جامعة الدكتور يحي فارس بالمدية

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

الموضوع

دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية الخارجية دراسة حالة بنك التنمية المحلية وكالة –المدية-

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية وبنوك

من إعداد الطلبة:

مجبر ناصر

يهوني عبد النور

بإشراف الدكتورة:

ولد شرشالي سمية

أعضاء لجنة المناقشة

الدكتور بوعزيز عبد الرزاق.....(جامعة المدية)	ممتحنا
الدكتورة ولد شرشالي سمية.....(جامعة المدية)	مقررا
الدكتورة بن زرقة ليلى.....(جامعة المدية)	رئيسا

2017/2016

إهداء

-اهدي هذا العمل إلى:

- إلى من قال الله فيهما "وبالوالدين إحسانا" .
- إلى أمي العزيزة أطال الله في عمرها.
- إلى الذي أجهد نفسه من اجل تعلمي وشق على نفسه من اجل إرضائي " أبي" العزيز حفظه الله.
- إلى جميع إخوتي وأخواتي حفظهم الله ورعاهم.
- إلى كل زملاء الحياة الجامعية.

- إلى كل هؤلاء اهدي ثمرة جهدي.

- وإلى رفيقي في هذا العمل.

عبد النور

إهداء

-اهدي هذا العمل إلى:

- إلى من قال الله فيهما "وبالوالدين إحسانا" .
- إلى أمي العزيزة أطال الله في عمرها.
- إلى الذي أجهد نفسه من اجل تعلمي وشق على نفسه من اجل إرضائي " أبي" العزيز حفظه الله.
- إلى جميع إخوتي وأخواتي حفظهم الله ورعاهم.
- إلى كل زملاء الحياة الجامعية.

- إلى كل هؤلاء اهدي ثمرة جهدي.

ناصر

تشكر

الحمد الله الذي بفضله أتممنا هذا البحث

يسرنا أن نتقدم بجزيل الشكر إلى من تحملتنا كي نتعلم منها،
وعلمتنا أنه لا ينال العلم براحة الجسد الأستاذة المشرفة " ولد شرشالي سمية"
على تفضلها بقبول الإشراف على هذا العمل و على تصويباتها و ملاحظاتها
التي أنارت لنا السبيل لإتمام هذا العمل
فلها منا الدعاء بخير الجزاء و دوام الصحة و العطاء
كما نتوجه بالشكر للأساتذة الأفاضل أعضاء اللجنة
و نتقدم بالشكر إلى كل أستاذ علمنا حرفا

كما يسرنا أن نتقدم بوافر الشكر وأسمى عبارات الامتنان إلى:

لعمال بنك التنمية المحلية وكالة المدية

على المساعدات القيمة التي قدموها لنا لإتمام هذا العمل

لكم منا جزيل الشكر والعرفان.

مستخلص:

تعد التجارة الخارجية أحد القطاعات الاستراتيجية التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني ويعتمد عليها في تحقيق التنمية، وتعتبر تقنية الاعتماد المستندي من أكثر التقنيات استخداما لتسوية هذه المبادلات التجارية الدولية، حيث تبرز الأهمية الكبيرة لهذه التقنية من خلال ما تمنحه من ضمانات لمصالح الأطراف المتعاقدة ضمنها، سواء تعلق الأمر بالمستوردين، المصدرين، أو البنوك التجارية .

ونظرا لتباين القوانين التي تحكم السير العملي لتقنية الاعتماد المستندي من دولة لأخرى، الأمر الذي دفع بغرفة التجارة الدولية لمحاولة توحيد القوانين التي تحكم سير هذه التقنية فيما يسمي " بالأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية ."

ومن خلال هذه الدراسة سنحاول إبراز الدور الرئيسي والهام الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي لتسهيل المبادلات التجارية الدولية بشكل عام، ومن ثم دراسة الواقع بالجزائر، من خلال دراسة حالة لدى إحدى البنوك التجارية بغية التعرف على مختلف الإجراءات والمراحل التي يمر بها التعامل عن طريق الاعتماد المستندي لإضفاء مصداقية أكثر للدراسة.

ومنه تتجلى أهمية الموضوع في الدور الرئيسي والفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حجم الصادرات والواردات والسبب في اختيار هذا الموضوع إبراز الأهمية الاقتصادية لتقنيات التمويل البنكي للتجارة الدولية (الاعتماد المستندي) ومدى فعاليتها في تحقيق الثقة والأمان وتسهيل العلاقات بين المستوردين والمصدرين والبنوك المحلية والأجنبية.

الكلمات المفتاحية :التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، التجارة الدولية، التوطين، الاستيراد، التصدير.

Summary of the study:

.Foreign trade is one of the strategic sectors on which the national economy is based and depends on development. The documentary technology is one of the most widely used techniques for the settlement of these international trade. The importance of this technology is highlighted by the guarantees it provides to the interests of the contracting parties. Importers, exporters, or commercial banks.

In view of the differences in the laws governing the practical functioning of LCC from one country to another, the ICC has attempted to unify the laws governing the operation of this technology in the so-called "uniform assets and customs of documentary credits".

Through this study, we will try to highlight the main and important role played by the L / C technology in facilitating international trade transactions in general, and then study the reality in Algeria through a case study at a commercial bank in order to identify the different procedures and stages of dealing through documentary credit More credibility to study.

The importance of this topic is reflected in the main and effective role played by documentary credit in controlling the volume of exports and imports. The reason for choosing this topic is to highlight the economic importance of the techniques of bank financing for international trade (L / C) and its effectiveness in achieving trust and safety and facilitating relations between importers and exporters and local and foreign banks .

.

Keywords: foreign trade, documentary credit, international trade terms.

الفهرس

العنوان.....	
التشكر	
الاهداء.....	
الملخص.....	
فهرس المحتويات.....	II
قائمة الجداول.....	II
قائمة الاشكال.....	II
مقدمة.....	أ
الفصل الأول: دراسة نظرية حول التجارة الخارجية والمبادلات التجارية في الجزائر.....	**01**
تمهيد.....	**02**
المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية.....	**03**
المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية.....	03
المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها.....	05
المطلب الثالث: هياكل التجارة الخارجية.....	07
المطلب الرابع: مخاطر التجارة الخارجية.....	09
المبحث الثاني: تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2005–2014).....	**10**
المطلب الأول: تعريف المبادلات التجارية.....	10
المطلب الثاني: تطور الصادرات والواردات الجزائرية خلال الفترة (2005–2014).....	10
المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي الصادرات والواردات الجزائرية للفترة (2005–2014).....	20

المطلب الرابع: ترتيب أفضل عشر موردين وعملاء بالنسبة للجزائر.....	25
المبحث الثالث: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2014.....	29
المطلب الأول: وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة(2005-2014).....	29
المطلب الثاني: نسبة التجارة الخارجية الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2005-2014).....	31
خلاصة.....	34
الفصل الثاني: دراسة نظرية حول الاعتماد المستندي.....	35
تمهيد.....	36
المبحث الأول: مفاهيم حول الاعتماد المستندي.....	37
المطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي.....	37
المطلب الثاني: نشأة وفكرة ظهور تقنية الاعتماد المستندي.....	39
المطلب الثالث: مبادئ وأطراف وأنواع الاعتماد المستندي.....	42
المطلب الرابع: مزايا ومخاطر الاعتماد المستندي.....	52
المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي.....	58
المطلب الاول: المراحل الرئيسية لسير الاعتماد المستندي.....	58
المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي.....	64
المطلب الثالث: مفاعيل عقد فتح الاعتماد المستندي.....	66
المطلب الرابع: مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي.....	70
المبحث الثالث: التحصيل المستندي.....	74
المطلب الأول: تعريف التحصيل المستندي.....	74
المطلب الثاني: أنواع التحصيل المستندي.....	76

المطلب الثالث: خطوات الاعتماد المستندي.....	77
المطلب الرابع: مقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.....	78
خلاصة.....	80
الفصل الثالث: دراسة حالة بنك التنمية المحلية –وكالة المدية–.....	81
تمهيد.....	82
المبحث الأول: معلومات عامة حول بنك التنمية المحلية.....	83
المطلب الأول: تقديم بنك التنمية المحلية.....	83
المطلب الثاني: أهداف ووظائف بنك التنمية المحلية.....	84
المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة بنك التنمية المحلية.....	85
المبحث الثاني: التوطين البنكي ومراحله في البنوك.....	87
المطلب الأول: لمحة عامة حول عملية التوطين البنكي.....	87
المطلب الثاني: المراحل التي تمر بها عملية التوطين البنكي.....	87
المبحث الثالث: الخطوات المتبعة في سير عملية الاعتماد المستندي.....	92
المطلب الأول: مراحل سير حالة الاعتماد المستندي.....	92
المطلب الثاني: شبكة سويفت ودورها في تطور تقنية الاعتماد المستندي.....	94
المطلب الثالث: عرض النتائج ومناقشتها.....	95
خلاصة الفصل الثالث.....	102
خـــاتـــمـــة.....	103
قائمة المراجع.....	108
الملاحق.....	119

قائمة الجداول

رقم الشكل	عنوان الجدول	الصفحة
01-01	تطور التركيبة السلعية للواردات	12
02-01	يوضح التركيبة السلعية للصادرات خلال الفترة(2005-2014)	16
03-01	التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية	21
04-01	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2014)	23
05-01	أفضل عشر موردين للجزائر لسنة2014	25
06-01	أفضل عشر عملاء للجزائر خلال سنة 2014	27
07-01	يوضح تطور الميزان التجاري الجزائري خلا الفترة(2005-2014)	28
08-01	نسبة التجارة الخارجية الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2005-2014)	32
01-02	الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي	79

قائمة الاشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01-01	يمثل تطور الواردات للجزائر للفترة(2005-2014)	13
02-01	يوضح تطور التركيبة السلعية للواردات خلال الفترة(2005-2014)	14
03-01	يوضح تطور الصادرات المحروقات خلا الفترة (2005-2014)	17
04-01	يوضح تطور التركيبة السلعية خارج المحروقات للفترة (2005-2014)	19
05-01	يوضح تركيبة الصادرات الكلية للفترة (2005-2014)	19
06-01	التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2005-2014)	22
07-01	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2005-2014)	24
08-01	أفضل عشر موردين لسنة 2014	26
09-01	أفضل عشر عملاء للجزائر سنة 2014	28
10-01	يوضح تطور الميزان التجاري خلا الفترة(2005-2014)	30
11-01	يمثل التمثيل البياني لتطور الميزان التجاري الجزائري(2005-2014)	31
01-02	أنواع الاعتمادات المستندية	46
02-02	يوضح مرحلة فتح الاعتماد المستندي	58
03-02	مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي	60
04-02	يوضح خطوات الاعتماد المستندي	62
05-02	يوضح مراحل تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول	63
06-02	مراحل سير التحصيل المستندي	77
01-03	الهيكل التنظيمي لوكالة بنك التنمية المحلية	86
02-03	تسجيل ملف التوطين	88

مقدمة

مقدمة

تعتبر التجارة الخارجية العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة الاقتصادية مهما اختلفت الأنظمة السياسية للدولة، إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش في عزلة من العالم الخارجي مهما اكتفت ذاتيا، لقد مرت التجارة الخارجية بعدة مراحل قبل الوصول إلى ما هي عليه اليوم، انطلاقا من المقايضة مرورا بالاقتصاد الموجه وصولا إلى اقتصاد السوق و يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها عملية التبادل التجاري في السلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، تهدف الى تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل التجاري.

