

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université de Mohamed Boudiaf - M'SILA

Faculté des Sciences Économiques,  
Commerciales et des Sciences de Gestion



جامعة محمد بوضياف - المسيلة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم : العلوم التجارية

## دور الاعتماد المستندي في تمويل عمليات التجارة الخارجية

- دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المسيلة-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في العلوم التجارية  
تخصص: مالية وتجارة دولية

تاريخ المناقشة: 2018/././..

الأستاذ المشرف :

د/ بن واضح الهاشمي

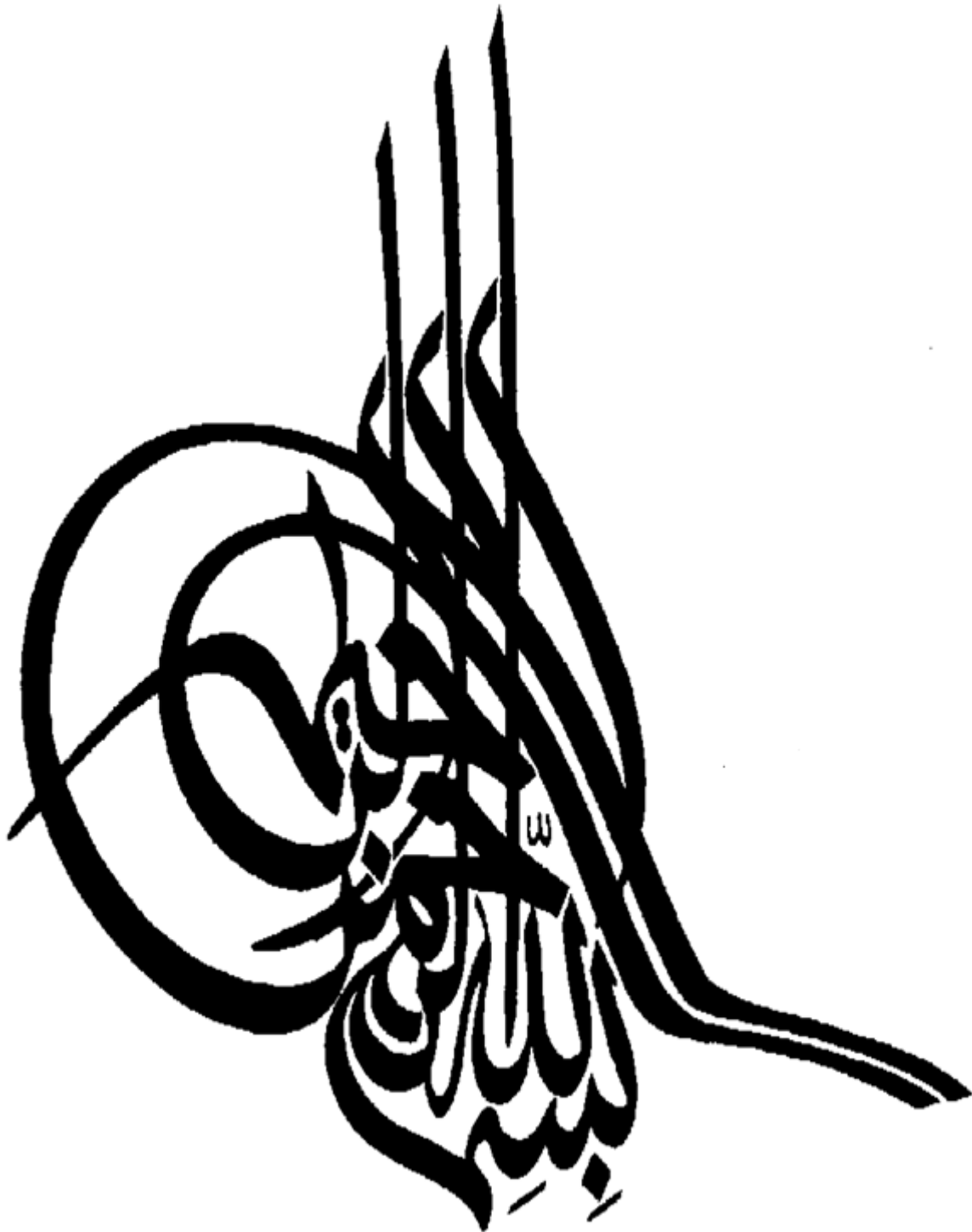
إعداد الطالبة:

بشيري كلثوم

لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصفة
01			رئيسا
02	بن واضح الهاشمي	أستاذ محاضر أ	مشرفا ومقررا
03		أستاذ محاضر ب	ممتحنا

السنة الجامعية 2017-2018



# الاهراء

إلى من فُئل لي طريق العلم إلى والري أطال الله في عمره، وإلى من


ربتني صغيراً و عملت همي كبيراً إلى والرتي حفظها الله

اهري لكما هزا العمل تعبيراً عن الوفاء وعجزاً عن الإيفاء.

# التشكرات

نتوجه بأول شكر إلى اللولى عز وجل الذي أنار دربنا ومكننا بفضلته من القيام بهذا الإنجاز.  
كما نتقدم بالشكر إلى كل من فتح يراه ليكون لي عوناً، إلى من فتحوا قلوبهم فكانوا نعم  
الأصدقاء، كما لا ننسى أوبراً إلى كل من ساهم في بناء هذا المستقبل الذي نفخر به.  
كما نتوجه بخالص الشكر والعرفان إلى الأستاذ: الدكتور بن واضح الهاشمي  
مشرفاً على هذا البحث.

وإلى كل من الدكتور فرحات عباس وفاروق فخاري شكر خاص  
وإلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد ولو بكلمة طيبة



# فهرس المحتويات

الصفحة	فهرس محتويات
	الإهداء
	التشكرات
أ-ج	مقدمة عامة
	الفصل الأول: الإعتماد المستندي وعلاقته بعمليات التجارة الخارجية
	تمهيد
	المبحث الأول: عموميات حول تجارة الخارجية
	المطلب الأول: مفهوم تجارة الخارجية وهيكلها وشروطها
	الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها
	الفرع الثاني: هيكل التجارة الخارجية
	الفرع الثالث: شروط التجارة الخارجية
	المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية أساليبها ومخاطرها
	الفرع الأول: سياسات التجارة الخارجية
	الفرع الثاني: أساليب التجارة الخارجية
	الفرع الثالث: مخاطر التجارة الخارجية
	المطلب الثالث: التمويل البنكي في تجارة الخارجية
	الفرع الأول: أساسيات حول البنوك
	الفرع الثاني: هيكل الجهاز المصرفي في الجزائر
	الفرع الثالث: تمويل تجارة الخارجية
	المبحث الثاني: التمويل عن طريق الإعتماد المستندي
	المطلب الأول: ماهية الإعتماد المستندي
	الفرع الأول: مفهوم الاعتماد المستندي
	الفرع الثاني: أطراف الإعتماد المستندي
	الفرع الثالث: أهمية الاعتماد المستندي
	المطلب الثاني: أنواع الإعتماد
	الفرع الأول: أنواع الاعتماد المستندي من حيث درجة التزام البنوك
	الفرع الثاني: أنواع الإعتماد المستندي من حيث كيفية تنفيذها
	الفرع الثالث: أنواع الأعتامد المستندي حيث ماتقتضيه مصلحة متعاملين
	المطلب الثالث: أسس الإعتماد المستندي
	الفرع الأول: وثائق الإعتماد المستندي
	الفرع الثاني: سير عملية الاعتماد المستندي

## خاتمة الفصل

### الفصل الثاني: دراسة تطبيقية لحالة استيراد الاعتماد المستندي

المبحث الأول: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الثاني: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الفرع الأول: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الفرع الثاني: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الثالث: إدارة وهيكل تنظيمي لى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الثاني: متابعة سير عملية إستيراد ملابس متنوعة

المطلب الأول: تقديم ملف العينة

الفرع الأول: نموذج عملية إستيراد ملابس متنوعة

الفرع الثاني: وسيلة التعامل في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الإعتماد المستندي

الفرع الأول: أطراف العملية

الفرع الثاني: أهم الوثائق الخاصة والمكونة لملف إعتماد المستندي

مطلب الثالث: مرحلة فتح الإعتماد المستندي

الفرع الأول: تسجيل الافتتاح

الفرع الثاني: توطين العملية

المطلب الرابع: تسوية العملية

الفرع الأول: مرحلة الأشعار والتبليغ

الفرع الثاني: مرحلة التنفيذ

خاتمة الفصل

الخاتمة العامة

قائمة المصادر والمراجع

قائمة الأشكال

قائمة الجداول

فهرس المحتويات

الملاحق

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
	أهم مخاطر تمويل التجارة الخارجية	01
	المقارنة بين قرض المورد وقرض المشتري	02
	كيفية نقل الوثائق المرتبطة بكل منها	03

قائمة الأشكال:

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
	مراحل سير قرض المشتري	01
	مراحل سير قرض المورد	02
	سير عملية الاعتماد المستندي	03
	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	04
	فاتورة شكلية	05
	تأشيرة التوطين	06
	سير عملية الإعتداف في وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية	07

## مقدمة عامة.....

### المقدمة

تسعى الدول النامية جاهدة إلى تبني تجارة خارجية من خلال إجراءات إصلاحات اقتصادية شاملة للنهوض بقطاعات التجارة، وتحسين مستوى أداء منتجاتها إلى الدرجة التي تنافس بها المنتجات الأجنبية في السوق الدولية.

وبما أن الجزائر تنتمي إلى الدول النامية، وقد انتهجت منذ الاستقلال النظام الاشتراكي المتميز باحتكار الدولة لمختلف المجالات، وإتباع أسلوب التخطيط والتوجيه، كما أنها اعتمدت على عائدات قطاع المحروقات، والتي تمثل أكثر من 95 % من صادراتها إلى غاية 1986، أين عرفت أزمة هائلة نتيجة انهيار أسعار البترول مما انعكس سلبا على اقتصاد البلد، فتوجهت إلى إتباع جملة من الإصلاحات تمثلت في انتهاج نظام اقتصاد السوق، حيث يعتمد هذا الأخير في الأساس على تحرير التجارة هذا بغية الاندماج في الاقتصاد العالمي، لذا كان لا بد من إعادة برمجة وهيئة قطاعها المصرفي بما يسمح لها بمسايرة التطورات العالمية، فكان حتميا على الجزائر في إطار تحرير تجارتها وفتح اقتصادها على العالم أن تتجاوز الصعاب في مسيرة إصلاح وتقوية اقتصادها وتكييفه مع تشريعات وقوانين المنظمة العالمية للتجارة، هذه الأخيرة التي ستوجب عليها الخروج من دائرة سيطرة قطاع المحروقات على اقتصادها، وبالتالي تنويع صادراتها وزيادة حجم مبادلاتها التجارية، ومع اتساع هذه الأخيرة تتعدد العقود التجارية الدولية وتتنوع نظراً لكثرة العمليات وتعقدتها، ومن أجل حماية فعالة لهذه العمليات استوجب على الجزائر بناء وهيئة مؤسسات مالية ومن بينها البنوك التي تعد العصب المحرك لعمليات التمويل وخاصة التجارة 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 اختلافا في الاستراتيجيات والمناهج التي تتبعها كل دولة في عملية التبادل التجاري.

ولتحقق البنوك غرض كل طرف في عملية التبادل بما يساعده على إتمام الصفقات التجارية وهم في حالة من الطمأنينة، وتضع تحت تصرفها مختلف أنواع ووسائل التمويل التي تتطور بتطور عمل البنوك، هذه الأخيرة التي تدخل كطرف ممول لها، ونلمس هنا أن المتعامل بحاجة إلى الحصول على تقنيات تمويلية] والتي يعد الاعتماد المستندي من أهمها لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية] ومن أجل ذلك يتدخل البنك ويتوسط من أجل إتمام العملية التجارية بالشروط التي تحقق مصلحة الطرفين عن طريق هذه التقنية، ومن هنا تحددنا رغبة جامحة للكشف عن هذه الكيفية والإحاطة بكل جوانبها النظرية والقانونية والتطبيقية،

## مقدمة عامة.....

حيث لاحظنا نقصاً لمثل هذه الدراسات خاصة من الناحية التطبيقية، وهو ما يسبب إغفالاً هاماً لأهم عوامل نجاح القطاع المصرفي في الجزائر وبالتالي على مجال التجارة الخارجية.

### 1. الإشكالية

بناء على ماسبق يمكن طرح الإشكالية التالية: ما دور الاعتماد المستندي في تمويل عمليات التجارة الدولية؟

### 2. الاسئلة الفرعية

نعالج ذلك من خلال طرح الأسئلة التالية :

- ما هي التجارة الخارجية؟
- ما هو دور البنك في المعاملات الخارجية؟
- ما هي الطرق التي يتم بها تمويل التجارة الخارجية؟
- لماذا يلجأ المتعاملون إلى طلب تمويل تجارتهم من البنوك؟
- ما هو الاعتماد المستندي؟ وكيف تتم تسوية هذه التقنية في البنوك التجارية؟
- ما هي مسؤوليات البنوك الجزائرية في نطاق الاعتماد المستندي؟

### 3. الفرضيات

نصوغ الفرضيات كما يلي

- التجارة الخارجية هي أحد ركائز الاقتصاد الجزائري.
- تلعب البنوك دوراً فعالاً في تمويل التجارة نحو الخارج.
- إن دور البنوك يتمثل في الضمانات وقدرة التمويل للمتعاملين الدوليين اعتماداً على تقنيات تتميز بالسرعة والأمان.
- الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية.
- تسوية الصفقات التجارية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية تتميز بالاستخدام الواسع لتقنية الاعتماد المستندي .

### 4. حدود الدراسة :

حتى نتمكن من تنسيق عناصر الموضوع وإيصال الفكرة بشكل واضح وبسيط ارتأينا وضع نطاق أو

مجال لهذه الدراسة والمتمثل في :

- تناول هذا الموضوع من الجانب القانوني والاقتصادي.

## مقدمة عامة.....

- لكون طريقة الاعتماد المستندي مطبقة في أغلب البنوك، وكحالة تطبيقية اخترنا دراسة عن طريق هذه التقنية حالة استيراد في بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

### 5. المنهج المتبع

بالنظر إلى طبيعة الموضوع المختار، ومن أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة وإثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة، نتبع المنهج الوصفي فيما يتعلق بالمفاهيم العامة، والمنهج الإحصائي التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع.

### دوافع اختيار البحث:

يعود اختيارنا لهذا الموضوع إلى مجموعة من الدوافع والأسباب نوجزها فيما يلي :

- المكانة التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية على المستوى الوطني والدولي وخاصة في المرحلة الراهنة.
- أهمية التمويل البنكي لهذا القطاع.
- الرغبة الذاتية في التعرف على موضوع تمويل عمليات التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي.
- النقص الكبير في الأعمال المعالجة لهذا الموضوع.
- معرفة مدى مساهمة التجارة الخارجية في ترقية الاقتصاد الوطني.
- الدور الذي يلعبه الاعتماد المستندي في ترقية هذه التجارة وبالتالي توسع العلاقات الخارجية.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ .

### 6. هيكل البحث

لدراسة الموضوع نقسم البحث إلى فصلين : حيث نتناول في الفصل الأول مبحثين نتناول في المبحث الأول مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية وسياستها واساليبها ومخاطرها،والمبحث الثاني الاعتماد المستندي كأحدى تقنيات الدفع الدولية وذلك من خلال التطرق إلى آلية التوطين البنكي للعمليات الخارجية وذلك بتسليط الضوء على مفهوم هذه الآلية.

ولإثراء الدراسة نعزز هذه الأخيرة بحالة تطبيقية لنموذج عن عملية استيراد في بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالمسيلة، كما نحاول من خلال هذا الانجاز استنتاج بعض الانتقادات الخاصة بسير هذه التقنية، واقتراح بعض التوصيات الموضوعية .

# الفصل الأول

الإعتماد والمستري وعلاقته بعملية التجارة الخارجية

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية  
المبحث الثاني: التمويل عن طريق الإعتماد المستندي

**تمهيد:**

تعتبر التجارة الدولية السبب إلى حد بعيد في نشر المنتجات والعمليات والأفكار في أرجاء العالم، من خلال تصريف الفائض من السلع والخدمات المختلفة، والتصدير وتوفير السلع والخدمات غير المتوفرة في السوق المحلي من خلال عمليات الاستيراد، وتختلف التجارة الدولية عن التجارة الداخلية من ناحية أن الحكومات تضع عقبات في طريق المعاملات بين رعاياها ورعايا البلاد الأجنبية، في حين أن هذه الأخيرة تكتسي أهمية قصوى في تنمية الاقتصاد الوطني، لذا فهذه المبادلات لا يمكن أن تلقى اهتمام المتعاملين الاقتصاديين المتواجدين في بلدان مختلفة إلا إذا توفرت الشروط الملائمة بهذه المعاملة. ولهذا كان من الضروري تدخل البنوك كونها أهم مصدر من مصادر التمويل في الاقتصاد الوطني لأي مجتمع بوضع تقنيات تسمح بالتعامل وفق نظام الصفقات وتخفيض المخاطر بإعطاء ضمانات لازمة في عملية تنظيم وتمويل التجارة الخارجية، وبالتالي بعث التجارة الخارجية نحو الرقي والازدهار.

في هذا الفصل سوف نتطرق إلى أبرز الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية من المفاهيم والأهمية والسياسات والأساليب المعتمد فيها، ثم القيام بدراسة أهم مخاطرها، كما سنحاول الإحاطة بكل الجوانب المتعلقة بأهمية البنوك ودورها في تمويل التجارة الخارجية مع إبراز أهم الوسائل والتقنيات التي تعتمد عليها في تمويل تجارتها، وبالتالي تنمية مبادلاتها التجارية نحو الخارج.

## الفصل الأول: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

### المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

إن موضوع التجارة الخارجية يتميز بمكانة هامة في علم الاقتصاد، هذا ما أدى إلى ضرورة البحث عن آليات فعالة لتنظيم التجارة الدولية ومحاربة أساليب الحماية التي كانت تفرض عليها، وكانت بمثابة عوائق وعراقيل في وجهها.

### المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها.

#### الفرع الأول : مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

#### 1- مفهوم التجارة الخارجية:

باختلاف تصورات كل اتجاه للتجارة الخارجية يخضع المقصود باصطلاح التجارة الخارجية شأنه في ذلك شأن الكثير من مصطلحات العلوم الاجتماعية، لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه للصور التي يتألف منها، وفي هذا الخصوص يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق، ومصطلحها بمعناها الواسع، حيث بمعنى مصطلحها الأول كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، في حين يقصد بمعناها الثاني كلا من:<sup>1</sup>

- الصادرات والواردات المنظورة " السلعية " .
  - الصادرات والواردات غير المنظورة " الخدمية " .
  - الهجرة الدولية أي انتقالات الأفراد بين دول العالم المختلفة.
  - الحركات الدولية لرؤوس الأموال أي انتقال هذه الأخيرة بين دول العالم المختلفة
- يضاف إلى ذلك أن التجارة الدولية قد شهدت تطورات كبرى في شقها غير المنظور " التجارة الدولية في الخدمات"، بحيث سجلت التجارة الدولية غير المنظورة معدلات نمو كبرى تفوق معدلات النمو التي سجلتها التجارة الدولية المنظورة " التجارة الدولية السلعية " وتشمل التجارة الدولية:
- خدمات النقل الدولي " النقل الجوي والبحري والبري " .
  - خدمات التأمين الدولي.
  - خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية.
  - الخدمات المصرفية العالمية.
  - حقوق نقل الملكية الفكرية، وعلى وجه خاص قضية النقل التكنولوجي.

<sup>1</sup> سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، طبعة 1993، ص36+ ص 37.

ولقد كان لهذه التطورات الكبرى الفضل في احتلال التجارة الدولية في الخدمات الدور الهام في اقتصاديات الدول.

وعليه يمكن تعريف التجارة الخارجية على أنها: " عبارة عن نشاط بشري قائم على أساس التبادل السلعي والخدمي والهجرة الدولية لرؤوس الأموال. "

2- أسباب قيام التجارة الخارجية<sup>1</sup>: هناك عدة أسباب أدت إلى ظهور هذا النوع من التبادل، ويمكن إرجاع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة " الندرة النسبية "، فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم، ومهما كانت قدراتها الاقتصادية فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن.

وبالرغم من ذلك فإننا لا نستطيع حصر أسباب قيام التجارة الخارجية وخاصة تطورها في عامل وحيد، وبالتالي يمكن القول إن مجمل الأسباب والعوامل التي أدت إلى قيام التبادل الدولي هي:

- التطور الملاحظ للدول النامية ورغبتها في اللحاق بالركب الدولي مما خلق حركية دولية نشيطة.
- ارتفاع المستوى المعيشي لبعض الدول أدى إلى رغبتها في تصريف منتجاتها.
- التطور التكنولوجي والصناعي خلق رغبة لدى الدول التي لا تمتلك هذه التقنيات الحديثة إلى اكتسابها.

