسائر الخاصة: هي ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها. قد تتعرض البضاعة للسرقة أو الضياع، الاتلاف بالبلل أو الانكسار... الخ أما حوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة: الانحراف عن السكة بالنسبة للقطار، والعطب بالنسبة للطائرة.

1- هروال مروة ، دور الاعتماد البنكي في تمويل التجارة الخارجية ،مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات لنيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية ،جامعة محمد خيضر بسكرة،دفعة 2016 - 2017 ،ص55 - 56.

M.Benamar. Technique du commerce international .Edition techniple paris 1996.p175._2

ب/ الخسائر المشتركة: هي خاصة بالنقل البحري كتلف جزء أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة من الغرق، التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة وذلك حسب حصة كل طرف.

ج/ الخسائر المتميزة: يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاق سير العملية.

المطلب الثاني: أخطار بعد الاستلام.

هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر الى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المرحلة ثلاث أنواع:¹

1- الخطر المتعلق بالمستهلك:

عند استلام البضاعة من طرف المستورد، والتي توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسيط الى المستهلك النهائي. الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعي أو معنوي) تضرر بعد استلامه لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها ومطالبته بالتعويض، وعلى المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو بالتعويض بأي شكل من الأشكال.

لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره والمستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليفهم في غنى عنها.

2- خطر الصرف:

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف والذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية والديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي ووضعية سعر الصرف تمثل تحديد حقوق الديون لعملة أجنبية.

1- بن ويس مهدي، بوري هشام، مرجع سابق ص 24 - 25 - 26 .

ومنه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لتغيرات السوق التي تؤثر عليه، ولهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

- للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.
- للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.

يمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:

✓ وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محدد وغير متغير الى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجياً.

✓ التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX.

3- خطر القرض أو عدم الدفع:

بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضائع أو تنفيذ التعاقد عليها) وتظهر عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر، يعود هذا لعدة أسباب فقد تكون:

أ- أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة... الخ.

ب- أسباب خارجية: كعدم توفر العملة الصعبة للمستورد لإكمال التحويل أو الرفض بسبب النوايا السيئة للمستورد.

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذ لم يتم فإنه سيخجل بالذمة المالية للمصدر لهذا حسب رأي المؤمنين على القرض نجد حوالي 1/4 المؤسسات التي تمت تصفيتها تعود إلى عدم الالتزام في الدفع لزبون أو عدة زبائن.

لهذا لا بد أن تدرس العملية في مختلف جوانبها لتجنب هذا الخطر على المصدر وأن يحلل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، وسائل و آجال الدفع المقدمة لهم، ومن أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر:

- تركيز البيع: على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة.
- خصائص المستورد: التي توحى بخطر عدم الدفع.

المطلب الثالث: خطر الاستخدام الجزائي للضمانات (خطر الاستعمال المفرط للضمان).

إن خطر الاستعمال هنا يخص المصدر الذي يقوم بالتزاماته التعاقدية (المستفيد من الضمان) حقه بالمطالبة بالضمان متحججا بالنقص في الخدمة أو في السلعة لأن الضمانات البنكية هي ضمانات لأول طلب وغير رجعية فإن البنك (الضامن) يدفع للمستفيد ثم يتفاوض مع متعامله.¹

إن حجة المستفيد الباطلة جعلت البنك يخضم مبلغ الضمان من حساب المصدر لصالح المستورد، مما يؤدي إلى نزاعات تحل على مستوى المحاكم.

1— بن ويس مهيدى، بوري هشام، المرجع السابق ص 27.

المبحث الثالث: المصطلحات التجارية الدولية.

الهدف من هذه المصطلحات هو تقديم مجموعة من القواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية الأكثر شيوعاً في التجارة الخارجية بما يؤدي إلى تجنب النزاعات وإضافة الوقت لذا قامت غرفة التجارة الخارجية بوضع هذه القواعد لأول مرة عام 1936م .

تم تصنيف المصطلحات التجارية الخارجية (Les incoterms) ضمن أربع مجموعات مختلفة وفيما يلي شرح مختصر لها، حسب إصدار غرفة التجارة الخارجية.¹

المطلب الأول: المجموعة الأولى (E) المغادرة.

1 – التسليم في مرافق البائع EX:

يعني هذا المصطلح أن البائع يتم التسليم عندما يضع البضائع تحت تصرف المشتري في موقع البائع أو أي مكان آخر، ولكن لا يتم تخلص البضائع لتصبح جاهزة للتصدير ولا يتم تحميلها على أي وسيلة نقل، يعني أن كل المصاريف والتأمين والمخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد أن تمر البضائع من باب مرافق البائع حيث يتحمل المشتري جميع أعباء ومخاطر نقل البضائع من مرافق البائع إلى نقطة الوجهة النهائية.

المطلب الثاني: أجور النقل الرئيسي غير المدفوعة (F) والمدفوعة (C)

المجموعة الثانية: أجور النقل الرئيسي غير المدفوعة (F)

1 – تسليم مرافق الشركة الناقلة FCA:

ويعني هذا المصطلح أن البائع يسلم البضائع جاهزة للتصدير (بعد إنهاء إجراءات التصدير) إلى الناقل الذي يحدده المشتري في المكان المحدد، ويجب ملاحظة أن المكان الذي يتم إختباره للتسليم له تأثير فيما يخص بالتزامات التفريغ والتحميل للبضائع في ذلك المكان، ويجوز للبائع أن يساعد المشتري في إجراءات النقل ولكن ذلك يكون على حساب ومسئولية المشتري.

1 – إيمان شرقي ، تطور وسائل الدفع وأثارها على التمويل التجارية الخارجية ، مذكرة مقدمة كجزء من شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية ، الدفعة 2015 – 2016، جامعة محمد خيضر، ص من 69 إلى 73.

2 – التسليم بجانب السفينة FAS:

يعني هذا المصطلح أن البائع يتم عملية التسليم عندما يضع البضائع بجانب السفينة على رصيف ميناء الشحن المحدد، وهذا يعني أنه على المشتري أن يتحمل كل التكاليف والمخاطر المتعلقة بفقدان أو تلف البضائع منذ تلك اللحظة، يتطلب المصطلح FAS من البائع أن يستخرج الوثائق اللازمة لتصدير البضائع.

3 – التسليم على سطح السفينة FOB:

يعني هذا المصطلح أن البائع يتم عملية التسليم عندما تمر البضائع حافة السفينة (تصبح البضائع على متن السفينة) في ميناء الشحن المحدد، وهذا يعني أنه على المشتري أن يتحمل كل مصاريف ومخاطر فقدان أو تلف البضائع من تلك النقطة .

المجموعة الثالثة: أجور النقل الرئيسي مدفوعة (C)

1 – التكلفة وأجور الشحن CFR (COST and Freight).

يعني هذا المصطلح أن البائع يتم عملية التسليم عندما تمر البضائع حافة السفينة في ميناء الشحن، على البائع أن يتكفل بالمصاريف اللازمة لنقل البضائع إلى ميناء الوجهة المحددة الذي يسميه المشتري، ولكن تتحول كافة المخاطر من البائع إلى المشتري بعد تسليم البضائع على متن السفينة في ميناء الشحن، ويشمل ذلك مخاطر فقدان أو تلف البضائع بالإضافة إلى أي مصاريف أخرى تنشأ بسبب أحداث بعد وقت التسليم.

2 – التكلفة والتأمين والشحن CIF (COST Insurance and Freight).

ويقصد بهذا المصطلح أن البائع يسلم البضائع حينما تمر على حافة السفينة في ميناء التسليم، يجب على البائع أن يلتزم بالتكاليف و النقل والاجراءات الضرورية لتوصيل البضائع إلى ميناء التسليم المتفق عليه.

3 – أجور الشحن مدفوعة إلى CPT (Carriage Paid To).

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسارة أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة، وأي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البضاعة للشركة الناقلة.

4 – النقل والتأمين مدفوع حتى مكان الوجهة المحددة (Carriage and Insurance Paid To)CIP.

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن والتأمين ضد المخاطر، خسارة أو ضرر البضاعة أثناء الشحن، ويقوم البائع بالتعاقد مع شركة التأمين وبدفع رسوم التأمين.

المطلب الثالث: الوصول (D)

المجموعة الرابعة: الوصول.

1 – التسليم عند الحدود (Delivered At Frontier) DAF.

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري على وسيلة النقل بدون تفرغها وجاهزة للتصدير ولكن غير جاهزة للاستيراد في المكان، ان كلمة حدود يمكن استخدامها لتعني أي حدود بما في ذلك بلد التصدير، ولذلك يجب تحديد اسم الحدود المقصودة بالضبط وذلك عن طريق ذكر اسم المكان.

2 – التسليم على سطح السفينة (Delivered Ex Ship) DES.

يعني هذا المصطلح أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري على ظهر السفينة غير جاهزة للاستيراد في ميناء الوجهة النهائية، يتحمل البائع التكاليف والمخاطر المتعلقة باحضار البضائع إلى ميناء الوجهة النهائية قبل التفريغ والافراج.

3 – التسليم على رصيف ميناء الوجهة النهائية (Delivered Ex Quay) DEQ.

يعني هذا المصطلح أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري غير جاهزة للاستيراد على رصيف التفريغ في ميناء الوجهة النهائية، يتحمل البائع التكاليف والمخاطر المتعلقة باحضار البضائع إلى ميناء الوجهة النهائية وتفريغ البضائع على رصيف الميناء، يتطلب المصطلح من المشتري أن يتحمل مسؤولية الافراج عن البضائع للاستيراد ودفع كل التكاليف والأجور والضرائب عند الاستيراد.

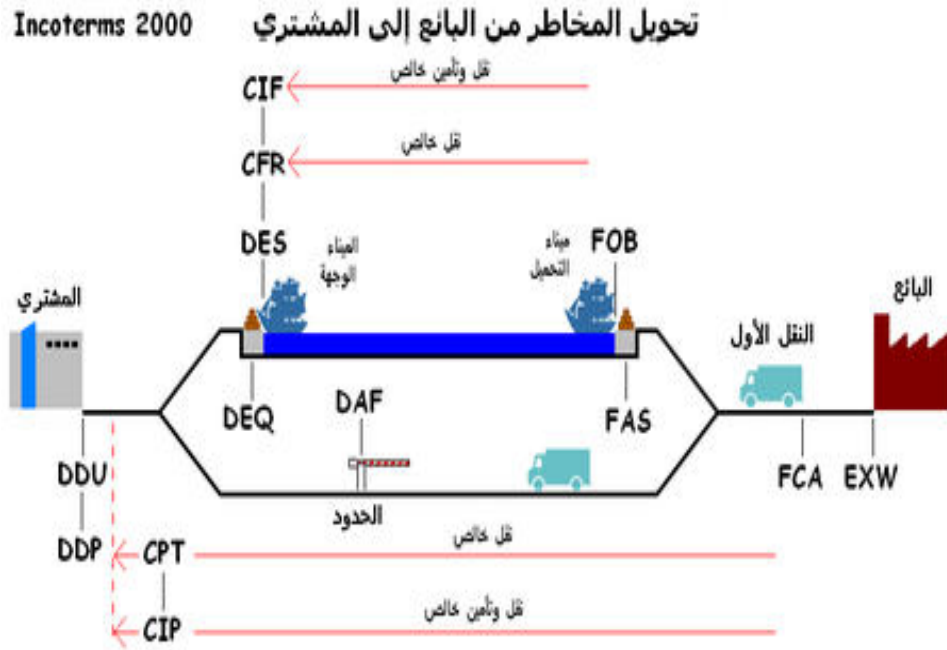
4 – التسليم بدون دفع الرسوم (DELIVERED DUTY UNPAID) DDU.

يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الاستيراد ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة (باستثناء الرسوم الجمركية والرسوم الحكومية الأخرى واجبة السداد عند الاستيراد) بالإضافة إلى تكاليف ومخاطر تخليص الإجراءات الجمركية، يتوجب على المشتري أن يدفع أي تكاليف إضافية وأن يتحمل مخاطر تنشأ عن عدم تمكنه من إخراج البضاعة للاستيراد في الموعد المطلوب.

5 – التسليم مع دفع الرسوم (DELIVERED DUTY PAID) DDP.

يعني أن البائع يسلم البضائع إلى المشتري جاهزة للاستيراد ولا يتحمل مصاريف التفريغ من أي وسيلة نقل عندما تصل إلى مكان الوجهة النهائية، على البائع أن يتحمل كافة المصاريف والمخاطر المتعلقة باحضار البضائع إلى مكان الوجهة النهائية بما في ذلك مصاريف التخليص الجمركي الخاصة بالاستيراد.

شكل رقم (01): تحويل المخاطر من البائع إلى المشتري .



شرح المصطلحات التجارية الدولية: وشرحها كالتالي: ¹

❖ الفوج (E): يتكون من المصطلح التالي:

- **(Ex-Works = A l'usine) EXW**: الالتزام الأقصى يقع على عاتق المشتري أي من مكان شراء البضائع من الصانع. بمعنى أن المشتري يتحمل جميع تكاليف النقل و الشحن والمخاطر والمسؤولية الوحيدة للبائع هي تسليم البضائع ووضعها تحت تصرف المشتري في صنعه وبمثل هذا المصنع الالتزام الأقصى للمشتري .

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

- **(Free Carrier = Franco transporteur):FCA** يخص جميع أنواع النقل ويختار المشتري الناقل ووسيلة النقل ويتحمل تكاليف النقل الأساسي وتنتقل مسؤولية البضائع من البائع إلى المشتري عند إيصال البضائع إلى يد الناقل المعين من طرف المشتري.

- **(Free Alongside ship = Franco le long de navire):FAS** يخص هذا المصطلح وسيلة النقل البحري فقط. تنتقل مسؤولية البضائع من البائع إلى المشتري عند وضعها على الرصيف عند السفينة، أما المشتري فعليه تحمل تكاليف شحن البضائع والمسار الأساسي للنقل.

- **(Free On Board = Franco Bord):FOB**: يخص وسيلة النقل البحري فقط، تنتقل مسؤولية البضائع من البائع إلى المشتري عند تجاوز البضائع حافة السفينة، أي أن تكاليف الشحن يتحملها البائع وليس المشتري.

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

- **(Carriage Paid To = Port Payé jusqu'à destination):CPT** يخص جميع أنواع النقل، تنتقل المسؤولية من البائع إلى المشتري عند ايداع البائع للبضائع إلى يد الناقل أي لها نفس مبدأ انتقال المسؤولية مع مصطلح FCA.

1_ بشارف عبد السلام طيوش، شبيخي قادة، المرجع السابق ص 35 – 36.

▪ **Carriage and Insurance Paid to = Port payé, assurance) :CIP**

(comprise) لها نفس مبدأ انتقال المسؤولية مع CPT يضاف إلى ذلك التزام البائع بتمويل التأمين الخاص بالبضائع ضد مختلف المخاطر.

▪ **(CFR :Cost and Freight = Cout et fret):**

شحن البضاعة في السفينة يضاف إلى ذلك أن يتحمل تكاليف النقل الخاصة بالمسار الأساسي ولها نفس مبدأ انتقال البضاعة في السفينة يضاف إلى ذلك أن البائع يتحمل تكاليف النقل الخاصة بالمسار الأساسي ولها نفس مبدأ انتقال المسؤولية مع FOB.

▪ **CIF أو CAF بالفرنسية:**

(Cost, Insurance and Freight = cout Assurance, Fret) نفس مبدأ انتقال

المسؤولية مع CFR يضاف إلى ذلك التزام البائع بدفع مصاريف التأمين ضد مختلف المخاطر.

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

▪ **DAF (Delivered At Frontier= Rendu Ex Frontier):** أي هذا المصطلح يتعلق بالنقل

البري يتحمل البائع التكاليف والمخاطر إلى غاية الحدود أين يضع البضائع تحت تصرف المشتري دون تفريغ أي أن مصاريف التفريغ على عاتق المشتري

▪ **DES (Delivered Ex Ship = Rendu Ex Ship):** تنتقل مسؤولية المخاطر والتكاليف من

البائع إلى المشتري عند نقطة تفريغ البضائع في ميناء الوصول، ويكون على عاتق المشتري تحمل تكاليف تفريغ البضائع.

▪ **DDU (Delivered Duty Unpaid = Rendu Droit Non Acquittés):** 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 بإجراءات الجمركة لدى استيراد ودفع الحقوق والرسوم الجمركية.

▪ **DDP (Delivered Duty Paid = Rendu Droits Acquittés):** يخص كامل أنواع

النقل وهو على عكس المصطلح EXW فان هذا المصطلح يمثل الالتزام الأقصى للبائع حيث يقوم البائع بكل الإجراءات وتحمل مختلف التكاليف وكذا دفع الحقوق والرسوم الجمركية إلى حين تسليم البضاعة للمشتري في النقطة المحددة لذلك.

خلاصة الفصل :

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في إقتصاد أي دولة مهما اختلفت درجة تقدمها الاقتصادي ،فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض والتي تتمثل في مجموعة من العمليات التجارية والتي تتبع مجموعة من الاجراءات تتمثل في إجراءات التصدير والاستيراد وإجراءات جمركة البضائع وتحديد مختلف المخاطر المتعلقة بالعمليات التجارية وكذلك تحديد المصطلحات التجارة الدولية المستخدمة في العمليات التجارية .

