



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي لميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع : / 2014

قسم : العلوم الاقتصادية والتجارية
ميدان : علوم اقتصادية، التجارة و علوم التسيير
الشعبة: علوم اقتصادية
التخصص : بنوك

مذكرة بعنوان:

الاعتماد المستندي كتقنية قصيرة الأجل ودورها في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة : بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة ميلة

مذكرة مكمله لنيل شهادة الليسانس في العلوم الاقتصادية (ل.م.د.)
تخصص " بنوك "

إشراف الأستاذ (ة):

حمودي حيمر

إعداد الطلبة:

- حنان زواق
- خديجة بلفيحج
- نصر الدين بن عليلش

السنة الجامعية: 2014/2013

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

باسم الله أبدأ كلامي، أحمد الله وأشكره كثيراً على إتمام هذا العمل المتواضع.
أهدي هذا العمل إلى الوالدين الكريمين أدامهما الله وحفظهما.
إلى روح جدي الطاهرة الذي أسأل الله أن يسكنه فسيح جنانه.
إلى جدي أطل الله في عمرها.
إلى سندي في الحياة إخوتي: هاجر، زكريا، وسمية.
إلى الملائكة الصغار: أمينة، أميمة، أسماء، نور الهدى، رقية، شعيب.
إلى من تقاسموا معي هذا العمل: حنان، نصر الدين.
إلى من عرفت كيف أجدهم وعلموني أن لا أضيعهم صديقاتي: حنان، بسمة، إيناس،
أسمهان، شيماء، هبة
إلى كل طالب علم.

خديجة

إهداء

إذا كان الإهداء يعبر ولو بجزء عن الوفاء أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى:
جداي اللذان رعياني منذ الطفولة، أطال الله في عمرهما.
إلى الوالدين أدامهما الله سندا لي.
إلى خالتي "نبيلة" التي كانت بمثابة أم ثانية لي.
إلى إخوتي: محمد الأمين، أسامة، مروان، بسمة، سلسبيل، والكتكوت الصغير يحيى.
إلى أختي وصديقتي وشريكتي في هذا العمل: خديجة.
إلى أصدقائي: بسمة، نصر الدين، خالد، أحلام.
وإلى كل طلبة العلم في جميع أنحاء المعمورة.

حنان

إهداء

" وتقولوا الله ويعلمكم الله و الله بكل شيء عليم "

إن أول الحمد و أطيب الشكر الله الذي ألهمني الصبر ورزقني العون على إتمام هذا العمل إلى التي ارتويت بمائها و انتعشت بنسيم صباحها أكلت من خيراتها استتار طريقي بضوء شمسها إنها ارض ارتوت بدماء طاهرة بكت حاضرا من اجل غد مشرق إليك أنت يا جزائر أهديك حبي وامتناني

إلى الصدر الحنون، إلى من ضحت طول هذه السنون، إلى أعظم نعمة من عند الله أمني الغالية أطال الله في عمرها.

إلى رمز العطاء المتواصل و الدعاء المستجاب إلى من خط لي المبادئ و الأخلاق على صفحة بيضاء أبي حفظه الله.

إلى الإستاذ المشرف " حيمر حمودي " الذي وجهنا و نصحنا وكان لنا خير عون وخير سند، فكان لنا مثل الأخ والمرشد فأنا لننا الدرب وهون لنا الصعب .

إلى كافة أسرتي بالأخص إخوتي الأفاضل وأخواتي الفضليات .

وإلى شريكتي في هذا العمل : حنان ، خديجة

ولا أنسى زملاء الدفعة: علي، السعدي، عماد، حسين، إسلام، جمال، محمد.

وكل الشكر و التقدير إلى أساتذة المعهد.

نصر الدين

شكر

الحمد والشكر لله تعالى الذي أعاننا على إتمام هذا العمل.
نتقدم بالشكر الخالص للأستاذ الفاضل "حيمر حمودي" الذي قبل الإشراف على هذا العمل
والذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه القيمة، كما نخص بالشكر الأستاذة "كنيدة زليخة"
على كل ما قدمته لنا من مساعدات.
إلى مدير بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميله، كما نتقدم بشكر موظف مصلحة التجارة
الخارجية للبنك "سمير".

وكل موظفي مكتبة جامعة منتوري قسنطينة وجامعة سطيف.
وإلى كل من ساهم في إنجاز هذا العمل من بعيد أو من قريب.

حنان، خديجة، نصر الدين

المقدمة

تعد التجارة الخارجية أحد أهم ركائز الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، وقد حظي موضوع التجارة الخارجية بوجه خاص باهتمام بالغ منذ العصور القديمة فقد ساهم ابن خلدون بتقديم أفكار جلية في هذا المجال سابق بذلك آدم سميث حيث دعى منذ القديم إلى التخصص الدولي والتعاون فيما بينها، وقد ازداد الاهتمام بالتجارة الخارجية في مطلع هذا القرن وذلك بسبب الحاجة إلى التخلص من الآثار السلبية التي تركتها الحرب العالمية الثانية والتي تتمثل في العوائق التجارية والركود الاقتصادي وبمرور الزمن تعاضمت أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية بسبب ارتفاع نسبة ما يشكله قطاع التجارة الخارجية من الناتج القومي الإجمالي لمعظم الدول المشتركة في التجارة، وقد أصبحت اليوم تحتل مكانا مؤثرا وحيويا في دائرة النشاط الاقتصادي وخاصة بعد ظهور التكتلات الاقتصادية الرامية إلى تحرير التجارة وإزالة العوائق التي تقف أمامها، ففي وقتنا الحاضر أصبحت البنوك التجارية تلعب دورا هاما في تمويلها وذلك عن طريق استعمالها لعدة تقنيات طويلة وقصيرة الأجل ومن بينها الاعتماد المستندي.

1- إشكالية البحث:

- الإشكالية التي تواجهها الدول هي كيفية تمويل تجارتها الخارجية وتسهيل عمليات التبادل على المستوى الدولي.

مما سبق يمكننا طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو دور الاعتماد المستندي كتقنية قصيرة الأجل في تمويل التجارة الخارجية؟.

2- الأسئلة الفرعية:

- ما مدى مساهمة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؟.

- كيف يساعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلة- المتعاملين الاقتصاديين؟.

- كيف يتم التعامل بالاعتماد المستندي من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلة-؟.

3- الفرضيات:

- الاعتماد المستندي يساهم بشكل كبير في تمويل التجارة الخارجية.

- يساعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية -ميلة- المتعاملين الاقتصاديين على إجراء المبادلات التجارية الخارجية بسهولة وفي أسرع وقت ممكن.

- يتم التعامل بالاعتماد المستندي من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلة- بطريقة منظمة.

4- أهمية البحث:

- كثرة الأساليب المعتمدة لتمويل التجارة الخارجية.
- الدور الكبير الذي تؤديه البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية.
- أهمية التجارة الخارجية في تنمية الاقتصاديات العالمية.
- الاهتمام بتطوير القطاع المصرفي لمواكبة التطور في التجارة الخارجية.

5- أسباب اختيار الموضوع:

- قمنا باختيار هذا الموضوع للأسباب التالية:
- الرغبة الشخصية في دراسة الموضوع.
- كون الموضوع يدخل في مجال تخصصنا.
- كثرة التعامل بتقنية الاعتماد المستندي في البنوك.
- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية بالنسبة للدول واستعمالها كوسيلة في الاستحواذ على أسواق جديدة.

6- أهداف البحث:

- التعرف على أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية وخاصة الاعتماد المستندي.
- تسليط الضوء على واقع استخدام الاعتماد المستندي بينك الفلاحة والتنمية الريفية.
- الإجابة على التساؤلات المطروحة في بحثنا.
- اكتساب معارف جديدة واستخدامها من طرف الطلبة كمرجع حول هذا الموضوع .

7- تبرير الخطة:

بغرض الإلمام بمختلف جوانب هذا الموضوع والإجابة على مختلف التساؤلات المطروحة قمنا بتقسيم هذا البحث إلى النقاط التالية:

الفصل الأول: تحت عنوان "مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية وتقنيات تمويلها"، والذي سيتم فيه عرض حول مفهوم التجارة الخارجية.

الفصل الثاني: تحت عنوان "الاعتماد المستندي كتقنية لتمويل التجارة الخارجية" تطرقنا فيه إلى أهمية الاعتماد المستندي، خصائصه وأنواعه.

الفصل الثالث: تحت عنوان "الاعتماد المستندي كتقنية قصيرة الأجل ودورها في تمويل التجارة الخارجية -دراسة حالة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية-"، تطرقنا فيه إلى كيفية تطبيق الاعتماد المستندي على مستوى هذا البنك.

الخاتمة وتشمل على خلاصة عامة ونتائج البحث بالإضافة إلى التوصيات.

8- المنهج والأدوات المستخدمة:

من أجل الإجابة على إشكالية البحث المطروحة اعتمدنا على المناهج التالية:

- المنهج التاريخي: تم اعتماده عند التطرق إلى نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومراحل تطوره.
- المنهج الوصفي: وهو الأسلوب الغالب على البحث حيث تم اعتماده عند التطرق إلى التجارة الخارجية وأساليب تمويلها وكذا الاعتماد المستندي.
- منهج دراسة الحالة: ويتمثل في المنهج التطبيقي الميداني بدراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميله.

9- صعوبات البحث:

أثناء قيامنا بهذه الدراسة واجهنا مجموعة من الصعوبات والتي تواجه معظم الطلبة والباحثين ولعل أهمها مايلي:

- نقص المراجع حول الموضوع المختار في المركز الجامعي لميله.
- صعوبة الحصول على المراجع من المكتبات الجامعية الأخرى.
- صعوبة الحصول على المعلومات والوثائق من طرف البنك الذي أجرينا فيه دراسة الحالة.

الفصل الأول

مفاهيم اساسية حول التجارة الخارجية وتقنيات

تمويلها

- مقدمة الفصل.
- المبحث الاول: ماهية التجارة الخارجية.
- المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية.
- المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية.
- خلاصة الفصل

مقدمة الفصل:

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى وضرورة تصريف المنتجات تامة الصنع في الأسواق الخارجية ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات والذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة يتم فيها التبادل المنتجات بعضها البعض الآخر وتقل فيها حدة الاختلافات بين مستويات الأسعار وفي هذا الفصل سوف نتناول أهم المفاهيم الأساسية حول الخارجية، أهميتها، مختلف السياسات التجارية وتقنيات تمويلها.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الهامة في عصرنا الحالي حيث أصبحت واسعة الانتشار وفي مبحثنا هذا سوف نتطرق إلى أهم أسباب قيامها وأهميتها وأهدافها، إضافة إلى الفرق بين التجارة الخارجية والداخلية والمخاطر التي تواجهها.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

هناك عدت تعاريف للتجارة الخارجية نذكر منها مايلي:

التعريف الأول: "تعرف التجارة الخارجية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"¹.

ركز هذا التعريف على أن التجارة الخارجية أحد فروع علم الاقتصاد يختص بدراسة الصفقات الاقتصادية الدولية.

التعريف الثاني: "تعرف التجارة الخارجية أنها تمثل حركات السلع والخدمات بين الدول المختلفة بحيث تشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال"².

يشير هذا التعريف إلى أن التجارة الخارجية تمثل انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول.

التعريف الثالث: "المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة"³.

¹ محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 08.

² حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2002، ص 14.

³ رشا العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000، ص 12.

نلاحظ من خلال هذا التعريف أن المعاملات التجارية الدولية لا تقتصر فقط على انتقال السلع ورؤوس الأموال ولكن انتقال الأفراد كذلك.

التعريف الرابع: "هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدول ودول العالم الأخرى وتشمل عملية هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة"⁴

يقتضي هذا التعريف على أن التجارة الخارجية عملية تبادل تجاري تشمل السلع المادية، الخدمات، النقود، إضافة إلى الأيدي العاملة.

على ضوء التعاريف السابقة يمكن تقديم تعريف شامل:

"تعرف التجارة الخارجية على أنها أحد فروع علم الاقتصاد يختص بدراسة المعاملات التجارية الدولية المتمثلة في انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال بالإضافة إلى الأيدي العاملة بين مختلف الدول".

الفرع الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية⁵

هناك عدة أسباب أدت إلى قيام التجارة الخارجية ومن بين هاته الأسباب مايلي:

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

- تفاوت التكاليف وأسعار عوامل الإنتاج لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.

- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا حيث يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية وعدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.

- الفاض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.

⁴ نداء محمد الصوص 'التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص 9.

⁵ حسام علي داود، مرجع سبق ذكره، ص 17.

- السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا وتحقق الرفاه الاقتصادي.

- اختلاف الميول والأذواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالية الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.

- الأسباب الإستراتيجية والسياسة المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة والمتاجرة بها عالميا.

بالإضافة إلى الأسباب السابقة هناك أسباب أخرى نذكر منها مايلي:⁶

- دخول العالم في عصر التعاون الاقتصادي الدولي.

- ظهور المؤسسات الدولية التي تعمل في مجال النقد والتمويل والتنمية الاقتصادية .

- ظهور مشاكل الدولة النامية على المستوى الدولي مثل تدهور معدلات التبادل الدولية واتجاهها في غير صالح الدول النامية والعجز المستمر في موازين مدفوعاتها.

- عولمة الاقتصاد والأسواق الدولية حيث أصبح العالم بمثابة قرية صغيرة واحدة وسوق دولي واحد.

المطلب الثاني: أهمية وأهداف التجارة الخارجية.

الفرع الأول: أهمية التجارة الخارجية

تتمثل أهمية التجارة الخارجية فيمايلي:⁷

1- تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات، مما لو لم يكن هناك تجارة خارجية، وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا.

2- توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا، لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية لها.

3- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.

⁶ محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 06.

⁷ حسام علي داود، مرجع سبق ذكره، ص: 17، 18.

- 4- تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع وخدمات بكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
 - 5- زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي.
- بالإضافة إلى ذلك توجد أهمية أخرى نوجزها فيمايلي:⁸
- 6- التجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض.
 - 7- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة.
 - 8- تساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختبارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام.
 - 9- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة في العملات الأجنبية وماله من آثار على الميزان التجاري.

الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية

يمكن إبراز هذه الأهداف فيمايلي:⁹

- 1- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج القومي مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والأساسية والعكس صحيح، إذ أن أضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي وتخفيض مساهمته في الدولة، وزيادة البطالة وتدهور مستوى معيشة الأفراد.
- 2- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التصدير وزيادة الدخل والناتج القومي.
- 3- إحلال الواردات، وهذا يتوقف على عنصر التكلفة، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة، فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية، وبالتالي يمكن القيام بعمليات التصدير المهمة، ومن جهة

⁸ رشا العصار، مرجع سبق ذكره، ص 13.

⁹ الشقيري نوري موسى، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012،

أخرى فإن هناك بعض السلع التي يمكن إنتاجها محليا، ولكن تكون تكاليف إنتاجها أعلى من تكلفة استيرادها، وهنا تلعب الإجراءات الحكومية ودورا كبيرا في هذا المجال ويسود هذا الوضع غالبا في الدول النامية.

4- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنية التحتية للدولة.

5- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن، وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، فعلى سبيل المثال استطاعت الهند أن تصدر البرامج وتنافس الدول المتقدمة.

6- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات.

7- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الدولية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.

8- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية وسماتها المميزة.

المطلب الثالث: الفرق بين التجارة الخارجية والداخلية

يمكن التمييز بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية من خلال النقاط التالية:¹⁰

1- التجارة الداخلية تكون داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية، في حين أن التجارة الخارجية تكون على مستوى العالم.

2- تتم التجارة الداخلية بعملة واحدة، بينما تتم التجارة الخارجية بعملة متعددة تمثل الدول المشتركة في التجارة.

3- تحدث التجارة الداخلية في ظل نظم اقتصادي وسياسي واحد، بينما التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة.

4- تختلف التشريعات التي تنظم التجارة الداخلية عن تلك القوانين الدولية التي تنظم التجارة الخارجية.

5- اختلاف ظروف السوق والعوامل المؤثرة في حالة التجارة الخارجية عن تلك الظروف والعوامل المؤثرة في التجارة الداخلية.

¹⁰ حسام علي داود، مرجع سبق ذكره، ص 15 .

6- صعوبة انتقال عناصر الإنتاج في حالة التجارة الخارجية مقارنة بسهولة انتقالها في حالة التجارة الداخلية.

7- اختلاف العوامل الطبيعية والجوية التي تحكم كلا من التجارة الداخلية والتجارة الخارجية.

8- اختلاف درجة التأثير بمراحل النمو الاقتصادي على المستوى المحلي والمستوى العالمي لكل من التجارة الداخلية والخارجية.

9- توفر الفرص الملائمة للتكتلات والاحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية، بينما تعتمد الفرص على طبيعة السلعة المنتجة، والسوق المحلي في حالة التجارة الداخلية.

المطلب الرابع: مخاطر التجارة الخارجية¹¹

تواجه البلدان جملة من المخاطر بسبب التجارة الخارجية نوجزها فيما يلي:

1- المخاطر السياسية:

يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية... الخ، أو إصدار قوانين ضد الشركات الأجنبية كالتأميم أو نزع الملكية أيضا في حالة عرقلة النشاط الداخلي للشركة الأجنبية بمعوقات ذات طبيعة قانونية أو مالية أو جبائية مثال على ذلك: إصدار قوانين تميز بإخضاع الربح للشركات الأجنبية بمعدل عالي عن الشركات المحلية.

2- المخاطر الاقتصادية

متعلقة بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلا: ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المترقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية، ومن هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون والإرسال.

نستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

¹¹ شلالي رشيد، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية،

تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011، ص-ص 86-89.

- إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيجد بذلك سعر البيع بدلالة التعبير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، وهذا يحول قسم من خطر أو كله على عاتق المستورد إذ قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته.

- إما اللجوء إلى التأمين المتعلق بالخطر الاقتصادي.

3- المخاطر التكنولوجية

إن عمليات التجارة الخارجية تلزم على المؤسسة أن تترقب التكنولوجيا المستعملة في مختلف الأسواق الخارجية، وذلك لأن استخدام معايير تكنولوجية مختلفة، يؤدي إلى خسارة محققة للمؤسسة، مثال على ذلك مؤسسة تستعمل تكنولوجيا غاز CFC في منتجها "مبيد الحشرات" الذي تريد تصديره فهي لا تستطيع ذلك لأن هذه التكنولوجيا محظورة في العديد من الدول، فالمؤسسة نتيجة استخدامها هذه التكنولوجيا ستقع في خسارة.

4- المخاطر القانونية

إن المؤسسة في تطورها الخارجي تلجأ إلى إبرام عقود دولية مع أطراف خارج إقليم الدولة لذلك يجب أن تكون على دراية تامة بالقوانين الدولية المطبقة على مثل هذه العقود وكذلك القوانين المطبقة في الدول التي ينتمي لها الزبون أو محل استثمار المستثمر الأجنبي.

إن المجالات القانونية متعددة وواسعة في التجارة الخارجية ومن الأمثلة على ذلك:

- **قانون العقود الدولية:** يخص عقود البيع، عقود تحويل التكنولوجيا، التمثيل التجاري.

- **القانون الجبائي:** وجود اتفاقية أو معاهدة جبائية بين دولتي أطراف العملية التجارية.

- **القانون التجاري وقانون الشركات:** التزامات المتعامل المحلي، القواعد المطبقة على المؤسسة الأجنبية عند التأسيس وفي إبرام العقود التجارية.

- **القانون الاقتصادي:** التشريعات الخاصة بالمنافسة والاحتكار التشريع الخاص بالبيع والتوزيع وعلى الممارسات الاحتكار، التشريع الصحي، قانون الاستهلاك (المعلومات الخاصة بالمنتج، التغليف، ضمانات ما بعد البيع، الرقابة على الجودة، إمكانية التشريع المقارن).

- **قانون الملكية الصناعية:** إجراءات إيداع براءات الاختراع والعملات التجارية والتشريع الخاص بقمع التقليد.

5- المخاطر المالية

إن التسيير المالي الدولي للمؤسسة لا يقتصر فقط على تسيير التدفقات المالية، وإنما يشمل أيضا تسيير مختلف المخاطر التي لها علاقة أو تأثير على نتيجة الاستغلال وكذا القيمة المالية للمؤسسة، إن نشاط المؤسسة ينشئ العديد من المخاطر المالية أهمها هي:

مخاطر الصرف، معدل الفائدة، سعر المواد الأولية، الائتمان أو عدم السداد.

يمكن أن نفضل بين مخاطر السوق المالية ومخاطر الائتمانية فالأولى تتعلق بتقلبات معدل الصرف ومعدل الفائدة وسعر المواد الأولية أما الثاني فيتعلق بالزبون والمحيط الذي نشط فيه.

- **مخاطر الصرف:** وهي النتيجة المباشرة للنشاط التجاري الدولي للمؤسسة إما البيع في الخارج (التصدير) لمنتجاتها أو أثناء الشراء من الخارج (الاستيراد) للمواد الأولية أو المواد اللازمة في الإنتاج.

ومنه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود مابين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة و السعر الذي يصبح بعد التنفيذ حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه واهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

* للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.

* للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.

- **مخاطر معدل الفائدة:** ويهم العمليات المالية من استثمارات وقروض التي تلجأ إليها المؤسسة في السوق المالية الدولية.

- **مخاطر سعر المواد الأولية:** وهي تتعلق بتقلبات سعر المواد الأولية في السوق الدولية وهنا تخضع الأسعار إلى تقلبات بورصات هذه المواد (كالبترو، المعادن...الخ).

