



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



التخصص : تجارة دولية

تقرير تربص :

آليات تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة في مؤسسة البنك الخارجي

تحت إشراف الدكتورة :

زكية محلوس

إعداد الطلبة:

- حسين رضواني
- عبد الكريم كروش

السنة الجامعية: 2023/2022

شكر وعرفان

إن الحمد والشكر لله تعالى على توفيقه لإتمام هذا العمل، كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذة الفاضلة " زكية محلوس " الذي لم تبخل علينا بتوجيهاتها وإرشاداتها ونصائحها القيمة والتي ساهمت بكثير في إنجاز هذا العمل المتواضع. كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى كل أفراد العائلة صغيرا وكبيرا.

ونتوجه بجزيل الشكر إلى كل عمال ومسؤولي مؤسسة البنك الخارجي والذين عملوه على تسهيل كل الإجراءات المتعلقة بدراسة الحالة

وفي الأخير نشكر كل من ساعدنا من قريب أو بعيد ولو بكلمة تشجيعية.

الإهداء

أهدي مذكرة التخرج هذه إلى أسرتي وأصدقائي الأعزاء الذين دعموني وشجعوني طوال فترة دراستي. كما أهديتها إلى أساتذتي الرائعين الذين قدموا لي المعرفة والإرشاد طوال هذه الرحلة الأكاديمية. لا يمكنني التعبير بكلمات عن مدى امتناني لكم جميعًا. تلك المذكرة تمثل العمل الشاق والجهد المستمر والتفاني الذي قمت به لتحقيق هذا الإنجاز. أشكركم على كل الدعم والتشجيع، وأتمنى أن يكون هذا الإنجاز هو بداية لمستقبل مشرق وناجح.

فهرس البحث

رقم الصفحة	الموضوع
	شكر و عرفان
	الإهداء
أ	مقدمة
الفصل الأول : آليات تمويل التجارة الخارجية	
4	تمهيد
4	المبحث الأول : آليات التمويل قصير الأجل في التجارة الخارجية
4	المطلب الأول : الاعتماد المستندي
9	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
12	المطلب لثالث: الفرق بين الاعتماد و التحصيل المستندي
13	المطلب الرابع: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل في التجارة الخارجية
15	المبحث الثاني : آليات التمويل المتوسط و طويل الأجل في التجارة الخارجية
16	المطلب الأول : قرض المشتري
17	المطلب الثاني : قرض المورد
18	المطلب الثالث : آليات أخرى للتمويل المتوسط و طويل الأجل في التجارة الخارجية
19	الخاتمة
الفصل الثاني :	
دراسة تطبيقية حول البنك الخارجي الجزائري	
21	تمهيد
21	المبحث الأول: تقديم عام للبنك الخارجي
21	المطلب الأول: تقديم عام للبنك الخارجي
21	المبحث الثاني: تعريف البنك الخارجي و أهم مهامه و وظائفه
21	المطلب الأول: تعريف البنك الخارجي
22	المطلب الثاني: مهام البنك الخارجي
22	المطلب الثالث: وظائف البنك الخارجي
24	المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي
25	المبحث الثالث: الاعتماد المستندي
25	المطلب الأول : تعريف غرفة التجارة الدولية:
25	المطلب الثاني : التنظيم القانوني للاعتماد المستندي في العالم و الجزائر:

27	المطلب الثالث : تجسيد الاعتماد المستندي من الناحية العملية:
28	المطلب الرابع : إيجابيات و سلبيات الاعتماد المستندي:
28	المبحث الرابع: التحصيل المستندي
28	المطلب الاول : تعريف غرفة التجارة الدولية :
29	المطلب الثاني : أطراف عملية التحصيل المستندي
29	المطلب الثالث : أنواع التحصيل المستندي
30	المطلب الرابع : إيجابيات و سلبيات التحصيل المستندي
31	خلاصة الفصل
33	الخاتمة
34	قائمة المراجع

مقدمة

مقدمة :

تعد التجارة الخارجية إحدى الركائز الأساسية في التطور الاقتصادي، حيث تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم فالدول تتفاوت فيما بينها سواء من حيث توافر الموارد الطبيعية أو الميزة الاقتصادية في إنتاج السلع و الخدمات، لذلك فهي تقوم بتصريف فائض إنتاجها وتستورد فائض ما أنتجته الدول الأخرى وهذا ما يفرض صعوبة الاستقلالية بنظام اقتصادي منعزل عن بقية الدول، وقد أدى تعقد الحياة الاقتصادية في جميع الدول وتوسع المعاملات التجارية وتضاعفها إلى تسارع وتيرة الاندماج الاقتصادي العالمي وإلغاء التدرجي للقيود والحواجز أمام التبادل الدولي، حيث تسعى مختلف الدول للاندماج في النظام التجاري العالمي و الاهتمام بشكل كبير على قطاع التصنيع الذي يتطلب معدات وتجهيزات وتكنولوجيات عالية، لذا وجب عليها زيادة نشاطها الاقتصادي وتطويره ليتماشى مع التطورات التي تمس كل القطاعات الحيوية ورفع التحدي مع البلدان المجاورة لها و الأخذ بتجاربها الجديدة والناجحة في قطاع الاستثمارات و تجنب الوقوع في الأخطاء و تداركها من اجل التقليل من المخاطر ورفع مستوى الإنتاج الاقتصادي للبلد.

كما أن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول أدى إلى تعقد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها وهذا راجع لانعدام الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين والبعد الجغرافي مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية وخاصة البنوك من اجل ضمان السير الحسن والتقليل من المخاطر وذلك بتوفيرها لتقنيات وتسهيلات تعمل على إتمام المعاملات والإجراءات دون أي نواقص مستعملة وسائل تغطية تضمن حمايتهم من مخاطر محتملة الوقوع.

وبقدر ما تطورت التجارة الخارجية، تطور عمل البنوك التجارية والتي تدخل فيها كطرف ممول لها من خلال توفير مجموعة من الأدوات التمويلية المتنوعة التي تؤدي إلى تحفيز المتعاملين الاقتصاديين لممارسة عمليات الاستيراد والتصدير.

الإشكالية:

يعتبر التمويل أساس الوجود البنكي، كما أن عمليات التجارة الخارجية محرك فعال للتنمية في أي بلد. لهذا تعمل البنوك على توفير التقنيات الملائمة لتسهيل التبادل الخارجي فيما بين المتعاملين الاقتصاديين في الخارج، لكن البنوك وهي تمارس عملياتها البنكية المرتبطة بالتجارة الخارجية لا يمكنها تجنب

المخاطر المصاحبة لها، كما يعتبر بنك الجزائر الخارجي أحد أهم البنوك الجزائرية التي تواجه تمويل التجارة الخارجية باعتبارها هي كذلك ممول لها.

وفي ضوء ما سبق يمكننا طرح الإشكالية التالية:

. فيما تتمثل آليات تمويل التجارة الخارجية؟

وتتدرج تحت هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

هل يساهم التمويل البنكي في تسهيل عمليات التجارة الخارجية؟

ماهي أبرز آليات تمويل التجارة الخارجية؟

هل تساهم البنوك الجزائرية في تمويل التجارة الخارجية بشكل فعال؟

الفرضيات:

انطلاقا من التساؤلات الفرعية التي طرحت سابقا يمكن صياغة الفرضيات الفرعية الموالية:

. لا يعتبر التمويل البنكي أداة فعالة في تمويل التجارة الخارجية

. ابرز طرق تمويل التجارة الخارجية تتمثل في الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي

. نعم تساهم البنوك الجزائرية في تمويل التجارة الخارجية بشكل فعال

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف يمكن حصرها فيما يلي:

- تقديم أهم التقنيات والطرق المستعملة في البنوك الخارجية لتمويل التجارة الخارجية وكيفية تسييرها .

- معرفة الدور الذي تلعبه الضمانات البنكية في عملية تمويل التجارة الخارجية.