### الفرع الثاني : هيكل التجارة الخارجية

إن للتجارة الخارجية دور هام في معظم اقتصاديات الدول لأنها توفر لاقتصاد معين ما يحتاجه من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط الاستيراد، وتمكنه من التخلص من فوائض السلع والخدمات من خلال

التصدير، لذا تعتبر الصادرات والواردات أساس التبادل التجاري بشكل عام، ويظهر ذلك من خلال ما تصدره الدول لتوسيع سوقها الخارجي، وما تستورده لتحقيق الاكتفاء فيما تحتاجه، وبالتالي تقوم على أساسيين هما:

- 1- التصدير: وهو يعتبر ضرورة لتحقيق إيرادات بالنسبة لكل دولة تنتج سلع وخدمات،<sup>2</sup> والمنظور الاقتصادي للتصدير هو عبارة عن تدفق السلع المنتجة محليا وتصريف الفائض منها إلى الخارج للحصول على العملة الصعبة، والزيادة في الدخل الوطني. وبالتالي إضافة قوة جديدة للإنفاق الكلي، حيث بزيادة الصادرات يحصل المصدرين على الدخل الإضافي الذي يدفعهم إلى الزيادة في إنتاجهم.

<sup>1</sup> سعدون صفوان أنيس. الاعتماد المستندي و دوره في تمويل التجارة الخارجية، البليدة، 2003 / 2004، ص 09.

<sup>2</sup> PienneBounad, EricMotaboad, Commerce internationale, Imprime Eneeg(D,L), Octobre 1993, P.07.

2- الاسترداد : وهو عبارة عن الشراء من خارج الحدود الجغرافية للبلد المستورد، وهو الإنفاق الكلي، حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وإنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية، الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل ويزيد قوة في الخارج<sup>1</sup>، وهناك نوعان، النوع الأول يتمثل في الواردات الملموسة كالسلع، أما الثاني فيشمل الواردات غير الملموسة المتمثلة في الخدمات السياحية. ولقد وضعت نصوص قانونية وتنظيمية محددة لكيفيات وشروط ممارسة عمليات الاستيراد والتصدير ويمكن إيجازها في النقاط التالية<sup>2</sup> :

- إصدار القانون 90-10 المؤرخ في 14-04-1990 المتعلق بالنقد والقرض والمنظم لحرية الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

- القانون 90-16 المؤرخ في 07-0-1990 والمتعلق بالنظام الخاص بمهنة تجار الجملة والوكلاء، والمتمم بالتعليمية رقم 63 لقانون المالية التكميلي لسنة 1990، والمتعلقة بتحديد شروط عمل الوكلاء وتجار الجملة (المحليين أو الأجانب).

- إصدار المنشور التنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 13-02-1991 والمتعلق برفع احتكار الدولة للتجارة الخارجية، حيث اعتمدت من خلاله الجزائر تحرير هذا القطاع خاصة بعد المفاوضات المتتالية مع الصندوق النقد الدولي، وواكب هذا الإجراء تعليمية البنك المركزي رقم 91-03 المؤرخة في 21-04-1991 المحددة لشروط وطرق تمويل العمليات التجارية مع الخارج والتي تتمثل فيما يلي:

- 1- إلغاء ميزانية العملة الصعبة الخاصة بالمؤسسات العمومية.
- 2- إلزام المستوردين المستفيدين من إمكانية التمويل بالعملة الصعبة لمدة تزيد عن 18 شهراً من وضع مقابل ذلك مبلغاً بالعملة المحلية.
- 3- منع تسديد المنتجات المستوردة من طرف الوكلاء في السوق المحلي بالعملة الصعبة.

### الفرع الثالث: شروط التجارة الخارجية INCOTERMS

تتم في عمليات التجارة الخارجية إرسال البضائع من دولة إلى أخرى، غير أن هذه البضائع يمكن أن تتعرض للنقص أو التلف، أو إلى عدم التسلم، فمن أكبر الصعوبات التي تواجه الطرفين هو الاختلاف على تحديد قانون أي بلد سيتم تطبيقه بخصوص عقودهم، لذلك كان من الضروري التوصل إلى مجموعة شروط

<sup>1</sup> محمد يونس، اقتصاديات دولية، جامعة الإسكندرية، طبعة 1999، ص 29.

<sup>2</sup> محمد شريقي الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة تخرج ماجستير، 2003/2004، ص 18.

التجارة الدولية تشكل التعريفات التجارية القياسية الأكثر شيوعاً واستخداماً في عقود المبيعات الدولية التي تضعها وتنتشرها غرفة التجارة الدولية (I.C.C)، وقد أصدرت الغرفة أول مجموعة التي تكون أجور الشحن وهذه الشروط الثلاث عشر محددة في قاموس شيبان لعلوم الإدارة وهي:

1- **التسليم في مرافق البائع EXW:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة في مرافق البائع ( أي في مصنع أو مستودعات البائع ) لتسليمها للمشتري، وبموجب هذا الشرط لا يكون البائع مسؤولاً عن تحميل البضاعة بواسطة النقل، أو عن طريق تخليص البضاعة للتصدير ما لم يتم الاتفاق بين البائع والمشتري على ذلك، ويتحمل المشتري جميع أعباء ومخاطر نقل البضاعة من مرافق البائع إلى نقطة الوجهة، ويمثل هذا الشرط أدنى حدود التزام البائع اتجاه المشتري، ويجب أن لا يقبل المشتري بهذا الشرط إذا لم يكن قادراً على ترتيب النقل من مرافق البائع وإنهاء إجراءات التصدير في ميناء التصدير.

2- **تسليم مرافق الشركة الناقلة FCA:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما ينهي إجراءات التصدير وتسليم البضاعة للشركة الناقلة التي يسميها المشتري في المكان الذي يسميه المشتري، وفي حالة تسمية المشتري لمكان معين أو نقطة تسليم محددة يمكن للبائع اختيار المكان الذي تسلم فيه الشركة الناقلة للبضاعة، وإذا احتاج المشتري إلى مساعدة من البائع للتعاقد مع الشركة الناقلة يمكن للبائع بمقتضى الأعراف التجارية أن يقدم المساعدة، ولكن على حساب ومسؤولية المشتري، ويمكن اعتماد هذا الشحن بأي وسيلة براً وبحراً أو جواً، وبما في ذلك الشحن بوسائل متعددة - Multimodal transport -

3- **التسليم بمحاذاة السفينة FAS:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بوضع البضاعة بوضع البضاعة بمحاذاة السفينة على الرصيف، وهذا يعني أن المشتري يتحمل كافة أعباء ومخاطر نقل البضاعة من تلك اللحظة، ويستوجب هذا الشرط أن يقوم المشتري بإجراءات تخليص البضاعة للتصدير، لذا يجب أن

لا يقبل المشتري بهذا الشرط إذا لم يكن قادراً على ترتيب إنهاء إجراءات التصدير، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية.

4- **التسليم على سطح السفينة FOB:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بتسليم البضاعة على متن السفينة الناقلة في ميناء الشحن الذي يسميه المشتري، وبهذا يعني أن المشتري يتحمل كافة أعباء ومخاطر نقل البضاعة منذ تلك اللحظة، وينص هذا الشرط على أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية

الداخلية، فإذا كان تحميل البضاعة يتم بالدرجة على سفينة ( ROBO / Roll- on / Roll- of vessel ) أو في حاوية Container يكون من المناسب اختيار شروط التسليم في مرافق الشركة الناقلة.

5- - **التكلفة وأجور الشحن CFR:** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع التكاليف وأجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسائر أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة وأي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البائع للبضاعة على سطح السفينة، ويمكن هذا الشرط أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري والنقل عبر الممرات المائية الداخلية.

6- - **التكلفة والتأمين والشحن CIF:** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع التكاليف وأجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، والتأمين البحري عليها لتغطية المشتري ضد مخاطر الخسائر والضرر التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة أثناء النقل، ويقوم البائع بالتعاقد مع شركة التأمين التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة أثناء النقل، ويقوم البائع بالتعاقد مع الشركة التامين ودفع قيمة التأمين، ولكن لا يتوجب على البائع بموجب هذا الشرط سوى الحصول على الحد الأدنى لتغطية التأمين، ويمكن هذا الشرط أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في حالة النقل البحري، والنقل عبر الممرات المائية الداخلية، فإذا كان تحميل البضاعة يتم بالدرجة على سفينة يكون من الأجدر اختيار الشرط أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى ميناء الوجهة المسمى.

7- - **أجور الشحن مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى CPT:** ويعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن لتسليم البضاعة في مكان الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسارة أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة وأي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البضاعة للشركة الناقلة، ويمكن اعتماد هذا الشرط للشحن بأي وسيلة نقل.

8- - **أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى CPI:** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن والتأمين ضد مخاطر خسارة أو ضرر البضاعة أثناء الشحن، ويقوم البائع بالتعاقد مع شركة التأمين وبدفع رسوم التأمين، ولكن لا يتوجب على البائع بموجب هذا الشرط سوى الحصول على الحد الأدنى لتغطية التأمين، كما يُملي هذا الشرط على البائع إنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير ويمكن اعتماده بأي وسيلة نقل.

9- - **التسليم على الحدود ( على حدود المكان المسمى) DAF:** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بتسليم البضاعة بعد إنهاء إجراءات التصدير عند النقطة الحدودية المسماة والمكان المسمى، ولكن قبل

الوصول إلى المركز الجمركي الحدودي للدولة المحاذية، وكلمة الحدود لأغراض هذا الشرط تعني حدود أي دولة بما في ذلك دولة التصدير ومن المهم جداً لأغراض هذا الشرط - تعني حدود- أي سمية النقطة الحدودية بدقة ووضوح، ويتم اعتماد هذا الشرط للنقل بالسكك الحديدية أو الشاحنة.

**10- التسليم على سطح السفينة ( ميناء الوجهة المسمى)DES :** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة لتسليمها للمشتري على سطح السفينة دون فسحها وتخليصها من الجمارك في ميناء الوجهة المسمى ويتحمل البائع كافة تكاليف ومخاطر إيصال البضاعة إلى ميناء الوجهة المسمى ولا يمكن اعتماده إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية الداخلية.

**11- التسليم على الرصيف مع دفع الرسومDEQ:** يعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة لتسليمها للمشتري على رصيف ميناء الوجهة المسمى بعد فسحها وتخليصها للاستيراد، ودفع الرسوم الجمركية عليها، ويتحمل البائع كافة المخاطر والتكاليف بما في ذلك الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الأخرى، لذلك يجب أن لا يقبل البائع بهذا الشرط إذا لم يكن قادراً على الحصول على رخصة الاستيراد بشكل مباشر أو غير مباشر، فإذا اتفق الطرفان على أن يقوم المشتري بتخليص البضاعة وفسحها للاستيراد ودفع الرسوم الجمركية عليها يجب أن تكتب عبارة " بدون دفع الرسوم Dutyunpaid"، بدلاً من عبارة " مع دفع الرسوم Dutypaid"، أما إذا اتفق الطرفان على استبعاد بعض مصاريف الاستيراد من التزامات البائع مثل ضريبة القيمة المضافة - Value addedtax - يجب كتابة عبارة " التسليم على الرصيف بدون دفع ضريبة القيمة المضافة"، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري وعبر الممرات المائية الداخلية.

**12- التسليم بدون دفع الرسومDDU:** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الاستيراد، ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة ( باستثناء الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الحكومية الأخرى الواجبة السداد عند الاستيراد).

**13- التسليم مع دفع الرسومDDT:** يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الاستيراد، ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة بما في ذلك الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الأخرى لتسليم البضاعة بعد فسحها، وبالمقارنة مع شرط التسليم في مرافق البائع الذي يمثل الحد الأدنى للالتزام من جانبه، فإن هذا الشرط يمثل الحد الأقصى للالتزامات البائع، ويجب أن لا يتم اعتماد هذا الشرط إذا كان البائع غير قادر على الحصول على ترخيص الاستيراد بشكل مباشر أو غير مباشر، فإذا رغب الطرفان في أن يقوم المشتري بفسح البضاعة للاستيراد ودفع الرسوم الجمركية وجب

عليها اعتماد الشرط " التسليم بدون دفع الرسوم"، أما إذا رغب الطرفان في استبعاد بعض المصاريف التي تدفع عند الاستيراد من التزامات البائع مثل ضريبة القيمة المضافة، وجب عليها إضافة عبارة صريحة وواضحة بذلك كما يلي: " التسليم مع دفع الرسوم، بدفع ضريبة القيمة المضافة"، ويمكن اعتماد هذا الشرط مهما كانت وسيلة النقل.

### المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية، أساليبها ومخاطرها.

#### الفرع الأول : سياسات التجارة الخارجية

السياسة التجارية هي مجموع الإجراءات التي تتبناها الدولة في نطاق علاقاتها التبادلية مع الدول الأخرى قصد تحقيق أهداف معينة كإعادة تنمية الاقتصاد الوطني، تحقيق الاكتفاء الذاتي.... الخ. والدولة عند انتهاجها للتجارة الخارجية هذا يعني أن اقتصادها يخضع لتغير العوامل الخارجية ويتأثر بما يحدث لدى الأطراف الداخلة في عملية التبادل، وبالتالي فالسياسة التجارية التي ترسمها الدولة الرأسمالية لا بد أن تتضمن بعض المظاهر الاقتصادية التي يقوم عليها النظام الرأسمالي كمنع التدخل الحكومي في التجارة الخارجية إلا في أضيق الحدود.

أما بالنسبة للدول الاشتراكية فهي جزء لا يتجزأ من التنظيم الاشتراكي العام طالما أن الدولة مسيطرة على الاقتصاد القومي بأسره، وبالتالي السياسة التجارية الخارجية تخضع للتوجيه الحكومي وللخطة الاقتصادية التي ترسمها الدولة وتنفذها على مراحل زمنية معينة.<sup>1</sup> ورغم هذا الاختلاف فإن الحكومات تعمد إلى انتهاج مجموعة من الإجراءات المحددة لسياستها التجارية، وهنا نجد حسب تصور بعض المدارس الفكرية اتجاهين هما:

1- السياسة الحمائية (التقييد): ظهرت نظرية الحماية في الوقت نفسه الذي ظهرت فيه نظريات حرية التجارة الدولية، وقد نتج عن نمو هذا النظام ازدهار الاقتصاد القومي للدول التي طبقت مثل الدول الأوروبية، إلا إن هذا الازدهار كان على حساب دول أخرى لم تكن قد تطورت بعد مثل الدول المتخلفة في إفريقيا، آسيا وأمريكا الجنوبية، وعندما شعرت هذه الدول بوطأة الاستغلال رأت ضرورة حماية اقتصادها القومي من غزو سلع الدول الأكثر حماية، وينادي هذا المذهب بتقييد التبادل مع الخارج ولاسيما تيار استيراد السلع الأجنبية.

ويستند أنصار هذا المذهب على حجج مختلفة نذكر أهمها:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، طبعة 1999، ص 220.

<sup>2</sup> محمد ناشر، التجارة الداخلية، دار النشر، جامعة الاسكندرية، مصر، الطبعة 1992، ص 231.

أ- **توزيع عبء الرسوم الجمركية:** بين المصدر الأجنبي والمستورد الرسم هو عقد دفع منتج أجنبي أي يتعلق بحق الملكية التي ترفع من سعر المنتج المستورد حسب بعض الكميات، وهذا ما يساعد على بيع المنتج المحلي،

كما أنها تمس حتى المنتجات التي لها منافسة داخلية، ومنه فهي طريقة لرفع إيرادات الدولة والرسوم الجمركية التي هي نوعان:

▪ **الرسوم الجمركية المانعة:** وهي رسوم مرتفعة جداً على بعض السلع التي تعمل على الحد من استيرادها.

▪ **الرسوم الجمركية الحامية:** هي رسوم تفرض بقصد منع الاستيراد ولكن بقصد رفع ثمن السلع الأجنبية حتى لا تنافس المنتجات المحلية.

ب- **حماية الصناعة الناشئة:** يقصد بالصناعة الناشئة تلك الصناعة الحديثة العهد في البلاد والتي يتوقع لها أن ترقى إلى مرحلة البلوغ والنضج إذا ما توفرت لها بيئة الملائمة، وتعتبر حجة حماية الصناعة الناشئة من أقوى الحجج لتتدخل الدولة في حرية التجارة الخارجية، حيث يجب ممارسة الدقة في اختيار الصناعات التي تعطي لها الحماية باعتبارها من الصناعات الوليدة، بحيث يمكن لها بعد فترة معقولة الوقوف على قدميها في ضمان المنافسة مع مثيلتها الأجنبية.

ج- **حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق:** الإغراق يعني أن تباع نفس السلعة في نفس الوقت بشروط في الخارج بسعر أقل من سعر البيع نفسه في السوق المحلي على أن تعوض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلي<sup>1</sup>، حيث يعتبر الإغراق أحد أسلحة الحرب الاقتصادية، فهو وسيلة ملتوية لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين، وعلى حساب المنتجين الخارجيين الذي يصدرن إليه، فالدولة التي تتخذ الإغراق تتخذ إجراءات كفيلة لحماية اقتصادها القومي فتتدخل بفرض الرسوم الجمركية المرتفعة وأحياناً تمنع الاستيراد كلياً<sup>2</sup>.

د- **تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:** يشمل ميزان المدفوعات أو الميزان الحسابي الصادرات والواردات

المنظورة وغير المنظورة، وهي التي تعرف بالمعاملات الجارية، كما يشمل حركة رؤوس الأموال سواء في صورة قروض طويلة الأجل أو متوسطة أو في صورة اعتمادات تجارية، وكذلك الذهب إذا كان بهدف نقدي،

<sup>1</sup> محمد عبد العزيز عجيبة، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، سنة 1977، ص 20.

<sup>2</sup> عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة القاهرة، مكتبة نهضة الشرق، طبعة 1977، ص30+ص31.

وليس من الضروري أن يتساوى طرفا ميزان المعاملات الجارية فقد يكون هناك فائض أو عجز، وتكون الحماية بغرض مقابلة العجز حيث تفرض الدولة رسوم عالية على الواردات، وعلى الأخص السلع الكمالية. إلا أن إجراءات استعادة التوازن يجب أن لا تتضارب مع الأهداف الأخرى للاقتصاد القومي وذلك:

- تشجيع الصادرات وإخضاع الصرف الخارجي لرقابة محكمة.

- تقليل الطلب على الواردات غير الضرورية بوسائل شتى مع عدم المساس بالواردات من السلع الضرورية.

2- **سياسة التحرر:** ينادي أنصار مذهب حرية التجارة بأن تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات لكي يبلغ المجتمع أرقى درجاته وأعلى مستويات الرفاهية، بحيث يتم إطلاق تيارات تبادل السلع والخدمات على شرط أن يقتصر دور الجمارك على المراقبة الدقيقة على الواردات الأجنبية. كما أن سياسة الحرية لا تعارض استخدام الرسوم الجمركية بل تشترط تخفيض سعرها كي لا تحد من حرية انتقال السلع من دولة إلى أخرى، ويستند أنصار تحرير التبادل الدولي إلى عدة حجج لتأييد وجهات نظرهم وأهمها:

أ- **منافع التخصص الدولي:** تتيح حرية التجارة فرصة تطبيق تقسيم العمل الذي يقترن بتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية، وبالتالي تتوسع السوق وتشمل عدد كبير من الدول مما يؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها، وبالتالي تعود المنفعة على المستهلك والمنتج في نفس الوقت.

ب- **تشجيع المنافسة والحدة من الابتكار:** تؤدي حرية استيراد السلع من الخارج إلى أن يعمل المنتجون المحليون في ظل المنافسة، وبالتالي يسعون إلى الرفع من مستوى الإنتاجية فضلاً عن خفض الأثمان لصالح المستهلكين وذلك من خلال استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً وفعالية بتشجيع التقدم التكنولوجي لضمان جودة عالية وخفض النفقات، وبالتالي ضمان مكان في السوق.

### الفرع الثاني: أساليب التجارة الخارجية

تقوم الدولة بالتأثير على التجارة الخارجية بأساليب كمية و سعرية وأخرى تنظيمية وذلك حسب طبيعة هذه التجارة.

1- **الأساليب الكمية:** وتتمثل في رخص الاستيراد وفرص نظام الحظر ومنح نظام الحصص

1-أ- **رخص الاستيراد:** قد تخضع الدول في عملية الاستيراد لنظام التراخيص فلا يسمح للتاجر باستيراد سلعة من الخارج إلا إذا حصل مقدماً على إذن من السلطة العامة يصرح له بالقيام بالعملية، وقد يستعمل لحماية الأسواق الوطنية من واردات بعض الدول، ويكون ذلك برفض طلب التراخيص متى كان خاصاً بالمنتجات غير المرغوب فيها.

