

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة سعيدة الدكتور مولاي الطاهر



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

في العلوم التجارية

تخصص: مالية و تجارة دولية

بعنوان

آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري
دراسة حالة في بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة

تحت إشراف الدكتور:

- أ. مغنية هواري

من إعداد الطالبة:

- بلحلة مليكة

نوقشت و أجزت علنا بتاريخ : 2024/06/10

أمام اللجنة المكونة من السادة

الدكتور/حول عبد القادر..... رئيسا

الدكتور/ مغنية هواري مشرفا

الدكتور/ بو علي هشام مناقشا

السنة الجامعية: 2024/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الشكر

الحمد لله لذاته و لجميل صفاته و الشكر له على نعمته و عطائه ، فلك الحمد يارب

على تيسيرك لي الصعاب التي واجهتني في إنجاز و إتمام هذا البحث

و يسعدني أن أتقدم بأسمى عبارات الشكر و العرفان إلى أستاذي الفاضل المشرف على

مذكرتي الدكتور "مغنية هوارى" الذي لم يبخل على بتوجيهاته السديدة و تشجيعه لي

مع المشاق التي واجهتها خلال إنجاز هذه المذكرة.

كما أتقدم بجزيل الشكر إلى موظفي بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة و أخص بالذكر

السيد مدير الوكالة "ب.م" و كذا رئيس مصلحة التجارة الخارجية "ن.ح"

الذان لم يبخلا علي بشيء.

و أشكر لجنة المناقشة على تكريمهم و قبولهم مناقشة بحثنا هذا و إثراءه

كما لا أنسى أن أشكر كل من ساعدني من قريب أو بعيد و لو بكلمة طيبة

في إنجاز هذا العمل المتواضع .

**و أخيرا لا يسعني إلا أن أدعو الله عز و جل أن يرزقني السداد و التوفيق

و الإرشاد و أن يجعلني من الهداة المهتدين يارب **

و شكرا

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي هاته إلى روح أبي الطاهرة تغمد الله روحه بشآبيب

الرحمة و المغفرة و الرضوان

كم تمنيت وجودك بجانبني في هاته اللحظة كي تقتخر بابنتك يا أبي

كنت أتمناها و أنت بجانبني على الكرسي و أنا أناقش منكرتي كي أشعر بالأمان

لكن شاءت الأقدار أن أخرج وأنت بجوار ربي....الحمد لله على كل شيء

إلى نور عيناى الذي أبصر به و الشمعة الوحيدة التي تضيء دربي

إلى أمي الحبيبة ، الغالية و الحنونة أطل الله في عمرها و ألبسها لباس

الصحة و العافية وأدامها الله تاجاً فوق رؤوسنا

إلى زوجة أخي العزيزة "ش.ب" ، إلى جميع إخوتي و أخواتي حفظهم الله لي من كل سوء .

إلى كتاكت العائلة محمد جود و جنان فاطمة الزهراء ربي يحفظهم إن شاء الله.

ملخص الدراسة:

كان هدفنا من هذه الدراسة هو معرفة كيفية تمويل التجارة الخارجية في الجزائر وبالتطرق إلى الجانب النظري لها استخلصنا أن التمويل يعد عنصراً أساسياً في النشاط الاقتصادي بصفة عامة و في نشاط البنوك التجارية بصفة خاصة، كما أنه يعتبر المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة في العالم و ذلك بتحقيق الرفاهية و التطور و النمو لتلك الدول، فهناك آليات عديدة تتم بها عملية تمويل التجارة الخارجية منها قصيرة الأجل و منها متوسطة وطويلة الأجل، و للمتعامل الاقتصادي حرية اختيار الوسيلة المناسبة لمعاملته التجارية، وهذه الآليات تضمن للمتعاملين حقوقهم، كما أنها تسهل العمليات التجارية الخارجية وتخلق نوعاً من الأمان و الثقة المتبادلة بين الطرفين (المستورد و المصدر) و ذلك بتدخل البنوك التجارية التي تلعب دور الوسيط في هذه العملية عن طريق تسهيل و تسريع هذه العمليات ، كما يتعهد فيها بالدفع للمصدر في هذه الحالة وصول البضاعة للمستورد وفق الشروط المحددة .

و من خلال الدراسة التطبيقية في بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة قمنا بتسليط الضوء على عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي و استخلصنا أن هذه التقنية تستحوذ على أكبر نسبة من مجموع المعاملات التجارية الدولية رغم ارتفاع تكاليفه بالإضافة إلى التوطين البنكي الذي يُعد أول خطوة ضرورية و إجبارية في بداية أي عملية تجارية ، و تسهياً للعمليات التجارية الدولية قامت غرفة التجارة الخارجية بتحديد مجموعة من المصطلحات التجارية الدولية Incoterms .

الكلمات المفتاحية :

التجارة الخارجية، آليات التمويل ، الاعتماد المستندي .

Study summary:

Our goal in this study was to know how to finance foreign trade in Algeria, and by addressing the theoretical aspect of it, we concluded that financing is an essential element in economic activity in general and in the activity of commercial banks in particular, and it is also considered the primary engine of the economy of any country in the world. To achieve prosperity, development and growth for these countries, there are many mechanisms through which the process of financing foreign trade is carried out, some of which are short-term, medium-term and long-term, and the economic trader has the freedom to choose the appropriate means for his commercial transactions, and these mechanisms guarantee the clients their rights, and they also facilitate foreign trade operations. It creates a kind of security and mutual trust between the two parties (importer and exporter) through the intervention of commercial banks, which play the role of mediators in this process by facilitating and accelerating these processes. They also undertake to pay the exporter in this case until the goods reach the importer according to the specified conditions.

Through an applied study at the Local Development Bank (BDL) and Saida Agency, we shed light on the process of importing through documentary credit and concluded that this technology accounts for the largest proportion of the total international commercial transactions despite its high costs, in addition to bank localization, which is the first necessary and obligatory step. At the beginning of any commercial transaction, and to facilitate international commercial operations, the Chamber of Foreign Commerce has defined a set of international commercial terms, Incoterms.

Key words:

Foreign Trade , Financing Technique , Documentary Credit

فهرس المحتويات:

أ	مقدمة:
1	تمهيد:
	الفصل الأول: طبيعة العمليات في التجارة الخارجية
2	المبحث الأول: العمليات التجارية و العقود الدولية .
2	المطلب الأول: العمليات التجارية الخارجية .
10	المطلب الثاني: العقود الدولية في التجارة الخارجية.
16	المبحث الثاني : مخاطر العمليات التجارية .
16	المطلب الأول : أخطار قبل الاستلام .
17	المطلب الثاني : أخطار بعد الاستلام .
19	المطلب الثالث : خطر الاستلام الجغرافي للضمانات (خطر الاستعمال المفرط للضمانات) .
19	المبحث الثالث : المصطلحات التجارية الدولية .
20	المطلب الأول : المجموعة الأولى (E) المغادرة .
20	المطلب الثاني : أجور النقل الرئيسي غير المدفوعة (F) و المدفوعة (C).
20	المجموعة الثانية : أجور النقل الرئيسي غير المدفوعة (F) .
22	المطلب الثالث : الوصول (D).
26	خلاصة الفصل :
	الفصل الثاني التقنيات البنكية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر
28	تمهيد:
29	المبحث الأول : أدوات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل .
29	المطلب الأول : إجراءات التمويل البحث .
33	المطلب الثاني: إجراءات الدفع و القرض.
44	المطلب الثاني : طرق أخرى للتمويل قصيرة الأجل للصادرات .
45	المبحث الثاني: أدوات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية.
46	المطلب الأول : قرض المورد .
47	المطلب الثاني: قرض المشتري.
50	المطلب الثالث : التمويل الجزافي و القرض الإيجاري الدولي .
52	المبحث الثالث: طرق ووسائل الدفع الدولية.

53	المطلب الأول: وسائل الدفع الدولية.....
56	المطلب الثاني: الاتفاقيات مع البنوك المراسلة.....
60	المطلب الثالث: التوطين البنكي (Domiciliation bancaire).....
62	خلاصة الفصل:.....
	الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية في بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة
64	تمهيد:.....
65	المبحث الأول: تقديم بنك التنمية المحلية BDL . ..
65	المطلب الأول: نبذة عن بنك التنمية المحلية
66	المطلب الثاني: مهام بنك التنمية المحلية وأهدافه.
67	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL . ..
68	المبحث الثاني: تقديم بنك التنمية وكالة سعيدة BDL.....
68	المطلب الأول: الإطار التشريعي والتنظيمي لبنك التنمية المحلية لولاية سعيدة BDL.....
69	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة مع مهام كل مصلحة في الوكالة.
71	المطلب الثالث: عمليات تمويل الاسترداد ببنك التنمية المحلية وكالة سعيدة
73	المبحث الثالث: دراسة حالة تسوية عملية استيراد بالاعتماد المستندي لدى وكالة بنك التنمية المحلية سعيدة.
73	المطلب الأول: التوطين البنكي La domiciliation bancaire.....
75	المطلب الثاني: إجراءات سير الاعتماد المستندي (Remise documentaire).....
78	المطلب الثالث: التنفيذ و التسوية النهائية
81	خلاصة الفصل:
82	خاتمة

قائمة الأشكال:

- الشكل رقم (01) : يوضح تحويل المخاطر من البائع إلى المشتري. 23
- شكل رقم (02) : مخطط يوضح سير عملية تحويل الفاتورة. 30
- الشكل رقم (03):مخطط يوضح كيفية سير تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير. 31
- الشكل رقم (04): مخطط يوضح سير آلية التسبيقات بالعملة الصعبة. 32
- شكل رقم (05) :مخطط يوضح سير تقنية التحصيل المستندي. 42
- الشكل رقم (06):مخطط يوضح ميكانزمات عملية قرض المورد. 46
- الشكل رقم(07): مخطط يوضح ميكانزمات عملية قرض المشتري. 48
- الشكل رقم (08) الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية. 67
- الشكل رقم(09):الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة. 69
- الشكل رقم (10): يوضح ختم التوطين البنكي لعملية استيراد. 76

قائمة الملاحق

الملاحق	رقم الملحق
Facture Proforma الفاتورة الشكلية	01
طلب التوطين البنكي	02
إشعار بقبول طلب العميل	03
رسالة موافقة البنك على طلب العميل	04
التعهد Engagement	05
وثيقة المراقبة Fiche de Contrôle	06

مقدمة

مقدمة:

أصبحت المعاملات التجارية بين الدول من الأمور الحتمية ذات الأهمية الكبيرة ، والتي لا يمكن الاستغناء عنها ، حيث أصبحت معظم الدول تعيش استحالة استمرار النمو الاقتصادي بمعزل عن الاقتصاديات الأخرى ، كما ازدادت الحاجة إلى ضرورة الحصول على موارد من دول أخرى و تصريف الفائض عن حاجتها نحو الخارج ، و بالتالي زيادة التبادل التجاري بشكل كبير بين مختلف دول العالم ، هذا التبادل التجاري أطلق عليه مصطلح التجارة الخارجية و التي تعتبر أهم وسيلة لدفع عجلة التنمية و تحقيق الاستقرار الاقتصادي و تطويره ، و بالتالي فهي تمثل العصب الرئيسي الذي يُحرك اقتصاديات الدول و يحدد مكانتها و تكمن أهميتها في عمليتي الاستيراد و التصدير .

و في ظل الانفتاح الخارجي أصبحت الجزائر كغيرها من الدول تُولي التجارة الخارجية إتماماً كبيراً ، و هذا راجع إلى الندرة النسبية للموارد و المنتجات المحلية من جهة ، و قلة المبادرة الاقتصادية للاستثمار المحلي من جهة أخرى الأمر الذي دفع بها إلى فتح أسواقها أمام المؤسسات العالمية و الاستثمارات الأجنبية ، فأقامت شركات مع الدول المجاورة و شجعت دخول رؤوس الأموال الخارجية لإنشاء المشاريع الإنمائية و محاولة منها لدفع عجلة التنمية الاقتصادية و تحقيق الرفاهية و تلبية متطلبات السكان المتزايدة .

و قد اعتبر مشكل تمويل التجارة الخارجية من أصعب المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في مختلف دول العالم ، مما استوجب ضرورة تدخل بعض الجهات كالبنوك و المؤسسات المالية لضمان السير الحسن للصفقات التجارية ، و ذلك بمنح ضمانات كافية لخلق الثقة بين المتعاملين الجزائريين و الأجانب وفق لقواعد و قوانين حددتها غرفة التجارة الدولية من أجل تغطية المخاطر و لمواجهة المشاكل التي قد يتعرض لها المتعاملون الاقتصاديون ، فوضعت مجموعة من التقنيات و الوسائل المدروسة تجنباً لحدوث أي نزاع أو خلاف .

و قد تنوعت تقنيات تمويل التجارة الخارجية بين تقنيات قصيرة الأجل و أخرى متوسطة و طويلة الأجل ، و لعل أهمها و أكثرها استعمالاً في التجارة الخارجية الاعتماد المستندي .

و أمام العرض السابق نَبْرُز لنا ملامح إشكالية البحث و التي يمكن صياغتها كالاتي :

✓ فيما تتمثل أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ؟

و للإلمام بهذا الموضوع و الإطاحة به قمنا بطرح التساؤلات التالية :

1- ماهو الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية ؟

2- ماهي المخاطر التي تعترض عملية تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ؟

3- كيف يتم تمويل التجارة الخارجية ؟

4- ماهي الآلية المُتبعة في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ؟

ثانيا: الفرضيات .

- حتى يتسنى لنا مناقشة الإشكالية و الأسئلة الفرعية حاولنا الانطلاق ببعض الفرضيات و المتمثلة فيما يلي:
- 1- التجارة الخارجية قطاع حيوي يساهم في ترقية الاقتصاد الوطني عن طريق ربطه بمختلف الاقتصاديات الأخرى منتهجة في ذلك سياسات مختلفة حسب نظام كل بلد.
 - 2- المخاطر التي تواجه أو تعترض التجارة الخارجية هي تلك الناجمة عن عمليتي الاستيراد و التصدير .
 - 3- يتم تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقنيات و آليات معترف بها دوليا.
 - 4- يعتبر الاعتماد المستندي الآلية الأكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر.

ثالثا: أهمية البحث .

تكمن أهمية هذه الدراسة في الأهمية المتزايدة لقطاع التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني ، إضافة إلى المكانة التي تحتلها في ظل الانفتاح الاقتصادي و التحول نحو اقتصاد السوق و الشراكة الدولية ، فهي الركيزة الأساسية لازدهار اقتصاد أي بلد متقدما كان أم متخلفا ، و جاءت دراستنا هذه لتسليط الضوء على مختلف التقنيات المستعملة من طرف البنوك لتمويل هذا القطاع الحساس.

رابعا : أهداف البحث .

- تهدف هذه الدراسة إلى بلوغ أو تحقيق مجموعة من الأهداف و المتمثلة في :
- ✓ محاولة الوصول إلى مفهوم دقيق لمصطلح التجارة الخارجية .
 - ✓ تسليط الضوء على مختلف الآليات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية عامة و الآلية المُتبناة في الجزائر خاصة.
 - ✓ محاولة منا إسقاط الدراسة النظرية على الواقع من خلال الدراسة التطبيقية لأحد البنوك .

خامسا: صعوبات البحث.

- ✓ قلة المراجع المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- ✓ ضيق الوقت ، الأمر حال بيننا و بين جمع المزيد من المعلومات الخاصة بموضوع الدراسة.

سادسا: أسباب اختيار الموضوع .

- ✓ الرغبة الجادة في دراسة الموضوع باعتباره في صُلب التخصص.
- ✓ الرغبة في الحصول على معارف جديدة .
- ✓ محاولة معرفة دور و مكانة التجارة الخارجية في تنشيط الاقتصاد الوطني.
- ✓ معرفة الآليات المنتهجة فيتمويل التجارة الخارجية .

٧ بما أن الاقتصاد الجزائري يقوم أساساً على عملية الاستيراد فمن المهم توضيح هذا الإجراء بصفة أدق لكل الأطراف المتعاقدة من مستوردين ، مصدريين ، البنوك التجارية و شركات التأمين .

سابعاً: الإطار الزمني و المكاني:

1/- الإطار المكاني : بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة.

2/- الإطار الزمني : المدة التي تم فيها إنجاز المنكرة و هي سنة 2024 .

ثامناً: منهجية البحث .

للإمام بجميع جوانب موضوع الدراسة و للإجابة على التساؤلات المطروحة تم إتباع المنهج الوصفي لتشخيص موضوع الدراسة ووصفه وصفا شاملا و دقيقا ، و هو المنهج الملائم لتوضيح بعض الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية في الجزائر ، ثم اعتمدنا المنهج التحليلي في الفصل الثالث و الأخير ، وذلك من خلال جمع المعطيات المتعلقة بآليات تمويل التجارة الخارجية و تحليلها بناءً على الدراسة التطبيقية في بنك التنمية المحلية وكالة سعيدة(BDL).

تاسعاً: هيكل البحث .

بناءً على أهداف الموضوع و انطلاقاً من المعلومات المتوفرة لدينا ، و لغرض مناقشة الإشكالية المطروحة و التأكد من صحة أو نفي الفرضيات التي تمت صياغتها ارتأينا إلى تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول و هي على النحو الآتي :

الفصل الأول : بعنوان طبيعة العمليات التجارية .

حيث حاولنا من خلال هذا الفصل التعرف على العمليات التجارية و العقود الدولية و كذا مخاطر العمليات التجارية ، بالإضافة إلى المصطلحات التجارية الدولية.

الفصل الثاني : بعنوان التقنيات البنكية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية.

و هو الفصل الذي تناولنا فيه مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية كتقنيات التمويل قصيرة الأجل و التقنيات متوسطة و طويلة الأجل ، بالإضافة إلى طرق ووسائل الدفع الدولية.

الفصل الثالث : تمثل في دراسة تطبيقية في بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة.

عاشراً: دراسات سابقة

لقد وردت العدد من البحوث و الدراسات التي تناولت موضوع آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر و التي ركز في معظمها على أهم تقنيات التمويل و من أهم هذه الدراسات ما يلي :

1/ دراسة ربيعة شرقي كلثوم سعيداني : "الأدوات المصرفية و دورها في تمويل التجارة الخارجية 2018 / 2019" مذكرة مقدمة من متطلبات كنييل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد بنوك و بنكي - جامعة العربي

تبسي - تبسة تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية التي تقوم بها البنوك حيث توصلت إلى أهم النتائج والتي تمحورت حول أهمية استخدام تقنية الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية .

2/ معزي صونية : "وسائل الدفع الدولية في المجال البنكي " ، مذكرة ماجستير جامعة يوسف بن خدة الجزائر العاصمة ، دفعة 2010 ، تمحورت هذه الدراسة حول الآليات المتوفرة في البنوك و المستخدمة في عملية الدفع في التجارة الخارجية ، باعتبار البنوك تلعب دور الوسيط التجاري في هذه العمليات و تطرقت لذلك لآلية الاعتماد المستندي كوسيلة ضمان و حماية للأطراف المتعاقدة .

3/ عبد القادر شاعة: "الاعتماد المستندي كأداة دفع و قرض، دراسة واقع الجزائر"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية دفعة 2006.

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة مختلف وسائل الدفع والتمويل التي تعتمد عليها المؤسسات في تمويل نشاطها، حيث توصلت إلى أهم النتائج وهي أن الاعتماد المستندي هو الأداة والتقنية الأكثر استعمالا رغم تكاليفه المرتفعة. وهذا نظرا لتميزه بالثقة المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة .

الفصل الأول

طبيعة العمليات في التجارة

الخارجية

تمهيد :

لقد بات من المستحيل على أي دولة سواء كانت نامية أو متقدمة أن تنعزل بنفسها عن العالم الخارجي، و ذلك راجع إلى احتياجات كل دولة من المواد الضرورية للإنتاج التي لا تتوفر عليها ، أو لوجود فائض على مستوى نشاطها الاقتصادي ، مما يتحتم عليها اللجوء إلى التبادل التجاري بينها و بين دول أخرى و الذي يتم في ظل ما يسمى بالتجارة الخارجية و التي تعتبر الشريان الرئيسي الذي يربط الدول ببعضها البعض .

و هذا ما يتطلب مجموعة من الإجراءات المتعلقة بالعمليات التجارية و هذه الأخيرة تستند إلى عقود التجارة الدولية و التي تعتبر أحد أهم الوسائل الرئيسية و الفعالة التي تدير بها التجارة الخارجية بالإضافة إلى ضرورة وجود بعض المصطلحات التجارية لتجنب أي خطأ أو سوء تفاهم قد يحدث بين الطرفين (المستورد، المصدر) و للتقليل من المخاطر التجارية التي قد تنشأ عن ذلك .

و لكي نوفي بجميع جوانب هذا الموضوع قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث أساسية و هي كالاتي :

المبحث الأول : العمليات التجارية و العقود الدولية .

المبحث الثاني : مخاطر العمليات التجارية .

المبحث الثالث : المصطلحات التجارية الدولية .

المبحث الأول: العمليات التجارية و العقود الدولية .

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

و سنتطرق في هذا المبحث إلى مطلبين الأول يتعلق بالعمليات التجارية الخارجية ، أما الثاني فيخص العقود الدولية.

المطلب الأول: العمليات التجارية الخارجية .

سوف يتم التركيز فيما يلي على أهم محور في هذه العملية، ألا وهو حيثيات تبادل السلع و الخدمات بين الدول، بمعنى آخر الوقوف على أهم و أصعب عمليتين ضامنتين للتبادل التجاري ألا و هما عملية التصدير في حالة قيام دولة بتصريف منتجاتها إلى دولة أخرى أي خارج الرقعة الجغرافية لها، و في المقابل الدولة المستقبلة لتلك السلع و الخدمات بعبارة أدق عملية الاستيراد.

الفرع الأول: إجراءات التصدير¹.

تعد عملية التصدير عملية ذات أهمية كبيرة و أساسية في التجارة الخارجية، كما أنها يجب أن تتقيد بجملة من الإجراءات أهمها:

أولاً- اتخاذ القرار: يقوم المصدر و بعد تحديد الأسواق المستهدفة و المحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها :

- 1- البدء في التخطيط بجملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في الأسواق لأول مرة.
- 2- إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.
- 3- القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات و كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى.

¹-شريف علي الصوص ، "التجارة الدولية" الأسس و التطبيقات" ، دار أسامة للنشر و التوزيع ،الأردن -عمان 2011 ص181- 182 - 183.

4- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية ، و رخصة تصدير شخصية و تصدر باسم مقدم الطلب، و لا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير .

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

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

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

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

1- إصدار الفاتورة الأولية: بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها و تحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها الكمية ، الصنف ، السعر ، القيمة الإجمالية ، نوع العملة ، طريقة الشحن ، طريقة الدفع ، ثم ترسل هذه الفاتورة و صورا عن شهادة المنشأ و قوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية و الانتمائية المتفق عليها .

2- قائمة التعبئة: و هي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود و صفتها و كمية البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود و الأوزان القائمة و المصادقية.

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

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

خامسا- إعداد المستندات النهائية : و هذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن و التي يجب على المصدر تقديمها للبنك الفاتح للاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية و أهم هذه المستندات مايلي:

- 1- **بوليصة الشحن :** و تعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة و تعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها .
- 2- **الفاتورة التجارية :** يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية و قائمة التعبئة و التي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها ، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى هيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ و التي يتم المصادقة عليها أصوليا لغاية قبولها في البلد المستورد .
- 3- **مستندات ووثائق أخرى :** أهمها قائمة التعبئة ، شهادة المنشأ ، شهادة المعاينة و أية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراء التخليص.

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

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

❖ الفرع الثاني: إجراءات الاستيراد¹.

إن عملية الاستيراد تكتسي أهمية بالغة و جوهرية في عمليات التجارة الخارجية، لذا وجب أن يتقيد بجملة من الإجراءات أهمها :

أولاً- اتخاذ القرار: قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها وفقا لقوانين الدولة ، فمثلا هل الاستيراد بغرض عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من أجل التوزيع و البيع في السوق المحلي ؟

¹بن شني عبد القادر،"تسيير عمليات التجارة الدولية"،طبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة السنة الثانية تخصص تجارة دولية 2021/2022 ص64-65-66-67.

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: دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق.

- 1- طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع أو معارضه من أجل التعرف على المنتج.
- 2- جداول الإنتاج ومعدل دوران المخزون، مما يساعد في تحقيق و ضمان وجود السلعة.
- 3- من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها.

ثانيا - دراسة أسواق التصدير : يتم في هذه المرحلة البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الدولية ، و أهم المصادر التي تقدم المعلومات الخاصة عن الموردين مايلي :

✓ الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول التي تصدرها الشركات العالمية catalogues (كتالوجات)، أو عن طريق وزارة الصناعة و التجارة ، و الغرف التجارية المساعدة في جلب المعلومات ، و تجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين و المؤهلين للتوريد ، و كذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم و طلب عروضهم و بيان شروط البيع و التسليم و الدفع ، و ربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها.

ثالثا - الإستراتيجية: بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين **الأول** طبيعة السوق المحلية و قدرته الاستيعابية و حاجته لهذه السلع، و **الآخر** إمكانيات وموارد الشركة و مدى قدرتها على التفاوض و قبول شروط الموردين سواء الإمكانيات المالية أو التسويقية أو أية عناصر أخرى .

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

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

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

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

سابعا - التمويل و الائتمان : تختلف شروط الدفع و التسليم و التمويل حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد المتفق عليه و حتى سعر الصرف، و أهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة) ، الدفع المقدم ، الدفع لأجل ، الكمبيالات المستندية و الاعتمادات المستندية .