في الوقت الذي تسعى فيه غالبية الدول لإتباع نظام اقتصاد السوق الذي يهدف إلى تحرير التجارة الخارجية للاندماج في الاقتصاد العالمي، كان لزاما عليها برمجة وتهيئة قطاعها المصرفي وتكييفه مع التشريعات والقوانين الدولية مما قد يسمح باتساع نطاق المبادلات التجارية الدولية والتي أصبحت تلعب دورا هاما في معظم الاقتصادات العالمية، حيث توفر للاقتصاد ما تحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، وفي نفس الوقت تمكنه من تصريف فائض منتجاته من خلال التصدير.

هذا التبادل التجاري الدولي الذي عرف منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلاقة سريعة ، وذلك باللجوء لتقنيات تمويل متطورة من طرف البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية والبحث عن افضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيض من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية وتتمثل هذه الوسائل في تقنيات الدفع المباشر للأوراق التجارية، وتقنيات الدفع المستندية .وتعتبر هذه الأخيرة من أهم وسائل الدفع الحديثة والتي تم تطويرها بشكل كبير لأنه آلية وأداة تعطي أقصى حماية للبائع والمشتري وتعزيز درجة الثقة بين الأطراف ومدى احتياجها فالمصدر يتردد في تنفيد طلبية المستورد إذا لم يكن متأكدا من أن هذا الأخير سوف يدفع مستحقاته وفي نفس الوقت يتردد المستورد في تحويل قيمة الصفقة إذا لم يكن متأكدا من أن عملية إرسال البضاعة تتم وفق الشروط المتفق عليها مسبقا لهذا يلجأ المتعاملين وأصحاب الصفقات التجارية إلى وسيلة الدفع العالمية والتي تتمثل أساسا في الاعتماد المستندي.

والتي تعتبر بين أهم التقنيات البنكية المعتمدة لتسوية مثل هذه المبادلات، حيث سنحاول ضمن هذه الدراسة الإحاطة بالجوانب النظرية والتطبيقية لتقنية الاعتماد المستندي وحجم المبادلات التجارية (تطور صادرات، واردات) في الجزائر خلال الفترة (2005-2014).

ونظرا للأهمية البالغة لتقنية الاعتماد المستندي وما توفره من حماية للأطراف المتعاقدة ضمنها، كان لزاما على أي دولة تهيئة مؤسسات مالية ومن بينها البنوك التي تعد المحرك الأساسي لعمليات التمويل.

باعتبار أن التقنيات الحديثة للبنوك التجارية عموما، وتقنية الاعتماد المستندي خصوصا تقنيات تحكمها في التعامل القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، حيث تهدف هذه القواعد إلى توحيد العمل بهذه التقنيات على المستوى الدولي بالإضافة إلى مختلف الضمانات والمخاطر التي تقدمها هذه التقنيات للمصدرين والمستوردين والبنوك التجارية على حد سواء.

وعلى ضوء كل هذا يمكننا طرح الإشكالية البحث الرئيسية:

ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية الخارجية؟

ولمعالجة هذه الإشكالية وبغية الوصول إلى استدلال منطقي وعلمي، نقوم بطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي أهم الضمانات والمخاطر التي تترتب عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي؟
- ما مدى تأثير فرض استخدام تقنية الاعتماد المستندي على حجم التجارة الدولية الجزائرية؟
- كيف يتم استخدام و السير العملي لتقنية الاعتماد المستندي على مستوى بنك تنمية المحلية؟

فرضيات البحث

ارتأينا صياغة الفرضية الرئيسية التالية كإجابة أولية للإشكالية:

- تقنية الاعتماد المستندي تقلص حجم الخطورة التي قد تعرقل سير العلاقات والمبادلات التجارية الدولية؛
- سير تقنية الاعتماد المستندي وفق الأحكام الدولية يجعلها لا تتأثر بالمتغيرات السياسية والإقتصادية.
- فرض التعامل بتقنية الاعتماد المستندي يؤدي الى مراقبة دقيقة للتجارة الخارجية، وبساعد على تحكم الدولة في حجم الصادرات والوردات؛

أهمية البحث:

تسعى البنوك التجارية الجزائرية لتطوير تقنية الاعتماد المستندي من أجل زيادة فعاليتها في الوظيفة التمويلية لهذه البنوك ومن هنا تبرز أهمية البحث في النقاط التالية:

- الدور الرئيسي والفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حجم الصادرات والواردات.
- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي من أهم الأدوات المستعملة من طرف البنوك التجارية كأداة للتمويل وتسوية المدفوعات الناتجة عن مختلف المبادلات الدولية.

- ❖ كون أن التجارة الخارجية تتميز بأنها جو خاص يختلف عن التجارة الداخلية مما استلزم إيجاد تقنيات أخرى.
- ❖ مساهمة البنوك التجارية الجزائرية في تطوير الوظيفة التمويلية من خلال تقنية الاعتماد المستندي.

أهداف البحث:

نسعى من خلال هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ❖ إبراز آلية تمويل التجارة الخارجية بالاعتماد المستندي وأثره الإيجابي؛
- ❖ تحديد الدور الذي تلعبه البنوك التجارية الجزائرية لتطوير إدارة وتسهيل وتسيير عملية التمويل البنكي لمختلف المبادلات الجزائرية مع الخارج؛
- ❖ إبراز الأهمية الاقتصادية لتقنيات التمويل البنكي للتجارة الدولية ومدى فعاليتها في تحقيق الثقة والأمان وتسهيل الصفاقات بين المستوردين والمصدرين والبنوك المحلية والأجنبية؛
- ❖ اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ الذي يستعين بالبحث؛
- ❖ إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية.

أسباب اختيار الموضوع:

إن من أهم الأسباب التي دفعتنا لاختيار ودراسة هذا الموضوع هي:

- ❖ الرغبة والميول الشخصي في تناول هذا الموضوع؛
- ❖ إن موضوع البحث يندرج ضمن اختصاصنا، خاصة وانه يتناول الحديث في مجال التجارة الخارجية؛
- ❖ السبب الرئيسي هو قناعتنا الخاصة بالأهمية الكبيرة والقيمة التي يحظى بها الاعتماد المستندي في تسوية المبادلات التجارية الخارجية

المنهج العلمي المتبع:

بغية الإجابة على الإشكالية المطروحة، والتساؤلات الفرعية وأيضا اختبار صحة الفرضيات وتحليل مختلف أبعاد وجوانب الموضوع تعتمد على أسلوب جمع المعلومات فقد تم اتباع أسلوب المسح المكتبي وذلك من خلال المراجع والبحوث والدراسات التي لها صلة بموضوع البحث، وكانت معظم المراجع المعتمدة هي عبارة عن كتب وبحوث نشرت في دوريات متخصصة أو قدمت في شكل أوراق بحث في الملتقيات العالمية، بالإضافة إلى ذلك رسائل الماجيستر والماستر وأطروحات الدكتوراه، وكذلك البحوث على شبكة الأنترنت كما اعتمدنا أيضا على بعض المناهج التي تتوافق مع طبيعة الموضوع و منها:

- ❖ المنهج الوصفي التحليلي: سمح لنا هذا المنهج باستيعاب الجانب النظري للبحث والمتمثل في الدراسة النظرية حول الاعتماد المستندي.

الدراسات السابقة:

- ❖ عبد الحق بوعتروس، مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان 2005؛
- ❖ كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي، لملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة الشلف،2006؛
- ❖ زليخة كنيدة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري BEA، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر، بسكرة،2008/2007.

الجدير بالذكر أن الدراسات السابقة لم تهتم بالدور الذي قد تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية الجزائرية، وركزت بشكل أكبر على حجم التجارة الخارجية للجزائر، وبالتالي فالإضافة التي يمكن تقديمها من خلال بحثنا هذا تكمن في دراسة مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية الدولية للجزائر خلال الفترة (2005-2014) تحديدا.

هيكل البحث

من أجل معالجة هذا الموضوع سنقوم بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول أساسية:

حيث سنتناول في الفصل الأول دراسة نظرية حول التجارة الخارجية والمبادلات التجارية، وذلك من خلال ثلاثة مباحث رئيسية، أين سنتطرق في المبحث الأول إلى: عموميات مفهوم التجارة الخارجية بينما سنتطرق إلى المبحث الثاني إلى: تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2005-2014)، أما في المبحث الثالث فسنتطرق إلى: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2014).

أما فيما يخص الفصل الثاني فسنتطرق إلى: دراسة نظرية حول الاعتماد المستندي، وذلك من خلال ثلاثة مباحث رئيسية، أين سنتطرق في المبحث الأول إلى: مفهوم الاعتماد المستندي، بينما سنتطرق إلى المبحث الثاني إلى: العلاقة التعاقدية للاعتماد المستندي، أما في المبحث الثالث فسنتطرق إلى: نظرة حول التحصيل المستندي.

كما سنتناول في الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول الاعتماد المستندي:

وذلك من خلال ثلاث مباحث رئيسية، فسنتطرق في المبحث الأول إلى: لمحة عامة حول بنك محل الدراسة

بينما سنتطرق إلى المبحث الثاني إلى: التوطين البنكي ومراحله في البنوك أما في المبحث الثالث سنتطرق إلى: الخطوات المتبعة في سير الاعتماد المستندي.

صعوبات البحث:

هناك العديد من الصعوبات والمشاكل التي واجهتنا أثناء إعداد بحثنا هذا، ومن أبرزها ما يلي:

- تضارب بعض الإحصائيات التي حصلنا عليها حول الاقتصاد الجزائري، في الأرقام واختلافها من هيئة إلى أخرى وكذلك من حيث الوحدة.

أما في الجانب التطبيقي فكانت ما يلي.

- صعوبة الحصول على المعلومات وإن تم الحصول عليها فتكون محدودة؛
- صعوبة إسقاط الجانب النظري على واقع البنوك الجزائرية؛
- صعوبة الوصول إلى المسؤولين المكلفين بالتجارة الخارجية على مستوى الإدارة العامة وسوء الاستقبال من بعض الموظفين؛
- صعوبة الحصول على الوثائق من البنك ويرجع ذلك إلى السرية والتحفظ.

الفصل الأول: دراسة نظرية حول التجارة الخارجية والمبادلات التجارية

تمهيد:

شكلت التجارة الخارجية منذ القديم اهتمام وتفكير الاقتصاديين، والواقع أن هذا الاهتمام يزداد ويكتسب قوة مع مرور الوقت، فهي القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية وأداة تعكس الواقع الحالي للهياكل الاقتصادية والإنتاجية حيث تعد التجارة معيار تطور وتوازن الدول في تأمين احتياجاتها خلال الاستيراد وفي نفس الوقت تتخلص من السلع والخدمات المختلفة من خلال التصدير، وقد تبع هذه العمليات تحديد وحساب و تسجيل قيم صادرات وواردات كل دولة، الأمر الذي يطلب من كل دولة أن تلتزم بسداد قيم وارداتها من العالم الخارجي، والعكس صحيح لما تصدره الدولة من سلع وخدمات لدول أخرى يعتبر بمثابة دين على الدول الأخرى لصالح هذه الدولة.

