

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
في ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
التخصص: مالية وتجارة دولية

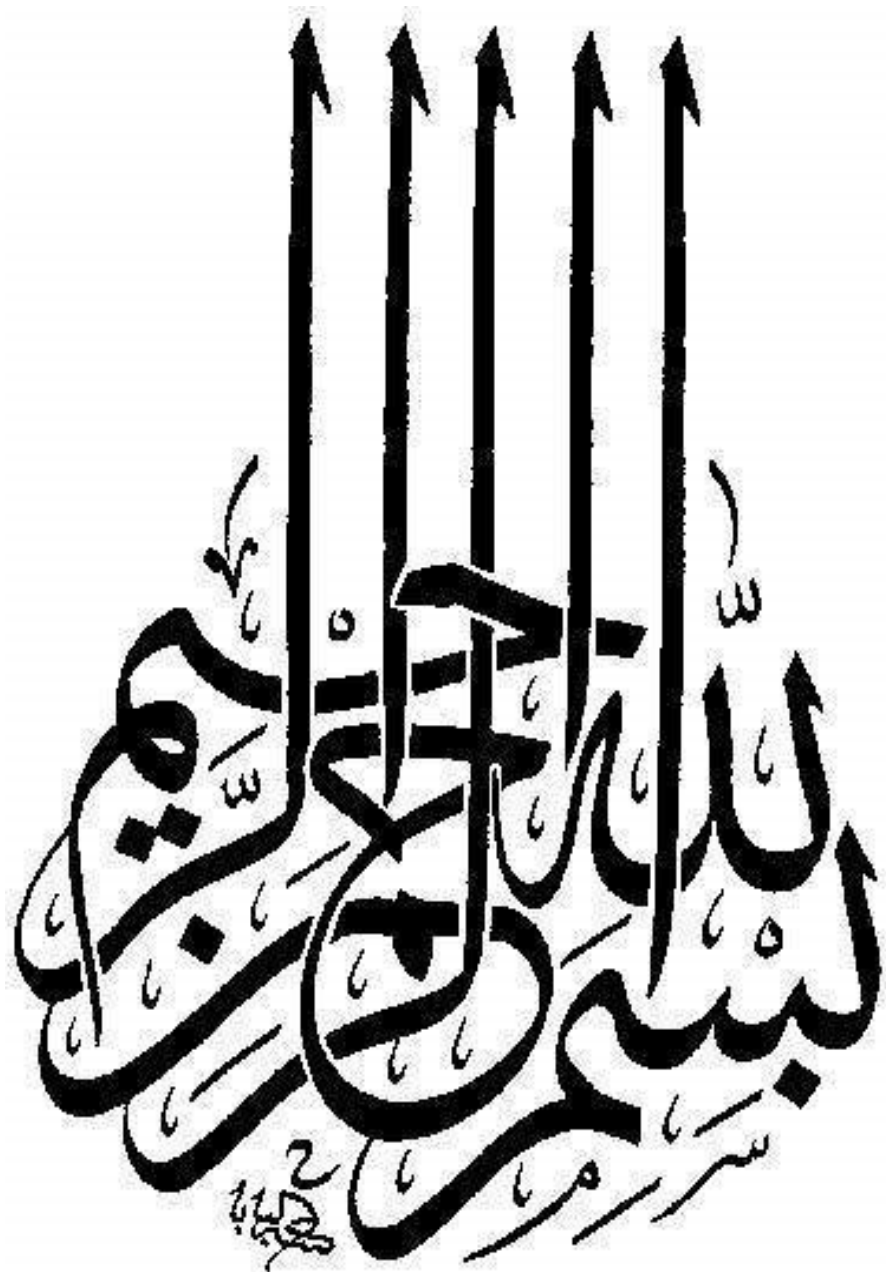
دور البنوك التجارية في تسوية عمليات التصدير.
- دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية
- وكالة الوادي - (388).

تحت إشراف:
● د. عقبة خضير

من إعداد الطلبة:
● سالم مسعي بلقاسم
● علي مرخي
● بوبكر إبراهيمي

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعة الأصلية	الصفة
د. تجاني محمد العيد	أستاذ محاضر أ	جامعة الوادي	مقيم أول
د. عقبة خضير	أستاذ محاضر أ	جامعة الوادي	مشرفا ومقررا
د. بالحبيب عبد الكامل	أستاذ محاضر أ	جامعة الوادي	مقيم ثاني



الإهداء

وصلت رحلتنا الجامعية إلى نهايتها بعد تعب ومشقة...
وها نحن ذا نختم بحث تخرجنا بكل همّة ونشاط.

ونمتن لكل من كان له فضل في مسيرتنا، وساعدنا ولو
باليسير، الأبوين والأهل والأصدقاء والأساتذة المبدلين..

نهديكم بحث تخرجنا ونقول لكم شكراً جزيلاً على كل
مجهوداتكم.

شكر وتقدير

من اجتهد وأصاب فله أجران، ومن اجتهد وأخطأ فله أجر

واحد

الحمد لله الذي وهبنا نعمة العقل سبحانه والشكر له على كل
نعمة وفضله وكرمه.

تبارك الله ذو الجلال والإكرام

نشكر كل من قدم لنا يد العون والمساعدة في إنجاز هذه
المذكرة ونخص بالذكر الأستاذ المشرف " د. عقبة خضير"
الذي لم يبخل علينا بنصائحه وإرشاداته ووفقه الله في
دراساته

كما نتقدم بالشكر الخالص إلى كل من أساتذة وعمال قسم
العلوم التجارية وكذلك عمال مكتبة الكلية واشكر في الأخير
كل من قدم لنا يد المساعدة وشكرا للجميع .

فالحمد لله التي تتم بنعمته الصالحات.

الملخص

تعد البنوك التجارية من بين الأجهزة التمويلية للتجارة الخارجية والتي تسهر على تسوية عمليات الاستيراد والتصدير للسلع والخدمات حيث ان نشاطها لا يقتصر على الداخل فقط بل يتسع الى ميدان الوساطة في التجارة الدولية وفي تقديم الائتمان اللازم سواء للمصدر او المستورد.

ونظرا لأهمية تمويل البنوك الى التجارة الخارجية في رفع مستوى الاقتصاد الوطني عامة والقطاع المصرفي خاصة ارتأينا في هذه الدراسة ابراز هذه الاهمية. وقد تم اختيار التساؤل الاتي كإشكالية لموضوعنا:

— ما هو دور البنوك التجارية في تسوية عمليات التصدير؟

ومن اجل دراسة هذه الإشكالية المطروحة، حيث عاجلت الدراسة الجانب النظري الذي تطرقنا فيه إلى عموميات حول البنوك التجارية، والتصدير بالنسبة للفصل الأول، وأساليب وطرق التحويل البنكي للتجارة الخارجية، بالنسبة للفصل الثاني.

أما بالنسبة للجانب التطبيقي فقمنا بدراسة ميدانية لدى وكالة BADR 388 بالوادي، ومن خلاله دراسة ملف الاعتماد المستندي على مستوى هذا البنك.

وبعد استخدام مجموعة من أدوات البحث العلمي، اعتمدت الدراسة، على المنهج الوضعي الذي يتناسب مع هذه الدراسة، وكذلك لجأنا إلى المنهج التحليلي خلال تطرقنا للآليات الدفع في دراسة الحالة، والتي من خلالها أفضت الدراسة إلى مجموعة من النتائج والتي كانت كالتالي:

— تمول البنوك التجارية الخارجية عن طريق مجموعة من التقنيات الطويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل.

— تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل الأكثر استعمالا في الجزائر.

— تعتبر استراتيجية التصدير من الاستراتيجيات التي نحقق للمؤسسة مكسبا وارباح طائلة.

— يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتحويل في التجارة الخارجية، الوسيلة الأكثر ضمانا والتي تؤمن السير الحسن لعمليات التصدير والاستيراد.

الكلمات المفتاحية:

البنوك التجارية — التجارة الخارجية — الاعتماد المستندي — التوطين — التصدير.

Résumé

Trading banks are among the most important foreign trade organizations that are easy to settle

The processes of import and export of goods and services are a fact that their activity is not limited to the interior, but

Expands to the field of mediation in international trade and in the delivery of the necessary credit either to the exporter or

Importer.

Due to the importunateness of bank finance to foreign trade in raising the level of the national economy in general

In this study, the banking sector in particular saw this importance highlighted.

The following question has been chosen as a problem for our subject:

In order to study this problem, the study addressed the theoretical aspect that – what is the role of trading banks in the settlement of the processes of exporting?

We discussed the generalities about trading banks, the export for the first quarter, and the methods

And the ways of bank transformation of foreign trade, for the second quarter.

As for the medical aspect, we studied my religion at 388 BADR in the valley, and from

During which the documentary credit file is studied at the level of this bank.

After using a range of scientific research tools, the study relied on the positive curriculum

Which is appropriate to this study, as well as we resorted to the analytical curriculum during our discussion of payment mechanisms in

The case study, through which the study led to a set of results, which were as follows:

- Offshore trading banks finance a range of long-range technologies

Medium and short-term.

- The strategy of exporting is one of the strategies that we achieve for the enterprise profit and profits – techniques that are the most widely used external trade in Algeria.

Huge.

- Documentary accreditation is considered the technique of payment and distortion in foreign trade, the most

To ensure that the processes of export and import are well-received.

Keywords:

Trading banks – foreign trade – documentary credit – settlement – exporting.

الصفحة	فهرس المحتويات
	السجعة
	إهداء
	شكر وعرفان
	الملخص
	خطة الدراسة
I	فهرس المحتويات
I	فهرس الجداول
I	فهرس الأشكال
أ-ث	مقدمة
	الإشكالية
	فرضيات البحث
	أسباب الدراسة
	الهدف من الدراسة
	الدراسات السابقة
	المنهج المستخدم
	صعوبات الدراسة
	هيكال الدراسة
51-7	الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية والتصدير.
7	تمهيد
7	المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول البنوك التجارية

7	المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية وتطورها
10	المطلب الثاني: أنواع وخصائص وأهداف وأهمية البنوك التجارية
17	المطلب الثالث: طبيعة عمل ووظائف البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي
30	المبحث الثاني: ماهية التصدير
31	المطلب الأول: مفهوم التصدير وأنواعه
33	المطلب الثاني: أهمية وأهداف التصدير
37	المطلب الثالث: إستراتيجية التصدير وإجراءاته
40	المبحث الثالث: التجارة الخارجية وطبيعة الأعمال الدولية
40	المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية
42	المطلب الثاني: السياسات التجارية والأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية
48	المطلب الثالث: الأعمال الدولية
52	خلاصة الفصل
-55 119	الفصل الثاني: أساليب وطرق التمويل البنكي للتجارة الخارجية
55	تمهيد
55	المبحث الأول: تمويل التجارة الخارجية
55	المطلب الأول: التمويل في المؤسسة
66	المطلب الثاني: مراقبة البنوك التجارية لعمليات التمويل

71	المبحث الثاني: أساليب تمويل التجارة الخارجية
71	المطلب الأول: التمويل القصير الأجل
89	المطلب الثاني: التمويل المتوسط وطويل الأجل
98	المبحث الثالث: أساليب وطرق الدفع في التجارة الخارجية
98	المطلب الأول: أدوات وطرق التمويل
103	المطلب الثاني: وسائل الدفع الإلكترونية
120	خلاصة الفصل
-123	الفصل الثالث: دراسة حالة تصدير عن طريق الاعتماد المستندي بنك الفلاحة
152	والتنمية الريفية - وكالة الوادي BADR 388-
123	تمهيد
123	المبحث الأول: مدخل حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR
123	المطلب الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية
125	المطلب الثاني: نشاطات ومهام ومبادي بنك الفلاحة والتنمية الريفية
126	المطلب الثالث: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة الوادي-BADR388
131	المبحث الثاني: المعالجة التطبيقية لملفات التوطين الخاص بعمليات الاستيراد
131	المطلب الأول: تعريف التوطين
133	المطلب الثاني: تسجيل التوطين
133	المطلب الثالث: إنشاء استمارة المراقبة
136	المبحث الثالث: دراسة حالة تصدير عن طريق الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR 388
136	المطلب الأول: التوطين البنكي
139	المطلب الثاني: سير الاعتماد المستندي واجراءات فتح الاعتماد المستندي
145	المطلب الثالث: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي
145	المطلب الرابع: مراحل وإجراءات فتح وتسوية الاعتماد المستندي

155	الخاتمة
158	قائمة المراجع
165	الملاحق

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
119	إيجابيات وسلبيات شبكة سويفت	1
130	شكل رقم التوطين	2
136	توضيح عملية التوطين	3

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1	الهيكل التنظيمي لفرع بنك تجاري رئيسي	27
2	يوضح اهمية التصدير في مجال التنمية	35
3	أصناف الاعتماد المستندي	73
4	كيفية سير عملية التحصيل المستندي	82
5	أطراف عملية تحويل الفاتورة	87
6	سير آلية قرض المورد	90
7	سير عملية قرض المشتري	93
8	التقسيم الأساسي للبطاقات البلاستيكية	107
9	الهيكل التنظيمي للمديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية	126
10	الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية (المجمع الجهوي للاستغلال)	127
11	الهيكل التنظيمي لوكالة الدراسة BADR 388	128

المقدمة

تعتبر البنوك التجارية كوسيط مالي يهدف إلى خلق الثقة بين طرفي الصفقة التجارية من خلال تسيير عمليات الاستيراد والتصدير إلا أنها تتحمل أثناء عملية الصفقة هذه، مجموعة من المخاطر لذلك فهي تعمل على التسيير الجيد للصفقة من خلال استعمال عدة طرق للدفع " تقنيات، وأنظمة، وسائل " لتحقيق أرباح من جهة، وخدمة الزبائن وخلق انطباع جيد عن البنوك مما يساهم في رفع قدرة التنافسية من جهة أخرى.

وبفضل التكنولوجيا الحديثة صار بإمكان المصدر والمستورد الاتفاق حول سير العملية التجارية وكل ما يتعلق بالصفقة أو عن طريق ما يسمى عقود البيع الدولية.

ولهذا على البنوك مواكبة التغيرات والتطورات الجديدة الحاصلة في طرق الدفع "أقل تكلفة، أكبر ضمان، سرعة التسوية... الخ".

وهذا يتوقف على حجم الثقة وطبيعة التبادل بين المصدر والمستورد والوضع الأمني والمالي لهذه الدول. وعملت الدولة جاهدة على سن قوانين جديدة لتحرير التجارة الخارجية ومواكبة التطورات العالمية الحاصلة ودفع عجلة الاستثمار داخليا وخارجيا وذلك من خلال الافراج عن قانون الاستثمار الجديد 2022 وذلك لزيادة الصادرات ولتقليل فاتورة الواردات وخلق فرص عمل والقضاء على البطالة وتحسين القدرة الشرائية.

أ - إشكالية الدراسة:

على ضوء مما سبق يمكننا طرح الإشكالية الرئيسية التي نصيغها كما يلي:

- ما هو دور البنوك التجارية في تسوية عمليات التصدير؟

وللإجابة على هذه الاشكالية نطرح مجموعة من التساؤلات الفرعية وهي:

1 ماهي المؤسسة البنكية وما دورها في التجارة الخارجية؟

2 ماهي اهمية التصدير واهدافه على الاقتصاد الوطني؟

3 ما هو التمويل وماهي وسائله؟

4 ماهي أهمية الرقابة البنكية على التمويل؟

5 هل أنظمة الدفع الحديثة تساهم في اداء البنوك التجارية؟

6 كيف يتم تسوية عملية تصدير بتقنية الاعتماد المستندي؟

ب - فرضيات البحث:

- ✓ معرفة اهم التقنيات الحديثة والتقليدية المستعملة من طرف البنوك التجارية لتسوية المدفوعات الدولية.
- ✓ التعرف على السياسات والاستراتيجيات المنتهجة من طرف الدولة في ميدان التصدير.
- ✓ التمويل هو عملية الحصول على الاموال من مصادر مختلفة ذات وسائل طويلة ومتوسطة وقصيرة الاجل.
- ✓ يقصد بالرقابة البنكية على التمويل وهي مجموعة الاجراءات الوقائية والعلاجية التي تتخذها البنوك المركزية لتجنب الاختلالات الناتجة عن الازمات المالية.
- ✓ تعتبر انظمة الدفع الحديثة أحد مصادر تحسين اداء البنوك التجارية بطريقة ناجحة وبمستوى يضمن انجاز مهامه ووظائفه بصورة جيدة.

الوقوف على واقع ودور وتقنيات الاعتماد المستندي على مستوى البنوك التجارية الجزائرية من خلال دراسة ميدانية في بنك BADR وكالة الوادي.

ث - أسباب الدراسة:

ان اختيارنا لهذا الموضوع راجع لمجموعة من الاسباب اهمها:

- ❖ معرفة دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية واكتشاف العلاقة بينهما من اجل دفع تعامليلها السبل السليمة لترقية التجارة الخارجية.
- ❖ محاولة التعرف على الدور الذي تلعبه البنوك التجارية في تسوية عمليات التصدير.
- ❖ الرغبة الشخصية للاطلاع على هذا الموضوع.
- ❖ اكتشاف الدور الذين تلعبه البنوك في تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي.

ت - الهدف من الدراسة:

الهدف من هذه الدراسة هو معرفة الأثر الذي تحدثه البنوك في التجارة الخارجية من خلال تسوية عمليات التصدير المستخدمة في وسائل التمويل التي تمنحها البنوك للمصدرين وتشجعهم على اثناء المبادلات الخارجية ومساهمتها في تنمية الاقتصاد الوطني.

ح - الدراسات السابقة:

- شهادة الماستر للطالب ضيف خلاف بعنوان " البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية"، دراسة حالة. بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ام البواقي. جامعة ام البواقي، 2014-2015.
- شهادة الماستر، للطالب خالدي إبراهيم بعنوان " تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل"، دراسة تطبيقية حول أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل لبنك الجزائر الخارجي وبنك البركة-وكالة بسكرة، جامعة محمد خضير -بسكرة -2018-2019.
- شهادة الماستر للطالب عصام بودور بعنوان " دور البنوك التجارية في تسديد المدفوعات على المستوى الدولي"، دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة الطاهير"، جامعة عبد الحق بن حمودة، جامعة جيجل، 2008-2009.

ج - المنهج المستخدم:

لتحقيق هدف البحث والاجابة على الاشكالية المطروحة في هذا الموضوع ولإثبات أو نفي الفرضيات اخترنا اتباع المنهج الوصفي الذي يتناسب مع هذه الدراسة، وكذلك لجأنا الى المنهج التحليلي خلال تطرقنا لآليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وكذلك في دراسة الحالة.

خ- صعوبات الدراسة:

من الصعوبات التي وجهناها في هذا الموضوع ما يلي:

- قلة تعامل البنوك التجارية بالتقنيات، كالمتوسطة وطويلة الأجل في عمليات التصدير فيما يخص التجارة الخارجية.
- عراقيل أثناء فترة التربص تتمثل في عدم تحصلنا على بعض الوثائق الخاصة بحسب تصريحات المعنيين بأنها سرية.
- صعوبة ترجمة بعض المعلومات من الجانب النظري إلى الجانب التطبيقي.

د- هيكل الدراسة:

اعتمدنا في هذه الدراسة إلى تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول كما يلي:

- ✓ الفصل الأول بعنوان " عموميات حول البنوك التجارية والتصدير"، وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث؛ المبحث الأول عن مفاهيم أساسية حول البنوك التجارية؛ والمبحث الثاني تطرقنا فيه إلى ماهية التصدير؛ أما المبحث الثالث فخصصناه للتجارة الخارجية وطبيعة الأعمال الدولية.
- ✓ الفصل الثاني بعنوان " أساليب وطرق التمويل البنكي للتجارة الخارجية"، وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث، المبحث الأول عن تمويل التجارة الخارجية؛ والمبحث الثاني تناولنا من خلاله أساليب تمويل التجارة الخارجية؛ أما المبحث الثالث تطرقنا إلى أساليب وطرق الدفع في التجارة الخارجية.
- ✓ الفصل الثالث بعنوان " دراسة حالة تصدير عن طريق الاعتماد المستندي -بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي (388).

الفصل الأول

عموميات حول البنوك التجارية والتصدير

تمهيد

تعد البنوك التجارية على اختلاف انواعها الركيزة الأساسية لتحريك دواليب النشاط الاقتصادي والداعمة الأساسية لأي جهاز مصرفي، إذ يعتبر البنك التجاري من أهم الوسطاء والماليين في الاقتصاد وذلك من خلال عمليات التحويل لمختلف القطاعات وازدادت أهميتها في العصر الحديث واصبحت تشكل فيما بينها أجهزة فعالة يعتمد عليها في تطوير وتنمية مختلف قطاعات الاقتصاد القومي، وسيرها وفق الأهداف المرجوة.

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول البنوك التجارية

لقد كان تطور البنوك ونشوتها مرتبط وعلى الدوام بتطور المجتمعات اقتصاديا واجتماعيا، وقد كانت التجارة تحديدا أحد أهم الأنشطة التي ساعد نموها على تطور أعمال البنوك وتنوعها، ولذلك فإن دراسة طبيعة وعمل البنوك يستوجب بالضرورة الاهتمام بدراسة التغيرات الاقتصادية وتنوع المعاملات التجارية والاقتصادية وتنوع المعاملات التجارية والاقتصادية التي تساهم في تشكيل عمل البنوك.

المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية وتطويرها

تشكل غالبية البنوك التجارية للمؤسسات المالية التي تنشط في إطار الأسواق النقدية، تأتي من حيث أهميتها في المرتبة الثانية بعد البنك المركزي، والبنك التجاري هو مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة بين المودعين والمقترضين، حيث أنها هي مؤسسات مصرفية موضوعها النقود والعمليات التي تدور حول قيام النقود بوظائفها وغالبا ما تكون النقود فيها ذات نوعية خاصة (نقود الودائع) وهذا النوع من النقود أكثر الآثار الاقتصادية المترتبة على النشاط الاقتصادي وبذلك فالبنك التجاري منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على حشد الموارد المالية والنقود الفائضة عن حاجة الجمهور والمؤسسات في شكل ادخارات بغرض إقراضها وتوظيفها الآخرين وفق قواعد وأساليب معينة.¹

الفرع الأول: نشأة البنوك التجارية

أولا كلمة بنك هي كلمة مشتقة من كلمة "بانكو" الإيطالية والتي تعني المصطبة ويقصد بها المنضدة التي يقف عليها الصراف لتحويل العملة في مدينة البندقية وهي كلمة مشتقة من اللغة اللاتينية القديمة التي يعود أصلها إلى عهد سيدنا عيسى عليه السلام في القدس.

¹ محمود سحنون - الاقتصاد النقدي والمصرفي - بماء الدين للنشر والتوزيع الطبعة الأولى 2003 - قسنطينة الجزائر ص 76.

وترجع نشأة البنوك التجارية إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى حيث قام بعض التجار والمرايين والصياغ في أوروبا وبالذات في مدن البندقية وجنوا وبرشلونة بقبول أموال المودعين، بغية المحافظة عليها من الصياغ ذلك مقابل شاكر إصدار شهادات إيداع اسمية وقامت هذه المؤسسات تدريجيا بتحويل الودائع من حساب مودع إلى حساب مودع آخر سداد للمعاملات التجارية، وكان قيد التحويل في سجلات المؤسسة يتم في حضور كل من الدائن والمدين.

ومنذ القرن الرابع عشر سمح الصياغ والتجار لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف وهذا يعني سحب مبالغ تجاوز أرصدهم الدائنة؛ وقد دفع الكثير من المفكرين في الربع الأخير من القرن السادس عشر إلى المطالبة بإنشاء بنوك حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها.

وفي عام 1587 م تم إنشاء أول بنك حكومي في البندقية باسم banco delja pizza dihialta ، وفي عام 1609م انشئ بنك أمستردام وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع لحساب مودع آخر، والتعامل في العملات وإجراء المقاصة بين الكمبيالات التجارية.

ومنذ بداية القرن الثامن عشر اخذ عدد البنوك يزداد تدريجيا وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد أو عائلات وكانت القوانين تقتضي بذلك حماية للمودعين وحتى يمكن الرجوع إلى الأموال الخاصة لأصحابها هذه البنوك في حالة إفلاسها وبهذا أخذت وظائف البنوك تتطور ويمكن تلخيصها في: قبول الودائع، وإقراض الأموال للغير، وخلق النقود.

ثم شاهد القرن التاسع عشر تعديلا في القوانين إنشاء البنوك بحيث سمحت بتكوين بنوك متخذة بشكل شركات مساهمة، ويرجع ذلك إلى انتشار آثار الثورة الصناعية في دول أوروبا، مما أدى إلى نمو الشركات. وقد تم تأسيس عدد من البنوك وفي خلال هذه الفترة تم تأسيس عدد من البنوك المتخصصة في الائتمان العقاري والزراعي والصناعي.

وبعد عدة تطورات أصبح البنك يعني المكان الذي توجد فيه المنضدة وتجري المتاجر بالنقود¹. ومن ثم فإن الشكل الأول والبدائي للبنوك التجارية هو الصراف الذي يتعامل ببيع وشراء العملات الأجنبية ومبادلتها بعملات وطنية حيث كان سابقا التعامل يتم بالنقود المعدنية التي تتطلب التأكد من وزنها وعيائها (درجة نقائها).

¹ محمود سحنون، الاقتصاد النقدي والمصرفي، بماء الدين للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2003 قسنطينة الجزائر ص 76.

إن نشأة البنوك برزت من خلال تطور نشاط الصارفية الذين كانوا يقبلون الودائع (معادن ثمينة) مقابل إيصالات أو شهادات إيداع بمبلغ الوديعة ويحصلون مقابل ذلك على عمولة وتدريباً لاحظ هؤلاء الصارفية ويحصلون أن هذه الإيصالات أخذت تلقي قبولاً عاماً في التداول وفاء البعض للالتزامات أي تلعب دور النقود في الوفاء بالالتزامات وأن أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب ودائعهم دفعة واحدة بل بنسب معينة أما باقي الودائع فتبقى مجمدة لدى الصراف ، لذلك فكر هذا الأخير في إقراضها ومن هنا أخذ البنك في شكله الأول يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين فبعد أن كان الغرض من عملية الإيداع هو حفظ المادة الثمينة من السرقة والضياع أصبح المودع يتطلع إلى الحصول على فائدة لذلك تطور نشاط البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة كذلك وتقديم القروض بناء على هذه الودائع لقاء فائدة كذلك وعائداً البنك يتمثل في الفرق بين الفائدة التي يتقاضاها على القروض والفائدة التي يدفعها لأصحاب الودائع ، انطلاقاً مما سبق نشأت البنوك التجارية فظهر أول بنك سنة 1587 م في البندقية ثم بنك أمستردام 1609 م ، وبعدها بدأت تنتشر البنوك في مختلف أنحاء العالم.¹

الفرع الثاني: تعريف البنوك التجارية

لقد تعددت واختلفت تعاريف البنوك التجارية بتعدد مناهج وتوجهات الكتاب :

- أ - وهي البنوك التي تتعامل بالائتمان وتسمى أحياناً ببنوك الودائع وأهم ما يميزها عن غيرها هو قبول الودائع تحت طلب والحسابات الجارية وينتج عن ذلك ما يسمى بخلف النقود.²
- ب - البنك التجاري هو المنشأة التي تقبل ديونها في تسوية الديون بين الأفراد والمؤسسات ومثال ذلك التعامل بالشيك.³
- ت - كذلك يعرف بأنه عبارة عن مؤسسة مالية لها القدرة دون غيرها من المؤسسات المالية والمصرفية الأخرى على التأثير في عرض النقود أو كمية وسائل الدفع من خلال إمكانياتها في خلق الائتمان المصرفي.⁴

¹ أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، بماء الدين للنشر والتوزيع 2000 الجزائر ص 5-6.

² جمال خريس، إيمان أبو خضر، عماد حضائنة. النقود والبنوك. دار الميسر للنشر والتوزيع والطباعة. الطبعة الأولى 2002، بيروت ص 83

³ خالد أمين بن عبد الله. العمليات المصرفية - الطرق المحاسبية الحديثة -، الأردن : دار وائل للنشر والتوزيع، 2000، ص: 12.

⁴ رمضان زياد سليم وجودة محفوظ أحمد. إدارة البنوك، ط (02)، الأردن : دار المسيرة، 1996، ص: 17.

ث - البنك التجاري هي تلك المؤسسة التي تقوم بمبادلة النقود الحاضرة بالودائع المصرفية، ومبادلة النقود المصرفية بالودائع الحاضرة، كما أن البنك التجاري يقوم بمبادلة الودائع بالكمبيالات والسندات الحكومية والتعهدات المضمونة من المؤسسات التجارية¹.

ج - كما يطلق على البنوك التجارية أحيانا اسم بنوك الودائع لأن أهم مواردها تتمثل في الأموال المودعة لديها، وهي عند إعادة إقراض هذه الأموال تكون قد تاجرت بما ليس لديها، وأهم ما يميزها في الوقت الحاضر هو أن البنوك العاملة مجتمعة تقدم قروضا تفوق قيمتها بكثير قيمة الأموال المودعة لديها².

ح - وكتعريف شامل للبنوك التجارية: هي مؤسسات مالية غير متخصصة تتعامل في الدين والائتمان، تعمل أساسا بتلقي الودائع القابلة للسحب أي تحت الطلب (قصيرة الأجل) وتقديم القروض، فهي تعتبر وسيط بين أولئك الذين لديهم فائض في الأموال وبين الذين يحتاجون لتلك الأموال.

* يقصد بها نوع من الوساطة المالية التي تمثل مهمتها الأساسية في تلقي الودائع الجارية للعائلات والمؤسسات وتتيح لها القدرة على إنشاء نوع خاص من النقود ومنح القروض
* البنك التجاري هو مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها بمعنى أن المصارف تعمل كأوعية تتجمع فيها الأموال والمدخرات ليعاد إقراضها عن طريق الاستثمار.

وتعتبر البنوك التجارية أقدم البنوك نشأة ومن ثم فهي تمثل الركيزة الأساسية للنظام المصرفي، وبعبارة أخرى إذ لم توجد في النظام المصرفي بنوك تجارية فلا يمكن القول بان هناك نظاما مصرفيا حقا ومع التطور الاقتصادي والاجتماعي الذي يشهده العالم الآن، أصبحت البنوك التجارية تقدم خدمات أكثر مما كانت تقدمه من قبل، باختصار لبعض هذه الخدمات بعد أهم السمات التجارية.

أما في الجزائر فقد عرفت المادة 114 من قانون النقد والقرض الصادر في 14 أفريل 1990 البنوك بما يلي " البنوك أشخاص معنويين مهمتها العادية والرئيسية إجراء العمليات الموصوفة في المواد من 110 إلى 113 من هذا القانون والتي تضم:

1 تلقي الأموال من الجمهور في شكل ودائع؛

¹ خليل سامي. النقود والبنوك، الكويت : شركة كاظم للنشر والترجمة والتوزيع، 1982، ص: 181-182.

² عبد الكريم، منصوري، محاولة قياس كفاءة البنوك التجارية باستخدام أسلوب التحليل التطبيقي للبيانات - DEA - دراسة حالة الجزائر، (رسالة ماجستير)، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة تلمسان، الجزائر، 2009/2010، ص9.

2 عمليات القرض؛

3 وضع وإدارة وسائل الدفع.

4 للعمليات على الأوراق التجارية؛

5 شراء وبيع العملات الأجنبية،

المطلب الثاني: أنواع وخصائص وأهداف البنوك التجارية وأهميتها

تكون البنوك في مجموعها حلقة تتفاعل داخلها شتى مجالات النشاط الاقتصادي، وكلما نما واتسع هذا النشاط زادت تبعاً لذلك حسابات البنوك وتعددت خدماتها، ويصبح من الأهمية بمكان الدور الذي تلعبه في التنمية الاقتصادية وفي تقدم الدول، حيث تقوم بتمويل الاقتصاد الوطني بتقديم القروض والسلفيات والتسهيلات الائتمانية المختلفة، معتمدة على مواردها الخارجية من الودائع وعلى موارد أخرى داخلية وذاتية تتمثل في رأس مالها واحتياطياتها ومخصصاتها وأرباحه

الفرع الأول: أنواع وخصائص البنوك التجارية

أولاً: خصائص البنوك التجارية:

يمكن دراسة خصائص البنوك التجارية تبعاً لعدة معايير: من حيث حجم البنك، من حيث السوق الذي يخدمه البنك، من حيث التنظيمات الإدارية المختلفة التي يتبناها البنك... إلخ¹.

وسنقوم بالتركيز على الخصائص التالية:²

1. الخاصية الأولى: تتأثر البنوك التجارية برقابة البنك المركزي ولا تؤثر عليه، يمارس البنك المركزي رقابته

على المصارف من خلال جهاز مكلف بذلك، في حين أن البنوك التجارية مجتمعة لا يمكنها أن

تمارس أية رقابة أو تأثير على البنك المركزي؛

2. الخاصية الثانية: تتعدد البنوك التجارية والبنك المركزي واحد، تتعدد البنوك التجارية وتتنوع تبعاً

لحاجات السوق الائتمانية في الوطن غير أن البنك المركزي يبقى واحداً، غير أن تعدد البنوك التجارية

في الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة لا يمنع من ملاحظة الاتجاه العام نحو التركيز وتحقيق نوع من

التفاهم والتحالفات الاستراتيجية، هذا التركيز من شأنه خلق وحدات مصرفية ضخمة قادرة على

¹ سويلم محمد. إدارة البنوك وبورصات الأوراق المالية، لبنان: الشركة العربية للنشر والتوزيع، 1992، ص: 87.

² سلمان أبو دياب. اقتصاديات النقود والبنوك، لبنان: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1996، ص: 110.

التمويل الواسع والسيطرة شبه الاحتكارية على أسواق النقد والمال، غير أن هذا التركيز لم يصل بعد إلى مرحلة تتصور فيها وجود بنك تجاري واحد في بلد ما.

3. الخاصية الثالثة: تختلف النقود المصرفية عن النقود القانونية، تختلف النقود المصرفية التي تصدرها البنوك

التجارية عن النقود القانونية التي يصدرها البنك المركزي، فالأولى غير نهائية، والثانية نهائية بقوة التشريع، وتتماثل النقود القانونية في قيمتها المطلقة بصرف النظر عن اختلاف الزمان والمكان، والنقود القانونية تخاطب كافة القطاعات أما النقود المصرفية فتخاطب القطاع الاقتصادي؛

4. الخاصية الرابعة: تسعى البنوك التجارية إلى الربح عكس البنك المركزي، تعتبر البنوك التجارية مشاريع

رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح بأقل تكلفة ممكنة وهي غالبا ما تكون

مملوكة من الأفراد أو الشركات، هذا الهدف مختلف تماما عن أهداف البنك المركزي والمتمثلة في

الإشراف، الرقابة والتوجيه وإصدار النقود القانونية وتنفيذ السياسة المالية العليا.

ثانياً: أنواع البنوك التجارية:

نشأت البنوك وتطورت لتلبية حاجات المجتمع من الخدمات البنكية المتعددة، ولذلك فقد تعددت

أشكال الهياكل البنكية وفقا لإشباع هذه الاحتياجات وبما يضمن تأديتها لمهامها ومسؤولياتها المالية

والاجتماعية، ومن أبرز التشكيلات الهيكلية البنكية ما يلي:

أولاً: البنك ذو المكتب الواحد (البنوك الفردية)

وهي مؤسسات صغيرة يملكها أفراد أو شركات أشخاص، ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة، وتتميز عن باقي أنواع البنوك بأنها تقصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصوصة، وغير ذلك من الأصول عالية السيولة والتي يمكن تحويلها إلى نقود في وقت قصير وبدون خسائر، والسبب في ذلك هو أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في قروض متوسطة أو طويلة الأجل بسبب صغر حجم مواردها، وتعتمد هذه البنوك في نشاطها على ما يتمتع به أصحابها أو مديروها من خبرات بنكية وما يحوزونه من ثقة المتعاملين ويقتصر هذا النوع من البنوك على الدول الرأسمالية.

وتشتهر الولايات المتحدة الأمريكية بهذا النوع من التشكيلات البنكية، ويعود السبب الرئيسي في نشوئها

وانتشارها إلى ما يلي:¹

¹ الحسيني فلاح حسن ومؤيد عبد الرحمن الدوري. إدارة البنوك-مدخل استراتيجي معاصر، ط (01)، الأردن: دار وائل للنشر، 2000، ص: 19.

1. يساعد على إدخال الآلات الحديثة وتنمية الإداريين فضلا عن إمكانية تحقيق التماثل والتناسق في اتخاذ القرارات وتحديد مستويات أسعار الفائدة؛
 2. يتصف باستقرار صافي الأرباح المتحققة مقارنة بالبنك ذو الفرع الواحد؛
 3. تمكن هذا النوع من التشكيلات من مواجهة الضغوط التنافسية التي قد يتعرض لها ضمن إطار البيئة المالية والبنكية مما يعزز من قدرته على بناء مركز تنافسي متميز.
- ثانياً: البنوك ذات الفروع
- وهي بنوك تتخذ غالبا شكل الشركات المساهمة كشكل قانوني، لها فروع متعددة تتولى تقديم خدماتها في أكثر من محل أو مكان أو مكتب واحد، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه، فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك.¹
- ويحقق هذا النوع من الهياكل التنظيمية المميزات الآتية:²
1. يتمكن من تجميع الموارد المالية وخاصة الودائع من مناطق متعددة ومن قطاعات اقتصادية مختلفة، وبالتالي فإنه يمكن توجيهها نحو فرص استثمارية متعددة؛
 2. يحقق التوزيع الجغرافي للقروض والاستثمارات التي تحقق استراتيجية التنوع مما يؤدي إلى تقليل مجمل المخاطر المالية والبنكية؛
 3. يحقق هذا النوع من الهياكل وفورات كبيرة في إدارة الاحتياطات الأولية خاصة في مجال مواجهة الالتزامات القانونية ومستويات السيولة النقدية الواجب الاحتفاظ بها على مستوى كل مكتب، حيث تمثل الأصول النقدية للبنوك مجموع ما تمتلكه فروعها؛
 4. يكون من السهولة بمكان تأسيس فرع لبنك قائم بدلا من تأسيس بنك جديد، وذلك من حيث الإجراءات الإدارية والقانونية ومن حيث القدرة في البدء بممارسة الأنشطة المالية البنكية؛
- ومن ناحية أخرى يسوق المعارضون عدد من الحجج للرد على ما تقدم، من أهمها ما يلي:³
1. من الممكن ألا يقدم الفرع جميع الخدمات البنكية التي يحتاجها الزبائن في المنطقة التي يخدمها؛
 2. الاستغلال الأمثل للموارد يمكن تحقيقه دون الحاجة لوجود فروع تابعة له؛

¹ محمد عبد الفتاح الصبري، إدارة البنوك، ط (01)، الأردن: دار المناهج، 2006، ص: 33.

² الحسيني فلاح حسن ومؤيد عبد الرحمن الدوري. مرجع سبق ذكره، ص: 18.

³ طارق طه. إدارة البنوك في بيئة العولمة والإنترنت، مصر: دار الفكر الجامعي، 2007، ص: 263.

3. لم تؤكد الدراسات الميدانية أن كثرة عدد الفروع يؤدي حتما إلى خفض التكاليف؛
4. ليس بالضرورة أن يؤدي إنشاء الفروع إلى إيجاد المناخ التنافسي؛
5. حتى لو أسهمت الفروع في تحقيق التنوع للبنك، فهي في المقابل تؤدي إلى تضخمه وبالتالي إلى تشتت جهوده وصعوبة التنسيق والإشراف على هذا الحجم الكبير من الفروع.

ثالثا: بنوك المجموعة

يتشابه هذا النوع من التشكيلات البنكية إلى حد كبير مع البنوك ذات الفروع المتعددة ولكنها تختلف عنها من حيث ملكيتها والتي تعود إلى شركة قابضة تتولى السيطرة على عملياتها الإدارية، كما أنها تتماثل كذلك من حيث المميزات حيث أنها تأخذ طابعا احتكاريا، إلا أن هذا النوع فيه بعض المساوئ يمكن إجمالها فيما يلي¹:

1. فقدان السيطرة المحلية على الفروع من حيث الإدارة واتخاذ القرارات؛
2. يحقق عمليات الاحتكار البنكي مما قد يتعرض إلى بعض التهديدات؛
3. يحافظ على هذا التشكيل القائم من الفروع وغالبا لا تسعى هذه المجموعة إلى تشكيل فروع إضافية أو بنوك جديدة؛

4. يتصف هذا التشكيل بتعقيد السيطرة الحكومية خاصة على البنوك مما يتطلب تشريع قوانين جديدة تنسجم وهذا التشكيل.

رابعا: بنوك السلاسل

وهي بنوك تمارس نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع نشأت نتيجة لنمو البنوك التجارية، وزيادة حجم نشاطها واتساع نطاق أعمالها، وتكون عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة.² ويتشابه هذا النوع من التشكيل مع بنوك المجموعة في العديد من الخصائص والمميزات إلا أن الاختلاف الجوهري بينهما هو من حيث ملكية السلسلة حيث تكون الملكية هنا بيد شخص طبيعي واحد أو عدة أشخاص طبيعيين وليس بيد شركة قابضة.

¹ الحسيني فلاح حسن ومؤيد عبد الرحمن الدوري. مرجع سبق ذكره، ص: 19.

² محمد عبد الفتاح الصبري. مرجع سبق ذكره، ص: 34.

خامسا: البنوك المراسلة

وهي البنوك التي نشأت استجابة لحاجة البنوك لنظام تحصيل الصكوك المسحوبة من قبل زبائنهم مع بنوك في مناطق جغرافية أخرى، وتقوم البنوك المراسلة بالوظائف الآتية¹.

1. مقاصة الصكوك وتسوية الحسابات والالتزامات المالية؛
2. تقديم الاستشارات بخصوص توظيف الموارد المالية في أنشطة استثمارية محددة؛
3. المشاركة مع بعض المؤسسات المالية في منح القروض وتقديم التسهيلات المالية؛
4. إعادة خصم بعض الأوراق التجارية؛

5. الاستفادة من المتخصصين ذوي الخبرات المالية والاقتصادية في هذه البنوك لتقديم خدمات مالية وبنكية متعددة ولجهات مختلفة.

سادسا: البنوك المحلية

وهي بنوك تغطي منطقة جغرافية محددة، قد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة، وتخضع هذه البنوك للقوانين الخاصة بالمنطقة التي تعمل بها كذلك فهي تتفاعل مع البيئة التي توجد بها وتعمل على تقديم الخدمات البنكية التي تناسبها².

الفرع الثاني: أهداف وأهمية البنوك التجارية

I) - أهداف البنوك التجارية

لعبت البنوك ومازالت تلعب دورا هاما في التطور الاقتصادي والاجتماعي كما أن هذا الدور يتبلور وتطور بدوره متأثرا بهذا التطور ولقد تعددت الكتابات التي تشرح وتفسر دور البنوك في التنمية الاقتصادية خاصة من منظور التمويل البنكي. وتقوم البنوك بأدوار رئيسية في عملية التنمية الاقتصادية في البلدان المختلفة، فمساهمة هذا القطاع تتمتع بروابط خلفية وأمامية قوية مع الوحدات الاقتصادية المختلفة تساهم في زيادة نمو هذه القطاعات وتطورها، فالبنوك تقوم بتجميع المدخرات وتوجيهها نحو قطاعات اقتصادية متنوعة لما لذلك من أثر واضح على التقليل من تعرض المدخرات لمخاطر مع الحفاظ على سيولتها، هذا بالإضافة إلى أن حصر مهمة الوساطة المالية في قطاع معين يزيد من مركزية تخصيص الموارد مما يعطي الفرصة للوحدات البنكية

¹ الحسيني فلاح حسن ومؤيد عبد الرحمن الدوري. مرجع سبق ذكره، ص: 19-20.

² محمد عبد الفتاح الصبري. مرجع سبق ذكره، ص: 35.

في توجيه المدخرات من القطاعات بطيئة النمو إلى القطاعات سريعة النمو لما لذلك من أثر واضح على زيادة الكفاءة في استخدام مدخرات الاقتصاد، ولعل أهم مدخل اقتصادي يقوم القطاع البنكي بعرضه هو الائتمان، وعلى الرغم من تركيز نشاط البنوك على تقديم الائتمان للنشاطات التجارية إلا أن هذه البنوك تستطيع منح الائتمان للقطاعات الأخرى فالحدود الفاصلة بين أسواق الائتمان غير ملزمة في معظم البلدان، بمعنى أن الوحدات المالية المختلفة تستطيع أن تنوع أعمالها بين الأسواق المختلفة.

هذا ونلاحظ أن البنوك التجارية قد ازدادت أهميتها في ثلاث محاور رئيسية هي:¹

أولاً: دورها النشط والفعال في الدول النامية وقدرتها على تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية في هذه الدول؛

ثانياً: خروجها عن النشاط التقليدي وقيامها بأدوار ومهام حديثة؛

ثالثاً: دورها في خدمة التجارة الدولية عن طريق شبكة فروعها ومراسيلها المنتشرة عبر القارات، عن طريق:

1. جذب وتجميع المدخرات وتوجيهها نحو الاستثمارات المفيدة التي تعمل على زيادة الإنتاج المحلي؛
2. قيامها بالاستثمار المباشر رغم جميع الخدمات والتسهيلات المقدمة للقطاع الخاص من قبل الحكومات والبنوك فإن الأفراد لا يزالون يترددون في الاستثمار خوفاً من الخسارة؛
3. قيامها بدور بارز في الأسواق المالية بإنشاء أقسام متخصصة للأوراق المالية ولوحظ أنها توسعت بشكل واضح في هذا المجال من حيث:

أ. قيامها بدور الوسيط للزبائن في السوق المالي في شراء وبيع الأوراق المالية وتحصيل الأرباح الناتجة مقابل عمولة معينة؛

ب. شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها في السوق المالي؛

4. تقديم خدمات جديدة للزبائن، ومن الخدمات البنكية الحديثة التي تقدمها البنوك التجارية في الوقت

الحاضر: بيع وشراء الشيكات السياحية، بطاقة الاعتماد، تأجير الصناديق الحديدية، البنك الآلي

وخدمات الكمبيوتر؛

اتساع نشاطها في تطوير خدمة التجارة الدولية، كالاتمادات المستندية وبوصلات التحصيل والحوالات

وأسعار العملات، وغيرها.

II) - أهمية البنوك التجارية

¹ العصار رشاد والحلي رياض، النقود والبنوك، عمان (الأردن): دار صفاء للنشر والتوزيع: 2000، ص: 72-73.