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

ثامنا - بوالص الشحن :و يختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها و اختلاف 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 والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل .

تاسعا - ميناء الوصول :عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبق الشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من خيرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن إستلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة إلى دائرة الجمارك للتخليص على البضاعة .

عاشرا - التخليص : عند ما يتسلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات و الوثائق الجمركية.

❖ الفرع الثالث: إجراءات جمركة البضائع¹.

أولاً- الإجراءات الأولية للجمركة.

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

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

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

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

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

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

و التي تتوافق مع طرق النقل و هي :

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

3- وضع البضائع لدى الجمارك: بعد إحضار البضائع لدى الجمارك يترتب على ناقل البضاعة وضع البضائع

تحت تصرف إدارة الجمارك إلى غاية إتمام إجراءات التخليص الجمركي و توجيهها إلى نظام جمركي معين و لذلك سنتناول المبادئ العامة للعملية و الأماكن المخصصة لوضعها.

¹ -سلياني حكيم ، منان منور ، «صيف تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية ،دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37 »،مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية السنة الجامعية 2014-2015 ، جامعة آكلي محند اولحاج البويرة ص15-16.

3-1- تعريف : يتضح 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 ، و تتجسد هذه العملية منذ إيداع التصريح الموجز و تسجيله .

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

3-3- المخازن و شروط إنشائها : يخضع إنشاء المخازن و مساحات الإيداع المؤقت إلى شروط عامة و شروط خاصة.

أ - الشروط العامة : يجوز للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين إنشاء مخازن و مساحات الإيداع المؤقت بناء على طلب يقدم من رئيس مفتشية الأقسام المختصة إقليميا بتفتيش المحلات بواسطة مصالحه التي تحرر محضر معاينة قبل الموافقة على منح ترخيص الإنشاء.

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

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

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

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

✓ **العمليات على البضائع :** يمكن القيام بكل العمليات الضرورية لحفظ البضاعة على حالتها ، التنظيف

إزالة الغبار ، تبديل الأغلفة...و هذا طبعا بعد موافقة إدارة الجمارك .

✓ **أجل المكوث :** تحدد آجال مكوث البضائع ب **21** يوم و في 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 جهات 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 :

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

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

1-2 - النوع التعريفي :أو نوع البضاعة و هو تسمية تمنحها التعريف الجمركية لكل بضاعة وفقا لمميزاتها الخاصة حيث توافق هذه التسمية رقما في المدونة الجمركية يظهر على التصريح المفصل و يسمح بتحديد نسب الحقوق والرسوم الجمركية المطبقة على البضاعة و نسب الرسم على القيمة المضافة .

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

2-3 - القيمة لدى الجمارك :يتم على أساسها تطبيق بنود التعريف الجمركية و خاصة حساب الحقوق و الرسوم فهي تشكل الوعاء الضريبي و كذا حساب المبالغ الخاصة بالكفالات البنكية فهي تتعلق بقيمة البضاعة.

2-4- شكل التصريح المفصل :مهما كان النظام الجمركي المعين للبضاعة الموضوعة تحت تصرف الجمارك فإنه يوجد نموذج موحد للتصريح المفصل للبضائع صالح لجميع العمليات ، و يودع التصريح في خمسة نسخ :

- ✓ **النسخة الأولى** :مسماة نسخة الجمارك و هي النسخة الأصلية و تحفظ على مستوى المكتب الجمركي .
- ✓ **النسخة الثانية** :مسماة نسخة المصريح تسلّم للمصريح بعد انتهاء عملية الجمركة و لاستظهارها أمام الإدارات و الأجهزة المهمة بنشاطه و يستخدمها كوثيقة إثبات لوضعيته بالنسبة للتنظيم الجبائي و الجمركي .
- ✓ **النسخة الثالثة** :مسماة نسخة البنك و ترسل إلى البنك عند انتهاء عملية الجمركة .

✓ **النسخة الرابعة:** مسماة نسخة إحصائيات ترسل لمصلحة الإحصائيات التي تقوم بإعداد إحصائيات التجارة الخارجية و تحليلها .

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

المطلب الثاني: العقود الدولية في التجارة الخارجية¹.

لقد أصبحت عقود التجارة الدولية ظاهرة لا غنى عنها في المجال الاقتصادي و التجاري في يومنا هذا بحيث انتشرت بشكل مذهل و ملفت للانتباه ، و رسخت كإحدى أهم الوسائل و المرتكزات الرئيسية و الفعالة التي تنشط و تسير بها التجارة الدولية لذلك أصبح الاهتمام بها يزداد يوما بعد يوم سواء من طرف الفقهاء أو أصحاب القانون ، و لعل أبرز ما يميزها عن العقود الأخرى هو أن الأولى تخضع لقواعد القانون الدولي و بالأخص قواعد التجارة الدولية ، أما الثانية فيتم تنظيمها بموجب القوانين الوطنية و للعقد أسماء و أشكال عدة طبقا لاتفاق أطراف العقد .

الفرع الأول : مفهوم عقود التجارة الدولية .

نظرا لأهمية تعريف العقد التجاري الدولي و نظرا لصعوبة تحديد تعريف دقيق له ، سوف نكتفي بتعريف مختصر و بسيط :

" فالعقد التجاري الدولي هو وثيقة مكتوبة بين دولتين تتجاوز الحدود الجغرافية و تتضمن القواعد التي يجب على البلدين إتباعها فيما يتعلق بتبادل البضائع ، سواء كان ذلك البيع مباشر أو عن طريق التجارة الالكترونية بشكل عام تعتبر العقود التجارية الدولية على أنها اتفاق مكتوب بين شخصين ، مقيم و غير مقيم فيما يتعلق بالتزامات بيع البضائع إلى الخارج و بالتالي فهي تشمل عقود التجارة الدولية من وجهة نظرها التي تستند إلى اتفاقيات مكتوبة ، و العمليات التجارية التي تتجاوز الحدود الجغرافية و يتم إبرامها بحرية بين الطرفين " .

¹-بعدة سفيان ، "محاضرات في مقياس عقود التجارة الدولية "

الفرع الثاني : شروط عقود التجارة الدولية¹ .

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

أولاً : طبيعة عقود التجارة الدولية .

تتميز عقود التجارة الدولية بطبيعة تميزها عن غيرها من العقود الأخرى بحيث أن الأولي يمكن إخضاعها لأي أحكام قانونية يكون مصدرها النظم القانونية و الوطنية، أو القانون الدولي العام . فالقوانين الوطنية التي كانت تتلائم قديماً مع العقود التجارية الدولية البسيطة، أصبحت غير ملائمة للعقود الدولية الحديثة المركبة، و من هنا استشعر التاجر الدولي الحاجة إلى قواعد قانونية جديدة أكثر اتفاقاً مع تلك العقود و تقوم على الإرادة الحرة للأطراف و لذلك فإن سلطان الإرادة يعتبر الآن بمثابة وسيلة دفاعية عن النظام القانوني الدولي في مواجهة النظام القانوني الداخلي. و في الغالب الأعم نرى بأن هذا النوع العقود أكثر ما يكون في عقود الدولة، أي يكون في العقود التي طرفها الدولة و الطرف الآخر شركة أجنبية ، كالعقد المبرم بين دولة الكامبيرون و إحدى شركات البحث عن البترول ن 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 أنقضت من الحقوق المنصوص عليها في تلك العقود. و إن المبرر لمثل هذه العقود في الحرص على استقرار الرابطة العقدية و حفظ توقعات الأطراف، فهذه العقود يبقى مصدرها إرادة المتعاقدين و من هنا تأتي الأهمية القصوى لكيفية تحريرها و وضوح معانيها.

ثانياً : مراحل صياغة و إبرام عقود التجارة الدولية.

إن مراحل صياغة و إبرام عقود التجارة الدولية تتخللها مفاوضات و مناقشات كثيرة باعتبار العقد التجاري الدولي سيكون بمثابة القانون الذي ينظم العلاقات بين أطرافه و من أبرز مراحل صياغته و إبرام العقد التجاري الدولي مايلي:

1- مرحلة المفاوضات و المناقشات :

غالبا ما يسبق الاتفاق على الصيغة النهائية في العقود الدولية الكثير من المفاوضات و المناقشات التي تؤدي إلى وضع مشترك لكل الموضوعات التي جرت مناقشتها ، و من ثم تسفر عن صياغة مشروع العقد و ينصح كذلك بأن يقوم الفريق المفاوض بتحديد ما يريد إعطائه له مع إمكانية إعطائه إن لزم الأمر و ذلك كله بأبزر قدر ممكن

¹-طارق حموري ، ندوة في صياغة و إبرام عقود التجارة الدولية " ، الجامعة العربية الدولية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، شرم الشيخ ، جمهورية مصر

العربية ، 25-29 ديسمبر 2007 ، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية ص من 01-06

من التفصيل و فائدة العملية من القيام بهذه الخطوات هي منع الاختلاف بين أعضاء الفريق المفاوض خلال المفاوضات ، و تسهيل وضع خطة واضحة للتفاوض و تحديد النقاط التي سيتم التفاوض حولها .
و بالرغم من أن ليس كل ما يتم الوصول إليه 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 إغفال ما تم بحثه في التفاوض ، زيادة على الإبقاء عليه و الاستعانة به في تكملة العقد فإنه يتم تلخيصه و من تم يضاف التلخيص كملحق للعقد فيصير جزءا منه و حينئذ يكتسب القوة الملزمة و قد يصدر عن المتفاوضين أو من إحداهما ، و قبل الوصول إلى إبرام العقد جرى العرف على تسميتها بعدة مسميات مثل: أوراق السكريتاريا ، مذكرة تفاهم ، رؤوس نقاط الاتفاق ، بروتوكول اتفاقي... الخ .

2- مرحلة الإبرام :

و هي تلاقي الإرادتين و إبرام 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 هو شريعة المتعاقدين في هذه العقود الدولية ، و ذلك بغض النظر عن حالة التوازن و اللاتوازن التي قامت عند إبرام العقد و لا يتوقف على مشيئة أحد المتعاقدين وحدها ، إذ أن الإيجاب يكون ملزما عندما يرتبط بالقبول ، شأن العقد في ذلك شأن بقية العقود ن فلا يعقد بإرادة طرف واحد ، سواء كان هذا الطرف صاحب الإيجاب أو صاحب القبول .

3- انقضاء العقد :

قد يكون العقد محدد المدة ، و في هذه الحالة ينتهي العقد بانتهاء مدته مثل استئجار سفينة لمدة سنة بحيث ينتهي العقد بانتهاء ذلك الغرض ، و مثل عقد فتح الاعتماد المستندي حيث ينتهي عند تنفيذ التزامات الاعتماد، وفضلا عن النوعين المذكورين ، هناك العقود الدولية غير محددة المدة و هنا يختلف انتهاء كل عقد حسب طبيعته مثل عقود التوريد المستمر فتنتهي باتفاق الفرقاء على إنهائه .

الفرع الثالث : أسس و أساليب صياغة عقود التجارة¹.

إن مراعاة الأسس و الأساليب المطلوبة في صياغة عقود التجارة الدولية لها أهمية كبيرة في الواقع العلمي ، ويلاحظ هنا أن أسس و أساليب صياغة عقود التجارة الدولية منها ما يتعلق بالشكل و منها ما يتعلق بالموضوع وذلك على النحو التالي :

أولا : الصياغة شكلا .

العقد بناء قانوني يتولاه مهندس القانوني، و من أجل أن يكون هذا البناء بعيدا 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 و هذا يستوجب مايلي :

• الكتابة بمعناها التقليدي :

الكتابة هي رموز تعبر عن الفكر و القول ، و ليس في القانون أو اللغة ما يلزم بالاعتقاد إنها لا تكون إلا فوق الورق ، و لكن جرت العادة كذلك ، و تم استعمالها في العقود ، مدنية كانت أم تجارية ، و بالرغم من أن القاعدة في القوانين التجارية هي مبدأ الرضائية و حرية الإثبات ، إلا أنه يشترط في بعض الحالات كركن شكلي للانعقاد زيادة على الكتابة في مجتمع التجارة الدولية هي شائعة الاستعمال ، فتتضمن عقودها الشروط العامة و الخاصة.

• الصياغة :

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

و تطبيقا لذلك فإن صياغة العقد تعني التعبير عما يريده أطراف هذا العقد بطريقة تنقل المعنى المراد بشكل مكتمل و دقيق على نحو مكتوب من أجل أن لا تظهر النزاعات بينهم مستقبلا، وهذا لا يكون إلا بمراعاة مايلي :

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 ذا المعاني المتعددة أو غير المألوفة .

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

¹- طارق الحموري ، مرجع سبق ذكره ص من 06- 14

6- تجنب استعمال العبارات الفضفاضة.

● لغة العقد :

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

ثانيا : الصياغة من حيث المضمون .

يشمل العقد عادة على عدة أجزاء أساسية يمكن إجمالها فيمايلي :

1- تحديد موضوع العقد:

يسعى في تحديد موضوع العقد نوع هذا العقد مثل : "عقد بيع" أو "عقد إيجار" أو "عقد توريد". إلا أنه يصعب على المتعاقدين أحيانا تحديد نوع العقد ، و خاصة إذا احتوى على أكثر من موضوع قانوني .

2- مقدمة العقد :

كثيرا ما يستهل العقد أحكامه بديباجة تشير إلى أهدافه و إلى خبرة الأطراف في موضوع العقد ن و تؤكد أحيانا نية الطرفين في التعاون ، و إقامة علاقات تجارية متصلة بينهما ، و مثل هذه العبارات تقوم بدورها في استظهار مقاصد المتعاقدين ، و تعد 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 ، و تزداد أهمية التعريفات عندما تكون بعض العبارات الهامة ذات معاني دقيقة .

4- التزامات الطرفين و جزاء مخالفتهم :

و مثل هذه الالتزامات تبين ما يقع على عاتق كل طرف و الغاية منه ، و قد تشكل هذه الالتزامات أكثر بنود العقد دقة و حاجة إلى الوضوح ، إذ أنه يتوجب إبرام التزامات كل عاقد بصورة تفصيلية تبعد عن التجهيل ، و تريح العاقدين من التأويل و التفسير . و عادة ما ينصح بصياغة التزامات الأطراف بصورة مبسطة تمكن كل شخص يقرأها من فهم مقاصد كل طرف ، حتى و إن كان غير مطلع على الخلفية التي صيغ على إثرها العقد. ذلك انه في حال الخلاف سيعرض العقد على قاض أو محكم لا علم له بما دار بين أطراف العقد عند التعاقد .

5- مدة العقد :

إن مدة العقد هي من الأمور التي ينص عليها عادة الغالبية العظمى من العقود. فهناك عقود موقوتة تنتهي إما بنهاية مدتها أو بانقضاء الغرض الذي أبرمت من أجله ، و هناك عقود غير محددة المدة تنتهي بانتهاء الأطراف لها ، و من الأهمية يمكن أن يورد العاقدان التفاصيل التي تعالج المسائل التي يرد الاختلاف حولها في العقود مثل آلية الإنهاء و آلية تجديد العقد و ما إذا كان العقد يحدد تلقائياً ما لم يعلم أحد العاقدين الآخر بعد الرغبة في التحديد و غيرها من الأمور.

6- ضمانات العقد :

إن 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 ، فيطلب منه مثلاً الحصول على شهادة التفتيش أو شهادة المنشأ ، 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 ، و بشيوع وجود مثل هذا البند، و من أكثر ما ينص عليه هذا البند هو إحالة الخلاف إلى التحكيم التجاري الدولي ، حيث يعتبر من المصادر المهمة لقانون التجارة الدولية ، و أحياناً 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 ، و تحديد قانون الإجراءات و القانون الموضوعي الذي يسري على العقد موضوع التحكيم و مكان إجراء التحكيم و تفويض المحكم بالصلح .

8- مسائل أخرى :

علاوة على ما سبق ذكره فهناك أمور أخرى أساسية يتم إيرادها في العقود و منها:

1. أسماء المتعاقدين: و هنا يجب ذكر أسماء المتعاقدين و الدلالة عليهم بصورة لا تحتمل التأويل كذكر رقم جواز سفر المتعاقد و مكان و تاريخ صدوره إن كان شخصاً طبيعياً ، و إن كان المتعاقد شركة فيجب ذكر اسمها و نوعها و رقم مكان تسجيلها .
2. عناوين الأطراف المتعاقدة و طرق تبليغهم : و هنا يجب ذكر عناوين المتعاقدين بصورة واضحة ، و ذكر 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 و منع أحدهم من منافسة الآخر، إن كان موضوع العقد يتطلب ذلك.

المبحث الثاني : مخاطر العمليات التجارية .

بالرغم من تطور التجارة الخارجية و تعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الخارجية على أحسن وجه ، نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تتجم عن عمليات الاستيراد و التصدير ، بالإضافة إلى أنها تصادف العديد من العقبات و المشاكل و الأخطار و تتباين هذه المخاطر و درجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل الذي تقوم به و قدرة النظام الهيكلي و آلية المشروع على التكيف في مواجهة المشاكل و كنتيجة طبيعية لعمل هذه المشروعات فإن حجم المخاطر التي تتعرض لها تزيد عن درجة و حجم المخاطر التي تتعرض لها في المشروعات التجارية الأخرى .

المطلب الأول : أخطار قبل الاستلام ¹ .

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

أولا - أخطار بين الطلبية و الإرسال : يمكن التمييز بين نوعين الأخطار و هما :

1- الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف : هذا النوع من الخطر متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي ، مثلا ارتفاع الأسعار الداخلية للبلاد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير ، و يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد سعر ثابت و غير قابل للمراجعة .

و من هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة بين اقتراح السعر للزبون ، و نستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين و هما :

- ✓ إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة ، و هذا يحول جزء من الخطر او كله على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته .
- ✓ و إما باللجوء إلى GAGEX* المتعلقة بالخطر الاقتصادي .

¹-بوقندورة عواطف ، تميل للتجارة الخارجية في الجزائر " مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير ، جامعة أم البواقي 2013-2014 ص64-

- 2- **خطر الصنع (خطر الإنتاج)** : ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية ووقت تنفيذها ، و هذا إما من طرف المصدر الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية ، و إما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري و خلال هذه الفترة يمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال و هي :
- أ/- **الخطر التجاري** : و يسمى أيضا بخطر الإعسار ، يحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية و هذا في حالتين :
- ✓ **الحالة الأولى** : ترجع إلى نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه للمصدر .
- ✓ **الحالة الثانية** : ترجع إلى التصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بالتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد.
- ب/- **الخطر السياسي** : يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي لبد المستورد كالحروب الأهلية و الأجنبية و الثورات الانقلابية .
- ج/- **الخطر الطبيعي** : هو الناتج عن عمل الإنسان و الناتج عن الكوارث الطبيعية .

ثانيا : أخطار ما بين الإرسال و الاستلام¹ .

- زيادة على المخاطر سابقة الذكر هناك ثلاثة مخاطر خاصة بهذه المرحلة و هي على النحو الآتي:
- 1- **الخسائر الخاصة** : في ضياع كلي أو جزئي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها ، قد تتعرض البضاعة للسرقة أو للضياع ، إتلاف بالبلل أو الانكسار ... الخ ، أما حوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة : الانحراف عن السكة بالنسبة للقطار و العطب النسبة للطائرة .
- 2- **الخسائر المشتركة** : هي خاصة بالنقل البحري كتلف جزء أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة الغرق ، التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة و ذلك حسب حصة كل طرف.
- 3- **الخسائر المتميزة** : يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة قد تعيق سير العملية.

المطلب الثاني : أخطار بعد الاستلام² .

هنا تنتقل من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد ، و تندرج ضمن هذه المرحلة ثلاثة أنواع من المخاطر

و هي :

¹ - p175 . M.Benamar. Technique du commerce international. Edition techniple paris 1996 .

² - بوكونقورة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر" ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر 3 دفعة 2012 ص 138-139

أولاً : الخطر المتعلق بالمستهلك :

عند استلام البضاعة من طرف المستورد ، و التي توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسيط إلى المستهلك النهائي ، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع ، فالقاعدة تنص على أن كل شخص طبيعي أو معنوي تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها ، إما الصانع أو البائع لها و مطالبته بالتعويض ، و على المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ من المال أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال.

لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره و المستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليف هم في غنى عنها .

ثانياً : خطر الصرف .

إن خطر الصرف ناجم عن الخسائر التي يمكن 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 و الذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية و الديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي ، ووضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق والديون لعملة أجنبية.

و منه 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 لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه ولهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة

- إلى : - المستورد في حالة زيادة معدل الصرف.
- المصدر في حالة نقصان معدل الصرف .
- و يجب تجنب خطر الصرف بعدة وسائل أهمها :
- وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محدد و غير ثابت .
- أو أن يكون متغير إلى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجياً .
- التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX.

ثالثاً : خطر القرض أو عدم الدفع .

بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضائع بعد أو تنفيذ المتعاقد عليها) و تظهر عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر يعود هذا لعدة أسباب فقد تكون :

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

2- 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 سيخل بالذمة المالية لمصدر لهذا حسب رأي المؤمنين على القرض حوالي 1/4 المؤسسات التي تمت تصفيته تعود إلى عدم الالتزام في الدفع لزبون أو عدة زبائن . لهذا لا بد أن تدرس العملية من مختلف جوانبها لتجنب هذا الخطر على المصدر و أن يحل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، و سائل و آجال الدفع المقدمة لهم ، و من أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر :

1- تركيز البيع : على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة.

2- خصائص المستورد : التي توجي بخطر عدم الدفع .

المطلب الثالث : خطر الاستلام الجغرافي للضمانات (خطر الاستعمال المفرط للضمانات) .

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 غير رجعية فإن البنك (الضامن) يدفع للمستفيد ثم يتفاوض مع متعامله .

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

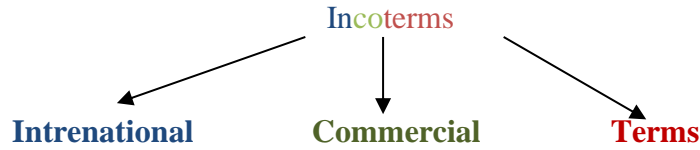
المبحث الثالث : المصطلحات التجارية الدولية .

Incoterms هي قواعد أنشأتها غرفة التجارة الدولية (ICC) المعترف بها عالميا و التي تحدد الحقوق و الالتزامات بين المستورد و المصدر كما أنها تحدد كيفية توزيع التكاليف و المخاطر بين الأطراف المختلفة للمعاملة ، فهي تساعد كلا الطرفين (المستورد و المصدر) على تحديد مسؤولياتهم بوضوح¹ ، و لتقادي أي سوء تفاهم قد يحدث عند إبرام التعاقدات التجارية قامت غرفة التجارة الدولية بوضعها لأول مرة عام 1936 و دأبت على تحديثها بانتظام لكي تواكب تطور التجارة الدولية و Incoterms 2010 هي آخر نسخة محدثة من هذه المصطلحات و استذكر أن

اللجنة أقرت Incoterms 1990 في دورتها الخامسة و العشرون ، المنعقدة عام 1992

و Incoterms 2000 في دورتها الثالثة و الثلاثون المنعقدة عام 2000.

¹http://abinsight .net-



و قد تم تصنيف les incoterms ضمن أربع مجموعات مختلفة ، حسب إصدار غرفة التجارة الخارجية كمايلي:

المطلب الأول : المجموعة الأولى (E) المغادرة¹.

تبدأ هذه المجموعة بحرف E و تضم مصطلحا واحدا هو EXW الذي يقوم البائع بموجبه بوضع البضاعة تحت تصرف الشاري في منشآت البائع .

أي أن البائع يتم التسليم عندما يضع البضائع تحت تصرف المشتري في موقع البائع أو أي مكان آخر ، ولكن لا يتم تخليص البضائع لتصبح جاهزة للتصدير و لا يتم تحميلها على أي وسيلة نقل ، يعني أن كل المصاريف و التأمين و المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد أن تمر البضائع من باب مرافق البائع حيث يتحمل المشتري جميع أعباء و مخاطر نقل البضائع من مرافق البائع إلى نقطة الوجهة النهائية.

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

المجموعة الثانية : أجور النقل الرئيسي غير المدفوعة (F)².

و هي مجموعة المصطلحات التي تبدأ بحرف (F) حيث يطلب البائع بموجبها أن يسلم البضاعة لناقل معين من قبل الشاري و هي تشمل ثلاثة مصطلحات و هي : FCA, FAS , FOB.

1-تسليم مرافق الشركة الناقلة FCA :

و يعني هذا المصطلح أن البائع يسلم البضائع جاهزة للتصدير (بعد إنهاء إجراءات التصدير) إلى الناقل الذي يحدده المشتري في المكان المحدد ، و يجب ملاحظة أن المكان الذي يتم اختياره للتسليم له تأثير فيما يخص بالتزامات التفريغ و التحميل للبضائع في ذلك المكان ، و يجوز للبائع أن يساعد المشتري في إجراءات النقل و لكن ذلك يكون على حساب ومسئولية المشتري.

¹- جاك صابونجي ، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة انكوتيرمز ، إتحاد المصارف العربية 2001 ، ص15

²- جاك صابونجي ، مرجع سبق ذكره ، ص21-29-35.

2-التسليم بجانب السفينةFAS :

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

3-التسليم على سطح السفينةFOB:

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

المجموعة الثالثة : أجور النقل الرئيسي المدفوعة (C)¹ .

هي مجموعة المصطلحات التي تبدأ بحرف C ،حيث يتوجب على البائع بموجبها أن يبرم عقد النقل دون أن يتحمل أخطار فقدان البضاعة أو الضرر الذي يلحق بها أو التكاليف الإضافية الناجمة عن الحوادث التي تحصل للبضاعة بعد شحنها و إرسالها و هي اربع مصطلحات : CFR- CIF – CPT –CIP .

