

العنوان

تقنيات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية الجزائرية - تقنية الاعتماد المستندي -

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة المسيلة -

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم التجارية

- تخصص مالية وتجارة دولية -

من إشراف الأستاذ:

د. أحمد خليفي

من إعداد الطلبة:

• عريوة جابر

• خناش أسامة

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم	الجامعة	الصفة
د. عبد القادر نويبات	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	رئيسا
د. أحمد خليفي	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	مشرفا ومقررا
د. نبيل قليل	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	مناقشا

السنة الجامعية: 2018/2017

لا اله الا الله محمد رسول الله

كلمة شكر وعرّفان

الحمد لله الذي وفقنا لإتمام هذا العمل المتواضع، فالحمد لك ربي حتى ترضى ولك الحمد إذا رضيت والحمد لك بعد الرضى.

على الأصل نمشي والأصل يدفعنا أن نرد الفضل لأصحابه وان نسدي الشكر لمستحبيه ممن أفادونا ولو بكلمة طيبة.

أولا وقبل كل شيء أرف بقلم احترام وبتقدير خالص التشكرات إلى أستاذنا الفاضل المشرف على هذا البحث الدكتور " أحمد خليلي"، وثانيا إلى كل أساتذة جامعة محمد بوضياف

بالمسيلة الذي لم يخلو علينا بتوجهاتهم ونصائحهم ودعمهم.

من خلال هذا البحث، فكل الشكر والتقدير لكم أساتذتنا.

والى كل موظفي البنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.

كما نتقدم بالشكر لأعضاء اللجنة المناقشة وعلى قبولهم مناقشة هذا العمل المتواضع فكل الشكر والاحترام لكم.

وفي الأخير لا يسعني إلا أن اشكر كل من ساعدنا على إتمام هذا الموضوع سوء من قريب أو بعيد راجيا من الله عز وجل أن يجازيهم عنا خير الجزاء.

● خناش أسامة

● عريوة جابر

الإهداء

إلى رمز الحب والعطاء والوفاء

إلى من ربتني بلطف ومنحتني الحنان

إلى تلك المرأة العظيمة التي علمتني معنى الحياة

إلى قرة العين.

"أمي العزيزة" حفظها الله.

إلى من علمني الكفاح والصبر إلى الذي تعب كثيرا من أجل

راحتي وتعليمي، إلى ذلك الرجل الكريم

"أبي العزيز" حفظه الله.

إلى من قاسموني أفراحي وأحزاني إخوتي، دواح، هشام، رضوان، و إلى عزيز وغالي عليا

أخي على (ثامر) وإلى أخواتي ثناء، بثينة.

وإلى خطيبي عفاف حجازي التي كانت سندي طيلة إنجاز هذه المذكرة حفظها الله ورعاها.

إلى كل أساتذتي في القسم العلوم التجارية

إلى من جمعني بهم منبر العلم الصديق: زكريا، زوبير، أسامة، وليد، لخضر.

إلى كل الأصدقاء وزملاء في المشوار الدراسي سواء داخل الجامعة أو خارجها

إلى كل أعمامي وأخوالي، أهلي وأقاربي، صغيرا وكبيرا وأخص بذكر الدكتور عريوة حجاب

الذي كان وراء تنقيح المذكرة وهو مشكور والى كل من يحمل لقب عريوة.

عريوة جابر



الإهداء

أهدي ثمرة جهدي

إلى مصباح منير وأمل حياتي والتي تستحق كل التقدير والعرفان

"أمي الحنون" حفظها الله.

إلى الذي أراد لي دواما العلا والنجاح ولم ييخل علي بالنصيحة والمساعدة

"أبي العزيز" حفظه الله.

إلى إخوتي أخواتي حفظهم الله.

إلى العائلة الكريمة.

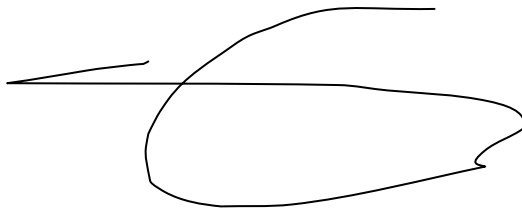
إلى الذي تقاسم معي هذا العمل زميلي جابر وإلى كل عائلته الكريمة.

إلى جميع الزملاء والزميلات في المشوار الدراسي خاصة كل أساتذة قسم العلوم

التجارية وخاصة أساتذة تخصص مالية وتجارة دولية دفعة 2018/2017

إلى كل الذين وسعهم قلبي ولم تسعهم هذه الورقة.

خناش أسامة



فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	الإهداء:.....
	الشكر:.....
II - I	فهرس المحتويات:.....
III	فهرس الأشكال:.....
IV	فهرس الملاحق:.....
أ - ج	مقدمة
	الفصل الأول: التاصيل النظري لتمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية
05	تمهيد
08-06	المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.....
06	المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية.....
07	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وفوائدها.....
08	المطلب الثالث: هيكل التجارة الخارجية.....
11-08	المبحث الثاني: عموميات حول البنوك التجارية.....
08	المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية.....
09	المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية.....
09	المطلب الثالث: أهمية البنوك التجارية وأهدافها.....
11	المطلب الرابع: موارد البنوك التجارية.....
14-11	المبحث الثالث: ماهية التمويل في التجارة الخارجية.....
11	المطلب الأول: مفهوم التمويل في التجارة الخارجية.....
12	المطلب الثاني: أهمية التمويل في التجارة الخارجية.....
12	المطلب الثالث: أصناف التمويل.....
14	المطلب الرابع: مصادر التمويل.....
15	خلاصة الفصل.....

	الفصل الثاني: تقنيات التمويل الدولية قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة الأجل
17	تمهيد:.....
27- 18	المبحث الأول: التمويل قصير الأجل لعملية التجارة الخارجية.....
18	المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي.....
27	المطلب الثاني: الإطار المفاهيمي لتقنية التحصيل المستندي.....
42- 30	المبحث الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل لعمليات التجارة الخارجية.....
30	المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لتقنية القرض المشتري.....
33	المطلب الثاني: الإطار المفاهيمي لتقنية القرض المورد.....
36	المطلب الثالث: الإطار المفاهيمي لتقنية القرض الاجاري الدولي.....
42	المطلب الرابع: الإطار المفاهيمي لتقنية التمويل الجزافي.....
44	خلاصة الفصل:.....
	الفصل الثالث: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR - وكالة المسيلة -
46	تمهيد.....
53- 47	المبحث الأول: بطاقة تعريف لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -BADR-.....
47	المطلب الأول: لمحة تاريخية عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
52	المطلب الثاني: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
53	المطلب الثالث: الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة.....
61- 54	المبحث الثاني: سير إجراءات تقنية الاعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة.....
54	المطلب الأول: مراحل سير التقنية على مستوى الوكالة (BADR) بدر بالمسيلة.....
62	المطلب الثاني: واقع استعمال الاعتماد المستندي على مستوى البنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.....
64	خلاصة الفصل.....
69- 66	خاتمة عامة:.....
74- 70	قائمة المراجع:.....
	الملاحق:.....

فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
17	أنوع الاعتماد المسندي	(1-1)
21	مراحل سير عملية الإعتاماد المسندي	(2-1)
24	مراحل سير تقنية التحصيل المسندي	(02)
26	مراحل سير عملية قرض المشتري	(03)
29	مراحل سير عملية قرض المورد	(04)
35	مراحل سير القرض الايجاري	(05)
36	مراحل سير عملية التمويل الجزافي	(06)
42	الهيكل التنظيمي بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة المسيلة 904-	(07)
51	تأشيرة التوطن	(08)
52	مخطط سير المرحلة الأولى "طلب فتح الاعتماد المسندي	(09)
55	مخطط يوضح مرحلة انجاز الاعتماد المسندي في وكالة بدر بالمسيلة	(10)

فهرس الملاحق:

الصفحة	العنوان	الرقم ملحق
75	طلب اعتماد المستندي	01
76	فاتورة نموذجية	02
77	شهادة اقتطاع مبلغ الفاتورة بالعملة الوطنية	03
78	جدول إرسال الوثائق	04
79	شهادة المنشأ	05
80	وثيقة الشحن	06
81	شهادة المطابقة	07
82	شهادة وزن وكمية السلعة	08
83	شهادة المراقبة والنوعية	09
84	فاتورة تجارية نهائية	10

مغفرة

مقدمة

تعتبر البنوك إحدى الدعامات الكبرى والأساسية في الهيكل الاقتصادية للدولة، وهي تشكل فيما بينها جهازا فعالا يعتمد عليه في تطوير وتنمية مختلف القطاعات الاقتصادية القومية. ويمثل قطاع التجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لاقتصاديات كافة الدول، حيث أدى اتساع المبادلات بين الدول وتطويرها إلى البحث عن أفضل الأدوات التي تسمح بضمان هذه المبادلات الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة أساسا بالشروط المالية لتنفيذها، والتي تضمن سير المدفوعات الدولية بين هذه الدول بكل أمان حافظةً لحقوق جميع الأطراف، ونجد أن التجارة الخارجية تعتبر العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال التوازن الدولي الذي يحققه مهما اختلفت الأنظمة السياسية للدول، وقد مرت التجارة الخارجية بعدة مراحل قبل الوصول إلى ما هي عليه اليوم، حيث تتشكل من التدفقات المالية، والخدمات والمعلومات التي يتم تبادلها عبر العالم، مهما كانت الاستراتيجيات والإجراءات المعتمدة، وهذا التبادل التجاري الدولي عُرفَ منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلاقاً سريعةً، وذلك باللجوء إلى تقنيات التمويل متطورة من قبل البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية.

إن إجراءات تنظيم عملية الاستيراد والتصدير تمنح الثقة لكل من المصدر والمستورد، حيث أن المستورد يريد التأكد من أنه سيستلم البضاعة المتفق عليها في الموعد المحدد قبل أن يسدد ثمنها والمصدر يريد التأكد من أن المشتري بإمكانه الوفاء بثمن البضاعة المباعة، وبما أن طرفي البيع متباعداً ولا يعرف أحدهما الآخر التعامل بينهما يكون بمبالغ كبيرة، فلا بد من وجود وسيلة تضمن للبائع حقه في ثمن البضاعة وللمشتري حقه في استلام البضاعة، لهذا يلجأ المتعاملون إلى وسيلة الدفع المستندية التي تعتبر من أهم تقنيات تمويل الحديثة التي تطورت بشكل كبير، لأنها أداة تمويل وضمان في نفس الوقت ومن بين الأساليب والتقنيات التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية ومن خلالها تتم المعاملات المتعلقة بها.

أ. الإشكالية الرئيسية:

من خلال ما سبق نطرح الإشكالية الرئيسية التالية:

ما دور الإجراءات الإدارية البنكية في تسهيل تقنية الاعتماد المستندي؟

التساؤلات الفرعية:

لتسهيل الإجابة على الإشكالية العامة ندرج تحتها مجموعة من الأسئلة الفرعية:

– ما مقصود بالتجارة الخارجية؟

– ما أهمية وسائل التمويل في التجارة الخارجية؟

– ماهي مختلف مراحل وإجراءات تقنيات التمويل المستخدمة في التجارة الخارجية ؟

ب. الفرضية العامة:

تسهيل الإجراءات الإدارية أمر إلزامي على البنوك التجارية لتقنية الاعتماد المستندي لتفعيل

عمليات التجارة الخارجية.

الفرضيات الجزئية:

– التجارة الخارجية سياسة اقتصادية تهدف إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية وتهتم بدراسة الصفقات التي

تتم بين الدول باستعمال عدة وسائل وطرق الدفع.

– إن وسائل تمويل التجارة الخارجية تضمن السير الحسن للمعاملات الدولية وتوسيعها بالتالي تحقيق

النمو والتطور الاقتصادي لأي بلد.

– يمر الإعتماد المستندي بعدة مراحل وإجراءات إدارية منذ الاتفاق المتعاملين إلى أن يصل إلى نقطة

النهاية وهي تسليم البضاعة.

ج. منهج البحث:

بغية الإجابة على الإشكالية المطروحة، والتساؤلات الفرعية وأيضاً اختبار صحة الفرضيات

وتحليل مختلف أبعاد وجوانب الموضوع اعتمدنا على بعض المناهج التي تتوافق مع طبيعة الموضوع

وهي:

– **المنهج الوصفي:** سمح لنا هذا المنهج بتحليل الجانب النظري للبحث والمتمثل في الدراسة النظرية

حول تقنيات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية، كما استعملنا أسلوب جمع المعلومات حيث تم

استخدام أسلوب المسح المكتبي وذلك من خلال المراجع والبحوث والدراسات التي لها صلة بموضوع

البحث، وكانت معظم المراجع المعتمدة هي عبارة عن كتب وبحوث نشرت في دوريات متخصصة أو

قدمت في شكل أوراق بحث في الملتقيات العالمية، بالإضافة إلى ذلك رسائل الماجستير وأطروحات

الدكتوراه، وكذلك البحوث على شبكة الانترنت، بالإضافة إلى ذلك فقد اعتمدنا على المقابلات الشخصية

من طرف (موظفين في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة).

- منهج دراسة حالة: دراسة حالة تقنيات معتمدة في تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة وذلك من خلال الملاحظة الميدانية والمقابلة مع بعض الموظفين من داخل البنك، وما جمعناه من وثائق وبيانات لوصف إجراءات عملية التسوية في التجارة الخارجية.

د. دوافع وأسباب اختيار موضوع الدراسة:

كان وراء اختيارنا لهذا الموضوع جملة من الأسباب فصلها كالآتي:

- مبررات ودوافع موضوعية:

- إبراز آليات تسوية التجارة الخارجية في البنوك التجارية.
- محاولة الوقوف على مدى تطابق المفاهيم النظرية والتطبيقية.

- مبررات ودوافع الشخصية:

- الرغبة والميول الشخصي في تناول مثل هذه المواضيع.
- الرغبة في إنشاء شركة استيراد والتصدير في القطاع الفلاحي بعد التخرج.

هـ. أهداف الدراسة:

نسعى من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- اكتساب معارف جديدة وتنمية فكرنا وفكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
 - محاولة التعرف على أهم مصادر تمويل التجارة الدولية.
 - الإجابة عن التساؤلات والتحقق من الفرضيات المقدمة.
 - إبراز أهم الأسس التي يعتمد عليها الإعتماد المستندي.
- و. أهمية الدراسة:

نلخص أهمية بحثنا في النقاط التالية:

- تأتي هذه الدراسة كمساهمة علمية في أحد المواضيع المهمة في التجارة الخارجية.
- محاولة تقديم رصيد علمي إلى كل المهتمين والباحثين.
- المعرفة واقع التمويل البنكي للتجارة الخارجية الجزائرية وبصفة خاصة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالمسيلة وذلك في ظل الإجراءات التي تواكب العصر التي فرضت التعامل بتقنيات الحديثة.

ز. حدود البحث:

تتمثل حدود الدراسة في:

- **الإطار المكاني:** تمكنا من حصول على البيانات الخاصة بتقنية الاعتماد المستندي مستعملة في

تمويل التجارة الخارجية في بنوك التجارية من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.

- **الإطار الزمني:** تمت الدراسة خلال سنة 2018/2017 لمدة ثلاثة أشهر ابتداء من 07/02/2018 إلى

غاية 11/04/2018 في حين كانت دراسة ملف الاعتماد المستندي لأحد المستوردين للسنة 2016.

ح. صعوبات البحث:

من المؤكد، أن هناك العديد من العراقيل التي واجهتنا حتى نصل إلى إنجاز هذا البحث، نقص المراجع التي تتحدث عن التقنيات التمويل مع صعوبة الحصول على المعلومات الحقيقية وأكثر حداثة وخاصة ما تعلق بدراسة الحالة وذلك نظرا لسرية المعلومات، مع نقص في بعض المعلومات التي كنا نرى أنها من أهم المعلومات التي تثري كثيرا هذا البحث، كما تم بذل جهد في ترجمة وثائق البنك التي تتوجب مصطلحات بنكية.

ط. تقسيمات البحث:

انطلقا من طبيعة الموضوع، والأهداف المنوطة به وللإجابة عن الإشكالية المطروحة في البحث

تم تقسيمه إلى ثلاثة فصول، فصلين نظريين وآخر تطبيقي كالتالي:

الفصل الأول: يتكون من ثلاثة مباحث، المبحث الأول عموميات حول التجارة الخارجية والمبحث الثاني عموميات حول البنوك التجارية والمبحث الثالث ماهية التمويل التجارية الخارجية.

الفصل الثاني: قمنا فيه بتوضيح جل تقنيات في تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية، وتم التركيز على تقنية المستعملة (الاعتماد المستندي) في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.

الفصل الثالث: وهو الذي خصصناه لتوضيح الدور المهم الذي تلعبه تقنية (الاعتماد المستندي) في تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية الجزائرية، مع دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.

الخاتمة: تم تقديم ملخص عام عن موضوع الدراسة وأهم النتائج المتوصل إليها مع وضع بعض التوصيات المقترحة.

ي. الدراسات السابقة

لقد تم التعرض في كثير من الدراسات إلى تقنيات تمويل التجارة الخارجية التي تعتمد عليها البنوك التجارية، وحيث حضي الاعتماد المستندي على اهتمام كبير من طرف الباحثين وذلك راجع إلى نسبة التعامل به ومدى إقبال المستورد عليه.

وفيما يلي يمكن عرض أبرز هذه الدراسات التي لها علاقة بموضوع الدراسة.

— دراسة بوكونة نورة: تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، 2011/2012، حيث جاءت الإشكالية على نحو التالي: على ماذا ارتكزت سياسات التجارة الخارجية الجزائرية وكيفية تمويلها؟ ومن أهم النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة:

- حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة وغير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة والضرورية وأكثر دقة.
- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق جو من الثقة و الضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين، فهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية.
- تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية، من قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، وعلى المتعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية.

— دراسة بونحاس عادل: دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية، دراسة الحالة الجزائر (2002-2010)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة حاج لخضر باتنة، 2013-2014، حيث تناولت الدراسة الإشكالية التالية، ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكي في تسهيل وضبط المبادلات الدولية بالجزائر؟ ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة:

- تتعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي بالإضافة إلى مبدأ الاستقلالية كما أنها تلعب دور الوسيط بين المستورد والمصدر.
- واقع قطاع التجارة الخارجية الجزائرية يوحى بمدى سيطرة قطاع المحروقات على إجمالي الصادرات بينما الصادرات خارج المحروقات فهي لم تحقق ما هو مرجو منها إطلاقاً، وذلك نتيجة لكون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يعتمد بالأساس على العائدات النفطية.
- صممت قواعد مصطلحات التجارة الدولية بحيث توضح التزامات طرفي عقد البيع الدولي طبقاً لكل مصطلح و ذلك بشكل سهل، ميسر ومنطقي.

الفصل الأول:

النأصيد والنظري لسريته

النجارة والخارجية في

البنوك والنجارة

تمهيد:

يعتبر تمويل التجارة الخارجية، واحد من النشاطات الهامة لبنوك التجارة وأحد انشغالاتها الرئيسية، خاصة في الوقت الذي أصبحت فيها التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة ومساهمتها في نمو الاقتصاد الوطني وزيادة الدخل القومي، هذا ما يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان وزيادة الرفاهية لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسين وإيجاد طرق وأساليب مساعدة للتقليل من الصعوبات التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعمليات التصدير والاستيراد، حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى للتمويل من أكبر وأهم انشغالات الأعوان الاقتصاديين والمؤسسات قصد تحقيق الثقة وضمان سير حسن للعمليات التجارية.

سنتناول في هذا الفصل ما يلي:

- عموميات حول التجارة الخارجية.
- عموميات حول البنوك التجارية.
- ماهية التمويل في التجارة الخارجية.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

سنحاول في هذا المبحث معرفة التجارة الخارجية من حيث جانبها النظري والتعرف على البنوك التجارية ومختلف صيغ التمويل التي تمنحها البنوك.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

التجارة الخارجية هي المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة، خاصة في عصر طغى عليه الاستهلاك بكل أنواعه، اشتدت فيه المنافسة على اقتحام الأسواق الخارجية.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية (Forgien Trade)

التعريف الأول: تعرف التجارة الخارجية على أنها عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل السلع والخدمات، النقود، الأيدي العاملة¹.

التعريف الثاني: التجارة الخارجية يعني بها كل المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة².

من خلال التعريفات السابقة المختلفة للتجارة الخارجية يمكن قول:

أن التجارة الخارجية هي: "عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صورة سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون داخل وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية مختلفة. التخصص الدولي في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي هما أصلا التجارة الخارجية بحيث تهدف إلى إشباع أكبر حاجات ممكنة³".

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

تكمن أهمية التجارة الخارجية في ما يلي:

- أ. إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- ب. نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات النامية وتعزيز عملية التنمية الشاملة.

¹- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص: 9.

²- محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، كلية التجارة، الإسكندرية، 2009، ص: 8.

³- يوسف مسعودي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص: 12.

ج. تعتبر منفذاً لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية استيعابه، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.

د. زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع الاختبار فيما يخص الاستهلاك.¹

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وفوائدها:

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميها علماء اقتصاد بمشكلة «الندرة النسبية» وبالرغم من ذلك فإننا لا نستطيع حصر أسباب قيام التجارة الخارجية وخاصة تطورها في عامل وحيد، وبالتالي يمكن القول أن مجمل الأسباب والعوامل التي أدت إلى قيام التبادل الدولي هي:

أ. عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محلياً.

ب. السعي إلى زيادة الدخل القومي، اعتماداً على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية.

ج. اختلاف الميول والأذواق، أدى بالمستهلكين إلى البحث عن السلع ذات المواصفات العالمية من الجودة.²

د. ارتفاع المستوى المعيشي لبعض الدول أدى إلى رغبتها في تصريف منتجاتها.³

الفرع الثاني: فوائد التجارة الخارجية

أصبحت التجارة الخارجية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم لما توفره من منافع عدة نذكر منها:

أ. توفير فرص عمل للعمالة في كل دولة.

ب. منع الاحتكار.⁴

ج. زيادة الرفاه الاقتصادي من خلال زيادة إشباع حاجات الأفراد من السلع والخدمات.⁵

د. الاستغلال الأمثل للموارد.⁶

¹ - رشاد العطار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص: 13.

² - حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2002، ص: 13-14.

³ - رشاد العطار وآخرون، مرجع سابق، ص: 14.

⁴ - محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص: 12.

⁵ - موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط1 الأردن، 2001، ص: 13.

⁶ - يوسف مسعودي، مرجع سابق، ص: 12.

المطلب الثالث: هيكل التجارة الخارجية

أ. الصادرات: إن للصادرات مفهوم واحد مهما تعددت الأفكار أو اختلافات الآراء حيث تعرف بأنها النشاط الذي يؤدي إلى انسحاب السلع والخدمات من المنتج والمستهلك أو من دولة مصدرة إلى دولة مستوردة وهي تنقسم إلى¹:

– صادرات منظورة: تتمثل في السلع الملموسة.