فالعمليات التجارية لا يمكن أن تتم إلا بموجب عقد دولي الذي يوضح بدوره موقف كل من الطرفين من العملية حيث يتضمن العقد مجموعة من القواعد والشروط التي توضح سير العملية التجارية لكي تتم على أكمل وجه.

الفصل الثاني:

التقنيات البنكية المستخدمة في تمويل التجارة

الخارجية

تمهيد :

نظرا للتطورات الاقتصادية و اتجاه معظم الدول إلى تحرير تجارتها الخارجية للإسترداد أو التصدير فإن التعاملات الخارجية أموالا ومبالغ معتبرة لضمان سلامة التبادل بين مختلف الدول العالم .

حيث تعددت التقنيات والوسائل المستعملة من طرف المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية من أجل تسوية معاملاتهم.

بحيث يمكن تصنيف تقنيات تمويل التجارة الخارجية إلى تقنيات تمويل قصيرة الأجل وتقنيات ومتوسطة وطويلة الأجل.

لذا سيتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث :

المبحث الأول : تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

المبحث الثاني : تقنيات تمويل التجارة الخارجية متوسطة وطويلة الأجل

المبحث الثالث : طرق ووسائل الدفع الدولية

المبحث الأول : تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة لتسوية التزامات المالية الناشئة فيما بين أطرافها وفي هذا المجال هناك عدة أساليب وتقنيات تستخدم لتسهيل عمليات التجارة الخارجية بجانبها الصادرات والواردات .
والهدف من هذه التقنيات هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية .

المطلب الأول : إجراءات التمويل البحث

تتخذ إجراءات تمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية وتختلف عن طرق التمويل الأخرى في كون هذه الأخيرة عبارة عن عمليات الدفع والقرض في آن واحد

الفرع الأول : القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

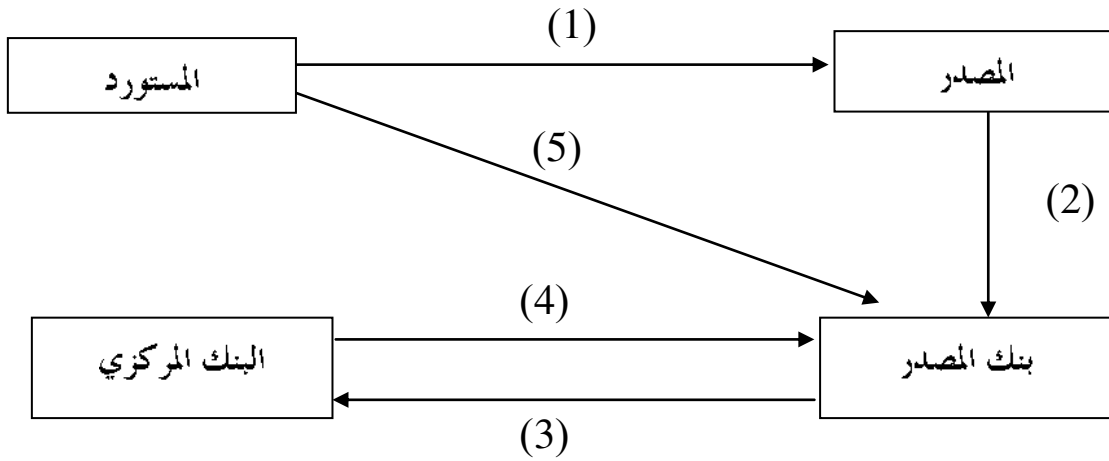
يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزمائهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة إرتباط بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي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

- مبلغ الدين
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة .
- إسم المشتري الأجنبي وبلده .
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية المالية للعملية .¹

1- الطاهر نظرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة 04، الجزائر، 2005، ص 113-114 .

بالإضافة إلى ذلك توفر هذه القروض ضد المخاطر السياسية والتجارية ولكنها غير إجبارية والشكل أسفله يوضح أهم خطوات سير تقنيات القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.¹

الشكل رقم (02): مخطط يوضح سير تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير .



المصدر : يوسف مسعداوي ، دراسات في المالية الدولية ، دار الولاية للنشر والتوزيع ، عمان ، 2013 ، ص 81.

(1): سحب الورقة المالية .

(2): خصم الورقة التجارية .

(3): إعادة الخصم من طرف البنك المركزي .

(4): التسديد عند تاريخ الإستحقاق .

(5) : تسديد قيمة المبلغ المسحوب .

1- يوسف مسعداوي ، دراسات في المالية الدولية ، دار الولاية للنشر والتوزيع ، عمان ، 2013 ، ص 81.

الفرع الثاني : التسبيقات بالعملة الصعبة .

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

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد ، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي ، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير .¹

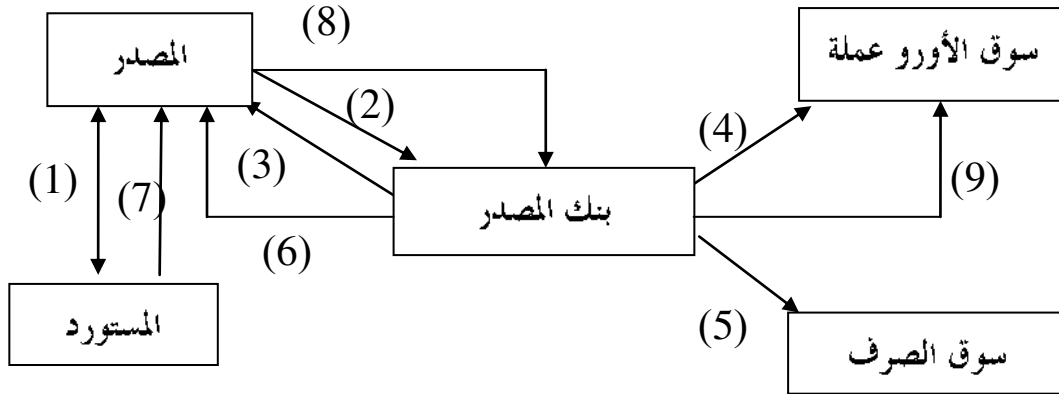
أهم مزايا هذه التقنية ما يلي :

- تعتبر تقنية التسبيق بالعملة الصعبة الية للتغطية من خطر سعر الصرف انطلاقا من تاريخ إمضاء العقد ومصدرا لتمويل الصادرات.
- سهولة الحصول على تسبيقات بالعملة الصعبة.
- طريقة استعمالها بسيطة ولا تتطلب الكثير من الشكليات ، لأنها متعلقة بعملية ذات طابع تجاري ولا يمكن إعادة خصمها في البنك.
- نفاقتها منخفضة عن نفقات القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير .
- لا تخضع العملية لإجراءات إلزامية أو ترخيصات مسبقة.²

1- الطاهر نظرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، ط 02 ، 2003 ، ص 114-115.

2- يوسف مسعداوي ، مرجع السابق ، ص 83.

شكل رقم (03): مخطط يوضح سير تقنية التسيقات بالعمللة الصعبة .



المصدر : يوسف مسعداوي ،دراسات في المالية الدولية، دار الراجية للنشر والتوزيع، عمان، 2013،ص 84.

(1): عقد تجاري .

(2): طلب التسيقات.

(3): موافقة البنك .

(4): قرض بالعمللة الصعبة .

(5): بيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية.

(6): تقديم القرض بالعمللة المحلية .

(7): الدفع بالعمللة الصعبة .

(8): التسديد بالعمللة الصعبة .

(9): تسديد سوق الأورو عملة .

الفرع الثالث :عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي،حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك وبهذا

فهي تحتل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير .

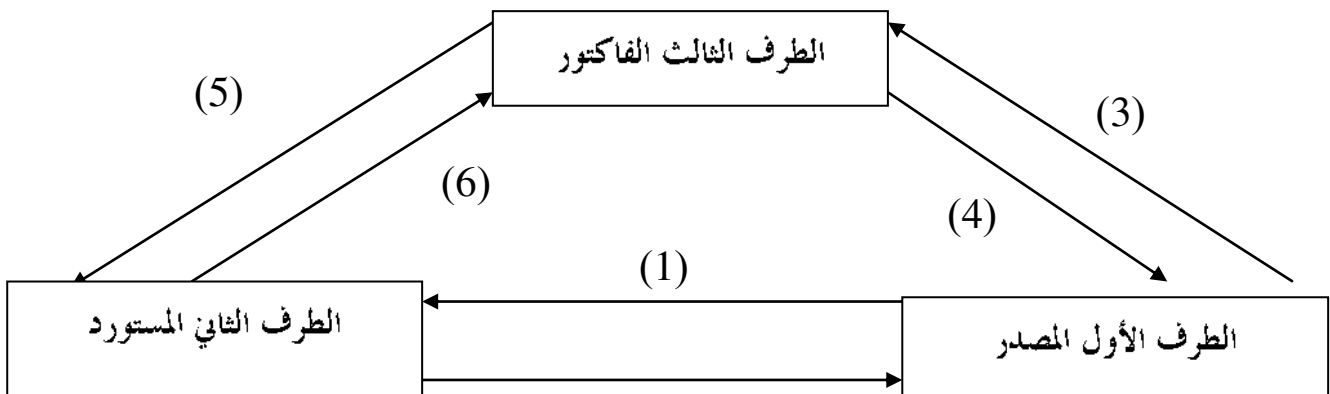
وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر وبالإضافة الى ذلك، فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص ما يلي :

- ان تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزيرتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الايني لدين لم يحل أجل تسديده بعد .

- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون اجله الى سيولة جاهزة .

— تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير الى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات .¹

شكل رقم (04) : مخطط يوضح سير تقنية تحويل الفاتورة .



المصدر : صادق مدحت ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار تحريب ، مصر ، 2001، ص46

1 - الطاهر لطرش . تقنيات البنوك . ديوان المطبوعات الجامعية الطبعة الرابعة الجزائر 2005. ص115- ص116

- (1) : يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معيناً الى المورد وإرسال الفواتير الى الفاكترور وليس الى المشتري .
- (2) : يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها الى المصدر .
- (3) : يقوم المصدر ببيع حسابات القبض الى الفاكترور .
- (4) : يمنح الفاكترور المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل الى 80% الى البائع.
- (5) : يقوم الفاكترور بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل 100% من قيمة الفاتورة .
- (6) : يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ إستحقاقها .

المطلب الثاني: إجراءات الدفع و القرض

يختلف هذا النوع من التمويل عن النوع السابق في كون يجمع بين صفة الدفع و صفة القرض في آن واحد، ومن بين الآليات أساسية للتمويل والقرض والمتعلقة بتمويل الواردات هي :

الفرع الأول : الإعتماد المستندي

أولاً: تعريف الاعتماد المستندي : لقد وردت عدة تعريفات للإعتماد المستندي والتي نبرز منها ما يلي :

- يعرف بأنه عملية بنكية تساعد على بناء الثقة المتقدمة بين طرفي العقد ومن ثم تعمل على نمو التبادل الدولي ، حيث يقوم البنك الفاتح الاعتماد بأن له حوالة يمكن أن يقبضها بشرط أن يقدم المستندات التي تثبت شحن البضاعة .¹

"الإعتماد المستندي هو اية ترتيبات يصدرها المصرف الفاتح الاعتماد بناء على طلب المتعامل معه وفق لتعليماته يتعهد البنك بموجبها بأن يدفع لأمر المستفيد (البائع) مبلغاً معيناً من المال في غضون مدة محددة أي لغاية (تاريخ إنتهاء صلاحية الاعتماد) مقابل القيام المستفيد بتنفيذ الشروط والتعليمات المعينة تتعلق بالبضاعة موضوع

1- سعيد عبد عزيز عثمان .الاعتماد المستندي .الدار الجامعية .الاسكندرية .2002.ص.10

البيع مثلا أو أي موضوع أخرى، تم فتح الاعتماد من أجله وتسليم مستندات معينة مطابقة لشروط المينة في خطاب الاعتماد ومن هنا جاءت صفة مستندي " 1

ويعرف بأنه "تعهد خطي من أحد البنوك يصدر بناء على طلب العميل المستورد (المشتري) لصالح المستفيد المورد (البائع) وبموجبه يتعهد البنك بدفع الثمن المطلوب للمورد البائع إذا قدم جميع المستندات المطلوبة وكانت مطابقة لشروط الاعتماد" 2

ويعرف عموما بأنه "هو كتاب تعهد صادر من البنك (فاتح الاعتماد) إلى البنك المرسل (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 وتنفيذه" 3

ثانيا : أهمية الاعتماد المسندي : تتمتع أهمية الاعتماد المسندي من الدور الذي تلعبه في تسهيل عمليات التجارة الدولية وفوائده المتعددة يمكن ادراجها فيما يلي : 4

أ - بالنسبة للتجار فاتح الاعتماد :

- يكون على ثقة من أن البضاعة ستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تتعاطى أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد .

— ان المستندات ستصل مطابقة للشروط فتعفيه من دفع الغر امامات المفروضة من قبل الدولة حال وجود المخالفات مثل تصديق الفواتير وشهادة المنشأ.

— لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد سلفا لمدة قد تتحصل اربعة أشهر الى سنة أي ريشما تصل البضاعة .

1 - محمد الصبري .ادارة المصارف والدار الوفاء لنديا . لطباعة والنشر .ط 01 الاسكندرية 2008 .ص 62

2 - بسام الطروانة حمد .محمد ملحم سبيان .الاوراق التجارية والعمليات المصرفية . دار المسيرة . عمان 2010 .ص 424.

3 -حائل أمين عبد الله .اسماعيل ابراهيم الطرد .ادارة العمليات المصرفية (المحلية والدولية). دار وائل للنشر .الطبعة الاولى 2006 .الاردن عمان .ص 278.

4- محمد الصبري . مرجع سابق . ص 62.63.64.

ب — بالنسبة لمستفيد :

— يكون على ثقة بأن بضاعته التي يحضرها أو يصنعها مبيعة ولن تتكدس في المستودعات ويكون سعر بيعها معروفا وغير معرض للخسارة في حالة تدهور الاسعار.

— يضمن عدم انسحاب المشتري ضمن المدة المتفق عليها والمحددة في الاعتماد .

— دفع ثمن البضاعة حال تقديم المستندات بحيث تكون مطابقة للشروط ويضمن تسديد السحوبات الزمنية عند موعد الاستحقاق .

يمكن الحصول على تسهيلات مصرفية لتجهيز البضاعة مقابل الاعتماد .

ج — بالنسبة للمصارف :

مصدر دخل للمصارف من جراء العمولات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها ، فشكل مصدر التمويل لا بأس به كما أنها توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد من جراء ذلك بالإضافة الى مساهمة هذه التأمينات في زيادة سيولة هذه المصارف .

د — بالنسبة للتجارة الدولية :

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

ثالثا : الأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي : تتم هذه العملية عادة بين أربعة أطراف هي :¹

1. المستورد : وهو شخص او جهة التي تطلب فتح الاعتماد بأن يتقدم بطلب رسمي يطلب فيه من البنك بإجراء ما يلزم لفتح الاعتماد لصالح المصدر الذي قد أبرم معه عقدا لشراء السلعة معينة ويتعهد له من خلال عقد الاعتماد دفع قيمة هذه السلعة بعد وصول مستندات الشحن المطابقة لما هو وارد بشروط الاعتماد المفتوح.

1- زهير المدرب ،لؤي وديان محاسبة البنوك . دار البداية للنشر والتوزيع . عمان . 2012.ص146.145.

2. **المصدر:** هو مصدر البضاعة بحيث يفتح الاعتماد لصالحه وتصرف اليه قيمته عندما يتقدم من بنكه مبرزا الوثائق والمستندات التي تثبت شحن البضاعة .
3. **بنك المستورد:** هو البنك الذي يقوم بفتح الاعتماد ويخطر المصدر به عن طريق بنك المصدر، وهو كثيرا ما يتدخل لحل مشكلات المستورد والمصدر معا ويضمن تسديد قيمة الاعتماد المستندي المفتوح عند وصول المستندات الدالة على شحن البضاعة ، كما يمنح للمستورد التسهيلات اللازمة لفتح الاعتماد يسدها عنه في حالة عدم وجود أموال لديه وذلك بضمان البضاعة المستوردة ولذلك تسلم المستندات لبنك المستورد مظهرة كليا لأمره، فيصبح المالك لها ثم يقوم بنقل ملكيتها إلى المستورد.
4. **بنك المصدر:** هو البنك الذي يتعامل معه المصدر ويعتبر مراسلا لبنك المستورد أيضا إذ يتسلم باسمه المستندات التي يقدمها المصدر ويبعث بها المستورد عن طريق البنك فاتح الاعتماد ويسمي في الاعتماد المستندي بالبنك المبلغ الاعتماد.

رابعا : أنواع الاعتمادات المستندي :

هناك أنواع عديدة للاعتماد المستندي إلا أننا نقصر منها مايلي :

1- أنواع الاعتماد المستندي من حيث الالتزام البنكي :

أ/ الاعتماد المستندي القابل للإلغاء :

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك، ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء وعليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد تجاه المصدر ومن الممكن أن يلغى في أي لحظة، وهذه السليبات تجعل من هذا الاعتمادات المستندية نادرة الاستعمال .

ب/ الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء :

الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء أو القطعي هو الية التي بموجبها يتعهد بنك المستورد بتسوية ديون هذا الأخير تجاه المصدر، وهو غير قابل للإلغاء لأن البنك المستورد لا يمكن أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الاطراف .