1- التكلفة و أجور 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 ، و لكن تتحول كافة المخاطر من البائع إلى المشتري بعد تسليم البضائع على متن السفينة في ميناء الشحن ، و يشمل ذلك مخاطر فقدان أو تلف البضائع بالإضافة إلى أي مصاريف أخرى تنشأ بسبب أحداث بعد وقت التسليم .

2- التكلفة و التأمين و الشحن (CIF(Cost Insurance and Freight):

و يقصد بهذا المصطلح أن البائع يسلم البضائع حينما تمر على حافة السفينة في ميناء التسليم ، يجب على البائع أن يلتزم بالتكاليف و النقل و الإجراءات 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 ، و لكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسارة أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة أو أي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البضاعة للشركة الناقلة .

¹-جاك صابونجي ، مرجع سبق ذكره ، ص41-61.

4- النقل و التأمين مدفوع حتى مكان الوجهة المحددة(CIP(Carriage and Insurance Paid To):

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

المطلب الثالث : الوصول (D)¹.**المجموعة الرابعة : الوصول .**

و هي مجموعة المصطلحات التي تبدأ بحرف **D**، حيث يتحمل البائع جميع النفقات و المخاطر الناجمة عن إحضار البضاعة إلى بلد المقصد و تشمل هذه المجموعة على خمس مصطلحات و هي : **DAF-DES-DEQ-DDU** . **DDP** .

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

يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضعها تحت تصرف المشتري على وسيلة النقل بدون تفريغها و جاهزة للتصدير ، و لكن غير جاهزة للاستيراد في المكان ، إن كلمة حدود يمكن استخدامها لتعني أي حدود بما في ذلك بلد التصدير ، و لذلك يجب تحديد اسم الحدود المقصودة بالضبط و ذلك عن طريق ذكر اسم المكان .

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

يعني هذا المصطلح أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضعها تحت تصرف المشتري على ظهر السفينة غير جاهزة للاستيراد في ميناء الوجهة النهائية ، يتحمل البائع التكاليف و المخاطر المتعلقة بإحضار البضائع إلى ميناء الوجهة النهائية بل التفريغ و الإفراج .

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

يعني هذا المصطلح أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته لتسليم البضائع عند وضعها تحت تصرف المشتري غير جاهزة للاستيراد على رصيف التفريغ في ميناء الوجهة النهائية ، و يتحمل البائع التكاليف و المخاطر المتعلقة بإحضار البضائع إلى ميناء الوجهة النهائية و تفريغها على رصيف الميناء . يتطلب هذا المصطلح من المشتري أن يتحمل مسؤولية الإفراج عن البضائع للاستيراد و دفع كل التكاليف و الأجور و الضرائب عند الاستيراد.

4- التسليم بدون دفع الرسوم (DDU(Delivered Duty Unpaid) .

يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عند تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الاستيراد و يتحمل البائع تكاليف و مخاطر نقل البضاعة (باستثناء الرسوم الجمركية و الرسوم الأخرى واجبة السداد عند الاستيراد) بالإضافة

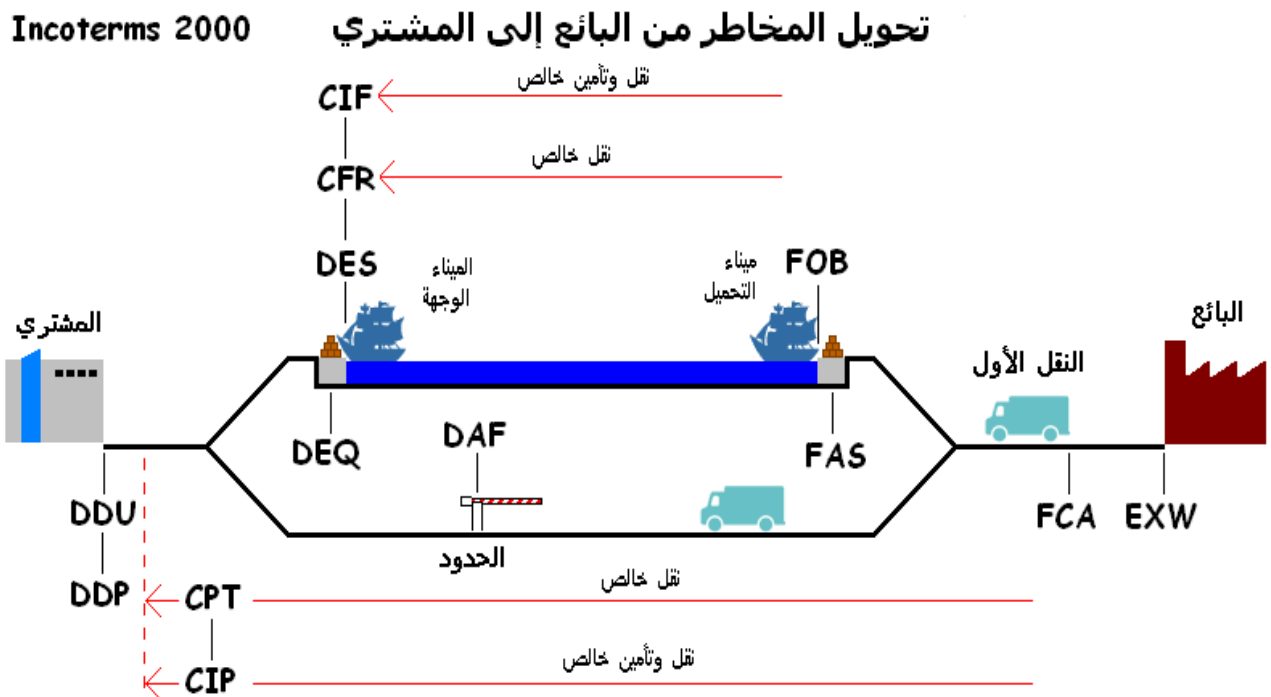
¹-جاك صابونجي ، مرجع سبق ذكره ، ص 87-93

إلى تكاليف و مخاطر تخليص الإجراءات الجمركية ، و يتوجب على المشتري أن يدفع أي تكاليف إضافية و أن يتحمل مخاطر قد تنشأ عن عدم تكمنه من إخراج البضاعة للاستيراد في الموعد المطلوب.

5- التسليم مع دفع الرسوم (DDP(Delivered Duty Paid) :

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

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



المصدر: WWW.FLC-LOGISTICS.COM

و سوف نتطرق فيما يلي إلى شرح مبسط و مختصر للمصطلحات التجارية الدولية سابقة الذكر¹:

الفوج (E) : يتكون من المصطلح التالي :

○ **EXW(Ex-Works=A l'usine)**: و يعني الالتزام الأقصى يقع على عاتق المشتري ، أي من مكان شراء البضائع من المصنع .أي أن المشتري يتحمل تكاليف النقل و الشحن و المخاطر و المسؤولية الوحيدة للبائع هي تسليم البضائع ووضعها تحت تصرف المشتري في مصنعه و يمثل هذا المصنع الالتزام الأقصى للمشتري .

¹-بشارف عبد السلام طيوش ، شيخي قادة ،دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية ،مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في العلوم التجارية ،دفعة 2016-2017 ،جامعة الدكتور مولاي الطاهر سعيدة ص64-65 .

✚ الفوج (F): يتكون من المصطلحات التالية: FCA, FAS , FOB

- **FCA(Free Carrier = Franco Transporteur)** : يخص جميع أنواع النقل و يختار المشتري الناقل ووسيلة النقل و يتحمل تكاليف النقل الأساسي، و تنتقل مسؤولية البضائع من البائع إلى المشتري عند إيصال البضائع إلى يد الناقل المعين من طرف المشتري .
- **FAS(Free Alongside Ship = Franco le Long de navire)** :يخص هذا المصطلح وسيلة النقل البحري فقط ، و تنتقل مسؤولية البضائع إلى المشتري عند وضعها على الرصيف عند السفينة ، أما المشتري فعليه تحمل تكاليف شحن البضائع و المسار الأساسي للنقل .
- **FOB(Free On Board = Franco Bord)** : يخص وسيلة النقل البحري فقط ، تنتقل مسؤولية البضائع من البائع إلى المشتري عند تجاوز البضائع حافة السفينة ، أي أن تكاليف الشحن يتحملها البائع و ليس المشتري.

✚ الفوج (F): يتكون من المصطلحات التالية: CFR- CIF – CPT –CIP ، فالبائع هو من يتحمل تكاليف المسار الأساسي للنقل .

- **CPT(Carriage Paid To = Port Payé jusqu'à destination)**: تخص جميع أنواع النقل ، تتقل المسؤولية من البائع إلى المشتري عند إيداع البائع البضائع إلى يد الناقل أي لها نفس مبدأ انتقال المسؤولية مع مصطلح **FCA**.
- **CIP(Carriage and Insurance Paid to=Port payé assurance comprise)** :لها نفس مبدأ انتقال المسؤولية مع **CPT** يضاف إلى ذلك التزام البائع بتمويل التأمين الخاص بالبضائع ضد مختلف المخاطر.

- **CFR(Cost and Freigh = Cout et Fret)** : تنتقل المسؤولية من البائع إلى المشتري عند شحن البضاعة في السفينة يضاف إلى ذلك أن يتحمل تكاليف النقل الخاصة بالمسار الأساسي و لها نفس مبدأ انتقال البضاعة في السفينة يضاف إلى ذلك أن البائع يتحمل تكاليف النقل الخاصة بالمسار الأساسي و لها نفس مبدأ انتقال المسؤولية مع **FOB** .

- **CIF أو CAF بالفرنسية (Cost, Insurance and Freight=Cout Assurance, Freet)** :لها 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)** : و يتعلق الأمر بالنقل البري و يتحمل البائع التكاليف و المخاطر إلى غاية الحدود أين يضع البضائع تحت تصرف المشتري دون تفرغ ، أي أن مصاريف التفرغ تكون على عاتق المشتري .

- **DES(Delivered Ex Ship =Rendu Ex Ship)** : هنا تنتقل مسؤولية التكاليف و المخاطر من البائع إلى المشتري عند نقطة تفريغ البضائع في ميناء الوصول ، و يكون على عاتق المشتري تحمل تكاليف تفريغ البضائع.
- **DEQ(Delivered Ex Quai =Rendu A Quat)** : يخص النقل البحري و تنتقل المسؤولية من البائع إلى المشتري عند وضع البضائع على رصيف ميناء الوصول أي أن البائع يتحمل كافة تكاليف تفريغ البضاعة في ميناء الوصول .
- **DDU(Delivered Duty Unpaid = Rendu Droit Non Acquittes)** : يتعلق بجميع أنواع النقل يعني أن الحقوق و الرسوم يدفعها المشتري ، ة تنتهي التزامات البائع في هذه الحالة عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري في المكان المحدد في بلد الاستيراد و من هنا يقوم المشتري بالقيام بإجراءات الجمركة لدى استيراد و دفع الحقوق و الرسوم الجمركية .
- **DDP(Delivered Duty Paid = Rendu Droit Acquittes)** : يخص كامل أنواع النقل و هو على عكس المصطلح **EXW** ، فإن هذا المصطلح يمثل الالتزام الأقصى للبائع ، حيث يقوم البائع بكل الإجراءات و يتحمل مختلف التكاليف و كذا دفع الحقوق و الرسوم الجمركية إلى حين تسليم البضاعة للمشتري في النقطة المحددة لذلك .

خلاصة الفصل :

حسب الخطوات التي تم التطرق إليها خلال هذا الفصل توصلنا إلى أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة كونها تربط الدول و المجتمعات و تساعد على القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام المنتجات المحلية ، و كذا تزيد من رفاهية البلاد و ذلك بإتباع مجموعة من الإجراءات ألا و هي :الاستيراد ، التصدير و جمركة البضائع و هذا بموجب عقد دولي الذي يوضح بدوره موقف كلا الطرفين .

فلا يخلو أي عمل تجاري من المخاطر خاصة إن كان المتعاملون من دول مختلفة ، و هذا في العمليتين السابقتين (الاستيراد و التصدير) ، أين يجهل كلا الطرفين للظروف المحيطة بالطرف الآخر رغم الدراسات القائمة على ذلك ، و لهذا فالحذر مطلوب في مثل هذه التعاملات .

و حتى يسهل التعامل التجاري بين الدول و يجب تحديد مجموعة من المصطلحات التجارية Incoterms و ذلك تجنباً للنزاعات و إضاعة للوقت.

الفصل الثاني

التقنيات البنكية المستخدمة في

تمويل التجارة الخارجية في

الجزائر

تمهيد:

يعتبر تمويل التجارة الخارجية من أهم الانشغالات الرئيسية لأي دولة ، و خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان و أداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة ، لذلك تسعى الدول إلى توفير التمويل اللازم لضمان استمراريتها.

و من أجل إتمام العمليات التجارية و بطرق أسرع ، أصبح من الضروري اللجوء إلى مختلف القروض لتغطية كل من عمليتي الاستيراد و التصدير ، و هذه القروض يتم تقديمها لأصحاب المشاريع الذين لا يملكون القدرة المالية لتجسيدها.

و من بين هذه القروض نجد القروض القصيرة ، المتوسطة و كذا الطويلة الأجل ، و يتم التفاوض بين المتعاملين عن طريق وساطة البنوك و المؤسسات المالية.

وسيتم التطرق في هذا الفصل إلى أدوات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، و يُقسم الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل.

المبحث الثاني : تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثالث : طرق ووسائل الدفع الدولية.

المبحث الأول : أدوات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل .

إن التمويل قصير الأجل في التجارة الخارجية هو ذلك التمويل الذي لا يتجاوز 18 شهرا في عملية التسديد كحد أقصى ، و يتم استعماله في تمويل عمليتي الاستيراد و التصدير و كذا التعامل مع الخارج بصورة عامة ، و يهدف تبسيط هذه الإجراءات تم استحداث أساليب و آليات تمويل خاصة تعمل على تسهيل وتوسيع نطاق التجارة الخارجية ، و تتمثل هذه الآليات في : إجراءات التمويل البحث ، إجراءات الدفع و القرض بالإضافة إلى طرق أخرى للتمويل قصير الأجل .

المطلب الأول : إجراءات التمويل البحث .

إن لإجراءات التمويل البحث ثلاثة أنواع أساسية تختلف عن إجراءات الدفع و القرض كونها عبارة عن تقنية تمويل بحث و هذه الأنواع تتمثل فيما يلي :

- عقد تحويل الفاتورة .
- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير .
- التسبيقات بالعملة الصعبة .

الفرع الأول: عقد تحويل الفاتورة .

يعتبر عقد تحويل الفاتورة من السندات التجارية فقد استعمل كتقنية و نظام من طرف المؤسسات لأمريكية ، بعدها انتشر في أوروبا ليُنظمه المشرع الجزائري بمقتضى القانون التجاري ، و يستوجب هذا العقد تدخل ثلاثة أطراف و هم : المصدر (المنتمي) ، الشركة (الوسيط) و المستورد (المشتري) ، أين يقوم المصدر بمقتضاه بتحويل ديونه الثابتة في فواتيره إلى المشتري ثم إلى الشركة و التي تلعب دور الوسيط و التي تدفع له قيمة الفواتير ، مع تحملها المخاطر الناجمة عن عدم السداد¹ ، و لكن بالمقابل فإن الشركة تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير .

و تعتبر عملية تحويل الفاتورة ميكانيزم للتمويل قصير الأجل ، باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى السنة (أقل من سنة). وقد نصت المادة 543مكرر 14 من التقنين التجاري على أن : "عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "وسيط"، محل زبونها المسمى "المنتمي"، عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد ، وذلك مقابل أجر"².

¹ - <http://search.emarefa.net>

² - مجلة الهقار للدراسات الاقتصادية ، المركز الجامعي تندوف ، مجلة علمية دولية محكمة متخصصة في الميدان الاقتصادي ، العدد 02/ جوان 2018 ،

و توضيحا لنص هذه المادة ، يجب تحليل بعض المصطلحات القانونية المستعملة فيها و هي :

✓ العقد : هو اتفاق

✓ الوسيط : تعرفه الموسوعة البريطانية 1964 على أنه "هيئة تجارية تقدم خدمات تمويل ائتمان و تحصيل و محاسبة للمنتجين و الموزعين للسلع".

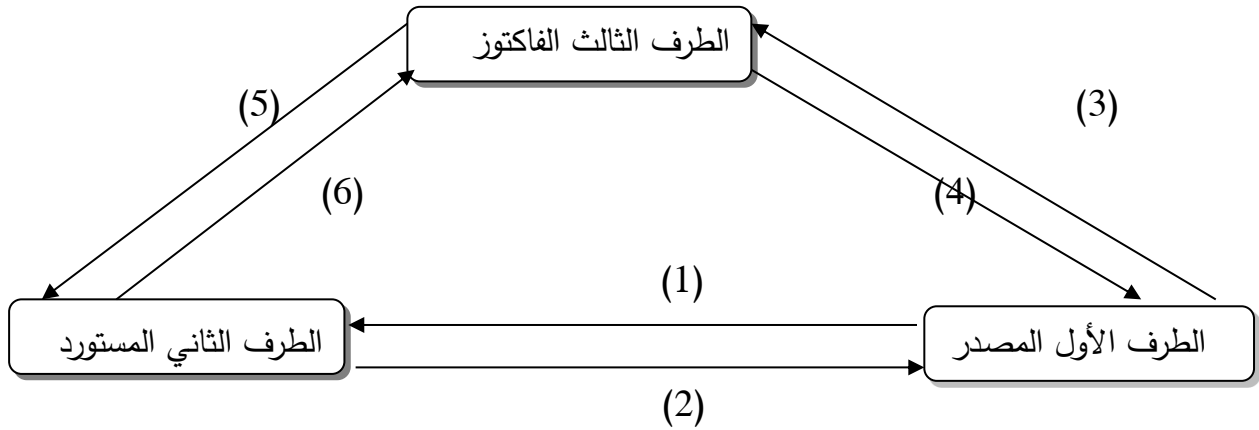
✓ المنتمي : هو بائع الفواتير.

✓ تسدد فورا : بمجرد التسديد تكون بصدد عقد نقل للملكية .

✓ تتكفل بتبعية عدم السداد : تحمل المخاطر .

✓ مقابل أجر : المقابل المالي (العوض).

شكل رقم (02) : مخطط يوضح سير عملية تحويل الفاتورة.



المصدر: صادق مدحت ، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب ، مصر، 2001، ص46.

(1): يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معينا إلى المورد و إرسال الفواتير إلى الفاكترز و ليس إلى المشتري.

(2): يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر .

(3): يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكترز.

(4): يمنح الفاكترز المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% للبائع.

(5): يقوم الفاكترز بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق و يحصل على 100% من قيمة الفاتورة.

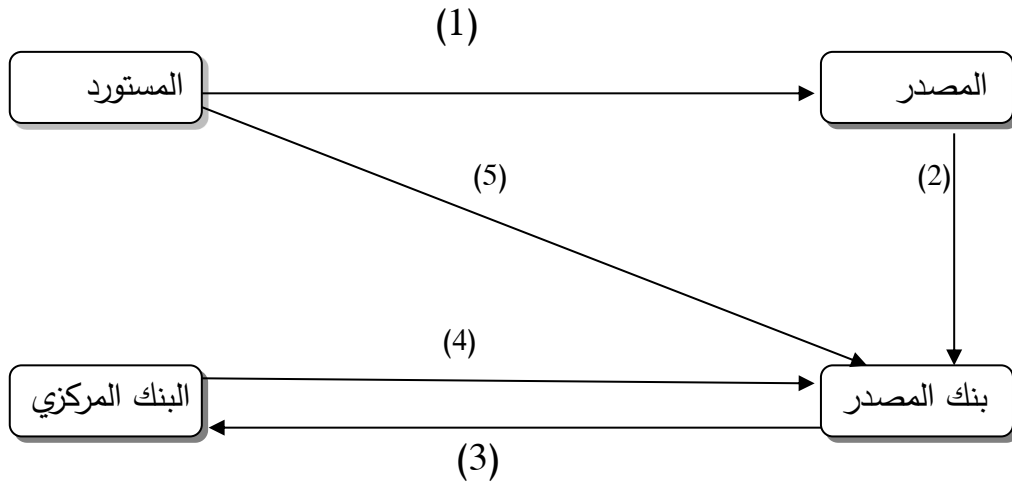
(6): يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.

الفرع الثاني: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.

يختص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم - الأجانب - أجلا للتسديد يزيد عن 18 شهر كحد أقصى ، و نجد أن أكثر الأنظمة ارتباطا به هو النظام الفرنسي . سُميت بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ، إذ يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر . و يشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل و تنفيذه و تتمثل هذه المعلومات على وجه الخصوص فيمايلي¹ :

- ✓ مبلغ الدين.
- ✓ طبيعة و نوع البضاعة المصدرة .
- ✓ إسم المشتري الأجنبي و بلده.
- ✓ تاريخ التسليم و كذا تاريخ المرور على الجمارك.
- ✓ تاريخ التسوية المالية للعملية .

الشكل رقم (03):مخطط يوضح كيفية سير تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.



المصدر: يوسف مسعداوي ،دراسات في المالية الدولية ،دار الولاية للنشر و التوزيع،عمان 2013،ص81.

- (1): سحب الورقة المالية.
- (2): خصم الورقة التجارية .
- (3): إعادة الخصم من طرف البنك المركزي.
- (4): التسديد عند تاريخ الاستحقاق.
- (5): تسديد قيمة المبلغ المسحوب.

¹ - يوسف مسعداوي ،دراسات في المالية الدولية ،دار الولاية للنشر و التوزيع،عمان 2013،ص81.

الفرع الثالث : التسبيقات بالعملة الصعبة.

على المؤسسات التي قامت بعملية التصدير - مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها- أن تطلب من البنك لقيام بتسبيقات بالعملة الصعبة ، و بهذه الطريقة تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها ، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية ، و تقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق ، و تتم هذه العملية بهذه الطريقة إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي تمت بها الصفقة.

و تجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، و لا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقوم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي ، و يمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة و خاصة الوثائق الجمركية التي تدل على حدوث عملية التصدير¹.

و تمتاز هذه التقنية بمجموعة من المزايا أهمها :

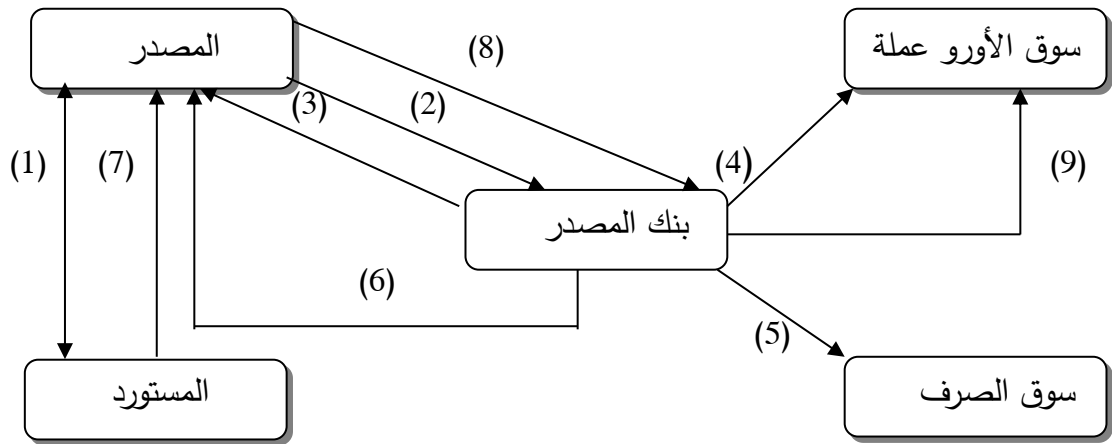
✓ يستفيد المصدر مباشرة من مبلغ صادراته بالعملة الصعبة .

✓ تقوم بتغطية خطر الصرف إذا كانت التسبيقات بالعملة الصعبة نفسها بعملة الفاتورة.

✓ نفقاتها منخفضة عن نفقات تعبئة الحقوق الناشئة .

✓ طريقة استعمالها بسيطة لأنها متعلقة بعملية ذات طابع تجاري ولا يمكن إعادة خصمها في البنك.

الشكل رقم (04): مخطط يوضح سير آلية التسبيقات بالعملة الصعبة.



المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية ، دار الرأية للنشر و التوزيع ، عمان ، 2013، ص84

1-الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2003، 02، ص 113-115

- (1) : عقد تجاري.
- (2) : طلب التسبيقات .
- (3) : موافقة البنك .
- (4) : قرض بالعملة الصعبة.
- (5) : بيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية .
- (6) : تقديم القرض بالعملة المحلية .
- (7) : الدفع بالعملة الصعبة .
- (8) : التسديد بالعملة الصعبة .
- (9) : تسديد سوق الأورو عملة .

المطلب الثاني: إجراءات الدفع و القرض.

يختلف هذا النوع من التمويل عن سابقه كون أنه يجمع صفتي الدفع و القرض فيآن واحد ، و هو من الآليات الأساسية المتعلقة بتمويل الواردات ، و ينقسم إلى ثلاث أنواع أساسية و هي : الاعتماد المستندي ، التحصيل المستندي و خطاب الضمان .

الفرع الأول : الاعتماد المستندي .

يعتبر الاعتماد المستندي من بين أشهر وأفضل الوسائل التي ساعدت على انتشار التجارة الخارجية ، و سهلت عمليات التبادل التجاري بين مختلف دول العالم ، كونها تتصف بالأمان من جهة ، و الإيفاء بالالتزامات المالية من جهة أخرى تجاه المصدرين و المستوردين، كما أنه يضيف طابع الطمأنينة على البائع باستلام مستحقاته المالية عند تنفيذ الالتزامات¹ .