**1-ب- نظام الحظر:** يقصد بالحظر منع سلعة معينة من دخول الدولة أو من خروجها، وهو يعتبر في الوقت الحاضر إجراء ثانوي استثنائي ينسحب على سبيل المثال على المخدرات أو بعض السلع التي قد تلجأ الدولة خطراً في دخولها ( بدور حاصلات معينة) أو ترغب في الإبقاء عليها داخل الحدود ( الغرض ...)<sup>1</sup>

**1-ج- نظام الحصص:** يقصد به فرض القيود على الاستيراد، ونادراً على التصدير خلال فترة زمنية محددة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات والقيم المسموح باستيرادها أو تصديرها، ويثير توزيع الحصص عدة مشاكل أهمها كيفية توزيع هذه الحصص بين الدول المختلفة، وأيضاً ما قد ينجر عنه من مساوئ الجمود والتحكم البيروقراطي.

**2- الأساليب السعرية:** هي الأساليب التي تأثر عن طريق أثمان الصادرات والواردات في تيار التبادل الدولي وتشمل الرسوم الجمركية، والإعانات وتغيير سعر الصرف والإغراق.

**2-أ- الرسوم الجمركية:** تعرف على أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات، فالدول النامية تعتمد على حصيلة الواردات كمصدر من مصادر الدخل، أما الدول المتقدمة فتلجأ لفرض رسوم جمركية على وارداتها من الدول النامية، خاصة على السلع التي تعتمد على عنصر العمل والغرض من ذلك هو حماية العمال الوطنيين الذين يعملون في إنتاج بدائل الواردات من تلك السلع<sup>2</sup>

**2-ب- الإعانات:** يقصد بالإعانات تلك المساعدات والمنح المالية التي تقدم في الصادرات، ومن ناحية أخرى فليس هناك فرق بين فرض الرسوم على الواردات أو منح الإعانات للصادرات من جهة نظر الحماية ولكن هناك فرق هام بين الأسلوبين فيما يتعلق بتوزيع الدخل القومي، ولا تلجأ الدولة إلى منح الإعانات للصادرات

بدرجة كبيرة نظراً لما يثير هذا الأسلوب من مشاكل تتعلق بتمويل الإعانات<sup>3</sup>، والهدف منها هو تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكينهم من خفض الأسعار التي يبيعونها على أساسها.

**2-ج- تخفيض سعر الصرف:** يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية سواء اتخذ ذلك مظهراً قانونياً أو فعلياً في نسبة الوحدة إلى الذهب أو لم يتخذ، ومن أهدافه الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج. كما قد

<sup>1</sup> ملاحي فارس، دور الجهاز المصرفي في تمويل التجارة، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي المدية، 1997/1998، ص 32.

<sup>2</sup> الأستاذ بن عربية، محاضرات السياسات التجارية، جامعة الجزائر، 1997، ص 21.

<sup>3</sup> أحمد مسراتي، مرجع سبق ذكره، ص 23.

يهدف إلى تهيئة الظروف لانتهاج سياسة نقدية تضخمية، فهذه السياسة تحتاج إلى قاعدة معينة أوسع وإعادة تقويم الرصيد الذهبي يعطي للبنك المركزي فرصة التوسع في عمليات الاقتراض والإصدار.

**2-د- الإغراق:** وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة والمشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافاً إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

**3- الأساليب التنظيمية:** يمكن التمييز في هذا الشأن الوسائل التي تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية الذي ينطوي على عدد من المواضيع المتصلة بالسياسات التجارية الدولية والاتحادات الجمركية الخاصة بالحماية.

**3- أ- المعاهدات التجارية:** تعقد من طرف الدولة مع دول ذات الطابع السياسي كتحديد مركز الأجانب وأهليتهم مباشرة مختلف أنواع النشاط، وذات الطابع الاقتصادي مثل تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية، وإنشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري... الخ

**3-ب- الاتفاقيات التجارية:** يعرف الاتفاق التجاري أنه تعاقد يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين بلدين يتميز عن المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث يغطي عادة سنة واحدة<sup>1</sup>. كما أنه يعقد عن طريق

وزراء الاقتصاد والتجارة الخارجية، ويتضمن مقدمة يشار إلى ما قد يكون هناك من معاهدات سابقة بين الدولتين وإلى الرغبة في تدعيم ما يربط بينهم من علاقات تجارية واقتصادية، وأيضاً إلى المنتجات التي تدخل في نطاق المبادلة بين الدولتين ومنح ما يلزم من تراخيص التصدير والاستيراد.

**3-ج- الاتحادات الجمركية:** الاتحاد الجمركي هو تجميع بين الأقاليم الجمركية للدول والأطراف في إقليم جمركي واحد بهدف تحقيق التكامل الاقتصادي بين عدد من الدول سواء بصفة جزئية محددة أو بصفة أثر طموحاً ومثال ذلك السوق الأوروبية المشتركة.

**3-د- المناطق الحرة:** ويقصد بها منطقة في داخل إحدى الموانئ أو بالقرب منها منعزلة عن بقية الإقليم تسهر عليها السلطات، ولا يسمح لأحد بالإقامة فيها وذلك على أن تتمتع المنطقة بتسهيلات واسعة من حيث تفريغ المنتجات وشحنها وتخزينها، كما يمكن التصريح لأصحابها بإجراء بعض العمليات البسيطة كالخليط أو الفرز، وتفرض رسوم على ما تؤديه من خدمات<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 309.

<sup>2</sup> العوفي هجرة، إصلاح التجارة الخارجية وانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، المركز الجامعي بالمدينة، دفعة 2004، ص 52.

### الفرع الثالث: مخاطر التجارة الخارجية

إن العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية تكون مدرجة في عقدين وهما العقد التجاري والعقد المالي، ومن هذا فإن أغلبية المخاطر تكون متعلقة بهذين العقدين، فمن ناحية العقد التجاري تشمل هذه المخاطر الحالة المالية للمشتري والقدرة على التسديد ومن ناحية العقد المالي-وهي الأكثر شيوعاً- نجد مخاطر متعلقة بسعر الصرف.

ولتجنب هذه المخاطر وما ينجم عليها من مشاكل، فعلى البنكي أن يكون على دراية بكل المخاطر المحتملة الوقوع ليتمكن من تفادي هذه الأخطار وتجنبها. يمكن تلخيص هذه المخاطر في:

**1- تصنيف المخاطر حسب الوقت الذي تقع فيه:** وتقع هذه الأخطار خلال المدة الزمنية التي تتم فيها الصفقة وهي متمثلة في:

**1- أ- خطر الصنع:** وهو متعلق بعدم إمكانية المصدر من تلبية الطلبية وذلك إما لأسباب تقنية أو مادية أو مالية.

**1 ب- خطر القرض:** يحدث هذا الخطر خلال تسليم السلع، حيث يصبح المشتري مجبر على تسديد مبلغ القرض ومن هذا يشكل خطر القرض عند عجز المشتري من دفع حقوق القرض

**1- ج- خطر اقتصادي:** يحدث أثناء عملية التصنيع وهذا ناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد، فهذا الارتفاع يتحمله المورد في حالة إذا كان العقد ينص على بند الأسعار غير الرجعية (الأسعار الثابتة غير القابلة للمراجعة).

**1- د- خطر الاستعمال الجزافي للضمانات (الإفراط في الضمانات):** أغلبية الضمانات الدولية تتميز بإمكانية الدفع دون تقديم تبرير.

**2- تصنيف المخاطر حسب الطبيعة:** وهذا ما يمكننا من تصنيف هذه المخاطر إلى مخاطر عامة ومخاطر خاصة

**2-1- المخاطر العامة:** وهي المخاطر التي يتعرض إليها كل عميل بغض النظر عن مركزه المالي أو سلوكه اتجاه البنوك التجارية، وهناك أربعة مخاطر رئيسية هي:

- مخاطر تغير أسعار الفائدة: احتمال تقلب أسعار الفائدة مستقبلاً.  
- مخاطر تغير أسعار الصرف وهذا يركز أساساً على اعتماد الدولة على سياسة سعر الصرف العائم وتركيزها على منتج واحد أثناء عملية التصدير.

- مخاطر ارتفاع معدلات التضخم وانخفاض القدرة الشرائية نتيجة لارتفاع المستوى العام للأسعار.

**2-2- المخاطر الخاصة:** ترجع الماطر الخاصة إلى ظروف تتعلق بنشاط المتعامل وبالقطاع الذي ينتمي إليه ومن أمثلة هذه الظروف المشاكل العمالية، ضعف الإدارة، ظهور سلع بديلة أو ما شابه ذلك، ومن المتوقع أن يترك هذا الخطر آثار غير مرغوب فيها على قدرة العميل بل وعلى رغبته في السداد، وذلك لما عليه من التزامات من بينها التزامات تجاه البنك التجاري الذي يتعامل معه والذي يحتمل أن يكون قد حصل منه على قرض لم يسدد قيمته بعد، ويمكن البنك من معالجة هذه المخاطر أو تجنبها من خلال قيامه بدراسة قبلية حول السلوك المالي للعميل في الماضي، استعمال أسلوب التحليل المالي، واستخراج النسب المالية لمعرفة مدى قدرة العميل على السداد، وهذه النسب هي الربحية، السيولة، الإفراض، والتغطية.

**3- المخاطر على البنك الممول للعقد:** هذه المخاطر يمكن تقسيمها إلى خطر عجز المصدر نفسه وخطر عدم التسديد من طرف المدين وهي على النحو التالي :

**3-1- خطر عجز المصدر نفسه:** ويقصد به خطر عدم قدرة المصدر على تنفيذ جميع بنود العقد.

**3-2- خطر عدم التسديد:** من طرف المورد ( خطر الإعسار) ويقصد به عدم قدرة المصدر على تسديد جميع مستحقاته المالية بسبب إعساره أي إفلاسه.

وأخيراً ما يمكن قوله حول المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية هو أنها متعددة ومتفرقة ومحتمل وقوعها في أي لحظة ممكنة، لذا يجب على المتعاملين أخذ الاحتياطات اللازمة قبل وأثناء وبعد مختلف العمليات، ومنه يمكن تلخيص أهم المخاطر في الجدول التالي:

جدول رقم (01): أهم مخاطر تمويل التجارة الخارجية.

نوع الخطر	انشغالات المصدر	انشغالات المستورد
خطر التموين	المستورد يقوم بإلغاء أو إدخال تغييرات على الطلبية.	المصدر لا يريد أو لا يمكنه تنفيذ العقد التجاري سواء لأسباب تقنية أو مالية لأسباب أخرى.
خطر عدم الدفع	المستورد لا يريد أو لا يمكنه أن يدفع.	المصدر لا يريد إرجاع أو تعويض التسبيقات أو الأقساط.
خطر الصرف	تراجع العملة التي يتم الدفع بها مقارنة بعملة المصدر.	ارتفاع قيمة العملة التي يتم الدفع بها مقارنة بعملة المستورد.
خطر التحويل	الدفعات لا يمكن تحقيقها في العملة المعينة.	الدفعات المضمونة أو استيراد الأقساط المدفوعة غير ممكن.
خطر سياسي/ اقتصادي.	أحداث اقتصادية أو سياسية تمنع المستورد من تنفيذ العقد.	أحداث اقتصادية أو سياسية تمنع المصدر من تنفيذ العقد.

المصدر: زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 53.

المطلب الثالث: التمويل البنكي للتجارة الخارجية.

الفرع الأول: أساسيات حول البنوك.

1: مفهوم البنك

يعرف الجهاز المصرفي لأي بلد على أنه المؤسسات والقوانين والأنظمة التي تعمل في ذلك البلد، حيث كانت كلمة بنك Banque الإيطالية الأصل تعني المنضدة التي تتم عليها عد وتبادل العملات، وأصبحت فيما بعد المكان الذي توجد به تلك المنضدة وتجري فيها المعاملات بالنقود والمتاجرة بها، واختلفت بعدها التعاريف باختلاف شكل البنوك القانوني وطبيعة عملها.

ومن هذه التعاريف يمكن استخلاص تعريف شامل، حيث يُعرف البنك على أنه مؤسسة تتعامل في الدين والائتمان فهي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو الآجال محدودة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء مشروعات وما يستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية.

2: آلية عمل البنك

يقوم البنك بالاحتفاظ بأموال الغير والمحافظة عليها، كما أنه يقوم بالمقابل بالمتاجرة بها ومن هنا يمكننا استنتاج عمليتين وهما:

- **العملية الأولى:** البنك مؤتمن على أموال الأشخاص المودعين الذين وضعوا ثقتهم فيه وأودعوا أموالهم، فهو حريص على ذلك المال كي يكون في مستوى الثقة الممنوحة له والتي يميلها القانون ( البنك ملتزم بإعادة الحق إلى أهله خاصة وأن هناك إثبات خطي لهذه الحق بالتوقيع والتاريخ) وهذا الحرص يتمثل في الضمانات التي يحددها البنك لتجنب خطر عدم التسديد ولضمان استعادة ما اقترضه.
- **العملية الثانية:** المصرف يتعامل لا بأمواله الخاصة أو باحتياطه بل بأموال المودعين فعليه أن يكون جاهزاً لطلبات السحب دون أي تأخير وهذا ما يؤدي بالمصرف إلى ضرورة وجوب توفير السيولة الكافية ( أي المال النقدي الجاهز) لدى المصارف لمواجهة طلبات السحب من قبل المودعين.

### 3: أنواع البنوك

تتعدد البنوك بتعدد أنواع أعمالها المصرفية، وتعدد الأنظمة الخاضعة لها، وتختلف من بلد لآخر حسب اختلاف المتطلبات الاقتصادية، وفيما يلي أنواع البنوك

**1- البنوك المركزية:** <sup>1</sup>البنك المركزي يطلق عليه " بنك البنوك" لكونه يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية وتحقيق الرقابة عليها تمنحه الحكومات سلطات الإصدار وسلطة السيطرة على البنوك الموجودة باختلاف أنواعها.

تأسس البنك المركزي بالقانون رقم 144/62 الصادر بتاريخ 1962/12/13، وهو بنك البنوك يشرف على مجموعة من الوظائف كإصدار النقد وتوزيع الائتمان ويمكن إيجازها فيما يلي من الوظائف<sup>2</sup>:

**1- أ- الوظيفة المصرفية:** وتتمثل في توفير خدمات مصرفية للبلد أهمها ما يستحقه قبل المدينين وتسديد ما على الدولة للدائنين، وكذلك توفير القروض لأجهزة الدولة المختلفة.

**2- ب- وظيفة نقدية وائتمانية:** وتتمثل في الإشراف على تنفيذ السياسة النقدية والائتمانية للبلد، فيقوم البنك المركزي بتحقيق المصلحة الاقتصادية وتلافي حدوث أي اضطرابات مالية سواء كانت عامة أم محلية، وينظم عملية الائتمان ويشرف عليها ليقوم بدوره في توجيهه من حيث كميته ونوعه وسعره بما يكفل الحاجات الحقيقية لنواحي النشاط التجاري والصناعي والزراعي.

<sup>1</sup>لحلل علال، دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي بالمدينة، ص

<sup>2</sup>عبد الله بن أحمد الطيار، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الوطن، الطبعة الثانية، 1994، ص 40.

- 1- ج- الوظيفة الرقابية: وتتصل في القيام بالرقابة على المصارف الأخرى ليتحقق الاستقرار الاقتصادي وفق الخطة المرسومة للدولة، ولتحقيق الرقابة المنشودة يتابع البنك المركزي أولاً بأول المراكز المالية للبنوك، ويضع قواعد عامة للرقابة والإشراف عليها لئلا تحيد عن الخط الاقتصادي المرسوم للبلد.
- 2- البنوك التجارية:<sup>1</sup> البنك التجاري هو مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة بين المودعين والمقترضين، يعتمد على ودائع الأفراد والهيئات بأنواعها المختلفة سواء تحت الطلب أو لأجل أو بإشعار، بإعادة استثمارها لفترات قصيرة الأجل في شكل تسهيلات ائتمانية يسهل تحويلها إلى النقدية حاضرة دون خسائر تذكر وذلك للمساهمة في تمويل التجارة الخارجية.
- 3- البنوك المتخصصة: وهي البنوك التي تخصص في تمويل قطاعات وأنشطة معينة من الاقتصاد القومي وذلك عن طريق تقديم قروض وتسهيلات طويلة الأجل، فهناك بنوك زراعية، صناعية، عقارية، استثمارية وادخارية.<sup>2</sup>

#### الفرع الثاني: هيكل الجهاز المصرفي في الجزائر

إن الجهاز المصرفي يلعب دوراً هاماً في تطوير وتقديم الدول اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً وذلك لتمويل المشاريع عن طريق وضع أدوات مصرفية حديثة وسريعة مسيرة عن طريق قواعد وأعراف دولية، وذلك لاختلاف النظم والقوانين التي تحكم عمليات التجارة الخارجية.

#### 1- الهيئات المالية البنكية.

وتتضمن الهيئات التالية:

1- البنك المركزي BCA ( بنك الجزائر حالياً): أنشئ في 01 جانفي 1963<sup>3</sup>، وهو بنك يمارس قيمة النظام أو الجهاز المصرفي نظراً لما له من سلطات واسعة وسيطرته على البنوك الموجودة باختلاف أنواعها، وهو يهدف أساساً إلى خدمة الصالح العام<sup>4</sup>. وهو بنك البنوك الذي يمكنه التأثير على نشاط البنوك التجارية وتوجيهها.

#### 2- البنوك التجارية: ونجد من البنوك التجارية ما يلي :

2-1- البنك الوطني الجزائري BNA: أنشئ هذا البنك بتاريخ 13 جوان 1966 ليكون أداة للتخطيط المالي ودعامة القطاع الاشتراكي والزراعي<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> خالد عبد الله، العمليات المصرفية، طرق محاسبية حديثة، دار وائل للنشر، 1991، ص 28.

<sup>2</sup> نعمت الله نجيب إبراهيم، مقدمة في الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، 1990، ص 492.

<sup>3</sup> القانون رقم 441/62 المصادق عليه في 13 ديسمبر 1962.

<sup>4</sup> محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، سنة 1969، ص 160. (بتصرف)

<sup>5</sup> الأمر رقم 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966.

2-2- القرض الشعبي الجزائري CPA: أنشئ هذا البنك في 29 ديسمبر 1966 ليخلف المصاريف الشعبية العديدة التي كانت متواجدة في الجزائر قبل هذا التاريخ.<sup>1</sup>

2-3- البنك الجزائري الخارجي BEA: أنشئ هذا البنك بتاريخ 01 أكتوبر 1967، وقد جاءت هذه المؤسسة لتوسيع نطاق التعامل مع الخارج.<sup>2</sup>

2-4- بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR: أنشئ هذا البنك بتاريخ 07 ماي 1982 لتلبية الطلبات المتزايدة لحاجيات القطاع الفلاحي.<sup>3</sup>

2-5- بنك التنمية المحلية BDL: أنشئ هذا البنك بتاريخ 30 أبريل 1985 في إطار تنظيم شبكة المؤسسات النقدية والمصرفية.<sup>4</sup>

3- البنوك الاستثمارية: ونجد منها:

3-1- البنك الجزائري للتنمية BAD: أنشئ هذا البنك بتاريخ 07 ماي 1963 على شكل مؤسسة عمومية ذات الشخصية المعنوية والاستقلال المالي.<sup>5</sup>

4- البنوك الادخارية: ونجد منها :

الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP: تأسس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بتاريخ 10 أوت 1964، وتتمثل مهمة الصندوق في جمع الادخارات الصغيرة للعائلات والأفراد، أما في مجال القرض فإن الصندوق يقوم المنح القروض إما للبناء أو لشراء سكن أو تمويل مشاركة المقترضين في تعاونية عقارية.<sup>6</sup>

الفرع الثالث: تمويل التجارة الخارجية.

سنحاول في هذا الفرع التطرق إلى ماهية التمويل المصرفي، مع معرفة أهمية التمويل بالنسبة للتجارة الخارجية.

1- ماهية التمويل المصرفي: ونقصد بالتمويل المصرفي للتجارة الخارجية توفير موارد مالية مناسبة وبأسعار فائدة متميزة، ويتضمن توفير التمويل اللازم، ضرورة العمل على توفير نوعين من التمويل، تمويل متوسط وطويل الأجل للاستثمارات الجديدة، وتمويل قصير الأجل لتمويل النشاط القائم، وفي كلتا الحالتين

<sup>1</sup> أمر رقم 204/67 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967.

<sup>2</sup> أمر رقم 33/66 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966.

<sup>3</sup> أمر رقم 106/82 المؤرخ في 13 مارس 1982 من قانون النقد والتسليف.

<sup>4</sup> بموجب المرسوم 85/85 الصادر بتاريخ 1985/04/30.

<sup>5</sup> بموجب القانون 165/63 الصادر بتاريخ 07 ماي 1963.

<sup>6</sup> أمر رقم 244/69 المؤرخ في 10 أوت 1964.