– صادرات غير منظورة: تتمثل في الخدمات.

ب. الواردات: عكس الصادرات يمكن أن تعرف الواردات على أنها عملية إدخال السلع والخدمات الأجنبية إلى السوق الوطنية وتنقسم هي الأخرى إلى:

– الواردات المنظورة: وهي الواردات الملموسة كالسلع .

– الواردات غير منظورة: تتمثل في الخدمات.

¹- احمد حشيش عادل، العلاقة الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 1993، ص ص: 50 - 51.

المبحث الثاني: عموميات حول البنوك التجارية

لا يسعنا في هذا المبحث إلا أن نتحدث عن بعض المفاهيم الواردة عن البنوك التجارية إضافة إلى الحديث عن خصائصها، أهميتها وأهدافها وموارد واستخدامات هذه البنوك.

المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية (Commercial Banks)

كلمة بنك أصلها كلمة ايطالية BANCO وتعني مصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، ثم أصبحت فيما بعد تعني المنضدة التي يتم فوقها تبادل العملات، ثم بعد ذلك أصبحت تدل على المكان الذي يتم فيه المتاجرة بالنقود.

التعريف الأول: البنوك التجارية هي تلك المؤسسات التي تتخصص في تلقي الودائع، ومنح القروض بجانب تقديم مجموعة أخرى من الخدمات المكملة مثل شراء أو بيع أوراق تجارية وتحصيل الأوراق التجارية، وخصم الكمبيالات وقبولها، وشراء وبيع العملة الأجنبية، وفتح اعتمادات مستندية وإصدار خطابات الضمان... الخ¹.

التعريف الثالث: يعرفها المشروع الجزائري في قانون النقد والقرض في مادته 114، على أنه: «أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية إجراء العمليات الموصوفة في المواد 110 إلى 113 من هذا القانون». وبالرجوع إلى هذه المواد نجد أن البنوك التجارية هي تلك المؤسسات التي تقوم بالعمليات التالية: جمع الودائع من الجمهور، منح القروض، توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهر على إدارتها².

من هذه التعاريف يتضح أن دور البنوك التجارية ينحصر بصفة أساسية في قبول الودائع ومنح الائتمان وأداء بعض الخدمات المصرفية الأخرى وكذا دورها الأساسي في توفير الأموال لمتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما أطلق عليها بنوك الودائع واعتبارها تتعامل بالائتمان (المباشر والغير مباشر) وأهم ما ميزها قبولها للودائع تحت الطلب والحسابات الجارية.

المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية

يمكن تحديد خصائص البنوك التجارية بما يلي³:

¹ - عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003/2002، ص: 12.

² - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001، الجزائر، ص: 202.

³ - سليمان بودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، عمان، 1996، ص: 114-115.

أ. تتأثر برقابة المصرف المركزي ولا تؤثر عليه: يمارس البنك المركزي رقابة على المصارف من خلال جهاز مكلف بذلك، في حين أن المصارف التجارية مجتمعة لا يمكنها أن تمارس أية رقابة أو تأثير على البنك المركزي.

ب. تعدد البنوك التجارية والبنك المركزي واحد: تتعدد البنوك التجارية وتتفرع تبعاً لحاجة السوق النقدية؛

ج. تسعى البنوك التجارية إلى الربح بعكس البنك المركزي: تعتبر البنوك التجارية مشاريع رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر من الربح وبأقل نفقة ممكنة، وهي غالباً ما تكون مملوكة من الأفراد أو الشركات. وهذا الهدف مختلف عن أهداف البنك المركزي التي تتلخص في الإشراف والرقابة والتوجيه وإصدار النقود القانونية وتنفيذ السياسة النقدية.

المطلب الثالث: أهمية البنوك التجارية وأهدافها:

الفرع الأول: أهمية البنوك التجارية:

تظهر أهمية البنوك في العصر الحديث بأدائها أرصدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوافرات المحققة من الحجم الكبير وذلك كما يلي¹:

أ. بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يجد المستثمر المطلوب والعكس بالشروط والمدة الملائمة للثنتين.

ب. بدون البنوك تكون المخاطر أكبر لاقتصار المشاركة على مشروع واحد.

ج. نظراً لتنوع استثمارات البنوك فإنما توزع المخاطر مما يجعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية.

د. يمكن للبنوك نظراً لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل.

هـ. أن وساطة البنوك تزيد سيولة الاقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائداً مما يقلل الطلب على النقود.

و. بتقديم أصول مالية متنوعة المخاطر مختلفة وعائد مختلف وشروط مختلفة للمستثمرين فإنها تستوعب جميع الرغبات وتستجيب لها.

¹ - محمد صيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لدينا للطباعة والنشر، ط1، مصر، 2007، ص ص: 13-14.

الفرع الثاني: أهداف البنوك التجارية¹:

يمثل البنوك التجارية أهمية كبيرة في الاقتصاد تختلف حسب الوظائف التي يؤديها، وقد أشار البعض أن أهداف البنوك التجارية تنقسم إلى ما يلي:

- أ. أهداف عامة: هي تلك الأهداف التي تتعلق بالسياسة المصرفية للبنك مثل تحقيق نمو في حجم ربحية البنك بمعدلات أكبر من المنافسين في السوق المصرفية.
- ب. أهداف وظيفية: وهي تلك الأهداف التي تتعلق بالنواحي التنفيذية مثل الأهداف التي تتعلق بعلاقات البنك مع العملاء واختيار العمالة كغيرهما.

كما أشار البعض الآخر أن أهداف البنوك التجارية تتضمن ما يلي:

- أهداف عامة: وهي التي تتركز على تعظيم القيمة السوقية وتعظيم الربحية في الأجل الطويل.
- أهداف فرعية: وهي مجموعة الأهداف التي تتمثل فيما يلي:
 - تحقيق الأمان: أي العمل على عدم تعرض البنك للمخاطر المختلفة مثل تدهور معدلات الربحية والسيولة وعدم كفاية رأس المال والانخفاض الملحوظ في كفاءة الإدارة في النشاط أو أكثر من أنشطة البنك التجاري.
 - الخدمة: يقصد به التركيز على تنمية الخدمات التي يقدمها البنك في حدود السعر والربحية في الأجل الطويل مع مراعاة ظروف المنافسة.
 - النمو: وهو يرتكز على نمو أرباح البنك في الأجل الطويل مما يؤدي إلى زيادة سعر السهم وزيادة الحصة السوقية.

المطلب الرابع: موارد البنوك التجارية

يقصد بموارد البنوك التجارية تلك الأموال التي تحصلت عليها هذه البنوك والتي تقوم بتوجيهها في مجالات مختلفة بصيغة قروض واستثمارات مصرفية، وموارد المصارف هي التزامات أو خصوم عليها.

- أ. الموارد داخلية (الذاتية): وتتكون الموارد الذاتية من العناصر التالية²:
 - رأس المال المدفوع: يتكون رأس المال المدفوع من الأموال التي حصل عليها المصرف التجاري من أصحاب المشاريع عند تأسيسه أو من أية إضافات قد تطرأ عليه في المستقبل.
 - الأرباح المحتجزة: تعتبر الأرباح المحتجزة جزءاً من حقوق المساهمين.

¹ - محمد سمير احمد، الجودة الشاملة وتحقيق الرقابة في البنوك التجارية، دار المسير للنشر والتوزيع، ط1 ، 2009، ص: 120.

² - عقيل جاسم عبد الله، النقود والبنوك، دار ومكتبة الحامد للنشر، عمان، 1999ص: 244.

ب. الموارد الخارجية: وتوفر هذه المصادر الجانب الأكبر من الأموال اللازمة لتشغيل البنك والقيام

بوظائفه المختلفة، وتشتمل المصادر الخارجية على:

- قروض من البنك المركزي بضمان الأصول.
- الودائع من العملاء سواء كانت من الحسابات الجارية أو لأجل أو صندوق التوفير.
- قروض من البنوك التجارية.
- إصدار سندات طويلة الأجل.

المبحث الثالث: ماهية التمويل في التجارة الخارجية

إن المؤسسات بتنوع نشاطها وتوسعه تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، إذ أن هذه الاحتياجات قد تكون عند نشأة المؤسسة أو عند تحديد وسائل ومعدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزينتها الناتج عن اختلاف بين مجموع الإيرادات والمصاريف. إن تغطية هذه الحاجة إلى الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل.

المطلب الأول: مفهوم التمويل في التجارة الخارجية (Financing in foreign Trade)

لقد تطور التمويل بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة إذ أصبح يأخذ مكانة وذلك لحاجة وضرورة المؤسسات مهما كان نوعها وشكلها لمصادر لتمويل التجارة الخارجية ولذلك تعددت طرق التمويل. **التعريف الأول:** "يعرف التمويل على أنه كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها للحصول على النقدية واستثمارها في عمليات مختلفة لكي تساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلاً¹". **التعريف الثاني:** "هو أحد مجالات المعرفة وهو يتكون من مجموعة من الحقائق والأسس العلمية والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة وحسن استخدامها من جانب الأفراد ومنشآت الأعمال والحكومات²".

ومن خلال هذه التعريفات يمكن أن نخلص إلى أن التمويل هو الحصول على الموارد المالية من مصادر مختلفة في أوقات الحاجة إليها بغرض إنشاء المشاريع الاستثمارية أو تكوين رؤوس الأموال وذلك قصد إنتاج سلع وخدمات.

المطلب الثاني: أهمية التمويل في التجارة الخارجية

تظهر أهمية التمويل من خلال ما يلي³:

- أ. يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات لزيادة الإنتاجية.
- ب. يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسات للخروج من حالة العجز المالي.
- ج. العمل على مواجهة البطالة وخلق وتوفير مناصب العمل.
- د. استثمار هذه الأموال في أصول أو موجودات منتجة اقتصادياً.

¹ - محمد عثمان إسماعيل حميد، أساسيات ومبادئ التمويل والإدارة المالية في منظمات الأعمال، دار النهضة العربية، 2006، ص: 16-17.

² - عبد المعطي رشيد وآخرون، أساسيات الإدارة المالية، دار الميسر، الأردن، 1997، ص: 40.

³ - رايح خوني، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2002-2003، ص: 7.

هـ. زيادة الصادرات والإحلال محل الواردات مما ينعكس إيجاباً على ميزان المدفوعات.

المطلب الثالث: أصناف التمويل

هناك عدة تصنيفات ومن أهمها:

أ. التصنيف حسب المدة:

يصنف التمويل حسب المدة إلى تمويل قصير، تمويل متوسط الأجل وتمويل طويل الأجل

كالتالي:

– **التمويل القصير الأجل:** يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي تقل مدة استعمالها عن سنة¹، ويهدف إلى تمويل العمليات الجارية للمؤسسة خال دورة الاستغلال (شراء مواد أولية، دفع أجور العمال... الخ) حيث يتم تسديدها من إيرادات نفس دورة الاستغلال².

– **التمويل المتوسط الأجل:** وهي تلك الأموال التي تتراوح مدتها من سنة إلى سبع سنوات وهو موجه أساساً لتمويل الاستثمار في تجهيزات ومعدات الإنتاج أو لتمويل مشروعات تحت التنفيذ والتي تستغرق عدد من السنين³.

– **التمويل الطويل الأجل:** عبارة عن التمويل الذي يمتد أكثر من سبعة أعوام، حيث يكون موجه لتمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل، كبناء المصانع وإقامة مشاريع جديدة أو الحصول على الأراضي والمباني وغيرها⁴.

ب. التصنيف حسب المصدر

حسب هذا التصنيف يقسم التمويل إلى:

– **التمويل الداخلي:** نقصد بالتمويل الداخلي مجموع الأموال التي يمكن أن تحصل عليها المؤسسة بفعل نشاطها الاستغلالي دون اللجوء إلى المصادر الخارجية حيث يعتبر من المصادر الأقل تكلفة ويكون مصدره المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها، حجز الأرباح المحققة، الإهلاكات والمؤونات... الخ⁵.

¹ - جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، بدون ذكر سنة النشر، ص: 151.

² - رشاد العطار وآخرون، الإدارة وتحليل المالي، دار البركة للنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص: 29.

³ - أسامة محمد الفولي، زينب عوض الله، اقتصاديات النقود والتمويل، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص: 123.

⁴ - رشاد العطار وآخرون، مرجع سابق، ص: 30.

⁵ - طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص: 21.

- **التمويل الخارجي:** يتم اللجوء إلى هذا النوع من التمويل إذا كان التمويل الداخلي لا يكفي ولا يلبي كل الاحتياجات، ويكون مصدره من خارج المؤسسة وبعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض من البنك، التمويل التجاري، السندات....الخ¹.

ج. التصنيف حسب الغرض

- **تمويل الاستغلال:** ويتمثل في ذلك القدر من الموارد المالية الذي يتم التضحية بها في فترة معينة من أجل الحصول على عائد في نفس فترة الاستغلال، يقصد بتمويل الاستغلال تلك الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الإستفادة منها كنفقات شراء المواد الخام ودفع أجور العمال وما إلى ذلك من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي تشكل في مجموعها أوجه الإنفاق الجاري.

- **تمويل الاستثمار:** هي تلك الأموال التي يكون الغرض من استخدامها زيادة الإنتاج أو زيادة المبيعات ك شراء مواد خام أو شراء آلات وذلك لتدعيم الطاقة الإنتاجية للمؤسسة².

المطلب الرابع: مصادر التمويل (Sources of funding)

يمكن لنا أن نقسم مصادر التمويل إلى³:

أ. **من حيث الملكية:** وتنقسم إلى:

- **التمويل من المالكين أنفسهم:** وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح، زيادة رأس المال، ويطلق عليه بأموال الملكية.

- **التمويل من غير المالكين (المقرضين):** وقد يكونوا مودعين للمنشأة، أو بنوك أو مؤسسات مالية....الخ، ويطلق عليه بأموال الاقتراض.

ب. **من حيث النوع:** وتنقسم إلى:

- **تمويل مصرفي،** وهو الذي نحصل عليه من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

- **تمويل تجاري،** وهو الذي نحصل عليه من التجار.

ج. **من حيث المدة (الفترة الزمنية):** وينقسم إلى:

- **تمويل طويل الأجل:** عبارة عن التمويل الذي يفوق سبعة أعوام.

¹- مرجع نفسه، ص ص: 21- 22 .

²- رابع خوني، مرجع سابق، ص: 99

³- طارق الحاج، مرجع سابق، ص: 25.

- تمويل متوسط الأجل: ذلك النوع من القروض الذي يتم سداؤه خلال فترة تزيد عن سنة وتقل عن 07 سنوات.

- تمويل قصير الأجل: تلك الأموال التي تقل مدة استعمالها عن سنة، وعادة ما يكون موجه لصفقات خاصة بتبادل السلع والخدمات.

د. من حيث المصدر: وينقسم إلى:

- تمويل داخلي: ويكون مصدره المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها أو حجز الأرباح... الخ.

- تمويل خارجي: ويكون مصدره من خارج المؤسسة وبعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي، التمويل التجاري، السندات... الخ.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تطرقنا إليه في الفصل الأول نستنتج أن مكاسب التجارة الخارجية تتماشى مع مكاسب التنمية، إذ أصبحت العلاقات المختلفة بين الدولة والعالم الخارجي أمراً إلزامياً لتطوير اقتصادياتها نظراً للأهداف العديدة التي تصبو إلى تحقيقها من خلال المبادلات التجارية في ظل التجارة الخارجية، وبالموازاة مع ذلك فإن الدخول في علاقات تجارية مع الخارج يتطلب معرفة واسعة بدراسة عميقة بقواعد المالية الدولية وتقنياتها، وتتضمن هذه المعرفة على وجه الخصوص التحكم في ميكانزمات الصرف وتطورات الأسواق المالية الدولية لذا فإن تعذر على المتعاملين التجاريين الإلمام بجميع هذه التقنيات تتولى البنوك التجارية هذه المهمة من خلال الخدمات المصرفية المتعددة التي أصبحت تتنافس من أجل توفيرها لعملائها، ومن هنا تتضمن أهمية الجانب التمويلي للتجارة الخارجية ومدى مساهمة البنوك فيه من خلال منحه لقروض تمويل قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل والسماح للمتعاملين باختيار أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها.

الفصل الثاني:

تقنيات ترميز التجارة الدولية قصيرة

ومنتوسطة وطويلة الأجل

تمهيد:

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

وفي هذا الفصل سنتطرق إلى تقنيات تمويل عمليات التجارة الخارجية كما يلي:

- المبحث الأول: التمويل قصير الأجل لعملية التجارة الخارجية.
- المبحث الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل لعمليات التجارة الخارجية.

المبحث الأول: التمويل قصير الأجل لعملية التجارة الخارجية (Short-term financing of the foreign trade process)

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات، والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، وفي هذا المبحث نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل.

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي

يعتبر التمويل عن طريق الاعتماد المستندي من أشهر التقنيات المستعملة نظرا لما يقدمه من ضمانات وتسهيلات للمصدرين والمستوردين واعتماده بشكل واسع في المبادلات التجارية الدولية.

الفرع الأول: مفاهيم حول تقنية الاعتماد المستندي

أ. مفهوم الاعتماد المستندي (For documentary credit)

للتعرف على الاعتماد المستندي سننطلق إلى العناصر التالية:

معنى الاعتمادات: جمع اعتماد وهو مأخوذ من اعتمد الشيء بمعنى اتكأ ويقال: اعتمد الرئيس الأمر وافق عليه وأمر بإنفاذه، والاعتماد يستعمل بمعنى الائتمان أو التسهيل أو الضمان. ومعنى المستند: ومأخوذ من السند، سند إليه سنودا، ركن إليه واعتمد عليه¹.

التعريف الأول: "هو عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه البنك بأن يضع مبلغا تحت تصرف شخص يحدده العميل المتعاقد ويكون هذا الشخص "المستفيد" حائزا للمستندات التي تمثل البضاعة والمستندات المثبتة لعلاقته مع العميل إلا بالاعتماد والتي على البنك التحقق منها والحصول عليها لتنفيذ التزامه بالاعتماد²."

التعريف الثاني: "هو كتابة تعهد صادر من البنك (فاتح الاعتماد) إلى البنك المرسل بناء على طلب أحد العملاء لصالح المستفيد (المصدر) يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ معين أو قبول سحبات بقيم محددة وخلال مدة محددة أيضا مقابل تقديم المستندات المطابقة تماما لشروط الاعتماد وتنفيذه³."

انطلاقا مما سبق يمكن القول أن الاعتماد المستندي يعرف على أنه العملية التي من خلالها يقوم البنك المصدر بناء على طلب زبونه المستورد، بالتعهد نحو البنك المرسل، بالدفع لصالح المصدر مقابل مستندات تثبت إرسال البضاعة أو إنجاز الخدمة وتكون هذه المستندات مطابقة للشروط الواردة في الاعتماد.

¹ - وفاء محمد عزت الشريف، نظام الديون، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010، ص:371.

² - محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية (عمليات البنوك)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2008، ص:157.

³ - خالد أمين عبد الله وآخرون، إدارة العمليات المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2006، ص: 27.

ب. خصائص وأهمية الإعتماد المستندي

– خصائص الاعتماد المستندي

من خلال التعريفات الموضوعية للإعتماد المستندي يتبين لنا أنه يتميز بخصائص عديدة¹:

- **خاصية الضمان:** يضمن الاعتماد المستندي للمشتري بأن يتسلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وبذلك مقابل تقيده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز إليه.
- **خاصية الإلتئان (Credit property):** إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما لناحية الإلتئان سواء بالنسبة للمشتري أو للبائع.

* بالنسبة للمشتري: تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات. كما تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.

* بالنسبة للبائع: يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للبنك وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري. يمكنه أيضا خصم الكمبيالات المسحوبة على البنك قبل حلول موعد استحقاقها.

- **خاصية الوفاء (Fulfillment property):** يشكل الاعتماد المستندي وسيلة لوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته اتجاه الآخر، للاعتماد المستندي مزايا عديدة يوفرها سواء البائع أو المشتري.

* بالنسبة للمشتري: فإنه يتأكد من عدم دفعه للثمن إلا بعد أن تكون البضاعة قد خرجت من حيازة البائع وأصبحت في طريقها إليه استنادا إلى مطابقة المستندات لشروط خطاب الاعتماد، وأيضا مستفيد من خبرة المصارف في هذا المجال إضافة إلى التوفير في الوقت.

* بالنسبة للبائع: فإنه يطمئن من استيفاء ثمن البضاعة مجرد تنفيذ التزاماته بتسليم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد ذلك أن التزام المصرف اتجاهه نهائي، مباشر ومستقل عن علاقة البيع مما يجنبه مخاطر عدم سداد الثمن في حال إخلال المشتري بالتزاماته أضف إلى ذلك فإن قوة الضمان المعطى للبائع لا تحققه أي وسيلة أخرى، وأخيرا فيبقى مطمئنا أن المشتري سيبقى بعيدا عن منافسيه من التجار.

– **أهمية الاعتماد المستندي:** يعتبر الاعتماد المستندي إجراء قانوني رسمي يضمن لجميع المتعامل بين حقوقهم بشكل شفاف وقانوني حيث تكمن أهميته فيما يلي:

- الاعتماد يمثل أساس العلاقة بين البنك والعميل الأمر بفتح الاعتماد المستندي.

¹ - مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص: 21.

- طلب فتح الاعتماد بمثابة عقد رسمي يحكم علاقة البنك بعملية فاتح الاعتماد.
- أن المستورد يكون على ثقة من أن البضاعة ستصل مطابقة وفق للشروط المتفق عليها.
- يسهل عمليات التجارة الدولية خاصة من الناحية المالية والتي كانت تقف عائقا أمام انتشار وتوسع التجارة الدولية، فتقوم البنوك بدور الوسيط الذي يثق به كل من العميل والمشتري.

الفرع الثاني: أنواع الاعتماد المستندي ومنافعه وأخطاره

هناك عدة تقسيمات للاعتماد المستندي وسوف نركز على أهم الأنواع وأكثرها شيوعا واستعمالا في عالم الأعمال والتبادلات الدولية.

أ. أنواع الاعتماد المستندي:

- من حيث الالتزام البنكي:

- **الاعتماد المستندي القابل للإلغاء (L / C irrevocable):** يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك، ولكن دون أن يلتزم أمامه بشي، وعليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد تجاه المصدر، ومن الممكن أن يلغي في لحظة، وهذه السلبيات تجعل من هذا النوع من الاعتمادات المستندية نادرة الاستعمال¹.

- **الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء (Irrevocable documentary credit):** الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء أو القطعي هو الآلية التي بموجبها يتعهد بنك المستورد بتسوية ديون هذا الأخير تجاه المصدر، وهو غير قابل للإلغاء لأن بنك المستورد لا يمكن أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف.