أولاً: تعريف الاعتماد المستندي .

إن كلمة الاعتماد هنا يقصد بها قرض، أما المستندي يقصد بها المستندات و الوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض²، و لقد تعددت تعاريف الاعتماد المستندي سنذكر البعض منها وهي كالآتي:
 ➤ الاعتماد المستندي هو عبارة عن خطاب ضمان صادر من بنك المستورد إلى بنك المصدر لدفع قيمة المستندات كئمن البضاعة أو غيرها ، و تكون لها تاريخ معين للدفع و يكون التعامل بين البنك المستورد والبنك المصدر بالمستندات فقط³.

1- قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في تمويل البنوك الإسلامية و التجارية ، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، 2013، ص288.

2- عبد الحق بو عتروس، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات و تطبيقات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص86.

3- محمد الصيرفي، إدارة العمليات المصرفية(العادية - غير العادية-الالكترونية)، دار الفجر للنشر و التوزيع ، القاهرة، 2016، ص161.

➤ و يُعرف أيضا بأنه تعهد خطي من أحد البنوك يصدر بناء على طلب العميل المستورد (المشتري) لصالح المستفيد المورد (البائع) و بموجبه يتعهد البنك بدفع الثمن المطلوب للمورد البائع إذا قدم جميع المستندات المطلوبة و كانت مطابقة لشروط الاعتماد¹.

➤ و يعرف كذلك على أنه تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للاعتماد أو البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته ، وسمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع مبلغا معينا من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة في عقد فتح الاعتماد².

و قد نصت المادة 2 من الأصول و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية نشرة رقم 500 على أن الاعتماد المستندي هو كتاب تعهد صادر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد عملائه المستوردين، و يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ أو تفويض بنك آخر بالدفع أو قبول سحبات لصالح المستفيد و هو المصدر ، مقابل استلام مستندات مطابقة للشروط المتفق عليها و الواردة في الاعتماد³.

و بصورة عامة فالاعتماد المستندي يكون عادة لمدة معينة، و لا يمكن إلغاؤه خلال تلك الفترة كما قد يكون لصالح شخص أو شركة أو لأمره ، بمعنى أن بإمكانه تحويله أو تظهيره ، و قد يكون لقاء عملية متكاملة ، و قد يكون لقاء مجموعة عمليات ، كما قد يكون على مسؤولية البنك فاتح الاعتماد ، أو على مسؤولية البنك المفتوح الاعتماد لديه⁴.

و الملاحظ من التعاريف السابقة أن العلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي تربط بين أربعة أطراف وهم⁵ :

- 1- **المستورد (المشتري):** و هو الزبون الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي.
- 2- **البنك فاتح الاعتماد:** و هو بنك المستورد الذي يفتح الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.
- 3- **البنك المُبلِّغ للاعتماد:** و هو البنك المرسل الذي يرسل إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد للمستفيد.
- 4- **المستفيد (المصدر):** و هو البائع الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه.

ثانيا : أهمية الاعتماد المستندي.

للاعتدال المستندي أهمية كبيرة في تمويل التجارة الخارجية، و هو يمثل الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين و مستوردين و تكمن أهميته فيمايلي :

➤ **بالنسبة للمصدر:** يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

1- بسام الطاولة حمد ، محمد ملحم سبان ، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية ، دار المسيرة ، عمان ، 2010 ، ص424.

2- جمال محمد أحمد، إبراهيم السيد ، التمويل الدولي (مؤسساته آلياته و عناصره)، دار التعليم الجامعي، مصر ، 2016 ، ص220.

3- أسامة عبد المنعم ، الاعتمادات المستندية فن الاستيراد و التصدير في البنوك، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، مصر، 2014، ص94.

4- جعفر الجزائر ، العمليات البنكية (مبسطة و مفصلة)، دار النفائس للطباعة و النشر و التوزيع ، لبنان ، 1996 ، ص112.

5- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص117.

- بالنسبة للمستورد: يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن دفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد المستندي المفتوح لديه.
- بالنسبة للبنوك: يعتبر مصدر دخل للبنوك و ذلك من خلال العمولات التي يتقاضاها، و التأمينات التي يأخذها كما أن البنوك يمكن أن توظف هذه التأمينات فتحصل بذلك على عوائد، بالإضافة إلى أن الأخيرة (التأمينات) تؤدي إلى زيادة السيولة في البنوك.
- بالنسبة للتجارة الدولية: تساعد هذه الاعتمادات على تسهيل عملية انتقال السلع و الخدمات بين دول العالم و تقدم تسهيلات مالية التي كانت تقف عائق أمام تطور التجارة الخارجية، فتقوم البنوك بدور الوسيط بين المصدر و المستورد و تسهل عملية استلام البضاعة عند شحنها، و لا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام جميع الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

ثالثا: أنواع الاعتمادات المستندية.

- هناك أنواع وأصناف عديدة للاعتماد المستندي و التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية و من بينها ما سوف نحاول ذكره في العناصر التالية:
- 1- من حيث الالتزام البنكي: و ينقسم هنا الاعتماد المستندي إلى اعتماد قابل للإلغاء و اعتماد غير قابل للإلغاء:
- أ- /- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء (Cré.doc.hevocable):

هذا النوع من الاعتماد يظهر عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد)، وإعلام المصدر بذلك، و لكن دون أن يلتزم أمامه بشيء، و عليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يُعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد تجاه المصدر، و من الممكن إلغاؤه في أية لحظة، و هذا الأخير قليل الاستعمال نظرا للمخاطرة.

ب- /- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء (Cré.doc.irrevocable):

في هذه الحالة يقدم بنك المستورد ضماناته للمصدر، و عليه سيدفع المبلغ إذا تمت الشروط المنصوص عليها في المادة 10 من قواعد الاستعمالات الموحدة في الغرفة العالمية للتجارة: "يمثل الاعتماد غير القابل للإلغاء إلتزاما صارما نهائيا، و عليه لا تغير أو إلقاء بالاعتماد إلا بالاتفاق بين الطرفين (لأن شروط الاتفاق هي شروط العقد التجاري) و المسؤولية تعود إلى بنك المستورد (المشتري) للوفاء بالتزاماته".

ج/- الاعتماد غير قابل للإلغاء و المؤكد :

و هو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط ، بل يتطلب أيضا تعهد من بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية للدين الناشئ عن تصدير البضاعة ، و نظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية ، فهو يعتبر من الآليات الشائعة¹.

من حيث شكل أو صورة الاعتماد:

أ/- الاعتماد المستندي القابل للتحويل (Cré.doc.transferable):

هذا النوع يسمح فيه المستفيد بتحويل الاعتماد كليا أو جزئيا إلى مستفيد آخر يسمى المستفيد الثاني ، و غالبا ما يكون المستفيد الأول من الاعتماد هو الوسيط أو الوكيل للمستورد في بلد المصدر ، و يشترط أن يفتح الاعتماد لصالحه حتى يقوم بتحويله بدوره إلى المصدر الفعلي للبضاعة مقابل عمولة معينة ، أو الاستفادة من الأسعار الواردة بالاعتماد و الأسعار التي يمكنه الحصول عليها من المصدر ، و لا يحق للمستفيد الأول إجراء أية تعديلات على شروط و بيانات الاعتماد المفتوح ، ما عدا حق تعديل اسم المستفيد الذي يحول إليه الاعتماد الأصلي بعدة أيام ، أما بالنسبة للشروط الأخرى للاعتماد الأصلي فتبقى على حالها².

ب/- الاعتماد المستندي غير قابل للتحويل (Cré.doc.intransferable):

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

ج/- الاعتماد المستندي الدائري (Cré.doc.Revolving):

هو الاعتماد الذي يُفتح بقيمة محددة ، غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا ما تم تنفيذه أو استعماله ، بحيث يمكن للمورد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد ، و خلال فترة صلاحيته و بعدد المرات المحددة في الاعتماد .

¹- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 118 .

²- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 119 .

من حيث طبيعتها:

تجدر الإشارة إلى وجود أنواع للاعتمادات المستندية تعتمد على طبيعتها التي تتم بها بين المستوردين

و المصدرين و من أنواعها مايلي :

أ/- اعتماد التصدير:

هو الاعتماد الذي يعتمد على عقد بين المشتري الخارجي و البنك من أجل شراء سلعة محلية من المورد ، أي لا يتواجد المشتري في الدولة التي يوجد فيها البائع .

ب/- اعتماد الاستيراد :

و هو الاعتماد الذي يعتمد على عقد بين المشتري و البنك من أجل شراء سلعة معينة من مورد خارجي ، أي لا يتواجد المورد في الدولة التي يوجد فيها المشتري .

رابعاً: الخطوات العملية في مسار الاعتماد المستندي.

إن عملية فتح الاعتماد المستندي تعتبر مرحلة شديدة الأهمية و بقدر كفاءة و سلامة إنجازها ، بقدر ما تتجح

المراحل الأخرى اللاحقة لإتمام رحلة الاعتماد المستندي و يمكن تلخيص هذه العملية في الخطوات الآتية¹:

1- تتضمن العقد المحدد بين المصدر و المستورد شرط بيع البضاعة ، و تسوية قيمتها من خلال فتح اعتماد مستندي .

2- يتقدم العميل (المستورد) إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد ويكون مرفق بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل القاتورة .

3- يقوم البنك بدراية طلب العميل (المستورد) ، و بعد الموافقة و تحديد شروط التعامل يقوم بإصدار الاعتماد و إرساله إلى بنك المراسل في بلد البائع (المصدر) .

4- يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع (المستفيد) ، مضيفاً تعزيزه على ذلك عند لاقتضاء .

5- يسلم المصدر البائع السلعة إلى ربان السفينة الذي يسلمه وثائق الشحن .

6- يقوم البائع بالحصول على المستندات المطلوبة مثل: وثائق الشحن و شهادة المنشأ... إلخ ، و تسليمها إلى البنك المراسل (المبلغ) .

7- يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة فإذا كانت مطابقة لشروط الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع .

¹ - حفاف وليد، مطبوعة دروس في مقياس تقنيات تمويل التجارة الدولية، تخصص مالية و تجارة دولية ،السنة الجامعية 2020-2022، ص 41

- 8- يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المستورد.
- 9- يقوم البنك فاتح الاعتماد بمراجعتها بدقة ، فإذا كانت مطابقة للاعتماد يتم تسليمها للمورد لاستلام البضاعة و حيازتها.
- 10- إذا تحصل المستورد على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي ، فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات ، ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى تم الاتفاق عليها بين المستورد و البنك.
- 11- يسلم المستورد المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه البضاعة.

خامسا: المستندات المطلوبة لفتح الاعتماد المستندي .

- تمثل هذه الوثائق الأساس الذي يتم الاستناد عليه في التسوية المالية و هذه المستندات هي كالاتي¹ :
- 1- الفاتورة التجارية: تعتبر الفاتورة إحدى المستندات الهامة ، و تكون صادرة عن المستفيد(المصدر) وهي تبين قيمة ، كمية و مواصفات البضاعة المرسله.
- 2- شهادة المنشأ : تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر ، و الغرض منها هو معرفة مكان إنتاج أو تصنيع البضاعة المستوردة ، و يجب تصديق هذه الشهادة بنفس التصديق الوارد في الفاتورة التجارية .
- 3- بوليصة الشحن : و هي عبارة عن وثيقة يعترف فيها قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها ، و في حالة ما إذا كانت وسيلة النقل وسيلة أخرى غير الباخرة فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.
- 4- بوليصة التأمين: و هي مستندات تأمين البضاعة المرسله ضد الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل .
- 5- الشهادات الجمركية : و هي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكافة الإجراءات الجمركية .
- 6- شهادة التفتيش و الرقابة و الفحص : و هي تلك الوثائق التي تثبت أن البضاعة خضعت إلى تفتيش أجهزة الرقابة للتأكد من صحة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن الكمية ، المواصفات...).
- 7- الشهادة الطبية : و هي تمثل كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من كل النواحي .

1- الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص117-118.

سادسا: مزايا و عيوب الاعتماد المستندي : و هي مبينة كالاتي¹ :

✚ مزايا الاعتماد المستندي :

إن تدخل البنوك عن طريق الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية يؤدي إلى تحقيق مصالح أطراف العملية كما أن هذه الآلية تعتبر الأكثر أمانا .

✓ بالنسبة للمشتري :

○ ضمان استلام البضاعة و مطابقتها للشروط المتفق عليها مع البائع.
○ استفادة المشتري من خبرة البنوك في المعاملات الخارجية ، كما يؤمن البنك ضمانا بالتدخل لإتمام الصفقة بينه و بين البائع.

○ بالإضافة إلى ميزات أخرى يستفيد منها المشتري ك :

- خدمة تحويل رأس المال .
- وعود التمويل في آجال قصيرة (تسبيقات على البضاعة).
- حماية رأس المال ، كميالة مقبولة ، التزام ، تسلم للبائع مقابل مستندات.

✓ بالنسبة للبائع :

○ ارتياح البائع بعد فتح الاعتماد المستندي وذلك لقبض ثمن البضاعة (بواسطة ضمان من البنك المراسل) لأن البنك التزم أمامه التزاما مباشرا ومستقلا عن عقد البيع.

○ في حالة ما إذا كانت طبيعة العقد المتفق عليه بواسطة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد فإنه يضمن بذلك التسديد بضمان بنك المستورد والمصدر.

○ إن بقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع و إتمام الصفقة بينهما المراسلات، يؤدي إلى تحقيق مصلحة البائع بإبقاء المشتري (المتعاقد معه) بعيدا عن المنافسين له في نفس البلد و بذلك ينحصر التعامل معه طالما ان

المشتري يتعرف على هؤلاء المنافسين، بالإضافة إلى وجود ميزات أخرى للبائع :

- خدمة تحويل رأس المال، بإرسال الوثائق.

- التأكد من حصوله على المبلغ وقابل وثائق محاسبية.

✓ البنك الفاتح : من بين الايجابيات التي يتحصل عليها البنك بعد فتح الاعتماد هي :

○ الخدمة المقدمة عند فتح الاعتماد المستندي ، و المتمثلة في تحويل رأس المال و توجيه الوثائق ، أي

الاستفادة بعمولة فتحه و بفوائد المبالغ التي يدفعها (من تاريخ دفعها للبنك المصدر إلى غاية تاريخ استحقاقها).

○ عملية القرض تجاه المشتري ، مع احتمال وضع البضاعة رهن الحيازة.

¹- بشارف عبد السلام طيوش ، شيخي قادة ، مرجع سبق ذكره ،ص52-53.

✓ البنك المراسل:

- تقديم خدمة كإشعار الاعتماد ، المراقبة و التسديد ، تحويل رأس المال.
- عملية القرض باتجاه البنك الأمر ، فغالبا لا يتم التسديد من طرف هذه الأخيرة إلا بعد أيام متأخرة.

✚ عيوب الاعتماد المستندي:

تتمثل عيوب الاعتماد المستندي في الأخطار الناجمة عن التعقيدات ، و تنقسم إلى قسمين :أخطار البنك و أخطار الزبون.

✓ أخطار البنك :

❖ أخطار البنك صاحب الأمر: و هو خطر التمويل النسبي .

❖ أخطار فحص المستندات :إن فحص المستندات يكون دائما أمر حساس و معقد ، يستوجب خبرة و تجربة من طرف البنك .

❖ أخطار البنك المراسل : و هي نوعان :

- الخطر النسبي لفحص المستندات و هو أمر حساس للبنك المؤكد الذي أعطى تعهد مكافئ للبنك المعطي.
- خطر عدم التعويض للبنك المؤكد : قد سبق دفع المبلغ للمستفيد عند تقديم المستندات ، و في حالة عدم التعويض من البنك المعطي يتحمل تعهده و يحتفظ بالخطر.

✓ أخطار الزبائن :

❖ خطر المستورد (صاحب الأمر): بالنسبة لمستورد السلعة يمكن تكون غير مطابقة للطلب ، لهذا يمكن

أن يستعمل لصاحبه ضمان حسن التنفيذ أو حسن النهاية .

❖ خطر المصدر (المستفيد) : بالنسبة للمصدر يمكن أن يتعرض للمماطلة أو محاولة تعقيد الأمور من

طرف المستورد، و ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليس لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتم الاتفاق عليها مسبقا و هذا يتطلب الحيطة و الحذر للمصدر.

الفرع الثاني : التحصيل المستندي .

أولا - تعريف التحصيل المستندي: تعددت تعريف التحصيل المستندي نذكر منها مايلي:

➤ هو عبارة عن سند سحب مرفقا بالوثائق و المستندات المترتبة على عملية التبادل التجاري (شهادة المنشأ ، مستندات الشحن المختلفة ، شهادات التعبئة و التغليف و غيرها)، أو أية مستندات تستلزمها عملية الاستيراد و التصدير لسلعة أو خدمة¹ .

➤ و يُعرف أيضا أنه آلية التي بموجبها يقوم المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله ، حيث يقوم هذا الأخير بإجراء تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

و تجدر الإشارة في التحصيل المستندي أن التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة ، كما أن المستورد لا يمكنه لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ².

➤ كما يُعرف على أنه :

العقد الذي يُلزم البنك بموجبه بحساب عميله ، أن يدفع مبلغا محددًا بعملة معينة للمستفيد في حال ما قدم هذا الأخير و في الآجال المحددة المستندات المطلوبة³ .

ثانيا: الأطراف المتدخلة في عملية التحصيل المستندي

يتدخل في عملية التحصيل المستندي أربعة أطراف:

أ/ الساحب (المصدر): وهو الذي يقوم بجمع المستندات وإرسالها إلى بنكه مع الأمر بالتحصيل.
ب/ بنك المصدر: يتم استقبال المستندات من طرف المصدر ويقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل حسب الإجراءات المطلوبة.

ج/ المسحوب عليه (المستورد): و هو الشخص الذي يُتقدم له المستندات مقابل الدفع أو القبول.

د/ البنك المكلف بالتحصيل: وهو المكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقا لأوامر البائع قبل الدفع.

¹- خالد وهيب ، العمليات المصرفية الخارجية ، دار المناهج للنشر و التوزيع، ط2 ، الأردن، 2005، ص 389.

²- الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص 120 .

³- farouk Bouyakoub ,L'entreprise et le Financement Bancaire ,edition casbah ,Alger,2000,p26.

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



المصدر: صادق مدحت أدوات و تقنيات مصرفية، دار الغريب، مصر، 2001، ص32.

(1): عقد توريد البائع.

(2): شحن البضاعة.

(3): إرسال المستندات مع الكمبيالة و تعليمات المشتري.

(4): أمر بالتحصيل.

(5): تقديم المستندات للمشتري.

(6): السداد النقدي أو قبول الكمبيالة .

(7): المبالغ المحصلة الكمبيالة المقبولة.

(8): المبالغ المحصلة ، الكمبيالة المقبولة .

* من خلال الشكل الموضح أعلاه يمكن شرح و تلخيص عملية سير التحصيل المستندي كمايلي :

○ بعد إبرام العقد بين المصدر و المستورد ، يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة و إرسالها ، ثم تسليم الوثائق اللازمة و الممثلة للبضاعة إلى بنكه (بنك المصدر)، مع تحديد طريقة الأداء إن كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول.

○ يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها و التأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء .

○ بعد استلام البنك (بنك المستورد) للوثائق يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين

و بعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة بالطريقة المتفق عليها يحصل على الوثائق ، و منها الفاتورة التي تمكنه

من استخراج البضاعة من الجمارك.

الفرع الثالث: خطابات الضمان .

تعتبر خطابات الضمان البنكية من أهم الأعمال البنكية التي تستعملها البنوك في التبادل التجاري، حيث ساعدت على تشجيع وازدياد حركة التجارة الدولية ، باعتبارها إحدى وسائل الضمان الواسعة الانتشار في مجال التجارة .

أولا : تعريف خطابات الضمان .

لقد تعددت تعاريف خطابات الضمان البنكية سنذكر منها مايلي¹:

➤ عرفه علي البارودي بأنه: "تعهد مكتوب يصدر من البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر بدفع مبلغ معين أو قابل للتعيين لشخص آخر يسمى المستفيد ،إذا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب" .

➤ ويعرفه الدكتور علي جمال الدين عوض على أنه : " خطاب الضمان ، أو خطاب التعهد كما تسميه بعض البنوك ، هو تعهد مكتوب يُصدره أحد البنوك بناء على طلب عملية بصدد عملية أو غرض محدد ، و يلتزم بموجبه أن يدفع لصالح طرف ثالث مبلغا معينا من النقود عند أول طلب يتلقاه من هذا الطرف خلال سريانه ، و ذلك رغم أية معارضة قد يحتج بها العميل المضمون " .

من خلال التعاريف السابقة ، نستخلص أن : خطاب الضمان هو تعهد يصدره البنك بناء على طلب العميل بدفع مبلغ معين أو قابل للتعيين بمجرد أن يطلب المستفيد ذلك من البنك خلال المدة المحددة في الخطاب.

ثانيا : أركانه .

يمكن أن نلخص أركان خطاب الضمان فيمايلي:

- 1- البنك : و هو الطرف الضامن.
- 2- المستفيد : و هو الطرف المضمون له .
- 3- قيمة الضمان: و هو المبلغ المضمون.
- 4- العميل : الشخص المضمون ، ممكن ان يكون شخصا اعتباريا كالشركة ، و قد يكون شخصا طبيعيا.
- 5- تاريخ انتهاء صلاحية الخطاب.
- 6- الغرض الذي من أجله كُتبت الضمان.

¹ - عماد الدين طرابلسي ، خطاب الضمان البنكي ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر في ميدان الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، الموسم الجامعي 2014/2015، ص7.

ثالثا: أنواع خطابات الضمان .

هناك أنواع عديدة من خطابات الضمان سوف يتم تصنيفها كالاتي¹ :

أ/- خطاب الضمان الخاص بالمناقصات و هو أنواع :

- 1- خطاب الضمان الابتدائي يصدر للعملاء لضمان جدية الدخول في المناقصات .
- 2- خطاب الضمان النهائي أو الدفعة المقدمة يصدر للعملاء لضمان جدية الأعمال و سريانها على العميل.
- 3- خطاب ضمان الدفعة المقدمة يصدر بشرط او بدون شرط ، و لا و لا يسري إلا بعد ورود شيك الدفعة المقدمة للبنك و تحصيله و إفادتهم بذلك .

ب/- خطابات الضمان التي يتم طلبها من الأفراد لأغراض معينة أهمها مايلي:

- 1- خطاب الضمان الذي تطلبه الجمارك و من انواعه:
 - 1-1- نظام الإيداع.
 - 1-2- نظام السماع المؤقت.
 - 1-3- نظام الترانزيت (أي نظام البضائع العابرة).
 - 1-4- التخليص على البضائع.
- 2- خطابات الضمان التي يطلبها القانون من العاملين في بعض المهن و ذلك ضمانا للمصلحة العامة و من أنواعه :
 - 2-1- كفالات ممارسة المهن.
 - 2-2- كفالات المكاتب السياحية .
 - 2-3- كفالات تعهد اليانصيب.

المطلب الثاني : طرق أخرى للتمويل قصيرة الأجل للصادرات .

بالإضافة إلى كل الطرق و الآليات التي يقوم بها النظام المصرفي لصالح زبائنه ، و التي تم التطرق إليها سابقا و منها على وجه الخصوص النظام الفرنسي الذي يسمح بوجود طرق أخرى ، و الهدف منها تشجيع الصادرات و على هذا الأساس يحد المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطتهم و خاصة في معاملاتهم مع الخارج ، و مثل هذه التسهيلات تقوم بتخفيف الضغط الموجود على خزائن هؤلاء المصدرين.

¹ - محمد الصيرفي ، مرجع سبق ذكره ، ص 61-62

أولاً: تأكيد الطلبية .

نشأ هذا النوع من التمويل في فرنسا عام 1958 بهدف تغطية عيوب قرض المورد ، و تعتبر هذه الآلية الأكثر استعمالاً من طرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المصدرة و التي تبحث عن تحصيل فوري و لكن لا تستطيع الحصول عليه في ظل قرض المشتري ، كما يمكن لمؤسسات المكورة سابقاً اللجوء إلى هذه التقنية إذا ما كانت وضعيتها المالية سيئة و لا تسمح لها بالحصول على تمويل في شكل قرض مورد¹.

فموجب هذه الآلية يقوم البنك بتقديم التزامه إلى المصدّر حيث يقوم بناءاً على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، و بعد تقديم هذا الالتزام لا يحق للبنك أن يقوم بأي متابعة ضد المصدّر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى لو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلاً، و لكن أمام هذا الالتزام المحفوف بالمخاطر و الحاسم، و في حالة وجود إتفاق ثنائي بينه و بين المصدّر فقط فإن البنك لا يقوم بالدفع لهذا الأخير إلا إذا تحصل على كمبيالة و تم قبولها من طرف المستورد².

ثانياً: تمويل المخزون في الخارج:

وهذا يتعلق أيضاً بالنظام الفرنسي، فالبنوك تمنح للمصدرين قروضا لتمويل نفقات تخزين السلع في الخارج قبل بيعها، و من هنا يتبين أن هذا النوع من القروض يهدف إلى مساعدة المصدرين و السماح لهم بدخول الأسواق الخارجية و تكريس تواجدهم فيها³.

ثالثاً : الصفقات المتكافئة .

هي أسلوب متطور لتسوية عملية التبادل التجاري الدولي دون أن يترتب عليها حركة التدفق النقدي داخل المؤسسة المصدرة، بل تتم عملية البيع بعملية الشراء من خلال تدفق نقدي للسلع و الخدمات بين أطراف العملية التجارية الدولية ، و يمكن أن تتم هذه العملية بين طرفين أو أكثر من أطراف حركة التبادل التجاري الدولي⁴.