وعليه قسمنا الفصل الأول الى ما يلي:

المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

المبحث الثاني: تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2005-2014)

المبحث الثالث: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2014)

المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها التطور الاقتصادي لأي بلد، على أساس التبادل للسلع والخدمات ما بين الدول، كما يمكن اعتبارها الجسر الذي يربط بين الدول، وتسمح لها بتصريف الفائض من إنتاجها أو استيراد حاجياتها من فائض إنتاج دول أخرى.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهمية كبيرة في الحياة الاقتصادية، لأنها توفر المنتجات التي لا يمكن إنتاجها محليا من جهة وتساعد على تصريف فائض الإنتاج من جهة أخرى، لذلك تعتبر أداة لتحريك عجلة التنمية الاقتصادية والانفتاح على العالم الخارجي.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

اختلف كثير من علماء الاقتصاد حول تعريف التجارة الخارجية ومن بين هذه التعاريف ما يلي:

❖ تعرف التجارة الخارجية بأنها "فرع من فروع علم الاقتصاد يختص بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية، وتتمثل هذه الصفقات في السلع المادية والخدمات ورؤوس الأموال".[1]

❖ التجارة الخارجية هي" عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي".[2]

التجارة الخارجية تشمل الواردات والصادارت السلعية والخدمية من والى الدولة، وعلى نطاق العالم تشمل كافة ما يستورد ويصدر من سلع وخدمات من والى الدول كافة.

ومما سبق يمكن إعطاء تعريف شامل للتجارة الخارجية، أنها "عبارة عن عملية تبادل تجاري للسلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دولة ما وباقي دول العالم، وتشمل عنصرين مهمين هما الصادرات والواردات" .

[1] إسماعيل عبد الرحمن، حربي عريقات، **مفاهيم ونظم اقتصادية التحليل الاقتصادي الكلي والجزئي**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2004 ص242.

[2] موسى سعيد مطر وآخرون، **التجارة الخارجية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان،2001، ص 13.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية دور مهم في حياة الأمم من الناحية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وذلك من خلال:

تنظيم الموارد الاقتصادية، فتعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع اقتصادي من لمجتمعات، سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض.[1] تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا على القدرة الإنتاجية والتنافسية في السوق الخارجي وذلك من خلال القدرة التصديرية والاستيراد وأثرها على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وعلى الميزان التجاري .[2]كما تعطي الفرصة وتحقق المكاسب للحصول على سلع وخدمات تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا[3]، كذلك تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب وتساعد على التقدم في الميادين الاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر.[4]

التجارة الخارجية كذلك لها أهمية في نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصادات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة والارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات بالإضافة إلى إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.

ولقياس أهمية التجارة الخارجية توجد عدة أدوات تسمح بتحليل دقيق لها، نختار من بينها مؤشر القدرة على التصدير ومؤشر القدرة الاستيرادية.

فمؤشر القدرة على التصدير وهو عبارة عن نصيب الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي ويعطى بالعلاقة التالية:

$$X/pib \times 100$$

حيث أنه كلما ارتفعت هذه النسبة فإن ذلك يدل على أن البلد يتوفر على قدرة أكبر على التصدير والعكس صحيح. أما مؤشر القدرة الاستيرادية فهو يستعمل بشكل كبير من طرف البلدان النامية، وهو يشير إلى تطور

[1] جمال جويدان الجمل، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص13.

[2] يوسف مسعداوي، **دراسات في التجارة الدولية**، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر،2010، ص 12.

[3] محمود حسين الوادي وآخرون، **الاقتصاد الكلي**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2010، ص 270

[4] سفيان بن عبد العزيز، **دعم وتطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات**، بحوث اقتصادية عربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، العددان 61-62، 2013، ص 171.

القدرة الشرائية الدولية مع الأخذ بعين الاعتبار تطور كل من الأسعار النسبية الوحدوية للصادرات والواردات وكذا حجم صادرات البلد، فيقصد بالقدرة الاستيرادية على أنها تلك النسبة أو العلاقة ما بين أسعار الصادرات الوحدوية على أسعار الواردات الوحدوية مضروبة بحجم الصادرات وتعطى بالعلاقة التالية:

حيث: $Qx = \frac{Px}{Pm} \times 100$

Px :السعر الوحدوي للصادرات.

Pm :السعر الوحدوي للواردات.

Qx: حجم الصادرات.

حيث يسمح هذا المؤشر بمعرفة قدرة البلد على الاستيراد مع الأخذ بعين الاعتبار قدرته على التصدير.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها

تطرقنا فيما سبق إلى ماهية التجارة الخارجية وأهميتها، وسنتناول في هذا المطلب كل من أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها.

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية

ترتبط مختلف بلدان العالم فيما بينها بعلاقات اقتصادية متشعبة تنشأ بمناسبة تبادل السلع والخدمات فما هو أساس ذلك التبادل الدولي، ويمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي :[1]

أولا: تحقيق الاكتفاء الذاتي: لا تستطيع أي دولة الاعتماد على نفسها كليا نظرا لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة؛

ثانيا: التخصص الدولي: لا تستطيع الدول أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات إفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم وذلك يجب على كل دول أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تأهلها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل أو بكفاءة عالية؛[2]

[1] الشافعي محمد زكي، **مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، بيروت، 1989، ص10.

[2] سعيد مطر، موسى وآخرون :**التجارة الخارجية**، دار الصفاء، ط01، عمان الأردن,2001، ص 17.

ثالثا: اختلاف تكاليف الإنتاج: يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها والذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير وهذا الإنتاج الوسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبتالي ترتفع لدها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بدولة الثانية؛

رابعا: اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تسلح لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تختص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي؛

خامسا: اختلاف الميول والأذواق :فالمواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهداف عدة، من أهمها وأبرزها:

تصريف الفائض من الإنتاج والاستفادة منه، حيث أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني وتحسين مستوى المعيشة للأفراد وتوفير السلع الضرورية والأساسية؛

في حين أن ضعف التصدير يقوم بعكس ذلك من عجز في الناتج الوطني وزيادة البطالة وتخفيض مساهمة الدولة. بالإضافة إلى استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما وهذا من أجل المساهمة في عملية التصدير وزيادة الدخول والناتج القومي؛

من أهداف التجارة الخارجية كذلك 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 من القيام بعمليات التصدير المهمة، أما السلع التي تكون تكاليف إنتاجها محليا أعلى من تكلفة استيرادها هنا تلعب الإجراءات الحكومية دورا كبيرا في هذا المجال ويسود هذا الوضع غالبا في الدول النامية. بالإضافة إلى أنها تهدف إلى نقل

تقنيات لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة، وكذلك دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات[1].

ومن جهة أخرى الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات، حيث أنه لا سبيل أمام الدول النامية غير هذه التكنولوجيا لتخطي هذه الفجوة القائمة بين دول العالم اليوم، ومنه تهدف هذه التجارة إلى تضييق الفجوة بين الدول المتقدمة والنامية والاتجاه نحو مجتمع عالمي للمعلومات، وهذا الاتجاه سوف يكون مكلفا جدا إلا أن عدم الدخول فيه سوف يكلف أكثر. وكذلك الاتجاه نحو عولمة الأسواق العالمية، وهو ما تقوم به المنظمة العالمية للتجارة من حرية التبادل التجاري وحرية حركة رؤوس الأموال، وخصخصة قطاعات الدولة وإلغاء دورها الاقتصادي[2].

ومن خلال ما سبق نجد أن التجارة الخارجية تحاول وتهدف إلى جعل العالم قرية صغيرة، ما تنتجه دولة يستهلك في دولة أخرى وبأسهل الطرق وبدون عناء.

المطلب الثالث: هياكل التجارة الخارجية

إن للتجارة الخارجية دور هام في معظم اقتصاديات الدول لأنها توفر لاقتصاد معين ما يحتاجه من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط الاستيراد، وتمكنه من التخلص من فوائض السلع والخدمات من خلال التصدير، لذا تعتبر الصادرات والواردات أساس التبادل التجاري بشكل عام، ويظهر ذلك من خلال ما تصدره الدول لتوسيع سوقها الخارجي، وما تستورده لتحقيق الاكتفاء فيما تحتاجه، وبالتالي تقوم على أساسيين هما:

1_التصدير: وهو يعتبر ضرورة لتحقيق إيرادات بالنسبة لكل دولة تنتج سلع وخدمات،[3] والمنظور الاقتصادي للتصدير هو عبارة عن تدفق السلع المنتجة محليا وتصريف الفائض منها إلى الخارج للحصول على العملة الصعبة، والزيادة في الدخل الوطني. وبالتالي إضافة قوة جديدة للإنفاق الكل، حيث بزيادة الصادرات يحصل المصدرين على الدخل الإضافي الذي يدفعهم إلى الزيادة في إنفاقهم.

---

[1] شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان، 2012، ص 21-22.

[2] بن جلول خالد، أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2009، ص20.

[3] Pienne Bounad, Eric Motaboad, **Commerce internationale**, Imprime Eneeg (D,L), Octobre 1993, P 07.

2_الاستيراد: وهو عبارة عن الشراء من خارج الحدود الجغرافية للبلد المستورد، وهو الإنفاق الكلي، حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وإنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية، الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل ويزيد قوة في الخارج، وهناك نوعان، النوع الأول يتمثل في الواردات الملموسة كالسلع، أما الثاني فيشمل الواردات غير الملموسة المتمثلة في الخدمات السياحية[1].

ولقد وضعت نصوص قانونية وتنظيمية محددة لكيفيات وشروط ممارسة عمليات الاستيراد والتصدير ويمكن إيجازها في النقاط التالية[2]:

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

-القانون 90-16 المؤرخ في 07-04- 1990 والمتعلق بالنظام الخاص بمهنة تجار الجملة والوكلاء، والمتمم بالتعليمة رقم 63 لقانون المالية التكميلي لسنة 1990، والمتعلقة بتحديد شروط عمل الوكلاء وتجار الجملة (المحليين أو الأجانب).

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

1_ إلغاء ميزانية العملة الصعبة الخاصة بالمؤسسات العمومية.

2_ إلزام المستوردين المستفيدين من إمكانية التمويل بالعملة الصعبة لمدة تزيد عن 18 شهراً من وضع مقابل ذلك مبلغاً بالعملة المحلية.

3_ منع تسديد المنتجات المستوردة من طرف الوكلاء في السوق المحلي بالعملة الصعبة.

4_ إلزام الأعوان الاقتصاديين في حالة إبرام صفقات استيراد بدون دفع أن يثبتوا (DOMICILIER) حقوقهم، وذلك بتحديد مكان صفقاتهم لدى أحد البنوك التجارية.

---

[1] حمد يونسي، **اقتصاديات دولية**، جامعة الإسكندرية، طبعة 1999، ص 29.

[2] محمد شريفي، **الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العامية للتجارة**، رسالة ماجستير، 2003/ 2004، ص18.

المطلب الرابع: مخاطر التجارة الخارجية

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير.

يمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي: الطلبية – الإرسال – مرحلة الاستلام عموما يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية والإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا نص العقد التجاري على غير ذلك.

أولا: أخطار قبل الاستلام :مجرد اتفاق المصدر والمستورد يتوج هذا الاتفاق بعقد تجاري يبين بنوده طريقة التمويل، وكيفية الاستلام، شروط الدفع .... الخ. في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

ثانيا: أخطار بين الطلبية والإرسال :يمكن تمييز نوعين من الأخطار: الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف، خطر الصنع (خطر الإنتاج).[1]

ثالثا: أخطار ما بين الإرسال والاستلام :زيادة عن الخطر الاقتصادي والخطر السياسي هناك ثلاث مخاطر خاصة بهذه المرحلة وهي: الخسائر الخاصة، الخسائر المشتركة، الخسائر المتميزة.

رابعا: أخطار بعد الاستلام :هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاث أنواع: الخطر المتعلق بالمستهلك، خطر الصرف، خطر القرض أو عدم الدفع.

[1] كتوش عاشور، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة في مؤتمر دولي حول سياسات التمويل وآثارها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية**،21-22نوفمبر جامعة بسكرة،2006، ص109.