- **الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء والمؤكد (Unconditional and irrevocable documentary credit):** هو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

- من حيث شكل أو صورة الاعتماد:

- **الاعتماد المستندي قابل للتحويل (L / C transferable):** هو الاعتماد الذي يسمح فيه المستفيد بتحويله كليا أو جزئيا إلى مستفيد آخر يطلق عليه المستفيد الثاني، وغالبا ما يكون المستفيد الأول من الاعتماد هو الوسيط أو الوكيل للمستورد في بلد المصدر، ويشترط أن يفتح الاعتماد لصالحه حتى يقوم بتحويله بدوره إلى

¹ - أحمد غنيم ، الإيعامد المسنددي و التحصيل المسنددي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط07، مصر ، 2003 ، ص: 154.

المصدر الفعلي للبضاعة نظير عمولة معينة، أو الاستفادة من الأسعار الواردة بالاعتماد والأسعار التي يمكنه الحصول عليها من المصدر، ولا يحق للمستفيد الأول إجراء أي تعديلات على شروط وبيانات الاعتماد المفتوح، فيما عدا حق تعديل اسم المستفيد الذي يحول إليه الاعتماد وتعديل سعر الوحدة ومبلغ الاعتماد، كما أن تاريخ صلاحية الاعتماد المحول يكون عادة قبل انتهاء الاعتماد الأصلي بعدة أيام، أما بالنسبة للشروط الأخرى للاعتماد الأصلي فتبقى كما هي¹.

• **الاعتماد المستندي غير قابل للتحويل (L / C is non-transferable):** في هذا النوع من الاعتماد يتعين على المستفيد استخدام الاعتماد بنفسه، أي لا يجوز لأي مستفيد آخر استخدامه ولا يسقط حق المستفيد من هذا الاعتماد في التصرف في الحصيلة وفقاً لأحكام القانون السارية.

• **الاعتماد الدائري أو المتجدد (Circular or revolving credit):** ويستخدم هذا النوع من الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري على دفعات على فترات زمنية منتظمة، ففي حالة رغبة المشتري المحلي باستيراد كميات كبيرة من البضاعة واستلامها على شكل دفعات فإنه بدلاً من فتح اعتماد مستندي لكل دفعة فإنه يفتح اعتماد واحد يتجدد تلقائياً على شكل دوري كلما انتهت مدته وقيمه، دون أن يكون هناك حاجة إلى فتح اعتماد مستندي جديد في كل مرة².

– من حيث تنفيذ الاعتماد المستندي:

• **الاعتماد المستندي المنفذ لدى الإطلاع أو بالنظر (L / C when performing the inspection or consideration):** هو ذلك الإ اعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفحة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره وتحقق البنك من صحتها بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات والوثائق المطلوبة الواردة إليه أو للتحويل عليها من المستفيد (المصدر).

• **الاعتماد المستندي المحقق بالتفاوض (Documentary credit obtained by negotiation):** هذا النوع قد يعرف أحياناً بالاعتماد المستندي القابل للخصم بحيث بموجبه قد يتعهد البائع من البنك بخصم الكمبيالة التي يسحبها من المشتري وفق شروط معينة ومن تم فهو شكل من أشكال القروض بمقتضاها ينفذ بنك معين عملية شراء مستندات معينة (صفحة معينة) مسحوبة بكمبيالة مسحوبة من أحد الأطراف الثلاثة: المشتري، البنك الأمر، البنك المُبلغ من المستفيد (المصدر) من القرض مع خصم نفقات تلك العملية، وإلا تسديد عمولات التفاوض بشأن الكمبيالة إلى غاية التسديد الفعلي لها عن طريق البنك (المصدر) المشعر.

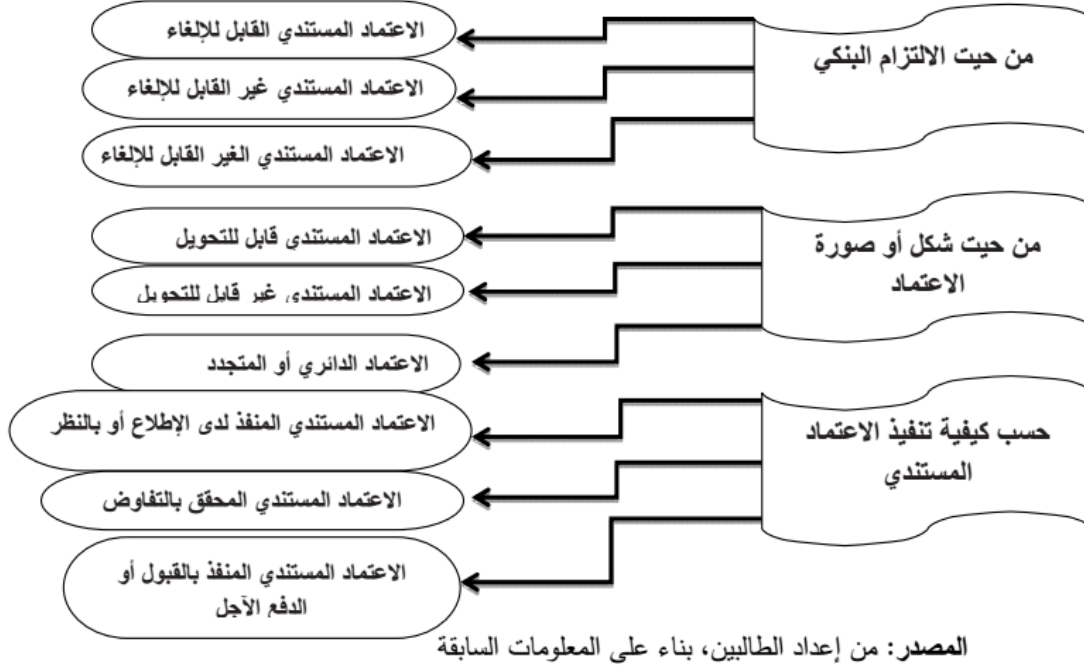
• **الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول والدفع الآجل (L / C of acceptance and deferred payment):** يتم بموجب هذه الاعتماد قيام البنك الذي أصدر الاعتماد أو مراسله في حالة التعزيز بقبول الكمبيالات المرفقة بالمستندات المقدمة من المصدر أو الالتزام بسداد قيمة المستندات عند حلول أجل السداد ويستخدم هذا الشرط

¹ - طاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 57.

² - أحمد غنيم، مرجع سابق، ص: 155.

في حالة قيام المصدر بفتح ائتمان تجاري للمستورد لأجل معين يتم في الكمبيالات المقبولة أو سداد قيمة المرسله دون قبول الكمبيالات¹.

الشكل رقم(1-1): تلخص أنواع الاعتماد المستندي



ب. منافع الاعتماد المستندي

تتلخص في ثلاث مجموعات رئيسية وهي²:

– مجموعة من المنافع تتعلق بالتسهيلات التمويلية: وتتمثل أهمها في النقاط التالية:

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقداً.
- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد المؤكد بالدفع، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر والمستورد معاً.
- في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبياً مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل، والتي تتم وفقاً لشروط الشراء طويلة الأجل كما يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.

– مجموعة من المنافع تتعلق بتقديم الحماية القانونية : يتم صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقرارات الإدارية والتنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل والتي تتحقق من خلال:

¹ - عبد الغني مازوت، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط1، 01، 2006، ص:27.

² - سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة، مصر، 2003، ص: 13.

- التشريعات القانونية السائدة في دولتي المصدر والمستورد.
- القانون المدني في بلدان التعامل وكذا مجموعة من القواعد القانونية أو التعاقدية.
- العرف والتقاليد السائدة والتي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد.
- **مجموعة منافع تتعلق بتسهيلات ائتمانية:** إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث أنه يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نوع عمليات التبادل الدولي وهذا من خلال¹:
- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا المدة المتفق عليها في الاعتماد.
- بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان – بواسطة الاعتماد المستندي – بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون قد تعاقد على تصديرها، وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.
- أما بالنسبة للمستورد فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في صلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.
- ت. **مخاطر الاعتماد المستندي (Credit Risk)**

– مخاطر المستورد:

ويمكن تلخيصها فيما يلي²:

- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص.
- خطر المماثلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث.
- كذلك يمكن للمستورد استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة، عدد الطرود، القيمة المالية، الآجال المحددة، مدة الصلاحية، آجال الشحن).
- أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات تتدهور هذه القيمة فتجد المستورد مجبر على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها.
- **مخاطر المصدر:** ونلخص أهمها فيما يلي³:

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

¹-Paul Dupin, Les technique du paiement dans les contrats de vente à l'étranger , entrepris moderne,5éme édition, paris,1986, p30.

²- فريد الصلح، مورييس نصر، المصرف والأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989، ص: 11.

³- خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، عمان، 2000، ص: 17.

- رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.
- أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.
- مخاطر سياسية تتمثل في الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.

الفرع الثالث: آلية سير الاعتماد المستندي

أ. الأطراف المكونة للاعتماد المستندي

هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف

رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف¹.

– **المشتري (Purchaser):** هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

– **البنك فاتح الاعتماد (Lending bank):** هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

– **البائع (the seller):** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتابة التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

– **البنك المراسل (correspondent bank):** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

ب. المستندات المطلوبة (خاصة بالاعتماد المستندي):

تعكس المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي نية الطرفين في تنفيذ العقد، بالإضافة إلى أنها

تشكل الأساس الذي يستند إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة وهي:

– **الفاتورة (Bill):** وتتضمن الفاتورة كافة المعلومات الخاصة بالبضاعة كالكمية، النوعية، الأسعار.... الخ.

¹ - عاشور كتوش، قورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006، ص ص: 04 - 06.

- **بوليصة الشحن النقل** (Bill of lading Transportation): وهي عبارة عن مستند يتعرف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي هذه الحالة إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة، فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.
- **بوليصة التأمين** (Insurance policy): وهي تلك المستندات تؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.
- **الشهادات الجمركية** (Customs certificates): وهي مختلف المستندات التي تثبت مكان خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.
- **شهادات المنشأ** (Certificates of origin): وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.
- **شهادات التفتيش والرقابة** (Inspection and Inspection Certificates): وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات...).
- **الشهادات الطبية** (Medical certificates): وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية¹.
- ت. سير عملية الاعتماد المستندي:
- يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى أربعة مراحل تبدأ عقب إبرام عقد البيع وهي:²
- **فتح الاعتماد المستندي**: يتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية:
- يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بدقة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.
 - يتحقق البنك من أي عمليه يستطيع توفير الغطاء المالي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.
 - فور قيام العميل بتنفيذ إزمائه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الإعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل بيانات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.
 - بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الاعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الاعتماد مطابقة لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

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

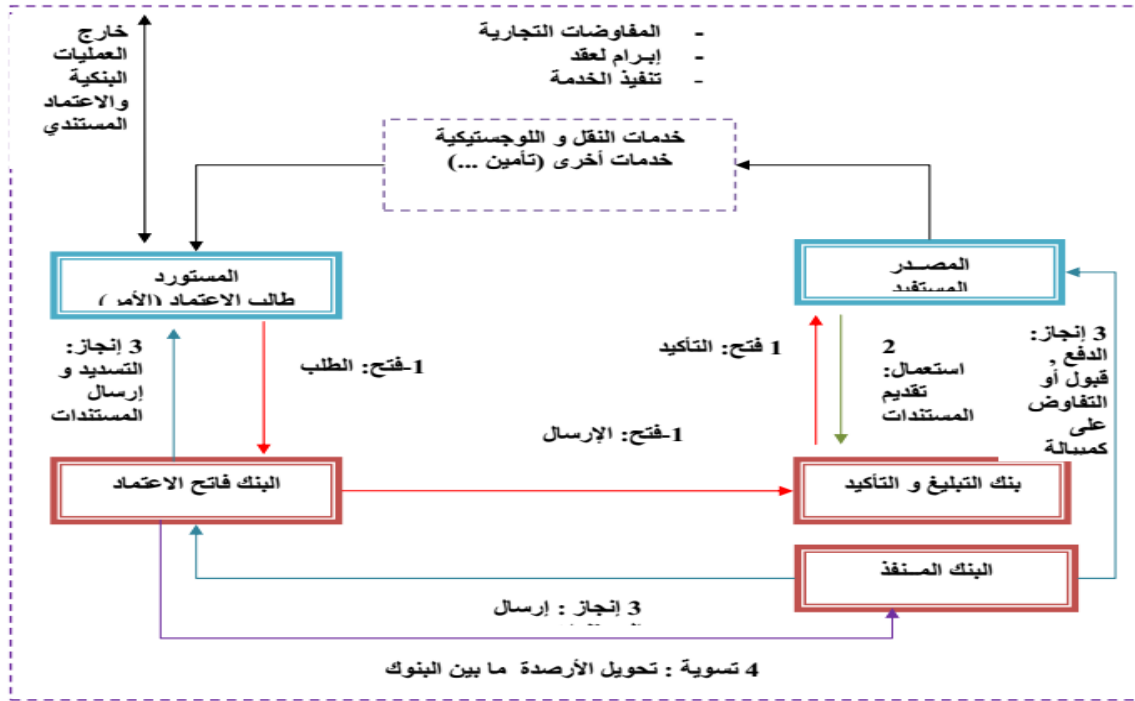
² - P. Guarsuault S. Priami : les opérations bancaires à l'international, banque - éditeur, Paris, 1999, P 140-131.

– استعمال الاعتماد المستندي: بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية حيث يشحن المصدر البضاعة ويسلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد. ثم يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة وبعد مراقبة الشروط الشكلية والموضوعية.

– تنفيذ أو تحقيق الاعتماد المستندي: بعد الفحص والتدقيق ومراعاة مطابقة المستندات يقوم البنك المؤكد بتنفيذ حسب الإتفاق ويرسل المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.

– تسوية الاعتماد المستندي: يقوم البنك فاتح الاعتماد بتحويل للبنك المؤكد الأموال مبلغ الاعتماد حسب الإتفاق ويسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعمله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم البنك علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع العمولات والمصاريف المتعلقة بإصدار الإعتماد أما المصاريف الخاصة بالتبليغ وفحص المستندي على عائق المصدر أو المستفيد¹.

الشكل رقم (1-2) مراحل سير عملية الإعتماد المستندي



Source :J. paveau , F duphil, **Exporter Pratique du commerce international**, les éditions fouchers 22 Edition, paris, 2010, page: 363 .

¹ -P. Guarsuault, S. Primai : op-cit, P 141

المطلب الثاني: الإطار المفاهيمي لتقنية التحصيل المستندي

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

الفرع الأول: مفاهيم حول تقنية التحصيل المستندي

أ. مفهوم التحصيل المستندي (Documentary collection)

التعريف الأول: التحصيل المستندي هو أمر يصدر عادة من البائع (المصدر) إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري (المستورد) مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقداً أو لمقابل توقيع المشتري على كمبيالة.¹

التعريف الثاني: هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة أولاً بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة، هذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة.²

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية³:

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

— أهمية التحصيل المستندي:

للتحصيل المستندي أهمية بالغة في عمليات التجارة الدولية، فهو يحقق مزايا عديدة لكل من المصدر والمستورد ويظهر ذلك فيما يلي:

- يوفر درجات عالية من الثقة بين المصدر والمستورد فيجعل كلا الطرفين مطمئناً بخصوص حصوله على حقوقه.
- يتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة، فالمستورد يتمتع هنا بدرجات عالية من الضمان والأمان.

¹ - مفتاح صالح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة السنة ماستر، نقود مالية وبنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2006، ص:122.

² - Yves Simon, Samir Manai, *Techniques Financières Internationales*, Édition Economica, 7ème Edition, Paris, 2001, p 564.

³ - مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص: 30.

• يجنب العديد من المشكلات التي قد تتجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية¹.

الفرع الثاني: أنواع التحصيل المستندي وأطرافه

أ. أنواع التحصيل المستندي: نذكر منها:

- التحصيل مقابل الدفع (Collection versus payment): وفقا لهذه الصيغة فإن المشتري يتحصل على المستندات مقابل التسديد النقدي لمبلغ البضاعة، فالبنك يلتزم بعدم تقديم المستندات إلا بعد قيام المشتري بالدفع الفوري، ولا يتحمل البنك مسؤولية تسليم البضاعة وهو ما يعرض المستورد لخطر عدم استلامه لطلبته.

- التحصيل مقابل القبول (Collection versus acceptance): في هذه الحالة يتولى البنك المكلف بالتحصيل تسليم المستندات للمشتري مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه ولا يتم قبولها لدى بنك التحصيل حتى لا يتحمل هذا الأخير أخطار الصرف وعدم الدفع، ويتخوف المصدرون من خطر عدم التسديد فيطالبون بأن يكون القبول الصادر من المستورد مضمونا من قبل البنك. هذه الطريقة تسمح للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد، أما أجل دفع وفاء الكمبيالة يتراوح من 30 إلى 90 يوم من تاريخ إرسال البضاعة أو من تاريخ تقديم المستندات².

ب. أطراف التحصيل المستندي³:

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- الطرف المنشئ للعملية (البائع أو المصدر): هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

- البنك المحول والبنك المحصل: الأول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن. والثاني وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المحول.

- المشتري أو المستورد: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

¹ - أحمد غنيم، مرجع سابق، ص: 152-155.

² - نورة بوكونة، مرجع سابق، ص: 20.

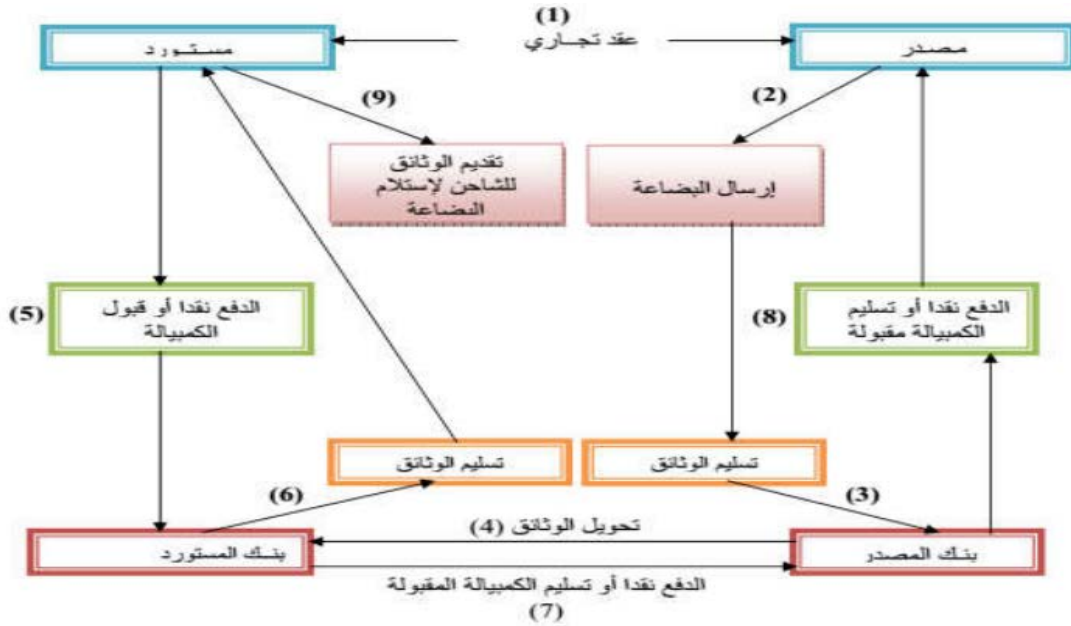
³ - المرجع نفسه، ص: 31.

الفرع الثالث: مراحل سير عملية التحصيل المستندي:

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل الآتية¹:

- * إبرام عقد تجاري بين الطرفين المستورد (المشتري) والمصدر (البائع).
- * يقوم المصدر بشحن وإرسال البضاعة إلى المستورد عن طريق تسليمها للناقل وهذا بتقديم مستندات النقل إلى المصدر، ثم يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
- * يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- * يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه، كما يقوم بنك المستورد بتسليمه الوثائق العملية، ثم يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- * يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد. ثم يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

الشكل رقم (02): مراحل سير تقنية التحصيل المستندي



Source: P.Guarsuault S.Priami : lesopérations bancaires là' international, banque éditeur, Paris,1999. P109.

المبحث الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل لعمليات التجارة الخارجية.

يتعلق التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية بتمويل تلك العمليات التي تفوق مدتها العادة ثمانية عشر (18) شهرا، وهناك العديد من التقنيات المستعملة في هذه المجال من أهمها ما يلي:

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لتقنية القرض المشتري

الفرع الأول: مفاهيم حول تقنية القرض المشتري

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.

أ. مفهوم القرض المشتري (Buyer loan technique):

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من البنوك في البلد المصدر بمنح قرض للمستورد لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهرا، بحيث يستعمله هذا الأخير في تسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر الذي يلعب دور الوسيط في المفاوضات التي تتم بين المستورد والبنك أو البنوك المعينة بغرض إتمام الصفقة².

ب. أنواع قرض المشتري وخصائصه: قرض المشتري له أكثر من نوع ويتضمن أكثر من خاصية وهي كما يلي:

– أنواع قروض المشتري³:

- قروض المشتري المضمون: يكون تدخل البنك (المشتري) بصفة الضامن للقرض حيث المقترض هو المشتري.
- قرض المشتري المقترض: في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري أي أن هذا الأخير هو المقترض.

– خصائص قرض المشتري:

من خلال تعريفنا لقرض المشتري يمكن أن نستنتج أنه يتميز بالخصائص الآتية حيث يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين:

- **العقد التجاري (Commercial Contract):** وهو خاص بالعملية التجارية يتم فيه تبيان لواجبات الطرفين وتبيان نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط والبيع وإجراءات الدفع الفوري للبائع

¹ – الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 120.

² – صادق مدحت، مرجع سابق، ص: 35.

³ – أحمد غنيم، مرجع سابق، ص: 123.

من طرف المشتري.

- **عقد القرض (Loan Contract):** يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد والبنك مانح القرض يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل: فترة القرض، طريقة استرداده، فترة التسديد ومعدلات الفائدة المطبقة.
- * يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم المبالغ الضرورية تحت تصرف المشتري ليقوم بالتزامه بالدفع.
- * يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، حيث لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة، كما أن المصدر لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة إذ يصعب عليه تجميد أمواله مع طول فترة الانتظار¹.