المبحث الثاني: أدوات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية.

في إطار سعيها الدؤوب لزيادة صادراتها إلى بقية دول العالم ، تقوم الدول الكبرى بالإضافة إلى عدد كبير من الدول الناشئة بتقديم الدعم المالي لصادراتها ، عن طريق منح قروض التصدير متوسطة و طويلة الأجل بأسعار فائدة أقل من أسعار فوائد السوق، و في نفس الوقت تضمن المخاطر غير التجارية و التي يمكن أن تتعرض لها

1- الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص121.

2 - يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره ، ص135.

3- الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص121-122.

4- محسن أحمد الخضيرى ،التمويل بدون نقود ، مجموعة النيل العربية ،مصر ، 2001 ، ص137.

تسديد تلك القروض ، و بتزايد حدة المنافسة بين الدول الكبرى والتي كانت السبب في عدة آثار سلبية اتفقت هذه الدول من خلال منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية و اتحاد بيرن في لندن على تحديد الخطوط العريضة لشروط القروض التصديرية من أجل التقيد بها ، و بذلك تخدم مصالح جميع الأطراف التصديرية .
بالإضافة إلى ذلك فإن التمويل المتوسط و الطويل الأجل في المعاملات التجارية يتعدى 18 شهرا و هو يشمل أربعة أنواع و هي : قرض المورد ، قرض المشتري، التمويل الجزافي و القرض الايجاري الدولي.

المطلب الأول : قرض المورد .

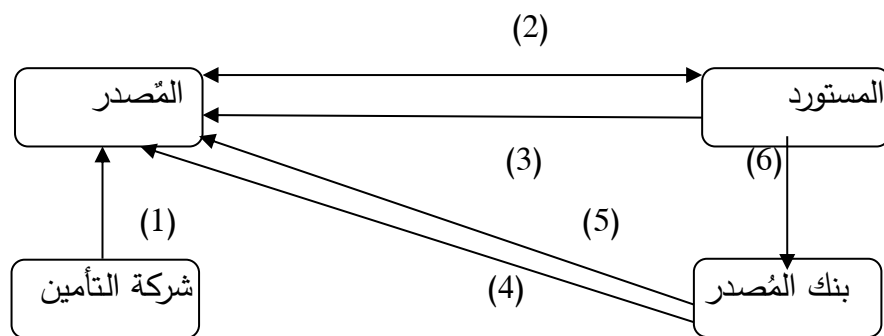
يستخدم المتعاملين الاقتصاديين قرض المورد في معاملاتهم التجارية الدولية ، بهدف تحسين القدرة على بيع صادراتهم في ظل المنافسة الشديدة بالأسواق العالمية ، وذلك بكسب أسواق جديدة و الحفاظ على أسواقهم الحالية.

أولاً : تعريفه.

قرض المورد هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته مبينا على أساسه مهلة تسديد القرض، و التي يمنحها المصدر لفائدة المستورد مع إمكانية إعادة التمويل من طرف بنكه، و بالتالي يعبر قرض المورد عن عملية شراء للديون من طرف بنك المصدر على المدى المتوسط مع تغطية شركة التأمين للخطر السياسي و التجاري¹.

ثانياً: مراحل سير قرض المورد.

الشكل رقم (06):مخطط يوضح ميكانيزمات عملية قرض المورد.



Source: UBS, Crédit fournisseur, partie et deroulement,p2.

(1): المصدر يحصل على تعهد من طرف شركة التأمين.

(2): إمضاء العقد التجاري بين المصدر و المستورد.

¹- يوسف مسعداوي ، مرجع سبق ذكره ، ص88.

- (3): يتم تسليم الأوراق التجارية مقبولة من طرف المستورد إلى المٌصدر .
- (4): المٌصدر يقدم الأوراق التجارية إلى بنكه من أجل خصمها .
- (5): دفع قيمة الأوراق التجارية إلى المٌصدر بعد خصم العمولة.
- (6): تسديد قيمة الأوراق التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد .

ثالثا : مزايا و عيوب قرض المورد¹.

ينطوي قرض المورد على مجموعة من المزايا و العيوب سوف يتم ذكرها على النحو الآتي :

✚ المزايا :

- 1- سرعة و سهولة تنفيذ القرض بالنسبة للمٌصدر .
- 2- لا يتعرض المٌصدر لتجميد أمواله بتحصيله لهذا القرض.
- 3- استفادة المستورد من العملة المقدمة له.

✚ العيوب :

- 1- يتحمل المٌصدر خطر عدم الدفع من قبل المستورد ، بحيث يبقى مديناً للبنك ، و بالتالي وجب عليه التسديد بدل المشتري.
- 2- عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة ، لأن المصاريف المدفوعة من قبل المورد تضاف إلى السعر فيظهر المبلغ الإجمالي.
- 3- المورد يتحمل الجزء غير المضمون (أي يتحمل خطر عدم القدرة على الوفاء).

المطلب الثاني: قرض المشتري.

تعتبر هذه التقنية سهلة و بسيطة مقارنة بالتقنية السابقة (قرض المورد)، و هذا راجع لأن قرض المشتري يمنح مباشرة من مؤسسة بنكية تكون متواجدة ببلد المصدر للمستورد الأجنبي، وذلك بهدف تشجيع و تنمية الصادرات.

أولا : تعريفه .

قرض المشتري هو الآلية التي يقوم بموجبها بنك معين ، أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد ، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ، و يُمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهراً ، و يلعب دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية و ذلك بغرض إتمام عملية القرض ، و من الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض ، بحيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآلي للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة².

¹- بلعة جويده، محاضرات في مقياس العمليات البنكية و تمويل المؤسسات، السنة الجامعية 2018-2019 ، ص83

²- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص123

و يشمل هذا القرض على نوعين من العقود هما¹ :

✓ **عقد القرض**: بعد إمضاء عقد التصدير بين المصدر و المستورد ، حيث يتم عقد قرض البنك الممول و المستورد مباشرة و يقبل المستورد بموجب هذا العقد السندات الأذنية المسحوبة عليه بقيمة الواردات ، و يسمح هذا العقد بوضع مبالغ مالية من طرف البنك لصالح المشتري و ذلك لفترة معينة و بشروط محددة مع احترامه الالتزام بالدفع الفوري.

✓ **العقد التجاري** : يقوم هذا العقد على تحديد واجبات كل من البائع و المشتري، كما أنه يبين الطرق التي يقوم بها المشتري عند قيامه بالدفع الفوري ، و يمنح قرض المشتري لتمويل الصفقات ذات المبالغ الهامة ، فيتدخل البنك لتدعيم المستورد و المصدر ، فالمستورد لا تتوفر لديه الأموال اللازمة لشراء السلع و المصدر لا يستطيع الانتظار مدة أطول لتحصيل هذا المبلغ.

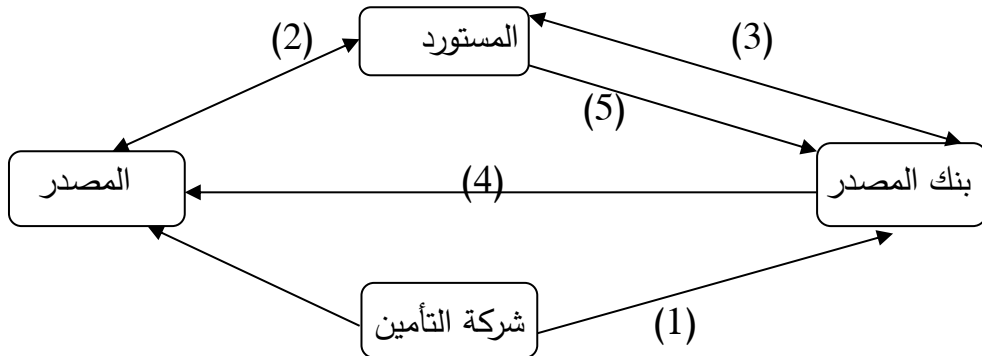
ثانيا :مراحل سير عملية قرض المشتري.

تتم عملية قرض المشتري وفق المراحل و الإجراءات التالية :

- 1- إمضاء عقد تجاري بين المصدر و المستورد ، بمراعاة عناصر العقد .
- 2- يتم إمضاء عقد القرض بين البنك المُقرض (بنك المصدر) و المستورد.
- 3- التسديد الفوري من البنك إلى المُصدر .
- 4- تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد.

و يمكن توضيح المراحل السابقة بالشكل التالي :

الشكل رقم(07): مخطط يوضح ميكانيزمات عملية قرض المشتري.



Source: UBS, Crédit Acheteur, partie et deroulement,p2.

¹ - جمال محمد أحمد ، ابراهيم السيد ، مرجع سبق ذكره ، ص 264.

- (1): يحصل كل ن البنك والمصدر على تعهد بالضمان من قبل شركة التأمين.
- (2): إمضاء العقد التجاري بين المصدر و المستورد .
- (3): إمضاء العقد المالي بين الممول و المستورد
- (4): التزام البنك بالدفع نقدا للمصدر.
- (5): تسديد قيمة القرض عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

ثالثا : مزايا و عيوب قرض المشتري .

تتمثل مزايا و عيوب قرض المشتري بالنسبة للمستورد والمصدر فيما يلي¹:

➤ مزايا قرض المشتري.

أ- /- بالنسبة للمستورد:

- 1- يستفيد المشتري من القرض مباشرة بالاتصال مع البنك.
- 2- قرض المشتري يُضعف من حدة المنافسة الدولية ، حيث يترك للمشتري حرية اختيار مُورديه و بناء قراره على أساس موضوعي.
- ب/ - بالنسبة للمُصدر:

- 1- يُمكن المصدر من الحصول على المبلغ نقدا.
- 2- يسمح له بالتقليل من اللجوء إلى قروض مصرفية.
- 3- المصدر يجد نفسه معفى من كل العوائق الإدارية المرتبطة بهذا النوع من القروض و المتمثلة أساسا في: متابعة التسديدات، الضمانات و تغطية الصرف.

➤ عيوب قرض المشتري:

أ- /- بالنسبة للمصدر:

- 1- هناك تفاوض مزدوج ، عقد تجاري و عقد مالي فكلهما يجب أن يكون في وقت واحد ، و يستغرق مدة أطول من قرض المورد.
- ب/ - بالنسبة للمستورد:

- 1- ارتفاع تكلفة القرض إضافة إلى معدل الفائدة هناك عمولة الالتزام ، عمولة التسيير و أقساط التأمين.

¹-حفاف وليد، مرجع سبق ذكره، ص57

2- يكون المستورد في هذا النوع من القروض مجبرا على مفاوضة الطرفين (المصدر و البنك) في حين يُفضّل أن يسير ملف واحد لا أكثر حتى يستطيع التفاوض

رابعا : الفرق بين قرض المشتري و قرض المورد .

يوضح الجدول التالي مقارنة بين قرض المشتري وقرض المورد

الجدول رقم (01) : المقارنة بين قرض المشتري و قرض المورد.

أوجه المقارنة	قرض المشتري	قرض المورد
منح القروض	يُمنح للمستورد بوساطة من المصدر	يُمنح للمصدر بعد منح - المصدر - مهلة للمستورد
عدد العقود	يتطلب إبرام عقدين: عقد تجاري و عقد مالي	يتطلب إبرام عقد واحد
من حيث السرعة	أقل سرعة في التنفيذ هذا راجع للمفاوضات الطويلة.	أكثر سرعة في التنفيذ لأن المصدر يراقب مجمل العمليات
طريقة الدفع	يتم عن طريق دفعات متتالية	يكون التسديد فوري

المطلب الثالث : التمويل الجزافي و القرض الإيجاري الدولي .

الفرع الأول : التمويل الجزافي.

تعتبر تقنية التمويل الجزافي أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية ، و هي تتضمن بيع سندات أو كمبيالات للحصول على تمويل نقدي فوري ، و تنشأ هذه الالتزامات نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر ، و رغبة المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته ، فيقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع للبائع ، و يتم هذا البيع عندما يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة ، و التي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى 05 سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين فور الحصول على قيمتها فوراً¹ .

و للتمويل الجزافي خاصيتان أساسيتان و هما² :

1- يمنح هذا القرض لتمويل عمليات الصادرات و لكن لفترات متوسطة.

¹- مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص35

²- الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص 126.

2- إن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر او الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي مُمتلكوا هذا الدين) ، و هذا مهما كان السبب.

إن الاستعادة من التمويل الجرافي هي في حقيقة الأمر تتيح للمصدر التمتع بمجموعة من **المزايا** ، يمكن أن نذكر أهمها فيمايلي :

1- يستطيع المصدر أن يحصل على مبلغ المبيعات الآجلة التي قام بها نقدا.

2- الحصول على مبلغ المبيعات نقدا يسمح له بتغذية خزينته ، و بالتالي تحسين وضعيته المالية.

3- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكله ميزانيته عن طريق تقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.

4- تجنب احتمال التعرض لأخطار الصرف الناجمة عن تغيرات سعر الصرف ، و ذلك بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية .

5- تجنب التعرض للأخطار التجارية و المالية المحتملة و المرتبطة بطبيعة العمليات التجارية.

الفرع الثاني : القرض الايجاري الدولي.

هي آلية تمويل متوسطة و طويلة الأجل للتجارة الخارجية ، ويتمثل القرض الايجاري الدولي في عملية بيع من طرف مصدر ما في دولة ما لبعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ، و قامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ، و تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير لمعدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ، و يحدث لتأجير التمويلي عبر الحدود في حالة وسائل النقل، كما هو الحال بالنسبة للطائرات و البواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى¹.

كما تستعمل هذه الآلية في تمويل العمليات الكبيرة مثل: تمويل أنابيب النفط و الغاز و صناعة السفن. و في الواقع يضمن هذا العقد فلسفة القرض الايجاري الوطني ، و نفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين و غير المقيمين ، و هي في حقيقة الأمر نفس النقرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.

و للقرض الإيجاري الدولي مجموعة من **المزايا** نلخصها كالآتي :

✓ تطوير و تشجيع الاستثمارات الصناعية.

✓ يسمح للمؤسسات الصغيرة بتمويل التجهيزات التي تحتاجها.

✓ القرض الايجاري الدولي يأخذ شكل نفقات ، فهو لا يظهر من ناحية الديون بالنسبة للمؤسسة أو الدولة.

¹- مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره ، ص61.

✓ بالنسبة للمستورد ليس له أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة ، فيكفي أن يدفع قيمة الايجار التي يمكن أن تتعدل بالزمن حسب الوضعية المالية.

المبحث الثالث: طرق ووسائل الدفع الدولية.

المطلب الأول: وسائل الدفع الدولية

تأخذ وسائل الدفع الدولية و المحلية مجموعة من الأنماط و الأشكال المتعددة ، و هي شائعة الاستعمال و سهولة التداول نظرا لبساطتها ، و هي تساهم كذلك مساهمة فعالة في إتمام و إنجاز عمليات التبادل التجاري و نجد منها الأنواع الآتية¹:

أولا : الدفع نقداً (الدفع الفوري) :

يمكن تعريف النقود على أنها عبارة عن وسيلة دفع وحيدة تامة السيولة ، تمكن من الشراء الفوري للسلع والخدمات دون تكلفة التبادل و البحث ، صادرة عن جهة معروفة و منظمة كالنظام البنكي ، فهي الوسيلة الأكثر استخداما في الوفاء بالالتزامات و تخص مبالغ ضئيلة ، يتم استعمالها في تسوية الصفقات بين متعاملين تربطهم الثقة في التعامل مع بعض.

و تتميز هذه الطريقة بمجموعة من المزايا و العيوب أهمها مايلي :

✚ المزايا:

- ✓ بسيط و سهل الاستعمال.
- ✓ يُمكن المصدر من الحصول على مستحقاته فورا دون حاجته للانتظار.
- ✓ ضرورة حضور كلا الطرفين (مصدر و مستورد) خلال عملية التسديد و هذا ما يستبعد عملية الغش.

✚ العيوب أو المخاطر :

- ✓ عدم توفر ضمانات للطرفين ، لذلك وجب استعمال هذه الطريقة في الدفع و خاصة السياح لتسديد نفقاتهم في الخارج.
- ✓ صعوبة تحويل العملة الصعبة نظرا لبعده المسافات.
- ✓ أكثر عُرضة للسرقة و ضياع للأموال.

ثانيا : بطاقة القرض.

كان أول ظهور لهذه البطاقة في الو.م.أ، ثم تطورت سريعا نظرا لأهميتها كونها تجنب حاملها من نقل سيولة كبيرة ، و بالتالي فهي توفر الأمان للمستفيد منها أو لحاملها ، و قد جعلت التطورات التكنولوجية من بطاقة القرض وسيلة

¹ - وهيبه صوطه ، رواية قالمي ، آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري ،مذكرو تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة قالمه، الموسم الجامعي 2017/2018 ، ص69.

دفع أكثر ضماناً لجميع التحويلات المالية و للصفقات ذات المبالغ المالية الصغيرة نسبياً، فنجد في الجزائر بطاقات الاعتماد الدولية و تتمثل في بطاقة التأشيرة (Visa) الدولية، لكنها تقدم لشرائح معينة من المجتمع :كمدراء الشركات العامة، الوزراء ، السفراء...إلخ ، و هذا لتغطية المصاريف المرتبطة خصوصا بالبحث عن الفرص التجارية بالخارج.

ثالثا : التحويل الدولي (Le virement international)¹.

تعتبر هذه الطريقة من الدفع الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية مقارنة بالأوراق التجارية التي سوف نتطرق إليها لاحقا ، و تتجسد في أمر من المورد لبنكه يقيد حسابه لفائدة فتح ائتمان لصالح المصدر .

و لكي يقوم البنك المورد بتنفيذ هذا الأمر عليه الاتصال بالبنك المراسل في الخارج من أجل القيد في جانب حساب المصدر مباشرة لدى البنك المصدر.

و للتحويل الدولي مجموعة من المبادئ تتمثل في :

1- سريان أمر الدفع (La validité de l'ordre de paiement):

يجب أن يكون هذا الأمر غير مشروط ، كأن يتم تجسيده بناءً على طلب المُستفيد مع تحديد عمليات التحويل ، كما يجب أن يكون حساب البنك المراسل كاف حتى يتسنى للبنك المستقبل تنفيذ عملية الأمر بالدفع.

2- تاريخ تنفيذ أمر الدفع (La date d'exécution de l'ordre de paiement) :

يقوم البنك المستقبل بتنفيذ أمر الدفع عند وصول أمر الدفع إليه ، ما عدا في حالة وجود تاريخ آخر في الأمر بالدفع ففي هذه الحالة يتم تنفيذه في التاريخ الأخير.

3- المسؤولية و الخسائر و الأرباح (Responsabilité et dommages-Intérêts) :

في حالة التنفيذ المتأخر أو البطيء للأمر بالدفع من قبل البنك المستقبل ، فإن هذا الأخير يتحمل مسؤولية تقديم فوائد على المبلغ الوارد في الأمر بالدفع بقدر مدة التأخير .

4- تنازع القوانين : الحقوق و الالتزامات الناشئة عن الأمر بالدفع للقانون الذي يختاره الأطراف ، و في حالة غياب هذا الاتفاق يتم تطبيق قانون دولة البنك المستقبل .

رابعا:التحويل عن طريق التلكس (الحوالة البرقية) :

و هي تشبه الحوالة البريدية تماما إلا أنها أسرع منها ، حيث يقوم المرسل بإرسال برقية أو تلكس باستعمال الشفرة ليتسنى الدفع في أسرع وقت ممكن للمستفيد ، و تتميز هذه الطريقة بسرعة التحويل و ببساطة الاستعمال و

¹-إيمان شقري،تطور وسائل الدفع و آثارها على تمويل التجارة الخارجية ،مذكرة تخرج مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، ص85-86.

تعتبر الأكثر ضماناً، إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب كـ : إمكانية الوقوع في خطأ عند تحويله إلى شخص آخر ، أو أن يكون خطأ في رقم التلكس أو في إرسال البيانات ، كما يعتبر مكلف أكثر¹.

خامساً: التحويل الدولي بواسطة شبكة سويفت (Swift) (التحويل الحر)².

يتم هذا التحويل عن طريق شبكة عالمية خاصة للاتصال بين الإدارات ، تُسير بالإعلام الآلي ، أنشأت في 03 ماي 1973 من بنك أمريكي ، كندي و أوروبي مقرها بروكسل بلجيكا و ضمت انذاك اكثر من 1100 عضو ، و شرعت في العمل تطبيقيا في 9 ماي 1977 ، و تعمل هذه الشبكة على ايصال الرسائل التي يصعب تمريرها بالاتصال المباشر ، هدفها هو تسهيل الدفع الدولي ، و السبب الأساسي لظهورها هو القضاء على النقائص التي تعاني منها وسائل الدفع الأخرى ، فضمان الدفع يطبق كليا حيث تُبعث الرسائل عبر جهاز الكمبيوتر الذي له مفتاح خاص به و يُمكن من التحقق من مضمون الرسالة ، و هو يشتغل 24/سا/24 سا ، و كان انظام البنوك الجزائرية إلى هذه الشبكة في ديسمبر 1991 نظرا لاعتماد هذه الشبكة على وسائل حديثة . و يتميز هذا النوع من التحويلات بعدة مزايا أهمها :

- ✓ توفره على برامج جُد متطورة تُمكنه من الكشف عن الأخطاء و تصحيحها.
- ✓ صعوبة الدخول إليه لاحتواه على شفرات سرية.
- ✓ سهولة استعماله و استمراريته 24/سا/24 سا وعلى مدار السنة.
- ✓ رغم كل المزايا التي يتمتع بها فإنه لا يخلو من بعض العيوب من بينها :
- ✓ يُمكن أن يُظهر خطر الصرف في حالة التحويل بالعملة الصعبة.
- ✓ عدم وجود إشعار بإرسال البضاعة ، و بذلك يضطرا المتعاملون إلى مراقبة العملية.

سادساً: الشيك (Chèque) .

الشيك ورقة تجارية تتضمن أمراً صادراً من شخص و هو الساحب ، إلى شخص آخر و هو المسحوب عليه (البنك) ، بأن يدفع بمجد الإطلاع عليها مبلغ من النقود إلى شخص ثالث و هو المستفيد أو لإذنه و لحامله. و بمعنى آخر هو أمر مكتوب غير مشروط ، بدفع مبلغ محدد للمستفيد ، يصدر من طرف المستورد ثم يُرسل إلى المُصدر الذي يعيده إلى بنكه ، يستعمل كأداة دولية مرتبطة بتنظيمات المصرف³. و في مجال التجارة الخارجية نجد نوعان من الشيك و هما:

¹- سيلاني حكيم ، منان منور ، مرجع سبق ذكره ، ص77.

²- سيلاني حكيم ، منان منور ، مرجع سبق ذكره ، ص77.

³- وهبية صوطة ، راوية قالمي ، مرجع سبق ذكره ، ص72.

○ الشيك الذي يصدره البنك (Chèque banque) :

يصدر من قبل البنك بأمر من المستورد ، يلتزم فيه البنك بالدفع لصالح المصدر الأجنبي و بالعملة الصعبة أو المحلية حتى و إن لم يحصل على قيمة الشيك من زبونه ، و هو يمثل ضماناً لأنه صادر عن البنك.

○ شيك المؤسسة (Chèque d'entreprise) :

هذا النوع يصدره المشتري ، أو شيك محرر من طرف المستورد الذي يعطي بموجبه الأمر بالدفع للمصدر مقابل تقديم هذا الشيك ويمكن أيجاد مشكل عدم كفاية الرصيد للتجديد ، في هذه الحالة تتدخل الدولة لحماية حساباتها المالية فهو ممنوع غالبا في الدول تاتي تتبع تنظيمات خاصة بالصرف .

سابعا:الكمبيالة (السفتجة) ¹.

قد تم إدراج السفتجة ضمن وسائل الدفع فالتجارة الخارجية ، و التي تساهم بها المؤسسات المصرفية في تحقيق عمليتي البيع و الشراء نحو الخارج و تحويل العملات الصعبة .

و تعرف السفتجة على أنه ورقة تجارية تتضمن أمر من الساحب إلى المسحوب عليه أن يدفع مبلغ معين من النقود بمجرد الإطلاع أو في تاريخ معين قابل للتعيين لإذن المستفيد . و هي أقدم الأوراق التجارية عهدا وتعرف أيضا "بالكمبيالة"، وهي وسيلة لسداد دين أو دفع قيمة معينة من شخص لأخر ، يفترض وجود ثلاثة أطراف الساحب و المسحوب عليه و المستفيد .

يمكن للسفتجة أن تخصم لدى البنك التجاري و أن يعاد خصمها لدى البنك المركزي ، بشرط أن يتم قبولها من طرف المستورد. وللسفتجة وظائف عديدة للتجارة الخارجية بالنسبة للمصدر و المستورد يمكن إبراز ذلك فيمايلي:

➤ بالنسبة للمصدر (البائع):

- 1- حماية البائع في حالة عدم الدفع وفي حالة عدم قبول السفتجة من طرف المسحوب عليه.
- 2- تؤدي وظيفة خصم الدين، أي أن البنك يقوم بسداد قيمة السفتجة مقدما إلى المستفيد مع اقتطاع نسبة من هذه القيمة تُحدد حسب الإتفاق بحيث يقوم المستفيد بالمقابل ينقل ملكية الورقة إلى البنك و يكون ملتزم تجاهه (البنك) بسداد قيمة هذه الورقة في حالة مالم يسدد المسحوب عليه قيمته إلى البنك.

➤ بالنسبة للمستورد (المشتري) :

- 1- تعتبر أداة دفع و إئتمان ،حيث تحقق للمشتري أجل دفع الدين .
- و منه فالسفتجة تجمع بين وظيفتين متضادتين ، فمن ناحية نجد أنها أداة وفاء مما يستوجب الدفع فورا

¹ - وهيبة صوطة ، راوية قالمي ، مرجع سبق ذكره ، ص70-71.