الفصل الأول :

آليات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد :

تعد التجارة الخارجية إحدى الركائز الأساسية في التطور الاقتصادي، حيث تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم فالدول تتفاوت فيما بينها سواء من حيث توافر الموارد الطبيعية أو الميزة الاقتصادية في إنتاج السلع والخدمات، لذلك فهي تقوم بتصريف فائض إنتاجها وتستورد فائض ما أنتجته الدول الأخرى وهذا ما يفرض صعوبة الاستقلالية بنظام اقتصادي منعزل عن بقية الدول، وقد أدى تعقد الحياة الاقتصادية في جميع الدول وتوسع المعاملات التجارية وتضاعفها إلى تسارع وتيرة الاندماج الاقتصادي العالمي وإلغاء التدريجي للقيود والحوجز أمام التبادل الدولي، حيث تسعى مختلف الدول للاندماج في النظام التجاري العالمي و الاهتمام بشكل كبير على قطاع التصنيع الذي يتطلب معدات وتجهيزات وتكنولوجيا عالية، لذا وجب عليها زيادة نشاطها الاقتصادي وتطويره ليتماشى مع تطورت التي تمس كل القطاعات الحيوية ورفع التحدي مع البلدان المجاورة لها و الأخذ بتجاربهما الجديدة والناجحة في قطاع الاستثمارات و تجنب الوقوع في الأخطاء و تداركها من أجل التقليل من المخاطر ورفع مستوى الإنتاج الاقتصادي للبلاد.

- ماهي آليات تمويل التجارة الخارجية؟ و ماهي أنواعها؟

المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل في التجارة الخارجية

المطلب الأول : الاعتماد المستندي

- مفهوم الاعتماد المستندي:

يمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه: "تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها¹.

والملاحظ من هذا التعريف أن العلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي تربط بين أربعة أطراف هم²:

- المستورد: وهو الزبون الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي.

- البنك فاتح الاعتماد : وهو بنك المستورد الذي يفتح (يصدر) الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

- البنك المبلغ للاعتماد : وهو البنك المرسل الذي يرسل إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد للمستفيد.

- المستفيد أو المصدر : هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصاحبه.

كما يعرف أيضا على أنه: "أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة، ويعتبر ترتيبا مصرفية بين مصرفين أو مجموعة من المصارف في شكل تعهد مكتوب، حيث يعمل فيه البنك مصدر

¹ الطاهر الطرش تقنيات البنوك : دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية 2010، ص117

² نفس المرجع ص 117

الاعتماد بناء على طلب عملائه، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له بالدفع للمستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو أداء خدمات منصوص عليها في الاعتماد³.

2- خصائص و مزايا الاعتماد المستندي :

من خلال ما تقدم من تعاريف يمكن حصر أهم خصائص الاعتماد المستندي في الآتي⁴ :

- خاصية الضمان: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري (المستورد) بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقدها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروط الموضوعه في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه هائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يركز إليه.

- خاصية الائتمان: إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر أي بالنسبة للمشتري تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات كما تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.

و بالنسبة للبائع: يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد مجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي عندما تكون البضاعة خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري، كما يمكنه الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

- خاصية الوفاء: يشكل الاعتماد المستندي وسيلة الوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته تجاه الآخر.

و هناك مزايا عديدة للاعتماد المستندي نذكر منها أنه⁵:

- يعمل على تنظيم العلاقة بين البائع والمشتري بتحديد مواصفات البضاعة موضوع الاعتماد، تعيين مكان وتاريخ تقديم المستندات، ذكر طريقة الشحن ومكان وموعد دفع قيمة البضاعة.

- البائع لا يضطر إلى بذل الجهد والوقت للاستعلام عن المركز المالي والتجاري للمشتري، لأنه مطمئن على حقه بموجب الاعتماد.

- التقليل من سلبيات قوانين الصرف وأسعار العملات وأنظمة الاستيراد والتصدير في بلد كل من المشتري والبائع، التي ستطبق في حالة أن أثمان البضائع لا تسوى عن طريق الاعتمادات المستندية ويكون ذلك باشتراط إصدار الاعتماد بعملة معينة.

- أن البنك أكثر خبرة ودراية في مجال الحكم حول مدى توافق ما جاء في ظاهر المستندات المطلوبة والموجبة للدفع وبين ما ورد في خطاب الاعتماد وهذا بدوره يكون أساسا للحكم على شحن البضاعة الموافقة لرغبة المشتري مما يقلل من المنازعات بهذا الخصوص.

³ فيصل محمود مصطفى النعيمات "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع ، الأردن 2005 . ص 20

⁴ مازن عبد العزيز ،فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص24-25

⁵ فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق ص29-30

- إن الاعتماد المستندي قليل التكلفة فعمولة البنك قليلة والسبب هو أن البنك لا يتعرض للمخاطر نتيجة أنه يتعامل فقط بالمستندات وليس البضائع.

ثانياً - أنواع الاعتماد المستندي:

للاعتدال المستندي عدة أنواع يمكن توضيحها في الآتي:

1 - تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد⁶:

- الاعتماد القابل للإلغاء (أو النقض): هو الذي يجوز تعديله أو إغائه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر، وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطر، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المصدر.

- الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء): هو الذي لا يمكن إغائه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة ولاسيما موافقة المصدر فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الأكثر استعمالا لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

- الاعتماد القطعي والمؤيد (المؤكد): وهو ذلك النوع من الاعتمادات الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال⁷.

2 - تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المرسل:

ويمكن تقسيمها إلى قسمين هما⁸:

- الاعتماد المستندي غير المعززة : بموجبه يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد ويكون دور البنك المرسل في بلد المصدر بمجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الاعتماد.

- الاعتماد المستندي القطعي المعززة : في هذا الاعتماد يضيف البنك المرسل في بلد المصدر تعهد إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين، فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

3 - تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية وهي⁹ :

⁶ محسن شفيق "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية مصر 1968 ص 110.

⁷ على البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2001، ص 377

⁸ سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص 27

- اعتماد الاطلاع : هنا يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

- اعتماد الدفعات : هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده، أو كونها تحتاج مبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

- اعتمادات القبول: هنا الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو المصادقة عليها.

4 - تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد: يمكن تقسيمها من حيث مصدر تمويلها إلى¹⁰:

- الاعتماد المغطى كلياً: هو الذي يقوم فيه طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع عند وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبئ مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد.

- الاعتماد المغطى جزئياً : هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة، ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد.

- الاعتماد غير المغطى: 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 لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

5 - تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل: وتقسّم إلى ثلاثة أقسام هي¹¹:

- الاعتماد قابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، أي تحويله وتتم عملية

⁹ احمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي : أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، مصر ، 2003، ص 115

¹⁰ جواد شوقي ناجي ، ادارة الأعمال المصرفية الدولية، الأهلية للنشر و التوزيع، ط1، الأردن، 2002، ص79-81

¹¹ مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص36-37

الفصل الأول : آليات تمويل التجارة الخارجية

التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسلمه للمستفيد الثاني.

- الاعتماد الظهير : أو يسمى بالاعتماد مقابل اعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

- الاعتماد الدائري أو المتجدد : هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحدد في الاعتماد.

