

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف - المسيلة

ميدان: علوم اقتصادية وتجارية وعلوم التسيير

فرع: العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

رقم:

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي

إعداد الطلبة:

- العلمي صابرين

- تركي فوزية

تحت عنوان:

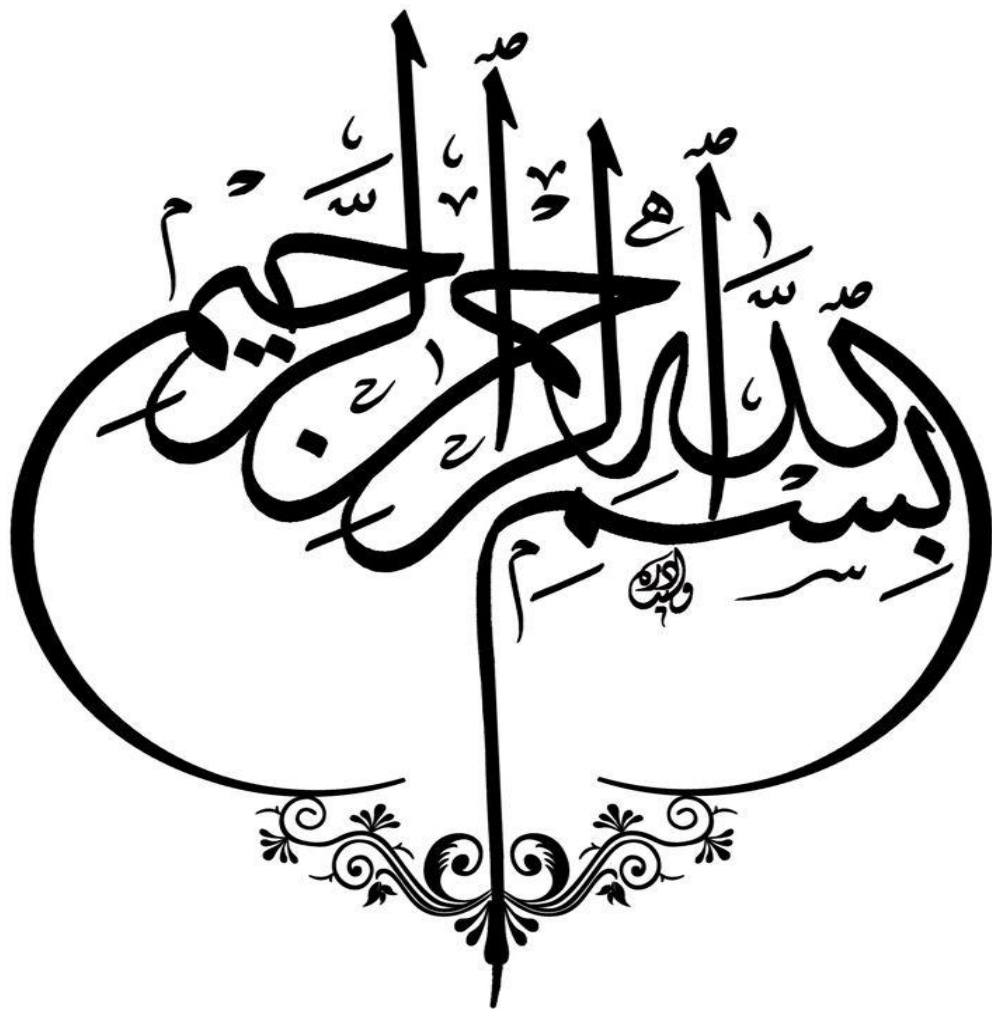
دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة مصرف السلام الجزائر-وكالة المسيلة-

لجنة التقييم:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
حسان بوبعاية	أستاذ التعليم العالي	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	رئيسا
سامية خرخاش	أستاذ التعليم العالي	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	مشرفا ومقررا
سميرة عميش	أستاذ التعليم العالي	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	ممتحنا

السنة الجامعية: 2023/2022



شكر وتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم
"قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ"
(سورة البقرة: الآية 32)

الحمد لله حمداً طيباً مباركاً فيه ، سبحانك لانحصى ثناءً عليك أنت كما
أثنت على نفسك خلقت فأبدعت وأعطيت فأفضت فلا حصر لنعمك
ولاحدود لفضلك ، وصلى الله وسلم على أشرف عبادك وأكمل خلقك
خاتم المرسلين ومعلم المعلمين نبينا ورسولنا محمد بن عبد الله
الأمين ، خير من علم وأفضل من نصح .وبعد: فإننا نحمد الله سبحانه
وتعالى حمدا كثيرا ، ونشكره تبارك وتعالى أن وفقنا في إنهاء عملنا بعد
جهد ومثابرة وتوفيق من الله العلي العظيم ، ثم نشكر استاذتنا المشرفة
الأستاذة الدكتورة سامية خرخاش التي أسدت الكثير من النصح والارشاد
في جميع مراحل البحث ، فجزاها الله وأدام عليها التوفيق والنجاح لما
يحبه ويرضاه . ونقدم شكرنا للوالدين العزيزين على جهودهم وسهرهم
على تحقيق نجاحاتنا.

إهداء

الحمد لله الذي الذي وفقني في إنهاء عملي المتواضع، الحمد لله حمداً كثيراً
أما بعد أهدي هذا العمل إلى من ساندتني في صلاتها ودعائها، وشاركتني
أفراحي و أمانني أمني الحبيبة حفظها الله إلى الذي لم يبخل علي بشئ وسعى
من أجل راحتي ونجاحي والدي العزيز أطل الله عمره . إلى رفيق دربي منذ
الصغر أخي أيمن إلى سندريلا البيت أشواق إلى العصبية دلال إلى الحنون
عبد الكريم إلى فرحة البيت وسيم. إلى الحضن الدافئ جدتي وجدتي ، إلى
من كانت أمني الثانية خالتي، إلى صديقي خالي نبيل إلى أبي الثاني خالي
العياشي. إلى عائلة أمني وأبي. إلى من سيكون سندي في الحياة بعد أبي ، إلى
من ساعدتني في هذا البحث وسهرت معي أختي سميرة. إلى من عرفتهم
أخواتي أمينة ، هبة ، سميرة ، نسرين ، إسمهان ، ماجدة ، سميرة. إلى من
عرفتهم صدفة وكانوا أخوة لي أيمن ، بلال ، أنور ، مخلوف ، هشام ، سعد ،
عبدو ، طه. إلى كل طالب يبحث عن كسب المعرفة وتزويد رصيده المعرفي.
وأسأل الله القدير أن يجعل هذا العمل علما ينتفع به.

الطالبة العلمي صبرين

إلى روح أبي الطاهرة وروح أمني رحمها الله ، إلى زوجي رفيق دربي ، إلى بناتي
الغاليات المؤمنات راضية وسلمى وأسماء وماريا إلى إبني توفيق حفظه الله.
إلى صديقتي أمال التي ألجأ إليها كلما ضاقت بي الدنيا ولا تمل ، إلى أخي
وأخواتي وأولادهم إلى كل الأهل والأصدقاء من قريب أو بعيد ، إلى كل
معلمي وأساتذتي من مرحلة الابتدائي إلى المرحلة الجامعية. وأقول لهم
جزاهم الله عنا كل خير إلى كل من تمنى لي الخير أهدي هذا العمل.
الطالبة تركي فوزية.

مقدمة

تسعى الدول النامية جاهدة إلى تبني تجارة خارجية من خلال إجراءات إصلاحات اقتصادية شاملة للنهوض بالقطاعات التجارية، 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، واتباع 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 توجب عليها الخروج من دائرة سيطرة قطاع المحروقات على اقتصادها، وبالتالي تنويع صادراتها وزيادة حجم مبادلاتها التجارية، ومع اتساع هذه الأخيرة تعدد العقود التجارية الدولية وتنوع 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، حيث لاحظنا نقصاً مثل هذه الدراسات خاصة من الناحية التطبيقية، وهو ما يسبب إغفالاً هاماً لأهم عوامل نجاح القطاع المصرفي في الجزائر وبالتالي على مجال التجارة الخارجية.

أولاً: إشكالية الدراسة

مما سبق نطرح الإشكالية التالية : **كيف يساهم الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية الجزائرية ؟**

للتمكن من الإلمام بجميع جوانب الموضوع ولتحقيق أهداف الدراسة ندرج تحت هذه الإشكالية التساؤلات الفرعية التالية:

- ما مدى أهمية الاعتماد المستندي لعملية التجارة الخارجية ؟

- ما هي جوانب الاعتماد المستندي؟

ثانياً: فرضيات الدراسة

كإجابة افتراضية وأولية عن الأسئلة السابقة نقترح الفرضيات الآتية:

الفرضية الرئيسية : يساهم الاعتماد المستندي بنسبة كبيرة في تمويل التجارة الخارجية الجزائرية .

الجانب النظري

الفرضية الفرعية الأولى: تكمن أهمية الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية الجزائرية من خلال منحه الحماية القصوى من كل المخاطر، لكل من المستورد والمصدر، على حد سواء.

الفرضية الفرعية الثانية: الاعتماد المستندي تقنية بنكية متكاملة.

ثالثا: منهجية الدراسة

حتى تتمكن من الإجابة على الإشكالية والأسئلة المطروحة واختبار صحة الفرضيات المصاغة، اعتمدنا على المنهج الوصفي وذلك من خلال استعراض مختلف المفاهيم المتعلقة بالاعتماد المستندي وكذا مفاهيم مختلفة حول التجارة الخارجية، واعتمدنا على المنهج الإحصائي التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع.

أما بالنسبة للتوثيق فاتبعنا طريقة الـ (AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION) APA الجمعية لعلماء النفس الأمريكيين التي تعتمد على التوثيق في المتن.

رابعا: أهداف الدراسة

- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ الذي يستعين ببحثنا؛
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية؛
- تبيان كل الخلفيات وجوانب الموضوع وتوفير كل ماله علاقة بالموضوع للطلبة القادمين وتحسيسهم بمدى أهميته في عصرنا.

خامسا: أهمية الدراسة

تظهر أهمية الدراسة في كون الاعتماد المستندي كآلية مدمجة في العمل البنكي تحمي أطراف العلاقة التعاقدية في ظل التطورات والمعطيات الجديدة التي تشهدها الساحة الوطنية مع تبنى اقتصاد السوق وفتح المنافسة وتشجيع حرية التجارة المنصوص عليها في الدستور، حيث يعتبر التقنية المثلى لتحقيق مساعي الأطراف، وقد زادت أهمية الموضوع لاسيما التجارية في ظل تقدم وسائل النقل والتواصل.

سادسا: أسباب اختيار الموضوع

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 للدراسات 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.

سابعا: صعوبات الدراسة

واجهتنا بعض الصعوبات في إنجاز هذه الدراسة نذكر أهمها:

- الوقت الذي يعتبر من القيود التي حالت بيننا وبين جمع المزيد من المعلومات الخاصة ببحثنا وبين الدراسة;
- الندرة النسبية للمراجع التي تعالج وسائل الدفع المستندية وخاصة باللغة العربية;
- صعوبة الحصول على المصادر الأصلية وخاصة الأجنبية منها;

ثامنا: الدراسات السابقة

نعرض هنا بعض الدراسات التي لها علاقة بمتغيرات الدراسة، إذ تعد هذه الدراسات استكمالا للبحث، كذلك فهي إحدى المرتكزات الرئيسية في بناء النموذج الفكري لأي بحث، من خلال إدراك أنماط الاختيار والتحليل، والكشف عن مدى التجانس بين البحث وتلك الدراسات، مع تقصي لأهم النتائج التي توصلت إليها، وفيما يلي نوجز بعض الدراسات المختارة ذات العلاقة بمتغيرات الدراسة الحالية:

-دراسة عباسية محمد شوقي، (2019)، شهادة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية تحت عنوان " دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية". هدفت هذه الدراسة إلى معرفة مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية وأهميته في عصرنا. وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي فيما يتعلق بالمفاهيم العامة، والمنهج الإحصائي التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع. وتوصلت الدراسة إلى أن أهمية الاعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية، في حالة الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمعزز. كما تظهر أن مراحل الاعتماد المستندي بدءا من الاقتناع إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما، حيث تتطلب إلماما 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.

-دراسة شاعة عبد القادر، (2006)، شهادة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي تحت عنوان "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض دراسة الواقع في الجزائر". هدفت هذه الدراسة إلى البحث عن الخلل الموجود في تقنية الاعتماد الإيجاري في الجزائر في تمويل المؤسسات وكذا معرفة مدى صلاحية الإصلاحات المتعددة التي قامت بها الدولة في جهازها المصرفي وعملية التمويل قصد مواكبة التطورات الاقتصادية العالمية وخاصة دخول الجزائر في اقتصاد السوق. وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي تحليلي. وتوصلت الدراسة إلى :

-لا يمكن أن يكون البنك الجزائري هو المسؤول الوحيد عن سوء تطبيق الاعتماد المستندي؛

-إن الاعتماد المستندي هو ضروري، والجزائر تمر في مرحلة تحول لاقتصاد السوق، ولا بد من إعادة تهيئة الجهاز البنكي الجزائري بآليات تسيير تمكنها من مواجهة التحديات القائمة خاصة في ظل الإصلاحات المرتبطة بالعمولة؛

-يساعد الاعتماد المستندي المؤسسات الاقتصادية على تغطية حاجياتها من الخارج خاصة للعمل على تصدير منتجاتها؛

- نلاحظ أن تقنيات الدفع الدولية تمنح جميعها تغطية لمخطر القرض، لكن الحماية ليست متوازنة بين المستورد و المصدر في جميع الأحيان، بحيث أن أحدهما أكثر عرضة من الآخر للمخطر، حسب كل تقنية.
- نشير أن الإعتماد المستندي يحسن مستوى و نوعية الخدمات البنكية ويخلق المنافسة داخل القطاع.
- من خلال إلقاء الضوء على مختلف الجوانب لتقنية الإعتماد المستندي، نلاحظ التناسق والترابط والتكامل الواضح بين مختلف أشواط العملية، وكل الأطراف المتدخلة فيها، وذلك بغض النظر عن نوع الإعتماد المختار أو التسوية، الذي يتحدد حسب الاتفاق بين المستورد و المصدر وظروفهم وطبيعة المبادلات التي تجمعهم، وكل ذلك يجعل من الإعتماد المستندي أفضل حماية للدفع في التجارة الخارجية، تتناسب مع كل الظروف.

تاسعا : هيكل الدراسة

من أجل الإلمام بمختلف جوانب الدراسة قسمت هذه الأخيرة إلى جانبين: دراسة نظرية وأخرى ميدانية، حيث احتوت الدراسة النظرية على مدخل نظري حول الاعتماد المستندي بمختلف تعاريفه وأشكاله ومتطلباته والمتمثلة في المفاهيم والأنواع وأهم مزايا الاعتماد ومخاطره، والتحصيل المستندي كإحدى تقنيات الدفع الدولية وذلك من خلال التطرق إلى آلية التوطين البنكي للعمليات الخارجية وذلك بتسليط الضوء على مفهوم هذه الآلية، كيفية تحقيق شهادة التوطين، ومرحلة التوطين، وهذا كأول خطوة لتأكيد عملية التحصيل وكذا أنواع وعيوب ومزايا التحصيل المستندي. وأيضا أساسيات التجارة الخارجية من خلال التطرق لسياساتها وأساليبها ومخاطرها، بالإضافة تطورها في الجزائر وآفاقها. أما الدراسة الميدانية، فكان مصرف السلام الجزائر- وكالة المسيلة - محل الدراسة، تتبع المنهج الوصفي فيما يتعلق بالمفاهيم العامة، والمنهج الإحصائي التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع، ثم قمنا بعرض وتفسير ومناقشة النتائج على ضوء فرضيات الدراسة؛ في الأخير خلصنا بخاتمة تضمنت مجموعة من النتائج والاقتراحات

الجانب النظري

1-مدخل نظري حول الاعتماد المستندي

1-1- ماهية وأنواع الإعتماد المستندي

1-2- منافع الإعتماد المستندي

1-3- أطراف ووثائق الإعتماد المستندي

1-4- مراحل تحقيق الإعتماد المستندي

2-التحصيل المستندي والتوطين البنكي

2-1- ماهية التحصيل المستندي وألية سير عملية التحصيل المستندي

2-2- أنواع التحصيل المستندي ومخاطره

2-3- مزايا وعيوب التحصيل المستندي

2-4- ماهية التوطين البنكي وطريقة عمله

3-أساسيات التجارة الخارجية

3-1- مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها

3-2- سياسات التجارة الخارجية، أساليبها ومخاطرها

3-3- تطور وأفاق التجارة الخارجية

تمهيد

يعد الاعتماد المستندي من وسائل الدفع الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، وكونه يتم بضمان من البنك، حيث عرف الاعتماد تطوراً وتنوعاً هذا ما جعل لكل من المصدر والمستورد الخيار قبل الاتفاق على النوع والكيفية التي تتم بها التسوية التجارية والتي تسمح بتنسيق وقت الدفع مع التسليم. لهذا سنحاول في أن نتطرق إلى أهم الجوانب حول الاعتماد المستندي حيث سنتطرق فيه إلى ماهية وأنواع الإعتماد المستندي، منافع الإعتماد المستندي، أطراف ووثائق الإعتماد المستندي وأخيراً مراحل تحقيق الإعتماد المستندي.

تطرقنا أيضاً إلى مختلف وسائل وتقنيات الدفع الدولية ارتأينا عرض نموذج عن إحدى هذه التقنيات المتمثل في التحصيل المستندي، هذه التقنية التي لا تقل أهمية في تمويل عمليات الاستيراد والتصدير، وذلك مع الأخذ بعين الاعتبار والخطوات المعتمدة من طرف البنوك في تجسيدها ابتداء من تأكيد هذا التحصيل من خلال عملية التوطين، وبسبب إجبارية وأهمية هذه العملية فقد تطرقنا إلى التعريف بها وكيفية القيام بها، وكذلك أهم الخطوات المعتمدة من طرف البنوك في تسيرها. ومن باب آخر حاولنا تسليط الضوء على تقنية التحصيل المستندي من خلال التعريف بها، أهم الشروط والمبادئ التي تقوم عليها، وكذا آلية سيرها وأهم المخاطر المرتبطة بها، لننتقل في الأخير إلى جملة من مزايا التحصيل وأهم العيوب الناجمة عنه. التوطين البنكي عملية إجبارية يقوم بها البنك لعمليه قبل تحقيق أي عملية تجارية مع الخارج، تسبق الشروع في سير أي عملية سواء التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي، وتعتبر هذه العملية عملية متعلقة بالمستورد المقيم أو البنك الوسيط المعتمد.

في الأخير نعتبر التجارة الخارجية الشريان الرئيسي الذي يربط الدول ببعضها البعض وبالتالي نشوء نوع من التكامل والتقارب الاقتصادي فيما بينها، وسنقوم في هذا الفصل بالتطرق إلى مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية وأهميتها والتعرض إلى النظريات المفسرة لها وإلى سياسات وأساليب التجارة الخارجية. التجارة الخارجية أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، ويتزايد هذا الاعتماد المتبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة ارتباط الاقتصاديات والأسواق ببعضها البعض. ولتنظيم هذا التبادل وجب وضع آليات فعالة لتنظيم التجارة الدولية وتقليل أساليب الحماية التي كانت تفرض عليها، وكانت بمثابة عوائق وعراقيل في وجهها.

1- مدخل نظري حول الإعتدال المستندي

1-1- ماهية وأنواع الإعتدال المستندي

أولاً: ماهية الإعتدال المستندي:

الإعتدال المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناءً على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الإعتدال والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة (أحمد غنيم، 1997، الصفحة 10).

هو ترتيب مصرفي بين بنكين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب، تقوم فيه البنوك بإصدار الإعتدال المستندي بناءً على تعليمات عملائها وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له والمتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الإعتدالات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ وأداء خدمات منصوص عليها بالإعتدالات، ومطابقة تماماً لشروطها أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الإعتدالات، أو تداول مستندات شحن مطابقة لشروط هذه الإعتدالات (أحمد غنيم، 2003، الصفحة 10).

هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناءً على طلب المستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الإعتدال والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة (صلاح الدين حسن السيسى، 2004، الصفحة 205).

وباستقراء مفهوم الإعتدال المستندي وفقاً لنص المادة 02 من التعديلات رقم 500 لسنة 1993 يتضح أن الإعتدال المستندي أو خطابات الإعتدالات الاحتياطية هي ترتيبات مهما يكن اسمها أو وصفها تعتمد بموجبها البنوك فاتحة الإعتدال بأن تدفع إلى أو لأمر طرف آخر المستفيد أو تقبل وتدفع قيمة الكمبيالات المسحوبة منه أو أن تفوض بنكاً آخر بأن يدفع أو يقبل ويدفع قيمة الكمبيالات، كما توضح المادة 03 أن: " الإعتدالات المستندية في طبيعتها معاملاته منفصلة عن عقود البيع التي تكون أساس تلك الإعتدالات ولا ترتبط البنوك بهذه العقود ولا تلتزم بما حتى لو تضمن الإعتدال إشارة إلى تلك العقود".

ثانياً: أنواع الإعتدال المستندي

أ- من حيث قوة تعهد البنك فاتح الإعتدال: وينقسم إلى نوعين هما: (هبال عبد الملك، 2018-2023)

1- الإعتدال المستندي القابل للإلغاء (Crédit Documentaire Révocable): وهو إعتدال يمكن تعديله أو إلغاؤه من البنك فاتح الإعتدال في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد، هذا النوع من الإعتدالات نادر الاستعمال لأنه يضر بمصلحة المصدرين ويمنح المستورد ميزات كبيرة حيث يمكنه من الانسحاب، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد.

2- الإعتدال المستندي غير قابل للإلغاء (الإعتدال القطعي) (Crédit Documentaire Irrévocable): وهو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق بالتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات الصلة بالإعتدال ولا سيما موافقة المستفيد، ولهذا في هذا النوع من الإعتدالات يبقى البنك فاتح الإعتدال ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الإعتدال. وهذا النوع من الإعتدالات هو الغالب في الاستعمال دولياً لأنه يضمن للمصدر قبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الإعتدال.

الجانب النظري

ب- من حيث قوة تعهد البنك المراسل: وينقسم إلى قسمين:

ب-1- الاعتماد المستندي غير معزز: بموجب هذا الاعتماد يقع اللاتزام بالسداد للمصدر في حالة عجز المستورد عن التسديد على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل تقديم الخدمة المصرفية فقط.

ب-2- الاعتماد القطعي المعزز: هنا يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك فاتح الاعتماد، فيلتزم بدفع قيمة الاعتماد في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين مما يضيف للمصدر المزيد من الاطمئنان وضمانات أكثر لقبض قيمة المستندات. وهنا البنك فاتح الاعتماد لا يطلب تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك ضمن شروط البائع على المشتري (المستورد)، فقد لا توجد حاجة للتعزيز إذا كان البنك فاتح الاعتماد ذو شهرة عالمية، كما أن البنك المراسل لا يقوم بالتعزيز الاعتماد إلا إذا توافرت عنده الثقة بالبنك فاتح الاعتماد ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

ج- من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد: وينقسم إلى:

ج-1- اعتماد الاطلاع: بموجبه يدفع البنك فاتح اعتماد قيمة البضائع كاملة بمجرد الاطلاع على المستندات والتحقق من مطابقتها مع شروط الاعتماد.

ج-2- اعتماد القبول: في هذا نوع من الاعتماد يكون الدفع بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم.

ج-3- اعتماد الدفعات: اعتمادات الدفعات المقدمة وتسمى أيضا الاعتمادات ذات الشرط الأحمر وهي اعتمادات قسطية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إشعاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات، وتخصم هذه المبالغ من القيمة النهائية للفاتورة عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته.

د- من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد: وتنقسم إلى:

د-1- الاعتماد المغطى كلياً: بموجبه يقوم المستورد الأمر بتغطية المبلغ بالكامل للبنك فاتح الاعتماد لتسديد ثمن البضاعة المتعاقد عليها لدى وصول المستندات الخاصة بها، والبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي. ويبقى فقط مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها.