- **مخاطر الائتمان أو عدم السداد:** وهو أهم المخاطر التي تواجه المؤسس المؤسسة وينشأ عن طرف آخر من عدم قدرة المتعامل بتنفيذ واجباته التعاقدية وهذا في حالتين:

- نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه.

- التصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد هذا من جهة ومن جهة أخرى يمكن أن يجري تغيير في تشريع معين للبلد (كمنع التحويلات للخارج، أو حدوث كوارث طبيعية بهذا البلد) الذي يحول دون الدفع.

المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية سياستين، سياسة الحماية وسياسة الحرية ومن خلال هذا المبحث سوف نتطرق إلى أدوات كل من هاتين السياستين وكذا الحجج التي وضعها كل من مؤيدي هاتين السياستين.

المطلب الأول: مفهوم السياسة التجارية:¹²

السياسة التجارية Commercial Policy هي عبارة عن مجموعة الوسائل والطرائق التي تقوم بها الدول لتعبر عن تجارتها الدولية بقصد تحقيق أهداف محددة، أو هي موقف الدول إزاء العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص من خلال صفتهم الفردية أو كمؤسسات المقيمين في الخارج.

إن مسألة السياسة التي تختارها الدولة تأتي نتيجة التوزيع للأنظمة الاقتصادية في العالم: النظام الرأسمالي، النظام الاشتراكي، النظام المختلط، والذي أصبح أكثر شيوعاً في الدول النامية، ومن المعروف أن لكل نظام من هذه الأنظمة فلسفته الخاصة وتوجهه الخاص به في مجال التجارة الخارجية، فمنها من ينادي بسياسة الحرية ومنها من ينادي بسياسة الحماية.

المطلب الثاني: سياسة الحرية:¹³

يقصد بسياسة حرية التجارة الخارجية إطلاق تيارات التبادل الدولي حرة لا يقيدتها في ذلك قيد ولا يعوق حركتها عائق تضعه السلطات العامة وتتبع سياسة حرية التجارة الخارجية في ذلك المذهب الذي ساد في القرن التاسع عشر والذي نادى بوجود سيادة مبدأ الحرية الاقتصادية.

ولقد اقترن مبدأ حرية التجارة الخارجية إلى نظرية النفقات النسبية التي كان لريكاردو الفضل في وضعها وبنائها فالمدرسة التقليدية ترى أن مبدأ حرية التجارة يؤدي إلى تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تتمتع في إنتاجها بامتياز نسبي معين وهو ما يؤدي وفقاً لفكرة النظرية التقليدية إلى تحقيق أكبر ناتج ممكن من الموارد الاقتصادية المحدودة التي تتمتع بها البلاد المختلفة.

من هنا يتضح أن الصلة واضحة بين سياسة حرية التجارة الخارجية وبين نظرية النفقات النسبية حيث أن حرية التجارة هي الإطار الذي يمكن البلد من التخصص وفقاً للنفقات النسبية أما بتقييد التجارة من شأنه وضع عقبة في طريق التخصص وفقاً للنفقات النسبية وعلى ذلك فإن نظرية النفقات النسبية ومبدأ حرية التجارة الخارجية متلازمان معاً.

مبررات تبني سياسة الحرية:

يستند أنصار الحرية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها:

¹² شريف الصوص، التجارة الدولية الأسس والتطبيقية، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 129.

¹³ العشيرى حسن درويش، التجارة الخارجية، كلية التجارة، طنطا، مصر، 1978، صص 146-150.

- يرى أنصار سياسة حرية التجارة الخارجية ان هذه السياسة تؤدي الى تطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل بحيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تناسب ظروفها الطبيعية أو المكتسبة بعبارة أخرى أن تخصص كل بلد في إنتاج السلع التي تتمتع فيه بمنفعة نسبية أقل هو ما يصل بالإنتاج الكلي في العالم إلى أقصى حد ممكن ولاشك أن هذا الوضع يعود بالفائدة على كل من المستهلك والمنتج.

- تؤدي حرية التجارة الخارجية إلى القضاء على الاحتكارات في الداخل ذلك أن المستهلك يستطيع مقاومتها عن طريق إمكانية شراء نفس السلع من العالم الخارجي.

- تؤدي حرية استيراد السلع من الخارج إلى أن يعمل المنتجون في ظل المنافسة على الابتكار والتحديد لإنتاج السلع بتكاليف منخفضة حتى تقوي على منافسة هذه السلع المستوردة من الخارج وينتهي ذلك إلى تشجيع البحث العلمي وحدوث تقدم في الفن الإنتاجي، مما يقوي من قدرة المنتجين المحليين على المنافسة وحصولهم هذا التنافس هو فائدة المستهلك الوطني والأجنبي الذي يحصل على السلع والخدمات بنفقات منخفضة نسبياً.

- يرى أنصار سياسة حرية التجارة الخارجية أنها تؤدي إلى اتساع نطاق السوق الداخلي وكذلك الأسواق ومن المعلوم أن إنتاج الحجم الأمثل للوحدة الإنتاجية يتطلب حجماً معيناً من السوق لا تبعد عنه حتى يمكنها أن تستوعب إنتاج هذه الأحجام من الوحدات الإنتاجية وتؤدي سياسة حرية التجارة الخارجية إلى توسع نطاق السوق مما يمكن من إقامة الوحدات الإنتاجية ذات الحجم الأمثل وهو ما يستتبع تخفيض نفقات الإنتاج وبالتالي تخفيض أسعار المنتجات.

الأدوات المستعملة لسياسة حرية التجارة الخارجية:14

وتتصدر هذه الأدوات في النقاط التالية:

- **التكامل الاقتصادي:** ويقصد به اتفاق مجموعة من الدول المتجاورة "الإقليم" والمتقاربة في المصالح الاقتصادية على الحد أو إلغاء القيود على حركة تبادل السلع والخدمات والأشخاص ورؤوس الأموال فيما بينها مع قيامها بالتنسيق بين سياساتها الاقتصادية لإزالة التمييز الذي قد يكون عائداً إلى الاختلافات في هذه السياسات السائدة في هذه الدول.

وهناك أشكال مختلفة من التكتل الاقتصادي أهمها:

- **منظمة التجارة الحرة:** يجري في إطار هذا التكتل من التكامل الاقتصادي اتفاق بعض الدول الأطراف على إزالة وإلغاء جميع الحواجز الجمركية على انتقال السلع والخدمات داخل حدودها مع احتفاظ كل

¹⁴ شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 56-63.

دولة من دول الأعضاء بحقها في فرض الرسوم الجمركية على واردات الدول الأخرى من غير الأعضاء في الاتفاق.

- **الاتحاد الجمركي:** تعمد الدول في إطار هذا الشكل من التكامل الاقتصادي إلى الاتفاق بينهما ليس فقط على إلغاء الرسوم الجمركية فيما بينها، بل أيضا تتفق على سياسة توحيد الرسوم الجمركية الخاصة بها بالنسبة للدول الأخرى خارج نطاق عضوية الاتفاق، حيث تحل هذه التعريفات الجديدة الموحدة محل التعريفات الجمركية الوطنية لكل دولة عضو في الاتفاق وذلك عند قيام هذا الاتحاد.

- **السوق المشتركة:** هذا النموذج يعتبر أكثر تقدما نحو التكامل الاقتصادي من الأشكال التي سبق ذكرها، وبذلك تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء أكثر اندماجا مما هي عليه في الحالات السابقة إضافة إلى إلغاء الرسوم الجمركية والحدود الجمركية وتوحيد التعريفات الجمركية أمام العالم الخارجي في مثل هذا التوحد يتم إلغاء القيود على حركة الأفراد ورؤوس الأموال فيما بين الدول الأعضاء إضافة إلى التنسيق التام في السياسات الاقتصادية المالية والنقدية للدول الأعضاء.

المطلب الثالث: سياسة الحماية¹⁵

لقد ترتب عن حرية التجارة الخارجية بالمعنى المتقدم في القرن التاسع عشر حدوث آثار سيئة بالغالبية الساحقة من بلاد العالم، والتي يطلق عليها اليوم مجموعة البلاد المتخلفة اقتصاديا، ومن هذه الآثار السيئة تخصص البلاد المتخلفة في إنتاج المواد الأولية والبلاد الصناعية في إنتاج المنتجات الصناعية، ولقد ترتب على ذلك حرمان البلاد المتخلفة من ركب التقدم الاقتصادي.

يضاف إلى ذلك أن البلاد الصناعية المتقدمة ذاتها أصبحت تعاني من مجموعة من المشكلات الاقتصادية كان أبرزها حدوث الكساد العظيم سنة 1929 وما ترتب عليه من انتشار البطالة الإجبارية في البلاد الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية مما دفع التحليل الكنزي إلى المناداة بوجوب تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بما في ذلك التجارة الخارجية لتحقيق هدف التشغيل الكامل.

لذلك كان منطوقيا أن ينهار مبدأ حرية التجارة وأن يسود بصورة أو بأخرى مبدأ الحماية.

مبررات تبني سياسة الحماية

يستند أنصار الحماية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها:

¹⁵ العشري حسين درويش، مرجع سبق ذكره، ص 50-54.

1- الخوف من قيام الحرب أو الاستعداد لها: ففي أوقات الحرب أو الاستعداد لها يجب على الدولة أن تتدخل في التجارة الخارجية وذلك حتى يمكن لها توفير بعض المواد الإستراتيجية حيث يعتذر الحصول عليها أثناء قيام الحرب.

2- حماية الصناعة الناشئة: تعود هذه الحجج إلى الكاتب الألماني "فريدريك ليست" حيث نادى بوجود تدخل الحكومة الألمانية لحماية الصناعات الألمانية الناشئة في القرن التاسع عشر من منافسة الصناعات الإنجليزية ولاشك أيضا في أهميته هذه الحجة فيما يتعلق بالبلاد المتخلفة اقتصاديا في أولى مراحل التنمية الاقتصادية، فالبلاد المتخلفة وفي أولى مراحل نموها نجد أن الصناعات الناشئة بها تكون مرتفعة النفقات وذلك بالقياس إلى الصناعات في البلاد الصناعية المتقدمة حيث تكون منخفضة النفقات ومن هنا إذا ما تركت حرية التجارة فإن ذلك يؤدي إلى القضاء على هذه الصناعات الوليدة، حيث لا تستطيع أن تقوى على مواجهة هذه الصناعات المتقدمة ولذلك ينادي بعض الاقتصاديين بوجود تدخل الدولة في المراحل الأولى للتنمية الاقتصادية على الأقل طوال فترة النضوج حتى تقوى الصناعات الوطنية ويكتمل كيانها فتصل إلى درجة من القوة تستطيع معها أن تقف والخارج على قدم المساواة.

3- الحماية كعلاج للبطالة الداخلية: من الممكن أيضا للحماية أن تساعد في القضاء على البطالة الداخلية ولبيان ذلك نذكر أنه من شأن الحد من الواردات الاستهلاكية إلا يصبح أمام الأفراد مفرا سوى الشراء من الداخل، وهو ما يرفع من الطلب الفعال من المنتجات الاستهلاكية، وهو ما يؤدي إلى انتعاش هذه الصناعات وبالتالي تلجأ هذه الصناعات إلى طلب الآلات الرأسمالية وهو ما يؤدي إلى إنعاش الصناعات الرأسمالية وينعكس كل ذلك في طلب المزيد من الأيدي العاملة حتى القضاء على البطالة.

4- الحماية كوسيلة لتنويع الاقتصاد القومي: كذلك يلجأ إلى الحماية لتحويل هيكل الاقتصاد القومي من الاعتماد على قطاع معين كالزراعة، إلى الاعتماد على عدة قطاعات بمعنى أنه يلجأ إلى الحماية لإعطاء الصناعة دورا هاما في النشاط الاقتصادي.

5- استخدام الحماية للمساواة في الظروف الإنتاجية: فقد يرجع وجود فروق في النفقات الإنتاجية في بلد معين بالقياس إلى مستواها في البلاد الأخرى إلى الاختلاف في الظروف الإنتاجية، فعلى سبيل المثال فقد تقوم الدولة الأولى بتأمينات اجتماعية للعمال، بينما لا تقوم الدولة الأخرى بذلك، أو قد تقوم الدولة الأخرى بإعطاء إعانات تشجيعية للتصدير بقصد إغراق الأسواق الأجنبية، ومن ثم تضطر الدولة الأولى إلى استخدام الرسوم الجمركية كوسيلة لتعويض هذا التفاوت في الظروف الإنتاجية.

6- الحماية كوسيلة من وسائل الإيرادات العامة: ذلك أن الرسوم الجمركية تعتبر ضريبة تحصل على الأجانب في الخارج، وتلجأ الدولة إلى الحماية كوسيلة لتمويل الميزانية العامة.

الأدوات المستعملة لسياسة حماية التجارة الخارجية:

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية:¹⁶

- الرسوم الجمركية: هي ضريبة تفرضها الدولة على السلع عند دخولها حدودها، وقد تكون على الصادرات أو الواردات على حد سواء، ولكن غالباً ما تفرض هذه الرسوم على الواردات أكثر من الصادرات.

- نظام إعانات التصدير: يقوم هذا النظام على قيام الدولة بمنح مساعدات لمنتجي السلع بهدف تمكينهم من تصديرها بأسعار منافسة في السوق الأجنبي ومن خلال نظام الإعانات هذا تقدم الدولة مساعدات مالية نقدية أو عينية للمصدرين لكي يتمكنوا من تصدير السلع الوطنية في الأسواق الأجنبية بأسعار متوازنة تضمن تصريفها والتغلب على منافسة المنتجات الأخرى.

- نظام الإغراق: هو تلك السياسات التي تهدف لبيع السلعة في الأسواق الأجنبية بثمن يقل عن الثمن الذي تباع به السلعة نفسها في الوقت نفسه وبالشروط نفسها في السوق الداخلية للدول المنتجة.

- وله ثلاثة أنواع هي:

* الإغراق العارض: يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم.

* الإغراق المؤقت: وهو يهدف إما لتحقيق هدف محدد وينتهي بتحقيقه مثل ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح أسواق أجنبية.

* الإغراق الدائم: وهو سياسة دائمة منتهجة من قبل المنتج لا يمكن بطبيعة الحال أن تقوم على أساس تحمل خسائر يفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية أي أن يتمتع المنتج بابتكار فعلي وقوي.

- نظام الحصص: هو فرض قيود على الاستيراد وأحياناً على التصدير خلال مدة زمنية معينة بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو بتصديرها من سلعة معينة، وقد تفرض القيود في شكل كمي أو في شكل قيمي وقد تكون الحصص موزعة أي بتحديد الحد الأقصى المسموح به دون تحديد للبلد أو البلاد المسموح الاستيراد منها.

وتستخدم الدول نظام الحصص في الغالب لتحقيق أهداف متعددة منها مايلي:

- حماية الصناعات المحلية فترة ما.

¹⁶ شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 133-142.

- تحقيق توازن ميزان المدفوعات أو لمنع العجز فيه وذلك حماية لتدهور قيمة العملة الوطنية نتيجة نقص مخزون العملات الأجنبية لديها، أو التي يمكن إنفاقها على الاستيراد إذا لم تحدد هذه الحصص.
- توجيه التصدير إلى بلدان تتوفر فيها عملات صعبة أو تقيد الاستيراد للسلع الكمالية.
- يستخدم نظام الحصص كسلاح تفاوضي مع الدول التي تفرض قيودا على صادراتها الوطنية وذلك بهدف فتح أسواق تلك الدول على السلع المحلية لتلك الدولة.

المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

هناك العديد من التقنيات التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية منها ما هو قصير الأجل ومنها ما هو طويل ومتوسط الأجل وفي هذا المبحث سوف نتناول التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية كما سوف نتعرض إلى مفهوم التمويل وأنواعه.

المطلب الأول: مفهوم التمويل وأنواعه

الفرع الأول: مفهوم التمويل¹⁷

يعتبر التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المنشأة في توفير مستلزماتها الإنتاجية وتسديد جميع مستحقاتها ونفقاتها لذا حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على عمل المنشآت الاقتصادية إذ يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لإنشاء أو تطوير مشروع خاص أو عام، وأنه باعتبار التمويل يقصد به الحصول على الأموال بغرض استخدامها لتشغيل أو تطوير للمشروع كان يمثل نظرة تقليدية، حيث تركز النظرة الحديثة للوظيفة التمويلية على تجديد أفضل مصدر للأموال عن طريق المفاضلة فيما بين عدة مصادر متاحة من خلال دراسة التكلفة والعائد.

الفرع الثاني: أنواع التمويل

يمكن التمييز بين أنواع التمويل بالاعتماد على جملة من المعايير نذكر منها مايلي:¹⁸

أولاً من حيث المدة: هناك ثلاثة أنواع للتمويل

- تمويل قصير الأجل: ويتمثل في جميع الأموال المستحقة الدفع خلال مدة لا تتعدى السنة والوفاء به يتم مع نهاية العملية التي استهدف تمويلها.

- تمويل متوسط الأجل: ويشمل جميع الأموال المستحقة الدفع خلال مدة لا تتعدى سبع سنوات ويتم تسديده بشكل أقساط دورية، وهذه الأقساط تسدد خلال فترات محددة ومتساوية (شهر، ثلاثي، سنة) وتحدد هذه المدة على ضوء التدفقات النقدية المتوقعة التي يخصصها الدين لتسديد القروض.

¹⁷ أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، دون سنة ص 24.

¹⁸ محمد الصالح الحناوي، السيد عبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، دار الجامعية للنشر، عمان، الأردن،

- **تمويل طويل الأجل:** ويشمل جميع الموال التي تمتد فترة الدفع أكثر من سبع سنوات، وهذه الأموال تكون موجهة عادة لشراء أصول جديدة قصد زيادة الاستثمارات وتتولى هذا النوع من التمويل مؤسسات متخصصة كالبنوك العقارية أو بنوك التنمية.

ثانيا: من حيث الضمانات: وتشمل

- **ضمانات شخصية:** وهي الضمانات التي تستند على مجرد الثقة أي السمعة الجيدة، أو إلى كفالة مؤسسة مالية كبنك أو شركة تأمين أو أشخاص ذوي السمعة الجيدة (سواء كانوا طبيعيين أو معنويين).

- **ضمانات عينية:** فتكون عن طريق ضمان بضائع أو أوراق مالية أو غيرها، والمصارف لا تتحمس إلى الضمان بالأشياء غير المنقولة كالعقارات والأراضي...الخ.

ثالثا: من حيث المستفيد

وهنا نميز بين التمويل الخاص الموجه للأفراد أو الشركات والتمويل العام الموجه للدولة باقتراضها من جمهور البنوك أو الخارج وهو يمتاز بدوره عن التمويل الخاص بكونه جدير بالثقة من حيث الوفاء بالتسديد.

رابعا: من حيث مصادر الحصول على التمويل

وينقسم إلى:

- **تمويل ذاتي:** ويقصد به الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من عملياتها التجارية أو من مصادر دون اللجوء إلى المصادر الخارجية وهناك نوعان للتمويل الذاتي:

أ- تمويل يهدف إلى المحافظة على الطاقة الإنتاجية للمؤسسة ويضم أموال الإهلاك بالإضافة إلى احتياطي ارتفاع الأسعار والأصول الرأسمالية.

ب- تمويل يهدف إلى تنمية المؤسسة وتوسيع نشاطها ويكون من المدخرات المتأتية من الأرباح المحتجزة والاحتياطيات المعلنة.

- **تمويل خارجي:** ويكون من مصادر خارجية (البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة) بالإضافة إلى الأوراق المالية التي تطرحها المؤسسة في السوق المالية.

خامسا: من حيث زاوية الغرض من التمويل:

ويتضمن مايلي:

- تمويل الاستغلال: ويتضمن الأموال المتخصصة لمواجهة الاحتياجات والنفقات المتعلقة بتنشيط الدورة الإنتاجية للمؤسسة.

- تمويل الاستثمار: يشمل الأموال المتخصصة لمواجهة النفقات المتخصصة لزيادة الطاقة الإنتاجية أو توسيع المشروع الحالي، كافتناء الآلات والتجهيزات والترتيبات وكل العمليات التي تؤدي إلى زيادة التراكم الرأسمالي.

المطلب الثاني: مصادر التمويل

هناك عدة مصادر للتمويل نذكر منها مايلي:¹⁹

أ- المصادر الرئيسية للأموال:

يمكن تقسيم المصادر الرئيسية للتمويل المتاحة أمام المشروع إلى مايلي:

1- أموال الملكية: وتتكون من

1-1- الأسهم العادية: **Common Stocks** ويتمتع حاملها بمجموعة من الحقوق غالبا ما يكلفها

القانون ومنها:

- إمكانية نقل الملكية إلى شخص آخر وفي بعض الأحيان يجاز النص على جنسية هذا الشخص الآخر.

- الحصول على الأرباح التي تقرر الشركة توزيعها.

- حق الاطلاع على دفاتر الشركة وحضور الجمعية العمومية والتصويت فيها بنسبة الأسهم المملوكة له.

- حصة من موجودات الشركة في حال تصفيتها.

1-2- الأسهم الممتازة: **Pereffred Stock** وأساسها أن يتمتع حاملها بكافة ما لحملة الأسهم العادية من حقوق ما لم يكن هناك نص على خلاف ذلك عقد الإصدار بالإضافة إلى امتيازات أخرى منها:

- الأولوية في الحصول على نسبة معينة من أرباح الشركة قبل أن تقوم بتوزيع أي أرباح لحملة الأسهم العادية.

- الأولوية في اقتسام موجودات الشركة في حالة تصفيتها.

¹⁹ سمير محمد عبد العزيز، اقتصاديات الاستثمار التعليل المالي مدخل التحليل واتخاذ القرارات، مركز الإسكندرية للكتاب، 2006، ص 133.