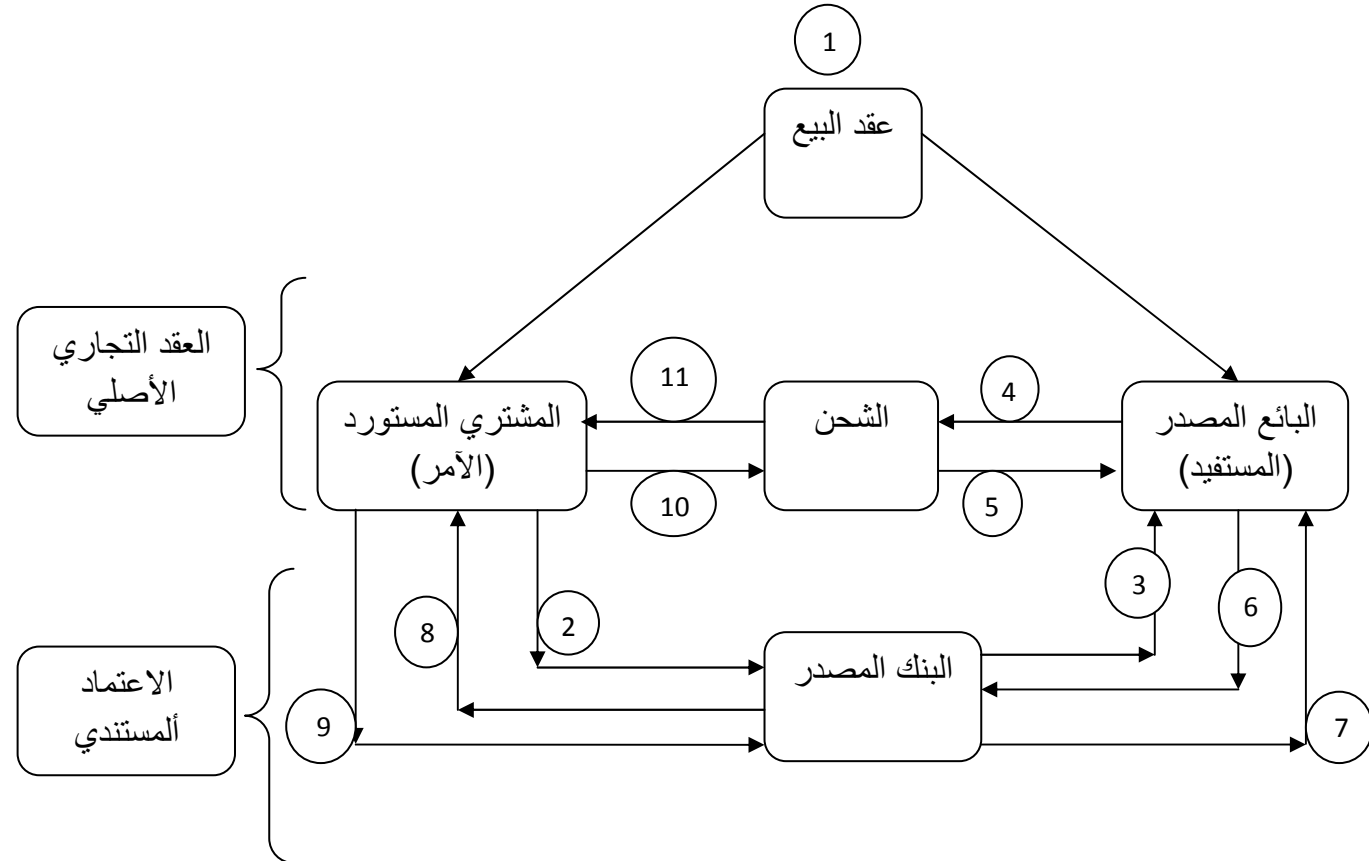
6 - تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها: وتقسم إلى صنفين أساسيين هما¹²:

- اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

- اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يسعه من سلع محلية.

ثالثا - مراحل سير الاعتماد المستندي :

- الشكل التالي يوضح عملية سير الاعتماد المستندي



¹² جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره، ص 87

المصدر: عبد الحميد كحل الرأس، دور البنوك في تمويل التجارة الإلكترونية"، منتدى السر نبيت الاقتصادي، الموقع الإلكتروني: الموقع الإلكتروني¹³

- سير العملية يكون كالآتي:

- (1): إبرام عقد تحاري بين المصدر والمستورد.
- (2): يطلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- (3): افتتاح الاعتماد المستندي من طرف بنك المستورد ويشعر بنك المصدر بذلك.
- (4): يبلغ بنك المصدر بافتتاح الاعتماد المستندي.
- (5) تحضير الوثائق من طرف المصدر والشروع في إجراءات إرسال البضاعة.
- (6) يرسل المصدر الوثائق لبنكه.
- (7): بعد فحص بنك المصدر للوثائق بدقة يقوم بإرسالها هو الآخر لبنك المستورد.
- (8) يراقب بنك المستورد الوثائق التي يسلمها للمستورد.
- (9): يقدم للمستورد أمر التحويل لبنه في حالة الدفع الفوري من أجل الدفع.
- (10): عند استلام بنك المستورد أمر التحويل لبنه في حالة الدفع الفوري يرسل المستندات.
- (11): يستلم المستورد البضاعة.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

أولاً: مفهوم التحصيل المستندي

1- تعريفه :

يقصد به تلقي بنك ما أمر من المصدر أي بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق¹⁴.

و يعرف على انه: "آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة"¹⁵

¹³ الموقع الإلكتروني: <https://ecomedefat.blogspot.cocm>

¹⁴ أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص152

¹⁵ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص119-120

و عموما يمكن تعريف التحصيل المستندي على انه آلية يقوم بموجبها البنك بتحصيل المدفوعات باسم البائع و ذلك بتسليم المستندات إلى المشتري، و يستخدم عندما يكون المشتري و البائع على معرفة تامة ببعضهما البعض و على درجة من الثقة القائمة بين الجانبين، وبالتالي تقوم البنوك بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري و البائع و تكون مسؤوليتها محصورة بتحول المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

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

ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين¹⁶:

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

- المستندات مقابل القبول : حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد. ومن خلال هذه التعاريف يمكن حصر الأطراف المعنية في التحصيل المستندي، وهي¹⁷:

- الساحب: هو العميل مصدر البضاعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة والسحوبات الخاصة بها واللازمة للتحصيل.

- البنك المراسل (المحول): هو الطرف الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل، أو هو الذي يقوم باستلام المستندات من الساحب ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.

- البنك المحصل: هو البنك الذي يتعهد إليه البنك المراسل أو الساحب بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه مقابل التحصيل أو القبول.

- المسحوب عليه: هو الطرف المبين اسمه في تعليمات البنك المراسل بوصفه الشخص المعني باستلام المستندات والمسحوبات المرفقة مقابل الدفع أو القبول، وعادة ما يكون المسحوب عليه هو المستورد للبضاعة.

2- أهمية التحصيل المستندي:

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللاستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها¹⁸:

الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية.

¹⁶ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص120

¹⁷ خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن،

2006، ص261، ص262

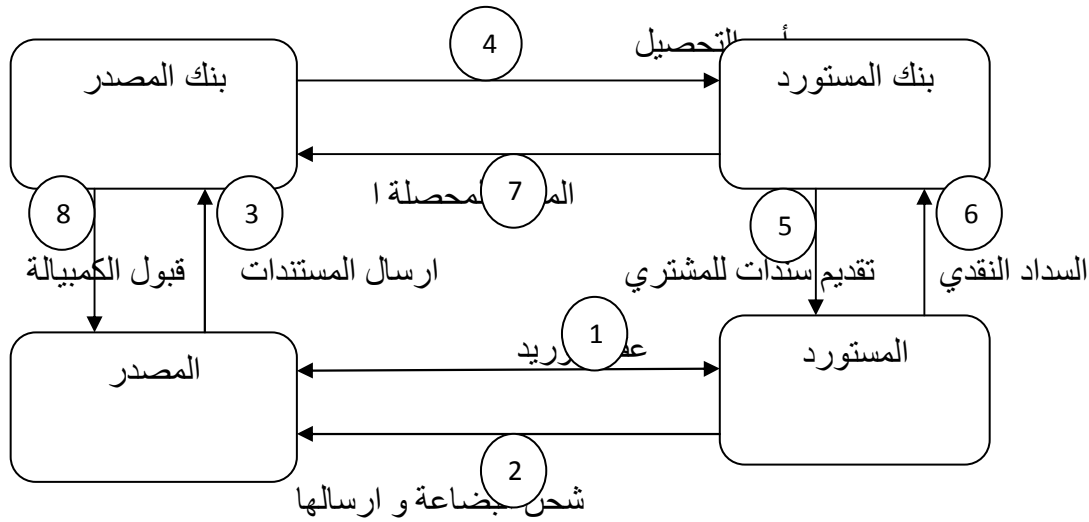
¹⁸ أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص92-96

الفصل الأول : آليات تمويل التجارة الخارجية

- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد و مورديه.
- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه، ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد.
- تحقق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية.
- تحقيق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بالعملية.
- تجنب العديد من المشكلات التي قد تنجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية.
- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية، الأمر الذي يحقق لهم وفورات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية وهو الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.

- سير عملية التحصيل المستندي:

الشكل التالي يوضح عملية سير التحصيل المستندي:



و تتم سير عملية التحصيل المستندي كما يلي¹⁹:

- (1) - بعد إبرام العقد بين المستورد والمصدر، يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها ثم تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة إلى بنكه (بنك المصدر)، مع تحديد طريقة الأداء إن كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول.
- (2) - يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء.

¹⁹ سليمان ناصر، "التقنيات وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص109.

(3) - بعد استلام البنك (بنك المستورد) للوثائق يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين وبعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة بالطريقة المتفق عليها يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي تمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك.