الفرع الثاني: مراحل سير عملية قرض المشتري وشروطه مزاياه وعيوبه:

أ. **مراحل سير عملية قرض المشتري:**

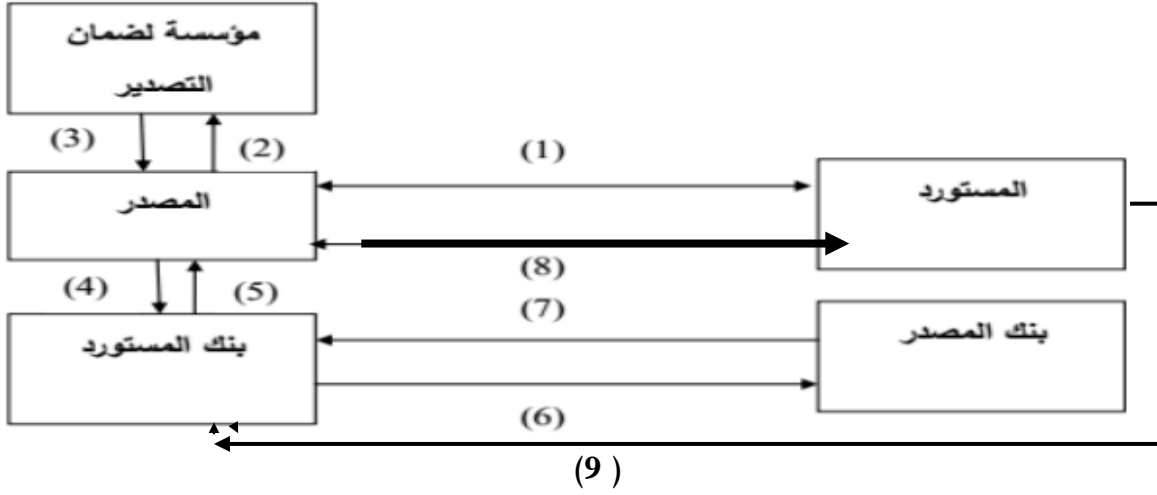
يمكن تلخيص هذه المراحل فيما يلي:

- إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد، حيث يتم إمضاء فتح اتفاقية منح القرض بين البنك المقرض والمستورد، يظهر من خلالها الشروط المبينة في متناول المشتري أي لاحترام الالتزامات باتجاه المورد؛
- فتح اعتماد بطلب من المستورد لدى بنك المصدر بواسطة بنك المستورد،
- حصول كل من بنك المقرض والمصدر من طرف هيئة التأمين على وثيقتين للتأمين، ثم إعداد السلعة وإرسالها إلى المستورد
- إرسال المستندات من المصدر إلى بنك المصدر لكي يقوم بالسداد؛
- عند تاريخ الاستحقاق يعطي المستورد أمر لبنكه بدفع قيمة القرض زائد الفوائد، ثم خصم حساب المستورد لفائدة بنك المصدر والمقرض².

¹- لطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 123-124.

²- عبد القادر شاعة، مرجع سابق، ص: 86.

الشكل رقم (03): مراحل سير عملية قرض المشتري



المصدر: مختاري عبد الجبار، أثر تحرير الخدمات المالية على مصادر تمويل التجارة الخارجية - دراسة حالة الصين الشعبية - مذكرة ماجستير، قسم علوم التسيير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009. ص: 71.

شرح المخطط:

تتم عملية قرض المشتري وفق الخطوات التالية:

- إبرام صفقة تجارية بين المصدر والمستورد.
 - المصدر يقوم بطلب ضمان من مؤسسة متخصصة.
 - تقدم مؤسسة الضمان موافقة بضمان العملية.
 - طلب المصدر تمويل من بنك المستورد وذلك بعقد اتفاق من أجل قرض لتمويل العملية التجارية.
 - تقديم الموافقة على تمويل القرض، كما يتم طلب الحصول على الوثائق التجارية.
 - قبول سندات بالموافقة عليها وإعادة إرسالها لبنك المصدر.
 - إرسال بنك المصدر العقد المالي محرر في ثلاثة نسخ
 - إرسال البضاعة من طرف المصدر المستورد
 - تسديد نقدا حسب ما تضمنه عقد القرض.
- ب. الشروط العامة لقرض المشتري: إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية:
- المستفيد (beneficiary): هو كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك المقرض.
 - الموضوع (Subject): تمويل عمليات التجهيزات والخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.
 - القاعدة الممولة (Funded Rule): كل قيمة للعقد ماعدا التسبيقات.
 - المدة (Duration): ما بين 18 شهر إلى 7 سنوات.

- **التسديد (Payment):** يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ذلك في نهاية كل سداسي.

- **الضمانات (Guarantees):** هناك تأمين القرض، ضمانات بنك المشتري.

ب. مزايا وعيوب قرض المشتري

لقرض المشتري مزايا وعيوب نلخصها فيما يلي:

- **المزايا:**

- تسديد مبلغ الصفقة للبائع نقدا طبقا للشروط المتعلقة بالعقد؛
- تخلص البائع من كل المخاطر المتعلقة بالقرض حيث تلقى المخاطر على عاتق البنك؛
- يستفيد المشتري من قرض لتمويل عملياته التجارية، حيث تكون تكلفة العملية محددة بالدقة؛
- عادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف هيئات خاصة بالتأمين.

- **العيوب:**

- وجود عقدين منفصلين ينتج عنه نوعين من الأخطار؛
- تكلفة القرض مرتفعة حيث تساوي معدل الفائدة زائد عمولة الالتزام والتسيير بالإضافة إلى قروض التأمين؛
- مدة المفاوضات طويلة مقارنة بقرض المورد، والسبب في ذلك يعود لوجود عقدين منفصلين¹.

المطلب الثاني: الإطار المفاهيمي حول تقنية قرض المورد

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين، الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجاري من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين في الأسواق.

الفرع الأول: مفاهيم حول تقنية قرض المورد

أ. **مفهوم قرض المورد (Supplier Loan Technology):** هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا)، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أنتت تسمية قرض المورد².

ب. **أخطار وخصائص قرض المورد:**

- **أخطار قرض المورد:** ينطوي قرض المورد على المجموعة من الأخطار، وتتمثل فيما يلي¹:

- **الخطر النقدي (Cash risk):** يتمثل الخطر النقدي في الخطر في أسعار الصرف.

¹- المرجع نفسه، ص ص: 86-87.

²- Philippe Guarsault, Stephane Priami, **Les opérations Bancaires à L'international, banque- éditeur, Paris, 1999, P. 199**

² - الطاهر لطرش : مرجع سابق، ص: 124.

- **الخطر طبيعي**(The danger is normal): يتمثل هذا الخطر في عدم ملاءة أو إعسار المشتري الأجنبي والذي يأتي نتيجة للظواهر الطبيعية كالأعاصير والزلازل والبراكين....الخ.
- **خطر عدم التحويل:** (Risk of non-transfer): ويعني به استحالة أو تعذر تحويل مبالغ الصفقة، و يأتي ذلك نتيجة سن أو تشريع قوانين محلية تمنع تحويلات رؤوس الأموال، وعله عدم تحويل المشتريين للديون المستحقة للمصدرين.
- **خطر انقطاع السوق أو توقف الصفقة**(Risk of market interruption or stop the deal): وهذا نوع يتمثل في رفض المشتري استلام السلع المصدرة من قبل المصدر، أو ربما يتمثل في رفضه تسديد الأقساط السنوية عند تواريخ الاستحقاق المتفق عليها، فإذا كان المستورد عمومي أي يعني هنا الدولة بقبولها الواسع والكبير، فإن الخطر هنا يكون حقيقيا أو فعليا، ويتمثل هذا الخطر في الخطر السياسي.

– خصائص قرض المورد

يتميز قرض المورد بالخصائص التالية²:

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد؛
- قرض المورد يمنح مباشرة للمصدر بعدما يمنح للمستورد مهلة التسديد؛
- الدفع في قرض المورد يكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه؛
- يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه وهذه الكمبيالات قابلة للخصم وإعادة الخصم من البنوك التجارية والبنك المركزي حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة.

الفرع الثاني: مراحل سير عملية قرض المورد وشروطه العامة مزايا وعيوبه

أ. مراحل سير عملية قرض المورد:

يتم تنفيذ قرض المورد على عدة مراحل وهي³:

- إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد والذي يتم من خلاله الاتفاق على مختلف الجوانب التي تخص الصفقة والضمانات التي تحفظ لكل الأطراف حقوقهم. ثم حصول المورد على قرض لتمويل العملية في شكل ورقة تجارية قابلة للخصم، يقدمها للمستورد وذلك لتمويل عملية التصدير.

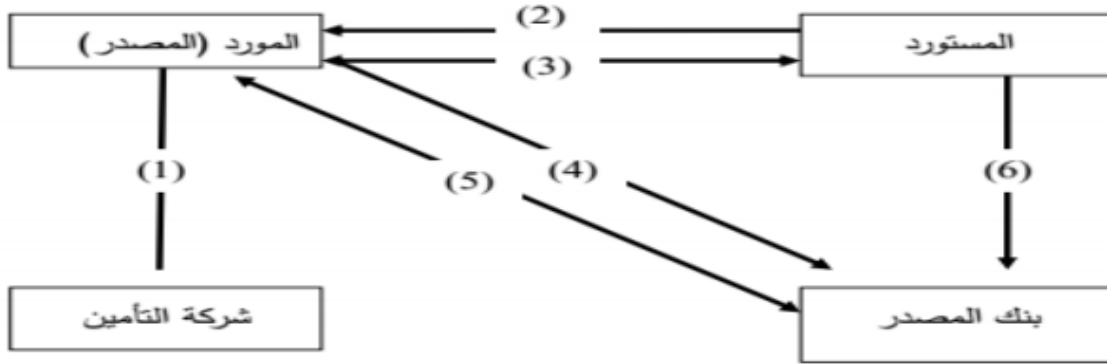
¹- Ouvrage collectif, L'entreprise et la banque - dans les mutations économiques en Algérie -, OPU, Alger, 1994, P: 214

²- الطاهر لطرش: مرجع، ص ص: 124 - 125.

³- عبد الجبار مختاري، أثر تحرير خدمات المالية على مصادر تمويل التجارة الخارجية- دراسة حالة الصين الشعبية-، مذكرة ماجيستر، تخصص تجارة دولية، قسم علوم التسيير، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009، ص 67.

- يقوم المصدر الأجنبي بالاتصال ببنكه أو أي بنك آخر ويقدم له طلب الخصم وذلك على أساس آجال التسديد التي منحها للمشتري الأجنبي (خصم الأوراق التجارية)، حيث يتم دراسة مختلف عروض البنوك حيث يتم اختيار أفضل عرض مقدم من طرف البنوك.
- تسليم الأوراق التجارية للخصم وتحصيل قيمتها، ثم يكون الدفع حسب تواريخ الاستحقاقات والتي يتم الاتفاق عليها بين مختلف الأطراف، وذلك بعد تسديد المشتري الأجنبي لما عليه من ديون.

الشكل رقم (04): مراحل سير عملية قرض المورد



Source : Jean Louis Amelon ,L'essentiel a connaitre, en gestion financier, édition maxima, Paris, 2002, p324.

شرح مخطط:

- المصدر يحصل على تعهد بالتأمين من قبل شركة التأمين.
- إمضاء العقد التجاري فيما بين المصدر والمستورد.
- يتم تسليم الأوراق التجارية مقبولة من طرف المستورد إلى المصدر.
- المصدر يقدم الأوراق التجارية إلى بنكه من أجل عملية خصمها.
- دفع قيمة الأوراق التجارية إلى المصدر ذلك بعد خصم العمولات.
- تسديد قيمة الأوراق التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

ب. الشروط العامة لقرض المورد:

تتمثل الشروط العامة لقرض المورد فيما يلي¹:

- الموضوع (Subject): يقصد به بتحديد موضوع التمويل، كتمويل سلع أو تجهيزات، وكذا تمويل الخدمات المرتبطة بتقديم و/ أو تركيب التجهيزات... الخ.
- القاعدة الممولة: (Funded Rule) تتمثل القاعدة التمويلية في حقوق أو ديون المصدر والناشئة على المشتري الأجنبي، ولكن منقوصا منها قيمة التسيقات والمدفوعة من قبل المشتري إلى المصدر.

¹ - J. Paveau, F. Duphil et autre, Pratique du commerce international "Exporter", 20ème édition, les éditions, France, 2007, P:433

- **مدة القرض (Loan Term):** تختلف حسب المدة الممنوحة من قبل الهيئات أو المؤسسات المانحة لهذا القرض، وتتراوح هذه المدة في غالب الأحيان من 18 شهرا إلى 10 سنوات.

- **معدلات الفائدة (Interest Rates):** تختلف تبعا لبلد المشتري ومدة القرض، وكذا لبعض العوامل الأخرى والتي أتى ذكرها آنفا في تكاليف القرض.

- **التسديد (Payment):** يتم التسديد لصالح المصدر، عند تقديم هذا الأخير لكمبيالات مسحوبة ومقبولة على المشتري الأجنبي إلى بنكه، ليقوم . بعدها هذا الأخير بخصم هذه الكمبيالات ودفع قيمتها للمصدر منقوصا منها معدلات الخصم والفوائد المستحقة للبنوك.

- **الضمانات (Guarantees):** وتتمثل هذه الضمانات في تأمين القرض من قبل شركات التأمين، الضمانات المقدمة من طرف البنوك، وضمان النهاية الجيدة للصفقة.

ت. مزايا وعيوب قرض المورد¹:

- مزايا قرض المورد:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت.
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.

- عيوب قرض المورد:

- يواجه المورد مخاطر أهميها عدم التسديد من طرف المستورد.
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط للتمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

المطلب الثالث: الإطار المفاهيمي لتقنية القرض الإيجاري

الفرع الأول: مفاهيم حول تقنية القرض الإيجاري

1. مفهوم القرض الإيجاري (Lease Loan Technology)

التعريف الأول: هو عبارة عن عملية تأجير لأصول وتجهيزات لغرض مهني، مشتراة أو معدة بمناسبة هذا التأجير، وهذا من طرف مؤسسات معينة تصبح مالكة لها. بحيث أن هذه العملية، ومهما كانت تسميتها، تمنح للمستأجر خيارا بحيازة كل أو جزء من الأصول المؤجرة بقيمة متفق عليها تأخذ بعين الاعتبار الدفعات المسددة كإيجارات.²

¹- الطاهر لطرش : مرجع سابق ، ص ص: 125 - 126.

²- Michel di Martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Les éditions d'organisations et les éditions finance et gestion, Paris et Champagnole, 1993, p 97.

التعريف الثاني: ويعرف بأنه " أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي تم تحديده ووضع موصفاته بمعرفة المستأجر الذي يستلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجاريه محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام و تشغيل هذا الأصل¹.

أ. خصائص وأهمية الاعتماد الإيجاري²

- خصائص الاعتماد الإيجاري

- **أولاً_الأصل الممول (Funded asset):** يقصد به محل أو موضوع العقد ويمكن أن يكون عقاراً أو منقولاً أو حتى أسهم للاستعمال المهني والمؤجر يمول عادة الأصول الموحدة التي يسهل بيعها في حالة وقوع نزاع بين المؤجر والمستأجر ويمكن أيضاً أن يمول التجهيزات المتخصصة، وهنا تقل درجة الضمان الذي تقدمه ملكية هذه التجهيزات للمؤجر على عكس الحالة الأولى، وغالباً ما تكون الأصول الممولة أصولاً جديدة وهذا لا يمنع من تمويل أصول مستعملة وذلك يتوقف على مدى ملائمة مدة العقد لحياة الأصل.
- **مدة العقد (Duration of the contract):** ترتبط مدة التشغيل الاقتصادي للأجهزة والآلات وتحديد هذه المدة هو معيار افتراضي يتفق عليه أطراف العلاقة، وغالباً ما تراعى فيه المعايير الموضوعية كالمواصفات التقنية للآلة، الحساب الضريبي للاهلاكات، وظروف المؤسسة الانتاجية وغيرها.
- **الأقساط (Premiums):** إن دفع ثمن الاستثمار يتم عادة على أساس أقساط دورية (فصلية، سداسية، سنوية) تشمل جزء من رأس المال الأساسي المحمل لتلك السنة مضافاً إليه العائد (الفائدة) الذي تحصل عليه المؤسسة المالية، ويتضمن هذه الأقساط كذلك مصاريف أخرى تتعلق بالتأمين والصيانة، وتحديد هذه الأقساط بطريقة تعاقدية بين الجهتين.
- **خيار الشراء (Purchase Option):** قرض الإيجار هو عقد مع خيار الشراء حيث أنه متاح في نهاية العقد للمؤسسة ثلاث خيارات:
 * إما أن تطلب تجديد أو تمدد عقد الإيجار.
 * إما أن تشتري نهائياً هذا الاستثمار بسعر يتفق عليه يسمى القيمة المتبقية.
 * إما أن تعيد الأصل نهائياً إلى المؤسسة المالية وبالتالي تتوقف عن استعماله وتنتهي علاقة القرض القائمة بينهما.

¹- سمير محمد عبد العزيز ، التأجير التمويلي ، مطبعة الإشعاع ، ط1، الإسكندرية ، 2001 ، ص:80.

²- المرجع نفسه، ص-ص: 80-81.

• **الضمانات (Guarantees):** تعتبر الملكية الضمان الأول بالنسبة للمؤجر، وقد تكون هناك ضمانات أخرى لفائدة المؤجر، كما يمكن الحصول أحياناً على تعهد من المورد باسترجاع الأصل، أو تعهد للمساعدة في بيعه.

• **صيانة وتأمين الأصل (Maintenance and insurance of the original)** ترجع صيانة وتأمين الأصل (مسؤولية مدنية وتأمين للضرر) إلى المستأجر في حالة قرض إيجار مالي.

- أهمية القرض التأجيري:

- تعود أهمية التمويل التأجيري لعدة أسباب نذكر منها¹:
- إقدام أكبر المؤسسات العالمية المتطورة على التعامل هذه التقنية مع زبائنهم.
 - ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة هذه التقنية التمويلية.
 - توسيع التعامل بقرض الإيجار في معظم دول العالم وإرساء قوانين و تشريعات لهذا الغرض.
 - امتداد مجال التعامل هذه التقنية التمويلية لكل مناحي الحياة المختلفة.
 - المرونة، والسرعة، والبساطة التي اتسم بها قرض الإيجار، وكذا التحفيزات المصاحبة له، خاصة الجبائية منها.

الفرع الثاني: أنواع ومراحل سير القرض الإيجاري

أ. أنواع القرض الإيجاري

ينقسم القرض الإيجاري إلى عدة أنواع، وهذا بحسب المعيار المتبع في التقسيم.

- حسب معيار نقل الخطر

وفقاً لهذا المعيار ينقسم القرض الإيجاري إلى قرض إيجاري تمويلي وقرض إيجاري تشغيلي.

- **القرض الإيجاري التشغيلي (Operating lease loan):** وفيه يتم تأجير الأصل لمدة تقل عادة عن مدة حياة الأصل يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الأصل والانتفاع باستخدامه، وخلال هذه المدة لا يكون المستأجر مسؤولاً عن أي أعطال تحدث للأصل، ولا يكون مسؤولاً عن إجراء أي عمليات صيانة أو إصلاح للأصل، حيث أن على المؤجر (شركة التأجير) العمل على أن يظل هذا الأصل صالحاً للاستخدام والتشغيل، وبالتالي تكون العلاقة التعاقدية القائمة بين المستأجر وبين المؤجر علاقة مرتبطة أساساً بقدرة الانتفاع بخدمات تشغيل الأصل، وهي علاقة وظيفية قائمة على انتقال حيازة الأصل من المؤجر إلى المستأجر لتشغيله والانتفاع به. إلا أن المؤجر يستمر في القيام بخدمة وصيانة الأصل أثناء استخدام المستأجر له².

¹- عبد الله براهيم، قرض الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 8-9/04/2002، ص: 96.

²- محسن أحمد الخضيري، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2001، ص: 109.

• **القرض الإيجاري التمويلي (Leasehold finance loan):** ويعرف كذلك بالاستئجار الرأسمالي ويتميز عقد الاستئجار التمويلي بأنه يغطي كل مدة حياة الأصل، عكس عقد الإيجار التشغيلي الذي قد تكون مدته أقل من مدة حياة الأصل الاقتصادية، كما أنه يتميز بأن القيمة الحالية للدفعات الإيجارية الخاصة به تتضمن سعر الأصل المؤجر. كما أن عقد الاستئجار التمويلي لا يتضمن في معظم الحالات بند ينص على إمكانية إلغائه، ولكن مع وجود إمكانية لتجديد العقد عند نهاية المدة بنسبة محددة ومتفق عليها، كما يمكن للمستأجر تملك الأصل بقيمة متفق عليها، قد تكون جذابة بالنسبة للمستأجر¹.

– حسب معيار طبيعة الأصل المؤجر

وحسب هذا المعيار نميز بين القرض الإيجاري للعقارات، القرض الإيجاري للمنقولات والقرض الإيجاري للقيم المعنوية.

• **القرض الإيجاري للمنقولات (Lease loan for movables):** وهو عبارة عن عملية تأجير لأصول منقولة كالعتاد والآلات والوسائل الإنتاجية عموماً، مشتراة بغرض التأجير من طرف مؤسسة القرض الإيجاري، والتي تصبح مالكة لتلك الأصول. وطبقاً لعقد القرض الإيجاري فالمستأجر له حق تملك كل أو جزء من الأصول المؤجرة، عن طريق دفع قيمة معينة ومحددة مسبقاً، والتي تأخذ بعين الاعتبار الدفعات المسددة كإيجارات².

• **القرض الإيجاري للعقارات (Rental Loan for Real Estate):** إن القرض الإيجاري للعقارات عبارة عن عملية تأجير لبنايات ذات استعمال مهني لمؤسسة معينة، قد تصبح مالكة لذلك الأصل العقاري في نهاية مدة العقد إذا اختارت ذلك. وتتراوح مدة عقد القرض الإيجاري العقاري ما بين 8 و 15 سنة وقد تصل إلى 20 سنة³.

• **القرض الإيجاري للقيم المعنوية (Rental Loan for Moral Values):** في بعض الأحيان تفضل المؤسسة شراء براءات اختراع ورخص صناعية من منافسيها أو شراء شهرة المحل Fond de Commerce أو مؤسسات جاهزة، بهدف الحصول على عتاد إضافي أو إدخال منتج جديد للسوق أو اقتحام أجزاء جديدة من السوق بهدف تنمية عملها والتوسع أكثر، وهذا بدل القيام بعمليات البحث والتطوير بنفسها⁴.

– حسب معيار جنسية العقد:

وفقاً لهذا المعيار نميز بين القرض الإيجاري المحلي والقرض الإيجاري الدولي:

¹-Aswath Damodaran, **finance d'entreprise: Théorie et pratique, de Boeck**, 2eme éditions, Paris, 2004, p 667.

²-Farouk Bouyacoub, **L'entreprise et le financement bancaire**, Editions casbah, Alger, 2001, p254 .

³-Florence et Jacqueline delahaye, **finance d'entreprise : Manuel et applications**, dunod, Paris, 2007, p :254.

⁴ - Michel di Martino, Op, cit , p: 101 .

• **القرض الإيجاري المحلي (Local rental loan):** وهو العقد الذي يجمع بين مؤسسة متخصصة في القروض الإيجارية ومتعامل اقتصادي، ينتميان إلى نفس البلد، كما يمكن لمؤسسة القرض الإيجاري أن تنشأ فروعاً لها في الخارج وتمارس نشاط القرض الإيجاري المحلي في البلد الأجنبي¹.