- برغم من أن حملة الأسهم الممتازة ليس لهم في الغالب حق التصويت في الجمعية للشركة، إلا أن بعض الشركات قد تمنحهم حق حضور الجمعية بل وحق الاشتراك في انتخاب أعضاء مجلس الإدارة.
- حق تحويل هذه الأسهم وفقاً لرغبة الحملة وتحت شروط منصوص عليها القانون النظامي للشركة إلى أوراق مالية أخرى وعادة ما يكون إلى أسهم عادية والسهم الممتاز الذي يشارك في الأرباح الباقية بعد حصوله على النسبة المئوية المقدرة كحد أدنى.

2- الأرباح المحتجزة:²⁰

تمثل الأرباح المحتجزة أحد المصادر الهامة للتمويل الذاتي التي تلجأ إليه المنشأة لتغطية احتياجاتها طويلة الأجل، وتمثل الأرباح المحتجزة الرصيد التراكمي لذلك الجزء من الأرباح السنوية الذي لم يتم توزيعه على ملاك الشركة أو لم يتم تجنيبه كاحتياطات للشركة، وتستخدم الشركة الأرباح المحتجزة لتمويل عمليات النمو والتوسع في أنشطتها، كما تستخدمها أيضاً لإجراء أي توزيعات على المساهمين في الأموال التي لا يتم فيها تحقيق خسائر، وتعمل الأرباح المحتجزة على دعم وتقوية المركز المالي للشركة حيث ترفع من نسبة حقوق الملكية إلى الاقتراض بشكل يؤدي إلى رفع القدرة الاقتراضية للشركة.

وتؤدي الزيادة في الأرباح المحتجزة إلى زيادة القيمة الرأسمالية للشركة ومن ثمة القيمة المتوقعة لأسهمها الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق أرباح رأسمالية للشركة، وتخضع الأرباح المحتجزة مثلها مثل الأرباح الموزعة للضريبة على دخل الشركات، بيد أن الأرباح الرأسمالية الناجمة عنها لا تخضع للضريبة على المستوى الشخصي عند تحققها Réalisation إذ أن الأرباح الرأسمالية لا تخضع للضريبة على الدخل الشخصي إلا حينما تستخدم، وتبعاً لذلك فهي تعمل على تأجيل الالتزام الضريبي الشخصي حتى يتحقق من ورائها أرباحاً.

3- الاحتياطات:

تمثل الاحتياطات مبالغ يتم تعيينها من الأرباح المحققة لتدعيم المركز المالي للمنشأة أو لمواجهة خسائر محتملة الوقوع ويتوقف تكوين الاحتياطات على نتيجة أعمال المنشأة وتحقيقها أرباح ذلك أن الاحتياطي يشكل جزء من الأرباح القابلة للتوزيع تقابله زيادة في الأصول يدخل ضمن حقوق ملاك المنشأة.

ويتم حجز الاحتياطات إما بمقتضى القانون أو للنظام الأساسي للشركة كالاختياطي القانوني والاحتياطي النظامي، واختياطي شراء سندات حكومية، أو قد يكون تكوين احتياطات بقرارات صادرة من مجلس الإدارة وبموافقة الجمعية العمومية للشركة كالاختياطات التوسعات والتجديدات، وبصفة عامة تتمتع الاحتياطات بذات المزايا التي تتمتع بها الأرباح المحتجزة.

²⁰ عاطف وسيم أندروس، التمويل والإدارة المالية لمؤسسات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2006، صص 378-380.

4- القروض : Louns: وتنقسم إلى: ²¹

أ- القروض المصرفية قصيرة الأجل والتي تأخذ في العادة شكل الائتمان مصرفي Bank Credit

ب- القروض المباشرة Term Louns متوسطة وطويلة الأجل.

ج- السندات Bonds

5- الائتمان التجاري : Trade Crédit

وهو ائتمان قصير الأجل يمنحه المورد إلى المشروع عند قيام الأخير بشراء خدمات أو بضائع جاهزة لغرض تصنيعها أو إعادة بيعها وقد يكون ائتمان متوسط أو طويل الأجل في حالة شراء الأصول الثابتة.

ب- مصادر ثانوية:

وهناك عدة مصادر ثانوية للتمويل نذكر منها مايلي:

التمويل بالاستئجار

ظهر في الآونة الأخيرة اتجاه في الكثير من المشروعات نحو استئجار خدمات بعض الأصول الثابتة، الأراضي، المباني، بدلا من امتلاكها ولقد تدعم هذا الاتجاه في السنوات الأخيرة بحيث أصبح يشمل جميع الأصول الثابتة تقريبا.

ومن الناحية النظرية فإن الاستئجار يتشابه مع الاقتراض إلى حد كبير وبالتالي فإنه يمثل رفع مالي كالقروض ويتخذ التمويل عدة أشكال لعل أهمها:

أ- الاستئجار التشغيلي:

ويتضمن كلا من خدمات التمويل والصيانة ويلاحظ على هذا النوع من الاستئجار أنه يعطي الحق للمؤجر أو المستأجر بإلغاءه وفسخه قبل انتهاء مدة العقد الأساسية، ولا تكون عقود هذا الاستئجار دائمة بل لفترة تقل كثيرا عن الحياة الإنتاجية للأصل، وهذه تعتبر ميزة هامة للمستأجر تتمثل في استطاعته إحلال أصول أحدث تكنولوجيا وقت ظهورها محل الأصل المؤجر له، لذلك كانت الحاسبات الآلية من أهم الأصول الممثلة لهذا النوع من التمويل بالاستئجار.

ب- الاستئجار المالي:

²¹ سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سبق ذكره، ص: 144، 145.

يتميز الاستئجار المالي بعدم قابلية للفسخ أو الإلغاء إلا بموافقة العقد المؤجر والمستأجر وعقود الاستئجار المالي تكون لفترة زمنية محددة تتفاوت حسب نوع الأصل ففي حالة المعدات غالبا ما تكون مدة العقد نصف مدة الحياة الإنتاجية على الأقل، أما المباني فتكون مدة التعاقد 20 سنة أو أكثر ولا يتضمن عقد الاستئجار المالي خدمات للصيانة، بل يقع عبئ تكاليفها على عاتق المستأجر.

والإجراء العام المتبع في حالة الاستئجار المالي للمعدات هو قيام الشركة الذي ترغبه وشروط التسليم... الخ وتوقع على الاتفاق مايلي ذلك قيامها بالاتفاق مع احد البنوك أو شركات التأجير على أن يقوم الأخير بشراء الأصل من المنتج أو الموزع بالشروط السابق الاتفاق عليها وعلى أساس أنها ستقوم باستئجار الأصل بمجرد شراؤه لمدة تأجير محددة مقابل التزام مالي محدد يغطي عادة تكلفة الأصل بالإضافة إلى عائد مناسب للاستثمار المؤجر.

ج- البيع ثم الاستئجار: Sales and lease back

وهذا النوع من التمويل بالاستئجار تقوم المنشأة والمالكة لأصل معين (مباني أو أراضي أو معدات) ببيعها إلى منشأة مالية وفي نفس الوقت توقع عقدا مع نفس المنشأة المالية باستئجار نفس الأصل لمدة محددة وشروط خاصة تتفق عليها ويتلقى البائع للأصل (المستأجر) فورا قيمة الأصل من المشتري (المؤجر) ويستمر في نفس الوقت في استخدام الأصل مقابل الالتزام بسداد دفعات متساوية لمدة العقد تكفي لتغطية قيمة الأصل والعائد المناسب للاستثمار المؤجر والملاحظ أن البيع ثم الاستئجار يتشابه مع الاستئجار المالي في كل شيء عدا أن الأصل في الحالة الثانية جديد وان اختلف مصدر الشراء.

المطلب الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصير الأجل

الفرع الأول: إجراءات التمويل البحث:22

تتخذ إجراءات التمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية وتختلف عن طريق التمويل الأخرى في كون هذه الأخيرة هي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد.

1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائتهم أجلا لتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى. وأكثر الأنظمة ارتباطا

22 الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السابعة، بن عكنون، الجزائر، 2010، ص ص 113-116.

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 الدين.

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

- اسم المشتري الأجنبي.

- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.

- تاريخ التسوية المالية للعملة.

2- التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

3- عملية تحويل الفاتورة:

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك.

وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، لكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

ومن أهم مزايا تحويل الفاتورة نذكر مايلي:

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد.

- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون أجلة إلى سيولة جاهزة.

- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

الفرع الثاني: إجراءات الدفع والقرض:²³

يختلف هذا النوع من التمويل عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع وصفة القرض في آن واحد، وهي في الحقيقة من الميزات الأساسية التي تتيحها الآليات المختلفة لتمويل التجارة الخارجية، وبصفة عامة تصادفنا ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض والمتعلقة بتمويل الواردات وهي:

- الاعتماد المستندي.

- التحصيل المستندي.

- خصم الكمبيالات المستندية.

- **الاعتماد المستندي:** يتمثل في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها (وسوف نتطرق إلى هذا العنصر بالتفصيل في الفصل الثاني).

- **التحصيل المستندي:** وهو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

وتجدر الملاحظة في التحصيل المستندي أن التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ، ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين:

- المستندات مقابل الدفع.

- المستندات مقابل القبول.

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

²³ المرجع نفسه، ص-ص 117-121.

- **المستندات مقابل القبول:** حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

- **خصم الكمبيالات المستندية:** خصم الكمبيالات المستندية هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي يتم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق.

الفرع الثالث: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل:²⁴

بالإضافة إلى كل تقنيات التمويل التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبائنه والتي أتينا على ذكرها سابقا هناك طرق أخرى هي:

- **تأكيد الطلبية:** بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم ببناء على الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا.

- الدفع مقدما:

في هذه الحالة يقوم المشتري بدفع ثمن البضاعة إلى البائع قبل شحنها، وهذه الوسيلة يندر استعمالها في التجارة الدولية ذلك بأنها لا تخلو من المخاطر باعتبارها لا تعطي للمشتري أية ضمانات لأنه يقوم بالدفع من دون أن يضمن حقه باستلام البضاعة.

²⁴ مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورات الحلبي الحقوقية،

الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2006، ص: 84، 85.

- **الحسابات المفتوح:** وفي هذه الحالة يتفق البائع والمشتري على أن البضاعة سترسل ومستندات الشحن قبل أن يتم الدفع حيث يتم التسديد بعد فترة زمنية متفق عليها وبالتالي فهذا الأسلوب بالدفع يستعمل عند وجود ثقة متبادلة بين المستورد (المشتري) والمصدر (البائع) وهذه الثقة تظهر عند تعدد الصفقات وهذه الوسيلة في الدفع لا تعطي البائع أية ضمانات ذلك بأنه يرسل بضاعته من دون أي تأكيد بأنه سيحصل على ثمنها على عكس المشتري الذي يقوم بتأخير الدفع لحين فحص البضاعة أو بيعها.

المطلب الرابع: تقنيات تمويل التجارة الخارجية طويلة ومتوسطة الأجل²⁵

ينصب التمويل المتوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر (18) شهرا، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية وهذه التقنيات هي:

- قرض المشتري:

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا.

ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين، ويتعلق العقد الأول بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، تبين فيه نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك والتي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض.

ويبين هذا العقد شروط إتمام العقد وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية ما يبين المصدر و المستورد.وغنى عن البيان القول أن انتهاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري.

ويمنح 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

²⁵ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 123-127.

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 فإن تدخل البنك يعطي دعما للمصدر والمستورد كليهما.

- قرض المورد:

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (القرض) يمنحها المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، ويلجأ إلى 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.

ويختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهتين على الأقل: فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بوساطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعدما منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.

- التمويل الجزافي:

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى، يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات، ومن خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين هما: الأولى وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة والثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكوا هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

ومن مزايا التمويل الجزافي مايلي:

- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.

- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- التخلص من التسيير الشائك لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب التعرض للأخطاء المحتملة التجارية والمالية والمرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تبادلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

- القرض الإيجاري الدولي:

- هو أيضا آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.
- وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.
- وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاهتلاك الخاص برأس المال الأساسي إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق.

خلاصة الفصل الأول

من خلال هذا الفصل نستنتج أن التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية والخدمات، الأيدي العاملة وهناك أسباب كثيرة أدت إلى قيامها وظهورها ومن بينها عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم ودخول العالم في عصر التعاون الاقتصادي الدولي وهناك نوعين من السياسات التجارية هما: الحرية والحماية حيث أن كل دولة تنتهج السياسة التي تتماشى وأهدافها من التجارة الخارجية كما أن هناك العديد من التقنيات والأساليب في تمويلها منها الأساليب قصيرة الأجل وتتمثل في التحصيل المستندي والاعتماد المستندي خصم الكمبيالة المستندية ... الخ، وأخرى متوسطة وطويلة الأجل وتشمل قرض المشتري، قرض المورد والتمويل الجزافي والقرض الايجاري الدولي.

الفصل الثاني

الاعتماد المستندي كتقنية لتمويل التجارة الخارجية

- مقدمة الفصل.
- المبحث الاول: ماهية الاعتماد المستندي.
- المبحث الثاني: أنواع الاعتماد المستندي.
- المبحث الثالث: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي والوثائق المستخدمة فيه.
- خلاصة الفصل.

مقدمة الفصل:

تقوم البنوك التجارية بعملية الوساطة المالية سواءا للمشروعات الاستثمارية أو العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية، حيث تستخدم في ذلك مجموعة من التقنيات منها ما هو متوسط وطويل الأجل ومنها ما هو قصير الأجل، ومن بين التقنيات القصيرة الاعتماد المستندي حيث سنتطرق في هذا الفصل إلى مفهومه وكذا أنواعه وأهم المستندات الواجب توفرها عند استعماله وكذا مقومات نجاحه وكل من إيجابيات وسلبيات استعماله.

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

من خلال هذا المبحث سوف نتطرق إلى مفهوم الاعتماد المستندي وأهم الأطراف المتداخلة فيه كما سنتطرق إلى خصائص الاعتماد المستندي وأهميته.

المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي

توجد عدت تعاريف للاعتماد المستندي نذكر منها مايلي:

التعريف الأول: "الاعتماد المستندي هو تعهد صادر عن البنك بناء على طلب العميل لصالح الغير المستفيد يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد وذلك بشروط معينة وواردة في هذا التعهد ومضمون برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضائع المصدره"²⁶.

يشير هذا التعريف إلى أن الاعتماد المستندي ما هو إلا تعهد يصدر من البنك وذلك بناء على طلب العميل لصالح شخص آخر يدعى المستفيد حيث يلتزم من خلاله البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من المستفيد.

التعريف الثاني: "يمكن تعريف الاعتماد المستندي بأنه اعتماد يفتتحه البنك بناء على طلب أحد عملائه لصالح طرف ثالث يسمى المستفيد بضمانه مستندات تمثل بضاعة منقولة ومعدة للنقل"²⁷.

نلاحظ من خلال هذا التعريف أنه يتفق مع التعريف السابق بأن الاعتماد المستندي هو اعتماد يقوم بفتحه البنك بناء على طلب العميل لصالح المستفيد بضمانة مستندات تمثل البضاعة.

التعريف الثالث: "وفقا للمادة الثانية من القواعد الدولية الموحدة"²⁸ للاعتمادات المستندية رقم (500) فإن اصطلاح الاعتماد المستندي والاعتماد المستندي المؤمن Stand by I/c المستخدم في هذه المواد يقصد به أية ترتيبات مهما كان اسمها أو مضمونها التي يقوم بها البنك فاتح الاعتماد بناءا على طلب وتعليمات عميله طالب الاعتماد للقيام بأحد الأمرين:

أ- يقوم بدفع أو لأمر طرف ثالث (المستفيد)، أو يدفع كمبيالات مسحوبة من المستفيد.

²⁶ مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص 19.

²⁷ شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 195.

²⁸ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة السادسة، القاهرة، مصر، 1998، ص 10.

ب- أو يخول بنكا آخر ليقوم بذلك الدفع، أو يقبل أو يتداول هذه الكمبيالات مقابل مستندات منصوص عليها، بشرط أن تكون مطابقة لشروط الاعتماد.

ج- أن يخول بنك آخر في تداول مستندات شحن مطابقة تماما لشروط الاعتماد. فالاعتماد المستندي إذن هو أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية (مستقلة تماما عن هذه الاعتمادات)، بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة بالخارج (مصدرة لبضائع أو موردة لخدمات).

وتعني الصيغة المصرفية والدولية للاعتماد المستندي خضوعه للقواعد والأعراف الدولية الموجودة السارية وقت نشأة هذه الاعتمادات.

يقتضي هذا التعريف على أن الاعتماد المستندي هو أية ترتيبات يصدرها البنك ففتح الاعتماد بناء على طلب العميل ووقف تعليماته، يتعهد البنك بموجبها بأن يدفع لأمر المستفيد أو يقبل كمبيالات مسحوبة من المستفيد.

التعريف الرابع: "الاعتماد المستندي هو وثيقة يصدرها بنك محلي يتعهد فيها بدفع مبلغ من المال أو قبول أوامر دفع عند توفر شروط يتفق عليها عند فتح الاعتماد"²⁹.

يشير هذا التعريف إلى أن الاعتماد المستندي هو وثيقة تصدر من بنك محلي يتعهد من خلالها بدفع مبلغ من المال أو قبول أوامر دفع وفقا للشروط المتفق عليها عند فتحه.

من خلال التعاريف السابقة يمكن إعطاء تعريف شامل:

"الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر عن بنك يسمى (فاتح الاعتماد) بناء على طلب أحد العملاء لصالح المستفيد، يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ معين أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من المستفيد بقيم محددة وذلك خلال مدة محددة مقابل تقديم مستندات مطابقة تماما للشروط المتفق عليها".

المطلب الثاني: أطراف الاعتماد المستندي

تتكون عملية الاعتماد المستندي من أربعة أطراف نذكرها كمايلي:³⁰

أولاً: العميل الأمر أو طالب فتح الاعتماد:

²⁹ عبد الرزاق قاسم الشحادة وآخرون، محاسبة المؤسسات والبنوك وشركات التامين، زمزم للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011، ص 134.

³⁰ محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الرابع، عمليات البنوك "دراسة مقارنة"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص-ص 174-177.

وهذا الطرف يبدأ عملية الاعتماد المستندي بتقديم طلب إلى البنك كطرف ثان بعد أن يعطيه تعليمات واضحة دقيقة ويطلب منه فتح الاعتماد على شرط الوفاء بعد تسليم المستندات يعينها له، ولا بد لهذا العميل تقديم المستندات والموافقات والتصاريح اللازمة لفتح الاعتماد، وعليه أن يضع الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كلياً أم جزئياً وفق التعليمات والاتفاق، وهذا العميل يسمى أيضاً بطالب فتح الاعتماد "Applicant" أو "Importer". وهو الذي يطلب من بنكه فتح اعتماد مستندي لصالح المستفيد حسب الشروط التي يريدها العميل على نحو لا تتعارض فيه هذه الشروط مع مصالح البنك ومع القوانين والأنظمة المرعية، ويقوم العميل بطلب فتح الاعتماد في ضوء اتفاق بينه وبين المصدر.

ويعتبر طلب فتح الاعتماد عقداً ما بين فاتح الاعتماد وما بين البنك، ويترتب على هذا العقد حقوق وواجبات لكلا الطرفين ومن ضمن التزامات العميل تجاه البنك فاتح الاعتماد مايلي:

- توقيع طلب فتح الاعتماد.

- التوقيع على الشروط العامة للاعتمادات المستندية المعمول بها في البنك فاتح الاعتماد.

- دفع التأمين النقدي المقرر والمنفق عليه.

- دفع قيمة السحوبات الزمنية حسب الشروط المحددة في الاعتماد.

- دفع العمولات والمصاريف التي تستحق للمرسلين.

ثانياً: البنك فاتح الاعتماد أو مصدر الاعتماد: Issuing Bank or Opening Bank

وهو البنك الذي يصدر خطاب الاعتماد أو "التليكس" الذي فتح بموجبه الاعتماد لصالح المستفيد بناء على طلب عميله طالب فتح الإيعتماد وبمجرد إصدار الإيعتماد يترتب على البنك فاتح الاعتماد الالتزام بشروطه والتعهد بدفع قيمة المستندات المطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد حال ورودها وفق شروط الدفع المحددة في الاعتماد، ويسمى هذا البنك بنك المشتري باعتبار أن الأخير يتعامل معه من خلال عقد التسهيلات الائتمانية الذي بمقتضاه يصدر البنك خطاب الاعتماد ويتعهد بموجبه بأن يدفع لشخص يدعى "المستفيد" مبالغ نقدية مقابل تقديم مستندات.

ثالثاً: المستفيد: Beneficiary

وهو الطرف الذي يصدر الاعتماد لصالحه، أي الجهة التي ستستلم قيمة البضاعة أو تطلب دفع قيمتها لجهة ما، ويتم تبليغه الاعتماد بواسطة البنوك العامة في بلده أو إليه مباشرة ويجب عليه الالتزام بشروط الاعتماد.