المطلب لثالث: الفرق بين الاعتماد و التحصيل المستندي

تتم دراسة الفرق بين التحصيل المستندي والاعتماد المستندي من خلال معرفة التزامات وأطراف ومخاطر وتكاليف كل نوع، ويمكن توضيح هذه الفروق في الآتي:

أولاً: بالنسبة للأطراف و البنوك، تتمثل في²⁰:

- 1- بالنسبة للبائع:
 - في الاعتماد المستندي يكون هو المستفيد.
 - في التحصيل المستندي يكون هو الأمر.
 - 2- بالنسبة للمشتري:
 - في الاعتماد المستندي يكون هو الأمر.
 - في التحصيل المستندي هو المرسل إليه التحصيل.
 - 3- بالنسبة لبنك البائع:
 - في الاعتماد المستندي يكون البنك مبلغ أو مؤيد.
 - في التحصيل المستندي هو البنك المرجع.
 - 4- بالنسبة لبنك المشتري:
 - في الاعتماد المستندي يكون هو البنك المصدر.
 - في التحصيل المستندي يكون هو البنك الممثل.
 - 5- بالنسبة لدور البنوك: في الاعتماد المستندي
 - البنك المصدر يكون التزامه قطعي بالدفع.
 - البنك المبلغ يكون تبليغه للاعتماد دون التزام.
 - البنك المؤيد يكون التزامه بالدفع قطعي.
- أما في التحصيل المستندي يكون تفويض بتحويل المستندات لكن دون أي التزام بالدفع.

ثانياً: من حيث التزامات البنك، تتمثل في:

- 1- في الاعتماد المستندي: يقوم كلا من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز بفحص مستندات الشحن المطلوبة والمقدمة من طرف البائع، ويجب أن يتأكد من صحتها ومطابقتها لشروط الاعتماد وإلا يتحملا المسؤولية اتجاه البائع ولا يمكن الاحتجاج بعدم صحة المستندات²¹.

²⁰ عثمان سعيد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص.75

²¹ عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض - دراسة الواقع في الجزائر-"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006 ص104

2- في التحصيل ألمستندي: البنوك غير مسؤولة عن أي خطر تتعرض له السلعة أو تأخر المشتري في الدفع، لأن البنوك تلعب دور الوسيط لا أكثر فهي غير ملزمة بفحص البضاعة، ومن هذا يتضح الفرق أن الاعتماد يكون إلزامي الفحص الحر في المستندات عكس التحصيل ألمستندي²².

المطلب الرابع: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل في التجارة الخارجية

- بالإضافة إلى الاعتماد ألمستندي والتحصي ألمستندي كآليتين لتمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير، يمكن التطرق إلى عدة آليات أخرى تساهم وبشكل كبير في تطوير التعاملات التجارية الخارجية.

أولاً: قروض التمويل المسبق:

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض التمويل المسبق حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري، فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر، وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل في كون التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزء من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الآلية من تغطية هذه الآثار.

ثانياً: قروض البحث:

هذا النوع من القروض موجه إلى المؤسسات التي تبحث عن أسواق خارجية جديدة لتصدير سلعتها، ويهدف القرض إلى تمويل ميزانية بحث لمؤسسة مصدرة لسلع أو خدمات، شرط أن تكتب منحة تأمين خاصة لهذه العملية، ويكون هذا القرض أما على شكل ترخيص للسحب تحت الرصيد أو منح خط اعتماد الصندوق أو تسبيقات بالعملة الصعبة²³.

ثالثاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبداية التصدير، إذ يخص فقط تمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد في مدة لا تزيد عن 18 شهراً، وتكون التعبئة عن طريق كمبيالة محررة بالعملة الصعبة والتي تتمثل في قيمة البضاعة المصدرة، وتسم أيضاً بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنوك في حالة نقص سيولة الصندوق²⁴.

وهناك عدة شروط يضعها البنك قبل الشروع في إبرام عقد خاص بهذا النوع من التمويل والمتمثلة في²⁵ :
- مبلغ الدين.

²² نجمة دايمة علودة، "دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية"، مذكرة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، مدرسة وكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر، 2013-2014 ص101.

²³ رشيد شلالي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص60.

²⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص114

²⁵ رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص60

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
- اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

رابعاً: التسبيقات بالعملة الصعبة:

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الطريقة إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة، أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بما فعل المؤسسة المصدرة عند تغذية خزينتها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

- وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير²⁶.

ويمكن شرح العملية من خلال الخطوات:

- 1- عقد تحاري يربط المصدر والمستورد.
- 2- طلب المصدر تسبيق بالعملة الصعبة من بنكه.
- 3- موافقة البنك على منح التسبيق مع وضع الشروط اللازمة لهذه العملية والاتفاق عليها.
- 4- منح القرض بالعملة الصعبة للمصدر.
- 5- بيع العملة الصعبة لقاء الأورو.
- 6- اعتماد حساب الأورو.
- 7- يدفع المستورد قيمة البضاعة المستوردة بالعملة الصعبة.
- 8- يقوم البنك باسترداد العملة الصعبة.
- 9- بيع البنك للمصدر العملة الصعبة في سوق صرف العملات.

خامساً: عملية تحويل الفاتورة:

وهي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في الغالب مؤسسة قرض بشراء الدين الذي يملكه المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير، وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من

²⁶ رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص. 82

طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر²⁷

وقد نشأ هذا النظام في إنجلترا منذ أوائل القرن التاسع، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان هم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى²⁸.

سادسا: تأكيد الطلبية:

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم ببناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إفساره مثلا، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر فإن البنك -وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط - لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكميالية وقد تم قبولها من طرف المستورد، كما يقوم بزيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد²⁹.

فآلية تأكيد الطلبية هذه باعتبارها عملية شراء الدين المصدر على المستورد تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحدودة والمدروسة.

المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط و طويل الأجل في التجارة الخارجية:

تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تتوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات التي يراد تمويلها، حيث تستخدم التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية في تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر (18) شهرا وهناك العديد من الآليات التي تستعمل في هذا المجال، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية.

المطلب الأول : قرض المشتري

يعتبر قرض المشتري من بين آليات التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية، فهو وسيلة تساعد على ربط العلاقات الاقتصادية بين دول مختلفة، ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات من حيث المبلغ.

أولا: مفهوم قرض المشتري:

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء

²⁷ عبد الحفيظ ميلاد، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، مذكرة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2011..2012، الجزائر، ص36-37

²⁸ علي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية و ضماناتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994، ص117.

²⁹ أحمد مأمون "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص119

قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح هذا القرض لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا، حيث يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بإتمام عملية القرض³⁰.

إذا كل من المستورد والمصدر مستفيد من هذا النوع من القرض، حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع في حين يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد المبلغ الصفقة.

ثانيا: أهم إجراءات قرض المشتري:

أهم الإجراءات التي تحتوي عليها عملية منح قرض المشتري هي وجود عقدين أساسيين هما:

- 1- العقد التجاري: هو عقد ممضيا بين المصدر والمستورد الذي يهدف إلى تحديد التزامات الطرفين للخدمة المقدمة، وذلك من خلال البنود التي يتضمنها العقد ومن أهمها شروط التسوية، آجال التسليم، نوعية السلع ومبالغها، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.
- 2- عقد القرض: عبارة عن عقد مالي ممضى من طرف بنك أو عدة بنوك موجودة ببلد المصدر والمستورد، يلغي في حالة إلغاء العقد التجاري، يحتوي هذا العقد على شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع- في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرفه.

ثالثا: سير عملية قرض المشتري تتم هذه العملية وفق المراحل التالية:

- 1 - إمضاء عقد تحاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد.
- 2 - يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية.
- 3 - إمضاء عقد التمويل (تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر).
- 4 - يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك.
- 5 - يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا للشروط المتفق عليها من جهة، ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية، حيث المصدر هنا حر في استعمال حسابه المجمع من أجل إتمام الصفقة.
- 6 - يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا.

المطلب الثاني: قرض المورد

قرض المورد آلية أخرى من آليات تمويل التجارة على المدى المتوسط وهو يختلف عن قرض المشتري الذي يمنح للمستورد في حين أن قرض المورد يمنح للمصدر.