يحتاج الأمر إلى توفير التمويل المناسب وتسهيلات في الدفع لجذب الأشخاص الذين هم في حاجة للتمويل.<sup>1</sup>

**2- أهمية التمويل:** يعد تمويل التجارة الخارجية من الانشغالات الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين نظراً لما يكتسبه من أهمية في عمليات التسوية، حيث أدت الحاجة إلى التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري، ورغبة المستورد في الدفع المؤجل إلى أنواع مختلفة من الائتمان قصير، متوسط وطويل الأجل، وتهدف سياسة التوسع في تقديم الائتمان للمصدر، توفير السيولة اللازمة له لشراء خامات ومستلزمات إنتاجية لازمة لعمليات الإنتاج بغرض التصدير، حيث تتولى عامة البنوك التجارية عقد الائتمان قصير الأجل (6 أشهر)، أما طويل الأجل (من سنة إلى خمس سنوات أو أكثر) تتولاه عادة بنوك متخصصة في التجارة الخارجية أو مؤسسات مالية متخصصة، وعادة ما يكون سعر الفائدة الذي تحصله البنوك في العمليات الأخرى غير التصديرية.

## 2: طرق تمويل التجارة الخارجية.

ونجد من طرق التمويل للتجارة الخارجية التمويل القصير الأجل، والتمويل المتوسط والطويل الأجل.

**1- التمويل القصير الأجل<sup>2</sup>:** هي منافذ تلجأ إليها المؤسسة المصدرة لسد احتياجاتها ومدتها تمتد من شهرين إلى سنتين، وتستعمل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، حيث أنها تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل.

**1-1- إجراءات التمويل البحث:** هي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد ولها عدة أشكال:

**1-1-1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:** يخص هذا النوع من التمويل الخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، ويوجه لتمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائتهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل النظام الرئيسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وتتمثل على وجه الخصوص في:

- مبلغ الدين.

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

<sup>1</sup> شاكرا القزوني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 1999، ص 113.

<sup>2</sup> Etienne Morin, Commerce international, Edition vuibat, 1996, P163+ P164.

- اسم المشتري الأجنبي وبلده.

- تاريخ التسليم وكذلك المرور بالجمارك.

- تاريخ التسوية المالية للعملية.

**1-1-2-التسيقات بالعملة الصعبة:** يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسيق بالعملة الصعبة، وبالتالي يمكن للمؤسسة المصدرة الاستفادة من هذه التسيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسويق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم بالتسديد إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي، ولكن يجب على المؤسسة المصدرة أن تتخذ احتياطاتها، وتقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة.<sup>1</sup>

**1-1-3- عملية تحويل الفاتورة:** عملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن الصديين يحصلون على مبلغ الصفة مسبقاً من طرف المؤسسة المتخصصة من قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أي أقل من سنة.

**1-2- إجراءات الدفع والقرض:** أما فيما يخص إجراءات الدفع والقرض نجد كل من التحصيل المستندي والاعتماد المستندي كوسيلتي تمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية وهذا ما سنراه لاحقاً في الوسائل الدولية المتخصصة عند الدفع الدولي.

**2- التمويل المتوسط والطويل الأجل:** ينص التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهراً، 07 سنوات، وهناك العديد من التقنيات التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية وعلى العموم يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربع أحداث: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزافي، العقد الإيجاري الدولي.

**2-1- قرض المشتري<sup>2</sup>:** لتعريف قرض المشتري يمكن القول أنه قرض يمنح من طرف البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري، حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يجد فيه أنماط الدفع آجال التسديد سعر الفائدة، سعر العمولات، والضمانات ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 115 + ص 116.

<sup>2</sup> حمدي باشا، مطبوعات محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر سنة 2001/2002.

إن من مميزات قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين وهما:

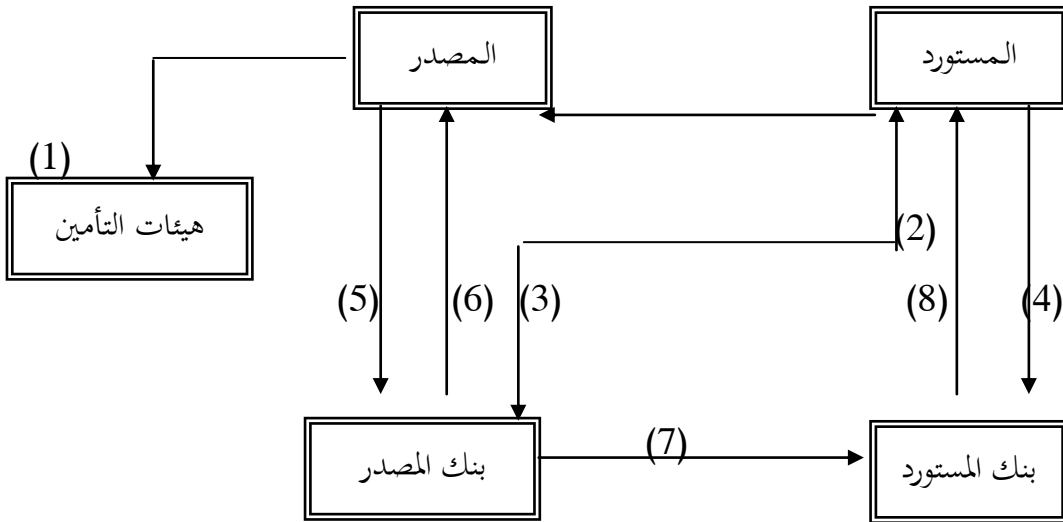
- **العقد التجاري:** الذي هو بمثابة تعريف واجبات الطرفين، السعر، الآجال.
- **العقد المالي:** ويمضي بين المشتري والبنك وهو على شكل عقد قرض يُمضى بعد العقد التجاري، ومن أهم الشروط الموجودة في هذه الاتفاقية وحسب جدول الدفع، ويكون ذلك في نهاية كل السداسي.
- **الضمانات:** هناك تأمين القرض وضمانات بنك المشتري.

2-1-أ- **مراحل سير عملية قرض المشتري:** وتتم بالمراحل الآتية

- 1- إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد ( عناصر العقد ومنها مبلغ الدفع، شرط الدفع، مواعيد الإرسال.....الخ).
- 2- حصول كلا من البنك المقرض والمصدر من طرف هيئة التأمين على وثيقتين للتأمين، الأولى لصالح البنك لضمان ضد خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي والثانية لصالح المصدر لتأمين ضد خطر الصنع.
- 3- يتم إمضاء اتفاقية فتح القرض بين المقرض والمستورد يظهر من خلالها الشروط المبينة في متناول المشتري أي لاحترام الالتزامات اتجاه المورد.

ويمكن توضيح مراحل سير عملية قرض المشتري في المخطط التالي:

**مخطط رقم (01): مراحل سير قرض المشتري.**



المصدر: C. Nehme, Stratégies commerciales, Organisation, Paris, 1992, P1

(1): طلب الضمان من هيئة التأمين.

(2): إبرام العقد التجاري بين المورد والمشتري مع دفع التسبيق.

(3): توقيف اتفاقية القرض بين المشتري والبنك.

(4): تقديم الضمانات البنكية من طرف المشتري.

(5): إرسال الوثائق مروراً ببنك المورد.

(6): دفع المبلغ من طرف بنك المورد لبنك المستورد.

(7): تقديم الوثائق من طرف بنك المورد لبنك المشتري والحصول على المبلغ المدفوع.

(8): تقديم الوثائق من طرف بنك المشتري للمشتري وحصوله على المبلغ الذي دفعه.

2-1-ب- مزايا وعيوب قرض المشتري<sup>1</sup>: إن مزايا قرض المشتري له طابع اقتصادي، وفي ميدان عيوبه له طابع تقني.

أ- المزايا: بالنسبة للمصدر العملية تكون بسيطة كأنه يستلم ثمن البضاعة بمجرد إرسالها، وهذا ما أدى إلى خطر الخزينة. أما بالنسبة للمستورد فهو يستفيد بقرض مباشرة مع البنك، بالإضافة إلى تكلفة القرض معروفة بدقة لأنها معدلات فائدة متفق عليها مسبقاً، وبالنسبة للبنك يسمح القرض بإمضاء عدة عقود رئيسية، ويسمح لها بجلب عدة هام من الزبائن (المستوردين) لتصريف المنتج الداخلي المتراكم.

ب- العيوب: بالنسبة للمصدر التكلفة الزائدة التي يتحملها المصدر لصالح البنك نتيجة تأمين القرض. أما بالنسبة للمستورد فيجد نفسه أمام عقدين لدراستهما عوض عقد واحد، هذا ما يصعب مهمته من الناحية الزمنية بالإضافة إلى أن وجوب تقديم العقدين (التجاري والمالي) لسطات البلد المشتري للموافقة على التحويل عادة ما يعيق أو يؤخر سير العملية. وبالنسبة للبنك فإجراءات التفاوض وتنفيذ عملية التحويل تسبب تنقلات مكلفة للإطارات ذات مستوى عالي، وبما أن البنك المؤمن قبل هيئة التأمين بنسبة 95 % ضد خطر الاستيراد فإن 5 % هي خطر يقع على عاتق البنك دون استطاعته تحميله لطرف ثالث، وهذا ما يؤدي بهم إلى عدم التعامل مع بعض المشتريين أو الدول التي تتوفر على مخاطر أكثر.

هذا النوع من القروض تطور استخدامه على أساس المنافسة الدولية الحادة وهو قرض في الأجل المتوسط والطويل، يستعمل في تمويل عمليات التجارة الخارجية، وتجدر الإشارة هنا إلى:

- مدة القرض: يمكن أن تصل إلى 10 سنوات ويمكن التفريق بين فترة الاستعمال وهي فترة ممتدة بين بداية استعمال القرض إلى بداية اهتلاكه، وفترة التسديد التي تمتد من بداية الاهتلاك إلى آخر مدة التسديد .
- قاعدة القرض: يعبر عن مبلغ القروض الذي يمثل 8 % من مبلغ الصفقة موضوعة للتمويل.

<sup>1</sup>لكحل علال، دور الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص

▪ **تكلفة القرض:** يعبر عن الفائدة المطبقة على القرض، إضافة إلى العملات ( عمولة التسيير والالتزام) وتكلفة التأمين.

▪ **تأمين القرض:** يؤمن من خلاله البنك المقروض بنسبة 90 % ضد خطر عدم قدرة المقترض على الدفع.

▪ **التأمين ضد الخطر الصناعي:** يؤمن للمورد بنسبة 90 % ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة أو سبب توقيف القرض من طرف البنك<sup>1</sup>.

**2-1-ج- الشروط العامة لقرض المشتري:** إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية:

- المستفيد: كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك القرض.

- الموضوع: تمويل عمليات التجهيزات، الخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.

- القاعدة الممولة: كل قيمة للعقد ما عدا التسبيقات.

- المدة ما بين 18 شهراً إلى 07 سنوات.

- التسديد: يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري<sup>2</sup>.

**2-2- قرض المورد:** هو ذلك القرض الذي يمنحه المورد إلى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة الأجل، وفي فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المورد والمستورد في عقد تجاري، ونلاحظ هنا المورد يلعب دور الممول المالي إضافة إلى دوره في الإنتاج.

**2-2-أ- خصوصياته:** إنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير، وطريقة الدفع فيه تكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه.

**2-2-ب- الشروط العامة لقرض المورد:** وشروطه هي :

- الموضوع: يستفيد منه لكل المؤسسات الصناعية والتجارية إلى تمويل ذاتها من التجهيزات وتقديم الخدمات المصاحبة لها.

- القاعدة الممولة: كل قيمة للحقوق الناشئة التي يملكها المورد على المشتري إلا التسبيقات.

- مدة القرض: ويكون من 18 إلى 07 نوات حسب مدة الدفع المرخصة من طرف الإدارة.

- نسبة الفائدة: محددة حسب بلد المشتري ومدة القرض.

- تحصيل الكمبيالات المخصصة من طرف البنك.

<sup>1</sup> حمدي باشا، مرجع سابق، ص 32.

<sup>2</sup> عمش بوبكر، مطبوعات لمحاضرات في مقياس تقنيات القرض، الجزائر، 2002/2001، ص 12

- الضمانات، تأمين القرض، ضمان البنك، ضمان الانتهاء الجيد للعقد.

## 2-2-ج- مراحل سير عملية قرض المورد:

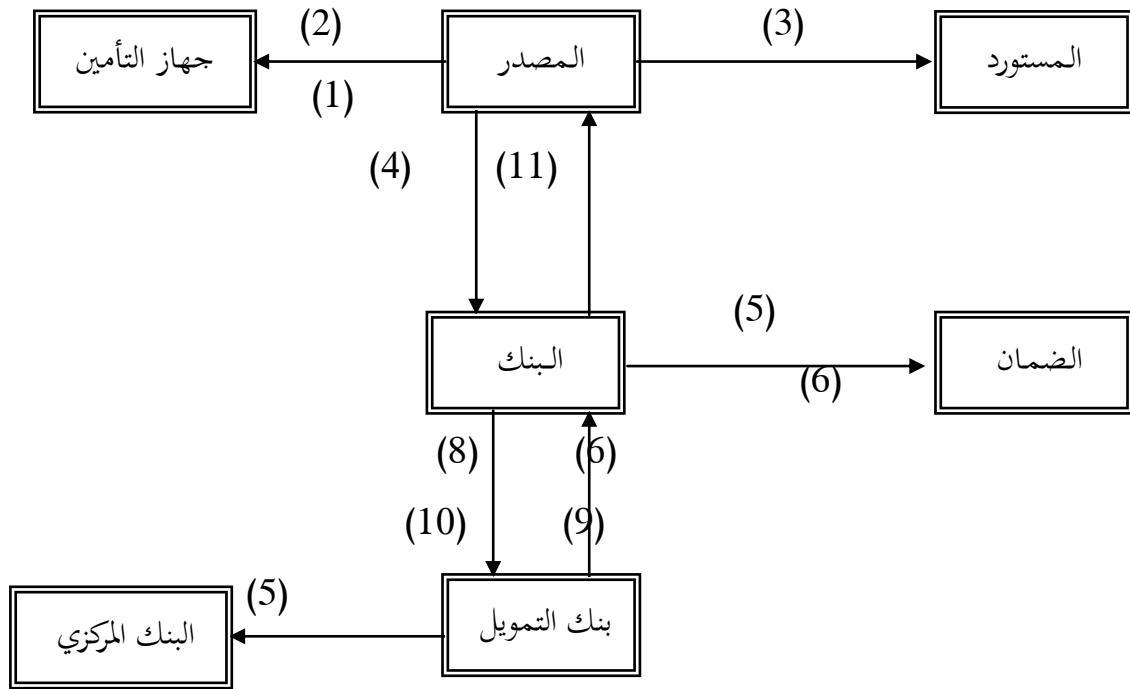
- يخبر المصدر بنكه بأنه سيقدم للمشتري مهمة للدفع تتم بعدها تحديد الشروط المالية.

- يقوم المصدر إما بالتأمين لوحده أو مع بنكه لدى هيئة التأمين وذلك لتفادي المخاطر السياسية وخطر عدم الدفع ( التحويل)

- إبرام العقد بين المصدر والمشتري الأجنبي، ويحتوي على الشروط التجارية ( مدة التصدر، القيمة الإجمالية)، ثم يرسل المصدر لبنكه الوثائق ومجموعة من المستندات المسحوبة من المشتري والتي يجب أن تكون ممضية من طرف هذا الأخير وبنكه.

ويمكن توضيح مراحل سير قرض المورد في المخطط التالي :

### مخطط رقم (02): مراحل سير قرض المورد



المصدر: Etienne Moin, Commerce international, sirey, 1996, P0175

(1): طلب التأمين.

(2): الحصول على عهد الضمان قبل إمضاء العقد لمدة 6 أشهر.

(3): إمضاء العقد.

- (4): المصدر يطلب قرض المورد من بنكه.
- (5): يمكن للمشتري أن يقدم ضمان بنكي.
- (6): يقدم بنك المصدر لبنك التمويل ضمن عقد التصدير الضمانات الملحقة وكل المعلومات عن التصدير.
- (7): يقدم بنك التمويل ملفاً للبنك لاحتمال إعادة التأمين وكذا مختلف وثائق القرض.
- (8): يحدد بنك التمويل شروط موافقته وطبيعة الضمان للإلغاء الجيد للعقد.
- (9): يبعث بنك المصدر لبنك التمويل الكمبيالات مظهرة إلى جانب مختلف وثائق القرض.
- (10): يبعث بنك التمويل لبنك المصدر بقيمة الآجال وحقوق التجميد.
- (11): بنك المصدر يبعث شروطه للمصدر ثم يتم تمويله.

## 2-2- د - مزايا وعيوب قرض المورد: قرض المورد كغيره من القروض له مزايا كما له عيوب:

**أ-المزايا:** يلعب المورد دوراً ثلاثي حيث يكون سهولة وسرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر، ويعتبر أقل تكلفة بالنسبة للمستورد لأنه تؤخذ بعين الاعتبار تكلفة هذا القرض عند تجديد سعر تكلفة الصفقة<sup>1</sup>. كما يسمح تنوع شروط التمويل إذ تم اختيار المورد غالباً على أساس المزايا التي يقدمها تمويله، وهذا بغض النظر على إما إذا كانت مدته أحسن من الناحية التقنية، نوعية الأسعار، ومدة التسليم.

**ب-العيوب:** يتحمل المورد خطر عدم الدفع من قبل المشتري، حيث يبقى مديناً للبنك وبالتالي يستوجب عليه التسديد بدل المشتري. بالإضافة إلى عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصاريف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن وتظهر في المبلغ الإجمالي، ويتحمل المورد الجزء غير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

وفيما يلي سنحاول المقارنة بين قرض المورد وقرض المشتري وذلك من خلال خصائص كل منهما في الجدول المبين أدناه:

<sup>1</sup>لكحل علال، مرجع سبق ذكره، ص 56.

جدول رقم (02): المقارنة بين قرض المورد وقرض المشتري.

خصائص القرض	قرض المشتري	قرض المورد
العقد	يتضمن عقد مالي وعقد تجاري.	يتضمن عقداً واحداً
المدة	أكثر من 18 شهراً	
عدد أطراف التفاوض	ثلاثة أطراف للتفاوض المورد، المشتري، البنك	طرفين للتفاوض المورد والمشتري.
التكلفة	التكلفة مرتفعة وهذا راجع إلى الفائدة، التأمين عمولة السير والالتزام	تعتبر منخفضة للمورد لأنه يأخذ بعين الاعتبار التكاليف عند تحديد السعر
السرعة	نظراً لنوعية العقد فهناك فترة طويلة للتفاوض على العقد التجاري ثم المالي	أكثر سرعة بما أن مراقبة مجمل العملية يقوم بها المصدر
الدفع	التسديد يكون فوري فهناك فترة طويلة نوعاً ما بالنسبة للمبالغ.	الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية.
تحمل المخاطر	المشتري يتحمل المخاطر	المورد يتحمل المخاطر
الفائدة الممولة	تصل قيمة القرض من 80 % إلى 85%، أما الباقي 15 % كتسييق.	تصل قيمته قيمة الصفقة.

المصدر: إعداد الطالبة.

**2-3- التمويل الجزافي:** هي العملية التي يتم من خلالها خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعليه فهي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفتترات متوسطة، أو هي عملية شراء لديون عن الصادرات السلع والخدمات. وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، نظراً لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين)

**2-4- العقد الايجاري الدولي:** هي عبارة عن آلية تمويل متوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى المؤسسات المختصة الأجنبية التي تقوم بالتفاوض مع

المستورد حول إجراءات إبرام عقد تجاري وتنفيذه، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملة وطنية، في حين المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الاجباري<sup>1</sup> وخاصة " عدم التسديد الفوري" لمبلغ الصفقة والذي يكون عادة باهض الثمن.

### المبحث الثاني: التمويل عن طريق الاعتماد المستندي

بالرغم من أن الإعتماد المستندي هو من أساليب التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية، إلا أنه يعتبر من أشهر التقنيات المستعملة في عمليات التمويل، نظراً لما يقدمه من ضمانات و تسهيلات للمصدرين و المستوردين على حد سواء، و كذلك إعتماده بشكل واسع في المبادلات التجارية الدولية.

### المطلب الأول: ماهية الإعتماد المستندي

للتعرف على ماهية الإعتماد المستندي تم التطرق إلى العناصر التالية :

### الفرع الاول: مفهوم الإعتماد المستندي

قدمت للإعتماد المستندي عدة تعاريف منها مايلي :

**تعريف 1 :** إن كلمة الإعتماد هنا يقصد بها قرض، أما المستندي يقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض، أما من حيث تعريف الإعتماد المستندي ذاته، يمكن التمييز بين تعريفين أساسيين للمفهوم الواحد، وذلك من الناحية الإصطلاحية ومن الناحية التقنية .  
فمن الناحية الإصطلاحية يقصد بالإعتماد المستندي ذلك الإعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب عميله أياً كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول كميالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الإعتماد، وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للأرسال، وبعبارة أخرى فهو إعتماد ناشئ عن وساطة بنكية ( بنكين ) لمتعاملين إثنين، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين .

أما من الناحية التقنية فالإعتماد المستندي يعني الدفع مقابل المستندات، وهي الوسيلة الأكثر شيوعاً وإستعمالاً في مجال التجارة الخارجية، فهو عملية قرض من نوع الإلتزام بالإمضاء، بناء على طلب المستورد ( مشتري البضاعة) الذي طلب فتح إعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر، بعد أن يكون الطرفان قد إتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله، مع تحديد نوع الإعتماد الذي فتحه، وبموجب هذا الإلتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2001، ص124.

<sup>2</sup> عبد الحق بوعتروس : الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000، ص 86 .

**تعريف 2 :** الإعتماد السنتدي هو تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الإعتماد بناء على طلب

عميله، يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد ( المصدر )،

بأن يدفع أو يقبل أو يخضم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا العقد<sup>1</sup>.

**تعريف 3 :** الإعتماد المستندي هو عقد يتعهد البنك بموجبه بدفع مبلغ محدد للمستفيد إذا ما قدم هذا الأخير في أجل محدد وثائق معينة<sup>2</sup>. و خلاصة القول أن "الإعتماد المستندي هو تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الإلتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بارسال البضاعة المتعاقد عليها".

### الفرع الثاني: أطراف الإعتماد المستندي

يشترك عادة في تنفيذ الإعتماد المستندي أربعة أطراف هي:

أ- **المستورد:** وهو ذلك الشخص أو المؤسسة التي تطلب فتح الإعتماد ويكون لها ذلك بموجب عقد بين المستورد والبنك فاتح الإعتماد، هذا العقد يجب أن يتضمن جميع شروط وبنود الإتفاق المبرم مع المصدر مع تعيين نوع وطبيعة الإعتماد ذاته.

ب- **البنك فاتح الإعتماد :** وهو بنك المستورد الذي يقدم إليه طلب فتح الإعتماد، وبعد الدراسة والتحليل لوضعية طالب الإعتماد من قبل البنك ذاته يقرر بالموافقة أو العكس، إذا تعلق الأمر بالموافقة بفتح الإعتماد و يبلغ المستفيد مباشرة بهذا الفتح لصالحه، والذي يكون في الغالب عن طريق بنك آخر وهو بنك المراسل أو بنك المصدر.

ج- **بنك المراسل :** وهو بنك المصدر، بحيث عند تلقي البنك المراسل إشعار بفتح إعتماد لصالح أحد متعامليه يقوم بدوره بتبليغه للمستفيد سواء بإضافة تأكيده أو دون ذلك .

د- **المستفيد :** وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد من الإعتماد المفتوح لصالحه أي (المصدر) ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للإعتماد، ويقوم بتقديم المستندات الضرورية والمطابقة للعقد المبرم إلى البنك المراسل فور إتمام العملية (عملية التصدير والشحن)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد : البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2000، ص 248 .

<sup>2</sup> Farouk Bouyacoub : op-cit ,P 263 .

<sup>3</sup> عبد الحق بوعتروس : مرجع سابق، ص 96-97

### الفرع الثالث: أهمية الاعتماد المستندي

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساساً في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية، وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن إيرا زها فيما يلي :

#### أ. بالنسبة للمشتري ( المستورد )<sup>1</sup>

✓ يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي إشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً لما اتفق عليه مع البائع، وإنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد .

✓ يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات، إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالباً عند تسلمه المستندات من البنك.

✓ يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجارها وعلاقاتها الخارجية، ويحقق وفراً في المال والوقت ويؤمن ضماناً بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع .

✓ لا يتتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائياً عن طريق الوساطة البنكية، وكذلك الحال بالنسبة للمصدر .

#### ب. بالنسبة للبائع ( المصدر )

✓ حقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثلث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.

✓ يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع .

✓ يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف<sup>2</sup>.

✓ بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى .

✓ إن إبقاء المشتري بعيداً عن موطن البائع، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد معه بعيداً عن المنافسين له من المنتجين الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع

وبذلك ينحصر التعامل معه<sup>3</sup>

<sup>1</sup> أنطوان الناشر، خليل الهندي : العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998، ص 89 .

<sup>2</sup> زياد رمضان، محفوظ جودة : الإتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، 2000، ص 151 .

<sup>3</sup> أنطوان الناشر، خليل الهندي : مرجع سابق، ص 90 .

### ج. بالنسبة للبنوك

✓ يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه<sup>1</sup>.

✓ تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه، وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) لغاية تاريخ استيفائها وإستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد<sup>2</sup>.

### د. بالنسبة للتجارة الخارجية

المساعدة على إنتشارها بسهولة خاصة وأن الإعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق إنتشار هذه التجارة، فالبنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد، فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا في حالة إستلامه الوثائق الخاصة بهذه البضاعة<sup>3</sup>.

فكل هذا يساهم في رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها، ممثلة أساسا في وسيلة الإعتماد المستندي كاستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية .

### المطلب الثاني: أنواع الإعتماد المستندي

هناك عدة تقسيمات للإعتمادات المستندية وفقا لعدة معايير، والتي يمكن تصنيفها كالتالي :

#### الفرع الاول: أنواع الإعتماد من حيث درجة التزام البنوك

##### 1.1 الإعتماد المستندي القابل للإلغاء cre. doc. Révocable

يظهر هذا النوع من الإعتماد عند ما يقوم بنك المستورد بفتح إعتماد مستندي لصالح زونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء، وعليه فإن الإعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد تجاه المصدر، ومن الممكن أن يلغى في أي لحظة، وهذه السلبيات تجعل من هذا النوع من الإعتمادات المستندية نادرة الإستعمال<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس : مرجع سابق، ص 88

<sup>2</sup> أنطوان الناشف، خليل الهندي : نفس المرجع السابق، ص 91 .

<sup>3</sup> زياد رمضان، محفوظ جودة : مرجع سابق، ص 151 .

<sup>4</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق، ص 116 .

وفي حالة وجود أي اعتماد مستندي غير موضح المعالم (نوعه) فإنه يعد تلقائياً من قبل الإعتمادات المستندية القابلة للإلغاء، وهو ما نصت عليه الأحكام والقواعد الدولية للإعتمادات المستندة في مادتها السابعة.

### 1. 2 الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء cre. doc. irrévocable

عندما يصدر الإعتماد بهذه الصفة فإن البنك فاتح الإعتماد يكون ملتزماً بصورة نهائية بتفويض شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليها في عقد فتح الإعتماد، شريطة أن تكون المستندات مطابقة تماماً لبنود وشروط الإعتماد، فبنك المستورد لا يمكنه أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف، غير أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يضيف تعهده إلى تعهد بنك المستورد، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد<sup>1</sup>.

ومن ثم فأهم ما يميز هذا النوع من الإعتماد المستندي هو أن إمكانية التغيير في شروط العقد أو إلغائها مرهونة باتفاق وتراضي أطراف العقد، فضلاً عن تحديد مدة صلاحيته بتاريخ أقصى منفق عليه، أما عن مساوئه فهي تتعلق أساساً بالأضرار التي يمكن أن تلحق بالمستفيد خاصة فيما يتعلق بخطر عدم الملائمة وخطر البلد ذاته (خطر سياسي واقتصادي) بحيث أن البنوك غير مسؤولة على مثل هذه الأخطار، فضلاً عن عدم السرعة في التنفيذ وذلك للإجراءات التي يتطلب إتخاذها وقتاً قبل التنفيذ<sup>2</sup>.

### 1. 3 الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز (المؤكد) cre. doc. irrévocable et

#### confirmé

إن الإعتماد المستندي المعزز (المؤكد أو المثبت) يكون في حالات الإعتماد غير قابل للنقض وفيه يشترط البائع (المستفيد) تدخل بنك ثان ليضمن له الوفاء بقيمة المعاملة التجارية، وكل ذلك ليزداد إطمئناناً على تحصيله لمقابل معاملته، وبهذا يكون إستفاد من إلتزامين مستقلين :

✓ إلتزام البنك المصدر أي بنك المستورد في الداخل.

✓ إلتزام البنك المختار أي بنك المصدر في الخارج.

فالبنك الثاني يأخذ عمولة لقاء تعزيزه وتأكيد الإعتماد، ويمثل ضماناً للمستفيد لإتمام صفقته نيابة عن بنك المستورد، على إعتبار أنه في حالة ما إذا طلب بنك الأمر (المستورد) من بنك آخر إثبات إعتماده غير قابل للإلغاء ووافق هذا الأخير على عملية التثبيت، تصبح هذه العملية إلتزاماً قطعياً من طرف البنك المثبت (المعزز)، إضافة إلى إلتزام البنك الأمر إلى غاية تقديم المستندات المتفق عليها وتنفيذ الإعتماد، إن

<sup>1</sup> مدحت صادق: مرجع سابق، ص 17 .

هذا النوع من الإعتقاد المستندي يلجأ إليه عادة، عندما يكون المتعاملان غير معروفين لبعضهما البعض معرفة تامة في مجال نشاطهما ومعاملتهما، أو لفقدان الثقة فيما بينهما وخاصة من جانب المصدر (البائع)، كما ويمكن أن يلجأ كذلك إلى التثبيت في حالة ما إذا كان بنك المستورد غير معروف أو لا يتمتع بسمعة كبيرة في الأوساط المالية، أو أن البائع غير مطمئن إليه، ويطلب كذلك التعزيز أو التثبيت في حالة ما إذا كانت الوضعية الإقتصادية أو السياسية وكذلك الحالة الأمنية في البلد فاتح الإعتقاد غير مستقرة أو متدهورة، مما يلجأ إلى طلب تثبيت إعتقاده لدى بنكه، وإذا حصل على الموافقة معنى ذلك أنه يمكن له أن يحصل على قيمة الصفقة في الموعد المحدد دون مراجعة البنك المرسل، وأهم ما يميز هذا الإعتقاد هو إزدياد عنصر الثقة والضمان بالنسبة للبائع خاصة، أما عن مساوئه فهي مرتبطة بالزمن والتكلفة في الوقت ذاته، فتتفقد هذا النوع من الإعتقاد يتطلب وقتاً وتكلفة أكبر مقارنة بالأنواع الأخرى، علماً بأن معظم الدول تلجأ إلى التعامل بهذا النوع من الإعتقاد ومن بينها الجزائر .

#### الفرع الثاني: أنواع الإعتقادات من حيث كيفية تنفيذها

### 2. 1 الإعتقاد المستندي المنفذ بالإطلاع cre. doc. à vue

هو ذلك الإعتقاد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره للوثائق وتحقق البنك من صحتها، بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور إستلامه للسندات والوثائق الواردة إليه أو للتحويل عليها من المستفيد ( المصدر).<sup>1</sup>

### 2. 2 الإعتقاد المستندي المنفذ بالقبول cre. doc. par acceptation

إن الغرض من إعتقاد القبول هو إعطاء المستورد الوقت الضروري للسداد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الإعتقاد قبل حلول أجل السداد، وبذلك يتجنب اللجوء إلى الإقتراض لتمويل عملية الاستيراد، وبعد الإنتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الإعتقاد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل التوقيع بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على أيهما ثم إعادتها إليه، وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه إما لتحويل قيمتها في تاريخ إستحقاقها مقابل عمولة إذا كان في حاجة عاجلة إلى السيولة .

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس : مرجع سابق، ص 91-93 .

### 2. 3 الاعتماد المستندي المنفذ بالدفع المؤجل cre. doc. à paiement différé

بالنسبة لهذا الإعتقاد لا يتم الدفع للمستفيد فوراً عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد إنقضاء مدة من الزمن محددة في الإعتقاد، وإعتقاد الدفع المؤجل يمنح للمشتري فترة سماح وفي نفس الوقت يضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الإعتقاد، ويلاحظ أن الفرق بين الدفع لأجل والدفع بالقبول هو أنه:

- في إجراءات القبول يتلقى المصدر الكمبيالة مقبولة، مقابل وصول المستندات للمشتري .
- في الدفع لأجل يتلقى المصدر وعداً بالدفع في تاريخ الإستحقاق المتفق عليه<sup>1</sup>.

### الفرع الثالث: أنواع الإعتمادات حسب ما تقتضيه مصلحة المتعاملين

### 3. 1 الاعتماد المستندي المتجدد cre. doc. revolving

يطلق عليه البعض الإعتقاد الدائري، وهو الإعتقاد الذي تتجدد قيمته تلقائياً دون الحاجة لإجراء أي تعديل أو تمديد للإعتقاد، قد يكون الإعتقاد المتجدد تراكمياً أي أن المبلغ غير المستخدم في فترة معينة يحمل إلى الفترة القادمة، وقد يكون الإعتقاد المتجدد غير تراكمي أي أن المبالغ غير المستخدمة لا تحمل إلى الفترة الموالية<sup>2</sup>.

وينصح بعدم فتح هذا النوع من الإعتمادات إلا في أضيق الحدود ولعملاء ممتازين في التعامل والإلتزام، نظراً لخطورته وخصوصاً إذا كان من النوع التراكمي الأمر الذي يعطي المستفيد حرية كبيرة في التحكم في قيمة المستندات وكمية البضاعة المشحونة لدرجة أن المستفيد يمكنه أن لا يشحن أي جزء من البضاعة خلال عدد دورات الإعتقاد<sup>3</sup>.

### 3. 2 الاعتماد المستندي المشروط cre. doc. red clause

هذا النوع من الإعتمادات يسمح للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن، تخضع قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقاً، ويعني هذا بطبيعة الحال أن معطي الأمر يوافق مسبقاً على السماح للمستفيد - وفقاً للإتفاق بينهما - بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الإعتقاد قبل تقديم مستندات الشحن، ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدماً لتمويل نقل البضاعة من الداخل إلى ميناء الشحن أو لتعبئة البضاعة، وفي بعض الحالات تستعمل تلك المبالغ لشراء أو لرد سلفة لبنك كانت البضاعة مرتبهة لديه، وهذا يعتبر وسيلة لتمويل البائع الذي يفتقر إلى الإمكانيات المالية الكافية لإعداد البضاعة للشحن<sup>4</sup>.

### 3. 3 الاعتماد المستندي القابل للتحويل cre. doc. transférable

<sup>1</sup> مدحت صادق : مرجع سابق، ص 21-22 .

<sup>2</sup> عبد المطلب عبد الحميد : مرجع سابق، ص 258 .

<sup>3</sup> جمال يوسف عبد النبي : الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001، ص 25 .

<sup>4</sup> مدحت صادق : مرجع سابق، ص 20 .

بمقتضى هذا الإعتاد يمكن للمستفيد أن يطلب من بنك المشتري تحويل الإعتاد المفتوح، لصالح مستفيد آخر، وينبغي أن يرد البنك بقبول ذلك حتى يتمكن المستفيد من إتمام عمليات الإسترداد والتصدير والحصول على قيمة الصفة، علما بأن شروط الإعتاد القابل للتحويل تبقى سارية كما هو الشأن عند الإتفاق عليها مع المستفيد الأول، أي المتعلقة بالإعتاد الأصلي، ما عدا ما يتعلق بالشروط التي تخص البضاعة ذاتها ( سعر، كمية، نوع، تاريخ الإستلام ) وعادة ما يلجأ إلى هذا النوع من الإعتاد عندما يكون المصدر ليس هو المنتج الفعلي للبضاعة أو لجزء منها، أو يكون غير جاهز في الميعاد المتفق عليه، وحفاظا على سمعته يطلب أو يسمح بتحويل الإعتاد المفتوح لصالحه إلى آخرين.

### 3. 4 الإعتاد المستندي القابل للتجزئة cre. doc. dévisible

وهو ذلك الإعتاد الذي يمكن بموجبه شحن البضاعة على دفعات وقبض ثمن كل دفعة عندما يتم شحنها، علما بأن التجزئة قد تكون مكانية كما قد تكون زمانية، فالمكانية تعني السماح بشحن البضاعة على أكثر من وسيلة نقل ( برية، بحرية، جوية ) في الوقت ذاته، وذلك بالإرتباط وطبيعة نشاط المستورد وتوزيع نشاطه الذي يقتضي هذه التجزئة، أما الزمانية فتعني السماح للمورد بتوريد السلعة على دفعات وذلك بموجب هذا الإعتاد ذاته، وكل ذلك لظروف المصدر أو لظروف المستورد التي تتطلب هذه التجزئة، ويترتب على كل ذلك تجزئة في الوفاء بالإعتاد المستندي، أي تجزئة في التسديد<sup>1</sup>.

### 3. 5 الإعتاد المقابل أو الإعتاد الضهير Le contre – credit

هي عملية تتضمن إعتادين، يفتح الأول لصالح المستفيد كي يقوم بتوريد البضاعة، واستنادا إلى هذا الإعتاد يفتح المستفيد إعتادا ثان لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الإعتاد الأول، ويطلق على الإعتاد الثاني الإعتاد الظهير أو المساند، وهذا الإعتاد يستخدم في الحالات التي يكون فيها المستفيد من العتماد الأصلي (الأول) مجرد وسيط وليس منتجا للبضاعة، وتكون شروط الإعتاد الثاني مطابقة لشروط الإعتاد الأول، فيما عدا مبلغ الإعتاد وسعر الوحدة، إذ يكونان أقل كما أن صلاحية الإعتاد الثاني يجب أن تنتهي قبل إنتهاء صلاحية الإعتاد الأول بفترة تسمح بوصول المستندات إلى المورد، وتقديمها قبل إنتهاء فترة سريان الإعتاد الأول<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث : أسس الإعتاد المستندي

<sup>1</sup> عبد الحق بوغتروس : مرجع سابق، ص 94-95 .

<sup>2</sup> مدحت صادق : مرجع سابق، ص 19 .

تشكل الوثائق وخطوات سير الإعتماد المستندي أهم الأسس التي يقوم عليها الإعتماد المستندي .

### الفرع الاول: وثائق الإعتماد المستندي

تشكل الوثائق الأساس الذي يتم الإستناد إليه في التسوية المالية قبل الإستلام الفعلي للبضاعة

ويمكن تصنيفها إلى مجموعات رئيسية كما يلي :

#### 1.1 الوثائق المتعلقة بالبضاعة محل العقد

##### 1-1.1 الفاتورة التجارية *facture commerciale*

إن الفاتورة تمثل المحور الرئيسي الذي يقوم عليه الإعتماد المستندي وهي تصدر من قبل المصدر لصالح المستورد، وينبغي أن تحتوي على معلومات متعلقة بالبضاعة محل العقد، فهي تبين كمية البضاعة، حجمها، قيمتها، نوعها، مواصفاتها ووزنها، هذه الوثيقة يجب أن يكتب مبلغها بالأرقام والحروف ودون شطب، وتحرر على أكثر من (03) نسخ، وتوقع من قبل مصدرها وهو المصدر، شاهداً على صحة البيانات الواردة على مثل هذه الوثيقة، وباعتبار الفاتورة تمثل سند الملكية قانوناً، لذلك ينبغي المصادقة عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية في بلد المصدر، ثم من قبل سفارة أو قنصلية البلد المستفيد.

##### 1.1-2 شهادة المنشأ *certificat d'origine*

هذه الوثيقة تبين المصدر الحقيقي للبضاعة، حيث تتضمن إسم البلد الذي صنعت فيه، ويصادق عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية أو إدارة الجمارك في بلد المصدر، وأن تكون على عدة نسخ تقدم أو تستظهر عند الضرورة، علماً بأن هذه الوثيقة ضرورية جداً بالنسبة لمصالح الجمارك في بلد المستورد، حيث أنها تمكنها من تطبيق نظام الرسوم الجمركية المناسبة لها .

##### 1.1-3 شهادة بلد الإرسال *certificat de lieu d'expedition*

وهي الوثيقة التي تبين لنا البلد الذي تم منه إرسال البضاعة، على اعتبار أنها تكون مصنعة في بلد غير البلد المرسل<sup>1</sup>.

##### 1.1-4 شهادة الوزن *certificat de poids*

وهي ضرورية في بعض السلع التي تعتمد على الوزن، والتي تحمل بشكل سائب مثل الحبوب والفسفات، كذلك مهمة للأخشاب والحديد<sup>2</sup>.

##### 1.1-5 قائمة الطرود *list de colisage*

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس : مرجع سابق، ص 97-98 .

<sup>2</sup> جمال يوسف عبد النبي : مرجع سابق، ص 52 .

وهي وثيقة تتضمن أرقام الطرود المشحونة وأوزانها وأحجامها ومحتوياتها التفصيلية، وتظهر أهمية هذه القائمة بالنسبة للشاحنين عندما يتم شحن الطرود متشابهة إلى مستوردين مختلفين، حيث تسهل عليهم عملية الفرز والتسليم<sup>1</sup>.

### 1.1-6 الشهادات الطبية certificats sanitaires

وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

### 1.1-7 الشهادات الجمركية certificats douaniers

وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية<sup>2</sup>. هذا وبإمكان المستورد أن يطلب وثائق أخرى مثل شهادة التفقيش والفحص، شهادة الجودة، شهادة النوعية، شهادة التحاليل ... إلخ .