د-2- الاعتماد غير مغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد، حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم يتابع البنك عميله (المستورد) لسداد المبلغ المستحق حسبما يتفق عليه من أجل وفوائده.

د-3- الاعتماد المغطى جزئياً: هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من قيمة الصفقة من ماله الخاص، ويساهم البنك في تمل مخاطر تمويل الجزء المتبقي من مبلغ الاعتماد.

الجانب النظري

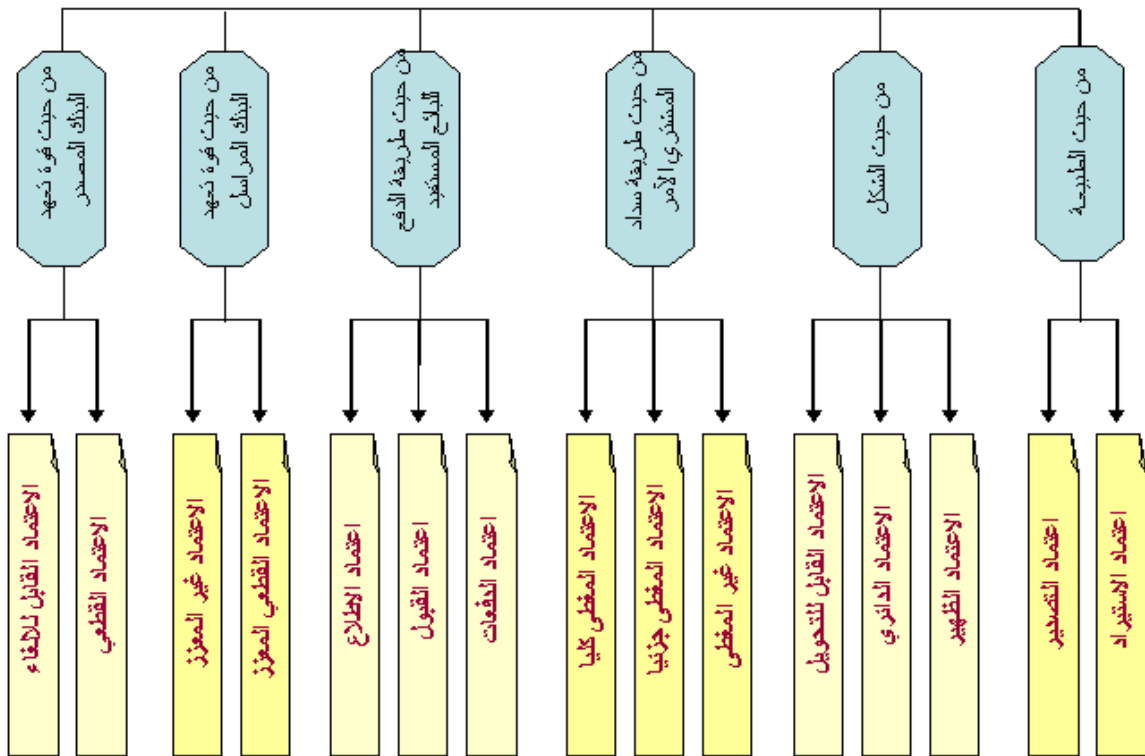
هـ - تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل: وتنقسم إلى:

هـ-1- الاعتماد القابل للتحويل: وهو اعتماد قطعي ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيطاً أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، الذي يقوم بتحويله إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة أو الاستفادة من فروق الأسعار، ويشترط لإمكانية التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

هـ-2- الاعتماد المتجدد (الدائري): يستخدم هذا النوع من الاعتمادات في الاتفاق على تسليم البضاعة للمستورد على فترات زمنية منتظمة، حيث يمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفرات الزمنية أو قيمة البضاعة.

هـ-3- الاعتماد مقابل اعتماد آخر (الاعتماد الظهير): ويشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمان الاعتماد الأول المبلغ له. وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتطبيق الريج من الفرق بينهما.

الشكل رقم (01): أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: كتوش عاشور وقورين حاج فويدري، (2006/11/22-21)، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية"، جامعة بسكرة، الجزائر، ص 06.

1-2- منافع الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة في نطاق التجارة الدولية وينجم عن استخدامه في المعاملات الدولية تحقيق العديد من المنافع تتلخص في ثلاث مجموعات رئيسية وهي:

أ- المجموعة الأولى: مجموعة من المنافع تتعلق بالتسهيلات التمويلية

وتتمثل أهمها في النقاط التالية: (سعيد عبد العزيز عثمان، 2003، الصفحة 13)

- ✓ تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقداً.
- ✓ يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد الدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر والمستورد معاً.
- ✓ في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبياً مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل، والتي تتم وفقاً لشروط الشراء طويلة الأجل.
- ✓ كما يساعد أيضاً في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه، وتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد، ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص، فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقداً ووفقاً لشروط الاتفاق بغرض النظر عن رغبة وقدرة المستورد على الدفع.
- ✓ بالإضافة إلى ما سبق فإن الاعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.

ب- المجموعة الثانية: مجموعة من المنافع تتعلق بتقديم الحماية القانونية

يتم صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقرارات الإدارية والتنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل والتي تتحقق من خلال: (سعيد عبد العزيز عثمان، 2003، الصفحات 14-15)

- ✓ التشريعات القانونية السائدة في دولي المصدر والمستورد.
- ✓ القانون المدني في بلدان التعامل.
- ✓ العرف والتقاليد السائدة والتي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد.
- ✓ مجموعة من القواعد القانونية أو التعاقدية.

ج- المجموعة الثالثة: مجموعة منافع تتعلق بتسهيلات إئتمانية

إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث أنه يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نوع عمليات التبادل الدولي وهذا من خلال: (سعيد عبد العزيز عثمان، 2003، الصفحات 14-15)

- ✓ يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا المدة المتفق عليها في الاعتماد.
- ✓ بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان -بواسطة الاعتماد المستندي- بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون قد تعاقد على تصديرها، وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره ب ورود الاعتماد.

✓ أما بالنسبة للمستورد فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في صلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

1-3- أطراف ووثائق الإعتماد المستندي

أولاً: أطراف الإعتماد المستندي

هناك ثلاث أطراف للإعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية ويأتي الى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف. (المادة 03 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1992)

أ- البنك المصدر للإعتماد

وهو يمثل أحد الأطراف الرئيسية للإعتماد المستندي وقد يسمى بالبنك فاتح الاعتماد إذ يتولى هذا الأخير إصدار الاعتماد المستندي لصالح المصدر متعهداً بدفع قيمة الصفقة المبرمة بين المصدر والمستورد وفقاً لشروط فتح الاعتماد المستندي، ويعتبر البنك المصدر الاعتماد بنكاً للمستورد حيث يتعامل نيابة عنه. حيث يتولد عن قبول البنك فتح الاعتماد لصالح المصدر عدد من المهام نلخصها في النقاط التالية:

✓ يتعين على البنك فاتح الاعتماد مراجعة الشروط والضوابط الواردة في الاعتماد المستندي المقترحة لتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع سياسات البنك ومع المتطلبات القانونية واللوائح والتنظيمات السائدة في بلد البنك فاتح الاعتماد.

✓ يتعين على البنك المصدر للإعتماد مراجعة تعليمات طالب الاعتماد المستندي والتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع شروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر أي أنها تتفق مع الطريقة التي سوف يتم بها إبلاغ المصدر.

✓ وفقاً للمراجعة السابقة فإن البنك مصدر الاعتماد يتعين عليه:

- إصدار خطاب الاعتماد لصالح المصدر وفقاً لشروط التعاقد المبرمة بين المصدر والمستورد وبما يتماشى مع الشروط الواردة في الاعتماد المستندي.

- إجراء التعديلات التي قد يطلبها المستورد والتي لا تحتاج إلى موافقة بقية أطراف الاعتماد ومن ثم تصبح هذه التعديلات سارية المفعول طالما أنها لا تختلف القوانين والقواعد المحلية والدولية.

- مراجعة المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد واحضار المستورد بأي مخالفة قد تحدث في المستندات.

✓ تعين على البنك فاتح الاعتماد أن يفحص جميع المستندات المطلوبة في الاعتماد بعناية كافية ليتأكد من أنها في ظاهرها تطابق

أو لا تطابق شروط الاعتماد ونصوصه وأن هذه المطابقة الظاهرية للمستندات لشروط ونصوص الاعتمادات سوف تتم وفقاً

للمعايير والقواعد المصرفية الدولية كما تعكسها هذه المواد والمستندات التي تبدو في ظاهرها متناقضة مع بعضها سوف تعد من

ظاهرها غير مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه. كما لا يفحص البنك المستندات المقدمة له طالما لم تكن مطلوبة في شروط

الاعتماد ويقوم بإعادتها إلى مقدمها أو تداولها دون أدنى مسؤولية عليها، ويتعين أن لا تتعدى فترة فحص المستندات سبعة

أيام عمل لدى البنك تبدأ من اليوم التالي لاستلام المستندات (المادة 03 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة

1993).

✓ عند استلام المستندات فإنه يتعين على البنك ففتح الاعتماد أن يقرر من واقع المستندات ما إذا كانت مطابقة أو غير ذلك، وقد ترفض هذا البنك قبول المستندات التي تبدو مخالفة لشروط الاعتماد، وإذا قرر البنك رفضها عليه وبوجه السرعة إخطار مقدم المستندات بسرعة وإذا تعذر ذلك عليه استخدام أية وسيلة أخرى بشرط أن يتم ذلك قبل نهاية عمل اليوم السابع الذي يبدأ من اليوم التالي لتاريخ استلام المستندات (المادة 14 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993).

وفي مقابل الخدمات المتنوعة والسابق الإشارة إليها والتي يقدمها البنك مصدر الاعتماد للمستورد فإنه يحصل على عمولة وفوائد يتم الاتفاق عليها من البداية بموجب عقد مفصل يتولى صياغته عادة المستشار القانوني للبنك.

ب- طالب الاعتماد (المستورد)

قد يسمى بالمشتري وبغض النظر عن المسميات فإنه يمثل الطرف الذي يتقدم إلى أحد البنوك المحلية طالباً بفتح اعتماد لإتمام الصفقة التجارية التي تمت بينه وبين المصدر ، ولكن حتى يتحقق ذلك عليه أن يقوم بمراجعة كافة المستندات اللازمة لإتمام إجراءات فتح الاعتماد (المستندات التي يحددها البنك)، وبعد استفاء كافة المستندات المطلوبة استناداً إلى الفاتورة الشكلية التي وردت للمستورد من المصدر يطلب المستورد من البنك فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر بمبلغ معين ولمدة محددة مقابل بضاعة محددة يتم توصيفها تفصيلاً من حيث الكمية والنوعية والسعرالخ. (عباسة محمد شوقي، 2019/2018)

ووفقاً للاتفاق بين المستورد والبنك يتم فتح الاعتماد المستندي، والذي يمثل عقداً بينهما بمقتضى هذا البنك يصبح البنك نائباً عن العميل في إتمام الصفقة التجارية بين البائع والمشتري ووفقاً للشروط المتفق عليها، كما أنه مسؤول عن تنفيذ كافة الشروط والضوابط وملتزماً بدفع كامل قيمة الصفقة للمستفيد بعد استيفاء الشروط المطلوبة، وبالطريقة المتفق عليها بالعقد المبرم. ومن ناحية أخرى فعلى المستورد أن يتأكد من الشروط والضوابط وتطابقها ما ورد في العقد والإطلاع على كافة حقوقه والتزاماته بالاعتماد المستندي. وفقاً للمراجعة السابقة فإن المستورد تقع عليه عدة التزامات من بينها ومن أهمها: (سعيد عبد العزيز عثمان، 2003، الصفحة 21)

- دفع التأمين النقدي اللازم لفتح الاعتماد، وهو يمثل نسبة معينة من قيمة الصفقة المبرمة وهذه النسبة تتحدد بالاتفاق المبرم بين الطرفين.

- دفع قيمة المسحوبات وفقاً للشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي.

- الالتزام بدفع العمولات والفوائد التي يتم الاتفاق عليها من البنك.

ومن ناحية أخرى فسوف يتولد عن فتح الاعتماد حقاً جوهرياً للمستورد يتمثل حقه في استرداد كامل قيمة الصفقة في حالة تقاعس البائع (المصدر) عن الشحن والتسليم في المدة المحددة أو في حالة الإخلال بشروط الاتفاق [بالتبع بعد دفع النفقات التي تحملها البنك والمشاركين معه] .

ج- المصدر (المستفيد)

قد يكون المصدر شخصاً أو مجموعة أشخاص أو شركة...الخ وفي جميع الحالات فإن الاعتماد المستندي متمثلاً في خطاب الاعتماد قد يصدر باسم المستفيد مباشرة أو باسم أحد البنوك العاملة في بلده. وبصفة عامة فإن المصدر وبمجرد أن يستلم خطاب الاعتماد تقع عليه العديد من الالتزامات من بينها:

الجانب النظري

- ✓ التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي والتأكد من أن مدة صلاحية الاعتماد المستندي تسمح بتقديم المستندات المطلوبة ومن ثمة الحصول على حقوقه المالية.
- ✓ التأكد من أن نوع الاعتماد المستندي وشروطه وضوابطه مقبولة وممكنة.
- ✓ التأكد من أن مواصفات البضاعة من حيث الكمية والجودة والسعر الواردة بالإعتماد تتماشى ظاهرياً مع ما تم الاتفاق عليه في العقد المبرم مع المستورد.
- ✓ التأكد من الاعتماد لا يتضمن أية شروط مخالفة تتعلق بدفع فوائد أو أية أعباء إضافية.
- ✓ التأكد من متطلبات التأمين المنصوص عليها صراحة في الاعتماد.
- ✓ يجب على المصدر أن يتأكد بنفسه أن اسم شركته وعنوانه كما هو وارد بالاعتماد، كما أنها مكتوبة بشكل واضح ومحدد.
- ✓ التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد تقديمها للحصول على قيمة الصفقة وأنه تتماشى ما تم الاتفاق عليه.
- ✓ في الواقع فإن البنك فاتح الاعتماد يقوم بإرسال خطاب الاعتماد للمصدر ويطلب موافقته على المضمون والشروط الواردة وإبداء أية ملاحظات، وعلى المصدر أن يقوم بدراسة الخطاب وابداء أي ملاحظات وعلى المصدر أن يقوم بدراسة الخطاب واجراء أي تعديلات يرغب فيها، وذلك خلال مدة معينة من استلام إشعار خطاب الاعتماد لا تزيد عن أسبوعين أو أكثر، وإذا لم يقم المصدر بالرد خلال تلك الفترة فإنه يعتبر قابلاً بها كما هي. (ناجي جمال، المحاسبة، 1999، الصفحة 36).

د- البنك مبلغ الاعتماد (المعزز، المؤكد)

- هو البنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الإعتدال إبلاغ المستفيد بنص خطاب الإعتدال، فهو الذي يستلم الوثائق التي تثبت الصفقة ليقوم فيما بعد بإرسالها للمستورد عن طريق بنكه ويعرف على أنه بنك المصدر بحيث عند البنك المراسل إشعار بفتح اعتماد لصالح أحد المتعاملين فيقوم بدوره بتبليغه للمستفيد (نوال بن خالدي، 2016).
- في حالات معينة قد يظهر البنك المعزز كأحد الأطراف الرئيسية في الاعتماد ويتحقق ذلك عندما تكون شروط التعاقد بين البائع والمشتري تتطلب تعزيز الاعتماد وفي مثل هذه الظروف فإن الاعتماد سوف يتضمن هذا الشرط صراحة ويتوجب على البنك مصدر الاعتماد إبلاغ البنك المراسل في بلد المصدر بإضافة تعزيزه على الاعتماد المستندي، وإذا وافق البنك المراسل على ذلك فإنه يطلق عليه بالبنك المعزز وبذلك يصبح هذا الأخير ملتزماً ب: (كبير عبد الرحمان ولعدور باهي، الصفحة 102).

- مراجعة المستندات المطلوبة المقدمة من طرف المصدر.
- التأكد من استيفائها لشروط الاعتماد.
- الدفع للمصدر قيمة المبلغ المتفق عليه.*

* عادة يشترط البنك المعزز أن يلتزم أو يتعهد البنك مصدر الاعتماد بسداد الأتعاب والنفقات المستحقة حتى إذا تم إلغاء الاعتماد ولم تشحن البضاعة حيث لا يمكن مطالبة المصدر والذي لم ينفذ بعد.

ثانياً: وثائق الإعتماد المستندي

يمكن تقسيم المستندات أو الوثائق الخاصة بالإعتماد المستندي الى مستندات أساسية ومستندات ثانوية:

أ- المستندات الأساسية:

أ-1- الفاتورة التجارية : وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الإعتماد المستندي حيث أنها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر والمستورد، وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة وحجمها والكمية والسعر المتفق عليه، ويجب على البنك أن يفحصها جيداً ويتأكد من الاسم الكامل للمصدر والمستورد ونوعية البضاعة وأصلحها وكل ما يتعلق بالبضاعة وأيضاً يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها، وتعتبر الفاتورة التجارية وصل بين العقد التجاري والتعليمات التي ينص عليها خطاب الإعتماد، وهي تجسد العقد التجاري بين المصدر والمستورد. (المادة 36، المنشور رقم 500)، الصادر عن غرفة التجارة الدولية، القواعد الموحدة للإعتمادات المستندية، سنة 1993).

أ-2- سند الشحن: وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها وهي تعتبر كأداة قانونية، ومن أهم هذه السندات تجدد: سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمال في التبادلات التجارية الدولية؛ سند الشحن الجوي وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد.

أ-3- شهادة التأمين: وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية.

ب- المستندات الثانوية:

بعد التعرض إلى المستندات الثلاثة السابقة التي تعتبر بمثابة مستندات قاعدية أو أساسية في فتح الإعتماد هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها:

ب-1- شهادة المنشأ: هي وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة)، ويمكن أن يذكر اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب الإعتماد ذلك؛

ب-2- شهادة صحية: تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة؛

ب-3- شهادة التحليل (نوعية البضاعة): وهي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة حيث تقوم بتحليل وفحص عينات من البضاعة، خاصة فيما يكون تركيب المواد فيها مهم مثل الأدوية والحليب المجفف؛

ب-4- وثيقة التعبئة: تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس؛

ب-5- شهادة الوزن: يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الإعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، فإذا تطلب الإعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل إلا إذا نص الإعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل؛

ب-6- وثائق جمركية: إذا نص في الإعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه؛

ب-7- شهادة التصريح بالتصدير: وتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك. (المادة 36، المنشور رقم (500)، الصادر عن غرفة التجارة الدولية، القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية، سنة 1993).

1-4- مراحل تحقيق الإ اعتماد المستندي:

لكي يتم تنفيذ الإ اعتماد المستندي عليه المرور بعدة خطوات أو مراحل نذكرها فيما يلي:

أ- المرحلة الأولى: مرحلة الإنشاء والفتح

يتقدم العميل بطلب فتح الإ اعتماد وهذا بعد الاتفاق مع المصدر على كيفية الدفع وشروط التسليم ونوع الإ اعتماد المتعاقد عليه، ولفتح الإ اعتماد يجب على المشتري أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الإ اعتماد مرفوقاً بالمستندات المطلوبة، وهذا الطلب يكون على شكل استمارة يقدمها له البنك للملئها حيث تحمل بيانات توفر كافة الشروط والمعلومات اللازمة عن المستورد والمصدر والبضاعة المراد استيرادها، وعن نوع وشكل الإ اعتماد المتفق عليه ويوقع فيها طالب فتح الإ اعتماد، وعندما يقوم البنك بالتحقق من صحة التوقيع وأيضاً من المستندات المطلوبة، وإذا ما كانت كلها مطابقة للشروط يقوم البنك بفتح الإ اعتماد ويقوم عندها بإبلاغ أو بإشعار البنك المصدر بفتح الإ اعتماد، وهذا الأخير يقوم بدوره بإشعار المصدر بأنه قد تم فتح الإ اعتماد لصالحه.

ب- المرحلة الثانية: تسوية الإ اعتماد المستندي

يمكن التمييز بين نوعين من أشكال تسوية المدفوعات:

ب-1- التسوية من خلال الدفع: تتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة أسفله (رياح محمد وعقاب فاتح، 2015/2014)

✓ تنفيذ شروط إرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري ويقابلها استلام المصدر أو الشاحن سند الشحن من الناقل؛

✓ يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير إلى شحن البضاعة (سند الشحن) إلى بنكه (بنك المصدر المؤكد)؛

✓ بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر لما هو وارد في شروط الإ اعتماد فإنه يقوم بالدفع للمصدر قيمة الصفقة؛

✓ يقوم بنك المصدر بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الإ اعتماد؛

✓ يقوم بنك فاتح الإ اعتماد وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالإ اعتماد المستندي وذلك لبنك المصدر (المؤكد) وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.

✓ يقوم البنك فاتح الإ اعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المستورد؛

✓ يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الإ اعتماد وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.

ب-2- التسوية بالقبول: وتتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في ما يلي: (رياح محمد وعقاب فاتح، 2015/2014)

✓ يقوم المصدر بإرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري استلامه لسند الشحن من الناقل؛

✓ يقوم المصدر بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى بنكه (المبلغ والمؤكد) على أن يصاحب ذلك السحب (Draft)

المسحوب على البنك؛

- ✓ بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي فإن البنك سوف يقبل الكمبيالات المقدمة ويعيدها إلى المصدر؛
- ✓ يقوم البنك بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ليؤكد على قبول الكمبيالات المؤكدة؛
- ✓ يقوم البنك الفاتح للاعتماد وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد بتسديد الدين المستحق وفقاً للطريقة السابق الاتفاق عليها؛
- ✓ يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال المستندات إلى المستورد؛
- ✓ يقوم المستورد بسداد الدين المستحق (قيمة الكمبيالة) بالطريقة السابق الاتفاق عليها.

2- التحصيل المستندي والتوطين البنكي:

2-1- ماهية التحصيل المستندي وألية سير عملياته:

تعقب عملية توطين الصفقات التجارية الدولية اختيار تقنية من التقنيات التي تتدخل بها البنوك لحل كل التعقيدات باعتبارها أداة لدفع التجارة الدولية نحو الازدهار وذلك بتطوير تقنياته، ومن أهم هذه التقنيات "التحصيل المستندي" لاستجابة إلى كل ما يشغل ذهن المصدر والمستورد وكذلك لتحقيق حاجيات التأمين لهما، فالأول ضد خطر عدم التسديد، والثاني ضد عدم استلام البضاعة (عباسة محمد شوقي، 2018/2019).

التحصيل هو أن يعهد العميل إلى البنك الذي يتعامل معه بعملية تحصيل حقوق لدى الغير ودفع الالتزامات اتجاه الغير. والتحصيل المستندي هو قيام البنك بتحصيل القيمة الميينة في السندات المسلمة إليه الخاصة بعمليات التبادل التجاري مثل سندات شحن البضائع المصدرة إليه من بنك آخر مراسل له، وهذه العملية ترتبط عادة بالتجارة الخارجية عندما يستغني المصدر البضاعة عن إلزام المستورد بفتح اعتماد لصالحه بقيمة البضاعة المصدرة، ثقة في المستورد واعتماداً على وعد بسداد الثمن عند استلامه مستندات البضاعة المصدرة. وقد عرف التحصيل أو التسليم من قبل القواعد والأعراف الموحدة URU* التي أصدرتها الغرفة التجارية الدولية CCI** بأنه " تقنية دفع من خلالها يقوم المصدر وهذا بعد إرساله للبضاعة التي هي محل التعاقد بتقديمه إلى البنك المستندات التي اتفق عليها مع المستورد مقابل الدفع أو قبول ورقة تجارية".