تؤدي المصارف دوراً هاماً في الاقتصاديات المختلفة من خلال الوظائف التي تقوم بها، وتتمثل هذه الأهمية فيما يلي:¹

- أولاً: إن الائتمان الذي تمنحه المصارف يوفر وسيلة التبادل؛
- ثانياً: إن المصارف بتوفيرها للائتمان تسهم في زيادة الاستثمار الذي يوفر القدرة الإنتاجية في الاقتصاد من خلال إقامة مشروعات جديدة أو توسيع المشروعات القائمة؛
- ثالثاً: إن المصارف ومن خلال الائتمان الذي توفره للمتعاملين معها، تسمح بزيادة الإنتاج لا اعتماداً على الإمكانية التي يتيحها الاستثمار بزيادة القدرة الإنتاجية في الاقتصاد فحسب، وإنما كذلك من خلال توفير التمويل عن طريق الائتمان هذا لشراء متطلبات تشغيل الطاقات الإنتاجية للمشروعات القائمة؛
- رابعاً: إن المصارف ومن خلال الائتمان الذي تمنحه لفئات المجتمع المختلفة تتيح زيادة الاستهلاك، وبحيث تساعد الأفراد من خلال القروض الممنوحة لهم الحصول وعلى استهلاك إضافي يحقق لهم منفعة عالية وبالذات عندما تكون دخولهم منخفضة؛
- خامساً: إن المصارف من خلال الذي تقوم بمنحه يمكن أن تساعد على زيادة استخدام الموارد عن طريق إسهامها نتيجة لذلك في زيادة الاستثمار، وزيادة الإنتاج وزيادة الاستهلاك الذي يشجع على زيادة الإنتاج وبالذات الموارد العاطلة؛
- سادساً: إن المصارف ومن خلال الائتمان الذي تقوم بتوفيره يمكن أن تدفع باتجاه تحقيق التخصيص الكفء للموارد؛
- سابعاً: إن المصارف يمكن أن تساهم في توزيع الموارد المالية من خلال الائتمان الذي تمنحه بين مختلف المجالات والنشاطات الاقتصادية بما يضمن التخصيص والتوزيع الكفء لهذه الموارد؛
- ثامناً: إن المصارف من خلال عملها في تجميع الموارد يمكن أن تساهم وبدرجة مهمة في الحد من تجريد الموارد المالية عن طريق الاكتناز الذي يمثل اقتطاع جزء من الدخل عن دورة الدخل ولفترة ممتدة من الزمن؛
- تاسعاً: إن المصارف ومن خلال تجميعها للموارد عن طريق الودائع، وتعبئتها وتوفيرها لمستخدميها من خلال الائتمان تسمح بالانتفاع من الموارد العاطلة مؤقتاً للأفراد أو للجهات المختلفة، ومنها المشروعات والتي تتضمن نشاطاتهم تحقق مثل هذه الموارد المالية العاطلة مؤقتاً.

¹ فليح حسن خلف. البنوك الإسلامية، ط (01)، الأردن: عالم الكتب الحديث، 2006، ص: 58-66.

المطلب الثالث: طبيعة عمل ووظائف البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي

إن البنوك التجارية هي مؤسسات انتمائية تتعامل بالائتمان قصير الأجل وتتلقى ودائع جارية في الغالب ولكن البنك التجاري لكي يجلب أكبر قدر ممكن من المتعاملين الاقتصاديين (أفراد - مؤسسات) يوفر الكثير من الخدمات المصرفية بما يتجاوب واحتياجاتهم فهؤلاء المتعاملين يبحثون عن جهة آمنة وموثوق بها لإيداع أموالهم والحفاظ عليها واستغلالها عند الحاجة وكذلك يبحثون عن مصدر يمكنهم من الوفاء بالتزاماتهم ويوفر لهم ما أمكن من موارد مالية لتأمين احتياجاتهم.¹

الفرع الأول: طبيعة عمل ووظائف البنوك التجارية

I : (طبيعة العمل

إن الطبيعة المصرفية تتمثل في الحصول على الأموال من السوق ثم إعادة توظيفها في السوق نفسه، فالمصرف هنا يتاجر بأموال الغير وهذا معناه أن الموارد الخاصة (رأس المال الخاص + الاحتياطات + الأرباح المتراكمة) تمثل نسبة صغيرة من المجموع الكلي لموارد البنوك، وتترتب على هذه الحقيقة الهامة نتيجتان:²

أولاً): الحرص: فالمصرف المؤتمن على أموال الغير أي المودعين الذين وضعوا ثقتهم فيه وأودعوه أموالهم، هذا الحرص يتمثل في الضمانات التي يطلبها المصرف عند إقراضه الأموال للآخرين، فهو يسعى لضمان استعادة ما أقرضه أي مال الغير الذي لابد أن يطلبوه يوماً ما؛

ثانياً): السيولة: أي مبدأ وجوب توفر السيولة الكافية لدى المصارف لمواجهة طلبات السحب الآنية (الفورية) من قبل الزبائن المودعين، فهذه المصارف بحكم الواقع الملزمة بدفع جزء مهم من متطلباتها عند الطلب ونقداً.

فالعمل المصرفي إذ يستند على الثقة في التعامل ما بين المصرف وأحاب الودائع وكذلك ما بين المصرف وطالبي القروض كما أن على المصرف أن يعتمد على مبدأ الموائمة بين عمليات الإقراض وحجم الودائع بحيث يحتفظ بحجم مناسب من السيولة المقابلة لالتزاماته وخاصة تجاه السحب للودائع وكذا الطلب على القروض.³

تتميز الأعمال المصرفية بعدة سمات وهي على النحو التالي:¹

¹ أبو عتروس عبد الحق. الوجيز في البنوك التجارية بماء الدين للنشر والتوزيع 2000 م قسنطينة الجزائر ص 15-16-17.

² القزويني شاكر. محاضرات في اقتصاد البنوك، ط (04)، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2003، ص 28-29.

³ الحسيني فلاح حسن والدوري مؤيد عبد الرحمن. إدارة البنوك-مدخل استراتيجي معاصر، ط (01)، الأردن: دار وائل للنشر، 2000، ص: 66.

1. إنها متنوعة وليست محصورة في عمل فني، مالي واقتصادي، فهي مرتبطة لجميع الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية الأخرى بالدولة؛
2. إنها تعتبر صناعة حيث يتوفر فيها كل متطلبات وعناصر أي نشاط إنتاجي؛
3. إن الطلب على الكثير من الأعمال المصرفية يتصف بصفة التكرار؛
4. إنها تدل على درجة التطور المصرفي والمالي والوفاء الاقتصادي في المجتمع لأن العمل المصرفي أصبح يتدخل في كل مجالات الاقتصاد، الإنتاج والخدمات؛
5. صعوبة التمييز في العملية المصرفية فهي تتصف بقدر كبير من التشابه والنمطية².

1- وظائف البنوك التجارية

1 -الوظائف التقليدية:

أ -تلقّي أو قبول الودائع:

من مختلف الجهات والودائع أنواع منها.

- أ-1- ودائع جارية: وهي تلك الودائع التي يستطيع أصحابها سحبها دون سابق إنذار.
 - أ-2- ودائع لأجل: وهي تلك الودائع التي لا يستطيع أصحابها السحب منها إلا بعد انقضاء المدة المحددة والمتفق عليها مسبقا بين البنك والمودع.
 - أ-3- ودائع بإخطار: وفيها يخطر بنكه برغبته في السحب بعد مدة زمنية متفق عليها.
 - أ-4- ودائع التوفير: وهي تلك الودائع التي تشبه الودائع الجارية من حيث عملية من حيث عملية السحب أي يمكن سحبها دون سابق اندار وإن أخذت على شكل حسابات التوفير فيمكن القول إنها تفتح للأفراد والمؤسسات لتشجيعهم على الادخار مقابل فائدة معينة تدفع للمودع وفي أوقات معينة متفق عليها مسبقا .
- ب- تقلّص القروض:

البنوك التجارية تقدم قروضا لاحتاجيها وهي على نوعين:

¹ حنفي عبد الغفار وأبو قحف عبد السلام. الإدارة الحديثة في البنوك التجارية والسياسات المصرفية -تحليل القوائم المالية للجوانب التنظيمية للبنوك في مصر ولبنان-، مصر: مكتب الدار العربية للكتاب، 2000، ص: 347.

² حداد شفيق ونظام سويدان. أساسيات التسويق، ط (01)، الأردن: دار حامد للنشر والتوزيع، 1998، ص: 191.

ب-1 قروض بدون ضمان: تمنح للمتعاملين الرئيسيين مع البنك كونه متأكد من مركزهم المالي لأنه في الأصل البنك التجاري لا يقدم قروضا بدون ضمان.

ب-2 قروض بضمانات مختلفة: ويمكن ذكر منها ما يلي:

- قرض بضمان السلع مختلفة

- قروض بضمان أوراق مالية

كلاهما لتجنب خطر عدم التسديد حيث يلجأ البنك لمنح القروض بضمان حقيقي أي يستولي على الأصل المعين للتعويض ويستخلص منه مقدار دينه فإن زاد عن قيمته (قيمة القرض) أرجعها له.

ب-3 قروض بضمان شخصي: فيه يتدخل شخص آخر خلال المقترض ويتعهد بالسداد في حالة عجز المقترض عن التسديد وكما خطة بالنسبة للقروض بضمانات المختلفة في حالة نقص قيمة الأصل عن قيمة الدين فإن البنك يشترك مع الدائنين الآخرين للحصول على أموالهم من الأصول الأخرى غير المرهونة.

2 الوظائف الحديثة

أ - إدارة أعمال وممتلكات العملاء وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية؛

ب - تمويل الإسكان الشخصي من خلال الإقراض العقاري؛

ت - المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية؛

ث - تقديم خدمات استشارية للمتعاملين.

3- بعض الوظائف الأخرى

- تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح إتمادات مستنديه وتشتمل على إتمادات للاستيراد وأخرى للتصدير ويحقق البنك التجاري أرباحه بصفة خاصة بمقدار الفرق بين الفوائد التي يودعها المودعين وتلك التي يتحملها المقترضين والعمولات والأجور التي يحصلها البنك مقابل تقديم الخدمات لعملائه¹.

- قيام البنك بتحصيل مستحقات عملائه من مصادرها المختلفة سواء كانت هذه المستحقات شبكات أو كميات أو سندات أنية مستحقة لصاحبها أو أسهم كذلك يدفع ديونهم لمستحقه.

¹ دوال بدر الدين، رؤوف عبد الله، القروض البنكية (شهادة ليسانس كلية علوم اقتصادية وعلوم التسيير تخصص مالية جامعة الجزائر. 2003 ص

24، خلد أمين عبد الله، العمليات المصرفية، الإسكندرية، مصر، دار وائل للنشر، 2000، ط 2 ص 15.

- قيام البنك بتجميع مدخرات العملاء بشكل ودائع ادخار أو صندوق التوفير وإعطائهم فوائد منها ثم استثمار هذه المدخرات في شراء السندات.
- قيام البنك بالتعامل في الأوراق المالية على اختلاف أنواعها سواء لمصلحة عملائه أو لمصلحته الشخصية استبدال البنك للعمليات الأجنبية بالعملة الوطنية والعكس لصالح العملاء.
- تأجير البنك خزائن صغيرة لعملائها يحتفظون فيها بمنقولاتهم الغالية من مجوهرات أوراق مالية نقود وغيرها.
- إدارة الأعمال وممتلكات العملاء وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية لهم من خلال دائرة مختصة.

الفرع الثاني: أهداف البنوك التجارية

يمثل البنك التجارية أهمية كبيرة في الاقتصاد تختلف حسب الوظائف التي يؤديها وقد أشار البعض أن أهداف البنوك التجارية تنقسم إلى ما يلي: ¹

1 أهداف عامة:

وهي تلك الأهداف التي تتعلق بالسياسة العامة للبنك مثل تحقيق نمو في حجم ربحية البنك بمعدلات أكبر من المنافسين في السوق المصرفية.

2 - أهداف وظيفة

وهي تلك الأهداف التي تتعلق بالنواحي التنفيذية مثل الأهداف التي تتعلق بعلاقات البنك مع العملاء واختيار العمالة وغيرها...

كما يرى البعض الآخر أن أهداف البنك التجاري تنطلق من السمات التالية:

- 1- الربحية: يتكون الجانب الأكبر من مصروفات البنك من تكاليف ثابتة تتمثل في الفوائد على الودائع، وهذا يعني وفقا لفكرة الرفع المالي أن أرباح تلك البنوك أكثر تأثير بالتغيير في اردتها ذلك بالمقارنة مع مؤسسات الأعمال الأخرى لذا يقال أن البنوك التجارية تعد من أكثر المؤسسات الأعمال تعرضا لأثار الرفع المالي فإذا ما زادت إيرادات البنك بنسبة معينة ترتب على ذلك زيادة الأرباح بنسبة أكبر على العكس من ذلك اذا انخفضت الإيرادات بنسبة معينة انخفضت الأرباح بنسبة أكبر بل قد تتحول أرباح البنك إلى خسائر، وهذا يقتضي من إدارة البنك ضرورة السعي بزيادة الإيرادات وتجنب حدوث انخفاض فيها. وإذا كان للاعتماد على الودائع- كمورد رئيسي لموارد البنك المالية بعض الجوانب السلبية نتيجة التزام البنك بدفع فائدة عليها سواء

¹ الطاهر عبد الله، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، مركز الزيد للنشر، 2006، ص. 120 .

حقوق أرباح أو لم يحقق، فإن للاعتماد على الودائع ميزة هامة، فالعائد الذي يحققه البنك على استثماراته عادة ما يقل عن العائد الذي يطلبه ملاك، ومن ثم إذا اعتمد البنك على أموال الملكية في تمويل استثماراته، فسوف يقلل أبوابه من اليوم الأول، بل وربما لا يفتح أبوابه على الإطلاق، أما الاعتماد على الودائع كمصدر رئيسي لتمويل الاستثمارات فيحقق البنك حافة صافي الفوائد التي تتمثل في الفرق بين الأرباح المتولدة عن الاستثمار تلك الودائع وبين الفوائد المدفوعة عليها، وبالطبع يذهب هذا الفرق إلى ملاك البنك، مما يجعل العائد الذي يحصلون عليه أكبر بكثير من العائد على الاستثمار، هذا ويطلق أحيانا على حافة صافي الفوائد بعائد الرفع المالي أو عائد المتاجرة بالملكية، أي العائد الناجم عن الاعتماد على أموال الغير في تمويل الاستثمارات.

2- السيولة: تتمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية في ودائع تستحق عند الطلب، ومن ثم يكون البنك مستعدا للوفاء بها في أي لحظة وتعد السيولة من أهم الأهداف التي يتميز بها البنك التجاري عن المنشآت الأخرى، ففي الوقت الذي تستطيع فيه هذه المنشآت تأجيل سداد ما عليها من مستحقات ولو لبعض الوقت، فإن مجرد إشاعة عن عدم توفر سيولة كافية لدى البنك كفيلة بان تزعزع ثقة المودعين، ويدفعهم فجأة لسحب وودائعهم، مما قد يعرض البنك للإفلاس.

3- الأمان: يتسم رأس مال البنك التجاري بأنه صغير نسبيا، إذا لا تزيد نسبته إلى صافي الأصول عن 10 % عادة، وهذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين، الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فإذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تلتهم جزء من أموال المودعين، والنتيجة هي إفلاس البنك لذلك يسعى البنك دائما لكسب ثقة المودعين وهو يحرس كامل الحرس على أموالهم بما يمليه المنطق والقانون، أي أخذ مطالب بإعادة الحق إلى أهله. حيث يعبر عن هذا الحرس بضمانات يطلبها عن إقراضه للآخرين.¹

4- النمو: يصل البنك إلى هدف النمو من خلال تعظيم أرقام نشاط الإقراض والإيرادات المتولدة عنه والتي لا تتم إلا بجهد إنمائي منظم ومكثف يراعي شروط الإقراض الجيد واستقطاب عملاء متميزين والتقييم المستمر لأداء ولسياسات البنوك المنافسة بالسوق، حيث يكون على عاتق إدارة البنك تحقيق التوازن في نمو البنك يتناسب مع حجم موارده، والفرص التسويقية المتاحة أمامه، ودرجة العائد الممكن تحقيقه ودرجة المخاطرة المصاحبة.

¹ زياد رمضان، إدارة البنوك، دار البداية للنشر، طبعة: 2008، ص 256

وتفرض السمات المشار إليها ثلاث أهداف تتهدي بها إدارة البنك التجاري، يتمثل الهدف الأول في تحقيق من خلال زيادة الإيرادات طالما إن الجانب الأكبر من التكاليف هو من النوع Profitability أقصى ربحية الثابت وأن انخفاض في الإيرادات كفيل بان يصاحبه انخفاض أكبر في الأرباح، أما الهدف الثاني فيتمثل لما لذلك من تأثير على ثقة المودعين فيه، وأخيراً Liquidity في تجنب التعرض لنقص شديد في السيولة على أساس رأس مال Safety يتمثل الهدف الثالث في تحقيق أكبر قدر ممكن من الائتمان للمودعين صغير ولا يكفي لتحقيق الحماية المنشودة لهم، هذا ومن المتوقع أن تؤثر الأهداف الثلاثة (الربحية - السيولة - الأمان) على تشكيل السياسات الرئيسية التي تحكم الأنشطة المصرفية ويمكن ذكرها فيما يلي:

- جذب الودائع.

- تقديم القروض.

- الاستثمار في الأوراق المالية.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية

ليس هناك شكل تنظيمي موحد للبنوك التجارية، وإنما تختلف باختلاف مزيج الخدمات التي يقدمها البنك، بالإضافة إلى أن حجم البنك يؤثر على شكل التنظيم الذي يتخذه، ويمكن تصوره الإدارات التي يتضمنها، وكذلك الوظائف التي يقوم بها كل قسم داخل هذه الإدارات.

نظراً لتعدد وتنوع النشاط المصرفي وتعدد وتنوع العمليات التي يقوم بها البنك التجاري، فالأمر يتطلب وضع هيكل تنظيمي للبنك ليحدد خطوط السلطة والمسؤولية وتقسيم الأعمال حسب طبيعتها لمجموعات متشابهة في وحدة إدارية مستقلة.

أولاً: كيف يتم تنظيم البنوك التجارية:¹

يتم تنظيم البنوك التجارية وفقاً لأحد الأسس التالية:

2 - يقوم تنظيم البنوك التجارية على أساس مصارف مفردة منتشرة في كافة أنحاء البلاد.

3 - القيام على نظام بنوك ذات فروع منتشرة، من أجل المرونة في تأدية الخدمات

وفسح فرصة أكبر أمامه لاختيار الأزمات المحلية وتوسيع قاعدة عمله وخفض

تكاليفه الثابتة والكلية.

¹ أ.د. محمد ناصر، إدارة المؤسسات الخدمية، منشورات جامعة دمشق، عام 2007.

ثانياً: الأسس الرئيسية لتنظيم البنوك التجارية داخلياً:

التنظيم هو تحديد المسؤوليات والسلطات والعلاقات بين الأشخاص في الجهد الجماعي بغية تحديد الأهداف والوصول إليها بأبسط الجهود وأقل التكاليف. لكن رغم ذلك فإن لكل بنك نظامه الخاص الذي يعمل بموجبه، ويختلف به عن غيره تبعاً ل:

- 1) حجم هذا البنك
 - 2) حجم التعامل معه
 - 3) نوع الأعمال التي يقوم بها.
 - 4) عدد الموظفين العاملين فيه.
 - 5) طريقة تسجيله للقيود المصرفية.
 - 6) نوع الخدمات التي يقدمها البنك.
 - 7) الأغراض التي يبتغيها من أعماله الخاصة به
- ثالثاً: الأقسام الداخلية للبنك التجاري¹

تقسم حسب الوظائف والخدمات التي تقدمها للعملاء فما هو مرتبط ارتباطاً مباشراً بالعملاء تسمى بالأقسام الفنية للبنك أما الأقسام الإدارية فهي التي تنظم عمليات الأقسام الفنية وتراقبها وتمسك حساباتها وتسجل إجماليات القيود المحاسبية.

أولاً: الأقسام الفنية:

وهي التي يؤدي البنك من خلالها عمله ونشاطه اليومي إزاء العملاء وهي:

1. الأقسام الخاصة بالحسابات الجارية وحسابات الودائع لأجل وحسابات التوفير.
2. قسم الأوراق التجارية: والذي يقوم بتحصيل قيم هذه الأوراق (الكمبيالات) نيابة عن العملاء أو قبول خصمها، والاحتفاظ بها لحين الاستحقاق مقابل حصول البنك على فائدة معينة.
3. قسم الأوراق المالية: ويهتم بالتعامل بالأسهم والسندات في سوق الأوراق المالية بيعاً أو شراءً باسم البنك أو بالوكالة عن العملاء أو غيرها.
4. قسم الخزينة.

¹ د. عبد الإله نعمة جعفر، محاسبة المنشأة المالية، دار جنين، عام 1996.

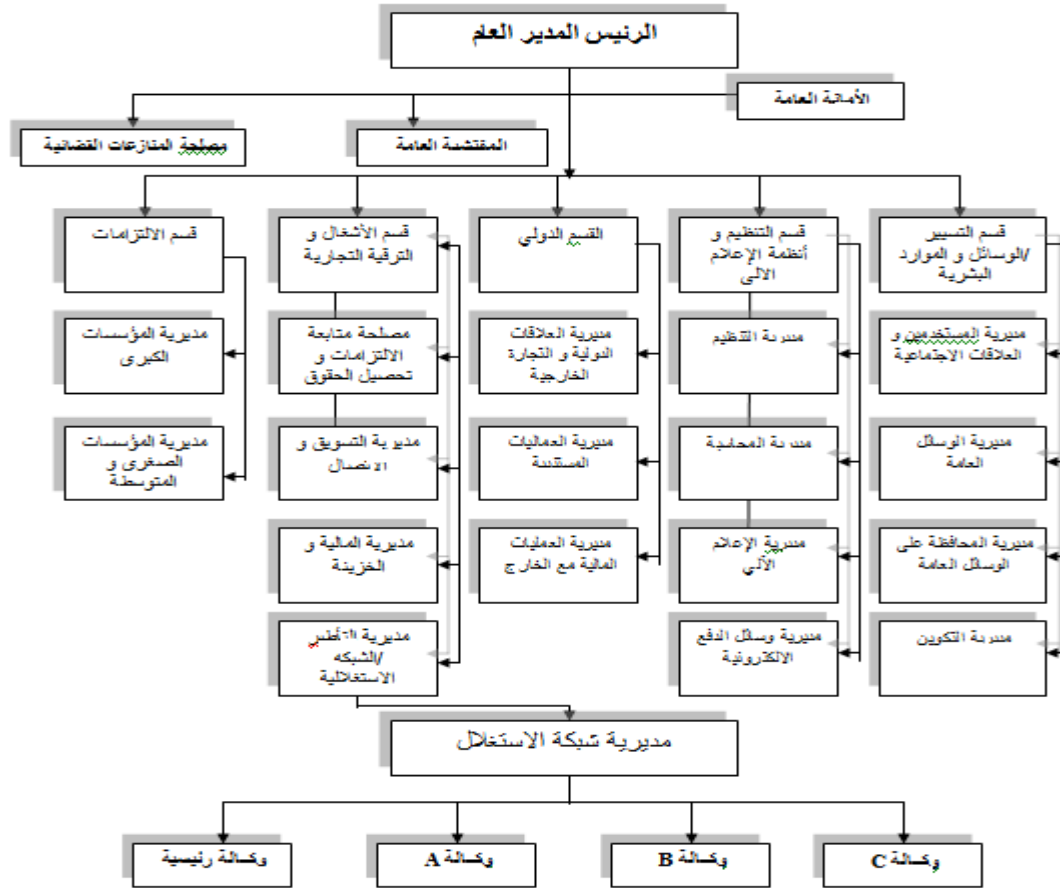
5. قسم الاعتمادات المستندية.
 6. قسم الحوالات والعمليات الخارجية.
 7. قسم المقاصة.
 8. قسم الكفالات.
 9. قسم تأجير الخزائن.
- ثانياً: الأقسام الإدارية
- وهي الأقسام المسؤولة عن تنظيم سير العمل في البنك وتحدد مسؤولياته التنظيمية وفقاً للهيكل التنظيمي المقرر للبنك والذي يحدد الصلاحيات والمسؤوليات لجميع أقسام المصرف كوحدة تنظيمية واحدة.
- وتتضمن الإدارة العامة للبنك ما يلي:

1. الشؤون الإدارية.
2. الشؤون القانونية.
3. لتحقيق والتفتيش.
4. لشؤون المالية.
5. المحاسبة العامة (المالية).
6. قسم الديوان.
7. العلاقات الخارجية.
8. الدراسات والأبحاث والمتابعة.
9. شؤون الفروع.
10. التسهيلات الائتمانية.
11. العلاقات العامة.
12. شؤون الموظفين.
13. الحاسب الآلي.
14. التصوير.
15. المشتريات واللوازم.

ونظراً لتعدد وتنوع النشاط المصرفي وتعدد وتنوع العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية فالأمر يتطلب وضع هيكل تنظيمي للبنك ليحدد خطوط السلطة والمسؤولية وتقسيم الأعمال حسب طبيعتها لمجموعات متشابهة في وحدة إدارية مستقلة. ونظراً لكون النشاط المصرفي يتركز في الفروع فيمكن عرض الهيكل التنظيمي كما في الشكل التالي:

مدير الفرع		
القسم القانوني		
قسم المراجعة		
نائب مدير الفرع	نائب مدير الفرع للشؤون	نائب مدير الفرع
للتسهيلات	المالية والإدارية	للمعاملات المصرفية
قسم التسهيلات	قسم شؤون الموظفين	قسم الصندوق
قسم شؤون	قسم الخدمات الإدارية	قسم خدمات العملاء
قسم الكمبيوتر	قسم الخدمات التقليدية	المتابعة
قسم القروض	قسم الرقابة المالية	قسم الحوالات

الشكل رقم (01) الهيكل التنظيمي لفرع بنك تجاري رئيسي



رابعاً: العوامل المؤثرة في الهيكل التنظيمي للبنوك

- 1) طبيعة السوق التي يخدمها البنك التجاري: (الاحتياجات المالية للمجتمع).
 - 2) حجم السوق التي يخدمها البنك: يسعى البنك لتحقيق النجاح المنشود باجتذاب الموارد والعمل على توظيفها بشكل ربح عن طريق التوسع في حجم أصوله وقروضه.
 - 3) التشريعات المصرفية: يضع البنك المركزي قواعد تحكم مدى إمكانية البنك التجاري على فتح الوحدات المصرفية.
 - 4) التشريعات والنظم الخاصة بالدولة.
- المخاطر التي يتعرض لها البنك التجاري:

أ- مخاطر الائتمان والاستثمار:

وهي المخاطر المتعلقة بعدم استجابة العملاء برد القروض في تواريخ استحقاقها بالرغم من قيام المصرف بإجراءات تحصيل واعية بالإضافة إلى مخاطر تدهور قيمة الاستثمارات أو محفظة الأوراق المالية بالرغم من تنوعها.

ب- مخاطر التصفية الإجبارية:

إن طلب المودعين لأموالهم قد يجبر المصرف على التصرف في تصفية بعض أصوله بخسارة.

ت- مخاطر السرقة والاختلاس:

تقييم ربحية البنك التجاري¹:

لغرض قياس ربحية البنك التجاري وتقييمها تتاح أمام الإدارة المصرفية مجموعة كبيرة من المؤشرات المالية تعوض المخاطرة، أو أنها تضمن تعظيم الثروة أو تعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد، وأكثر هذه المؤشرات شيوعاً في تحليل الأداء المصرفي ما يلي:

1 معدل العائد على حق الملكية.

2 معدل العائد على الموجودات.

3 -نسبة هامش الربح.

4 معدل منفعة الموجودات.

أولاً- معدل العائد على حق الملكية هو من المؤشرات المالية المهمة في تقييم الربحية وقياس هذا المؤشر كفاءة إدارة المصرف في استغلال أموال المصرف المملوكة وقدرة هذه الأموال على توليد الربح.

يحسب معدل العائد على حق الملكية وفق المعادلة التالية:

$$\text{معدل العائد على حق الملكية} = \frac{\text{الربح صافي}}{\text{الملكية حق}}$$

¹ د. حمزة محمود الزبيدي، إدارة المصارف (استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان)، مؤسسة الوراق، عام 2000. ص 155

لكن إذا ما تضمنت حقوق الملكية أرباح محتجزة عن العام الذي يحسب عنه ذلك المعدل فيفترض تكيف مكونات حق الملكية وإعادة صياغة المعدل وفق ما يلي:

$$\text{معدل العائد على حق الملكية} = \frac{\text{الربح صافي}}{\text{السنة عن المداولة الأرباح}}$$

$$\text{حق الملكية} + \frac{2}{1} \text{ الأرباح المحتجزة} + \frac{2}{1}$$

ثانيا- معدل العائد على الموجودات (معدل العائد على الاستثمار)
من أكثر المؤشرات في تقييم ربحية المصارف، هو معدل العائد على الموجودات أو معدل العائد على الاستثمار ويحسب وفق العلاقة التالية:

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = \frac{\text{المستحقات الفوائد + الضريبة قبل الربح صافي}}{\text{الموجودات إجمالي}}$$

ثالثا- نسبة هامش الربح:

تعكس هذه النسبة فاعلية العمليات التشغيلية وكفاءتها والمنطق انه كلما زادت نسبة الهامش تحسن الأداء التشغيلي لإدارة المصرف والعكس صحيح.
ويحسب نسبة هامش الربح وفق المعادلة التالية:

$$\text{هامش الربح} = \frac{\text{الربح صافي}}{\text{الإيرادات إجمالي}}$$

رابعا- منفعة الموجودات:

يتماثل مفهوم منفعة الموجودات مع معدل دوران الموجودات في منشآت الأعمال الأخرى، ويفيد حساب منفعة الموجودات في تقييم أداء المصرف من ناحية الربحية حيث لا تكفي نسبة هامش الربح منفردة في تقييم ربحية المصرف وبالتالي مستوى الأداء الاقتصادي

تحسب منفعة الموجودات وفق العلاقة النسبية التالية:

$$\text{منفعة الموجودات} = \frac{\text{ف المصير إيرادات}}{\text{الموجودات}}$$

* ويمكننا القول بالاعتماد على ما سبق بأن:

معدل العائد على الاستثمار (الموجودات) = نسبة همش الربح X

$$\text{منفعة الموجودات} = \frac{\text{الربح صافي}}{\text{الإيرادات إجمالي}} \times \frac{\text{الإيرادات إجمالي}}{\text{الموجودات}}$$

تقييم السيولة:

إن السيولة هي متغير معارض للربحية لكن كيف يتم تحديد تقييم سيولة المصرف؟¹

1) نسبة السيولة القانونية: تعد هذه النسبة من أهم المؤشرات المالية لدراسة وتحليل وتقييم سيولة المصرف

وبالتالي قدرته على الوفاء بالتزاماته تجاه المودعين وتحسب وفق العلاقة التالية:

$$\text{نسبة السيولة} = \frac{\text{سائلة والشبه السائلة الموجودات قيمة}}{\text{المصرف ودائع مقدار}}$$

وعادة ما يحدد البنك المركزي مقدار هذه السيولة والتي تلتزم المصارف التجارية عادة بتحقيقها إضافة إلى أن البنك المركزي يتدخل في تحديد الموجودات السائلة والشبه سائلة والتي تبعد البنك التجاري عن احتمال العسر المالي.

2) معامل السيولة: وهو من المؤشرات المهمة لتقييم سيولة المصرف ويحسب وفق العلاقة التالية:

$$\text{معامل السيولة} = \frac{\text{سائلة والشبه السائلة الموجودات}}{\text{الموجودات}}$$

3) معامل اليسر: وهو من المؤشرات الهامة في تقييم السيولة للمصرف ويحسب وفق المعادلة التالية:

¹ د. حمزة محمود الزبيدي، إدارة المصارف (استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان)، مؤسسة الوراق، عام 2000. ص 235

$$\frac{\text{الاستثمارات قيمة}}{\text{للر جودات قيمة}} = \text{معامل اليسر}$$

4) معامل حق الملكية إلى مجموع الودائع: ويحسب وفق العلاقة الآتية:

$$\frac{\text{الملكية حق}}{\text{الودائع}} = \text{معامل حق الملكية إلى مجموع الودائع}$$

ويقصد هنا بحق الملكية رأس المال مضافاً إليه احتياطي الأرباح أما الودائع فهي مجموع كل الإيداعات وبغض النظر عن نوعها سواء كانت ودائع جارية أو لأجل أو ودائع توفير.

المبحث الثاني: ماهية التصدير

من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة منذ زمن طويل هو التصدير وذلك بالنظر الى الدور الذي كان يلعبه في جلب الثروة حيث برزت أهم أفكار التجارين في هذا المجال ثم تلتها مدارس متعددة أعطت له أهمية كبيرة على غرار المدرسة الكلاسيكية التي هي الأخرى قدمت عدة إسهامات للسعي وراء تطوير نشاط التصدير في العالم باتخاذ عدة سياسات واستراتيجيات تناسب واقع وإمكانيات الدول وهذا ما عملت به العديد من الدول النامية من خلال تجارها بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستغلال الميزة النسبية المحلية.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأنواعه

يعتبر التصدير من أهم العناصر الفعالة في عملية النمو الاقتصادي كما أن يعتبر أحد المقاييس المعتمدة في التنافس الخارجي وهو وسيلة للحصول على العملة الصعبة وسوف نتطرق إلى تعريف التصدير (كفرع أول) وذكر أنواعه (كفرع ثاني)

الفرع الأول: مفهوم التصدير

التصدير بصفة عامة هو الطلب الفعلي الأجنبي على المنتجات المحلية سواء أكانت هذه المنتجات من السلع أم الخدمات. وبذلك فإن التصدير هو اجتياز السلع الوطنية إلى خارج حدود الدولة سواء كانت هذه

الحدود طبيعية أم حكومية. ويقصد بالحدود الطبيعية حدود الدولة الإدارية والدولية مع الدول الأخرى المجاورة لها. في حين يقصد بالحدود الحكومية الحدود الجمركية لمناطق الحرة فقط دون الحدود الإدارية والدولية لها.¹ وبذلك يعتبر تصديرا سلعيا كل سلعة وطنية بطبيعتها أي منتجة في الداخل يتم إخراجها من البلاد عبر دوائرها الجمركية. ويعتبر في حكم السلع الوطنية السلع الأجنبية المعاد تصديرها، كما يعتبر في حكم الخروج للسلعة للعالم الخارجي خروجها إلى المناطق والأسواق الحرة التابعة لدولة.

وهناك عدة مفاهيم للتصدير منها يرى التصدير القدرة على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار وفرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها. وحتى نستطيع تحقيق ذلك لا بدّ من أن ننتج سلع منافسة سعراً وجودة -لأن التصدير أصبح الآن قضية حياة أو موت وأن استمرار جهود التنمية رهن بزيادة قدرتنا على التصدير لأسواق العالم الخارجي وتلك هي أخطر التحديات التي تواجه أي دولة.

1-تعريف التصدير على المستوى الوطني: هو عملية يتم فيها تصريف فائض (اقتصادي إلى دولة أخرى التي لم تستطع إنتاج وتلبية حاجات مواطنيها) .²

2-تعريف التصدير على المستوى الدولي: هو وسيلة من خلالها يتم تحقيق الرفاهية) وكذلك اقتحام الأسواق الخارجية وخلق علاقة جيدة بين البلدان الأخرى) .

3-تعريف التصدير حسب قانون الجمارك: يعتبر عملية مرور سلعة أو خدمة من دولة ما إلى دولة أخرى كما أيضا يمكن تعريفه بأنه عملية يتم تحويل السلع أو الخدمات) بصفة نهائية من طرف الأعوان المقيمين إلى الأعوان الغير مقيمين) .³

الفرع الثاني: أنواع التصدير

للدخول في الأسواق المحلية والخارجية هناك ثلاثة أنواع من التصدير وهي:

¹ دراسات قانونية واقتصادية، بحوث اقتصادية " التصدير " على الموقع: <https://sites.google.com/site/alkhlasa/1/altsdyr/mfhw-maltsdyr>

² قندوزي حنان، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، السنة الجامعية، 2007/2008، ص 9.

³ الفياض ياسمين، ترقية التجارة الخارجية خارج مجال المحروقات حالة Algex، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2009/2010، ص 09.

أ - التصدير المباشر: المؤسسة هي التي تقوم بشكل مباشر بالتفاوض مع المتعاملين الاقتصاديين من أجل التصدير إلى الأسواق الأجنبية .

ولهذا النوع من التصدير مجموعة من المزايا وأهمها نجد:

المراقبة المباشرة لعملية التصدير وتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح لأن الشركة لا تقسم أرباحها مع الوسطاء، وجود علاقة مباشرة بين المؤسسة والزبائن إلى جانب هذه المزايا نجد أن لهذه العملية عيوب وأهمها أن المصدر يواجه عدة مخاطر.

ب - التصدير غير المباشر: يلجأ المصدر إلى الوسطاء للقيام بعملية التصدير، وهذه الطريقة تكون شائعة بين الشركات الحديثة العهد، حيث تقوم بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، فهي تتضمن أقل استثمار وأقل مخاطر، فالعديد من المصدرين يستخدمون هذه الإستراتيجية حالة عدم رغبة المصدر أو المنتج توسيع أعماله المختصرة على السوق المحلية وتحمل مخاطر إضافية، كذلك في حالة قلة خبرة المصدرين في المجال التصديري، وعدم ضمان الطلب على السلعة في الأسواق الخارجية.¹

ج- التصدير عن طريق الوكيل: تستعمل هذه الطريقة بكثرة ويمثلها شخص أو فريق في البلاد التي تصدر لها منتجاتها أو وكيلًا يتلقى أجرة من طرف المؤسسة.²

د- التصدير عن طريق مؤسسة: المؤسسة تستخدم خبرة ووسائل مؤسسة مجانية لتسويق منتجاتها، ويتم تسويق منتجات المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة التي لا تتوفر فيها الوسائل الأساسية اللازمة للبيع في الخارج وذلك من خلال مؤسسة التي لديها خبرة وسمعة في الأسواق الدولية واحتوائها على وسائل كافية لأداء عملية التصدير.³

المطلب الثاني: أهمية وأهداف ودوافع التصدير وملامحه

الفرع الأول: أهمية التصدير

يعكس الواقع الميداني للتنمية في عدة مجالات مدى اتساع الفجوة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية الامر الذي ادى الى زيادة الاهتمام الواسع بالتصدير في الفكر الاقتصادي، وخاصة ما تعلق منه بعملية التنمية الاقتصادية للدول النامية التي عرف ميزان مدفوعاتها اختلالات واضحة وعدم توازن مستمر مع زيادة ملحوظة

¹ قندوزي حنان، مرجع سابق، ص 34.

² الفياض ياسمين، مرجع سابق، ص 10.

³ . قندوزي حنان، مرجع سابق، ص 35.

في حجم المديونية الخارجية وزيادة في اعبائها، ما ادى الى ضعف قدرتها على الاستيراد بسبب سياساتها المنتهجة كالإقراض الخارجي وسياسة احوال الواردات...الخ.

ان عملية التصدير هي الخيار الامثل لهذه الدول من اجل توفير احتياجاتها من النقد الاجنبي وبشكل منتظم، وخاصة مع كون صادراتها من المواد الاولية لا تتميز بالاستمرارية والاستقرار، وهذا ما يحتم عليها. اعتماد نظام تصديري غير تقليدي ولا احادي.¹

يرى بعض المفكرون الاقتصاديون ان التصدير والنمو السريع للصادرات يعجلان وبشكل كبير من عملية النمو الاقتصادي، وهذا ايضا ما دلت عليه الدراسات التجريبية.

توفر عملية تنمية الصادرات الوسائل المساعدة على النمو بشكل أحسن وأسرع مما توفره سياسة احوال الواردات.

ونلمس اهمية التصدير للمنتجات الوطنية من خلال جملة من الاعتبارات:²

✓ التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج والا فان السوق المحلي المحدود سيكون حائلا دون استمرار هذا التوسع.

✓ التصدير هو المخرج الامثل لما تعانيه الكثير من المؤسسات من فائض في الانتاج والمخزون نظرا لمحدودية التسويق في السوق المحلي ومعوقاته.

✓ تزداد اهمية التصدير من ناحية ان معظم الاستثمارات المحلية تعتمد الى حد كبير على الاستيراد للمواد الخام والمعدات، ولذلك لا بد من قيام نظام تصدير للمنتجات لتعويض اثار تمويل بالعملات الاجنبية القابلة للتحويل.

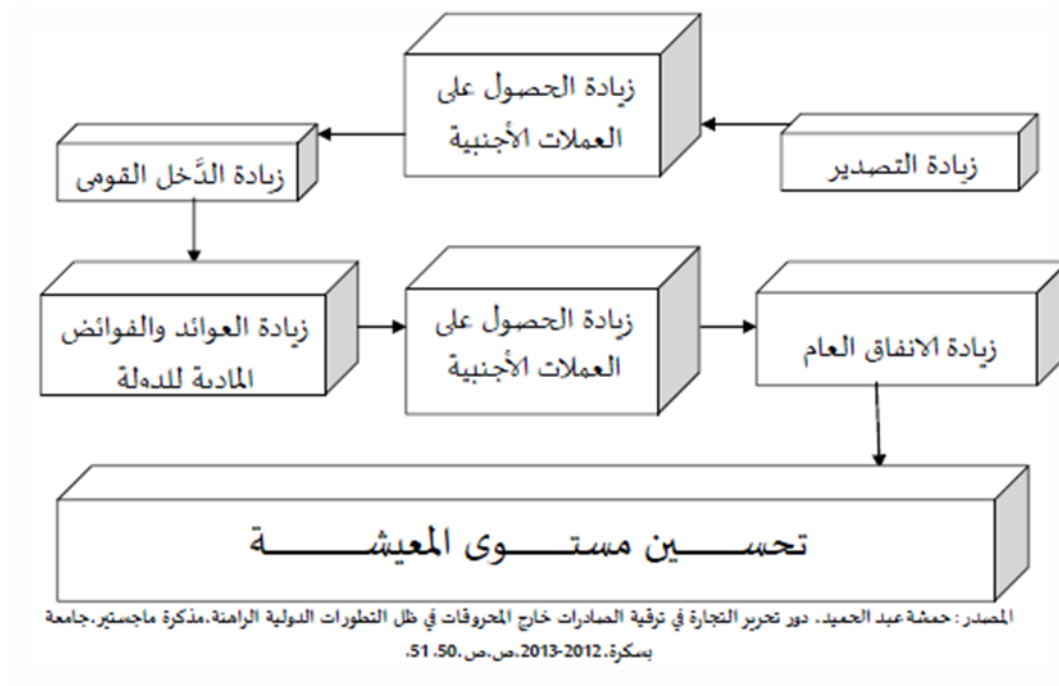
✓ مواجهة ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ومحاولاتها في الاستحواذ على الاسواق العالمية التصدير يزيد من تنوع الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري ويجلب العملات الاجنبية و يتيح فرص عمل جديدة للعمالة الوطنية وذلك من خلال تنويع الصادرات.

¹ بن جلول خالد، اثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2008/2009، ص. 98.

² نفس المرجع، ص ص 98-99.

سياسة التصدير تعتبر نموذجا ناجحا في دفع عجلة التنمية وهذا بالقياس على تجارب الدول الحديثة التصنيع في جنوب شرق اسيا وامريكا اللاتينية والتي تحولت من سياساتها في احلال الواردات والتحول الداخلي لتحقيق تنمية اقتصادية الى التصدير.

الشكل رقم (02): يوضح اهمية التصدير في مجال التنمية



الفرع الثاني: أهداف ودوافع التصدير وملائحه

أولاً: أهدافه

1- الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية التجارية وهي¹:

- تجاوز السوق الوطنية المشبعة - توزيع جغرافي للمخاطر - التكيف مع المنافسة

-التواجد في السوق الدولية

2- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي: هي:

- الزيادة في رقم الأعمال - رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية.

¹ ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 43.

- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة - تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.

3- الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج:

- تحسين قدرات الانتاج بالمؤسسة

- استغلال الامتيازات المتوفرة

- خفض الكلفة الانتاجية

- رفع من جهود البحث والتطوير

ثانيا: دوافع التصدير

نتطرق إلى أهم الدوافع المشجعة على التصدير والملامح التي تبين مدى نجاح عملية التصدير في أي دولة.

يمكن تلخيصها فيما يلي: ¹

* عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل أي أن إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النواة

الإستراتيجية لتنمية اشمل

* يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الإنتاجية.

* نمو الطلب في السوق الأجنبي وكذا ضعف التنافسية فيه، وهو عامل مهم لاقتحام السوق الخارجية

وهناك دوافع أخرى نابعة من داخل المؤسسة منها ²:

* عوامل تجارية: تتمثل في تشبع السوق، ركود السوق، موسمية السوق تخصص المؤسسة.

* عوامل مالية: تتمثل في البحث عن غلة الحجم واسترجاع الاستثمارات من خلال التوسع في المبيعات،

وتخفيض تكاليف الإنتاج وتخفيض الخطر من خلال التدويل والتواجد في عدة أسواق دولية.

* عوامل بيئية: تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الأجانب وتغير المحيط الدولي نتيجة إزالة القيود وكذلك

رغبة المسير في تدويل المؤسسة لامتلاكه الخبرة وحبه على تحمل المخاطر.

* يمنح الدفاع عن جود المؤسسة ومواجهة المنافسة الأجنبية حيث المؤسسات تخشى من فقدان الأسواق

الخارجية التي تتعامل معها فهي تسعى دوما للاحتفاظ على هذه الأسواق عن طريق التصدير.

* عالمية الطلب على منتوجات المؤسسة وبالتالي تقوم المؤسسة بتلبية هذه الطلبات في الوقت المناسب

¹ توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، القاهرة، دار النهضة العربية، 1997، ص 376.

² لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد إستراتيجية غزو الأسواق، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تونس 2007، ص 150.

ثالثا: أهم ملامح النجاح في تنمية الصادرات:¹

قبل ذكرها نبرز أهم عوامل نجاح عملية التصدير:²

- الموارد المتاحة والجهاز لنجاح عملية التصدير

- طرق ومنهجية التسويق

- التزام الإدارة الواضح بعملية التصدير

- متطلبات جودة السلعة

.أما ملامح النجاح فهي:

* مدى التطور الفعلي للهيكल السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور قدر أكبر من التنوع.

* مدى التنوع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من

الأسواق الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية.

* مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات من سلع وخدمات تقليدية وجديدة

دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبيا.

* مدى استقرار وانتظام والتصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في

تلك الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها.

بالنظر لما تقدم، فإن البلد مجبر على التصدير بواسطة تنمية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على

التصدير خاصة في الطرف الراهن الذي يتميز بتداول كثيف للنشاطات الإنتاجية وكذا تفاقم حدة المنافسة

الدولية التي خلفتها الشركات المتعددة الجنسيات.

المطلب الثالث: إستراتيجية التصدير وإجراءاته

يعتبر التصدير الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة وبذلك يجب على المؤسسات المصدرة إتباع أفضل

الإستراتيجيات المتعلقة بالتصدير.

الفرع الأول: إستراتيجية التصدير وأنواعه

¹ فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، ط3، 1993، ص 219.

² محمد بن دليم القحطاني، كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق. العالمية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنعقد في تونس 2007، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص 139.