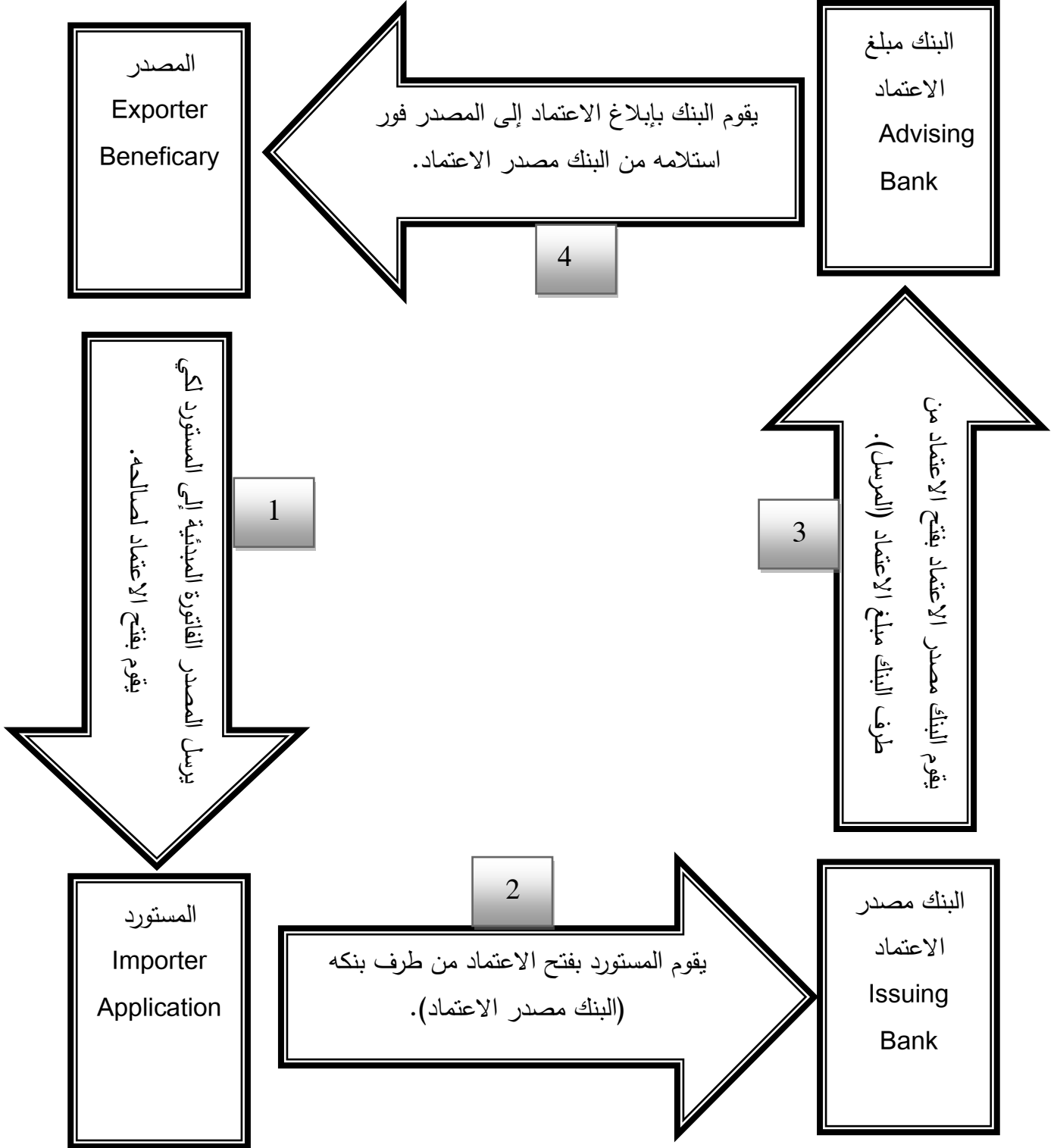
وسمعة المستفيد مهمة للبنك فاتح الاعتماد، ويجب على البنك فاتح الاعتماد التأكد من هذا المستفيد وملاءته وموقفه المالي، ومن الجدير بالذكر أن البنك فاتح الاعتماد إذا دفع قيمة الاعتماد وفق مستندات مطابقة لشروط الاعتماد فإنه لا يتعرض لأية مسؤولية ولكن هناك خطوة تتمثل في ألا يتمكن طالب فتح الاعتماد من الوفاء بالتزاماته.

رابعاً: البنك مبلغ الاعتماد: **Advising Bank**

وهو البنك الذي يقوم بتبليغ المستفيد بالاعتماد الوارد دون إضافة تعزيره أو بإضافة تعزيره وذلك حسب شروط الاعتماد، ومن الجدير بالذكر أن البنك مبلغ الاعتماد لا تقع عليه أية مسؤولية عند تبليغ الاعتماد الوارد للمستفيد ما لم يكن الاعتماد معززاً، وعندئذ يصبح البنك مبلغ الاعتماد ملتزماً مثله مثل البنك فاتح الاعتماد.

من خلال النقاط السابقة يمكن تلخيص أطراف الاعتماد المستندي بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم 01: أطراف الاعتماد المستندي



المصدر: إسماعيل علي عباس وآخرون: محاسبة البنوك، مكتبة الفلاح للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، الكويت، 2011، ص 258.

يمثل الشكل رقم (1) أطراف الاعتماد المستندي:

1- يقوم المصدر بإرسال الفاتورة المبدئية إلى المستورد لكي يقوم هذا الأخير بفتح الاعتماد لصالح المستفيد (المصدر).

2 - يقوم المستورد بفتح الاعتماد من طرف بنكه (البنك مصدر الاعتماد).

3- يقوم البنك فاتح (مصدر) الاعتماد بفتح الاعتماد وإرساله إلى البنك مبلغ الاعتماد (المراسل).

4- يقوم البنك مبلغ الاعتماد بإبلاغ الاعتماد إلى المصدر وذلك فور استلامه من البنك مصدر الاعتماد.

المطلب الثالث: خصائص الاعتماد المستندي

يمتاز الاعتماد المستندي بعدة خصائص نذكر منها:³¹

- **خاصية الضمان:** يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقدها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بان تستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقيده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز إليه.

- **خاصية الائتمان:** إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر:

أولا: بالنسبة للمشتري:

1- تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات.

2- تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.

ثانيا: بالنسبة للبائع:

³¹ مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص: 24، 25.

1- يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وإبرازها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي عندما تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري.

2- يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

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

المطلب الرابع: أهمية الاعتماد المستندي

تبرز أهمية الاعتماد المستندي في أنه يعطي الحل لمشكلتين أساسيتين في هذا المجال وهما:³²

- مشكلة توفير الثقة بين أطراف عقد البيع الدولي، حيث يكون كل منهما متخوف من سوء نية الطرف الآخر، والغلو في هذا التخوف يؤدي بالضرورة إلى الإحجام عن التعامل مع الخارج، فالمشتري لا يرضى أن يدفع ثمن بضاعة قد لا تصله أصلاً وبالمثل لا يرضى البائع أن يرسل بضاعة قد لا يتحصل على ثمنها.

- مشكلة ارتفاع تكاليف البضاعة المستوردة- مشكلة التمويل والائتمان- فقد يعجز المستورد عن دفع ثمن البضاعة بكامله، وإن هو قام بدفعه قد يتعرض لخطر اهتزاز مركزه المالي وعدم مقدرته بعد ذلك على البقاء في حقل السوق، لذلك أوجد تعامل التجار ما يسمى بالاعتماد المستندي والذي يدعم الثقة بين أطرافه بشكل كبير، ويوفر سيولة مادية تمكن التاجر من خصم الأوراق التجارية المستندية أو حتى بيع البضاعة قبل وصولها إلى المكان المتفق عليه، وبذلك أصبح الاعتماد المستندي في العمل الأسلوب المعتاد في تسوية البيوع البحرية بوجه خاص وتمويل حقل التجارة الدولية بوجه عام.

وما زاد في أهمية هذه الوسيلة ما بلغته التجارة الدولية من تقدم وازدهار وبالأخص تطور سبل المواصلات البرية، البحرية والجوية، إضافة إلى سرعة الاتصال بين مختلف الدول بواسطة الأقمار الصناعية والتليكس والفاكس والانترنت، مما زاد في حجم المبادلات الدولية إلى حد كبير وبالتالي زاد استعمال الاعتمادات المستندية باعتبارها تلعب الدور الأول فيها، إن هذا التطور والاستعمال المتزايد للاعتمادات المستندية فسح المجال لظهور العديد من المشاكل والصعوبات تعود أساساً إلى كون الاعتماد المستندي لم ينشأ نظام قانوني له جذوره ومعالمه القانونية الواضحة، وإنما نشأ كنظام مصرفي خلقته حاجة العمل إلى تسوية البيوع الدولية وتوفيره الأمان والثقة لكل الأطراف المتعاملة في هذا الحقل.

المبحث الثاني: أنواع الاعتماد المستندي

³² بلعيساوي محمد الطاهر، التزامات البنك في الاعتمادات المستندية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2012، ص: 6، 7.

من خلال هذا المبحث سوف نتطرق إلى الأنواع المختلفة للاعتماد المستندي والتي يتم تصنيفها حسب عدة تصنيفات نذكرها في النقاط التالية:³³

المطلب الأول: من حيث قوة تعهد البنوك

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك مصدر الاعتماد "فاتح الاعتماد":

– الاعتماد القابل للإلغاء: Revocabel L /C

يكون الاعتماد قابلاً للنقص أو للرجوع إذا كان باستطاعة المصرف فاتح الاعتماد أن يلغيه أو يتحلل من دفع قيمته أو حتى تعديله ساعة يشاء من تلقاء نفسه أو بناء على تعليمات العميل الأمر المشتري، من هنا فإن دور المصرف في الاعتماد المستندي القابل للنقص أو الرجوع يقتصر على إشعار المستفيد بأنه تلقى تعليمات من عميله المشتري بأنه يقوم كوكيل عنه بدفع ثمن البضاعة أو قيمة السندات التي يسحبها عليه المستفيد في حدود مبلغ معين، أضف إلى ذلك فإنه لا يترتب على المصرف أي التزام مباشر تجاه البائع المستفيد مما يسمح له بالإلغاء أو تعديل الاعتماد في أي وقت يشاء ودون إخطار البائع، إلا أنه جرت العادة أن يرسل المصرف إخطاراً للبائع المستفيد بحصول هذا الإلغاء أو التعديل، غير أنه لا يجوز للمصرف إساءة استعمال حقه بالإلغاء ما لم يكن هناك أسباب مشروعة وجوهية تبرره على ذلك يستطيع المصرف فاتح الاعتماد إلغاء الاعتماد دون أي مسؤولية عليه إذا كان مبنياً على أسباب جوهية ومشروعة.

– الاعتماد غير القابل للإلغاء: Irrevocabel L/C

والاعتماد غير القابل للرجوع أو الإلغاء أو للنقص اعتماد قطعي ونهائي يترتب في ذمة المصرف التزاماً أصلياً مستقلاً لا رجعة فيه ولا يجوز نقضه أو تعديله إلا بموافقة المصرف مصدر الاعتماد والمصرف المعزز إن وجد و المستفيد

ويكون المصرف مصدر الاعتماد ملزماً بشكل غير قابل للإلغاء بأية تعديلات صادرة عنه وذلك اعتباراً من وقت إصدار هذه التعديلات ويجوز للمصرف المعزز "Confirmé" أن يمدد تعزيزه ليشمل التعديلات وعندئذ يصبح ملزماً به بشكل غير قابل للنقض من وقت قيامه بتبليغ التعديل.

الفرع الثاني: تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك مبلغ الاعتماد "المراسل":³⁴

³³ مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص-ص 27-31.

- الاعتماد القطعي غير المعزز: Unconfirmed Irrevocabel L/C

بموجب هذا الاعتماد البنك مصدر الاعتماد هو الوحيد المسؤول عند سداد مستحقات المصدر ولا يلتزم البنك مبلغ الاعتماد بالدفع للمصدر إلا بعد استلام الدفعة من البنك مصدر الاعتماد، أي يكون دور البنك مبلغ الاعتماد مجرد وسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة فلا التزام عليه إلا إذا اخل أحد الطرفين "المستورد، المصدر" بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

- الاعتماد القطعي المعزز: Confirmed Irrevocabel L/C

وفقا لهذا الاعتماد يضيف البنك مبلغ الاعتماد تعهده إلى تعهد البنك مصدر الاعتماد فيصبح ملتزما بدفع القيمة للمصدر في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي تقع مسؤولية الدفع على البنكين البنك مصدر الاعتماد والبنك مبلغ الاعتماد معا لأن هذا النوع يحمل تعهدين من كل منهما بالدفع.

المطلب الثاني: من حيث طريقة الدفع للبائع والسداد للمشتري

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة الدفع للمصدر "المستفيد":³⁵

- اعتماد الإطلاع: Sight L/C

بموجب هذا الاعتماد يلتزم البنك مصدر الاعتماد و/أو البنك المعين لمقابلة الدفع أو معزز الاعتماد بدفع قيمة المستندات التي تقدم إليه بشرط أن تأتي مطابقة لنصوص وأحكام الاعتماد ذاته ويتم دفع القيمة فور تقديم مستندات الشحن وسلامة نتائج فحصها، وقد يرفق بالمستندات سحب بالاطلاع إذا ما نص الاعتماد على ذلك ويتم بموجبه الدفع أي بموجب هذا الاعتماد يدفع المصدر الاعتماد كامل قيمة المستندات المقدمة حال الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد.

- اعتماد الدفعات المقدمة أو ذو الشرط الأحمر:

Advance Payment or Red-Chause L/C

³⁴ إسماعيل علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص 261.

³⁵ أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص ص 14-16.

في بعض التعاقدات التجارية ذات القيمة الكبيرة قد يحتاج المستفيد إلى مبلغ من المال يمكنه من إعداد المواد الخام أو شراء بعض الاجزاء من المنتجين الآخرين أو تصنيع بعض هذه الأجزاء حتى يمكنه شحن البضاعة إذن المستفيد يحتاج إلى قدر من السيولة النقدية والتي تعينه على الوفاء بالتزاماته، لذا يصدر الاعتماد متضمنا لشروط قيام المشتري بدفع نسبة معينة كدفعة مقدمة من قيمة الاعتماد إلى المستفيد مقابل مستند معين بالاعتماد غالبا ما يكون خطاب ضمان دفعة مقدمة ولا يصير الاعتماد نافذ المفعول إلا بعد استلام البنك مصدر الاعتماد لخطاب الضمان المطلوب وفق الشروط المنصوص عليها "غالبا ما يكون نص خطاب الضمان المطلوب مرفقا بالعقد المبرم بين المشتري والبائع وتقدم صورته للبنك منشئ الإيعاد" وقيام المشتري بقبول خطاب الضمان والتصريح لبنكه بتحويل قيمة الدفعة للمستفيد بالخارج ويتم إعداد أصل خطاب الضمان بعد تنفيذ المستفيد لالتزامه بالاعتماد وشحن البضائع التي يشمل عليها الاعتماد ووصول مستندات الشحن وفحصها وقبولها.

وكان شرط الدفعات المقدمة يكتب غالبا بالحبر الأحمر لذا أطلق على هذا النوع من الاعتماد Red Clause L/C.

وعند تقديم المستفيد لمستندات الشحن مطابقة لشروط الاعتماد يتم استئزال قيمة الدفعة المقدمة من قيمة المستندات ويتم سداد باقي قيمتها.

- اعتماد القبول: Acceptance L/C

هي هذا الشكل من الاعتمادات لا يتم الدفع فور تقديم مستندات الشحن مطابقة للاعتماد وإنما يتم الدفع بعد فترة لاحقة من تقديم المستندات ينص عليها بالاعتماد، وتتراوح هذه الفترة عادة بين شهر إلى 6 شهور وقد يتم احتساب المدة من تاريخ بوليصة الشحن أو تاريخ الاطلاع على مستندات الشحن وقبولها من الأمر بفتح الاعتماد.

وعندما يقوم المستفيد بالشحن للبنك القائم بعملية التداول فإنه يرفق بها كميالية مستندية آجلة time draft ويتم إرسال المستندات مرفقا بها الكميالية إلى البنك مصدر الاعتماد لاستفاء توقيعات العميل بالقبول على الكميالية كما قد يقوم البنك نفسه بإضافة توقيعه إلى الكميالية ليشكل ضمانا إضافية للمستفيد تمكنه من خصم الكميالية قبل تاريخ الاستحقاق وذلك بعد استلامها موقعا عليها بالقبول من المسحوب عليه "البنك المصدر الاعتماد العميل الأمر"، وهذا النوع يعرف في التطبيق باسم "اعتماد تسهيلات الموردين" ويقوم المراسل الخارجي الذي قام بخصم الكميالية قبل حلول استحقاقها ودفع قيمتها للمستفيد أو قام بالاحتفاظ بالكميالية حتى تاريخ الاستحقاق يقوم بإرسال الكميالية في موعد الاستحقاق إلى بنك المشتري لتحصيل قيمتها.

- اعتماد الدفع الآجل: Defered Payment

يستند هذا الاعتماد على أن يكون هذا الدفع في وقت لاحق متفق عليه في الاعتماد وبدون سحب كمبيالات، أي يقوم المصدر بتقديم مستندات الشحن دون تقديم كمبيالات بها حيث يتم الدفع لاحقاً حسب الاتفاق، وبذلك فهو لا يختلف عن الاعتماد القطعي من ناحية الشكل ولكن يختلف عنه في أن الدفع لا يكون حالاً وإنما بعد فترة تسمح له بمراجعة المستندات وهذا النوع معروف في البيان.

الفرع الثاني: تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المستورد "المشترى"³⁶:

- الاعتماد المغطى كلياً:

يعتبر هذا الاعتماد ممولاً تمويلاً ذاتياً من المستورد أي يقوم المستورد بتغطية مبلغ الاعتماد بالكامل للبنك ليقوم البنك بدوره بتسديد ثمن البضاعة للمصدر لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه ففي هذه الحالة لا يتحمل البنك أي عبء مالي لأن المستورد دفع كل قيمة الاعتماد مع العمولة.

- الاعتماد المغطى جزئياً:

يعتبر هذا الاعتماد ممولاً جزئياً من البنك مصدر الاعتماد أي يقوم المستورد بدفع جزء من ثمن البضاعة وتختلف حالات التغطية لباقي المبلغ مثلاً يلتزم المستورد بالتغطية بمجرد الدفع للمصدر حتى قبل وصول المستندات أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن تتم التغطية حين وصول البضاعة ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من قيمة الاعتماد.

- الاعتماد غير المغطى :

يعتبر هذا الاعتماد ممولاً تمويل كامل من البنك المصدر الاعتماد للمستورد في حدود مبلغ الاعتماد، أي هو الاعتماد الذي ينشئه البنك مصدر الاعتماد دون أن يحصل من المستورد على ضمان حيث يقوم بنك مصدر الاعتماد بدفع المبلغ للمصدر "المستفيد" عند تسلم المستندات وبالتالي يحصل المبالغ المستحقة على المستورد وفقاً لما تم الاتفاق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة وتكون عمولة البنك على الاعتماد المغطى أقل من عمولته على الاعتمادات الأخرى "المغطى جزئياً أو غير المغطى".

المطلب الثالث: الاعتماد المستندي من حيث الشكل والطبيعة

³⁶ إسماعيل علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص: 262 ، 263.

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث الشكل "من حيث وجود وسيط أو من حيث الصورة"³⁷

- الاعتماد غير قابل للتحويل: Intransférable

يتمثل في الاعتماد الذي لا ينص على السماح بتحويل الاعتماد جزئياً أو كلياً إلى شخص آخر لأن الأصل في الاعتماد المستندي هو غير قابل لتحويل إلا إذا نص أو وجد نص يجيز التحويل.

- الاعتماد القابل للتحويل: Transférable

هو الاعتماد الذي يعطي الحق للمصدر "المستفيد" بتحويل الاعتماد أو تحويل جزء من قيمته إلى شخص آخر ولمرة واحدة فقط، أي الاعتماد المستندي ينص فيه على حق المصدر في الطلب من البنك المفوض بالمبلغ أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر غالباً يستخدم هذا النوع إذا كان المصدر الأول وسيطاً أو وكيلاً للمستورد فيقوم بتحويل الاعتماد إلى المصدر الفعلي للبضاعة نظير عمولة وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد لصالح المصدر الأول وكما يشترط موافقة المستورد والبنك مصدر الاعتماد والمصدر الأول ويتم اللجوء لهذا النوع عندما يحتاج المصدر إلى استيراد المواد الأولية أو النصف مصنعة المتعلقة بالبضاعة المتعاقد عليها.

- ويمكن تحويل الاعتماد فقط إذا نص صراحة بأنه قابل للتحويل إن عبارة مثل قابل للتقسيم أو للتجزئة أو قابل للتنازل أو قابل للنقل لا تجعل الاعتماد قابلاً للتحويل، وإذا استخدمت عبارة كهذه يجب على المصرف أن يتجاهلها.

- عند تقديم طلب التحويل وقبل القيام بتحويل الاعتماد يتوجب على المستفيد الأول أن يعطي تعليمات غير قابلة للنقض إلى المصرف المحول يبين له فيها ما إذا كان يحتفظ بحقه في رفض السماح للمصرف المحول بتبليغ أي تعديلات إلى المستفيد الثاني، المستفيدين الثانيين أم لا وإذا وافق المصرف المحول على إجراء التحويل وفقاً لهذه الشروط فعليه أن يخطر المستفيد الأول بخصوص التعديلات.

- لا يجوز تحويل الاعتماد إلا مرة واحدة فقط إلا إذا نص الاعتماد على خلاف ذلك وبالتالي لا يجوز تحويل الاعتماد بناء على طلب المستفيد الثاني إلى أي مستفيد ثالث.

- الاعتماد القابل للتجديد/التدوير: Revolving L/C

³⁷ طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2005، ص: 326، 327.

وفقا لهذا الشكل من الاعتمادات المستندية فإن قيمة الاعتماد المستندي يتم تحديدها تلقائيا وبنفس الشروط الواردة لعدد من الدورات دون الحاجة إلى ضرورة تعديل الاعتماد المستندي القائم وقد تكون عملية التجديد التلقائي للاعتماد محددة بالزمن أو محددة بالقيمة أو بالاثنتين معا³⁸.