ويقصد به أيضاً (أحمد غنيم، 1997، الصفحة 178) مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية، مستندات تجارية غير مصحوبة بمستندات مالية. كما يعرف على أنه عملية تتم بين البنوك بوثائق تجارية التي تشترط تحويلها إلى المستورد بأمر من المصدر مقابل حصول هذا الأخير على الوثائق، ويكون الدفع حسب الشروط المتفق عليها في التحصيل إما تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو مقابل قبولها (Kessasna et A. Ouameur, 1997, P 08). ويتم اللجوء إلى التحصيل المستندي إذا كانت العلاقة بين البائع والمشتري جيدة ومبنية على ثقة متبادلة، وأيضاً الوضعية المالية للبلدان حسنة. من خلال ما سبق من التعاريف نستطيع حصر مميزاته فيما يلي: المصدر بعد إنهاء العقد مع المستورد يرسل البضاعة بدون أي وعد بنكي وبعد ذلك يتدخل البنك ليلعب دور الوكيل، وان تدخله خدمة ليس

* Uniformes Règles et usances

** Chambre de commerce international

الجانب النظري

اعتماد ائتمان. تنفيذ هذا التفويض يجبر المصرفي المستورد قبل تسليمه الوثائق لهذا الأخير إلى توجيه تكاليفات لمعرفة شديدة إما بالدفع أو قبول الكمبيالة. هو وسيلة دفع مستندية بسيطة لا تستعمل كثيراً لكونها لا تحتوي على ضمانات كثيرة وأكيدة.

هناك أربعة أطراف مكونة لعملية التحصيل المستندي وهم الأمر، المشتري، البنك المكلف بالتحصيل، بنك البائع. (حريري عبد الغاني، 2021/2020)

أ- الطرف الأول: الأمر (البائع، المصدر): وهو الذي يقوم بجمع المستندات، ويقوم بإرسالها إلى بنكه مع أمر بالتحصيل، فهو مفوض البنك في عملية التحصيل.

ب- الطرف الثاني: المشتري (المسحوب عليه، المستورد): هو الذي يقدم له المستندات المراد تحصيلها من أجل الدفع أو القبول.

ج- الطرف الثالث: البنك المكلف بالتحصيل: هو مكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقاً لأوامر بنك البائع أي بنك الإشعار.

د- الطرف الرابع: بنك البائع (بنك الإشعار): يستقبل المستندات من قبل البائع، ويقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل. ولكل طرف من الأطراف المتدخلة التزامات ومسؤولياتهما نوجزها فيما يلي:

د-1- بنك البائع ليس مسؤول عن:

- أي تزييف أو تزوير لأي مستند.
- أي نتائج قد تحصل عند تأخر البضاعة.
- فقدان المستندات عند إرسالها.
- ويكون ملتزماً اتجاه:
- تحمل مصاريف حماية البضاعة.
- إرسال المستندات للبنك المكلف بالتحصيل وهذا دون فحصها.

د-2- بنك المكلف بالتحصيل ليس مسؤول عن:

- عدم وصول البضاعة سالمة وكاملة.
- عدم وصول المستندات كاملة.
- ويكون ملتزماً اتجاه:
- تقديم ما إذا كانت المستندات المستلمة هي نفسها المقررة في أمر التحصيل.
- تبلغ بنك البائع وإمداده بالمستندات الناقصة.
- تسليم المستندات للمشتري عند الدفع أو قبول الكمبيالة منه (بنك التحصيل).

د-3- الأمر مسؤول عن: أي استعانة بخدمات بنك آخر لتنفيذ تعليماته وهو ملزم:

إعطاء المستندات لبنكه وإرسال البضاعة للزبون في وقتها المتفق عليه.

د-4- المشتري مسؤول عن: التعويض في حالة التأخير من خلال دفع حقوق التأخير إن كان الاتفاق المبرم مع المصدر يشير إلى ذلك وهو ملزم:

- بالدفع الفوري أو قبول الكمبيالة في الآجال المحددة.
- استلام المستندات من بنك التحصيل.
- دفع مصاريف التحصيل للبنك المحصل.

2-2- أنواع التحصيل المستندي ومخاطره:

أ- أنواع التحصيل المستندي: ونذكر منها:

أ-1- تسليم المستندات مقابل الدفع: هو أن لا يتم حالياً أو فوراً، أي أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع بمجرد استلامه المستندات، فالبنك الممثل لهذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري إلا بعد الدفع في أن المشتري ينتظر عادة وصول البضاعة ليسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الفوري، ويحدث غير هذا إلا في حالات نادرة مثل: أوامر قانونية لمراقبة الصرف للبلد.

أ-2- تسليم مستندات مقابل القبول: البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يمتلك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة، وعليه فالبائع يعطي آجال للدفع والمورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع وتغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة، وسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك، وهذا التأيد عبارة عن كفالة السفتجة.

أ-3- قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق: هو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم للمشتري كمبيالة (سفتجة) من أجل القبول، ويقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، ويسلم المستندات في وقت الاستحقاق، وهذا المشكل نادر الاستعمال.

ب- مخاطر التحصيل المستندي:

ب-1- مخاطر ناجمة عن المستورد: ونذكر منها: الإلغاء من طرف المستورد للاتفاق مع المورد، مع أن المورد قد قام بشحن البضاعة، وهنا المستورد يرفض سحب مستندات الشحن من البنك. عدم مقدرة المستورد بتغطية قيمة المستندات عند وصولها، وهذا في حالة حدوث اضطراب في الوضع المالي له.

ب-2- مخاطر تعيق المصدر: ونذكر منها: عدم تحصيل قيمة سلعته لرفض المستورد استلام المستندات ودفع قيمتها. مخاطر تعرض البضائع للتلف أو السرقة وذلك خلال الفترة التي تستغرقها المفاوضات بين المصدر والمستورد بشأن التسوية لأي خلاف. مخاطر تغيير القوانين الإسيرافية في بلد المستورد وذلك خلال الفترة من إبرام التعاقد وشحن البضائع وحتى موعد وصول مستندات الشحن الخاصة بها.

ب-3- مخاطر تشريعية: وأمثلة على ذلك ظهور تشريعات لقوانين النقد والرقابة عليها الأمر الذي يجد من انسياب العملية التعاقدية محل التحصيل المستندي.

2-3- مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

أ- مزايا التحصيل المستندي:

أ-1- محاسنه للبائع :

- يعتبر التحصيل المستندي اقتصاداً للتكلفة والوقت.
- تعتبر آلية التحصيل المستندي بسيطة وخالية من التعقيد.
- لا يقدم البائع المستندات قبل التأكد من الدفع أو القبول.
- التحصيل يسهل التمويل قبل أو بعد التصدير.
- يعطي التحصيل أكثر ثقة لضمان إستلام مبلغ السلعة التي أرسلها للمشتري.

أ-2- محاسنه للمشتري: في حالة الاتفاق المبرم بين الطرفين على تسديد مؤخر، يستفيد المشتري من تأجيل الدفع حتى وصول البضاعة أو حتى بعد وصولها. كما يضمن التحصيل المستندي للمشتري إرسال البضاعة من طرف البائع واستلامه لها دون أي تلف أو نقصان.

ب- عيوب التحصيل المستندي:

ب-1- بالنسبة للبائع:

- يرسل البائع البضاعة دون تلقيه التزام مطلق بالدفع من المشتري. تجميد رؤوس أمواله حتى يحصل على الأصول.
- يمكن للمشتري أن يغير رأيه بخصوص اتفائه مع المورد وبالتالي يلغي العملية مع أن المورد قد قام بشحن البضاعة.

ب-2- بالنسبة للمشتري:

- في حالة عدم تسديده للكيميالة فإنه سوف يكون مسؤولاً قانونياً.
- تأثر سمعته التجارية في حالة عدم الدفع.
- التزامه بالتعويض المالي في حالة التأخير عن الدفع.

2-4- ماهية التوطين البنكي وطريقة عمله:

أ- مفهوم التوطين البنكي:

يقصد بالتوطين ذكر اسم البنك الذي سيتولى السير الحسن لعملية الاستيراد أو التصدير (سعدون صفوان أنيس، دفعة 2003/2004)، بحيث أن بنك المستورد يقوم بعملية التوطين للمستورد، وبنك الإشعار يقوم بعملية التوطين للمصدر وكذا رقم حساب الزبون وقيمة البضاعة وهو معيار لمراقبة الصرف الموضوعه من طرف البنك وليس معيار محتوى في القواعد والأعراف الموحدة. وتهدف عمليات التوطين حسب 91-12 و 13-91 ل 14 أوت 1991 إلى تعديل التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص وأصحاب الامتياز، والتجار الموكلين من طرف مجلس القرض والتقد. وهناك نموذجين متعارف عليهما من التوطين في حالة توطين الاستيراد وهما:

-النموذج الأول: توطين الواردات كمهله عادية "A délai normal -DI-" وهو خاص بالواردات التي لا تتعدى مدتها ستة أشهر ابتداء من تاريخ التوطين.

الجانب النظري

- النموذج الثاني: توطين الواردات كمهملة خاصة " A délai spécial " وهو خاص بالواردات المشروعة بعد ستة أشهر لما يكون هناك مغايرة في الدفع (زايدي آسيا، 2004/2003).

ب- مبدأ وعملية التوطين البنكي:

ب-1- مبدأ التوطين البنكي:

يمكننا أن نقسم هذا المبدأ إلى قسمين هما:

- القسم الأول: بالنسبة للمستورد: يقوم المستورد باختيار البنك قبل إنجاز أو جمركة عملياته/ والبنك يلتزم بالقيام بكل العمليات والإجراءات البنكية كما نص التنظيم.

- القسم الثاني: بالنسبة للبنك الموطن: يقوم البنك بفتح ملف التوطين وجمع الوثائق مسبق (وثائق جمركية، تجارية، ومالية) التي تسمح بضمان الدخول الفعلي للسلعة والخدمات لبلد المستورد، وأن تسديدها منتظم حسب قرارات المصرف المعمول بها.

ب-2- عملية التوطين البنكي:

- قبل الشروع في عملية التوطين: قبل الشروع في عملية التوطين يجب التأكد من أن المستورد:

✓ يمتلك سجل تجاري ورقم التعريف الجبائي.

✓ أن لا تكون صادرة عليه إلغاء التوطين على كل عمليات التجارة الخارجية.

✓ أن يتحلى بوضع مالي أو ضمانات حقيقية تؤهله للقيام بعمليات التجارة الخارجية.

كما يجب التأكد من أن المنتج:

✓ أن لا يكون المنتج مضروب أو غير خاضع للقوانين الدولية المسموح بها.

✓ أن يوافق المواصفات والنوعية المقررة من طرف القوانين الخاصة بأجال الاستيراد.

✓ أن يكون يوم الاستحقاق محمي بإذن سماح أو تأشيرة معطاة من طرف السلطات الكفيلة بهذا المواد.

- القيام بالتوطين البنكي: بأمر من الزبون يقوم البنك بفتح توطين خاص لهذا الزبون حتى يسمح له بعملية الاستيراد أو التصدير ودور هذا البنك هو الوساطة بين المورد والزبون، وللقيام بالتوطين البنكي هناك شروط خاصة بالزبون وهي:

✓ فتح حساب لدى البنك.

✓ إرفاق الملف بفاتورة نموذجية أو نهائية.

✓ الحد الأدنى لرصيد الحساب هو 10.000,00 دج حتى يتسنى البنك من تغطية مصاريف التوطين.

✓ طلب خطي للتوطين من أجل القيام بعملية نحو الخارج مرفوق بتعريفه جبائية.

أما العمليات الخاصة التي يقوم بها البنك فهي:

✓ يقوم البنك بمراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون وذلك من خلال التحقق من صحة الإمضاء، ومن وجود الرصيد

الكافي، مع وضع الخاتم المناسب له.

✓ يضع البنك الخاتم (ختم البنك) في الطلب والفاتورة، وكذا الخاتم الخاص بالتوطين والذي يحتوي يتكون من ستة خانات:

الجانب النظري

الخانة الأولى: لها ستة أرقام، الرقمين الأوليين هما رمز الولاية، أما الأرقام الأربعة فهي عبارة عن رقم مكتب التوطين.

الخانة الثانية: يدل العام والفصل الذي فتح فيه الملف.

الخانة الثالثة: تدل على طبيعة العملية.

الخانة الرابعة: رقم التسجيل للتصدير والاستيراد.

الخانة الخامسة: الرقمين يدلان على الرمز النقدي الذي هو مستعمل في الدفع.

وبعد ذلك يقوم البنك بخضم مصاريف التوطين من الحساب المصرفي للزبون.

بعد هذه العملية يتحصل الزبون على وصل التسوية، الورقة البيضاء تعطى للزبون أما الورقتين الصفراء والوردية يحتفظ بها البنك.

ج- كيفية تحقيق شهادة التوطين :

ج-1- شهادة التوطين: تعتبر هذه الشهادة إجبارية لمراقبة الاستيراد من طرف البنك ومن طرف الإدارات العمومية المختصة، ويجب الحرص على اتخاذ جميع الاحتياطات للقيام بهذه العملية على أكمل وجه، وأن نؤمن لها المصادقية المؤكدة. وإن نحتاج من كل محاولات التهرب في هذا المجال.

ج-2- تحقيق الشهادة: كل عملية تمثل وسيلة للتوطين البنكي تستوجب دون استثناء تحقيق شهادة التوطين من طرف وكالة التوطين، هذه الشهادة مسواة بالطريقة التالية:

- معلومات تتعلق بالموارد.
- رمز البنك ورمز وكالة التوطين.
- قيمة الاستيراد.
- مفتشية الجمارك لمكان جمركة السلع.
- كيفية الدفع.
- رمز التوطين وبه ستة وضعيات.
- معلومات خاصة بالمستورد.

ج-3- شروط إعطاء الشهادة: لا يمكن تحقيق واعطاء شهادة التوطين إلا عند تحقيق عملية في التجارة الخارجية، أي مقابل تقديم الفاتورة النهائية المستقبلية عن طريق السلك البنكي:

- إنها محققة بإمضاء من طرف المسؤول من الوكالة التوطينية.
- يجب كذلك أن لا يكون هناك منع التوطين من طرف البنك المركزي لزبون.

د- مراحل التوطين:

يمر التوطين بعدة مراحل ولا يمكن الاستغناء عن أي مرحلة منها، فيبدأ بعملية الفتح وتليها التسيير ثم التصفية، بعد التأكد من توفر الشروط النظامية المرتبطة بالاستيراد قبل فتح التوطين. وطبقاً للمادة 06 من القانون رقم 19-12 المؤرخ في 14 أوت 1991 وطلب التوطين يشترط فيه أن يكون قانوني ممضي من الزبون مع إرفاقه بالعقد التجاري.

المرحلة الأولى: فتح التوطين

كما ذكرنا سابقاً أن عملية فتح التوطين تمر بعدة مراحل وهي:

- ✓ إقامة رمز التوطين.
- ✓ فتح سجل خاص فيه الملفات الموطنة والذي يحتوي على المعلومات الخاصة بهذا التوطين.

- ✓ إعطاء المستورد صورة طبق الأصل للفاتورة الموطنة.
- ✓ تأسيس وثيقة للمراقبة القانونية.
- ✓ تأسيس وثيقة بها حساب الزبون.

3- أساسيات التجارة الخارجية:

التجارة الخارجية هي المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة، خاصة في عصر طغى عليه الاستهلاك بكل أنواعه، اشتدت المنافسة على اقتحام الأسواق الخارجية، ولا يمكن أن نتحدث عن تجارة خارجية مزدهرة لبلد ما، دون أن نتحدث عن الدور الذي تلعبه البنوك في ذلك، من خلال عمليات التمويل والمساعدات التقنية لتبرز لنا ضرورة تماشي وتساير الأنظمة المصرفية مع التطورات الاقتصادية والسياسية الحاصلة.

3-1- مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها:

أ- أولاً: مفهوم التجارة الخارجية

تعددت صيغ مختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على هدف من دراستها، فقد عرفت تاريخياً بأنها "أهم صورة للعلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات". وعرفت أيضاً بأنها "المعاملات التجارية الخارجية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة (جميل محمد خالد، 2014، الصفحة 217). ويمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية فيما يلي: (سعيد مطر موسى وآخرون، 2001).

- ✓ تبادل السلع المادية وتشتمل على السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطة؛
- ✓ تبادل الخدمات والتي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن والخدمات المصرفية والسياحة وغيرها؛
- ✓ تبادل عنصر العمل ويشتمل على الأيدي العاملة من بلد لآخر بالإضافة إلى الهجرة.

وباختلاف تصورات كل اتجاه للتجارة الخارجية يخضع المقصود باصطلاح التجارة الخارجية لتباين كبير في الرأي حول نطاق مضمونه للصور التي يتألف منها، ويمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق ومصطلحها بمعناها الواسع حيث يعنى مصطلحها الأول كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة في حين يقصد بمعناها الثاني كلا من: (سامي عفيفي حاتم، 1993، الصفحة 37)

- ✓ الصادرات والواردات المنظورة "السلعية"؛
- ✓ الصادرات والواردات غير المنظورة "الخدمية"؛
- ✓ الهجرة الدولية المتمثلة في انتقال الأفراد بين دول العالم المختلفة؛
- ✓ الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

وأمام هذا التباين في المفاهيم اتجه بعض الكتاب إلى استخدام اصطلاح التجارة الخارجية للدلالة على النطاق الضيق لها، ومفهوم التجارة الدولية للدلالة عليها بالمعنى الواسع لها. يضاف إلى ذلك أن التجارة الدولية قد شهدت تطورات كبرى في شقها غير المنظور

الجانب النظري

"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 "الجوي والبحري والبري"؛
- ✓ خدمات التأمين الدولي؛
- ✓ خدمات السفر في مقدمتها حركة السياحة العالمية؛
- ✓ الخدمات المصرفية العالمية؛
- ✓ حقوق نقل الملكية الفكرية وعلى الخصوص قضية النقل التكنولوجي.

ب- ثانيا: هياكل 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 أساسين هما: (Pienne Bounad, Eric Motaboad, Octobre 1993, P 07)

-التصدير: وهو يعتبر ضرورة لتحقيق إيرادات بالنسبة لكل دولة تنتج سلع وخدمات، 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.

● **الاستيراد:** وهو عبارة عن الشراء من خارج الحدود الجغرافية للبلد المستورد، وهو الإنفاق الكلي، حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وانفاقها على السلع والخدمات الأجنبية، الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل ويزيد قوة في الخارج (محمد يونس، 1999، الصفحة 29)، 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 إنجازها في النقاط التالية: (محمد شرفي، 2003/2004).

- 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 تعليمة البنك المركزي رقم 91-03 المؤرخة في 21-04-1991 المحددة لشروط وطرق تمويل العمليات التجارية مع الخارج والتي تتمثل فيما يلي:

-إلغاء ميزانية العملة الصعبة الخاصة بالمؤسسات العمومية.

-إلزام المستوردين المستفيدين من إمكانية التمويل بالعملية الصعبة لمدة تزيد عن 18 شهراً من وضع مقابل ذلك مبلغاً بالعملية المحلية.

-منع تسديد المنتجات المستوردة من طرف الوكلاء في السوق المحلي بالعملية الصعبة.

-إلزام الأعوان الاقتصاديين في حالة إبرام صفقات استيراد بدون دفع أن يبيتوا (DOMICILIER) حقوقهم، وذلك بتحديد مكان صفقاتهم لدى أحد البنوك التجارية.

ج- ثالثاً: 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 التجارة الدولية تشكل التعريفات التجارية القياسية الأكثر شيوعاً واستخداماً في عقود المبيعات الدولية التي تضعها وتنشرها غرفة التجارة الدولية (I.C.C)، وقد أصدرت الغرفة أول مجموعة التي تكون أجور الشحن فيها غير مدفوعة (خالد وهيب الراوي، 2000، الصفحة 106) سنة 1936، وجرى تحديثها ست مرات ضد ذلك الحين، وكان آخرها في 01 يناير من العام -Incoterms 2000- وهذه الشروط الثلاث عشر محددة في قاموس شيبان لعلوم الإدارة وهي:

EXW- التسليم في مرافق البائع: 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 وانتهاء إجراءات التصدير في ميناء التصدير.

FCA- تسليم مرافق الشركة الناقلة: 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- .

FAS- التسليم بمحاذاة السفينة: 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.

FOB- التسليم على سطح السفينة: 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 بالدرجحة على سفينة (ROBO) Roll- on / Roll- of vessel أو في حاوية Container يكون من المناسب اختيار شروط التسليم في مرافق الشركة الناقلة.

CFR- التكلفة وأجور الشحن: 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.

CIF- التكلفة والتأمين والشحن: 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 التأمين 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 الأجدد اختيار الشرط أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى ميناء الوجهة المسمى.

CPT- أجور الشحن مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى: 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.

CPI- أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى: يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن والتأمين 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 يملّي هذا الشرط على البائع إنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير ويمكن اعتماده بأي وسيلة نقل.

DAF- التسليم على الحدود (على حدود المكان المسمى): 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.

DES- التسليم على سطح السفينة (ميناء الوجهة المسمى): 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.

DEQ- التسليم على الرصيف مع دفع الرسوم: 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 Duty unpaid"، بدلاً من عبارة " مع دفع الرسوم Duty paid"، أما إذا اتفق الطرفان على استبعاد بعض مصاريف الاستيراد من التزامات البائع مثل ضريبة القيمة

المضافة Value added tax يجب كتابة عبارة " التسليم على الرصيف بدون دفع ضريبة القيمة المضافة "، ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري وعبر الممرات المائية الداخلية.

DDU- التسليم بدون دفع الرسوم: 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)، بالإضافة إلى تكاليف ومخاطر تخليص الإجراءات الجمركية. ويتوجب على المشتري أن يدفع أي تكاليف ومخاطر إضافية، وأن يتحمل أي مخاطر تخليص الإجراءات الجمركية تنشأ عن عدم تمكنه من فسخ البضاعة للاستيراد في الموعد المطلوب، فإذا رغب الطرفان في أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات التخليص الجمركي وتحمل التكاليف والمخاطر المترتبة على ذلك وجب عليها تضمين عبارات واضحة تنص على ذلك، فإذا اتفق الطرفان على سبيل المثال على أن يتحمل البائع بعض التكاليف التي تدفع عند الاستيراد مثل ضريبة القيمة المضافة وجب عليها كتابة عبارات واضحة كالتالي: التسليم بدون دفع الرسوم مع دفع ضريبة القيمة المضافة. ويمكن اعتماد هذا الشرط مهما كانت وسيلة النقل.

DDT- التسليم مع دفع الرسوم: 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 بفسخ 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.

3-2- سياسات التجارة الخارجية، أساليبها ومخاطرها:

أ- أولاً: سياسات التجارة الخارجية

السياسة التجارية هي مجموع الإجراءات التي تنتهجها 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 (عادل أحمد حشيش، 1999، الصفحة 220) ورغم هذا الاختلاف فإن الحكومات تعتمد إلى انتهاج مجموعة من الإجراءات المحددة لسياستها التجارية، وهنا نجد حسب تصور بعض المدارس الفكرية اتجاهين هما:

أ-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: (محمد ناشر، 1992، الصفحة 231)

- **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.

- **حماية الصناعة الناشئة:** يقصد بالصناعية الناشئة تلك الصناعة الحديثة العهد في البلاد والتي يتوقع لها أن ترقى إلى مرحلة البلوغ والنضج إذا ما توفرت لها لبيئة 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.

- **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 (محمد عبد العزيز عجيبة، 1977، الصفحة 20). 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 (عبد الخالق جودة، 1977).

- **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، 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 واخضاع الصرف الخارجي لرقابة محكمة.

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

✓ **اتجار الدولة وهو أقصى صور الرقابة الحكومية على التجارة وتمثل في قيام الدولة بنفسها متمثلة في الحكومة وهيئات مختلفة بممارسة عمليات التصدير والاستيراد، وقد يكون جزئي أو كلي.**

أ-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:

- **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.

- **تشجيع المنافسة والحد 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.

ب- ثانياً: أساليب التجارة الخارجية

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

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

- **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.

- **نظام الحظر**: يقصد بالحظر منع سلعة معينة من دخول الدولة أو من خروجها، وهو يعتبر في الوقت الحاضر إجراءً 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.....) (ملاحى فارس، 1997/1998).