أولا : مفهوم إستراتيجية التصدير

إن مختلف المؤسسات قبل أن تقوم بالتصدير يفرض عليها إتباع أساليب معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي وذلك بالبحث عن أسواق لتصريف منتجاتها وذلك بمختلف الطرق الممكنة بحيث ستتطرق إلى توضيح ما المقصود بإستراتيجية التصدير؟

تعرف إستراتيجية التصدير بأنها "أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة".¹

كما تعرف بأنها "هي الطريقة الأبسط للدخول إلى السوق الخارجي حيث أن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين إلى آخر، وقد تقوم الشركة بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منتجاتها في بلدها الأم".²

ثانيا: أنواع إستراتيجية التصدير

تتمثل أنواع إستراتيجية التصدير فيما يلي:³

1- إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج:

تسعى المؤسسة في هذه الحالة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم ذلك من خلال:

- القيام بتحديد منتج أساسي للمؤسسة .
- القيام بتسويق المنتج في السوق المحلية وتعميمه وطنيا ثم دوليا.
- تكيف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.

- القيام بتعديل المنتج وتنميته بالطرق التقنية.

2- إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق :

يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

¹ إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المهورقات في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001-2002، ص 16.

² محمود جاسم محمد الصميدعي، إستراتيجيات التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2004، ص 289.

³ إيزام خالد، مرجع سبق ذكره، ص 16 .

الفرع الثاني: إجراءات التصدير

تتم إجراءات وخطوات التصدير باتخاذ مجموعة من القرارات للدخول الى الاسواق الخارجية حيث يقوم المصدر بتحديد الاسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الاخرى وذلك وفق مجموعة من الاجراءات أهمها:

1- اتخاذ القرار: ويتضمن ما يلي:

- البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية من البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تخرج في هذه الاسواق لأول مرة.
- ارسال عينات من السلع التصديرية الى الاسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة او عن طريق المكاتب الخارجية وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبين بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الاسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.
- القيام بالاستفسار منذ البداية عن اية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف او مواصفات الانتاج او كمية الانتاج او اية تحفظات اخرى.
- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية.

2- الاستراتيجية: تقوم الشركة ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن ايضا اجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقا لأهدافها. وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر ايضا بأعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها.

3- العقد: بناء على امكانيات الشركة واهدافها وبعد الانتهاء من مفاوضات (الشراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل اليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

4- اعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن اجمال هذه المستندات فيما يلي:

- اصدار الفاتورة الاولى: بعد استلام امر الشراء يقوم المصدر بأعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل اليه البضاعة، البلد المصدر اليها،

الكمية الصنف، السعر، القيمة الاجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة الى المستورد طالبا منه متابعة الاجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها. -قائمة التعبئة :وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن ارقام طرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود وأوزان القائمة والمصادقية.

-شهادة صحية :وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق على انها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر. -اذن الشحن :ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة امر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة للاستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة.¹

- اعداد المستندات النهائية :وهذه المستندات يتم اعدادها فور الانتهاء من اتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية واهم هذه المستندات ما يلي:

* بوليصة الشحن: وتعتبر بمثابة ايصال من قبطان الباخرة او الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك الباخرة يفقد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.

* الفاتورة التجارية: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة عنها الى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا الى المعلومات الواردة فيها .اما النسخة الاصلية فتقدم الى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصليا لغاية قبولها في بلد المستورد.

* مستندات ووثائق اخرى: اهمها قائمة التعبئة، شهادة المنشأ وشهادة معاينة واية مستندات اخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص.

* المتابعة والاتصال: ان مسؤولية المصدر قد تنتهي في ايصال البضاعة الى بلد المستورد وربما الى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا اخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

* الخطابات الختامية: بعد استلام المستورد لبضاعته وفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد اذنا بابتداء مرحلة عمل جديدة.²

¹ جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، الطبعة الاولى، 2012، ص 191-192.

² جاسم محمد، المرجع السابق، ص 193.

المبحث الثالث: التجارة الخارجية وطبيعة الأعمال الدولية.

إن الشيء المتفق عليه هو أن التجارة هي العمود الفقري للعلاقات الدولية لما توفره من مزايا، حيث عرفها الانسان منذ القدم وكان ذلك بأوجه مختلفة الزمن، وما أتى به من تطورات في الحياة.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية.

الفرع الأول: تعريف التجارة الخارجية

إن المقصود بالتجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الانتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.¹

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

تلعب التجارة الخارجية دورا مميذا في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح الأساسية للدولة والجوانب والمظهر والأشكال الأساسية لعلاقتها مع الدول الأخرى ويتمثل هذا الدور الهام للتجارة الخارجية في المجالات التالية:

1 - المجال الاقتصادي: تسعى التجارة الخارجية في المجال الاقتصادي إلى تحقيق التالي:

- تعتبر منفذا لتصريف فائض الإنتاج في حاجة السوق المحلية حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية استيعابه والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.
- تساعد في الحصول على المزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه.
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على المكاسب في صورة رأس مال أجنبي بلعب دورا في زيادة الاستثمار وبناء مصانع وإنشاء البنية خاصة في الدول النامية وبالتالي النهوض بالتنمية الاقتصادية.
- تعتبر مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية ولارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخول فيها وكذلك قدرتها على الإستزاد وانعكاس ذلك للأعلى صيد الدولة من العملات الأجنبية.

¹ حميدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000، ص13.

- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.

- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.¹

2 - المجال الاجتماعي

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي إلى تحقيق التالي:²

- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختبارات فيما يخص مجال الاستهلاك.
- تحقيق التغيرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغيير في البنية الاقتصادية.
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وشباع الحاجات.
- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية وبأسعار رخيصة نسبياً.
- التأثير المتزايد للتجارة الخارجية على حياتنا اليومية.

3- المجال السياسي

تسعى التجارة الخارجية في المجال السياسي إلى تحقيق مايلي:

- تعزيز البنية الأساسية الدفاعية في الدول من خلال استيراد أفضل وأحسن ما توصلت إليه العلوم والتكنولوجيا.
- إقامة العلاقات الدولية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحشود وتقصير المسافات فهي تحاول أن تجعل العلم بمثابة قرية كونية جديدة وبذلك تكون قد استفادت من التكنولوجيات الحديثة ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود.

الفرع الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية

توجد عدة أسباب لقيام التجارة الخارجية بين الدول نذكر منها:

¹ رشاد حصار وآخرون: التجارة الخارجية، دار المسنة النشر والتوزيع، عمان 2000، ص 16.
² عبد المطلب عبد الحميد: النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر الإسكندرية 2000، ص 373.

- عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي، يصعب تلبية احتياجات الدول كلمة من مواردها خاصة بعد تعدد حاجات الإنسان واختلافها وتباين إمكانيات الدول في توفير هذه الحاجيات بجانب تنوع رغبات الأفراد وأذواقهم، فنجد أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر السيارات الأمريكية الصنع ولكنها قد تستورد السيارات أيضا لمجرد وجود اذواق تميل إلى اقتناء السيارات الفرنسية أو الإيطالية أو اليابانية.
- المكاسب والمزايا التي تحقق من قيام التجارة الخارجية، تقوم الدولة بتصدير السلع ذات الوفرة النسبية واستيراد السلع ذات النشرة النسبية. الأمر الذي يحقق لها الواقع ميزتين في آن واحد أولهما: تصريف منتجاتها الزائدة عن احتياجات السوق المحلي وثانيهما: الحصول على سلع نستوردها من الخارج بأسعار تقل نسبيا عن تكلفة إنتاجها محليا.¹
- ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات.
- اختلاف تكاليف إنتاج السلع بين الدول المختلفة نظرا لاختلاف البيئة.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة إلى أخرى.
- الحصول على ارباح من التجارة الخارجية.
- رفع مستوى المعيشة.²

المطلب الثاني: السياسات التجارية والأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية.

الفرع الأول: السياسات التجارية

أولا: تعريف السياسة التجارية

يمكن تعريف السياسات التجارية على أنها مجموعة من القواعد والأساليب والأدوات والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الخارجية لتعليم العائد من التعامل مع باقي دول العالم، وفي إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة.³

¹ جربي محمد موسى، عريقات: مبادئ الاقتصاد، عمان، دار وائل للنشر والتوزيع، ط 1، 2006، ص 235.

² زينب حسين عوض الله: العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 48.

³ عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية على سبيل المشروع: تحليل جزئي، مجموعة النيل العربية، ط 1، مصر، 2003، ص 124.

وتعرف السياسة التجارية أيضا بأ نها: "مجموعة من الوسائل التي تلجأ إليها الدول للتدخل في تحارها الخارجية، ويقصد بها تحقيق أهداف محددة ومعينة أو موقف الدول نحو العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص المقيمون على أرضها مع الأشخاص المقيمون في الخارج.¹

كما تعرف بأنه ا "مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول .

وكذلك تعتبر السياسة التجارية أثناء تلك الإجراءات التي تتخذها أو القوانين التي تس لها الحكومة بغرض التأثير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على حجم التبادل التجاري بينها وبين غيرها من البلدان، أو التأثير على نوعية التبادل أو اتجاهاه.²

وعليه يمكن تعريف سياسة التجارة الخارجية على أنه ا مجموعة القرارات والإجراءات والتشريعات التي تتخذها أي دولة، وتس ن هذه التشريعات التنظيم العلاقات الاقتصادية والتجارية لأي دولة مع باقي دول العالم حيث أن السياسة التجارية شاملة لكل التبادل السلعي وخدمي وأسعار الصرف والاستثمار، وتتخذ هذه السياسات بهدف دفع أو إعاقاة استيراد أو تصدير السلع والخدمات .

ثانيا: أهداف سياسات التجارة الخارجية

إن تعليق سياسة تجارية من طرف أي دولة هو بالأساس من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف، ويمكن إبراز أهم هذه الأهداف فيما يلي:

1 - الأهداف الاقتصادية

تتمثل الأهداف الاقتصادية السياسة التجارة الخارجية في النقاط التالية:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: ويتم ذلك على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة

الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

- حماية الصناعة الناشئة والإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: وذلك من خلال الإجراءات التي تقوم بما

¹ محمد حاسم منصور التجارة الدولية، شام مران للنشر والتين الأردن: 2013، ص 125.

² يوسف سعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، تار دة سنة ونشر والتوزيع، حي، بجرثر، 2010، ص 70.

السلطات الغرض إعاقه حركة الاستيراد وحماية السوق المحلي والصناعة المحلية من المؤثرات الخارجية التي تضر بالإنتاج المحلي وخصوصا حماية الصناعة الناشئة من خلال توفير البيئة الحاضنة لنموها وتطورها، ومن بين هذه الإجراءات فرض أجور وتغقات تكمية مرتفعة على تقل وتخزين البضائع المستوردة، والمغالاة في تقدير قيمة الواردات بالإضافة إلى فرض رسوم على عملية التفتيش.¹

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق.
- زيادة مستوى التوظيف والحد من البطالة: وتلال يفرض قيود على السلع البديلة للواردات وللمحد منها

ومن ثم تشجيع توجيه الاستثمارات إلى أنشطة إنتاج السلع التحلية البديلة للواردات وبالتالي تعمل على توفير مزيد من فرص العمل في مثل هذه الأنشطة والصناعة البديلة للواردات، وهذا يسهم إيجابيا في الحد من مشكلة البطالة مع مراعاة أن تكون السلع البديلة للواردات غا مزايا تسمية أو لا تبتعد كثيرا عن ذلك.

- تحقيق التوازن الخارجي : فمن الأهداف العامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال أدوات السياسة التجارية في زيادة الصادرات والعمل على تخفيض الواردات لأن زيادة الواردات عن الصادرات يعني أن المستهلكين المحليين يستهلكون سلعا أجنبية أكبر من استهلاك الأجنبي على السلع المحلية، وهذا يعني وجود عجز في ميزان المدفوعات، ومن هنا يتم استخدام أدوات السياسة التجارية للقضاء على العجز في الميزان التجاري وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، أو ما يعرف بالتوازن الخارجي، وتحقيق التوازن الخارجي يعني العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادة التوازن.²

2 - الأهداف الاجتماعية

وتتمثل الأهداف الاجتماعية للسياسة التجارة الخارجية فبحماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع كما تهدف إلى إعادة توزيع الدخل الوسطي بين الفئات المختلفة للمجتمع والعمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول والسجائر .

¹ محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة: دار المنهل اللبناني، 2010، ط1، ص 297.

² متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات، دار الفكر للنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2011، ص ص 70-71.

من بين الأهداف السياسية والاستراتيجية لسياسة التجارة الخارجية العمل على توفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية أي توفير أكبر قدر من الاستقلال، كما تهدف أيضا إلى تأمين الاكتفاء الذاتي وخصوصا الأمن الغذائي والعمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصا في فترات الأزمات والحروب.¹

ثالثا: أدوات سياسة التجارة الخارجية

إن اتخاذ أي دولة لأي سياسة تجارية يعني بالأساس اعتماد مجموعة من الأدوات التي من شأنها أن تنظم تجارتها الخارجية والتي يمكن حصرها في النقاط التالية:

1 - الوسائل السريعة

وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، وتشمل ✓
الضرائب والرسوم الجمركية: هي عبارة عن حضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تعبر حدودها الوطنية سواء الواردات أو الصادرات، وتعتبر الرسوم الجمركية على الصادرات نادرة نسبيا، ولتلك قاعدة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم إتباعا وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري.²
ويمكن التمييز بين نوعين من الضرائب والرسوم الجمركية أوفى الرسوم الجمركية على أساس كيفية تقديرها ورسوم جمركية على أساس الهدف من فرضها:

أ - على أساس كيفية تقديرها: توجد على هذا الأساس أربعة رسوم جمركية والتي تتمثل في:

- الرسوم القيمية: تفرض على أساس تسبة مئوية من قيمة الواردات، حيث تعرض بنسبة ثابتة على جميع السلع المستوردة دون تمييزه.

- الرسوم النوعية: تفرض على أساس عدد أو وزن أو كيل السلعة المستوردة حيث يمكن ترجمة الرسم إلى قيمة.

¹ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 293.

² صبحي تاترس قريضة، محمد يونس، مقدمة في الاقتصاد: دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984، ص 413.

- الرسوم المركبة: تكون هذه الرسوم من الرسوم التوعوية والرسوم القيمة، حيث تفرض كسب مئوية على القيمة الإجمالية للسلعة المستوردة، وهي رسوم لغرض التمييز بين أنواع السلعة الواحدة.
- الرسوم الاسمية: وهدفها هو إبقاء أسعار السلع شه ثابتة، فإذا ارتفعت أسعار السلع في الأسواق الخارجية خفض الرسم، أما إذا انخفضت أنماها في الخارج رفع الرسم.
- ب - على أساس الهدف من فرضها: ونميز هنا بين نوعين من الرسوم وهي:¹
 - الرسوم المالية: تغرض بغرض توفير موارد مالية خزانة الدولة.
 - الرسوم الحمائية: تغرض بغرض الحد من المنافسة الخارجية.
- ✓ الإعانات: هي وسيلة تسعى من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلعة هليا ودوليا من خلال تقليل تكلفتها الحادية، بالتنسية للمنتج أخلى، بغرض تشجيعه على زيادة إنتاجها، وقد يتخذ شكل الإعانات إعفاءات ضريبية أو منحها مبالغ مباشرة لكي تصبح أسعارها أكثر قدرة على التنافس سواء في السوق المحلية أو الدولية.
- ✓ الإغراق: هو انتهاج الدولة تنظيما احتكاريا معينا السياسة تحمل التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، أي تتبع الدولة كافة الوسائل التي تؤدي إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة عما تباع به تلك المنتجات في الدولة المنتجة، فالدول التي تدعم صادراتها تنها دوليا بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها بيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مبرر كاف لها.
- ونميز بين ثلاثة حالات الإغراق هي:
 - الإغراق الطارئ: تلجأ إليه الدولة عندما يحصل فقالت لديها في سلعة معينة تقوم بتسويقها في الخارج بدلا من إتلافها وتحمل خسارة عالية.
 - الإغراق قصير الأجل: يتم بغية تحقيق أهداف محددة من قبل الدولة المصدرة مثل تخفيض الأسعار في الأسواق الخارجية بهدف المحافظة على الوضع التنافسي.

¹ عامل هد حشيش، معي محمود شباب مرجع سبق ذكره، ص 247.

- الإغراق الدائم أو المستمر: هو نوع من الإغراق يفترض وجود احتكار في السوق المحلية.
- ✓ تخفيض سعر الصرف: يقصد به كلى انخفاض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية، وتخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ورفعا للأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية.

2- الوسائل الكمية

يمكن حصرها في النقاط التالية:

- أ - نظام الحصص: يقصد به أنه تفرض قيود على الاستيراد ونادرا على التصدير خلال فترة زمنية معينة حيث تحدد الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو تصديرها، ومن بين الأسباب التي تدفع أي دولة الانتهاج نظام الحصص هو أن نظام الحصص سيسمح للصناعات الداخلية أن تتماشى وظروف السوق وتنسجم مع المعطيات الجديدة، وبالتالي تعادل من طرق انتهاجها وتنسجم مع ما هو مطلوب بالإضافة إلى أنه قد يكون نظام الحصص واضح من النظام سعري الذي قد يشوبه بعض الغموض.¹
- ب - تراخيص الاستيراد: يقصد بما أنه لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن من السلطة العامة، فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة في حدود اخصة المقررة في هذا الترخيص، وعادة ما يكمل نظام تراخيص الاستيراد نظام الحصص.

3 - الوسائل التنظيمية

- وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تحقق في داخله القيادات الدولية وتشمل ما يلي:
- أ - المعاهدات التجارية: وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى من خلال وزارتها الخارجية الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيميا عاما.
- ب - التكتلات الاقتصادية: تنشأ هذه التكتلات كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول.

¹ زينب حسن عوض الله الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا: دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص 306.

ت - اتفاقيات الدفع: تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتنقيد بتحويل عملاقا إلى عملات أجنبية، فهي تنظم كيفية أداء الديون والحقوق الناتجة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين وتتضمن كذلك تحديا. العملة والصرف.

ث للاتفاقيات التجارية: هي تعاقد في موجه أمور تفصيلية تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين، وقد يعقد الاتفاق التجاري على أساس معاهدة تجارية سابقة، ويتميز الاتفاق التجاري على المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث عادة ما يفصله سنة واحدة.

4 - وسائل المنع والحظر

المقصود وسائل المنع والحظر أن الدولة تحظر أو تمنع التعامل مع الخارج، ومن هنا تبين أن الخطر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على كليهما، وفي جميعها يعتبر الحظر أو للتع نظاما أو أداة للحماية بقدر ما يثير نظاما لإلغاء التبادل الدولي وخذا فهو يعتبر خطرا على التجارة الدولية. وتميز بين نوعين من وسائل المنع أو الحظر.

أ. الحظر الكلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج ومعنى ذلك أن الدولة تريد أن تحقق الاكتفاء الذاتي.

ب. الحظر الجزئي: هو أن تمنع الدولة التبادل التجاري بالنسبة لبعض الدول أو بعض السلع، وكثيرا ما تتبع هذه السياسة في أوقات الحروب إذ نجد الدول تمنع التعامل مع رعايا الدول المعادية.

الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية

إن انتقال السلعة من بلاد الأخر يتطلب تدخل عدة أطراف في العملية كوكالات العبور، مؤسسات النقل، الجمارك، شركات التأمين، البنوك... الخ قماهي الأطراف المسؤولة عن تغطية الأخطار؟ وما هو مجل تدخلها؟ يمكن حصر أهم الأخطار الناتجة عن الصفقة التجارية الدولية وكذا الأطراف المتدخلة في تغطيتها فيمايلي:

- خطر الصرف: تقوم البنوك بتوفير التغطية؛
- خطر الإخفاق في البحث عن الأسواق: يتمثل في عدم القدرة على إيجاد أو إختيار الأسواق المناسبة للمصدر أو المورد الملائم بالنسبة للمستورد، وتدخل شركات الضمان التجارة الدولية في تغطيته.

- خطر التصنيع: يتزامن مع إفلاس المشتري أو وقوع أحداث سياسية أو كوارث قبل إرسال البضاعة، وتتدخل مؤسسات الضمان في تغطية هذا الخطر عن طريق توفير الضمانات بالمساهمة في الخسائر الناتجة عن تكاليف صنع الطلبية.
- خطر إرسال وإتلاف السلعة: تتم تغطيته بالاتفاق على استعمال صيغة من الصيغ عقود البيع الدولية، مع تغلية إضافية من طرف مؤسسات الضمان.
- خطر عدم الدفع: تقوم البنوك باستعمال عدة طرق للدفع (تقنيات، وسائل، أنقلمة...).
- خطر عجز ميزانية المؤسسات: تتدخل البنوك في تمويل عمليات التجارة الدولية.

المطلب الثالث: الأعمال الدولية

الفرع الأول: تعريف الأعمال الدولية

الأعمال الدولية في كل نشاط اقتصادي مالي منتظم يقود المؤسسات الحكومية (العامة) أو الخاصة إلى ما وراء الحدود الوطنية بتنا من تحقيق أهداف واستراتيجيات محددة، وتنقسم الأعمال الدولية إلى قسمين رئيسيين يتمثلان في التجارة الدولية والاستثمار الدولي. نتحدث عن التجارة الدولية عندما تقوم شركة بعملية الإستيراد والتصدير، بينما نتحدث عن الإستثمار الدولي (الأجسي) حين تقوم الشركة بتحويل مواردها إلى خارج بلادها الأصلي للقيام بنشاط اقتصادي في البلد المضيف، وبالتالي فيمكننا اعتبار أن الأعمال الدولية في عملية التوسع في النشاط الإقتصادي الحالي إلى بلدان أخرى، يبحث فيها مسيرو الشركات عن فرص مناسبة الأعمال جديدة في بلدان أخرى.¹

هناك من يترجم مصطلح international business بادارة الأعمال الدولية، وتعرف إدارة الأعمال الدولية كمايلي:²

إدارة الأعمال الدولية في إدارة الأنشطة التي تتعدى الحدود القومية ". تتضمن إدارة الأعمال الدولية، العمليات التي تنشأ وتنفذ خارج حدود الدولة لتحقيق أهداف أفراد ومنظمات "

الفرع الثاني: مقارنة بين الأعمال المحلية والدولية

¹ Mondialisation vers une nouvelle Europe, traduction, business international Andrew Harrisont de la ledition anglaise par simeon fon gang preface de Christian aubin, de back university, Bracles: 24, p3233

² طاهر مرسى عيسى، إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، الطبعة الثانية، ص 13-14.

يخلف المحيط الذي تمارس فيه المؤسسات نشاطها بين داخل الوطن وخارجه، فمسير الشركة أو مسؤول التجارة الدولية الذي يمارس نشاطه خارج الوطن يواجه صعوبات و أخطار أصعب و ذلك الحالة عدم التأكد السائدة في البلد المضيف و الناتجة عن الاختلافات في واقع السياسة، الإقتصاد القوانين و الثقافة السادة للبلاد الأصلي للشركة عن تلاك السائدة في البلد المضيف لها، فعدم مراعاة الحساسيات الثقافية للبلاد الأجسى مثلا، قد يؤدي إلى نزاعات من الصعب تسويتها، الأمر الذي يؤدي إلى التأثير على تكاليف، أداء و أرباح الشركة، لذلك فعلى الشركات التي تمارس نشاطها دوليا تغيير و تكيف ممارساتها التجارية من بلاد الأخر. وتمثل أهم الاختلافات بين الأعمال الدولية والمحلية فيمايلي:

- اختلاف القيم الثقافية، الفكرية والدينية للبلاد المضيف للشركة عن بلادها الأصلي، معب عليها إحترام هذه الحساسيات وتجنب اثارها.
- اختلاف المحيط القانوني (التشريعي) من بلاد الأخر يؤثر على عمل وأداء المؤسسة، فالقوانين قاد تكون معقدة، بيروقراطية وتطبيقها يستغرق وقتا كبيرا ما يجعلها محل نزاع ونقاش في أغلب الأحيان بين الحكومة المحلية والشركة الأجنبية، وهذه القوانين قال تعمل على إلغاء المشروع الإستثماري أو إيقافه تماما، الأمر الذي يحتم على هذه الشركات الإطلاع المسبق على هذه القوانين .
- اختلاف أذواق وثقافات المستهلكين تحتم على الشركة الأجنبية إنتهاج استراتيجيات للشراء، الإنتاج، والبيع لتخفيض التكاليف والحفاظ على قيمة المؤسسة، فحين المنتجات العالمية النمطية تحتاج إلى تعديل لجلب الزبون كتغيير اسم المنتج بلغة البلد المضيف، أو تغيير تعبئته حتى لا يظهر أن له أعراضا خفية.
- تخصيص عوامل الإنتاج يختلف من بلد لأخر وبأنواع مختلفة يختم على الشركة الأجنبية تطبيق استراتيجيات للإنتاج والتوزيع منسجمة كما ونوعا مع موارد البلد المضيف.

الفرع الثالث: أنواع أنشطة الأعمال الدولية

كما ذكرنا في تعريف الأعمال الدولية، فإنها تنقسم إلى قسمين يتمالان في التجارة الدولية والإستثمار الأجي (المقصود تا تو الإستثمار الأجنبي المباشر) إلا أن هذين النوعين ينقسمان بدورهما إلى عدة أنواع. وتمثل أهم أنواع أنشطة الأعمال الدولية في مايلي:¹

¹ عباس علي، إدارة الأعمال الدولية: الإطار العام، دار حامد، عمان، 2003، ص 38-42.

أولاً: عقد التصدير / عقد الوكالة (الإستيراد والتصدير المباشر وغير المباشر)

تقوم الشركة في عقد التصدير بالبيع مباشرة التجار الجملة والتحرئة في السوق الخارجي إلا أن هذه الطريقة غير متاحة في الكثير من الدول بالنظر إلى القوانين التي تشترط وجود وكيل علي للشركة الأجنبية العاملة في البلد المضيف، لذلان تفضل معظم الشركات الأجنبية والدولية الإعتماد على عقد الوكالة الممكن تعريفه بأنه: " اتفاقية يتم توقيعها بين طرفين، يكون فيها الطرف الأول هو المنتج أو المصدر إلى الطرف الثاني (الوكيل بيع أو عقد اتفاقيات بيع سلع أو خدمات الطرف الأول إلى طرف ثالث و هو المستهلك أو مستخدم السلعة أو الخدمة، ويتلقى الطرف الثاني عمولة متفق عليها حسب الكميات التي يبيعها "

ثانياً: الإستثمارات الصفقات المشتركة joint ventures

هي نوع من الأعمال الدولية تقوم بموجبهها شركة دولية بالمشاركة بحصة (أموال، معدات، خبرة فنية ...) مع شركة أو عدة شركات دولية لتنفيذ مشروع في بلد آخر، حيث تكون المشاركة في الأرباح، التكاليف، الإدارة... (حسب الإتفاق)، وبالتالي فهذه الشركات تجلب معها عدة منافع للبلد المضيف لكثقل التكنولوجيا، الخبرة الفنية والتقنية، ونقل المعارف العلمية.

ثالثاً: الترخيص - concession de licence – licensing

تستخدم الشركات المتعددة الجنسيات (ماحة الرخصة عقود الترخيص كأداة لدخول الأسواق الأجنبية، بينما تلجأ الشركات المتحصلة على الرخصة المستقبلية لها والتي عادة ما تكون أصغر وتريد التحول إلى شركة متعددة الجنسيات إلى هذه الطريقة لقلّة تكاليفها، قلة مخاطرها، إضافة إلى انتشار هذه الشركات الصغيرة إلى الحيرة أو المواد الكافية.

رابعاً: عقود تسليم المفتاح ks projects clé en main – turn key contracts

تنص عقود تسليم المفتاح عادة على تولي الشركة المتعددة الجنسيات مسؤولية إنشاء وتشغيل المشروع إلى غاية تسليم جميع مفاتيحه إلى مالك المشروع مقابل أجر متفق عليه. إلا أن العقد يمكن أن يشمل أعمالاً تتجاوز لحظة تسليم مفاتيح المشروع الجماعز للتشغيل كإبرام عقد إداري، عقد صيانة، أو تدريب المحليين ملاحظة أقسم بيعة مستعملة في هذا النوع من العقود فو صيغة " bot " (build, operate and transfer) أي صيغة: بناء المشروع، تشغيله وتحويله إلى مالكه.

خامساً: عقود التصنيع contrats ke fabrication – manufacturing contracts

هو عبارة عن اتفاق بين شركة متعددة الجنسيات مع شركة محلية في دولة أخرى على أن تقوم إحدى الشركتين بأسابيع السلعة نيابة عن الشركة الثانية، ويشمل الاتفاق غالباً وضع علامة إحدى الشركتين على المنتج قبل شحنها إلى الشركة الأخرى. عادة ما يتم عقد هذه الإتفاقيات بين شركة متعددة الجنسيات وشركة عامة أو خاصة في دولة نامية تكون فيها تكلفة الأيدي العاملة أو المواد الخام منخفضة، أو بسبب التسهيلات الواسعة التي تقدمها الدولة المضيفة للشركات الأجنبية، ومثال ذلك الشركات المادية التي تنتج أجهزة الكمبيوتر الحاسب شركة IBM الأمريكية.

خلاصة الفصل

من خلال دراستنا لهذا الفصل نستخلص أن للبنوك دورا هاما واساسيا في العمليات المصرفية، بحيث أنه يقبل الأموال ويقترضها، ويستفيد من ذلك ويقدم للمتعاملين تقنيات وطرق مختلفة، سواء طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل، حيث يقوم البنك المركزي بدور اساسي في الحفاظ على توازن الجهاز المصرفي، ومراقبة ومتابعة نشاطه، بالإضافة بالدور الذي تقوم به البنوك التجارية، بحيث أنها تمثل التجارة الخارجية بطرق ووسائل مختلفة. وتعتبر طذلك مؤسسات ائتمانية تسعى إلى تحقيق الربحية من خلال الأموال التي يقدمها لها مختلف الأعوان الاقتصاديين.

كما تعمل البنوك التجارية على مساعدة المؤسسات، من خلال التوجه نحو إستراتيجية التصدير، والدخول إلى الأسواق الأجنبية وجعل منتجاتها تنافس المنتوجات العالمية، والسماح للمتعاملين بإختيار أفضل الطرق، التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية، والتي تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم، والقيام بعملية التبادل التجاري، ولكي تتم هذه الوساطة بين المتعاملين، حيث يجب على البنوك التجارية التدخل لإتمام هذه العملية، باعتبارها الركيزة الأساسية للتجارة الخارجية.

الفصل الثاني

أساليب وطرق التمويل البنكي للتجارة

الخارجية

تمهيد

يعتبر التمويل عنصراً أساسياً لتحقيق الأهداف المسطرة لكل سياسة اقتصادية، فبدون المال والوسائل النقدية لا يمكن الحصول على مستلزمات الإنتاج التي تتحول من رأسمال نقدي إلى رأسمال منتج ولذلك على المؤسسة اختيار وسائل التمويل والدفع في التجارة الخارجية أساساً مهماً في نجاح الصفقات التجارية ولكل منها مميزات الخاصة من حيث المدة، السرعة، الضمان، التكلفة والقبول التجاري.

المبحث الأول: ماهية التمويل والرقابة البنكية لعمليات التمويل

المطلب الأول: التمويل في المؤسسة

الفرع الأول: مفهوم التمويل

إن وظيفة التمويل تعتبر من أهم وظائف المؤسسات المالية حيث أنها تقدم لذوي العجز المالي قروضا تفك بها ضيقها، وبذلك تزيد في حركة النشاط الاقتصادي وكما أن المؤسسة القائمة بالمشروع لابد لها من القيام بدراسة مالية للمشروع وتقدير مبلغ الاحتياج وكيفية الحصول عليه، وقد تعددت تعاريف التمويل والتي نذكر منها:

يعرف التمويل على أنه "البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال واختيار وتقسيم تلك الطرائق والحصول على الميزج الأفضل بينهما بشكل يناسب كمية ونوعية احتياجات المؤسسة.¹

كذلك يعرف على أنه "توفير الأموال «السيولة النقدية» من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك.²

كما يعرف " مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة، وتحديد الميزج التمويلي الأمثل من مصادر التمويل المقترضة الأموال المملوكة من أجل تغطية استثمارات المؤسسة.³

من خلال هذه التعاريف يمكن استخلاص أن التمويل هو توفير حجم من الأموال اللازمة للقيام بالمشروع الاقتصادية وتطويرها في الوقت المناسب حسب حاجة المؤسسة ويكون ذلك إما داخليا أو خارجيا.

الفرع الثاني: أهمية التمويل

يعتبر التمويل الدورة الدموية في المؤسسة حيث يجب أن تضح الأموال بدقة في القنوات المختلفة حتى تحقق الأهداف التشغيلية والإستراتيجية المسطرة من قبل المؤسسة.

إن المؤسسة تحتاج إلى مصادر التمويل المختلفة خلال المراحل الإنتاجية المختلفة التي تمر بها، وهذا ما سوف نقوم بإيضاحه في النقاط التالية:⁴

1- مرحلة تمويل عملية الاستثمار:

¹ محمد العربي ساكر، محاضرات في تمويل التنمية الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة الجزائر، 2006، ص، 14.

² المرجع السابق، ص، 15.

³ حمزة الشخي، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 1998، ص، 20.

⁴ ميثم صاحب عحام، نظرية التمويل، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص ص، 31، 32، 33.

وتأتي هذه المرحلة بعد الحصول على رأس المال النقدي حيث يتم إنفاقه من أجل تكوين رأس المال الثابت المتمثل في المباني والآلات والمعدات وغيرها من السلع المعمرة، إضافة إلى تكوين رأس مال عامل والمتمثل في المواد الخام وقطع الغيار ومختلف المواد الموجودة في المخازن.

2- مرحلة تمويل الإنتاج:

وتتمثل هذه المرحلة في استغلال الأموال التي تخصص لموجهة النفقات التي تتعلق أساساً بتشغيل الطاقة الإنتاجية ويتم في هذه المرحلة خلط ومزج لعناصر الإنتاج المختلفة، حيث يمزج رأس المال الثابت مع رأس المال العامل بالإضافة إلى ما تحتاجه هذه المرحلة من قوى عاملة وهذا بهدف إنتاج سلع وخدمات. وخلال هذه المرحلة يتم استهلاك كميات من المواد الخام ويتم دفع أجور العمال، إضافة إلى تسديد مختلف النفقات الجارية الأخرى سواء كانت متغيرة أو ثابتة.

وجل هذه النفقات يجب تغطيتها عن طريق توفير السيولة اللازمة لها.

3- مرحلة تمويل التسويق (البيع):

وتبدأ في أغلب الأحيان هذه المرحلة بعد الانتهاء من عملية الإنتاج مباشرة وإعداد السلع للبيع، حيث تمر عملية التسويق بمراحل مختلفة من تعبئة السلع ونقلها وتخزينها ثم توزيعها، ولا تتم هذه المراحل، إلا بعد تحمل المؤسسة نفقات كبيرة يتم تسديدها مما لديها من سيولة نقدية. كما أن في بعض الأحيان تتم عمليات البيع قبل نهاية عملية الإنتاج وهذا بهدف حصول الوحدة الإنتاجية على سيولة نقدية تساعد على مواصلة عملية الإنتاج. وبعد انتهاء عملية التسويق وتصريف الإنتاج تتحول المواد المباعة مرة أخرى إلى سيولة نقدية تحصل عليها المؤسسة من أجل مواصلة عملياتها الإنتاجية من جديد.

ومن هذا يتضح لنا أن لتمويل أهمية كبيرة في تحريك عجلة الإنتاج بمراحلها المختلفة حيث تكون المؤسسة بحاجة إلى رأس المال لتغطية مختلف نفقاتها سواء الاستثمارية الثابتة والمتغيرة ومرحلة الاستغلال أو الإنتاج وأخيراً مرحلة التسويق أو البيع.

الفرع الثالث: مصادر التمويل

أولاً: المصادر الداخلية

نقصد بالتمويل الداخلي للمؤسسة مجموعة الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء

إلى الخارج، أي مصدرها ناتج عن دورة الاستغلال للمؤسسة، وتمثل أساسا في التمويل الذاتي .

1 - التمويل الذاتي:

يعرف التمويل الذاتي على أنه إمكانية المؤسسة لتمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطها، وهذه العملية لا تتم إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة، هذه النتيجة يضاف إليها عنصرين هامين يعتبران موردا داخليا للمؤسسة وهما الإهلاكات والمؤونات.¹

إن مبلغ النتيجة الصافية المحصل عليها في نهاية الدورة المالية والتي تكون أحد عناصر التدفق النقدي الصافي ليست نهائية أو تحت تصرف المؤسسة النهائي لأنها سوف توزع على الشركاء، ولهذا فالمقدار الذي تستطيع المؤسسة أن تنصرف فيه فعلا بعد نهاية الدورة يتكون من قيمة النتيجة الصافية الغير موزعة، إضافة إلى الإهلاكات والمؤونات، إذن فهذه القيمة تعبر عن قدرة المؤسسة على تمويل نفسها بنفسها.²

التدفق النقدي الصافي = الأرباح + الإحتياطات + مخصصات الإهلاكات + مخصصات المؤونات .

قدرة التمويل الذاتي = النتيجة الصافية قبل توزيع الأرباح + مخصصات الإهلاك + مؤونات ذات طابع احتياطي

التمويل الذاتي = قدرة التمويل الذاتي - الأرباح الموزعة

مصادر التمويل الذاتي : تتمثل في الأرباح المحتجزة - الإهلاكات - المؤونات .

1 الأرباح المحتجزة:

هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته الشركة من ممارسة نشاطها (خلال السنة الجارية أو السنوات السابقة) ولم يدفع في شكل توزيعات والذي يظهر في الميزانية العمومية للشركة ضمن عناصر حقوق الملكية، فبدلا من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين، قد تقوم الشركة بتخصيص جزء من ذلك الفائض في عدة حسابات مستقلة يطلق عليها اسم " احتياطي " بغرض تحقيق هدف معين مثل: احتياطي إعادة سداد القروض، أو إحلال وتجديد الآلات³ ... وتتمثل عناصر الأرباح المحتجزة فيما يلي:

أ - الاحتياط القانوني:

وهو الحد الأدنى من الاحتياطي الذي لابد للشركة من تكوينه (و حدده القانون % 5 من صافي الأرباح

على أن لا يتعدى 10% من رأس مال الشركة) ويستخدم في تغطية خسائر الشركة وفي زيادة رأس المال .

¹ مصطفى رشيد شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، مصر، 1999، ص، 186.

² نظير رياض محمد الشحات وآخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001، ص، 221.

³ قلش عبد الله، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العولمة المالية، مجلة علوم الإنسانية، السنة الرابعة، العدد 32، 02 جانفي 2007.

ب - الاحتياط النظامي:

يتم تكوين هذا الاحتياطي طبقا للنظام الأساسي للشركة، حيث يشترط هذا الأخير وجوب تخصيص نسبة معينة من الأرباح السنوية لأغراض معينة، وهو غير إجباري.

ج- الإحتياطات الأخرى:

ينص قانون الشركات على أنه يجوز للجمعية العامة بعد تحديد نصيب الأسهم في الأرباح الصافية، أن تقوم بتكوين احتياطات أخرى، وذلك بالقدر الذي يحقق دوام ازدهار الشركة. أو يكفل توزيع أرباح ثابتة بقدر الإمكان على المساهمين.

د- الأرباح المرحلة:

ونقصد بها المبلغ المتبقي بعد عملية توزيع الأرباح السنوية والذي يقترح مجلس الإدارة ترحيله إلى السنة التالية، ويستخدم هذا الفائض كاحتياطي لمواجهة أي انخفاض في الأرباح المحققة في السنوات المقبلة التي قد تؤدي إلى عدم قدرة الشركة على إجراء توزيعات مناسبة على حملة الأسهم.

2- الإهلاك:

يعرف الإهلاك على أنه طريقة لتجديد الاستثمارات، أي أن الهدف من حساب الإهلاكات هو ضمان تجديد الاستثمارات عند نهاية عمرها الإنتاجي، كما يعرف على أنه التسجيل المحاسبي للخسارة التي تتعرض لها الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع الزمن بهدف إظهارها في الميزانية بقيمتها الصافية¹. و يلعب الإهلاك في المؤسسة دورا اقتصاديا يتمثل في إهلاك متتالي للاستثمارات، ودورا ماليا يتمثل في عملية إعادة تكوين الأموال المستثمرة في الأصول الثابتة بهدف إعادة تجديدها في نهاية حياتها الإنتاجية، حيث يتم حجز المبالغ السنوية، لذلك تبقى تحت تصرف المؤسسة كتمويل ذاتي إلى يوم صرفها.

3- المؤونات:

تعرف المؤونة على أنها انخفاض من نتيجة الدورة المالية ومخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول. كما تعرف على أنها انخفاض غير عادي في قيمة الأصول وعلى المؤسسة أن تسعى لتفادي الانخفاض .

وتطبقا لمبدأ الحيطة والحذر يجبر القانون التجاري الجزائري في مادته 718 المؤسسات على أخذ هذه

¹ عمار زيتوني، مرجع سابق، ص، 47.

الأمر بعين الاعتبار أي تسجيلها في دفتر المحاسبة، وذلك بتكوين مؤونات تدهور قيم المخزون والحقوق ومؤونات الأعباء والخسائر، سواء كانت النتيجة إيجابية أم سلبية حفاظا على صدق الميزانية، وتكوين هذه المؤونات يتقيد بعدة شروط منها:

- أن تكون أسباب انخفاض قيمة الأصل المعني قد نشأت خلال نفس السنة.

- أن يكون وقوع هذا النقص محتملا.

- أن يكون تقدير هذا النقص موضوعي.

ويمكن طرح السؤال التالي: متى وكيف تدخل هذه المؤونات في حساب التمويل الذاتي؟

من خلال معرفتنا كون هذه المؤونات خاصة بالأعباء والخسائر المحتملة، فقد تقع هذه الخسائر بالفعل خلال دورة الاستغلال، ومن هنا تواجه المؤسسة هذه الخسائر، ومن جهة أخرى قد لا تقع هذه الخسائر المحتملة وعليه تبقى هذه الأموال تحت تصرف المؤسسة، وبالتالي في نهاية الدورة المالية تنتقل إلى الإحتياطات وهذا بعد طرح نسبة الضريبة منها وتبقى لدى المؤسسة حيث تدخل ضمن التمويل الذاتي لها.

مزايا وعيوب التمويل الذاتي:

1- المزايا:

- يعتبر التمويل الذاتي ضروري لعمليات الاقتراض حيث أنه من المعروف أن المؤسسة تلجأ إلى الاقتراض

حسب امكانياتها على التسديد وحجم التمويل الذاتي الذي يبين لها نسبة التسديد.¹

- البحث عن تمويل ذاتي بمستوى عال هو الهدف الأساسي للسياسة المالية وهو دليل على استقلالية المؤسسة في المحيط الذي تنشط فيه.²

- تمثل أموال الإهلاك الجانب الأكبر في التمويل الداخلي والتي تمثل أمواله معفية من الضرائب.

2- العيوب:

- حجم التمويل الذاتي عادة لا يكفي لتغطية كل حاجيات التمويل.³

¹ نظير رياض محمد الشحات وآخرون، مرجع سابق، ص، 222.

² عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2005، ص، 421.

³ لحر خديجة، دور النظام المالي في تمويل التنمية الاقتصادية حالة البنوك الجزائرية - واقع وأفاق -، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004/2005، ص، 19.

- قد يؤدي الاعتماد على التمويل الداخلي اعتمادا كليا إلى التوسع البسيط، وبالتالي عدم الاستفادة من الفرص المتاحة والمرحجة بسبب قصور التمويل الداخلي إلى توفير الاحتياجات المالية اللازمة.

- قد لا تهتم الإدارة بدراسة مجالات استخدام الأموال المدخرة لدى المؤسسة كتلك المتحصل عليها من الغير، مما يؤدي إلى إضعاف العائد.

ثانيا: المصادر الخارجية

من الممكن أن المؤسسة لا يمكنها تمويل استثماراتها بوسائلها الخاصة، مما يجعلها تلجأ إلى البحث عن مصادر خارجية لتمويلها، وتتمثل هذه المصادر فيما يلي:

1- مصادر التمويل قصير الأجل

2- مصادر التمويل متوسطة الأجل

3- مصادر التمويل طويلة الأجل.

1- مصادر التمويل قصيرة الأجل:

يقصد بالأموال قصيرة الأجل كمصدر تمويلي، تلك الأموال التي تكون متاحة للمستثمر أو للمؤسسة قصد تمويل الفرص الاستثمارية المتاحة كونها تمثل التزاما قصير الأجل على المؤسسة يتعين الوفاء به خلال فترة زمنية لا تزيد عن سنة، وتتضمن مصادر التمويل قصير الأجل ما يلي:

أ- الائتمان التجاري (الائتمان المقدم من الموردين)

يقصد بالائتمان التجاري قيمة البضاعة المشتراة على الحساب بغرض بيعها، وبعبارة أخرى يتمثل الائتمان التجاري في رقم أوراق الدفع والحسابات الدائنة التي تنشأ نتيجة لشراء البضاعة دون دفع ثمنها نقدا على أن يتم سداد قيمتها بعد فترة محددة. و تتوقف تكلفة الائتمان التجاري على شروط الموردين، ويعتبر تمويلا مجانيا إذا استطاعت المؤسسة استثماره أو استخدامه بالشكل الملائم، والعكس حيث يصبح تمويلا ذا تكلفة عالية إذا فقدت المؤسسة السيطرة في استخدامه لصالحها¹.

الأشكال المختلفة للائتمان التجاري : يتخذ الائتمان التجاري أحد الأشكال التالية :

الشكل الأول:

يتم الشراء على حساب بناء على أمر توريد شفوي أو كتابي يصدر عن المؤسسة المشتريّة إلى المورد،

¹ سيد الهواري، الإدارة المالية، مكتبة عين شمس، ومكتبات الكبرى بمصر والوطن العربي، الطبعة السادسة، 1996، ص ص، 229.

وبمجرد أن يتم التوريد يقيد على حساب المشتري قيمة البضائع، أي أن يتم تنفيذ الائتمان التجاري من خلال الحسابات المفتوحة وبدون أية ضمانات.

الشكل الثاني:

يتم التوريد مقابل كمبيالة مسحوبة على المشتري، يرسلها البائع مع فاتورة الشحن إلى البنك الذي يتعامل معه والذي يقوم بدوره بالحصول على توقيع المشتري على الكمبيالة في مقابل تسليمه مستندات الشحن التي سيحصل بها على البضائع.

الشكل الثالث يتم الشراء والحصول على البضاعة بعد أن يوقع المشتري كمبيالات بقيمة البضاعة ويسلمها مباشرة إلى البائع أي عن طريق السند لأمر (الأذني)

من بين مزايا استخدام الائتمان التجاري نذكر:

1- استخدامه لا يترتب عليه أية أعباء إضافية نتيجة للشراء لأجل.

2 - السهولة النسبية في الحصول على التمويل المطلوب. 10 سنوات، وتمثل البنوك والمؤسسات المالية المختصة المصدر الرئيسي لها، وغالبا ما يسدد القرض على شكل أقساط سنوية أو نصف سنوية، مع وجوب تقديم ضمان للحصول عليه حيث يمثل الضمان عادة من 60% - 30% من قيمة القرض، كما أن سعر فائده أعلى من سعر فائدة القرض قصير الأجل.