ج/ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد :

وهو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن التصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من الآيات الشائعة.¹

2- أنواع الاعتماد المستندي من حيث شكل أو صورة الاعتماد :

أ- الاعتماد المستندي قابل للتحويل : (Cre.doc.transferable)

هو الاعتماد الذي يسمح فيه المستفيد تحويله كليا أو جزئيا إلى مستفيد آخر يطلق عليه المستفيد الثاني، وغالبا ما يكون المستفيد الأول من الاعتماد هو الوسيط أو الوكيل للمستورد في بلد المصدر، ويشترط أن يفتح الاعتماد لصالحه حتى يقوم بتحويله بدوره إلى المصدر الفعلي للبضاعة نظير عمولة معينة، أو الاستفادة من الأسعار الواردة بالاعتماد و الأسعار التي يمكنه الحصول عليها من المصدر، ولا يحق للمستفيد الأول إجراء أي تعديلات على شروط وبيانات الاعتماد المفتوح، فيما عدا حق تعديل اسم المستفيد الذي يحول إليه الاعتماد وتعديل سعر الوحدة ومبلغ الاعتماد، كما أن تاريخ صلاحية الاعتماد المحول يكون عادة قبل انتهاء الاعتماد الأصلي بعدة أيام، أما بالنسبة للشروط الأخرى للاعتماد الأصلي فتبقى كما هي.²

ب - الاعتماد المستندي غير قابل للتحويل : (Cre.doc.in transferable)

في هذا النوع من الاعتماد يتعين على المستفيد استخدام الاعتماد بنفسه، أي لا يجوز لأي مستفيد آخر استخدامه ولا يسقط من هذا الاعتماد في التصرف في الحصيلة وفقا لأحكام القانون السارية.

ج - الاعتماد المستندي الدائري : (Crédit Documentaire Revolving)

ويستخدم هذا النوع من الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري على دفعات على فترات زمنية منتظمة، ففي حالة رغبة المشتري المحلي باستيراد كميات كبيرة من البضاعة واستلامها على شكل دفعات

1- الطاهر لطرش . مرجع سابق . ص . 118 . 119.

2 - طاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، ط 06 ، الجزائر 2001 ، ص 119

فإنه بدلا من فتح اعتماد مستندي واحد بتجدد تلقائيا على شكل دوري كلما انتهت مدته وقيمته، دون أن يكون هناك حاجة إلى فتح اعتماد مستندي جديد في كل مرة.¹

3 — أنواع الاعتمادات المستندية حسب كيفية تنفيذها :

أ — الاعتماد المستندي المنفذ لدى الإطلاع أو بالنظر:

(Avue Cre .Doc .Réalisables Par Patiemment)

هو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره وتحقق البنك من صحتها بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات و الوثائق المطلوبة الواردة إليه أو للتحويل عليها من المستفيد المصدر.

ب — الاعتماد المستندي المحقق بالتفاوض: (Cre.Doc.Realisable Par Negotiations)

هذا النوع قد يعرف أحيانا بالاعتماد المستندي القابل للخصم بحيث بموجبه قد يتعهد البائع من البنك بخصم الكمبيالة التي يسحبها من المشتري وفق شروط معينة ومن ثم فهو شكل من أشكال القروض بمقتضاها ينفذ بنك معين عملية شراء مستندات معينة صفقة معينة (مسحوبة بكمبيالة) مسحوبة من أحد الأطراف الثلاثة: المشتري، البنك المشعر (من المستفيد) المصدر من القروض مع خصم نفقات تلك العملية، وإلا تسديد عمولات التفاوض بشأن الكمبيالة إلى غاية التسديد الفعلي لها عن طريق البنك (المصدر) المشعر.

ج — الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول أو الدفع الآجل (Cre.Doc.Realisable Par)

يتم بموجب هذه الاعتمادات قيام البنك أصدر الاعتماد أو مراسله في حالة التعزيز بقبول الكمبيالات المرفقة بالمستندات المقدمة من المصدر أو الالتزام بسداد قيمة المستندات عند حلول أجل السداد أية سداد قيمة D ويستخد هذا الشرط في حالة قيام المصدر بفتح ائتمان تجاري للمستورد لأجل معين يتم في الكمبيالات المقبولة أو سداد قيمة المراسلة دون قبول الكمبيالات.²

1 — فرانس فاطمة الزهراء، أثر قانون المالية التكميلي لسنة 2009 على تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، دفعة 2010 — 2011، ص 57.

2 — عبد الغني مازوت، الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط 01، 2006، ص 27.

خامسا : الخطوات الضرورية لفتح وتنفيذ الاعتماد المستندي :

عملية فتح الاعتماد المستندي تتم بناء على طلب المحرر أو استمارة خاصة وفقا لنموذج وضعه البنك نتيجة للخبرة والممارسة وذلك تفاديا لأي لبس أو خطأ أو نقص في البيانات

إن مرحلة فتح الاعتماد تمثل مرحلة شديدة الأهمية في حياة الاعتماد المستندي ويقدر كفاءة وسلامة إنجازها، بقدر ما تنجح المراحل الأخرى اللاحقة لإتمام رحلة الاعتماد المستندي .

يمر الاعتماد المستندي خلال مرحلة التنفيذ بعدة خطوات ويمكن إجمال ذلك على النحو التالي :

- يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد مستوفي للبيانات المطلوبة ومرفق به المستندات الخاصة بالعملية الاستيراد مثل

: " الفاتورة - موافقات من جهات معينة "

- يقوم موظف البنك المختص بتلقي طلب العميل، ومراجعته وفحصه وتفصيلا للتأكد من أن طلب العميل يتضمن تعليمات واضحة وكاملة ودقيقة، كذلك التأكد من أن الطلب مرفق به كافة المستندات المطلوبة لفتح الاعتماد .

- يتم مطابقة صحة توقيع العميل على طلب المقدم منه بواسطة موظف متخصص .

- مراجعة مركز الحسابات العميل، كذلك الوقوف على حدود التسهيلات الائتمانية الممنوحة له وتاريخ سريانها، والرصيد القائم منها في تاريخ التقدم بطلب فتح الاعتماد للتأكد من أن الحدود المتاحة تسمح بفتح الاعتماد المطلوب .

- احتساب العمولات والمصروفات المتعلقة بالاعتماد وفق تعريف الخدمات المصرفية الموحدة وأية منشورات داخلية للبنك وإعداد القيود الحسابية بالخصم على حسابات العميل لدى البنك والاضافة الحسابات الغطاء الاعتمادات المستندية، وحسابات الإيرادات المختلفة (بريد، فاكس، تلكس، العمولات)

- تجهيز النماذج الخاصة بطبع تفاصيل الاعتماد المستندي توطئه لإبلاغه للمرسل الخارجية لإبلاغ المستفيد من الاعتمادات بالتفاصيل الكاملة، وقد يتم ذلك بواسطة البريد (التعزيز بريدي أو بالتلكس "قول تلكس").

- الاتصال بإدارة الخارجية للبنك للوقوف على اسم المراسل الذي سيتم اختياره لإبلاغ الاعتماد أو تعزيره، وقد يكون لدى إدارة الاعتمادات المستندية بالبنك سجلا بأسماء المراسلين و عناوينهم والذين يحتفظ معهم البنك بترتيبات مصرفية وعلاقات خارجية .
- الاتصال بوحدة الشفرة بالبنك لاستيفاء الرقم السري مع المراسل الخارجي وذلك في حالة إبلاغ الاعتماد بالتلكس .
- مراجعة بيانات الاعتماد بعد طبعها وقبل إبلاغها للمرسل، إذا وجدت صحيحة يتم استفاء توقيعات المسؤولين ويتم الإبلاغ المراسل، أو يتم اتخاذ أي تصحيح مطلوب قبل إبلاغ المراسل.
- استكمال كافة البيانات وحفظ كل المستندات الخاصة به
- يتم موافاة الادارة المختلفة المعينة داخل البنك بصورة المستندات الخاصة بالاعتماد كل فيما يخصه لمتابعة حسن سير الاعتماد المستندي وأنه صدر وفق التعليمات المعمول بها بالبنك وطبق للقواعد المنظمة لهذا النوع من الخدمات المصرفية .
- إثبات فتح الاعتماد بسجلات البنك .¹

سادسا: المستندات المطلوبة لفتح الاعتماد المستندي

هي في الحقيقة تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية، وبصفة إجمالية ماهية هذه المستندات المطلوبة للقيام بفتح الاعتماد المستندي.

1- الفاتورة: وتتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية، النوعية، و الاسعار.

2- بوليصة الشحن والنقل: وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها

وتسليمها إلى صاحبها وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة .

1-بوسته محمد إبراهيم "استخدام الاعتماد المستندي كقنية في تمويل التجارة الخارجية" مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية .جامعة محمد خيضر .بسكر.الدفعة 2016-2017.ص 38-39-40.

- 3- بوليصة التأمين :** وهي تلك المستندات التي تأمين على البضاعة المرسله ضد الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل .
- 4- الشهادات الجمركية :** وهي مختلفة المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الاجراءات الجمركية .
- 5- شهادات المنشأ :** وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي .
- 6- شهادات التفتيش والرقابة والفحص :** وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد لسلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات ...)
- 7- الشهادات الطبية :** وهي كل الشهادات الصحية المحررة من اجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية¹ .

سابعاً : الأصول والأعراف الموحدة الاعتمادات المستندية (vcp600) :

1/ مفهوم : تعتبر الاعتمادات المستندية من الأساسية التي ساعدت على انتشار التجارة وسهلت عمليات التبادل التجاري بين مختلف دول العالم ، كونها تتصف بالأمان والايفاء بالالتزامات المالية وتضفي طابع الطمأنينة على البائع باستلام مستحقاته المالية عند تنفيذ الالتزامات ولقد بدأ الاهتمام بموضوع الاعتمادات المستندية منذ مطلع العشرينات وعقد عدد من المؤتمرات لغرض وضع القواعد و الاعراف الموحدة الاعتمادات المستندية .

2/ الأهمية :

- اعتبار هذه الاعراف والأصول الاساس في حل النزاعات والاحتكام إليها فيما يتعلق بالاعتمادات المستندية واعتبار التحكيم في مثل هكذا نزاعات يستند أساس إلى النظام القضائي المعتمد لدى غرفة التجارة الدولية .
- تحديد مسؤوليات كل من البنك والمشتري والبائع كل فيما يخصه من التزامات في تنفيذ شروط الاعتماد .
- تحديد المستندات الاساسية للاعتمادات المستندية التي يجب تقديمها وتداولها وقبولها إن الميزة التي تحققها النشرة 600 يكمن في تحويل الاصول والأعراف الموحدة إلى قواعد تؤدي إلى درجة الالتزام بها .

1- الطاهر نظرش . المرجع السابق .ص117-118.

3/المزايا :

- سهولة قراءتها وفهمها وتطبيقها .
- وضوحها بحيث تقلل الاجتهادات والتفسيرات عند تطبيق الاعتمادات .
- اتساع إنتشار تطبيقها من كافة البنوك بكافة الدول .
- عملها لمصلحة كافة الاطراف .
- تشجيعها لأطراف الاعتمادات باستخدام الضمانات الائتمانية بشكل أوسع .
- إعطائها فرصة للبنوك وحثهم على مراجعة مضمون الوثائق والنماذج وتحسينها .
- تخفيضها لحالات الفشل والاحتيايل في الاعتمادات المستندية .
- إعادتها لصياغة المواد بحيث الغت بعض المواد التي لم تعد مطبقة وفسرة بعض المواد الأخرى.¹

ثامنا : دور الاعتماد المستندي :

- 1- 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 ،إضافة إلى الاتفاق على كمية البضاعة ونوعيتها وسعرها والشروط الأخرى.
- 2- يتقدم العميل المستورد إلى البنك في بلده وتنفيذا لشروط العقد المبرم بينه وبين البائع بطلب فتح الاعتماد لصالح المستفيد وذلك بتعبئة نموذج فتح الاعتماد وتوقيع على شروط البنك العامة لفتح الاعتماد .
- 3- يقوم البنك بفتح الاعتماد المستندي بعد التأكد من تقديم العميل لمستندات شروط فتح الاعتماد وتثبيت عملية استيراد البضاعة إما بغاتورة مبدئية أو عقد بيع أو طلب وكيل يصدر عن وكيل البضاعة في بلد العميل المستورد ،ثم يرسل البنك المصدر كتاب الاعتماد بعد طباعته بكافة التعليمات العميل الواردة في نموذج طلب فتح الاعتماد إلى البنك المراسل في البلد المستفيد .

1- بن ويس مهيدى .بوري هشام .مرجع سابق ص 20.

4- بعد استلام البنك المراسل لكتاب الاعتماد يقوم بإبلاغ المستفيد بشروط الاعتماد وإشعار البنك فاتح الاعتماد بوصول الاعتماد وتبليغه.

5- يقوم المستفيد بعد التأكد من فتح الاعتماد لصالحه عن طريق البنك المبلغ بتجهيز المستندات الخاصة بها والمطابقة لشروط الاعتماد الى البنك المبلغ.

6- عند استلام البنك المبلغ لمستندات يقوم بتحقيقها والتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد المفتوح لصالح المستفيد، ثم يقوم بدفع قيمتها للمصدر وقيد القيمة على حساب البنك فاتح الاعتماد ومن ثم ارسال المستندات الى البنك المصدر .

7- بعد استلام بنك العميل المستورد للمستندات يقوم بفحصها وتدقيقها والتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد ثم يقيد صافي قيمة الاعتماد (بعد خصم التأمين) ومصاريفه وعمولاته على حساب العميل لديه، ويتم ارسال المستندات الى العميل ليقوم بالتلخيص على البضاعة من الجمارك، وبذلك تنتهي دورة الاعتماد المستندي التي بدأت بالاتفاق بين المستورد والمصدر.¹

الفرع الثاني : التحصيل المستندي.

أولا : التعريف

تعريف التحصيل المستندي: التحصيل المتندي هو الية يقوم بموجبها المصدر باصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قول الكمبيالة.

وتجدر الملاحظة في التحصيل المستندي أن التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات الا بعد القبول الكمبيالة أو التسديد المبلغ .

ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين :

1-حائل أمين عبد الله، اسماعيل ابراهيم الطرد، ادارة العمليات المصرفية -محلية والدولية، دار وائل للنشر، الطبعة الاولى 2006ص285- ص

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

* المستندات مقابل القبول : حسب هذه الصيغة ، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة عليه ، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد .¹

ثانيا : الاطراف المتدخلة في عملية التحصيل المستندي :

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي وهي:

– المسحوب عليه (المستورد): وهو الشخص المعني باستلام المستندات والكمبيالة المرفقة بها وذلك مقابل الدفع النقدي أو قبول الكمبيالة.

– الساحب (المصدر): هو العميل المصدر للبضاعة والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة اللازمة لعملية التحصيل.

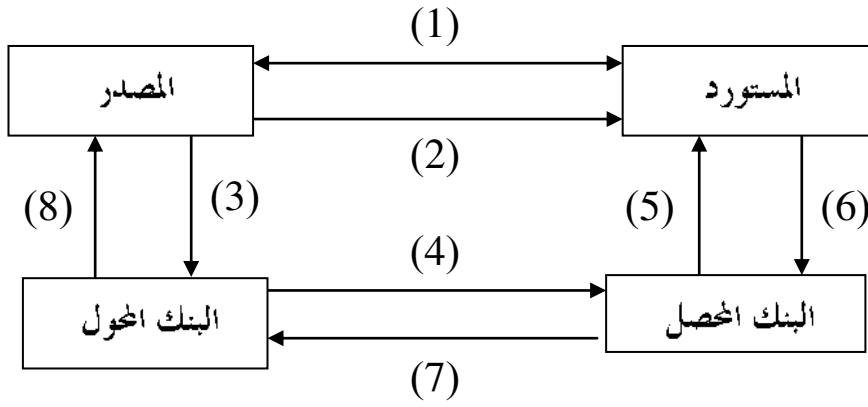
– البنك المكلف بالتحصيل: هو البنك الذي يعهد إليه البنك المسلم أو الساحب بتقديم مستندات ال المسحوب عليه(المستورد) مقابل الدفع أو القبول وذلك وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المسلم.

– البنك المحول أو المسلم: وهو الطرف الذي يوكل المصدر اليه عملية التحصيل أو هو الذي يستلم المستندات من المصدر ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.²

1- الظاهر لطرش ،مرجع سابق ص 119-120.

2-عالم أمين عبد الله،إسماعيل ابراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية ،دار وائل للنشر والتوزيع،عمان، 2006.ص263-

شكل رقم (05): مخطط يوضح سير تقنية التحصيل المستندي.



المصدر : صادق مدحت أدوات وتقنيات مصرفية ، دار الغريب ، مصر ، 2001 ص 32.

1- عقد توريد البائع.

2- شحن البضاعة .

3- إرسال المستندات مع الكمبيالة وتعليمات المشتري.

4- أمر التحصيل .

5- تقديم المستندات للمشتري .

6- السداد النقدي أو قبول الكمبيالة .

7- المبالغ المحصلة ، الكمبيالة المقبولة.

8- المبالغ المحصلة ، الكمبيالة المقبولة .

الفرع الثالث : خطابات الضمان.

تعريفه : هو صك يتعهد بمقتضاه المصرف الذي أصدره أن يدفع للمستفيد منه مبلغا لا يتجاوز حدا معينا لحساب (بالنيابة عن) الطرف الثالث لغرض معين وقبل أجل معين .