- **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، ويشير توزيع الحصص عدة مشاكل أهمها كيفية توزيع هذه الحصص بين الدول المختلفة، وأيضاً ما قد ينجر عنه من مساوئ الجمود والتحكم البيروقراطي. وبسبب تلك المآخذ وغيرها اتجهت جهود تحرير التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية إلى الحد من الاعتماد على هذا النظام، غير أنه لا مفر من الاتجاه إلى نظام الحصص في بعض الظروف الاستثنائية مثل الحروب والأزمات الاقتصادية الشديدة (زينب حسين عوض الله، 1998، الصفحة 14).

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

- **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 (الأستاذ بن عربية، 1997، الصفحة 21).

- **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 (أحمد مسراتي، 2002/2003)، والهدف منها هو تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها وذلك بتمكنهم من خفض الأسعار التي يبيعونها على أساسها.

- **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 يهدف إلى تهيئة الظروف لانتهاج سياسة نقدية تضخمية، فهذه السياسة تحتاج إلى قاعدة معينة أوسع واعادة تقويم الرصيد الذهبي يعطي للبنك المركزي فرصة التوسع في عمليات الاقتراض والإصدار (أحمد مسراي، 2002/2003).

- **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.

ب-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.

- **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، وانشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري... الخ.

- **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 (زينب حسين عوض الله، 1998، الصفحة 309)، كما أنه يعقد عن طريق وزراء الاقتصاد والتجارة الخارجية، ويتضمن مقدمة يشار إلى ما قد يكون هناك من معاهدات سابقة بين الدولتين والى 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.

- **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 أكثر طموحاً ومثال ذلك السوق الأوروبية المشتركة.

- **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 تفرغ المنتجات وشحنها وتخزينها، كما يمكن التصريح لأصحابها بإجراء بعض العمليات البسيطة كالحليط أو الفرز، وتفرض رسوم على ما تؤديه من خدمات (العوفي هجيرة، 2004).

ج- ثالثاً: مخاطر التجارة الخارجية

إن العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية تكون مدرجة في عقدين وهما العقد التجاري والعقد المالي، ومن هذا فإن أغلبية المخاطر تكون متعلقة بمذنبين 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 البنك أن يكون على دراية بكل المخاطر المحتملة الوقوع ليتمكن من تفادي هذه الأخطار وتجنبها. يمكن تلخيص هذه المخاطر في:

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

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

- ✓ **خطر اقتصادي:** يحدث أثناء عملية التصنيع وهذا ناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد، فهذا الارتفاع يتحملة المورد في حالة إذا كان العقد ينص على بند الأسعار غير الرجعية (الأسعار الثابتة غير القابلة للمراجعة).
- ✓ **خطر الاستعمال الجزافي للضمانات (الإفراط في الضمانات):** أغلبية الضمانات الدولية تتميز بإمكانية الدفع دون تقديم تبرير.

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

- **المخاطر العامة:** وهي المخاطر التي يتعرض إليها كل عميل بغض النظر عن مركزه المالي وسلوكه اتجاه البنوك التجارية، وهناك أربعة مخاطر رئيسية هي:
 - ✓ مخاطر تغير أسعارا لفائدة، احتمال تقلب أسعار الفائدة مستقبلاً.
 - ✓ مخاطر تغير أسعار الصرف وهذا يرتكز 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.
 - ✓ مخاطر الدورات التجارية التي تصيب الاقتصاد ككل كحدوث انكماش في الاقتصاد، وذلك دون أن ننسى
 - ✓ مخاطر السوق لوجود متغيرات سياسية كنشوب حرب نزاعات بين الدول قرارات الحكومة.

- **المخاطر الخاصة:** ترجع الماطر الخاصة إلى ظروف تتعلق بنشاط التعامل 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 يجتمل 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، الإقراض، والتغطية.

ج-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:

- **خطر عجز المصدر نفسه:** ويقصد به خطر عدم قدرة المصدر على تنفيذ جميع بنود العقد.
- **خطر عدم التسديد:** من طرف المورد (خطر الإعسار) ويقصد به عدم قدرة المصدر على تسديد جميع مستحقاته المالية بسبب إعساره أي إفلاسه.

وعموماً هذه مختلف المخاطر التي يمكن أن تواجه البنك وأطراف الصفقة أثناء تنفيذ العمليات التجارية في إطار المبادلات الخارجية، إضافة إلى مخاطر سياسية ومخاطر عدم التحويل (أي عجز الدولة عن توفير العملة الأجنبية داخل التراب الوطني على مستوى البنوك)، وبالتالي الوقوع في مشكل عدم الحيازة على العملة الأجنبية وهذا ما يؤدي إلى التأخر في الدفع عند آجال الاستحقاق. ونجد أيضاً مخاطر تجارية تتعلق بعدم استقرار الحالة المالية للمشتري كعدم توفر السيولة ومخاطر تتعلق بعملية تصريف البضائع لاحتمال وجود مشاكل تعيق عملية تسويق الطلبية (زايدي آسيا، 2004/2003)، أما المخاطر المالية فتنقسم إلى مخاطر خاصة بالواردات وأخرى

الجانب النظري

بالصادرات. أخيراً 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 التمويل	المستورد يقوم بإلغاء أو إدخال تغييرات على الطلبة	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 التسيقات 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 : ماضي محمد توفيق، (1992)، تدويل المشروعات، بدون طبعة، دار الفتح العربي، القاهرة، ص 60.

3-3- تطور وأفاق التجارة الخارجية:

تواجدت التجارة الخارجية منذ تواجد الإنسان، وهي في تطوّر دائم. وتكون هناك تجارة خارجية عند وجود مقايضة إنتاج مقابل إنتاج، وإنتاج مقابل قيمة أو قيمة مقابل قيمة أخرى. ولم يتوقف عند هذا الحد بل تطوّر بظهور النقود التي استعملت كوسيلة للمبادلات التجارية وفي العصور الوسطى والعصر الحديث وجدت عوامل قامت على تطوير العلاقات التجارية المالية مع الخارج، واكتشاف آليات حديثة استخدمت في الإنتاج، وقيام الثورة الصناعية أدت إلى ظهور أسواق وانتشار وتوسيع نطاق التجار الخارجية وخلق مؤسسات تساهم في تسهيل حركات السلع والأموال. تطوّرت التجارة الخارجية بتطور النقود التي استعملت كوسيلة للمبادلات التجارية، وفي العصور الوسطى والعصر الحديث وجدت عوامل قامت على تطوير العلاقات التجارية المالية مع الخارج، واكتشاف آليات حديثة استخدمت في الإنتاج، وقيام الثورة الصناعية أدت إلى ظهور أسواق وانتشار وتوسيع نطاق التجار الخارجية وخلق مؤسسات تساهم في تسهيل حركات السلع والأموال. وقد توسعت ظاهرة التجارة العالمية إلى أن وصلت إلى 6000 مليار دولار أو أكثر بارتباط الاقتصاديات المختلفة، انفتاح الأسواق وكثرة الطلب العالمي على السلع والخدمات (CAGEX, 1997, p 91).

أ- أولاً: تطور التجارة الخارجية الجزائرية

بمجرد ما استعادت الجزائر استقلالها وجدت نفسها أمام وضع اقتصادي مزري يتطلب إجراء إصلاحات مختلفة استحوذت من خلالها الدولة على مقاليد تسيير وتوجيه كل القطاعات الاقتصادية، بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية الذي يعتبر منفذاً أساسياً بالنسبة للبلد في جلب الموارد المالية. لقد عرف قطاع التجارة الخارجية منذ الاستقلال عدة تحولات ابتداء من ممارسة الدولة لسياسة الاحتكار عن طريق مؤسسات أو هيئات توكل لها مهمة الاستيراد كالديوان الوطني للتجارة، ومجمعات الشراء المختصة، أو تمكين المؤسسات العمومية من الاستيراد مباشرة عن طريق رخص الاستيراد في محاولة للتخفيف من حدة الإجراءات البيروقراطية، وفي سنة 1978 أقدمت الدولة الجزائرية على تأميم القطاع كلياً حيث حددت المبادئ التي يجب أن تسيّر عليها المؤسسات العمومية في تنفيذ صفقاتها التجارية مع الخارج. لكن إجراءات الاحتكار وفرض الحماية التي تتماشى واستراتيجية التنمية المعتمدة وحماية الصناعة الناشئة لم تدم طويلاً لاسيما الأزمة الاقتصادية الخانقة التي ضربت الاقتصاد الجزائري سنة 1986 والناجئة عن الانهيار الكبير في أسعار البترول الخام بأكثر من نصف قيمته (من 30 إلى أقل من 15 دولار للبرميل)، والتي كان لها أثراً بالغاً في تدني الموارد المالية الخارجية من المحروقات حين انخفضت من 12,72 مليار دولار إلى أقل من 7.26 مليار دولار في مدة سنة أي بنسبة 43% (محمد شريفي، ص 96)، مع العلم أن وزن المحروقات في الصادرات الكلية للجزائر كان يدور حول 97% فانعكست آثار هذه الأزمة سلباً على التوازن العام لميزان الموارد الخارجية الذي أصبح يعاني عجزاً في تغطية المستحقات الخارجية من الواردات، مما استوجب اللجوء إلى إجراء إصلاحات لمواجهة هذه الأزمة وأصبحت تلوح في الأفق فكرة تحرير التجارة الخارجية.

لجأت الجزائر منذ الاستقلال إلى سياسة الحماية في التجارة الخارجية والاحتكار التجاري ولكن هذا لم يدم إلا عدة سنوات. وبعد أن عرفت الجزائر تقلبات في سياستها قامت السلطات العليا للبلاد إلى تحرير التجارة الخارجية عن طريق التقليل التدريجي للقيود الإدارية والتخلي على الإجراءات التقليدية التي كانت تتحكم في مبادلاتها التجارية الخارجية. تكتسي التجارة الخارجية أهمية قصوى بالنسبة لبلادنا، ويتجلى ذلك في المنتجات التي لا تستهلك محلياً والتي تعتبر مورداً ذو قيمة في جلب العملة الصعبة المستخدمة في شراء أدوات التجهيز الضرورية التي يتطلبها النمو الاقتصادي. عرف الاقتصاد الجزائري تغيرات جذرية نتيجة تطور الوضع الدولي فمن النظام الاستعماري إلى النظام الاشتراكي، ثم محاولة الدخول إلى اقتصاد السوق -فترة انتقالية- وبالتالي مرت التجارة الخارجية بثلاثة مراحل هي: (زايد مراد، 1994)

أ-1- المرحلة الأولى: احتكار التجارة الخارجية من طرف الاستعمار حيث تمثلت الصادرات أساساً في المنتجات الزراعية والمواد الأولية، أما الواردات فتمثلت في المواد الاستهلاكية الغذائية والصناعية والآلات الضرورية للزراعة؛

أ-2- المرحلة الثانية: هي مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية أين تولّت الدولة تنظيم التجارة الخارجية، حيث أصبحت عمليات الصادرات والواردات خاضعة للمراقبة، وأسندت وظيفة التجارة الخارجية للمؤسسات الوطنية؛ كما قامت الدولة بتخطيط التجارة الخارجية؛

أ-3- المرحلة الثالثة: إعادة تنظيم التجارة الخارجية نتيجة لتزايد الطلب على السلع الأجنبية ونقص في الموارد المالية من العملة الصعبة، وضعف الصناعات المحلية، اتخذت الدولة قرارات إستراتيجية تتمثل في إصلاحات اقتصادية لإعادة تنظيم التجارة الخارجية.

الجانب النظري

رغم التحولات الاقتصادية نحو الانفتاح بدأت بوادرها قبل التعاون مع صندوق النقد الدولي إلا أن هذا التحول والانفتاح زادت درجته خاصة غداة رسالة النية التي أرسلتها الحكومة الجزائرية إلى الصندوق في مارس 1989، حيث التزمت فيها الجزائر بتبني برنامج الصندوق في إجراء إصلاحات هامة ذات منحى انفتاحي ومن أهمها التحرير التدريجي للتجارة الخارجية، ورفع احتكار الدولة لهذا القطاع، وتبني أسلوب اللامركزية الاقتصادية، وإحداث بيئة تمكن من اتخاذ القرارات على أساس المسؤولية المالية والربحية والاعتماد على ميكانزمات الأسعار بما في ذلك سياسة سعر الصرف (صالح صالح، 1994).

لقد بدأت أولى خطوات تحرير التجارة الخارجية خلال عام 1989 إثر توقيع الاتفاق الأول مع الصندوق، وذلك بإلغاء التخصيص المركزي للنقد الأجنبي، وإلغاء احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية مع البدء في إخضاع تحديد أسعار الفائدة وأسعار الصرف لآليات العرض والطلب، بالإضافة إلى إعطاء استقلالية كاملة للمؤسسات العمومية في اتخاذ القرارات المالية والإدارية على أساس قواعد السوق، كما تم منح الضوء الأخضر للقطاع الخاص في ممارسة التجارة الخارجية بحرية. وتجدر الإشارة أن إلغاء القيود الجمركية ذات الطبيعة الكمية تعتبر تغييراً جوهرياً في سياسة الانفتاح التجاري، بالإضافة إلى تقليص القيود الجمركية، ففيما يخص الرسوم الجمركية شهد انخفاضاً تدريجياً منذ سنة 1992، حيث عرف الاقتصاد عودة التقييد بسبب قطع السلطات العلاقات مع صندوق النقد الدولي، وتبني سياسة تقشف صارمة لم تجني منها الدولة سوى أوضاع مزرية، إذ انخفض المعدل الأقصى من 120% سنة 1994 إلى 60% سنة 1995، ليصل إلى 50% ثم إلى 45% في 1998 (M. Bouzida, 1998, P 15). كل هذه تمت في إطار الاتفاقيات المبرمة مع الهيئات المالية الدولية وعلى رأسها صندوق النقد الدولي.

إن طبيعة الاتفاقيات التي تسعى الجزائر إلى تطبيقها سواء مع المؤسسات المالية الدولية أو في إطار اتفاقيات التبادل أو الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، أو في إطار الاتفاقيات مع المنظمة العالمية للتجارة تتطلب الإلغاء التدريجي للحقوق والرسوم الجمركية على التدفقات الخارجية، الأمر الذي يؤدي إلى اختلالات على مستوى التوازنات المالية الكلية، وبالتحديد توازن الميزانية العامة للدولة، كون الحقوق والرسوم الجمركية على الواردات تمثل 10% من إيرادات الخزينة العامة، و 2.9% من الناتج الداخلي الخام، فالخسارة المحتملة جراء التوقيع على الاتفاقيات الأورو متوسطة للتبادل الحر -A.E.L.E- تقدر بمليار دولار سنوياً، و 5.4% من إيرادات الخزينة، و 1.5% من الناتج الداخلي الخام.

وفي الأخير نخلص إلى أن التنظيم الجديد للتجارة الخارجية بالنسبة للجزائر يذوال كان يتم بطريقة تدريجية في إطار الاتفاق مع صندوق النقد الدولي حول برنامج اقتصادي محدد جاء بتغييرات هامة يمكن إيجازها فيما يلي:

- ✓ تحديد معايير الحصول على العملة الصعبة من طرف المتعاملين المحليين في محاولة للتحكم في المخزون الإجمالي لهذه العملة.
- ✓ إلغاء نظام " الرخص العامة للاستيراد" وتعويضه بمخطط التمويل الخاضع للإشراف ومراقبة البنك المركزي.
- ✓ أوكلت مهمة منح الاعتمادات ومراقبة التدفقات عن طريق مخططات التمويل إلى البنك المركزي.
- ✓ اقتحام البنوك التجارية مجال التجارة الخارجية بالحصول على أفضل الشروط للاقتراض من الأجانب لهدف تمويل الواردات.

ب- ثانياً: أفاق التجارة الخارجية الجزائرية

يمكن القول أن قطاع التجارة الخارجية للجزائر قد بدأ مع أزمة النفط عام 1986، مما دفع الجزائر إلى الحد من إجراءات السابقة المتخذة في ظل الاحتكار من جهة، والتي تبني جملة من الإصلاحات من جهة أخرى وبالتالي أخذت تنتهج سياسة تجارية أكثر

وضوحاً وتفتحا على العالم الخارجي في ظل متغيرات اقتصادية دولية كثيرة توحى أن لا مجال فيها للإنفاق والاعتماد على قطاع أحادي (المحروقات) وغلق المجال أمام القطاع الخاص ولعب دوره كاملاً في التجارة الدولية. سنتطرق في هذا المجال إلى العلاقات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك الأول والأهم بالنسبة لها، ثم علاقتها مع الدول العربية وأخيراً علاقتها مع باقي دول العالم.

ب-1- العلاقات التجارية الجزائرية مع الاتحاد الأوروبي:

لقد كانت صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي سنة 2000 تمثل 12.277 مليار دولار أي بنسبة 62.72% من مجموع صادرات الجزائر، هذه الصادرات تتركز أساساً في الغاز والبتروال الخام، وتعتبر إيطاليا المستورد الرئيسي للغاز الجزائري وتليها فرنسا ثم بلجيكا، أما صادرات الجزائر من المحروقات إلى باقي الدول الأوربية الأخرى فبلغت حوالي 5 مليار دولار أي بنسبة 25.5% من مجموع الصادرات، لذا نلاحظ أن أوروبا تتمتع ما يقارب 90% من الصادرات الجزائرية من المحروقات، هذه الأهمية في التبادل التجاري ترجع أساساً إلى الموقع الاستراتيجي للجزائر، وقربها من أوروبا. بالإضافة إلى حجم إنتاج واحتياطي الغاز الجزائري وكذا سهولة نقله إلى أوروبا عن طريق الأنابيب. أما بالنسبة لواردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي فقد بلغت سنة 2000 قيمة 5.334 مليار دولار وهو ما يعادل نسبة 57.97% من مجموع الواردات تليها باقي الدول الأوربية الأخرى بنسبة 27.86%، وتمثل هذه الواردات أساساً في المواد الغذائية بنسبة 15.53% ومعدات التجهيز بنسبة 19.30%، والمنتجات نصف المصنعة بـ 10.59%، وتعتبر فرنسا الممول الرئيسي للجزائر، حيث صدرت إلى الجزائر بنسبة 22.40% سنة 2000 مقابل 17% سنة 1980، وتأتي إيطاليا في المرتبة الثانية حيث تدور نسبة واردات الجزائر منها حوالي 9.75% تليها ألمانيا بنسبة 7.03%، ثم إسبانيا بـ 6.79%.

تشير الدراسات الحديثة أن المحروقات بلغت سنة 2005 حوالي 1.2% من السعر العالمي وعام 2010 بمعدل 2.3% سنوياً المتوجه إلى أوروبا. ارتفع إنتاج الأوبك نحو 29 مليون برميل يومياً إلى نحو 49 مليون برميل عام 2010، أما في سنة 2015 فقد قدرت الصادرات النفطية حوالي 56 مليون برميل (سميرة شني، 2009/2010)، لا يوجد سوى 6 دول تستطيع بما لديها من احتياطات مؤكدة أن توسع طاقتها الإنتاجية بحيث ارتفعت خلال الفترة 2005 إلى 2015 من نحو 23 مليون برميل يومياً إلى نحو 49 مليوناً وهو ما يفني تقريباً بنصف احتياجات العالم، أما باقي دول الأعضاء فيفضل إنتاجها ثابتاً تقريباً عند مستوى 8 ملايين برميل يومياً، وتضم الدول الست الكبرى السعودية، العراق، الكويت، الإمارات، إيران، وفنزويلا (حسين عبد الله، 1986، الصفحة 53).

ب-2- العلاقات التجارية مع الدول العربية:

إن فكرة التكامل الاقتصادي العربي التي تطمح إليها الكثير من الشعوب العربية بقيت في إطار التمني، فرغم ما يجمع هذه الشعوب من عوامل مشتركة كالدين واللغة والتاريخ المشترك، إلا أن فكرة التكامل أو التعاون الاقتصادي لم ترقى إلى المستوى المطلوب، ففي حين نجد أن التعامل الاقتصادي العربي مع الدول الأخرى شهد تطوراً ملحوظاً، نرى أن التعامل الاقتصادي العربي بقي حبراً على ورق، ولم يجسد في أرض الواقع والجزائر تعتبر إحدى هذه الدول نلاحظ أن مبادلاتها التجارية مع العالم العربي تتميز بالضعف الشديد، وستكشف ذلك من خلال الحجم الكلي لهذه المبادلات حيث في سنة 1997 بلغت واردات الجزائر من الدول العربية مبلغ 361.838,148 دولار أي بنسبة 4.16% من مجموع الواردات الكلية وتمثل هذه الواردات أساساً في المواد الغذائية بنسبة 43.99% والمواد الطاقوية بنسبة 19.88% ثم المواد الاستهلاكية بـ 16.88%، وتأتي سوريا في مقدمة الدول العربية المصدرة للجزائر بنسبة 65.20% سنة 1997، تليها العربية السعودية بنسبة 8.64% ثم مصر بـ 6.22%، أما فيما يخص صادرات الجزائر تجاه العالم العربي فتتميز كذلك

الجانب النظري

بالضعف الشديد حيث بلغت سنة 1997 مبلغ 230.567,929 دولار أي بنسبة تدور حول 2% من مجموع الصادرات، وتمحور هذه الصادرات أساساً في المواد الطاقوية بنسبة 74.15% تليها المواد نصف المصنعة بـ17.33% وخلاصة القول أن ظالة حجم التبادلات التجارية بين الجزائر والدول العربية أو حتى بين الدول العربية الأخرى فيما بينها مرده إلى العوامل التالية:

- ✓ تشابه اقتصاديات الدول العربية حيث أن معظمها دول بترولية.
- ✓ ضعف القطاع الفلاحي في معظم الدول العربية قتل من إمكانية التبادل في هذا الميدان، نظراً لاعتماد معظم هذه الدول على الطرق التقليدية في تسيير واستغلال هذا القطاع.
- ✓ النقص الكبير في طرق المواصلات بمختلف أنواعها.
- ✓ ارتباط معظم الدول العربية بالدول المتقدمة في تعاملها التجاري (خاصة بالدول الاستعمارية).
- ✓ تمايز الأنظمة السياسية أعاق إمكانية التقارب الاقتصادي.
- ✓ تمايز التشريعات السياسية والاقتصادية.

وللإشارة أن أسلوب التكتلات الإقليمية كإتحاد المغرب العربي ومجلس التعاون الخليجي قد تقلل من حجم المعوقات السالفة الذكر، وبالتالي إمكانية تخصيص الموارد والإمكانات الكلية بشكل عقلاني وتوزيعها بين الدول الأعضاء لتحقيق تكامل اقتصادي تتقاسم فيه الأدوار، وبالتالي تعظيم المكاسب الاقتصادية أو حتى السياسية.

ب-3- العلاقات التجارية الجزائرية مع باقي دول العالم:

تتسم العلاقات التجارية بين الجزائر والدول الإفريقية غير العربية ودول أمريكا الجنوبية بضعف مستوياتها وهذا رغم التطور المحتشم الذي شهدته هذه العلاقات في السنوات الأخيرة، حيث نجد أن واردات الجزائر من الدول الإفريقية تمثل 1.59% سنة 1999 من مجموع الواردات والتي تمثل أساساً في بعض المواد الغذائية، والمواد الاستهلاكية كالخشب والبن، القطن الذي يمثل القسط الأكبر من هذه الواردات، أما صادرات الجزائر تجاه هذه الدول فهي ضعيفة كذلك حيث كانت تتمثل سنة 1999 بنسبة 0.27% وتتركز أساساً في المنتجات البترولية. إن الضعف الكبير في المبادلات التجارية بين الجزائر والدول الإفريقية يعد أساساً إلى:

- ✓ ارتباط معظم الدول الإفريقية بالدول الاستعمارية خاصة من خلال التجمعات المعروفة كدول الكومنولث، والدول الفرنكوفونية أو حتى ارتباطها بالشركات المتعددة الجنسيات.
- ✓ ندرة طرق المواصلات المختلفة.
- ✓ ارتفاع التكلفة وانخفاض الجودة بالنسبة للمنتوج الإفريقي.