ب - الائتمان المصرفي

تمثل في القروض (السلفيات) التي يتحصل عليها المستثمر أو المؤسسة من البنوك ويلتزم بسدادها خلال فترة زمنية لا تزيد عادة عن سنة واجدة.

و القاعدة العامة أن الائتمان المصرفي قصير الأجل يستخدم في تمويل الأغراض التشغيلية للمؤسسة ويستبعد استخدامه في تمويل الأصول الثابتة¹.

• أنواع القروض المصرفية:

تقوم البنوك التجارية بمنح مجموعة من القروض تميز نوعين أساسيين هما:

أ- القروض الغير مكفولة بضمان:

من خلالها يقوم البنك بالموافقة ولمدة معينة من الزمن على إقراض المشروع ما يلزمه من أموال، بشرط أن

¹ سيد الهواري، الإدارة المالية، المرجع السابق، ص 230.

لا تزيد الكمية المقترضة على مبلغ معين يسمى "الاعتماد"، وهو عبارة عن الحد الأقصى الذي لا يمكن

تجاوزه في أي وقت، وعادة ما تعتمد البنوك عند منع هذا النوع من القروض بوجود شرطين وهما:

1- وجوب احتفاظ المقترض في حسابه الجاري لدى البنك على نسبة مئوية معينة تتراوح بين 10% - 20% من قيمة الاعتماد أو على الأقل من قيمة القرض الممنوح فعلا.

2- وجوب قيام المقترض بسداد ديونه مرة واحدة على الأقل كل سنة، وذلك لإظهار أن هذه القروض من النوع القصير الأجل وأنها لا تستعمل كمصدر لتمويل الاحتياجات الدائمة.

ب- القروض المكفولة بضمان:

يتطلب هذا النوع من القروض وجود ضمان يقدمه المقترض إلى البنك قبل حصوله على الائتمان إما في شخص آخر يتعهد بسداد القرض في حالة توقف المقترض عن الدفع، وإما في أصل من أصول المؤسسة مثلاً: أوراق القبض، الحسابات المدينة للعملاء، الأوراق المالية، بضاعة... الخ. وفي حالة توقف المقترض عن سداد ديونه يحق للبنك الاستيلاء على الأصل المرهون.

2- مصادر التمويل متوسطة الأجل:

يعرف التمويل متوسط الأجل بأنه ذلك النوع من القروض الذي يتم سداؤه خلال فترة تزيد عن السنة وتقل عن 10 سنوات، وينقسم هذا النوع من القروض إلى: ¹

1- القروض المباشرة متوسطة الأجل:

يستعمل هذا النوع من القروض في تمويل الأصول الثابتة التي لا يتجاوز عمرها الاقتصادي

2- التمويل بالاستئجار:

إن استخدام العقارات والمعدات من طرف المؤسسة كان ممكناً فقط عن طريق الامتلاك، لكن في السنين الأخيرة ظهر اتجاه نحو استئجار هذه العقارات والتجهيزات بدلاً من شرائها، فبعد أن كان الاستئجار مقتصرًا على الأراضي والمباني، فقد أصبح يشمل جميع الأصول تقريباً (المنقولة والغير منقولة).

وهناك عدة أشكال للتمويل عن طريق الاستئجار وهي:

أ- الاستئجار المالي:

إن عملية الاستئجار المالي لأصل ما (أو كما يسمى القرض الإيجاري) تتم كما يلي:

¹ عبد الحميد عبد المطلب، البنوك الشاملة، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2000، ص، 113.

- تختار المؤسسة التي ترغب في تحقيق هذا النوع من الاستئجار، الأصل الذي تريد استئجاره وكذلك المؤسسة الموردة له.
- كما تقوم هذه المؤسسة باختيار البنك الذي سيقوم بعملية التمويل، فتتفق معه على أن تقوم بشراء الأصل من المورد وتأجيره مباشرة لهذه المؤسسة التي تستخدمه، وهذا على أساس عقد إيجاري ينص على سداد قيمة الأصل على دفعات سنوية بالإضافة لعائد يحصل عليه البنك يتراوح عادة ما بين 6% - 12% من قيمة الأصل، وفي نهاية فترة الإيجار يمكن للمؤسسة المستأجرة شراء هذا الأصل على أساس قيمة متبقية محددة في العقد، أو تمديد مدة الإيجار مع دفع أقساط منخفضة أو إعادة الأصل للبنك، ولا يحق لأي طرف (المؤسسة أو البنك) إلغاء العقد إلا في حالات استثنائية.

ب- البيع بالاستئجار:

هنا تستطيع المؤسسة أن تحصل على موارد مالية عن طريق بيعها لجزء من ممتلكاتها الثابتة (مثل: الأراضي، المباني، التجهيزات...) لمؤسسة مالية، ومباشرة بعد ذلك تقوم باستئجار الأصل المباع لمدة محددة وبشروط خاصة.

وتتشابه طريقة البيع ثم الإستهجار مع الإستهجار المالي تماما، إلا من حيث مصدر الأصل المستأجر الذي يكون في طريقة البيع ثم الإستهجار هو المقترض والبائع في نفس الوقت، مما يمكننا القول بأن البيع ثم الإستهجار هو نوع خاص من الإستهجار المالي.

ج- إستهجار الخدمة (الإستهجار التشغيلي):

ومن أهم خصائص هذا النوع أن المؤجر عادة ما يكون مسؤولا عن صيانة الأصل والتأمين عليه، كما يتحمل مخاطر الإهلاك والتقدم (ومثال ذلك تأجير السيارات... الخ) وفي هذا النوع يمكن للمستأجر إلغاء العقد قبل المدة المقررة وإرجاع الأصل لمالكه.

3- مصادر التمويل طويلة الأجل:

1- الأسهم: يمكن تصنيفها إلى نوعين هما:

أ- الأسهم العادية:

تمثل مستند ملكية لحاملها، أي أنه يملك حصة في رأس مال الشركة، ولها قيم مختلفة هي:

* قيمة إسمية:

تتمثل في قيمة حقوق الملكية التي لا تتضمن الأسهم الممتازة مقسومة على عدد الأسهم العادية
* قيمة سوقية:

تتمثل في قيمة السهم في سوق رأس المال، وقد تكون هذه القيمة أكثر أو أقل من القيمة الإسمية أو
الدفترية.

وتعتمد شركات المساهمة اعتماداً يكاد يكون تاماً على الأسهم العادية في تمويلها الدائم خصوصاً عند بدء
تكوينها لأن إصدار هذا النوع من الأسهم لا يتحمل الشركة أعباء كثيرة كما هو الحال بالنسبة للأسهم الممتازة
أو السندات، إضافة إلى أن الشركة غير ملزمة بدفع عائد ثابت أو محدد لحملة الأسهم العادية .
فإذا حققت الشركة أرباحاً كثيرة يمكن لحملة الأسهم العادية الحصول على عائد مرتفع، أما إذا حققت الشركة
خسائر أو قررت عدم توزيع الأرباح فإن حملة الأسهم العادية لن يحصلوا على شيء .

ب - الأسهم الممتازة:

يمتاز هذا المصدر الهام من مصادر التمويل طويلة الأجل بجمعه بين صفات أموال الملكية والاقتراض،
وتعرف الأسهم الممتازة بأنها شكل من أشكال رأس المال المستثمر في الشركة، ويحصل مالكي الأسهم الممتازة
على ميزتين: ميزة العائد، وميزة المركز الممتاز اتجاه حملة الأسهم العادية.¹

و من أسباب لجوء الشركات إلى إصدار الأسهم الممتازة كمصدر تمويلي نذكر ما يلي:

- 1- زيادة الموارد المالية المتاحة للشركة من خلال ما يلقاه هذا النوع من الأسهم من إقبال لدى المستثمرين .
- 2- المتاجرة بالملكية لتحسين عائد الاستثمار من خلال الفارق الإيجابي بين كلفة الأسهم الممتازة وعائد
الإستثمار.

إستعمال أموال الغير دون إشراكهم في الإدارة، بإعتبار أنه ليس لهم الحق في التصويت .

2- الإقتراض طويل الأجل: وينقسم إلى:

أ- القروض المباشرة طويلة الأجل:

هي الأكثر شيوعاً كمصدر من مصادر التمويل طويل الأجل، ويحصل عليها مباشرة من البنوك أو
المؤسسات المالية المختصة ومدتها تتراوح بين 15 - 10 سنة ويمكن أن تصل إلى
20 سنة أما حجمها فيجب ألا يتجاوز 70% من المصاريف الاستثمارية.

¹ سيد الهواري، الإدارة المالية، مكتبة عين شمس، ومكتبات الكبرى بمصر والوطن العربي، الطبعة السادسة، 1996، ص، 250.

و تتمثل تكلفة هذه القروض في سعر الفائدة الذي يمكن أن يكون ثابتا كل فترة قرض أو متغيرا طبقا لظروف سوق المال، وحسب الشروط الموضوعة في العقد.

ب- السندات:

تعتبر السندات جزء من القروض طويلة الأجل تصدرها المؤسسات بهدف الحصول على أموال لتمويل نفقاتها الاستثمارية والتشغيلية، وتنقسم السندات إلى:

1- سندات غير مضمونة برهن أصول:

هي تلك التي يصبح فيها حامل السند دائما دائما في حالة التصفية، حيث أن هذا النوع من السندات له الأولوية على أصول بذاتها، وتكون القدرة على تحقيق أرباح هي الضامن على قدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

2- سندات مضمونة برهن أصول:

ويكون الضامن في الغالب هو الأصول الثابتة التي تمتلكها المؤسسة، على أن ينص في السند ذاته على نوع أو أنواع الأصول الضامنة في حالة عدم وفاء المؤسسة بالتزاماتها.

3- سندات الدخل:

تلتزم المؤسسة بدفع فوائد هذه السندات فقط في حالة تحقيقها لأرباح كافية لدفع هذه الفوائد بما يعني أن الفوائد نفسها لا تعتبر من قبيل الالتزامات الثابتة.

المطلب الثاني: مراقبة البنوك التجارية لعمليات التمويل

الفرع الأول: على مستوى البنك الممول¹

إن عملية مراقبة عمليات تمويل التجارة الخارجية من ناحية الاسترداد فعلى البنك أن يقوم بجمع الوثائق من طرف المستورد وقد تكون شيك أو سفتجة ويكون التمويل بطريقتين إما الاعتماد المستندي أو التحصيل المستندي وكذلك جمع الوثائق البنكية الخاصة بتمويل الاسترداد مثل استمارة التوطين وهي اجراء اداري تخضع له عمليات التجارة الخارجية من ونحو الخارج بمعنى نصوص النظام رقم 19.12 المؤرخ في 14-08-1991 المتعلق بتوطين الواردات ويتم مالا هذه الاستمارة أيضا مراقبة التوطين البنكي فيما يلي:

مراقبة الانجاز المادي للعمليات التجارية الخارجية وكذلك مراقبة أداء تسجيل النفقات المالية ويتم على رأى العقد التجاري الذي يربط بين البائع ومشتري من بلدان مختلفة ويتم تسجيل تسليم البضائع، والتسديدات

¹ شاوش محمد السعيد، محاضرات في المالية الدولية، تخصص تجارة دولية، 2001

والتحويلات إلى الوطن والتي ترفقه في تاريخ إرسالها ويتم تبليغ الأخبار الاحصائية دوريا الخاصة بالإجازات المالية لكل عقد تجاري موطن.

تكون الملفات التوطين الغير المنفذة طبقا لاتفاقيات الاطراف التجارية وأخرى لتنظيم الصرف محل أوامر يؤسس عرض الاحصائيات لتنفيذ ملفات التوطين.

وتبنت السلطات العمومية في مراقبة التوطين البنكي في ظل الاقتصاد الحر النطاق القانوني الملأئم وفقا للسياسة الاقتصادية الجديدة المعتمدة.

وأیضا دراسة فاتورة الشكلیة والنهائیة الخاصة بالسلعة المستوردة ووضع بطاقة متابعة من طرف البنك ومن ناحية المصدر فعلى البنك أن يقوم بجمع الوثائق من طرف المصدر وجمع الوثائق البنكية الخاصة بتمويل التصدير مثل استمارة التوطين بمعنى نصوص النظام المؤرخ في 14-08-1991 والمتعلق بتوطين الصادرات التي تنظم بنك الجزائر، ونظرا للأوضاع الضارة المقيتة لآبد من مجاوزتها ولتحقيق ذلك كان من المفروض أن ينص البنك على أنظمة صرف أكثر مطابقة، تقدم قواعد واجراءات جديدة لتسيير النشاطات الجديدة التحريرية وقواعد تحدد مراقبة للصرف تلائم تحرير التجارة الخارجية ومن بين هذه الأنظمة نذكر:

- النظام رقم 95-07 لبنك الجزائر المؤرخ في 23-12-1995 م، المتعلق بمراقبة الصرف في النصوص المادة 32 من هذا النظام، يجب على البنوك التجارية أن تتأكد من:

- الملائمة المالية للزبون المستورد، قبل موافقة ملفاته الخاصة بتوطين.
- قدرته في تحقيق عملية من التجارة الخارجية طبقا لأنظمة الصرف ولقواعد وأوراق غرفة التجارة الدولية.
- صحة العملية بنفسها فيما يخص قانونيتها ومطابقتها لنظام الجمارك..... إلخ.

الفرع الثاني: على مستوى البنك المركزي¹

من أجل مراقبة وحماية سعر الصرف سعر بيع العملة وسعر شراء العملة فراقبة البنك المركزي تمتد أحيانا إلى نوع الائتمان المصرفي أي إلى أوجه استعمال القروض والاعتمادات التي تمنحها البنوك التجارية لعملائها ويقوم البنك المركزي بهذه المهمة من أجل تنظيم وتوزيع القروض المصرفية على نواحي النشاط الانتاجي والاستثماري المختلفة وتسخير هذا النظام لخدمة أغراض التنمية الاقتصادية.

¹ محمد مظلوم حمدي، النقود وأعمال البنوك والتجارة الدولية، بدون دار نشر، بدون سنة نشر، ص ص 69،70.

وبما أن اسواق النقد لم تكتمل حيث تمنح البنوك التجارية عملاتها أنواع متباينة من القروض تمتد إلى كافة قطاعات الاقتصاد القومي الزراعية والتجارية والصناعية على السواء فإن الرقابة النوعية للائتمان تكون ضرورية وهادفة.

فقد يهدف مثلاً إلى التقليل من القروض التي تمنحها البنوك لتحويل عمليات استرداد الكماليات من الخارج والتوسع في القروض التي تمنح للصناعة أو الاسكان أو استصلاح الأراضي، فاقصر البنك المركزي على المراقبة لجميع الائتمان المصرفي لا يكفي لتحديد النمط الاستثماري في المجتمع أو النموذج الذي تسير عليه عملية التنمية الاقتصادية.

فعندما تكون الدولة متجه نحو التصنيع والحد من استرداد الكماليات فإن الرقابة النوعية للائتمان ترجع بفائدة كبرى في تحقيق هذه الاهداف خصوصاً عندما لا تكون هناك بنوك تجارية مؤمنة ومملوكة ملكية تامة للدولة.

ولهذا تظهر أهمية الرقابة النوعية للائتمان وأحياناً تتم هذه الرقابة النوعية عن طريق صدور مجرد توجيهات من البنك المركزي إلى البنوك التجارية بالتوسع في نوع معين من القروض والتقليل في نوع آخر وأحياناً تسند هذه الرقابة إلى نص قانوني صريح يلزم البنوك التجارية بأن تفرض على البنك المركزي طلبات القروض المقدمة إليها من عملائها لاعتمادها أو رفضها.

الفرع الثالث: هيئات الرقابة للنظام البنكي الجزائري

لقد وضع التنظيم الجديد للنظام البنكي الجزائري على أساس قواعد السوق مما فتح المجال إلى المبادرة الخاصة الأجنبية، وحتى يكون هذا التنظيم متماشياً مع القوانين ويستجيب لشروط حفظ الأموال لا بد من وجود آليات وهيئات للرقابة على هذا التنظيم.¹

(1) لجنة الرقابة المصرفية: لقد أنشئت هذه اللجنة بموجب نص المادة 143 من قانون النقد والقرض

وهي مكلفة بمراقبة حسن تطبيق القوانين والأنظمة التي تخضع لها البنوك والمؤسسات المالية وهي مكونة من:

- محافظ بنك الجزائر رئيساً لها ويعوضه نائبه في حالة غيابه.
- قاضيين ينتدبان من المحكمة العليا يقترحهما رئيسها الأول بعد استشارة المجلس الأعلى للقضاء.

¹ الطاهر لطروش، مرجع سابق، ص ص، 205، 207.

● شخصين يقترحهما وزير المالية لهما كفاءة في الأعمال البنكية خاصة ذات البعد المحاسبي وتعتمد هذه اللجنة في رقابتها على أساس الوثائق المستندية ويساعدها في ذلك البنك المركزي وتختار من الوثائق ما تراه مهم في الرقابة التي يقوم بها ويحقق لها أن تطلب كل المعلومات والاثباتات اللازمة لنفس الغرض حتى من الأشخاص لهم علاقة بموضوع الرقابة ويمتد عملها حتى الى الشركات التابعة للمؤسسات التي لها علاقة بالبنوك حتى وإن كانت لها فروع في الخارج التي كانت نشأتها في اطار اتفاقيات دولية وتختتم عملها بتدابير وعقوبات تأديبية إن استدعى الأمر لذلك تماشيا مع درجة الأخطاء.

(2) مركزية المخاطر: أنشئت هذه الهيئة بموجب المادة 160 من قانون النقد والقرض مهمتها تجميع المعلومات التي تساعد النظام البنكي للتقليل من المخاطر المترتبة بالقروض وتتضمن اللائحة 01-92 المؤرخة في 22 مارس 1992 الصادرة عن بنك الجزائر بتنظيم مركز المخاطر وطرق عمله، ولقد فرض بنك الجزائر على جميع البنوك والمؤسسات المالية وكل المؤسسات القرض التي تمارس نشاطها في الجزائر الانضمام لهذه الهيئة واحترام قواعدها وتقديم تصريح بكل قروض المقدمة للزبائن ووجود هذه الهيئة يتيح غايات متعددة منها:

- مراقبة ومتابعة نشاطات المؤسسات المالية.
- إعطاء البنوك والمؤسسات المالية فرصة للقيام بمفضالات بين القروض المتاحة.
- تركيز المعلومات المرتبطة بالقروض ذات المخاطر في خلية واحدة بالبنك المركزي.

(3) مركزية عوارض الدفع: لقد قام بنك الجزائر بموجب النظام رقم 02-92 المؤرخ في 22 مارس 1992 بإنشاء مركزية عوارض الدفع وفرض على البنوك والمؤسسات المالية والخزينة العمومية والمصالح المالية للبريد والمواصلات، وكل المؤسسات التي تضع بحوزة الزبائن وسائل دفع وتسييرها الانضمام لها وتقديم كل المعلومات الهامة لها.

والهدف منها أنه قد يحدث بعض المشاكل عند استرجاع القروض وبالرغم من وجود مركزية المخاطر على مستوى بنك الجزائر التي تعطي معلومات مسبقا على أنواع القروض والزبائن وهذا لا يكفي لإلغاء كامل المخاطر المترتبة بالقروض فتأتي مركزية عوارض الدفع لتنظيم المعلومات الخاصة والمشاكل التي تحدث عند استرجاع القروض وتلخص عمل هذه البيئة في عنصرين هما:

أولاً: وهو تنظيم بطاقة مركزية لعوارض الدفع وما قد ينجم عنها وتسييرها.

ثانياً: وهو نشر قائمة عوارض الدفع وما يمكن أن ينجم عنها من تبعات وذلك بطريقة دورية، وتبليغها إلى الوسطاء الماليين وإلى أي سلطة أخرى معنية.

- (4) جهاز مكافحة إصدار الشيكات بدون مؤونة: لقد أنشئ هذا الجهاز بموجب النظام 92-03 المؤرخ في 22 مارس 1992 وجاء ليساهم في ضبط قواعد العمل بإحداث وسائل الدفع وهي الشيك ويعمل على الإلمام بالمعلومات المرتبطة بعوارض دفع الشيكات لعدم كفاية الرصيد والعمل على إيصال هذه المعلومات إلى الوسطاء الماليين المعنيين، ويهدف مركز الرقابة ومكافحة إصدار الشيكات بدون رصيد إلى تطهير النظام البنكي من المعلومات التي تنطوي على عنصر الغش وإيجاد قواعد للتعامل المالي تقوم على ثقة ووضع هيئات للرقابة على استعمال واحد من أهم وسائل الدفع المستعملة في الاقتصاد الحالي لتطوير استعمالها.¹

¹ الطاهر لطرش، المرجع السابق، ص، 208، 209.

المبحث الثاني: أساليب وتقنيات تمويل التجارة الخارجية

المطلب الأول: التمويل قصير الأجل

الفرع الأول: الاعتماد المستندي

أولاً: مفهوم وأهمية وفوائد الاعتماد المستندي.

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

والاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:¹

أ- الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

ب- الأسلوب الثاني: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

1- مفهوم الاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي وعملية يتعهد بموجبها البنك وحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث مصدّر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماماً ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع، لمطابقتها وإرسالها.²

الاعتماد المستندي هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك، يكون حسب طلب وإرشادات المستورد (المشتري) بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين. فور استنفاد شروط وإجراءات الاعتماد المستندي، وسيلة الاعتماد المستندي هي من الوسائل المفضلة للبائع (المصدر) أكثر منه للمستورد. فهو أداة مصممة لحماية المصدر.³

¹ <http://www.cibafi.org/arabic/foundation/Productions.asp>

² <http://www.reingexeeni.edu.es/pdfar/ar67.pdf>

³ زياد سليم رمضان ومحفوظ احمد جودة، إدارة البنوك، بدون سنة النشر، ص 150

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة.¹

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

2- أهمية الاعتماد المستندي:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين.

بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره ب ورود الاعتماد.

وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

3- فوائد الاعتماد المستندي:²

3-1. فوائده كخدمة:

- لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:
- تلي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- معترف بها عالمياً، ومضمونة قانونياً.

¹ <http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip>

² <http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip>

- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.

3-2. الفوائد التي تعود على المستورد:

يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.

- يحافظ على السيولة النقدية لديك نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.

- يدل على ملاءتك الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم.

- يدعم طلب موردك الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع

المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي).

- يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو

بموجب الاعتماد المستندي.

- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات

مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.

3-3. الفوائد التي تعود على المصدّر:

يضعف من صادراتك ومبيعاتك، بينما تقلل من مخاطرك المالية، فهي تمكنك من:

- يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.

- يضمن لك الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر

خطاب الاعتماد (الاعتماد المستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.

- يعزز التدفقات النقدية لديك، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثال، يستحق المبلغ لك

بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم

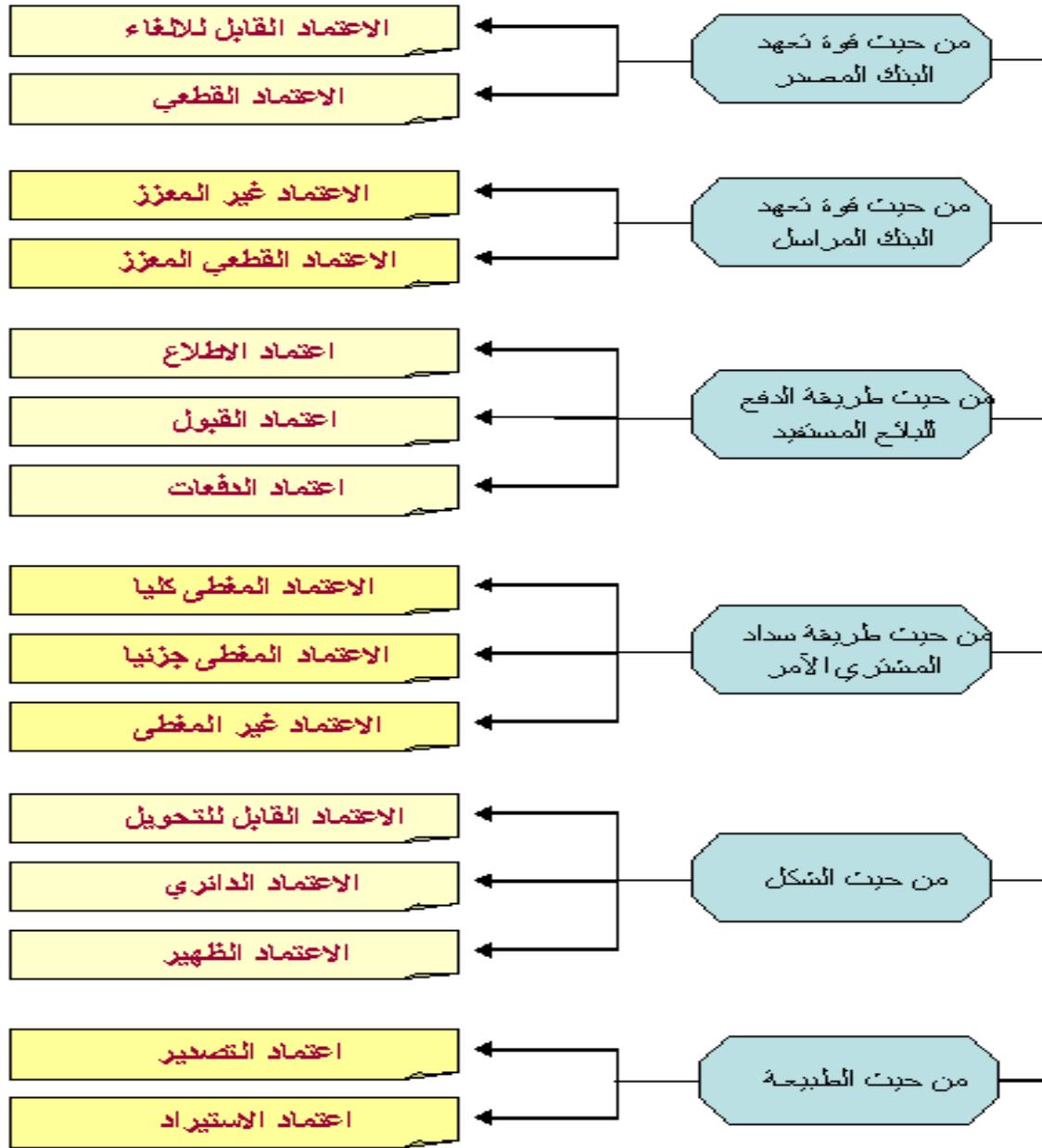
خصم يقطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوماً.

- يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيد (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم

قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

ثانياً: أنواع الاعتمادات المستندية:

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل (04) التالي:



أنواع الاعتمادات المستندية

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

1-1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء¹: الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولاً في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطاً تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.

1-2. الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي)²: الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

1-2. الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

2-2. الاعتماد القطعي المعزز: في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده 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 (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

¹ الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال، دراسات في التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، موقع إلكتروني:

<http://www.reingexeeni.edu.es/pdf/ar67.pdf> C-le 03/01/2022.

² الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال، دراسات في التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، موقع إلكتروني سبق ذكره.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءاً من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاق، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

3-1. اعتماد الاطلاق: في اعتماد الاطلاق، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاق عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المراجعة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسليمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سَلَّم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

3-2. اعتماد القبول: في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات¹.

3-3. اعتماد الدفعات: اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد اخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالخبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم

¹ منتدى السربيت الاقتصاد، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، موقع الكتروني:

الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

4-1. الاعتماد المغطى كلياً: الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل

للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.¹

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

4-2. الاعتماد المغطى جزئياً: الاعتماد المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء

من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية 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.

¹ مدعى السرنبيت الاقتصاد، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، نفس المرجع السابق.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

3-4. الاعتماد غير المغطى: 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 تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة. وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة.

5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

يمكن أيضاً تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، الاعتماد الدائري أو المتجدد والاعتماد الظهير.

5-1. الاعتماد القابل للتحويل: الاعتماد القابل 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، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

5-2. الاعتماد الدائري أو المتجدد: ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات على فترات زمنية منتظمة. ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل. ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترة الزمنية أو قيمة البضائع.¹

¹ بنك الرياض، خطابات الاعتماد المستندي، موقع الكتروني:

3-5. الاعتماد الظهيري: الاعتماد الظهيري (أو الاعتماد مقابل اعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل

حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصاً إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطاً لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهاً للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقدم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما¹.

6. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

♦ اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.

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

الفرع الثاني: التحصيل المستندي

– عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما يتهدمهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي، حيث التحصيل المستندي من أبسط العمليات الوثائقية وأقلها ضماناً وانتشاراً في الاستعمال مقارنة بالعمليات الأخرى، ف هو تقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية مبنية على أساس الثقة المتبادلة بين المستورد والمصدر دون تدخل البنك بتعهده للطرفين.

http://www.riyadbank.com/wps/portal/!ut/p/kcxml/04_Sj9SPykssy0xPLMnMz0vM0Y_QjzKLd4o39LQESZnFO8YbWgToR6KIGcQ7IkR8PfJzU_WDEov0vfUD9AtyQyPKHR0VAaIhkOQ!/delta/base64xml/L3dJdyEvd0ZNQUFzQUMvNElVRS82X0JfMUk5

¹ منتدى السربيت الاقتصاد دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، كحل الراس عبد الحميد، موقع إلكتروني سبق ذكره.

<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip> C-le 12/01/2022.

أولاً: مفهوم التحصيل المستندي:

- التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي بمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي بمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول كمبيالة.¹

- فالتحصيل المستندي أمر بصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

- ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- ✓ لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد .
- ✓ استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد .
- ✓ عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد... الخ.²

- مما سبق يمكن القول أن التحصيل المستندي هو العملية التي يتم من خلالها اتصال المصدر ببنكه من أجل استقبال دفع أو قبول يتحصل عليه المستورد وقت تسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى السفتجة الموجهة إلى المستورد وفق صيغتين:³

- مستندات مقابل الدفع: حيث أن المستورد لا يستطيع تسلم أو حيازة المستندات الخاصة بالصفقة ولا حتى البنك الممثل له إلا بعد التسديد الفعلي نقداً لمبلغ البضاعة.

- مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يستفيد المستورد من مهلة للتسديد وكذلك استلام المستندات، لكن هذا لا يتم إلا بعد قبوله للكمبيالة المسحوبة عليه، أن مسؤولية البنك في هذه التقنية تقتصر أساساً على نقل

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001، ص ص 119-120.

² مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 30.

³ أحمد غنيم، الاعتماد والتحصيل المستندي، ط 6، 1998 ص 152.

وتسليم وثائق مقابل دفع فوري أو بقبول ورقة تجارية وبذلك يكون التحصيل المستندي، كما أن البنوك لا تحمل أي تعهد فهي تبقى مجرد وسيلة وساطة بين المستورد والمصدر منه فالتحصيل المستندي يستعمل عند توفر النقاط التالية:

- ✓ الثقة التامة بين المستورد والمصدر.
- ✓ إرادة الدفع وكفاءة المشتري لا شك فيه.
- ✓ الوضعية السياسية، الاقتصادية، القضائية، لا شك فيها أي مستقرة في بلد المستورد.

ثانيا: أطراف عملية التحصيل المستندي:

- يوجد عادة أربعة أطراف في التحصيل المستندي:

- 1- الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
- 2- البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه بهذا الشأن.
- 3- البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- 4- المشتري أو المستورد، الذي تقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.¹

ثالثا: الطرق المختلفة للتحصيل المستندي:

- يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي وفق صيغتين هما:

- 1- المستندات مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.²
- 2- المستندات مقابل قبول الكمبيالة: يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري (المسحوبة عليه الكمبيالة) بقبولها والتوقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و 180

¹ مدحت صادق: مرجع سابق، ص 31.

² الطاهر لطروش: مرجع سابق، 2001، ص 120.

يوماً بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخضم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.¹

رابعا: سير عملية التحصيل المستندي:

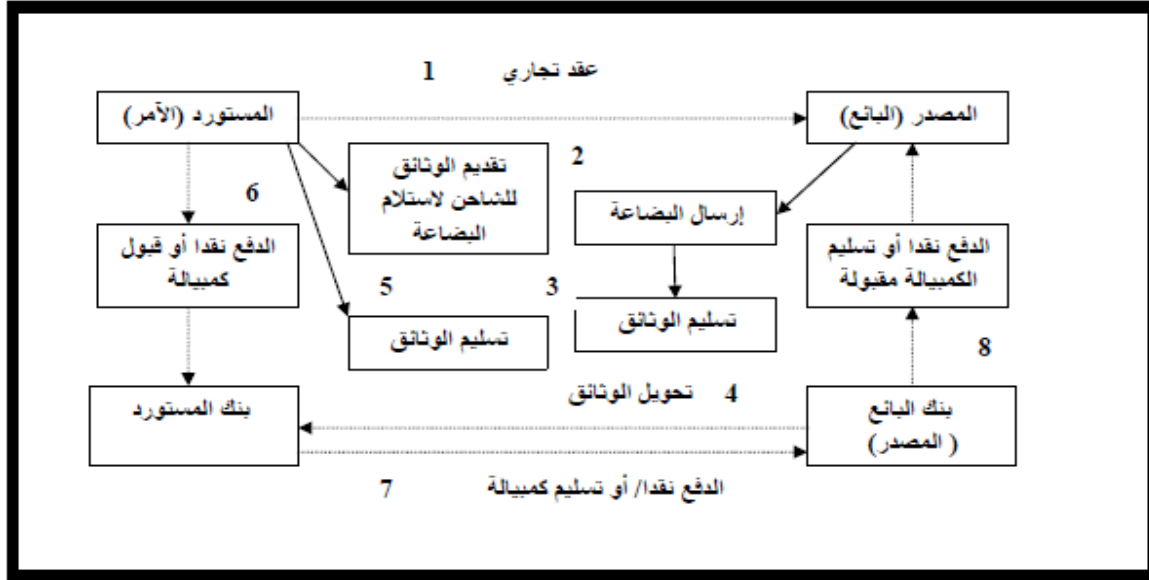
- يتم التحصيل المستندي عبر عدة مراحل وهي:

1. الاتصال بين المصدر والمستورد بشأن الاستفسار عن منتجات معينة والتقدم بعروض الأسعار والتفاوض بشأن ذلك إلى غاية التوصل إلى اتفاق نهائي بينهما.
2. ترجمة الاتفاق النهائي بينهما في شكل فاتورة تجارية تمثل كافة تفاصيل وشروط تنفيذ العملية المتعاقد عليها بين الطرفين (سعر الفائدة المطبق، العملات المدفوعة، سعر الوحدة، شروط التسليم...)، حيث يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
3. يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
4. يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
5. يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات مصحوبة بالتعليمات الواجب تنفيذها إلى بنك المستورد القائم بعملية التحصيل مرفقة دائما بأمر التحصيل.
- 6 - بعد وصول المستندات الخاصة بأمر التحصيل يقوم بنك المكلف بذلك بعرضها على المستورد لفحصها.
- 7- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه، يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله، يستلم المستورد البضاعة بعد تقديم الوثائق للشاحن.
- 8- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.²
- 9- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله، والشكل الموالي يوضح

¹ مدحت صادق: نفس المرجع السابق، ص 33.

² أحمد غنيم، مرجع سابق، ص ص 162-163.

المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي.



Source : Philippe Cuar suaulte et Stéphane Priami, les opérations bancaires à l'international banque, édition paris, 1999, p.109.

- إذا كانت المستندات مقابل الدفع فان البنك القائم بعملية التحصيل ملزم بان يحول المبلغ للبنك الذي يحوله بدوره إلى المصدر، أما إذا كانت مقابل القبول، فان البنك مكلف بالتحصيل يقوم بإرسالها.

شكل رقم (5) يبين كيفية سير عملية التحصيل المستندي

خامساً: المستندات المطلوبة في التحصيل المستندي:

من المتعارف عليه في العمليات الوثائقية هو أن الوثائق هي الممثلة للبضائع المنقولة من مكان إلى آخر والشخص المالك لها يعتبر صاحب البضاعة، وتصنف هاته الوثائق والمستندات كما يلي:

1. وثائق السعر: والتي تتمثل في:

أ. الفاتورة الأولية أو الشكلية: وثيقة نصف محررة على شكل فاتورة ويتم بموجبها تحرير الفاتورة النهائية عند تحقيق العملية تكتب الأسعار والأحجام بالوحدة والقياسات.¹

¹ إلياس ناصف، الكامل في قانون التجارة وعمليات المصارف، ص 343.

ب. فاتورة تجارية: وهي الوثيقة الأساسية التي تميز التعاملات التجارية، بحيث نجد عليها بالضرورة اسم وعنوان كل من المصدر والمستورد، طبيعة ونوعية البضاعة، سعر الوحدة، المبلغ الإجمالي وكل ما يتعلق بطرق النقل والمصاريف، وتحرر هذه الوثيقة من طرف المصدر في عدة نسخ.

ت. فاتورة الأتعاب والمصاريف: تحوي هذه الفاتورة قيمة الأتعاب والمصاريف التي غالبا ما يتحملها المصدر والممثلة في مصاريف الشحن والنقل والتأمين وهي منفصلة عن الفاتورة التجارية.

2. الوثيقة الجمركية: هي الوثيقة التي تمكن المستورد من استلام بضاعته أو المصدر من إرسالها، تحرر من طرف مصالح الجمارك بعد مستحقاته، وتأخذ عدة أشكال حسب البلد الموجودة فيه.

3. وثائق النقل: لكل وسيلة نقل وثيقة خاصة بها نذكرها كما يلي:

أ. سند الشحن البحري: خاص بالنقل البحري وهو إضافة إلى كونه سند نقل فهو سند حيازة البضائع في آن واحد ويتم نقل الملكية فيه من شخص إلى آخر عن طريق التظهير.

ب. رسالة النقل الجوي: تستعمل عند البضائع عن طريق الجو ولا يختلف عن سند الشحن من حيث الخصائص.

ت. ورقة الطريق: الاتفاقية العالمية لنقل البضائع برا (CNR) قررت وجود استمارة نموذجية تسمى برسالة سيارة عالمية، غير أن وثائق النقل البري تتخذ غالبا أشكال مختلفة بسبب تنوع شركات النقل، وهي تحوي نفس المعلومات الموجودة في رسالة النقل الجوي.

ث. ورقة العربة: وهي تخص النقل بالسكك الحديدية.

4- وثائق التأمين: وهي صادرة عن شركة التأمين المعتمدة من قبل المصدر والمتضمنة اعترافا من شركة التأمين بان البضاعة المصدرة مؤمن عليها ضد بعض الأخطار المعينة في هذه الوثيقة، كالحريق، السرقة، الكسر، التلف...، في اغلب الأحيان يكون التأمين لصالح المستورد أي أن المصدر هو الذي يتحمل المخاطر والتعويضات.

5- وثائق إضافية: وهي الوثائق التي يطلبها المشتري وقد يستغني عنها أبرزها:

شهادة الوزن، شهادة المنشأ، شهادة التفتيش، شهادة التحليل، والشهادة الصحية.

سادسا: أنواع التسليم (التحصيل) المستندي :

- نلاحظ ثلاثة أنواع للتسليم المستندي:

- 1- مستندات مقابل الدفع: بنك المستورد يعلم المشتري استلام المستندات ولا يقدمها له إلا مقابل الدفع الفوري وذلك بإمضاء المشتري على وثيقة "أمر الدفع" المسلمة من طرف بنكه بالإضافة إلى تحريره لرسالة تثبت ما في الوثيقة التي تعرف باسم "رفع التخفيضات" التي تعتبر رخصة من طرف المستورد.¹
- 2- مستندات مقابل القبول: هنا أيضا لا يتم تقديم المستندات إلى المشتري إلا عند قبول الورقة التجارية (السفتجة) المحررة التي تستحق بعد مدة معينة وبالتالي هذا القبول يسمح للمستورد بامتلاك البضاعة قبل الدفع، حيث يعطى له القبول آجال الدفع أو الاستحقاق للكمبيالة التي تبقى صلاحيتها بين 30 و 180 يوم بعد تقديمها، إذا كان العقد قصير الأجل، حيث يتحمل هنا المصدر مخاطر الدفع مدة السفتجة (الكمبيالة)، فلهذا يطلب بعض المصدرين بضمان حقوقهم أي أن يكون قبول مؤيد من طرف البنك، هذه العملية تتم بإمضاء خلق الكمبيالة.

- 3- مستندات مقابل القبول والموافقة: هذا النوع يتمثل في التحصيل المستندي مقابل القبول مع طلب أو استلام المصدر بالإضافة إلى موافقة بنك المستورد أو بنك آخر عند الدفع، وهي عبارة عن ضمان أو كفالة للسفتجة، وذلك لاجتناب خطر عدم الدفع في هذه الحالة عند عدم قبول من طرف المستورد يقوم بنكه بتبليغ المورد ليقوم بإرجاع بضاعته مع تحمل كل التكاليف، وبصدد ذلك نجد هذا النوع يستعمل نادرا في المعاملات الدولية.

سابعاً: أهمية التحصيل المستندي :

- بالنسبة للمصدر فهذه الأداة تحقق له درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، بالإضافة إلى أنه ليس له تكاليف الإبلاغ ولا مصاريف التعزيز كما هو الحال عند استعمال الاعتماد المستندي، وبالنسبة للمستورد فهو يوفر له درجات عالية أيضاً من الثقة بينه وبين المصدر، فينتج عنه الاستفادة من الوفرات التي تحققها (مثل الفوائد المدينة على التسهيلات المصرفية والرسوم النقدية والعملات، وتجنب تحميد مبالغ كبيرة كهوامش عند استخدام الاعتمادات...)، كما أنه يوفر له الوقت والجهد الكثير مع سهولة إعداد العملية التجارية وخاصة الفاتورة وفي كثير من الأحيان لا يقوم المستورد عن طريقه بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينة البضائع التي وردت إليه بالجمارك وهي ميزة لا توفرها الاعتماد المستندية.

¹ عيساوي توفيق وآخرون، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج ليل ش هادة الليسانس في العلوم التجارية فرع مالية، 2003-2004، المركز الجامعي البويرة.

- عموماً وبالنسبة للتجارة الخارجية ككل فعندما يقوم المستورد بتسديد العملات، حيث أنها لا تزيد عن تكاليف وعمليات التحصيل المستندي منخفضة عن تلك التي يجب دفعها في حالة الاعتماد المستندي .
- كما أن التحصيل المستندي يمكن مستخدميه من تجنب مصاريف مالية خاصة بالترتيبات البنكية التي تفرضها علاقات البنوك المختلفة تتمثل هذه الأعباء في عملاء تبلغ الاعتماد المستندي تعديله وتداول المستندات .
- ثامناً: مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

- توفر عملية التحصيل المستندي عدداً من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها:
 - ✓ عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة .
 - ✓ تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة .
 - ✓ تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة¹ وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.
 - غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:
 - ⊗ تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.²

- ⊗ في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين... الخ.
- ⊗ كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.³

¹ مدحت صادق: مرجع سابق، ص 34.

² عيشوش طارق: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، دار الوادي للنشر - الجزائر 2009، ص 50.

³ مدحت صادق: مرجع سابق، ص 35.

الفرع الثالث: تحويل الفاتورة.

- تعتبر عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية خاصة في السلع الاستهلاكية.

1 -تعريف تحويل الفاتورة: هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول اجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر.¹

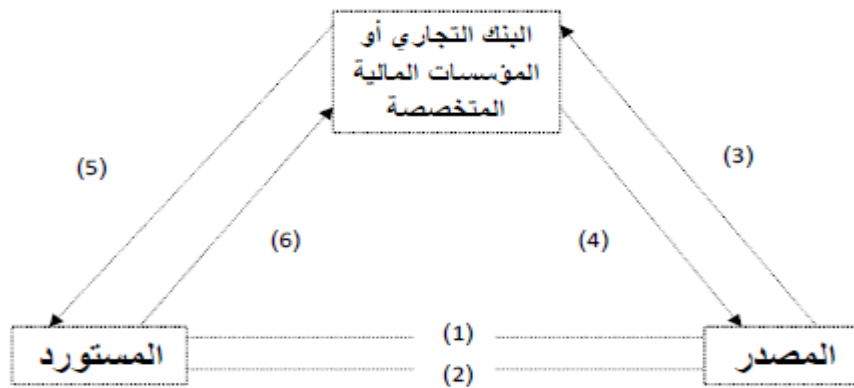
2 -أطراف عملية تحويل الفاتورة:

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاث أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية.

- التاجر أو الصانع أو الموزع هو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
- المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعد إليها بهذا النشاط.

¹ الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، مرجع سابق، ص 115.

الشكل رقم (6): يوضح أطراف عملية تحويل الفاتورة



المصدر: مدحت صادق، ص 46.

- 1) المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معيناً إلى المستورد.
- 2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.
- 3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
- 4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة.
- 5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية في تاريخ الاستحقاق.
- 6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها.

الفرع الرابع: القروض الخاصة بتعبئة الديون عن التصدير

هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهراً كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص:

- ✓ مبلغ المدين .
- ✓ طبيعة ونوع البضاعة المصدرة .
- ✓ اسم المشتري الأجنبي وبلده .
- ✓ تاريخ التسليم وكذا تاريخ المرور بالجمارك .
- ✓ تاريخ التسوية للعملية .

المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة ل هذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية وسوف نحاول التعرف في هذا المبحث على أهم التقنيات المستعملة في التمويل المتوسط وطويل الأجل.

الفرع الأول: قرض المورد

- إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المناسبة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوءهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية، من أجل ربح أكبر عدد ممكن من المتعاملين.¹

1- مفهوم قرض المورد:

وهو منح البنك قرض للمصدر لتمويل صادراته وحيث يكون هذا القرض يعطي المصدر للمستورد فترة للتسديد فيلجأ للبنك ليموله هنا يمكن أن البنك اشترى ديون مؤجلة التسديد وتفسير قيام المصدر وبهذه العملية هو ظهور المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين وكسب أسواق جديدة أو الحفاظ عليها وفترة السداد لا تتعدى 6 أشهر وهذا ما يظهر في استخدام الأوراق التجارية المرتبطة بالمواد المصدرة في الصفقة حيث تظهر هذه الورقة للبنك الذي يقوم بخصمها حسب شروط الخصم المعمول بها في البنك وهنا يعتبر كتقديم قرض للصادرات والفرق بين قرض المشتري وقرض المورد هو أن المصدر يقوم بدور الوساطة بين البنك والمستورد في قرض المشتري بينما في قرض المورد فإن المصدر يقوم بإعطاء مهلة للمستورد وفي قرض المشتري يتم إمضاء عقدين لكن في عقد المورد عقد واحد للصفقة من الجانب التجاري وطرق تمويله.

¹ أبو عروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منثوري قسنطينة، ص 85.