أركانها :

يمكن حصر أركان الخطاب الضمان بمايلي :

- 1- الضمان : وهو المصرف الذي أصدره .
- 2- المستفيد من خطاب الضمان فردا كان أو هيئة .
- 3- المضمون (الشخص الثالث) وهو الذي صدر خطاب الضمان بالنيابة عنه أي لحسابه .
- 4- المبلغ وهو مبلغ خطاب الضمان .
- 5- تاريخ إنتهاء صلاحية الخطاب .
- 6- الغرض الذي من أجله كتب الخطاب .

أنواع خطابات الضمان :

أ-خطابات الضمان اللازمة للمناقصات :وأنواعها هي :

- 1- خطاب الضمان الابتدائي .
 - 2-خطابات ضمانات الدفعات المقدمة .
 - 3-خطابات الضمان النهائي.
- ب- خطابات الضمان التي تطلب من الأفراد لأغراض معينة وأهمها مايلي :

1-خطاب الضمان الذي تطلبه الجمارك ومن أنواعها:

- أ- نظام الايداع.
- ب- نظام السماح المؤقت.
- ج- نظام التراخيص (أي نظام البضائع العابرة).

د- التخليص على البضائع.

2- خطابات الضمان التي يطلبها القانون من العاملين ببعض المهن وذلك ضمانا للمصلحة العامة ومن أنواعها:

أ- كفالات ممارسة المهنة.

ب- كفالات المكاتب السياحية.

ج- كفالات تعهد اليانصيب.¹

المطلب الثالث: طرق أخرى لتمويل قصير الأجل للمصادرات.

بالإضافة إلى 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 هو تشجيع الصادرات وعلى هذا الأساس يحد المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطة خاصة في تعاملهم مع الخارج.

وتسمح مثل هذه التسهيلات بتخفيف الضغوطات الموجودة على خزائن هؤلاء المصدرين، وذلك سواء بتسديد صادراهم عندما يتعلق الأمر بتصدير سلع خاصة أو بواسطة التمويل المباشر لنفقات تنجم عن تخزين سلع وبضائع هذا المصدر في بلد أجنبي في انتظار توزيعها .

أولا : تأكيد الطلبة

وبموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى 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 كما في حالة إعساره مثلا، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمح بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على كميالة وقد تم قبولها من طرف المستورد، كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبيّن له حدود الملاة المالية لهذا المستورد.

1- محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لنديا الطباعة والنشر، ط1، الاسكندرية، ص61-62.

والية تأكيد الطلبة هذه باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى كد كبير الية التحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا في كون تقنية تأكيد الطلبة لا تمنح إلا في بعض الاعمال المحدودة والمدروسة .

ثانيا : تمويل المخزون في الخارج

فإن البنوك وهذا يتعلق بالنظام الفرنسي دائما، تمنح للمصدرين قروضا لتمويل نفقات تخزين السلع في الخارج قبل بيعها، ومن الواضح أن هذا النوع من القروض يهدف إلى مساعدة المصدرين والسماح لهم بدخول الاسواق الخارجية وتكريس تواجدهم فيها.¹

ثالثا : الصفقات المتكافئة

تعرف عى أنها أسلوب متطور لتسوية عملية التبادل التجاري الدولي دون أن يترتب عليها حركة التدفق 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 أطراف حركة التبادل التجاري الدولي.²

1-الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص121- ص 122.

2- محسن أحمد الخضيري، التمويل بدوني نقود، مجموعة النيل العربية، مصر، 2001، ص137.

المبحث الثاني : تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الاجل للتجارة الخارجية

يعتبر التمويل المتوسط الاجل في المعاملات التجارية على التمويل الذي يتعدى 18 شهرا وعموما هناك أربعة تقنيات هي قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزائي، القرض الإيجاري الدولي .

المطلب الأول : قرض المشتري

1/تعريفه: هو عبارة عن الية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من التسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الايني للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة¹.

ويشمل هذا القرض نوعين من العقود هما²:

عقد القرض: بعد إمضاء عقد التصدير بين المصدر والمستورد حيث يتم عقد قرض البنك الممول والمستورد مباشرة ويقبل المستورد بموجب هذا العقد السندات الأذنية المسحوبة عليه بقيمة واردات ويسمح هذا العقد بوضع مبالغ مالية من طرف البنك لصالح المشتري وذلك لفترة معينة وشروط محددة مع قيامه باحترام التزامه بالدفع الفوري.

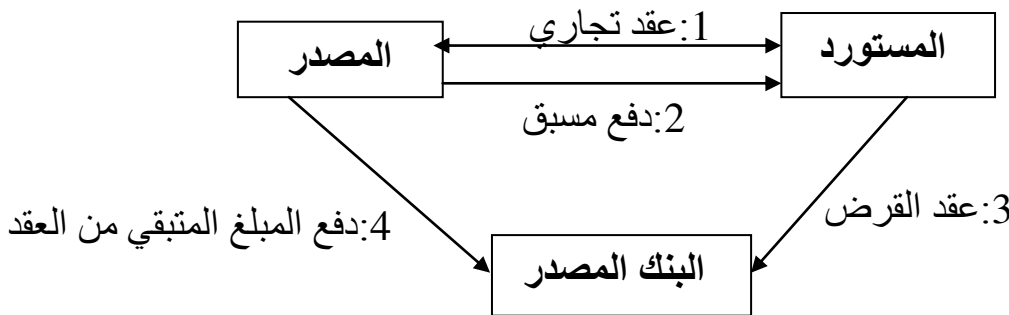
العقد التجاري: يحدد هذا العقد واجبات كل من البائع و المشتري ويبين الطرق التي يقوم بها المشتري عند قيامه بالدفع الفوري، ويمنح قرض المشتري لتمويل الصفقات ذات المبالغ الهامة، فيتدخل البنك لتدعيم المستورد المصدر، فالمستورد ولا يتوفر لديه الاموال اللازمة لشراء السلع والمصدر ولا يستطيع أن ينتظر مدة طويلة لتحصيل هذا المبلغ .

1-الطاهر لطرش، المرجع السابق، ص 123.

2-صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، ص 130.

2/مراحل سير عملية قرض المشتري :¹

1. إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد ،مراعاة عناصر العقد (المبلغ المتفق عليه ،طريقة السداد ،تاريخ السداد ...)
 2. يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية علما أن شركة التأمين هي التي تضع شروط العقد وكذلك مبلغ الأقساط الواجبة الدفع.
 3. إمضاء عقد التمويل (تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي إختاره مع البائع أو البنك المصدر).
 4. يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك .
 5. يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا لشروط المتفقة عليها من جهة ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية حيث هنا المصدر حر في استعمال حسابه المجدد من أجل إتمام الصفقة .
 6. يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا إستلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا .
- الشكل رقم (06):ميكانيزمات قرض المشتري :



المصدر :بن ويس مهيدي ،بوري هشام مذكرة تخرج لتليل شهادة الماستر ،الاعتماد المستندي ودوره في تقليل المخاطر التجارية الخارجية السنة 2016-2017،ص03.

1- مقري واجري سارة ، مرجع سابق ص 67.

3/مزايا وعيوب قرض المشتري :¹

1. مزايا القرض المشتري :

• بالنسبة للمصدر :

- حصول المصدر على مبلغ الصفقة فوراً ومنه يتخلص من خطر القرض .
- لا تتضمن ميزانية المصدر على ديون الاجل أو تعهدات خارج الميزانية .

• بالنسبة للمستورد:

-التحكم في التكاليف بما أن العقدين مستقلين.

2. عيوب قرض المشتري :

• بالنسبة للمصدر:

تفاوض مزدوج عقد تجاري وعقد مالي فكلاهما يجب أن يكون في وقت واحد ويستغرق مدة أطول من قرض المورد.

• بالنسبة للمستورد:

المشتري يفضل أن يكون في مواجهة طرف واحد حتى يستطيع أن يناقش شروط العملية كما يفضل أن يسير ملفاً واحداً على الأكثر، كما أن تكلفة القرض مرتفعة فيه بالإضافة لمعدل الفائدة هناك عمولة الالتزام وعمولة التسيير وقسط التأمين.

المطلب الثاني : قرض المورد

1/ تعريفه: هو عبارة عن الية يقوم بموجبها البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته مبينا على اساس مهلة

تسديد القرض التي يمنحها المصدر لفائدة المستورد مع إمكانية إعادة التمويل من طرف بنكه .²

2/مرحلة سير قرض المورد :³

1-تقديم مصدر طلب التمويل من البنك الذي اختاره للتعامل معه .

1-يوسف مسعداوي ،المرجع السابق ،ص 98-99.

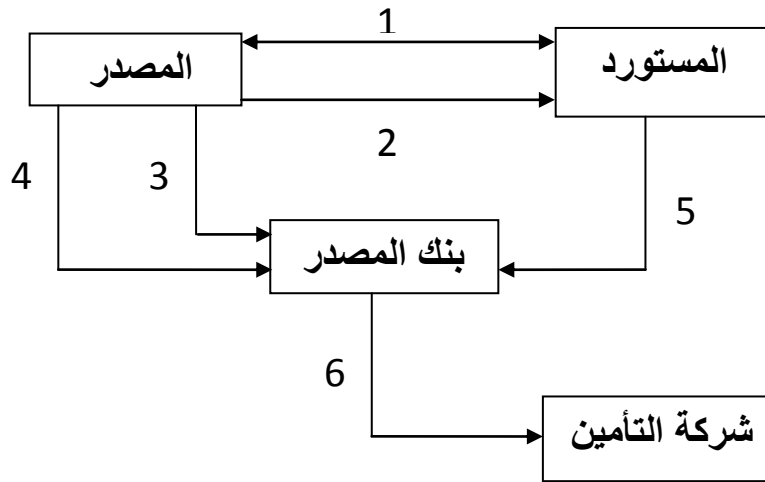
2-يوسف مسعداوي ،مرجع السابق ،ص 88-

3- مقري وجرى سارة ، الليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها ،مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم

التجارية ،تخصص مالية ،دفعة 2011،ص 63.

- 2- التعاقد (أي انشاء عقد تجاري من الطرفين).
- 3- تعهد الضامن أي إمضاء المورد على عقد التأمين .
- 4 - الاتفاق على مدة الدفع بين المصدر والمستورد .
- 5 - إرسال الوثائق من طرف المصدر إلى بنكه .
- 6 - إرسال وثائق المستفيد من البنك المصدر على بنك المستورد .
- 7 - تقديم الوثائق التجارية للمستورد .
- 8 - تقديم الموافقة من طرف المستورد لبنكه وكذا تقديم الضمانات .
- 9 - العمل على تسديد المبلغ والعملات .

الشكل رقم (07):ميكانيزمات قرض المورد :



المصدر: بن ويس مهبيدي، بوري هشام، الاعتماد المستندي ودوره في تقليل المخاطر التجارية الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر السنة الجامعية 2016-2017.

1:العقد الإيجاري .

2:المصدر يسحب الأوراق التجارية على المستورد .

3:تقديم الأوراق التجارية للبنك للخصم .

4:تسديد الأوراق التجارية .

5:تسديد الأوراق التجارية في تاريخ الاستحقاق من طرف المورد .

3/مزايا وعيوب قرض المورد:¹

مزايا قرض المورد:

-يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري وذلك عند القيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية .

-التأمينات التي يتحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها، ويعتبر هذا النوع من القروض قليل المخاطر ومضمون بنكيا .

- عيوب قرض المورد:

-المورد يتحمل عبء الجزء غير المؤمن.

-في حالة النزاع يتحمل المورد العبء .

*ويختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل :

-فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة من المصدر فإن القرض المورد يمنح للمصدر بعدما منح هذا الأخير مهلة للمستورد .

-أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.²

1-صاخ مفتاح،محاضرات في مقياس المالية الدولية.

2-الظاهر لطرش،المرجع السابق،ص 125 .

المطلب الثالث: التمويل الجزائي والقرض التجاري الدولي .

الفرع الأول: التمويل الجزائي.

يمكن تعريف التمويل الجزائي على أنه العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزائي حسب هذا التعريف هي إذا الية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لغترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزائي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.¹

إذا هذا التمويل حسب طبيعته لا يقابله أي ضمان يقدمه المصدر للبنك وفي هذه الحالة إن البنك المصدر لا يعطي الأولوية للقدرة المالية للمستورد بل يقوم على أساس تحقيق عاملين هما:²

— ضمان الاستمرارية لنشاط المؤسسة المصدرة.

— تحقيق فوائد عن طريق شراء وسائل الدفع مقابل التحصيل مع خصمها لأصحابها لغرض تحقيق ربح في المستقبل.

وفي الحقيقة فإن الاستفادة من التمويل الجزائي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:³

— إن المبيعات الاجلة التي قام بها المصدر، يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.

— إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزائنه وتحسين وضعيته المالية.

— تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلته ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة .

— التخلص من التسيير (الشائك) ملف الزبائن حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.

— تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

1-الظاهر لطرش مرجع سابق، ص 125.

2-عبد القادر بجيج، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر 2013، ص 322-323.

3-الظاهر لطرش، مرجع سابق، ص 126.

الفرع الثاني: القرض التجاري الدولي.

هو صيغة تمويل متوسطة وطويلة الأجل تقوم فيه مؤسسة متخصصة في هذا النوع من القرض بإبرام عقد مع المستورد على ائتمان تجاري حول أصول مستوردة ثم يقوم بإبرام صفقة شرائها من المصدر، وهنا يمكن أن يكون المنتج الأصل والمصدر من نفس البلد والمستورد من بلد أجنبي، كما يمكن أن يكون من المنتج والمصدر والمستورد من بلد غير الآخر، وفي هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين والمستورد بحصوله على السلعة أو الأصل الذي لا يمكن شراؤها لارتفاع ثمنه ويحدث هذا النوع في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن والطويلة الأجل كالبنواجر والطائرات.¹

ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض التجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.² مزايا التأجير التمويلي: وتتمثل فيما يلي:³

— إعطاء صورة أفضل لميزانية المنشأة بحيث لا يسجل الاهتلاكات في جانب الأصول في حين تسجل قيمة المدفوعات التجارية كمصروف وبالتالي تعطي المستأجر قدرة أكبر على الاقتراض.

— استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة لتمويل أوجه انفاق أخرى.

— الحد من تكلفة الضمانات التي تتطلب الحصول على القروض المصرفية.

— تحقيق مرونة في استخدام الأصول الرأس مالية .

— تحقيق مزايا ضريبية للمستأجر حيث يتم خصم أقساط الإيجار بالكامل من حساب الضرائب.

1- ناصر سليمان، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 113-114.

2- الطاهر لطرش، المرجع السابق، ص 127.

3- مفتاح صالح، محاضرات في مقياس المالية الدولية .

المبحث الثالث: طرق ووسائل الدفع الدولية.

المطلب الأول: وسائل الدفع الدولية.

تعتبر وسائل الدفع المستخدمة في التجارة الخارجية أداة فعالة لتطوير التجارة الخارجية وهذا بفضل المؤسسات المصرفية التي تستخدم هذه الوسائل في مجال حركة السلع والخدمات من بلد إلى آخر وقد تنوعت هذه الوسائل حسب ظروف ومستجدات والحاجة الاقتصادية والتجارية لها حيث تستخدم في المؤسسات المصرفية وسائل تقليدية وحديثة ووسائل لصيقة بالتجارة الخارجية.

أولاً: الشيك.

الشيك أمر كتابي يوجهه شخص يسمى الساحب (المستورد) له حساب جاري في البنك إلى ذلك البنك (المسحوب عليه) بطلب منه بدفع مبلغ معين لأمره أو لأمر شخص آخر (المستفيد، المصدر).

وعرف أيضاً بأنه ورقة مكتوبة وفقاً لأوضاع معينة استقر عليها القانون يتضمن أمراً صادقاً من الساحب إلى المسحوب عليه وهو عادة البنك أو هيئة لها نفس الصلاحية بدفع مبلغ معين لأمر شخص ثالث هو المستفيد أو لعامله بمجرد الاطلاع.¹

وفي مجال التجارة الخارجية نجد صنفين من الشيك:²

1- شيك المؤسسة Chèque D'entreprise :

وهو الذي يصدره المشتري ويسحب على حسابه المتواجد في البنك لفائدة أو لصالح البائع. وفي هذه الحالة، يأخذ البنك بعين الاعتبار بدفع الحساب أو مبلغ الشيك وعدم كفاية الرصيد للدفع.

2- الشيك الذي يصدره البنك Chèque De Banque :

فهو يصدر ويسحب على حساب بنك المورد وفي هذه الحالة فإن مشكل الشيك بدون رصيد لن يثار، إذ بمجرد تقديم الشيك للبنك يتولى دفعه دون أي إشكال.

1- Said Schouhé, Chakour, séminaire sur le financement du commerce extérieur.

2- إيمان شكري، تطور وسائل الدفع وأثارها على تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، بجامعة محمد خيضر، بسكرة، ص 82-83.

ثانيا: الكمبيالة (السفتجة).