المبحث الثاني: تطور المبادلات التجارية الجزائرية خلال الفترة (2005-2014)

إن الاقتصاد في المجتمعات البدائية يعتمد في نفس الوقت على الإنتاج والاستهلاك والتبادل سواء في الأسرة أو القبيلة ولذلك كان للأسرة والقبيلة اكتفاء ذاتي حيث كانت تقريباً تحصل على كل شيء من التبادل مع الجماعات الأخرى.

المطلب الأول: تعريف المبادلات التجارية

تتميز المجتمعات البدائية بنظام اقتصادي قديم ويعرف باسم المقايضة وهذا يعني أن يقوم الشخص بتبادل سلعة لديه مع سلعة أخرى لدى شخص آخر كأن يعطي شخص لآخر كمية من القطن ليحصل في مقابلها على مقدار معين من القمح ولذا يستطيع الفرد أن يستفيد من هذه المقايضة بإشباع حاجاته الأساسية أو غيرها من الحاجات.

الفرع الأول: التبادل في المجتمعات البدائية

لا يخلو أي مجتمع إنساني مهما بلغت درجة تخلفه من النظم الاقتصادية، فالإنسان يأكل ليعيش والإحساس بالجوع يدفعه للبحث عن الطعام. وتختلف النظم الاقتصادية في المجتمعات البدائية فيما بينها في مدى بساطتها فأبسطها نظام جمع الطعام ثم الصيد ثم اكتشف الإنسان نظام آخر وهو الزراعة واستئناس الحيوان ويتميز الاقتصاد في المجتمعات البدائية بالتنوع فقد يزاول السكان الجمع والالتقاط بجانب الرعي أو الزراعة بجانب الصيد[1].

الفرع الثاني: تعريف المبادلات التجارية

هي تلك العمليات التي تحدث في التجارة سواء على المستوى الدولي أو المستوى المحلي وتتمثل في الصادرات والواردات للبضائع المختلفة.

المطلب الثاني: تطور الصادرات والواردات الجزائرية خلال الفترة (2005-2014)

على اعتبار أن مفهوم التجارة الخارجية ينحصر بالمعنى الضيق في عمليات بيع وشراء سلع مع تأدية وتلقي خدمات، وتشمل هذه المبادلات كافة أنواع السلع الاستهلاكية والوسطية والرأسمالية، بالإضافة لخدمات النقل، التأمين، السياحة، والملاحة الجوية... الخ، بالتالي يطلق على عمليات بيع السلع وتأدية الخدمات

[1] التبادل التجاري ، موسوعة ويكيبديا الحرة wiki/org.Wikipidia.Ar بتاريخ 29-10-2016 14:25

بالصادرات، وعمليات شراء السلع وتلقي الخدمات بالواردات، وسنتناول تطور كل منهما على حدا في الجزائر خلال الفترة (2005-2014).

الفرع الأول: تحليل تطور الواردات للفترة (2005-2014)

سنحاول من خلال هذا المبحث تحليل تطور الواردات، وذلك بتقديم الهيكل السلعي للواردات.

أولا: تطور التركيبة السلعية للواردات: إن الحديث عن الواردات يعني أن حجم الإنتاج المحلي لم يستطع تلبية حاجيات المستهلك. وقد يعود عدم القدرة هذا إلى قلة حجم الإنتاج، لسعره أو لنوعيته، أو لأن الوضع الاقتصادي الحالي المتميز بتسهيل الواردات جعل هذه الأخيرة محل تفضيل على المنتوج المحلي حتى ولو كان هذا الأخير في درجة من الجودة.

نستعين بالجدول رقم (01-01) لتوضيح التركيبة السلعية لواردات الجزائر لفترة (2005-2014) حيث يبين الجدول قيمة ونسبة الواردات لكل سنة.

جدول رقم (01-01): تطور التركيبة السلعية للواردات

الوحدة: مليون دولار أمريكي

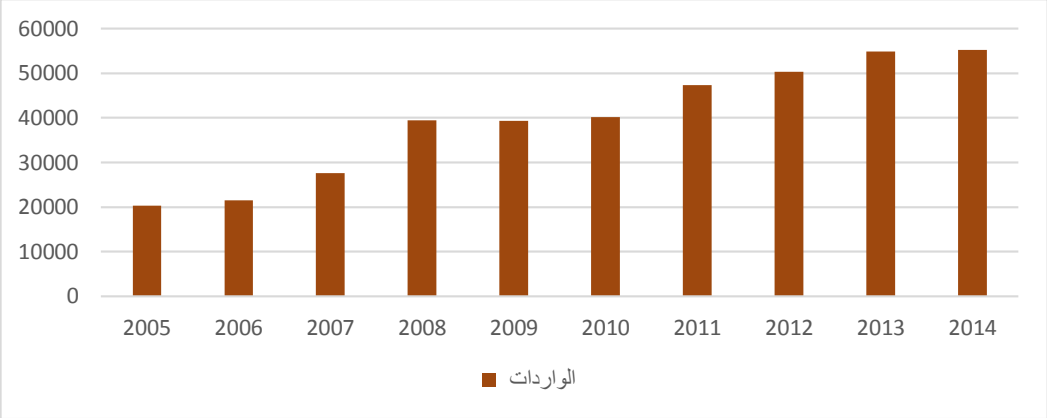
السنوات	البيان	الطاقة	المواد الغذائية	المواد الأولية	المواد النصف مصنعة	التجهيزات الفلاحية	التجهيزات الصناعية	السلع الاستهلاكية	المجموع
2005	القيمة	212	3587	751	4088	160	8452	3107	20357
	النسبة	1.04	17.62	3.69	20.08	0.78	41.52	15.26	100
2006	القيمة	244	3800	843	4934	96	8528	3011	21456
	النسبة	1.14	17.71	3.93	23	0.45	39.75	14.03	100
2007	القيمة	324	4954	1325	7105	146	10026	3752	27631
	النسبة	1.17	17.93	4.79	25.71	0.53	36.28	13.58	100
2008	القيمة	595	7796	1378	9154	86	15434	5036	39479
	النسبة	1.26	16.43	2.82	24.60	0.13	41.40	13.37	100
2009	القيمة	549	5863	1201	10165	234	15140	6145	39297
	النسبة	1.40	14.92	3.06	25.87	0.60	38.53	15.64	100
2010	القيمة	945	6027	1404	9944	330	15573	5987	40212
	النسبة	2.35	14.99	3.50	24.73	0.82	38.73	14.89	100
2011	القيمة	1164	9805	1776	10431	229	15951	7944	47300
	النسبة	2.46	20.73	37.5	20.05	0.48	33.72	16.79	100
2012	القيمة	4955	9023	1839	10629	329	13604	9997	50376
	النسبة	9.84	17.91	3.65	21.10	0.65	27	19.84	100
2013	القيمة	4356	9572	1766	10810	449	15745	12205	54903
	النسبة	7.93	17.43	3.21	19.68	0.08	28.67	22.23	100
2014	القيمة	5212	9611	1800	1123	521	16745	13201	55223
	النسبة	9.43	17.40	3.25	2.03	0.09	30.32	23.90	100

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على بنك الجزائرwww.bank of algeria.dz تاريخ الاطلاع 27-10-2016 08:44

يمكن ترجمة الجدول أعلاه الى الشكل(01-01) التالي:

شكل رقم (01-01): يمثل تطور الواردات للجزائر للفترة(2005-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

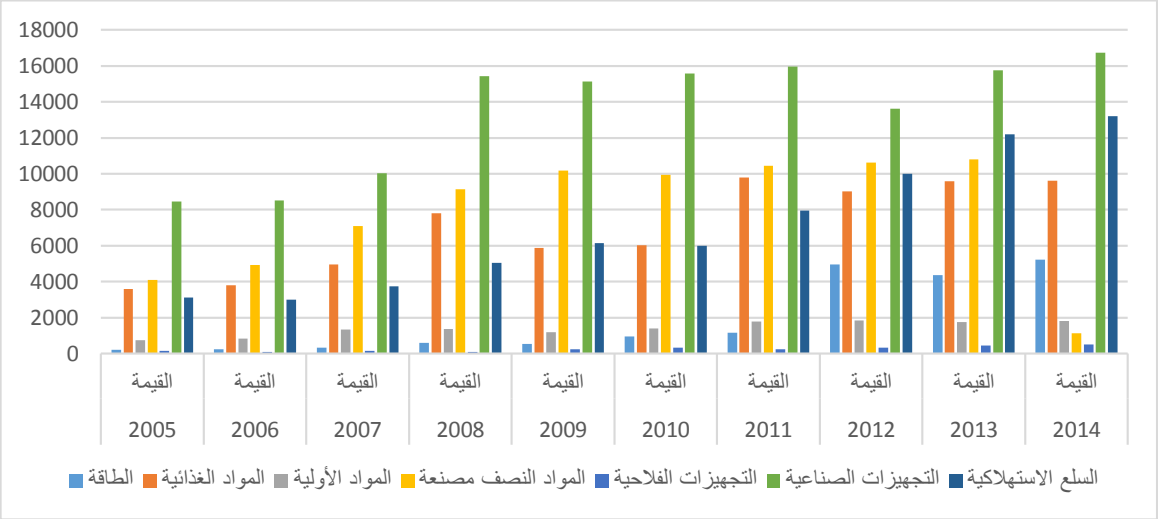


المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم(01-01).

نلاحظ من خلال الشكل رقم(01-01) وبالاعتماد على الجدول رقم(01-01) أن الواردات الجزائرية قد عرفت تزايد في قيمتها بشكل تصاعدي خلال الفترة (2005-2014)، حيث قدرت أقل قيمة لها بـ 20357مليون دولار أمريكي سنة 2005، وأخذت أعلى قيمة لها ب 55223 مليون دولار أمريكي سنة 2014. وهذه الزيادة في الواردات تدل على الارتباط الكبير بالأسواق الخارجية خاصة أن اتفاقية الجزائر مع الاتحاد الأوربي دخلت حيز التنفيذ ابتداء من سنة 2005. إلا أن هذا التزايد يتخلله انخفاض طفيف لقيمة الواردات الجزائرية سنة 2009، حيث قدرت قيمتها بـ 39297 مليون دولار أمريكي، مقارنة بسنة 2009 حيث كانت قيمتها 39479مليون دولار أمريكي، ثم رجعت قيمة الواردات بالتزايد في السنوات المقبلة. وهذا راجع الى الظروف الاقتصادية التي شهدتها هذه الفترة، حيث انخفض سعر البترول وهذا بسبب الأزمة المالية العالمية. حيث نلاحظ أن من بين المجموعات السلعية الأكثر تضررا هي المواد الغذائية والتجهيزات الصناعية، حيث انخفضت نسبة المواد الغذائية المستوردة من 16.43% إلى 14.92% سنة 2008، 2009 على التوالي. أما التجهيزات الصناعية انخفضت نسبتها من 41.40% إلى 38.53% سنة 2008، 2009 على التوالي.