و من ناحية أخرى هي أداة ائتمان ، لكن هاتين الوظيفتين لا يحدث بينهما تنافر بل هما مكملتان لبعضهما البعض .

ثامنا : السند لأمر (السند الاذني)¹.

هو ورقة تجارية يتعهد بمقتضاها شخص يسمى المحرر بأن يدفع مبلغ من النقود عند الإطلاع أو في تاريخ معين لشخص آخر و هو المستفيد.

كما يعرف على أنه ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة ، وهو عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين (المشتري) بدفع مبلغ معين للمستفيد البائع في تاريخ الاستحقاق و يحتوي هذا السند لأمر على البيانات الآتية :

- شرط الأمر أو عبارة لأمر أو أي عبارة أخرى تفيد هذا المعنى على متن السند .
- تعهد غير معلق على شرط دفع مبلغ معين من النقود .
- تاريخ الاستحقاق و تاريخ الإصدار .
- إسم المستفيد .
- مكان الإنشاء .
- توقيع محرر السند .

من مزايا السند لأمر أنه قابل للتحويل قبل ميعاد الاستحقاق و كذلك قابل للتداول عن طريق التظهير ، أما عيوبه فتتمثل في بطلانه عند أو في حالة نسيان بعض البيانات .

المطلب الثاني: الاتفاقيات مع البنوك المراسلة.

بعد أن أصبح النموذج المصرفي الشامل أكثر انتشاراً ، قامت البنوك المحلية باللجوء إلى بنوك أخرى للعمل كمراسلين في المناطق البعيدة، و يطلق على هذه البنوك "البنوك المراسلة" ، و التي تلعب دوراً رئيسياً في نمو النشاط الاقتصادي لما تقوم به من تسهيلات للتجارة الدولية و النشاطات المالية.

و تُعد البنوك مراسلة مجموعة من البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية التي يتعامل معها البنك المحلي ، و ذلك بتقديم خدمات تحويل الأموال و تمويل التجارة الخارجية و الاعتماد المستندي و غيرها من الخدمات المالية لصالح عملائه المحليين ، و تقوم العلاقة مع البنوك المراسلة على أساس اتفاقية ثنائية تعتمد على علاقات متبادلة على الحدود ، على سبيل المثال قيام تاجر جزائري باستيراد سيارات من اسبانيا ، هذا يتطلب تحويل قيمة السيارات باليورو و دفعها للتاجر الاسباني بواسطة بنك إسباني ، كما يقوم التاجر الاسباني باستيراد كمية من تمر "دقلة نور" من الجزائر ، هذا يتطلب قيام التاجر الاسباني بدفع قيمة التمر المستوردة إلى التاجر الجزائري إما باليورو أو بالدينار

¹- وهيبة صوطة ، راوية قالمي ، مرجع سبق ذكره ، ص71-72

بواسطة بنك في الجزائر ، فهذه العمليات تحتاج إلى ضرورة وجود بنوك تجارية في العالم لخدمة بعضها البعض و كذلك لتسهيل قيام كل منها بتقديم خدماتها لعملائها المحليين من توقيع اتفاقيات مع البنوك في الخارج.

و تكمن أهمية استخدام البنوك المراسلة فيما يلي:

1- قدرة المؤسسات المالية على تقديم خدماتها إلى عملاء أكثر دون الحاجة إلى فتح فروع جديدة في البلدان الأخرى.

2- تستخدم كطريقة للتواصل مع كبار المستثمرين الذين يعملون في بلدان وقارات أخرى.

3- إتاحة إجراء العمليات المالية للأشخاص بكل سهولة في أجزاء مختلفة من العالم.

4- كما تلعب العلاقات مع البنوك المراسلة العالمية دوراً هاماً و خاصة في اقتصاديات الدولية العربية ، لأنها تمثل الحلقة التي يمكن من خلالها الحصول على خدمات و منتجات مالية عالمية إضافة إلى إجراء معاملات بالعملة الصعبة.

أولاً : أسباب اختيار البنوك المراسلة و كيفية اختيار هذه البنوك :

➤ أسباب اختيار العلاقات مع البنوك المراسلة: Reasons:

1- القيام بتنفيذ كافة العمليات المصرفية الخارجية لعملائها في كافة دول العالم .

2- الحصول على المزيد من التسهيلات المصرفية الخارجية .

3- أعمال و أرباح البنك المحلي نتيجة تنفيذ الخدمات المصرفية الخارجية مع البنوك المراسلة .

4- تقديم خدمات مصرفية جديدة و متخصصة لعملاء البنك المحلي لا تقدمها البنوك المحلية.

5- تدريب موظفي البنوك المحلية المتعاملين مع البنوك المراسلة.

➤ كيفية إختيار البنوك المراسلة: Choosing Correspondants:

يتم إختيار البنوك المحلية المراسلة التي تتميز بالسرعة المالية الجيدة،و التي لها فروع متواجدة و منتشرة عبر كافة أنحاء الدولة التي ستوقع إتفاقية البنوك المراسلة مع البنوك العاملة فيها ، و لكي تستطيع خدمة عملائها المتعاملين مع كافة المناطق في تلك الدولة ، ولكي تستطيع التعرف على تلك البنوك و عناوينها فإنها تستخدم دليل (The Banker 's Almanac) وهو دليل صادر عن شركة بريطانية يضم عناوين البنوك و فروعها المنتشرة عبر كافة أنحاء العالم ، وهي مرتبة ترتيب أبجدي ، كما يمكن اللجوء إلى السفارات والقنصليات المتواجدة في تلك الدول للحصول على المعلومات عن تلك البنوك المتواجدة في تلك الدولة .

1-دراسة الوضع المالي للبنك: Study of Financial Pasiton:

يقوم البنك المحلي بطلب آخر ثلاث تقارير سنوية من البنوك المراسلة ليتم تحليل ميزانيات و حساب أرباح وخسائر البنك المراسل خلال آخر ثلاث سنوات ،وذلك للتعرف على أدائه هل هو في تحسن أو في تراجع ، ومن خلال تحليل هذه الأرقام يمكن الحكم على أدائه ، و يتم التعامل مع البنك الذي يحقق أداء جيد و تكون أرقام ميزانياته في تحسن و تصاعد مستمر.

2- دراسة تصنيف البنك Banks Ratings:

يتم دراسة التصنيف المالي للبنك من خلال التصنيف الذي تصدره شركات متخصصة دولية مثل (Standard & Poor's, Moodys) في نيويورك و غيرها ،تقوم هذه الشركات بتصنيف البنوك من حيث المطلوبات و الموجودات ، الودائع و التسهيلات الائتمانية ، كما تصنف جمعية البنوك في كل دولة البنوك من حيث أدائها المالي حسب المعايير المذكورة سابقا في نهاية كل سنة ،ويمكن التعامل مع البنوك ذات التصنيفات العالية مثل فئة (AAA).

3- دراسة مخاطر الدولية الاقتصادية و السياسية : Political&EconomicRisKs

يجب دراسة الوضع السياسي للدولة التي سيتم التعامل مع البنوك المراد إرسالها فيها ، ومدى تأثير الاستقرار السياسي على أعمال تلك البنوك ، و يشمل ذلك الاضطرابات الداخلية و النزاعات الخارجية و مدى استقرار نظام الحكم فيها و تطبيقه للديمقراطية.

بالإضافة إلى دراسة مخاطر الدولة الاقتصادية والتمثلة في مدى استقرارها اقتصاديا و مدى تأثير ذلك على أعمال البنوك، كما يمكن دراسة ميزان المدفوعات و حجم المديونية الخارجية و كذا سعر صرف العملة ، و مدى وجود قيود خاصة بإدخال العملات الأجنبية و إخراجها.

ثانيا: وثائق الاتفاقيات الموقعة مع البنوك المراد إرسالها (Documents)¹.

تتضمن الاتفاقيات الموقعة مع البنوك المراد إرسالها تبادل مجموعة من الوثائق و هي :

1- وثيقة شروط التعامل (Terms of Account Document) :

يصدر البنك المراسل و كذلك البنك المحلي وثيقة تتضمن شروط التعامل معها ،وتتضمن هذه الوثيقة كافة العمليات البنكية الخارجية و أسعار تقديم تلك الخدمات .

2-وثيقة فتح حسابات التعامل : (Account Document).

تقوم البنوك المحلية بتنفيذ عملياتها البنكية مع البنوك المراد إرسالها إما بفتح حسابات معها بعملة بلد البنك المراسل أو بالعملة الرئيسية ، ويمكن الاتفاق مع البنك المراسل مع أنواع الحسابات التي سَنُفتح معه .

3-وثيقة الأرقام السرية : (Test Key Document).

يتبادل البنك المحلي و البنك المراسل وثائق الأرقام السرية للبرقيات ،والتي تتضمن تحويلات مالية بين البنكين ، وعادة ما يثبت الرقم السري للمصرف على رسالة الفاكس أو البرقية ،و تتألف من مفردات يتم تجميعها من قبل موظفين مختصين للتأكد من أنها مطابقة ليتمكن كلا المصرفين من حل الرموز السرية المتفق عليها .

¹- وهيبه بوزيان ، محاضرات في مقياس تمويل التجارة الدولية بقسم العلوم التجارية ، جامعة جيجل، الموسم الجامعي 2023/2024 .

4- وثيقة المفوضين بالتوقيع: (Authorized Signatories Document List of).

يصدر البنك المحلي كتيب الموظفين بالتوقيع عن البنك، حيث يبين أسماء الأشخاص المخولين بالتوقيع على الشيكات و الحوالات وكافة وثائق البنك التي تتضمن تعليمات مالية، و الهدف من المفوض هو الإسراع بإنجاز المعاملة و إشعار الموظف بالمسؤولية، وتعتبر النشرات و الكتيبات الخاصة بنماذج توقيح المفوضين حيوية ومهمة، وتوضع خزانة (قاصة) حديدية تخضع للرقابة الثنائية عليها.

5- وثيقة التعامل بنظام سويفت: (Swift).

ويعرف هذا النظام بأنه نظام الحوالات المتطور، يقوم بتنفيذ الحوالات بسرعة كبيرة وبأقل تكلفة، و يستطيع أي بنك بأن يصدر رسائل إلى بنك آخر تتضمن تحويلات مالية أو غيرها.

ثالثا: إدارة الاتفاقيات مع البنوك المراسلة¹:

يتولى قسم المراسلين في الخارج إدارة الاتفاقيات المنعقدة مع البنوك المراسلة حيث تتضمن ذلك ما يلي :

❖ إعداد التقارير الشهرية :

وتتضمن جميع العمليات المصرفية التي تم بين البنكين مع مقارنة الفائدة المقبوضة و المدفوعة بينهما (بين البنكين) و مصاريف الخدمات، و مدى استفادة كل بنك من الآخر .

❖ استقبال ممثلي البنوك المراسلة :

يتم استقبال ممثلي البنوك المراسلة، كما يتم الإعداد لزيارة موظفي دائرة العلاقات الخارجية لهذه البنوك في الخارج للباحث معهم حول حجم الأعمال المصرفية المتبادلة من خلال التقارير المعدة ، وللتفاوض معهم لتحسين شروط التعامل من قبل البنك المراسل مع البنك المحلي ، و إعداد الترتيبات لاستقبال موظفي البنوك المراسلة وضيافتهم و تنقلاتهم

❖ تحليل ميزانيات البنك المراسل :

يتم تزويد البنك المحلي بأخر تقرير سنوي من آخر أعمال البنك المراسل ، ويتم إعداد تحليل مقارن لميزانية البنك المراسل و حساب الأرباح و الخسائر الخاصة به عن آخر سنة مع السنة التي قبلها ويرسل هذا التقرير إلى مدير دائرة العلاقات الخارجية للإطلاع عليه نهاية كل سنة .

❖ حل مشاكل الدوائر الأخرى :

يتم حل جميع المشاكل المتعلقة بتنفيذ الاتفاقية بين أقسام العلاقات الخارجية والبنك المراسل، إما عن طريق المراسلات أو الاتصال الشخصي بين موظفي دائرة العلاقات الخارجية للبنكين كعدم دفع قيمة بعض الحوالات أو وجود خلافات حول تسديد الاعتمادات المعتمدة أو غيرها.

¹ - بوفلر سهام، مطبوعة دروس في مقياس تمويل التجارة الدولية ، تخصص مالية و تجارة دولية، السنة الجامعية 2020/2021 ، ص 34

❖ إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك المراسلة:

تتضمن عملية إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك المراسلة مايلي:

أ/-مطابقة الحسابات الداخلية :

إن تنفيذ أي عملية مع البنك المراسل تتطلب إجراء قيود محاسبية داخلية مثل إجراء حوالة أو صرف شيك وغيرها، ويتطلب كل هذا تحريك حسابات العملاء بالعملة المحلية، وحسابات البنوك المراسلة بالعملة الأجنبية وكذا حسابات وسيطية لضبط ذلك، وتتولى الأقسام المعنية وهي أقسام الحوالات و الشيكات والاعتمادات والبولاص، ويتم إعداد القيود المحاسبية اللازمة و ترحيلها ثم إرسالها إلى قسم المحاسبية المركزية لترحيلها أو تأكيد ترحيلها مرة أخرى، ويتم إعداد المطابقة اللازمة بين قسم المحاسبة المركزية و الأقسام المنفذة لهذه القيود حتى لا يكون هناك أية فروق في تدني هذه القيود .

ب/-مطابقة الحسابات الخارجية :

يستلم البنك المحلي من البنك المراسل كشف حساباتهم معا، وذلك إما أسبوعيا، مرتين في الشهر أو شهريا و ذلك حسب الاتفاق مع البنك المراسل و يتولى قسم الحسابات الخارجية مطابقة كشوف الحسابات مع البنوك المراسلة على النحو الآتي :

- القيام بالتأكد من كافة القيود المدينة و الدائنة المنفذة من قبل البنك .
- يلتزم البنك المراسل بنود الاتفاقية الموقعة بين البنكين فيما يتعلق بالعمولات .
- يتم إعداد كشف مطابقة و تحديد القيود التي لم تنفذ بين البنكين .
- متابعة تنفيذ القيود التي لم تنفذ بعد في كشف المطابقة سابقا ،وإذا ظهرت مرة أخرى يتم تبليغ الأقسام المعنية لمتابعتها و التأكد من إرسالها و وصولها إلى البنك المراسل وتنفيذها حسب الأصول، وكذلك القيود المرسله من البنك المراسل إلى البنك المحلي .
- احتساب الفائدة على الأرصدة الخاضعة للفائدة لدى البنوك المراسلة و التأكد من صحة احتسابها .
- التأكد من تغطية جميع الحسابات و ذلك حسب الاتفاقيات الموقعة مع البنك المراسل في حال كشفها .

المطلب الثالث : التوطين البنكي (Domiciliation bancaire).

التوطين البنكي هو عملية إدارية تضمن للبنوك تسجيل و إعطاء قاعدة نظامية لكل من عمليتي الاستيراد و التصدير، و يسمح التوطين البنكي من الناحية التقنية بمراقبة جميع المبادلات مع التجارة الخارجية من قبل البنوك و بالاستعانة بمصلحة الجمارك .

و هو أول عملية يقوم بها البنك عن طريق تسجيل كافة العمليات التجارية الخاصة بالاستيراد ، كما انه يعتبر خطوة سابقة و إجبارية تُجرى من أجل التأكد من العمليات السابقة و معابنتها مع التنظيم المعمول به ، و كذلك المصادقية لعمليتي الاستيراد و التصدير حيث لا يُسمح لها بمخالفة الشكل القانوني.

و بالمختصر نقصد بالتوطين بالنسبة للبنك وضع ختم أو رقم على فاتورة نموذجية (تقديرية) ، أو على عقد ما .

❖ التوطين المسبق (الالكتروني) :

مع التطور التكنولوجي أصبحت عملية فتح التوطين البنكي تتم بطريقة إلكترونية ، كما يتم فتحها مسبقا بطريقة إجبارية ، أي قبل كل عملية تجارية خارجية . فالتوطين البنكي الالكتروني يسمح بإجراء كل العمليات 24سا/ 24 سا و 7 أيام/ 7 أيام طوال السنة عن طريق شبكة الانترنت و بكل أمان ، و حتى عن طريق الهاتف . يُطلب من المتعامل الاقتصادي في هذه الصيغة الالكترونية تقديم كافة المعلومات الخاصة بمؤسسته كرقم السجل التجاري ، الرقم التعريفي الجبائي و ذلك قبل الحصول على الرقم السري الذي يسمح له بالدخول إلى حسابه و القيام بإجراءات عملية التوطين الالكتروني.

و المعلومات الواجب إدخالها تخص رقم الزبون ، رقم التعريف الجبائي ، رقم التعريف الوطني الموحد ، رقم السجل التجاري ، رقم رخصة الاستيراد و مرجع الاعتماد ، بالإضافة إلى تحديد النشاط و طبيعة السلعة ، رقم و تاريخ و مبلغ و كيفية دفع الفاتورة.

و يتيح هذا الحساب للمتعامل الاقتصادي خدمة تحميل الوثائق الضرورية لعملية التوطين .

- إن إجراء التوطين الالكتروني ، و الذي يأتي طبقا لتعليمات بنك الجزائر يهدف إلى تحسين جهاز المراقبة إضافة إلى تعميم التسهيلات الإدارية لدراسة عمليات التجارة الخارجية.

- إن التوطين الالكتروني يسمح لإدارة الجمارك بتتبع عمليات التوطين و تقاسم المعلومات بين البنوك التجارية و بنك الجزائر ، و بالضبط تحديد العمليات المشبوهة .

❖ فوائد التوطين البنكي :

للتوطين البنكي فوائد كثيرة و متعددة سوف يتم حصرها فيمايلي :

- 1- يساعد العميل على دفع فواتيره من المنزل .
- 2- عدم حاجة العميل إلى زيارة البنك .
- 3- التقليل من الخطر عند التعامل مع المبالغ المالية الضخمة ، حيث تُعد عملية التوطين البنكي الأكثر أمانا .
- 4- تمثل هذه العملية الكثير بالنسبة للعميل ، حيث تكون عملية التوطين إما مجانية ، أو مقابل أخذ عمولة جُد منخفضة .

خلاصة الفصل:

من خلال ما تطرقنا إليه في هذا الفصل ، تبين لنا بوضوح أنه هناك مجموعة من الآليات و التقنيات المختلفة سواء كانت قصيرة الأجل ، أو متوسطة و طويلة الأجل مخصصة لتمويل مختلف المعاملات التجارية الخارجية ، و التي تلعب دور الوسيط بين الأطراف المتعاقدة (المستورد ، المصدر و البنوك التجارية)، كما أنها تساهم مساهمة فعالة في تنشيط التجارة الخارجية ، بالإضافة إلى مساهمتها في إتمام عمليات الدفع الخاصة بالعمليات المنجزة. و نجد أن تقنية الاعتماد المستندي هي من أبرز و أهم التقنيات الأكثر استعمالاً لترقية الصادرات والواردات لتمييزه بالمرونة و السرعة في التنفيذ وأكثر ضماناً مقارنة بالتقنيات الأخرى. إضافة إلى تقنيات أخرى متوسطة و طويلة الأجل فنجد : قرض المورد ، قرض المشتري ثم القرض الجزافي و القرض الإيجاري الدولي.

و بعد الدراسة النظرية التي قمنا بها ، سوف يتم محاولة إسقاط الجانب النظري على الواقع ، و ذلك من خلال الدراسة الميدانية في أحد البنوك التجارية ، و هذا ما سوف يتم التطرق إليه في الفصل الموالي.

الفصل التطبيقي

دراسة تطبيقية في بنك التنمية

المحلية BDL وكالة سعيدة

تمهيد:

بعدما تطرقنا في الجانب النظري إلى آليات تمويل التجارة الخارجية بفصليه الأول و الثاني ، حيث تميز الفصل الأول بدراسة طبيعة عمليات التجارة الخارجية ، أما الفصل الثاني فاستعرضنا فيه مختلف التقنيات البنكية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية ، ها نحن نقوم في الفصل التطبيقي بإسقاط ما تعرضنا له سابقا على الجانب التطبيقي من خلال الدراسة الميدانية في بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة ، و الذي كان موضوعه دراسة حالة تسوية عملية تصدير عن طريق الاعتماد المستندي كأحسن و أسهل وسيلة دفع في عمليات التجارة الخارجية.

و بناء على ذلك قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث و هي :

المبحث الأول : تقديم بنك التنمية المحلية BDL .

المبحث الثاني: تقديم بنك التنمية المحلية BDL .

المبحث الثالث:دراسة حالة تسوية عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي في BDL وكالة سعيدة.

المبحث الأول : تقديم بنك التنمية المحلية BDL .

يتضمن هذا المبحث تقديم عام للبنك محل الدراسة من تعريف ، مهام و أهداف إضافة إلى الهيكل التنظيمي للبنك.

المطلب الأول : نبذة عن بنك التنمية المحلية .

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى نشأة وتعريف بنك التنمية المحلية BDL .

أولا :نشأة بنك التنمية المحلية.

يعد بنك التنمية المحلية الرئيسي مؤسسة مالية عمومية تأسس بموجب مرسوم 85-58 المؤرخ في 01 شعبان 1405 الموافق لـ 30 أبريل 1985 يتضمن إنشاء بنك التنمية المحلية وتحديد قانونه الأساسي ،أنشأ هذا البنك في إطار إعادة تنظيم شبكة المؤسسات النقدية والمصرفية التي تستجيب لحاجيات التجهيز الجهوي والمحلي وهو آخر بنك يتم تأسيسه قبل الدخول في مرحلة الإصلاحات، وذلك تبعا لإعادة هيكلة القرض الشعبي الجزائري برأس مال قدره نصف مليون دينار جزائري (500.000.000 دج) ويقع المقر المركزي للبنك في سطوالي (تبيازة) rue GASI amar wilaya de alg ،مسجل في السجل التجاري للجزائر تحت الرقم B 0014054 ويمثله السيد لالماص يوسف ، الرئيس والمدير التنفيذي،ويمكن نقله إلى أي مكان من التراب الوطني بمرسوم. ويفتح فروع ووكالاته أو مكاتبه وشبائكه في إطار تنظيم لا مركزي طبقا للأهداف المرسومة له في مجال القرض والتنمية ،يول سياسة الحكومة ، وياشر عمله في جويلية 1985 .

ثانيا : تعريف بنك التنمية المحلية.

هو مؤسسة مالية عمومية ملك الدولة، خاضع للقانون التجاري ويتولى كل العمليات التقليدية لبنوك الودائع، كالتوفير ، الإقراض ، الضمانات و الخدمات المتنوعة ، يتمتع البنك بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ويعد تاجرا في علاقاته مع الغير وخاضعا لما يلي :

-القواعد العامة المتعلقة بنظام البنوك والقرض¹.

-الأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها المطبقة على عقود وأهدافه ووسائله و هيكله وأعماله، استقل عن القرض الشعبي الجزائري في 02 فيفري 1989 في ظل قانون 89-04 المتعلق باستقلالية المؤسسات ، ومدة حياة هذا البنك 99 سنة من تاريخ ترقيمه في السجل التجاري.

كانت عدد أسهمه عند إنشائه 500 سهم ثم تقرر رفعها بـ270 سهم بقيمة اسمية مليون دينار للسهم الواحد ،ليبلغ رأسماله حاليا 15.000.000.000 دج ، و يحمل شعار BDL .

1- وثائق خاصة من بنك التنمية المحلية.

المطلب الثاني: مهام بنك التنمية المحلية وأهدافه.

أولا: مهام بنك التنمية المحلية.

تتمثل مهام البنوك التجارية في جمع الودائع ومنح القروض و لبنك التنمية المحلية مهام أخرى تتمثل في تمويل :
-المؤسسات والمقاولات العمومية ذات الطابع الاقتصادي الموضوعة تحت تصرف الهيئات المحلية (البلدية ،
الولاية...إلخ).

-العمليات الاستثمارية المنتجة المخططة التي تبادر بها الجماعات المحلية.

-العمليات التي لها صلة بالقروض على الرهن .

-الأشخاص المعنويين أو الطبيعيين حسب الأشكال والشروط المعمول بها.

-عمليات التجارة الداخلية والخارجية.

-المخططات و البرامج التنموية الوطنية¹.

-التسيقات و القروض على سندات عمومية تصدرها الدولة أو الجماعات المحلية.

-جميع العمليات البنكية: القرض، الصرف والتي لها علاقة بأعمال تسيير موجوداتها المالية.

وعليه فبنك التنمية المحلية هو بنك ودائع تملكها الدولة ويخضع للقانون التجاري، يتولى كل عمليات بنوك الودائع كالتوفير، الإقراض والخدمات المتنوعة، لكن هي تخدم بالدرجة الأولى الهيئات العامة والمحلية، في منحها قروض قصيرة و طويلة الأجل لتمويل عملياتها الاقتصادية (استيراد و تصدير) إضافة على خدماتها الموجهة للقطاع الخاص في شكل قروض قصيرة الأجل.

ثانيا : أهداف بنك التنمية المحلية .

يكلف البنك طبقا لأحكام القوانين والتنظيمات الجاري بها العمل كأداة تخطيط مالية فيما يأتي :

- تحقيق الربحية.

-اكتساب عدد كبير من الزبائن (مؤسسات ، أفراد عاديين ، طلبة، مهن حرة...إلخ) من أجل الحصول على عمولات أكبر المرتبطة بالخدمات البنكية المقدمة.

-تحقيق توازن اقتصادي ونقدي قصد تقادي ارتفاع معدلات التضخم عن طريق الصادرات الجديدة.