وفيما يخص العلاقات التجارية مع الدول الآسيوية (خاصة دول جنوب شرق آسيا) فتختلف من حيث الصادرات والواردات، حيث نجد أن الجزائر استوردت سنة 1999 نسبة 8.41% من مجموع واردات من هذه الدول خاصة من اليابان وكوريا الجنوبية والصين وتمثل هذه الواردات أساساً في السيارات والأجهزة الإلكترونية. أما صادرات الجزائر إلى هذه الدول والتي تتركز أساساً في المحروقات نسبتها ضعيفة حيث تدور حول 1% من مجموع الصادرات الكلية، أما المبادلات التجارية للجزائر مع أمريكا الجنوبية فمعدلاتها متواضعة، حيث بلغت نسبة صادرات الجزائر إلى هذه الدول 7.76% سنة 1999، وتتركز أساساً في المحروقات، أما الواردات فتدور حول 3% وتمثل أساساً في بعض المنتجات كالبن، الموز والسكر.

الخلاصة

من خلال الدراسة المقدمة تتجلى لنا أهمية الجانب التمويلي في التجارة الخارجية بتقريب الصلة بين الأهداف المتعاقدة، وتحسين النوايا بينهم من خلال الالتزام التام والدقيق ببنود الاتفاق، وما نصت عليه الأعراف والقواعد الموحدة فيما يخص التجارة الدولية، لذا توفر البنوك لهم جملة من الطرق للدفع على نوع من الثقة والضمان من خلال إجبارية توطين صفقات الاستيراد أو التصدير قبل الشروع في عملية الدفع. التحصيل المستندي من أهم هذه التقنيات لامتيازه بالمرونة والسرعة في التنفيذ، الشيء الذي أكسبه أهمية بالغة، لكن رغم هذه الأهمية ورغم الفوائد الناتجة عنه لصالح المستورد والمصدر من قلة التكلفة والجهد، لكنه لا يحضى بالاستعمال الكثير، وهذا راجع لكونه لا يوفر الضمانات الكافية للمصدر خاصة وللمستورد على العموم من أهمها دور البنوك المحايد في إنجاح سير هذه العملية. لهذه الأسباب ارتأينا التطرق إلى دراسة شاملة ومبسطة لتقنية الاعتماد المستندي التي تحقق الضمانات الكافية للطرفين وتقوم على عاملي الثقة والسرعة في إتمام الصفقات الدولية وهذا في الفصل القادم.



الدراسة الميدانية

تمهيد

تعتبر البنوك أهم المؤسسات التي تساهم وتساعد في تنمية الاقتصاد الوطني وتطويره، ومن خلال أهم عملياتها، سنسلط الضوء على أفضل تقنية فيها، وهي الاعتماد المستندي الذي يتميز بالثقة والضمان، وكذا لما يقدمه من فرص جديدة لتنمية النشاط الاقتصادي من خلال تمويله للتجارة الخارجية، حيث كان مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - كمحل لدراستنا الميدانية. إذ هو أحد البنوك التجارية الأكثر نشاطا في المعاملات الخارجية استخداما لتقنية الاعتماد المستندي في تغطية عمليات الاستيراد والتصدير.

تناولنا عرض مفصل لآلية سير الاعتماد المستندي من خلال دراسة حالة استيراد جرار لصالح شركة الألمانية الأصل YMP Mobility GmbH، حيث يتم تقديم ملف العينة محل الدراسة، وكذا أطراف التعامل والوثائق الخاصة لفتح الاعتماد، ثم نتطرق إلى مرحلة فتح الاعتماد المستندي، وتسوية العملية.

1- التعريف بالمؤسسة محل الدراسة: مصرف السلام الجزائر

أولاً: نشأة مصرف السلام-الجزائر

مصرف السلام الجزائر هو مصرف شمولي يعمل وطبقاً للقوانين الجزائرية، ووفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في كافة معاملاته. كثمرة للتعاون الجزائري الخليجي، تم اعتماد المصرف من قبل مصرف الجزائر في سبتمبر 2008 لبيدأ مزوالة نشاطه مستهدفاً تقديم خدمات مصرفية مبتكرة، برأس مال قدره 7,2 مليار دينار جزائري يعتبر ثاني بنك اسلامي ينشط في السوق المصرفية الجزائرية بعد بنك البركة الجزائري الذي يمارس نشاطه منذ 1990، وقد بدأ مصرف السلام الجزائر مزوالة نشاطه مستهدفاً تقديم خدمات مبتكرة تاريخ 20 أكتوبر 2008. مصرف السلام الجزائر يعمل وفق استراتيجية واضحة تتماشى ومتطلبات التنمية الاقتصادية في جميع المرافق الحيوية للجزائر، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تنبع من المبادئ والقيم الأصيلة الراسخة لدى الشعب الجزائري بغية تلبية احتياجات السوق، والمتعاملين، والمستثمرين، وتضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة والاقتصاد. تتكون شبكة فروع مصرف السلام الجزائر حالياً من 23 فرعاً منتشرة عبر مختلف ربوع الوطن، في انتظار افتتاح فروع أخرى؛ انسجاماً مع رؤية واستراتيجية المصرف التي تسعى إلى توفير وتقريب خدماته المصرفية بمختلف صيغها لمتعامليه وبأفضل جودة. تتمثل مهمة مصرف السلام-الجزائر على رفع معايير الجودة في الأداء لمواجهة التحديات المستقبلية في الأسواق المحلية والاقليمية والعالمية، مع التركيز على تحقيق اعلى نسب من العائدات للعملاء والمساهمين على السواء.

كما أن يعتبر مصرف السلام الرائد في مجال الصيرفة الشاملة بمطابقة مفاهيم الشريعة الإسلامية ، وتقديم خدمات ومنتجات مبتكرة معتمدة من الهيئة الشرعية للمصرف.

أما أهم قيم مصرف السلام فهي :

- التميز: " اننا في مصرف السلام الجزائر نتبنى التميز كثقافة جماعية وفردية نسعى لتحقيقها بأعلى المعايير في كل ما نقوم به من اعمال ن فذلك يعد دافعا لتحقيق أهدافنا" .
- الالتزام : " هو شعورنا بالمسؤولية على الاستجابة لكافة الحاجيات المطلوبة والمتنظرة من قبل متعاملينا وزملائنا".
- التواصل: " لقد جعلنا من التواصل الداخلي الخارجي أهم أولوياتنا لادراكنا أنه الوسيلة المثلى لاقديم أفضل الخدمات لعملائنا".

ثانياً: منتجات المصرف

يقترح مصرف السلام-الجزائر-مجموعة منتجات وخدمات مبتكرة مما صاغته الصيرفة المعاصرة الالكترونية ويحرص على حسن تقديمها لك.

- أ- عمليات التمويل: مصرف السلام-الجزائر-يمول مشاريعك الاستثمارية، وكافة احتياجاتك في مجال الاستغلال، والاستهلاك عن طريق عدة صيغ تمويلية منها: المشاركة، المضاربة، الاجارة، المراجعة، الاستصناع، السلم، البيع بالتقسيط، البيع بالأجل، الخ....

ب- التجارة الخارجية: مصرف السلام-الجزائر-يضمن تنفيذ تعاملاتك التجارية الدولية دون تأخير، حيث يقترح عليك خدمات سريعة وفعالة من:

✓ وسائل الدفع على المستوى الدولي: العمليات المستندية ويتميز الاعتماد المستندي بأنه: (أكرم إبراهيم حمدان الزعبي، 2000، الصفحات 9-10)

- وسيلة مضمونة للبائع للحصول على ثمن البضاعة في نطاق ائتمان من المصرف وليس من المشتري وتضمن له حصوله على قيمة البضائع مقابل تقديم مستندات مطابقة لشروطه.
- يحصل البائع على قيمة البضاعة فور تقديم مستندات الشحن دون الانتظار لاستلام المشتري لها .
- اطمئنان المشتري بأن بنكه سيرفض الدفع ما لم يلتزم البائع بشروط الاعتماد المحددة بمعرفته.
- تسهيل العملية التجارية والاستفادة من شبكة البنوك المراسلة لمصرف السلام الجزائر- وكالة المسيلة -انطلاقا من هذا يمكن القول أن أهمية الاعتماد المستندي تكمن في الدور الذي يقوم فيه في حله لمشكلتين رئيسيتين ألا وهما، مشكلة توفير الثقة بين أطراف عقد البيع الدولي، ومشكلة ارتفاع تكاليف البضائع وشحنها، لذا أوجد ما يسمى بالاعتماد المستندي.

✓ التعهدات وخطابات الضمان البنكية.

ج- الاستثمار والادخار: تنمية رأس مالك واستثمار فائض السيولة، والاستفادة من أفضل الشروط الموجودة في السوق. مصرف

السلام-الجزائر يقترح حلول جذابة وآمنة من خلال:

- اكتتاب سندات الاستثمار.
- فتح دفتر التوفير (أمنيقي).
- حسابات الاستثمار،... الخ

د- الخدمات الالكترونية:

- خدمة تحويل الأموال عم طريق أدوات الدفع الآلي.
- الخدمات المصرفية عن بعد "السلام مباشر".
- خدمة "موبايل بنكنغ".
- خدمة مايل سويفت "سويفتي".
- بطاقة الدفع الالكترونية "آمنة".
- بطاقات السلام فيزا الدولية.
- خدمة الدفع عبر الانترنت E-Amina.
- خزانات الأمانات "أمان".
- ماكينات الدفع الآلي ماكينات الصراف الآلي،... الخ.

2- الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائر فرع -وكالة المسيلة-:

تم افتتاح مصرف السلام الجزائر فرع المسيلة يوم 2019/12/05. ويتمثل الهيكل التنظيمي لمصرف السلام في التالي وكما هو مبين في الشكل رقم (2):

أ- المدير: ويعتبر الممثل الرئيسي للبنك على مستوى الوكالة، وهو المسؤول عن توفير التنظيم الإداري والتشغيلي للوكالة وتنميتها التجارية مع الاهتمام المستمر بإدارة الجودة والمخاطر، كذلك تحقيق الأهداف الاستراتيجية والمالية التي حددتها إدارة البنك، وضمان الشفافية الاقتصادية للبنك وإدارة ميزانية الوكالة كذلك من مهامه السهر على مراقبة نظامية الحسابات في الوكالة والتأكد من سير العمليات الإدارية والتشغيلية وأجرائها في إطار قانوني مع مهمة إدارة موظفي الوكالة والإشراف عليهم وهو المسؤول عن الفرع ونتائجه حيث يكون تحت سلطة مدير الشبكة تتمثل المهام التي يقوم بها في:

- إعطاء التعليمات والتوجيهات المنظمة لعمل الفرع.
- استقبال الزبائن في حالة وجود مشكلة في تسويتها.
- الإمضاء على البريد.
- السهر على تطبيق التعليمات التي تدير الفرع.

ب- نائب المدير: هو الذي يكون خاضع لسلطة مدير الفرع ويقوم مقامه عند غياب هذا الأخير، تتمثل مهامه الأساسية في تحقيق نشاطات وأهداف الفرع وكذلك تسيير الوسائل البشرية والعتاد إضافة إلى الجانب المتعلق بالميزانية وأمن الفرع.

ج- مصلحة الصندوق: تزود مصلحة الصندوق العمليات التي يطلبها الزبون في نفس الوكالة أو في شبكة البنك أو البنوك التي يتعامل معها، وللمصلحة علاقة وطيدة مع الزبائن وهذه العملية حركة نقدية (إيداع، سحب) وأيضا حركة من حساب لحساب (تحويل، وضع تحت التصرف). استقبال الودائع وتنفيذ التحويلات من وإلى حساب الزبون. ضمان الدفع وسحب الأموال بالدينار أو العملة الصعبة. إصدار ومنح الشيكات ودفاتر التوفير.

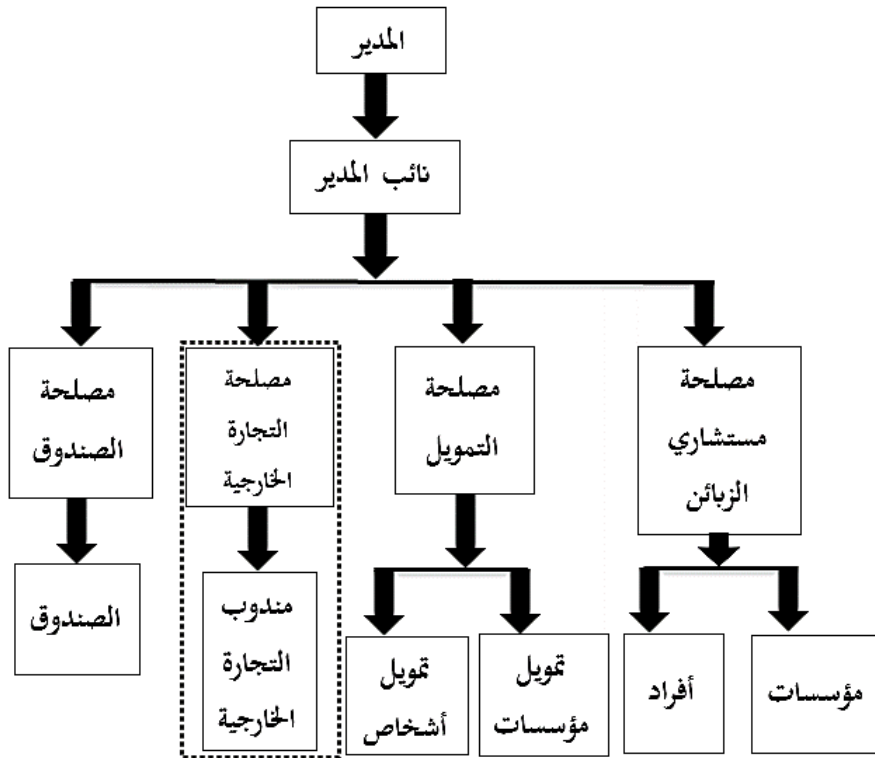
د- مصلحة التجارة الخارجية: تتفرع إلى مندوب التجارة الخارجية وهذه المصلحة هي المسؤولة عن كل المعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية من خلال توطين عمليات الاستيراد والتصدير، متابعة حساب العملة الصعبة والتبادل النقدي وكذلك السجلات القانونية حيث تكون تحت إشراف نائب مدير الفرع.

هـ- مصلحة التمويل: الإمداد بالأموال وقت الحاجة وتتفرع إلى تمويل الأشخاص وتمويل المؤسسات.

ن- مصلحة مستشاري الزبائن: تقدم الخدمات الاستشارية للمؤسسات والأفراد وتقوم بعدة مهام:

- تحضير خطة عمل من أجل تحقيق الأهداف التجارية المسطرة.
- قرار قبول الدخول في علاقة جديدة مع أول الزبون.
- تسيير ومتابعة استعمالات المالية.
- تحليل مردودية الزبائن.

- الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائر فرع -وكالة المسيلة-



المصدر: مصلحة التجارة مصرف السلام الجزائر -وكالة المسيلة-

نلاحظ من الشكل رقم (2) أن قسم مصلحة التجارة الخارجية يتفرع إلى مندوب التجارة الخارجية، حيث يقوم هذا القسم المخصص للتجارة الخارجية بفتح وتحقيق عمليات الاعتماد المستندي.

3- فتح الاعتماد المستندي وعلاقة المستورد (المشتري) بالمصدر (البائع):

بعد ما تم التطرق في الدراسة النظرية إلى التقنيات التي توفرها البنوك من أجل تمويل عمليات التجارة الخارجية، والدور الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في هذا المجال لما توفره من عناصر الضمان والتسوية السريعة لكلا الطرفين، فقد سمح لنا التبرص الميداني بالوقوف على هذه التقنية وذلك بالاطلاع على إحدى العمليات التي أشرف عليها مصرف السلام الجزائر -وكالة المسيلة-، وهي عملية قام بها مستورد (التحفظ على الاسم) ينشط في مجال التجارة بالجملة قام باسترداد جرار من شركة أجنبية وكان الطرفين الآخرين في هذه العملية هما: مصرف السلام الجزائر -وكالة المسيلة- (البنك الدستور) - والبنك الألماني GLADBACHER BANK (البنك المصدر). عملية الاعتماد المستندي تستند بالأساس إلى عقد أو تبادل للرسائل بين المشتري (المستورد) والبائع (المصدر) وهذا ما يعرف بعقد البيع (عقد تجاري)، أي أن عملية الاعتماد المستندي هي عبارة عن حلقة تتشكل من جملة من الخطوات التي تضمن السير الحسن لهذه العملية وحفظ حقوق الطرفين وهي:

أ- الاعتماد المستندي من عقود التمويل المصرفية الذي ينشأ بناء على اعتبار شخصي، أي يقوم على أساس عامل الثقة، ذلك أن البنك يطلب من شخص العميل الأمر بفتح الاعتماد أن يقدم ضمانات للموافقة على طلبه بفتح الاعتماد لمصلحته. لذلك يوفر الاعتماد المستندي لفائدة أطرافه ضمانات خاصة للمصدر، فنتطرق إلى الضمان المقدم بواسطة السندات للبنك

وأخرى تخص ضمانات يكفلها غطاء الاعتماد المستندي. الاعتماد المستندي من أفضل وسائل لتمويل في التجارة الخارجية، فهو أكثر التقنيات ضمانا وأمانا لكل الأطراف المشاركة، فرغم تعرضه لعدة مخاطر إلا أنه يقوم بتقديم عدة ضمانات لكل من المصرف - المصدر - المشتري.

ب- إن العلاقة بين المستورد (المشتري) والمصدر (البائع) هي علاقة سابقة لعملية فتح الاعتماد المستندي ومستقلة عنها ناتجة في أغلب الأحيان عن عقد بيع بين الطرفين يتفقا بموجبه على أن تتم تسوية ثمن المبيع عن طريق فتح اعتماد مستندي من قبل المصرف بناء على طلب المستورد لمصلحة المصدر. العلاقة الأساسية التي تنشئ الاعتماد المستندي هي علاقة البائع بالمشتري في عقد البيع، ويخشى البائع أن يسلم المشتري البضاعة فلا يدفع ثمنها، كما أن المشتري يخشى أن يسلم البائع الثمن فلا يقوم بتوريد البضاعة، ومن خلال فجوة عدم الثقة بين الجانبين ابتدعت البنوك الوسيلة التي توفر الثقة بين الجانبين وهي الاعتماد المستندي.

ج- لا شأن للمصرف بهذه العملية السابقة بين المستورد والمصدر المستفيد، بل الغرض أن يجعلها هذه العلاقة يحكمها عقد فتح الاعتماد المستندي المبرم بينهما وقد يكون المستورد والمصرف علاقة حساب جار وإنما من الممكن أن تكون عملية فتح الاعتماد المستندي مستقلة منفردة. أما المصرف فهو يلتزم في مواجهة عملية الأمر (المستورد) بتنفيذ العملية وفقا لتعليماته بدقة

فيرسل للمصدر خطابا يخبره فيه بفتح الاعتماد وقيمته وشروطه. ويحدد له المستندات التي طلبها المستورد والمصرف في كل ذلك مقيد بتعليمات المستورد في عقد فتح الاعتماد بينهما، فالمصرف ليس له علاقة فيما يخص العلاقة التي تربط المستورد بالمصدر. فالالتزام الأكثر أهمية للمصرف يتمثل في تأكده وتحققه بدقة من صحة المستندات ومدى مطابقتها لتعليمات المستورد، فمسؤولية المصرف هنا مزدوجة فمن جهة هو مسؤول إذا قدم المبلغ المعتمد للمصدر نظير مستندات غير مطابقة ومن جهة أخرى فهو مسؤول كذلك إذا هو رفض تقديم المبلغ عند تقديم المصدر لمستندات مطابقة. فالمصرف مقيد بفحص المستندات قبل انتهاء مدة الاعتماد، وأنها مستوفية لجميع الشروط التي وردت في خطاب الاعتماد المستورد إلى المصدر.

د- في حالة ما إذا كان الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء مثل الحالة التي نحن بصدد دراستها فإنه ينشأ على عاتق المصرف التزام مستقل في مواجهة المصدر وهذا بمجرد أن يصدر خطاب الاعتماد ويصبح هذا الالتزام نهائيا بعلم المصدر به. وحتى المستفيد في مواجهة المصرف مشروطا بتقديم المستندات التي بينها المصرف في خطابه، وهو حق مستقل عن علاقة البيع بين المستورد والمصدر كما رأينا سابقا، كما أنه مستقل عن علاقة فتح الاعتماد بين المستورد والمصرف.

ومن هنا سنتطرق إلى عرض ملف اعتماد مستندي لحالة استرداد جرار من شركة أجنبية وكذا كل الوثائق الخاصة بهذا الفتح وأطراف التعامل والمراحل المهمة والنهائية لفتح هذا الاعتماد المستندي.

أولاً: متابعة سير عملية استرداد جرار من شركة أجنبية تقديم ملف العينة:

الغالب والمتعارف عليه في البيوع التجارية محليا أن يتفق طرفا العقد على مكان محدد لتسليم البضاعة، حيث يدفع المشتري الثمن ويسلم البائع البضاعة، غير أنه في البيع الدولي يختلف الأمر وذلك راجع إلى عدم توفر الثقة بين الطرفين إذ يوجد كل منهما في بلد

مختلف عن الآخر، فلا يمكن تحقيق الالتقاء بين طرفي العقد، فيحل التسليم الحكمي محل التسليم المادي وذلك عن طريق المستندات التي يحددها ويطلبها المشتري سلفاً. يعتبر التفاوض الخطوة الأولى لإبرام العقود، حيث يشمل كل ما يتعلق بموضوع العقد التجاري وشروطه من مواصفات للبضاعة وكميتها وسعرها واختيار الدفع عن طريق الاعتماد المستندي. كشرط ضمن شروط العقد المبرم بين المصدر البائع والمستورد المشتري وتحديد مدته وضبط المستندات الواجب توفيرها، كما يدخل في التفاوض اختيار نوع الاعتماد المستندي استناداً إلى ملاءة البنك المصدر ومؤسسات الدولة التي يتواجد فيها البنك، أيضاً يسعى الأطراف إلى التفاوض حول طريقة الدفع في الاعتماد المستندي؛ فيختار الأطراف إما الدفع المؤجل أو عند الاطلاع أو غيرها من طرق الدفع الأخرى، كما يشمل التفاوض مكان الدفع وتاريخه، والمستندات المطلوبة وكذا تواريخ سير الاعتماد. بعد انتهاء المفاوضات والاتفاق على تفاصيل العقد التجاري الدولي، إذ يلتزم المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه للعقد التجاري الأصلي الذي يجب أن يذكر فيه أن الدفع يكون عن طريق الاعتماد المستندي، وفي الغالب يكون العقد التجاري الأصلي المبرم عقد بيع.

من هنا سنتطرق إلى عرض حالة ملف اعتماد مستندي لحالة استيراد من خلال العملية المأخوذة كعينة والتي تتمثل في شخص قام باستيراد جرار TRACTEUR ROUTIER MAN من طرف الممول المتمثل في المصدر الألماني YMP Mobility GmbH. تم العقد بين المستورد الجزائري والمصدر الألماني من أجل قيمة شرائية إجمالية تقدر بـ 224000.00 أورو (الملحق رقم: 04)، وحيث تقدم المستورد إلى مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - لتقديم طلب فتح اعتماد بنكي لتمويل عملية الاستيراد لصالح المصدر الألماني مصحوباً بوثائق ومستندات خاصة تضمن السير الحسن لهذه العملية.

تحديداً في مصلحة التجارة الخارجية والفروع المختلفة المعنية بسير تمويل عمليات الاستيراد فرع التجارة الخارجية، لاحظنا أن وسيلة التعامل الأكثر استعمالاً في هذا المجال هي تقنية الاعتماد المستندي، إذ هي التقنية ذات قبول واسع بين المتعاملين التجاريين مع الوكالة، هذه الأخيرة التي يعتبر تدخلها في تمويل الاستيراد نوعاً من الضمان والحماية. كما سبق الذكر هناك أنواع من الاعتمادات فإن مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - تتعامل في إطار ثلاث طرق من الاعتمادات المستندية لتمويل عمليات التجارة الخارجية وخاصة عمليات الاستيراد وهي: (الملحق رقم: 04)

- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء/للقض **Irrévocable**.

- اعتماد مستندي قابل للتحويل **Transférable**.

اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء/للقض Irrévocable: تعتبر الطريقة الأولى " اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء/للقض " هو الأكثر انتشاراً في التعاملات في هذه الوكالة، كما تدل عليه التسمية فهو اعتماد لا يمكن لأي طرف من أطراف الاعتماد القيام بإلغائه أو تعديل شروطه في أي وقت يشاء وبدون موافقة مسبقة من بقية الأطراف الأخرى. 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 الاعتمادات يقدم الثقة والسيولة وضمان مضاعف بالدفع من طرف البنك فاتح الاعتماد، والبنك المؤكد والمبلغ (بنك الإشعار).

اتفق الطرفان (المستورد والمصدر) من خلال هذا الاعتماد (الملحق رقم: 04) على مجموعة من الشروط المحددة لسير هذه العملية منها أن المصدر قد وافق على مدة 59 يوم من الشحن البحري للبضاعة كمدة للتسديد. ومن جهة أخرى إن نقل البضاعة

يكون بحري حيث اتفق الطرفان على اختيار شرط CFR الذي يعتبر أحد شروط التجارة الخارجية، وعليه فإن المصدر تقع عليه مسؤولية التأمين على البضاعة حتى مكان الاستلام (ميناء مستغانم) ومدة الشحن هي 21 يوم (الملحق رقم: 04). 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 مما سبق نقدم وثيقة بأهم المعلومات المتعلقة بالعملية (الملحق رقم: 01، 02).

ثانيا: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد المستندي

أطراف التعامل: اعتمادا على الملحق رقم 02 وعليه فإن الأطراف المتدخلة في هذه العملية هم:

- المورد: YMP Mobility GmbH

- البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد): مصرف السلام الجزائر- وكالة المسيلة -

- المستورد

- البنك المعزز: GLADBACHER BANK.

ثالثا: التزامات أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد المستندي

أ- التزامات المشتري (المستورد) تجاه البائع (المصدر): الأصل أن يتفق البائع والمشتري في عقد البيع على الطريقة التي يتم بواسطتها تسديد مقابل البضاعة، كما أنه إذا تم تعيين البنك المصدر في عقد البيع لا يجوز للمشتري أن يفتح الاعتماد لدى بنك آخر دون موافقة البائع مسبقا (الملحق رقم: 12)، أما إذا لم يعين البنك فإن للمشتري أن يفتح الاعتماد في البنك الذي يختاره. قد يتفق المشتري والبائع على أن يقوم الأول بفتح اعتماد لمصلحة الثاني خلال مدة زمنية معينة (الملاحق رقم: 04، 05، 06).

ب- التزامات البائع (المصدر) تجاه المشتري (المستورد): وضع الاعتماد المستندي لمصلحة البائع ليضمن حقه في استيفاء ثمن البيع، بالتالي قيام المشتري بالاتفاق مع مصرف السلام الجزائر-وكالة المسيلة- على فتح اعتماد وتبليغ خطاب الاعتماد للبائع من طرف المصرف، فإن هذا الأخير يكون ملزما بالمقابل بشحن البضاعة المتفق عليها ثم تقديم المستندات المطلوبة. وبالتالي يجب على البائع تقديم المستندات ضمن المهلة التي حددت بشهر في خطاب الاعتماد قبل تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد ليضمن حقه في استيفاء الثمن.

ج- التزامات المصرف اتجاه العميل (المستورد): عند قبول المصرف فتح الاعتماد مستندي لمصلحة المستورد فإنه ملزم ب:

- فتح الاعتماد: حيث يكون ملزم بتنفيذ تعليمات العميل الأمر المتفق عليه في فتح الاعتماد ملزم بتنفيذ الاعتماد، ويجب أن تكون تعليمات إصدار الاعتماد الصادرة عن العميل دقيقة ومكتملة.

- تبليغ الاعتماد: بعد أن يقوم المصرف بفتح الاعتماد يكون ملزما بتبليغ الخطاب إلى المستفيد من تلقاء نفسه.

- فحص المستندات ومطابقتها: حيث يقوم بفحص كل المستندات المنصوص عليها في الاعتماد بعناية للتأكد من شروط الاعتماد.

-تسليم المستندات: بعد أن يقوم المصرف بفحص المستندات والتحقق من مطابقتها للشروط الموضوعية من قبل عميله يقوم بدفع قيمة الاعتماد إلى البائع ثم يعود ليسلم المستندات لعميله المشتري في أسرع وقت قبل وصول البضاعة ليسترد ما دفعه من مبالغ.

د-التزامات المستفيد (المصدر) اتجاه المصرف (مصرف السلام الجزائر -وكالة المسيلة-): يلتزم البائع المستفيد بتنفيذ شروط خطاب الاعتماد بمجرد تبليغه به حيث يلتزم بتقديم جميع المستندات المطلوبة منه والمطابقة لشروط الاعتماد إلى المصرف خلال المدة المحددة.

ه-التزامات البنك اتجاه المستفيد (المصدر): يلتزم المصرف بتسليم المستندات المطلوبة من المستفيد والتحقق من سلامتها ومطابقتها من أجل تسليمها للمستورد.

رابعاً: مرحلة فتح الاعتماد المستندي

يقوم مصرف السلام الجزائر -وكالة المسيلة - بفتح الاعتماد المستندي طبقاً للبيانات الواردة في طلب المستورد، وقد يكون هذا الطلب على استمارة خاصة تشمل كافة البيانات والشروط اللازمة لتنفيذ الاعتماد. يعتبر طلب فتح الاعتماد بمثابة العقد أو الارتباط بين المصرف والعميل ولهذا يجب أن يكون هذا الطلب واضح ومحدد بحيث يجب كتابة قيمة الاعتماد بالأرقام والحروف وإيضاح اسم المستفيد وعنوانه بالكامل، بيان نوع وكمية البضاعة باللغة الأجنبية ويوقع المستورد على قبول الشروط والأحكام المطبوعة على الاستمارة.

❖ أهم الوثائق الخاصة والمكونة لملف الاعتماد المستندي:

- وثيقة رقم 01: طلب فتح الاعتماد المستندي DEMANDE DE DOMICILATION (الملاحق رقم 04، 05، 06) تعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل مصرف السلام الجزائر -وكالة المسيلة - وهي إجبارية، تحتوي هذه الوثيقة مجمل البيانات المتعلقة بنوع البضاعة المراد استيرادها وأهم البيانات التي تتضمنها تتمثل فيما يلي:

- ✓ اسم وعنوان المستورد: (تحفظ على الاسم) المسيلة.
- ✓ الرقم التعريفي للمتعامل
- ✓ شكل الإيعاد: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء/للقض Irrévocable.
- ✓ تاريخ ومكان الصلاحية: 2023/07/16 ، مكان الصلاحية شبايك المرسل يعني خارج الوطن.
- ✓ اسم وعنوان المصدر: YMP Mobility GmbH ، العنوان Wambacher Str. 31-D-41334 Nettetal/Germany
- ✓ معلومات بنك المصدر: اسمه GLADBACHER BANK، عنوانه BISMARCKSTR 50-52 , D-41061
- MONCHENGLADBACH
- ✓ تسمية المادة المستوردة: TRACTEUR ROUTIER MAN
- ✓ المبلغ الاجمالي بالعملة الصعبة: 224000.00 أورو.

- ✓ التفاصيل الخاصة بقيمة الاعتماد: الحد الأقصى للدفع بدون زيادة للثمن.
- ✓ طريقة دفع وشحن البضاعة: الدفع يكون على أقساط وشحن البضاعة مباشرة.
- ✓ الميناء الذي تغادر منه البضاعة: ANY PORT EUROPE
- ✓ الميناء الذي تصل إليه البضاعة: ميناء مستغام.
- ✓ التاريخ الأقصى للشحن والإرسال: 2023/06/25.
- ✓ نوع البضاعة: TRACTEUR ROUTIER MAN.
- ✓ صيغة التسليم: CFR وعليه فإن المصدر تقع عليه مسؤولية التأمين على البضاعة.
- ✓ قائمة المستندات:
- 05 نسخ من الفاتورة التجارية FACTURE COMMERCIALE.
- نسخة من الفاتورة الشكلية FACTURE PROFORMAT.
- شهادة الضمان التأمين ضد كل المخاطر CERTIFICAT DE GARANTIE.
- 04 نسخ من ملف سندات الشحن البحري BL CONNAISSEMENT MARITIME.
- 03 نسخ من شهادة المنشأ CERTIFICAT D'ORIGINE.
- 03 نسخ من قائمة البضاعة المشحون LISTE COLISAGE.
- 03 نسخ من شهادة المطابقة لجميع البضائع المشحونة للجزائر CERTIFICAT DE CONFORMITE.
- شهادة تنقل السلع CERTIFICAT EUR1.
- ✓ التكاليف: مصاريف وعمولات يتحملها البنك المصدر.
- ✓ تاريخ التقديم: المستندات تقدم كحد أقصى في 21 يوما عقب تاريخ الشحن والإرسال لكن في مدة صلاحية الاعتماد.
- ✓ تأكيد الاعتماد: مطلوب.
- وثيقة رقم 02: الفاتورة الشكلية Facture Proforma (الملحق رقم: 01، 02) هي وثيقة تحرر من طرف المصدر والتي تعكس الشروط المتفق عليها في العقد التجاري وهي من أهم الوثائق الواجب التعامل بها وتقديمها للبنك ففتح الاعتماد، إضافة الوثيقة رقم 01 السابقة الذكر عند طلب الفتح الاعتماد نجد وثيقة الفاتورة الشكلية لأنها تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية محل الاهتمام. بعد دراسة هذه المعلومات المدونة في الفاتورة الشكلية من طرف المستورد وإن قبل بها، يقوم المصدر بتحرير الفاتورة النهائية ويرسلها مع المستندات المتفق عليها. تتضمن الفاتورة الشكلية مايلي:
- ✓ مبلغ الفاتورة: 224000.00 أورو.
- ✓ تاريخ صلاحية العرض: 28.02.2023.
- ✓ أوصاف البضاعة:
- البلد الأصلي للبضاعة: ألمانيا/بولندا،

- الميناء الذي تغادر منه البضاعة: مرسيليا،
- الميناء الذي تصل إليه البضاعة: ميناء مستغام،
- طبيعة البضاعة: جرار Tracteur routier 6x4 neufs.
- ✓ شروط التسعيرة والدفع:
- خطاب الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء/للنقض.
- يتحمل المشتري (المستورد) جميع عمولات التكلفة والرسوم المصرفية المتعلقة بمعاملة الدفع، الحجز عن طريق استلام خطاب الاعتماد.
- ✓ المعلومات البنكية للمصدر:
- اسم البنك: GLADBACHER BANK.
- عنوانه: BISMARCKSTR 50-52 , D-41061 MONCHENGLADBACH.
- رقم الحساب: 5308 9090 01.
- رقم الحساب المصرفي الدولي IBAN: DE19 3106 0181 5308 9090 01 يتكون من سلسلة من الأحرف، رمز البلد، رمز الموقع، ورمز الفرع الرئيسي للبنك. وهو معيار معتمد دوليا من قبل المنظمة الدولية للمعايير (أيزو) لتحويل وتسليم المدفوعات الدولية.
- رمز BIC: أو رمز الـ SWIFT هما نفس رمز تعريف البنك الدولي المطلوب عند إجراء تحويلات مالية يتكون من رمز البنك GENDDEDIGBM.
- مرجع الدفع: 2023D10064.
- بنك الإشعار: DZ Bank AG-GENODEDD يستقبل المستندات من قبل البائع (المصدر)، ويقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحويل ليقوم بعملية التوطين للمصدر.
- ❖ مرحلة فتح الاعتماد المستندي: بعد استلام الوكالة طلب فتح الاعتماد المستندي المحرر من المستورد طالب الفتح مرفقا بالفاتورة الشكلية (الملحق رقم: 01، 02) والالتزام (الملحق رقم: 13) والتصريح المسبق لفتح الاعتماد (الملحق رقم: 03) 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 واعطائه رقم نظامي، ويقتصر هذا التسجيل على تدوين المعلومات التالية:
- الرقم النظامي للملف 23007329.
- تاريخ التسجيل 2023/01/27.
- اسم المستورد (التحفظ على الاسم).
- تاريخ استحقاق التسوية 2023/04/20.

- اسم المصدر والبلد شركة ألمانية YMP Mobility GmbH ALLEMAGNE.
- مبلغ العملية 224000.00 أورو.

إن كل اعتماد مستندي يفتحه مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - لاستيراد بضائع من الخارج يعتبر لدى المستورد لهذا البنك GLADBACHER BANK اعتمادا تصديريا واعتمادات التصدير مثل اعتمادات الاستيراد، قد تكون من النوع القابل للإلغاء أو من النوع القطعي الذي لا رجوع فيه .

❖ **توطين العملية:** لفتح ملف التوطين يطلب من المستورد عقد تجاري في حدود شكل الفاتورة الشكلية، ورسالة طلب مؤكدة،

هذا العقد التجاري يبين هوية المتعاقدين، بلد أصل البضاعة وطبيعتها ويشمل ملف التوطين على:

- الفاتورة الشكلية Facture Proforma .
- طلب التوطين DEMANDE DE DOMICILATION .

يحتوي طلب التوطين على المعلومات التالية:

- ✓ اسم المصدر والبلد: YMP Mobility GmbH ALLEMAGNE .
- ✓ رقم وتاريخ الفاتورة الشكلية: 2023010064 تاريخ: 2023/01/27.
- ✓ صيغة التسليم: CFR.
- ✓ نوع البضاعة: TRACTEUR ROUTIER MAN.
- ✓ البلد المصدر: ألمانيا.
- ✓ التعريف الجمركية: 870121900.
- ✓ مبلغ الفاتورة بالعملة الصعبة: 224000.00 أورو
- ✓ مبلغ الفاتورة بالدينار: 35216966,40 دينار جزائري.
- ✓ طريقة الدفع: الاعتماد المستندي.

يعد التوطين البنكي عملية إجبارية يقوم بها البنك للزبون (المستورد) قبل تحقيق صفقة تجارية مع الخارج، وتعتبر عملية التوطين عملية متعلقة بالمورد المقيم أو البنك الوسيط المعتمد، بحيث كل واحد يقوم بالعمليات الخاصة به أي بنك المصدر يقوم بعملية التوطين للمورد وبنك الإشعار يقوم بعملية التوطين للمصدر. وهذه العملية يقوم بها مصلحة التوطين بعد استلام طلب تخصيص ملف التوطين من طرف الزبون (المستورد) بالوكالة، أين يتم إعطاء رقم تسلسلي زمني للملف الزبون (المستورد) من سجل الوكالة ومتكون من أرقام موزعة داخل الخانات كما يلي:

- اسم الوكالة المستوطنة مصرف السلام الجزائر وكالة المسيلة؛
- الخانة الأولى متكونة من الرقمين الأولين يمثلان رمز الولاية وباقي أرقام تمثل الوكالة المتعامل معها 282701؛
- الخانة الثانية تمثل السنة 2023؛
- الخانة الثالثة تمثل ثلث السنة أو فصل السنة أو ربع السنة 2؛

- الخانة الرابعة متكونة من رقمين يمثلان طبيعة العملية أو السلعة 10؛
 - الخانة الخامسة متكونة من 5 أرقام تمثل رقم قبول شبك التوطين للوكالة 00016؛
 - الخانة السادسة متكونة من ثلاثة أحرف لاتينية تمثل نوع العملة EUR.
- على الوكالة أن تقوم بتوطين الاستيراد وذلك عند استلامها طلب توطين من طرف المستورد مرفوقاً نسخة من الفاتورة الشكلية (الملحق رقم. 01، 02) ليتم تأشيرها بتأشيرة التوطين وكذا باقي المستندات المقدمة، ويعرف التوطين أنه أمر مرقم، مسجل في نوع الاستيراد الذي يكون محدد في زمن عادي، وبعد انتهاء المدة يعاد التقييم من جديد، فالتوطين وسيلة ملزمة لكل معاملة تجارية تقام مع الخارج. إذن التوطين هو قيام البنك بتسجيل العمليات التي تجري مع الخارج من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير حيث يسنح لها بالانطلاق في الشكل القانوني. وتعطى تأشيرة التوطين على المستندات على الشكل التالي:

الشكل رقم (03): تأشيرة التوطين

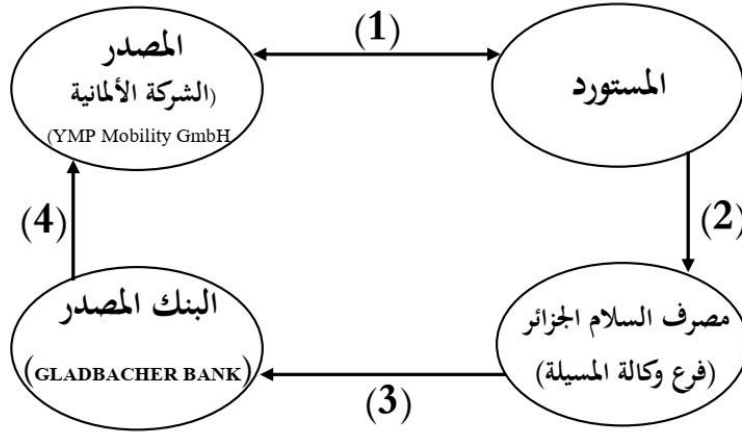


المصدر: مصلحة التجارة مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة -

بعد القيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة قبل ارسال طلب الفتح المحرر من طرفها بخصم مصاريف التوطين من الحساب المصرفي للمستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة المبلغ الإجمالي إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري: وعليه تقوم بعدها الوكالة بحساب الحقوق اقتطاع الافتتاح والرسوم. كذلك حقوق شبكة SWIFT (الملاحق رقم: 09,10,11) التي هي عبارة عن شبكة إلكترونية للتنقلات الخاصة، مستأجرة للإدارات التي لها إحتكار الإتصالات المدارت بأجهزة الإعلام الألي مخصصة للبنوك الأعضاء في الشركة (الشبكة) ويضمنون تسييره، الواقع فإن شبكة سويفت مبنية على تبادل الرسائل التي تسمح للمراسلين التحاور مباشرة، هذه الشبكة تسمح بتوجيه ومراقبة الرسائل وأوامره تحويل الزبائن التي إعتادت أن ترسلها على الوسائل التقليدية. ومن مزاياها:

- الأمن: أول ميزة تقدمها شبكة سويتف بالنسبة للإعتمادات المستندية في كون أن لديها وسائل معالجة المعلومات التي تندخل في مختلف مستويات الشبكة مجهزة ببرامج مكملة لكشف وتصحيح الأخطاء.
 - الوسائل المتبادلة بين المذكرات ومراكز المعالجة مكتوبة بواسطة الحاسوب ؛
 - مفتاح سري يسمح بفحص هوية مراسل الرسالة ؛
 - ثمائل الرسائل وإعطاؤها مفتاح خاص يقضي على مخاطر الفهم السيئ التي يتهاون بها ؛
 - السرعة: وهي الميزة الثانية التي تمتاز بها شبكة سويتف بالنسبة للإعتمادات المستندية وكل المعاملات الأخرى حيث أن مدة تبليغ الرسالة العادية يتطلب 20 دقيقة والرسائل الإستعجالية تتطلب 05 دقائق وهي أهم بكثير من توجيه الرسائل عن طريق الوسائل التقليدية.
 - قلة التكلفة: ثالث ميزة لشبكة سويتف تتمثل في إنخفاض التكاليف ويمكن إستعمالها إذا كان المرسل إليه مرتبط بالشبكة وبسبب نزعتة لا بد أن توضع تحت تصرف المستعمل 24/24 ساعة هذا الهدف تحقق إلى حد كبير لأن معدل وجودها الفعلي يساوي تقريبا 99,5 % أما العيب الوحيد لهذه الشبكة هو عدم إيصال للإستلام هذا يتضمن أن مراقبة التحويل الجيد لا يمكن أن يكون إلا بمراقبة العملية نفسها.
- 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 تليكس، أما باقي الملف (الفاتورة الشكلية الوطنية، 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 لتشريع 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 تشريع الوكالة في عملية التسوية انطلاقاً من مرحلة الإشعار والتبليغ. فيما يلي شكل توضيحي لمراحل فتح الاعتماد المستندي:

الشكل رقم (04): مراحل فتح الاعتماد المستندي



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات الواردة في الدراسة الميدانية.

نلاحظ من الشكل رقم (04) ما يلي:

- (1) الاتصالات المتبادلة إبرام العقد التجاري بين المصدر الشركة الألمانية YMP Mobility GmbH والاتفاق على شروط وطرق الدفع والتسليم.
- (2) التعليمات باصدار إخطار بالوصول.
- (3) اصدار الاعتماد.
- (4) الاعتماد.

خامسا: تسوية العملية

أ- **مرحلة الإشعار والتبليغ:** بعد تلقي الوكالة الإشعار الخاص بالموافقة الأخيرة على طلب الفتح وبعد اقتطاع كل التكاليف تبدأ مهام الوكالة في إبلاغ بنك المصدر GLADBACHER BANK من خلال طلب فتح اعتماد مستندي معد على أساس المعلومات المقدمة في طلب المستورد ليحول ويبحث هذا الطلب عبر نظام شبكة SWIFT (الملاحق رقم: 09,10,11). بعد استقبال الوكالة لشبكة SWIFT آخر المتضمن لإشعار بتلقي SWIFT الأول تقوم بإشعار المستورد الذي يعمل على تجميع باقي المستندات قبل استلامه البضاعة لتقدمها إلى الوكالة التي يكون على عاتقها فحص المستندات فحوصاً دقيقاً من حيث المصدقية ومن حيث الجانب المحاسبي. ومن جهة أخرى يقوم بنك المصدر GLADBACHER BANK بإبلاغ زبونه المصدر بفتح اعتماد لصالح YMP Mobility GmbH بأمر من المستورد.

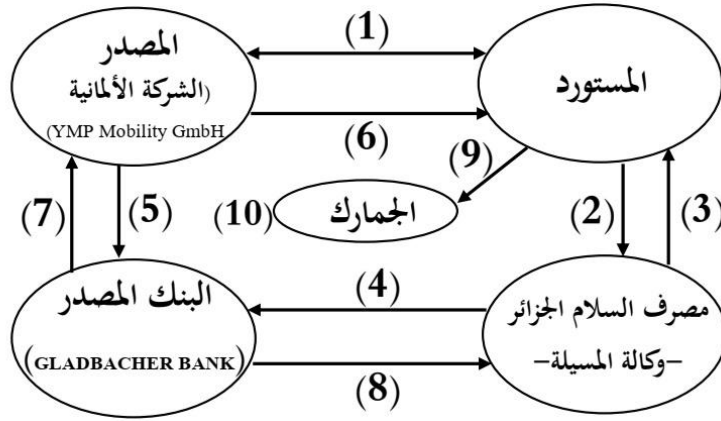
ب- **مرحلة التنفيذ:** تعتبر مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي آخر مرحلة في سير العملية والتي يكون نمط سيرها محدد مسبقاً ضمن شروط الاعتماد المستندي المتفق عليها، إذ تتحقق تسوية هذه العملية من خلال الدفع عبر المراحل التالية: يقوم المصدر YMP Mobility GmbH بعد التأكد من صحة ومطابقة الوثائق للشروط المتفق عليها والمنصوص عليها دولياً بإرسال البضاعة المطلوبة للمستورد مع استلامه مستند الشحن من طرف الناقل (قائد السفينة) هذا الأخير الذي يرفقه بالمستندات المطلوبة والتي تقدم إلى بنك المصدر، حيث يتأكد من حصوله على جميع الوثائق اللازمة قبل تسديد مبلغ العملية لزبونه. ثم

يرسل البنك الألماني GLADBACHER BANK البيانات مصرف السلام الجزائر- وكالة المسيلة - من أجل دفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي لصالح البنك الألماني. وتبقى العملية في الأخير قائمة بين مصرف السلام الجزائر- وكالة المسيلة - وعميلها 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.