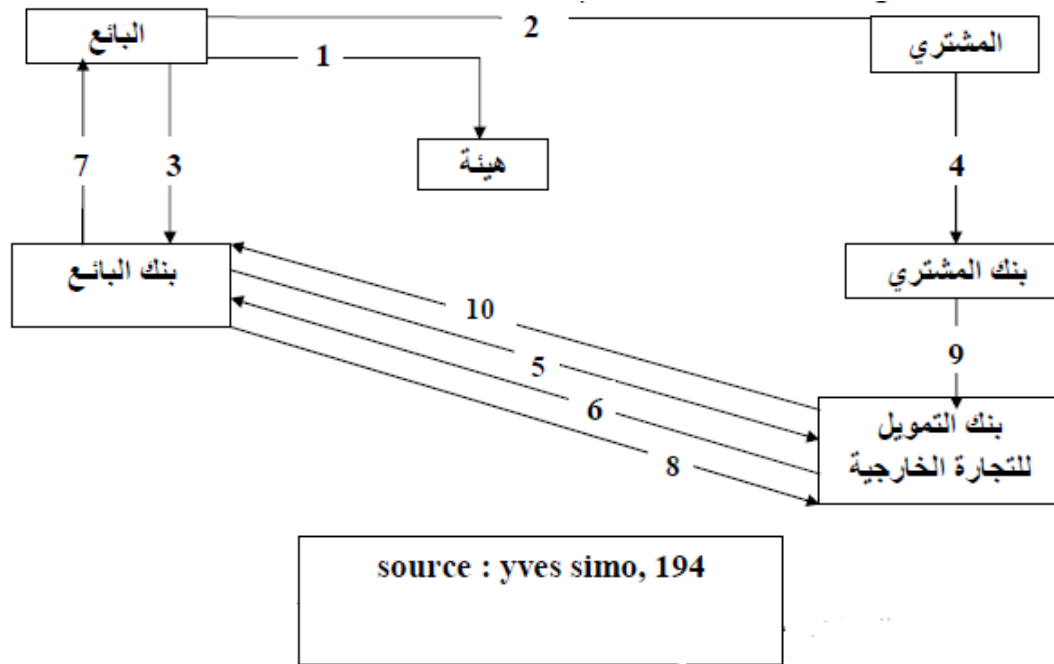
- ❖ هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي أجلا للتسديد حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا) فالبنك أن يمنح القرض للمورد الوطني ومن هنا أتت تسمية قرض المورد.¹
- وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط وطويل الأجل من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولك أن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.
- تصل مدة هذا القرض إلى 07 سنوات في حالة المدى المتوسط و 10 سنوات في حالة المدى في الطويل ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل COFACE في فرنسا و HERMES في ألمانيا، و SACCE في إيطاليا وتقوم هذه الأخيرة بتغطية الأخطار السياسية وأخطار الكوارث الطبيعية وكذلك مخاطر عدم التمويل.

2- خصائصها:

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها وه ذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا .
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة التسديد للمستورد.²

¹ عشوش طارق، مرجع سابق، ص 50.

² الطاهر لطرش، نفس المرجع السابق، ص 125.



الشكل رقم (7): سير آلية قرض المورد

- شرح العمليات:

- 1 - المورد يطلب ضمان هيئة التامين.
- 2 - إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد.
- 3 - طلب المورد من بنكه فتح قرض المورد.
- 4 - تقديم ضمان بنكي من طرف المشتري.
- 5 - إشعار بنك المشتري بفتح قرض المورد وإرسال الوثائق مرفقة بالسفنتجة.
- 6 - إرسال السفنتجة مضمونة من طرف بنك المشتري.
- 7 - إرسال السفنتجة لبائع يقوم بخصمها من طرف البنك.
- 8 - إرسال السفنتجات واحدة تلوى الأخرى التي أصبحت بحوزة بنك البائع عند حلول آجال استحقاقها إلى بنك المشتري ليستعيد قيمتها.
- 9 - شراء العملة الصعبة.
- 10 - دفع قيمة الصفقات إلى بنك البائع.

3 - مزايا وعيوب قرض المورد:

- ✓ يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وبذلك يكسب الوقت .
- ✓ يتمتع المورد بحرية التصرف بماله الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد .
- ✓ يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل.
- ✓ واجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد .
- ✓ لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.¹

الفرع الثاني: قرض المشتري:

1- ماله وم قرض المشتري: هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بمنح قرض المشتري للمستورد لفترة تتجاوز (18 ش هرا) بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبيا مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخلات هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.²

- وكنتيجة لهذه العملية يتم إمضاء عقدين:

☒ العقد الأول: هو المتعلق بمنح القرض بين البنك والمستورد، والذي يتضمن شروط العملية

ومواصفات البضاعة (العقد التجاري).

☒ العقد الثاني: هو المتعلق بمنح القرض بين البنك والمستورد ويتضمن شروط إتمام منح القرض مثل

معدل الفائدة لفترة (عقد القرض).³

☒ العقد التجاري: يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة فهو يحدد شروط البائع

وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

¹ guy omar andré : commerce international, édition dallez, 2000, p 105.

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 123.

³ أبو عتروس عبد الحق، مرجع سابق.

- ✕ عقد القرض: يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة فهو يسمح للبنوك بوضعه في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير.
- يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.¹
- ولتأمين هذه القروض وجدت هناك هريثات خاصة لتأمين القروض الموجهة لتمويل الصادرات وعلى البنوك المانحة للقروض التقدم لتأمينها أو تلتمس من بنك بلد المستورد أن يقوم بكفالة.²
- يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد سواء.³
- وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بان يعفى كليا من قيود تحمل أعباء القرض، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.
- ولكي تتم عملية منح القرض للمستورد، يجب أن تكون هناك صفقة تجارية ويخص هذا القرض الصفقات التجارية الهامة والكبيرة من حيث المبلغ لان المبلغ عادة ما يكون هو المشكل لإتمام مثل هذه العمليات، فيكون هنا تدخل البنك بدعمه للمستورد ماليا وكذلك يكون الدعم للمصدر بحيث انه يكون مطمئنا من ناحية الخطر التجاري المرتبط بالصفقة فان البنك يكون الضامن بين المصدر والمستورد.
- إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.⁴

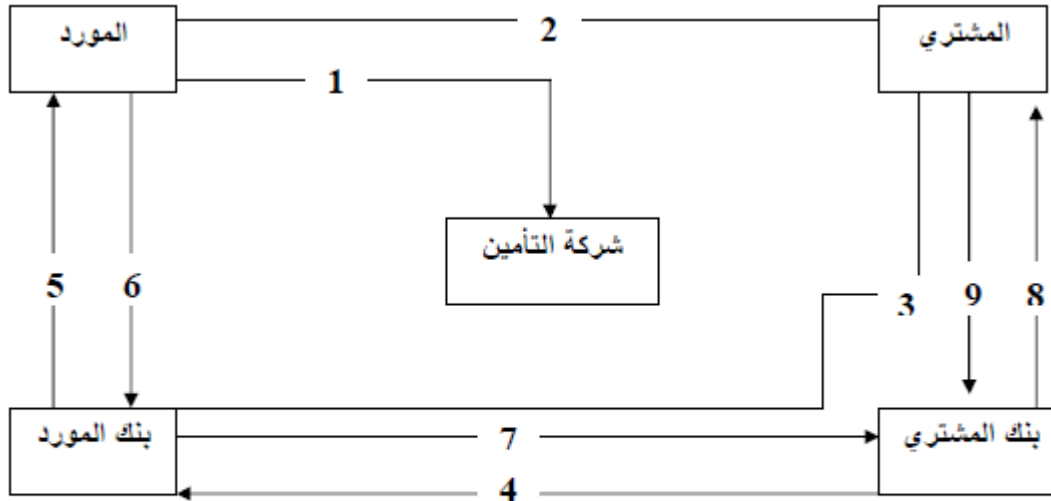
¹ yves simo, op-cit, 200, p 529

² أبو عتروس عبد الحق، نفس المرجع السابق.

³ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 123.

⁴ أبو عتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص 85.

شكل رقم (8): سير عملية قرض المشتري



Source : yves simo, 194

- شرح العمليات:

1. يطلب المورد ضمان من هيئة التأمين.
2. توقيع العقد التجاري بين المشتري والمورد.
3. توقيع اتفاقية القرض بين المشتري وبنك المورد.
4. تقديم ضمانات بنكية من قبل بنك المشتري.
5. إرسال الوثائق من طرف بنك المورد مروراً ببنكه.
6. دفع المبلغ من طرف بنك المورد للمورد.
7. تقديم الوثائق من بنك المورد إلى بنك المشتري والحصول على المبالغ المدفوعة.
8. تقديم الوثائق من طرف بنك المشتري للمشتري.
9. الحصول على المبالغ المدفوعة.
- 2- خطوط القرض (البروتوكولات):

- تعتبر البروتوكولات (خطوط القرض) الحكومية والبنكية شكلا مهما لقرض المشتري والتي توجه لتمويل

صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة مثل السدود والسكك الحديدية.¹

أ. البروتوكولات الحكومية (خطوط القرض الحكومية): تمنح حكومة البلد المقرض لبلد أجنبي قروضا لتسهيل شراء المنتجات والمعدات، هذه القروض تكلفتها منخفضة.

ب. البروتوكولات البنكية (خطوط القرض متعددة الأطراف): عندما يمضى بروتوكول حكومي يتفق بنك أو عدة بنوك على بروتوكول ما بين البنوك يتم فيه تحديد إجراءات التمويل اللازمة للاستعمال، فترة القرض، طريقة التمويل المتفق عليه، شروط الدفع، استحقاقات الدفع، تكلفة القرض، والضمانات والكفالات المطلوبة، إلى جانب هذه البروتوكولات المنعقدة يمكن أن تتم عدة اتفاقيات بنكية ممضاة بصفة مستقلة عن البروتوكولات الحكومية السابقة.²

- وفي هذا الإطار لقد سمح للمتعامل الجزائري أن يمول وارداته بإدراجها ضمن خط قرض 20 الصادرة / متعدد الأطراف أو خط قرض حكومي وذلك حسب المادة 07 من التعليم رقم 94 عن بنك الجزائر والمحددة لشروط عمليات الاستيراد.

3- مزايا وعيوب القرض المشتري:

- مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد.
- يتحصل المورد على المبلغ نقدا أو وفق الشروط المتفق عليها في العقد وبذلك فهو معفى من خطر القرض لان خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض.
- خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع.³

الفرع الثالث: القرض الإيجاري الدولي:

1- تعريف القرض الإيجاري الدولي: crédit-bail international "

- هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعته إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفويض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع

¹ michel jura : technique financière international dunod, paris, 2000, p 354.

² Yves Simon : op-cit p539.

³ Guy Omar André : op-cite, p 167.

فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين وغير المقيمين، وهي في الحقيقة نفس الطريقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.

- وبهذه الطريقة، فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية والفورية وبعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي عادة ما يكون كبيرا.

- وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض التجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهامش خاص تهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكثفا مع شروط السوق.¹

- كذلك يعرف الاعتماد الإيجاري:

✓ على أساس أنه وطني عندما تجمع العملية شركة تاجر، أو بنكا أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصاد وكلاهما مقيمان بالجزائر.

✓ على أساس أنه دولي عندما يكون العقد الذي تركز عليه:

♦ إما ممضى بين متعامل اقتصادي مقيم بالجزائر وشركة تاجر أو بنكا أو مؤسسة مالية غير مقيمة بالجزائر.

♦ وإما ممضى بين متعامل اقتصادي غير مقيم وشركة تاجر أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

- إن صفقتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحددتان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر.²

2- إيجابيات الاعتماد الإيجاري الدولي:

- المصدر يعتبر هذه العملية بيع نقدا، أي لا يوجد خطر الصرف كما يكون قد تخلص من الخطر الناتج عن الزبون الأجنبي، لأن مؤسسة الإيجار هي التي تشتري التجهيزات، فيكون عقد الإيجار قد تضمن تمويلا لعملية التصدير.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق ذكره، ص 127.

² المجريدة الرسمية، العدد 03 بتاريخ 14 جاني 1996 ص ص: 24-25.

● المستورد ليس بحاجة إلى تجميد رؤوس الأموال لتسديد مبلغ التجهيزات المستوردة وعلى هذا

الأساس فهو يكتفي بمبلغ الإيجار الذي يمكن تغييره بعد ذلك حسب الظروف المالية التي تمر بها.

3- سلبات الاعتماد التجاري الدولي:

■ تكلفة الإيجار تكون مرتفعة.

■ تواجه عدة مخاطر قانونية، خطر الصرف، easingl قرض الإيجار أو ما تعرف باسم خطر

السياسي.

الفرع الرابع: التمويل الجزائي:

- 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، فنه يقوم ببيعها إلى أحد

البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بان يسلم المصدر السندات

أو الكمبيالات المباعة التي تستحق

عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى 5 سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول مقابل الحصول

على قيمتها فوراً.¹

¹مدحت صادق، مرجع سابق، ص 35.

المبحث الثالث: أدوات وطرق تمويل التجارة الخارجية

المطلب الأول: أساليب الدفع التقليدية

تأخذ وسائل الدفع أشكالاً عديدة وتحدد عادة الأنظمة النقدية ماهية الوسائل التي يمكن اعتبارها كوسيلة دفع وفي هذه الحالات القصوى تعطي موافقتها لإصدار مثل هذه الوسائل في إطار ما يسمى وسائل الدفع. وعليه توجد عدة أشكال من وسائل الدفع التقليدية تمكن الأفراد من إبرام الصفقات والتبادلات بسهولة وببسر وأمان وتمثل فيها يلي:

الفرع الأول: النقود

فهناك عدة تعاريف للنقود من بينها:

✓ " هي وسيلة الدفع الوحيدة التامة السيولة وهي الأكثر استخداماً من بين وسائل الدفع الأخرى

بل إن وسائل الدفع الأخرى تتحول إلى نقود"¹

✓ ويمكن تعريف النقود تاريخياً على أنها قطعة معدنية تستعمل كوسيلة دفع في عمليات التبادل ثم

كوسيلة دفع عامة، يبقى أن النقود هي مجموع وسائل الدفع التي تمكن كل مدين من التحرر من ديونه

اتجاه دائنيها، وتتميز النقود كوسيلة دفع بثلاث خصائص هي: السيولة، التماثل وعمومية الوحدة النقدية

داخل الحدود الوطنية، وهي ظاهرة اجتماعية لأنها تستند على ثقة المجتمع في النظام الذي يخلقها.

ويعرفها بعض الاقتصاديين النقود على أنها سلعة تتميز عن غيرها في تبسيط المبادلات، في حين آخرون

يعتبرون أن النقود على أنها سلعة خاصة، لها وظائف خاصة، وليس لها قيمة ذاتية على الأقل في شكلها المعاصر

ولا منفعة خاصة مقارنة بالسلع الأخرى. مع ذلك لها منفعة غير مباشرة والذي يفسر ذلك بأنها مطلوبة إذ لديها

قيمة. فإن النقود عند الاقتصاديين يمكن أن تعرف بأكثر من زاوية:

✓ فمن حيث الوظائف التي تؤديها: فهي أداة تستخدم كوسيط للتبادل ومقياس للقيم.

✓ أما من حيث خصائصها: فهي أداة تتلقى قبولاً عامة من جانب الأفراد.

✓ أما من الناحية القانونية: فهي أي أداة لها القدرة القانونية على إبراء الذمة من الديون.²

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، بدون سنة النشر، ص 37.

² لوصيف عمار، استراتيجيات نظام المدفوعات للقرن الحادي والعشرون مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، السنة الجامعية 2008/2009، ص 14-15.

ومنه نستخلص أن النقود " هي أي شيء يلقي قبولاً عاماً كوسيط للتبادل ويستخدم في نفس الوقت مقياساً

للقيم ومستودعاً لها، ويكون لها القدرة القانونية على ابراء الذمة من الديون. وهي مؤلفة من الأنواع التالية:

أ - النقود القانونية: وهي عبارة عن النقود الورقية، والنقود المعدنية المساعدة التي تصدر من طرف البنك المركزي. وهي تعبر عن الشكل الأعلى للسيولة التامة والنهائية. وتمثل التزام البنك المركزي تجاه الاقتصاد ككل (حكومة، مؤسسات، وأفراد). وبما أن البنك المركزي هو الذي يصدرها لذلك تسمى أيضاً النقود المركزية.¹

ب - النقود المصرفية: وتسمى كذلك بنقود الودائع أو النقد الكتابي أو الخطي وهي تمثل في الوقت الحالي الجزء الأكبر من التداول النقدي فهي عبارة عن حسابات جارية أو ودائع تحت الطلب الموجودة لدى البنوك وتنتقل ملكيتها من شخص إلى آخر بواسطة الشيكات أو الحوالات والقاعدة التي ينطلق البنك التجاري في إنشاء نقود الودائع على أصل معين من النقود القانونية، وقد أدى انتشارها إلى توفير وسائل مبادلات جديدة.²

والنقود المصرفية هي تلك النقود التي يكون فيها فرق واضح بين قيمتها السلعية وقيمتها النقدية، على عكس النقود السلعية التي تكون فيها قيمة النقدية

ت - مساوية لقيمتها كسلعة، فالقيمة النقدية للنقود الائتمانية تتجاوز بكثير قيمتها المادية السلعية المصنوعة منها، بل وقد لا يكون للمادة المصنوعة منها قيمة تذكر. حيث قد تكون مجرد مسكوكات رمزية مصنوعة من النحاس والنيكل... الخ كما قد تكون نقود ورقية، وقد تكون مجرد قيد رمزية مصنوعة من النحاس والنيكل... الخ، كما قد تكون نقود ورقية، وقد تكون مجرد قيد كتابي مسجل في دفاتر بنك خارجي أو داخلي (أهلي).³

الفرع الثاني: الحساب

هو 'عقد بمقتضاه يلتزم شخصان بتحويل الحقوق والديون الناشئة عن العمليات الأصلية التي تتم بينهما إلى قيود للحساب تتقاضى فيما بينهما بحيث يكون الرصيد النهائي عند إقفال الحساب وحده دينا مستحق الأداء وعقد الحساب عقد تابع، بمعنى أنه يفترض وجود عمليات أصلية متتابعة بين طرفيه لا تسوى كل عملية منها على حدة بل تسوى جميعها دفعة واحدة بطريقة المقاصة"⁴

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 38.

² زهير زواش، مرجع سبق ذكره، ص 24

³ سحنون محمود، دروس فالقتصاد النقدي المصرفي، جامعة منتوري، قسنطينة، 2001، ص: 56

⁴ مصطفى كمال طه، علي البارودي: القانون التجاري (الأوراق التجارية - الإفلاس - العقود التجارية - عمليات البنوك)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2001، ص 61.

وللحساب مزايا عديدة: ف هو يسمح بالاقتصاد في استعمال النقود، إذ لا محل فيه للوفاء قبل إقبال للحساب، وهو أداة للائتمان والضمان بفضل المقاصة الإجمالية عند قفل الحساب وما تؤدي إليه من إعفاء كل طرف من الوفاء بديونه في الحدود التي يكون دائنًا فيها، فيدراً بذلك خطر الإفلاس الطرف الآخر.

- فالحساب هو أداة دفع سريعة ومكلفة نوعاً ما ولا يمنح في المقابل أي ضمان في حالة عدم الدفع لأنه لا يستند إلى أي وثيقة.¹

الفرع الثالث: الشيك

وهو أكثر وسائل الدفع انتشاراً إلى جانب النقود الورقية، ويمثل أمراً مكتوباً على وثيقة من شخص يسمى الساحب (وهو صاحب الحساب)، إلى شخص يسمى المسحوب عليه (و هو شخص معنوي يتمثل في البنك)، بدفع مبلغ من المال فوراً، أو عند الاطلاع إلى شخص ثالث يسمى المستفيد، وقد يكون هذا المستفيد شخصاً معروفاً أي مكتوباً اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محرراً لحامله.²

ولهذا فالشيك هو عبارة عن سند أمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة كما سنرى باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب أو صاحب الحساب والمسحوب الذي يكون بنكا والمستفيد.

وهناك العديد من الشيكات التي تستخدم كأداة دفع خاصة إذا ما كانت المبالغ كبيرة جداً أو في حال افتقار العملة الوطنية.

1 - أنواع الشيكات:³

1-1 شيك البنك "cheque de Banque le" هو الشيك الذي يكون فيه الساحب والمسحوب عليه البنك نفسه، وعليه يكون الدفع مضمون مادام ضمن الأجل القانونية، في القانون الفرنسي مثلاً سنة وثمانية أيام.

2-1 شيك السفر "le chèque de voyage" هو شيك البنك الخاص، يصدر ضمن مبالغ نموذجية،

يسمح للزبون بأن يستعملها في سفره بغرض الشراء أو السحب من البنوك، وقد يكون قبول هذا النوع من الشيكات سهلاً أو صعباً حسب كل بلد.

¹ لوصيف عمار، مرجع سبق ذكره، ص 17.

² سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 18.

³ وليد العايب، حلل وبخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، ط 1، 2013، ص ص، 214-215.

1-3 الشيك المؤكد "chèque certifié" يسمح بتجميد المبلغ المحدد في الشيك في حساب البنك

المسحوب عليه وبالتالي ما يوفر ضمانا للمستفيد عند السحب.

1-4 الشيك المؤشر عليه "chèque visé" وهو الذي يؤشره البنك لعميله بما يدل على وجود رصيد

كاف، ولا يرتبط ذلك بزمان معين، إذ يتغير الرصيد لحظة وأخرى، بسبب عملية سحب قد تتم بعد التأشير.

1-5 الشيك المسطر "chèque barré" حيث يتم وضع خطين متوازيين في الزاوية العليا اليسرى للشيك

عادة، ويتم تحويل رصيده من حساب إلى حساب دون تحويله إلى نقود قانونية عند دفعة من طرف المستفيد إلى

البنك، فإذا كتب بين الخطين اسم بنك معين يتم التحويل إلى ذلك البنك فقط، أما إذا لم يكتب فإنه يتم

التحويل إلى أي بنك.¹

الفرع الرابع: أو راق الدفع

تعني أو راق الدفع قيمة التسديدات التي تقوم بها المؤسسة اتجاه الموردين أو الدائنين الآخرين، فهي وسيلة دفع

تعوض الشيكات، حيث تلتزم المؤسسة بدفع ديونها في أجل محدد (ميعاد الاستحقاق)²

وسنعرض بإيجاز أهم أنواع أو راق الدفع:³

أ - السند الاذني أو السند لأمر-Billet à order

السند لأمر هو أصلا ورقة تجارية، تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند هو أن عبارة عن

وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق.

وعلى أساس هذا التعريف يمكن أن نستنتج أن السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقة، حيث أن هناك انتظار من

جانب الدائن للمدين لكي يسدد في تاريخ الاستحقاق الذي يتفق بشأنه.

أمام حامل هذا السند طريقتان لاستعماله:

الطريقة الأولى: إما أن يتقدم به قبل تاريخ الاستحقاق إلى أي بنك يقبله، فيتنازل له عليه مقابل حصوله على

سيولة مقابل حصول البنك على مبلغ للتنازل عن السيولة والحلول محل هذا الشخص في الدائنة وتحمل متاعب

تحصيل السند.

¹ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 19.

² سماح شعور - مصباح مرابطي، وسائل الدفع الالكترونية في الجزائر واقع وتحديات، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة العربي التبسي -

تبسة، السنة الجامعية 2015-2016، ص

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ص ص، 33-34.

الطريقة الثانية: استعماله في اجراء معاملة أخرى مع شخص آخر، في تسديد صفقة تجارية أو تسديد قرض، ويتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد، عن طريق عملية التظهير شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير. وعندما يتم قبوله يدخل في التداول، وبالتالي يتحول إلى وسيلة دفع بواسطة عملية التظهير، وتلعب هذا الدور قبل حلول تاريخ الاستحقاق، فإذا حل هذا أجل أمكن تحويل هذه الورقة إلى سيولة تامة أي إلى نقود قانونية.

ب - السفتجة أو الكمبيالة - la traite/ la lettre de change

السفتجة مثلها في ذلك مثل السند لأمر هي عبارة عن ورقة تجارية ولكنها تختلف عنها في بعض الأمور الأساسية. فهي تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد وتسمح بإثبات ذمتين ماليتين في نفس الوقت. وهي من جهة أخرى عبارة عن أمر بالدفع لصالح شخص معين أو لأمره.

ت - سند الرهن:

سند الرهن هو أيضا ورقة تجارية كسابقه، يمكن استعماله في التداول إذا أراد مجتمع التجار ذلك. وهو سند لأمر مضمون بكمية من السلع محفوظة في مخزن عمومي، وسند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية الأخرى (السند لأمر والكمبيالة)، يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم، كما يمكن تحويله إلى وسيلة دفع بإدخاله في التداول وانتقاله بين الأفراد (التجار) لتسوية المعاملات.

ث - سند الصندوق:

ويعرف سند الصندوق بأنه: "التزام مكتوب من طرف بنك أو مؤسسة بدفع المبلغ المذكور في السند هو مبلغ القرض (في تاريخ معين هو تاريخ الاستحقاق). وقد يكون هذا السند محرر باسم هذا الشخص أو لأمره أو لحامل السند."

ج - السندات العمومية قصيرة الاجل

تلجأ الخزينة إلى إصدار سندات قصيرة الأجل لتمويل احتياجات السلطات العمومية فيما يخص النفقات الجارية، وذلك عندما يتأخر تحصيل الإيرادات الضريبية نظرا لطابعها المتقطع في الزمن، وعدم القدرة على الانتظار لاستعمال النفقات.

ويتم تداول هذه السندات من يد إلى يد واستعمالها في التبادل وضمن القروض عندما تكون محررة لحاملها، أي سندات غير اسمية.

ح - الدفع عن طريق التحويل

التحويل هو أبسط العمليات التجارية، فالبنك يتوسط من خلال تنفيذها بين طرفين (المحول والمحول إليه) ويقوم بتوصيل مبلغ من المال أو دعه شخص في فرع البنك، أو مراسله أي بنك آخر في المكان المحول إليه. فالتحويل آلية لتحويل الأموال - وليس من الأوراق التجارية - يسمح بتحويل الأموال دون الحاجة إلى سحبها من الحساب وتسليمها إلى شخص آخر، ويتميز بسهولة استخدامه، سرعة الدفع، الأمن وقلة التكلفة يمكن أن يكون التحويل تلقائياً باتفاق بين البنك وصاحب الحساب وعادة ما يكون هذا في حالات التحويل المتكرر أو الدوري كأجور العمال التي تحول إلى حساباتهم دورياً من حساب رب العمل.¹

المطلب الثاني: أساليب الدفع الحديثة الالكترونية

نتيجة التطورات التي حدثت في مجال التجارة الالكترونية، الذي تمخض عنها وسائل دفع الكترونية حديثة يتم بواسطتها تسوية المدفوعات في التجارة الالكترونية بشكل عام وتسوية المعاملات المصرفية بشكل خاص والتي تتميز بطابعها الالكتروني مسايرة بذلك التطور الاقتصادي في هذا العصر الرقمي، وتعددت هذه الوسائل الالكترونية واتخذت أشكالاً مختلفة تتلاءم مع طبيعة المعاملات وتسوية المدفوعات حيث كان أول ظهور لها في شكل بطاقات بنكية ومع التطور في مجال تكنولوجيا الاتصالات أخذت أشكالاً جديدة متطورة ومتنوعة.²

الفرع الأول: البطاقات البنكية وأنواعها

تعتبر البطاقات البنكية من أكثر وسائل الدفع الالكترونية تداولاً نظراً للإقبال الذي حظيت به هذه البطاقات خاصة مع تطوير عنصر الأمان فيها فضلاً عن السهولة التي تتيحها في المعاملات المصرفية الالكترونية.

أ - البطاقات البنكية: هي "عبارة عن بطاقة بلاستيكية مغناطيسية بأبعاد قياسية معينة مدون عليها بيانات مرئية وغير مرئية تصدرها البنوك لعملائها للتعامل بها بدلاً من حمل النقود، التي قد تتعرض لمخاطر السرقة أو الضياع أو التلف، وتكون مصنوعة من مادة يصعب العبث بها، يذكر عليها اسم العميل الصادرة لصالحه ورقم حسابه، حيث يتم صرف هذه الأموال من البنوك من خلال ماكينات الصرف الآلية المنتشرة. ويستطيع حاملها استخدامها في شراء معظم حاجاته، أو أداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون الحاجة لحمل مبالغ كبيرة من الأموال والتي قد تتعرض لمخاطر السرقة أو الضياع أو التلف

¹ سماح شعب، مصباح مرطبي، مرجع سبق ذكره، ص، 13.

² سماح شعب، مصباح مرطبي، مرجع سبق ذكره، ص 14.

ب - أنواع البطاقات البنكية: وتنقسم البطاقات البنكية إلى قسمين، البطاقات غير الائتمانية والبطاقات

الائتمانية(الفرضية):

1-البطاقات الائتمانية: وهي البطاقات التي تتيح لحاملها الحصول على ائتمان (قرض) ¹ وهي بطاقات خاصة تصدرها البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى لعملائها كخدمة إضافية، وهي عبارة عن بطاقات مغناطيسية يستطيع حاملها أن يستخدمها في شراء معظم احتياجاته أو أداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات . كما تعرف كذلك: هي البطاقات التي تصدرها المصارف في حدود مبالغ معينة ويتم استخدامها كأداة ضمان وتتميز هذه البطاقات بأنها توفر كلاً من الوقت والجهد لحاملها وكذلك تزيد من إيرادات البنك المصدر لها لما يحصل عليه من رسوم مقابل الخدمات أو من فوائد مقابل التأخر في السداد ولا يتم إصدار هذه البطاقات إلا بعد دراسة جيدة لموقف العميل حتى لا يواجه البنك المصدر مخاطر عالية في حالة عدم السداد ² وتنقسم بدورها إلى:

1-1 البطاقة الائتمانية المتجددة:

وظهرت هذه البطاقات الى حيز الوجود في أو اخر الستينات في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال بطاقتين شهيرتين فيزا(visa) وماستر كارد (Master card) وهذا النوع تصدره البنوك في حدود مبالغ معينة، وفي هذا النوع يكون حامل البطاقة مخيراً بين تسديد كلي لقيمة فاتورة البطاقة خلال فترة الاستفادة أو تسديد جزء منها فقط، ويسدد البطاقة خلال فترة أو فترات لاحقة وفي كلتا الحالتين السابقتين يتم تجديد القرض الأول لحامل البطاقة لذلك سميت ببطاقة الائتمان المتجددة، وتتميز بأنها توفر كلاً من الوقت والجهد لحاملها، وتزيد من إيرادات البنك المصدر لها، بما يحصل عليه من رسوم مقابل الخدمات أو فوائد التأخير السداد، ولا يتم إصدار هذه البطاقات إلا بعد دراسة جيدة لموقف العميل، وتلجأ بعض البنوك بمطالبة العميل بإيداع مبلغ مالي تبقية رهنا مقابل عمليات البطاقة، ويسمى هذا النوع البطاقة الائتمانية المضمونة، فإذا قام حامل البطاقة باستخدامها يقوم البنك بإرسالها فاتورة شاملة مصنفة للعميل حسب المبلغ الذي في ذمته (الرصيد الدائن) بنسبة معلومة شهرياً تصل إلى (1.5 %) ، كالبطاقة الائتمانية المعتادة دون ان يخصم من حسابه مباشرة، ولكن لولم يسدد في الاجل المحدد، يقوم البنك بإيقاف البطاقة وسداد الدين المطلوب على حاملها من المبلغ المدوع لدى البنك.

¹ زهير زواش، مرجع سبق ذكره، ص 26.

² سماح شعور، مصباح مرابطي، مرجع سابق ص 22.

إلا ان هذه الآلية تطورت، وأصبحت البنوك تقوم بإصدار بطاقات تسمح لحاملها من الاطلاع على حسابه والسحب منه باستعمال اجهزة الصراف الآلي، وجراء التطور المستمر اصدرت البنوك بطاقات صراف دولية تمكن حاملها من الوصول الى حسابه من أي مكان في العالم تقريبا، ويتسم هذا النوع باتساع النطاق الجغرافي الذي تقبل فيه مما جعل البنك المصدر يتحمل تكاليف عالية، ادى ذلك الى فرض رسم نقدي على كل عملية يقوم بها العميل¹. ومن الأمثلة على هذا النوع من البطاقات الائتمانية المتجددة:

✓ بطاقة الانترنت (Internet Carte): وهي بطاقة بلاستيكية تلزم : بها شركة (Visa)

Card) و (Master) المصارف بإصدار هذه البطاقات إذ يكون عليها رقم شخصي افتراضي يسلم إلى حامل البطاقة وهي بطاقة (card) الائتمان الخاصة بالتسوق عبر الانترنت أو عبر وسائل إلكترونية بوجه عام ويعين فيها حد السحب بشكل منخفض قياسيا على غيرها من البطاقات 2000 دولار أمريكي تقريبا من أجل الحد من مخاطر الغش والاحتيال وكذلك من أجل زيادة عامل الاطمئنان للحامل عند تعيين رقم بطاقته خلال إجراء عملياته عبر الشبكة لأن السحب من بطاقة الائتمان يكون في العادة مرتفعا كما يمكن لحامل البطاقة أن يطلب تعديل سقف السحب للبطاقة في العملية الواحدة أو بشكل دائم إذا كانت عملياته تتطلب ذلك شرط موافقة المصرف.²

خصائص هذه البطاقة كالتالي:³

- بطاقة مدفوعة القيمة مقدما يتم استخدامها في التسوق عبر شبكة الإنترنت .
- التحكم في المشتريات عبر شبكة الانترنت حيث يتم شحن البطاقة بمبلغ محدد مسبقا ويتم التعامل في حدود هذا المبلغ في التسوق عبر الانترنت.
- يقتصر استخدام رقم البطاقة في المعاملات التجارية التي تتم من خلال شبكة الإنترنت أو الشراء عن طريق البريد أو التليفون.

- إمكانية إعادة شحن البطاقة من خلال أي من فروع البنك .

1-2 البطاقة الائتمانية غير المتجددة: ¹ تختلف هذه البطاقات عن بطاقات الائتمانية المتجددة في ان سداد

يجب ان يتم بالكامل من قبل العميل للبنك خلال الشهر الذي تم فيه السحب (أي ان فترة الائتمانية في هذه

¹ نوال بن عمارة، مرجع سبق ذكره، ص 3-4

² زهير زواش، مرجع سبق ذكره، ص 26-27.

³ بن مسعي إيمان، واقع تطبيق وسائل الدفع الإلكترونية في البنوك الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة 2016 / 2017.

الحالة لا تتجاوز شهرا)، وتتيح هذه البطاقة لحاملها فرصة الشراء الآني والتسديد لا حقا فهي لا تتضمن خط ائتمان دوار، اذ ي ترتب على حاملها تسديد فاتورة البطاقة بالكامل خلال فترة السماح وفي حالة عدم التسديد لا يمنح حاملها قرضا جديدا، وتسحب منه البطاقة، وتعتبر الدائرز كلوب وامريكان إكسپريس من أهم المؤسسات المصرفية الكبيرة المصدرة لهذا النوع من البطاقات. ومن أمثلة على هذه البطاقة:

✓ بطاقة الصرف البنكي: تعرف هذه البطاقة أيضا ببطاقات الصرف الشهري، لأنه يجب على العميل أن يقوم بالسداد بالكامل خلال نفس الشهر الذي يتم فيه السحب بمعنى أن فترة الائتمان التي تمنحها هذه البطاقة لا تتجاوز الشهر الواحد، ومن ثم لا يتحمل العميل جراء ذلك أية فوائد وتقع في مقدمتها البطاقة الخضراء (American Express).

2 - البطاقات غير ائتمانية: وتسمى أيضا بطاقة الخصم الفوري، حيث يقوم البنك بالخصم الفوري لمبلغ كل عملية يقوم بها العميل من حسابه لدى البنك الذي يكون دائئا، ولا يمكن للعميل استخدام البطاقة مرة أخرى إلا بعد خصم مبلغ العملية السابقة، خوفا من عدم كفاية الرصيد وهي تلك البطاقات التي لا تتيح لحاملها فرصة الحصول على ائتمان (قرض)، وتنقسم هذه البطاقات إلى:

✓ البطاقة المدينة: وهي البطاقات التي تعتمد على وجود ارصدة فعلية للعميل لدى البنك في صورة حسابات جارية لمقابلة المسحوبات المتوقعة للعميل حامل البطاقة، حيث تسمح له بتسديد مشترياته، ويتم السحب في البنك مباشرة عكس البطاقات الائتمانية، فإن العميل يحول الاموال العائدة له الى البائع (التاجر) عند استعماله لهذه البطاقة.²

ومن الأمثلة عن البطاقة المدينة لدينا:

■ بطاقة الخصم الفوري: يستخدم هذا النوع من البطاقات كأداة وفاء فقط، إذ يشترط لإصدار هذه البطاقات أن يكون للعميل له حساب في البنك فيه رصيد إذ يستطيع البنك المصدر لهذه البطاقة أن يخصم منه ما يحصل عليه حامل البطاقة عند استعمالها ويجب ألا ينقص رصيد حسابه من المبلغ الذي يمكن أن تؤمنه بطاقة الائتمان أي أن الحد الأعلى للائتمان هو رصيد الحساب الموجود في البنك.

¹ نوال بن عمارة، مرجع سابق، ص 4.

² نوال بن عمارة، مرجع سبق ذكره، ص 2.

وبذلك يكون رصيد الحساب البنكي أشبه ما يكون بضمان نقدي فالبنك لا يقدم لحامل البطاقة قرضا ولا يسمح له باستعمالها إلا في حدود رصيده وكلما قام حامل البطاقة باستخدامها يقوم المصدر لها بالبنك بالسحب مباشرة من حسابه لتسديد قيمة فاتورة مشترياته التي تصل إلى البنك من طرف التاجر ومن الواضح أن هذه البطاقة تشبه كثيرا الشيك الذي يستحق الدفع رد الاطلاع عليه والتاجر يقبل قيمة البضائع أو الخدمات بمجرد الاطلاع على البطاقة وقد يتعدى حامل البطاقة الحد المسموح به فيجب أن تؤخذ موافقة من قسم الائتمان الخاص بالبنك المصدر وإذا تمت الموافقة يتم حساب باقي المبلغ على نظام بطاقة الائتمان.¹

■ بطاقات الشيكات (chèque Garantie Carte): يتعهد فيها البنك بسداد الشيكات التي يجرها العميل بشروط معينة، وهذه البطاقة تصدر خصيصا لمهمة ضمان الوفاء بشيك ويطلق عليها بطاقات يضمن فيها البنك المصدر لبطاقة الوفاء بقيمة، (Cartes Garantie de chèque) ضمان الشيكات التي يصدرها العميل حامل البطاقة، فهي نوع من أنواع الضمان الصادر في ورقة مستقلة ويضع العميل رقم بطاقته على ظهر الشيك حتى يستطيع المستفيد الاستفادة من هذا الضمان، وسبب إصدار مثل هذه البطاقات هو رفض التجار التعامل بالشيكات خشية عدم وجود رصيد يسمح بالوفاء بقيمة المشتريات فتقوم البنوك بدعم عملائها بإصدار بطاقة الضمان.

■ بطاقة السحب الآلي (Cash Card): يمكن للعميل بمقتضاها سحب مبالغ نقدية من حسابه بحد أقصى متفق عليه، وهي بطاقات وظيفتها الوحيدة السحب النقدي من الموزعات الآلية للنقود والشبابيك الأوتوماتيكية التابعة للبنك المصدر لها ويمكن أن تتضمن خدمات أخرى، الاطلاع على الرصيد، اجراء تحويلات، طلب كشف الحساب، طلب دفتر الشيكات واستلامه... الخ.²

■ بطاقة الخصم (Discount Carte): يتميز هذا النوع من البطاقات بأنه لا يتضمن ائتمان، بل يتم خصم قيمة الصفقة من حساب العميل في البنك في الحال مثلما هو الحال بالنسبة للبطاقات الصراف الآلية، ويلاحظ أن هذا النوع من البطاقات يمكن أن يستخدم على نفس شبكات الآلات السابقة ويعود ارتفاع معدل استخدامها إلى ما يلي :

¹ زهير زواش، مرجع سبق ذكره، ص 29

² لوصيف عمار، مرجع سبق ذكره، ص ص 41،

- الإقبال المتزايد من قبل العملاء والتجار وازدياد تعودهم عليها.
- تزايد اللجوء إلى أساليب التسويق الهجومية من جانب البنوك.
- الجمع بين نظام Autoumated Teller Machine واستخدام نقطة البيع Pointy of Sale في بطاقة واحدة لعب دور كبير في ذلك.

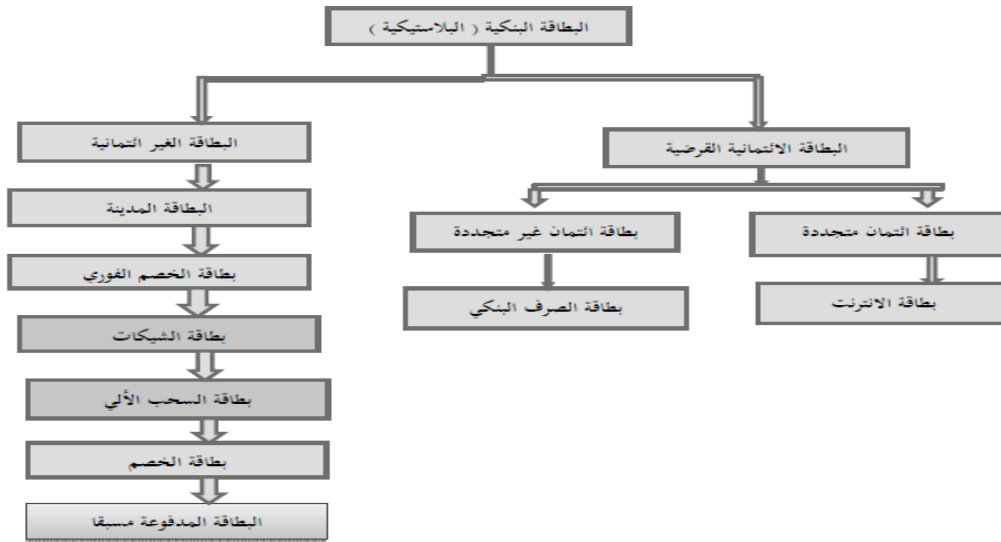
■ بطاقة الدفع الآجل: الأصل في بطاقات الائتمان على أساس أن الدفع الشهري يقوم البنك المصدر بجمع الفواتير الموقعة من قبل حامل البطاقة ومطالبتة بها دورياً مرة كل شهر في تاريخ معين ويقوم العميل بدفع ما عليه بالمستحقات نتجت عن استخدام البطاقة بما لا يتجاوز تاريخ الاستحقاق الذي يحدده البنك المصدر ويمتد هذا التاريخ عادة من شهر إلى حوالي شهرين في أقصى الحالات وذلك ابتداء من تاريخ ثبوت الدين في ذمة حاملها بموجب استخدام البطاقة أو في بعض الأحيان الأخرى من تاريخ الإرسال البنكي المصدر لكشف الحساب، ومطالبة العميل بالسداد وتمثل هذه المدة فترة السماح التي يستفيد بها حامل البطاقة مجاناً دون احتساب فوائد عليها ويتضح من هذا الأسلوب أنه لا يلزم أن يكون حامل هذا النوع من البطاقات رصيد سابق باستخدام البطاقة لأنه يحصل عن كل استخدام على قروض بدون فوائد بقيمة مشترياته.¹

■ بطاقة الدفع المسبق: حيث يقوم صاحب البطاقة الالكترونية بشحنها بمبلغ مالي وعند اتمام معاملة تجارية يتم سحب المقابل المالي من هذه البطاقة حتى ينتهي المبلغ المشحون أو المعبأ في البطاقة ولإعادة استخدامها يجب إعادة شحنها وهكذا. وقد عممت هذه الطريقة على مجالات عدة أهمها قطاع الاتصالات الهاتفية الثابتة والنقالة.²

¹ زهير زواش، مرجع سبق ذكره، 30-31.

² سماح شعور، مصباح مرابطي، مرجع سبق ذكره، ص 24

الشكل رقم (9): التقسيم الأساسي للبطاقات البلاستيكية



المصدر: زهير زواش مرجع سابق ص 33

الفرع الثاني: البطاقات الذكية Smart Card

مع التطور المستمر في مجال أمن وتسهيل طرق الدفع والسداد الإلكتروني، ظهر جيل جديد من البطاقات يسمى البطاقة الذكية، لقد بدأ هذا النوع من البطاقات في الظهور في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث أعلن عن بناء نظام متكامل للنقل العام قائم على البطاقات الذكية، والتي تتيح للمتنقلين من ركوب معظم وسائل النقل المتاحة كالقطارات، والأتوبيسات، وسيارات الأجرة والقوارب، وذلك بمجرد تمرير البطاقة في مجرى خاص في جهاز قارئ البطاقات الذكية المتواجدة في مختلف وسائل النقل والمحطات¹. تعتبر البطاقة الذكية من أحدث البطاقات البلاستيكية المنتجة على صعيد العالم، تستخدم فيها تكنولوجيا متطورة حيث تضاف شريحة إلكترونية بالشريط المغناطيسي الموجود عادة في بطاقات الائتمان تضم هذه الشريحة في طياتها رقائق صغيرة يعطي قدرة عمى تخزين المعل ومات داخل حافظه خاصة، مثل المعلومات الشخصية لحامل البطاقة (الاسم، الرقم، تاريخ الميلاد، الصورة، العنوان، الملف الطبي، رخص القيادة، جواز السفر، سجل الاسرة، الحسابات البنكية الخ. وفي الشريحة أيضا تطبيقات مثل) الرقم السري، مطابقة البصمة، التوقيع الإلكتروني، كلمة السر، مفاتيح عامة وخاصة من البيانات الإلكترونية تفوق Byte ، خوارزميات تشفير معينة للبطاقات الذكية أيضا إمكانية تخزين ومعالجة

¹ . باسم أحمد المبيضين، التجارة الإلكترونية، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، ط 1، سنة 2010، ص 134-135.

آلاف البايث بثمانين مرة على البيانات المخزونة في الشريط المغناطيسي الموجود في بطاقات الائتمان الذي لو قابلية الخزن فقط دون المعالجة.

مميزات البطاقة الذكية:

تتميز البطاقة الذكية بالخصائص التالية:¹

- تمثل قيمة نقدية وهي تشبه النقود الورقية من حيث أنها لا تتطلب تسوية نهائية أو مقاصة؛
- يمكن اعتبارها بطاقة شخصية أو بطاقة صحية أو يمكن استخدامها لتأمين إجراءات التحويلات المالية داخل شبكة الانترنت؛

- يمكن استخدامها بالمرة في العالم الحقيقي والعالم الافتراضي معا؛
- تجمع كل الأدوار التي تؤديها بطاقات الائتمان وبطاقات الصراف الآلية وكذلك البطاقات المدفوعة مقدما؛
- تلعب دور النقود من مختلف الفئات وهذا ما يصفي عملها الكثير من المرونة؛
- سهولة التعامل بها والحصول عليها عمليا من منافذ الصراف الالكتروني أو المراكز التجارية للبيع.