الاعتماد الظهير: Back to Back L/C

هو الاعتماد الذي يفتح استنادا على اعتماد قائم أو مقابل لاعتماد آخر حيث يقوم المصدر "المستفيد" بفتح اعتماد جديد لصالح المستفيد الثاني "المنتج أو من يستعين بهم" بضمان الاعتماد الأصلي أي في حالة تعذر المصدر "المستفيد" طلب اعتماد قابل لتحويل فإنه يلجأ إلى فتح اعتماد ظهير "المقابل أو المعاون" لصالح المستفيد الثاني "المنتج أو من يستعين بهم" في تنفيذ الاعتماد الأصلي ذلك بمجرد استلام المصدر "المستفيد" الاعتماد المفتوح لصالحه "الأصلي" فإنه يطلب من بنكه أن يفتح اعتماد آخر جديد لصالح المستفيد الثاني الذي يعاون المستفيد الأصلي في تنفيذ الاعتماد الأصلي/ كذلك في حالة رغبة المصدر "المستفيد" تحويل الاعتماد الأصلي المستفيد الثاني "المنتج" وخاصة إذا كان الاعتماد في الأصل غير قابل للتحويل، يمكن فتح اعتماد آخر إلى ذلك المستفيد الثاني "المنتج" بنفس شروط الاعتماد الأصلي مع إمكانية تغيير مبلغ الاعتماد ومدة صلاحيته ويستعمل هذا النوع في حالة إذا كان المصدر "المستفيد" وسيطا وليس منتجا وكما تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من الاعتمادات قليل النوع³⁹.

الفرع الثاني: تصنيف الاعتمادات من حيث الطبيعة: 40

– الاعتماد الصادر للاستيراد: Import L/C

هو الاعتماد الذي يقوم البنك مصدر الاعتماد بفتحه بناء على طلب المستورد لصالح المصدر "المستفيد" لغرض استيراد بضاعة.

– الاعتماد الوارد للتصدير: Export L/C

هو الاعتماد الذي تطلب البنوك الخارجية "الأجنبية" من البنك المحلي فتحه لصالح المصدر "المستفيد" محلي وذلك بناء على طلب مستورد أجنبي أي الاعتماد الذي يرد إلى البنك المحلي من قبل البنك المراسل لغرض تصدير بضاعة إلى مورد أجنبي.

³⁸ سعيد عبد العزيز، عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003-2004، ص 38.

³⁹ إسماعيل علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص 264.

⁴⁰ المرجع نفسه، ص 265.

المطلب الرابع: أنواع أخرى للاعتماد المستندي:⁴¹

الفرع الأول: تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة الشحن

– الاعتماد القابل للتجزئة: **Partial Shipment**

يقصد بهذا الاعتماد السماح بالشحن الجزئي للبضاعة أي على دفعات وبالتالي يحق للمصدر "المستفيد" سحب قيمة الاعتماد على دفعات مجزئة وفقا لقيمة كل شحنة جزئية من البضاعة، أي الوفاء بقيمة الاعتماد بنسبة ما يتم شحنه من البضاعة.

يستخدم هذا النوع لتغطية ثمن كمية كبيرة من البضاعة تزيد عن عمولة سفينة واحدة أو لتغطية أثمان كميات من البضائع تستورد من بلدان مختلفة لحساب مستورد واحد دون الحاجة لفتح اعتماد لكل منها.

– الاعتماد غير قابل للتجزئة: **Indivisible**

هو الاعتماد الذي يقتضي أن تشحن البضاعة بالكامل مرة واحدة وأن يدفع قيمة الاعتماد كاملا دفعة واحدة، كما يجب الإشارة إلى أن الأصل هو الاعتماد قابل للتجزئة ما لم ينص على خلاف ذلك.

الفرع الثاني: تصنيفات أخرى

– الاعتماد النظيف : **Clean L/C**

يتمثل في الاعتماد المستندي لا يشترط فيه البنك مصدر الاعتماد تقديم مستندات شحن مع الكمبيالات.

– الاعتماد الضامن "المعد للاستعمال": **Stand by L/C**

ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية التي لا يسمح قانونها بالتعامل مع خطابات الضمان، يضمن فيها الاعتماد سداد مبلغ في حال عدم تنفيذ التزام معين يقصد بهذا النوع من الاعتمادات تعهد أو ضمان بنكي أساسي مستقل عن العقد التجاري الذي تتأني عنه غير قابل للإلغاء يدفع لقاء مستندات محددة ويتضمن مستندا صادرا من المستفيد يشير إلى نوع الخلل الذي تسبب به المستورد ويعتبر الاعتماد لاغيا إذا لم يستعمل قبل تاريخ انتهائه.

يمكن التعبير على أنواع الاعتماد السابقة من خلال الشكل التالي:

⁴¹ المرجع نفسه، ص 266.

الشكل رقم (02): أنواع الاعتماد المستندي



المصدر: كتوش عاشور: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة مؤسسة SNYI، مداخلة مقدمة للملتقى الدولي حول سياسات التمويل واثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، أيام 21-22، نوفمبر 2006، جامعة بسكرة، الجزائر، ص 06.

المبحث الثالث: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي المستخدمة فيه

سوف نتطرق من خلال هذا المبحث إلى شروط الاعتماد المستندي وخطواته بالإضافة إلى مختلف الوثائق المستخدمة في تنفيذه كما سنتطرق إلى إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: شروط "مقومات" نجاح الاعتماد المستندي

الفرع الأول: اختيار شكل الاعتماد:⁴²

هناك أشكال متعددة تتخذها الاعتمادات المستندية في التطبيق العملي ويتوقف اختيار شكل دون آخر على عدد من الاعتبارات مثل:

- طبيعة العقد التجاري المبرم بين المصدر والمستورد والذي جاء الاعتماد المستندي لترجمته عمليا باعتباره وسيلة تنفيذ العقد من الناحية التمويلية.
 - موقف السيولة لدى كل من المصدر والمستورد.
 - أهمية ونوع وطبيعة السلع محل الاعتماد المستندي ودرجة نمطيتها وما إذا كانت موسمية من عدمه، درجة استقرار الطلب عليها، طبيعة استخداماتها.
 - سابقة التعامل بين كل من المصدر والمستورد ودرجة الثقة بينهما.
 - مدى الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي في بلد المستورد.
 - حجم العملية المطلوب فتح الاعتماد المستندي لتنفيذها (قيمة الاعتماد).
 - إطار وشروط التسهيلات الائتمانية الممنوحة لكل من المصدر والمستورد.
 - درجة نمو سوق المال وتداول الأوراق المالية المختلفة وبشكل خاص في بلد المصدر.
 - درجة المخاطر التي يقبل المصدر أو البنك تحملها.
 - الضوابط القانونية لأنشطة الاستيراد والتصدير وتحويلات النقد والجمارك.
- * المستورد واختيار شكل الاعتماد:**

⁴² أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، القاهرة، مصر، ص ص 7-10

إن المستورد في حاجة إلى الاختيار شكل الاعتماد الذي يوفر له أكبر درجة من الحماية وأطول فترة لسداد التزاماته تجاه المستفيد، أي أنه معني بالدرجة الأولى بدرجة المخاطر والتكلفة في الاعتماد المستندي باعتباره أداة وسيلة لتسوية مدفوعاته عن تجارته الدولية.

لهذا فإنه يفضل غالبا اعتمادات القبول لأنها توفر له مايلي:

- استلام البضائع قبل دفع قيمتها.
 - تأجيل الدفع لحين تصريف البضائع المستوردة ومن ثم السداد من حصيله بيع البضائع ذاتها.
 - عدم الضغط على موارده المالية واستخدامها في أوجه عمليات أخرى.
 - تحقيق تدفقات نقدية بموجبه يمكن إعادة تدويرها لحين حلول موعد السداد.
- قياسا على ما تقدم فإن المستورد فيما يتعلق باختياره شكل الاعتماد المستندي، فإنه يفضل أكثر الأشكال تحقيقا لمعياره:

1- درجة المخاطر.

2- التكلفة.

أخذ في الاعتبار موقف السيولة لديه وتوقعات الدفع وإدارته لكافة التزاماته ومستوى وشروط التسهيلات الائتمانية الممنوحة له من بنكه والتي يتم في إطارها أو على قوتها فتح الاعتمادات المستندية.

* المصدر واختيار شكل الاعتماد:

على عكس موقف المستورد، فإن المصدر يفضل أكثر الأشكال توافرا للأمان وحماية لمصالحه، وأقلها تكلفة في التنفيذ، ورغم أن مجرد فتح اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء يحمي مصالحه فضلا عن كون الاعتماد معززا.

برغم ذلك، ورغم هذه الحماية إلا أن ذلك لا يقلل من اهتمام المصدر بأهمية اختيار شكل الاعتماد المستندي على الأخص أكثرها سهولة في التنفيذ وإعداد المستندات حتى يستطيع الوفاء بشروط الاعتماد والحصول على مستحقاته على قوة هذا الاعتماد باعتبار أن الوفاء بشروط الاعتماد هو الحماية الحقيقية لحقوقه الناشئة عن هذا الاعتماد.

وفي ضوء ذلك قد لا يميل المصدر "المستفيد من الاعتماد" إلى اختيار الاعتماد الدائري أو الاعتماد القابل للتحويل أو Stand by L/C نظرا لما يكتنف هذه الأشكال من صعوبات في تقديم المستندات وتداخل علاقة أطراف الاعتماد في بعض مراحل تنفيذه.

الفرع الثاني: طريقة إبلاغ الاعتماد:⁴³

تتنوع طرق إبلاغ الاعتماد إلى المستفيد منه "المصدر" وقد يتم ذلك من خلال أحد هذه الوسائل:

- بريديا، التليكس، الفاكس، السويفت.
- استخدام أكثر من أسلوب في عملية الإبلاغ (البريد، الفاكس).

⁴³ المرجع نفسه، ص 18.

ويتأثر طرق إبلاغ الاعتماد بالتطورات التكنولوجية المتعاقبة في طرق ووسائل النقل والاتصال، وتأتي الأعراف والممارسات المصرفية الدولية لتقنين هذه التطورات التكنولوجية وتعميم استخدامها في رفع كفاءة وتسهيل عمليات التبادل التجاري.

وتخضع طريقة إبلاغ الاعتماد إلى عدد من الاعتبارات مثل:

- الاتفاق بين المستورد والمصدر على طريقة إبلاغ دون غيرها.
- تكلفة استخدام كل طريقة.
- من يتحمل هذه التكلفة.
- ظروف الشحن والنقل.
- طبيعة السلع محل الاعتماد.
- برنامج الشحن داخل الاعتماد.
- تواريخ الصلاحية للشحن وتقديم المستندات.
- المسافة الجغرافية بين كل من بلدي المصدر والمستورد.

- أحكام القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، وتحل الاعتبارات الخاصة بطبيعة كل من السلع وتواريخ الشحن والصلاحية للاعتماد وظروف الشحن والنقل أهمية خاصة هذا فإذا كانت السلع ذات حساسية للتلف أو جاهزة للشحن أو يصعب تدبير سفينة للشحن قبل فترة زمنية قصيرة، فإنه في مثل هذه الحالات تستخدم أكثر طرق الإبلاغ سرعة بغض النظر عن التكلفة بينما في الظروف التي يكون هناك متسع للوقت لإنتاج أو تدابير وإعداد السلع المطلوب استيرادها وتسمح تواريخ الشحن بالاعتماد بذلك فإنه يتم تغليب الاعتبارات الخاصة بالتكلفة.

الفرع الثالث: تفاصيل وشروط الاعتماد

في المرحلة التمهيديّة للتفاوض بين المصدر والمستورد تتم مناقشة كافة التفاصيل الخاصة بالجوانب المختلفة لعملية التبادل التجاري الدولي تصديراً واستيراداً، وقد تناولت الصفحات السابقة بعض من هذه الجوانب مثل الاتفاق على ما يلي:

- طريقة التمويل "هل هي اعتماد مستندي أم أسلوب آخر".
- نوع وشكل الاعتماد.
- قيمة الاعتماد.
- الكمية.
- طريقة التغليف.
- شروط التسليم
- تواريخ الشحن والدفع.
- مستندات الشحن المطلوبة.
- وسيلة الشحن "بحراً، براً، جواً ...".

- برنامج الشحن.

- المصروفات والأعباء المالية المرتبطة بفتح وتنفيذ الاعتماد.

- طريقة إبلاغ الاعتماد.

هذه الجوانب وغيرها تمثل عناصر رئيسية في الاعتماد المستندي ولا بد من تحديدها بوضوح ومراعاة عدم حدوث تناقض بين بعضها البعض، ويضاف إلى ذلك ما ترى البنوك أهمية إضافته للاعتماد فيما يتعلق بعلاقتها مع مراسليها الذين سيدخلون في تنفيذ مراحل الاعتماد المختلفة من إبلاغ وتعزيز وتداول ودفع ومقابلة المدفوعات في إطار الترتيبات المصرفية بين البنوك ومراسليها بالخارج.

المطلب الثاني: مراحل وخطوات تنفيذ الاعتماد المستندي

نستطيع تلخيص المراحل التي تمر فيها الاعتمادات المستندية إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ قبل إبرام عقد البيع وهي:⁴⁴

المرحلة الأولى: تبدأ عند اتفاق المشتري والبنك ففتح الاعتماد.

المرحلة الثانية: تبدأ عند التنفيذ من قبل المستفيد.

ومع هذا فهناك أكثر من مرحلة أو قناة تسبق أية عملية شراء بغض النظر عن حجم ونوع السلعة المشتراة إلا أن بعض هذه القنوات أو المراحل تبدو غير موجودة وغير ظاهرة في بعض السلع بينما تبرز بوضوح في سلع أخرى، وذلك حسب الأهمية النسبية والحاجة الملحة للسلع حيث تبرز هذه القنوات وتبلغ ذروتها في السلع الكمالية والمعمرة ومن أهم هذه القنوات أو المراحل والتي تسبق عملية الشراء مايلي:

- 1- اتخاذ القرار: ويتم ذلك عندما تجد الهيئة أو الشركة صاحبة القرار بأن هناك حاجة لشراء.
- 2- دراسة الأسواق: والبحث عن الأسماء وعناوين الجهات الضرورية لإتمام الصفقة التجارية.
- 3- الإستراتيجية: ويقصد بها بناء الأهداف العامة وفقا لإمكانيات المتاحة داخليا وخارجيا.
- 4- الرقابة الحكومية: ويقصد بذلك معرفة القيود والعوائق الحكومية التي يمكن أن تحد أو تعيق العملية التجارية وذلك قبل المباشرة في الصفقة.

وكما سبق فإن المرحلتين الأساسيتين تبدأ عقب الانتهاء من إبرام العقد البيع، ويعتبر نظير تقديم المستندات المنصوص عليها في عقد البيع ويعتبر الاتفاق على هذا الشرط طريقا لتسوية الدين الذي سيترتب على المشتري والتزاما على البائع بتسليم البضاعة المباعة حسب شروط العقد والمشار إليها.

المرحلة الأولى:

تبدأ الاتفاق بين المشتري والبنك حيث يطلب الأول فتح الاعتماد وإخطار البائع به إما عن طريق فرع البنك أو عن طريق بنك آخر يحدده البنك ففتح الاعتماد.

وهنا لا يكتمل حق البائع في قبض مبلغ الاعتماد إلا بعد تقديم مستندات مطابقة لأحكام وشروط الاعتماد.

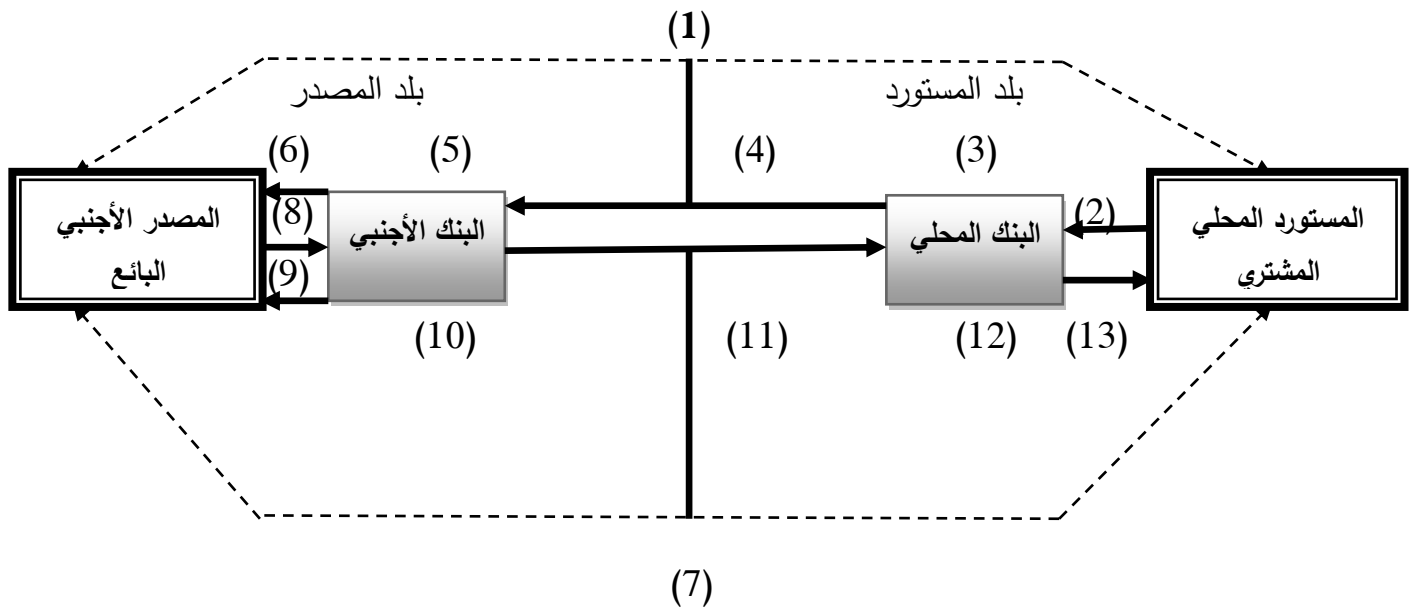
⁴⁴ جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، الأردن، ص: 33، 34.

وفي هذه المرحلة يقوم المشتري بتعبئة نموذج معد من قبل البنك Issuing Bank "مصدر الاعتماد"، ويملاً البيانات الواردة فيه والتي تتضمن الشروط الأساسية لتنفيذ العقد كتعيين المستفيد وصلاحيته الاعتماد والمستندات اللازمة ونوع البضاعة وشروط التسليم وشروط الشحن وما إلى ذلك.

المرحلة الثانية:

وهي مرحلة تنفيذ الاعتماد وفي هذه المرحلة يقوم البائع بتقديم المستندات المطلوبة إلى البنك المسمى "المعين" الذي أصدر كتاب التبليغ في الاعتماد (فرع أو وكيل البنك فاتح الاعتماد) ويقوم البنك بفحص المستندات ومطابقتها مع شروط الاعتماد وفي حال تيقنه من التطابق الكامل يتم دفع المبلغ الاعتماد إلى البائع حسب شروط التغطية في الاعتماد، وهنا يجب التسوية إلى أن البنك فاتح الاعتماد ملتزم بأن يتبع تعليمات المشتري بكل دقة فالبنك يعتبر قانونياً خارجاً عن عقد البيع وغريب عنه وأنه في احترامه لنصوص الاعتماد حرفياً إنما يحمي المتعامل ونفسه من أي تغييرات قد يواخذ عليها ولو أدى التزامه الحرفي إلى مشاكل بين البائع والمشتري ولزيادة الإيضاح فإن تمويل العملية التجارية عن طريق الاعتماد المستندي تسير ضمن عدة قنوات متصلة ومتراصة كما هو مبين بالشكل التالي:

الشكل رقم (03): تمويل العملية التجارية عن طريق الاعتماد المستندي



- 1- العقد/الاتفاق بين المستورد والمصدر.
- 2- طلب فتح اعتماد مستندي.
- 3- إجراءات البنك المحلي/فاتح الاعتماد.
- 4- إرسال الاعتماد.
- 5- إجراءات البنك الأجنبي.
- 6- تبليغ الاعتماد للمصدر.

- 7- الشحن وتجهيز المستندات.
- 8- تقديم المستندات حسب المطلوب في الاعتماد.
- 9- دفع قيمة المستندات المطابقة.
- 10- قيد القيمة على حساب البنك المحلي.
- 11- إرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد.
- 12- قيد القيمة على حساب العميل.
- 13- إرسال المستندات إلى المتعامل أو شركة الملاحة المحددة من قبله.
- 14- التخليص على البضاعة واستلامها من قبل المستورد أو من يفوضه

المصدر : جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، دون دار النشر، دون طبعة، الأردن، ص 37.

المطلب الثالث: وثائق الاعتماد المستندي

هناك مجموعة من الوثائق الواجب توفرها عند استعمال تقنية الاعتماد المستندي وتنقسم هذه الوثائق إلى وثائق رئيسية وأخرى ثانوية.

الفرع الأول: المستندات الرئيسية:⁴⁵

- بوليصة الشحن: **Bill of Loading**

تمثل المستند الخاص بشحن البضاعة وبعبارة آخر عقد موقع من الشركة الناقلة تؤكد مسؤوليتها عن البضاعة موضوع الاعتماد وبذلك تعتبر من أهم المستندات على الإطلاق باعتبار أنه السند الأساسي من ناحية أنه يؤكد التزام المصدر بتنفيذ الاعتماد متمثلاً في شحن البضاعة ومن ناحية أخرى يمثل المستند الأساسي لملكية البضاعة ويعرف "بانه وثيقة تصدرها شركة النقل للمرسل "الشاحن" وتشمل على بيان وصف البضاعة وقيمتها وكيفية توضعها واسم وسيلة النقل ومعلومات المرسل ومعلومات المرسل إليه وشروط النقل والتسليم".