أولا: تعريف قرض المورد:

³⁰ حميد محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال"، دار النهضة العربية، مصر، 1993ص102

عبارة عن قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي أجل للدفع للعملية في الخارج، بعدها إعادة تدعيم الحزينة بالاقتراض من بنكه وذلك بخصم الكمبيالات المتحصل عليها، فبواسطة هذه التقنية لا توجد تدفقات مالية بين البائع والمشتري حيث البائع يوافق بإرسال البضاعة مقابل أن يعترف المستورد بالدين (ورقة تجارية، سفتجة، سند لأمر)، أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك من المشتري الأجنبي³¹.

ثانياً: خصائص قرض المورد:

يمكن حصر أهم خصائص قرض المورد في الآتي:

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقداً مالياً أيضاً.
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.
- إذا اختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ويتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضاً.

ثالثاً - سير عملية قرض المورد:

يمكن شرح سير عملية قرض المورد كالاتي³²:

- 1 - إمضاء عقد تحاري بين المصدر والمستورد يقبل بموجبه المستورد تحرير ورقة تجارية.
- 2 - يتم تسليم الورقة التجارية المقبولة من المستورد إلى المصدر مع تسليم البضاعة إلى المستورد.
- 3 - المصدر يقدم الورقة التجارية إلى بنكه من أجل عملية خصمها.
- 4 - دفع قيمة الورقة التجارية إلى المصدر ذلك بعد خصم العمولات.
- 5 - تسديد قيمة الورقة التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل المتوسط و طويل الأجل في التجارة الخارجية

من بين هذه الآليات التمويل الجزافي، القرض الإيجاري الدولي وقروض التمويل المسبق ويمكن التطرق إليها في الآتي:

أولاً: التمويل الجزافي

1- تعريفه:

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته

³¹ عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000، ص.85

³² خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، ط 2، الأردن، 2002، ص370

فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المبيعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً³³.

فأهم خاصيتين للتمويل الجرافي هم أن³⁴:

- هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.
- مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكوا هذا الدين) وهذا مهما كان السبب.

- 1- عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
- 2- تسليم السلعة المبيعة للمستورد.
- 3- تسليم السندات الإذنية للمصدر.
- 4- عقد التمويل الجرافي بين المصدر وجهة التمويل.
- 5- تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.
- 6- سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.
- 7- تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحويلها عند الاستحقاق.
- 8- سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

ثانياً: قرض الإيجار الدولي:

1- تعريف القرض الإيجاري الدولي:

يتمثل القرض الإيجاري الدولي في عملية بيع من طرف مصدر ما في دولة ما لبعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار، وهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة وسائل النقل، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى³⁵.

كما تستخدم هذه الآلية في تمويل العمليات الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن.

2- سير عملية قرض الإيجار الدولي:

مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي كما يلي:

- طلب القرض الإيجاري.
- إرسال الطلب من شركة التأجير المحلية إلى شركة التأجير الأجنبية.
- بيع الآلة للمصدر.
- إرسال الآلة للمستورد المؤجر.
- تسديد قيمة الآلة.

³³ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 35

³⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 126.

³⁵ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 61.

- عقد القرض الإيجاري بين المؤجر المستورد وشركة التأجير الأجنبية.
- تسديد الإتاوات على الإيجار من قبل المؤجر المستورد.

الخاتمة (خلاصة الفصل)

من خلال هذا الفصل يمكن التوصل إلى أن أي عمل بنكي لا يخلو من المخاطر، خاصة إذا كان المتعاملون من دول مختلفة. وذلك من خلال تقنيات تمويل البنك التجارية أي عمليات الاستيراد والتصدير حيث يجهل كلا الطرفين الظروف المحيطة بالآخر رغم الدراسات القائمة على ذلك، ولهذا الحذر مطلوب في هذه العمليات.

لذلك ومن خلال ما تم التعرض له تعد المخاطر البنكية المرتبطة بالتجارة الخارجية من أهم المخاطر التي يتعرض لها أي بنك تجاري، وذلك لارتباطها بتسديد المدفوعات الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين.

يقوم البنك ببذل مجهودات كبيرة لمحاولة التحكم في هذه المخاطر وذلك من خلال العديد من التقنيات المستخدمة في هذا المجال، فبالإضافة إلى أساليب التسيير التي تنتهجها البنوك في تغطية المخاطر التي قد تواجهها من خلال عمليات تمويلها للتجارة الخارجية وتستخدم مختلف تقنيات الإعلام والاتصال المستخدمة دولياً في هذا المجال من نظام سويفت والتعامل بمصطلحات التجارة الخارجية الأمر الذي يقلص من حجم المخاطر المتوقعة، كذلك يعتبر التعامل بالضمانات البنكية مهم جداً في هذا المجال فالضمان يغطي خطر مستقبلي محتمل الحدوث وهو عدم قدرة المصدر على تنفيذ التزاماته التعاقدية اتجاه المستورد والعكس إذ يعتبر وسيلة ضرورية في العمليات الدولية.

وبعد الدراسة النظرية للتمويل المتعلق بالتجارة الخارجية وأيضاً تقنياتها وأساليب تسييرها سيتم محاولة إسقاط الجانب النظري على الواقع العملي على مستوى أحد البنوك التجارية وهو ما سيتم التطرق له في الفصل الموالي.

الفصل الثاني :

دراسة تطبيقية حول البنك الخارجي

الجزائري

تمهيد

إن إتباع الجزائر لسياسة السوق المفتوحة و تحرير التجارة الخارجية أدى إلى تعاظم دور الجهاز المصرفي حيث له دور فعال في تسيير المعاملات مع الخارج بغض النظر عن ما إذا كانت تنتمي للقطاع الخاص أو القطاع العام، لذلك فإن البنوك الخارجية كغيرها من البنوك العالمية تعمل على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية وتعزيز و تقوية المبادلات الخارجية وتشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي وإلى جانب هذا التمويل تعاني البنوك الجزائرية كغيرها من البنوك العالمية التي تنشط في هذا المجال من مخاطر عديدة ومتعددة مصاحبة لعمليات تمويلها للتجارة الخارجية، الأمر الذي جعلها تتعامل معها بكل حذر و دقة.

لذلك سيتم التطرق في هذا الفصل إلى جانب لمحة عامة عن البنك الخارجي كونه محل الدراسة التطبيقية إلى العمليات الخارجية التي يقوم بها البنك والتطرق لآليات التي يتبعها.

المبحث الأول: تقديم عام للبنك الخارجي

المطلب الأول: تقديم عام للبنك الخارجي

أمام تزايد النمو الاقتصادي و تزايد الحاجة للموارد المالية و التي أصبحت تستحوذ على نسبة هامة من اهتمامات الدولة و المؤسسات المالية وزيادة على تدهور وضعية القطاع الاقتصادي وقيمة العملة الوطنية مع صعوبة الاستثمار في المشاريع الاقتصادية المختلفة.

- أنشئ بنك الجزائر الخارجي لتهيئة أرضية مناسبة من اجل تشجيع الاستثمارات الأجنبية والمحلية لتنشيط المبادلات التجارية عبر المؤسسات المالية (دوران رؤوس الأموال).

المبحث الثاني: تعريف البنك الخارجي و أهم مهامه و وظائفه

المطلب الأول: تعريف البنك الخارجي

- أنشئ البنك الجزائري بتاريخ 10_10_1967 بموجب الأمر 204/67 في شكل شركة جزائرية حدد رأسماله مبدئيا ب 41مليون جزائري مقره الجزائر العاصمة و له وكالات و فروع داخل ولايات الجزائر ، بموافقة وزير المالية كما يمكنه تأسيس وكالات بالخارج و تصنيفها لا يكون إلا بموجب نص تشريعي ، و قد تم إنشاؤه على أنقاض المؤسسات البنكية التالية:

- القرض الليوني في 1967/10/01

- الشركة العامة في 1967/12/31

- ويعتمد النشاط البنكي على إعادة توزيع رؤوس الأموال بصفته وسيطا في دوران رؤوس الأموال سواء كان ذلك على المستوى الوطني أو الدولي فالبنوك لديها زبائن يملكون فائض من رؤوس الأموال و آخريين لديهم عجز في رؤوس الأموال.

- كان دور البنك سابقا ينحصر في القيام بعمليات مالية انطلاقا من قرارات إدارية لا رجعة فيها أما حاليا فقد دخلت في عهد جديد اذ أصبحت تتميز بالاستقلالية والمسؤولية أكثر اذ يعتبر البنك عضو ضروري للنشاط الاقتصادي و تتجسد هذه الضرورة من عمليات القرض التي تستجيب لها.