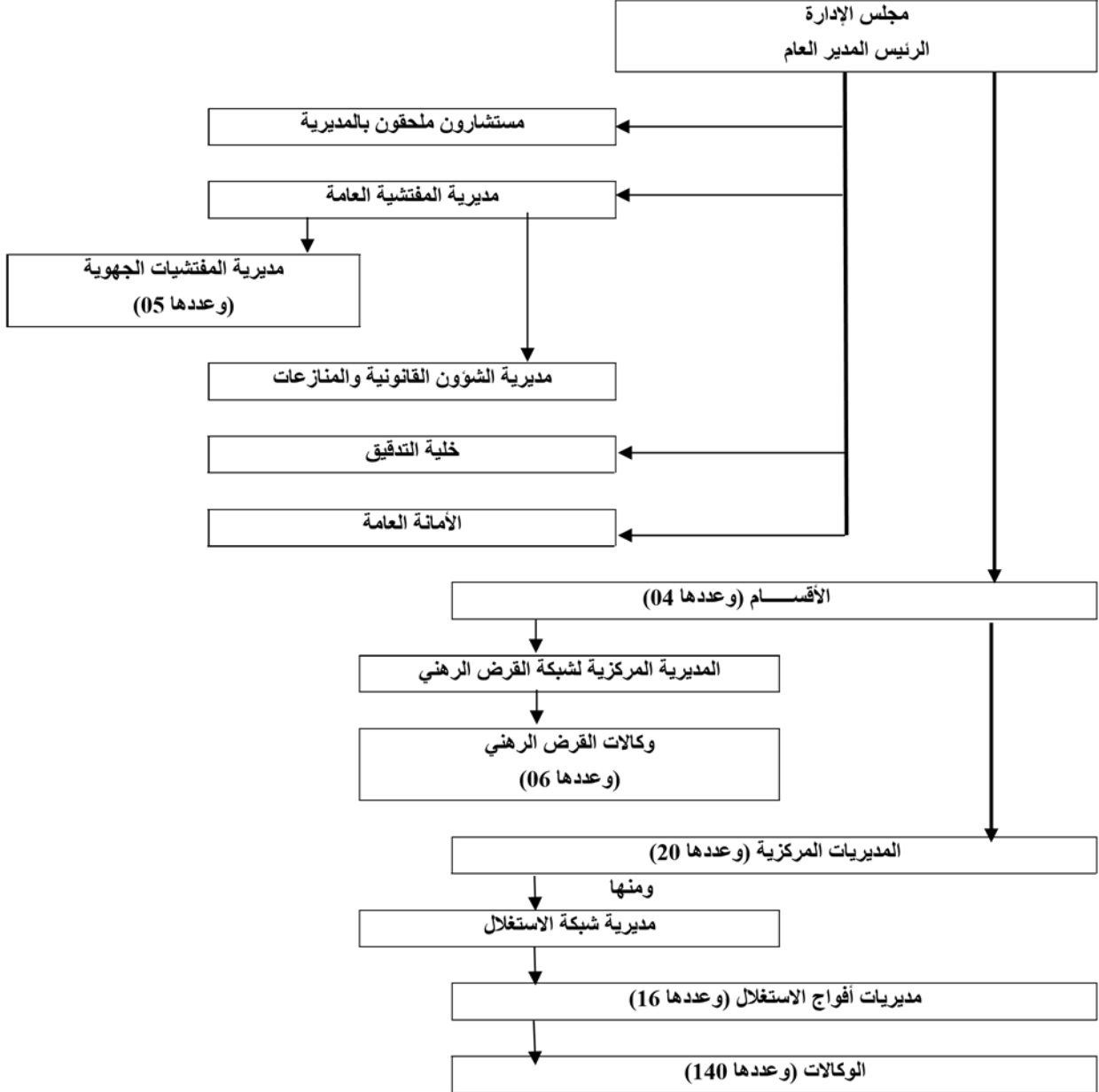
- تنفيذ المخططات و البرامج المقررة لإنجاز الأهداف المرسومة للهيكل والأعمال المذكورة في مجال التسيير والانضباط المحاسبي².

¹- وثائق خاصة من بنك التنمية المحلية، نفس المرجع السابق.

²- وثائق خاصة من بنك التنمية المحلية، نفس المرجع السابق.

المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL .

الشكل رقم (08) الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية¹



المصدر: www.bdl.dz /bdl-org.htm

المبحث الثاني : تقديم بنك التنمية وكالة سعيدة BDL

المطلب الأول : الإطار التشريعي والتنظيمي لبنك التنمية المحلية لولاية سعيدة BDL

افتتحت وكالة سعيدة في 10 مايو 1987 في أعقاب إعادة هيكلة شركة سي بي إيه ، ورثت بذلك مبانيها الواقعة في 14 شارع أحمد مدغري.

على مدى السنوات المالية المتتالية ، أثبتت المباني أنها صغيرة للاستجابة الإيجابية لمطالب العملاء ولتقديم خدمة ذات جودة عالية لهذه الخدمة التي أصبحت أكثر تطلبا ، طلبنا من الولايات في عام 1993 نقل الأرض أو المبنى للمضي قدما في إنشاء وكالة جديدة تفي بمعايير الجودة التجارية وكذلك معايير الأمان التي نشأت مخاطرها مع تطور الوضع الأمني في بلدنا خلال هذه الأخيرة سنوات.

حصلنا على مبنى قديم يقع في شارع كولونيو (القندس سابقاً) وبعد زيارته من قبل المديرين التنفيذيين للإدارة العامة تم رفض هذا المبنى بسبب غرسه والذي لا يفي بالمعايير (المسافة من وسط مدينة بنك الجزائر ، احتلال حيز من قبل شاغلي السند) ، لقد تم تأمين هذا الاستثمار من خلال التحكم عن بعد في مكافحة الاختراق والإحباط. تقدر القيمة السوقية للمبنى بـ 4.500.000.00 دج والتي تتكون من طابق أرضي تبلغ مساحته 140 متراً مربعاً يضم القاعة المركزية حيث يتم توزيع الخدمات المتنوعة التي لها اتصال مباشر مع الجمهور (الكاونتر) (تحويل الرصيد).

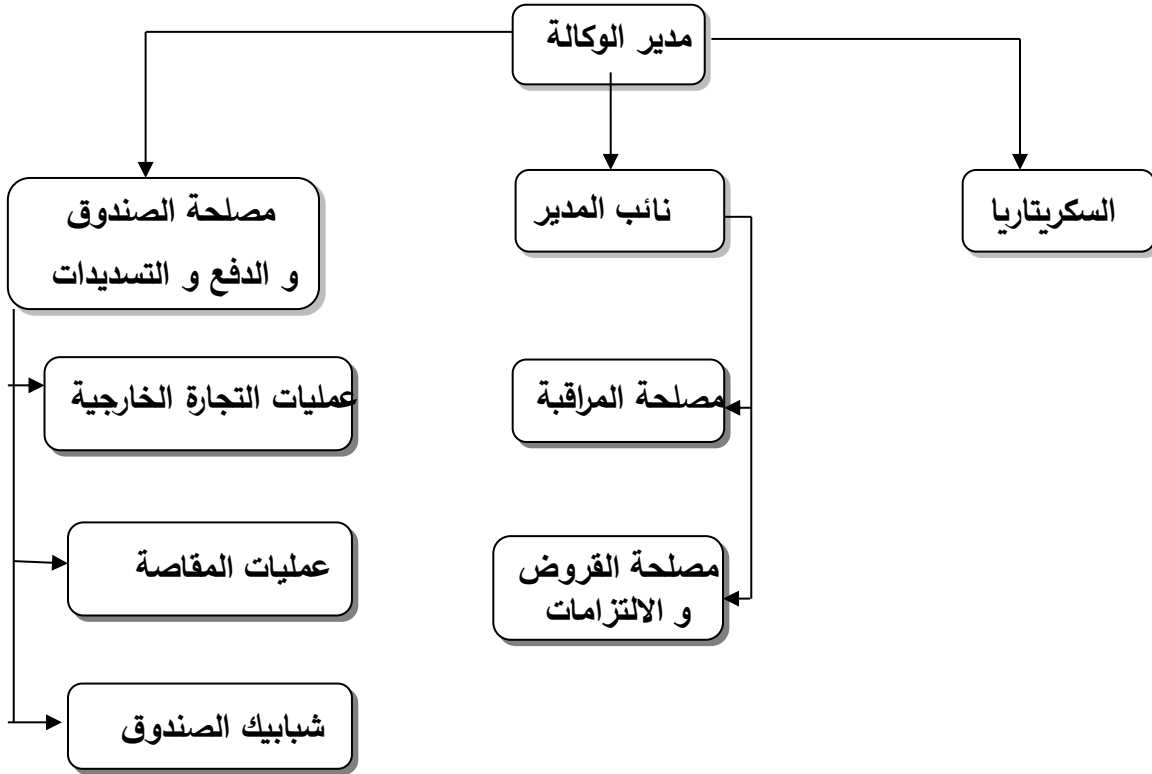
هو مبنى قديم به إطار من خشب نوع السقف من البلاط الميكانيكي، وبنية الهيكل جدران فخارية بسمك 0.50م مصنوعة من ملاط أسمنتي.

يتكون الطابق الأول بمساحة 135 متراً مربعاً من 04 مكتباً وحماماً وتراساً تتشابه خصائصه مع الطابق الأرضي والطابق السفلي بمساحة 80 متراً مربعاً.

يقع المبنى في وسط المدينة في 14 شارع أحمد مدغري أمام بنك الجزائر ، إجمالي مجموع الموظفين 18 موظفاً. قدرة الاستقبال: 35 إلى 50 شخصاً في وقت واحد بين العملاء والزوار من جنسيات أجنبية.

المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة مع مهام كل مصلحة في الوكالة¹.

الشكل رقم(09):الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة



المصدر: بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة

¹-بناء على معطيات مقدمة من طرف بنك التنمية المحلية - وكالة سعيدة-

ثانيا : مهام كل مصلحة في الوكالة.

- 1- مدير الوكالة :يعتبر المسؤول الأول للوكالة و الممثل الرئيسي لها و له عدة أدوار أهمها مايلي :
 - ✓ التنسيق ، المتابعة و المراقبة لنشاط الوكالة.
 - ✓ السهر على تطبيق التنظيمات سارية المفعول.
 - ✓ يتحمل مسؤولية إبرام العقود و الاتفاقيات مع التوقيع عليها.
 - ✓ السهر على تقديم أفضل الخدمات و احترام جميع الاجراءات و مواعيد دراسة العمليات.
- 2- نائب المدير : يتمثل دوره فيمايلي :
 - ✓ يساعد المدير في إنجاز مهامه .
 - ✓ يعتبر المسؤول الأول عن الوكالة في حالة غياب المدير.
 - ✓ متابعة الاعمال المنجزة من طرف المصالح .
 - ✓ يقوم بدراسة العمليات الإدارية في الوكالة ، كما يسهر على احترام الإجراءات المتعلقة بها.
- 3- السكرتاريا : و هي أمانة المدير و يتمثل دورها فيمايلي :
 - ✓ الإشراف على المكالمات الهاتفية ، كالاتصال بمختلف العملاء عند الحاجة .
 - ✓ مساعدة المدير عند الحاجة .
 - ✓ إدارة المواعيد المهنية كالاتماعات ،الزيارات
- 4- مصلحة الصندوق و الدفع و التسديدات :تقوم هذه المصلحة باستقبال الودائع النقدية و تنفيذ الحوالات لحساب العملاء ، مع إنجاز التخليصات في حدود المبالغ المالية المتاحة بالإضافة إلى ذلك فهي تقوم بمايلي :
 - ✓ الالتزام بتنفيذ العمليات التي تكون فيها حركة نقدية من حساب لآخر.
 - ✓ متابعة و ضبط حسابات العملاء و الحسابات الداخلية للوكالة.
- أما شبابك الدفع و التسديد :فهي تقوم بدفع المبالغ النقدية بكافة أنواع العملات ، كما تقوم بإعداد جرد حركة النقد و تسجيلها و العمل على تطبيق الأنظمة و الإجراءات من طرف المدير.
- 5- مصلحة القروض و الإلتزامات :من مهامها مايلي :
 - ✓ تنفيذ الإجراءات المتعلقة بالقروض.
 - ✓ جمع الضمانات المطلوبة.
 - ✓ تحضير عقود الإلزام .
 - ✓ مراقبة استعمال القروض و تعويضها على الفوائد.

6- مصلحة التجارة الخارجية :

✓ تلعب هذه المصلحة دور الوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين (المستورد و المصدر).

✓ فتح التوطين البنكي و الاعتمادات المستندية الخاصة بعمليات التجارة الخارجية.

هذا مهامها باختصار و سوف نتطرق لذلك بالتفصيل .

7- عمليات المقاصة : يقوم هذا الفرع باستقبال الأوراق المالية للتحصيل و الخصم.

8- خلية المراقبة: تقوم هذه الخلية بمراقبة العمليات البنكية و مدى تطبيقها للقوانين الداخلية للبنك بصفة دورية

و دائمة.

المطلب الثالث : عمليات تمويل الاستيراد ببنك التنمية المحلية وكالة سعيدة .**تمويل الاستيراد والتصدير ببنك التنمية المحلية**

يتعلق الأمر بالتزام البنك بالدفع للواردات و/ أو الصادرات في حالة ما إذا كان رجل الأعمال مقيد بوقت ضيق لدفع مستحقات الممون أو كان مرتبط بمدة زمنية محددة مع وجود كل الوثائق اللازمة يمكن البنك أن يدفع قيمة السلع المحجوزة في الميناء .

***أنواع قروض الاستيراد والتصدير الموجود:**

✓ الحساب المفتوح .

✓ التحصيل المستندي .

✓ خطاب الاعتماد المؤكد غير القابل للإلغاء .

✓ خطاب الاعتماد غير المؤكد وغير القابل للإلغاء .

-مزايا:

1- الأمان : يمكن للبنك أن يدفع في مدة زمنية قصيرة لتجنب صاحب السلعة الخسارة مع وجود مؤهلات علمية كبيرة للمتعاملين ببنك التنمية المحلية من أجل معالجة الملفات وتسييرها في الوقت المناسب.

2- سرعة الدفع : عندما يتم التأكد من صحة الوثائق يتم بسرعة كبيرة تمكين البائع من الحصول على مستحقاته.

3- الدقة في التعامل:

قروض الاستيراد والتصدير تقنية الدقة والالتزام في العمل بالاعتماد على الوثائق لتقادي أي مشكل.

4- العالمية:

التقنية في العمل لقروض التصدير والاستيراد و تخضع للمعاملات الدولية في العقود وللسماح للبائع بأن يشتري المواد الخام أو لتغطية تكاليف الإنتاج الأولية ولغرض تسوية هذه المدفوعات يوجد العديد من القروض التي يمكن استعمالها.

- تسليم الوثائق:

قرض التمويل والاستيراد يسمح من خلاله لرجل الأعمال القيام بالعمليات بكل سرعة وسهولة من خلال تكفل البنك بنقل وثائقه للبنك الموطن به في الخارج ممونه. ويجب الإشارة فقط أن البنك لا يتحمل المسؤولية في حال فشل الصفقة بين رجل الأعمال وممونه بالخارج بل هو مكلف فقط بإجراء العملية التجارية و اللوجستية.

1-الأمان: يمكن للبنك أن يدفع في مدة زمنية قصيرة لتجنب صاحب السلعة الخسارة مع وجود مؤهلات علمية كبيرة للمتعاملين ببنك التنمية المحلية من أجل معالجة الملفات وتسييرها في الوقت المناسب.

2- سرعة الدفع :عندما يتم التأكد من صحة الوثائق يتم بسرعة كبيرة تمكين البائع من الحصول على مستحقاته.

3- سهولة الإجراءات: قروض التصدير و الاستيراد تتم بسهولة تامة.

- التوطين البنكي :

التوطين البنكي هو عملية إدارية تضمن للبنوك تسجيل وإعطاء قاعدة نظامية لكل عمليات الاستيراد والتصدير ، يفهم من هذا أن التوطين البنكي يسمح من الناحية التقنية بمراقبة المبادلات مع التجارة الخارجية من قبل البنوك بالاستعانة بمصلحة الجمارك وما تسمح به التشريعات¹.

1- معلومات مقدمة من مصلحة التجارة الخارجية وكالة السعيدة .

المبحث الثالث: دراسة حالة تسوية عملية استيراد بالاعتماد المستندي لدى وكالة بنك التنمية المحلية سعيدة.

نظرا لتزايد واردات الجزائر عن صادراتها سوف نركز في دراستنا على عملية استيراد بين شركة جزائرية و شركة أجنبية .

فبعد ماترقنا إلى الاعتماد المستندي بأشكاله المختلفة نظريا ، سوف نعمل في الجانب التطبيقي على تقديم دراسة حالة تسوية عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي ببنك التنمية المحلية وكالة سعيدة BDL ، بداية من عملية التوطين البنكي بمراحله المختلفة ثم كيفية سير عملية الإعتماد المستندي من مرحلة الفتح إلى غاية التنفيذ و التسوية النهائية.

المطلب الأول : التوطين البنكي La domiciliation bancaire

التوطين هو أول عملية تجارية يقوم بها البنك في كل العمليات التجارية سواءاً كانت عملية تصدير أو استيراد وهي خطوة ضرورية قبل كل عملية تجارية خارجية ، و مع التطور التكنولوجي أصبحت هذه العملية تتم لكترونيا 24 سا/ 24 سا و 7 أيام/ 7 أيام ، طوال السنة عن طريق شبكة الأنترنت و بكل أمان . و يُقصد بالتوطين تحديد إسم البنك الذي سيتولى السير الحسن لعملية الاستيراد.

و تمر عملية التوطين على مستوى البنك بثلاث مراحل أساسية و هي ¹ :

أولا : مرحلة فتح التوطين .

في هذه المرحلة يتقدم المستورد إلى البنك بطلب فتح ملف التوطين و الخاص بعملية الاستيراد المُراد القيام بها هذا الطلب يحتوي على مجموعة من المعلومات الخاصة به من بينها : الإسم و اللقب أو إسم الشركة ، العنوان رقم حسابه البنكي على مستوى الوكالة المُوطنة ، رقم التعريفية الجمركية ، تاريخ تحرير طلب فتح التوطين، معلومات أو بيانات حول السلعة المستوردة (نوعيتها ، كميتها ، سعرها... إلخ) ، إسم المُورد الأجنبي و عنوانه بالإضافة إلى

¹-معلومات مقدمة من مصلحة التجارة الخارجية ، مرجع سابق.

المبلغ الإجمالي للسلعة بالدينار الجزائري و بالعملة الصعبة مع تحديد الأجل المتوقعة للتسديد ، كما يجب أن يكون الطلب موقعاً من طرف المستورد.

بعد ذلك يُقدم المستورد العقد التجاري (Facture proforma الشكليه) ، الذي يربطه بالمصدر و يطلبه المستورد لمعرفة قيمة البضاعة بالعملة المحلية و بالعملة الأجنبية ، كما تساعده على اتخاذ قرار الشراء من عدمه ، و يودع هذا العقد إلى بنك المستورد من أجل إيداع مبلغ السلعة في البنك ، و هناك وثائق أخرى كالقرار النهائي للشراء و طلب البضاعة ، للإشارة فإن كل الوثائق سابقة الذكر يجب أن تحوي معلومات عن الطرفين و عن السلعة ، بعد تقديم جميع الوثائق إلى البنك و بالضبط مصلحة عمليات التجارة الخارجية على مستوى الوكالة تقوم هذه الأخير بفتح ملف التوطين باتباع خطوتين أساسيتين و هما :

الخطوة الأولى : في هذه الخطوة يتم تسجيل التوطين تحت رقم خاص ، حيث يكون هذا الرقم بمثابة رقم تعريفى لعملية الاستيراد ، و هو عبارة عن ختم خاص بالوكالة الموطنة يحمل كافة المعلومات المتعلقة بالملف المُوطن .

الخطوة الثانية : تقوم بموجبها الوكالة البنكية بتسليم التوطين للمستورد لاستعماله في جمركة البضائع المستوردة ثم خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة.

ثانيا : مرحلة تسيير التوطين .

في هذه المرحلة يقوم البنك المُوطن بجمع كل الوثائق المكونة لملف التوطين مع التدخل و اتخاذ الاجراءات اللازمة في حالة نقص إحدى الوثائق أو عدم صحة المعلومات الواردة فيها، حيث يتم إعداد وثيقة المراقبة وهي وثيقة تهدف إلى متابعة سير ملف التوطين إلى غاية تنفيذ لصفقة التجارية.

ثالثا : مرحلة تصفية ملف التوطين .

حسب المادة 39 من النظام رقم :07-01 و التي تتمثل في "دور الوسيط المعمد أثناء تصفية الملفات ثم التأكد من قانونية و تطابق العقود التجارية المنجزة كما يتأكد من السير الحسن للتدفقات المالية المرتبطة بها بالنظر إلى تنظيم الصرف المعمول به"¹.

في بعض الأحيان تكون هناك ملفات غير كاملة و هي تخص المعاملات الخارجية التي تتسم بالسرعة ، فيتم قبولها في بداية التوطين على أن يتم تكملة الملف في آجال محددة عادة ما تصل إلى 30 يوما.

¹- النظام رقم :01/07 ، المؤرخ في : 07 فيفري 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و حسابات العملة الصعبة ، الجريدة الرسمية العدد 31 الصادر في : 2007/05/13 ، المعدل و المتمم للنظام 11-06.

المطلب الثاني : إجراءات سير الاعتماد المستندي (Remise documentaire)¹.

سنحاول في هذا المطلب تبيان حالة سير اعتماد مستندي الذي تم فتحه لأحد المستوردين .

أولا : بالنسبة للمستورد .

قام مستورد X بطلب فتح ملف التوطين البنكي إلكترونيا بعد نسخه لجميع الوثائق اللازمة وإرسالها إلى البنك هاته الوثائق هي كالاتي :

1/-رخصة الاستيراد .

2/- الفاتورة الشكلية (Facture proforma).

تتمثل في العقد التجاري المنفق عليه مسبقا و هي فاتورة أولية يرسلها المورد الأجنبي إلى المستورد

و تحتوي على مجموعة من المعلومات و هي :

✓ تاريخ الفاتورة : 03 جويلية 2023.

✓ إسم المستورد وعنوانه : شركة X مجهولة .

✓ إسم المصدر و عنوانه : BRAMBILLA S.r.l

✓ إسم البنك المصدر : /

✓ نوع الاعتماد : يحدد حسب نوعية السلع المستوردة (فهناك بعض السلع ممكن أن تظهر فيها عيوب وهنا

يتم فسخ الاعتماد و ذلك بالاتفاق مسبقاً مع المورد ، أي أنه في حالة ما إذا ظهر عيب ما في السلعة يقوم

بإرجاع المبلغ إلى المستورد و هنا تم استعمال الاعتماد المستندي القابل للإلغاء و غير المؤكد (...).

✓ نوع السلعة : Pièces de recharges pour mahine plastique .

✓ كمية السلعة : 80 وحدة.

✓ السعر الإجمالي : 10.594.00 EURO

3/- طلب التوطين : هي وثيقة محررة من طرف المستورد و تحتوي على المعلومات التالية معلومات خاصة

بالمستورد .

✓ معلومات خاصة بالسلعة ونذكر منها :

* نوعية السلعة : Matériel de production.

* مبلغ الفاتورة بالدينار الجزائري : /

¹-معلومات مقدمة من مصلحة التجارة الخارجية ، مرجع سبق ذكره.

* مبلغ الفاتورة بالعملة الصعبة : 10.594.00 EURO

* شروط الدفع : Remise documentaire

* التعريفية الجمركية : 8477909900

* incoterme المستخدم : (Expidition pour avion) CPT.

* البلد الأصلي للبضاعة : ITALIE ، و البلد المستورد لها : Algerien.

✓ معلومات خاصة بالمصدر.

✓ ختم هذا الطلب مع إمضاء المستورد.

4- التعهد (L'engagement) :

هو وثيقة تعهد فيها المستورد بأن البضاعة المستوردة هي بضاعة موجهة لإستعمالها في تصليح آلات المصنع و الخاصة بصناعة القارورات البلاستيكية .

ثانيا : بالنسبة للبنك المُوطن .

يجب على البنك المعتمد التأكد من توفر الشروط القانونية المتعلقة بعملية الاستيراد قبل فتح ملف التوطين وذلك حسب تنظيم التجارة الخارجية .

* أن يكون طالب ملف التوطين للاستيراد لديه حساب بنكي جاري في هذا البنك .

* توفر السيولة الكافية لتغطية مصاريف العملية.

* حيازة المستورد علما لسجل التجاري و الرقم الجبائي.

* أن تكون السلعة المستوردة مرخص باستيرادها .

بعد فحص البنك لجميع المستندات و التأكد من صحتها يبدأ في إجراءات التوطين و بعد الموافقة عليه يعطى

للتوطين رقما استداليا خاص به وهو ختم خاص بالوكالة يكون على الشكل التالي :

الشكل رقم (10): يوضح ختم التوطين البنكي لعملية استيراد .

Importation Domiciliation par Banque BDL							
Agence de Saida							
20	05	01	A	B	C	D	EURO

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على وثائق مقدمة من طرف البنك.

- (20) : رمز الولاية (سعيدة) .
- (05) : يمثل رقم الوكالة (و هو خامس بنك تم إنشاؤه بالولاية).
- (01) : يمثل رقم الشباك في البنك .
- (A) : السنة التي تم فيها فتح ملف التوطين .
- (B) : الثلاثي الذي تم فيه فتح ملف التوطين .
- (C) : طبيعة الاستراد.
- (D) : الرقم التسلسلي للملف على مستوى الوكالة .
- (EURO) : تمثل العملة المستعملة في عملية الاستيراد .