أدرجت السفتجة ضمن وسائل الدفع في التجارة الدولية والتي تساهم بها المؤسسات المصرفية في تحقيق عمليتي البيع والشراء نحو الخارج وتحويلات العملات الصعبة، كما

أكد النظام رقم 07—01 على اعتبار السفتجة ضمن وسائل الدفع في المادة 18 منه والتي تنص على "تشكل وسائل الدفع بمفهومها المادة 17 أعلاه... السندات التجارية... وتعد السفتجة أداة ضمان وحماية للمتعامل بهذه الورقة سواء كان المصدر أو المستورد.¹

أقدم أوراق تجارية عهدا وتعرف كذلك بـ "السفتجة" وهي محرر بمقتضاه يأمر الساحب المسحوب عليه بدفع مبلغ معين بتاريخ معين إلى المستفيد، وهي وسيلة لسداد دين أو تدفع قيمة معينة من شخص لأخر، تفترض وجود 03 أطراف هم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد وبعبارة أخرى الكمبيالة محرر يعطى المصدر. بموجبه الأمر للمستورد بدفع مبلغ معين للمستفيد من هذا الدفع هو الغالب المصدر نفسه ويمكنه أن يكون أحد الأطراف 03 المبينة في الكمبيالة ويمكن لهذا الدفع أن يكون عند الطلب أو لأجل، وفي هذه الفرضية الأخيرة تشكل الكمبيالة سند دين أمر بدفع لأجل القرض الممنوح من طرف المصدر .

يمكن للكمبيالة أن تخصم لدى البنك التجاري وأن يعاد خصمها لدى البنك المركزي بشرط أن يتم قبولها من طرف المستورد.²

ثالثا: السند لأمر.³

هو أيضا أداة دفع مستعملة في التجارة الدولية من خلال تنظيمه بموجب الاتفاقية الدولية حول السفاتج والسندات لأمر. ويعرف على أنه مستند كتابي يقوم من خلاله المستورد بتنفيذ التزام بدفع مبلغ معين من النقود لحساب المصدر المستفيد بمجرد الاطلاع أو لدى حلول آجال الاستحقاق.

ويحتوي هذا السند لأمر على البيانات التالية:

1— اسم مصدره (المورد).

1- إيمان شقري، المرجع السابق، ص 82-83.

2- طالب حسن موسى، أوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 2011، ص 23.

3- إيمان شقري، مرجع سابق، ص 84.

2- اسم المستفيد.

3- كلمة "سند لأمر".

4- تاريخ الاصدار وتاريخ الاستحقاق.

5- مبلغ النقود المستحق.

6- هل هو مستحق عند الاطلاع أو لدى حلول آجال الاستحقاق.

ويتم تحصيل هذا السند لأمر لدى البنوك، وهو قليل الاستعمال في التجارة الخارجية نظرا لعدم احتوائه على ضمانات مناسبة.

رابعا: بطاقة فيزا التمويل¹.

هي بطاقة ائتمان يقدمها البنك لعملائه، وتعد بطاقة فيزا التمويل نظام مدفوعات عالمي يستطيع حاملها استخدامها في الحصول على العديد من الخدمات من بينها:

— دفع السلع والخدمات لدى الكثير من المؤسسات والأسواق والفنادق والمطاعم والمحلات التجارية والنوادي وغيرها في أكثر من 165 دولة .

— السحب النقدي من خلال أكثر من 250000 فرع مصرفي منتشرة في أنحاء العالم وهي تلك المربوطة بنظام فيزا العالمي.

— خامسا: التحويل الدولي Le Virement International²:

يعتبر التحويل الأداة الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية مقارنة بالأوراق التجارية سلفة الذكر وتتجسد في أمر يقدمه المورد لبنكه ب قيد حسابه لفائدة فتح ائتمان لصالح المصدر.

ولكي يقوم البنك المورد بتنفيذ هذا الأمر يقوم باتصال بالبنك المراسل في الخارج من أجل القيد في جانب حساب المصدر مباشرة لدى البنك المصدر.

1- إيمان شقري المرجع السابق ص 85 .

2- إيمان شقري مرجع سابق ص 85 — 86.

المباديء التي تحكم التمويل الدولي: وتتمثل في:

1— سرعان أمر الدفع La Validité De l'ordre De paiement:

يجب أن يكون هذا الأمر غير مشروط، كأن يتم تحسيده بناء على طلب المستفيد مع تحديد تقنيات التحويل. كما يجب أن يكون حساب البنك المراسل كاف حتى يتسنى للبنك المستقبل تنفيذ الأمر بالدفع.

2— تاريخ تنفيذ أمر الدفع La Date D'exécution De l'ordre De paiement:

على البنك المستقبل تنفيذ أمر بالدفع من يوم وصول هذا الأمر إليه، ما عدا في حالة وجود تاريخ آخر في الأمر بالدفع، ففي هذه الحالة ينفذ في هذا التاريخ الأخير.

3— المسؤولية والخسائر والأرباح Responsabilité et Dommages-Interétes:

في حالة التنفيذ البطيء أو المتأخر للأمر بالدفع من قبل البنك المستقبل، فإنه يتحمل مسؤولية تقديم فوائد على المبلغ الوارد في الأمر بالدفع عن كل المدة التي تم التأخير فيها.

4— تنازع القوانين:

الحقوق والالتزامات الناشئة عن الأمر بالدفع للقانون الذي يختاره الأطراف في حالة غياب هذا الاتفاق يتم تطبيق قانون دولة البنك المستقبل.

— سادسا: التحويل بواسطة السويفت.

شبكة خاصة بالاتصالات في حالة التحويل، من مميزات شبكة سويفت " SWIFT " أنها أقل تكلفة وأكثر سرعة مقارنة بالتلكس والتحويل عن طريق البريد وأكثر فعالية وضمان وغيوبها أنها تتمثل في خطر عدم التحويل وعدم الفهم الجيد للرسائل .

ومنهي يمكن القول أن أحسن وسيلة تحويل هي شبكة سويفت. بما تتميز به عن باقي أنواع التحويلات الأخرى.¹

1- قسوري حفيظة، استراتيجية تغطية مخاطر الموجهة للتمويل التجارية الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، دفعة 2016-2017، ص 48.49.

سابعاً: التحويل بالتلكس.

يرسل أمر تحويل بالتلكس، وهو يستعمل بكثرة بين الدول لما يتميز به من سرعة الاتصال وبساطة الاستعمال عكس تحويل عن طريق البريد ففي هذه الحالة يجب على المستورد دفع مبلغ بالعملة المحلية للبنكين، ثم يقوم هذا الأخير بتحويلها إلى العملة الأجنبية من ارساها، إلا أن هذه الطريقة معرضة كثيراً للأخطاء في تسوية المعاملات والتي لا تنشأ عن أخطاء في رقم التلكس أو تعطيل استعمال في تلكس بنك معين، كما أن احتمال ازدحام التلكسات قد يؤدي في الغالب إلى تأجيل عملية التحويل.¹

المطلب الثاني: الاتفاقيات مع البنوك المراسلة.

لكي تستطيع البنوك المحلية التعامل مع البنوك المراسلة لتنفيذ كافة العمليات المصرفية الخارجية من حوالات أو اصدار شيكات بالعملة الأجنبية أو تسديد بوالص أو اعتمادات مستندة أو كفالات، لا بد للبنوك المحلية من توقيع اتفاقيات مع البنوك المراسلة في مختلف دول العالم التي يتعامل معها أبناء الدولة، قيام تاجر جزائري باستيراد سيارات من المانيا يتطلب تحويل قيمة هذه المستوردات باليورو ودفعها للتاجر الالماني بواسطة بنك الماني كما أن قيام تاجر الماني باستيراد فواكه وخضروات من الجزائر يتطلب قيام التاجر الالماني بدفع قيمة هذه المستوردات للتاجر الجزائري اما باليورو أو الدينار بواسطة بنك في الجزائر. لذلك تحتاج البنوك التجارية في العالم لخدمات بعضها البعض لتسهيل قيام كل منها بتقديم خدماته لعملائه المحليين من خلال توقيع اتفاقيات مع البنوك في الخارج .

➤ أسباب إنشاء علاقات مع البنوك المراسلة وكيفية اختيارها: وتنحصر في :

❖ أسباب انشاء علاقات مع البنوك المراسلة: Reasons

- تنفيذ كافة العمليات المصرفية الخارجية لعملائها في كافة دول العالم.
- الحصول على المزيد من التسهيلات المصرفية الخارجية.
- تقديم خدمات مصرفية جديدة ومتخصصة لعملاء البنك المحلي لا تقدمها البنوك المحلية.
- زيادة أعمال وأرباح البنك المحلي نتيجة لتنفيذ الخدمات المصرفية الخارجية مع البنوك المراسلة.
- تدريب موظفي البنوك المحلية لدى البنوك المراسلة.

1- قسوري حفيظة، نفس المرجع ص 48.

❖ كيفية اختيار البنوك المراسلة: Choosing Correspondants

تختار البنوك المحلية المراسلة ذات السمعة المالية الجيدة والتي لها فروع منتشرة في كافة أنحاء الدولة التي ستوقع اتفاقية بنوك المراسلة مع البنوك العاملة فيها لكي تستطيع خدمة عملائها المتعاملين مع كافة المدن والمناطق في تلك الدولة ولكي تستطيع التعرف على تلك البنوك وعناوينها فإنها تستخدم دليل (The Banker's Almanac) وهو دليل يصدر عن شركة بريطانية يتضمن عناوين البنوك وفروعها المنتشرة في كافة أنحاء العالم مرتبة حسب الحروف الأبجدية كما يمكن اللجوء إلى السفارات والقنصليات لتلك الدول للحصول على المعلومات عن تلك البنوك الموجودة في الدولة أو اللجوء إلى السفارات وقنصليات الدولة في الخارج للحصول على تلك المعلومات .

1- دراسة الوضع المالي للبنك: Study of Financial Pasiton

يطلب من البنوك المراسلة تزويد البنك المحلي بأخر ثلاثة تقارير سنوية للبنك المراسل ويتم تحليل ميزانيات وحساب أرباح وخصائر البنك المراسل خلال آخر ثلاث سنوات للتعرف على أدائه هل هو في تحسن أو في تراجع ، ومن خلال اتجاه أرقام ميزانيات البنك وحساب الأرباح والخصائر له (The trend) يمكن الحكم على أدائه ويتم التعامل مع البنك الذي يحقق أداء جيداً وأرقام ميزانياته وأرباحه في تحسن وتساعد مستمر.

2- دراسة تصنيف البنك: Banks Ratings

دراسة التصنيف المالي للبنك من خلال التصنيف الذي تصدره شركات متخصصة دولية مثل (Standard & Poor's,Moody's) في نيويورك وغيرها تبين هذه الشركات تصنيف البنوك من حيث الموجودات والمطلوبات، والودائع، والتسهيلات الائتمانية كما تصنف جمعية البنوك في كل دولة البنوك من حيث أدائها المالي حسب موجوداتها ومطلوباتها، وحجم ودائعها، وتسهيلاتها الائتمانية وأرباحها في نهاية كل عام ويمكن التعامل مع البنوك ذات التصنيفات العالية مثل فئة (AAA).

3- دراسة مخاطر الدولة الإقتصادية والسياسية: Political & Economic Risks

دراسة مدى الاستقرار السياسي في الدولة التي سيتم التعامل مع البنوك المراسلة فيها ومدى تأثير الاستقرار السياسي على أعمال تلك البنوك حيث يشمل ذلك الاضطرابات الداخلية والتراعات الخارجية ومدى استقرار نظام الحكم وتطبيقه للديمقراطية .

كذلك يتم دراسة مخاطر الدولة الإقتصادية المتمثلة في مدى الاستقرار الاقتصادي فيها وتأثيره على أعمال البنوك ويمكن دراسة ميزان المدفوعات وحجم المديونية الخارجية ونظام سعر صرف العملة ومدى وجود قيود إدخال وإخراج العملات الأجنبية.

➤ إجراءات توقيع الاتفاقية مع البنوك المراسلة والوثائق الموقعة معها:

❖ إجراءات توقيع الاتفاقية مع البنوك المراسلة: Procedures

- يكتب البنك المحلي للبنك المراسل عن رغبته في توقيع اتفاقية بنك مراسل بعد دراسة العوامل التي سبق ذكرها قبل اختيار البنك الذي سيتم التعامل معه وتكون صيغة الكتاب صيغة دبلوماسية كما يطبع الكتاب على ورق مصقول ليعكس مدى التنظيم وتقدم البنك طالب توقيع الاتفاقية.
- يرفق مع الكتاب المشار اليه أعلاه نسخة من شروط التعامل تتضمن أسعار خدمات البنك المحلي مع البنك المراسل والتقرير السنوي للبنك المحلي ونشرة تعريفية بالدولة التي يعمل بها تتضمن الموقع، والمساحة وعدد السكان، ونظام الحكم، ونوع العملة المحلية، وسعر صرف العملة المحلية، وملخص عن ميزان المدفوعات، وملخص عن موجودات ومطلوبات البنوك التجارية العاملة في تلك والدولة.
- يدرس البنك المراسل الطلب ويوجب البنك المحلي إما بالموافقة أو بيعت ممثلين من البنك لزيارة البنك المحلي والتباحث معه على اتفاقية.
- بعد الاتفاق على كافة الأمور المتعلقة بالاتفاقية يتم توقيع الاتفاقية من قبل الطرفين البنك المحلي والبنك المراسل وتصبح سارية المفعول من تاريخ توقيعها.

❖ وثائق الاتفاقيات الموقعة مع البنوك المراسلة : Documents

تتضمن الاتفاقيات الموقعة مع البنوك المراسلة تبادل الوثائق التالية:

- وثيقة شروط التعامل: Terms of Account Document

يصدر البنك المراسل وكذلك البنك المحلي وثيقة تتضمن شروط التعامل معها وتتضمن هذه الوثيقة كافة العمليات المصرفية الخارجية وأسعار تقدم تلك الخدمات المتعلقة بالحسابات الجارية وتنفيذ الحوالات، والاعتمادات المستندية، وبوالص التحصيل والشيكات والتعامل بشراء وبيع العملات الأجنبية وغيرها ويمكن للبنك المحلي التفاوض مع البنك المراسل على أسعار هذه الخدمات والاتفاق النهائي على الأسعار وتداول البنوك المحلية الحصول على أسعار خدمات أرخص لعملائها.

• وثيقة فتح حسابات التعامل: **Account Document**

تنفذ البنوك المحلية عملياتها المصرفية مع البنوك المراسلة إما من خلال فتح حسابات مع بلد البنك المراسل أو بالعملات الرئيسية ويمكن الاتفاق مع البنك المراسل على أنواع الحسابات التي ستفتح معه وسقف هذه الحسابات وكيفية تغذيتها إذا كشفت وكيفية التعامل بالوديعة لأجل في حال كسرها وقد تتضمن الاتفاقية قيام البنك المراسل بفتح حسابات مع البنك المحلي وقد تنفذ الاتفاقية دون فتح حسابات لها لدى بنوك أخرى في نفس الدولة أو في دولة أخرى.

• وثيقة الأرقام السرية للبرقيات: **Test Key Document**

يتبادل البنك المحلي والبنك المراسل وثائق الأرقام السرية للبرقيات والتي من خلالها يعد الرقم السري للبرقيات التي تتضمن تحويلات مالية بين البنكين لأي أية برقية بالفاكس أو التلكس تتضمن تحويلًا ماليًا يجب أن تتضمن رقمًا سريًا قبل دفعها ويتكون الرقم السري من عدة أرقام تجمع مع بعضها البعض لتشكيل رقم خاص:

— الرقم الثابت لكل بنك.

— رقما لكل سنة.

— رقما لكل شهر.

— رقما لكل يوم.

— رقم لكل مبلغ من 1 مليون.

— رقم للعملة.

تجمع هذه الأرقام وتثبت على الرقبة قبل إرسالها إلى البنك المرسل الذي يقوم بتحليلها وبعد التأكد من صحتها يتم دفع قيمة الحوالة ويجب الاحتفاظ بوثائق الأرقام السرية قاصة تحت الرقابة الشائبة كما يجب أن لا تعد من قبل شخص واحد بل من قبل شخصين كل شخص يعد جزءا من هذه الأرقام حتى لا يسهل إعدادها وبالتالي لضرورة وجود رقابة ثنائية على إعدادها والاحتفاظ بها.

• وثيقة المفوضين بالتوقيع List of Authorized Signatories Document

يصدر البنك المحلي كتيب المفوضين بالتوقيع على البنك يبين أسماء الأشخاص المخولين بالتوقيع على الشيكات و الحولات وكافة وثائق البنك التي تتضمن التعليمات، ويبين فئات تواقع هؤلاء الأشخاص وشروط على كل وثيقة كمالية، كما يتم ترقيم هذه التواقع حسب فئاتها ليسهل الرجوع إلى هذه التواقع عند توقيع شيك أو حوالة حيث يسجل الشخص الموقع رقم توقيعه وصفحة التوقيع بجانب توقيعه ويتم تعديل هذه النشرات بين الحين والآخر وعلى البنكين ترويد بعضهما البعض بتلك التعديلات عند صدورهما والتي تتضمن إلغاء أو إضافة بعض التواقع.

• وثيقة التعامل بنظام سويفت Swift Document

نظام سويفت هو نظام الحولات المتطورة الذي يستخدم كبديل لنظام التلكس ويغطي جميع التعاملات المالية والبنكية التي تتم ما بين البنوك والمؤسسات المالية المحلية والمراسلة، وهي شبكة اتصالات دولية متطورة مقرها بلجيكا وتقوم بتنفيذ الحوالات وتصل إلى المستفيدين بسرعة وبأقل تكلفة.