المطلب الثاني: مهام البنك الخارجي

1- الاستقرار النقدي:

تتمثل مهمة بنك الجزائر في ضمان استقرار الأسعار كهدف للسياسة النقدية. وتكون مسؤولة عن تنظيم تداول الأموال، وتوجيه ومراقبة توزيع الائتمان بجميع الوسائل المناسبة، وتنظيم السيولة، وضمان الإدارة السليمة للالتزامات المالية تجاه البلدان الأجنبية، وتنظيم سوق النقد الأجنبي، وضمان سلامة النظام المصرفي وصلابته.

2- أنظمة الدفع:

يراقب بنك الجزائر ويضمن حسن سير وكفاءة وأمن أنظمة الدفع. يتم سن القواعد المطبقة على أنظمة الدفع من خلال أنظمة مجلس النقد والقرض.

3- تنظيم سوق الصرف الأجنبي:

ينظم بنك الجزائر سوق الصرف الأجنبي في إطار سياسة الصرف الأجنبي التي يتبناها مجلس النقد والنقد، بما يتوافق مع الالتزامات الدولية التي تعهدت بها الجزائر.

4- إصدار النقود:

تفوض الدولة لبنك الجزائر حصريا امتياز إصدار النقود الائتمانية من الأوراق النقدية والمعدنية. يحدد بنك الجزائر العلامات المميزة للأوراق النقدية أو العملات المعدنية ويضع إجراءات مراقبة تصنيعها وتدميرها.

5- الإشراف المصرفي:

يحدد بنك الجزائر الشروط العامة التي يمكن بموجبها السماح للبنوك والمؤسسات المالية الجزائرية والأجنبية بالتأسيس والعمل في الجزائر. ويحدد الشروط التي بموجبها يمكن تعديل هذا الإذن أو سحبه.

- يحدد بنك الجزائر أيضًا جميع المعايير التي يجب على كل بنك الامتثال لها في جميع الأوقات.

المطلب الثالث: وظائف البنك الخارجي

تتلخص أهم وظائف البنك الخارجي فيما يلي:

- تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى.

- ترخيص جميع أشكال الاقراض، قروض أو تسبيقات مع أو بدون ضمان، و بالمقدرات ذاتها بالإضافة إلى المشاركة و الوساطة.

- تمويل جميع أشكال عمليات التجارة الخارجية.
- بالإضافة إلى تمويلاتها الخاصة فإنها تتدخل بضمانها الاحتياطي و ضمان الوفاء أو حتى باتفاقات القرض مع مراسلين أجنب لترقية الصفقات التجارية مع دول أخرى.
- المشاركة في كل نظام أو مؤسسة تأمين القروض و يمكن لها أن تكلف بالتسيير أو المراقبة مع الخارج.
- معالجة جميع عمليات الصرف العاجلة أو الأجلة المبرمة المستعارة المقرضة ، رهن الحيازة ربح فروق الأسعار بين العملات الأجنبية.

المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي

الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر



المبحث الثالث: الاعتماد المستندي

المطلب الاول : تعريف غرفة التجارة الدولية:

سعت غرفة التجارة الدولية إلى وضع قواعد موحدة للأعراف الدولية المستعملة في عملية الاعتماد المستندي، فوضعت سنة 1933 أول نسخة منها وأطلقت عليها تسمية القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، وقد تم تحديث هذه القواعد في السنوات اللاحقة لذلك في نشرات متتالية كانت آخرها نشرة 600 الصادرة في 1 جويلية 2007.

- لقد عرفت غرفة التجارة الدولية الاعتماد المستندي في نشرتها رقم 600 المتعلقة بالقواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية من خلال المادة 2 التي عرفت الاعتماد المستندي كما يلي:

" يعني أي ترتيب، مهما كان اسمه أو وصفه، ويكون غير قابل للنقض وبالتالي يشكل تعهدا محدد من المصرف المصدر للوفاء بتقديم مطابق"¹

وقد أبرزت هذه المادة ثلاث نقاط مهمة وهي : التركيز على الاعتماد المستندي بالنظر إلى الطريقة التي يتم بها وليس على الوصف أو التسمية التي تطلق على العملية لاختلاف ذلك بين الدول باعتبار الاعتماد المستندي من الأعراف التجارية الدولية، كما استبعدت هذه المادة الاعتماد المستندي القابل للنقض نظرا لهجره من الناحية العملية للأخطار والمشاكل التي تسبب فيها، وأخيرا إلزامية المصرف بالوفاء مقابل المستندات المطابقة وهو الشرط اللازم للدفع.

المطلب الثاني : التنظيم القانوني للاعتماد المستندي في العالم و الجزائر:

- أولا: التنظيم القانوني للاعتماد المستندي في العالم:

لقد اهتمت غرفة التجارة الدولية الكائن مقرها بباريس بالأعراف الدولية التي كانت تطبق على الاعتمادات المستندية وحاولت تجميعها وتوحيدها حتى يسهل تطبيقها، فأقرت في مؤتمرها بفيينا سنة 1933 ما أسمته القواعد والعادات الموحدة المتعلقة بالاعتمادات المستندية، ثم ظهرت الحاجة بعد الحرب العالمية الثانية إلى تنقيح هذه القواعد²، أين بدأ الاهتمام بها أكثر فأكثر

¹ المادة 2 الفقرة 7 من القواعد و الاحكام الموحدة للاعتمادات المستندية نشرة 600 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في 1 جويلية 2007

وصدرت بعد ذلك عدة نشرات تحمل كل نشرة رقما معيناً تم ضبطها دورياً في سنوات 1951، 1994، 1983، 1974، 1962 ثم في 2007.

و تقوم غرفة التجارة الدولية بتطوير وتكييف هذه القواعد مع التطورات التي تشهدها التجارة العالمية حيث كان آخرها نشرة 600 الصادرة في 1 جويلية 2007، كما تم إصدار في نفس السنة ملحق تكميلي خاص بالقواعد والأعراف الموحدة المتعلقة بالإعتماد المستندي وذلك بالنسبة للمستندات الإلكترونية تحمل نشرة 1.1 و تختصر هذه القواعد في eRUU³.

- تتمتع اليوم القواعد والأعراف الموحدة المتعلقة بالإعتماد المستندي لغرفة التجارة الدولية باعتراف دولي واسع، حيث تعتبر الإطار القانوني المعمول به في كل دول العالم فيما يخص الاعتماد المستندي وتلجأ إليه البنوك الدولية فيما يخص المستندات القانونية المتعلقة بالإعتماد المستندي.

ثانياً: التنظيم القانوني للإعتماد المستندي في الجزائر:

لم ينظم المشرع الجزائري الاعتماد المستندي في القانون التجاري كما فعل بالنسبة لعقد الفوترة، كما أنه لم ينظمه في قانون خاص كما هو الحال بالنسبة لعقد الاعتماد الإيجاري، وإنما اكتفى بالنص عليه كوسيلة للدفع في قانون النقد والقرض 11 - 03 و الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد المطبقة على استيراد السلع وتصديرها وكذلك النص عليه في النظام 01-07 المتعلق بالحساب بالعملة الصعبة وتسييره.

وبعد تنظيم المشرع الجزائري للاعتماد المستندي فإنه حداً بذلك حدو العديد من الدول التي فضلت استعمال القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية.

أما من الناحية التطبيقية فقد مر استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع والتمويل في التجارة الخارجية الجزائرية بعدة مراحل ، فقد نصت المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009

² الدكتور مصطفى كمال طه والدكتور على البارودي، القانون التجاري ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت - لبنان 2001.

على أن: "يتم دفع مقابل الواردات اجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي ، تحدد السلطة النقدية و الوزير المكلف بالمالية عند الحاجة كيفية تطبيق هذه المادة" .

وبذلك جعل المشرع الجزائري تقنية الاعتماد المستندي والذي يطلق عليه تسمية "الائتمان المستندي" الوسيلة الحصرية للدفع فيما يخص الواردات، إلا أنه من حيث الواقع أصبح يفرض كذلك بالنسبة للصادرات، هذا الإجراء خلق مشاكل عديدة على مستوى التجارة الخارجية خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء المستوردة أو المصدرة، باعتبار أن هذه الأخيرة تقوم باستيراد مواد التجهيز والمواد الأولية التي تستعملها في إنتاجها الموجه للتصدير ، وهذا ما سنتطرق له بالتفصيل في الفرع الثالث من هذا المطلب .