الشكل رقم(01-02): يوضح تطور التركيبة السلعية للواردات خلال الفترة(2005-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد عل الجدول (01-01)

أما من ناحية الأهمية فيمكن ترتيب المواد المشكلة للواردات الجزائرية كالتالي:

- **التجهيزات الصناعية**: تحتل المرتبة الأولى بالنسبة للمجموعات السلعية الأخرى من حيث أهميتها. حيث تحظى سلع التجهيز الصناعية كل سنة بنسب معتبرة من إجمالي الواردات، لكونها ضرورية لمواصلة عملية الاستراتيجية التنموية التي اتخذتها الدولة للنهوض بالاقتصاد، خاصة لخدمة التصنيع من أجل التصدير لتشجيع صادراتها، والمتمثلة أساسا في الآلات ومعدات النقل...الخ، حيث أخذت قيمها بال$\frac{X}{ibp}$تزايد من أدنى قيمة لها خلال سنة 2005 بـ 8452 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 41.52% من إجمالي الواردات. أما أعلى قيمة لها كانت سنة 2014 المقدرة بـ 16545 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 30.32% من إجمالي الواردات.
- **المواد نصف المصنعة**: تحتل المنتجات نصف المصنعة والمتمثلة أساسا في قطع الغيار ومنتجات أخرى المرتبة الثانية في قائمة المواد المستوردة بعد سلع التجهيزات الصناعية، فهي من بين المنتجات اللازمة لمواصلة تشغيل عجلات الإنتاج في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني. وقد بلغت قيمتها بـ 10810

مليون دولار أمريكي سنة 2013 أي تمثل نسبة 19.68%، وهي أعلى قيمة لها خلال هذه الفترة. وقيمة 4088 مليون دولار أمريكي سنة 2005 أي بنسبة 20.08%.

- **المواد الغذائية** :تحتل المواد الغذائية الرتبة الثالثة بعد التجهيزات الصناعية والمواد نصف المصنعة في قائمة المواد المشكلة لمجموع الواردات من حيث الأهمية، وتتمثل أساسا في الحبوب، السكر والحليب بالإضافة إلى مواد غذائية أخرى، وقد أخذت أدنى قيمة لها سنة 2005 بـ 3587 مليون دولار أمريكي أي نسبة17.68%من إجمالي الواردات، وأخذت أعلى قيمة لها سنة 2014 بـ 9611مليون دولار أمريكي أي نسبة 17.40%من إجمالي الواردات.

أما بالنسبة لبقية المواد المستوردة كالسلع الاستهلاكية، المواد الأولية، الطاقة والتجهيزات الفلاحية فتحتل الرتب الأخيرة من حيث الأهمية، وهذا نظرا لتوفر البترول من جهة، والمواد الأولية والمنتجات التامة بالإضافة إلى الطاقة والزيوت ...الخ.

الفرع الثاني: تحيل تطور التركيبة السلعية للصادرات (2005-2014)

سنحاول تحليل تطور الصادرات، وذلك بتقديم الهيكل السلعي للصادرات خلال الفترة الممتدة من (2005-2014):

أولا: التركيبة السلعية للصادرات: من المعروف أن الاقتصاد الجزائري مبني على قطاع المحروقات، وأن معظم مشاريع التنمية التي تشهدها الجزائر حاليا هي تمويل عائدات الجزائر من الصادرات .ومن ثم فالاقتصاد الجزائري هو اقتصاد ريعي، وبالتالي لا يمكنه المساهمة في تحقيق نمو دائم .هذا لأن البترول من المواد النابضة، وطاقة ملوثة تسعى الدول المتقدمة من تخفيض الاعتماد عليها في تشغيل اقتصادها، وذلك بتطوير بدائل لطاقة نظيفة ومستدامة وبأقل التكاليف .وبالتالي الاعتماد على عائدات البترول يبقي الاقتصاد الجزائري مرهون بتقلبات أسعار هذا المورد.

وبرغم الجهود المبذولة من طرف الجزائر في سبيل تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك عن طريق تحفيز ودعم قطاعات خارج قطاع المحروقات كقطاع الفلاحة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. من خلال إحصائيات عن التجارة الخارجية، يمكن الحكم على مدى فعالية السياسة الاقتصادية الجزائرية في تنمية الصادرات خارج المحروقات.

ومنه نستعين بالجدول رقم (01-02) لتوضيح التركيبة السلعية لصادرات الجزائر لفترة (2005-2014):

الجدول رقم(01-02): يوضح التركيبة السلعية للصادرات خلال الفترة(2005-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

البيان / السنوات		صادرات الطاقة والمحروقات	صادرات خارج المحروقات	صادرات المواد الغذائية	صادرات المواد الأولية	صادرات المواد النصف مصنعة	صادرات التجهيزات الصناعية	صادرات السلع الاستهلاكية	المجموع
2005	القيمة	45588	910	67	134	656	36	14	46498
	النسبة	98.05	1.95	0.14	0.29	1.41	0.08	0.03	100
2006	القيمة	53608	1183	73	795	828	44	43	54791
	النسبة	97.84	2.16	0.13	0.36	1.51	0.08	0.08	100
2007	القيمة	59605	1311	92	153	988	44	34	60916
	النسبة	97.85	2.15	0.15	0.25	1.62	0.07	0.06	100
2008	القيمة	77192	1954	121	340	1390	69	34	79146
	النسبة	97.53	2.47	0.15	0.43	1.76	0.09	0.04	100
2009	القيمة	44411	1066	113	170	692	25	49	45477
	النسبة	97.66	2.34	0.25	0.37	1.52	0.05	0.11	100
2010	القيمة	56143	1619	305	165	1089	27	33	57762
	النسبة	97.20	2.80	0.53	0.29	1.89	0.05	0.06	100
2011	القيمة	71662	2140	357	162	1495	36	16	73802
	النسبة	97.10	2.90	0.48	0.22	2.03	0.05	0.02	100
2012	القيمة	70571	2048	314	167	1519	30	18	72619
	النسبة	97.18	2.82	0.43	0.23	2.09	0.04	0.02	100
2013	القيمة	62960	2165	402	109	1458	28	17	65125
	النسبة	93.77	3.22	0.05	0.01	2.17	0.04	0.02	100
2014	القيمة	60146	2582	323	110	2350	15	10	62728
	النسبة	91.77	3.9	0.04	0.01	3.58	0.02	0.01	100

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على معطيات بنك الجزائر www.bank of algerie.dz

-الديوان الوطني للإحصاء www.ons-dz بتاريخ 28-10-2016 12:44

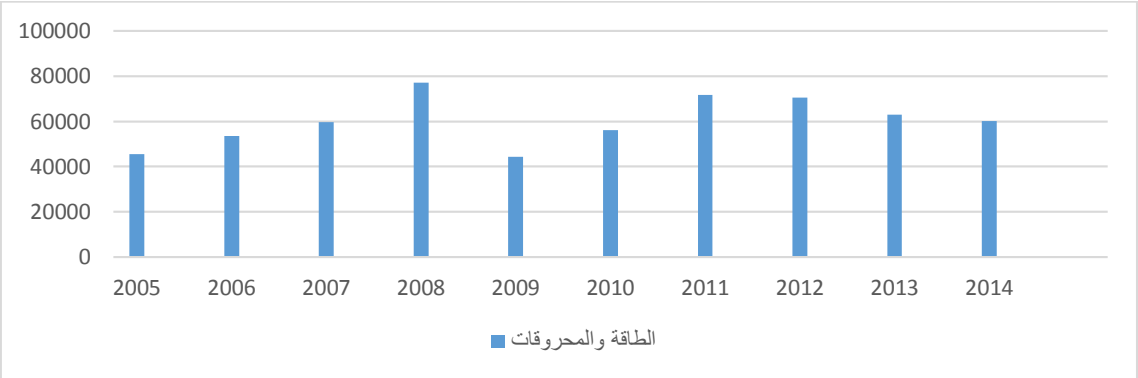
انطلاقا من معطيات الجدول رقم (01-02) نقوم بتحليل كل من صادرات قطاع المحروقات وصادرات خارج قطاع المحروقات، كل واحدة على حدا وهي كالآتي:

1-صادرات قطاع المحروقات :شهدت قيمة صادرات قطاع المحروقات انتعاشا مستمرا حيث قدرت أعلى قيمة لها بـ 77192مليون دولار أمريكي سنة 2008 أي بنسبة97.53 %من إجمالي الصادرات لهذا العام

إلا أنه تتخللها بعض الانخفاضات الطفيفة حيث كانت أدنى قيمة لها تقدر بـ44411 مليون دولار أمريكي عام 2009 وهذا بسبب انخفاض سعر البترول وهذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية، وكذلك ما سببته من كساد اقتصادي عالمي، إلا أنها كانت تغطي نسبة 97.66%من إجمالي الصادرات لهذا العام. ونوضح هذا التطور في الشكل التالي:

الشكل رقم(01-03) يوضح تطور الصادرات المحروقات خلا الفترة (2005-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (01-02).

أ-2-الصادرات خارج قطاع المحروقات: نقوم بتحليل كل سلعة من الصادرات على حدا بالكيفية التالية:

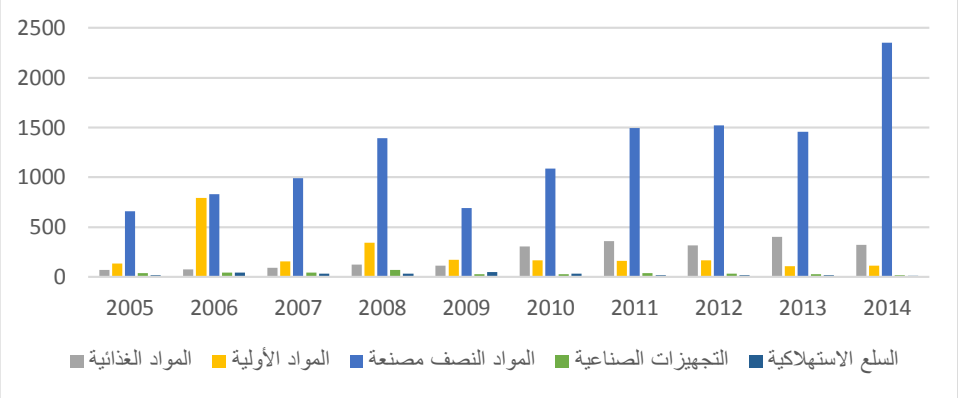
- **المواد نصف المصنع**: تحتل المواد نصف المصنعة المرتبة الأولى في قطاع الصادرات خارج المحروقات من خلال الملاحظة في الجدول رقم (01-02) ، وقد شهدت انتعاشا مستمر في قيمتها حيث انتقلت من 656مليون دولار أمريكي عام 2005 إلى قيمة تقدر ب 1390 مليون دولار أمريكي عام 2008، ثم تراجعت قيمتها إلى أن تصل إلى 692 مليون دولار أمريكي عام 2009 ، ثم سجلت انتعاشا مرة أخرى ابتداء من عام 2010 حيث انتقلت من 1089 مليون دولار أمريكي إلى 2352 مليون دولار أمريكي سنة 2014.
- **المواد الأولية**: تحتل المرتبة الثانية في قطاع التصدير غير النفطي كما هو ملاحظ في الجدول (01-02) حيث نلاحظ أن قيم الصادرات من المواد الأولية هي منخفضة عامة، فالملاحظ أن قيمة الصادرات للمواد الأولية كانت تقدر ب 134 مليون دولار أمريكي وهي أدنى قيمة لها، ثم شهدت انتعاشا في قيمتها حيث قدرت ب 195 مليون دولار أمريكي عام 2006 ثم تراجعت إلى قيمة

153مليون دولار أمريكي عام 2007 ثم كان انتعاش في قيمتها فوصلت عام 2008 إلى قيمة تقدر ب 340 مليون دولار أمريكي وهي أعلى قيمة سجلت في هذه الفترة، ثم تراجعت تراجعا مستمرا ابتداء من سنة 2009 ، حتى أخذت قيمة 110 سنه 2014.