ويستطيع أي بنك أن يصدر الرسائل إلى بنك آخر تتضمن تحويلات مادية أو غيرها وذلك بعد اتفاق مسبق مع جمعية سويفت وبعد اتفاق البنكين مع بعضهما، وتسمى اتفاقية تبادل الرسائل تلك (Key Exchange) وبعد توقيع هذه الاتفاقية يستطيع البنكان تبادل رسائل سويفت مع بعضهما البعض حيث لا داعي لاعداد رقم سري للحوالة حيث أن النظام نفسه يعد الرقم السري للحوالة قبل إرسالها.

➤ إدارة الإتفاقيات مع البنوك المراسلة:

يتولى قسم المراسلين في الخارج إدارة الإتفاقيات المعقود مع البنوك المراسلة حيث يتضمن ذلك:

❖ اعداد التقارير الشهرية: والتي تتضمن حجم العمليات المصرفية التي تتم بين البنكين ومقارنة الفائدة المدفوعة

والمقبوضة بين البنكين و مصاريف الخدمات و مدى استفادة كل بنك من الآخر.

- ❖ **استقبال ممثلي البنوك المراسلة:** يتم استقبال ممثلي البنوك المراسلة والاعداد لزيارة موظفي دائرة العلاقات الخارجية للبنوك المراسلة في الخارج للتباحث معهم على حجم الأعمال المصرفية المتبادلة من خلال التقارير المعدة والتفاوض معهم لتحسين شروط التعامل من قبل البنك المراسل مع البنك المحلي وإعداد الترتيبات لاستقبال موظفي البنوك المراسلة وضيافتهم وتنقلاتهم.
 - ❖ **تحليل ميزانيات البنك المراسل:** يتم الطلب من البنك المراسل تزويد البنك المحلي بأخر تقرير سنوي عن أعماله ويتم إعداد تحليل مقارنة لميزانية البنك المراسل وحساب الأرباح والخسائر له عن آخر سنة مع السنة التي قبلها ويرسل التقرير لمدير دائرة العلاقات الخارجية للاطلاع عليه في نهاية كل سنة.
 - ❖ **حل مشاكل الدوائر الأخرى:** يتم حل أي اشكالات تتعلق بتنفيذ الاتفاقية بين أقسام دائرة العلاقات الخارجية والبنك المراسل إما من خلال المراسلات أو الاتصال الشخصي بين موظفي دائرة العلاقات الخارجية في البنكين مثل عدم دفع قيمة بعض الحوالات أو الخلافات على تسديد الاعتمادات المستندة وغيرها.
- إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك المراسلة: تتضمن عملية إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك المراسلة ما يلي:
- **مطابقة الحسابات الداخلية:** إن تنفيذ أي عملية مع البنك المراسل تتطلب إجراء قيود محاسبية داخلية لتنفيذ هذه العملية مثل إجراء حوالة أو صرف شيك وغيرها ويتطلب ذلك تحريك حسابات العملاء بالعملة المحلية وحسابات البنوك المراسلة بالعملة الأجنبية وكذلك حسابات وسيطة لضبط ذلك وتتولى الأقسام المعنية وهي أقسام الحوالات، والشيكات والاعتمادات، والبوليص وإعداد القيود المحاسبية اللازمة وتحويلها ثم إرسالها إلى قسم المحاسبة المركزية لتحويلها مرة أخرى ويتم إعداد المطابقة اللازمة بين قسم المحاسبة المركزية والأقسام المنفذة لهذه القيود حتى لا يكون هناك أية فروق في تدني هذه القيود.
 - **مطابقة الحسابات الخارجية:** يستلم البنك المحلي من البنك المراسل كشف حسابات البنك المحلي مع البنك المراسل وذلك إما أسبوعياً مرتين في الشهر أو شهرياً حسب الاتفاق مع البنك المراسل ويتولى قسم الحسابات الخارجية مطابقة كشوف الحسابات مع البنوك المراسلة كما يلي:
 - التأكد من تنفيذ كافة القيود المدبنة والدائنة المنفذة من قبل البنكين.
 - التزام البنك المراسل بنود الاتفاقية الموقعة بين البنكين فيما يتعلق بالعملات.
 - إعداد كشف مطابقة وتحديد القيود التي لم تنفذ بين البنكين.

— متابعة تنفيذ القيود التي لم تنفذ في كشف المطابقة السابق وإذا ظهرت مرة أخرى تبلغ الأقسام المعنية لمتابعة التأكد من ارسالها ووصولها للبنك المراسل وتنفيذها حسب الأصول وكذلك القيود المرسله من البنك المراسل للبنك المحلي.

— احتساب الفائدة على الأرصدة التي تخضع للفائدة لدى البنوك المراسلة والتأكد من صحة احتسابها.

— التأكد من تغطية الحسابات حسب الاتفاقيات الموقعة مع البنك المراسل في حال كشفها.¹

المطلب الثالث: التوطين المصرفي.

— التوطين وسيلة ملزمة لكل عملية تجارية تقام من إلى خارج البلاد من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به ، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على العمليات الاسترداد والتصدير ، وهو أول عملية بنكية يشترط القيام بها قبل الانطلاق في تنفيذ هذه العمليات ، بالنسبة لأهمية عملية التوطين البنكي فإن فتح ملف التوطين يمثل أول فعل مفروض قبل إجراء عمليات الصرف ، والذي يتم قبل تنفيذ عمليات الإستراد أو التصدير على حد سواء ، أما بالنسبة لقبول توطين الملفات وكل ما يصاحبها من تحويلات العملة الصعبة للخارج ينبغي أن يكون الحساب البنكي في حدود التحويل و ضمانات القدرة على الوفاء التي يقدمها الزبون لبنكه .²

هو أول عملية يقوم بها البنك في كل معاملاته التجارية الخارجية الخاصة بالاسترداد هي عملية التوطين، أي أن عملية التوطين هي خطوة سابقة ، التي تعتبر إجبارية ، تتخذ مهما كانت تقنية الدفع المستعملة في إطار العمليات التجارية ويقصد به تحديد مكان تحقيق وإنجاز العقد ، الاتفاق او الاعتماد و المختصر المفيد يعني التوطين بالنسبة للبنك وضع ختم أو رقم على فاتورة نموذجية (تقديرية) أو على عقد ما .

هنا يجدر بالذكر أنه وإبتدا من 16 مارس 2016 أصبح ما يعرف بالتوطين المسبق إجباري لكل عملية نهائية لتوطين التجارة الخارجية .

1-حائل أمين عبد الله ، إسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية ، دار وائل لنشر الأردن — عمان ط 01 — 2006 ص 233 إلى 239.

2- نظام رقم 01/07 مؤرخ في 07 فيفري يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، الجريدة الرسمية عدد 31، الصادر في 13/05/2007، معدل ومتمم لنظام 06-11.

التوطين المسبق (التوطين الإلكتروني):

هو عملية مفتوحة تلزم حصريا للمتعاملين الاقتصاديين "المعروفين والمعترف بهم" في التجارة الخارجية طبقا للقوانين المعمول بها بالتسجيل في الموقع الإلكتروني للتوطين المسبق للبنك المختار والذي يتم بفضلها الحصول على حق الوصول إلى الموقع.

وتطلب الصيغة الإلكترونية للاكتتاب من المتعامل الاقتصادي تقديم كامل المعلومات التي تخص مؤسسته كرقم السجل التجاري والرقم التعريفي الجبائي قبل الحصول على رقم سري يسمح له بالدخول إلى حسابه والقيام بالاجراءات عملية التوطين المسبق الإلكتروني .

وتخص المعلومات التي يجب إدخالها رقم الزبون ورقم التعريف الجبائي ورقم التعريف الوطني الموحد ورقم السجل التجاري ورقم رخصة الاسترداد ومرجع الاعتماد، تحديد النشاط وطبعة السلعة ورقم وتاريخ ومبلغ كفاءات دفع الفاتورة .

كما يتيح الحساب للمتعامل الاقتصادي خدمة تحميل الوثائق المفروضة في عملية التوطين .

— إن إجراء التوطين المسبق الإلكتروني الذي يأتي طبقا لتعليمات بنك الجزائر يهدف إلى تحسين جهاز المراقبة وتعميم التسهيلات الإدارية لدراسة عمليات التجارة الخارجية .

— كما يسمح التوطين المسبق الإلكتروني لإدارة الجمارك لتتبع عمليات التوطين وتقاسم المعلومات بين البنوك التجارية وبنك الجزائر وخصوص تحديد العمليات المشبوهة حسب مصرح به مؤخرا للمدير العام للجمارك.¹

1— سلام فطومة، الإعتماد المستندي ك تقنية لتمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، جامعة جيلالي اليابس سيدي بعباس، 2015_2016، ص 75_76_77.

خلاصة الفصل:

حاولنا من خلال هذا الفصل إعطاء نظرة عن أهمية التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية سواء كانت قصيرة الاجل أو متوسطة وطويلة الاجل وذلك بالإلمام بمختلف الجوانب التي تلعب دور الوسيط بين الاطراف المتعاقدة وتكمن في المصدر والمستورد والبنوك التجارية التي تلعب دور الوسيط بينهما .

حيث نجد أن الاعتماد المستندي من أبرز وأهم التقنيات المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية لتمييزه بالمرونة والسرعة في التنفيذ وأكثر ضمانا بالتقنيات الأخرى .

أما فيما يخص التقنيات المتوسطة وطويلة الاجل فنجد تقنية قرض المشتري وقرض المورد بالإضافة إلى التمويل الجزائي والقرض الإيجاري الدولي.

الفصل الثالث:

دراسة حالة الاعتماد المستندي في بنك
القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة

تمهيد :

بعد الاطلاع بمختلف الفصول النظرية التي تمحورت في الدراسة طبيعة العمليات التجارية الخارجية الذي تطرقنا إليه في الفصل الأول الذي كان يتحدث عن العمليات التجارية والعقود الدولية ومخاطرها والمصطلحات التجارية الدولية، أما بخصوص الفصل الثاني فتحسد عنوانه في التقنيات البنكية المستخدمة في التجارة الخارجية بحيث حولنا التطرق إلى تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة أجل وطرق ووسائل الدفع الدولية .

أما الفصل الثالث فتبلور موضوعه في اجراء دراسة حالة بنك القرض الشعبي الجزائري بوكالة سعيدة الذي يكمن موضوعه حول سير تقنية الاعتماد المستندي يمثل أحسن وأضمن وسائل الدفع الحديثة وأكثرها استعمالا.

المبحث الأول: لمحة حول بنك القرض الشعبي الجزائري CPA.

سنقوم في هذا المبحث بتقديم لمحة بسيطة عن بنك القرض الشعبي الجزائري (CPA)، والذي يعتبر من أهم البنوك التجارية في الساحة الاقتصادية الجزائرية، كما أنه يمتلك خبرة لا يستهان بها في المجال النقدي، باعتباره أول البنوك التي تعاملت بالبطاقات البنكية الدولية، منذ سنة 1989، ويتواجد مقر هذا البنك ب 02 شارع عمروش الجزائر العاصمة، وشعاره "بنك في استماعكم"، ويضم 133 وكالة بنكية موزعة على المستوى الوطني، يشرف عليها 15 مجموعة استغلال، ومن بينها مجموعة الاستغلال تلمسان، وهذه الأخيرة تشرف على 08 وكالات موجودة في غرب البلاد، ومن بينها وكالة سعيدة والتي ستكون محل دراستنا التطبيقية.

المطلب الأول : نشأة القرض الشعبي الجزائري CPA.¹

تم تأسيس القرض الشعبي الجزائري في 14 ماي 1966 م، وهو ثاني بنك تجاري يتم تأسيسه في الجزائر، وقد تأسس على أنقاض القرض الشعبي للجزائري، وهران، قسنطينة وعنابة والصندوق المركزي الجزائري للقرض الشعبي، ثم اندمجت فيه بعد ذلك ثلاثة بنوك أجنبية أخرى هي:

— شركة مارسيليا للقرض

— المؤسسة الفرنسية للقرض والبنك.

— البنك المختلط الجزائري— مصر.

— وبعد الإصلاحات التي مست القطاع المصرفي في الجزائر تمت إعادة هيكلة القرض الشعبي الجزائري لينشق عنه بنك التنمية المحلية سنة 1985، وتحوّل إليه 40 وكالة و 550 موظفا 8900 حسابا من حسابات عملائه، كما عرف التحولات القانونية التالية:

— أصبح القرض الشعبي الجزائري مؤسسة عامة إقتصادية، مؤسسة ذات أسهم يحكمها القانون التجاري منذ 1989/02/22، حيث قدر رأسمالها الإجماعي ب 800 مليون دج مقسمة إلى 800 سهم بقيمة إسمية 01 مليون دج لكل سهم.

¹ — بناء على معلومات مقدمة لنا من طرف بنك القرض الشعبي الجزائري — وكالة سعيدة —

- تعود ملكية القرض الشعبي الجزائري إلى الدولة لكنها لا تقوم بتسييره وإدارته.
- يتكون مجلس الإدارة من 10 أعضاء موظفين من قبل المساهمين.
- يتخذ مجلس الإدارة كل القرارات المتعلقة بالسياسة التجارية والمالية للبنك، أما الأنشطة المتعلقة بالتسيير تشرف عليها الإدارة العامة DG وعلى رأسها الرئيس المدير العام PDG.
- أصبحت إدارة القرض الشعبي الجزائري وإتخاذ القرارات يتم من داخل البنك عن طريق مجلس الإدارة والإدارة العامة، خلافا لما سبق أين كانت توكل مهمة التسيير للمدير العام عن طريق وصاية من وزارة المالية أو الإقتصاد.
- الرأسمال الإجتماعي حدد ب 15 مليون دج عند تأسيس البنك، ولكنه فيما بعد عرف عدة تطورات من سنة لأخرى كما يلي:
- سنة 1966: 15 مليون دج.
- سنة 1983: 200 مليون دج.
- سنة 1992: 5.6 مليار دج.
- سنة 1994: 9.31 مليار دج.
- سنة 1996: 13.6 مليار دج.
- سنة 2000: 21.6 مليار دج.

المطلب الثاني : وظائف القرض الشعبي الجزائري CPA¹.

القرض الشعبي الجزائري هو بنك الودائع لذلك تتمثل وظائفه الرئيسة في :

- تقديم القروض للحرفين والفنادق وقطاعات السياحة والصيد والتعاونيات في ميادين الإنتاج، والتوزيع والمتاجر وعموما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كان نوعها .

¹ — بناء على المعيات المقدمة لنا من طرف بنك القرض الشعبي الجزائري — وكالة سعيدة —

— يقدم قروضا وسلفيات لقاء السندات عامة إلى الإدارات المحلية، وتمويل المشتريات الدولة والولاية والبلدية والشركات الوطنية .

— يقوم بعملية البناء والتسيير من خلال قروض متوسطة وطويلة الأجل.

المطلب الثالث : تقديم وكالة القرض الشعبي الجزائري (سعيدة).

تأسست وكالة القرض الشعبي الجزائري سنة 1979، وهي واحدة من بين الثمان وكالات التابعة للمديرية الجهوية بتلمسان، تحمل الوكالة موقعا استراتيجيا في وسط المدينة ب 26 شارع أحمد مدغري مدينة سعيدة، وفيه يتم الاتصال بالزبائن وتلبية طلباتهم، تتوفر الوكالة على 17 حاسب متصل بنظام معلوماتي يعالج المعلومات بسرعة، وتم تحديثه مؤخرا، كما تتوفر الوكالة على حاسبتين للأوراق النقدية وكاشفة للأوراق المزورة مما يؤدي إلى تقليل وقت انتظار العميل، كما توظف الوكالة 19 موظف يتوزعون تحكيم وأعاون تنفيذ .

بدأ نشاط النقدي الآلي في القرض الشعبي الجزائري بسنة 1989، من خلال الانخراط في شبكة VISA الدولية كعضو أساسي مصدر وقابل للتعامل بهذه البطاقات، بعد ذلك وفي سنة 1990 انخرط هذا البنك في شبكة Mastercard كقابل فقط للتعامل بهذه البطاقة دون إصدارها، وقد وصل اليوم إلى إصدار بطاقات VISA الدولية، والجدير بالذكر أن القرض الشعبي الجزائري أول بنك طرح في السوق الداخلي بطاقة السحب وذلك سنة 1989 من خلال أجهزة الصراف الآلي المنتشرة عبر التراب الوطني، بالإضافة إلى البطاقة البنكية المشتركة CIB الذهبية والكلاسيكية في سنة 2006.

المطلب الرابع : مهام كل مصلحة و الهيكل التنظيمي في الوكالة للقرض الشعبي الجزائري (سعيدة).¹

الفرع الأول : مهام كل مصلحة في الوكالة

1 — مدير الوكالة : يعتبر الممثل الرئيسي لبنك القرض الشعبي الجزائري، على مستوى ولاية سعيدة، حيث يتحمل مسؤولية إبرام وتوقيع كل العقود والاتفاقيات، ومختلف الوثائق، ومن مهامه أيضا مراقبة جميع المصالح التابعة للوكالة، وكذلك يقدم تقريرا دوريا للمديرية العامة عن إنجاز الأعمال و البرامج المتعلقة بالبنك .

¹ — بناء على المعطيات المقدمة لنا من طرف بنك القرض الشعبي الجزائري — وكالة سعيدة —

2 – السكرتارية ومكتب القرار : من مهامها تسهيل أعمال المدير، الذي بدوره يتدخل في شؤون سيرها وتنظيمها كما تقوم باستقبال العملاء الذين قدموا طلبات الحصول على القروض والاتصال بالعملاء عند الحاجة، واستقبال المكالمات الهاتفية.