### 1.1 2 الوثائق المتعلقة بالنقل

هذه الوثائق يتم إصدارها من قبل صاحب وسيلة النقل مهما كانت طبيعتها ويسلمها للمصدر إثباتا لنقل البضاعة، وهي تكتسي أهمية كبيرة كونها تمثل سند الملكية للبضاعة كما هو الحال بالنسبة للفاتورة، وتختلف وثائق النقل باختلاف كميته المستعملة حيث يتطلب إستعمال أي كيفية إصدار وثائق النقل الخاصة بها .

والجدول الموالي يبين كميته النقل والوثائق المرتبطة بكل منها .

### جدول رقم (3) : كميته النقل والوثائق المرتبطة بكل منها.

الوسيلة المستعملة	الوسيلة المرتبطة بها
عن طريق البحر .	سند الشحن البحري .
عن طريق الجو .	رسالة النقل الجوي .
عن طريق البر .	رسالة النقل البري .
عن طريق البريد والمواصلات .	وصل الطرود البريدية .

المصدر : عبد الحق بوعتروس : مرجع سابق، ص 100 .

### 1.1-2 سند الشحن البحري connaissance maritime

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق، ص 45 .

<sup>2</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق، ص 118 .

وتصدر عن شركة النقل البحري المرخصة وتعتبر عقد نقل وتسليم وفي نفس الوقت وثيقة ملكية للبضاعة، وهي بمثابة الإيصال الذي يثبت استلام البضاعة من قبل الناقل تمهيدا للشحن ومن أشهر أنواعها:

### ❖ سندات الشحن النظيفة clean B/L

هي السندات التي تخلو من أي تحفظ أو ملاحظة تفيد بوجود عيب في البضاعة أو بتعبئتها، وهي التي تظهر بأن البضاعة محملة على متن الباخرة وهذا النوع تشترطه البنوك باستمرار .

#### 1. 2-رسالة النقل الجوي LTA

تعتبر بمثابة عقد النقل ووصل باستلام وشحن البضاعة، وتصدر عن شركات الطيران أو وكلائها المعتمدين، إلا أنها تعتبر وثيقة ملكية كما هو الحال في سند الشحن البحري، حيث يتم استلام البضاعة بموجب أمر أو إذن تسليم الذي يصدره مدير المطار عند وصول البضاعة حيث يتم تظهير من قبل البنك فاتح الإعتماد والتي شحنت البضاعة باسمه كمرسل إليه.

#### 1. 2-3رسالة النقل البري

##### أ- سند الشحن بالسيارات

وتشبه إلى حد كبير سند الشحن البحري من حيث التفاصيل والبيانات التي في متنها، وتصدر هذه السندات عن شركات تمتلك سيارات شاحنة أو عن شركات مرخصة لتعاطي أعمال الشحن البري، وتعتبر هذه السندات وصلا باستلام البضاعة .

##### ب- سندات الشحن بالسكك الحديدية

وتشبه سند الشحن البحري وسندات الشحن بالسيارات وتعتبر وصل استلام للبضاعة، وتصدر عن شركات السكك الحديدية أو وكلائها المعتمدين أو عن سلطة السكك الحديدية .

#### 1. 2-4وصل الطرود البريدية parcel post receipt

وتعتبر هذه الوصلات وصل استلام للبضاعة، وتصدر عن إدارة البريد الرسمية<sup>1</sup>.

#### 1. 3وثيقة التأمين document d'assurance

تصدر وثيقة التأمين من إحدى شركات التأمين المعتمدة لتغطية أخطار معينة من الممكن أن تتعرض لها البضاعة، ويراعى في وثيقة التأمين أن يكون مبلغ التأمين مساويا على الأقل لقيمة البضاعة، ويكون في الغالب بإضافة نسبة 10 % لهذه القيمة، كما يجب أن يكون تاريخها مطابقا لتاريخ سند النقل أو

<sup>1</sup> جمال يوسف عبد النبي : مرجع سابق، ص 47-51 .

سابقا له، ويجب أن يكون وصف البضاعة كما جاء في الفاتورة وأن يغطي التأمين كافة الأخطار المنصوص عليها<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: سير عملية الإعتامد المستندي

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الإعتامد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ عقب إبرام عقد البيع.

### 2. 1فتح الإعتامد المستندي

تستند العلاقة بين الأمر بفتح الإعتامد وبنكه إلى عقد الإعتامد، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم فتح الإعتامد المستندي وفق المراحل التالية :

أ- يوقع الأمر طلب فتح الإعتامد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع<sup>2</sup>.

ب- يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات إئتمانية.

ج- فور قيام العميل بتنفيذ إلتزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الإعتامد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الإعتامد الذي يتضمن كل بيانات وشروط الإعتامد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الإعتامد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك .

د- بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الإعتامد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الإعتامد مطابقة لما تم الإلتفاق عليه في عقد البيع<sup>3</sup>.

### 2. 2 تنفيذ الإعتامد :

بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الإعتامد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ إلتزاماتهم العملية كما يلي<sup>4</sup>:

أ- يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد .

ب- يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة .

ج- بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الإلتفاق .

<sup>1</sup>عبد المطلب عبد الحميد : مرجع سابق، ص 263 .

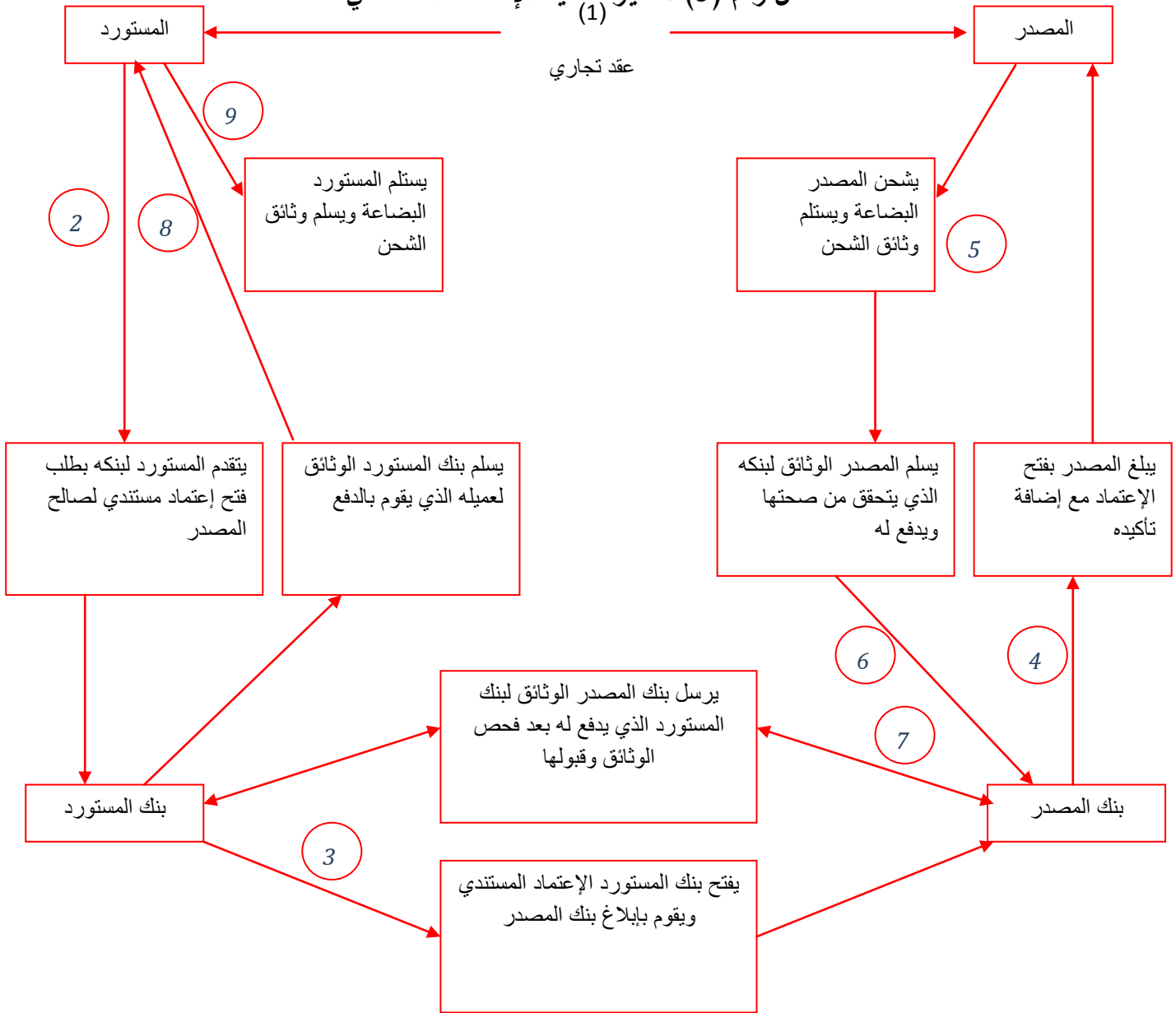
<sup>2</sup>Philippe Guarsuault, Stephane Priami : op-cit, P 131

<sup>3</sup>Philippe Guarsuault, Stephane Priami : op-cit, P 138-140 .

<sup>4</sup>Jacques Mondino , Yves Thomas : le droit du crédit , édition Agende, Dunod, Paris, 1992 , P 203 .

- د- يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الإعتماذالذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الإعتماذ وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل .
- هـ- يدفع البنك فاتح الإعتماذ للبنك المؤكد حسب الإتفاق .
- و- يسلم البنك فاتح الإعتماذ المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك، علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الإعتماذ.
- والشكل الموالي يوضح مختلف مراحل سير العملية

شكل رقم (3) : سير عملية الإعتماذ المستندي



La source : Philippe Guarsuault, Stephane Priami : op-cit, P 115.

خلاصة الفصل :

يتم التعامل في التجارة الخارجية بعدة تقنيات مختلفة وهذا ما رأيناه في هذا الفصل، فهناك من يتعامل بأسلوب التمويل قصير الأجل لتمويل وارداته، وهنا يتم اللجوء إلى عدة تقنيات كالتحصيل المستندي وتحويل الفاتورة... إلخ، بالإضافة إلى طرق أخرى لتمويل الواردات كاللجوء إلى إستعمال العملات الصعبة، ويستعمل هذا الأسلوب خاصة عندما يريد المستورد كسب الوقت أو لإستيراد سلع بسيطة .

وهناك من يلجأ إلى أسلوب التمويل متوسط و طويل الأجل الذي يتمثل في الحصول على القروض، كقروض المورد الذي يمنحه المصدر للمستورد، أو قرض المشتري الذي يمنحه بنك المصدر، ويشمل القروض التي توفرها الدولة وتسمى بخطوط القرض ( أو البروتوكولات ) ويتم عقدها حسب إتفاقات مع الدولة أو هيئات مالية مصرفية أجنبية .

كما أن هناك بعض البلدان أيضا تلجأ إلى إستعمال قرض الإيجار الدولي والذي تتمثل تقنيته في تأجير المعدات اللازمة عوض إستيرادها.

وأكثر المتعاملين الإقتصاديين اليوم يلجؤون إلى التمويل عن طريق الإعتماد المستندي، الذي يعتبر من الأساليب الأكثر إستعمالا في العالم في مجال التجارة الخارجية، لأنه يمثل نوعا من الضمان لا نجده في الأساليب الأخرى، فهو يقلل من المخاطر التي يمكن أن يواجهها المصدر خاصة، ولكن تبقى درجة الضمان التي يقدمها مرتبطة بنوع الإعتماد المستندي المنفق عليه.

# الفصل الثاني:

دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الائحة والمسدري

❖ تمهيد

❖ المبحث الاول: دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

❖ المبحث الثاني: متابعة سير عملية استيراد ملابس متنوعة

### تمهيد:

تمثل العمليات التجارية مع الخارج العمليات الأساسية التي يعمل على إنجازها بنك الفلاحة وتنمية الريفية من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتدخلة في كل عملية، إذ هو أحد البنوك التجارية الأكثر نشاطا في المعاملات الخارجية استخداما لتقنية الاعتماد المستندي في تغطية عمليات الاستيراد والتصدير.

وسنسلط الضوء أكثر على تقنية الاعتماد المستندي لما تتمتع به من ثقة وضمان، ولما تقدمه من فرص جديدة لتنمية النشاط الاقتصادي من خلال تمويله للتجارة الخارجية، وسنتعرض في هذا الفصل إلى دراسة حالة تطبيقية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية-المسيلة- حيث نبين من خلالها أهم ما تعرضنا إليه أثناء فترة التبرص الذي قمنا به وذلك في مصلحة عمليات التجارة الخارجية أين يتم دراسة ومنح القبول لملفات الاعتماد المستندي. وفي إطار هذا الفصل سنتطرق إلى مبحثين أساسيين كما يلي:

❖ **المبحث الأول:** سنعرض فيه بطاقة عامة حول نشأة ووظائف البنك محل الدراسة- بنك الفلاحة والتنمية الريفية- BADR- هذا في المطلب الأول، ونتطرق في المطلب الثاني إلى مهامه وأهدافه، أما في المطلب الثالث فنتناول إدارة والهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

❖ **المبحث الثاني:** يحتوي على عرض مفصل عن آلية سير الاعتماد المستندي من خلال دراسة حالة استيراد ملابس أطفال لشركة زعيتير وأولاده، حيث نقدم في المطلب الأول العينة محل الدراسة، وفي المطلب الثاني أطراف التعامل والوثائق الخاصة لفتح الاعتماد، ونتطرق في المطلب الثالث إلى مرحلة فتح الاعتماد المستندي، وتسوية العملية في المطلب الأخير.

المبحث الأول : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

المطلب الأول : نشأة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

أنشئ بنك الفلاحة و التنمية الريفية بتاريخ 13 مارس 1982 (حسب الجريدة الرسمية رقم 11 المنشورة بتاريخ 16 مارس 1982) .

في إطار سياسة اتخذتها الدولة لتنمية القطاع الفلاحي هذا نظرا لأهمية هذا القطاع في الجزائر ويعتبر كتنكلمة لسياسة الثورة الزراعية و ذلك لتغطية الحاجيات الوطنية من حيث المواد الزراعية و الاستهلاكية .فالفلاحة أخذت المكانة أو المرتبة الأولى في مخطط التنمية هذه الأخيرة التي تطلبت شروط كثيرة و التي تبقى دائما من أهم القطاعات التي تعتمد عليها الدولة.

وهنا نرى أن بنك الفلاحة و التنمية الريفية لديه مهمتين double mission وهما:

❖ المهمة الأولى: هي توزيع و منح القروض

❖ المهمة الثانية: التي تتمثل في التنمية حيث أن برنامج هذه التنمية مرتبط بالقطاع الفلاحي.

و نشأة بنك الفلاحة و التنمية الريفية يعود إلى عاملين وهما:

1- العامل الأول:

الإرادة السياسية وهذا ما ساهم في الإستقلال الإقتصادي و ذلك في القدرة على تلبية الحاجيات الوطنية وكذا رفع المستوى المعيشي وتنمية الريف الذي يمثل سكانه أكثر من 60% من إجمالي السكان.

2- العامل الثاني : هو الضرورة الإقتصادية أي مشاركة القطاع الفلاحي في الإحتياطي الوطني وكذا

إعادة تنظيم الجهاز الإنتاجي للفلاحة و بناء السدود ورفع في مقدورية الإنتاج الفلاحي.

المطلب الثاني : مهام و أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية

كما أشرنا إليه سابقا أن بنك الفلاحة لديه مهمتين:

❖ الأولى في كونه بنك ودائع و توزيع و منح القروض

❖ الثانية في كونه بنك من أجل التنمية الريفية

ولما يمكن القول أنه بنك أولي Banque Primaire و ذلك في:

← يقوم بكل العمليات المتعلقة بالقروض و التبادل و الإدخار.

← يقوم بفتح حساب للزبائن.

← يستقبل الإيداعات ( الإدخار).

← يقوم بكل العمليات البنكية و المالية المتعلقة بالإنتاج الفلاحي .

◀ كما يعمل على تشجيع القطاع الفلاحي و ترقيته أما من جهة التمويل فهو المكلف خصوصا في تمويل القطاع الفلاحي وكذا تمويل المؤسسات التي تقوم بالنشاط الفلاحي بعد أن كان هذا المجال قبل 1982 محتكر من طرف البنك الوطني الجزائري BNA، ومنه تتلخص أهداف البنك حسب المادة "2" من قانونه الأساسي والتي تتمثل:

◀ تنمية القطاع الفلاحي

◀ ترقية النشاطات الفلاحية الحرفية والفلاحية الصناعية وضمان هذا التمويل حسب القوانين المعمول بها.  
المطلب الثالث : إدارة البنك

يدير البنك مدير عام مرفوق بنائبه ويقوم المدير بتسيير برامج عمل البنك وتطبيقها وتنفيذ القرارات المتخذة من طرف المجلس الإداري فالمدير سيكون معين من طرف وزارة المالية وهناك ثلاث خلايا تأتي بعد الإدارة العامة وهي:

1. الخلية الإدارية حيث نجد فيها كل ما يخص الإدارة

2. الخلية المراقبة أين يتم مراقبة التلكس و SWIFT والإمضاءات .

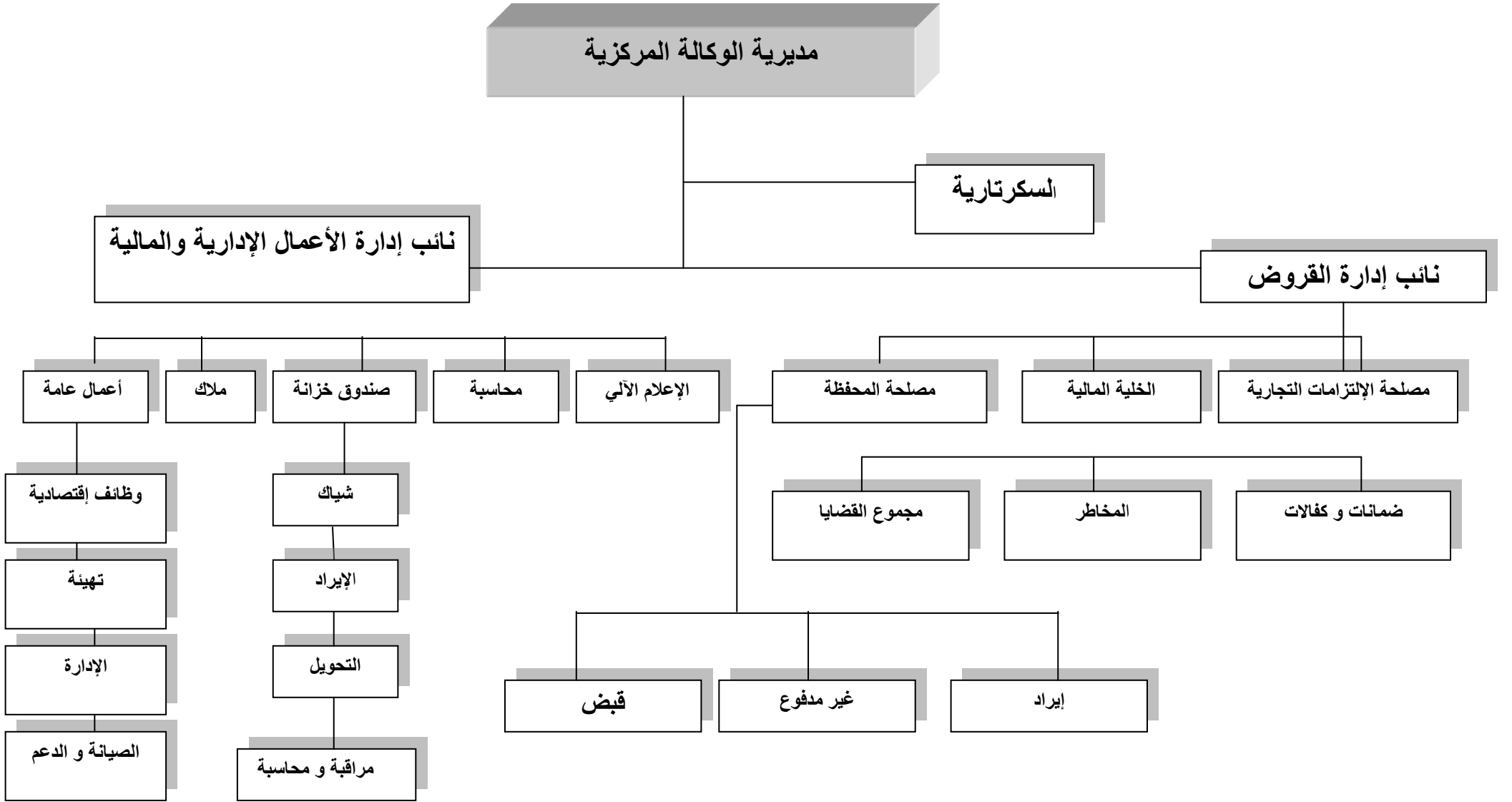
3. خلية للإعلام الآلي وهذا للقيام أو لتسهيل العمليات وهناك أيضا السكرتارية ومديريات وهي:

◀ مديرية العلاقات الدولية

◀ مديرية ضمانات التمويل الخارجي

◀ مديرية العمليات التقنية مع الخارج

وسنتطرق في عرض الهيكل التنظيمي إلى كل هذه المديرية.