أنواع بوليصة الشحن:⁴⁶

1- بوليصة الشحن الجوي: **Air Way Bill**

تعتبر بمثابة عقد النقل ووصل باستلام وشحن البضاعة وتصدر عن شركتان الطيران أو كلاهما المعتمدين إلا أنها لا تعتبر وثيقة تملك كما هو الحال في بوليصة الشحن البحري حيث يتم استلام البضاعة بموجب أمر أو إذن تسليم الذي يصدره المطار .

⁴⁵ إسماعيل علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص 268.

⁴⁶ جمال يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 45-49.

2- بوليصة الشحن البحري: Marine Bill

وتصدر عن شركات النقل البحري المرخصة وتعتبر كعقد نقل وتسليم وفي نفس الوقت وثيقة تملك للبضاعة وهي بمثابة الإيصال الذي يثبت إستلام البضاعة من قبل الناقل تمهيدا للشحن وتقسم إلى عدة أنواع أهمها:

- **بوليصة الشحن النظيفة** : وهي البوليصة التي تخلوا من أي خطأ أو ملاحظة تفيد بوجود عيب في البضاعة أو بتعبئتها وهذه البواليص تتميز بأنها:
- وثيقة تملك وقابلة للتداول لأنها صادرة لأمر.
- عقد شحن.

- تعتبر بمثابة إيصال باستلام البضاعة.

- **بوليصة الشحن غير النظيفة** : بموجبها تدون عليها ملاحظات تشير إلى عيوب أو نواقص البضاعة.

- **بوليصة الشحن القابلة للتداول: Negotiable**

وتصدر هذه البوليصة لأمر المشحون إليه وتكون قابلة للتضهير ولشحن آخر وتحتوي في عادة على عبارة "مرسلة لأمر" consigned to order of.

- **بوليصة الشحن بموجب عقود الإيجار Charter Party B/L**

وهذا النوع خطير جدا رغم أنه يحمل صفات البواليص من ناحية أنها وسيلة تملك أو إيصال باستلام البضاعة وقابليتها للتداول وتصدر هذه البواليص بموجب عقد تأجير السفينة أو جزء منها ولا يذكر في متنها جميع التفاصيل البضاعة ويكتفي بذكر أن البضاعة تبقى تحت تصرف الشاحن ويمكنه التصرف فيها في حالة عدم السداد أجور النقل وهذا النوع تحرص البنوك عادة على عدم قبوله أو طلبه في الاعتماد إلا في بعض الحالات الإضطرارية عندما يكون هناك خطر على بعض خطوط الشحن أو عدم وجود خطوط أو بواخر تتعامل مع بلد المستورد وأحيانا يستخدم من أجل سرعة الشحن وبوجود كميات كبيرة من البضائع لا يمكن شحنها إلا على باخرة مستقلة.

- الفاتورة التجارية Commercial Invoice:⁴⁷

يقوم المصدر "المستفيد" بإصدار فاتورة تجارية باسم المستورد وهي المستند الوحيد الذي يتم بناء عليها احتساب الرسوم الجمركية والضرائب وحسابات التكلفة للبضاعة المستوردة ويجب أن تتضمن البيانات التالية:

- وصف البضاعة كما ورد بالاعتماد المستندي وكذلك الفاتورة الأولية الواردة من المصدر.

- قيمة البضاعة مع تحديد الكمية وبنفس عملة الاعتماد.

- شروط الدفع والتسليم.

- إقرار بأن الفاتورة التجارية مطابقة تماما للفاتورة المبدئية.

⁴⁷ إسماعيل علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص 26.

- توقيع المصدر "المستفيد".

- شهادة المنشأ: Certificate of Origin

وهي تصدر من البلد الذي صدرت منه البضاعة في الأصل وفي بعض الدول تطلب هذه الشهادة من قبل السلطات الجمركية التي قد تفرض غرامة في حال عدم إبراز مثل هذه الشهادة⁴⁸.

- بوليصة التأمين: Insurance Policy

وهي الوثيقة الضامنة للالتزام المؤمن بدفع مبلغ التعويض إلى المؤمن له وفق الشروط المتفق عليها في حال تعويض البضاعة للمخاطر من خلال الرحلة من ميناء الشحن وحتى نقطة التسليم المحددة⁴⁹.

الفرع الثاني: المستندات الثانوية

- الفاتورة التفصيلية: هذه الوثيقة يتم توقيعها من قبل البائع والقنصل وتتضمن وصفا للبضاعة التي يتم شحنها من حيث المنشأ والقيمة⁵⁰.

- الشهادة الصحية: هذه الشهادة تصدر عن السلطات الصحية في بلد البائع لإثبات خلو البضاعة وسلامتها من العيوب⁵¹.

- شهادة الوزن: إذا تتطلب الاعتماد تصديق وزن في حالات النقل غير البحري تقبل المصارف ختم وزن أو بيان وزن السند يظهر أنه أضيف من الناقل أو وكيله إلى مستند النقل ما لم ينص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل⁵².

- قائمة التعبئة: هي قائمة تتضمن أرقام الطرود المشحونة وأوزانها وأحجامها ومحتوياتها التفصيلية وتظهر أهمية هذه القائمة بالنسبة للشاحنين عندما يتم شحن الطرود متشابهة إلى مستوردين مختلفين حيث تسهل عملية الفرز والتسليم⁵³.

- رخص الاستيراد والتصدير: وهي عبارة عن الإذن الرسمي الذي يصدر من قبل الجهات المختصة وتختلف شروطها وطرق الحصول عليها⁵⁴.

⁴⁸ جمال يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 44.

⁴⁹ المرجع نفسه، ص 46.

⁵⁰ مازن عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 47.

⁵¹ المرجع نفسه، ص 48.

⁵² المرجع نفسه، ص 48.

⁵³ جمال يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 49.

⁵⁴ المرجع نفسه، ص 52.

- شهادة المعاينة أو التفتيش: تصدر من مكاتب تفتيش دولية تفيد بمطابقة البضاعة المتعاقد عليها من حيث القيمة والكمية والمواصفات القياسية⁵⁵.

- شهادة الإشعاع : تفيد أن البضاعة خالية من الإشعاع أو في حدود نسبة المتعارف عليها دوليا⁵⁶.

- شهادة عمر السفينة : تفيد أن السفينة الناقلة لا يتعدى عمرها 10 سنوات⁵⁷.

المطلب الرابع: إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي

الفرع الأول: إيجابيات الاعتماد المستندي:⁵⁸

أولاً: إيجابيات الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد (فاتح الاعتماد)

- بواسطة الاعتماد المستندي يضمن المستورد وصول بضاعته وفقاً للشروط المتفق عليها، كما أنه على يقين من أن البنك مصدر الاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة ما لم يقدم المصدر المستندات التي تثبت شحن البضاعة وفق للشروط المذكورة في عقد فتح الاعتماد المستندي.

- يكون للمستورد الحق في رفض مستندات الشحن إذا ما تبين له أن هذه المستندات غير مطابقة للشروط التي يتم الاتفاق عليه ضمن بنود الاعتماد المستندي المفتوح.

- يكون المستورد على ثقة من أن البضاعة ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة المعاينة والتي تكون صادرة من قبل مؤسسات تتعاطى أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها، وتقوم البنوك بفحص هذه الشهادة مع مستندات الشحن وبنفس العناية المطلوبة.

- تسمح تقنية الاعتماد المستندي للمستورد الحصول على السلع بأسعار منخفضة وأجال تسديد طويلة نسبياً مقارنة بتقنيات التسوية الأخرى.

ثانياً: إيجابيات الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر "المستفيد":

- يضمن الاعتماد المستندي للمصدر قيام البنك مصدر الاعتماد بدفع قيمة الاعتماد وذلك حال قيام المصدر بتقديم المستندات المطلوبة في شروط الاعتماد، أي أن المصدر في هذه الحالة يقبض قيمة بضاعته المصدرة وذلك حال القيام بشحنها ودون إنتظار تحصيل قيمتها من المستورد، وبالتالي تتوفر له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

⁵⁵ إسماعيل علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص 270.

⁵⁶ المرجع نفسه.

⁵⁷ المرجع نفسه.

⁵⁸ كنبدة زليخة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية "دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري"، مذكرة مقدمة ضمن

متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008/2007، ص-ص 96-98.

- يضمن المصدر من خلال تقنية الاعتماد المستندي عدم انسحاب المستورد وذلك طوال المدة المتفق عليها والمحددة ضمن شروط الاعتماد، فالاعتماد المستندي لا يمكن إلغائه أو التعديل في شروطه بدون موافقة كافة الأطراف المتدخلة في تنفيذه.

- يلغي الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر الخطر التجاري (خطر عدم التسديد) ذلك لأن عملية الدفع مضمونة من قبل البنك، كما يمكن أن يحد الاعتماد المستندي من المخاطر السياسية (خطر عدم تحويل أو تجميد الأموال) ومخاطر الصرف ولكن لا يلغيها نهائياً.

- في العادة لا يدخل المصدر جهداً في الحصول على البيانات والمعلومات المتعلقة بالمركز المالي لعملية المستورد مادام أنه سيحصل على قيمة بضاعته المصدر بمجرد تقديم المستندات المطلوبة مطابقة لشروط ونصوص الاعتماد المستندي المفتوح لصالحه.

ثالثاً: إيجابيات الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية

- تمويل العمليات المتعلقة بالاعتماد المستندي يتسم بأنه تمويل قصير الأجل، ومن ثم تستطيع البنوك تحصيل مستحقاتها وإعادة توظيفها في عمليات أخرى.

- انخفاض مخاطر التمويل المتعلقة إلى حد كبير مقارنة بصورة كثيرة من أشكال التمويل المصرفي كما أن الاعتماد يضمن حقوق البنك مصدر الاعتماد وذلك بوجود مستندات الشحن الصادرة باسمه أو لأمره والتي تمكنه من التصرف في البضاعة المستوردة وذلك في حال تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

رابعاً: إيجابيات الاعتماد المستندي بالنسبة للتجارة الخارجية

تكمن أهمية الاعتماد المستندي في الدور المهم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية خاصة ما يتعلق منها بالواردات فهو يلعب دوراً مهماً في تقريب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الدولي، وكذا تسهيل وتوسيع عمليات التبادل التجاري الدولي، فقد ساعد انتشار استعمال الاعتماد المستندي على تسهيل النواحي المالية والتي كثيراً ما كانت تقف في وجه إتمام المبادلات التجارية الدولية فتقوم البنوك التجارية بدور الوسيط الذي يثق فيه كل من المصدر والمستورد فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال تشخيصها، بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا حال استلامه للمستندات الخاصة بهذه البضائع.

الفرع الثاني: سلبيات الاعتماد المستندي:⁵⁹

أولاً: سلبيات الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد "فاتح الاعتماد"

- إن البنوك في إطار الاعتماد المستندي لا تتعامل إلا بالمستندات ولا شأن لها بالبضائع، يعني أن تقديم المستفيد لمستندات شحن مطابقة لشروط الاعتماد يمنحه الحق في الحصول على قيمة الاعتماد حتى ولو أن البضائع لم ترد إلى المستورد على الإطلاق أو أنها وردت معيبة وغير مطابقة للمواصفات المتفق عليه.

⁵⁹ المرجع نفسه، ص 99-101.

- أخطاء البنوك المتدخلة في تنفيذ الاعتماد المستندي وعدم التزامها بتنفيذ تعليمات المستورد فاتح الاعتماد إضافة إلى الأخطاء التي يمكن أن ترد من أطراف أخرى مثل: شركات الشحن والتأمين ... الخ.

- يعتبر الاعتماد تقنية مكلفة بالمسبة لتقنيات التسوية الأخرى المستعملة في المبادلات التجارية الدولية، وجميع المصاريف والعمولات التي تتقاضاها البنوك تكون على حساب الطرف الثاني الذي أعطى تعليمات بذلك، أي على حساب المستورد، كما أن المستورد يعتبر مسؤولاً عن تفويض البنوك عن جميع المصارف التي تفرضها القوانين والأعراف الأجنبية وهذا ما تنص عليه القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.

- عدم استقرار معدلات الصرف والتغيرات التي يمكن أن تحدث في شروط الطلب والعرض على المنتجات والبضائع المستوردة، مما قد يؤثر على أسعارها إما بالزيادة أو النقصان.

ثانياً: سلبيات الاعتماد المستندي بالمسبة للمصدر "المستفيد"

- عدم التزام المستورد بالشروط التي تم الاتفاق عليها في العقد التجاري المبرم بينهما، وعدم قدرته على تنفيذ الاعتماد بالشكل وفي التوقيت الذي نص عليهما الاعتماد مع رفض المستورد لإجراء التعديلات التي تمكن من مواجهة هذا الموقف.

- إن البنوك في إطار تعاملها بتقنية الاعتماد المستندي تكون ملزمة بمطابقة المستندات المقدمة من قبل المصدر لأسباب قد يراها المصدر لا تخل بالعقد التجاري المبرم بينه وبين عميله المستورد.

- تقلبات أسعار البضائع فيما بين تاريخ إرسال البضائع والتاريخ الفعلي لاستلام البضائع من طرف المستورد، مما قد يشجع هذا الأخير على رفض المستندات وبالتالي رفض البضائع.

- التقلبات السياسية والتشريعية في بلد المستورد خاصة في الحالات التي يكون فيها الاعتماد المفتوح غير معزز.

ثالثاً: سلبيات الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية

- المخاطر المتعلقة بفحص المسندات بغرض اتخاذ القرار فيما إذا كانت هذه المستندات مطابقة لشروط وأحكام الاعتماد المستندي المفتوح من قبل المستورد، فلا بد أن تولي البنوك أهمية بالغة لعملية الفحص لتعلق مصالح أطراف أخرى على مدى مطابقة هذه المستندات لشروط الاعتماد، وهي تعتمد في ذلك بشكل أساسي على القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية.

- المخاطر المتعلقة بالتمويل الاعتماد المستندي، بمعنى أن البنك مصدر الاعتماد يلتزم أمام المصدر "المستفيد" بدفع قيمة مستندات الشحن إذا كانت هذه الأخيرة مطابقة تماماً لشروط الاعتماد المفتوح، هو غير متأكد من استثناء هذه القيمة خاصة في حالة إعسار عملية المستورد، إلا أن هذا الخطر يمكن

تغطيته وذلك من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن باسمه أو لأمره مما يمكنه التصرف في البضاعة في حالة تخلف عملية عن الدفع.

خلاصة الفصل الثاني

يعد الاعتماد المستندي من أهم التقنيات القصيرة الأجل المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، فهو تعهد مكتوب صادر من البنك على طلب العميل لصالح الغير المستفيد يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد، وذلك بشروط معينة وله ثلاث خصائص هي: خاصية الضمان، خاصية الائتمان، خاصية الوفاء، وتبرز أهميته في أنه يقضي الحل لمشكلتين وهما: مشكلة توفير الثقة بين أطراف عقد البيع الدولي ومشكلة ارتفاع التكاليف، وله العديد من الأنواع غير أن أهمها يبقى الاعتماد القطعي المعزز ولا يخلو الاعتماد من وجود مجموعة من الوثائق ويبقى أهمها بوليصة الشحن كما أن له العديد من الإيجابيات والسلبيات، فمن سلبياته أن المستورد قد لا يلتزم بالشروط التي اتفق عليها مع البائع، أما إيجابياته فهي أن المستورد يكون على ثقة أن بضاعته سوف تصل مطابقته للشروط المتفق عليها، ورغم بعض السلبيات التي تشوب عملية استخدام الاعتماد المستندي إلا أنه يعتبر ذا أهمية بالغة في تسهيل المعاملات التجارية على المستوى الدولي.

الفصل الثالث

الاعتماد المستندي كتقنية قصيرة الاجل ودورها في

تمويل التجارة الخارجية

- مقدمة الفصل.
- المبحث الاول:عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
- المبحث الثاني: التوطين البنكي.
- المبحث الثالث: الاعتماد المستندي على مستوى بنك
الفلاحة والتنمية الريفية.
- خلاصة الفصل.

مقدمة الفصل

سوف نحاول في هذا الفصل إسقاط الجانب النظري على حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة وذلك من خلال إجراء دراسة تطبيقية على مستوى هذا البنك، وسوف نتطرق من خلال هذا الفصل إلى تقديم لمحة عن هذا البنك عمومًا وعن وكالة ميلة بشكل خاص كما سوف نتطرق إلى نوع الاعتماد المستندي المطبق على مستوى الوكالة وتعزيزه بمثال تطبيق يوضح مراحل بدقة حيث تساهم هذه التقنية في تمويل التجارة الخارجية وذلك عن طريق تقديم التمويل الذي يحتاجه المستورد لجلب بضاعته من طرف البنك مقابل ضمانات يقدمها المستورد للبنك وكل ذلك وفق إطار قانوني وتنظيمي تحكمه هذه التقنية.

المبحث الأول: عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

نظر للتغيرات والتطورات التي تشهدها الساحة المصرفية العلمية يسعى بنك الفلاحة والتنمية الريفية الى التأقلم مع هذه التطورات ومواكبتها خاصة في ظل انفتاح الساحة المصرفية الجزائرية على مختلف الاسواق المصرفية العالمية.

المطلب الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومراحل تطوره⁶⁰

الفرع الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) من البنوك التجارية الجزائرية حيث يتخذ شكل شركة أسهم تعود ملكيته للدولة وقد تأسس هذا البنك في إطار سياسة الهيكلية التي تبنتها الدولة بعد هيكلية البنك الوطني الجزائري بموجب المرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13/03/1982 وذلك بهدف تطوير القطاع الفلاحي وترقيته ولقد أوكلت له مهمة تمويل هياكل ونشاطات القطاع الفلاحي، الصناعي، الري والحرف التقليدية في الأرياف.

حيث تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار الإصلاحات الاقتصادية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22 مليار دينار جزائري مقسم الى 2200 سهم بقيمة 100000 دينار جزائري للسهم الواحد ولكن بعد صدور قانون النقد والقرض في 14/04/1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر مهامه كبنك تجاري و المتمثل في منح القروض وتشجيع عملية الادخار، أما حاليا فيقدر رأس ماله بحوالي 33 مليار دينار جزائري موزع على 3300 سهم بقيمة اسمية قدرها 100000 دينار جزائري للسهم الواحد مكتتبة كلها للدولة و يمتلك البنك حاليا حوالي 300 وكالة مؤطرة بحوالي 7000 عامل ما بين أيطار و موظف.

⁶⁰ اطلع عليه يوم 13-03-2014 www.bank-badr.net

الفرع الثاني: مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعدة مراحل يمكن تقسيمها كالتالي

المرحلة الأولى: 1982-1990

كان هدف بنك الفلاحة والتنمية الريفية خلال الثماني سنوات الأولى من إنشائه هو فرض وجوده ضمن العالم الريفي بفتح العديد من الوكالات في المناطق الريفية حيث اكتسب خلال هذه الفترة سمعة وكفاءة عالية في ميدان تمويل القطاع الزراعي وقطاع الصناعة الغذائية وهذا التخصص في مجال التمويل فرضته آلية الاقتصاد المخطط الذي اقتضى تخصص كل بنك في قطاعات محددة وخلال هذه المرحلة لم يكن دور بنك الفلاحة والتنمية الريفية فعالاً وذلك لأن أغلب المشاريع التي كان يمولها ذات طابع عمومي، حيث كان تحصيل القروض الممنوحة صعباً وأحياناً مستحيلًا.

المرحلة الثانية: 1991-1999

بموجب صدور قانون النقد والقرض 10/90 الذي ينص على نهاية تخصص كل بنك في نشاط معين توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مجالات أخرى من النشاط الاقتصادي خاصة قطاع المؤسسات الاقتصادية المتوسطة والصغيرة دون الاستغناء عن القطاع الفلاحي التي تربطه علاقة مميزة.

أما في المجال التقني فكانت هذه المرحلة أهم مرحلة تميزت بإدخال تكنولوجيا إعلام آلي متطور تهدف إلى تسهيل العمليات البنكية وتعميمها عبر مختلف وكالات البنك وشهدت هذه المرحلة مايلي:

1991: تطبيق نظام ⁶¹Swift* لتسهيل معالجة وتنفيذ عمليات التجارة الخارجية.

1992: وضع برمجيات ⁶²Logiciel Sybu** مع فروع المختلفة للقيام بالعمليات البنكية (تسيير القروض، عمليات الصندوق).

إلى جانب تعميم استخدام الإعلام الآلي في كل عمليات التجارة الخارجية و خاصة في مجال فتح الاعتمادات المستندية

1993: إنهاء عملية إدخال الإعلام الآلي في كل العمليات البنكية على مستوى شبكات البنك .

1994: بدأ العمل بمنتج جديد يتمثل في بطاقة التسديد والسحب BADR.

1996: إدخال عملية الفحص السلبي (Télétraitement) فحص وإنجاز العمليات البنكية عن بعد وفي الوقت الحقيقي.

*SWIFT: هو نظام مصرفي ترسل بواسطته الوثائق والمعلومات من بنك إلى بنك آخر.
**Logiciel SYBU: هو عبارة عن شبكة معلوماتية خاصة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية تربط الوكالات البنكية بالمديرية العامة.

1998: بدأ العمل ببطاقة السحب مابين البنوك Carte Inter Bancaire CIB.