سادسا: سير عملية الاعتماد المستندي

عند استلام المصدر YMP Mobility GmbH خطاب الاعتماد، وتنفيذا للعقد الذي أبرمه مع المستورد، فإنه يقوم بشحن البضائع وتجهيز المستندات المطلوبة وتسليمها للبنك حتى يستطيع قبض حصيلتها. يراجع البنك المستندات ويراعي منتهى الدقة في ذلك حيث أنه يكون مسؤولاً قبل المراسلة في حالة دفعه مبالغ مقابل مستندات مخالفة. وفي الشكل التالي خطوات سير عملية الاعتماد المستندي.

الشكل رقم (05): سير عملية الاعتماد المستندي



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات الواردة في الدراسة الميدانية.

نلاحظ من الشكل رقم (05) ما يلي:

- (1) إبرام عقد تجاري بين المستورد والمصدر YMP Mobility GmbH.
- (2) طلب فتح الاعتماد المستندي حيث يقدم المستورد تعليمات إصدار اعتماد مستندي إلى مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - وفق ما اتفق عليه مسبقاً مع المصدر YMP Mobility GmbH.
- (3) فتح ملف التوطين.
- (4) إشعار بفتح الاعتماد حيث يقوم مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - بإرسال المستندات إلى بنك المصدر GLADBACHER BANK.
- (5) التبليغ بالإشعار المقدم حيث يقوم مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - بإصدار الاعتماد المستندي وفق تعليمات الأمر.
- (6) إرسال البضاعة.

- (7) إرسال المستندات حيث يقوم بنك المصدر GLADBACHER BANK بإبلاغ المصدر YMP Mobility GmbH بالاعتماد المستندي المصدر لصالحه.
- (8) إرسال المستندات.
- (9) أخذ المستندات مظهرة (مختومة).
- (10) وصول البضاعة (الملحق رقم: 15).

4- مزايا الاعتماد المستندي في حالة استرداد جرار من شركة اجنبية:

باعتبار الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع فإنه يحمل في طياته عدة مزايا تعود على طرفي العقد وهذه المزايا والإيجابيات تتمثل في:

✓ بالنسبة للمستورد:

- الأمن: لا يتم الدفع للمصدر إلا إذا قام بكل التزاماته.
- وسيلة الضغط: على المصدر YMP Mobility GmbH احترام كل مصطلحات وشروط الاعتماد المستندي لتدفع له قيمة البضاعة، الأسعار الوحودية، الكميات، عقود النقل.
- أجل الإرسال وإثبات الوثائق يجب أن يحترم.

✓ بالنسبة للمورد:

- الأمن: هو مغطى من الخطر التجاري في حالة الاعتماد مستندي مؤكد، المخاطر مرتبطة بالمصارف المصدرة أو البلد لا يتم إرسال البضائع إلا إذا تأكد أنه سيقبض قيمة بضاعته في الآجال المتفق عليها.
- تسيير الخزينة البائع المستفيد من اعتماد مستندي ليس مكتتب بالقبول الجيد للمشتري، إذا أن البائع هو المشعر لما يقدم الوثائق لمصرفه.

الخلاصة

إن 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 باعتبار عملاء مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة- مستوردين بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد. كما تظهر أن مراحل الاعتماد المستندي بدءا من الاقتناع إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما ، حيث تتطلب إلماما 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.

استنادا للدراسة النظرية والتطبيقية يمكن تسجيل بعض الملاحظات فيما يخص مستقبل هذه التقنية حيث أنه من الضرورة 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. ونظراً لبعد البنوك الجزائرية عن العصرنة والحداثة وفقدانها لتكنولوجيا الاتصال المتطورة لا بد عليها من الارتقاء بهذا الجانب الحساس، وخاصة فيما يتعلق بالسرعة في تنفيذ أوامر الدفع والاتصال بين المتعاملين . كذلك فإن تطوير أساليب الاتصال بين مختلف البنوك أمر ضروري لرياح الكثير من الوقت، وأيضاً فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي، والاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.

دراسة المصدر والمستورد لكل الأعراف والقوانين الدولية وتقنيات وآليات سير عملية منح القروض البنكية واختيار الطرق التي تضمن للطرفين تكلفة أقل ومخاطر أقل والسرعة عملية مهمة لسييرها بنجاح، 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. وإنشاء علاقات أكاديمية بين البنوك التجارية الجزائرية والجامعة الجزائرية خاصة فيما يتعلق بتطوير التقنيات البنكية التمويلية والتسييرية.



الخاتمة

إن قطاع التجارة الخارجية في الجزائر المتنفس الوحيد أمام العالم الخارجي في جلب العملة الصعبة التي تغذي خزينة الدولة، حتى 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 التنوع 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 يكفي بالاتفاق والضمانات البنكية لبلد المستورد، فهو يؤكد على تدخل بنكه الشيء الذي يفسر انتشار الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء/للقض. وقد لاحظنا من خلال المعطيات المتحصل عليها من مصرف السلام الجزائر - وكالة المسيلة - أن نظام الاعتماد المستندي تظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل.

أولاً: النتائج

نستخلص جملة من النتائج من خلال تواصلنا مع رئيس مصلحة التجارة وبعض موظفيها وهي كالتالي:

- ❖ لا يمكن أن يكون البنك الجزائري هو المسؤول الوحيد عن سوء تطبيق الاعتماد المستندي؛
- ❖ إن الاعتماد المستندي هو ضروري، والجزائر تمر في مرحلة تحول لاقتصاد السوق، ولا بد من إعادة تهيئة الجهاز البنكي الجزائري باليات تسيير تمكنها من مواجهة التحديات القائمة خاصة في ظل الإصلاحات المرتبطة بالعملة؛
- ❖ يساعد الاعتماد المستندي المؤسسات الاقتصادية على تغطية حاجياتها من الخارج خاصة للعمل على تصدير منتجاتها؛
- ❖ نلاحظ أن تقنيات الدفع الدولية تمنح جميعها تغطية لمخاطر القرض، لكن الحماية ليست متوازنة بين المستورد والمصدر في جميع الأحيان، بحيث أن أحدهما أكثر عرضة من الآخر للمخطر، حسب كل تقنية.
- ❖ نشير أن الإعتماد المستندي يحسن مستوى ونوعية الخدمات البنكية ويخلق المنافسة داخل القطاع.

❖ من خلال إلقاء الضوء على مختلف الجوانب لتقنية الإعتماد المستندي، نلاحظ التناسق والترابط و التكامل الواضح بين مختلف أشواط العملية ، و كل الأطراف المتدخلة فيها، وذلك بغض النظر عن نوع الإعتماد المختار أو التسوية ،الذي يتحدد حسب الاتفاق بين المستورد و المصدر وظروفهم وطبيعة المبادلات التي تجمعهم ، وكل ذلك يجعل من الإعتماد المستندي أفضل حماية للدفع في التجارة الخارجية ، تتناسب مع كل الظروف .

❖ بالنسبة للفرضية الرئيسية التي تنص على : " يساهم الإعتماد المستندي بنسبة كبيرة في تمويل التجارة الخارجية الجزائرية " ، صحيحة ، حيث أنها تحرك الاقتصاد من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة مهما اختلفت الأنظمة السياسية للدولة، إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش في عزلة من العالم الخارجي مهما اختلفت ذاتيا، فالدول كالأفراد تستطيع إنتاج كل ما تحتاج اليه من سلع وفقا لإمكاناتها المتاحة ؛

❖ بالنسبة للفرضية الفرعية الأولى التي تنص على : " تكمن أهمية الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية الجزائرية من خلال منحه الحماية القصوى من كل المخاطر، لكل من المستورد والمصدر، على حد سواء." ، صحيحة ، حيث تتميز تسوية الصفقات التجارية بالاستخدام الواسع لنظام الاعتماد المستندي ويرجع ذلك إلى أهميته التي تظهر من جانب الضمان أكثر منه في جانب الدفع والتمويل ؛

❖ بالنسبة للفرضية الفرعية الثانية التي تنص على : "الاعتماد المستندي تقنية بنكية متكاملة."، صحيحة ، حيث أثبتنا أن الاعتماد المستندي هو تقنية دفع وتمويل وتقليل من المخاطر في التجارة الخارجية ويؤدي دورا هاما في خدمة التجارة الدولية و تسهيل علاقة المصدر بالمستورد.

ثانيا: الاقتراحات

- إعطاء الأهمية البالغة للوثائق، التي تتمثل أحد ركائز تقنية الإعتماد المستندي؛
- من أجل ضمان نمو إقتصاد وطني سليم يجب فسحها للبنوك (العمومية، الخاص، والأجنبية) كالتقرب من الأفراد و إرشادهم و تمويل مشاريعهم بما في ذلك الصفقات الخارجية ،وخاصة صفقات التصدير، نظرا لأهمية التصدير البالغة في الإقتصاد ، فتعمل على تشجيع المصدرين وتفتح عليهم تقنيات متطورة لتغطية المخاطر المختلفة ، مثل تقنية الإعتماد المستندي؛
- مادامت الجزائر مقبلة على فتح أبوابها الحدودية على التجارة الدولية يستلزم على البنوك توجيه المتعاملين والمؤسسات الإقتصادية على إستعمال هذه التقنية ألا وهي الإعتماد المستندي لأنها تقنية فعالة ومضمونة في المعاملات التجارية الخارجية؛
- كما يجب على المؤسسات المالية هيكلتها المصرفية بإدخال آخر التكنولوجيات في هذا الأنما لمواكبة التقدم التكنولوجي والتحدي العالمي.



قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

أ- الكتب:

- أحمد غنيم، (2003)، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، الطبعة السابعة.
- أحمد غنيم، (1997)، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، مصر.
- جميل محمد خالد، (2014)، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن.
- حسام علي داود، (2000)، اقتصاديات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى.
- حسن دياب، (1999)، الإعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان.
- حسين عبد الله، اقتصاديات البترول، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1986.
- خالد وهيب الراوي، (2000)، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار المناهج، عمان، الأردن. زينب حسين عوض الله، (1998)، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية للطباعة والنشر.
- سامي عفيفي حاتم، (1993)، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، مصر.
- سعيد مطر موسى وآخرون، (2001)، التجارة الخارجية، دار الصفاء، الأردن.
- صالح صالح، (1994)، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة دراسات اقتصادية، السادس الأول، دار الخلدونية، العدد 01.
- صلاح الدين حسن السيسي، (2004)، قضايا مصرفية معاصرة، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى.
- عادل أحمد حشيش، (1999)، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت.
- محمد عبد العزيز عجيمية، (1977)، الاقتصاد الدولي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية.
- محمد ناشر، (1992)، التجارة الداخلية، دار النشر، جامعة الاسكندرية، مصر.
- مصطفى كمال طه، (2006)، العقود التجارية وعمليات البنوك، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى.
- ناجي جمال، (1999)، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان.
- نداء محمد الصوص، (2008)، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان.
- ماضي محمد توفيق، (1992)، تدويل المشروعات، بدون طبعة، دار الفتح العربي، القاهرة.
- أكرم إبراهيم حمدان الزعبي، (2000)، مسؤولية المصرف المصدر في الاعتماد المستندي، الطبعة الأولى، دار وائل للطباعة والنشر، عمان.

محمد محمود فيمي، (2000)، القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية، طبع معهد الدراسات المصرفية،

ب- الأطروحات والرسائل :

- أحمد مسراتي، (2002-2003)، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، مذكره ليسانس، جامعة الجزائر، الجزائر.
- دريس رشيد، (1999)، دور الجهاز المصرفي الجزائري في التنمية الاقتصادية في ظل الإصلاحات، مذكره ماجستير في العلوم الاقتصادية (فرع تخطيط)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر.
- زايد مراد، (1994)، الحماية الجمركية في الجزائر، مذكره ماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر.

قائمة المراجع

- زايدى آسيا، (2003-2004)، الاعتماد المستندي طريقة دفع في التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس تطبيقي، جامعة الجزائر. سعدون صفوان أنيس، (2003-2004)، الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، جامعة البليدة، الجزائر.
- سعید احسن، (2019-2020)، تقنيات التجارة الخارجية، مذكرة ماستر اقتصادي دولي، كلية الاقتصادية التجارية العلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة، الجزائر.
- سميرة شنيني، (2009-2010)، التجارة الخارجية في ظل التحولات الراهنة، رسالة ماجستير، في العموم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر.
- عباسة محمد شوقي، (2018-2019)، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر.
- محمد شرفي، (2003-2004)، الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة تخرج ماجستير. الجزائر.
- ملاحي فارس، (1997-1998)، دور الجهاز المصرفي في تمويل التجارة، مذكرة تخرج ليسانس، المركز الجامعي المدية، الجزائر.
- العوفي هجيرة، (2004)، إصلاح التجارة الخارجية وانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، المركز الجامعي بالمدية، الجزائر.
- كبير عبد الرحمان ولعدور باهي، دور الاعتماد المستندي في التقليل من مخاطر تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماستر، الجزائر.
- محمد يونس، (1999)، اقتصاديات دولية، جامعة الإسكندرية، مصر.
- سعید عبد العزيز عثمان، (2003)، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة، الاسكندرية.

ج- المقالات والمجلات:

نوال بن خالدي، (جوان 2016)، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الدولية، مجلة أكاديميا، العدد الخامس، (10).

د- المحاضرات:

- بن عربية، (1997)، محاضرات السياسات التجارية، جامعة الجزائر.
- شاكر القزويني، (1993)، محاضرات في اقتصاد البنوك، الدار الجامعية.
- عبد الخالق جوده، (1977)، محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة القاهرة، مكتبة نضمة الشرق.

هـ- المداخلات والملتقيات:

كنوش عاشور وقورين حاج قويدري ، 21-22/11/2006، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية " ، جامعة بسكرة ،الجزائر.

و- المواد والقوانين:

- المادة 03 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1992.
- المادة 03 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.
- المادة 14 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.
- المادة 36، المنشور رقم (500)، الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، سنة 1993.

ثانيا: المراجع باللغات الأجنبية:

الكتب :

- Bouzida, M., (1998), *Essais sur l'ouverture de économie algérienne*, 5 Edition.
- Annik Nuddrzu, (1990), *Théorie et pratique du commerce international*, Paris, P160.
- CAGEX, (1997), *Guide de l'exportation, guide plus*, édition interne de CAGEX, Alger.
- Jean Escarar, (1998), *Manuel de droit commercial*, Paris.
- Kesssasna et A. Ouameur, (1997), *Opération de commerce extérieur*.
- Moussa Larlon, *Le crédit documentaire*, Edition alger.
- Pienne Bounad, Eric Motaboat, Octobre (1993), *Commerce internationale*, Imprime Eneeg (D,L).



الملاحق

الملحق رقم (01): الفاتورة الشكلية



YMP Mobility GmbH - Wambacher Str. 31 - D-41334 Nettetal - Germany

MAGAZIN N° 04 GROUPEMENT B1 SECTION 29
HAMMAM EL DALAA M'SILA
ALGERIE

NIF: 00182805645941328002

YMP Mobility GmbH
Wambacher Str. 31
D-41334 Nettetal / Germany

T. +49 (0)2157 / 89485-0
F. +49 (0)2157 / 89485-99
info@ymo-mobility.com

www.ymo-mobility.com

Date 27.01.2023
N° de Client 11186

Facture proforma N° 2023010064

Page 1 sur 2

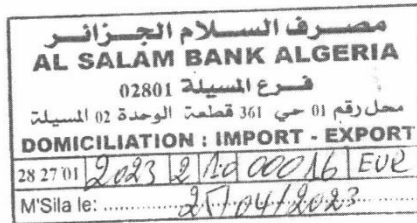
Pour la livraison des produits neufs suivants:

Pos.	Quantité	Description	Prix par unite	Total
1	2	TGS 33.440 6x4 BB SA 2MUOPYSN 26JXXXX Spécification commie indiquée l'Annexe 2	107.500,00 €	215.000,00 €
2	2	Prix de transport PORT EUROPEEN VERS PORT MOSTAGANEM	4.500,00 €	9.000,00 €
Total				224.000,00 €

Export Supply - Article 146 EU VAT Directive

Prix Total CFR MOSTAGANEM 224.000,00 €

SOIT: DEUX CENT VINGT QUATRE MILLE EURO



USt-Id: DE954350254
Amtsgericht Krefeld
HRB 19280

Geschäftsführer:
Andi Lünz

Bankverbindung:
Gladbacher Bank
IBAN DE19 3106 0181 5308 9090 01
BIC GEND0333

الملحق رقم (02): تابع الفاتورة الشكلية

Facture proforma N° 2023010064

Page 2 sur 2

Validité de l'offre: 28.02.2023

DISPONIBILITÉ: LES VÉHICULES SONT DISPONIBLES SAUF VENTE ENTRE TEMPS.

Pays d'origine: Allemagne/Pologne

Port d'embarquement: Marseille

Port de débarquement: Mastaganem

Nature de la marchandise: Tracteur routier 6x4 neufs

Livraison: Livraisons partielles autorisées

Conditions de paiement:

Par Lettre de Crédit 100% à vue, irrévocable et confirmée.

L'acheteur supporte tous les coûts, commissions et frais bancaires relatifs à la transaction de paiement.

Réservation par réception draft L/C.

Références bancaires:

Nom: GLADBACHER BANK
Adresse: BISMARCKSTR. 50-52, D-41061 MÖNCHENGLADBACH
Numéro de compte: 5308 9090 01
IBAN: DE19 3106 0181 5308 9090 01
BIC: GENODE33GBM
Référence de paiement: 2023010064
Banque notificatrice: DZ Bank AG - GENODE33

Sincères salutations,

YMP Mobility GmbH

Lünz

YMP
YMP Mobility GmbH
Wambacher Str. 51
41534 Nettetal
Tel.: +49 (0)2157 / 994499
info@ymp-mobility.com

الملحق رقم (03): طلب فتح الاعتماد المستندي

مع الكماله فان تجد ذلك فاجاب هذه الوثيقة
الأصل لها رسالة الكشوريه وقطع وورق

Demande de pré-domiciliation n° 23007329

🔍 (0) 🕒 (0) ⏪ (1) 🔄 (0) 📄 (1) 📄 (0)

📄 Nouvelle demande

Identification

N° de pré-domiciliation
23007329

Montant en devise
224 000,00 € (Euro)

Contre valeur en Dinar
35 216 966,40 DZD
(1 EUR = 157,2186 DZD cours du
20/04/2023)

Mode de reglement
Crédit documentaire

Incoterm
CFR

Statut
Acceptée

Dates

Date facture pro forma
27/01/2023

Date de d'envoi
20/04/2023 à 11:58

📄 Générer PDF Prédom

Informations sur la demande

Informations sur le CREDOC

Fournisseur / Bénéficiaire

Fournisseur / Bénéficiaire : YMP Mobility GmbH
Pays : ALLEMAGNE
Tel Bénéficiaire : Adresse Bénéficiaire : Wambacher Str 31 - D-41934 Nettetal / Germany
Fax Bénéficiaire : Email Bénéficiaire :

Banque du Bénéficiaire

Nom Banque Bénéficiaire : Gladbacher Bank
Tel Banque Bénéficiaire : Swift Banque Bénéficiaire : GENODED1GBM
Adresse Banque Bénéficiaire : BISMARCKSTRASSE 50-52, MOENCHENGLADBACH

Marchandise

Numéro Facture Proforma : 2023010064
Numéro Contrat : Date Facture Proforma : 27/01/2023
Tarif Douanier : ||-870121900
Pays Origine : ALLEMAGNE
Designation Marchandise : TRACTEUR ROUTIER MAN

Opération

Incoterm : CFR
Nature Operation : Fonctionnement
Mode Reglement : Crédit documentaire
Montant Devise : 224 000,00 EUR
Contre Valeur Dinar : 35 216 966,40
Cours Devise Applique : 157,2186

الملحق رقم (04): الموافقة على طلب فتح الاعتماد المستندي

DEMANDE DE DOMICILIATION D'UNE OPERATION D'IMPORTATION
CREDOC

50- DONNEUR D'ORDRE
Nom :
Tel : - Fax :
Adresse : LOCAL 04 ALHEBAL GP B1 LOT 29 HAMMAM DALAA MSILA

Identification Client N°:
N° RIB: 03802801 - 748400126
N° Predom: 23007329

Responsable à Contacter:
Nous Demandons à **AL SALAM BANK ALGERIA** , par la présente d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable, conformément à nos instruction ci dessus . Ce Crédit documentaire est soumis aux Règlages et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaire, publication 600 de la chambre de Commerce International .

40A - FORME DU CREDIT
 Irrévocable
 Transférable

31D- DATE ET LIEU DE VALIDITE
Date de validité: 16/07/2023
Lieu de validité:
 Guichets AL SALAM BANK
 Guichets Correspondant

59-BENEFICIAIRE
Nom : YMP Mobility GmbH
Tel : - Fax :
Adresse : Wambacher Str. 31 - D-41334 Nettetal / Germany

BANQUE DU BENEFICIAIRE:
Nom : Gladbacher Bank
Tel : - Swift: GENODE1GBM
Adresse : BISMARCKSTRASSE 50-52, MOENCHENGLADBACH

32B- DEIVISE & MONTANT DU CREDIT
224 000,00 EUR

39 - SPECIFICATIONS DU MONTANT DU CREDIT
 Maximum
 Environ de tolérance de + 0 % - 0 %

39- CREDIT UTILISABLE PAR
 Paiement à vue
 Acceptance de traite - jours
 Paiement différé - jours date
 Paiement mixte - à vue et et différé à :
• et : 0,00 à -

43P - EXPEDITIONS PARTIELLES
 Autorisées
 Non autorisées

43T - TRANSBORDEMENT
 NON AUTORISES
 AUTORISES sous connaissance direct / LTA directe

44E - LIEU D'EXPEDITION: ANY PORT IN EUROPE
44F - LIEU DE DESTINATION: PORT MOSTAGANEM

44C - DATE LIMITE D'EXPEDITION : 25/06/2023

45A - DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE / SERVICES
TRACTEUR ROUTIER MAN
Conforme à facture proforma n° : 2023010064 Du 27/01/2023

MODE DE LIVRAISON
 FOB CFR CPT Autres EXW

46A - LISTE DE DOCUMENTS
Pli Bancaire
05 FACTURE COMMERCIALE
FACTURE PROFORMA (Copie)
CERTIFICAT DE GARANTIE
04 BL (CONNAISSMENT MARITIME)
03 CERTIFICAT D'ORIGINE
03 LISTE COLISAGE
03 CERTIFICAT DE CONFORMITE
CERTIFICAT EURI

Pli Cartable

71B - CHARGES
Les frais et commissions autres que celles de la banque émettrice sont :
 A la chargé du donneur d'ordre
 A la charge du bénéficiaire

47A - CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES (VOIR VERSO)

48 - PERIODE DE PRESENTATION
Documents à présenter dans les 21 jours (Maximum 21 jours) après la date d'expédition mais dans la période de validité de crédit

49 - CONFIRMATION DU CREDIT
 Demandée
 Non demandée
 Autorisée si demandée par le bénéficiaire

CASE RESERVEE A LA BANQUE Référence du crédit : Date d'ouverture:

INSTRUCTIONS SUPPLEMENTAIRES:



الملحق رقم (05): تابع الموافقة على طلب فتح الاعتماد المستندي

Considérant l'accord d'Al Salamm Bank Algeria d'ouvrir ce crédit documentaire en notre nom, nous convenons de ce qui suit :

1/ Nous vous autorisons à débiter notre compte n° de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.

Au cas où toute somme vous est due et non réglée à échéance, vous avez le droit absolu sans nous préavis ni vous référer au préalable à nous pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus. Nous vous autorisons à virer la contre valeur si disponible de notre compte devise personne morale à notre compte dinars ci-dessus mentionné pour couvrir nos engagements.

Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à verser à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une quelconque de ces conditions.

2/ Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place du crédit documentaire, notamment le risque de charge ainsi que le paiement immédiat et à première demande, sans déduction aucune ni contestation des frais et commissions, taxes ncs en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.

3/ Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent et plus généralement les biens, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances, résultant de votre paiement, ou le remboursement des engagements souscrits par vous ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement et, d'une façon générale, le remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit. Pendant toute la durée de cette affectation, nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'avec votre accord express.

Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publiques en quelque lieu qu'elles se trouvent et nous nous engageons au cas où la dite vente ne couvrira pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais et intérêts à vous régler, sans délai la différence.