الشكل رقم (04): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



ويعتبر النوع الثالث " اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد " هو الأكثر انتشاراً في التعاملات في هذه الوكالة. ونوع الاعتماد الذي سنتناوله في النموذج المأخوذ كعينة هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد، مع العلم أن هذا النوع من الاعتمادات لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضاً تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظراً لأن هذا النوع من الإعتمادات يقدم الثقة والسيولة وضمان مضاعف بالدفع من طرف البنك فاتح الاعتماد، والبنك المؤكد والمبلغ ( بنك الاشعار).

واتفق الطرفان ( المستورد والمصدر) من خلال هذا الاعتماد على مجموعة من الشروط المحددة لسير هذه العملية منها أن المصدر قد قبل على مدة 90 يوم من الشحن الجوي للبضاعة كمدة للتسديد. ومن جهة أخرى إن نقل البضاعة يكون جوي (LTA) ومدة الشحن هي 30 يوم، وعليه المدة الحقيقية للاعتماد المستندي لصالح المستورد هي 60 يوم.

كما اتفق الطرفان على اختيار شرط C £ F الذي يعتبر أحد شروط التجارة الخارجية، وعليه فإن المصدر تقع عليه مسؤولية التأمين على البضاعة حتى مكان الاستلام ( المطار الجزائر) نلاحظ أن المدة المخصصة للاعتماد المستندي هذا قصيرة، وعليه يمكن تجنب خطر التماطل في الدفع والتسوية من جهة، ومن جهة أخرى سهولة سير التعامل في نطاق التجارة الخارجية. من خلال ما سبق نقدم بطاقة تقنية Fiche technique تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية.

عقد البيع

المصدر:

tasci mai textil

turquie

المستورد:

Sari zaiter etfils

MSILA

شروط العقد

▪ البضاعة:

Tasci mai textile الكمية: 4200 وحدة.

السعر الوحدوي: 34.00 أورو

▪ المبلغ الإجمالي: 14.280.00 أورو.

▪ رقم الفاتورة الشكلية: 03-280317 الصادرة بتاريخ 28 /03 /2017.

▪ البنك فاتح الاعتماد: Banque de l agriculture et du developpment rural-

BADR- MSILA

▪ البنك المؤكد والمبلغ: albaraka turkl-turquie

▪ شروط الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد ( LCIC ) ابتداء من 90 يوم من

تاريخ الشحن الجوي ( LIA )

▪ شروط التسليم: C £ F

▪ مكان التسليم: مطار الجزائر

المصدر: وثائق البنك. انظر الملحق رقم (02)

المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد.

الفرع الأول: أطراف العملية.

قبل التطرق إلى مختلف المراحل التي يتم من خلالها سير عملية الاعتماد المستندي التي تبدأ بطلب فتح الاعتماد من طرف بنك المستورد بناءً على طلبه لصالح المصدر المستفيد وعليه فإن الأطراف المتدخلة في هذه العملية هم:

1- المستورد: والممثل في sari zaiter et fils

2- البنك فاتح الاعتماد ( بنك المستورد): Banque de l agriculture et du

developpment rural

3- المصدر: والممثل في: tasci mai textile

4- بنك الإشعار ( بنك المصدر): ALBARAKA TURKL/TURQUIE

الفرع الثاني: أهم الوثائق الخاصة والمكونة لملف الاعتماد المستندي.

1- وثيقة رقم 01: تصريح إحصائي مسبق لفتح اعتماد بنكي ملابس أطفال: تعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهي إجبارية.

تحتوي هذه الوثيقة مجمل البيانات المتعلقة بنوع البضاعة المراد استيرادها- أنظر الملحق رقم 03- وأهم البيانات التي تتضمنها تتمثل فيما يلي:

- اسم وعنوان المصدر

:albaraka turkl/ Sede legale, 20067 ( turquie), Vial Addetta 6/ 8/ 10

- اسم وعنوان المستورد: sari zaiter et fils, B. P. NO.33 MASILA, 2800 ALGERIA

- تسمية المادة المستوردة: tasci mai textile

- السعر الوحدوي ( بالعملة الصعبة): 34.00 أورو.

- الكمية: 420 وحدة.

- مدة الصلاحية: ثلاث سنوات.

- المبلغ الإجمالي ( بالعملة الصعبة): 14.280.00 أورو.

2- وثيقة رقم 02: الفاتورة الشكلية

من أهم الوثائق الواجب التعامل بها وتقديمها للبنك فاتح الاعتماد، إضافة الوثيقة رقم 01- السابقة الذكر عند طلب الفتح- نجد وثيقة الفاتورة الشكلية Facture Proforma لأنها تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية محل الاهتمام والمتمثلة في:

- اسم وعنوان المصدر: tasci mai textile /albaraka turkl
- اسم وعنوان المستورد: sari zaiter et fils /BADR
- القاعدة التجارية المستعملة: \* C £ F à ALGER
- طبيعة الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد.
- طبيعة النقل الجوي: LTA
- تاريخ استحقاق الاعتماد: 90 يوم من تاريخ الشحن الجوي.
- مصدر البضاعة: TURQUIE
- قيمة البضاعة: 14.280.00 أورو.

وهذه البيانات كلها إجبارية يجب أن يتحصل عليها البنك قبل شروعه في إجراءات الفتح للاعتماد المستندي.

المطلب الثالث: مرحلة فتح الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: تسجيل الافتتاح.

بعد استلام الوكالة طلب فتح الاعتماد المستندي المحرر من المستورد طالب الفتح مرفوقاً بالفاتورة الشكلية والتصريح المسبق لفتح الاعتماد تقوم هذه الأخيرة بفحص هذه المستندات والتأكد من دقتها وصحتها لتبدأ بإجراءات التوطين قبل فتح ملف الاعتماد المستندي. حيث تقوم الوكالة في بداية الأمر بتسجيل هذا الافتتاح في دفتر خاص يسمى Livre des entrées، وإعطائه رقم نظامي، ويقتصر هذا التسجيل على تدوين المعلومات التالية:

- الرقم النظامي للملف: 28027305
- تاريخ التسجيل: 2017 /04 /05
- اسم المستورد: Sari zaiter et fils /masila
- تاريخ استحقاق التسوية: 2017 /07 /15
- اسم المصدر والبلد: tasci mai taxtile /albaraka turkl

\* أي المبلغ الإجمالي لا يتضمن تكاليف التأمين بل يتحملها المصدر.

▪ مبلغ العملية: 14.280.00 أورو.

الفرع الثاني: توطين العملية.

فيما بعد على الوكالة أن تقوم بتوطين الاستيراد وذلك عند استلامها طلب توطين من طرف

المستورد

مرفوقاً بفاتورة شكلية ( نسخة) ليتم تأشيرها بتأشيرة التوطين وكذا باقي المستندات المقدمة، وتعطى تأشيرة

التوطين على المستندات على الشكل التالي:

<b>Banque de l agriculture et du dereloppment rural</b>					
<b>MSILA : 16/ 04/ 2006</b>					
<b>280201</b>	<b>2017</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>00</b>	<b>E</b>
				<b>026</b>	<b>UR</b>

رقم الوكالة لدى البنك

المركزي

السنة السداسي

طبيعة العملية: اعتماد مستندي تحت شرط C £ F

رقم التوطين

رمز العملة الصعبة

الشكل رقم (05): تأشيرة توطين

بعد القيام بهذه الإجراءات 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 المساوي لـ: 94.4677 دج / 1 أورو.

وعليه: 14280.00 أورو X 94.4677 = 1.349.000.00 دج.

تقوم بعدها الوكالة بحساب الحقوق التالية:

▪ اقتطاع الافتتاح بقيمة 6.25 % وبالتالي:

$$\text{دج } 8.431.25.00 = \% 6.25 \times 1.349.000.00$$

▪ الرسم على القيمة المضافة TVA : 17 %

$$\text{دج } 8.431.25.00 \times \% 17 = 1.433.312.5 \text{ دج.}$$

▪ من أجل حقوق شبكة SWIFT ما قيمته 70.000.00 دج

لتجد بعد الاقتطاعات السابقة الرصيد المقدر بـ: 6.927.938.00 دج، وفي الأخير تطلب من مصلحة التجارة الخارجية أن توقع على عملية التوطين.

بعد القيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة بإرسال طلب الفتح الجديد ( المحرر من قبلها) إلى المديرية العامة للتجارة الخارجية عن طريق توكس، أما باقي الملف ( الفاتورة الشكلية الموطنة، وثيقة الاقتطاع المتمثلة في نسخة من وصل التوطين) يتم إرساله عن طريق فاكس.

بعد تلقي المديرية العامة للتجارة الخارجية التابعة للبنك طلب الفتح تقوم مباشرة بإشعار الوكالة باستلامه لتشرع بالفحص الدقيق للملف، وبعد التأكد من صلاحيته تقوم 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 الاعتمادات، وهذا يخص الملفات التي تتجاوز قيمتها 100.00.00 مليون دج، أما تلك التي لا تتجاوز هذه الملفات فإن مصلحة الاعتمادات التابعة المديرية العامة للتجارة الخارجية هي التي تتولى مهمة اختيار المراسل الذي سوف تتعامل معه.

بعد هذه الإجراءات تشرع الوكالة في عملية التسوية انطلاقاً من مرحلة الإشعار والتبليغ.

**المطلب الرابع: تسوية العملية.**

**الفرع الأول: مرحلة الإشعار والتبليغ.**

بعد تلقي الوكالة الإشعار الخاص بالموافقة الأخيرة على طلب الفتح وبعد اقتطاع كل التكاليف تبدأ مهام الوكالة في إبلاغ بنك المصدر Albaraka Turkl من خلال طلب فتح اعتماد معد على أساس المعلومات المقدمة في طلب المستورد ليحول وبيعت هذا الطلب عبر نظام شبكة SWIFT (على مطبوعة MT 700)، بعد استقبال الوكالة لـ SWIFT آخر المتضمن لإشعار بتلقي SWIFT الأول تقوم بإشعار المستورد الذي يعمل على تجميع باقي المستندات قبل استلامه البضاعة لتقديمها إلى الوكالة التي يكون على عاتقها فحص المستندات فحصاً دقيقاً من حيث المصادقية ومن حيث الجانب المحاسبي.

ومن جهة أخرى يقوم بنك المصدر Albaraka Turkl بإبلاغ زبونه المصدر بفتح اعتماد لصالح بأمر من المستورد فرع زعيتر وأولاده.

### الفرع الثاني: مرحلة التنفيذ.

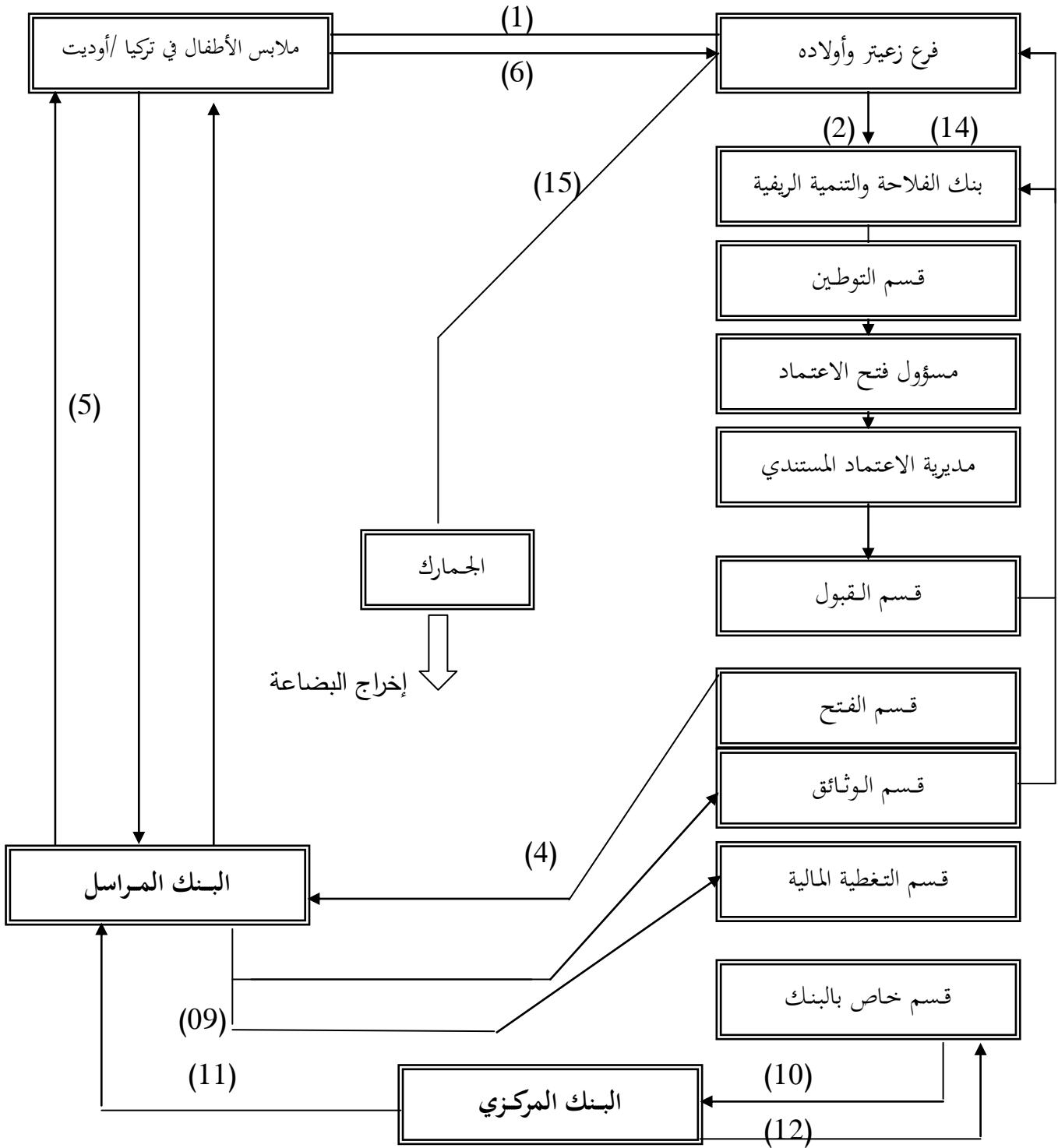
تعتبر مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي آخر مرحلة في سير العملية والتي يكون نمط سيرها محدد مسبقاً ضمن شروط الاعتماد المستندي المتفق عليها، إذ تتحقق تسوية هذه العملية من خلال الدفع عبر المراحل التالية:

يقوم المصدر ملابس المتنوعة في تركيا بعد التأكد من صحة ومطابقة الوثائق للشروط المتفق عليها والمنصوص عليها دولياً بإرسال البضاعة المطلوبة للمستورد زعيتر وأولاده مع استلامه مستند الشحن من طرف الناقل ( قائد الطائرة)، هذا الأخير الذي يرفقه بالمستندات المطلوبة والتي تقدم إلى بنك المصدر، حيث يتأكد من حصوله على جميع الوثائق اللازمة قبل تسديد مبلغ العملية لزيونه. ثم يرسل البنك التركي Albaraka Turkl البيانات لبنك الفلاحة والتنمية الريفية من أجل دفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي لصالح البنك التركي.

وتبقى العملية في الأخير قائمة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية و عميلها زعيتر وأولاده حيث تسلم له المستندات مع اقتطاع المبلغ الذي كان قد جمد سابقاً من حسابه، حيث لا تقع على الوكالة أية مسؤولية تخص السيولة والتسديد مع ضمان سداد قيمة العملية.

وفيما يلي سنعرض مخطط يوضح سير عملية الاعتماد في الوكالة.

مخطط رقم ( 06 ): سير عملية الاعتماد في الوكالة .



المصدر: وثائق خاصة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية.

### شرح المخطط

- (1): إبرام عقد تجاري.
- (2): طلب فتح الاعتماد ( وثيقة التصريح+ الفاتورة الشكلية+ الطلب )
- (3): فتح ملف التوطين.
- (4): إشعار بفتح الاعتماد.
- (5): التبليغ بالإشعار المقدم.
- (6): إرسال البضاعة.
- (7): إرسال المستندات المطلوبة.
- (8): تسديد قيمة البضاعة.
- (9): إرسال المستندات والنداء بالتسديد من قسم التغطية المالية.
- (10): إرسال ملف التحويل.
- (11): التسديد ( بعد التحويل.
- (12): إرسال Avis de débit
- (13): إرسال المستندات
- (14): إيصال Avis de débit إلى الزبون.
- (15): أخذ المستندات مظهرة ( مختومة).

### خاتمة الفصل

استنادا إلى الدراسة التطبيقية لحالة استيراد مواد أولية عن طريق الاعتماد المستندي ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات المتعلقة بجوانب استخدامه :

- باعتبار عملاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية . فرع المسيله مستوردين بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد.
- أهمية الإعتماد 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 بهذه التقنية، وبمجموعة التشريعات والقوانين وشروط التجارة الدولية والبنوك والإطلاع كذلك على القواعد والأعراف الموحدة *RUU* وتوفر الخبرة المكتسبة شرط أساسي حتى يضمن كل طرف حقه .

# الختامة العامة

إن دراستنا لموضوع التجارة الخارجية انتهت بنا إلى الإحاطة بالدور الرئيسي الذي لعبته وتلعبه وسائل تمويل هذه الأخيرة في رسم وتفعيل الركائز الأساسية لنجاح السياسة التجارية.

وبوصف قطاع التجارة الخارجية في الجزائر المتنفس الوحيد أمام العالم الخارجي في جلب الدولارات التي تغذي خزينة الدولة، والمتنفس الوحيد من الجانب الداخلي، كما يوفره من مدخلات بما يؤدي إلى تغطية متطلبات الداخل، رأت الدولة أن تساير هذا القطاع من خلال السياسة التجارية المعتمدة على سياسات وأساليب تجارية، هذه الأخيرة التي لم تؤدي دورها كما يجب إن يمكن إرجاع ذلك إلى ضعف السياسة الاقتصادية للبلاد وعدم وجود رؤية واضحة في مجال التجارة الخارجية.

هذه الوضعية لم تكن تلقائية وإنما هي ناتجة عن ظروف اقتصادية وسياسية منها غياب السير المحكم والإهمال واللامبالاة، بمعنى آخر عدم التنويع من الصادرات ولهذا لجأت الحكومة الجزائرية إلى إدخال إصلاحات اقتصادية جديدة تخص تحرير التجارة الخارجية وتمويلها، إذ باشرت بمنح استقلالية للجهاز البنكي الذي يحتل مركزاً حيوياً في تمويل عمليات التجارة الخارجية التي تعتبر من أهم وأخطر الأعمال المصرفية وأكثرها دقة، فهي تتطلب كفاءة مصرفية عالية وخبرة واسعة وعميقة ودقيقة بالأسواق الوطنية والخارجية خاصة في ظل التحولات الاقتصادية.

كما يتضح أن لوسائل الدفع أهمية بالغة في عملية التصدير والاستيراد إذا تضمن حقوق المتعاملين التجاريين من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات كالتحصيل والاعتماد، وهي أكثر الطرق ضماناً ومن عدة مخاطر تواجه عملية التمويل خاصة من ناحية التسديد، لأن الصفقات التجارية تأخذ الجانب المالي ببالغ الأهمية وذلك بالنسبة لجميع الأطراف.

ولعل تدخل البنك في حل مشكلة الضمان والدفع التي تواجه أطراف التبادل في التجارة الخارجية من خلال نظام الاعتماد المستندي يعد أبرز أدوات الضمان والدفع وهذا ما يجعله كوسيط لإتمام العمليات التجارية بصورة حسنة، إذ يتضح جلياً بأن الاعتماد المستندي تقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يهدف إلى ضمان الأمان للمستورد أكثر من المورد.

ورغم الميزة التي يتصف بها الاعتماد المستندي كونه وسيلة دفع تتصرف بالأمان والثقة إلا أننا نستنتج أن استعماله يشيع في البلدان النامية وذلك للسبب نفسه وبالعكس أي نقص الثقة والأمان في

المستورد، نجد المصدر لا يكتفي بالاتفاق والضمانات البنكية لبلد المستورد، فهو يؤكد على تدخل بنكه الشيء الذي يفسر انتشار الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد.

وقد لاحظنا من خلال تربصنا في بنك التنمية الريفية في- المسيلة- أن نظام الاعتماد المستندي تظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل، ويتضح ذلك عندما يكون قابل للإلغاء والمؤكد، وكما لاحظنا أن الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم وإذا وجد فإنه يختص بالعمليات الخاصة بالشركات البترولية، لذا يركز عمل الوكالة على الاعتماد المستندي للاستيراد نظراً للاقتصاد الجزائري الضعيف.

**اختبار الفرضيات:** وفيما يلي سنثبت صحة أو نفي الفرضيات التي قمن بافتراضها في مقدمة البحث

■ فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أن التجارة الخارجية هي أحد ركائز الاقتصاد الجزائري فنثبت صحتها في كون الجزائر تعتبرها أداة فعالة للنهوض بالاقتصاد، إلا أن التتبع لمسار تطور العلاقات التجارية في إطار التجارة الخارجية يلاحظ أن هذا القطاع لا يزال يعاني من نفس المشاكل، وذلك لسيطرة قطاع المحروقات على الصادرات والمواد الأولية ولسلع التجهيز الصناعي على قطاع الواردات.