- **التجهيزات الصناعية:** وتحتل المرتبة الرابعة في قطاع الصادرات خارج المحروقات حيث سجلت قيم مختلفة من عام لآخر، حيث سجلت أدنى قيمة لها عام 2009 حيث قدرت ب 25 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 0.05%من إجمالي الصادرات لهذا العام، وسجلت أعلى قيمة لها تقدر ب 69 مليون دولار أمريكي لعام 2008 أي بنسبة0.09 % من إجمالي الصادرات لهذا العام، ثم بدأت بعدها بالانخفاض حتى وصلت الى 15 مليون دولار أمريكي سنة 2014.
- **السلع الاستهلاكية** :تأتي المواد الاستهلاكية في المرتبة الرابعة في قطاع الصادرات خارج المحروقات حيث أخذت أدنى قيمة لها سنة 2005 تقدر بـ14 مليون دولار أمريكي، حيث شهدت ارتفاعا إلى 49 مليون دولار أمريكي سنة 2009 مقارنة بقيمة تقدر بـ34مليون دولار أمريكي سنة 2008، ثم تراجعت في قيمتها ابتداء من عام 2010، حتى بلغت 10 مليون دولار أمريكي سنة 2014.
- **التجهيزات الفلاحية** :تحتل المرتبة الأخيرة في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، أي لم تعتمد الجزائر على تصدير التجهيزات الفلاحية فكانت شبه معدومة. لذلك لم يتم إدراجها في الجدول ومن خلال الجدول رقم (01-02) يمكن وضع الشكل التالي لتوضيح ما سبق ذكره.

الشكل رقم(01-04): يوضح تطور التركيبة السلعية خارج المحروقات للفترة (2005-2014)

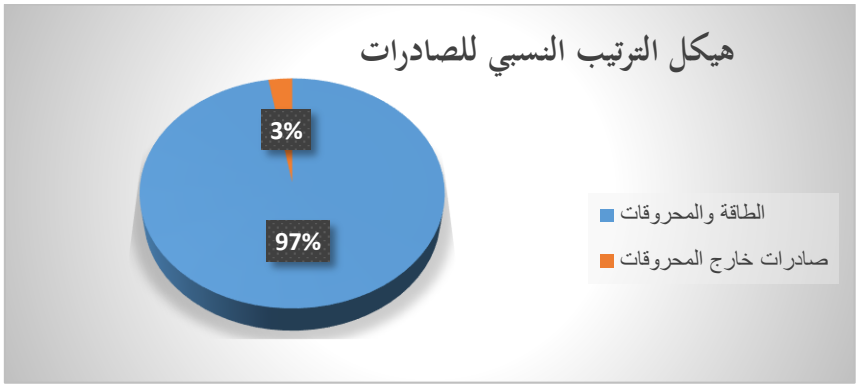
الوحدة: مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (01-02)

مما سبق نستنتج أن صادرات قطاع المحروقات تأخذ نسبة كبيرة جدا من إجمالي الصادرات مقارنة بالصادرات خارج قطاع المحروقات كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (01-05): يوضح تركيبة الصادرات الكلية للفترة (2005-2014)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (01-02)

من خلال الشكل رقم (01-02) يتبين لنا مدى سيطرة قطاع المحروقات على إجمالي الصادرات حيث بلغت نسبة 97% مقارنة مع باقي المنتوجات المصدرة التي بلغت في مجملها 3% وهذا ما يبن لنا مدى ضعف القطاع

لإنتاجي والاعتماد الشبه الكلي على المحروقات وهذا راجع إلى سوء تسيير وضعف السياسات التجارية .....أخ.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي الصادرات والواردات الجزائرية للفترة (2005-2014)

من خلال هذا المطلب سنقوم بدراسة النمط الجغرافي للتجارة الخارجية الجزائرية خلال مرحلة الدراسة، والذي من خلاله يتم التعرف على أهم المناطق التي تشكل سوقا لامتصاص الصادرات الجزائرية أو التي تشكل الجزائر سوقا لها، بغرض إبراز اتجاه المبادلات التجارية الجزائرية نحو مختلف دول العالم أو التكتلات الاقتصادية الدولية، قسمت هذه الأخيرة إلى مجموعات يتم من خلالها دراسة الوزن النسبي لكل طرف في استيعاب الصادرات وفي الحصول على الواردات.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي للواردات: إن التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية، يبين لنا أهم الأسواق للتجارة الخارجية التي تتعامل معها الجزائر.

والجدول رقم (01-03) التالي يبين بعض البلدان التي لها مبادلات تجارية مع الجزائر. ويكون الجدول كالآتي:

جدول رقم (01-03): التوزيع الجغرافي للواردات حسب المناطق الاقتصادية

الوحدة: مليون دولار أمريكي

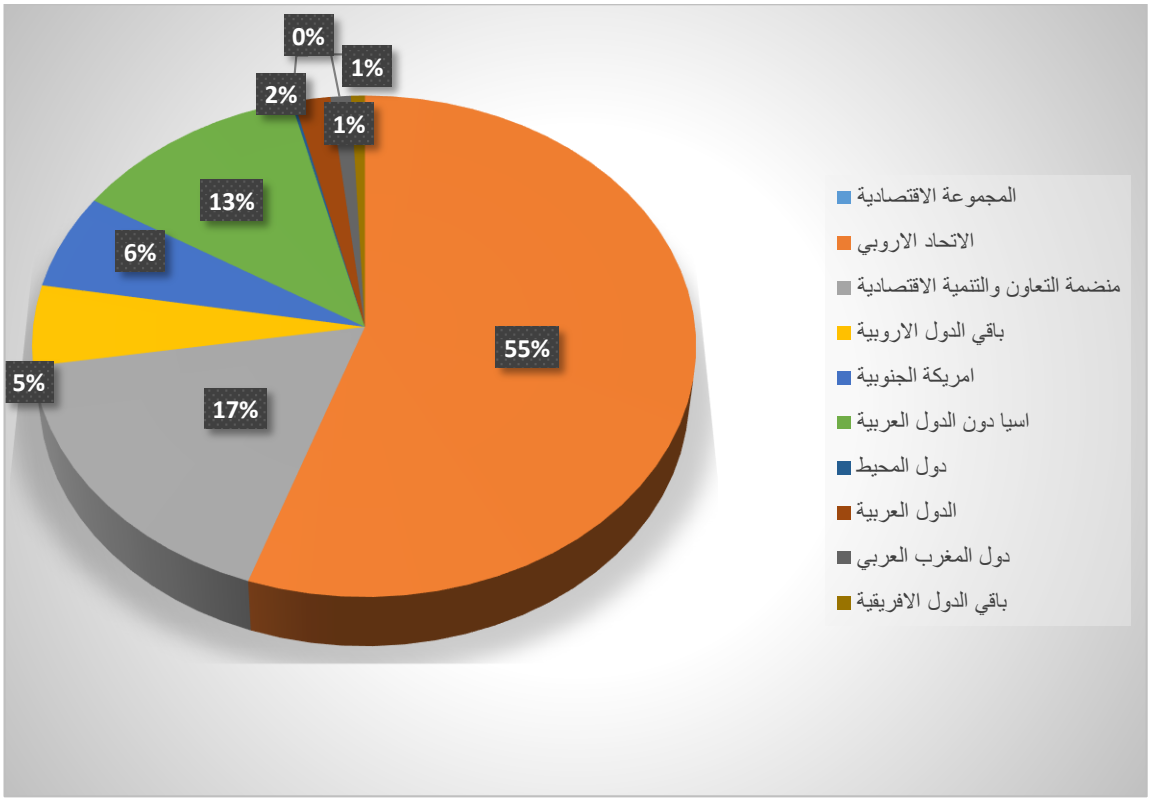
السنة / الدول	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الاتحاد الاوروبي	11255	11729	14427	20985	20772	20704	24616	26333	28748	29684
منضمة التعاون والتنمية الاقتصادية	3506	3738	5363	7245	6435	6519	6219	6160	6350	8436
باقي الدول الأوروبية	1058	777	715	659	728	388	579	1652	1250	886
امريكا الجنوبية	1249	1281	1672	2179	1866	2380	3931	3590	3620	3815
اسيا دون الدول العربية	2506	3055	4318	616	7574	8280	8873	9538	10350	12619
دول المحيط	31	–	–	–	2	–	–	–		
الدول العربية	387	493	621	705	1089	1262	1760	1555	1924	1962
دول المغرب العربي	217	235	284	395	478	544	691	807	758	738
باقي الدول الافريقية	148	148	231	395	350	396	578	741	439	440
المجموع	20357	21456	27631	39479	39294	40473	47247	50376	52681	58580

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على معطيات موقع الجمارك: www.douane.gov **بتاريخ 29-10-2016 19:30**

نلاحظ من خلال الجدول رقم (01-03) أن الاتحاد الأوربي الشريك الأول بالنسبة للجزائر من بين أهم الدول في جانب الواردات على اعتبار المجال تحتل ريادة الدول العالمية في هذا المجال بمبلغ 11255 مليون دولار أمريكي هذا سنة 2005 ليتطور بعد ذلك هذا المبلغ إلى 26333 في سنة 2012، على غرار منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية التي جاءت في المرتبة الثانية لتبين أيضا أنها شريك آخر للجزائر في هذا المجال، وجاءت كل من الدول الأوربية الأخرى أمريكا الجنوبية، دول آسيا دون الدول العربية في المراتب الوسطى محتلة

بذلك وسط الترتيب، وجاءت كل من الدول العربية وباقي دول العالم في ذيل الترتيب لتبين الدول التي لا تتعامل معها الجزائر في مجال الواردات، حيث أن الإحصائيات في الجدول كانت تشير إلى تطور العلاقات وتحسنها من سنة إلى أخرى. من خلال الجدول رقم (01-03) يمكن توضيح ما سبق من خلال الشكل رقم (01-06)التالي:

الشكل رقم (01-06): التوزيع الجغرافي لواردات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2005-2014)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد عل الجدول (01-03)

وفي الأخير نستنتج أن دول الاتحاد تأخذ أعلى نسبة سيطرة على واردات الجزائر (55%)، تليها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوروبية) ب (17%)، ثم تليها باقي الدول بنسب ضئيلة.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات

تتنوع الصادرات الجزائرية على شريحة واسعة من المتعاملين، والجدول التالي يوضح المجموعات الدولية التي تمثل أسواق للجزائر في الخارج.

وسنحاول القيام بتحليل التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق والدول الأكثر أهمية الذين تتعامل معهم الجزائر في مجال الصادرات.