المرحلة الثالثة: ما بين 2000-2009

تميزت هذه المرحلة بموجب التدخل الفعلي والفعال للبنوك العمومية لبعث نشاط جديد فيما يتعلق بمجالات الاستثمارات المربحة وجعل نشاطاتها ومستوى مردوديتها يساير قواعد اقتصاد السوق وفي هذا الصدد رفع بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى حد كبير من القروض لفائدة المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة وكذا المؤسسات المصغرة وفي شتى مجالات النشاط الاقتصادي إضافة إلى رفعه لمستوى مساعداته للقطاع الفلاحي وفروعه المختلفة بعدد مسايرة التحولات الاقتصادية والاجتماعية العميقة ومن أجل الاستجابة لتطلعات الزبائن.

ولقد وضع بنك الفلاحة والتنمية الريفية برنامج خماسي فعلي يتركز خاصة على عصرنه البنك وتحسين الخدمات وكذلك إحداث تطهير في ميدان المحاسبة والميدان المالي ومن أهم النتائج التي حققها مايلي:

2000: القيام بفحص دقيق لنقاط القوة والضعف وإنجاز مخطط تسوية للبنك لمطابقة القيم الدولية.

2001: التطهير الحسابي والمالي والعمل على تخفيف الإجراءات الإدارية والتقنية مع تحقيق مشروع البنك الجالس مع الخدمات المشخصة ببعض الوكالات الرائدة وكذا إدخال مخطط جديد في الحسابات على مستوى المحاسبة المركزية.

2002: تعميم مفهوم بنك الجلوس والخدمات المشخصة على مستوى جميع وكالات البنك.

2003: إدخال نظام Sirat وهو نظام تغطية الأرصدة عن طريق الفحص السلبي ودون اللجوء إلى النقل المادي للقيم مما يسمح بتقليص فترات تغطية الصكوك والأوراق التجارية.

2004: تعميم استخدام الشبايبك الآلية للأوراق النقدية المرتبطة ببطاقات الدفع التي تشرف عليه شركة النقد الآلي والعلاقات التلقائية بين البنوك خاصة في المناطق التي تتميز بكثافة سكانية كبيرة.

2006: إدخال نظام المقاصة الاليكترونية.

2008: إدخال الهيكل التنظيمي الجديد (OCA) * (Organisation Commercial Agence) على أساس تجريبي في وكالة بئر خادم المنظمة.

2009: تعميم الشبكة المصرفية (OCA) في البنك نظرًا للقلق على العملاء وتقديمهم أفضل الخدمات مثل: اقتناء أجهزة الصرف الآلي، لافتات التجديد لاستقبال العملاء.

المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية⁶³

يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بمجموعة من النشاطات والأعمال سعياً منه للوصول إلى مكانة مصرفية مرموقة تحضى باحترام وثقة المتعاملين معه.

الفرع الأول: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

من أهم أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية نذكر مايلي:

1- تنويع وتوسيع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة.

2- تحسين العلاقات مع العملاء.

3- تحسين نوعية الخدمات.

4- الحصول على أكبر حصة من السوق.

5- تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق مردودية أكبر

الفرع الثاني: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

هناك مجموعة من المهام التي كلف بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالقيام بها وذلك تماشياً مع القوانين والقواعد السارية المفعول في المجال المصرفي والتي نذكر منها مايلي:

1- تنفيذ جميع العمليات المصرفية والاعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقاً للقوانين والتنظيمات الجاري العمل بها.

2- إنشاء خدمات مصرفية جديدة مع تطوير الخدمات القائمة.

3- تطوير شبكته ومعاملاته النقدية باستحداث بطاقة القرض.

4- تنمية موارد واستخدامات الفرد عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار.

5- تقسيم السوق المصرفية والتقرب أكثر من ذوي المهن الحرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

6- الاستفادة من التطورات العالمية فيما يخص التقنيات المرتبطة بالنشاط المصرفي.

المطلب الثالث: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلة-

*OCA: تنظيم الوكالة التجارية

⁶³Ibid.

الفرع الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلة-⁶⁴

أنشأت وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلة والتي تحمل رقم (834) بواسطة المرسوم الرئاسي الصادر بتاريخ 1982/03/13، حيث تعتبر الممثلة الأولى لبنك الفلاحة والتنمية الريفية على مستوى ولاية ميلة، وقد تمت هذه النشأة كإعادة لهيكله البنك الوطني الجزائري، وتقع هذه الوكالة في شارع 500 مسكن - ميلة-، حيث يعد مكان إستراتيجي لأنه يتوسط أهم المرافق العمومية في المدينة، كما أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة (834) يضم 8 وكالات أخرى موزعة على مستوى الولاية على النحو الآتي:

- ميلة 834.

- واد النجاء 842

- شلغوم العيد 833.

- التلاغمة 841.

- فرجيوة 637.

- تاجنانت 843.

- القرارم 837.

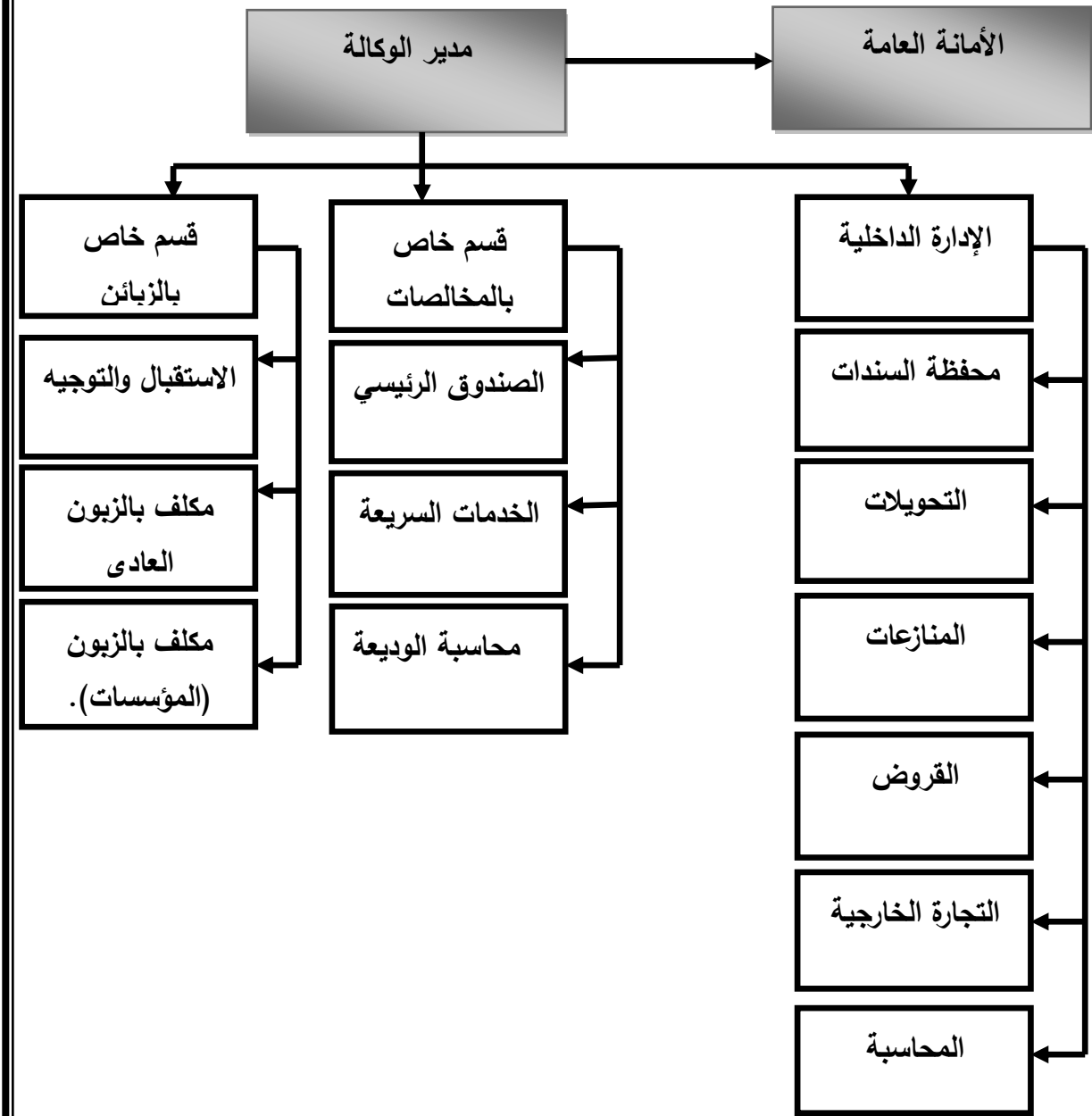
- واد العثمانية 840.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلة-

اعتمدت وكالة ميلة (843) هيكل تنظيمي يتماشى مع التطورات التي شهدتها المنظومة البنكية الجزائرية في ظل التكنولوجيا ومتطلبات العالم المعاصر، والشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي المعتمد منذ 2004 إلى حد الآن:

⁶⁴ وثائق مقدمة من طرف موظف مصلحة التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلة في: 2014-02-16.

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



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من موظف مصلحة التجارة الخارجية.

⁶⁵ وثائق مقدمة من طرف موظف مصلحة التجارة الخارجية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة، يوم: 24-02-2014.

- الدفاع عن مصالح البنك أمام القضاء.
- الإمضاء على جميع الوثائق الرسمية لخاصة بالبنك.
- إبرام جميع العقود الخاصة بالوكالة.
- ب- **الأمانة العامة:** وتشمل عدت مهام منها:
 - استقبال الوارد والصادر وأي تسجيل جميع الوثائق السابقة مع جميع الوكالات في سجل خاص بالبريد الصادر والوارد.
 - طبع جميع الوثائق التي يتعامل بها البنك.
 - تنظيم مواعيد المدير.
 - استقبال المكالمات الهاتفية.
- ج- **قسم خاص بالمخالصات:** ويتكون من:
 - **الصندوق الرئيسي:** الذي يتكون من عونين أحدهما يستقبل الزبون والآخر أمين الصندوق ويتولى عملية السحب والإيداع.
 - **فرع خاص بالدينار:** يشرف عليه عون يقدم الخدمة عبر صندوق ألي للسحب
 - * **فرع خاص بالعمولات الأجنبية:** يتكون من عونين هذا الفرع يقوم بنفس المهام التي يقوم بها فرع الصندوق الرئيسي لكن السحب والدفع يكون بالعملة الصعبة.
 - ويشرف على هذه الفروع منسق يقوم بالتنسيق بين موظفي ومراقبة العمليات المقدمة على مستوى القسم.
- د- **قسم خاص بالزيائن:** ينقسم إلى ثلاثة فروع:
 - * **فرع الاستقبال والتوجيه:** يشرف عليه موظف يقوم بمايلي:
 - استقبال الزبائن وتوجيههم.
 - تسليم دفاتر الشيكات.
 - استخراج كشف حساب الزبون.

* فرع المكلف بالزبون العادي: يتكون من 3 أعوان تكون مدة تدريبهم شهر:

- عون مخصص بفرع التأمين.

- عونين مختصين باستقبال الزبائن وإطلاعهم على مختلف الخدمات التي يقدمها هذا الفرع.

* فرع المكلف بالمؤسسات: يتكون من عونين مدة تكوينهم شهر ونصف يختص هذا الفرع بالتجار والمقاولين والمؤسسات.

ويشرف على قسم المكلف بالزبائن منسق تسند إليه المهام التالية:

- الإشراف والتنسيق بين موظفي مكتب الواجهة.

- إيجاد حلول للعمليات البنكية المستعصية.

- مراقبة كل العمليات المنفذة من طرف المكلفين بالزبائن.

هـ - الإدارة الداخلية: وتنقسم إلى:

* فرع المحفظة: يشرف عليه عون يقوم بإيداع الأوراق المالية (شيكات، أوراق التبادل والقيام بعمليات التسديد، سفتجات).

* فرع التحويلات: يتم فيه التحويلات ما بين الوكالات وما بين الخزينة العمومية والبنك.

* فرع القروض: يشرف عليه عون يقوم باستقبال وتلقي ملفات القروض بمختلف أصنافها ومراجعتها ودراستها والحصول على الضمانات اللازمة لتغطيتها.

* فرع التجارة الخارجية: يشرف عليه عون يهتم بجانب التجارة الخارجية وكل ما تتطلبه.

* فرع المحاسبة: وتضم عدت مصالح فهي تعالج الجانب الإداري والمحاسبي والتنظيمي للوكالة ومراقبة صحة العمليات البنكية بمختلف أصنافها، ومجمل معاملاتها مع مختلف البنوك.

المطلب الرابع: الخدمات المقدمة من طرف البنك الفلاحة والتنمية الريفية -ميلة-

من أهمالخدمات التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية نذكر مايلي:

- الخدمات المتعلقة بالدفع والتحصيل فيما يخص المعاملات التجارية.

- التحويلات المصرفية.

- خدمة كراء الخزائن الحديدية.

- فتح مختلف الحسابات للزبائن.

- خدمات البنك للمعاينة (BADR Consulte) التي تمكن الزبائن من معاينة ومراجعة التحويلات التي طرأت على أرصدتهم عبر استعمال الأرقام الشخصية السرية لهم المعطاة من طرف البنك، من خلال استعمال أجهزة الإعلام الآلي المتاحة.

- خدمات الفحص السلبي التي تسمح بخدمة أحسن لزبائن البنك باستعمال شبكة الفحص السلبي في تنفيذ العمليات التحويلية المصرفية في الوقت الحالي.

المطلب الخامس: مجالات الدراسة الميدانية وأدوات جمع البيانات

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى مختلف مجالات الدراسة الميدانية وأدوات جمع البيانات وذلك كالتالي:

الفرع الأول: مجالات الدراسة الميدانية: هناك عدة مجالات للدراسة الميدانية نذكر منها مايلي:

أ- **المجال الزمني:** لقد تم إنجاز هذه الدراسة بناءً على الإحصائيات والمعلومات المقدمة خلال سنة 2014.

ب- **المجال المكاني:** لقد تم إنجاز هذه الدراسة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميلا والكائن مقرها في شارع 500 مسكن -ميلا-.

ج- **المجال البشري:** لقد تم التعامل في إنجاز هذه الدراسة مع مصلحة التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلا-.

الفرع الثاني: أدوات جمع البيانات

هناك العديد من الأدوات التي تستخدم في جمع البيانات ولقد اعتمدنا في إنجاز هذه الدراسة على المقابلة.

مفهوم المقابلة⁶⁶: هي معلومات شفوية يقدمها المبحوث، من خلال لقاء يتم بينة وبين الباحث أو من ينوب عنه، والذي يقوم بطرح مجموعة من الأسئلة على المبحوثين وتسجيل الإجابات على الاستمارات المخصصة لذلك.

المبحث الثاني: التوطين البنكي⁶⁷:

سوف نتطرق من خلال هذا المبحث إلى مفهوم التوطين البنكي وأهم شروطه بالإضافة إلى كيفية فتح ملف التوطين البنكي وكذلك حفظه.

⁶⁶ الموقع الإلكتروني: <http://site.iugaza.edu.ps/> اطلع عليه يوم 2014-04-30
⁶⁷ وثائق مقدمة من طرف موظف مصلحة التجارة الخارجية، يوم: 2014-02-20.

المطلب الأول: مفهوم التوطين البنكي وشروطه

الفرع الأول: مفهوم التوطين البنكي

يعد التوطين تحديد مكان تحقيق وإنجاز العقد، ويمثل بالنسبة للبنك رمز أو رقم أعلى فاتورة نموذجية (تقديرية) وذلك وفقا للقانون البنكي الجزائري رقم 12-91 الصادر في 14/08/1992 وهي عملية تتم قبل فتح الاعتماد أما بالنسبة للمستورد فهو عبارة عن اختيار بنك معين من أجل إتمام الصفقة أو عمليات التبادل الدولي، على شرط أن يكون للمستورد رصيدا لدى البنك المختار، وعلى البنك أن يفتح ملف باسم المستورد ويعطيه رقما مميزا يمكنه من تسيير الملف حيث يتضمن هذا الملف الوثائق الأولية لعقد الصفقة (عقود البيع، فاتورة تقديرية، وثائق تجارية. جمركية ومالية).

الفرع الثاني: شروط التوطين البنكي

تتشرط الوكالة في عملية التوطين عدة شروط نذكر منها:

- * يجب أن يكون للعميل شرط تجاري.
- * السلعة الطويلة تتماشى والنشاط التجاري.
- * بطاقة التسجيل لدى مصلحة الضرائب.
- * يجب أن يكون للعميل حساب بريدي جاري في البنك بوجود رصيد دائن يضمن إتمام الصفقة من أجل تقادي كل المخاطر التي تنتج من التلاعبات.

المطلب الثاني: ملف التوطين البنكي

ويتضمن الملف المستندات التالية:

- 1- **طلب التوطين:** وهي أول وثيقة يحصل عليها الزبون، ثم يقدمها للبنك وتحتوي على المعلومات الآتية:
 - اسم وعنوان المستورد.
 - رقم الحساب.
 - اسم المورد وعنوانه.
 - تعيين البضاعة المستوردة.
 - قيمة التغطية للصفقة بالعملة الأجنبية أو العملة الصعبة.

- رقم الفاتورة الشكلية.

- ميناء التفريغ.

- عمولة الجمركية.

- ختم وإمضاء.

وإن نموذج التوطين يسحب من الوكالة.

2- الفاتورة الأولية: Facture Proformat وهي الوثيقة التي تحدد سعر البضاعة قبل القيام بعملية الشراء وتحتوي على البيانات الآتية:

- اسم وعنوان المستورد.

- اسم وعنوان المورد.

- بيانات خاصة بالبضاعة (الوزن، النوع والكمية).

- المبلغ بالعملة الصعبة.

- تاريخ الاستحقاق من 90 إلى 120 يوم حتى يتم الدفع.

- الختم والإمضاء.

3- بطاقة المراقبة: Fiche de Control

تكون هذه البطاقة متوفرة لدى البنوك وتملأ من طرف فرع التوطين وتتضمن مايلي:

- اسم الوكالة البنكية.

- رقم الشباك المكلف بالعملية.

- مرجع المستورد.

- رقم الملف.

- اسم وعنوان المستورد.

- تاريخ العقد.

- مرجع بلد المورد والعقد التجاري.

- مبلغ العملية بالعملة الصعبة ما يقابلها بالعملة المحلية.

- طبيعة ونوع البضاعة محل الاستيراد.

- طريقة الدفع.

- نوع الاعتماد المستخدم.

ثم يسجل ملف التوطين بإعطائه رقم والذي يعرف رقم التوطين.

المطلب الثالث: حفظ ملف التوطين البنكي

يتم ترحيل التوطين إلى حافظة معتمدة من قبل بنك الجزائر، كما يتم متابعة وتسيير مرحلة التوطين وذلك من قبل مصلحة التوطين، وهذه الأخيرة تابعة لمصلحة التجارة الخارجية في الوكالة.

- إن وكالة ميلة تحتفظ بملفات التوطين في أرشيفها لمدة خمس سنوات، وهي قابلة للمراقبة من طرف هيئات تفتيش الداخلية والخارجية، وذلك على خلاف البنوك الأخرى.

إلا أن مرحلة التوطين تبقى عملية من عمليات التجارة الخارجية، أما عملية فتح الاعتماد فتعتبر وسيلة دفع هي مكملة للأولى.

المبحث الثالث: معالجة تطبيقية لفتح الاعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة-

في هذا المبحث سوف نتطرق إلى كيفية فتح الاعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميلة.

المطلب الأول: الاعتماد المستندي المطبق من طرف البنك وآلية العمل به:⁶⁸

يطبق بنك الفلاحة والتنمية الريفية الاعتماد المستندي القطعي المعزز لدى الإطلاع والذي سوف نتطرق إلى تعريفه وآلية العمل به في هذا المطلب.

الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي القطعي المعزز لدى الإطلاع

⁶⁸ معلومات مقدمة من طرف موظف بمصلحة التجارة الخارجية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة، يوم: 23-02-2014.

هو ذلك الاعتماد المستندي الذي لا يمكن تعديله أو إلغائه وفيه يشترط البائع "المصدر" تدخل بنك ثانٍ يضمن له الوفاء بقيمة البضاعة وذلك في حالة عدم قيام المستورد بالتزاماته تجاه المصدر فالبنك الثاني يأخذ عمولة لقاء تعزيزه وتأييده للاعتماد ويمثل ضماناً للمستفيد لإتمام صفقته نيابة عن بنك المستورد حيث يتحصل من خلاله المستفيد على مبلغ الصفقة مقابل إظهاره للوثائق والمستندات اللازمة لإجراء العملية وذلك بعد تحصلها ومراجعتها من طرف البنك المكلف بهذه العملية.

الفرع الثاني: آلية العمل بالاعتماد المستندي القطعي المعزز لدى الإطلاع

يشارك في هذا النوع من الاعتمادات المستندية بنكين وهذا ما يوفر ضماناً لكلا الطرفين "المصدر والمستورد" على إتمام العملية وفق الشروط المتفق عليها نظراً لما يتمتع به هذا النوع من الاعتماد أي حيث يمنع حذف أو إضافة أي شرط دون إبلاغ باقي الأطراف المعنية حيث عند تقديم الطلب يتم دراسته ثم القبول أو الرفض وفي حالة قبوله يطلب من المستورد أن يضع كامل مبلغ الصفقة في حسابه لدى البنك وبعد ذلك يقوم البنك بحجز هذا المبلغ وهذا في حالة التغطية الكلية أما في حالة الاعتماد غير المغطى فإن البنك هو الذي يدفع قيمة الصفقة أو العملية وذلك بعد حصوله على الضمانات الكافية من المستورد وبعد ذلك يقوم البنك بتأكد من صحة الوثائق ومطابقتها للشروط، وعند التأكد من صحتها يسلم المبلغ إلى المصدر أي أن المصدر بمجرد أن يسلم الوثائق إلى البنك المعزز وتكون هذه الوثائق مطابقة للشروط المتفق عليها يسلم له مبلغ الصفقة ثم يرسل تلك الوثائق إلى بنك المستورد الذي يتأكد بدوره من مطابقة الوثائق للشروط المتفق عليها وعند التأكد يحول مبلغ الصفقة إلى بنك المصدر أما إذا كانت هذه الوثائق غير مطابقة للشروط فإن البنك يقوم بحجز المبلغ إلى أن يتم تسوية النزاع بين الطرفين.