■ بخصوص الفرضية الثانية والثالثة فصحتهما تبرز من خلال الدور الفعال المتمثل في تحريك التجارة نحو الخارج، وكذلك فتح المجال أمام المبادلات الخارجية من خلال الضمانات التي تقدمها البنوك سواء من خلال وسائل الدفع المباشر ( الدفع تحت الطلب أو عن طريق التحويلات أو عن طريق الأوراق التجارية ) أو عن المستندات ( التحصيل المستندي والاعتماد المستندي).

■ فيما يخص الفرضية الرابعة فتؤكد من خلال إيضاح أن الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية، إلا أن المتعاملين الاقتصاديين لا يتفهمون في غالب الأحيان بأن الاعتماد المستندي ليس إلا وسيلة من وسائل الدفع لا تحل مجمل المشاكل الناتجة عن العملية التجارية والمشروطة في عقد الاعتماد المستندي والقواعد التجارية الدولية.

■ تتميز تسوية الصفقات التجارية في بنك الفلاحة بالاستخدام الواسع لنظام الاعتماد المستندي ويرجع ذلك إلى أهميته التي تظهر من جانب الضمان أكثر منه في جانب الدفع والتمويل وهذا يثبت صحة الفرضية الخامسة.

بعد هذه الدراسة النظرية الشاملة لموضوع تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقنية الاعتماد المستندي يتجلى لنا بعض النقائص الملاحظة نظرياً من الوهلة الأولى، وبعض التطلعات والآفاق التي يطمح المتعاملون أن يتضمنها مستقبلاً الاعتماد المستندي.

## 1- النتائج:

استناداً إلى الملاحظة النظرية دائماً ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات والعراقيل التي تعيق عملية الاعتماد المستندي وأهمها:

1- إن مكاسب التجارة الخارجية تتماشى مع مكاسب التنمية، فكلما زادت التجارة الخارجية اتساعاً كلما حققت مكاسب تنموية إضافية.

2- باعتبار الجزائر بلداً مستورداً بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير

أقل من نسبة استعمالها في حالة التصدير.

3- تظهر أهمية الاعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية وهذا يتضح جلياً في حالة الاعتماد غير قابل للإلغاء والمؤكد.

4- يبدو لنا واضحاً أن الأجل المحدد لعمليات الاعتماد المستندي طويلة نوعاً ما وتستغرق وقتاً كبيراً مما يعيق أحياناً الأطراف وبعضهم لمخاطر ومشاكل عديدة.

5- تظهر لنا مراحل الاعتماد بدءاً من الافتتاح إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعاً ما، وتتطلب إهماً دقيقاً هذه التقنية وبمجموعة التشريعات والقوانين وإجراءات منظمة التجارة الدولية والبنوك وصلاحيات كل طرف، والإطلاع كذلك على قواعد والأعراف الموحدة RUU وتوفر الخبرة المكتسبة شرط أساسي حتى يضمن كل طرف حقه.

6- تتضمن هذه التقنية مخاطر عديدة تؤثر على إنجازها وهذا رغم الاحتياطات المتخذة.

## 2- الاقتراحات:

دائماً واستناداً للدراسة النظرية والتطبيقية يمكن إعطاء بعض الملاحظات فيما يخص مستقبل هذه التقنية وبعض التوصيات ونلخصها فيما يلي:

1- ضرورة الارتقاء بالصادرات إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بالدور الإيجابي في جلب وتوفير الإمكانيات المادية والمالية والتقنية، وبالتالي تراكم الاستثمارات ومنه فتح الباب أمام المتعاملين الاقتصاديين المحليين منهم والأجانب للاستيراد والتصدير بحرية.

- 2- نظراً لبعدها البنوك الجزائرية عن العصرية والحداثة وفقدانها لتكنولوجيا الاتصال المتطورة لابد عليها من الارتقاء بهذا الجانب الحساس، وخاصة فيما يتعلق بالسرعة في تنفيذ أوامر الدفع والاتصال بين المتعاملين.
- 3- تطوير أساليب الاتصال بين مختلف البنوك أمر ضروري لرياح الكثير من الوقت، كذلك فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي، والاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسرعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.
- 4- دراسة المصدر والمستورد لكل الأعراف والقوانين الدولية وتقنيات وآليات سير عملية منح القروض البنكية.
- 5- اختيار الطرق التي تضمن للطرفين أقل تكلفة أقل مخاطرة والسرعة، وفي هذا الإطار تسعى هيئة الأمم المتحدة لوضع برنامج موحد عالمي للإدارة التجارة والنقل يستعمل في المبادلات التجارية الدولية ويعتمد على الوسائل المتطورة الالكترونية كالانترنت، والاستغناء تدريجياً على الوسائل الكلاسيكية المعتمدة أساساً على الوثائق، وهذا لضمان خفض التكاليف وريح للوقت، ونوعية أفضل للخدمات المقدمة.
- 6- إنشاء علاقات أكاديمية بين البنوك التجارية الجزائرية والجامعة الجزائرية خاصة فيما يتعلق بتطوير التقنيات البنكية التمويلية والتسييرية.

## قائمة المراجع:

### أولاً : الكتب

1. أنطوان الناشف، خليل الهندي : العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998 .
2. بن عربية، محاضرات السياسات التجارية، جامعة الجزائر، 1997..
3. جمال يوسف عبد النبي :الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001.
4. خالد عبد الله، العمليات المصرفية، طرق محاسبية حديثة، دار وائل للنشر، 1991.
5. زياد رمضان، محفوظ جودة : الإتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، 2000.
6. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، طبعة 1993.
7. سعدون صفوان أنيس، الاعتماد المستندي وودوره في تمويل التجارة الخارجية، البلدة، 2003 / 2004.
8. شاكر القزوني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 1999.
9. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2001 .
10. عادل أحمد حشيش، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، طبعة 1999.
11. عبد الحق بوعتروس : الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000.
12. عبد الله بن أحمد الطيار، البنوك الاسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الوطن، الطبعة الثانية، 1994.
13. عبد المطلب عبد الحميد : البنوك الشاملة عملياتها و إدارتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2000،.
14. عمش بوبكر، مطبوعات لمحاضرات في مقياس تقنيات القرض، الجزائر، 2001/2002.
15. العوفي هجيرة، إصلاح التجارة الخارجية وانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، المركز الجامعي بالمدينة، دفعة 2004.
16. محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، سنة 1969،
17. محمد شريفي الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة تخرج ماجستير، 2003 / 2004.
18. محمد عبد العزيز عجيمية، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، سنة 1977.
19. محمد ناشر، التجارة الداخلية، دار النشر، جامعة الاسكندرية، مصر، الطبعة 1992،

20. محمد يونس، اقتصاديات دولية، جامعة الإسكندرية، طبعة 1999.
21. نعمت الله نجيب إبراهيم، مقدمة في الاقتصاد، الدار الجامعية، بيروت، 1990

#### المذكرات:

1. لكحل علا، دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي بالمدينة.
2. ملاحى فارس، دور الجهاز المصرفي في تمويل التجارة، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي المدينة، 1998 /1997.

#### النصوص التشريعية و التنظيمية

1. الأمر رقم 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966.
2. أمر رقم 33/66 المؤرخ في 29 ديسمبر 1966.
3. أمر رقم 204/67 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967.
4. أمر رقم 106/82 المؤرخ في 13 مارس 1982 من قانون النقد والتسليف.
5. بموجب القانون 165/63 الصادر بتاريخ 07 ماي 1963.
6. بموجب المرسوم 85/85 الصادر بتاريخ 1985/04/30.
7. القانون رقم 441/62 المصادق عليه في 13 ديسمبر 1962.
8. مر رقم 244/69 المؤرخ في 10 أوت 1964.

#### المجالات و الملتقيات:

#### المحاضرات:

1. حمدي باشا، مطبوعات محاضرات في تمويل التجارة الخارجية، جامعة الجزائر سنة 2002/2001.
2. عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة القاهرة، مكتبة نهضة الشرق، طبعة 1977.

#### قائمة المراجع باللغة الأجنبية:

1. Etienne Morin, Commerce international, Edition vuibat, 1996.
2. Jacques Mondino , Yves Thomas : le droit du crédit , édition Agende, Dunod, Paris, 1992 .
3. Philippe Guarsuault, Stephane Priami

الملاحق

**Objet : Demande d'ouverture de dossier  
De domiciliation "import"**

**Monsieur le Directeur,**

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

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 Février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N) 31 du 13 Mai 2007).

2. L'Ordonnance N° 22/96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N°43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 Février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 Février 2003).

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

**A/INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE**

❖ Contrat N° ..... du ..... où,
❖ Facture, N° ..... du ..... ou,
❖ Facture pro forma N° ..... du ..... ou,
❖ Bon de commande N° ..... du ..... ou,
❖ Confirmation définitive d'achat N° ..... du ..... ou,
❖ Echange de correspondances N° ..... du ..... et N° ..... du ..... ou sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.
❖ Nature des marchandises / produits(s) :
❖ Montant en devises :
❖ Termes de vente (INCOTERMS) : (F.O.B ; C & F ; autres) :
❖ Modalités de paiement : Virement ou "transfert libre", remise documentaire, remise libre, crédit documentaire) :
❖ Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif) :
❖ Provenance de la marchandise (indiquer le pays, et le port d'embarquement) :
❖ Pays d'origine de la marchandise :
❖ Tarif(s) douanier (s) : S'il est prévu plusieurs tarifs douaniers, indiquez le tarif du produit qui a le plus grand montant)
❖ Délai(s) de livraison :
❖ Date prévisionnelle d'expédition :
❖

- ❖ Raison social de l'entreprise demaundersse :
- ❖ Date de création de naissance) :
- ❖ Address :
- Commune: \_\_\_\_\_ Wilaya :
- ❖ Numéro de compte: \_\_\_\_\_ Date d'ouverture \_\_\_\_\_
- ❖ Forme juridique de l'entreprise: Code: ..... .
- ❖ Secteur d'activité :
- ❖ Numéro du registre de commerce: \_\_\_\_\_ du \_\_\_\_\_
- ❖ Numéro de l'identifiante de l'opérateur "NIF" (Nouvel Identifiant Fiscal) :
- ❖ Nationalité du gérant :
- ❖ Nationalité des associés (s'il y a lieu) :

**C/ INFORMATIONS CONCERNANT LE FOURNISSEUR ETRANGER**

- ❖ Raison sociale :
- ❖ Adresse :
- ❖ **Pays:**
- ❖ Domiciliation bancaire :
- ❖ Numéro de compte : (Code IBAN) :

Après dédouanement des marchandises ici concernées, nous nous engageons par la présente à déposer, auprès de vos services dans les délais requis :

- ❖ Le document douanier de mise à la consommation (D 10), exemplaire déclarant.
- ❖ L'attestation de services faits, (préalablement à l'exécution du transfert de fonds) Lorsqu'il s'agit d'une importation de services ou de réalisation de prestations de services par un non résident.

Nous vous précisons que les produits/marchandises, ou services indiqués ci-dessus sont destinés :

- À l'investissement,
- À la transformation ou au fonctionnement
- \* À la revente en l'état.
- Sont des services.

Les renseignements et déclarations repris sur cette demande, vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et à cet effet, nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, nos salutations distinguées.

2



**PERFORMA INVOICE**

SELLER: [REDACTED]	DATE : 23/09/17
BUYER: [REDACTED]	NO: PI/EURL/0917/01
TRANSPORT DETAILS FROM AHMEDABAD TO ALGIERS PORT ON CFR BASIS	TERMS OF PAYMENT USD 31000 Against IRREVOCABLE LC AT SIGHT

PRODUCT	SIZES	QTY	SIZES	QTY	AMOUNT
POLLY WRAPPED SUBMERSIBLE WINDING WIRE COPPER CONDUCTOR (I.D/O.D)	1.20	400 KG	1.80	600 KG	USD 29000
	1.30	600 KG	1.90	600 KG	
	1.40	300 KG	2.00	50 KG	
	1.50	500 KG	2.10	50 KG	
	1.60	600 KG	2.20	50 KG	
	1.70	200 KG	2.30	50 KG	

Shipping to ALGIERS PORT ON CFR BASIS 2000

**TOTAL CFR ALGEIRS PORT VALUE USD 31000**

TOTAL VALUE USD Thirty One thousand ONLY (USD 31000)

OUR BANK DETAILS	PELCAB INSULAITONS LLP
BENEFICIARY NAME	66A. Sudama Estate. B/h Swastik Bansidhar Mills. Narol, Ahmedabad 382405 Guajarat INDIA
BENEFICIARY ADDRESS	BANK OF BARODA
BENEFICIARY BANK	Ellisbridge Branch, Opp Pelican Building, Nr. Nalli Sdrae. Ashramroad, Ahmedabad 380 007 Gujarat INDIA
BANK ADDRESS	03260400000527
ACCOUNT NUMBER	BARB0ELISB
IFSC CODE	-91-79-26576052
CONTACT NUMBER	-91-9898269699
BENEFICIARY CONTACT NUMBER	[REDACTED]

[REDACTED]

280502 2017 4 10 00008 USD

**PELGAB Insulations LLP**



Mfgs. & Exporters of all kinds of Wires, Cables and Winding Wires.

**INVOICE**

SUPPLY MEANT FOR EXPORT ON PAYMENT OF INTEGRATED TAX (IGST)

Exporter/Beneficiary [Redacted] NAROL, AHMEDABAD, GUJARAT 382405 INDIA		Invoice No. & Date <b>255 / 17-18 18/01/18</b> Buyer's Order No. & Date PI/ERL/0917/01 Other Reference(s) LC NO : INCD000001994		Exporter's Ref. IEC CODE NO : 815012 PAN : AARFP3018L GSTN NO : 24AARFP3018L1Z2 SUPPLY TYPE :	
Consignee [Redacted]		Buyer (if other than consignee) [Redacted]			
		Country of Origin of Goods INDIA		Country of Final Destination ALGERIA	
Pre-carriage by By Road		Place of Receipt by Pre-carrier [Redacted]		Terms of Delivery & Payment Delivery Term : ON CFR BASIS Payment Term : AGAINST IRREVOCABLE L/C AT SIGHT	
Vessel/Flight No. By Vessel		Port of Loading MUNDRA		Exporter Bank details BANK OF BARODA, ELLISBRIDGE BRANCH A/C NO : 03260400000527 IFSC BARBDELL38	
Port of Discharge ALGEIRS		Final Destination ALGEIR			
Marks & Nos. Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	Quantity KG	Rate per KG US \$	Amount USD
	TOTAL 83 BOXES	POLLYWRAPPED SUBMERSIBLE WINDING WIRES COPPER CONDUCTOR (LD / O.D) HS CODE : 85441190	4000	7.25	29000.00
		FREIGHT			2000.00
Certified that the goods are of "INDIAN ORIGIN"			Total		31,000.00
CONTAINER NO : [Redacted] SIZE : [Redacted] LINE SEAL NO : [Redacted]			Total Amount before Tax : 1,946,800.00 Add: IGST 18% : 350,424.00 Total Tax Amount : 350,424.00 Total Amount after Tax : 2,297,224.00 GST on Reverse Charge :		
Declaration : I/We declare that this invoice shows the actual goods and particulars are true and correct. I/We undertake to abide by the provision of foreign exchange regulation, 1999, as amended from time to time, including restriction or repatriation of foreign exchange to or from India. Declaration of origin (IGST as valid 2) No IGST As per the rules of the country forward [Redacted]			Signature & Date [Signature] (Authorized Signatory)		

66/A, Sudama Estate, Narol, Ahmedabad-382405

From the makers of PELGAB

**NOUVEAU MODELE EM 9  
DEMANDE D'EMISSION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE**

Ce formulaire annule et remplace celui figurant en annexe 20  
De la Circulaire N°051/2001 du 23 septembre 2001

Cocher les cases avec les marques suivantes:  ou

Nous vous demandons de bien vouloir ouvrir pour notre propre compte, un crédit documentaire irrévocable selon les instructions suivantes:

**Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires - RUUCD - Publication 600 de la Chambre de Commerce Internationale - CCI.**

Confirmation de crédit:

Requis  Non requis

Nom et adresse du donneur d'ordre:

Raison Sociale:

Tél: ..... Fax: ..... Email: .....

Nom et adresse du bénéficiaire:

Raison Sociale:

Tel: ..... Fax: .....

Monnaie:

**Montant en chiffres:**

**Montant en lettres:**

Maximum  Environ: + % / - %

Frais à la charge du:

Donneur d'ordre  Bénéficiaire

Moyen de notification:  Par téléphone  Par courrier rapide

Expéditions partielles:

Autorisées  Non autorisées  Transbordement D  Autorisé  Non autorisé

Embarquement à bord/ Expéditions:

De: Port ou Aéroport d'embarquement:

A: Port ou Aéroport de destination:

Si transport terrestre, lieu de destination: .....

Au plus tard le: .....

Termes de livraison (Incoterms 2000):

CFR  FOB  CPT  Autres (Préciser)

Par  Mer  Air  Route  Poste

Fret: Payé d'avance  Payable à destination

Utilisable auprès de:

N'importe quelle banque  Banque indiquée ci-dessous (\*)

Date d'expiration du crédit:

Lieu de présentation des documents:

Période de présentation de documents (nombre de jours):

Mode de paiement:

A vue  Acceptation de traite à .....  Négociation  
 Paiement différé à .....  
 Paiement mixte, selon détail ci-dessous (\*)

Autres instructions:

Crédit documentaire revolving: Nombre de fois: .....

Montant total cumulé:  OUI  NON

Crédit documentaire transférable:  OUI  NON

Détail du mode de paiement mixte: .....

**BANQUE de l'agriculture et du  
développement rural  
BADR**

Agence :M SILA 364

Description de la marchandise et/ou des services:

Conformes à la facture pro forma/ contrat/ commande:

N° ..... du .....

Numéro du dossier de domiciliation: .....

Du .....

Documents exigés

**A- Facture et document (s) de transport**

Facture commerciale en ..... exemplaires signées indiquant l'origine et le nom du fabricant ou du producteur de la marchandise et le numéro de crédit documentaire.

Un jeu complet de connaissances « Clean on Board » établi ou endossé à l'ordre de Banque de Développement Local donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit Documentaire.

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BADR.

Lettre de transport aérien établie à l'adresse de la BDL pour le compte du donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit documentaire

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL.

Autre document de transport (à préciser)

**B - Document(s) d'assurance**

Police d'assurance  Certificat d'assurance sous forme transférable établi ou transféré en faveur de la BADR en valeur GIF plus ..... %

Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, le Certificat d'assurance peut ne pas être établi ou transféré en faveur de la BADR.

Assurance couverte par nous-mêmes.

**C - Certificat(s)**

Certificat d'analyse  Certificat phytosanitaire  Certificat d'origine  
Autre certificat (Préciser)

**D - Autres documents**

Liste de colisage  Note de poids  Autres

Le(s) certificat(s) et autre(s) document(s) doivent indiquer le numéro du crédit documentaire.

Tous les document(s) doivent être transmis sous forme de deux (02) plis séparés.

L'un par le biais d'un courrier RAPIDE, et l'autre par courrier RECOMMANDE destiné à la BADR, sise au 38, Rue des Frères BOUADOU -Sir Mourad Rais -Alger -ALGERIE.

Signature(s) autorisée(s) du client

Nom(s)	Prénom(s)	Qualité
--------	-----------	---------

## ملخص:

تعالج هذه الدراسة دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية وهدفت هذه الدراسة إلى التعرف على طرق فتح الاعتماد المستندي والعمل به وتسيير عمليات التجارة الخارجية وقد اعتمدنا المنهج الوصفي حيث تمت دراسة حالة بنك البدر عن طريق وكالة زعيتر وأولاده للملابس المتنوعة. وبدراسة حالة هذي الوكالة نخلص إلى ما يلي:

- كون الاعتماد المستندي أداة لمنح الائتمان لكل من المصدر والمستورد من طرف البنك الذي يقوم بدور الوسيط.

- إن قبول البنك فتح وتنفيذ الاعتمادات المستندية بأنواعها المختلفة يتولد عنه العديد من المسؤوليات والالتزامات تجاه بعضها البعض.

الكلمات المفتاحية: الاعتماد المستندي- التجارة الخارجية - التوطين - التمويل

## Abstract:

*This study deals with the role of documentary credit in the financing of foreign trade. The objective of this study is to identify the methods of opening documentary credit and working in it and conducting foreign trade operations. We have adopted the descriptive approach.*

*In the case of this agency, we conclude that:*

*-The fact that documentary credit is a tool for the granting of credit to both the exporter and the importer by the intermediary bank.*

*-The Bank's acceptance of the opening and implementation of documentary credits of various types generates many responsibilities and obligations towards each other.*

**Keywords: Documentary Credit - Foreign Trade - Emiratization - Finance**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