جدول رقم (01-04) : التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنة / المجموعات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الاتحاد الاروبي	25593	28750	26833	41246	23186	28009	37307	3997	30716	40378
منضمة التعاون	14963	20546	25387	28614	15326	20278	24059	20029	9622	10344
باقي الدول الاروبية	15	7	7	10	7	10	102	36	30	98
أمريكا الجنوبية	3124	2398	2596	2875	1841	2620	4270	4228	2183	1183
اسيا دون الدول العربية	1218	1792	4004	3765	3320	4082	5168	4683	3329	5060
دول المحيط	-	-	55	-	-	-	41	-		
الدول العربية	621	591	479	797	564	694	810	958	590	648
المغرب العربي	418	515	760	1626	857	1281	1586	2073	2012	3065
باقي الدول الافريقية	49	14	42	365	93	79	146	62	52	110
المجموع	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	48534	62886

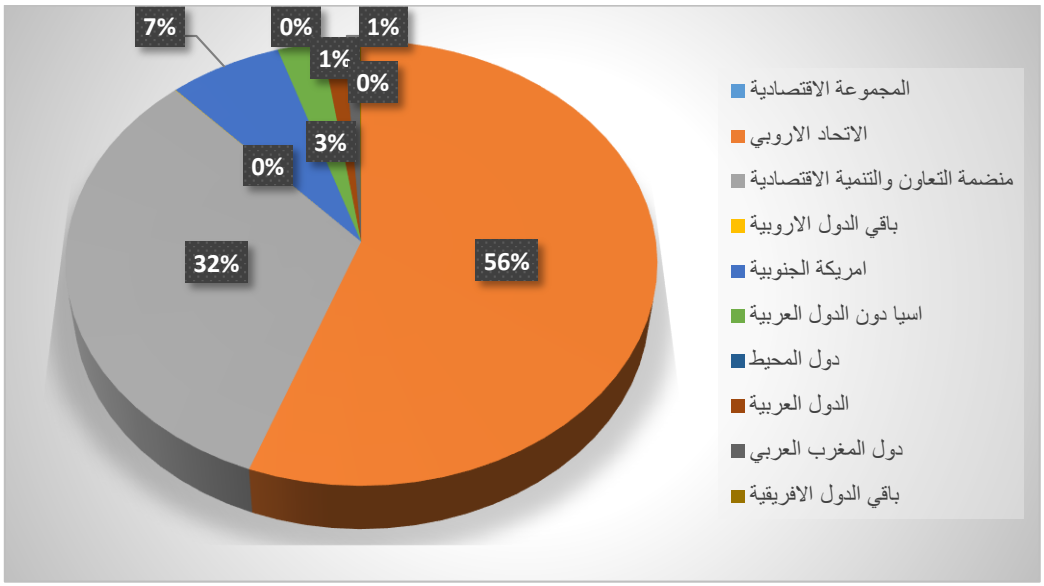
المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على موقع الجمارك: www.douane.gov،

من الجدول أعلاه يتضح أن الصادرات وزعت حسب المناطق الجغرافية حيث يتبين أنها تتوزع على مجموعات الآتية:

كما كان متوقعا تحتل دول الاتحاد الأوروبي صدارة الترتيب العالمي من ناحية الصادرات بالنسبة للجزائر، بدليل أنها سجلت مبلغ 25593 مليون دولار أمريكي سنة 2005 ليتطور المبلغ ليصل إلى 41246 مليون دولار أمريكي في سنة 2008، ثم سجل انخفاض طفيف ليصل إلى 39797 مليون دولار أمريكي سنة 2012 ليتبين أن دول الاتحاد الأوروبي هي الشريك المثالي للجزائر من ناحية العلاقات الاقتصادية ،تأتي بعدها منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية لتحتل بذلك المرتبة الثانية من ناحية عمليات التصدير حيث ارتفع المبلغ من سنة إلى أخرى، وجاءت الدول الأوربية ودول أمريكا الجنوبية ودول آسيا دون الدول العربية في المراتب الوسطى،

وجاءت الدول العربية والدول الإفريقية في ذيل الترتيب ليتبين أنها المتعامل الأخير بالنسبة للجزائر. حيث يمكن إظهار التوزيع الجغرافي في الشكل التالي:

الشكل رقم (01-07): التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر حسب المجموعات الاقتصادية للفترة (2005-2014)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول (01-04)

نستنتج أنه إضافة إلى الموقع الهام للجزائر من خلال توسطها للساحل الجنوبي للبحر المتوسط ما يجعلها قريبة لأوروبا وهو ما يسهل التبادل التجاري مع دول القارة الأوربية، إضافة لعامل تاريخي يتعلق بالاستعمار الفرنسي والذي لا يزال أثره يطفو على سطح المبادلات التجارية الخارجية للجزائر.

المطلب الرابع: ترتيب أفضل عشر موردين وعملاء بالنسبة للجزائر:

سنحاول معرفة الشركاء التجاريين الأساسيين للجزائر خلال الفترة الممتدة من (2005-2014)

الفرع الأول: ترتيب أفضل عشر موردين بالنسبة للجزائر في سنة 2014

يظهر لنا الجدول الموالي، أهم الدول المتعاملة مع الجزائر في مجال الاستيراد خلال سنة 2014 إذ يمكن من خلال هذا الجدول معرفة مدى ارتباط الجزائر بالأسواق الخارجية ومعرفة مدى الاعتماد على دولة واحدة أو تكتل اقتصادي واحد في جلب المنتجات التي بحاجة إليها.

جدول رقم (01-05) أفضل عشر موردين للجزائر لسنة2014.

الوحدة: مليون دولار أمريكي

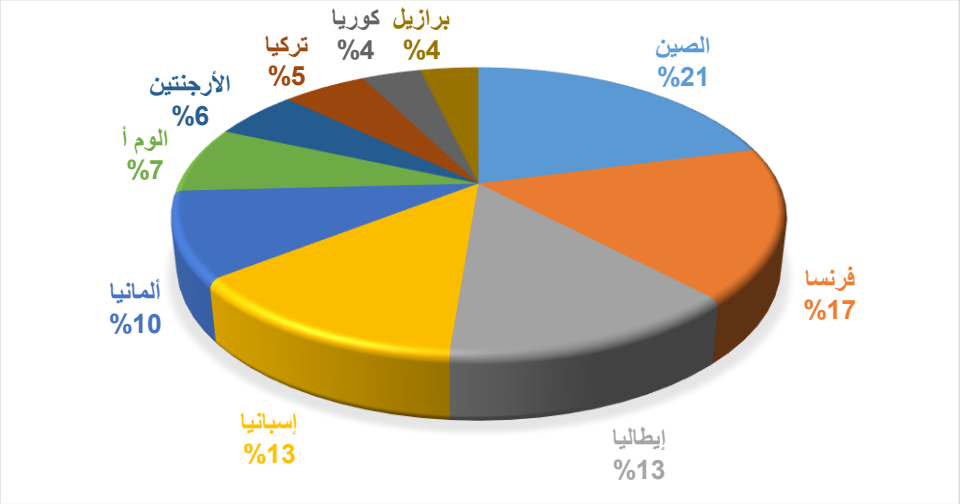
الرتبة	البلد	القيمة
1	الصين	6059
2	فرنسا	4954
3	إيطاليا	3869
4	إسبانيا	3829
5	ألمانيا	2830
6	الوم أ	2167
7	الأرجنتين	1587
8	تركيا	1567
9	كوريا	1095
10	برازيل	1078

المصدر: Centre National de l'Informatique et des Statistiques STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE PAGE 18 تاريخ الاطلاع 05-12-2016 12:44

من خلال الجدول رقم (01-05)، نلاحظ أن الصين تحتل صدارة المتعاملين مع الجزائر في إطار الاستيراد لسنة 2014 حيث تستورد الجزائر منها ما قيمة 6059 مليون دينار أمريكي، وتليها في المراتب الموالية كل من (فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، ألمانيا و الو م أ) التي تصدر للجزائر ما قيمته على التوالي:(4954 ،3869 ،3829 ،2830 ،2167) مليون دولار أمريكي، أما المراتب الأربعة لهذا العام نجد على الترتيب كل من (الأرجنتين، تركيا، كوريا البرازيل) التي تستورد منها الجزائر ما قيمته على التوالي:(1587، 1567، 1095،1078) مليون دولار أمريكي .

ويمكن توضيح ما سبق في الشكل رقم (01-08) التالي:

الشكل رقم (01-08): أفضل عشر موردين لسنة 2014



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (01-05)

الفرع الثاني: ترتيب أفضل عشر عملاء بالنسبة للجزائر لسنة 2014

يظهر لنا الجدول الموالي، أهم الدول المتعاملة مع الجزائر في مجال التصدير خلال سنة 2014، إذ يمكن من خلال هذا الجدول معرفة أهم الدول التي تستورد من الجزائر، والهدف من ذلك هو معرفة مدى الاعتماد على دولة واحدة أو تكتل اقتصادي واحد في تصريف صادرات الجزائر، ويكون الجدول كالآتي:

الجدول رقم (01-06): أفضل عشر عملاء للجزائر خلال سنة 2014

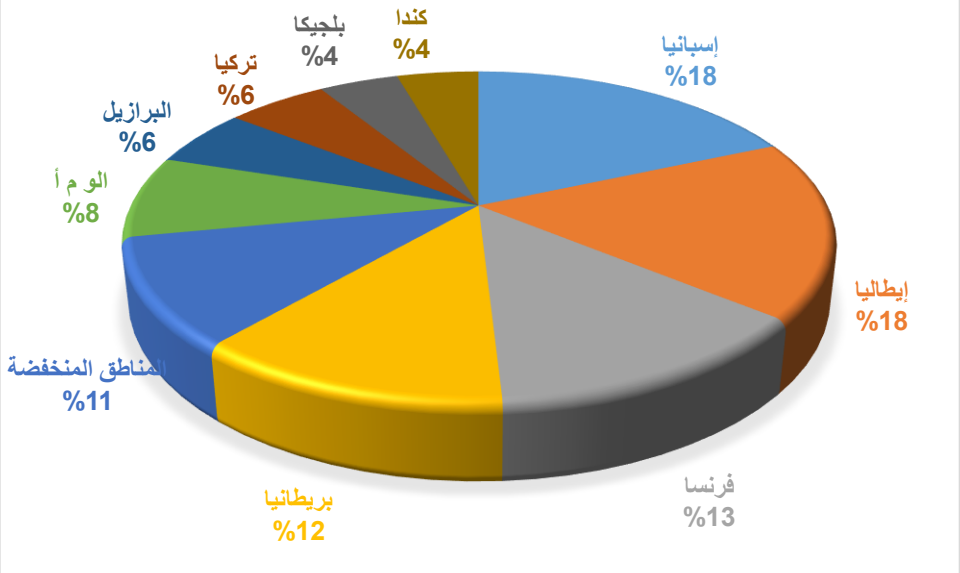
الوحدة: مليون دولار أمريكي

الرتبة	البلد	القيمة
1	إسبانيا	7083
2	إيطاليا	6729
3	فرنسا	5061
4	بريطانيا	4734
5	المناطق المنخفضة	4048
6	الو م أ	3077
7	البرازيل	2167
8	تركيا	2135
9	بلجيكا	1684
10	كندا	1725

المصدر: Centre National de l'Informatique et des Statistiques STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE PAGE 18. تاريخ الاطلاع 05-12- 2016 12:44

من خلال الجدول رقم (01-06)،نلاحظ أن إسبانيا تحتل صدارة المتعاملين مع الجزائر في إطار التصدير لسنة 2014، حيث تستورد الجزائر ما قيمة 7083 مليون دولار أمريكي، و تليها في المراتب الموالية كل من (إيطاليا، فرنسا، بريطانيا، المناطق المنخفضة، الو م أ) التي تستورد من الجزائر ما قيمته على التوالي : (6729، 5061، 4734، 4048، 3077)مليون دولار أمريكي، أما المراتب الأربعة الأخيرة لهذا العام نجد على الترتيب كل من (البرازيل، تركيا، بلجيكا، كندا) التي تصدر لها الجزائر ما قيمته على التوالي: (2167، 2135، 1684، 1725) مليون دولار أمريكي. ويمكن توضيح ما سبق في الشكل رقم (01-09) التالي:

الشكل رقم:(01-09) أفضل عشر عملاء للجزائر سنة 2014



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد عل الجدول (01-06).

المبحث الثالث: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2014)

يعتبر قطاع التجارة الخارجية الجزائري من أهم القطاعات الاقتصادية وذلك استنادا إلى عدة مؤشرات أهمها أن الجزائر دولة بترولية، حيث يعتمد الدخل القومي على حصيلة الصادرات البترولية بشكل أساسي بالإضافة إلى ما يكملها من صادرات سلعية وأخرى خدماتية.