• **القرض الإيجاري الدولي (International Leasing Loan):** يستخدم عادةً معيار المقر الاجتماعي أو المقر الرئيسي للأطراف المتدخلة في عملية القرض الإيجاري لتقرير الطابع الدولي للقرض الإيجاري، حيث يعتبر القرض الإيجاري دولياً عندما يكون المؤجر والمستأجر مقيمان في بلدان مختلفتان ويخضعان لتشريعات مختلفة. وعندما يكون المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد، بينما المستأجر في بلد آخر، فإن هذه العملية التي تأخذ الصفة الدولية و تسمى بقرض إيجار للتصدير Crédit – Bail à l'exportation، وفي هذه الحالة فإن عقد الإيجار يكون دولياً، أما عقد البيع (بيع الأصل من المورد للمؤجر) فهو عقد داخلي، لأن المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد.

وفي المقابل، فإن عقد بيع الأصل من المورد للمؤجر يكون وحده دولياً إذا كان المؤجر والمستأجر مقيمان في نفس البلد وكان المورد مقيماً في بلد آخر، وبالتالي يكون عقد القرض الإيجاري بين المؤجر والمستأجر داخلياً أو محلياً².

ب. مراحل سير القرض الإيجاري

إن عملية القرض الإيجاري تتطلب تدخّل ثلاثة أطراف وهي: المورد، المستخدم (المستأجر) ومالك الأصل (المؤجر). وتتم عملية القرض الإيجاري عبر ثلاثة مراحل أساسية:

– **شراء الأصل من المؤسسة المؤجرة:** ففي مرحلة أولى تقوم المؤسسة المستأجرة باختيار الأصل المراد تمويله بتقنية القرض الإيجاري حيث يبقى اختيار الأصل من اختصاص المستأجر (المستخدم المستقبلي). فالمؤسسة تحدد طبيعة احتياجها وتشعر في عملية البحث والمفاوضات التجارية مع المورد، بحيث تصل، في الإطار العام، حتّى تحديد سعر اقتناء الأصل ثم بعد ذلك، وبعد إمضاء عقد القرض الإيجاري مع المؤسسة المالية المتخصصة، تقوم هذه الأخيرة بشراء الأصل ودفع ثمنه لتصبح بذلك مالكة له¹.

– **تأجير الأصل للمستخدم:** حيث يقوم المؤجر (مالك الأصل) بتأجير الأصل للمستخدم ومن حقه الاستخدام والانتفاع بالأصل، وعملية الإيجار هنا تختلف عن الإيجار العادي بحيث أن التأجير هو الهدف الأساسي والأصلي لعملية الشراء مع حتمية تضمن عقد التأجير على وعد بمنح الحق في تملك الأصل في نهاية مدة

¹ - Hamdi Pacha Nadia, **La pratique du leasing en Algérie, cas du Marché de leasing Algérien, Thèse de Magister en gestion** : Option finance, Ecole supérieur de commerce, Alger, 2002, p15.

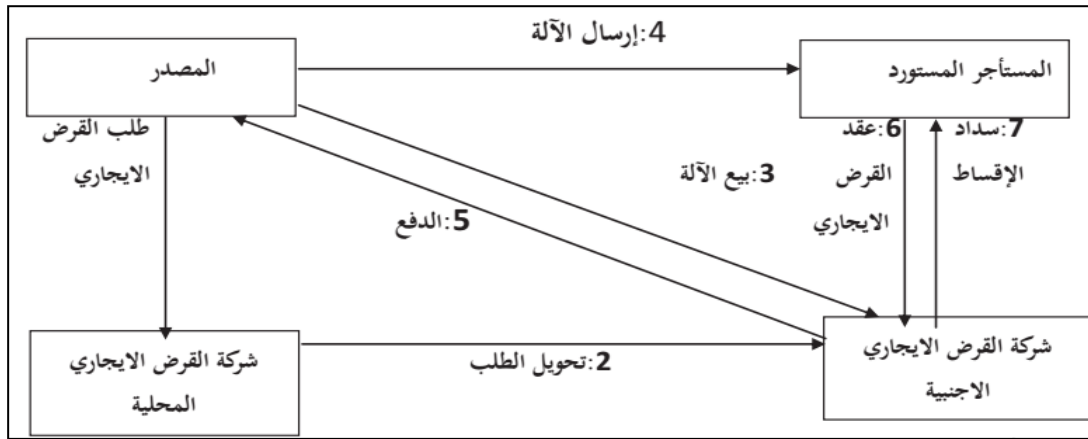
² - Chantal Bruneau, **Le crédit – bail mobilier, La location de longue durée et la location avec option d'achat, Editions** : Banque éditeur, Paris, 1999, p :76.

العقد بما أن هذه المدة تحدد بطريقة حرة بين المؤجر والمستأجر، إلا أنها عادة لا تتعدى مدة اهتلاك الأصل².

- انتهاء قرض الإيجار (خيار الشراء): عند انتهاء مدة العقد، تجد المؤسسة المستأجرة نفسها أمام ثلاثة اختيارات، وهي³:

- استعمال حق الشراء المنصوص عليه في العقد، وبالتالي تصبح مالكة للأصل؛
 - تجديد العقد مع المؤسسة المالية المؤجرة، وبالتالي التفاوض على مدة عقد جديدة، أقساط إيجارية جديدة وشروط خيار الشراء.
 - إرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.
- ولا شك أن المؤسسة المستأجرة سوف تستخدم الخيار الأنسب لها والذي يتلاءم مع أهدافها كمدى حاجتها الفعلية للأصل أو دخول معدات وأصول جديدة في السوق أكثر تقنية وتطور.

الشكل رقم (05): مراحل سير القرض الإيجاري



المصدر: صليحة بوسليمان، تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية دراسة حالة BADR، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، (2012-2013)، ص 68.

¹- Jean François Gervais, *Les clés du leasing*, Editions d'organisations, Paris, 2004, p: 05.

² - Chantal Bruneau, Op.cit, p 24-25.

³- Florence et Jacqueline delahaye, Op, cit, p: 374.

المطلب الرابع: الإطار المفاهيمي لتقنية التمويل الجزافي

الفرع الأول: مفاهيم حول تقنية التمويل الجزافي

أ. مفهوم التمويل الجزافي (About the financing technique): هو عملية الحصول على قرض لصالح المصدر نتيجة تعبئة الحقوق الناشئة عن التصدير بتحويل ديونه المتمثلة في أوراق تجارية عن طريق خصمها بدون طعن وتزويد خزينتها بسيولة أنية، وهي بذلك عملية تتم بين طرفين فقط، وهما المصدر والمؤسسة المتخصصة في التمويل الجزافي على أن يدفع الطرف الأول إلى الطرف الثاني عمولة مقابل ذلك.¹

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

- إن المبيعات الآجلة التي قاما المصدر بتصديرها يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- يسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية والمرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار المصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة.

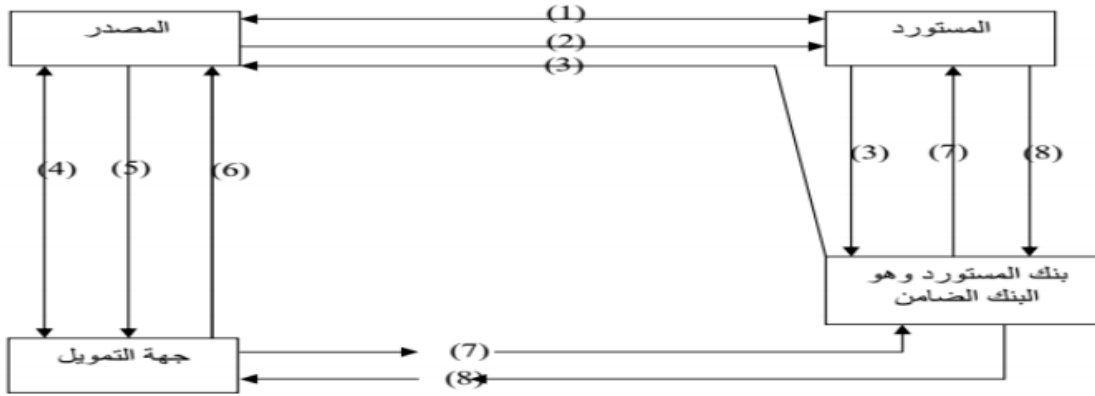
ب. مراحل سير عملية التمويل الجزافي²:

- عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد، ثم يتم تسليم السلعة المبيعة للمستورد.
- تسليم الأدونات للمصدر.
- عقد التمويل الجزافي بين المصدر وجهة التمويل.
- تسليم الأدونات لجهة التمويل.
- سداد قيمة السندات للمصدر ناقص نسبة الخضم.
- تقديم السندات الأذنية لبنك المستورد لتحويلها عند الاستحقاق. ثم سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

¹- صليحة بن طلحة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر في إطار التحولات الاقتصادية (حالة سونلغاز)، 1990- 2006، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2007- 2008، ص:116.

²- المرجع نفسه، ص: 117.

الشكل رقم (06): مراحل سير عملية التمويل الجزافي:



المصدر: صادق مدحت، مرجع سابق ذكر، 2001، ص: 37.

خلاصة الفصل:

إن تعدد وتنوع وسائل وتقنيات تمويل التجارة الخارجية جعلها تصبح إحدى العناصر الأساسية لنجاح عملية التمويل الخارجي وإتمام الصفقات التجارية على المستوى الدولي هذه الوسائل تختلف وتتنوع باختلاف شروط ومتطلبات الأطراف المعنية، تعتبر البنوك العصب المحرك لعمليات التمويل وخاصة التجارية منها، حيث تكمن أهمية الدور الذي تقوم به البنوك في تسهيل هذه العمليات وتذليل الصعاب، وتخفيف المخاطر والمشاكل التي قد تنشأ بين المتعاملين في مجال التجارة الخارجية، خاصة وأن هناك اختلافاً في الاستراتيجيات والمناهج التي تتبعها كل دولة في عملية التبادل التجاري.

الفصل الثالث:

دراسة حالة بنجي الفلاحية

والنسبة الريفية - BADR -

والمكان المسبل -

تمهيد:

سنتناول في هذا الفصل دراسة حالة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة لكي نقف عمليا على كيفية تمويل البنوك التجارية للتجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي وتبين أهم ما تعرضنا إليه أثناء فترة التريص حيث سنتطرق في هذا الفصل إلى :

- المبحث الأول: بطاقة التعريف لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR.
- المبحث الثاني: سير إجراءات تقنية الاعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة.

المبحث الأول: بطاقة التعريف لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR:

إن إعادة هيكلة النظام البنكي في الجزائر كانت من أجل تلبية متطلبات المرحلة التي تولدت عن هيكلة مؤسسات القطاع الإنتاجي، التي كانت ترمي إلى التقريب بين المؤسسات الخاصة والمؤسسات العامة، ولقد أدت إعادة الهيكلة إلى ميلاد بنك جديد متخصص في القطاع الزراعي الذي كان من خصوصيات البنك الوطني الجزائري، وهو بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

تأسس بنك الفلاحة والتنمية الريفية على المستوى الوطني بموجب المرسوم الرئاسي رقم 106/82 الصادر بتاريخ 17 جمادى الأولى 1402 هجري الموافق لـ 13 مارس 1982¹، وقد تم تعديله من خلال المرسوم رقم 85-84 المؤرخ في 30 أبريل 1985م وذلك، بهدف تطوير وتنمية الهوية الاقتصادية الجزائرية والتي تتمثل أساسا في القطاع الفلاحي وذلك من خلال إعادة هيكلة 140 وكالة للبنك الوطني الجزائري .

البنك عبارة عن شركة مساهمة برأس مال قدره 33 مليار دج، مقرها الرئيسي الجزائر العاصمة شارع العقيد عميروش كما يعتبر هدف تحقيق الأهداف أحد الأهداف التي يسعى البنك إلى تحقيقها فهو يعتبر بنكا تجاريا يمول مختلف القطاعات الاقتصادية وفق شروط محددة. يتكون البنك عموما من 288 وكالة وقرابة 36 فرع منتشرة عبر كافة التراب الوطني وهي تعتبر شبكة كبيرة سواء من حيث عدد الوكالات والفروع أو من حيث عدد العاملين بها، لذلك فإن البنك يعتبر ذا أهمية كبرى سواء على الصعيد الوطني أو العالمي حيث يحتل البنك المركزي 688 عالميا من بين 4100 بنك مصنفة حسب مجلة قاموس البنوك.

مع العلم أنه ومنذ شهر ماي 2005 م تم وبقرار من السلطات العليا إعادة تركيز بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) حول قطاع الفلاحة بعد أن كان يتعامل مع كل القطاعات، والسبب في ذلك راجع إلى تدهور الذي عرفه قطاع الفلاحة خلال السنوات الأخيرة ومحاولة القيام بتطوير وتوسيع نطاق الفلاحة الصناعية وكذا الفلاحة الغذائية، ومع ذلك فإن البنك ما يزال يتعامل مع زبائنه القدامى في مختلف القطاعات وذلك من باب المساعدة والوفاء بالتزاماته اتجاههم.

¹- مرسوم رقم 86-102 المؤرخ في 13 مارس، 1986 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد 11، بتاريخ: 1986/03/16.

الفرع الأول : تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تطويره بثلاث مراحل رئيسة وهي:

أ. **مرحلة 1982-1990:** من خلال هذه المرحلة انصب جل اهتمام البنك على تحسين موقعه في السوق المصرفي، وعلى ترقية الريف بفتح الوكالات المصرفية في المناطق ذات النشاط الفلاحي.

ب. **مرحلة 1991-1999:** توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني خاصة الصغيرة والمتوسطة، وشهدت إدخال وتعميم استخدام الإعلام الآلي عبر مختلف وكالات البنك¹.

ت. **مرحلة 2000-2004:** وتميزت بمساهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك العمومية في تدعيم وتمويل الاستثمارات، ودعم برامج الإنعاش الاقتصادي والوجيه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تمويل قطاع التجارة الخارجي. وللتكيف مع التحولات سواء الاقتصادية والاجتماعية في البلاد، ورغبات الزبائن، قام بنك بدر بوضع برنامج يتمحور أساسا في تحسين أدائه وتطوير منتجاته وخدماته، هذا البرنامج حقق نتائج هامة نبينها فيما يلي:

– **2000:** العمل على الفحص الدقيق لنقاط القوة والضعف ووضع إستراتيجية تسمح للبنك باعتماد المعايير العالمية في المجال المصرفي.

– **2001:** العمل على زيادة تقليص مدة العمليات المصرفية اتجاه الزبائن، ومواجهة المشاكل المتعلقة بالسيولة وغيرها.

– **2002:** تعميم تطبيق مفهوم البنك الجالس مع خدمات مشخصة.

– **2004:** لقد كانت مميزة بإدخال تقنية جديدة تعمل على سرعة العمليات المصرفية وتتمثل في عملية نقل الشيك، بعد أن كان يستغرق وقت تحصيل شيكات البنك مدة قد تصل إلى 15 يوما كما عمل المسؤولون ببنك بدر على تعميم استخدام الشبايك الآلية للأوراق النقدية المرتبطة ببطاقات الدفع².

¹- مراد محبوب ، استخدام إستراتيجية إعادة الهندسة المالية الإدارية في تحسين جودة الخدمات المصرفية ، أطروحة مقدمة نيل شهادة دكتور العلوم في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسة، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014، ص: 117.

²- مرجع نفسه، ص: 118.

الفرع الثاني: لمحة عن وكالة بدر المسيلة¹:

تأسست وكالة بدر بالمسيلة في فيفري سنة 1983 بعد ما كانت تابعة آنذاك إلى فروع بنك الجلفة، ثم جاء فرع ولاية المسيلة الذي يشرف على:

- وكالة بوسعادة.
- وكالة سيدي عيسى.
- وكالة عين الملح.
- وكالة حمام الضلعة.

بعد ذلك تم تحويل هذا الفرع إلى مقرها الحالي بالحي الإداري وسط مدينة المسيلة، يتألف مبنى الوكالة من طابقين أرضي المتمثل في الوكالة المحلية للاستغلال. أما الطابق العلوي فمخصص للمديرية الجهوية للاستغلال.

تعمل وكالة المسيلة تحت سلطة إشراف ورقابة المدير الجهوي للاستغلال بالمسيلة، وعمدت وكالة بدر المسيلة ابتداء من سنة 2004 من إدراج مفهوم جديد للتعامل مع زبائنهم يتمثل هذا المفهوم في بلورة وظيفة أساسية ألا وهي وظيفة خدمة الزبون، والتي تجسدت في فكرة البنك الجالس (Banque Assise) ، نظرية الصفوف هذا ما مكنها من الرفع في أداء الخدمة المصرفية في الوكالة كما سمح من إعادة تهيئة مظهر الوكالة وترقية الصورة التجارية لها.

الفرع الثالث: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

بنك الفلاحة والتنمية الريفية مؤسسة مالية وطنية تتمتع بالشخصية المدنية والاستقلال المالي ويعد تاجرا في علاقاته مع الغير.

اعتبر بنك الفلاحة عند إنشائه وسيلة من وسائل سياسية الحكومة والتي ترمي إلى المشاركة في تنمية القطاع الفلاحي وترقية العلم الريفي، إذن فهو بنك متخصص مهمته تمويل القطاع الفلاحي والأنشطة المختلفة في الريف وذلك بقصد تطوير الإنتاج الغذائي (النباتي والحيواني) على الصعيد الوطني.

إن بنك الفلاحة يندرج تلقائيا في قائمة البنوك التجارية باعتبار مؤسسة مالية وطنية فهو يتميز بأنه في آن واحد بنك الودائع (يقبل الودائع الجارية أو لأجل ويقرض الأموال بأجال مختلفة)، وبنك التنمية (يمنح قروضا متوسطة وطويلة الأجل تستهدف تكوين رأس المال الثابت)، وهو

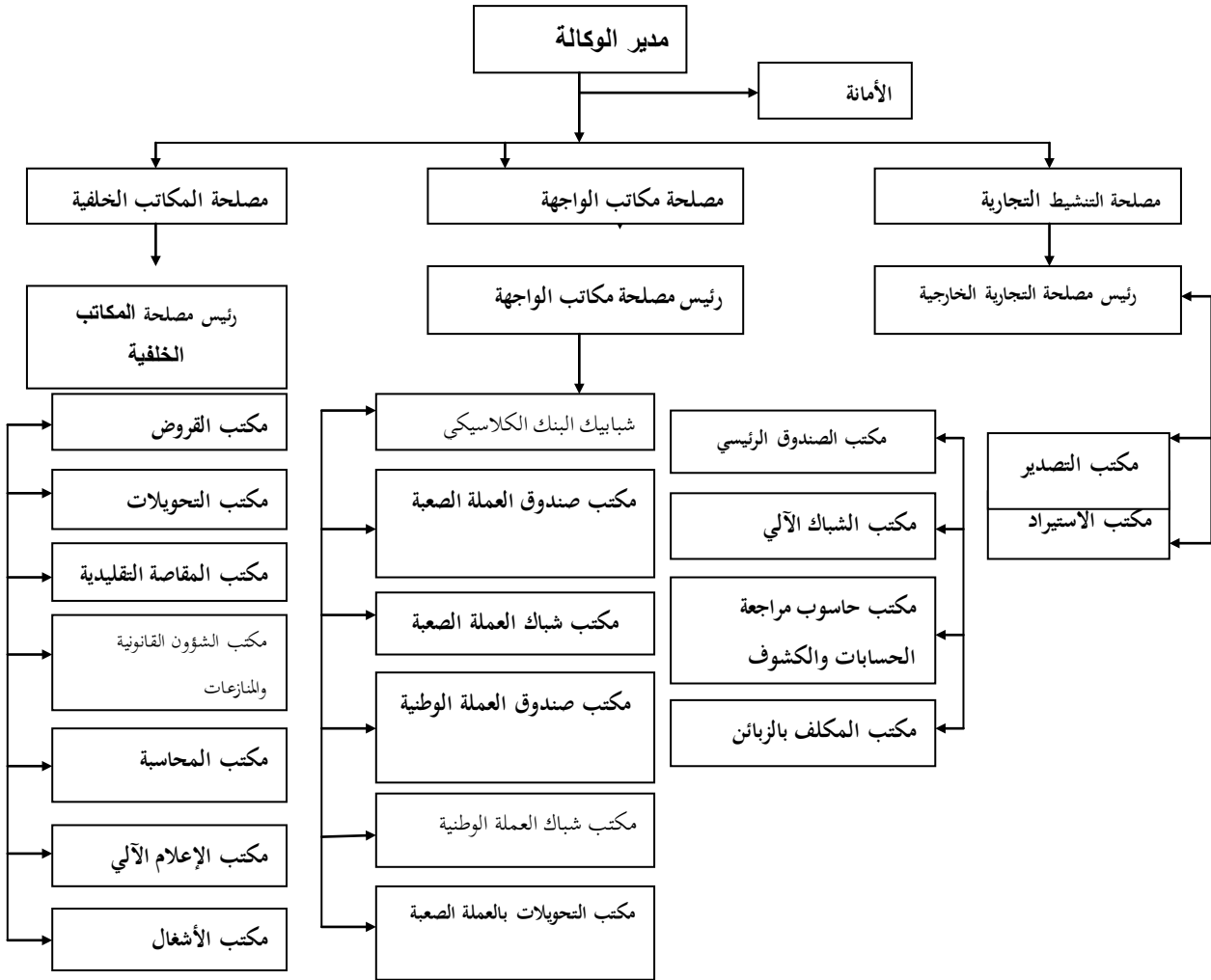
¹- وثائق مقدمة من طرف وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.

يعطي امتياز للمهن الحرة الفلاحية والريفية بمنحها قروضا بشروط أسهل (أي سعر فائدة اقل و ضمانات أقل مما يفعله مع غيرها).

الفرع الرابع: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية منتجاته وخدماته :

أ. الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

الشكل (07) الهيكل التنظيمي بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة المسيلة 904 -



المصدر: بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة المسيلة - 904 -

من خلال الهيكل التنظيمي لبنك البدر نلاحظ أنه يحتوي على مدير وكالة بما فيه الأمانة ومنه

تتفرع إلى ثلاث مكاتب والمتمثلة في:

– مصلحة التنشيط التجاري وتتضمن ما يلي: رئيس مصلحة التجارة الخارجية، مكتب التصدير،

مكتب الاستيراد، (فقد تم إدراج مصلحة التسويق ضمن مديرية التجارة منذ سنة 2003).

– **مصلحة مكاتب الواجهة:** وتتضمن رئيس مصلحة الواجهة ويوجد فيها كل من: مكتب الصندوق الرئيسي ومكتب الشباك الآلي ومكتب حاسوب مراجعة الحسابات والكشوف ومكاتب المكفون بالزبائن وكذلك شبابيك البنك الكلاسيكي ومكتب صندوق العملة الصعبة، مكتب شباك العملة الصعبة، مكتب صندوق العملة الوطنية، مكتب شباك العملة الوطنية، مكتب التحويلات بالعملة الصعبة.