4/ Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre engagement demeurera en vigueur et que nous vous aurons pas intégralement remboursés.

5/ Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir de notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.

6/ Nous acceptons de vous indemniser à votre demande, vous rembourser et vous préserver contre tout préjudice, engagements, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encouru dans le cadre du présent crédit documentaire (sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit:

a) Tout cas de manquement ou préservation ou exercice des droits d'AL SALAM Bank Algéria dans le cadre de ce crédit ou tout documents de garantie

b) La réception par Al SALAM Bank Algéria d'un paiement qui lui est dû (soit par compensation, soit sur ordre du tribunal, jugement ou autre) en une monnaie que celle dans laquelle le paiement est dû et qui, converti par AL SALAM Bank Algéria (au taux de change en vigueur à la date déterminée par elle) en la devise dans laquelle le paiement est dû donne un montant inférieur à celui qui lui est dû et,

c) Tous autres frais légaux qu'AL SALAM Bank Algéria peut, de manière raisonnable, subir pour protéger ses droits sous couvert du crédit documentaire Cette indemnité est indépendante des autres obligations d'AL ASALAM Bank Algeria et demeure valable au-delà de la validité du crédit.

7/ Les droits d'AL SALAM Bank Algeria au titre de ce crédit documentaire ou autre accord ou instrument délivré sous couvert de ce crédit documentaire sont cumulatifs et n'excluent pas d'autres droits.

Tout défauts ou retard par AL SALAM Bank Algeria de ses droits ne sauraient être une renonciation à ses droits. L'exercice partiel d'un droit ou d'un seul droit ne l'empêche pas d'exercer tel droit ou autre droit.

Toute renonciation ou amendement ne sont considérés comme effectifs que s'ils sont donnés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant l'invalidité, la nullité du crédit documentaire ou tout autre engagement de notre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en venu d'une loi, réglementation, régie, ou autre condition.

8/ Ce crédit est soumis aux régies et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce internationale, actuellement en vigueur.

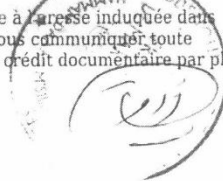
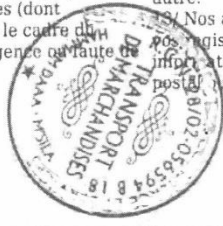
9/ Ces conditions ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire, s'appliquent à tous les crédits documentaires mis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émises à notre demande.

10/ En cas de contradiction entre les conditions générales et les conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.

11/ nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais dus au titre de l'émission de la prorogation du crédit documentaire. Nous vous autorisons également, à débiter notre compte d'intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.


12/ Nous déclarons et reconnaissons que les livres, les comptes et les extraits de la banque sont sincères, définitifs et authentiques, et nous engageons totalement. Nous ne sommes pas en droit de les contester ni de nous y opposer pour quelque motif que ce soit. Nous renonçons dès à présent et irrévocablement à toute demande d'expertise des comptes et écritures comptables de la banque, et à toute demande de confrontation des écritures comptables, livres, comptes de la banque par devers un quelconque tribunal ou autre.

13/ Nos avons élu domicile à l'adresse indiquée dans vos registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postal ou par porteur.



الملاحق

الملحق رقم (06): تابع الموافقة على طلب فتح الاعتماد المستندي

<p>Case réservée à la D.C.E</p> <p>BON A EXECUTER (Cachet et signatures autorisées)</p> <p>Marge bloquée (en %)</p> <p>Montant bloqué</p> <p>Date:</p>	<p>Cachet et signature autorisée du client</p> <p></p> <p>Le 21/04/2013</p> <p>Signature vérifiée par :</p>
---	--

منقول التجارة الخارجية
مصطفى فرشي

الملحق رقم (07): طلب التوطين

DEMANDE DE DOMICILIATION D'UNE OPERATION D'IMPORTATION

Raison sociale de la société : SERVICES		N° de pré domiciliation: 23007329
Adresse:	LOCAL 04 ALHEBAL GP 81 LOT 29 HAMMAM DALAA MSILA	
N° N.I.F	00182805645941328002	
N° I.D		
		Al Salam Bank Algeria Agence Dély Ibrahim

Objet : Demande de domiciliation d'une opération d'importation

Messieurs ;

Conformément aux dispositions de la réglementation des changes dont nous avons pris connaissance et sous notre entière responsabilité, nous vous demandons de bien vouloir nous ouvrir un dossier de domiciliation pour l'importation identifiée ci-après:

- Fournisseur : **YMP Mobility GmbH Pays : ALLEMAGNE**
- Facture pro forma No : **2023010064** Contrat N° : Du : **27/01/2023**
- Incoterm utilisé : CFR
- Désignation des biens/ ou services: **TRACTEUR ROUTIER MAN**
- La quantité la qualite et specifications techniques :
- Pays d'origine : **ALLEMAGNE**
- Nature de l'opération : Revente en l'état / **Fonctionnement** / Investissement / Equipement / Installation / Autres /
- Tarif douanier : | |---870121900 /
- Montant de la devise : **224 000.00 EUR**
- Contre valeur en dinars : **35 216 966.40 DZD**
- Mode de règlement : **Crédit documentaire** / Remise documentaire / Transfert libre /
- Provision Crédit Documentaire : A Rémunérer - Non Rémunérée
- Délai de livraison pour les biens et réalisation pour les services:
- Date probable de règlement :

Nous déclarons sur l'honneur que l'importation, objet de la présente demande est effectuée dans le strict respect de la législation et de la réglementation en vigueur et que cette dernière n'est frappée d'aucune interdiction ou suspension à l'importation.

En outre, cette opération n'a fait l'objet d'aucune domiciliation auprès d'une quelconque banque ou établissement financier et ne connaîtra qu'un seul transfert sous votre unique guichet.

Nous prenons l'engagement d'accomplir avec votre banque, toutes les opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes pour le traitement de ce dossier, en assumant l'entière responsabilité de notre déclaration sur la sincérité des prix unitaires affichés sur la présente facture proforma N° **2023010064** du **27/01/2023** et sur la déclaration de la position tarifaire de la marchandise à importer au titre de l'actuelle opération.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant du montant des commissions et taxes prévues par votre banque en la matière et dont nous en avons pris connaissance.

Les renseignements contenus dans cette demande vous sont communiqués sous notre entière responsabilité, de ce fait nous dégageons **Al Salam Bank Algeria** de toutes les conséquences éventuelles pouvant en découler.

Ci-joint a cet effet, un exemplaire original et deux copies de

- Facture pro forma N°: **2023010064**
- Contrat N°: Du : **27/01/2023**

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.



منذوب التجارة الخارجية
مصطفى قريشي

Le : 20/04/2023

Cachet et signature accréditée

الملاحق

الملحق رقم (08): رخصة تمويل - دائمة -



إدارة التمويلات

رخصة تمويل - دائمة -

الجزائر في: 2023/04/23

إدارة التمويلات

الرقم: 2023/1007

مسيلة 2801	رقم:
	اسم المتعامل:
57484	رقم الحساب:
تاريخ فتح الحساب: 2023/02/16	مجال النشاط:
تجارة بالجملة لمواد البناء، الخزف الصحي و الزجاج المسطح.	صلاحية استغلال رخصة التمويل:
صالحة من تاريخ 2023/04/23 الى غاية 2024/04/22.	موضوع الرخصة:
تفعيل السقف العام.	

قررت لجنة التسهيلات المصغرة المنعقدة بتاريخ 2023/04/23 منح المتعامل أعلاه التسهيلات المصرفية التالية:

الوحدة: دينار جزائري

نوع التمويل	مدة التمويل	حد التمويل	هامش ضمان الجدية (%) أو حجز نقدي
سقف اعتمادات مستندية	--	40 000 000.00	105% عند الفتح
المجموع		40 000 000.00	أربعون مليون دينار جزائري

الشروط والضمانات:

- تأمين نقدي 105% عند الفتح

AB
مديرة التمويلات
إدارة التمويلات



بن علي
رئيس دائرة التمويلات
إدارة التمويلات

LIMITE N 3287484: 0010000.01

الملاحق

الملحق رقم (09): تنفيذ فتح الاعتماد المستندي SWIFT سويفت

10/01/23-14:38:04

ExitAG2801-0013-000015

1

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1437 230110SALGDZALAXX3517301435
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender : SALGDZALXXX
AL SALAM BANK ALGERIA
ALGIERS DZ
Receiver : ABIBBHMXXX
AL BARAKA ISLAMIC BANK B.S.C CLOSED
MANAMA BH
MUR : 2801
----- Message Text -----
27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
TF2300900071
31C: Date of Issue
230110
40E: Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
230221BAHRAIN
50: Applicant

59: Beneficiary - Name & Address
[REDACTED]
KSA
32B: Currency Code, Amount
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : [REDACTED] #
41A: Available With...By... - FI BIC
ABIBBHMXXX
AL BARAKA ISLAMIC BANK B.S.C CLOSED
MANAMA BH
BY PAYMENT
43P: Partial Shipments
ALLOWED
43T: Transhipment
ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.
ANY PORT IN SAUDI ARABIA

الملحق رقم (10): تابع تنفيذ فتح الاعتماد المستندي SWIFT سويفت

- 44F: Port of Discharge/Airport of Dest
ALGIERS PORT ALGERIA
- 44C: Latest Date of Shipment
230131
- 45A: Description of Goods and/or Services
+HIGH DENSITY POLYETHYLENE BM 1052 QTY:51,000 MT
+HIGH DENSITY POLYETHYLENE B5308 QTY:153,000 MT
- AS PER PROFORMA INVOICE NR 001/2023 DATED 02/01/2023.
MENTION TO BE INDICATED ON FINAL COMMERCIAL INVOICE.
- CONTRACT:CFR ALGIERS PORT ALGERIA (INCOTERM 2020)
- 46A: Documents Required
+3/3 ORIGINAL BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD ISSUED TO THE
ORDER OF AL SALAM BANK ALGERIA NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT
PREPAID.
+DETAILED COMMERCIAL INVOICE SHOWING DETAILS OF GOODS
(QUANTITIES, ORIGIN, UNIT AND TOTAL PRICES, FREIGHT COST) IN 08
ORIGINALS DULY SIGNED AND STAMPED BY THE BENEFICIARY
+ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN ESTABLISHED BY THE CHAMBER OF
COMMERCE.
+ORIGINAL PACKING LIST
- 47A: Additional Conditions
+ ALL DOCUMENTS MUST BEAR OUR L/C NO MENTIONED IN FIELD 20
+COMMERCIAL INVOICE MUST SHOW FOB PRICE, FREIGHT COST AND TOTAL
CFR PRICE SEPARATELY.
+DOCUMENTS MUST BE PRESENTED IN ENGLISH AND/OR FRENCH LANGUAGE
+ PAYMENT UNDER RESERVES ARE NOT ALLOWED WITHOUT OUR PRIOR
AGREEMENT
+ TAX IDENTIFICATION NUMBER (NIF)001728056440026 SHOULD BE
INDICATED ON TRANSPORT DOCUMENTS
+ INSURANCE COVERED BY THE APPLICANT IN ALGERIA.
+ ALL DOCUMENTS MUST BE DATED; ANY DOCS DATED PRIOR TO THE
ISSUANCE DATE OF THIS CREDIT ARE NOT ACCEPTABLE.
+ IN THE EVENT OF DOCUMENTS BEING PRESENTED TO US CONTAINING
DISCREPANCIES WE WILL CHARGE A DISCREPANCY FEE OF EUR 180 OR USD
200 FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT (FOR EACH PRESENTATION).
SAID FEE, AS WELL AS SWIFT CHARGES 80EUR/100USD RELATED TO
MESSAGES OF REFUSAL/ACCEPTANCE OF DOCUMENTS, WILL BE FOR
BENEFICIARY'S ACCOUNT EVEN IF THE LETTER OF CREDIT STATES THAT
ALL CHARGES
AND COMMISSIONS ARE FOR APPLICANT'S ACCOUNT.
+ DOCUMENTS MUST BE SENT BY THE PRESENTING BANK,
BY ONE SPEED COURIER (DHL OR SIMILAR) TO
FOLLOWING ADDRESS OF THE ISSUING BANK:
AL SALAM BANK ALGERIA
DIRECTION DU COMMERCE EXTERIEUR
24, DJENANE BENOMAR KOUBA ALGER ALGERIE .
+ AFTER CHECKING DOCUMENTS PLEASE CONFIRM THEIR COMPLIANCE WITH
L/C TERMS OR INDICATE DISCREPANCIES NOTED BY YOURSELF.
+ SENDING DOCUMENTS UNDER COLLECTION BASIS OR ON APPROVAL BASIS
WITHOUT INDICATING THE DISCREPANCIES IS PROHIBITED.
+ AN EXTRA COPY OF ALL DOCUMENTS REQUIRED AS PER FIELD 46A MUST
BE PRESENTED FOR ISSUING BANK'S FILE.

الملحق رقم (11): تابع تنفيذ فتح الاعتماد المستندي SWIFT سويفت

+ TRANSPORT DOCUMENTS MUST SHOW THE CONTAINER(S) SEAL(S)
NUMBER(S) ALWAYS WHENEVER SHIPMENT EFFECTED BY CONTAINER(S).
+IN CASE YOU ADD YOUR CONFIRMATION, AND UPON NEGOTIATION OF
COMPLYING DOCUMENTS, WE SHALL COVER YOU WITHIN 10 WORKING DAYS
FROM THE DATE OF YOUR MT 754
+PLEASE CONFIRM US BY RETURN SWIFT MT730 WHETHER YOU HAVE ADDED
YOUR CONFIRMATION OR NOT.

71D: Charges
ALL BANK CHARGES INSIDE SAUDI
ARABIA AND BAHRAIN ARE FOR
BENEFICIARY'S ACCOUNT
ALL CHARGES OUTSIDE SAUDI ARABIA
AND BAHRAIN ARE FOR APPLICANT'S
ACCOUNT.

49: Confirmation Instructions
MAY ADD

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
+UP ON NEGOTIATION OF STRICTLY COMPLYING DOCUMENTS , WE SHALL
COVER YOU WITH A CORRESPONDENT OF YOUR CHOICE.

72Z: Sender to Receiver Information
/TELEBEN/+966 1 225 8000
3240178
PLS CONFIRM BENEFICIARY ADVISED
/ASBA/DCE/CREDOC/SEBAA

----- Message Trailer -----
{CHK:6346A61B8727}
PKI Signature: MAC-Equivalent
----- Interventions -----
Category : Network Report
Creation Time : 10/01/23 14:37:36
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21SALGDZALAXX3517301435}{4:{177:2301101437}{451:0}{108:2801}}

الملحق رقم (14): فاتورة الاقنطاعات

List Of Entries

Page 1 of 1

Results 1 - 14 of 15

Transaction Entry

Transaction Ref : TF2311500061

Date	Account	Customer	Company code	Value date	Currency	FCY Amount	LCY Amount
25 APR 2023	3287484001	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	-570.00
25 APR 2023	3287484001	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	-570.00
25 APR 2023	3287484001	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	-3,000.00
25 APR 2023	3287484001	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	-3,000.00
25 APR 2023	3287484001	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	-15,802.57
25 APR 2023	3287484001	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	-83,171.42
25 APR 2023	3287484001	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	-34,931,998.08
25 APR 2023	3287484002	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	34,931,998.08
25 APR 2023	DZD160040001		BNK	25 APR 2023	DZD	0	15,802.57
25 APR 2023	DZD160040001		BNK	25 APR 2023	DZD	0	570.00
25 APR 2023	DZD160050001		BNK	25 APR 2023	DZD	0	570.00
25 APR 2023	PL 52-306	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	83,171.42
25 APR 2023	PL 52-095	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	3,000.00
25 APR 2023	PL 52-303	EURBAN BANK OF ALGERIA COMMERCIAL SERV	BNK	25 APR 2023	DZD	0	3,000.00

الملاحق

الملحق رقم (15): الوثيقة الجمركية

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
& DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Code Bureau.....: ALGER PORT
Regime Douanier.....: 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2023-05-02 16:00
Annee/No.Declaration...: 2023-24180 Nbre.art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel...: EURL [REDACTED]
Cite Larocade Local 01 M'Sila 28000
No. Identifiant fiscal.....: 000928056310697 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 282/701/2023/2/10/00016/EUR Incoterm : FOB
M./Financement : CASH Type d'Operation : REVENTE EN ETAT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	USD	32 760,00	135,39290
Assurance.....			
Fret.....	USD	4 150,00	
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	4 997 351,90	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : [REDACTED]
Déclarant.....: MERIDJA MOUNIRACITE 1100 LOGTS BT 30 N 1
No. Agrement.....: 2006/6093

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
331 EMIRATS ARA 331 EMIRATS ARA

----- PARTIE MANIFESTE -----

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2023/468 2	13/03/2023	210	KARLA A	11550,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Editer Le: 2023-06-05 15:35:04.213 Par.....

الملحق رقم (16): تصريح بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم:

Université Mohamed Boudiaf a M'sila
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion
Département:

Université Mohamed Boudiaf - M'sila

تصريح شرقي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة) الجامعي المولود(ة) بتاريخ: 1997/11/28 بولاية
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 200963998 الصادرة بتاريخ: 2017/11/28 عن:
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبة: العلوم الاقتصادية تخصص: خلال السنة الجامعية: 2023/2022
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: "....."
دور الاعضاء المستهدفة في قضية تمويل التجارة الخارجية
"دراسة حالة بنك السلام وكالة المسيلة"
أصرح بشرفي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 2023/06/08

التوقيع والبيصمة

.....


Université Mohamed Boudiaf a M'sila

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion

Département:

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



معة محمد بوضياف بالمسيلة

ة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

م: العلوم التجارية

تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة و النزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسفله:

الطالب (ة) : تتر كمي فوزية المولود(ة) بتاريخ: 08.05.1972 بالولاية الجزائرية

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 1.01.59493 الصادرة بتاريخ: 29/06/2016 عن: ولاية

المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: العلوم الاقتصادية تخصص: حالة خلال السنة الجامعية: 2015-2016

والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: "....."

دور الاعتماد المهني في تمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة بندي السلام بحالة طيلة

أصرح بشرفي أني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة و النزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 07/06/2017

التوقيع و البصمة

الملاحق

الملحق رقم (17): طلب التبرص الميداني



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم:



المسيلة في: 23/10/2023

رقم: 2023/1/1

إلى السيد:
.....

الموضوع: طلب مساعدة الطلبة على إجراء التبرص الميداني.

سيدي المحترم، تحية طيبة و بعد...

في إطار افتتاح الجامعة على محيطها الاقتصادي والإداري، ومن أجل مساعدة الطلبة في إعداد مذكرات التخرج، التي تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في شعبة: العلوم الاقتصادية والتجارية تخصص:
فإنه يشرفنا أن نطلب من سيادتكم مساعدة الطلبة المذكورين في الجدول أدناه، على إجراء تبرصهم الميداني بمؤسستكم.
تقبلوا منا فائق التقدير والاحترام.

الطلبة:

الرقم	الاسم واللقب	رقم بطاقة الطالب	رقم ب.ت.و.ا.ر.س.	الإمضاء
01	العلمي طابرين	181835085760	200967998	
02	نركي فوزي	-	101594932	
عنوان المذكرة:				
المشرف (الاسم و اللقب و الإمضاء)		هيئة التبرص (الإمضاء والختم)		رئيس القسم (الإمضاء والختم)
حمزة خاش سامية أ. د. سامية خاش	

<http://virtuelcampus.univ-msila.dz/facsecg>

<https://www.facebook.com/Vice-Doyen-CEQLE-SEGC-Msila-475721049530765>

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

ص ب: 166 المسيلة 28000، الجزائر. ☎ : 035-33-33-33



الملخص

الملخص:

هدفت دراستنا إلى إبراز دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، حيث يعد الاعتماد المستندي من أهم الآليات المصرفية المعتمدة التي تقوم بتمويل معاملات التجارة الخارجية لما يوفره من ضمان وأمان للبائع والمشتري على حد سواء، كما يعد من أكثر وسائل التمويل استعمالاً في مجال المبادلات التجارية الخارجية والعقود الدولية لما يقوم به من دور فعال في تنشيط التجارة الخارجية.

وقد خلصت دراستنا لمجموعة من النتائج أهمها:

- الاعتماد المستندي يساعد المؤسسات الاقتصادية على تغطية حاجياتها من الخارج خاصة عند تصدير منتجاتها؛
 - تمنح تقنيات الدفع الدولية جميعها تغطية لمخاطر القرض، لكن الحماية ليست متوازنة بين المستورد والمصدر في جميع الأحيان، بحيث أن أحدهما أكثر عرضة من الآخر للخطر، حسب كل تقنية؛
 - الإعتماد المستندي يحسن مستوى ونوعية الخدمات البنكية ويخلق المنافسة داخل القطاع؛
 - من خلال إلقاء الضوء على مختلف الجوانب لتقنية الإعتماد المستندي، نلاحظ التناسق والترابط و التكامل الواضح بين مختلف أشواط العملية، وكل الأطراف المتدخلة فيها، وذلك بغض النظر عن نوع الإعتماد المختار أو التسوية، الذي يتحدد حسب الاتفاق بين المستورد والمصدر وظروفهم وطبيعة المبادلات التي تجمعهم، وكل ذلك يجعل من الإعتماد المستندي أفضل حماية للدفع في التجارة الخارجية، تتناسب مع كل الظروف.
- الكلمات المفتاحية:** الاعتماد المستندي-التجارة الخارجية.

Abstract:

Our study aimed to show the role of documentary credit in financing foreign trade, where documentary credit is one of the most important used mechanisms in financing foreign trade transactions as it provides a guarantee and security for both the seller and the buyer, It is also one of the most largely used means of foreign trade exchanges financing and international contracts, as well as it plays a key role in stimulating foreign trade.

Our study has reached a number of results, the most important of which are:

- Documentary letter of credit helps economic institutions to cover their needs from abroad, especially to work on exporting their products;
- We note that international payment techniques all provide coverage for loan risks, but the protection is not balanced between the importer and the exporter at all times, as one is more vulnerable than the other to risk, according to each technology;
- We note the consistency, interdependence and clear integration between the various stages of the process, and all parties involved in it, regardless of the type of credit chosen or the settlement, which is determined according to the agreement between the importer and the exporter and their circumstances and the nature of the exchanges that bring them together, and all of this makes the documentary credit the best protection for payment in trade External, suitable for all circumstances.

Keywords: Documentary Credit – Foreign Trade.



فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
01	الاستهلال
02	شكر وتقدير
03	الإهداء
أ - د	مقدمة
الدراسة النظرية	
07	تمهيد
08	1- مدخل نظري حول الاعتماد المستندي
08	1-1- ماهية وأنواع الإعتماد المستندي
11	1-2- منافع الإعتماد المستندي
12	1-3- أطراف ووثائق الإعتماد المستندي
16	1-4- مراحل تحقيق الإعتماد المستندي
17	2- التحصيل المستندي والتوطين البنكي
17	2-1- ماهية التحصيل المستندي وألية سير عملية التحصيل المستندي
19	2-2- أنواع التحصيل المستندي ومخاطره
20	2-3- مزايا وعيوب التحصيل المستندي
20	2-4- ماهية التوطين البنكي وطريقة عمله
23	3- أساسيات التجارة الخارجية
23	3-1- مفهوم التجارة الخارجية، هيكلها وشروطها
27	3-2- سياسات التجارة الخارجية، أساليبها ومخاطرها
32	3-3- تطور وأفاق التجارة الخارجية
37	الخلاصة
الدراسة الميدانية	
39	تمهيد
40	1-التعريف بالمصرف (مصرف السلام الجزائر بنك متعدد المهام و الخدمات

فهرس المحتويات

42	2-الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائر فرع -وكالة المسيلة-
43	3-فتح الاعتماد المستندي وعلاقة المستورد (المشتري) بالمصدر (البائع):
55	4-مزايا الاعتماد المستندي في حالة استرداد جرار من شركة اجنبية:
56	الخلاصة
58	الخاتمة
61	قائمة المراجع
65	الملاحق
84	الملخص
87	فهرس المحتويات