مثال عن البطاقة الذكية "بطاقة الموندكس"

وهي بطاقة ذات شريحة إلكترونية قادرة على تخزين المعلومات، وتعد بمثابة كمبيوتر صغير تحمله البطاقة مما يعطيها مرونة كبيرة في الاستخدام تجعلها تجمع بين مميزات النقود الورقية وبطاقات الدفع الحديثة مع تلاقي عيوبها ولقد دعمت المنظمات الدولية إنتاجه هذا النوع من البطاقات، ففي سنة 1997 شاركت منظمة الماستركارد بحصة قدرها 51 % من رأس مال الشركة، بينما 49 % الباقية تقاسمتها 27 شركة أو روية بنسب متفاوتة.

مزايا بطاقة الموندكس: وتتمتع البطاقة بالعديد من المزايا نذكر منها:

- تستخدم كبطاقة ائتمانية أو بطاقة خصم فوري طبقا لرغبة العميل؛
- سهولة إدارتها مصرفيا، حيث لا يمكن للعميل أن يستعملها بقيمة أكثر من الرصيد المدون على الشريحة الإلكترونية للبطاقة؛

- وجود ضوابط أمنية محكمة في هذا النوع من البطاقات ذات الذاكرة الإلكترونية، مما يجعل تزويرها أو التلاعب فيها مستحيلا لاعتمادها على تكنولوجيا شديدة التعقد والتخصص.

الفرع الثالث: الشيكات الإلكترونية والنقود الإلكترونية

¹ بن مسعي إيمان، مرجع سبق ذكره، ص 39-40.

أولاً: الشيكات الإلكترونية

لجأت العديد من الدول إلى إصدار نوع جديد من الشيكات يعرف باسم الشيكات الإلكترونية وذلك من أجل استخدامه كأداة من أدوات الدفع الإلكتروني أثناء القيام بالعمليات التجارية.

والشيك الإلكتروني هو عبارة عن وثيقة إلكترونية تحتوي على البيانات التالية: رقم الشيك، اسم الدافع، رقم حساب الدافع، اسم البنك، اسم المستفيد، القيمة التي ستدفع، وحدة العملة المستعملة، تاريخ الصلاحية، التوقيع الإلكتروني للدافع. ويتم تحرير الشيكات الإلكترونية وتبادلها عبر شبكة المعلومات الدولية، وعملية التحرير هذه تعتبر الفارق الأساسي بين الشيكات الإلكترونية والشيكات العادية.

الشيك الإلكتروني يتيح من خلال موقعه الإلكتروني فرصة كبيرة للعميل للتحكم في دفتر شيكاته الخاص به والحصول على تقارير إلكترونية فورية عن حركة حسابه على شبكة المعلومات الدولية. ولقد بدأت فكرة التحول إلى الشيكات الإلكترونية بعد الدراسات التي تمت في الولايات المتحدة والتي أو ضحت أن البنوك تستخدم أكثر من 500 مليون شيك عادي تكلف اجراءات إعداد وصرف كل واحد منها حوالي 79 سنة.¹ مزايا الشيك الإلكتروني:²

✓ يوفر التعامل بالشيكات الإلكترونية حوالي (50 %) من رسوم التشغيل بالمقارنة ببطاقات

الائتمان مما يساهم في تخفيض النفقات التي يتحملها المتعاملون بهذه الشبكات.

✓ يتم تسوية المدفوعات من خلال الشيكات الإلكترونية في 48 ساعة فقط بالمقارنة بالشيكات

العادية التي يتم تسويتها في وقت أطول من خلال غرفة المقاصة.

✓ يتيح التعامل بالشيكات الإلكترونية القضاء على المشاكل التي تواجهها الشيكات العادية التي

يتم إرسالها بالبريد بالضياع أو التأخير.

ثانياً: النقود الإلكترونية (النقود الرقمية)

تعتبر النقود الإلكترونية شكلاً جديداً من أشكال السداد والدفع الإلكتروني، وهي تشبه النقود المعدنية أو الورقية لحد ما من حيث قدرة المشتري على شراء مختلف حاجاته الكبيرة أو الصغيرة، وتتمتع بدرجة عالية من الأمان من حيث القدرة على نسخها أو تزويرها، ولذلك عرفت النقود الإلكترونية بعدة تعريفات من بينها:

¹ بشرى مذكور، أثر وسائل الدفع الإلكتروني على الأداء المالي للبنوك، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة أم البواقي، السنة الجامعية 2016/2017، ص 14-15.

² باسم أحمد المبيضين، مرجع سبق ذكره، ص 140.

- ✓ عرفها التوجيه الاوروبي رقم 46 / 2000 الصادر في 18 / 9 / 2000م " النقد الالكتروني بأنه قيمة نقدية مخلوقة من المصدر مخزنة على وسيط إلكتروني، وتمثل ايداعا ماليا تكون مقبولة كوسيلة دفع من قبل الشركات المالية غير الشركة المصدرة"¹
- ✓ ويمكن تعريف النقود الالكترونية على انها " قيمة مخزنة على وسيلة الكترونية مدفوعة مقدما وغير مرتبطة بحساب بنكي، وتستعمل كأداة للدفع "².
- ✓ وتعرف كذلك على انها " مستودع للقيمة النقدية يحتفظ بها على شكل الكتروني، وتستعمل كأداة للدفع."³
- ✓ وهناك تعريف آخر للنقود على أنها " وسيلة دفع افتراضية تستخدم للسداد المبالغ أو تحويلها إلكترونيا، وهي عبارة عن حامل إلكتروني (Un Support électronique)، ينطوي على قيمة تمثل حقا لصاحبها على مصدر هذا النقد، أي أن النقد الإلكتروني قائم على مبدأ " الدفع المسبق"، وحتى يكتسب هذا الحامل الالكتروني صفة النقدية يجب أن يحظى بالقبول كوسيلة دفع لدة مؤسسات، فضلا على أداء وظائف النقد المعروفة.

- خصائص النقود الالكترونية

- تتمتع النقود الإلكترونية بمجموعة من الخصائص يمكن حصرها كالتالي:⁴
- تسمح النقود الإلكترونية بتحويل الأموال من شخص لآخر عن طريق التحويلات المالية الإلكترونية؛
 - تحتفظ النقود الإلكترونية بقيمتها المادية في صورة معلومات إلكترونية غير مرتبطة بأي حساب مصرفي؛
 - يمكن تقسيم النقود الإلكترونية إلى وحدات نقدية صغيرة وذلك لتسهيل إجراء المعاملات ذات القيم المحدودة
 - غالبًا لا تشترط طرف ثالث لإظهار التبادل أو مراجعته أو تأكيده؛
 - يعتبر النقد الإلكتروني سهل الاستخدام مقارنة مع وسائل الدفع الأخرى بالإضافة لسهولة تخزينه واستخراجه؛
 - تحقق النقود الالكترونية الثقة في التعامل بحيث يصبح غير ممكنا للمتعامل بها إنكار قيامه بالدفع بعد إتمام

الصفقة؛

¹ باسم المبيضين، مرجع سبق ذكره، ص 141.

² السيد أحمد عبد الخالق، التجارة الالكترونية والعولة، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر الجديدة - القاهرة، 2006، ص 182.

³ الشافعي محمد ابراهيم محمود، النقود الالكترونية (الهيئة العليا للتطوير الرياض المال والاقتصاد) تاريخ الاطلاع 4 جويلية 2007.

⁴ جيلاني أحمد مسري، نشأة وتطور الجهاز المصرفي الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة دمشق 2007، ص 74.

الفرع الرابع: المحافظ الالكترونية والتحويلات المالية الالكترونية

أولاً: المحافظ الالكترونية

المحافظ الالكترونية تقوم بتحويل النقد إلى سلسلة رقمية، وتخزن على القرص الثابت في موقع العمل، وهذا يجد من استخدام النقود في المعاملات التي تتم على شبكة الانترنت، ومعظم الحقباء الالكترونية تقوم بتخزين النقد الالكتروني على البطاقات الذكية التي تتمكن من دفع أي مبلغ من الحقيبة الالكترونية في أي مكان. ويمكن تعريف محفظة النقود الالكترونية بأنها "وسيلة دفع افتراضية تستخدم في سداد المبالغ قليلة القيمة بشكل مباشر أو غير مباشر".

ومن الأسباب التي أدت إلى ابتكار المحفظة الالكترونية هو حماسة المتسوقون بالنسبة إلى التسوق المباشر ، One Line حيث أصبحوا يتعبون من الدخول المتكرر إلى معلومات الشحن والسداد في كل مرة يقومون فيها بالشراء، وقد أوضح البحث مرارا أن ملئ النماذج كان له قدر كبير في قائمة العملاء، والمشكلة الأخرى التي تحلها المحافظ الالكترونية هي توفير مكان تخزين آمن بالنسبة لبيانات بطاقة الائتمان والنقد الالكتروني و بهذا فان المحفظة الالكترونية، تشبه في خدماتها الوظيفة المماثلة للمحافظ المادية.

أما المعلومات التي تخزنها هذه المحفظة كحد أدنى، هي تخزين معلومات الشحن والفواتير شاملة أسماء المستهلكين وعنوان الشارع والمدينة والولاية والدولة والرقم البريدي، ومعظم المحافظ الالكترونية يمكنها أن تحمل أسماء وأرقام بطاقات الائتمان، كما تحمل نقدا الكترونيا من مختلف الموردين. ويمكن استنتاج الخصائص الرئيسية التي تميز المحافظ الالكترونية كما يلي:

- ✓ المحفظة الالكترونية تعطي حلاً متطوراً للدفع بمبالغ صغيرة، وعليه يمكن التخلص من أسعار معالجة الشيكات وباقي وسائل الدفع الورقية، في كل عملية أو صفقة تجارية ذات المبالغ الصغيرة،
- ✓ تسمح بتخفيض عمليات الدفع بالنقود، وبالتالي التخلص من تكاليف المعالجة .
- ✓ هي وسيلة ملائمة تماما للصفقات التجارية لما توفره من سرعة في العمل، تستعمل للدفع بمبالغ صغيرة (جرائد، مجلات ...)

ثانياً: التحويلات المالية الإلكترونية

يعد التحويل المالي الإلكتروني جزءاً بالغاً الأهمية للبنية التحتية لأعمال البنوك الإلكترونية التي تعمل عبر الإنترنت، ويتيح هذا النظام بطريقة إلكترونية آمنة، نقل التحويلات أو الدفعات النقدية من حساب بنكي لآخر إضافة إلى نقل المعلومات المتعلقة بهذه التحويلات.

ويقصد بتحويل الأموال إلكترونياً هو حقيقة تحويل الأموال باستخدام الطرق الإلكترونية. أي التحويل من حساب إلى آخر إلكترونياً، وهو عملية محدودة الأوجه.

ويمكن تعريف نظام التحويلات المالية الإلكترونية EFT على أنه: " عملية منح الصلاحية (Permission) لبنك ما من أجل القيام بحركات التحويلات المالية الدائنة والمدينة إلكترونياً من حساب بنكي إلى حساب بنكي آخر؛ أي أن عملية التحويل تتم بدلا من استخدام الأوراق، وتنفذ عمليات التحويل (Modems) إلكترونياً عبر الهواتف أو أجهزة الكمبيوتر أو أجهزة المودم المالي عن طريق دار المقاصة الآلية، وهي شبكة تعود ملكية تشغيلها إلى البنوك المشتركة بنظام التحويلات المالية الإلكترونية ¹."

ويهدف هذا النظام إلى تسهيل وتعجيل المدفوعات والتسويات بين المصارف، وسيكفل هذا النظام للمصارف المحلية قدرة تقديم خدمات أفضل للعملاء، إذ سيتيح لهذه المصارف إمكانية التسوية الفورية من دفع وتلقي الأموال عبر حساباتها الجارية لدى المصارف المركزية وتوفير دفع فوري لعملائها. كما يتيح هذا النظام تسوية المدفوعات عن طريق شبكة المدفوعات والنظام الإلكتروني لتداول الأسهم ومقاصة الشيكات من اقتطاع القيمة المحددة من حساب العميل وفق ترتيب زمني معين (يومي أو أسبوعياً أو شهرياً)، ويختلف نموذج التحويل الإلكتروني عن الشيك في أن صلاحيته تسري لأكثر من عملية تحويل واحدة، وعادة ما يتعامل البنك والعميل مع وسطاء وظيفتهم توفير البرمجيات اللازمة للتحويلات. ولإنجاز عملية التحويل المالي الإلكتروني نميز حالتين:

1- حالة وجود وسيط: يقوم العميل بإرسال تحويل مالي عن طريق المودم إلى الوسيط الذي يقوم بإرساله إلى دار المقاصة المالية الآلية التي ترسل نموذج التحويل المالي الإلكتروني إلى بنك العميل، وفي حال عدم تغطية الرصيد لقيمة التحويل يتم إشعار الوسيط بذلك، الذي يقوم بدوره بإشعار العميل، أما في حالة تغطية الرصيد لقيمة التحويل تتم عملية الاقتطاع وتحويلها إلى حساب المستفيد وقت السداد المحدد بالنموذج.

¹ زهير بشق، العمليات المصرفية الإلكترونية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006، ص 58.

2- حالة عدم وجود وسيط: في هذه الحالة يستلزم على التاجر أن يملك البرمجيات الخاصة التي تسمح بإجراء هذه العملية، حيث تكون هذه البرمجيات مؤمنة بكلمة مرور خاصة بالتاجر، وعندها يقوم العميل باعتماد نموذج للدفع بشيك مصدق لصالح التاجر الذي يقوم بإرسال الاعتماد إلى دار المقاصة الآلية والتي بدورها ترسله إلى البنك لاقتطاع المبلغ من حساب العميل وتحويله إلى حساب التاجر، وعندها لا حاجة لتحقيق كفاية رصيد العميل لأن الشيك المصدق يحقق ذلك.¹

الفرع الخامس: شبكة سويفت

أو لا: مفهوم شبكة سويفت

انطلاقاً من المشاكل السابقة وزيادة حجم المعاملات التجارية بفعل انفتاح التجارة الخارجية ظهرت أداة ات صال جديدة

سميت ب: "سويفت"، فكيف نشأت هذه المؤسسة؟ ولماذا نشأت؟

1.1 تعريف سويفت، شبكة سويفت

تعريف سويفت: SWIFT في اللغة الإنكليزية هو اختصار للتسمية:

Society for worldwide interbank financial telecommunication

في الاصطلاح تعني هذه الكلمة "سريع" (سرعة تنفيذ العمليات المالية) وكذلك نوع من أنواع الطيوس (le martinet) .:

سويفت عبارة عن شركة "جمعية" تعاونية من القانون الخاص لبلجيكا، والتي تخذ مقرها الاجتماعي في Hulpe بالقرب من بروكسل، هذه الشركة مسيرة ومراقبة كلياً من طرف الشركاء (البنك الوطني البلجيكي هو المشرف الرئيسي على المراقبة (le de² supervisor)

إنّ مجلس إدارة سويفت يتألف من 25 عضواً وإن المسؤولين الإداريين كلهم من مجتمع مصرفي دولي، وكل واحد منهم حامل لصوت غير مباشر لبلده.

إنّ هذه الجمعية هدفها لا يتمثل في تحقيق الأرباح، (non lucrative) بل في تأمين عمل (سير) شبكة دولية للاتصالات الإلكترونية ما بين ممثلي الأسواق المالية، وتوفير وسيلة مضمونة آلياً لتسوية المدفوعات وذلك بإدخال مقاييس موحدة في العلاقات المصرفية الدولية.³

تشكلت سويفت⁴ منذ أكثر من 35 سنة أي في 1973 بواسطة 239 بنك موزع على 15 بلد، وأسست شبكة للعمليات بنفس الاسم في سنة 1977 م، للرد على احتياجات العمليات المصرفية وعلاج التدفق في الأوراق، ومن الناحية التقنية SWIFT تضمن تسيير العمليات بأجهزة الإعلام الآلي للشبكة باتصالات خاصة،⁵ وأصبحت ممثلاً (لاعباً) مركزياً يواكب

¹ عبد الرحيم وهبية، مرجع سبق ذكره، ص 55.

² <http://www.freedom66.org/documents/swift.html>

³ http://www.fimarkets.com/pages/swift_reseau_messages.htm

⁴ http://fr.wikipedia.org/wiki/Society_for_Worldwide_Interbank_Financial_Telecommunication

⁵ http://www.fimarkets.com/pages/swift_reseau_messages.htm

ويدعم تطور أنشطة السوق من خلال توفير حاجة ضرورية وهي الاتصالات،¹ بالإضافة إلى أن سويفت توفر لزبائنها مساعدة في جميع أنحاء العالم، فهذه الخدمة مقدّمة من قبل مجموعة من المحللين الخبراء وتقنّيين أخصّائيين في هذا المجال، ومراكز خدمة الزبائن مفتوحة على مدار الساعة وعلى مدار الأسبوع.

سويفت م تلت مشروع ناجح، عملت على تحسين الاتصال ما بين البنوك، وتحسين التسويات الدولية بإدخال مقاييس مضبوطة وحاسمة فيما يخص العلاقات البنكية ومعالجة العمليات عن طريق أنظمة المعلوماتية

2.1 Le reseau SWIFT: تعريف شبكة سويفت

أنشأت عام 1977 م من أجل تعويض (interneciary) شبكة سويفت هي شبكة ما بين البنوك التلكس لأنه لم يكن آمنا وسريعا بما فيه الكفاية، وهي تقدم مجموعة من الخدمات المتنوعة مثل: تحويلات من حساب إلى حساب، عمليات على العملات... إلخ.²

ومنذ ذلك الوقت أصبحت المصارف تستطيع أن تستفيد إيجابيا من قدرات تسيرراس مالها العامل، فتح معاملات، وتكون لديها فكرة واضحة عن حساباتها.

منسوبة Des messages standardizes وفي هذه الشبكة بدأ المساهمون بتبادل رسائل موحدة (مختصة) إلى عمليات مالية: الأمر بالشراء والبيع، تأكيد تنفيذ العملية، تعليمات التسوية، التسليم، الأمر بالدفع..

بمعنى أنه لا أحد (non repudiation) أول مهمة للشبكة هي أن تضمن عدم هجر معاملة التبادل في مجموع المعاملات (notarial) من المتعاملين يستطيع نفي وجود صفقة قد تمت، فسويفت بمثابة فعل توثيقي المنجزة مهما كان المبلغ وهذا لحماية المساهمين، فإن قام بنك بدفع مبلغ لبنك آخر (مثلا ميكازيم المقاصة)، فالبنك الدافع يطالب بضمان استلام لهذا الدفع شبكة سويفت سجلت تطورات دائمة وملحوظة، حيث أنها حظيت بمكانة مرموقة في العلاقات البنكية الدولية، ويكمن مفتاح نجاحها في تكامل ثلاث ميزات هي:

- ◀ هي أداة اتصال حديثة مصنوعة وفق حاجيات العمل المصرفي .
- ◀ تستعمل لغة موحدة ومقاييس خاصة (مقاييس المراسلات) .
- ◀ وسيلة مجهزة ببرنامج لتصحيح الأخطاء، ويراقب شكل الرسائل (في حالة رسالة على شكل خاطئ).

2- الجانب التاريخي لشبكة سويفت

2-1 نشأة مؤسسة سويفت:

في عام 1973 م، التبادلات ما بين البنوك كانت لا تزال عبر التلكس، ونظام الاتصال هذا لم يكن آمنا بما فيه الكفاية وغير آلي كثيرا إضافة إلى أنه في بداية الستينات عرف العالم ازدياد سريع في التبادلات التجارية، أدّى هذا إلى زيادة العمليات البنكية في هذا المجال.

¹ http://www.swift.com/support/self_help_guide/index.page?lang=fr

² http://fr.wikipedia.org/wiki/Society_for_Worldwide_Interbank_Financial_Telecommunication

لذا 239 من البنوك مؤرّعة على 15 بلد اجتمعت وقرّرت إنشاء شبكة جديدة للاتّصالات تتيح لهم القيام بالعمليات آلياً جاءت فكرة إنشاء شبكة سويفت مستنبطة في أوّل الأمر من "OTA" (Organization De Transport Aerial) (منظمة للنقل الجوي)، شركات الطّيران الكبيرة عملت على وضع شبكة من أجل تحسين ظروف التعامل مع زبائنهم، هذا لتمكنهم من حجز أماكنهم على متن الطائرة.¹

تشجّعت بعض البنوك الأمريكية الكبرى على تطوير هذه الفكرة، فمثلاً ففي الولايات المتحدة الأمريكية تأسّست شبكة اتّصال خاصة تسمح لجميع البنوك المتواجدة بداخل الولايات بتبادل الرسائل مع البنك الفيدرالي (reseau privet de telecommunication)²

ومع تطور التّحويلات الدولية والمنافسة خاصة ما بين البنوك، حاولت بعض البنوك الأوروبية الكبرى في أوّل السّتينات وضع مشروع لأجل عقلنة وأتوماتيكية معالجة وإرسال العمليات البنكية الدوليّة، ولا يواجه نفس الصّعوبات التي واجهتها الشّبكات البنكية السّابقة وكان المطلوب من هذا المشروع أن يكون ذو قاعدة أو سع وأن يحقق الشمولية (Universality)، وبعد الاتّفاق على النوعية المستحبة من هذه الشّبكة مجموعة مكونة من 60 بنك تابعة لـ 11 دولة أو روبية وأمريكية، أسّست في جوان 1971 منظّمة للدراسة والبحث تحت اسم "MSP" Project De Communication De Message switching project) Message) تحت إشراف مؤسسة بريطانية للاستشارات في الإعلام الآلي، وكلف بمعالجة المشاكل القانونية الخاصة بالتنظيم معهد ستانفورد (Stanford Research Institute).³

إن تطور مشروع (MSP) والإنضمامات الإضافية لهذه الشبكة أدّت بالمنظمة إلى التّوسع حتى في الهدف الذي أنشأت من أجله، وأصبحت: Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication المعرفة بـ SWIFT..

في 3 ماي 1973 م كانت الشركة SWIFT قد تأسّست رسمياً من طرف 239 بنك منتمي إلى 15 دولة، بعد أن نصب مجلس الإدارة أهم المنسقين والمسيرين للشركة، شرع في تنفيذ المشروع تحت فكرتين:

1- خلق البرامج الملائمة للشبكة بعد تشغيل تقنيين أخصائيين في هذا المجال، واختيار الأجهزة المعلوماتية المناسبة، والاتّفاق مع الإدارات الوطنية والدولية للبريد والمواصلات (PTT).

2- وضع تعليمات لتوحيد التعبير واللغة لدى مجموع المصارف المنخرطة في الشبكة

في 09 ماي 1977، بعد بضعة أشهر من التشغيل التجريبي لشبكة سويفت بدأ الاتصال رسمياً بين المنخرطين.

- الأمير ألبر (ALBERT) لبلجيكا كان يملك قصر كبير في مدينة La Hulpe قام ببيع ملكيته للشركاء الذين ساهموا في إنشاء منظمة SWIFT، فعملوا على تحويل هذا القصر إلى مخبر كبير مع توفير كل ما يلزم من آلات وتجهيزات من أجل

¹ معلومات مستقاة من المقرّ الرئيسي للبنك الخارجي الجزائري

² Zvi Bodie et Robert Merton 'Finance, 3ème édition, Pearson education France, 2011

³ Banque de France service de l'information -Swift reseau de téléransmission interbancaire international, note n°61, Mars 1984 page 2-3.

ضمان السير الحسن للشبكة، فقد كان الاهتمام الوحيد لهذه المنظمة هو مضاعفة مجهوداتها لتحسين جودة الخدمات المقدمة، والإلمام بالحجم الكبير للاتصالات، فمركز (منظمة) SWIFT المتواجد ببلجيكا هو مركز إداري للبحوث وإجراء تجارب للتطوير.¹

2- أهداف الشبكة وخصائصها:

1-2 أهداف الشبكة:²

- الغرض من سويفت هو أن تكون قائد (Le leader) في مجال حلول الاتصالات، وتتيح التبادل بين الأعضاء والتوافق بينهم.
- وكذلك سويفت تلتزم بالعمل في شراكة مع أعضائها من أجل تزويد وتقديم خدمات تنافسية وكذلك آمنة وموثوق بها بقدر الإمكان لتسوية معاملات مالية.
- سويفت تساهم بشكل كبير ومهم في النجاح التجاري لأعضائها بفضل إنجاز آلي كبير (automatization) لتنفيذ العمليات المالية، لهذا تعتمد على خبرتها في معالجة الرسائل ووضع معايير مالية
- بالإضافة إلى ذلك، سويفت قد استفادت من موقعها كمحفّل دولي للمؤسسات المالية في جميع أنحاء العالم للاهتمام بالقضايا والمشاكل.
- سويفت تضمن سرية وتكاملية (la confidentiality et integralist) المعطيات في كل رسالة (الكمالية بمعنى أنّ الرسائل تصل مثل ما أرسلت لا وجود لخطر التغيير أو نقص في المعلومات) بالإضافة إلى تقليل فرص التزوير.³
- سويفت توفر اتصال داخلي ما بين البنوك، وكل نموذج من رسالة ذو شكل متناسق ونمط موحد.
- سويفت هي مجرد ناقل (توزيع) رسائل، لا تحتجز الأموال ولا هي بإدارة حسابات نيابة عن العملاء ولا تحتجز المعلومات المالية بشكل مستمر، بل تنقل رسائل بين مؤسّستين ماليتين وهذا النشاط ينطوي على تأمين تبادل البيانات الخاصة بسرعة مع ضمان سرّيتها وسلامتها.⁴
- سويفت تمكن زبائنهم من إنجاز العمل آليا وتوحيد نمط المعاملات المالية لتخفيض التكاليف، وتقليل المخاطر التشغيلية، والقضاء على الأخطاء المتعلقة بالمعاملات.
- يمنح نظام سويفت للبنوك والمؤسسات المالية خدمات عديدة نذكر منها: تنفيذ أو امر الدّفع، تسيير العمليات البنكية المتعلقة بالتّحصيلات المستندية، فتح الاعتمادات المستندية...، يسمح بالبت اليومي لأسعار الصرف والعملات، شراء وبيع العملات الأجنبية واستثمار الودائع للأسواق النقدية، يسهل العلاقات البنكية مهما كان موقع البنك ولغة البلد وهذا لاستعماله مقاييس بنكية صارمة وموحدة بين كافة بنوك العالم، يحتوي على العناوين الإلكترونية لجميع البنوك المنظمة.⁵

¹ معلومات مستقاة من المقر الرئيسي للبنك الخارجي الجزائري

² <http://www.freedom66.org/documents/swift.html>

³ Jean-Pierre Bibeau, Introduction à l'économie internationale, 2eme édition, Gaëtan morin éditeur, Canada, 1993

⁴ http://www.swift.com/about_swift/company_information/index.page?lang=fr

⁵ معلومات مستقاة من المقر الرئيسي للبنك الخارجي الجزائري

2-2 خصائص الاتصال بشبكة سويفت:

1. الضمان: إنّ الوسائل المستعملة في الاتصال تتدخل في مختلف المستويات مجهزة ببرامج متطورة تسمح يسمح بمراجعة الأمر و(BIC)¹ بتصحيح الأخطاء (عدم إرسالها إلى الجهة الغير مقصودة)، كما أنّ المفتاح 26 التأكيد من مصدر الرسالة.
- * إنّ الشبكة محمية من طرف المؤسسة سويفت وخطر تعطل الشبكة هو 0
2. السرعة: إنّ وقت إيصال الرسائل أقل بكثير من الإرسال عن طريق التلكس والبريد، وإذا كان التلكس سريع فسويفت أكثر منه سرعة بحيث ليس هناك عوائق سواء الخطوط المشغولة وهذا أمر مهم خاصة في العمليات الطارئة والمبالغ الهامة.
3. قليل التكلفة: إنّ الرسالة ليست مكلفة بكثير عندما تحوّل بواسطة سويفت.
4. الفعالية: إنّ مستعملي سويفت يتلقون خدمات طيلة 24 / 24 سا و 7 / 7 أيام، وهذا ما حقق معدل خدمات 99.5%، بحيث يمكن الإرسال في أي يوم وفي أي ساعة وتستقبل الرسالة وتخزن في آلات مركز سويفت حتى يتم استقبالها من طرف البنك المستقبل أثناء أيام وأوقات عمله.
5. سرية الشبكة (Confidentialité): تعتبر المعلومات المسيرة في جهاز سويفت سرية، ولضمان هذا الأخير تعمل الشبكة على تأمين مايلي:²
- * كل الرسائل المرسل من بلد A مثلاً، لا بد أن تمر من آلة سويفت A (serveur) لتشفير المعلومات الواردة في الرسالة، وعند استلام الرسالة من طرف بلد B مثلاً، سوف تمر مرة أخرى على آلة سويفت B من أجل فك الشفرات وللقراءة مضمون الرسالة.
- * تعمل آلات سويفت بالاحتفاظ بنسخ طبق الأصل للرسائل والتي لا تسلم إلا للمرسل أو المرسل إليه.
6. الأرشيفات: تمكّن عملية الحفظ من إيجاد أثر لكل الرسائل المحولة عن طريق الشبكة ومن أخذ نسخة في وقت الحاجة، هذه الرسائل تحفظ في الأشرطة المغناطيسية في مخازن مؤسسة SWIFT .
7. المسؤولية: إنّ المركز الذي تتمتع به مؤسسة سويفت يفرض عليها مسؤولية كبيرة وهي ضمان نقل الرسائل المكلفة بها.
8. شبكة كاشفة للأخطاء: تتوفر شبكة سويفت على برامج متطورة جداً تمكّن من الكشف على الأخطاء لتصحيحها، والأخطاء المعنية ليست الأخطاء اللغوية أو الأخطاء في المبالغ... الخ بل هي تلك الأخطاء التي تتعلق

¹ BIC: code d'identification des banques (l'adresse swift), est la situation géographique du serveur SWIFT (la domiciliation du serveur)-(A revoir encor dans le 2eme chapitre).

² معلومات مستقاة من المقر الرئيسي للبنك الخارجي الجزائري

بالمقاييس والمعايير الموحدة والمتفق عليها بخصوص شكل كل رسالة وفي حالة رسالة على شكل خاطئ فسوف ترجع مع رقم الخطأ. وبالإضافة إلى هذا فإنّ النظام يحتوي على عدة مستويات للمراقبة قبل بعث الرسالة نهائيا وهناك رموز تدل على صحة الرسالة أو على عدم صحتها عند الإرسال.

* رغم هذه الخصائص التي تتميز بها شبكة سوفيت إلا أنّ هذا لا يعني أنّه ليس لديها بعض السلبات وسوف نذكرها في هذا الجدول:

الإيجابيات	السلبات
- شبكة عالمية.	- تجسس لجميع الصفقات من طرف CIA ¹ بحجة مكافحة الإرهاب.
- تضمين عدم هجر التبادل	- المشرفين على المراقبة هم عملاء لدى سوفيت.
- المعلومات مشفرة (سرية تامة للصفقات)	

خلاصة الفصل

في التجارة الخارجية يتم التعامل بعدة طرق وتقنيات مختلفة، وهذا ما تناولناه خلال هذا الفصل فهناك من يتعامل بأسلوب التمويل القصير الأجل لتمويل صادراته وهنا يتم اللجوء إلى عدة تقنيات كالاعتماد المستندي والتحصيل المستندي... الخ.



بالإضافة إلى طرق أخرى لتمويل الصادرات كاللجوء إلى استعمال العملات الصعبة وهناك من يلجئ إلى أسلوب التمويل المتوسط وطويل الأجل الذي يتمثل في الحصول على القروض، كقرض المورد الذي يمنحه المصدر للمستورد، أو قرض المشتري الذي يمنحه بنك المصدر، ويشمل القروض التي توفرها الدولة، ويتم عقدها حسب اتفاقات مع الدولة أو هيئات مالية ومصرفية أجنبية.

حيث يلجأ أكثر المتعاملين الاقتصاديين في الوقت الراهن إلى التمويل عن طريق الاعتماد المستندي الذي يعتبر أكثر الأساليب تداولاً في مجال التجارة الخارجية في العالم، وذلك لما يوفره من ضمان الذي لا توفره

¹ CIA : Central Intelligence Agency (Agence centrale de renseignement)

الأساليب الأخرى، ويقلل من المخاطر التي يمكن أن يواجهها المصدر خاصة، ويكون ذلك مرتبطاً بنوع الاعتماد المستندي الذي تتم به تسوية هذه العملية.

الفصل الثالث

دراسة حالة التصدير عن طريق الاعتماد

المستندي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

-وكالة الوادي-388 BADR

المبحث الأول: مدخل حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

يمارس بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك التجارية الجزائرية عمليات التجارة الدولية، إذ يتدخل في تسوية هذه الأخيرة باستعمال عدة تقنيات ووسائل مادية وبشرية.

ومن أجل ترسيخ النتائج المتوصل إليها في الفصل النظري، تقيم واقع البنوك التجارية الجزائرية ودورها في تسوية المدفوعات الدولية، ارتأينا القيام بدراسة ميدانية بأخذ هذه البنوك الجزائرية وقد وقع اختيارنا على بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

وللإلمام بالمحاور المفصلة في الجانب النظري، وتماشيا مع واقع ودور بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تسديد المدفوعات الدولية، قسمنا هذا الفصل إلى أربعة مباحث حاولنا فيها إبراز دور إحدى وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR 388 في تسديد (وتسوية) المدفوعات الدولية.

قبل البدء في استعراض دور وكالة BADR 388 في تسديد المدفوعات الدولية، تجدر الإشارة إلة أن أغلبية المعلومات المحصل عليها ناتجة عن إجراء مقابلات مع السيد / نصيرة محمد .

المطلب الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو بنك عمومي يهتم بالمساهمة في تطوير القطاع الفلاحي (الزراعي) وترقية المجتمع الريفي.

في البداية كان عدد وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية 140 وكالة ليرتفع إلى 290 وكالة، 41 مديرية جهوية وأكثر من 7000 إطار وعامل يعملون في المديرية العامة، المديرية الجهوية، والوكالات المتواجدة عبر كافة التراب الوطني سنة 2007.

ونظرا لكثافة شبكته وعدد الموظفين لديه فقد صنف بنك الفلاحة والتنمية الريفية من طرف " BANKERS ALMANACH" سنة 2001 في المرتبة الأولى وطنيا، المرتبة 13 إفريقيا وفي المرتبة 668 دوليا من أصل 4100 بنك.

وهو مؤسسة مختصة في المجال الزراعي (الفلاحي) عند إنشائه، لكنه تحول بعد إصدار القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض إلى بنك عالمي يتدخل في تمويل جميع القطاعات والنشاطات الاقتصادية.¹ ويمكن التمييز بين 3 مراحل أساسية لتطور هذا البنك وهي:

¹ http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp, le 20/05/2022, 09h45

1 من سنة 1982-1990:

خلال هذه السنوات الثمانية، كان هدف بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو تثبيت مكانته في المجتمع الريفي من خلال إنشاء عدة وكالات بالمناطق الفلاحية والزراعية.¹ تمكن خلال هذه الفترة من اكتساب شهرة وخبرة في تمويل النشاطات الزراعية-الغذائية وصناعة العتاد الفلاحي، وتجدر الإشارة إلى أن هذا التخصص هو نتاج للاقتصاد المخطط المتبع من طرف الجزائر في تلك الفترة أين يتدخل البنك العمومي في مجال المكلف به فقط.

2 من سنة 1991-1999:

وضع قانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض حدا (نهاية) لتخصص البنوك، الأمر الذي ساعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية ودفعه إلى توسيع مهامه ونشاطاته خارج القطاع الفلاحي، وخاصة نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الاستمرار في التكفل بالقطاع الفلاحي. فمن الجانب التقني، تعتبر هذه المرحلة كقفزة نوعية من حيث استعمال تكنولوجيات الإعلام والاتصال: سنة 1991: إدخال استعمال نظام SWIFT في تنفيذ عمليات التجارة الدولية. سنة 1992: إدخال استعمال برنامج SYBU لمعالجة العمليات البنكية (تسيير القروض، تسيير عمليات الصندوق، تسيير أموال الموظفين، معاينة الحساب البنكي للزبائن). المعالجة الآلية لعمليات التجارة الدولية، ففتح عمليات الاعتماد المستندي حاليا يستغرق 24 سا على الأكثر.

إدخال حسابات جديدة على حسابات الوكالات.

سنة 1994:

توفير خدمات الدفع والسحب الخاصة ببنك BADR.

سنة 1996:

¹ IBID

إدخال خدمة المعالجة عن بعد (télétraitement) معالجة وتنفيذ العمليات البنكية عن بعد في الوقت الحقيقي (en temps réel).

سنة 1998:

توفير خدمة بطاقة السحب بين البنوك interbancaire

3 من سنة 2000 - أبريل 2002:

ميزت هذه المرحلة بضرورة وحتمية بعث الاستثمارات المنتجة من طرف البنوك العمومية الجزائرية، وتكييف نشاطاتها وأدائها مع مبادئ اقتصاد السوق.

في إطار تمويل الاقتصاد، قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية برفع حجم القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الخاص مع الدعم المستمر للقطاع الفلاحي وشبه الفلاحي. وتجابوا مع التغيرات الاقتصادية والاجتماعية الحاصلة، واستجابة لطلبات الزبائن، قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوضع مخطط خماسي لتطوير البنك، تحسين الأداء، إضافة إلى التطهير المحاسبي والمالي، وأدى هذا المخطط إلى المخطط إلى تحقيق ما يلي:

سنة 2000:

التشخيص الشامل لنقاط الضعف والقوى لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتبني مخطط لتطوير البنك قصد بلوغ المعايير الدولية للبنوك.

سنة 2001:

القيام بالتطهير المالي والمحاسبي.

تقليص مدة المعالجة والمصادقة على الملفات منح القروض (إلى ما بين 20 و 90 يوم حالياً)، باختلاف طبيعة النشاط والجهة المانحة للقرض (المديرية العامة، المديرية الجهوية، أو وكالة). إدخال حسابات جديدة لدى مركز المحاسبة المركزي.

المطلب الثاني: نشاطات ومهام ومبادئ بنك الفلاحة والتنمية الريفية

أنشأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أجل الاستجابة للمتطلبات الاقتصادية وهو ناتج عن إرادة سياسة لتطوير القطاع الفلاحي وبالتالي ضمان الاستقلال الاقتصادي للجزائر وتطوير مستوى المعيشة لدى الأوساط الريفية.

- أولاً: وتتمثل أهم مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية فيما يلي:¹
- القيام بمعالجة جميع عمليات القرض، الصرف، والخزينة.
 - تمكين جميع الأفراد أو المؤسسات من فتح حساب بنكي.
 - استقبال ودائع الأفراد الجارية أو الآجلة.
 - المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي (الزراعي).
 - ضمان تطوير النشاطات الفلاحية، الفلاحية الغذائي، الصناعات الفلاحية والحرفية.
 - التعاون مع الجهات الوصية لا (الدولة) من أجل مراقبة حركة الموال ومطابقتها مع ما هو مرخص به.
- ثانياً: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية
- تتمثل أهم أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية في:²
- رفع موارد البنك بأقل تكاليف مع تحقيق أعلى مستويات من المردودية عن طريق منح القروض المنتجة والمتنوعة في إطار احترام القانون.
 - التسيير المحكم والصارم لخزينة البنك بالدينار او بالعملة الصعبة.
 - نشر وتوسيع شبكة البنك.
 - إرضاء الزبائن بتوفير منتجات وخدمات تستجيب لحاجاتهم وطلباتهم.
 - التسيير الديناميكي في مجال تحصيل (قبض) الموال.
 - تطوير الجانب التجاري عن طريق إدخال تقنيات إدارية جديدة كالتسويق، وتنوع أو إدخال منتجات جديدة تعمل على جلب الزبائن.

المطلب الثالث: تعريف وكالة الدراسة BADR 388

وكالة BADR 388 المتواجد مقرها بعاصمة الولاية – ولاية الوادي – هي إحدى وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية، أنشأ سنة 1982، يخضع للنظام المركزي المطبق من طرف المديرية العامة Direction Générale المتواجد مقرها بالعاصمة والمديرية الفرعية (الجهوية) أو المجمع الجهوي للإستغلال Groupe Régional d'Exploitation المتواجد مقرها ببلدية ولاية الوادي.

¹ http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_mission.asp le 20/05/2020, 20h05

² IBID

الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - BADR 388 - وكالة الوادي

تسعى وكالة BADR 388 إلى تحقيق أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية بممارسة النشاطات والمهام الموكلة إليه.

الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

نستعرض في الأشكال التالية الهياكل التنظيمية لكل من:

- المديرية العامة المتواجد مقرها بالجزائر العاصمة DG (الشكل 09).

- المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية المتواجدة مقرها بالجزائر العاصمة DGAOI (الشكل 10).

D.G.A.O.I : Direction générale adjointe des opérations internationales.

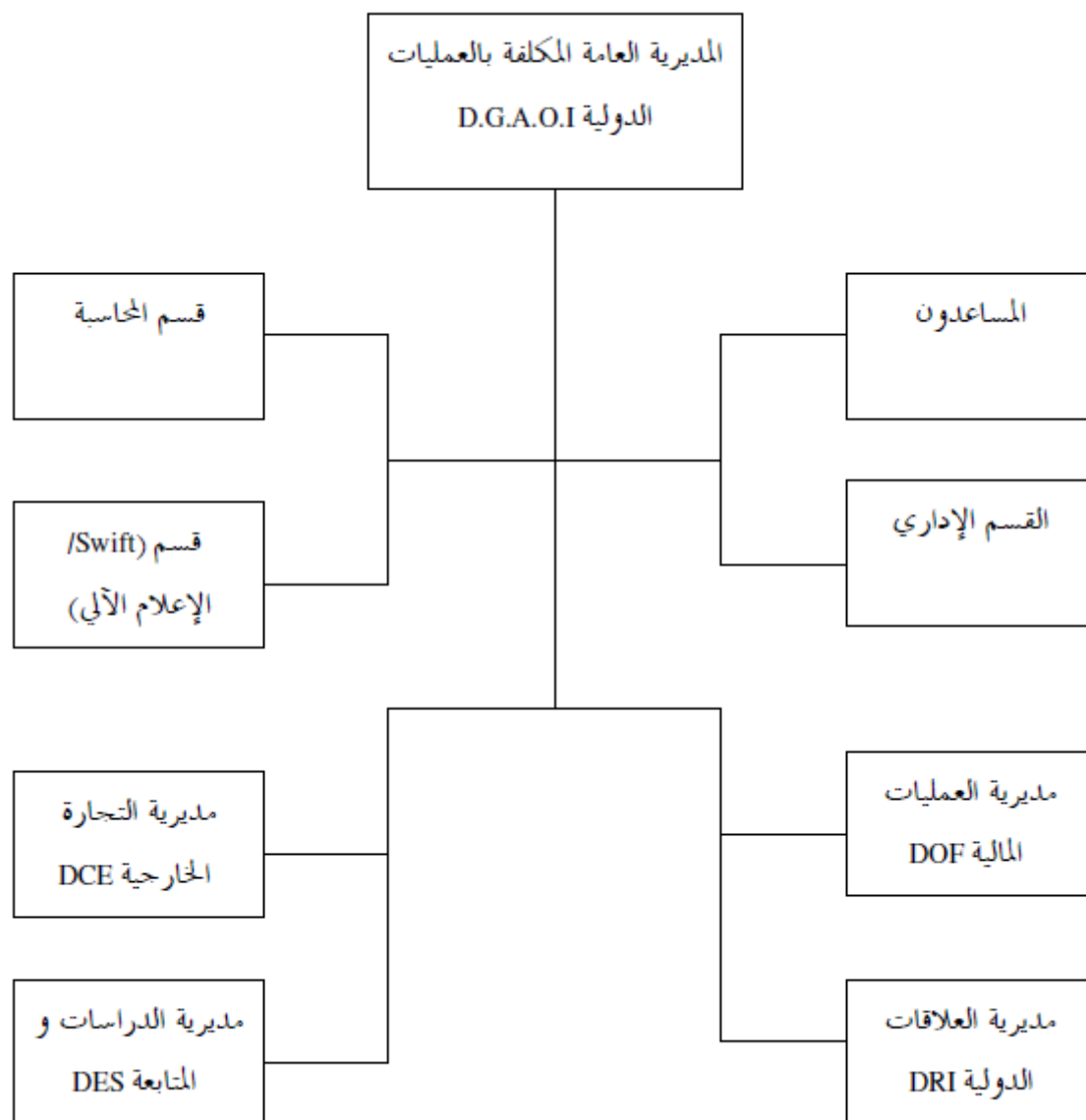
- المديرية الفرعية (الجهوية) المتواجد مقرها ببلدية الوادي - ولاية الوادي - أو المجمع الجهوي للاستغلال GRE (الشكل 11).

G.R.E : Groupe Régional d'Exploitation

- وكالة الدراسة BADR 388 المتواجد مقرها بعاصمة الولاية، الوكالة المحلية للاستغلال ALE.