– **مصلحة المكاتب الخلفية:** وفيه رئيس مصلحة المكاتب الخلفية، وتتضمن: مكتب القروض، مكتب التحويلات، مكتب المقاصة التقليدية، والالكترونية، مكتب الشؤون القانونية والمنازعات، مكتب المحاسبة والمالية، مكتب الأشغال الإدارية.

ب. منتجات وخدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

– منتجات بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

تتمثل أهم هذه المنتجات فيما يلي:

- **حساب الصكوك (الشيكات):** تكون مفتوحة لجميع الأفراد أو الجماعات التي لا تمارس أي نشاط تجاري (كالجمعيات....الخ)، وذوي الأجور الراغبين في الاستعانة بالصكوك لتصفية الحسابات.
- **الحساب الجاري:** ويشمل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يمارسون نشاطا تجاريا، وهذا المنتج المصرفي دون فائدة.
- **دفتر توفير الأشبال:** يوجد هذا الدفتر لمن نقل أعمارهم عن 19 سنة، ويفتح من طرف ممثلهم الشرعيين حيث حدد الدفع الأولي لهذا الدفتر ب: 500 دج، كما يكون الدفع في صورة نقدية أو عن طريق التحويل التلقائي أو الأوتوماتيكي وعند بلوغ سن الرشد يمكن لصاحب الدفتر الحصول على قرض قد يصل إلى غاية مليوني دينار جزائري (2.000.000 دج).
- **بطاقة بدر:** تسمح هذه البطاقة بسحب مبلغ معين الموزع من خلال الموزع الآلي ويمكن السحب من كافة الموزعات الآلية للأوراق المالية المشبكة النقدية المصرفية التي تشارك فيما بين البنوك التالية: CNEP . BARAKA. BADR. BDL. CPA . BEA .
- **الحساب بالعملة الصعبة:** يسمح بجعل نقود المدخرين بالعملة الصعبة مقابل عائد محدد حسب شروط المصرف.
- **منح القروض:** إن القروض هي أساس النشاط المصرفي فهي تجارية وموضوع عملة وتمنح القروض على أساس:

- * الربحية المتوقعة من المشروع الممول.
- * دراسة مالية واقتصادية لجدوى المشروع .
- * الصحة المالية للمشروع أو المؤسسة التي تطلب القرض.
- * قياس مختلف المخاطر المحتملة منه جزاء عملية التمويل.
- * دراسة علاقة الزبون بالمصرف ودرجة الثقة التي يتمتع بها.
- * نوعية وقيمة الضمانات المقدمة.

- خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

تظهر أهم الخدمات في:

- التحويلات المصرفية.
- الخدمات المتعلقة في الدفع والتحويل فيما يخص بالتعاملات الخارجية.
- خدمة كراء الخزائن الحديدية.
- خدمات البنك للمعاينة.
- خدمات فتح مختلف الحسابات.

المطلب الثاني: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

يحتم المناخ الاقتصادي الجديد الذي تشهده الساحة المصرفية المحلية والعالمية بنك الفلاحة والتنمية الريفية أن يلعب دوراً أكثر ديناميكية وأكثر فعالية في تمويل الاقتصاد الوطني¹.

الفرع الأول: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

إن بنك BADR باعتبارها مؤسسة اقتصادية عمومية، فإن الدور الأساسي المنوط به هو تقديم الخدمات العمومية للزبائن وتسهيل التعامل بفتحة لحسابات جارية، وإجراءات عملية الإيداع والسحب، أي القيام بجميع عمليات المصرف إضافة إلى مهامه المتعلقة بسلك الموظفين حيث يتولى استقبال التحويلات الواردة من الهيئات المستخدمة وتحويلها إلى حساب الموظفين.

كما يتولى عملية تلقي الودائع المالية بأنواعها، سواء كان ذلك بفائدة أو بدونها ويساهم في جلب الأموال عن طريق الادخار، التوفير، بتشجيع الأسر والمؤسسات على ذلك. إلا أن المهام الرئيسية للمصرف تكمن في تنشيط التجارة الخارجية والداخلية، بإعادة استثمار مبالغ الودائع بشكل قروض تختلف باختلاف طبيعة القرض ومدته، والشخص الممنوح له، ويتضح ذلك في منح القروض

¹ - وثائق مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة، أثناء القيام بالترخيص وذلك يوم: 2018/02/07

التجارية و الفلاحية للقطاعين العام والخاص سواء بالعملة الصعبة أو الوطنية، حسب إستراتيجية المشروعات التي تساهم بشكل فعال في التنمية الاقتصادية للوطن.

الفرع الثاني: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

- يهدف بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى توسيع وتنويع مجالات دخله كمؤسسة مصرفية شاملة، وذلك من خلال تحسين نوعية وجودة الخدمات المقدمة كما يعمل على تحسين العلاقات مع العملاء من أجل الحصول على أكبر حصة من السوق قصد تحقيق أقصى قدر من الربحية للمساهمة في القطاع الفلاحي.
 - منح القروض القصيرة الأجل من أجل تمويل المشاريع ذلك لتحريك العجلة الاقتصادية إلى الأفضل.
 - تحقيق أكبر ربح ممكن.
 - إرضاء وكسب أكبر عدد من الزبائن وذلك من خلال كسب ثقتهم.
- كما يسعى البنك إلى التقرب أكثر من العملاء وهذا بوفير مصالح تتكفل بمطالبهم وانشغالاتهم، والحصول على أكبر قدر من المعلومات الخاصة باحتياجاتهم، وكان البنك يسعى لتحقيق هذه الأهداف بفضل قيامه ب:
- رفع حجم الموارد بأقل تكاليف.
 - توسيع نشاطات البنك فيما يخص التعاملات.
 - تسيير صارم لخزينة البنك بالدينار والعملة الصعبة.

المطلب الثالث : الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة

تلعب الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة الميدانية دورا مهما في أهمية المعلومات ومصداقيتها من حيث جمعها ودراستها وتحليلها مما يعطي للبحث قيمة علمية، ومن خلالها يتسنى للباحث إثبات أو نفي فرضياته، كذلك استنتاج نتائج في نهاية البحث.

أ. الطريقة المتبعة في الدراسة:

إن مجتمع الدراسة يعتبر الركيزة الأساسية لإجراء الدراسات الميدانية والتطبيقية الهادفة وهذا من خلال عملية جمع المعلومات اللازمة التي تساعد على قياس وتحليل الآثار المترتبة عن هذه الدراسة. وكما رأينا من قبل أن هذا البحث يناقش تقنيات تمويل التجارة الخارجية، إذ أن مجتمع الدراسة الميدانية يتمثل في البنوك التجارية الجزائرية، وقد تم اختيار هذا المجتمع لتطابقه مع إشكالية

الدراسة التي حددت البنوك التجارية الجزائرية كمجتمع لها وكذلك لتوافر معلومات عليها، حيث تم اختيار العينة منها بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

ب. الأدوات المستخدمة في الدراسة:

لقد اعتمدنا في جمع المعطيات على مجموعة من الأدوات المختلفة، كما استفدنا من خبرة الموظفين داخل البنك في الحصول على المعلومات القيمة التي تخدم موضوع البحث والتي تمثلت فيما يلي:

– الملاحظة: وهي عبارة عن معلومات بسيطة التي قمنا بجمعها من خلال العين المجردة وبمساعدة رئيس مصلحة التجارة الخارجية.

– المقابلة: وتعتبر كمصدر أولي قمنا به لمعالجة الموضوع التي تعتبر كإضافة لدراسة وهي دراسة ملف الاعتماد لأحد العملاء من خلال مقابلاتنا مع مجموعة الموظفين في البنك وذلك لفهم النتائج وشرحها وتبسيطها.

– السجلات والوثائق: لقد استعملنا كذلك في الدراسة مجموعة من المراجع والكتب والملاحق ذات العلاقة بالموضوع وكذلك التصفح في أبحاث الدراسات السابقة ومواقع الانترنت.

المبحث الثاني: سير تقنية الاعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة

في هذا المبحث سيتم التعرف على كيفية العمل باستخدام الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة -904-.

المطلب الأول: مراحل سير التقنية على مستوى الوكالة (BADR) بدر بالمسيلة:

تمر تقنية الاعتماد المستندي ببنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وكالة المسيلة كما هو متعارف عليه دوليا بثلاث مراحل أساسية وهي:

أ. المرحلة الأولى: مرحلة طلب فتح اعتماد المستندي (Demande d'ouverture de crédit)
(documentaire):

قبل القيام بأي خطوة يتم الاتفاق أولا بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) على صفقة تتضمن استيراد بضاعة معينة، حيث في هذه الحالة يقوم الزبون والمتمثل في الشركة ذات المسؤولية المحدودة (X) بتقديم طلب يطلب فيه القيام بفتح اعتماد مستندي لدى بنك BADR وكالة المسيلة لصالح المصدر (المستفيد) عن طريق تقديم مجموعة من المعلومات التي يشترط البنك أن تكون مكتوبة ومرفقة بفاتورة شكلية (FACTUREPROFORMA)، إضافة إلى تقديم باقي الوثائق والمستندات

الواجب التعامل بها عند وصولها أو استلامها من قبل المصدر (المستفيد)، علماً أن البيانات المتحصل عليها خلال الدراسة الميدانية هي¹:

- البيانات التي يحتويها طلب فتح اعتماد مستندي².

- تاريخ إيداع الطلب: 2016/04/04.
- مقدم الطلب: الشركة ذات المسؤولية المحدودة للاستيراد والتصدير (X)، بالإضافة إلى رقم الحساب التجاري لدى وكالة BADR بالمسيلة، رقم السجل التجاري (NR-RC)، ورقم التعريف الجبائي (NIF).
- البنك المستورد: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة المسيلة -904-
- المستفيد (المصدر): (Winstaar Elecirical Enterprise Company Limited)؛ يتمثل المصدر في الشركة (Roadjiangmen Guangdong) الصين.
- بنك المصدر (بنك الإعلام): وهو البنك الذي يفتح الاعتماد لعميله؛ ويمثل في حالتنا: BANK (CHINA) COMPANY LIMITED JIANGMEN BRANCH
- تاريخ ومكان إنهاء عملية الاعتماد المستندي: (2016/07/04) بالصين.
- التحويل عن طريق السويفت SWIFT: وهذا الأخير هو اختصار ل: (Interbank Financial Telecommunication Supplies Society for Worldwid) وهو الرقم الدولي الخاص بكل بنك ويميز البنوك دولياً.
- مبلغ الصفقة: 9142800 دولار أمريكي.
- الاعتماد المستندي قابل للتحويل؛ ومعنى ذلك هو أن الاعتماد القابل للتحويل هو الذي يخول للمورد بتحويل الاعتماد جزئياً أو كلياً لمستورد آخر، وهذا النوع لا ينصح به لما فيه من مخاطر قد تقع على المشتري قد يصعب الخروج منها، وخاصة إذا تم تحويل الاعتماد لأكثر من مستورد، لذا ينصح عند فتح هذا النوع من الاعتمادات أن يكون الشحن الجزئي غير مسموح به وغير قابل للتحويل لأكثر من مستفيد.
- تأكيد الاعتماد: الاعتماد مؤكد وغير خطر بناء على طلب المستفيد.
- الشحن: يكون بميناء الصين والتفريغ يكون بميناء بجاية في موعد لا يتجاوز 2016/06/14.
- نوع السلعة: أدوات كهر ومنزلية (Biender) و (Mixeur).

¹- وثائق مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة، أثناء القيام بالتريص وذلك يوم: 2018/02/14.

²- يمكن الاطلاع على نموذج طلب فتح الاعتماد المستندي من خلال الملحق رقم (1).

- القاعدة التجارية المستعملة: CFR (Cost Insurance and Freight). في هذه الطريقة أو الأسلوب تنتهي مسؤولية البائع عندما تصل البضاعة إلى ميناء المشتري، وعند تلك اللحظة تبدأ مسؤولية المشتري على البضاعة المشتراة هي جميع التكاليف باستثناء تكاليف الشحن من ميناء المشتري التي يدفعها البائع، ويتم تحميلها على المشتري ضمن سعر الشراء. ويتضمن نموذج طلب الاعتماد المستندي معلومات إضافية تتمثل في¹:
- * طريقة الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء Irrevocble رقم: 00001.
- * عملية المراسلة تتم باللغة الإنجليزية.
- واللحصول على الموافقة بفتح اعتماد المستندي لدى وكالة BADR بالمسيلة يجب إرفاق فاتورة شكلية نموذجية،(proforma) مع طلب فتح الاعتماد المستندي. ليقوم بتسليم باقي الوثائق والمستندات المطلوبة فور وصولها مع البضاعة محل الاستيراد، وهذه الفاتورة يرسلها المصدر للمستورد في البداية نتيجة القيام بالعقد التجاري بينهما .
- محتوى الفاتورة الشكلية (أولية):
- تحتوي الفاتورة الشكلية على المعلومات التالية²:
- تاريخ إصدار الفاتورة.
- عنوان المستورد.
- اسم البائع وكذا اسم المشتري والمعلومات الخاصة بهما وهما طرفا دراسة الحالة المأخوذة.
- نوع السلعة وشرط التسليم وميناء استلام السلعة.
- نوع الاعتماد.
- كشف بالبضاعة بالوحدات والسعر الوحدوي، والسعر الإجمالي للبضاعة.
- ميناء الشحن وميناء التفريغ.
- بلد المنشأ
- رقم الفاتورة، وتاريخ وصولها.
- بنك المستورد:
- بنك المورد.

¹ -مقابلة مع رئيس المصلحة التجارية الخارجية بالوكالة، يوم، 28/02/2018

² - يمكن الاطلاع على نموذج فاتورة نموذجية من خلال الملحق رقم (2).

• توقيع وختم المصدر.

بعد استلام وكالة BADR بالمسيلة طلب فتح الاعتماد المستندي المحرر من قبل المستورد، مرفقة بالفاتورة الشكلية والتصريح المسبق لفتح المستند، تقوم بفحص هذه المستندات والتأكد من دقتها وصحتها لتبدأ بإجراءات التوطين قبل فتح ملف الاعتماد المستندي. فما هي هذه العملية؟

* **عملية التوطين البنكي** (The process of bank settlement): هي عملية يقوم بها البنك عندما يقوم الزبون بطلب فتح الاعتماد المستندي والفاتورة الشكلية، وتتضمن تسجيل كل العمليات التي تجري مع الخارج، حيث أن البنك يراجع حساب عميله حتى يتأكد من أنه قادر على تسديد مبلغ الصفقة ثم يقوم بتجميد مبلغ العملية حتى موعد الاستحقاق أين يقوم باقتطاعها، ويترك الحرية لعميله في التصرف بباقي حسابه البنكي؛ أي لا يمكنه المساس بمبلغ العملية المجمد.

تقوم الوكالة قبل إرسال طلب الفتح المحرر من طرفها بخصم مصاريف التوطين من الحساب المصرفي للمستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة (المبلغ الإجمالي) إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري والذي يحدد على أساس سعر الصرف المطبق، وذلك بعد إذن البنك المركزي .

* اقتطاع مبلغ الصفقة لترجمه شهادة اقتطاع مبلغ الصفقة بالعملة الوطنية التي يصدرها بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة المسيلة¹.

بعد القيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة بإرسال طلب الفتح الجديد (المحرر من قبلها) إلى المديرية العامة للتجارة الخارجية عن طريق تلكس، أما باقي الملف (الفاتورة الشكلية الموطنة، وثيقة الاقتطاع المتمثلة في نسخة من وصل التوطين) يتم إرساله عن طريق فاكس. لإجراء عملية التوطين لعملية الاستيراد بوسيلة الاعتماد المستندي للمؤسسة ذات المسؤولية المحدودة (X) تقوم وكالة بدر بالمسيلة بتوطين الاستيراد وذلك عند استلامها طلب توطين من فتح اعتماد مستندي من قبل المستورد مرفقا بفاتورة شكلية (نسخة) ليتم تأشيرها بتأشيرة التوطين وكذا باقي المستندات المقدمة، وتعطى تأشيرة التوطين على المستندات على الشكل التالي²:

¹- يمكن الاطلاع على نموذج شهادة اقتطاع المبلغ الفاتورة بالعملة الوطنية من خلال الملحق رقم (3).

²- مقابلة مع رئيس المصلحة التجارية بالوكالة. وذلك يوم 2018/03/14.

الشكل رقم (08): تأشيرة التوطين

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL DOMICILIATION IMPORT						A.L.E M'sila 904	
28	04	01	2016	2	10	00001	USD
M'sila LE						04.04.2016	

المصدر: إعداد الطالبين بناءً على المعلومات السابقة والمعلومات من طرف الموظفين في الوكالة.

وتترجم الأرقام الممثلة لرمز الترقيم ما يلي¹:

- الرقم 28: يرمز إلى رقم الولاية.
- الرقم 04: ويرمز إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
- الرقم 01: ويرمز إلى رقم الوكالة على مستوى ولاية المسيلة.
- الرقم 2016: ويرمز إلى السنة.
- الرقم 2: ويرمز إلى السداسي الأول من سنة 2016.
- الرقم 10: ويرمز إلى طبيعة العقد (استيراد سلعة).
- الرقم 00001: ويرمز إلى الرمز التسلسلي الذي يعطى للعميل.
- USD: ويرمز إلى العملة المتعامل بها.

ليقوم البنك بعد ذلك بوضع هذه الوثائق في ملف التوطين.

ب. المرحلة الثانية: "مرحلة الإشعار والتبليغ" (Notification and notification phase):

بعد المرحلة الأولى التي هي مرحلة طلب فتح اعتماد مستندي، تأتي المرحلة الثانية الخاصة بالإشعار والتبليغ؛ حيث يقوم بنك المستورد بإشعار بنك المستفيد بأنه فتح اعتماد مستندي لصالح عميله (WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED) بأمر من المستورد الشركة ذات المسؤولية المحدودة للاستيراد والتصدير (X)، وهذا عن طريق السويفت (swift) إلى عنوان بنك المصدر: ROAD JIANGMEN GUANGDONG, CHINA. بحيث يحمل البيانات التالية :

– التاريخ: 2016/04/04

¹ - مقابلة مع رئيس المصلحة التجارية بالوكالة، وذلك يوم: 2018/03/20.

– المرسل إليه: وهو المصدر (WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPAN (LIMITED

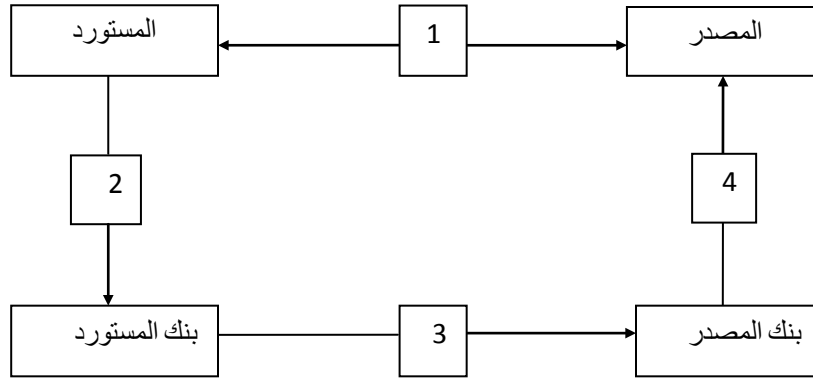
– المرسل: المستورد وهو الإشعار بفتح الاعتماد المستندي.

– قيمة السلعة: USD 9142800

يقوم بنك المصدر BANK (CHINA) COMPANY LIMITED JIANGMENBRANCH بإرسال سويفت (swift) آخر إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة المسيلة- يبلغه انه تلقى السويفت الأول كخطوة أولى ثم يقوم بفتح الاعتماد المستندي لصالح الزبون الذي يتعامل معه، وهو الشركة ذات المسؤولية المحدودة للاستيراد والتصدير (x).

وبعد تلقي المديرية العامة للتجارة الخارجية التابعة للبنك طلب الفتح اعتماد تقوم مباشرة بإشعار الوكالة باستلامه لتتشرع في الفحص الدقيق للملف، وبعد التأكد من صلاحيته وتقوم بالموافقة عليه ثم يحول إلى الرئيس المدير العام لإبداء الموافقة الأخيرة لترسل الملفات التي تمت الموافقة عليها إلى اللجنة من أجل اختيار المراسل الأجنبي الذي سوف تصدر عنه الموافقة على هذه الاعتمادات¹. ويمكن ترجمة سير المرحلتين الأولى والثانية من خلال المخطط التالي²:

شكل رقم (09): مخطط سير المرحلة الأولى "طلب فتح الاعتماد المستندي":



- قيام عقد تجاري بين المصدر والمستورد.
- تقديم طلب فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر.
- إشعار بنك المصدر بفتح اعتماد مستندي لصالح عميله.
- إعلام المستفيد (المصدر)³.

¹- يمكن الاطلاع على نموذج جدول إرسال الملف من المديرية من خلال الملحق رقم (04).

²- مقابلة مع رئيس المصلحة التجارية الخارجية بالوكالة وذلك يوم: 28/03/2018.

³- المصدر: وثائق مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة المسيلة-

ت. المرحلة الثالثة "مرحلة انجاز الاعتماد المستندي":

بعد كل هذا تأتي المرحلة الأخيرة من عملية الاستيراد باستخدام وسيلة الاعتماد المستندي حيث يقوم المصدر بعد تأكده من صحة وسلامة الوثائق والمستندات وتطابقها مع الشروط المنفق عليها بإرسال البضاعة إلى المستورد(الشركة ذات المسؤولية المحدودة للاستيراد والتصدير(x)). انطلاقاً من ميناء بالصين باتجاه ميناء بجاية، علماً أن قائد السفينة يقوم بإمضاء وصل استلام البضاعة فهو يتحمل مسؤولية البضاعة أثناء النقل من ميناء الانطلاق إلى ميناء الوصول. ويقوم المصدر بإرسال مجموعة من الوثائق اللازمة والمتفق عليها مسبقاً مع المستورد وهي:

– **شهادة المنشأ: (certificat d'origine)** وهي التي تتضمن اسم البلد المصنع لهذه البضاعة وتصدر هذه الشهادة عن الغرفة التجارية للدولة المصنعة، ويجب المصادقة على هذه الشهادة من قبل قنصلية البلد المستورد في البلد المصدر¹.

– **بوليصة الشحن:** وهي المستند أو الوثيقة التي تثبت واقعة شحن البضاعة، وتعد سند ملكية للبضاعة ويذكر فيها البيانات التالية:

- اسم ميناء الشحن في بلد المورد: (ميناء الصين).
- اسم ميناء التفريغ في بلد المستورد: ميناء ولاية بجاية بالجزائر.
- نوع البضاعة بشكل موجز: أدوات كهربومنزلية BLENDER-MIXEUR.
- عدد الحاويات: 02.
- الكمية: 1675 قطعة.
- الوزن الصافي للبضاعة: 24115 كيلو غرام.
- من المسؤول عن دفع مصاريف الشحن المورد أم المستورد في حالة المورد يكتب: Freight Prepaid. وفي حالة المستورد يكتب: Freight Collecte . وفي حالتنا هذه المورد هو المسؤول عن دفع مصاريف الشحن².