المطلب الثاني: فتح ملف الاعتماد المستندي وتسجيله

في هذا المطلب سوف نتطرق إلى كيفية فتح ملف الاعتماد المستندي وتسجيله على مستوى البنك.

الفرع الأول: فتح ملف الاعتماد المستندي

يتم فتح ملف الاعتماد المستندي كمايلي:

بعد أن يقدم المستورد الفاتورة الأولية يقوم المستورد بملاً طلب فتح الاعتماد المستندي (Demande D'ouverture de Crédit Documentaire) والتي تتضمن المعطيات التالية:

- اسم وعنوان المستورد.
- رقم حسابه الجاري.
- نوع الاعتماد المستندي المستخدم في العملية.

- اسم وعنوان المورد.

- اسم وعنوان البنك المتعامل معه.

- مبلغ الصفقة.

- نوع البضاعة المراد استردادها.

- وسيلة النقل.

- التاريخ.

- ختم والإمضاءات.

ويتم تسليمها إلى موظف في مصلحة التجارة الخارجية الذي يتأكد بدوره من مطابقة المعطيات المدونة في الطلب مع الموجودة في الفاتورة الأولية حيث يتأكد من:

- مصطلحات التجارة الخارجية FOB التسليم على ظهر السفينة.

- الإمضاءات.

- مبلغ الصفقة.

ويتم تبليغ طلب فتح الاعتماد إلى بنك المراسل أو المعزز وذلك باستخدام نظام SWIFT⁶⁹

الفرع الثاني: تسجيل فتح الاعتماد المستندي⁷⁰

يتم تسجيل فتح الاعتماد المستندي من خلال نظام برمجي يعتمد المصرف بتسجيل بعض العمليات الواردة في الوكالة فيقوم بتسجيل أو إدخال كل المعلومات الموجودة في طلب الفتح في جهاز الحاسوب عن طريق نظام دالتا فيقوم هذا النظام بترتيب كامل المعلومات في وثيقة ملخصة لعملية الفتح وهي تثبت مسؤولية البنك في هذه العملية.

المطلب الثالث: مثال تطبيقي عن الاعتماد المستندي المطبق على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة-⁷¹

في هذا المطلب سوف نتناول كيفية تنفيذ الاعتماد المستندي القطعي المعزز لدى الإطلاع ومراحله وذلك على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميلة حيث يمر بالمراحل التالية:

⁶⁹انظر الملحق (02)

⁷⁰ معلومات مقدمة من طرف موظف بمصلحة التجارة الخارجية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة- يوم 25-02-2014

⁷¹ معلومات مقدمة من طرف موظف بمصلحة التجارة الخارجية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة- يوم 04-03-2014

- في 2013/12/26 تقدم الزبون ق- موسى من مدينة تاجنانت إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية بطلب فتح اعتماد مستندي من أجل "استيراد السلعة أ-". حيث سيتم التبادل التجاري بين "إيطاليا" و"الجزائر" حيث أن البضاعة ستشحن من ميناء Choggia Port ووجهتها ميناء TenesPort.

ونسجل في هذه العملية تدخل مصرفين هما مصرف الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميله كمصرف للمستورد، ومصرف فنتربول بلازا كمصرف للمصدر.

ويتم تنفيذ الاعتماد المستندي عبر المراحل التالية:

- يتم الاتفاق بين المستورد والمصدر ويحرر هذا الاتفاق في شكل فاتورة أولية.
- يقوم المستورد "ق- موسى" بعدها بملأ طلب فتح الاعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميله بعد الموافقة على هذا الطلب تصبح العملية في قيد الإنجاز.
- يطلب البنك من المستورد أن يضع كامل مبلغ العملية في حسابه لدى البنك أين يقوم البنك بحجز هذا المبلغ حيث يمنع المستورد من التصرف فيه وهذا في حالة التغطية الكلية كما في هذا المثال.
- يطلب البنك من المستورد أن يحضر وثيقة يطلق عليها اسم شهادة عدم الدفع⁷²، وهي وثيقة تثبت الملاءة المالية للمستورد أي قدرته على السداد بمعنى أن رصيده يسير صفقة عادية وهو غير مدان ووثيقة أخرى تسمى شهادة الضريبة⁷³ وهي وثيقة يحضرها المستورد من الضرائب وتكون في حالة السلع المعدة للبيع.
- وفي حالة السلع غير المعدة للبيع أي معدة للاستهلاك الشخصي يتطلب من المستورد أن يحجز تعهد بعدم بيع البضاعة المستوردة.
- يرسل هذا الملف إلى البنك الرئيسي في الجزائر العاصمة الذي يقوم بدوره وإرسال الملف بواسطة نظام SWIFT إلى بنك المصدر.
- بعد وصول الملف إلى بنك المصدر "فنتربول بلازا" يقوم بإعلام المصدر وهي في هذا المثال مؤسسة ستار التجارية بفتح اعتماد مستندي لصالحها في الجزائر.
- تقوم المؤسسة المصدر بتجهيز كل الوثائق المتفق عليها مع المصدر وتسلمها إلى بنكها كما يتم شحن البضاعة والوثيقة الدالة على ذلك هي بوليصة الشحن البحري Bill of Landing⁷⁴ بما أن البضاعة سوف تنقل في السفينة عن طريق البحر في هذا المثال.

⁷² انظر الملحق (03)

⁷³ انظر الملحق (04)

⁷⁴ انظر الملحق (05)،(06)،(07)

- كما أنه في حال وجود تغيير في أحد الشروط يتقدم المستورد إلى بنكه بطلب بتصحيح والوثيقة الدالة على ذلك هي: وثيقة تصحيح (تغيير) حيث يرسلها بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميلا إلى بنك الرئيسي في الجزائر الذي يقوم بدوره بإرسالها إلى بنك المصدر وهذا حتى يكون جميع الأطراف على علم بالتغيير الذي تم إجراؤه.

- يتأكد بنك المصدر من الوثائق ثم يقوم بإرسالها إلى بنك (المصدر) المستورد وذلك بعد دفع قيمتها للمصدر بمجرد الإطلاع عليها والتأكد من مطابقتها للشروط.

- بعد وصول المستندات إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية يتأكد من مطابقتها للشروط ويضع ختمه عليها.

حيث يكون هذا الختم على الشكل التالي:⁷⁵

الشكل رقم (05): ختم الموافقة على الاعتماد المستندي -وكالة ميلا-

| عملية استيراد في إطار القانون رقم ... للبنك الجزائري | | | | | | | |
|--|----------------------|------------|---------|-------|-------------|---------------------------------|-------------|
| بنك الفلاحة والتنمية الريفية | | | | | | | |
| العملة | الرقم التسلسلي للملف | نوع السلعة | الثلاثي | السنة | رقم الوكالة | ترتيب البنك ضمن البنية المصرفية | رمز الوكالة |
| EUR | 00002 | 10 | 1 | 2014 | 03 | 04 | 43 |
| ميلا في: 2014/01/08 | | | | | | | |

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على وثائق البنك.

حيث يضم الختم المعلومات التالية:

* الخانة الأولى: حيث رقم 43 هو رقم الولاية الإرادي.

⁷⁵ انظر الملحق (08).

* الخانة الثانية -04- الرقم على المستوى الوطني للبنك الجزائري الخارجي.

* الخانة الثالثة -03- رقم الوكالة.

* الخانة الرابعة تتكون من أربعة أرقام تبين السنة.

* الخانة الخامسة تتكون من رقم واحد بين الثلاثي.

* الخانة السادسة تتكون من رقمين يوضحان نوع السلعة وهذه الحالة هي سلعة عادية وإذا كانت خدمات نضع رقم 30.

* الخانة السابعة تبين لنا الرقم التسلسلي للملف.

* الخانة الثامنة تبين لنا العملة المستخدمة.

- بعدها يطلب بنك المستورد من المستورد أن يقوم برفع المسؤولية عن البنك وذلك اتجاه أي خطر يعيب البضاعة كما يسلم وثائق السلعة إلى المستورد لكي يقوم باستلامها من ميناء "تنس".

- عندما يتم استلام البضاعة من طرف المستورد تقوم الجمارك بإرسال وثيقة إلى البنك تسمى "دي ديس" وهي وثيقة إغلاق الملف ونهاية العملية.

خلاصة الفصل الثالث:

لقد تأسس بنك الفلاحة والتنمية الريفية بموجب المرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13/03/1982 وقد تطور عبر عدة مراحل امتدت إلى غاية 2009 حيث أن له مجموعة من الأهداف ولعل أبرزها تنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة بنكية وتحسين نوعية وجودة الخدمات المقدمة وتعتبر وكالة ميلا جزء من ثماني وكالات تابعة للمجمع الجهوي للاستغلال (GRE) حيث يطبق البنك الاعتماد المستندي القطعي المعزز لدى الإطلاع والتي تمر عملية تنفيذه بعدة مراحل تبدأ من تقديم المستورد إلى البنك وملاً طلب فتح الاعتماد وآخرها تسليم الوثائق إلى المستورد لكي يسلم البضاعة وبهذا تنتهي عملية التبادل التجاري وتنتهي معها مسؤولية البنك.

الخاتمة

يعتبر التمويل بمختلف أشكاله من المقومات الأساسية للاقتصاديات الدول نظراً للأهمية التي يلعبها في ترقية وتطوير الجوانب الاجتماعية والاقتصادية للمجتمعات وللتجارة الخارجية بالأخص أهمية كبيرة لدى الدول ذلك لأنها تساهم في الدخل القومي لهذا أصبحت الدول توليها اهتماماً بالغاً من خلال الدراسة والتحليل الاقتصادي خاصة في ظل العولمة الاقتصادية حيث تلعب البنوك والمؤسسات المالية دوراً هاماً في تمويل التجارة الخارجية وذلك عن طريق مجموعة من التقنيات والتي من أهمها الاعتماد المستندي وذلك لأنه يعطي نوعاً من الراحة والأمان للمستورد والمصدر على السواء ويضمن السلامة المادية وحصول كل صاحب حق على حقه وبالتالي تسهيل المبادلات التجارية على مستوى الدولي.

نتائج البحث:

من خلال بحثنا هذا توصلنا إلى النتائج التالية:

- يعتبر الاعتماد المستندي أداة توفرها البنوك من أجل تسهيل التبادل التجاري بين الدول.
- تتعدد أنواع وأشكال الاعتماد المستندي لتفي برغبات وظروف المتعاملين في مجال التجارة الخارجية.
- لا تتحمل البنوك التجارية ضمن تقنية الاعتماد المستندي أية مسؤولية خارجة عن نطاق فحص جميع المستندات لها وتدقيقها للتأكد من مدى مطابقة هذه المستندات للشروط الواردة ضمن عقد الاعتماد المستندي.
- يمر الاعتماد المستندي بثلاث مراحل أساسية وهي مرحلة فتح الاعتماد مرحلة تنفيذ الاعتماد ومرحلة تحقيق الاعتماد.
- يعتبر التوطين المصرفي من الإجراءات الضرورية التي تفرضها البنوك التجارية على كل المتعاملين في مجال التجارة الخارجية.
- بالرغم من الأنواع والأشكال المتعددة التي توفرها تقنية الاعتماد المستندي إلا أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية يطبق الاعتماد القطعي المعزز والاعتماد المستندي لدى الإطلاع.
- من بين الأخطار التي يتعرض لها المستورد هو خطر عدم مطابقة البضاعة المستلمة لما تم الاتفاق عليه.
- عدم انتشار ثقافة بنكية بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين.
- وجود العديد من النقائص في استخدام الاعتماد المستندي.

التوصيات المقترحة:

في ضوء النتائج التي توصلنا إليها ارتأينا تقديم مجموعة من التوصيات التي نراها مناسبة كمايلي:

- 1- ضرورة تعزيز وتطوير الاعتماد المستندي بينك الفلاحة والتنمية الريفية -ميلة-، وذلك باستخدام آلات تكنولوجية أكثرًا تطورًا كاستخدام نظام SWIFT على مستوى الوكالة.
- 2- العمل على تفادي سلبيات الاعتماد المستندي وإعادة صياغته وفق المتطلبات والمتغيرات العالمية.
- 3- العمل على إيجاد تقنيات جديدة تتلاءم ومتطلبات المنظمة العالمية للتجارة وخاصة في ظل اتفاقية إلغاء الحدود الجمركية.
- 4- محاولة توفير إطار قانوني وتشريعي ضمن تقنية الاعتماد المستندي يعمل على الحد من خطر عدم مطابقة البضاعة المستلمة للمواصفات المتعاقد عليها.
- 5- العمل على نشر وتعزيز الثقافة البنكية في أوساط المتعاملين الجزائريين في مجال التجارة الخارجية وذلك خاصة بعد تحرير هذا القطاع أمام المتعاملين الخواص في الجزائر.

تم بإذن الله

قائمة المختصرات

| | |
|--|-------------------------------------|
| FOB : Free On Board | التسليم على ظهر السفينة |
| GRE : Group D'Exploitation | المجمع الجهوي للاستغلال Régional |
| OCA : Organisation Commercial Agence | تنظيم الوكالة التجارية |
| SWIFT: Society for Word Wide Inter Bank Financial Telecommunication. | |

| | |
|---------|-------------------|
| | - البسمة |
| | - الإهداء |
| | - الت شكرات |
| | - قائمة المختصرات |
| I..... | |
| | - فهرس المحتويات |
| II..... | |
| | - قائمة الأشكال |
| V..... | |
| | - قائمة |
| VI..... | الملاحق |

| | |
|----|--|
| 01 | مقدمة البحث |
| 04 | الفصل الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية وتقنيات تمويلها. |
| 05 | المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية. |
| 05 | المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها. |
| | المطلب الثاني: أهمية وأهداف التجارة الخارجية. |
| 09 | المطلب الثالث: الفرق بين التجارة الخارجية والداخلية. |
| 10 | المطلب الرابع: مخاطر التجارة الخارجية. |
| 13 | المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية |
| 13 | المطلب الأول: مفهوم السياسة التجارية. |

| | |
|----|---|
| 13 | المطلب الثاني: سياسة الحرية. |
| 15 | المطلب الثالث: سياسة التقييد (الحماية). |
| 19 | المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية. |
| 19 | المطلب الأول: مفهوم التمويل وأنواعه. |
| 21 | المطلب الثاني: مصادر التمويل. |
| 25 | المطلب الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل. |
| 29 | المطلب الرابع: تقنيات تمويل التجارة الخارجية طويلة ومتوسطة الأجل. |
| 33 | الفصل الثاني: الاعتماد المستندي كتقنية لتمويل التجارة الخارجية. |
| 34 | المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي. |
| 34 | المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي. |
| 36 | المطلب الثاني: أطراف الاعتماد المستندي. |
| 39 | المطلب الثالث: خصائص الاعتماد المستندي. |
| 40 | المطلب الرابع: أهمية الاعتماد المستندي. |
| 41 | المبحث الثاني: أنواع الاعتماد المستندي. |
| 41 | المطلب الأول: من حيث قوة تعهد البنوك. |
| 42 | المطلب الثاني: من حيث طريقة الدفع للبائع والسداد للمشتري. |
| 45 | المطلب الثالث: من حيث الشكل والطبيعة. |
| 47 | المطلب الرابع: أنواع أخرى للاعتماد المستندي. |

| | |
|----|--|
| 50 | المبحث الثالث: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي والوثائق المستخدمة فيه. |
| 50 | المطلب الأول: شروط "مقومات" الاعتماد المستندي. |
| 53 | المطلب الثاني: مراحل وخطوات تنفيذ الاعتماد المستندي. |
| 56 | المطلب الثالث: وثائق الاعتماد المستندي. |
| 59 | المطلب الرابع: إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي. |
| 63 | الفصل الثالث: الاعتماد المستندي ك تقنية قصيرة الأجل ودورها في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله-. |
| 64 | المبحث الأول: عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية. |
| 64 | المطلب الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومراحل تطوره. |
| 67 | المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية. |
| 68 | المطلب الثالث: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميله-. |
| 72 | المطلب الرابع: الخدمات المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميله-. |
| 73 | المطلب الخامس: مجالات الدراسة الميدانية وأدوات جمع البيانات. |
| 74 | المبحث الثاني: التوطين البنكي. |
| 74 | المطلب الأول: مفهوم التوطين البنكي وشروطه. |
| 75 | المطلب الثاني: ملف التوطين البنكي. |
| 77 | المطلب الثالث: حفظ ملف التوطين البنكي. |
| 78 | المبحث الثالث: الاعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميله-. |

78 المطلب الأول: الاعتماد المستندي المطبق من طرف البنك وآلية التعامل به.

79 المطلب الثاني: فتح ملف الاعتماد المستندي وتسجيله.

المطلب الثالث: مثال تطبيقي عن الاعتماد المستندي المطبق على مستوى بنك الفلاحة والتنمية
الريفية وكالة -ميلة-

86 خاتمة البحث.

87 قائمة المراجع.

90 قائمة الملاحق.

| الصفحة | عنوان الشكل | رقم الشكل |
|--------|---|-----------|
| 38 | أطراف الاعتماد المستندي. | 01 |
| 49 | أنواع الاعتماد المستندي. | 02 |
| 54 | مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي. | 02 |
| 69 | الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية. | 04 |
| 82 | ختم الموافقة على الاعتماد المستندي وكالة -ميلة- | 05 |

قائمة الملاحق

| الصفحة | عنوان الملحق | رقم الملحق |
|--------|--|------------|
| 90 | الوثائق المطلوب إحضارها من طرف المستورد. | 01 |
| 91 | طلب فتح الاعتماد. | 02 |
| 92 | وثيقة تثبت الملاءة المالية للمستورد. | 03 |
| 93 | وثيقة يحضرها المستورد من الضرائب في حالة السلع المعدة للبيع. | 04 |
| 94 | تعهد بعدم بيع السلعة في حالة السلعة المعدة للاستعمال الشخصي. | 05 |
| 95 | نظام سويقت. | 06 |
| 96 | وثيقة الشحن. | 07 |
| 97 | الفاتورة الأولية. | 08 |
| 98 | الفاتورة التجارية. | 09 |
| 99 | شهادة المطابقة. | 10 |
| 100 | قائمة التعبئة. | 11 |
| 101 | شهادة الوزن. | 12 |
| 102 | وثيقة تثبت حجز رصيد المستورد من طرف البنك | 13 |

ملخص البحث:

تناولنا في هذه المذكرة الاعتماد المستندي كتقنية قصيرة الأجل ودورها في تمويل التجارة الخارجية حيث تم تقسيمها إلى ثلاثة فصول، ففي الفصل الأول تم التطرق إلى المفاهيم الأساسية للتجارة الخارجية وأساليب تمويلها والتي عرفت على أنها تجارة دولة مع دولة أخرى، كما تطرقنا إلى أهميتها والفرق بينهما وبين التجارة الداخلية واهم التقنيات المستعملة في تمويلها حيث توجد تقنيات متوسطة وطويلة الأجل وتقنيات قصيرة الأجل والتي من أهمها الاعتماد المستندي الذي عرّف على أنه ذلك الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب العميل أي كانت طريقة تنفيذه وهو مضمون لحيازة المستندات الممثلة للبضاعة، حيث تناولنا أطرافه وخصائصه وخطوات تنفيذه والوثائق المستخدمة فيه لنختم هذه المذكرة بفصل ثالث و ذلك بقيامنا بدراسة حالة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميله لتتوصل في الأخير إلى نتيجة مفادها أن الاعتماد المستندي يساهم بشكل كبير في تسهيل المبادلات التجارية على المستوى الدولي و بالتالي تمويل التجارة الخارجية للبلدان. إلا أنه يضع المتعاملين أمام خطر عدم مطابقة البضاعة المستعملة لما تم الاتفاق عليه، وهذا يتطلب حسب رأينا توفير إطار قانوني لتفادي مثل هذه الأخطار وبالتالي ضمان مصالح المتعاملين وهو ما يشجعهم على توسيع المبادلات الخارجية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، التمويل.

Summary of Research :

We dealt with in this not letter of credit as a technique of short term and its role in the financing of foreign trade have been divided into three chapter, in the first chapter was addressed to the basic concepts of foreign trade and methods of financing, which is known as a trading nation with another country, also dealt with the importance and the difference between them and the internal trade and the most important techniques used in financing where there are techniques of medium and long-term and techniques of short term and foremost of which is the documentary credit, known as the accreditation opened by the bank at the request of his client, whatever the manner of implementation and is guaranteed for the possession of the documents representing the goods, where we dealt with his limbs and characteristics and steps of implementation and the documents used it to conclude this not with a third chapter by doing a case study on the level of the Bank of Agriculture and Rural Development Agency Mila, to reach the latter to the conclusion that the letter of credit contributor significant by to facilitate trade at the internal level and thus the financing of foreign trade of the countries but it puts the customer in front of the risk of non-conformity of the goods used to it was the agreement, and this requires our opinion provide a legl frame work to avvid such dangers, and thus ensure the interests of customers, which encourages them to expand of foreign trade.

Keywords: foreign trade, letter of credit, financing.