3 – مصلحة الإدارة : وهو قسم يهتم بشؤون المستخدمين مثل وضع الأجور والعلاوات وتنظيم الإجراءات وإعداد الحوافز الخاصة بهم، كما يقوم بتسجيل الغيابات والمخالفات... الخ، ومن الناحية القانونية يقوم بمتابعة الحالات المتنازع فيها، ودراسة الشكاوي وطلبات تحصيل الحقوق وتمييز المحامين الذين يقومون بتمثيل البنك أمام المحاكم، ومتابعة تنفيذ الحكم بعد إصداره.

4 – مصلحة القروض : وتقوم هذه المصلحة بتنفيذ الإجراءات والتعليمات المتعلقة بشؤون القرض وفقا للمبادئ المعتمدة من قبل الإدارة، وتقوم أيضا باستقبال العملاء والبت في طلباتهم وإعداد المذكرات اللازمة كما تضم هذه المصلحة كل من أمانة الالتزامات وخلية تسمى بخلية الدراسات والتحليل، حيث تقوم هذه الأخيرة بدراسة طلبات القروض، مع العلم أن الوكالة لا تقدم الموافقة المباشرة على منح القرض، بل أنها تقوم بتحويل ملفات القروض المقبولة مبدئيا إلى الفرع المتواجد بولاية تلمسان ليمنح الموافقة النهائية بإعطاء القرض للمؤسسة المعنية، كما تقوم الخلية بمتابعة مراحل التي يمر بها القرض حتى تحصيله في حدود القوانين الملزمة .

5 – مصلحة التجارة الخارجية : تعتبر هذه المصلحة بمثابة الوسيط المتعاملين الجزائريين والأجانب، في عمليات لبيع والشراء (استيراد، تصدير)، وتقوم هذه المصلحة بالتحويلات إلى الخارج، وفتح الإعتمادات المستندية للعمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية وهي على اتصال دائم مع المراسلين بالخارج.

6 – مصلحة الصندوق : تنقسم هذه المصلحة إلى :

✓ قسم الودائع :

ويقوم باستلام طلبات فتح حسابات الودائع وتحدد نوعها، متابعة كل الإجراءات المتعلقة بفتح الحسابات والتأكد من توفير جميع الشروط القانونية ومتابعة عمليات إيداع والسحب من الحساب لصالح المودعين.

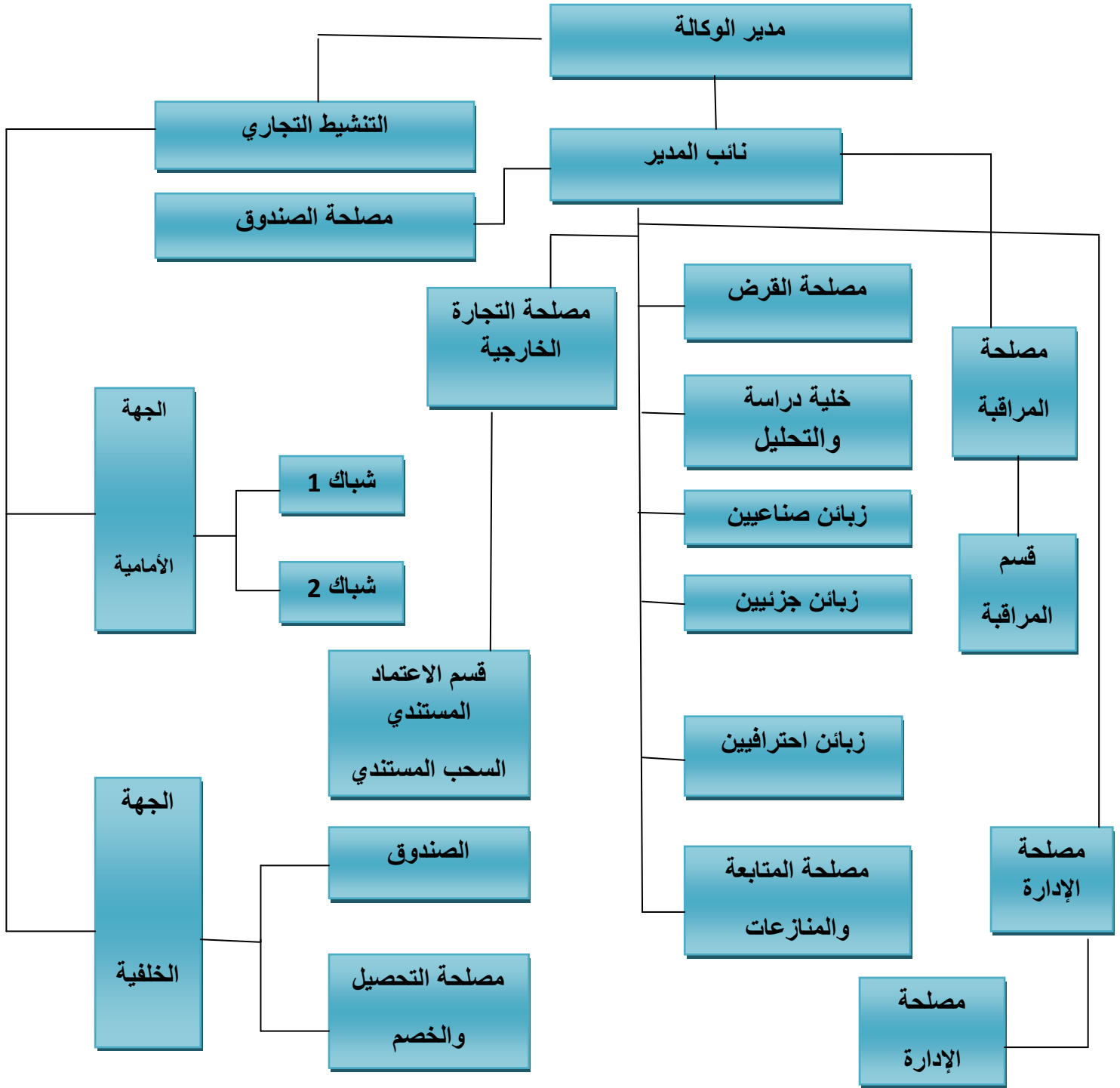
✓ قسم الدفع والقبض:

ويسمى أيضا الشباك، ويقوم بقبض ودفع المبالغ النقدية لكافة أنواع العملات، ويقوم أيضا بإعداد جرد حركة النقد وتسجيلها والعمل على تطبيق الأنظمة والإجراءات من طرف المدير.

7 – مصلحة المراقبة : تقوم هذه المصلحة بالمراقبة الداخلية لعملية التسيير ومدى تطبيق القوانين الداخلية للبنك، كما تقوم بتنسيق بين المصالح والحث على تطبيق السياسة الإدارية المتبعة، كما تساعد المدير في اتخاذ القرارات من خلال التقارير التي توجه عن مدى انتظام ودقة البنك، ومدى وجود المشاكل الإدارية وكل هذا يتم عن طريق دورية منتظمة من اجل تحقيق سياسة وأهداف البنك.

الفرع الثاني : الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري .

الشكل رقم (08) : الهيكل التنظيمي لوكالة CPA 838 سعيدة



المصدر : وكالة القرض الشعبي الجزائري سعيدة 2018.

المبحث الثاني : سير تقنية الاعتماد المستندي بوكالة CPA سعيدة

سنتناول في هذا المبحث كل من عملية التوطين البنكي وعملية سير تقنية الاعتماد المستندي من خلال

دراسة حالة الاعتماد المستندي للاستيراد في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة

المطلب الأول : عملية التوطين البنكي

التوطين وسيلة ملزمة لكل عملية تجارية تقام من وإلى خارج البلاد من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير، وهو أول عملية بنكية يشترط القيام بها قبل الانطلاق في تنفيذ هذه العمليات، بالنسبة لأهمية عملية التوطين البنكي فإن فتح ملف التوطين يمثل أول فعل مفروض قبل اجراء عمليات الصرف، والذي يتم قبل تنفيذ عمليات الاستيراد أو التصدير على حد سواء، أما بالنسبة لقبول توطين الملفات وكل ما يصحبها من تحويلات العملة الصعبة للخارج ينبغي أن يكون الحساب البنكي في حدود التحويل وضمائن القدرة على الوفاء التي يقدمها الزبون لبنكه.

تمر عملية التوطين على مستوى البنك بعدة مراحل هي :

الفرع الأول: مرحلة فتح ملف التوطين

يتقدم المستورد إلى البنك بطلب فتح ملف التوطين الخاص بالعملية المراد إنجازها حيث يشتمل الطلب على المعلومات الخاصة بالمستورد كالأسم، رقم حسابه على مستوى الوكالة التي تقوم بعملية التوطين وتاريخ تحرير طلب فتح التوطين، بالإضافة إلى بيانات حول السلعة، كميتها وسعرها وإسم المورد الأجنبي وعنوانه، كما يجب أن يشتمل الطلب على المبلغ الإجمالي للصفحة مقوما بالدينار والعمللة الصعبة والأجل المتوقع للتسديد، على أن يشتمل الطلب على أن يكون الطلب موقعا من طرف المستورد، أكدت على هذه المرحلة المادة 30 من النظام رقم 07 — 01 التي تنص على "يتمثل التوطين في فتح الملف يسمح بالحصول على رقم التوطين من الوسيط المعتمد الموطن للعملية التجارية، يجب أن يتضمن الملف مجموعة المستندات المتعلقة بالعملية التجارية"¹.

¹ — نظام رقم 07 — 01، مؤرخ في 7 فيفري 2007، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملية الصعبة، الجريدة الرسمية عدد 31، صادر في 13/05/2007، معدل ومتمم لنظام 06 — 11.

وما توضحه المادة 36 من قانون المالية التكميلي سنة 2009¹ لا يمكن إتمام اجراءات التوطين البنكي المتصل بالعماليات التجارة الخارجية إلا على أساس رقم التعريف الجمركي " 1 .

ثم يقوم المستورد بتقديم العقد التجاري الذي يربطه بالمصدر الأجنبي و الذي يتمثل عادة في فاتورة مبدئية ،قرار نهائي بالشراء ،طلب البيضاة ... الخ و للإشارة فإن كل وثيقة مما سبق ذكرها يجب أن تتوفر على معلومات أساسية تتعلق بالمستورد و المصدر و سلعة و في حالة تقديم المستورد للوثائق المطلوبة إلى وكالته البنكية تقوم مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة بفتح التوطين من خلال خطوتين رئيسيتين هما :

الخطوة الأولى :تسجيل ملف التوطين تحت رقم خاص

حيث يعتبر هذا الرقم بمثابة بطاقة التعريف بالعملية الاستيراد ،وهو عبارة عن ختم خاصة بالوكالة الموطنة .

الخطوة الثانية : تقوم بموجبها الوكالة البنكية بتسليم الفاتورة الموطنة للمستورد لاستخدامها في حركة السلعة المستورد و خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة .

الفرع الثاني: مرحلة تسيير التوطين

في هذه المرحلة التي يمر بها التوطين يقوم البنك المعني بالتوطين يجمع كل الوثائق المكونة لملف التوطين ،والتدخل واتخاذ إجراءات في حالة نقص إحدى الوثائق أو عدم صحة إحدى المعلومات الواردة فيها ،حيث يتم إعداد بطاقة المراقبة وهي وثيقة تهدف إلى متابعة وتسيير ملف التوطين حتى انتهاء تنفيذ الصفقة التجارية والتسديد المالي لها ،وتملأ هذه الوثيقة بحيث يجب أن تظهر كل المعلومات المتعلقة بالعملية الاستراكية من بين هذه المعلومات مايلي : اسم الوكالة البنكية الموطنة ،رقم شبك الوكالة البنكية الموطنة ،مرجع المستورد ،رقم ملف التوطين ،وتاريخ ملف التوطين ،مدة صلاحية العملية ،اسم وعنوان المستورد ،نوع البضاعة المستوردة ... الخ

¹ المادة 36 من قانون المالية التكميلي سنة 2009 ،المصادر بموجب الأمر رقم 09 01 المؤرخ في 2009/07/22 ،الجرينة الرسمية عدد

الفرع الثالث : مرحلة تصفية ملف التوطين

حسب المادة 39 من النظام رقم: 01-107 تتمثل في "دور الوسيط المعتمد أثناء تصفية الملفات ثم التأكد من قانونية وتطابق العقود التجارية المنجزة كما يتأكد من السير الحسن للتدفقات المالية المرتبطة عنها بالنظر إلى تنظيم الصرف المعمول به.

ملاحظة :

عند وصول البضاعة للميناء وبعد مراقبتها ومراجعة الوثائق من طرف الجمارك قد تأخذ هذه الحالة ثلاثة حالات :

1- Exédent de Règlement —————> F04>D10

وهذا يعني المبلغ المدفوع أكبر من قيمة البضاعة.

2 - Apuré —————> F04=D10

وفي هذه الحالة تكون البضاعة مطابقة للوثائق أي أن نفس الكمية مساوية لقيمة المبلغ وهذه هي الحالة العادية.

3 – Insuffisante de rapatriement —————> F04<D10

وهذا يعني المبلغ المدفوع أصغر من قيمة البضاعة.

المطلب الثاني : اجراءات الاعتماد المستندي في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة .

أولا : بالنسبة للمستورد¹

قام المستورد بطلب فتح ملف التوطين الكترونيا وذلك بعد نسخه وإرساله لكل الوثائق اللازمة للبنك و هاته الوثائق هي كالتالي :

¹ — معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية

1 – رخصة الاستراد

2 – فاتورة شكلية تضمنت مايلي : (أنظر الملحق رقم 01)

➤ تاريخ الفاتورة 2013/07/08.

➤ اسم وعنوان المستورد

➤ اسم وعنوان المصدر BARRIO ARRIANDI S/N 48215 LURE

➤ اسم بنك المصدر BANCO POPULAR ESPAGNOL

➤ التزامات انتقال السلع

➤ نوع الاعتماد غير قابل للإلغاء ومؤكد

➤ نوع السلعة PAPIER KRAFT

➤ الكمية 600 tonnes

➤ السعر الاجمالي 47.000.00 euros

3 – طلب التوطين : هذه الوثيقة يحررها المستورد وتحتوي على المعلومات التالية : (أنظر إلى ملحق رقم

02).

➤ معلومات خاصة بالمستورد

➤ معلومات خاصة بالسلعة ونذكر منها :

— طبيعة السلعة

— البلد الأصلي للسلعة و البلد المصدر

— مبلغ الفاتورة

— شروط الدفع

— مكان الجمركة

— معلومات خاصة بالمصدر

4 – التعهد L' engagement : (أنظر إلى الملحق رقم 03)

تكون هذه الوثيقة في حالة ما إذا كانت السلعة موجهة للاستهلاك الخاص بالمستورد لتغطية احتياجاته و في حالة سلعة موجهة للاستهلاك النهائي يدفع المستورد ضريبة (TVA) تقدر ب 20.000 دج في مديرية الضرائب. وإذا كانت خدمة تدفع ضريبة 3 % (TAX).
ثانيا : بالنسبة للبنك الموطن :¹

قبل الشروع في عملية التوطين لابد من مراعاة الشروط المسبقة في عملية التوطين :

- ✓ أن يكون المستورد يملك سجل تجاري .
 - ✓ بطاقة التعريف الجبائية NIF
 - ✓ أن يكون المستورد لديه السيولة الكافية لتغطية العملية .
 - ✓ أن تكون السلعة المستوردة غير ممنوعة من طرف الحكومة.
 - ✓ حصول المستورد على الترخيص الاستيراد في حالة ما إذا كانت السلعة المستوردة تتطلب ذلك.
 - ✓ أن يكون الزبون مصرح له بالاستيراد وغير معرض لعملية التوطين .
- وبعد التأكد من كافة هذه الشروط يقوم البنك بفحص المستندات و التأكد من صحتها ودقتها لبدء بإجراءات التوطين وبعد الموافقة عليه يعطى التوطين رقما استدلاليا (انظر فاتورة الشكلية) وفي حالتنا تم الموافقة على ملف التوطين بتاريخ 08.07.2013 كما تم اعطاء الملف رقم التوطين و هو موضح بالشكل التالي : شكل رقم (08) : ختم التوطين البنكي

BANQUE DE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE					CPA SAIDA 414		
DOMICIATION				IMPORT			
20	02	01	2013	01	10	00002	EUR

المصدر: من إعداد الطلبتين بالإعتماد على الوثائق المقدمة من مصلحة التجارة الخارجية لوكالة سعيدة

¹ — معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية .

الخانة الأولى تمثل الولاية وفي حالتنا الولاية هي سعيدة

الخانة الثانية تمثل البنك وهو بنك القرض الشعبي الجزائري .

الخانة الثالثة تمثل الوكالة وفي حالتنا البنك .

الخانة الرابعة تمثل السنة التي يتم فيها التوطين :2013.