– **شهادة المطابقة (شهادة المعاينة) (Certificate of conformity):** تصدر شهادة المعاينة عن شركات متخصصة بمجال المعاينة والتفتيش؛ حيث تقوم هذه الشركات بمعاينة البضاعة وفحصها قبل الشحن مباشرة، ولا يجوز أن تتم عملية المعاينة في مخازن المصدر حيث بإمكانه تغيير

¹- يمكن الاطلاع على نموذج شهادة المنشأ من خلال الملحق رقم (05).

²- يمكن الاطلاع على نموذج شهادة الشحن من خلال الملحق رقم (06).

البضاعة بعد معاينتها. وتتم عادة المعاينة باختيار عينة عشوائية من البضاعة التي سيتم شحنها وتقدم شركة المعاينة شهادة تسمى شهادة معاينة (مطابقة) تبين فيها حالة البضاعة التي تم معاينتها ومواصفاتها. وتعتبر هذه الشركة ضرورية وخاصة في حالت عدم وجود الثقة بين المستورد والمصدر حيث أن وجود الشهادة يعطي الثقة للمشتري بأن البضاعة المشحونة تطابق البضاعة المطلوبة في الاعتماد من حيث النوعية والمواصفات، هذا إضافة إلى اطمئنان المشتري عن حالة البضاعة قبل الشحن مباشرة¹.

– **شهادة وزن وكمية السلعة** (Certificate of weight and quantity of the item): تطلب هذه

الشهادة في الاعتمادات التي تعتمد بضاعتها على الوزن مثل السكر والأرز والشاي وما شابه وتصدر عادة عن المستفيد كما يمكن أن تصدر عن مؤسسات متخصصة في الوزن. ويقبل المشتري أن تصدر الشهادة عن المستفيد نفسه لأنه عادة ما يطبق الوزن المذكور بشهادة الوزن مع الوزن الوارد في نص بوليصة الشحن التي تصدر عن الشركة الناقلة. حيث في حالتنا هذه شهادة وزن وكمية السلعة تبين الوزن الإجمالي للبضاعة والمقدر ب: 24115 كيلوغرام، وعدد الوحدات من البضاعة هو (1675) وحدة².

– **شهادة مراقبة الجودة** (Quality Control Certificate): هي شهادة تثبت أن البضاعة ذات جودة³.

– **الفاتورة النهائية** (Final invoice): هي عبارة عن فاتورة تتضمن وصفا للبضاعة المستوردة من حيث الكمية وسعر الوحدة وكذا المبلغ الإجمالي للصفحة⁴.

بعد وصول جميع الوثائق المطلوبة وخاصة الفاتورة النهائية يقوم البنك المصدر بتسديد مبلغ العملية لزبونه (x)، وهذا بعد تقدمه إلى البنك المركزي لشراء الدولار مقابل العملة الوطنية من أجل تسديد مبلغ الصفقة ويأخذ البنك عمولته من خلال إجرائه لهذه العملية ومتابعتها .
تسديد مبلغ العملية يكون لصالح المصدر في بنكه الذي فتح له الاعتماد. وبعدها يحصل المستورد على وثيقة رفع اليد عن البضاعة لكي يستطيع استلامها من الجمارك بميناء سكيكدة. ليقفل بذلك الاعتماد المستندي.

¹ - يمكن الاطلاع على نموذج شهادة المطابقة من خلال الملحق رقم (07).

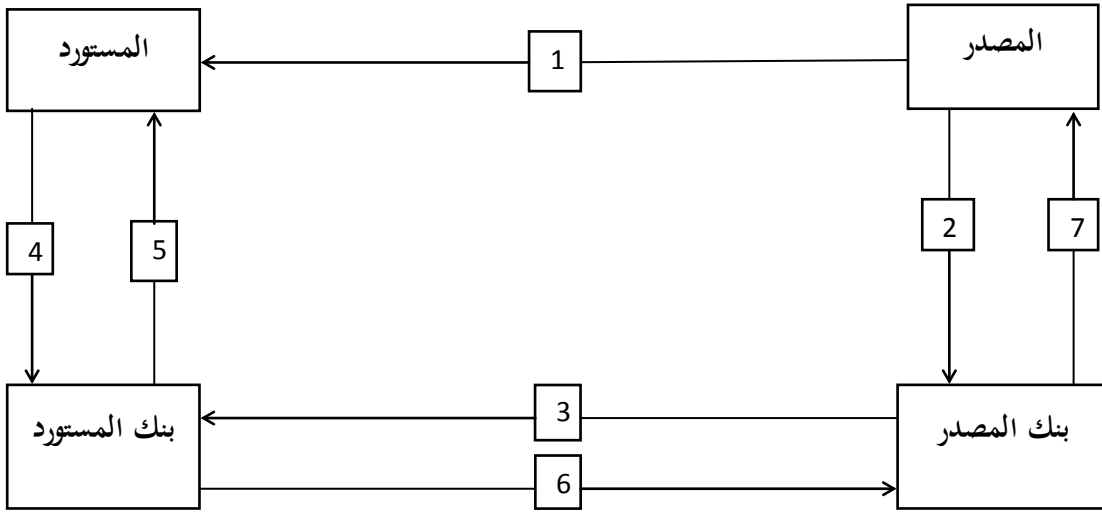
² - يمكن الاطلاع على نموذج شهادة وزن وكمية السلعة من خلال الملحق رقم (08).

³ - يمكن الاطلاع على نموذج شهادة مراقبة والنوعية من خلال الملحق رقم (09)

⁴ - يمكن الاطلاع على نموذج فاتورة تجارية نهائية من خلال الملحق رقم (10)

ويمكن تلخيص المرحلة الأخيرة من خلال المخطط التالي¹:

الشكل رقم (10): مخطط يوضح مرحلة انجاز الاعتماد المستندي في وكالة بدر بالمسيلة:



المصدر : وثائق متحصل عليها من بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة المسيلة-

إرسال البضاعة إلى ميناء المستورد (x).

- تقديم المصدر المستندات الضرورية والمطلوبة لبنكه.
- تلقي بنك المستورد للمستندات المطلوبة لإتمام العملية من قبل البنك المصدر.
- تلقي بنك المستورد لأمر بالدفع من قبل المستورد.
- تسليم المستندات للمستورد من قبل بنكه.
- تحويل مبلغ الصفقة إلى بنك المصدر لصالح البائع.
- دفع مبلغ الصفقة للمصدر من قبل بنكه.

¹ - مقابلة مع رئيس المصلحة التجارية بالوكالة، وذلك يوم: 2018/04/11.

المطلب الثاني: واقع استعمال الاعتماد المستندي على مستوى البنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة:

من خلال دراسة عملية استيراد بواسطة تقنية الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية تم التوصل إلى ما يلي:

- يحتوي هيكل بنك الفلاحة والتنمية الريفية على مصلحة خاصة بالتجارة الخارجية.
 - تعتبر تقنية الاعتماد المستندي التقنية الأكثر انتشارا عالميا، حيث بنك بدر وكالة المسيلة يستخدمها لوحدها في تمويل التجارة الخارجية في حالة الاستيراد، نظرا لغياب المصدرين بالولاية، كما أنها تتميز بالبطء في التنفيذ.
 - يقدم بنك بدر ضمانات للمصدرين الأجانب فيما يخص الجانب المالي، ويقوم بحماية المستوردين من خلال الحصول على مستندات تثبت التزامات المصدر اتجاه المستورد من ناحية الشروط المتفق عليها حول البضاعة المستوردة وكذا التواريخ.
- يمكن القول أن تقنية الاعتماد المستندي توفر الحماية للمستورد وحتى بلد المستورد من خلال حصول المستورد على السلع من المصدر وفق الشروط المتفق عليها، وكذلك بالحصول على الوثائق والمستندات اللازمة والتي تثبت ذلك، وفي حالة عدم تطابق السلع مع الشروط المتفق عليها فان بنك الفلاحة والتنمية الريفية لن يقوم بتحويل الأموال لصالح المصدر أو بنكه. أما فيما يخص حماية بلد المستورد؛ فإن تقنية الاعتماد المستندي تسمح للدولة للتدخل بطريقة غير مباشرة للتحكم في نوع السلع التي يمكن استيرادها والتي لا يمكن استيرادها، وكذلك فهي لا تسمح بخروج العملة الصعبة من البنك المركزي بسرعة لأنها عملية بطيئة لا تتميز بالسرعة مثل تقنية الاعتماد المستندي.
- و يلاحظ أن الاعتماد المستندي تكلفته كبيرة مقارنة بالتحصيل المستندي.

خلاصة الفصل:

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أكثر البنوك الجزائرية المهتمة بعمليات التجارة الخارجية وذلك لما يقوم به من تعاملات خارجية وذلك نظرا لمختلف العمليات التجارية التي يقوم بها وريادته في هذا المجال واستنادا إلى الدراسة التطبيقية لحالة إستراد مواد أولية عن طريق الإعتماد المستندي ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات المتعلقة بجوانب استخدامه:

- باعتبار عملاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة مستوردين بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد.
- أهمية الاعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية، وهذا يتضح جليا في حالة الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد.
- كما تظهر أن مراحل الاعتماد المستندي بدءا من الاقتناع إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما، حيث تتطلب إماما دقيقا بكل الجوانب المتعلقة هذه التقنية وبمجموعة التشريعات والقوانين وشروط التجارة الدولية والبنوك وتوفر الخبرة المكتسبة شرطا أساسيا حتى يضمن كل طرف حقه.

المخاض والعمارة

الخاتمة العامة

من خلال دارستنا لموضوع تقنيات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية أبرزنا أهمية التمويل البنكي في تحسين المعاملات التجارية بين الدول، اعتماداً على الوسائل التمويلية المتعددة التي تؤدي بدورها إلى توسيع قطاع التجارة الخارجية وبالتالي التطور الاقتصادي الدولي. تعد التجارة الخارجية المحرك الفعال لاقتصاد أي دولة، وتمثل عاملاً أساسياً في إقامة علاقات اقتصادية دولية بين أطراف المبادلة، وعلى العموم فالتجارة الخارجية قد نعتبرها مقياساً للتقدم العلمي والاجتماعي والاقتصادي لأي دولة، إذ تتحدد فرصها للتقدم والنمو على قدر حجم تجارتها الخارجية وقيمتها.

ولا يمكن أن نتحدث عن تجارة خارجية مزدهرة لبلد ما دون أن نتحدث عن الدور الذي تلعبه البنوك والمؤسسات المالية في ذلك من خلال عمليات التمويل في شكل قروض قد تكون قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل، كما أنها تخلق جواً من الثقة والضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين، وهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية، فهي أساس المعاملات النقدية والمالية التي تهتم بفتح أبواب نحو حرية وحركة السلع والخدمات من الداخل إلى الخارج أو العكس.

وما يمكن ملاحظته بالنسبة للبنوك المصرفية الجزائرية هو أن رغم تمويلها للتجارة الخارجية إلا أنها تبقى تمارسها بصفة عادية، فالمشروع الجزائري لم ينشئ بنوكاً متخصصة في تمويل التجارة الخارجية مقارنة بالدول الأجنبية، كفرنسا والمغرب التي لها بنوك متخصصة في التجارة الخارجية، ولقلة مثل هذه البنوك في الجزائر هو ما جعل المؤسسات المصرفية الممارسة للتجارة الداخلية هي نفسها التي تمارس التجارة الخارجية.

تتدخل البنوك والمؤسسات المالية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق تشجيع المصدرين وتغطية العجز والمخاطر المختلفة التي يمكن التعرض لها خلال العملية، فنقترح عليهم تقنيات متطورة مثل تقنية الاعتماد المستندي فالغاية من وجود هذه التقنية هو تسهيل عملية استيراد السلع والخدمات وتسييد أثمانها بدون اللجوء إلى الطرق المباشرة التي قلما تستعمل لتسوية هذه الصفقات.

وهذا لعدم وجود أو توفر السيولة النقدية لدى المتعامل الاقتصادي، وبالتالي فإن الاعتماد المستندي من أفضل الوسائل وأنجعها لما يمتاز من ثقة، سرعة ومرونة. ولقد اهتمت غرفة التجارة الدولية بالاعتماد المستندي وذلك من خلال وضعها لقواعد وعادات موحدة تحكم هذه التقنية. ما يمكن

الخاتمة العامة

ملاحظته من خلال دارستنا هو عدم تعرض المشرع الجزائري في نصوصه التشريعية والتنظيمية لتعريف آلية الاعتماد المستندي، وهذا رغم اشتراطه إجبارية دفع مقابل كل الواردات عن طريق هذه التقنية بموجب المادة بموجب المادة 81 من قانون المالية لسنة 2014.

نظرا لأهمية واتساع موضوع تقنيات تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك فإنه من غير الممكن الإحاطة بكل جوانبه، ولذلك تبقى مجالات البحث مفتوحة أمام طلبة السنوات القادمة لإثرائه أكثر والتوسع في مجالاته، لأنه من المؤكد هناك نقاط لم نتعرض لها والتي نتمنى أن تؤخذ بعين الاعتبار في أبحاث لاحقة. ولتجسيد الدور الذي تلعبه التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية فقمنا بدراسة الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.

من خلال الدراسة النظرية والتطبيقية لهذا الموضوع نكون قد أجبنا على الفرضيات المقترحة كالآتي:

الفرضية الأولى صحيحة: يمكن تأكيد صحة هذه الفرضية والتمثلة في أن التجارة الخارجية يمكن حصرها في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع، الخدمات والأفراد، ورؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات مختلفة. وقد توصلنا لإثبات صحة هذه الفرضية ذلك من خلال الجزء الاستقرائي من البحث.

الفرضية الثانية صحيحة: يمكن القول أن هذه الفرضية صحيحة، وهذا من خلال ما تم تأكيده في هذه الدراسة التي أبرزت أهمية التمويل البنكي في تحسين المعاملات التجارية بين الدول اعتمادا على الوسائل التمويلية المتعددة التي تؤدي بدورها إلى توسيع قطاع التجارة الخارجية وبالتالي التطور الاقتصادي الدولي.

الفرضية الثالثة صحيحة: وقد تم إثبات هذه الفرضية المتمثلة في أن الاعتماد المستندي هو أكثر استخداما وطلبا وذلك من خلال مروره بعدة مراحل وإجراءات إدارية منذ إمضاء العقد بين المصدر والمستورد إلى أن يتم تسليم البضاعة للمستورد ودفع المبلغ النقدي للمصدر، كما أننا نجد أن أكثر العملاء هم المستوردين لا المصدرين وهو ما يعكس لنا واقع التجارة الخارجية في بلادنا.

ومن خلال التعقيب على الفرضيات الجزئية يمكن الحكم على الفرضية العامة بأن: البنوك التجارية تلعب دور المرشد الأمثل للمتعاملين الاقتصاديين عن طريق تسهيل الإجراءات الإدارية الخاصة بتقنية

الخاتمة العامة

الاعتماد المستندي كما تقدم المساعدة لهم، سواء كانت مالية، استشارية أو خدمية بحيث تكون مبنية عن دراسات علمية تفتح أمامهم الطريق للنفاذ نحو الأسواق الخارجية بصفة مستمرة.

أ - نتائج الدراسة:

توصلنا من خلال الدراسة إلى جملة من النتائج نوردتها فيما يلي:

- الاعتماد المستندي تقنية بنكية، تصدر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب من عميله المستورد لفائدة المصدر في بلد آخر، حيث يتعهد المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسله إليه من طرف المصدر عن طريق وساطة بنكية.
- تتعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي بالإضافة إلى مبدأ الاستقلالية كما أن تلعب دور الوسيط بين المستورد والمصدر.
- تتوفر تقنية الاعتماد المستندي على عدة أنواع، وهو ما يمنحها مرونة في التعامل على اعتبار أن كل نوع يتماشى مع معطيات معينة تناسب الوضعية المالية أو التجارية للمتعاملين وهو ما ساعد على اتساع نطاق استخدام هذه التقنية على الصعيد الدولي.
- بالرغم من أن تقنية الاعتماد المستندي تميزها الثقة والأمان في التعامل على أن تتضمن عدة مخاطر كالسرقة وتعرض البضاعة للتلف ومشاكل أخرى بسبب النقل مما يستوجب الحرص واتخاذ الاحتياطات اللازمة.
- واقع قطاع التجارة الخارجية الجزائرية يوحى بمدى سيطرة قطاع المحروقات على إجمالي الصادرات بينما الصادرات خارج المحروقات فهي لم تحقق ما هو مرجو منها إطلاقاً، وذلك نتيجة لكون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يعتمد بالأساس على العائدات النفطية.
- تتميز كل من الصادرات والواردات الجزائرية بالتركز السلعي من حيث الهيكل، أما من حيث التوزيع الجغرافي فتعد السوق الأوروبية أهم الأسواق بالنسبة للصادرات الجزائرية حتى في تموين السوق الجزائرية بمختلف السلع، أما بالنسبة للتجارة الخارجية الجزائرية للخدمات فهي تبقى في وضع ركودي ومتدهور وذلك نتيجة لعدم تهيئة هذا القطاع للمنافسة.
- بنك الفلاحة والتنمية الريفية يعتبر أحد أهم البنوك التجارية في الجزائر وذلك من خلال الدور البارز الذي يلعبه في تنمية التجارة الخارجية الجزائرية.

الخاتمة العامة

- التوطين البنكي إجراء مصرفي مفروض على كل العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية الهدف منه رقابة الدولة على الصرف بتفويض من بنك الجزائر.

ب – التوصيات والاقتراحات:

بعد إبرازنا لأهم النتائج المتوصل إليها من خلال هذا البحث نقترح بعض التوصيات التي نرى أنها مهمة وذلك على النحو الموالي:

- لا بد على الأطراف المتعاقدة ضمن تقنية الاعتماد المستندي من الدراسة الجيدة للأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية وكذا التقنيات والآليات المنتهجة في عملية منح القروض البنكية كونها تعتبر إحدى سبل تغطية قيمة الاعتماد المستندي.
- على أي متعامل اقتصادي سواء كان مستوردا أو مصدرا أن يختار نوع الاعتماد المستندي الذي يناسبه حتى يضمن أقل التكاليف وأقل المخاطر في ظل السرعة في التنفيذ.
- إصلاح الجهاز المصرفي الجزائري ومواكبته للتطورات التكنولوجية العالمية يعتبر ضرورة ملحة ومطلبا أساسيا في ظل اقتصاد السوق.
- ضرورة فسخ المجال للبنوك التجارية للمشاركة في تسيير الصفقات الدولية ونشر الثقافة المصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر.
- أما في ما يتعلق بقطاع التجارة الخارجية فترقيتها تتطلب دون شك منح جملة من الحوافز الجبائية ودعم الإنتاج ومراقبة الجودة.
- ضرورة تكييف المنظومة المصرفية الجزائرية مع القوانين والإصلاحات المحلية والدولية من خلال التأطير الجيد للمنظومة المصرفية.
- وضع القوانين بما يحتم على المتعاملين الاقتصاديين استخدام تقنية الاعتماد المستندي مما يكفل للدولة الرقابة على الصرف والحد من عمليات تهريب العملة وتبييض الأموال.
- على البنوك التجارية الجزائرية أن ترفع من وثيرة العمل خاصة فيما يتعلق بالاعتمادات.

فائزہ المراد بیج

ـ الكتب

1. أمين عبد الله خالد، وإسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2006.
2. أمين عبد الله خالد، العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، 2000.
3. السريتي محمد أحمد، التجارة الخارجية، دار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009.
4. الصرن رعد حسن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، دار الرضا للنشر، سوريا، 2000.
5. الصلح فريد، مورييس نصر، المصرف والأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989.
6. العطار رشاد، عليان شريف، حسام داود ، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.
7. العطار رشاد وآخرون، الإدارة وتحليل المالي، دار البركة للنشر والتوزيع، الأردن، 2001.
8. الكيلاني محمود، الموسوعة التجارية والمصرفية (عمليات البنوك) ، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
9. بودياب سليمان، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1996.
10. توفيق جميل أحمد، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، بدون ذكر سنة النشر.
11. حشيش عادل أحمد، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 2000.
12. خريس جمال، وآخرون، النقود والبنوك، دار الميسر للنشر والتوزيع والطباعة، بيروت، 2002.
13. سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة، مصر، 2003.
14. سعيد مطر موسى وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2001.

15. سمير محمد عبد العزيز، التاجير التمويلي، مطبعة الإشعاع، الطبعة الأولى، 2001.
16. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، الإسكندرية، 2010.
17. عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 1999.
18. عبد المعطي رضا رشيد وآخرون، أساسيات الإدارة المالية، دار الميسر، الأردن، 1997.
19. عطية عبد القادر، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003/2002.
20. عقيل جاسم عبد الله، النقود والبنوك، دار ومكتبة الحامد للنشر، عمان، 1999.
21. علي داود حسام، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2002.
22. عزت الشريف وفاء محمد، نظام الديون، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.
23. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، الطبعة السابعة، مصر، 2003.
24. فاعور مازن عبد العزيز، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007.
25. لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية الجامعية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2001.
26. مازوت عبد الغني، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، الطبعة الأولى، 2006.
27. مجدي محمود شهاب، النقود والبنوك والاقتصاد، دار المريخ للنشر، الرياض، 1987.
28. محمد الفولي أسامة، زينب عوض الله، اقتصاديات النقود والتمويل، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005.
29. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
30. محمد عثمان إسماعيل حميد، أساسيات ومبادئ التمويل والإدارة المالية في منظمات الأعمال، دار النهضة العربية، 2006.
31. الخضير محسن أحمد، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2001.
32. محمد سمير أحمد، الجودة الشاملة وتحقيق الرقابة في البنوك التجارية، دار المسير للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2009.

33. الصيرفي محمد ، إدارة المصارف، دار الوفاء لدينا للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2007.
34. مسعودي يوسف، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
35. محمد الصوص نداء، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2008.

– الرسائل الجامعية

1. بن طلحة صليحة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجديدة في الجزائر في إطار التحولات الاقتصادية (حالة سونلغاز)، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2007-2008.
2. بوسليمان صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية دراسة حالة **BADR**، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، (2012-2013).
3. خوني رباح، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة) ، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2002-2003.
4. دريس وسيلة، ازدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (فرع نقود ومالية)، جامعة الجزائر، 2000.
5. شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض دراسة الواقع في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.
6. مختاري عبد الجبار، أثر تحرير خدمات المالية على مصادر تمويل التجارة الخارجية- دراسة حالة الصين الشعبية-، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، قسم علوم التسيير، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009.
7. محبوب مراد، استخدام إستراتيجية إعادة الهندسة المالية الإدارية في تحسين جودة الخدمات المصرفية، أطروحة مقدمة نيل شهادة دكتور العلوم في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسة، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014.

- المقالات والملتقيات والمحاضرات

1. براهيمى عبد الله ، قرص الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 2002/04/9-8.
2. صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة السنة ماستر، نقود مالية وبنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2006.
3. كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، مداخلة بعنوان دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006.