أما فيما يخص القواعد المطبقة على الاعتماد المستندي فتستعمل البنوك نشرة 600 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، وتنص على ذلك بموجب بند في رسالة فتح الاعتماد ينص على أن تطبق على عملية الدفع القواعد الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في نشرتها الأخيرة .

المطلب الثالث : تجسيد الاعتماد المستندي من الناحية العملية:

يتم تجسيد الاعتماد المستندي وفق خطوات محددة تختلف بحسب نوع الاعتماد المطبق، وسوف نستعرض في هذه الخطوات كيفية تطبيق الاعتماد المعزز أو المثبت وهو الأكثر شيوعا:

- 1 - طلب فتح الاعتماد من طرف الأمر (المستورد)
- 2 - إصدار الاعتماد من البنك فاتح الاعتماد وتبليغه إلى بنك المصدر (البنك المبلغ)
- 3 - تبليغ بنك المصدر (البنك المبلغ) المصدر المستفيد بفتح الاعتماد لصالحه
- 4 - إرسال المصدر (المستفيد) البضاعة إلى المشتري (الأمر)
- 5 - إرسال المصدر (المستفيد) المستندات إلى بنكه (البنك المبلغ)
- 6 - تسديد بنك المصدر (البنك المبلغ والمعزز) قيمة البضائع للمصدر (المستفيد)
- 7 - إرسال بنك المصدر (البنك المبلغ) المستندات إلى بنك المشتري (البنك فاتح الاعتماد)
- 8 - تسديد المشتري (الأمر) قيمة البضائع لبنكه (البنك فاتح الاعتماد)
- 9 - تعويض بنك المشتري (البنك فاتح الاعتماد) بنك المصدر (البنك المبلغ والمعزز) بقيمة البضائع.
- 10- تسليم بنك المشتري (البنك فاتح الاعتماد) المشتري (الأمر) المستندات التي يستعملها في القيام بإجراءات الجمركة والحصول على البضاعة.

المطلب الرابع : إيجابيات و سلبيات الاعتماد المستندي:

أولاً: إيجابيات الاعتماد المستندي:

للاعتدال المستندي إيجابيات عديدة جعلت منه من أفضل وسائل الدفع المستعملة في التجارة الخارجية ، ومن بين هذه الإيجابيات نذكر:

- يعتبر الاعتماد المستندي أكثر الوسائل ضمانا بعد الدفع المسبق لا سيما إذا كان قطعي ومعزز (مثبت) فالمصدر يتحصل على الدفع بمجرد تقديم الوثائق المطابقة لفتح الاعتماد للبنك المعزز الذي هو في الحقيقة بنكه أو على الأقل يتواجد في بلده.

- الخطر المتعلق بإرسال الوثائق يكاد يكون معدوما بالنسبة للمصدر لأنه يقدم الوثائق إلى بنكه أو البنك المتواجد في بلده.

- في حالة الاعتماد بواسطة القبول يكون المصدر دائنا للبنك بدين مستقل عن الاعتماد يضمنه له قانون الصرف ويمكن للمصدر في هذه الحالة أن يخضم الورقة التجارية لدى بنكه وبذلك يحصل على قيمة الصفة في الحال مما يسهل عليه تمويل عملياته اللاحقة.

ثانياً: سلبيات الاعتماد المستندي:

رغم شيوع استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية ورغم الضمانات التي يقدمها إلا أنه لا يخلو من بعض السلبيات، نذكر منها:

- بعد الاعتماد المستندي أكثر كلفة من الدفع المباشر لاسيما في حالة التعزيز (التثبيت أو التأكيد) حيث تضاف مصاريف التعزيز أي المصاريف المتعلقة بالتزام البنك المعزز بالدفع.

- في حالة الاعتماد المستندي غير المعزز والذي يكون الدفع فيه مؤجلا يتحمل المصدر خطر عدم الدفع في حالة وجود صعوبات في بلد البنك فاتح الاعتماد أو في ملاءة البنك فاتح الاعتماد.

- يتحمل المصدر تكاليف تمويل عملية التصدير خلال المهلة الممنوحة للدفع.

المبحث الرابع: التحصيل المستندي

المطلب الاول : تعريف غرفة التجارة الدولية :

عرفت المادة 2 فقرة أ من قواعد التحصيل المستندي لغرفة التجارة الدولية التحصيل المستندي كما يلي:

" يقصد بـ "التحصيل" تناول البنوك للمستندات... وفقا للتعليمات المستلمة ذلك في سبيل:

1- الحصول على دفعة / أو قبول،

2- تسليم مستندات مقابل دفعة / أو مقابل قبول

3- استلام مستندات بموجب بنود وشروط أخرى."

و في الناحية العملية لا يتم اللجوء الى التحصيل المستندي في غالب الاحيان إلا في الحالات التالية:

- 1- وجود علاقة ثقة بين المصدر و المستورد.
- 2- نية الدفع و ملاءة المشتري لايشوبها أي شك.
- 3- الاستقرار السياسي، الاقتصادي و القانون لبلد المشتري.
- 4- الانسياب الدولي لوسائل الدفع في بلد المشتري لا يمكن وقفه او تهديده في مواد رقابة الصرف او بواسطة تقييدات مماثلة.

المطلب الثاني : أطراف عملية التحصيل المستندي

تتشكل عملية التحصيل المستندي من 5 أطراف و قد نصت المادة - 6 - من القواعد و الاعراف المتعلقة بالتحصيل المستندي حيث جاء فيها/ "لأغراض هذه المواد، تكون الأطراف":

- 1- "الأمر" و هو الطرف الذي يقوم بتكليف بنك ما للقيام بالتحصيل.
- 2- "البنك المحول" و هو البنك الذي كلفه الأمر بالقيام بالتحصيل.
- 3- "البنك المحصل" و هو أي بنك مشترك في عملية التحصيل بخلاف البنك المحول.
- 4- "البنك الوسيط" و هو البنك الذي يقوم بتقديم المسحوب عليه.
- 5- "المسحوب عليه" هو من يتم التقدم له وفقا لتعليمات التحصيل.

المطلب الثالث : أنواع التحصيل المستندي

يقسم التحصيل المستندي الى نوعين وذلك بالنظر الى طريقة الدفع، حيث نجد التحصيل المستندي مقابل الدفع و التحصيل المستندي مقابل القبول.

- أولاً: التحصيل المستندي مقابل الدفع (D/P):

التحصيل المستندي مقابل الدفع او ما يعرف اختصارا بـ (D/P)، هذا النوع من التحصيل لا يقوم البنك المكلف بالتحصيل و هو البنك المتواجد غالبا في بلد المستورد بتسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة الى المستورد الا بعد دفع قيمه الفاتورة فورا.

وحسب العرف الدولي يقصد بالدفع فورا كاقصى حد تاريخ وصول البضاعة، و اذا اعتبر المصدر بان هذا التاريخ يعد بعيدا بالنسبة له فانه يؤشر في امر التحصيل على ان يكون الدفع عند التقديم الاول للمستندات غير ان هذه الحالة عليه يضمن كل من العقد التجاري و الفاتورة التجارية شرطا يقضي بتسليم البنك المحصل المستندات الى المستورد فور الحصول عليها.

وتنص المادة -5- فقر ب من القواعد الموحدة للتحصيل المستندي على انه يجب ان تشير تعليمات التحصيل للمدة الزمنية المحددة التي يتعين على المسحوب عليه في غضون اتخاذ أي إجراء.

ويعد التحصيل مقابل الدفع الاكثر ضمانا للمصدر، ورغم ذلك فان المصدر يبقى معرضا لخطر رفض المستندات والبضاعة من طرف المستورد.

وفي حالة رفض المستورد القيام بالتزاماته، يكون من الصعب ايجاد مشتري اخر او القيام بارجاع البضاعة دون تعرض لخسائر كبيرة.⁴

ومن الناحية العملية، غالبا ما ينتظر المستورد وصول البضاعة من اجل تسلم المستندات والقيام بالدفع، ولهذا فمن الافضل دائما تحرير سند النقل (سند الشحن البحري، سند الشحن الجوي) لأمر البنك، وفي هذه الحالة لا يمكن للمستورد تملك البضاعة الا بعد القيام بالدفع.⁵

- ثانيا: التحصيل بالقبول (D/A):

في هذا نوع من التحصيل لا يقوم البنك المكلف بالتحصيل بلستيم المستندات الى المشتري الا بعد ان يوقع هذا الاخير ورقة تجارية غالبا ما تكون سفتجة او عده سفاتج قابله للدفع في آجال لاحقة.