4- عملية فتح الاعتماد المستندي :

يتقدم المشتري أو العميل الممثل لشركة استيراد قطع غيار الآلات بالوثائق اللازمة لفتح الاعتماد المستندي ببنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة و تتمثل هذه الوثائق فيما يلي :

أ- فاتورة شكلية مُوطنة .

ب- طلب فتح الاعتماد و يحتوي على مجموعة من المعلومات و هي :

- ✓ إسم و عنوان المستورد : شركة X مجهولة.
- ✓ رقم الحساب الجاري الخاص بالمستورد : /
- ✓ رقم التوطين: EURO:.....2005012023
- ✓ نوع الاعتماد: /
- ✓ بنك المصدر : /
- ✓ اسم و عنوان المصدر: BRAMILLA S.r.l
- كما تضم :
- ✓ مبلغ الاعتماد: EURO: 10.594.00
- ✓ تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد
- ✓ تاريخ آخر أجل للشحن: 60 jours
- ✓ رقم العقد بين المصدر و المستورد: 24
- ✓ الوثائق المطلوبة بعد عملية الشحن و هي كمايلي:

- الفاتورة التجارية Facture commercial .

- التزامات انتقال السلع (CPT).

- سند الشحن Connaissance .

- شهادة أصلية واحدة Certificat d'origine .

- قائمة الطرود Liste de Colisage .

- شهادة المطابقة Certificat de conformité .

- نوع و كمية السلع : Matériel de production / 80 unité

- التكاليف في الخارج على مسؤولية المصدر أما تكاليف البلد المحلي تكون على مسؤولية المستورد.

- التعريفية الجمركية : 8477909900

مع استلام ملف فتح الاعتماد من المستورد يقوم البنك مايلي :

✓ فتح الاعتماد المستندي لصالح المستورد بإدخال جميع البيانات المتعلقة بالعملية حسب ما جاء في طلب الفتح.

✓ خصم قيمة السلعة بنسبة حوالي مثلا 120% (100% قيمة السلعة و 20% تحسبا لاضطرابات في سعر

الصرف). يتم خصم قيمة الفتح من حساب الزبون مع إشعاره بالمبلغ بالدينار الجزائري ، و يتم إرسال كل الوثائق

المتعلقة بالعملية إلى المديرية العامة .

* و يسبق كل هذا إرسال نموذج يحمل إرشادات متفق عليها عبر نظام سويفت Swift و هو نموذج يحتوي على

قواعد وزارية لا يمكن تغييرها ، عند وصول النموذج السابق إلى بنك المورد يقوم هذا الأخير بإشعار المصدر بفتح

الاعتماد ببنك الجزائر ، و عند مطابقة هذا النموذج للشروط التي تم الاتفاق عليها يقوم بنك المصدر بإشعار بنك

المستورد عن طريق نموذج آخر و هنا تنتهي عملية فتح الاعتماد¹ .

- و يتم إعداد وثيقة المراقبة (FDI) و الخاصة بعملية الاستيراد من أجل متابعة ملف التوطين و هي تضم مختلف

المعلومات الخاصة بعملية الاستيراد و التي لا تتجاوز مدة صلاحيتها 03 أشهر إلا في حالة استيراد السلع الحساسة

(كالعناتد العسكري مثلا) فإنها تتجاوز تلك المدة ، و هذه الوثيقة تُعفي البنك من كل مسؤولية في حالة تقديم معلومات

غير صحيحة .

المطلب الثالث : التنفيذ و التسوية النهائية² .

¹-نظام رقم :90-02، المؤرخ في : 18 صفر 1411، الموافق لـ 08 سبتمبر 1990 يحدد شروط و سير حسابات العملة الصعبة للأشخاص المعنويين.

²-معلومات مقدمة من مصلحة العمليات التجارية بالوكالة.

بعد الاتفاق على شروط العقد يتم تحديد تاريخ الشحن ، فيقوم المصدر بشحن البضاعة على متن وسيلة النقل المتفق عليها و يودع لدى بنكه الوثائق الآتية ليقوم هذا الأخير بإرسالها إلى بنك المستورد ، و ترسل إما مع البضاعة على متن وسيلة النقل المستعملة أو عن طريق DHL expresse و هي:

- الفاتورة النهائية .
- سند الشحن مصادق عليه من طرف الجمارك.
- قائمة الطرود.
- شهادة المطابقة.
- طبيعة السلعة و رمزها.
- Incoterme المتفق عليه.
- جدول إرسال من بنك المصدر .

بعد وصول البضاعة إلى ميناء البلد المستورد تبقى في المخازن أو في الميناء على متن السفينة و لا يمكن للمشتري استلامها إلا بعد الحصول على إذن من بنكه ، ذلك بعد الاطلاع على مستندات الشحن المرسلة من طرف البنك المصدر و التأكد من سلامتها و مطابقتها للمواصفات المطلوبة ، بعدها تتم المصادقة عليها وتسليمها للمستورد مع الاحتفاظ بنسخة منها ليعطي له إذن باستلام و شحن بضاعته .

بعدها يتوجه المستورد مرفوقا بهذه المستندات إلى وكيل العبور Transiteur (يحل محل المستورد داخل المطار أو ميناء الشحن و يكون على دراية بجميع الأنظمة و القوانين المعمول بها في الميناء) الذي يقوم بدوره باستلام البضاعة و يثبت استلامها الفعلي بعد القيام بكل الإجراءات من تسجيل الشحنة في سجل الجمارك ، دفع الرسوم الجمركية ثم يسلم البضاعة للمستورد .

عند استلام المستورد لبضاعته و نقلها إلى المخازن و التأكد من مطابقتها لما تم الاتفاق عليه يعطي بعد ذلك إذن للبنك أو ما يسمى برسالة رفع التحفظ (Levéé les Reserves) بتحويل مبلغ الفاتورة من حسابه إلى حساب المورد .

خلاصة الفصل :

من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها في بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة ، و تحديدا بمصلحة العمليات التجارية و التي تطرقنا فيها إلى كيفية سير عملية الاعتماد المستندي في تسوية عمليات الاستيراد ، تبين لنا أن الاعتماد المستندي يمر بمراحل مختلفة بداية من التوطين البنكي و مرآله ، ثم إجراءات فتح الاعتماد المستندي إلى غاية التنفيذ و التسوية النهائية ، و التي يلعب فيها بنك التنمية المحلية دور الوسيط التجاري و ذلك من أجل ضمان السير الحسن للعملية.

و نظرا لأهميته و تميزه بالسرعة و الأمان ، جعل منه الأكثر استعمالا في عمليات التجارة الخارجية رغم ارتفاع تكاليفه ، فهو يبعث الثقة المتبادلة بين أطراف العقد.

فمن جهة يضمن للمصدر الحصول على أمواله إذا احترم شروط العقد التجاري و من جهة يضمن للمستورد الحصول على بضاعته وفق الشروط المحددة سابقاً .

خاتمة

خاتمة

نخلص أخيرا إلى أن التجارة الخارجية هي من أهم القطاعات الإستراتيجية التي تقوم عليها اقتصاديات الدول وخاصة و نحن في عصر طغى عليه الجانب الاستهلاكي بكل أنواعه و اشتدت فيه المنافسة للولوج إلى الأسواق الخارجية ، فهي بذلك تُعد المصدر الرئيسي للدخل الوطني لأي دولة ، كما أصبح تمويل التجارة الخارجية من أولويات الدول باعتباره همزة وصل بين البلدان و المحرك الرئيسي لها ، و لضمان السير الحسن لمختلف المعاملات التجارية الخارجية و جب تدخل المؤسسات المالية (البنوك التجارية) ، هذه الأخيرة تسعى جاهدة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية باستعمال مجموعة من التقنيات التي أصبحت اليوم من أهم مصادر تمويل التجارة الخارجية و ذات أهمية بالغة في عمليتي التصدير و الاستيراد ، كما أنها تضمن حقوق المتعاملين الاقتصاديين (مستوردين ، مصدريين و بنوك) لأن الصفقات التجارية تولي الجانب المالي أهمية كبيرة لكلا الطرفين.

و من أهم التقنيات التي تستعملها البنوك في تسوية المعاملات التجارية الدولية و في حل مشكل الضمان الذي يواجه المتعاملين الاقتصاديين في التجارة الخارجية هي تقنية الاعتماد المستندي التي تعد من أكثر و أبرز أدوات الدفع استعمالاً في تمويل العمليات التجارية الخارجية لتميزه بالأمان و الضمان لأطراف التبادل ، فهو يضمن حقوق كل من المستوردين و المصدريين على حد سواء .

و عليه فالملاحظ من خلال دراستنا أن الاعتماد المستندي ذو فعالية كبيرة و مكانة هامة في الاقتصاد الوطني لما يقوم به من تسهيلات للمعاملات التجارية الدولية ، إضافة إلى تنشيط التجارة الخارجية و هذا بدليل المشرع الجزائري الذي جعل منه الوسيلة الوحيدة للدفع مقابل الواردات في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 كونه يُسهم في تنظيم حركة العملة الصعبة و مراقبتها ، و كذا ضبط خارطة التجارة الخارجية.

✚ و من خلال الدراسة النظرية التطبيقية التي قمنا بها قادتنا للوصول إلى مجموعة من النتائج أهمها :

أولا / نظريا :

- ✓ تعتبر التجارة الخارجية قطاع حيوي وهي القلب النابض لاقتصاد أي بلد.
- ✓ مهما كان نوع العمل التجاري فإنه لا يخلو من الأخطار باعتبار أن المتعاملون من دول مختلفة .
- ✓ لتسهيل العمليات التجارية الدولية تم تحديد مجموعة من المصطلحات التجارية تجنباً لأية نزاعات .
- ✓ تعددت وسائل و آليات تمويل التجارة الخارجية منها قصيرة الأجل ومنها متوسطة و طويلة الأجل و على المتعاملين الاقتصاديين اختيار الوسيلة الأنسب لمعاملاتهم التجارية.
- ✓ تعدد أنواع و أشكال الاعتماد المستندي و ذلك تماشياً مع احتياجات المتعاملين الاقتصاديين .
- ✓ يعتبر الاعتماد المستندي أكثر تقنية استعمالاً في تمويل التجارة الخارجية لإتمامه الصفقات التجارية في أحسن الظروف .

ثانيا/تطبيقيا:

- ✓ تلعب البنوك دور الوسيط التجاري بين المستوردين و المصدرين.
- ✓ يعتبر التوطين البنكي أول خطوة ضرورية لكل عملية تجارية .
- ✓ إن تقنية الاعتماد المستندي هي الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية رغم ارتفاع تكاليفه.
- ✓ يرجع السبب في الاستعمال الواسع لتقنية الاعتماد المستندي إلى تميزه بالسرعة و الأمان ، إضافة إلى غرسه للثقة المتبادلة بين طرفي العقد التجاري .
- ✓ التزام الأطراف المتعاقدة بالشروط المحددة في العقد التجاري .
- ✓ يتحدد نوع الاعتماد المستندي المستعمل في طبيعة و نوعية البضاعة المستوردة ، فهناك من يستعمل الاعتماد المستندي المؤكد و الغير قابل للإلغاء ، وأخرى تعتمد القابل للإلغاء وغير المؤكد .

اختبار فرضيات الدراسة :

من خلال الدراسة التي قمنا بها بشقيها النظري و التطبيقي و المتعلقة بآليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر وضعنا عدة فرضيات و بعد اختبارها توصلنا إلى مايلي :

الفرضية الأولى:

تم إثبات صحة هذه الفرضية ، أي أن التجارة الخارجية قطاع حيوي يساهم في ترقية الاقتصاد الوطني عن طريق ربطه بمختلف اقتصاديات الدول الأخرى ، لأنه مهما كانت الدولة متقدمة أو متخلفة ، فإنها لا تستطيع العيش بمنعزل عن باقي دول العالم فلا بد لها من إقامة علاقات دولية دائمة و مستمرة مع العالم الخارجي منتهجة في ذلك سياسات مختلفة حسب نظام كل بلد .

الفرضية الثانية :

تم إثبات صحة هذه الفرضية ، أي أن هناك مخاطر تعترض التجارة الخارجية في عمليتي التصدير و الاستيراد لأن المعاملات التجارية الخارجية تنجم عنها مخاطر لكلا الطرفين كخطر عدم السداد أو عدم توفر السيولة .

الفرضية الثالثة :

تم إثبات صحة هذه الفرضية، أي أنه يتم تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقنيات و آليات معترف بها دوليا منها قصيرة الأجل و منها متوسطة و طويلة الأجل و على المتعامل الاقتصادي اختيار الطريقة الأمثل للتمويل والتي تناسبه و تتوافق مع شروطه .

الفرضية الرابعة :

تم إثبات صحة هذه الفرضية، لأن الاعتماد المستندي يعتبر الآلية الأكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية لأنه يقدم تسهيلات كبيرة للمتعاملين الاقتصاديين في عقد الصفقات التجارية بين المستوردين و المصدرين.

التوصيات :

- ✓ الاعتماد على التكنولوجيا و المعلوماتية بشكل أوسع في المعاملات التجارية.

- ✓ نشر وعي الثقافة البنكية لدى المتعاملين الاقتصاديين خاصة ما تعلق منها بمختلف تقنيات التمويل حتى يتسنى لهم اختيار التقنية الأنسب لمعاملاتهم التجارية .
- ✓ ضرورة التسريع في إجراءات الاعتماد المستندي في بعض الحالات تجنباً لأية خسائر خاصة بالنسبة للمستوردين ، لأن هناك بعض السلع المستوردة تكون سريعة التلف.

آفاق الدراسة :

إن موضوع دراستنا ذو مجال واسع وأهمية كبيرة ، فهو يستقطب عدة أطراف من مستوردين ، مصدرين ، بنوك تجارية و شركات التأمين ، و مع التغيير المستمر للقوانين و القواعد الدولية و الوطنية على حد سواء كانت وجهة نظري أن يبقى المجال مفتوح لدراستنا و لبحوث أخرى مع إقتراح بعض الدراسات لمن أراد الخوض في هذا المجال منها :

- 1- دور وسائل الدفع الإلكتروني في تفعيل التجارة الإلكترونية.
- 2- وسائل الدفع الإلكتروني و مدى مساهمتها في تطوير التجارة الإلكترونية في الجزائر.
- 3- الاعتماد المستندي و التجارة الدولية في ظل القواعد و الأعراف الدولية.
- 4- تطوير التجارة الخارجية بتشجيع الصادرات على حساب الواردات .

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع

أولا : الكتب باللغة العربية.

- 1- شريف علي الصوص، التجارة الدولية الأسس و التطبيقات ، دار أسامة للنشر و التوزيع ، الأردن ، عمان 2011.
- 2- جاك صابونجي ، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة انكوتيرمز ، إتحاد المصارف العربية 2001.
- 3- صادق مدحت ، أدوات و تقنيات مصرفية ، دار غريب ، مصر ، 2001 .
- 4- يوسف مسعداوي ، دراسات في المالية الدولية ، دار الراية للنشر و التوزيع ، عمان 2013.
- 5- الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة 2 ، 2003 .
- 6- قتيبة عبد الرحمان العاني ، التمويل و وظائفه في تمويل البنوك الإسلامية و التجارية ، دار النفائس للنشر ، الأردن ، 2013.
- 7- عبد الحق بوعتروس،الوجيز في البنوك التجارية عمليات ،تقنيات و تطبيقات ، ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر، 2000 .
- 8- محمد الصيرفي ،إدارة العمليات المصرفية(العادية - غير العادية-الالكترونية) ،دار الفجر للنشر و التوزيع ، القاهرة، 2016.
- 9- بسام الطاولة حمد ، محمد ملحم سبان ، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية ،دار المسيرة ، عمان ، 2010 .
- 10- جمال محمد أحمد،ابراهيم السيد ، التمويل الدولي (مؤسساته آلياته و عناصره)،دار التعليم الجامعي، مصر 2016 .
- 11- أسامة عبد المنعم ، الاعتمادات المستندية فن الاستيراد و التصدير في البنوك،الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ،مصر،2014.
- 12- جعفر الجزائر ، العمليات البنكية (مبسطة و مفصلة)، دار النفائس للطباعة و النشر و التوزيع ، لبنان ، 1996 .
- 13- خالد وهيب ، العمليات المصرفية الخارجية ،دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة 2 ، الأردن ، 2005 .
- 14- محسن أحمد الخضيرى ،التمويل بدون نقود ، مجموعة النيل العربية ،مصر ، 2001.

ثانيا : مذكرات.

- 1- سيلاني حكيم ، منان منور ، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية ، جامعة ألكلي محند أولحاج ، البويرة.
- 2- بوقندورة عواطف ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير ، جامعة أم البواقي 2013/2014 .
- 3- بوكونةنورة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة الجزائر 3 دفعة 2012.
- 4- بشارف عبد السلام طبوش ، شيخي قادة ، ور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية ، جامعة الدكتور مولاي الطاهر سعيدة دفعة 2016/2017 .
- 5- عماد الدين طرابلسي ، خطاب الضمان البنكي ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر في ميدان الحقوق و العلوم السياسية جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، الموسم الجامعي 2014/2015 .
- 6- وهيبة صوطة ، راوية قالمي ، آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري ،مذكو تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة قالمة، الموسم الجامعي 2017/2018 .
- 7- إيمان شقري،تطور وسائل الدفع و آثارها على تمويل التجارة الخارجية ،مذكرة تخرج مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة .

ثالثا: ملتقيات و ندوات :

1- طارق حمودي ، ندوة في صياغة و إبرام عقود التجارة الدولية ، الجامعة العربية للتنمية الإدارية ، شرم الشيخ ، جمهورية مصر العربية 25-29 ديسمبر 2007 ، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية

رابعا: مجلات و مطبوعات .

1- بن شني عبد القادر ، تسيير عمليات التجارة الدولية ، مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر ، تخصص مالية و تجارة دولية 2022/2021 .

2- مجلة الهقار للدراسات الاقتصادية ، مجلة علمية دولية محكمة متخصصة في الميدان الاقتصادي ، المركز الجامعي تندوف ، العدد 02 جوان 2018.

3- حفاف وليد، مطبوعة دروس في مقياس تقنيات تمويل التجارة الدولية، تخصص مالية و تجارة دولية ، السنة الجامعية 2020-2022 .

4- بوقفلسهام، مطبوعة دروس في مقياس تمويل التجارة الدولية ، تخصص مالية و تجارة دولية، السنة الجامعية 2021/2020.

خامسا : محاضرات.

1- بخدة سفيان ، محاضرات في مقياس عقود التجارة الدولية.

2- بلعة جويده، محاضرات في مقياس العمليات البنكية و تمويل المؤسسات، السنة الجامعية 2018-2019.

3- وهيبة بوزيان، محاضرات في مقياس تمويل التجارة الدولية ، قسم العلوم التجارية ، جامعة جيجل، الموسم الجامعي 2023/2024.

سادسا : المواقع الالكترونية.

1- [http://obinsight . net](http://obinsight.net)

2- [http:// search . emarefa.net](http://search.emarefa.net)

3- WWW.bdl.dz/bdl.org.htm

القواعد و القوانين :

1- النظام رقم: 01/07 ، المؤرخ في : 07 فيفري 2007 ، يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و حسابات العملة الصعبة ، الجريدة الرسمية العدد 31 الصادر في : 2007/05/13، المعدل و المتمم للنظام 06-11 .

2- نظام رقم : 90-02، المؤرخ في : 18 صفر 1411، الموافق لـ 08 سبتمبر 1990 يحدد شروط و سير حسابات العملة الصعبة للأشخاص المعنويين.

سابعا : المراجع باللغة الأجنبية .

1- M.Benamar. Technique du commerce international .Edition Techniple Paris 1996

2- Farouk Bouyakoub ,L'entreprise et le Financement Bancaire ,édition casbah ,Alger,2000

الملاحق

BRAMBILLA S.r.l.

Cod. Fisc. - Partita IVA 13095620152

Via dell'Artigianato, 11/A
24040 Canonica d'Adda (Bergamo) - Italy

Telefono 02 95 48 235
Telefax 02 95 47 92 70
E-mail: brambillasri@alice.it

فا تورة شتالية

COSTRUZIONE - ASSISTENZA E COMMERCIO
MACCHINE ENOLOGICHE ED INDUSTRIALI

Canonica d'Adda li Canonica d'Adda the	03.07.2023
Fattura Invoice	PROFORMA 24
Numero e Data Bolla di consegna	
Pagamento Payment	

Marc Mark	Cod. Art	Lordo Kg. Gross Kg.	Netto Kg. Net Kg.	CAD.	Imballo Packing	EURO
	N 10 5037719	Joint OMS-MR 12X19.3X3.2		38,00		380,00
	N 10 5031281	RASCH. AS 12-20-4/6		2,00		20,00
	N 20 5056800	BAGUE KU 12X14		4,00		80,00
	N 12 3003926400	Leve prise gouleaut		660,00		7.920,00
	N 20 4006747704	Maglia		40,00		800,00
	N 08 80023499	JOINT ARTICULE' SAKB20F		93,00		744,00
		EXPEDITION POUR AVION		650,00		650,00
TOTAL MATERIEL RENDUE CPT AIRPORT ALGER				EURO		10.594,00
MATERIEL D'ORIGINE ET PRODUCTION ITALIENNE POUR L'EXPORT EXPEDITION PAR AVION CODE DOUANES : 8477.90.99.00 CONDITIONS DE PAYMENT : REMISE DOCUMENTAIRE						
NOTRE BANQUE :						
BDL SAID						
Total Facture						
Spedizione a mezzo Delivery trough						

هنا ختم الواردية الى البنك

Sede Legale: Milano - Via Enrico Cernuschi, 4 - Cap. Soc. € 20.000 - C.C.I.A.A. Registro Imprese 119017 - R.E.A. 1616210 - Mecc. MI305363

طلب افتتاح حساب خاصة بالصيد

DEMANDE D'OUVERTURE
DE DOSSIER DE DOMICILIATION « IMPORT »

SAIDA le 16.07.2023
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
POLE COMMERCIAL DE SAIDA 421.
Adresse 14 AVENUE AHMED MEDEGHRI

OBJET : Demande d'ouverture de dossier
De domiciliation « import ».

Monsieur le Directeur (Madame la Directrice),

Conformément à la législation et à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur dans notre pays, notamment :

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N° 28 du 15 avril 1992),
2. L'Ordonnance N° 22-96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

Dont nous avons pris connaissance des termes et dispositions, nous vous saurions gré de nous attribuer, en notre nom, un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE

- Contrat N° duou,
- Facture, N du
- Facture pro forma N° 24 du 03.07.2023 ou,

Où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.

- Nature des marchandises / produits : matériel de production
- Montant en devises : 10.594.00 EUROS
- Termes de vente (INCOTERMS): CPT
- Modalités de paiement: remise documentaire
- Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif):
- Provenance de la marchandise : ITALIE
- Pays d'origine de la marchandise: ITALIE
- Tarif(s) douanier(s): 8477909900
- Délai(s) de livraison: 60JOURS
- Prévisionnelle d'expédition: 30/08/2023

Empres Domiciliation

بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL
بنك التنمية المحلية

Date : 13.07.2023

إشعار بقبول فتح الحساب .

AVIS D'ACCEPTATION

Numéro de Compte :

Adresse : Sidi Amar, Saïda

OBJET :Avis d'Acceptation

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **421-2023-0083** du : **2023-07-10**, avec **Facture Pro Forma N° 24** du : **03/07/2023** d'un montant de : **10594.000 EUR** a été acceptée par nos services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.



Espece Domiciliation
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

بنك التنمية المحلية

Date : 13.07.2023

رسالة موافقة البنك على طلب العميل

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Informations Client

Nom ou Raison Sociale :

Adresse Complète :

Numéro d'Identification fiscale (NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

Numéro de Compte :

Dossier de Prê-domiciliation N°: 421-2023-0083

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**

Fournisseur : **BRAMBILLA SARL**

Pays de Provenance : **Italie**

Montant : **10 594,000 EUR**

Mode de Règlement : **Remise Documentaire**

Incoterm: **CPT**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
8477909900	Pièces de rechange pour machine plastique	1	Italie

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur. Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la **Banque de Développement Local** des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

Signature Autorisée
Cachet

Engagement

Je soussigné Monsieur, représentant légal de la Société :

- Raison sociale :
- Activité :
- Adresse :
- N.I.S. :

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement de l'entreprise et de ce fait interdit à revente en question en état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondant aux capacités de production et au moyens humaine et matériels et stockage de la société.

107 

وثيقة المراقبة
FICHE DE CONTROLE (1)
Modèle F.D I

Instruction N° 895

intermédiaire agréé

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

DATE

1° Date d'ouverture du dossier

DE DEVELOPPEMENT
 LOCAL

lieu de :

ALEN 840

Dossier de domiciliation
 DI
 Importation à délai normal

2° Date de vérification de droit :
 maintien de la couverture de change
 (6 mois après l'ouverture)

numéro de guichet
 domiciliaire

501

Nom et adresse de l'importateur

3° Date de l'inventaire du dossier
 (8 mois après l'ouverture)

références diverses
 concernant l'importateur

42033 B 98
 108 200 7420 35 99
 118 G. 200 20

4° Date d'établissement du titre
 (9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque :
 (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

TITRE COMMERCIAL

N° de contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	
12023	FACTURE MEXP/2023 ITALIE	10.594,00 €	1574.985,61	Pieces de rechange pour machine PLASTIQUE.

TITRE D'IMPORTATION AC
 TITRE D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (Importation dispensée de titre) soit la mention inutile.

N° de franchise	NUMERO	MONTANT autorisé		DATE DE PEREMPTION DU TITRE
		en devises	en DA (2)	
//	//	//	//	// //

REMARKS GENERALES

//

Imp. EPA - ELACHOU

3 exemplaires (cf. art. 13 à 15).
 1 exemplaire rayé de brun, comportant les quatre pages.
 1 exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.

Réf. EM/02 bis 111-6/7