- القوانين والمراسيم

1. مرسوم رقم 86-102 المؤرخ في 13مارس، 1986 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد 11، بتاريخ: 1986/03/16.

- مراجع أخرى:

1. معلومات ووثائق من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة.

ثانيا: مراجع باللغة الأجنبية

I :Les Ouvrages

1. Aswath Damodaran, **finance d'entreprise: Théorie et pratique**, de Boeck, 2eme éditions, Paris, 2004.
2. Chantal Bruneau, **Le crédit – bail mobilier, La location de longue durée et la location avec option d'achat**, Editions : Banque éditeur, Paris, 1999.
3. Florence et Jacqueline delahaye, **finance d'entreprise : Manuel et applications**, dunod, Paris, 2007.
4. Farouk Bouyacoub, **L'entreprise et le financement bancaire**, Editions casbah, Alger, 2001.
5. J. paveau F, duphil, **Exporter Pratique du commerce international**, les éditions fouchers 22 Edition, France, 2010.

6. J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20 ème édition, les éditions, France, 2007.
7. Jean François Gervais, **Les clés du leasing**, Editions d'organisations, Paris, 2004.
8. Jean Louis Amelon , **L'essentiel a connaitre, en gestion financier**, édition maxima. Paris, 2002.
9. Michel di Martino, **guide financier de la petite et moyenne entreprise**, Les éditions d'organisations et les éditions finance et gestion, Paris et Champagnole, 1993.
10. Ouvrage collectif, **L'entreprise et la banque - dans les mutations économiques en Algérie -**, OPU, Alger, 1994.
11. P. Guarsuault S. Priami: **les opérations bancaires à l'international**, banque – éditeur, Paris France, 1999.
12. Phillippe Guarsault, Stephane Priami, **Les opérations Bancaires à L'international banque**, éditeur, Paris, 1999
13. Paul Dupin. **Les technique du paiement dans les contrats de vente à l'étrangé. entrepris moderne**. 5ème édition. paris. 1986.
14. Yves Simon, Samir Manai, **Techniques Financières Internationales**, Edition **Economica**, 7ème Edition, Paris, 2001

II: These et memoire.

1. Hamdi Pacha Nadia, **La pratique du leasing en Algérie, cas du Marché de leasing Algérien**, Thèse de Magister en gestion : Option finance, Ecole supérieur de commerce, Alger, 2002.

والله اعلم

الملحق رقم (01): طلب فتح اعتماد المستندي

Demande d'ouverture de crédit documentaire	
Cadre réservé au client	
	Nom de l'agence bancaire de domiciliation : BADR M'SILA 904
1	DONNEUR D'ORDRE (nom, adresse complète, téléphone, fax et boîte Email) THE INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA EXPORT TRADE BRANCH N°93 M'SILA TEL : 035.55.52197 FAX : 035.55.66.99 Email : info@maix-dt.com
	BENEFICIAIRE (nom, adresse complète, téléphone et fax) WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE CO., LTD 2/F-4/F. N° 12-1. JIANG HAI 3RD ROAD. JIANGMEN.GUANGDONG.CHINA TEL: +86- 750-3863770 -9 (10 LINES) FAX: +86-750-3813222 E-mail : yutai@yutai.net.cn Websit: www.yutai.net.cn
3	MONTANT ET DEVISE (en chiffres et en lettres) 91 428.00 USD (+ - 0.5 %) QUATRE VINGT ONZE MILLE QUATRE CENT VINGT HUIT DOLLARS. SPECIFICATION DU MONTANT : <input checked="" type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ
4	FORME DU CREDIT <input checked="" type="radio"/> Irrévocable <input type="radio"/> Transférable
5	INSTRUCTION DE CONFIRMATION <input type="radio"/> sans confirmation <input checked="" type="radio"/> avec confirmation
6	DATE DE VALIDITE : 04/07/2016 LIEU DE VALIDITE : CHINA
7	CREDIT REALISABLE AUPRES THE INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA , JIANGMEN BRANCH Par paiement <input checked="" type="radio"/> à vue <input type="radio"/> différé àjour
8	EXPEDITION PARTIELLES : <input checked="" type="radio"/> autorisées <input type="radio"/> interdites <input type="radio"/> autres
9	TRANSBORDEMENTS : <input checked="" type="radio"/> autorisés <input type="radio"/> interdits
10	<input checked="" type="radio"/> EMBARQUEMENT <input type="radio"/> EXPEDITION <input type="radio"/> PRISE EN CHARGE PAR <input checked="" type="radio"/> bateau <input type="radio"/> avion <input type="radio"/> camion <input type="radio"/> chemin de fer CONDITIONS DE LIVRAISON : <input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> CIF <input checked="" type="radio"/> CFR <input type="radio"/> FCA <input type="radio"/> CPT AUTRESLIEU AU PLUS TARD LE 14/06/2016 DE : PORT OF CHINA a destination de : BEJAIA PORT 3 يونيو 2016
11	DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (brève description) : BLENDER - MIXEUR
12	DOCUMENTS REQUIS : -Facture commerciales en 05 exemplaires signés par le bénéficiaire. Certifiant que la marchandises est a tout point de vue conforme a la facture proformat n-SC160120C DU 20/01/2016. - Jeu complet de connaissance maritime 3/3 on board établi a l'ordre de la BADR notify ordonnateur marque fret paye. -Liste de colisage - Certificat d'origine. -Certificat de contrôle de qualite - Certificat de conformité
13	PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS : Dans les 21 jours après la date d'expédition *A défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum

الملحق رقم (02): فاتورة نموذجية

WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED

2/F4/F,NO12-1,JIANG HAI 3RD ROAD JIANGMEN GUANGDONG,CHINA

TEL-86 7503863770-9 (10 LINES) FAX-867503813222

Email:yutai@yutai.net.cn Website: www.yutai.net.cn

فاتورة نموذجية
PROFORAMA INVOICE

To: **ALCANTARA IMPORT-EXPORT**
ZONE INDUSTRIELLE LOCAL M'SILA ALGERIE
TEL/035555207 FAX/035556602
Email: info@matrix-dz.com

Date: 28,03, 2016
P/I No.: P15-0309P
FOB Port: JIANGMEN,CHINA

S.No	DESIGNATION	QTE	UM	PRIX UNIT USD	MONTANT USD
O1	BLENDER	4500	PCS	13,76	61 920,00
O2	MIXEUR	1400	PCS	18,22	25 508,00
	TOTAL				87 428,00
	FRET				4 000,00
	TOTAL : CFR BEJAIA PORT				91 428,00

Origine of Goods : China

ARRETEE LA-PRESENTE FACTURE-A LA SOMME DE:

quatre vingt onze mille quatre cent vingt huit USD

MODE DE PAIEMENT : LC IRREVOCABLE

BANQUE DE L'AGRICULTURE DEVELOPPEMENT RURAL	A. L. E M'SILA 904
DOMICILIATION IMPORT	
28 04 01 2016 2	10 00001 USD
M'SILA LE,	04.04.2016

BANK FOR L/C:

Beneficiary Name : WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED

Beneficiary Account Number : 2012002619424213424

Beneficiary Bank : THE INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA,JIANGMEN BRANCH

BANK'S ADDRESS : 1-3/F.,93 GANGKOURD.,JIANGMEN,GUANGDONG,CHINA

Swift Code : ICBKCNBJJMN




الملحق رقم (03): شهادة اقتطاع المبلغ الفاتورة بالعملة الوطنية

الملحق (03)

بنك الأمل والتنمية الريفية
B.A.D.R

A.L.I.C DE M⁰SILA⁹⁰⁴
Tel: 035338845 FAX 035 33 88 33
FAX 035 33 88 33 TEL 035338845

LUN 4 AVRIL 2016



* AVIS DE DEBIT * OPERATION N° C13-0365

CONFORMEMENT A VOS INSTRUCTIONS, NOUS DEBITONS VOTRE COMPTE DU MONTANT DE L'OPERATION SUIVANTE

* NUMERO DE COMPTE *	* MONTANT DU DEBIT *	* VOTRE NOUVEAU SOLDE *
00904-020950-300-0-72-00	88710.426.000,00 DZD	640.075,94 DZD CREDIT
DATE DE VALEUR : 03 04 2016		

MOTIF : CONG.PROV. POUR CREDDC

WISSA

SALUTATIONS DISTINGUEES.

Siège social : 17, bd colonel Amraneche - 18984 alger www.badr.bank.dz

الملحق رقم (04): جدول إرسال الملف من المديرية

جدول إرسال الملف من المديرية



Badr D.G.A - OPERATIONS INTERNATIONALES Documents sous base d'encaissement : Ordonnateur :	Date : 22/08/2016 à 10:34 Destinataire : Badr A.L.E : Réc : AGENCE BADR M'SILA "904"
Crédit n° 804/2016	Faveur :
16.50.00665/001 WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE C/REPUBLI.PO Les documents énumérés ci-dessous n'ont pas été levés comme prévu par le crédoc à cause des irrégularités suivantes :	
+MANQUE CERTIFIANT QUE SUR FACTURE DEFINITIVE	
Nous vous les adressons pour être remis à l'ordonnateur contre ses instructions de levée de toutes ces réserves, soit contre paiement comme prévu par le crédoc du montant total. Nous vous demandons de nous informer de cette levée des réserves ou de toute autre réponse de l'ordonnateur dans un délai ne dépassant pas 15 jours après réception de cet envoi. En aucun cas vous ne devez vous dessaisir de ces documents autrement que contre instructions de levée des réserves.	
Salutations distinguées (Signatures autorisées)	
 90.030,00 USD	
connaissance + 03 copies liste de colisage cert de contrôle de qualité + certificat de garantie	03/03-00/00!facture definitive 06/07 03/03-00/00!certificat de conformite 01/01 01/01-00/00!certificat d'origine + 02 copi 01/01 01/01-00/00!
	

تابع للملحق رقم (04): جدول إرسال الملف من المديرية

Badr D.G.A - OPERATIONS INTERNATIONALES Documents sous base d'encaissement	Date : 22/08/2016 a 10:35
Destinataire (Ordonnateur) : M'SILA 904/2016	Expéditeur : Badr A.L.E : AGENCE BADR M'SILA "904" Réf. A.L.E :
Crédoc n° : 16.50.00665/001	Faveur : WINSTAR ELECTICAL ENTERPRISE C/REPUBLI.PO
Nous vous informons que les documents énumérés ci-dessus n'ont pas été levés comme prévu par le crédoc à cause des irrégularités suivantes :	
+MANQUE CERTIFIANT QUE SUR FACTURE DEFINITIVE	
Ces documents sont à votre disposition contre une lettre de levée de toutes ces réserves, soit contre paiement comme prévu par le crédoc du montant total.	
Cette lettre de levée de réserves ou toute autre instruction au sujet de ces documents doit nous parvenir dans un délai ne dépassant pas 10 jours à compter de la réception de la présente.	
Veuillez agréer, messieurs, nos salutations distinguées.	
Badr A.L.E : (Signatures autorisées)	
90.030,00 USD	
Valeur des Documents :	
Connaissance + 03 copies	03/03-00/00!facture definitive 06/07
liste de colisage	03/03-00/00!certificat de conformite 01/01
cert de controle de qualite +	01/01-00/00!certificat d'origine + 02 copi 01/01
certificat de garantie	01/01-00/00!

الملحق رقم (05): شهادة المنشأ

Copy

<p>1. Exporter WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED 2/F-4/F.NO.12-1,JIANG HAI 3RD ROAD, JIANGMEN,GUANGDONG,CHINA TEL:+86.750.3863770-9</p>	<p>Serial No. CCPIT624 1602529815 Certificate No. 16C4407M0078/00050R</p> 
<p>2. Consignee EURL EL MONTALEK IMPORT-EXPORT ZONE INDUSTRIELLE LOCAL N.03 M'SILA ALGERIE ,TEL/035555207 FAX/035556602</p>	 <p>CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</p>
<p>3. Means of transport and route FROM JIANGMEN,CHINA TO BEJAI PORT,ALGERIA BY SEA</p>	<p>5. For certifying authority use only</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>CHINA COUNCIL FOR THE PROMOTION OF INTERNATIONAL TRADE IS CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE</p> </div>
<p>4. Country / region of destination ALGERIA</p>	<p>Serial No. 1602421314 Dated JUL.18,2016 is cancelled.</p> <p>VERIFY URL:HTTP://WWW.CO-CCPIT.ORG/</p>

6. Marks and numbers	7. Number and kind of packages; description of goods	8. H.S.Code	9. Quantity	10. Number and date of invoices
<p>MATRIX</p>	<p>BLENDER-MIXEUR</p> <p>L/C NUMBER:16 5000665 CI NUMBER:P16-0309P-0718 NIF NO:000428056271152 TOTAL: ONE THOUSAND SIX HUNDRED AND SEVENTY FIVE (1675) CARTONS ONLY. *****</p>	<p>8509</p>	<p>5900PCS</p>	<p>P16-0309P-0718 JUL.18,2016</p>

11. Declaration by the exporter
The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.




梁嘉

JIANGMEN,CHINA JUL.18,2016

Place and date, signature and stamp of authorized signatory

12. Certification
It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.



谭毅燕

JIANGMEN,CHINA JUL.18,2016

Place and date, signature and stamp of certifying authority

الملحق رقم (06): شهادة الشحن

		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC: MAEU		
Shipper: WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED 2/F-4/F.NO.12-1.JIANG HAI 3RD ROAD. JIANGMEN.GUANGDONG.CHINA TEL:+86.750.3863770-9		Booking No. 957262529		B/L No. 957262529		
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") TO THE ORDER OF BADR		Export references		Svc Contract 292817947		
Vessel (see clause 1 + 19) GONG AN		Voyage No. 6291		Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)		
Port of Loading JIANGMEN, CHINA		Port of Discharge BEJAIA PORT ALGERIE		Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)		
				Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)		
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER						
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 2 containers said to contain 1675 CTN MATRIX BLENDER-MIXEUR L/C NUMBER:16 5000665 CI NUMBER:P16-0309P-0718 NIF NO:000428056271152 MRKU3943320 ML-CN3794043 40 DRY 9'6 848 CTN 12918.600 KGS 62.5770 CBM MSKU1214620 ML-CN3794018 40 DRY 9'6 827 CTN 11196.400 KGS 69.2900 CBM SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT FREIGHT PREPAID CY/CY			Weight 24115.000 KGS	Measurement 131.8670 CBM		
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)						
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 2 containers		Place of Issue of B/L Guangzhou	<small>SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages of units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above); such carriage being always subject to the terms, rights, references, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-26 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liberties in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 19). Where the Bill of Lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered any other shall be void.</small>			
Number & Sequence of Original B(s)/L THREE/3		Date of Issue of B/L 2016-08-09				
Declared Value (see clause 7.3)		Shipped on Board Date (Local Time) 2016-07-18				
Freight & Charges		Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Signed for the Carrier Maersk Line A/S						
As Agent(s)						

WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED

2/F4/F, NO12-1, JIANG HAI 3RD ROAD JIANGMEN GUANGDONG, CHINA

TEL-86 7503863770-2 (10 LINES) FAX-867503813222

Email: yutai@yutai.net.cn Website: www.yutai.net.cn

2016/07/18

CONFORMITY CERTIFICATE

المطابقة
NOUS SOUSSIGNONS WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED

CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISES ET FABRIQUE PAR .

WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED

ALGERIE SOUS LA FACTURE : P16-0309P-0718

C No / 16 5000665

EST CONFORME AUX CE STANDARDS .

MARQUE DE PRODUIT : MATRIX

DUREE DE GARANTIE : 24 MOIS



الملحق رقم (08): شهادة وزن وكمية السلعة

WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED

2/F-4/F.NO.12-1.JIANG HAI 3RD ROAD.JIANGMEN.GUANGDONG.CHINA TEL:+86.750.3863770-9

PACKING LIST

TO: [REDACTED]
 ZONE INDUS,LOCAL NO:03 M'SILA
 ALGERIE

DATE: 2016-7-18
 INVOICE NO. P16-0309P-0718

FROM:JIANGMEN,CHINA
 TO:BEJAJA PORT,ALGERIA

BL NO:957262529
 L/C NUMBER:16 5000665
 DELIVERY TERMS:CFR BEJAJA,ALGERIA

ITEM NO.	DESCRIPTIONS	QTY PER PACKAGE (PCS/CTN)	QTY OF PACKAGE (CTNS)	QUANTITY (PCS)	G.W. (KGS/CTN)	G.W. TOTAL	N.W. (KGS/CTN)	N.W. TOTAL	MEASUREMENT					
									CM	CM	CM	CBM		
CONTAINER NO.: MRKU3943320/40'HQ														
	BLENDER	4	375	1500	14.6	5475.0	14.0	5250.0	64.5	X	35.5	X	25.5	21.896
	BLENDER	4	375	1500	16.4	6150.0	15.4	5775.0	52.5	X	42.0	X	38.5	31.835
	MIXEUR	4	98	392	13.2	1293.6	12.4	1215.2	62.6	X	41.2	X	35.0	8.846
CONTAINER NO.: MSKU1214620/40'HQ														
	BLENDER	4	375	1500	18.0	6750.0	17.2	6450.0	56.0	X	38.5	X	40.5	32.744
	MIXEUR	4	52	208	13.2	686.4	12.4	644.8	62.6	X	41.2	X	35.0	4.694
	MIXEUR	2	400	800	9.4	3760.0	8.6	3440.0	53.3	X	36.0	X	41.5	31.852
	TOTAL:		1675			24115.0		22775.0						131.867

THE GOODS IS FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH PROFORMA INVOICE NUMBER P15-0309P DATED ON 26/03/2016





中华人民共和国出入境检验检疫
ENTRY-EXIT INSPECTION AND QUARANTINE
OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

副本
COPY

共1页第1页 Page 1 of 1

编号 No.: 470390216040127

品质证书
CONTROL QUALITY CERTIFICATE

شهادة المراقبة والنوعية

发货人 WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED
2/F-4/F, NO.12-1 JIANG HAI 3RD ROAD, JIANGMEN, GUANGDONG, CHINA
TEL: +86.750.3863770-9
Consignor
收货人
Consignee

品名 Description of Goods	BLENDER-MIXEUR	标记及号码 Mark & No.
报检数量/重量 Quantity/Weight Declared	24115.00KGS	MATRIX
包装种类及数量 Number and Type of Packages	1675CTNS	
运输工具 Means of Conveyance	BY SEA	

附加声明 ADDITIONAL DECLARATION:

RESULTS OF INSPECTION:

THE ABOVE MENTIONED GOODS HAVE BEEN INSPECTED BY SAMPLES AND ANALYZED.
THE QUALITY OF THE PRODUCTS CONFORMS
TO THE S/C AND ARE CERTIFIED TO COMPLY WITH THE HEALTH REQUIREMENTS.
• THE PRODUCTS CONFORM TO INTERNATIONAL NORMS.
ALL MASTER CARTONS (PACKAGES) PRINTED WITH NAME AND ADDRESS OF IMPORTER.
QUALITY: THE GOODS ARE BRAND NEW, THE INSPECTED ITEMS ARE UP TO THE REQUIREMENT
OF THE STANDART TEC 60335-1, 1991+A1, 1994

THE CONTAINER NO.: MRKU3943320/40'HQ MSKU1214620/40'HQ

THE B/L NO.: 957262529

THE INVOICE NO.: P16-0309P-0718

LC NO.: 16 5000665

NIF NO.: 000428056271152

WE HEREBY TESTIFY THAT THE SHIPMENT HAS BEEN INSPECTED AND THE QUALITY OF THIS LOT
OF PRODUCTS IS IN CONFORMITY WITH INVOICE NO.: 655 AND INTERNATIONAL STANDARDS.



印章
Official Stamp
签证地点 Place of Issue SHENZHEN, CHINA
签证日期 Date of Issue JUL 18, 2016

授权签字人 Authorized Officer LI GUOZHOU 签名 Signature

我们已尽所知和最大能力实施上述检验，不能因我们签发本证书而免除卖方或其他方面根据合同和法律所承担的产品质量责任和其他责任。All inspections are carried out conscientiously to the best of our knowledge and ability. This certificate does not in any respect absolve the seller and other related parties from his contractual and legal obligations especially when product quality is concerned.

[c1-1(2000.1.1)]



AA1801372

الملحق رقم (10): فاتورة تجارية نهائية

WINSTAR ELECTRICAL ENTERPRISE COMPANY LIMITED

2/F-4/F.NO.12-1.JIANG HAI 3RD ROAD.JIANGMEN.GUANGDONG.CHINA

TEL:+86.750.3863770-9

COMMERCIAL INVOICE

فاتورة تجارية نهائية

To: BEJAIA PORT ALGERIA
 ALGERIE ,TEL/033555577 FAX/0335556602

Date: 2016-07-18
 INVOICE NO.:P16-0309P-0718
 FROM: JIANGMEN, CHINA
 TO: BEJAIA PORT, ALGERIA
 L/C NUMBER:16 5000665
 DELIVERY TERMS:CFR BEJAIA,ALGERIA

CONTAINER NO.: MRKU3943320/40'HQ
 MSKU1214620/40'HQ

S.No	DESIGNATION	QTE	UM	PRIX UNIT USD	MONTANT USD
O1	BLENDER	4500	PCS	13.76	61,920.00
O2	MIXEUR	1400	PCS	18.22	25,508.00
TOTAL					87,430.00
FREIGHT CHARGE					2,600.00
TOTAL : CFR BEJAIA PORT					90,030.00

THE GOODS IS FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH
 PROFORMA INVOICE NUMBER:P15-0309P DATED ON 28/03/2016

BL NO:957262529

SAY TOTAL U.S. DOLLARS NINETY THOUSAND AND THIRTY ONLY.



BANQUE DE L'AGRICULTURE
 ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
 DOMICILIATION N° 1111 F

A. L. E
 M'SILA 904
 04-04-16

28/04/01/2016/2 10/0000 1/USD
 M'SILA LE, 29-08-16

LE CHARGÉ D'ETUDES
 Mr. Deare.
 LAARAF Khali

DJARBOUA Hourddine
 Superviseur

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الملخص:

تركز هذه دراسة على توضيح دور تقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، من خلال الدور الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي والقروض التمويلية لتجارة الخارجية، حيث تلعب دوراً حاسماً في جعل قطاع التجارة الخارجية من بين القطاعات التي تساهم في إحداث التنمية للاقتصاد الوطني، وقمنا من خلال ذلك بدراسة حالة البنك الفلاحة والتنمية الريفية وبعد التطرق على بعض المفاهيم لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر عن طريق البنوك التجارية وتقنيات تمويل المستخدمة في ذلك.

كلمات مفتاحية: تقنيات لبنكية، تقنية الاعتماد المستندي، تجارة خارجية.

Abstract:

the study focuses on clarifying the role of banking techniques in financing foreign trade in Algeria through the role played by documentary credit and financing loans for foreign trade, which plays a decisive role in making the foreign trade sector among the sectors that contribute to the development of the national economy. The study of the state of the bank agriculture and rural development and after addressing some of the concepts of financing foreign trade in Algeria through commercial banks and financing techniques used in it.

Key words: Banking Technology, L / C, Foreign Trade.