يمتد الاجل غالبا بين 30 و 180 يوم يبدأ احتسابه من يوم تقديم السفتجة او تكون السفتجة محددة التاريخ اي مستوجبة الدفع في تاريخ معين، وبهذه الطريقة يمكن للمشتري ان يبيع البضاعة التي تحصل عليها في مقابل القبول ويقوم بعد ذلك بسداد قيمة السفتجة، بهذه العملية يكون قد تحصل على اجل للدفع وتمكن من تمويل عملياته متفاديا بذلك البحث عن وسائل التمويل القصيرة المدى.

ومن جهة اخرى فان البائع الذي قام بارسال البضاعة والمستندات لا يتحصل على قيمة الصفقة الا بعد حلول اجل استحقاق السفتجة وليس له ضمان الا هذه الاخيرة، وعليه ولزيادة الضمان يشترط البائع غالبا في عقد البيع ان يقوم احد البنوك بضمان السفتجة حتى يتفادى خطر عدم ملاءه المشتري يوم الاستحقاق.

ان البنك الذي يمنح الضمان يكون مسؤولا مسؤولية تضامنية مع المسحوب عليه في سداد قيمة السفتجة يوم استحقاقها، وبذلك يقل خطر عدم الدفع بالنسبة للمصدر ويمكنه من خصم السفتجة بسهولة او تقديمها كضمان للحصول على تسبيقات.

المطلب الرابع : إيجابيات و سلبيات التحصيل المستندي

أولا: إيجابيات التحصيل المستندي:

يتضمن التحصيل المستندي العديد من الايجابيات بالنسبة للمصدر و المستورد، يمكن ذكرها كالاتي:

- يحتفظ البائع بملكية البضاعة إلى غاية الدفع أو قبول الورقة التجارية ، وفي المقابل لا يستطيع المشتري تملك البضاعة إلى بعد دفع قيمتها أو قبول ورقة تجارية.

- تعتبر الإجراءات المتبعة في التحصيل المستندي أكثر مرونة من حيث الوثائق والزمن مقارنة بالاعتماد المستندي.

- يعتبر التحصيل المستندي أقل تكلفة من الاعتماد المستندي.

⁴ Habib kraiem: les aspects pratiques du commerce international et du transport, p144

⁵ المرجع السابق p144

الفصل الثاني: دراسة تطبيقية حول البنك الخارجي الجزائري

- يوفر التحصيل المستندي نفس الضمانات التي يوفرها الاعتماد المستندي بالنسبة للمشتري.
- يمكن أن يشكل التحصيل المستندي وسيلة تمويل بالنسبة للمشتري الذي يتحصل على المستندات في مقابل قبول ورقة تجارية.
- في بعض الاحيان يمكن للمشتري أن يتفحص البضاعة قبل دفع ثمنها أو قبول السفتجة.

ثانياً: سليات التحصيل المستندي:

- يمكن للمشتري أن يتحجج بعدة أسباب حتى لا يقوم بالدفع ولمواجهة هذه الوضعية يجب على البائع أن يشترط دفع جزء من قيمة الصفقة مسبقاً.
- إذا لم يقم المشتري بالدفع أو قبول ورقة تجارية ، فإن البضاعة تبقى عالقة في بلد هذا الأخير وأمام هذه الوضعية يجب على البائع البحث عن مشتري آخر أو إرجاعها مع تحمل مصاريف النقل مما يجعل البضاعة أكثر كلفة.
- لا يحمي التحصيل المستندي البائع من خطر الصرف ، وعليه يجب على هذا الأخير اللجوء إلى التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية لتجنب ذلك.
- يرتبط التحصيل المستندي بالوضعية التي تتواجد فيها الدولة الموردة ، وعليه إذا كان المشتري ينتمي إلى بلد غير مستقر فيجب على البائع حتى يتجنب هذا الخطر الذي يسمى الخطر السياسي اكتتاب تأمين على القرض.

- في التحصيل المستندي لا تتحمل البنوك أية مسؤولية ، وعليه فيجب على البائع لضمان الدفع أن يشترط على المشتري تقديم ضمان من طرف أحد البنوك في حالة الدفع مقابل القبول.

الخاتمة : (خلاصة الفصل) :

من خلال هذا الفصل التطبيقي الذي تم التطرق فيه لإجراءات تمويل التجارة الخارجية في الداخل الجزائري وخاصة على مستوى البنك الخارجي، حيث يقوم هذا الأخير بتمويل عمليات الاستيراد و التصدير و تسهيلها بالنسبة للمتعاملين قدر الإمكان و في الظروف القياسية بالاعتماد على مختلف الصيغ كالاتماد المستندي الذي معروف عنه انه الأكثر أماناً بالنسبة لكل الأطراف خاصة البنك أما التحصيل فيستخدمه البنك لكن بشروط و مقيد في حالات محددة حسب ما ورد في المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011.

و في الأخير نستنتج أن التحول الذي عرفته البنوك الجزائرية من مرحلة الاحتكار و التقييد لحركة التجارة الخارجية إلى التحرير ليس سهلاً لأنه تطلب تغييرات جذرية في أساليب التسيير و بالتالي التحكم في آلية الدفع و التقنيات المتبعة في العالم لتوفير الضمانات لكل أطراف التجارة الخارجية.

الختامة

الخاتمة

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول، حيث صارت من أهم مؤشرات قياس النمو الاقتصادي، لذلك جلبت اهتمام العديد من المفكرين والباحثين فظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطوير وتوسيع التجارة الخارجية ونموها مما أدى إلى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها، فكان من الضروري إدخال مجموعة وسائل وتقنيات تتماشى والتطورات التي تشهدها المعاملات التجارية الخارجية من أجل تسهيل التسوية المالية للصفقات، وجعلها أكثر أماناً وضماناً للمتعاملين بها في هذا المجال.

كما تعتبر التجارة الخارجية واحدة من أهم القطاعات التي ركزت عليها الجزائر، حيث عملت جاهدة على النهوض بها بإتباع سياسة السوق المفتوحة وتحرير التجارة الخارجية والبحث عن أفضل الآليات تمويلها، مما أدى إلى تعاظم دور النظام المصرفي الجزائري لإدارة المعاملات مع الخارج، أي أصبحت تقنيات تمويل التجارة الخارجية تعتمد على نظام الدفع المباشر وهو ما يسهل التعامل والتفاهم بين المصدرين والمستوردين وكذا حل المشاكل بتجاوز الصعوبات والعقبات من خلال تحديد حقوق وواجبات كل طرف، كل ذلك بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع القدرة الشرائية وبالتالي زيادة الرفاهية الاجتماعية.

قائمة المراجع والمصادر

قائمة المراجع

- الطاهر الطرش تقنيات البنوك : دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010 .
- فيصل محمود مصطفى النعيمات "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، ، الأردن، 2005.
- مازن عبد العزيز ،فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، ، لبنان، 2006.
- محسن شفيق "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية مصر 1968.
- على البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية ، مصر، 2001.
- سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005 .
- احمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي : أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، مصر ، 2003 .
- جواد شوقي ناجي ، ادارة الأعمال المصرفية الدولية، الأهلية للنشر و التوزيع، ط1، الأردن، 2002.
- الموقع الالكتروني: <https://ecomedfat.blogspot.cocm> .
- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006 .
- أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
- 1- سليمان ناصر، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
- عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض - دراسة الواقع في الجزائر- ، "مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر، 2005-2006.
- نجمة دايمة علودة، "دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية"، مذكرة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، مدرسة وكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر، 2013-2014.
- رشيد شلالي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011.

- عبد الحفيظ ميلاد، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، مذكرة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2011..2012 .
- جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية وضماناتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994.
- أحمد مأمون "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
- حميد محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال"، دار النهضة العربية، مصر، 1993.
- وهيبه صوطة، رواية قالمي، آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري دراسة الفترة 2010-2016 مذكرة تخرج ماستر، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2018.
- عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات" ، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000.
- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، ط 2، الأردن، 2002.