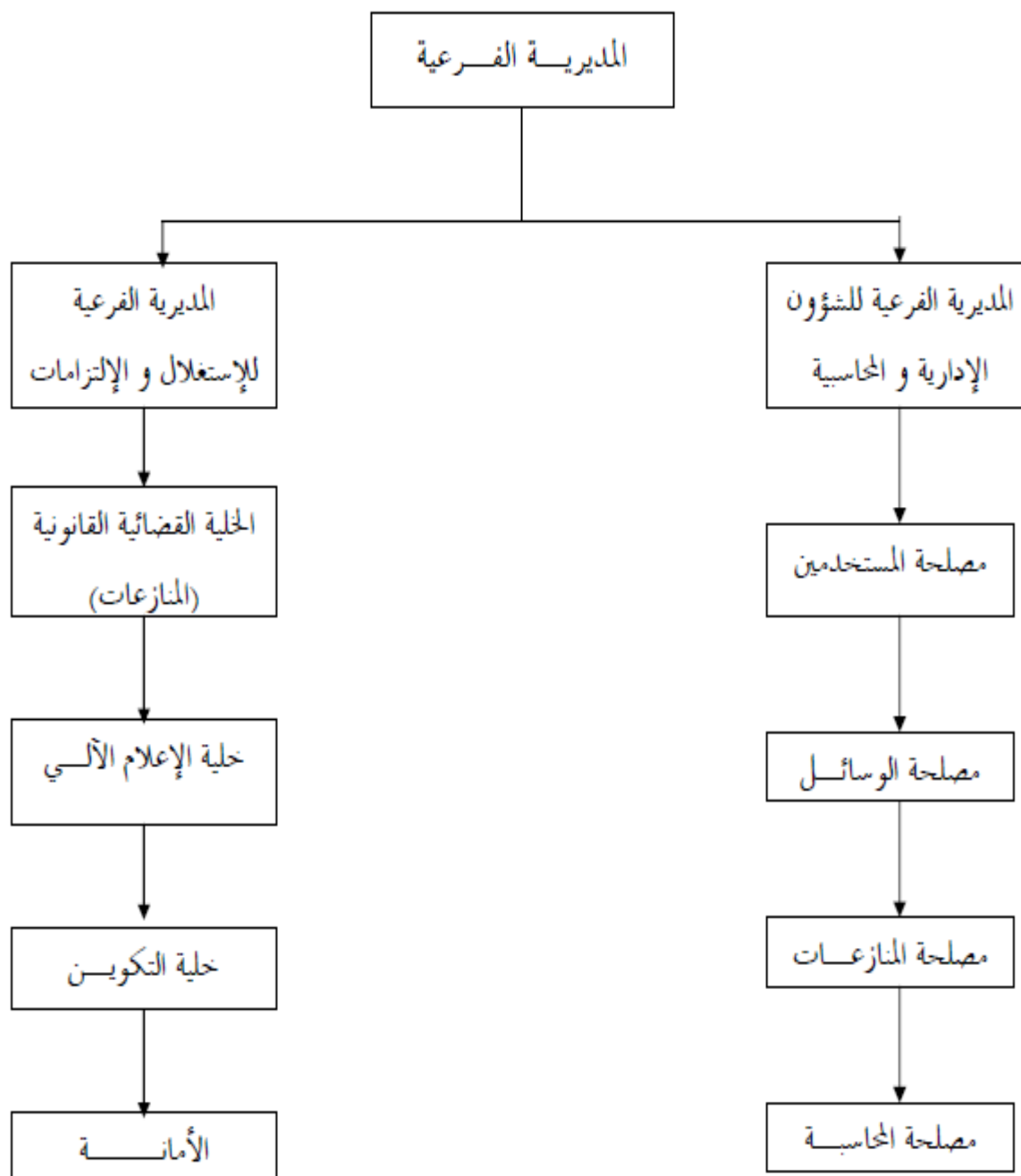
- A.L.E: Agence Locale d'Exploitation

الشكل رقم (09): الهيكل التنظيمي للمديرية العامة المكلف بالعمليات الدولية D.G.A.O.I¹



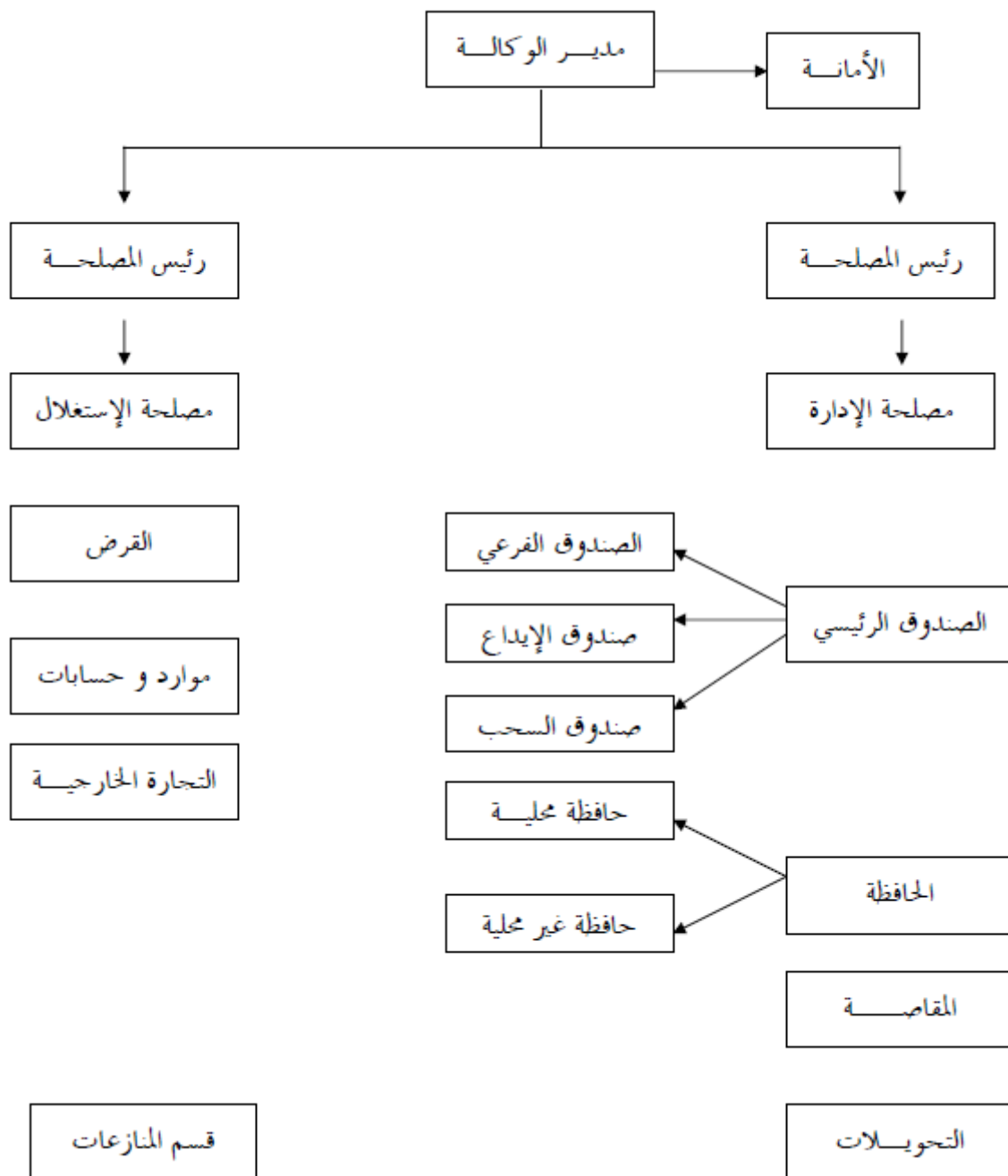
¹ La source : [http:// www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp](http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp)

الشكل رقم (10): الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية (المجمع الجهوي للاستغلال R.E .G المتواجد بالولاية.¹



¹ المصدر: وكالة الدراسة BADR 388

الشكل رقم (11): الهيكل التنظيمي لوكالة الدراسة BADR 388 (الوكالة المحلية للاستغلال (A.L.E)¹



¹وكالة الدراسة BADR 388

المبحث الثاني: المعالجة التطبيقية لملفات التوطين الخاص بعمليات الاستيراد

Traitement des dossiers de domiciliation des importations

تنص المادة 12-91 الصادرة في أوت 1991 المتعلقة بتوطين الواردات على التوطين المسبق لعمليات الاستيراد لدى أحد بنوك (الوكالات).

- يقوم الزبون باختيار الوكالة البنكية التي تتم بواسطتها عملية التجارة الخارجية. تتأكد الوكالة قبل قبولها لتوطين عملية الاستيراد من أن الشخص أو المؤسسة التي ستقوم بعملية الاستيراد:

- 1 يمتلك السجل التجاري.
- 2 لا يملك عمليات تجارية عالقة أي غير مصفاة.
- 3 امتلاكه لضمانات الدفع.
- 4 التأكد من عدم منع دخول البضاعة المراد استيرادها.

المطلب الأول: تعريف التوطين

هي عبارة عن عملية إدارية يتم بموجبها إعطاء الصيغة القانونية للعملية التجارية الدولية حسب القوانين التي تحكم هذا النوع من العمليات تسمح للبنك المركزي (بنك الجزائر) بمراقبة الصرف.

توجد عدة أنواع من التوطين types domiciliations حسب طبيعة ومدة تنفيذ العملية التجارية:

1 توطين الواردات (DI) Domiciliation des importations عبارة عن توطين

يخص أجل عادي أي أن العملية تتم في فترة تقل عن 06 أشهر.

2 توطين خاص بالواردات Domiciliation des Importations (DIP)

Particulier ذو أجل يخص العمليات التي تتم في فترة تتجاوز 06 أشهر.

3 توطين الصادرات Domiciliation des exportations (DE) يخص عمليات

التصدير.

المطلب الثاني: فتح ملف التوطين

بعد التأكد من الشروط السابقة لقبول فتح الاعتماد المستندي، تقوم وكالة BADR 388 بتوجيه

الزبون إلى وكالة BADR 388 - وكالة الوادي (الوكالة الرئيسية A.P) لتوطين عملية الاستيراد.

ويتم فتح ملف التوطين الخاص بعملية الاستيراد بعد تقديم معطى الأمر (المستورد) لما يلي:

1 الفاتورة النموذجية أو العقد التجاري (الملحق 01).

2 طلب التوطين demande d'ouverture de domiciliation (ملحق 02)

تحتوي على المعلومات التالية:

- رقم الفاتورة النموذجية أو العقد التجاري وتاريخ تحريرها.
- المورد (المستفيد).
- المبلغ الإجمالي وعملة البضاعة.
- التعريف الجمركية لكل سلعة (Tarif douanière) المشكل من 8 أرقام .
- وصف السلعة.
- البلد الأصلي للسلعة.
- بلد المصدر.

فبعد تأكد الوكالة من طلب التوطين والفاتورة التجارية تقوم الوكالة بوضع ختم التوطين le cachet de domiciliation على الفاتورة التجارية وتسليمها للزبون.

تراسل وكالة BADR 388 وكالة الدراسة BADR 388 معلمة إياها بتوطين عملية الاستيراد لقيام هذه الأخير باقتطاع تكلفة التوطين من حساب الزبون.

الجدول رقم (02): شكل رقم التوطين

يتكون من 21 رقم وحرف يسجل في الخانات التالية:

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

مثال توضيحي:

18	04	02		1	10	0000	EUR
رمز	اعتماد	اعتماد	2005	الثلاثي	طبيعة	1	رمز
الولاية	بنك 388	وكالة	السنة	الأول	العقد	الرقم	العملة
	BADR	388			(الاستيراد)	التسلسلي	الصعبة

شكل الختم:

اسم البنك				اسم الوكالة ورقمها			
18	04	02	2005	2	10	0000 2	USD

المطلب الثاني: تسجيل التوطين

بعد وضع ختم التوطين على الفاتورة التجارية، تسجل العملية في Répertoire نوع R-DI CA1110 (ملحق 03) الذي يحتوي المعلومات التالية:

- تاريخ الفتح.
- رقم التوطين.
- المبلغ بالعملة الصعبة.
- اسم المستورد.
- الحالة.
- خانة خاصة بالملاحظات.

المطلب الثالث: إنشاء استمارة المراقبة La fiche de contrôle

تسمح هذه الوثيقة للوكالة من متابعة ملف عملية الاسترداد من تاريخ فتح ملف التوطين إلى غاية الشهر العاشر الذي يمثل تاريخ قرار البنك بتصفية عملية الاسترداد الخاصة بهذا الملف من عدم تسفيته. تتم مراجعة هذا الملف أربع مرات بعد فتح ملف التوطين، ويتم مراجعته بعد ستة أشهر من تاريخ فتح ملف التوطين، ثم في الشهر الثامن، فالتاسع وتقوم بالمراجعة الأخيرة له خلال الشهر العاشر أين تتخذ القرار بتصفية الملف أو تحويله لمصلحة الجمارك (في حالة التصفية تقوم الوكالة بإرسال ملف التصفية إلى المديرية العامة الموكله بالعمليات الدولية D.G.A.O.I لتقوم بدورها بتصفية أمام البنك المركزي). حسب طبيعة التوطين عادي (DI) أو خاص (DIP) يوجد نوعين من الوثائق المراقبة:

1- F.DI CA 1112

2- F.DI CA 1113 (الملحق 4)

تحتوي المعلومات التالية:

- اسم ورقم وكالة التوطين.
 - رقم ملف التوطين.
 - تاريخ فتح الملف.
 - خانات لمتابعة الملف تبدأ من تاريخ فتح الملف إلى غاية الشهر 10 (تاريخ قرار البنك بتصفية أو عدم تصفية الملف).
 - معلومات حول المورد (المصدر).
 - اسم وعنوان المستورد.
 - تاريخ تحرير العقد أو الفاتورة النموذجية.
 - البلد الأصلي وطبيعة العقد (نوع incoterms).
 - المبلغ بالعملة الصعبة ومقابلة بالدينار.
 - طبيعة السلعة.
- يوضع طلب التوطين والفاتورة النموذجية أو العقد داخل ورقة المراقبة ليستعمل لاحقا في متابعة الملف وتصفية لدى بنك الجزائر.
- تقوم بعدها الوكالة بتسليم نسخ عن الفاتورة التجارية الموطنة للمستورد.

الفرع الثالث: تكلفة التوطين Les frais domiciliation

- يقوم الزبون بعد توطين عملية الاستيراد بدفع التكاليف والعمولات الخاصة بعملية التوطين بحسم
- تكلفة التوطين من رصيد المستورد حيث تكلف عملية التوطين في الجزائر بالنسبة للمستورد:
- 3000 دج + رسوم تقدر بـ 510 دج.
- التكلفة الإجمالية هي: 3510.00 دج.
- تقوم الوكالة بالتسجيل لعملية التوطين.
 - تقوم بعدها الوكالة بتنفيذ عملية الاستيراد باستعمال تقنية الاعتماد المستندي، التسليم المستندي، أو التحويل الحر التي سنتطرق لشرحها بالتفصيل لاحقا.

الفرع الرابع: التصفية l'apurement

تسمح عملية التصفية من معرفة قيمة الأموال المحول إلى ومقارنتها مع القيمة المسموح بتحويلها والمحددة في عقد الشراء أو الفاتورة التجارية، إذا يرسل ملف النسوية للمديرية العامة الموكله بالعمليات الدولية DGAOI لتحويله هذه الأخيرة إلى البنك المركزي.

- ملفات التوطن المفتوحة في السداسي الأول تصفي في 30 أفريل من السنة المقبلة.
 - ملفات التوطن المفتوحة في السداسي الثاني تصفي في 31 أكتوبر من السنة المقبلة.
- بعد إجراء عملية الاستيراد تتم تصفية ملف التوطن وذلك بالاعتماد على الوثائق التالية:

1 الفاتورة النهائية للعملية Facture commercial أو عقد الشراء.

2 الوثيقة المالية للبنك التي تبين المبلغ المحول إلى الخارج – CA 1067- La formule 4

– (الملحق 05).

3 الوثائق الجمركية (D10) Document douanière (الملحق 06) والتي تشمل مبلغ

السلعة و الرسوم الجمركية المتعلقة بها.

يمكن أن نجد 4 حالات رئيسية للملفات المعالجة وهي:¹

الحالة الأولى: مبلغ الوثيقة المالية (La formule 4) = مبلغ الوثيقة الجمركية (D10) أي أن الأموال المحولة إلى البلد الأجنبي والمبينة في الوثيقة المالية للبنك Formule 4 مساوية لقيمة الوثيقة الجمركية أي ما هو مسموح به، وبذلك يصفي ملف التوطن في هذه الحالة.

تتم التصفية بوضع ختم الوكالة وإمضاء المدير على استمارة المراقبة CA 1113، أسفل الوثيقة في الخانة المخصصة لقرار البنك la décision de la banque في الجزء الأول APUREMENT (DIPA) أو (DI.A).

الحالة الثانية: مبلغ الوثيقة المالية (La formule 4) يختلف فلبلا (بالزيادة أو النقصان) عن مبلغ الوثيقة الجمركية (D10)، تقوم الوكالة بعملية التصفية كما في الحالة الأولى.

الحالة الثالثة: مبلغ الوثيقة المالية (La formule 4) مبلغ الوثيقة الجمركية (D10) هناك عجز في التسديد بمعنى أن الأموال التي ستحول للخارج (التي سيدفعها المستورد) للخارج أقل من قيمة البضاعة (تصادف هذه الحالة غالبا عندما يقوم المصدر بمنح تخفيض للمستورد عن قيمة البضاعة RABAIS).

¹ الوثائق الداخلية للبنك.

المبحث الثالث: دراسة حالة تصدير عن طريق الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة

BADR 388 والتنمية الريفية

المطلب الأول: التوطين البنكي

أولاً: مفهوم التوطين

في إطار سياسة الانفتاح الاقتصادي، أصبح للأعوان الاقتصاديين الحرية في القيام بنشاطات التجارة الخارجية عن طريق عمليات الاستيراد والتصدير، إلا أن القيام بهذه العمليات موقوفة على شكلية التوطين المصرفي المسبق لدى وسط معتمد وذلك طبقاً للمادة 29 من نظام بنك الجزائر رقم 07-01 المعدل والمتمم، والتي جاء فيها أنه تخضع كل عملية استيراد أو تصدير للسلع أو الخدمات إلى إلزامية التوطين لدى وسيط معتمد، حيث يسبق التوطين كل تحويل وترحيل الأموال، كما يسبق كل التزام أو التخليص الجمركي للبضائع.

1 تعريف عقد التوطين المصرفي: التوطين المصرفي هو عبارة عن آلية يتم بواسطتها تسوية دفع الثمن في المعاملات التجارية عن طريق قيام مصرف بتكليف من المشتري بأن يدفع مبلغاً معيناً لمصلحة البائع مقابل مستندات يلتزم البائع بتسليمها إلى المصرف، وهذا الإجراء تظهر أهميته في مجال التجارة الخارجية.¹

في ذات السياق يعرف المشرع الجزائري هذا النظام بأنه فتح ملف يسمح بالحصول على رقم التوطين من الوسيط المعتمد للعملية التجارية بحيث يجب أن يتضمن الملف مجموع الوثائق الخاصة بالعملية التجارية.²

من خلال التعريفات المقدمة أعلاه للتوطين المصرفي، يتضح أنه نظام يقوم على وجود أربعة أطراف:

- العميل طالب فتح التوطين المصرفي والذي يبرم عقداً مع البنك لفتح التوطين المصرفي لصالح البائع.
- البنك فاتح الاعتماد والمتعاقد مع العميل والملتزم بالدفع أو القبول أو التداول للمسحوبات المسحوبة عليه ضمن الشروط التي أبلغت للمستفيد في خطاب التوطين.

¹ إلياس ناصيف، العقود المصرفية: المجلد الثالث: الاعتماد المستندي، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية ببيروت، 2014، ص 24.

² المادة 30 نظام بنك الجزائر رقم 07-01، المؤرخ في 03-02-2007 المعدل والمتمم، المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، ج ر، عدد 31.

• البنك المراسل الذي يقوم بتبليغ المستفيد من التوطين ويتولى دفع قيمة البضاعة عند استلامه للوثائق المطلوبة.

• المستفيد البائع والذي يقوم بإرسال البضاعة والوثائق المطلوبة نظير حصوله على الثمن من البنك المراسل أو عن طريقه، وهو الطرف الذي تعاقد مع المشتري طالب فتح الاعتماد.

ثانيا: عملية التوطين

1 قبل الشروع في عملية التوطين.

قبل الشروع في عملية التوطين يجب التأكد من أن المستورد:

- يمتلك سجل تجاري ورقم التعريف الجبائي.
 - ألا 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:

- ألا يكون المنتج مضروب أو غير خاضع للقوانين الدولية المسموح بها.
- أن يوافق المواصفات والنوعية المقررة من طرف القوانين الخاصة بآجال الاستيراد.
- أن يكون يوم الاستحقاق محمي بإذن سماح أو تأشيرة معطاة من طرف السلطات الكفيلة بهذه المواد.

2 للقيام بالتوطين البنكي.

بأمر من الزبون (انظر الملحق رقم 2) 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. (انظر الملحق رقم 1)
 - الحد الدني لرصيد الحساب هو 10.000.00 دج حتى يتسنى للبنك من تغطية مصاريف التوطين.
 - طلب خطي للتوطين من أجل القيام بعملية نحو الخارج مرفوق بتعريفه جبائية.
- أما العمليات الخاصة التي يقوم بها البنك فهي:

الفصل الثالث: دراسة ميدانية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية - BADR 388 - وكالة الوادي

- يقوم البنك بمراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون 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 بالتوطين والذي يتكون من ست خانات:

الخانة الأولى: لها ستة أرقام، الرقمين الأولين هما رمز الولاية، أما الأرقام الأربعة الباقية 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.

جدول رقم (03): توضيح عملية التوطين

وكالة بسكرة				
بنك البركة الجزائري				
توطين - استيراد				
الخانة الخامسة	الخانة الرابعة	الخانة الثالثة	الخانة الثانية	الخانة الأولى

وبعد ذلك يقوم البنك بخصم 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.

ثالثا: تحقيق شهادة التوطين:

1 شهادة التوطين

تعتبر هذه الشهادة إجبارية لمراقبة الاستيراد من طرف الإدارات العمومية المختصة، ويجب الحرص على اتخاذ جميع الاحتياطات للقيام بهذه العملية على أكمل وجه، وأن نؤمن لها المصادقية المؤكدة، وان تحتاط من كل محاولات التهرب في هذا المجال.

2 تحقيق الشهادة

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

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

3 شروط إعطاء الشهادة

لا يمكن تحقيق وإعطاء 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 ألا يكون هناك منع التوطين من طرف البنك المركزي لزبون.

المطلب الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي

هناك ثلاث أطراف للاعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف.¹

1 البنك المصدر للاعتماد

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

¹ محمد رباح، فاتح عقاب، مرجع سبق ذكره، ص: 94.

- 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 السائد في بلد البنك فاتح الاعتماد؛
- يتعين على البنك المصدر للاعتماد 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 إبلاع 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 والقوانين والقواعد المحلية والدولية. مراجع
المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد وإخطار المستورد بأي مخالفة قد تحدث في المستندات.
- يتعين 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 الشروط 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 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 ألا تتعدى فترة فحص المستندات سبعة أيام عمل لدى البنك تبأ من اليوم التالي لاستلام المستندات.
- عند استلام المستندات فإنه يتعين على البنك فاتح الاعتماد أن يقرر من واقع المستندات ما إذا كانت مطابقة أو غير ذلك، وقد ترفض هذا البنك قبول المستندات التي مخالفة لشروط الاعتماد، وإذا قرر البنك رفضها عليه وبوجه السرعة إخطار مقدم المستندات بسرعة وإذا تعذر ذلك عليه استخدام أية وسيلة أخرى بشروط أن يتم ذلك قبل نهاية عمل اليوم السابع الذي يبدأ من اليوم التالي لتاريخ استلام المستندات.

- وفي مقابل الخدمات المتنوعة والسابق الاشارة 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.

2 طالب الاعتماد (المستورد)

قد يسمى بالمشتري وبغض النظر عن المسميات فإنه يمثل الطرف الذي يتقدم إلى أحد البنوك المحلية طالب فتح 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 استنادا 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 تفصيلية من حيث الكمية والنوعية والسعر..... الخ.

ووفقا للاتفاق بين المستورد والبنك يتم فتح الاعتماد المستندي، والذي يمثل عقد بينهما بمقتضى هذا البنك يصبح البنك نائبا عن العميل في إتمام الصفقة التجارية بين البائع والمشتري ووفقا للشروط المتفق عليها، كما أنه مسؤول عن تنفيذ كافة الشروط والضوابط وملزمة 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 والاطلاع على كافة حقوقه والتزاماته بالاعتماد المستندي.

وفقا للمراجعة السابقة فإن المستورد تقع عليه عدة التزامات من بينها ومن أهمها:

● دفع التأمين النقدي اللازم لفتح الاعتماد، وهو يمثل نسبة معينة من قيمة الصفقة المبرمة وهذه النسبة تحدد بالاتفاق المبرم بين الطرفين؛

● دفع قيمة المحتويات وفقا للشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي؛

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

ومن الناحية أخرى فسوق يتولد عن فتح الاعتماد حقا جوهريا 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 (بالطبع بعد دفع النفقات التي يتحملها البنك والمشاركين معه).

3 المصدر (المستفيد)

- قد يكون المصدر شخصا أو مجموعة أشخاص أو شركة... الخ وفي جميع الحالات فإن الاعتماد المستندي متمثلا 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:
- التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي والتأكد من أن 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 المواصفات البضاعة من حيث الكمية والجودة والسعر الوارد بالاعتماد تتماشى ظاهريا 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 المستندي.
 - يجب على المصدر أن يتأكد بنفسه أن اسم شركته وعنوانه كما هو وارد بالاعتماد، كما انها مكتوبة بشكل واضح ومحدد.
 - التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد تقديمها للحصول على قيمة الصفقة وأنه يتماشى 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 وإجراء أي تعديلات يرغب فيها، وذلك خلال مدة معينة من استلام إشعار خطاب الاعتماد لا تزيد عن أسبوعين أو أكثر، وإذا لم يقيم المصدر بالرد خلال تلك الفترة فإنه يعتبر قابل بما كما هي.¹

4 البنك مبلغ الاعتماد (المعزز، المؤكد)

- 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

¹ ناجي جمال، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1999، ص39.

بإضافة تعزيزه على الاعتماد المستندي، وإذا وافق البنك المراسل على ذلك فإنه يطلق عليه بالبنك المعزز وبذلك يصبح هذا الأخير ملتزمة ب:¹

مراجعة المستندات المطلوبة المقدمة من طرف المصدر

التأكد من استيفائها لشروط الاعتماد.

الدفع للمصدر قيمة المبلغ المتفق عليه.

المطلب الثالث: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

تنقسم إلى مستندات أساسية وأخرى ثانوية²

1. المستندات الأساسية:

بعد الاستعراض السريع للأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي والتزامات كل طرف اتجاه مستندات خاصة به يمكن أن تتساءل السؤال التالي: ماهي المستندات الضرورية الخاصة بهذه التقنية والتي تعتبر كضمان لنجاحها؟

1.1. الفاتورة التجارية:

وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تتضمن 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 جيدا. ويتأكد من الاسم الكامل للمصدر والمستورد ونوعية البضاعة وأصلحها وكل ما يتعلق بالبضاعة، وأيضا يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها.

2.1. سند الشحن: وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (أنظر الملحق رقم 7) (المسؤول على الباطنة أو الطائفة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأنها البضاعة قد سلمت لنقلها وهي تعتبر كأداة قانونية، ومن أهم هذه السندات تجدد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالا في التبادلات التجارية الدولية، ونجد أيضا سند الشحن الجوي وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو العنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته، ويجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف،

¹ محمد رباح، فاتح عقاب، مرجع سابق ذكره، ص: 97.

² نسيم فرارحة، الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص: مالية وتجارة دولية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، السنة الجامعية: 2018/2019، ص: 48.

اسم الناقل، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤولية وسيلة النقل، وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (إرسالها على دفعات) فغن هذا السند يكون مقبولا.

3.1. 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، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير المحددة الوصف من أمثال " المخاطر العادية" أو " المخاطر المعتادة". حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك سوف تقبل مستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها "أن التأمين يغطي جميع الأخطار" حتى ولو كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطار يعينها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته.

2. المستندات الثانوية:

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

1.2. شهادة المنشأ: وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة (أنظر الملحق رقم 8) كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة)، وبمك ن ان يذكر اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب الاعتماد ذلك.

2.2. شهادة صحية: تفيد ان هذه البضاعة خالية من المراض وتصدر من جهات متخصصة.

3.2. 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 الدوية والحليب المجفف.

4.2. وثيقة التعبئة: تطلب هذه عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس.

5.2. شهادة الوزن: يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فإن البنوك لها ان تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم

به، فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضاف الناقل أو وكيله إلى المستند النقل إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل. (أنظر الملحق رقم 9)

6.2. وثائق جمركية: إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه. (أنظر الملحق رقم 6)

7.2. شهادة التصريح بالتصدير: وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

المطلب الرابع: مراحل وإجراءات فتح وتسوية الاعتماد المستندي

إن استراض مراحل تسيير الاعتماد المستندي في الوكالة بين المهام الرئيسية والجوهرية التي تقوم بها البنوك قصد إتمام عملية التصدير (الدفع)، فمن وجهة نظر البنك فإن تسيير عمليات الاعتماد المستندي يتمثل في:

❖ استقبال وفحص تعليمات الزبون المتواجدة في طلب فتح الاعتماد المستندي La demande

(DOC) d'ouverture de crédit documentaire

- ❖ التأكد من مدى ملائمة الضامات المقدمة من معطى الأمر.
- ❖ فحص وتحليل معلومات الزبون وتقديم النصائح اللازمة له حسب الحالة.
- ❖ القيام بالعمليات اللازمة للحصول على ترخيص فتح الاعتماد المستندي أمام المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I المتواجد بالجزائر العاصمة.
- ❖ التسجيل المحاسبي لعملية التصدير بواسطة اعتماد مستندي.
- ❖ فتح الاعتماد المستندي.
- ❖ القيام بالتعديلات اللازمة في حالة اتفاق أطراف العقد وذلك بإجراء نفس المراحل السابقة المذكورة.
- ❖ التأكد من تنفيذ (تحقيق) الاعتماد المستندي (استقبال الوثائق، فحص مطابقتها مع تلك المذكورة في العقد التجاري وخضوعها للقواعد الموحدة للاعتماد المستندي المطبقة، فمثلا RUU 500 واتخاذ القرار بقبول الوثائق أي الدفع لصالح المصدر من عدم قبولها وبالتالي الامتناع عن الدفع).
- ❖ التسجيل المحاسبي لعملية الدفع.
- ❖ تصفية ملف هذه الصفقة التجارية (ملف الاعتماد المستندي).

❖ المحافظة على حسن واستمرارية العلاقات مع الزبائن.

يقوم البنك (مصلحة التجارة الخارجية) بتنفيذ تعليمات معطى الأمر مع الأخذ بعين الاعتبار الإجراءات الداخلية للبنك والتشريعات المتعلقة بالصرف والتجارة الخارجية (التشريعات المنصوص عليها ضمن قانون النقد والقرض 90/10 المعدلة بالأمر 03/11) التي يسهر على تطبيقها بنك الجزائر (البنك المركزي الجزائري سابقا).

ومن بين هذه العمليات "توطين عملية التصدير أو التصدير" la domiciliation d'opération لدى وكالة BADR 388 التي تعتبر كعملية ضرورية لإعطاء الصيغة القانونية للصفقة ومراقبة الصرف حسب تعليمات بنك الجزائر والتي تطرقنا إلى شرحها سابقا.

الفرع الأول: استقبال تعليمات الزبون (طلب فتح الاعتماد المستندي) DOC

1 - يقوم البنك بإعطاء نموذج (استمارة) طلب فتح الاعتماد المستندي (أنظر الملحق رقم 10) (Demanda d'émission d'un crédit documentaire) للزبون ليقوم بملاها وتحديد تعليماته عليها (بمساعدة البنك)، ويقدم معطى الأمر كذلك، الفاتورة النموذجية (عقد الشراء) la facture proforma حيث يبين معطى الأمر في هذه الوثائق ان الدفع يتم بواسطة الاعتماد المستندي.

2 - يقوم البنك بوضع رقم (ختم) توطين خاص بعملية تصدير هذه الفاتورة النموذجية (facture proforma domiciliée). (أنظر الملحق رقم 11).

3 - يقوم البنك على استمارة طلب فتح الاعتماد المستندي لاتخاذ القرار بقبول فتح الاعتماد من عدمه، وتحتويه هذه الاستمارة البيانات التالية:

• معطى الأمر le donneur d'ordre: يضاع الزبون اسمه إذا اشترى البضاعة بحسابه الخاص، اما إذا كان ستسدد بحساب اخر يجب ذكر عبارة "باسمنا لحساب"

"D'ordre de nous-même et pour compte de"

• طريقة ارسال الاعتماد المستندي mode d'émission de crédit documentaire: عن طريق télex أو Swift (غالباً ما ترسل وكالة BADR 388 رسالة SWIFT لفتح الاعتماد المستندي، لذلك فهي تأمر المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية)

D.G.A.O.I بفتح الاعتماد لصالح المستفيد، لتقوم هذه الأخيرة بإرسال رسالة SWIFT للبنوك الأجنبية المتعامل معها).

● شكل الاعتماد المستندي la forme du crédit documentaire: قابل أو غير قابل للإلغاء، قابل للتحويل... (غالباً ما تستعمل الوكالة اعتمادات غير قابلة للإلغاء ومؤكدة، كما أن الاعتمادات القابلة للتحويل transférable أو المقابلة للاعتماد آخر back to back نادرة الإستعمال (لا وجود لأي ملف لدى الوكالة من هذه الأنواع أثناء فترة الدراسة).

● المستفيد (غالباً المصدر) le bénéficiaire: الشخص أو المؤسسة التي يفتح لصالحه الاعتماد (البائع عادة)، إذ تذكر البيانات المتعلقة بالمستفيد بالتدقيق.

● بنك المستفيد la banque notificatrice (et ou confirmatrice): البنك المبلغ أو المؤكد للاعتماد (عادة ما يكون بنك المستفيد هو البنك المبلغ والمؤكد للاعتماد المستندي).

● العملة la devise: عملة العقد التجارية، في حالة عدم امتلاك معطى الأمر للعملة الصعبة يقوم بنكه بحجز مقابل قيمتها بالدينار la contrevaieur.

● مدة صلاحية الاعتماد المستندي la date de validité du crédit documentaire: آخر أجل يسلم فيه المستفيد (المصدر) وثائق البضاعة البنكية.

● نوع التحقيق (الدفع) mode de réalisation: دفع فوري vue A، مقابل قبول par acceptance بالمفاوضة par négociation، لأجل Diffère. (لا يوجد أي ملف للدفع بعد أجل Diffère لدى وكالة BADR 388 أثناء فترة الدراسة لخطوته).

● الوثائق الواجب تقديمها les documents à présenter: وثائق النقل، وثائق التأمين، الفاتورة النموذجية الخ.

● تحديد شروط البيع les conditions de vente: نوع incoterms المختار.

● وصف السلعة la désignation de la marchandise: تبين فيها نوع السلعة، كميتها، وزنها، سعرها... الخ، بصورة واضحة وصریحة.

● تحديد تاريخ إرسال البضاعة date limite d'expédition: يجب أن تكون ملائمة مع مدة صلاحية الاعتماد المستندي.

● مكان إرسال ووصول البضاعة le lieu d'expédition et de destination de la

marchandise: ميناء، مطار... الشحن(الانطلاق) والتفريغ(الوصول).

4 -بعد ملا هذه الاستمارة من طرف معطى الامر، يقوم بقراءة شروط وقوانين البنك المحددة فيها والموافقة عليها بالإمضاء عليها.

الفرع الثاني: مراجعة وتحليل معلومات الزبون (تحليل طلب فتح الاعتماد المستندي)

1. يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية بالتأكد من ان الزبون قام بملا طلب فتح الاعتماد بشكل كلي وصحيح، وان التعليمات المتواجدة فيها واضحة، صريحة، منطقية ومقبولة.

2. تقوم بعدها الوكالة بفحص مالي لطلب فتح الاعتماد، اذ تتأكد من امتلاك معطى الامر لحظ قرض

ligne de crédit من عدم امتلاكه، ويتجسد خط القرض في تسهيلات تمنحها الوكالة لمعطى

الأمر بسحب مبلغ محدد خلال فترة محددة أي أنه عبارة عن تمويل من طرف البنك في وثيقة تسمى

رخصة الالتزام " autorisation d'engagement"، أما في حالة تسديد معطى الأمر لقيمة

الصفقة من حسابه الخاص، تتأكد الوكالة من امتلاكه لرصيد كافي (أي قدرته على تسديد قيمة الصفقة

مع العملات المحسوبة)

ملاحظة

غالبا ما يدفع معطى الامر قيمة الصفقة من حسابه الخاص.

3. ففي حالة موافقة البنك على فتح الاعتماد المستندي يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية ومدير الوكالة

بالإمضاء على طلب فتح الاعتماد المستندي

4. تقوم بعدها الوكالة بإبلاغ زبونها بقبول فتح الاعتماد (في حالة الرفض كذلك)

الفرع الثالث: ارسال خطاب الاعتماد المستندي والتسجيل الإداري للعملية

1. تحضير الوكالة ملف الاعتماد المستندي المتكون من:

- الفاتورة النموذجية.

- طلب فتح الاعتماد ممضى من طرف الزبون.

- وضعية التزامات الزبون بالدينار أي رصيده من الأموال ومقارنته مع التسهيلات الممنوحة له في حالة

حوصلة على خط قرض.

2. يتأكد بعدها رئيس مصلحة التجارة الخارجية من توطين عملية التصدير، وتوجد البنك الذي سترسل اليه رسالة فتح الاعتماد المستندي، ففي حالة عدم معرفة الوكالة لبنك المستفيد تقوم باختيار أحد مراسليها (les banques de correspondances) المتواجد في بلد المستفيد التي تتعامل معها.
3. تقوم الوكالة بالتسجيل المحاسبي للعملية (تحميد رصيد الزبون) واستخراج وثيقة محاسبية تبين تحميد البنك لما يعادل 110 % من قيمة الصفقة كمؤونة وضمانات تمنع المستورد من عدم الوفاء بالتزامه أي عدم الدفع وبالتالي حماية البنك، هذا الالتزام محررة في ثلاث وثائق وتسمى *pièce comptable relative à la PREG* ، او اشعار بالحسم *Avis de débit*.
4. تقوم الوكالة بفتح ملف اعتماد مستندي متعلق بالتصدير خاص بهذه العملية ET7 وترقيمه برقم خاص بهذه العملية لترك الأثر الإداري ومتابعة تطور هذه العملية الى غاية انتهائها. يحتوي هذا الملف ET7 على عدة بيانات أهمها:
 - بيانات عن معطى الامر وحسابه.
 - بيانات عن المستفيد وحسابه.
 - طبيعة الدفع (فوري او لأجل).
 - رقم توطين العملية التجارية.
 - مدة صلاحية الاعتماد.
 - مبلغ وعملة الصفقة
 - خانة للملاحظات.
 - خانة لحالة السلعة عبر الزمن.
5. طلب الوكالة من المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I فتح عملية الاعتماد المستندي بإرسال وثيقة (أنظر الملحق رقم 11) "Demande d'ouverture" ضمن ملف يتضمن أيضا:
 - الوثيقة المحاسبية المذكورة سابقا *la P.R.E.G*.
 - طلب فتح الاعتماد المقدم من طرف الزبون.

- فاتورة تجارية عليها ختم التوطين.
 - 6. تقوم المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I بإبلاغ بنك المستفيد عن فتحها للاعتماد المستندي لصالح المستفيد (المصدر) بإرسال رسالة SWIFT MT 700 - émission d'un crédit documentaire (إرسال الاعتماد المستندي) (أنظر الملحق رقم 12) التي تحتوي جميع المعلومات المذكورة سابقا (كالأطراف المتدخلة في الصفقة التجارية، الوثائق المطلوبة، مبلغ وعملة الاعتماد، نوع الدفع...).
 - 7. تستقبل المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I ثم وكالة الدراسة مراسلة من مركز شبكة SWIFT تتمثل في رقم خاص بالعمله في نسختين:
 - الأولى تسمى (ISN (identifical séquentiel nombre) تسلمها الوكالة لمعطى الأمر كدليل عن التزام البنك بفتح الاعتماد.
 - تحتفظ الوكالة بالنسخة الثانية ACK في الملف الإداري لعملية الاعتماد المستندي.
 - 8. يتم التسجيل المحاسبي لهذه العملية على مستوى المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I
- الفرع الرابع: القيام بالتعديلات على الاعتماد المستندي
- يجب على الزبون (فاتح الاعتماد) إشعار بنكه شخصيا عن التعديلات التي يريد كتابيا "demande de modification d' un crédit documentaire" مسلمة بواسطة اليد، محررة بشكل واضح وصريح.
1. تقوم الوكالة بإبلاغ المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I عن تعديل الاعتماد المستندي بواسطة.
- هذه التعديلات يمكن ان تمس:
- الشكل modification de forme: اي انها لا تمس التزامات الوكالة وبذلك تحسب على الزبون عمولة تعديل قيمتها ثابتة fix commissions.

• المضمون (الموضوع) modification de fond : أي أن هذه التعديلات تمس التزام الوكالة، فتضاف إلى العمولات الثابتة المحسوبة سابقا عمولة الالتزام commissions d' engagement العمولات المحسوبة.

2. تقوم الوكالة بوساطة المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I بإجراء التعديلات التي أرادها بواسطة رسالة swift mt 707 " Modification d' un crédit documentaire

3. تستقبل الوكالة بواسطة المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I رسالة من شبكة swift تثبت التعديل.

4. تقدم الوكالة هذه الرسالة لمعطي الأمر تثبت تنفيذ التزامها وتحتفظ بنسخة لديها مع التسجيل المحاسبي لعملية التعديل.

الفرع الخامس: مصير الوثائق (التعامل مع الوثائق) le sort des documents

❖ في حالة استقبال وثائق مختلفة عن تلك التي في شروط فتح الاعتماد (نوعا أو عددا):

1 - تقوم المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I بإرسال رسالة – swift mt 734- avis de refus- لإبلاغ مرسل الوثائق عن رفضها لها وأنها تنتظر قرار معطي الأمر بقبول أو رفض الوثائق.

2 - على الوكالة إبلاغ المستورد عن الاختلالات الموجودة في الوثائق.

3 - في حال قبول المستورد للوثائق رغم وجود بعض الاختلالات فيها (تقييمه لها بأنها اختلافات ثانوية)، يقوم بكتابة طلب خطي فيه من الوكالة رفع الضمانات مقابل تسديد قيمة الصفقة " une demande de lever de réserve" (عند قرار المستورد بسحب الوثائق يقوم بتحرير هذا الطلب والامضاء عليه).

عادة ما يقوم الزبون بإعطاء أمر التحويل بذكر العبارة التالية في هذا الطلب:

" Ainsi,nous vous demanderons de procéder au paiement de ce " fournisseur.

كما يمكن للمستورد إعطاء أمر التحويل للوكالة " ordre de virement" يملأ وثيقة أمر التحويل.

4 - تقوم الوكالة بحسم مبلغ الصفقة من حساب الزبون في حالة الدفع الفوري a vue أو حجر ضمانات (110 % من قيمة البضاعة) إذا كان الدفع لآجل différé مقابل استلام معطى الأمر للوثائق التي تسمح له بسحب البضاعة.

ملاحظة

- في العادة ترسل وثائق مطابقة إلى وكالة الدراسة لأن المديرية العامة المكلفة بالعمليات مع الخارج تقوم بفحص الوثائق قبل ارسالها لوكالة BADR 388.
- أغلبية الملفات المتواجدة لدى الوكالة للدفع الفوري.
- ✓ إذا وجدت المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I أي أن الوثائق مطابقة، فإنها تقوم بما يلي:

■ في حالة اعتماد مستندي مؤكد confirmé:

إرسال رسالة swift mt 740 - autorisation de remboursement - إلى بنك المستفيد تسمح له بتعويض أمواله.

■ في حالة اعتماد مستندي غير مؤكد non confirmé:

إرسال رسالة swift mt 752 إلى بنك المستفيد تسمح له بالتسديد للمصدر، قبول الكمبيالة المحسوبة على المستورد أو مفاوضة الكمبيالة المرسله مع الوثائق في حالة الدفع مقابل القبول -
- autorisation de payer, d' accepter ou de négocier

عند سحب المستورد للوثائق (مطابقة أو غير مطابقة) تقوم الوكالة بحسم قيمة البضاعة من رصيد المستورد وتحويلها للمديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I :

- في حالة الدفع الفوري A vue:

تقوم الوكالة بالتسديد لبنك المستفيد بوساطة المديرية العامة المؤكدة بالعميات الدولية D.G.A.O.I

- في حالة الدفع بعد اجل En diffère:

ترسل المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G..A.O.I رسالة -الالتزام بالدفع- تسمح لبنك المستفيد بالدفع عند تاريخ الاستحقاق للمصدر وتعويض أمواله من حساب الوكالة

- SWIFT MT 732 - avis de décharge -

الفرع السابع: المعالجة المحاسبية لعملية الاعتماد المستندي

110% د.ج: معناه 110% من قيمة البضاعة بالدينار الجزائري حسب سعر الصرف الأسبوعي لعملية

التسوية.

المبلغ الحقيقي + العملات د.ج: معناه القيمة الحقيقية للبضاعة المستوردة بالدينار الجزائري حسب سعر الصرف الأسبوعي مضافا إليها قيمة العملات البنكية المحسوبة على الزبون بالدينار الجزائري كذلك.

1. عند تقديم الزبون لطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح المستفيد، تقوم الوكالة باحتجاز المؤونة

والضمانات وتسجيل العملية محاسبيا كما يلي:

● لدى وكالة BADR 388 - الوادي:

مدین: حساب الزبون (300) - الحساب الجاري (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (263) - مؤونة للاعتماد المستندي (110% د.ج)

مدین: حساب الزبون (820) - فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (821) - مدین من اجل فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

2. بعد تحويل المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج للأموال لصالح المستفيد، تسجيل العملية

محاسبيا كما يلي:

● لدى المديرية العامة لوكالة الوادي:

مدین: وكالة BADR 388 الوادي (المبلغ الحقيقي + العملات د.ج)

دائن: مدین من اجل فتح الاعتماد المستندي (المبلغ للصفحة د.ج)

دائن: حساب الإيرادات (قيمة العملات المحتسبة د.ج)

● لدى وكالة BADR 388 - الوادي:

مدین: حساب الزبون (263) - مؤونة للاعتماد المستندي (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (300) - الحساب الجاري (110% د.ج)

مدین: حساب الزبون (300) - الحساب الجاري (المبلغ الحقيقي + العملات د.ج)

دائن: حساب المديرية العامة (العاصمة) (المبلغ الحقيقي + العملات د.ج)

مدین: حساب الزبون (821) - مدین من اجل فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (820) - فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

3. في حالة تعديل الاعتماد المستندي تحتسب عمولات، وفيما يلي نستعرض التسجيل المحاسبي للعمولات المحتسبة سواء كانت من اجل تعديل الاعتماد المستندي او لاي عملية أخرى تحتسب الوكالة عمولات عليها:

● لدى المديرية العامة وكالة الوادي:

مدین: وكالة BADR 388 - الوادي (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

دائن: حساب النتائج (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

● لدى الوكالة BADR 388 - الوادي:

مدین: حساب الزبون (300) - الحساب الجاري (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

دائن: حساب المديرية العامة (العاصمة) (قيمة العمولات المحتسبة د.ج).

الختاتمة

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات التي تعبرها الجزائر اهتماما بارزا نظرا لما تلعبه هذه الأخيرة من دور فعال في تطوير اقتصادها عن طريق تنشيط وتحريك العلاقات مع المتعاملين الاقتصاديين، ومن أجل تسهيل وتسريع وتيرة هذه المبادلات تتدخل البوك لتمويل مختلف عمليات التجارة الخارجية. حيث تعتبر البنوك من الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة في مجال المبادلات التجارية وتلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية والرقى بالاقتصاد الوطني، ولإبراز الدور الذي تلعبه التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية، قمنا بدراسة ميدانية حول سير عملية الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي. ومن خلال الدراسة النظرية والتطبيقية لهذا الموضوع نكون قد أجبنا على الإشكالية المطروحة واثبات الفرضيات المقترحة.

- فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أهم التقنيات الحديثة والتقليدية المستعملة من طرف البنوك التجارية نبرز صحتها حيث تتعدى تلك الوسائل والتقنيات المعروفة من أجل التمويل واعتماد استراتيجيات جديدة تتماشى والسياسة الاقتصادية الجديدة.
- تدور الفرضية الثانية حول السياسات والاستراتيجيات المنتهجة من طرف الدولة في ميدان التصدير وما يثبت صحتها حيث أولت الحكومة الجزائرية اهتماما لهذا المجال من حيث تسهيل المبادلات التجارية من جهة الى جهة أخرى بكل سهولة ورفع كل القيود، ووضع حد للمشاكل المتعلقة بالنقل وتحسين بيئة الاستثمار ورقى النظام المصرفي والبنكي في سبيل الوصول الى الأسواق العالمية.
- الفرضية الثالثة تتمحور حول التحويل وهو عملية الحصول على الأموال من مصادر مختلفة ذات وسائل طويلة ومتوسطة ومثبتة من خلال التمويل، الذي هو عملية الحصول على أموال من مصادر مختلفة ذات وسائل طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل.
- الفرضية الرابعة ويقصد بالرقابة البنكية على التمويل وهي مجموعة الإجراءات الوقائية والعلاجية اثبتت صحتها من خلال تقديم البنك لمجموعة من الضمانات التي هي عبارة عن التزامات وتعهدات يدفعها في حالة عدم قدرة الزبائن على إتمام معاهداتهم المالية، والهدف من الضمانات البنكية المقدمة هو بث الثقة والطمأنينة بين المتعاملين التجاريين وهي غالبا في صالح المشتري.