الخانة الخامسة تمثل الفصل الذي يتم فيه التوطين (Le Trimestre) : 01

الخانة السادسة تمثل طبيعة عملية الاستيراد (CONTRAT SIMPLE) : PRESTATION DE 13/10

SERVICE

الخانة السابعة تمثل الرقم التسلسلي لتسجيل العملية وتحتوي على 05 أرقام 00002

الخانة الثامنة تمثل نوع العملة : EUR

المطلب الثالث : عملية فتح الاعتماد المستندي¹

تقدم العميل وهو ممثل شركة استيراد أوراق SACAEH بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد مستندي بينك القرض الشعبي الجزائري سعيدة وتمثل فيما يلي :

أولا : فاتورة شكلية : Facture proforma :

تكون محتومة وممضية من طرف المصدر وتحمل رقم الفاتورة وتاريخها ، كمية ونوع السلعة ، العملة ، نوع المصطلح المعتمد في هذه العملية

ثانيا : طلب فتح الاعتماد : (أنظر ملحق رقم 06)

الذي تضمن عدة نقاط منها :

- اسم وعنوان المستورد.
- رقم حساب الجاري الخاص بالمستورد 004004144000010109316

¹ — معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية .

- رقم التوطين 200201201311000002EUR
- نوع الاعتماد مثبت وغير قابل للإلغاء
- بنك المصدر BANCOPOPULAR ESPAGNOL
- اسم و عنوان المصدر SMURFIT KAPPA NERVION
- وتضم أيضا :

1 – مبلغ الاعتماد 47.000 ,00 EUROS

2 – تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد 03 أشهر من تاريخ فتح الاعتماد قابل للتمديد.

3 – تاريخ آخر أجل للشحن 23.10.2013

4 – بالإطلاع A VUE

5 – رقم العقد بين المصدر و المستورد 149

6 – الوثائق المطلوبة بعد عملية الشحن

7 – فاتورة تجارية Facture commerciale

- التزامات انتقال السلع CFR
- سند الشحن CONNAISSEMENT
- شهادة اصلية واحدة CERTIFICAT D'ORIGINE
- قائمة الطرود Liste de colisage
- شهادة المطابقة Certificat de conformité
- نوع و كمية السلعة PAPIER KRAFT ,600 tonnes
- مكان الشحن و التفريغ : مكان شحن ميناء لشبونة اسبانيا ،مكان التفريغ وهران.
- تصدير جزئي للسلعة غير مسوح
- الانتقال السلمي البحري غير مسموح TRANSBORDEMENT
- التكاليف في الخارج على مسؤولية المصدر أما تكاليف البلد المحلي تكون على مسؤولية المستورد .

• التعريف الجمركي 48042100

ومن ثم يقوم العون البنكي بخصم قيمة عمولة التوطين و لرسم من حساب العميل المستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة (مبلغ الإجمالي) إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري و الذي يحدد على أساس سعر الصرف المساوي له وعليه (أنظر ملحق رقم 04)

20885700 اورو = 591176208 دج

حيث يتم بعد ذلك بإعداد وثيقة المراقبة (FID) وذلك على مستوى الوكالة البنكية وذلك لمتابعة ملف التوطين التي تضم مختلف المعلومات المتعلقة بعملية الاستيراد وفقا لما هو وارد ضمن طلب فتح التوطين والفاتورة الأولية والتعهد. (أنظر إلى الملحق رقم 05)

المطلب الرابع: التنفيذ و التسوية¹

قبل عملية التنفيذ والتسوية النهائية إن وجدت التعديلات يقوم المستورد بإرسال طلب إلى مدير البنك يطلب فيه إحداث تغييرات على الاعتماد المستندي وهذه التعديلات التي تطرأ على الشروط العقد التي تكون جوهرية تستلزم الحصول على موافقة المستفيد منها تخفيض مبلغ الاعتماد، وتغيير نوع البضاعة المتفق عليها، أو تغيير اسم المستفيد.

هذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في MT 700 (أنظر إلى ملحق رقم 07) التي يرسلها البنك الى البنك المصدر و بعدها تأتي عملية التنفيذ والتسوية النهائية وذلك بعد تلقي المصدر إشعار من بنكه، بفتح الاعتماد المستندي لصالحه و اتأكد من تطابق الشروط المتفق عليها في العقد التجاري .

يقوم بنك المرسل (بنك المصدر) بالتأكد من صحة المستندات ثم يقوم بإرسالها إلى الوكالة البنكية في مرفقة بكشف إرسال المستندات، وترسل رسالة (MT754) إلى مديرية العمليات التجارية الخارجية لتحرير وثيقة اقتطاع بالعملة الصعبة (FORMULE04) (أنظر ملحق رقم 08).

حيث تقوم الوكالة البنكية المصدرة للاعتماد المستندي بإعداد وثيقة الاقتطاع بالعملة الصعبة (Formule 04) « prélèvement devise » حيث أن هذه الوثيقة خاصة باقتطاع قيمة الاعتماد المستندي بالعملة

¹ — معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية .

الصعبة المفتوحة في بنك المستورد عند وصول المستندات وتحمل هذه الوثيقة كافة المعلومات المتعلقة بالاعتماد المستندي المفتوح وتكون منها 05 نسخ واحدة تحفظ في ملف التوطين و أربعة ترسل إلى مديرية العمليات مع الخارج و التي تقوم بدورها بإرسال نسخة مصادق عليها إلى بنك القرض الشعبي الجزائري .

وبعد اتمام كافة الاجراءات السابقة الذكر يبقى انتظار وصول المستندات والتي يقوم بتسليمها لبنكه بعد ارسال البضاعة حسب طريقة (CFR) المتفق عليها وفق لشروط العقد والتي تعني نقل البضاعة إلى ميناء المستورد ، وتتمثل المستندات فيما يلي :

- سند الشحن
- الفاتورة التجارية
- شهادة المطابقة
- شهادة المنشأ
- قائمة الطرود
- EUR 1 خاصة بدول إتحاد الاوروي
- EX1 أو EXA خاصة بالمصدرين

بعد ذلك تسلم وكالة القرض الشعبي الجزائري بسعيدة مجموعة مستندات الشحن المرسلة من طرف المصدر، وبذلك يتولى البنك مهمة الفحص ومراجعة المستندات لتأكد من مدى سلامتها ومطابقتها للموصفات المطلوبة.

وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد تنتظر الوكالة البنكية عودة الوثيقة (Formule 04) من مديرية عمليات التجارة الخارجية و المؤشرة من طرفها ، مما يدل على أنه تم تحقيق الاعتماد ودفع قيمته إلى المستفيد ،ومن ثم تقوم الوكالة البنكية بجعل حساب المستورد مدينا بقيمة الاعتماد (أنظر ملحق رقم 09)، ووفق لذلك يتم إصدار الفاتورة النهائية (أنظر ملحق رقم 10).

وبعد ذلك تقوم الوكالة البنكية بتظهير سند الشحن لصالح المستورد وتسليمه للمستندات ليتمكن من استلام البضاعة ودخولها الى مخازنه.(انظر الملحق رقم 11)

وبعدھا يتوجه المستورد بهذه المستندات إلى وكيل العبور الذي بدوره يقوم باستلام البضاعة عند وصولھا ويثبت الاستلام الفعلي للبضاعة بعد القيام بإجراءات التحصيل الجمركي على مستوى إدارة لجمارك التصريح المفضل (D10) الذي يدل على دخول البضاعة إلى التراب الوطني وهذه الوثيقة تثبت استلام الفعلي للبضاعة ويسلمھا لبنك القرض الشعبي الجزائري ويتم التواصل عن طريق برنامج NUMEX الذي دوره إرسال الوثائق إلى مديرية عمليات التجارة الخارجية.

فيما بعد يتلقى بنك القرض الشعبي الجزائري سعيدة إشعار بالدفع يثبت قبض المورد لمبلغ الصفقة المتفق عليها في العقد.

وبعد ذلك يقوم البنك بتصفية ملف التوطن الخاص بالعملية الاستيرادية بتوفر الوثائق التالية :

— وثيقة الاقتراع العملة الصعبة « prélévement devise » (Formule 04)

— الفاتورة التجارية موطنة

— وثيقة التحصيل الجمركي D10

SWIFT DE REGLEMENT-

وذلك حسب قانون بنك المركزي

خلاصة الفصل :

من خلال الدراسة التطبيقية التي أجريناها في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة، والتي تطرقنا فيها إلى كيفية فتح الاعتماد المستندي، ويمكن ملاحظة أن الاعتماد المستندي أكثر استعمالاً في التجارة الخارجية برغم من تعقد إجراءاته وتكاليفه المرتفعة وذلك مما يوفره من أمان وتسهيل لعملية السداد مبلغ الصفقة .

وعليه فسير عملية فتح الاعتماد المستندي إلى غاية تصفيته تتكفل بها مصلحة التجارة الخارجية التابعة للبنك الذي يعتبر وسيطاً، ويمكن القول أن هذه التقنية تخلق ثقة كبيرة بين أطراف العقد التجاري سواء بالنسبة للمصدر الذي يضمن الحصول على أمواله إذا احترم الشروط المتفق عليها، ونفس الشيء بالنسبة للمستورد الذي يضمن كذلك الحصول على البضائع المطلوبة وفقاً للشروط التي فرضها أو تفاوض عليها المصدر.



لقد تعرضنا في هذه الدراسة حول تقنيات البنوك المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية حيث يعد تمويل التجارة الخارجية واحداً من النشاطات الهامة للبنوك، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان و الركيزة الأساسية حيث تعتبر هذه البنوك العصب الحساس و المحرك الأساسي لها وهنا يبرز الدور الأساسي الذي تقوم به البنوك التجارية في سبيل تنشيط و تسهيل حركة المبادلات التجارية الدولية بالنسبة للعمليات التصدير أو الاستيراد على حد سواء من مختلف تقنيات التسوية التي توفرها للمتعاملين وتعمل البنوك من خلال هذه التقنيات بالدرجة الأولى على التقريب فيما بين وجهات النظر للمتعاملين وكذلك توفير الضمانات اللازمة لجلب إليها هؤلاء .

وتعتبر عملية اختيار تقنية وسيلة التمويل التجارية أساساً مهماً في نجاح الصفقات التجارية حيث نجد أن الاعتماد المستندي يعد التقنية الأكثر استعمالاً و شيوعاً بين الأوساط التجارية، فهي تقدم خدمة مصرفية بتدخل البنوك كوسيط بالتزام المستوردين لصالح المصدرين الأجانب، وجعل كلا الطرفين مطمئناً بخصوص حصوله على حقوقه كما أنه يوفر كل من السرعة والأمن و السيولة النقدية و المرونة فقد ظهرت هذه التقنية بهدف فك التراع بين المصدر و المستورد و تفادي وقوع في المشاكل التي تعد مسار العملية التجارية تصديراً كانت أو استيراداً فهذه العملية تحقق تحت الرقابة البنك لكنها على مستوى المستندات فقط أين يراهن بموجبه بدفع ثمن السلعة المستوردة مقابل تقديم الوثائق المعنية ومنه يتضح أن وجود الاعتماد المستندي يضمن حقوق المستورد والمصدر، كما أنه يضمن حقوق البنك فاتح الاعتماد بوجود وثائق الشحن الصادر باسمه والتي تمكنه من التصرف في البضاعة المستوردة في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها إليه .

اختبار فرضيات الدراسة :

الفرضية الأولى:

صحيح لأن تمويل التجارة الخارجية هو تمويل مجموعة المعاملات و العلاقات الخارجية سواء كانت السلع والخدمات ورؤوس الأموال والتي تتم بين الدول والعالم الخارجي لتحقيق منافع متبادلة .

الفرضية الثانية :

صحيح لأن أثناء عملية الاستيراد والتصدير قد تنجم مخاطر لكلا الطرفين

الفرضية الثالثة :

صحيح لأن دور هذه التقنيات هو حماية كل من المصدرين والمستوردين وتسهيل عمليات التجارة الخارجية وضمان السير الحسن لصفقات التجارية .

النتائج التطبيقية :

الهدف الأساسي من مصطلحات التجارة الخارجية هو تحديد التكلفة مخاطر كل من الأطراف .

يعد التوطين وسيلة ملزمة لكل عملية تجارية من وإلى خارج البلاد .

بمر التوطين بعدة مراحل وهي :مرحلة فتح ملف التوطين ،مرحلة تسيير ملف التوطين ومرحلة تصفية ملف التوطين .

إن عملية الاعتماد المستندي تمر بمراحل عدة تبدأ بالعقد التجاري بين البائع والمشتري ثم يليها عملية فتح الاعتماد والتي تأخذ صورة عقد فتح الاعتماد ،ثم تمر بمرحلة التزام البنك بمواجهة المستفيد وأخيرا تأتي مرحلة التنفيذ .


نوع الاعتماد المستندي المطبق في بنك القرض الشعبي الجزائري وكالة سعيدة هو الاعتماد

المستندي المؤكد وغير قابل للإلغاء لأنه يوفر الحماية و الأمان لكلا الطرفين .

الإقتراحات :

الفهم الجيد للتقنيات البنكية يقلل من مخاطر التجارة الخارجية .

الالتزام والتقيد بتطبيق التقنيات البنكية يساعد في تقليل مخاطر التجارة الخارجية .



قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: الكتب باللغة العربية.

- 1) الطاهر لطرش تقنيات البنوك ديوان المطبوعات الجامعية، الطباعة 2 الجزائر 2003.
- 2) يوسف مسعداوي: دراسات في المالية الدولية دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، 2013.
- 3) سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية دار الجامعية الاسكندرية، 2002
- 4) محمد الصفري، ادارة المصارف الدار الوفاء لنديا، للطباعة و النشر، ط 1 الاسكندرية 2008.
- 5) بسام الطروانة حمد، محمد ملحم سبات الاوراق التجارية و العمليات المصرفية، دار المسيرة عمان، 2010.
- 6) خالد أمين عبد الله اسماعيل ابراهيم الطرد، ادارة العمليات المصرفية (المحلية والدولية) دار وائل للنشر الطبعة الاولى، 2006، الاردن، عمان.
- 7) زهير الحدرب، لؤي و ديان، محاسبة البنوك، دار بداية للنشر والتوزيع، عمان 2012.
- 8) محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، مصر 2001.
- 9) عبد القادر بحيح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية لنشر والتوزيع، الجزائر 2013.
- 10) ناصر سليمان، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2012.
- 11) طالب حسن موسى، الأوراق التجارية وعمليات المصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 2011.
- 12) طاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 06، الجزائر 2001، ص 119.
- 13) عبد الغاني مازوت: الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط 01، 2006، ص 27.

مذكرات وملتقيات

مذكرات :

- 1) بوسنة محمد ابراهيم استخدام الاعتماد المستندي كتقنية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية جامعة خيثر بسكرة الدفعة 2017/2016.
- 2) بن ويس مهدي، بوري هشام، الاعتماد المستندي ودوره في تقليل مخاطر التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية دفعة 2017/2016

- 3) مقري واجري سارة ، آليات الدفع وتمويل التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية دفعة 2011
- 4) إيمان شقري ، تطور وسائل الدفع وأثارها على تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة مقدمة كجزء لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية بجامعة محمد خيثر بسكرة .
- 5) سوري حفيظة استراتيجية تغطية مخاطر الموجهة لتمويل التجارة الخارجية ، مذكرة مقدمة كجزء لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية ، بجامعة محمد خيثر بسكرة ، دفعة 2017/2016.
- 6) سلال فطومة ، الاعتماد المستندي كتقنية لتمويل التجارة الخارجية ، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجلالى اليابس ، سيدي بلعباس 2016/2015.
- 7) سلالى حكيم ، منان منور ، صياغة تمويل عماليات التجارة الخارجية ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية ، جامعة اكلي محند أولحج ، بويرة.
- 8) بشارف عبد سلام ، طبوش شيخي قادة ، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية ، دفعة 2017/2016 جامعة مولاي الطاهر سعيدة.
- 9) هروال مروة ، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة مقدمة كجزء لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية بجامعة محمد خيثر بسكرة ، دفعت 2017/2016.
- 10) فراشة فاطمة الزهراء :أثر قانون المالية التكميلي لسنة 2009 على تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، دفعة 2010 — 2011 .

ملتقيات وندوات

- عاشور كاتوش ، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ، في حالة مؤسسة SNVI في ملتقا دولي أيام 21-22/11/2016 ، جامعة بسكرة .
- دكتور طارق حمودي ندوة في صياغة و ابرام عقود التجارة الخارجية ، جامعة العربية الدولية للمنطقة العربية لتنمية إدارية ، شرم الشيخ جمهورية مصر عربية 25-29 ديسمبر 2007 ، قراءة مبسطة في العقود تجارة دولية .
- قواعد وقوانين :

- نظام رقم 01/07 مؤرخ في 07 فيفري يتعلق بقواعد مطبقة على معاملات الجارية مع الخارج و الحسابات العملة صعبة ، الجريدة الرسمية العدد 31 الصادر في 13-05-2007 ، معدل و متمم للنظام 06-11.

— المادة 36 من قانون المالية التكميلي سنة 2009 الصادر بموجب الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 2009/07/22، الجريدة الرسمية عدد 44 صادر 2009/07/26.

المحاضرات :

صالح مفتاح محاضرات في مقياس مالية دولية .

مراجع باللغة الأجنبية:

1-said schkoué, chakour, séminaire sur le financement du commerce extérieur .

2- M .benamar, technique du cimmerce internatinal, Edition technique paris 1996 .



الملحق رقم (01) الفاتورة الشكلية

الملحق رقم (02) طلب فتح التوظيف

الملحق رقم (03) التعهد

الملحق رقم (04) وثيقة الخصم من حساب المستورد

الملحق رقم (06) طلب فتح الاعتماد المستندي

الملحق رقم (07) وثيقة MT 700

الملحق رقم (08) وثيقة 04 formule

الملحق رقم (10) الفاتورة النهائية

الملحق رقم (11) سند الشحن