- الفرضية الخمسة حيث تعتبر أنظمة الدفع الحديثة أحد مصادر تحسين أداء البنوك التجارية بطريقة ناجحة واثبتت ان أنظمة الدفع الحديثة تسمح بمعالجة كم هائل من المعلومات بسرعة فائقة وبأقل تكلفة وفي زمن وجيز.

- الفرضية السادسة مثبتة وذلك من خلال دراستنا التطبيقية عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة لوادى، حيث توصلنا الى ان بنك الفلاحة والتنمية الريفية أحد اهم البنوك التجارية على المستوى الوطني، وتعد عمليات التجارة الخارجية ثاني اهم أنشطة البنك الرئيسة وتعتبر تقنية الاعتماد المستندي الطريقة الاحسن والأفضل لتمويل التجارة الخارجية.

نتائج الدراسة:

يمكن اجمال النتائج التي افضت اليها الدراسة فيما يلي:

■ تحول البنوك التجارة الخارجية عن طريق مجموعة من التقنيات تمثلت في تقنيات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل.

■ ظلت تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل أكثر استعمالاً في الجزائر، في ظل عزوف البنوك والمتعاملين بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل.

■ تعتبر استراتيجية التصدير من استراتيجيات النمو والتوسع التي تحقق للمؤسسة مكاسب إيجابية حيث تسمح لها بالحصول على الأرباح.

■ يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل وجود مستندات معينة كسند الشحن والفواتير التجارية التي تؤمن السير الحسن لعملية التصدير والاستيراد بالإضافة لتعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.

التوصيات:

- الاهتمام بالبنوك والمؤسسات المالية التي تعتبر أهم القطاعات المالية للاقتصاد الوطني.

- العمل على تشجيع التجارة الخارجية بتوفير الوسائل اللازمة.

- على المصدرين والمستوردين إيجابيات وسلبيات الدفع لكي يتبين لهم الاختيار الأفضل لطريقة التي تضمن اختيار حقوقهم.

- بالإضافة إلى هذه التوصيات ومن خلال ملاحظتنا إلى النقائص المسجلة لدى وكالة بدر 388 بالوادي نقترح ما يلي:

- أن يقوم البنك المركز بدر بالتعاون مع المختصين في التجارة الدولية على إقامة برامج تكوينية مكثفة قصد تكوين إطارات قادرة على التحكم التام في تسيير التقنيات وتجهيزات جديدة كجهاز سويفت " تسيير عمليات، الاعتماد المستندي، التسليم المستندي التحويل الحر " وقادر على إيجاد القرارات حسب الحالة.
 - تقسيم مصلحة التجارة الخارجية إلى ثلاثة أقسام، قسم الاعتماد المستندي وقسم التسليم المستندي، وقسم التحويل الحر كما هو مطبق لدى المديرية العامة لبنك بدر المركزي.
 - تقترح بصفة جدية على الوكالة المسارعة في تطبيق ما يسمى e-RUU القواعد الدولية الموحدة الالكترونية " المتعلقة بالتسليم المستندي والاعتماد المستندي، ندعو بنك بدر إلى التفكير في الانضمام إلى أنظمة الدفع الاوربية " خاصة نظام ABE " أو نظام TARGT.
- آفاق الدراسة:

وفي الختام فإن موضوع التجارة الخارجية وطرق تمويلها من طرف البنوك التجارية وذلك بواسطة وسائل وطرق الدفع في تسوية عمليات التصدير يتطلب دراسات معمقة نقترح بعضا منها لمن يريد الخوض في هذا المجال.

- ✓ ما مدى فعالية التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني.
- ✓ تطور استخدام طرق الدفع الحديثة في التجارة الخارجية.
- ✓ تحسين أداء البنوك التجارية لمواكبة أداء البنوك العالمية.
- ✓ تطور استخدام آلية الاعتماد المستندي في تطوير التجارة الخارجية.

قائمة المراجع

◆ المراجع باللغة العربية:

① الكتب:

- 1 - أبو دياب سلمان .اقتصاديات النقود والبنوك، لبنان :المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1996.
- 2 - أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر 2000.
- 3 - الحسيني حسن فلاح ومؤيد عبد الرحمن الدوري .إدارة البنوك-مدخل استراتيجي معاصر، الطبعة الأولى، الأردن :دار وائل للنشر، 2000.
- 4 - السيد أحمد عبد الخالق، التجارة الالكترونية والعمولة، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر الجديدة، القاهرة، 2006.
- 5 - الصميدعي محمود جاسم محمد، إستراتيجيات التسويق) مدخل كمي وتحليلي (، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2004.
- 6 - الصيرفي محمد عبد الفتاح، إدارة البنوك، الطبعة الأولى، الأردن :دار المناهج، 2006.
- 7 - الشحات نظير رياض محمد وآخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001.
- 8 - الشبيخي حمزة، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 1998.
- 9 - الزبيدي حمزة محمود، إدارة المصارف (استراتيجية تعبئة الودائع وتقلص الائتمان)، مؤسسة الوراق، عام 2000.
- 10 -العصار رشاد ورياض الحلبي، النقود والبنوك، عمان (الأردن): دار صفاء للنشر والتوزيع: 2000.
- 11 -العايب وليد، حلل ومخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت- لبنان، الطبعة الأولى، 2013.
- 12 -القزويني شاكر، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الرابعة الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.
- 13 -المبيضين باسم أحمد، التجارة الإلكترونية، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، سنة 2010.
- 14 -المهاري سيد، الإدارة المالية، مكتبة عين شمس، ومكتبات الكبرى بمصر والوطن العربي، الطبعة السادسة، 1996.
- 15 -بشنق زهير، العمليات المصرفية الإلكترونية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006.
- 16 -بن عبد الله خالد أمين، العمليات المصرفية -الطرق المحاسبية الحديثة-، الأردن :دار وائل للنشر والتوزيع، 2000.
- 17 -جبري موسى محمد، عريقات، مبادئ الاقتصاد، عمان، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2006.
- 18 -حداد شفيق وسويدان ناظم .أساسيات التسويق، ط (01)، الأردن :دار حامد للنشر والتوزيع، 1998.
- 19 -حسن فليح خلف .البنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، الأردن: عالم الكتب الحديث، 2006.
- 20 -حشيش عادل أحمد، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
- 21 -حصار رشاد وآخرون: التجارة الخارجية، دار المسنة النشر والتوزيع، عمان 2000.
- 22 -حمدي محمد مظلوم، النقود وأعمال البنوك والتجارة الدولية، بدون دار نشر، بدون سنة نشر.
- 23 -حميدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000.
- 24 -حنفي عبد الغفار وأبو قحف عبد السلام، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية والسياسات المصرفية -تحليل القوائم المالية للجوانب التنظيمية للبنوك في مصر ولبنان-، مصر :مكتب الدار العربية للكتاب، 2000.
- 25 -حنفي عبد الغفار، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 26 -خريس جمال، إيمان أبو خضر، عماد حضاونة. النقود والبنوك. دار الميسر للنشر والتوزيع والطباعة. الطبعة الأولى، بيروت 2002.

- 27 - تحليل سامي، النقود والبنوك، الكويت: شركة كاظم للنشر والترجمة والتوزيع، 1982.
- 28 - دياب محمد، التجارة الدولية في عصر العولمة": دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، 2010.
- 29 - رمضان زياد، إدارة البنوك، دار البداية للنشر، الطبعة الأولى، 2008.
- 30 - رمضان سليم زياد ومحفوظ أحمد جودة. إدارة البنوك، الأردن: دار المسيرة، الطبعة الثانية، 1996.
- 31 - سحنون محمود، الاقتصاد النقدي والمصرفي، بماء الدين للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، قسنطينة الجزائر، 2003.
- 32 - سعداوي يوسف، "دراسات في التجارة الدولية، دار ديمة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
- 33 - سويلم محمد، إدارة البنوك وبورصات الأوراق المالية، لبنان: الشركة العربية للنشر والتوزيع، 1992.
- 34 - شريحة مصطفى رشيد، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، مصر، 1999.
- 35 - حله طارق، إدارة البنوك في بيئة العولمة والانترنت، مصر: دار الفكر الجامعي، 2007.
- 36 - حله كمال مصطفى، علي البارودي، القانون التجاري (الأوراق التجارية - الإفلاس - العقود التجارية - عمليات البنوك)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2001.
- 37 - عباس علي، إدارة الأعمال الدولية: الإطار العام، دار حامد، عمان، 2003.
- 38 - عبد الإله جعفر نعمة، محاسبة المنشأة المالية، دار جنين، عام 1996.
- 39 - عبد الحميد عبد المطلب، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر الإسكندرية 2000.
- 40 - عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع: تحليل جزئي، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2003.
- 41 - عبد الله خالد أمين، العمليات المصرفية، الإسكندرية، مصر، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، 2000.
- 42 - عبد الله الطاهر، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، مركز اليزيد للنشر، 2006.
- 43 - عبد المحسن توفيق محمد، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، القاهرة، دار النهضة العربية، 1997.
- 44 - عجم هيثم صاحب، نظرية التمويل، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
- 45 - سعدون دادي ناصر، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
- 46 - عوض الله زينب حسن، الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا: دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
- 47 - عوض الله زينب حسين، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
- 48 - عيشوش طارق، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، دار الوادي للنشر - الجزائر 2009.
- 49 - غنيم أحمد، الاعتماد والتحصيل المستندي، الطبعة السادسة، 1998.
- 50 - فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1993.
- 51 - قريضة صبحي تاترس، محمد يونس، مقدمة في الاقتصاد": دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984.
- 52 - لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001.
- 53 - سمولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2011.
- 54 - سمحدث صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
- 55 - مرسي عيسى طاهر، إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية، 2001.
- 56 - منصور محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، الطبعة الاولى، 2012.

- 57 - ناجي جمال، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1999.
- 58 - ناصر أحمد، إدارة المؤسسات الخدمية، منشورات جامعة دمشق، عام 2007.
- 59 - ناصيف إلياس، العقود المصرفية: المجلد الثالث: الاعتماد المستندي، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، 2014.

② الرسائل والأطروحات الجامعية:

- 1 - الفياض ياسمين، ترقية التجارة الخارجية خارج مجال المحروقات حالة Algex، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2010/2009.
- 2 - إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2002-2001.
- 3 - بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2009/2008.
- 4 - بن مسعي إيمان، واقع تطبيق وسائل الدفع الإلكترونية في البنوك الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة 2017/2016.
- 5 - ساكر محمد العربي، محاضرات في تمويل التنمية الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة الجزائر، 2006.
- 6 - شعبور سماح - مرابطي مصباح، وسائل الدفع الالكترونية في الجزائر واقع وتحديات، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة العربي التبسي - تبسة، السنة الجامعية 2016-2015.
- 7 - عبد الكريم منصوري، محاولة قياس كفاءة البنوك التجارية باستخدام أسلوب التحليل التطبيقي للبيانات - DEA - دراسة حالة الجزائر، (رسالة ماجستير)، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة تلمسان، الجزائر، 2010/2009.
- 8 - فراحة نسيم، الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص: مالية وتجارة دولية، جامعة اكلي محند أولحاج، البويرة، السنة الجامعية: 2019/2018.
- 9 - قندوزي حنان، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، السنة الجامعية، 2008/2007.
- 10 - لحمر خديجة، دور النظام المالي في تمويل التنمية الاقتصادية حالة البنوك الجزائرية - واقع وأفاق -، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005/2004.
- 11 - لوصيف عمار، استراتيجيات نظام المدفوعات للقرن الحادي والعشرون مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منثوري قسنطينة، السنة الجامعية 2009/2008.
- 12 - مسري جيلاني أحمد، نشأة وتطور الجهاز المصرفي الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة دمشق 2007.
- 13 - مذكور بشري، أثر وسائل الدفع الالكتروني على الأداء المالي للبنوك، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة أم البواقي، السنة الجامعية 2017/2016.

③ الدوريات والمجلات:

- 1 - قلش عبد الله، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العولمة المالية، مجلة علوم الإنسانية، السنة الرابعة، العدد 32، 02 جانفي 2007.

④ التقارير والقوانين والمراسيم والقرارات:

- 1 - الجريدة الرسمية، العدد 03 بتاريخ 14 جانفي 1996.

- 2 - المادة 30 نظام بنك الجزائر رقم 01-07، المؤرخ في 03-02-2007 المعدل والمتمم، المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، ج ر، عدد 31.
- 3 - المصدر: وكالة الدراسة BADR 388
- 4 - الوثائق الداخلية للبنك.
- 5 - سحنون محمود، دروس فالاقتصاد النقدي المصري، جامعة منتوري، قسنطينة، 2001.
- 6 - وكالة الدراسة BADR 388
- 7 - معلومات مستقاة من المقر الرئيسي للبنك الخارجي الجزائري

⑤ المؤتمرات والملتقيات والندوات:

- 1 - القحطاني محمد بن دليم، كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها إلى الأسواق. العالمية، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنعقد في تونس 2007، المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
- 2 - شاوش محمد السعيد، محاضرات في المالية الدولية، تخصص تجارة دولية، 2001
- 3 - لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد إستراتيجية غزو الأسواق، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تونس 2007.

⑥ المواقع الإلكترونية:

- 1 - دراسات قانونية واقتصادية، بحوث اقتصادية " التصدير " على الموقع:
<https://sites.google.com/site/alkhlasa/1/altsdyr/mfhwm-altsdyr>
- 2 - الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال، دراسات في التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، موقع إلكتروني:
<http://www.reingexeeni.edu.es/pdfar/ar67.pdf>
- 3 - منتدى السربيت الاقتصادي، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، موقع الكتروني:
<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip>.
- 4 - بنك الرياض، خطابات الاعتماد المستندي، موقع الكتروني:
http://www.riyadbank.com/wps/portal/!ut/p/kcxml/04_Sj9SPykssy0xPLMnMz0vM0Y_QjzKLd4o39LQESZnFO8YbWgToR6KIGcQ7lkR8PfJzU_WDEov0vfUD9AtyQyPKHR0VAaIhkOQ!/delta/base64xml/L3dJdyEvd0ZNQUFzQUMvNEIVRS82X0JfMUk5
- 5- http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp.
- 6- IBID
- 7- http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_mission.asp
- 8- [Http:// www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp](http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp)
- 9- http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp.
- 10- http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_mission.asp
- 11- [Http:// www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp](http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp).

◆ المراجع باللغة الأجنبية:

① **Books/Livres:**

- 1- Banque de France service de l'information –Swift réseau de télétransmission interbancaire international, note n°61, Mars 1984.
- 2- Guy Omar André : commerce international, édition dallez, 2000.
- 3- Mondialisation vers une nouvelle Europe, traduction, business international Andrew Harrison de la l'Edition anglaise par Siméon fon gang préface de Christian aubin, de back université, Branles : 24.
- 4- Michel jura : technique financière international Dunod, paris, 2000.
- 5- Jean-Pierre Biveau, Introduction à l'économie internationale, 2eme édition, Gaétan Morin éditeur, Canada, 1993.
- 6- Zvi Bodies et Robert Merton 'Finance, 3ème édition, Pearson éducation France, 2011.

② **Web sites:**

- 1- <http://www.reingexeeni.edu.es/pdpar/ar67.pdf>
- 2- <http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip>
- 3- <http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip>
- 4- <http://www.freedom66.org/documents/swift.html>
- 5- http://www.swift.com/about_swift/company_information/index.page?lang=fr
- 6- <http://www.cibafi.org/arabic/foundation/Productions.asp>
- 7- <http://www.freedom66.org/documents/swift.html>
- 8- http://www.fimarkets.com/pages/swift_reseau_messages.htm
- 9- http://fr.wikipedia.org/wiki/Society_for_Worldwide_Interbank_Financial_Telecommunication
- 10- http://www.fimarkets.com/pages/swift_reseau_messages.htm
- 11- http://www.swift.com/support/self_help_guide/index.page?lang=fr
- 12- http://fr.wikipedia.org/wiki/Society_for_Worldwide_Interbank_Financial_Telecommunication.

الملاحق

الملحق رقم: 01

الفاتورة النموذجية ص 130.



EURL NADA SERVICES GENERAL

شركة ندى للخدمات العامة

INVOICE N° : 0032020

El oued : 25/11/2020
 TO : شركة التكهة العالمية لإستيراد المواد الغذائية
 طرابلس- ليبيا
 Shipping: Two 40 feet HC container by sea
 R.C : 76391

N°	Item	Price	Quantity	Total Price
	Piloto	0.70	700	490.00
1	Gaufrettes 41g	0.70	500	350.00
2	Gaufrettes 100g	1.10	6040	6644.00
3	Gaufrettes 160g	1.20	2946	3535.20
Total: eleven thousand nineteen Dollars twenty Cnt				11019.20

Total Say: eleven thousand nineteen Dollars and twenty Cnt

Shipping Data

Payment Method: T.T
 Place Of Loading: Algeria PORT
 Place Of Discharge: Misurata PORT
 Country of origin: Algeria
 partial shipment: not Allowed
 Transhipment: Allowed

Bank data

Bank data Beneficiary name: EURL NADA SERVICES GENERAL
 Bank name: Banque Extérieure D'Algérie- BEA
 Bank Branch: El-Oued Branch
 SWIFT CODE: BEXADZAL094
 Account number: 00200094094220214987



BEA ELOUED 094
 Frioua Messaoud
 Chef Sect Ant / Etranger

Manager



Address: local 03 ZONE MULTI ACTIVITE 154 PARTI HASSI KHALIFA - El oued - Algérie

Tel : +21332125102 Fax: +213 32125102 Mob: +213550367945

E-mail: gherbiadel1001@yahoo.com

R.C N°: 208,0544475-00/39

CodeArticle: 39130111029

الملحق رقم: 02

طلب توظيف بنكي ص 130

EXCEL EL WALID

N° DE REG. COM.....
N° FISCAL.....
NUMERO DE COMETE.....
XX-XX-XX

DEMANDE DE DOMICILIATION

Messieurs:

Conformement aux nouvelles dispositions
contenues dans l'instruction N° 20/94 DU 12/04/1994 pour
l'importation des marchandises, nous vous demandons de bien vouloir
ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation qui nous permettra
d'importer les marchandises suivantes: *Monte charge*

MONTANT *FF 253 000,00*
FACTURE N° *VPF46100898* du *18/10/2001*
FOURNISSEUR *OTIS Affaire Internationale France*
BANQUE DOMICILIATAIRE *BEA EL DUE*
TAUX DOUANIER *48 28 10 00*

Par ailleurs nous nous engageons à vous remettre
les justificatifs douanier (D 3-FACTURE VISEE) dans les plus brefs
délais et à vous couvrir de la différence de change en cas de
variation cour de l'achat de ces devises à la première demande
de votre part.

Nous vous dégageons de toute responsabilités
pouvant en résulter.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations
distinguées.

Cachet et Signature.

الملحق رقم: 03

تسجيل التوطين ص 131

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE EL OUED
RECETTE DES IMOPTS : C.D. I - EL OUED

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)
J.O.N ° 52 du 26/07/2005

Code de la recette : 39/1008

Nom et prénom ou raison sociale : SOCIETE xxxxxxxx IMPORT EXPORT
Statut juridique : EURL
Capital Social : 1.000.000.00 DA
Adresse : cité Sidi Mestour Zone Industrielle Chatt EL OUED
Numéro d'Identification Statistique : 0 0 0 4239741554 4
Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 0 5 4 2 333 / B / 09
Code d'activité : 428202
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 12829005
Nom, prénom et adresse du gérant : xxxxxxxxxxxx Cité xxxxxxxxxxxx - EL OUED
Numéro d'Identification Statistique de gérant : 1 9 88 9 0 4 9 9 0 0 1333
Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : xxxxx
Tarif Douanier : 5408101000
Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre :
71884.45 SOIXANTE ET ONZE MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT QUATRE QUARANTE CINQ DOLLAR
9985468.95 NEUF MILLION NEUF CENT QUATRE VINGT CINQ MILLE QUATRE CENT SOIXANTE HUIT DINARS 95Cts
Numéro de la facture ou autre document commercial : 26079
Banque de domiciliation : BANQUE AL SALAM D'ALGERIE
Désignation de l'agence : DELY BRAHIM ALGER
Code de l'agence : 1601
Bénéficiaire étranger : SHAOXING BIHUI IMPORT AND EXPORT - CO.,LTD
CHINA
Visa du receveur des Impôts
Signature du représentant légal

Quittance de paiement :
Numéro:.....
Data :
Mode de paiement :
Exemplaire n° 1 :
Déposé par l'importateur et

Fait à EL OUED Le :

Accusé de réception:

Reçue le
Le receveur

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE. EL OUED
RECETTE DES IMOPTS C.D. I - ELOUED

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)
J.O.N ° 52 du 26/07/2005

Code de la recette : 39/1008

Nom et prénom ou raison sociale : SOCIETE xxxxxxxx IMPORT EXPORT
Statut juridique : EURL
Capital Social : 1.000.000.00 DA
Adresse : cité Sidi Mestour Zone Industrielle Chatt EL OUED
Numéro d'Identification Statistique : 0 0 0 4239741554 4
Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 0 5 4 2 333 / B / 09
Code d'activité : 428202
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 12829005
Nom, prénom et adresse du gérant : xxxxxxxxxxxx Cité xxxxxxxxxxxx - EL OUED
Numéro d'Identification Statistique de gérant : 1 9 88 9 0 4 9 9 0 0 1333
Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : xxxxx
Tarif Douanier : 5408101000
Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre :
71884.45 SOIXANTE ET ONZE MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT QUATRE QUARANTE CINQ DOLLAR
9985468.95 NEUF MILLION NEUF CENT QUATRE VINGT CINQ MILLE QUATRE CENT SOIXANTE HUIT DINARS 95Cts
Numéro de la facture ou autre document commercial : 26079
Banque de domiciliation : BANQUE AL SALAM D'ALGERIE
Désignation de l'agence : DELY BRAHIM ALGER
Code de l'agence : 1601
Bénéficiaire étranger : SHAOXING BIHUI IMPORT AND EXPORT - CO.,LTD
CHINA

Visa du receveur des Impôts

Visa de la Banque

Signature du représentant légal

Date et N° de Domiciliation

Fait à EL OUED Le :

Quittance de paiement :
Numéro :
Data :
Mode de paiement :

Exemplaire n° 2 :
Déposé par l'importateur et
Conservé par le Banque

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE. EL OUED
RECETTE DES IMOPTS : C.D. I - ELOUED
Code de la recette : 39/1008

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)
J.O.N ° 52 du 26/07/2005

Nom et prénom ou raison sociale : SOCIETE xxxxxxxx IMPORT EXPORT
Statut juridique : EURL
Capital Social : 1.000.000.00 DA
Adresse : cité Sidi Mestour Zone Industrielle Chatt EL OUED
Numéro d'Identification Statistique : 0 0 0 4239741554 4
Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 0 5 4 2 333 / B / 09
Code d'activité : 428202
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 12829005
Nom, prénom et adresse du gérant : xxxxxxxxxxxx Cité xxxxxxxxxxxx - EL OUED
Numéro d'Identification Statistique de gérant : 1 9 88 9 0 4 9 9 0 0 1333
Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : xxxxx
Tarif Douanier 5408101000
Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre :
71884.45 SOIXANTE ET ONZE MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT QUATRE QUARANTE CINQ DOLLAR
9985468.95 NEUF MILLION NEUF CENT QUATRE VINGT CINQ MILLE QUATRE CENT SOIXANTE HUIT DINARS 95Cts
Numéro de la facture ou autre document commercial : 26079
Banque de domiciliation : BANQUE AL SALAM D'ALGERIE
Désignation de l'agence : DELY BRAHIM ALGER
Code de l'agence : 1601
Bénéficiaire étranger : SHAOXING BIHUI IMPORT AND EXPORT - CO.,LTD
CHINA

Visa du receveur des Impôts

Visa de la Banque

Signature du représentant légal

Date et N° de Domiciliation

Fait à EL OUED Le :

Quittance de paiement :
Numéro :
Data :
Mode de paiement :

Exemplaire n° 3 :
Déposé par l'importateur et Retourné
par La banque à la Direction des impôts
de wilaya territorialement compétente
Après apposition de son visa

الملحق رقم: 04

وثيقة المراقبة لدى الجمارك ص 131

2020-11-29 12:04:15.007

DECLARATION		LIBELLE		FEUILLET		total / articles		EXEMPLAIRE Déclarant			
code 1100		EXPORTATION DEF		0001		0004		ENREGISTREMENT			
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL								N° 2020-006047 (VALIDE)			
BURL NADA SERVICES GENERAL								DATE - HEURE 2020-11-29 11:51			
LOCAL 03 ZONE MULTI ACTIVITE 154								CODE - BUREAU 1109 PORT SEC RTC			
SAISIE DU NUMERO NIF								TYPE D'OPERATION			
code fiscal 002039054447504-000167								REVENTE EN L'ETAT			
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL								MONTANT			
NAKEHA ALALAMIA TO IMPORT								MONTANT			
TRIPOLI								MONTANT			
PAIS ACHAT VENTE								MONTANT			
code 139								MONTANT			
PAIS DEST. DEF								MONTANT			
code 139								MONTANT			
DECLARANT								MONTANT			
TRANSIT DJELLATOU (ABDESSAMIE)								MONTANT			
7 RUE ABDELAZIZ MOUZAQUI 16000								MONTANT			
ARTICLE								MONTANT			
DESIGNATION DES MARCHANDISES								MONTANT			
0001								MONTANT			
- - Entierement ou partiellement enrobés ou recouverts de chocolat ou d'autr								MONTANT			
GOUFETTE PILOTO								MONTANT			
ARTICLE								MONTANT			
DESIGNATION DES MARCHANDISES								MONTANT			
0002								MONTANT			
- - Entierement ou partiellement enrobés ou recouverts de chocolat ou d'autr								MONTANT			
GOUFETTE 41G								MONTANT			
PIECES JOINTES								MONTANT			
10-620-655-								MONTANT			
CODE								MONTANT			
N° DECL								MONTANT			
DATE								MONTANT			
CODE								MONTANT			
MARQUE								MONTANT			
COULEUR								MONTANT			
MODIFICATIONS VERBECLES PARTICULIERES								MONTANT			
ANNEE								MONTANT			
CODE TAXE								MONTANT			
QUOTITE								MONTANT			
ASSIETTE								MONTANT			
MONTANT								MONTANT			
CODE TAXE								MONTANT			
QUOTITE								MONTANT			
ASSIETTE								MONTANT			
MONTANT								MONTANT			
MODE DE PAIEMENT								MONTANT			
COMPTANT								MONTANT			
CASH								MONTANT			
ENG. A PAYER								MONTANT			
N° CREDIT								MONTANT			
X								MONTANT			
U.S								MONTANT			
P.S								MONTANT			
160,00								MONTANT			
1.500,00								MONTANT			
DATE (EMITE)								MONTANT			
SUR FRONT								MONTANT			
SUR DEST								MONTANT			
QUITANCE CONSIGNATION								MONTANT			
N°								MONTANT			
QUITANCE CONSIGNATION DROIT ET TAXES								MONTANT			
N°								MONTANT			
QUITANCE PENALITES								MONTANT			
N°								MONTANT			
TOTAL								MONTANT			
1.660,00								MONTANT			
CONSIGNATION								MONTANT			
PENALITES								MONTANT			
SIGNATURE DU CARRIER								MONTANT			
DATE								MONTANT			
AUTORISE PAR								MONTANT			
OBSERVATIONS								MONTANT			
EXPORTATION								MONTANT			
G L O B A								MONTANT			
ENGAGEMENTS SOUSCRITS								MONTANT			
A. Je soussigné, sollicite sous le régime de l'exportation sous le présent régime d'exportation les droits de douane								MONTANT			
Talal BELLABA								MONTANT			
Le Déclarant								MONTANT			
Déclare en								MONTANT			

الملحق رقم: 05

أمر بالدفع ص 133

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Société par Actions au Capital de 14.600.000.000 D.A.
SIEGE SOCIAL ALGER R.C. ALGER 64 B178 - Adresse Télégraphique WATANI

ALGER, le

الجزائري

أمر بدفع
ORDRE DE PAIEMENT
PAYMENT ORDER

نلتزم منكم أن تدفعوا لنا بدون مصاريف
Nous vous prions de verser sans frais pour nous
Please pay without any charges to us

EN LETTRES

In Words

بالحروف

Vos dévoués — Yours truly — المتفانون في خدمتكم

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

المرسل إليه DESTINATAIRE	
البنك المكلف بالأمر / Banque Chargée de l'Ordre / Paying bank	
NUMERO DE COMPTE	LIBELLE
BENEFICIAIRE/Beneficiary المستفيد	
— SON COMPTE CHEZ / in his account with / حسابه عند —	
— MOTIF du PAIEMENT / Détails of payment / سبب الدفع —	
— DONNEUR D'ORDRE / By order of / معطى الأمر —	

ET. 1 - Imp. BNA

الملحق رقم: 06

الوثائق الجمركية ص 133

2 Exemple du destinataire
Copy for receiver

LETRE DE VOITURE INTERNATIONALE
INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE

SOTL DIS PARC INDUSTRIEL DE BEN AROUS
CPI-KM 5.5- BP 211-2013 BEN AROUS TUNISIE

CMR

Le transporteur accepte de transporter les marchandises déclarées dans le présent document et de les livrer à destination indiquée, sous réserve de la conformité des déclarations et de la conformité des marchandises avec les dispositions de la Convention de 1956.

Le destinataire accepte de recevoir les marchandises déclarées dans le présent document et de les livrer à destination indiquée, sous réserve de la conformité des déclarations et de la conformité des marchandises avec les dispositions de la Convention de 1956.

SIE BESSAADI et Fils de Transport SBF
Bld 7 Nov. Route de la plage - 2010 RADES

FRONTIERE ALGERO TUNISIENNE EL AYOUNE

TUNISIE LE 04/04/2010

PELLE HYDRAULIQUE SUR CHENILLES MARQUE HYUNDAI TYPE
R35LC7 CAPACITE GOD ET : 1.80 M3 CABINE CLIMATISEE EQUIPEE
D'UNE AUTO-RADIO

CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU 03/03/10 N° OT-10213

N° DU CHASSE N° 11291

MARCHANDISE VENDUE EN DAF FRONTIERE ALGERO TUNISIENNE EL
AYOUNE

NUMERO DU CREDIT DOCUMENTAIRE : 088110

SELON FACTURE COMMERCIALE N° EXP 12100 DU 30/3/2010

25 000 kg

14 **15** **16** **17** **18** **19** **20** **21** **22** **23** **24**

RADES **04/04/2010**

SIE BESSAADI et Fils de Transport

الملحق رقم: 07

سند الشحن ص 142

الملحق رقم: 08

شهادة المنشأ ص 142

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة		رقم الشهادة : 053774 تاريخ الشهادة :																
 شهادة منشأ 																		
بموجب أحكام اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية																		
1- المصدر و عنوانه كاملا : شركة ندى للخدمات العامة محل 03 منطقة متعددة النشاطات 154 قسم 154 حاسي خليفة الوادي "زائر"		2- المنتج و عنوانه كاملا :																
3- المستورد و عنوانه كاملا : شركة النكهة العالمية لاستيراد المواد الغذائية طرابلس ليبيا		4- بلد المنشأ : الجزائر																
5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ ☐ نعم ☒ لا اسم الدولة :		6- تفاصيل الشحن : بحري																
7- ملاحظات :		8- وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت)، عدد و نوع و أرقام الطرود :																
9- الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (التر، متر مكعب... الخ) رقم 0032020 بتاريخ 25.11.2020	<table border="1"> <tr> <td>700 X piloto</td> <td>علبة</td> <td>GAUFRETES</td> <td>بسكويت</td> </tr> <tr> <td>41 X غ</td> <td>علبة</td> <td>GAUFRETES</td> <td>بسكويت</td> </tr> <tr> <td>100 X غ</td> <td>علبة</td> <td>GAUFRETES</td> <td>بسكويت</td> </tr> <tr> <td>160 X غ</td> <td>علبة</td> <td>GAUFRETES</td> <td>بسكويت</td> </tr> </table>		700 X piloto	علبة	GAUFRETES	بسكويت	41 X غ	علبة	GAUFRETES	بسكويت	100 X غ	علبة	GAUFRETES	بسكويت	160 X غ	علبة	GAUFRETES	بسكويت
700 X piloto	علبة	GAUFRETES	بسكويت															
41 X غ	علبة	GAUFRETES	بسكويت															
100 X غ	علبة	GAUFRETES	بسكويت															
160 X غ	علبة	GAUFRETES	بسكويت															
10- رقم و تاريخ الفاتورة (الفواتير) :		الوزن الاجمالي 31118.94 كلف إجمالي العب 10186																
11- إقرار و تعهد المصدر : أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة و أن السلع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط و المعايير اللازمة لإكتساب صفة المنشأ		12- توقيع و خاتم الجهة المصدرة للشهادة : التوقيع : الخاتم : التاريخ : 29 NOV. 2020																
13- تصديق الجهة الحكومية المختصة : التوقيع : الخاتم : التاريخ :		14- المكان : الوادي التاريخ : 26.11.2020 التوقيع :																

الملحق رقم: 9

شهادة الوزن ص 143



EURL NADA SERVICES GENERAL

شركة ندى للخدمات العامة

PACKING LIST

El oued : 25/11/2020

To : شركة النكهة العالمية لإستيراد المواد الغذائية :
طرابلس - ليبيا

Shipping: Two 40 feet container by sea
R.C : 76391

Description of goods: Gaufrettes

AS PER PROFORMA INVOICE NO GF052020 DATED 17-11-2020 MENTION TO BE
INDICATED ON DEFINITIVE INVOICE

N°:container	Pack No	DESCRIPTION	Qtv (Pcs)	Unit Weight (KGS/PG)	Total Weight (KGS)	Gross Weight (KGS)
MKLV4002008	1	piloti	314	1.45	455.3	493
	2	Gaufrettes 41g	399	1.23	490.77	563
	3	Gaufrettes 100g	2700	3.00	8100	8640
	4	Gaufrettes 160g	1773	3.20	5673.60	6010.47
	Total		5186		14719.67	15706.04
MKLV4000432	1	piloti	386	1.45	559.7	606
	2	Gaufrettes 41g	101	1.23	124.23	142
	3	Gaufrettes 100g	3340	3.00	10020	10688
	4	Gaufrettes 160g	1173	3.20	3753.60	3976.47
	Total		5000		14457.53	15412.90
Total crowds			10186		29177.20	31118.94

NW:29177.20 KGS

GW:31118.94 KGS



Address: local 03 ZONE MULTI ACTIVITE 154 PARTI HASSI KHALIFA - El oued - Algérie

Tel : +21332125102 Fax: +213 32125102 Mob: +213550367945

E-mail : gherbiadel1001@yahoo.com

R.C N°: 208,0544475-00/39

CodeArticle: 39130111029

الملحق رقم: 10

طلب فتح الاعتماد ص 144.

MODELE DE DEMANDE D'OUVERTURE
DE DOSSIER DE DOMICILIATION «EXPORT»

Papier avec entête de l'entreprise demanderesse

..... le, ...
BANQUE DE DEVELOPPEMENT
Agence
Adresse

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

Monsieur le Directeur (Madame la Directrice),

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

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règle
applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises (J.O.
N° 31 du 13 mai 2007),
2. L'Ordonnance N° 22-66 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à
répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de
capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 1
février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

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

A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE

- Contrat N° du, ou
- Facture pro forma N° du, ou
- Bon de commande N° du, ou
- Confirmation définitive de vente N° du, ou
- Echange de correspondances N° du et N° du
où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, à
que la nature de l'opération commerciale.
- Nature des marchandises / produits(s) :
- Montant en devises :
- Termes de vente (INCOTERMS): (F.O.B ; C & F ; autres)
- Modalités de paiement: (Virement ou «transfert libre», remise documentaire, rer
libre, crédit documentaire, ou règlement en espèces «billets de banque).
- Destination de la marchandise (indiquer le pays, et le port ou l'aéroport de
destination:
- Pays d'origine de la marchandise:
- Tarif(s) douanier(s) -(huit chiffres)-:
- S'il est prévu plusieurs tarifs douaniers, indiquez le tarif du produit qui a le plus grand mont
- Délai(s) de livraison (marchandises ou prestation de services):
- Date prévisionnelle d'expédition ou de réalisation de la prestation de service:

C / INFORMATIONS CONCERNANT L'ACHETEUR ETRANGER

- Raison sociale:
- Adresse:
- Pays:
- Domiciliation bancaire:
- Numéro de compte avec indication du code IBAN (c'est-à-dire le numéro d'Identification Bancaire Internationale):

B / INFORMATIONS CONCERNANT L'EXPORTATEUR

- Raison sociale de l'entreprise demanderesse:
- Date de création (date de naissance):
- Adresse: Wilaya:
- Commune:
- Numéro de compte: Date d'ouverture:
- Forme juridique de l'entreprise: Code:
- Secteur d'activité: Code:
- Numéro du registre de commerce:
- Numéro de l'identifiant de l'opérateur «NIF» (Nouvel Identifiant Fiscal):
- Nationalité du gérant:
- Nationalité des associés (s'il y a lieu):

Si requis, et conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur en vigueur, nous vous remettons les autres documents requis **préalablement** à l'acte de domiciliation.

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

- Le document douanier (D.11),
- L'attestation de services faits (au cas où l'objet de la facture concerne des prestations de services),
- La copie du titre de transport (selon le cas: Connaissance; Lettre de Transport Aérien LTA; Duplicata de la Lettre de Voiture DLV .. etc...),
- Si le mode de paiement retenu est «règlement en espèces», la déclaration en douanes justifiant le rapatriement des fonds produit de l'exportation.

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

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur (Madame la Directrice), nos salutations distinguées.

Timbre humide (cachet) de l'entreprise et
Signature de son(ses) responsable(s) dûment habilité(s).



الملحق رقم: 11

فاتورة نهائية النموذجية ص 145.

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE EL OUED
RECETTE DES IMOTS C.D. I - ELOUED

ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)
J.O.N ° 32 du 26/07/2005

Code de la recette : 39/1008

Nom et prénom ou raison sociale : SOCIETE xxxxxxxx IMPORT EXPORT
Statut juridique : EURL
Capital Social : 1.000.000.00 DA
Adresse : cité Sidi Mestour Zone Industrielle Chatt EL OUED
Numéro d'Identification Statistique : 0 0 0 4239741554 4
Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 0 5 4 2 333 / B / 09
Code d'activité : 428202
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 12829005
Nom, prénom et adresse du gérant : xxxxxxxxxxxx Cité xxxxxxxxxxxx - EL OUED
Numéro d'Identification Statistique de gérant : 1 9 88 9 0 4 9 9 0 0 1333
Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : xxxxx
Tarif Douanier : 5408101000
Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre :
71884.45 SOIXANTE ET ONZE MILLE HUIT CENT QUATRE VINGT QUATRE QUARANTE CINQ DOLLAR
9985468.95 NEUF MILLION NEUF CENT QUATRE VINGT CINQ MILLE QUATRE CENT SOIXANTE HUIT DINARS 95Cts
Numéro de la facture ou autre document commercial : 26079
Banque de domiciliation : BANQUE AL SALAM D'ALGERIE
Désignation de l'agence : DELY BRAHIM ALGER
Code de l'agence : 1601
Bénéficiaire étranger : SHAOXING BIHUI IMPORT AND EXPORT - CO.,LTD
CHINA
Visa du receveur des Impôts Visa de la Banque Signature du représentant légal

Quittance de paiement :
Numéro :
Date :
Mode de paiement :

Exemplaire n° 2 :
Déposé par l'importateur et
Conservé par le Banque

Date et N° de Domiciliation

Fait à EL OUED Le :

الملحق رقم: 12

SWIFT MT 700 ص 148.

NOT ALLOWED
 43T: Transbordement
 ALLOWED
 44E: Port de chargem/Aeroport depart
 ALEXANDRIA PORT OF EGYPT
 44F: Port de dechargem/Aerprt de dest
 ALGIERS PORT
 44C: Date ultime d'envoi
 220316
 45A: Desc biens et/ou prestations
 CFR ALGIERS PORT INCOTERMS 2010
 10/01/22-11:15:57 Ack094-8388-008816

2

IPP PLASTIC PELLETS QTY:25.5 TONS
 BLACK POWDER QTY:01 TON
 HDPE PLASTIC PELLETS QTY:05 TONS
 AMOUNT OF GOODS:16.360,00 USD
 AMOUNT OF FREIGHT:1.700,00 USD
 TOTAL AMOUNT WITH FREIGHT:18.060,00 USD.
 ACCORDING TO THE PROFORMA INVOICE NR 0068
 DATED DEC 22ND,2021

46A: Documents requis
 COMMERCIAL INVOICE SHOWING DETAILED DESCRIPTION OF GOODS IN

06

ORIGINALS DULY SIGNED BY THE BENEFICIARY AND BEARING
 HUMID SEAL
 FULL SET BILL OF LADING ORIGINALS 3/3 CLEAN ON BOARD TO ORDER
 OF THE BEA EL OUED 094 NOTIFY THE APPLICANT MARKED FREIGHT
 PREPAID AND BEARING NIF OF THE APPLICANT:001539054387115
 CERTIFICATE OF ORIGIN (ORIGIN EGYPT) IN 02 EX IN WHICH 01
 ORIGINAL ISSUED AND SIGNED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
 OF EGYPT.
 ORIGINAL CERTIFICATE OF CONFORMITY DULY ISSUED, STAMPED AND
 SIGNED BY THE BENEFICIARY.
 ORIGINAL PACKING LIST DULY SIGNED BY THE BENEFICIARY AND
 BEARING HUMID SEAL.
 ORIGINAL CERTIFICATE CONTROL OF QUALITY DULY ISSUED,
 STAMPED AND SIGNED BY THE BENEFICIARY.
 ORIGINAL PACKING LIST DULY ISSUED, STAMPED AND SIGNED BY THE
 BENEFICIARY
 ORIGINAL CERTIFICATE OF GUARANTY DULY ISSUED, STAMPED AND
 SIGNED BY THE BENEFICIARY.

47A: Autres conditions
 DOCUMENTS NEGOCIATED MUST BE FORWARDED THROUGH YOUR BANK
 (EXDEEGCX) BY UPS MAIL TO OUR BRANCH QUOTED IN FIELD 51D

IN CASE OF PRESENTATION OF DOCUMENTS WITH DISCREPANCIES AND
 THEIR ACCEPTANCE BY THE APPLICANT USD 135,00 REPRESENTING
 HANDLING CHARGES WILL BE DEDUCED AT SETTLEMENT
 PLEASE INDICATE IN YOUR MT 730 THE NOTIFICATION DATE OF
 THIS L/C TO THE BENEFICIARY
 ALL DOCUMENTS MUST BE SIGNED AND BEARING L/C'S REFERENCES
 DOCUMENTS PRESENTED AFTER THE VALIDITY OF CREDIT ARE NOT
 ACCEPTABLE
 MT 740 WILL BE TRANSMITTED BY OUR BANK 48 HOURS BEFORE THE
 VALUE DATE (SPOT) ACCORDING TO ALGERIAN EXCHANGE REGULATION

MANDATED THE PAYMENT WILL BE HONORED ONLY TO THE BANK WHICH IS
TO EXAMINE THE DOCUMENTS

BENEFICIARY:

NUM TEL:00201125640452

NUM WHATSAPP:00201146006496

71D: Frais

YOUR FEES AND COMMISSIONS AND ALSO
THOSE OF THE REIMBURSEMENT BANK
ARE AT CHARGE OF THE BENEFICIARY
EVEN IN CASE OF CANCELLATION OR
NOT UTILISATION OF THE L/C.ARTICLE
37C OF UCP NOT OPPOSABLE TO BEA.

49: Instructions de confirmation
CONFIRM

58A: Partie en charge de la confirmation - FI BIC
EXDEEGCX

EXPORT DEVELOPMENT BANK OF EGYPT
CAIRO EG

53A: Banque de remboursement - FI BIC
CHASUS33

10/01/22-11:15:57

Ack094-8388-008816

3

JPMORGAN CHASE BANK, N.A.
NEW YORK, NY US

78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAYMENT AT YOUR COUNTERS, REIMBURSEMENT WITH CHASUS33 IN USD
VALUE 07 WORKING DAYS (ALGERIA/EGYPT) INCLUDING FRIDAY NON
WORKING DAY IN ALGERIA AFTER THE DATE OF YOUR MT 754 TO
BEXADZALDOE AND RECEIPT OF DOCUMENTS IN CONFORMITY WITH
L/C TERMS.

57A: Banque Notificatrice - FI BIC
EXDEEGCXRAM
EXPORT DEVELOPMENT BANK OF EGYPT
(RAMADAN BRANCH)
THE TENTH OF RAMADAN EG

72Z: Info emetteur - destinataire
/REC/REQUESTS FOR AMENDMENTS,
//DISCREPANCIES ADVICE, AS WELL AS
//ALL INQUIRIES UNDER THIS L/C TO
//BE TRANSMITTED TO OUR BRANCH
//QUOTED IN FIELD 51D.

----- Message Trailer -----

{CHK:79ED1DEBC568}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 10/01/22 11:15:41
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text

{1:F21BEXADZALADOE8339574887}{4:{177:2201101110}{451:0}{108:CREDOC}}

10/01/22-11:15:57

Ack094-8388-008816

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1110 220110BEXADZALAD0E8339574887
 ----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
 Sender : BEXADZALDOE
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
 ALGIERS DZ
 Receiver : EXDEEGCXXXX
 EXPORT DEVELOPMENT BANK OF EGYPT
 CAIRO EG
 MUR : CREDOC

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux
 1/1
 40A: Forme de credit documentaire
 IRREVOCABLE
 20: Numero du credit documentaire
 094ICD0000322039
 31C: Date d'emission
 220110
 40E: Regles d'application
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date et lieu de l'expiration
 220406EGYPT
 51D: Banque demanderesse -nom/adresse
 BEA AGENCE EL-OUED 094
 CITE DES400 LOGEMENTS 39000 EL OUED
 ALGERIE SWIFT CODE:BEXADZAL094
 50: Partie demanderesse
 CITE 1 NOV CHOTT EL OUED
 ALGERIE.
 59: Beneficiaire - nom/adresse
 AL MANARA FOR INVESTMENT AND
 COMMERCIAL AGENCIES CO.SENECO 2000
 BUILDING,TENTH OF RAMADAN CITY,
 EGYPT,ZIP ZODE 44629,EGYPT
 32B: Code devise et montant
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : #18.060,00#
 41A: Disponible chez/via - FI BIC
 EXDEEGCX
 EXPORT DEVELOPMENT BANK OF EGYPT
 CAIRO EG
 BY PAYMENT
 43P: Envois partiels