ففي وقت نجد أن نسبة التجارة الخارجية العربية للسلع تفوق نسبة 50% من قيمة الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية وهذا كمعدل عام في الدول العربية، بينما تتعدى هذه النسبة حاجز50% في غالبية الدول العربية النفطية وهو ما ينطبق على الجزائر.

إزاء ما سبق ذكره فإن النسبة المذكورة تشير إلى أهمية التجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي لأي دولة عربية عموما وفي الجزائر على وجه الخصوص كما تشير إلى الارتباط الكبير لقطاع التجارة الخارجية في أي دولة بالتطورات التي قد تحصل في الأسواق الدولية.

المطلب الأول: وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة(2005-2014):

لقد مرت الجزائر بعدة تغيرات وتحولات اقتصادية خلال الفترة 2005-2014، من بينها سير تنفيذ عقد شراكة الجزائر مع الاتحاد الأوربي، الأزمة المالية العالمية التي بدأت سنة 2007 وبرزت في 2008، وظهرت آثارها على الاقتصاد الجزائري في 2009. ومنه سنقوم بتحليل تطور وضعية الميزان التجاري خلال هذه الفترة. والجدول التالي يبين رصيد الميزان التجاري وهو كما يلي:

الجدول رقم(01-07): يوضح تطور الميزان التجاري الجزائري خلا الفترة(2005-2014)

الوحدة: مليون دولار امريكي

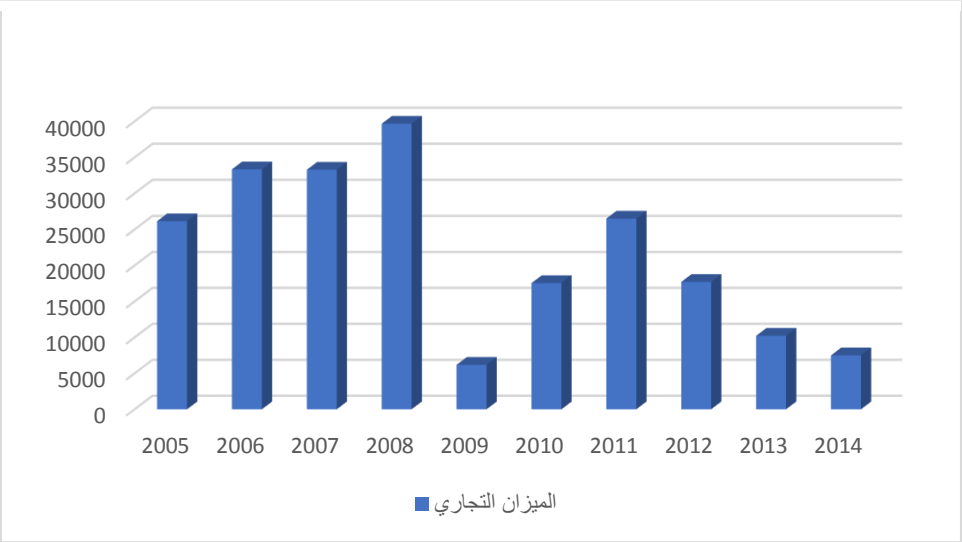
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات	46498	54791	60916	79146	45477	57762	73802	72619	65125	62728
الواردات	20357	21456	27631	39479	39297	40212	47300	50376	54903	55223
الميزان التجاري	26141	33335	33285	39667	6180	17550	26502	17716	10222	7505

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على www.bank-of-algeria.dz بتاريخ 30-12-2016 الساعة 18:15

ويمكن ترجمة الجدول التالي الى الشكل التالي:

الشكل رقم(01-10): يوضح تطور الميزان التجاري خلا الفترة(2005-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

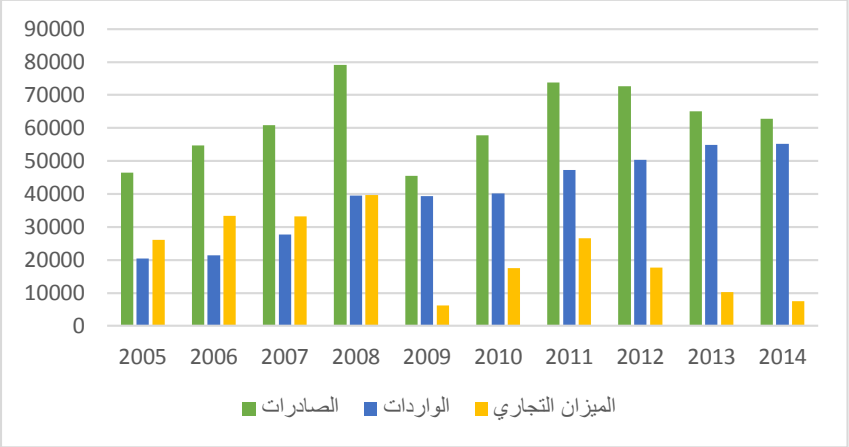


المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (01-07)

من خلال الجدول رقم (01-07) و الشكل رقم (01-10) السابقين، يتبين لنا أن الميزان التجاري سجل طيلة الفترة (2005-2014) فائضا بقيم متذبذبة حيث يأخذ أكبر قيمة له خلال الفترة المدروسة عام 2008 بقيمة 39667 مليون دولار وأدنى قيمة له عام 2009 بقيمة 6180 مليون دولار وما يفسر هذا الانخفاض من خلال الشكل رقم (01-10) حيث أخذت الصادرات أدنى قيمة لها في هذا العام مما أدى إلى انخفاض رصيد الميزان التجاري وهذا راجع إلى الظروف الاقتصادية في هذا العام الأزمة المالية العالمية وتراجع حجم المبادلات التجارية على مستوى السوق الدولية بالإضافة انخفاض الطلب على البترول وانخفاض أسعارها. ثم ارتفع من جديد سنة 2010 بقيمة 17550 مليون دولار يعود هذا إلى سبب تخوف الدولة من الأزمة وأخذ الحذر في ذلك حيث نلاحظ أن القيمة التي ارتفعت بها الواردات ليست نفس المعدل الذي ارتفعت بها الصادرات مقارنة بالسنوات السابقة. وسنوضح كل ما سبق ذكره من خلال الشكل رقم (01-11) الموالي:

الشكل رقم (01-11) يمثل التمثيل البياني لتطور الميزان التجاري الجزائري(2005-2014)

الوحدة: مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد عل بيانات الجدول رقم (01-07)

الشكل رقم (01-11) يمثل قراءة للجدول رقم (01-07) حيث يتبين من خلاله الارتفاع والانخفاض في الميزان التجاري الجزائري بشكل أوضح من خلال الأعمدة البيانية المبينة باللون البرتقالي.

المطلب الثاني: نسبة التجارة الخارجية الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2005-2014)

يعرف في علم الاقتصاد أن الاقتصاد الذي يدخل في التجارة الدولية يسمى بالاقتصاد المفتوح، ويعتبر المعيار الأنسب لقياس درجة انفتاح اقتصاد ما هو نسبة صادرات وواردات ذلك الاقتصاد إلى نسبة الناتج المحلي الإجمالي الخاص بنفس الاقتصاد.

حيث تبرز نسبة صادرات دولة ما إلى الناتج المحلي الإجمالي مساهمة هذه الصادرات في النشاط الاقتصادي لتلك الدولة، أي أن هذا المؤشر يقيس درجة التبعية.

بينما تبرز نسبة الواردات في دولة ما إلى الناتج المحلي الإجمالي الميل المتوسط للاستيراد، وهي تعبر عن مساهمة تلك الواردات في تلبية الطلب الكلي كما تعبر عن نسبة الطلب المحلي على السلع الأجنبية؛ وسنتطرق من خلال الجدول رقم(01-07) إلى مساهمة قطاع التجارة الخارجية الجزائرية في الناتج المحلي الإجمالي الجزائري وذلك في ضوء تحليل نسبة مساهمة كل من الصادرات والواردات في الناتج المحلي الإجمالي خلال فترة الدراسة.

الجدول رقم(01-08): نسبة التجارة الخارجية الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2005-2014)

الوحدة: مليار دولار امريكي

السنوات / البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الناتج المحلي الإجمالي	95.2	107.1	117.8	139.1	125.5	151.04	183.7	204.1	209.6	216.7
الصادرات الجزائرية	46.5	54.7	60.9	79.1	45.4	57.7	73.8	72.6	65.1	62.7
نسبة الصادرات الى الناتج المحلي	0.48	0.51	0.51	0.56	0.36	0.38	0.40	0.35	0.31	0.28
الواردات الجزائرية	20.3	21.4	27.6	39.4	39.2	40.2	47.3	50.3	54.9	55.2
نسبة الواردات الى الناتج المحلي	0.21	0.19	0.23	0.28	0.31	0.26	0.25	0.24	0.26	0.25
التجارة الجزائرية	66.8	76.1	88.5	118.5	84.6	97.9	121.1	122.9	120	117.9

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على بنك الجزائرwww.bank of algerie-dz

الديوان الوطني للإحصائيات www.ons.dz

من خلال بيانات الجدول رقم (01-08) يتضح بأن الصادرات الجزائرية تساهم بشكل فعال في النشاط الاقتصادي الجزائري خلال الفترة (2005-2014) حيث ساهمت الصادرات في الناتج المحلي سنة2005بـ 48% وارتفعت هذه النسبة على طول الفترة (2005-2008) أين سجلت سنة 2008نسبة 56% لتتراجع سنة 2009 إلى 36% ويرجع انخفاض هذه النسبة إلى ركود التجارة الخارجية على المستوى العالمي بسبب الأزمة المالية العالمية.

أما نسبة مساهمة الصادرات الجزائرية في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر على طول الفترة المغطاة من الدراسة فقد بلغت في المتوسط نسبة 41 % ما يعني أن حوالي أكثر من ثلث الناتج المحلي الإجمالي مصدره الإنفاق الأجنبي على السلع والمنتجات المحلية، ويرجع ارتفاع هذه النسبة بالأساس إلى التركز السلعي للصادرات الجزائرية الذي تسيطر عليه صادرات المحروقات.

أما فيما يتعلق بنسبة الواردات الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي فيلاحظ من خلال بيانات الجدول رقم (01-08) دائما أن نسبة الواردات الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي لفترة الدراسة كانت متقاربة طول سنوات هذه الفترة وقد بلغت متوسط نسبة قدر بـ 24% أي أن مساهمة الواردات الجزائرية في الاستجابة لأغراض الاستهلاك العام والخاص على حد سواء ولأغراض الاستثمار والتصدير كان حوالي ربع الناتج المحلي، غير أنه يلاحظ أن هذه النسبة سجلت أعلى قيمة لها سنة بنسبة 31 % وشكلت بذلك هذه النسبة أكثر من ربع الناتج المحلي الإجمالي للسنة المذكورة لتعاود الانخفاض في السنة الموالية لها مباشرة.

خلاصة:

توصلنا من خلال هذا الفصل إلى جملة من النتائج والاستنتاجات التي نراها كخلاصة شاملة لما جاء ضمن هذا الفصل والتي ندرجها ضمن مجموعة النقاط التالية:

1. يعتبر قطاع التجارة الخارجية الجزائري من أهم القطاعات الاقتصادية وذلك استنادا إلى عدة مؤشرات أهمها أن الجزائر دولة بترولية، لذلك فالتجارة الخارجية الجزائرية تشهد جملة من الإصلاحات والتعديلات الهيكلية المنتهجة والتي تقوم بالأساس على فكرتي ترقية الصادرات ومن ثم البحث عن سبل الاندماج في السوق الدولية؛
2. وبالرغم من الأهمية النسبية المتواضعة للتجارة الخارجية الجزائرية في إجمالي التجارة العالمية، إلا أن هذه النسبة لا تعكس الدور الحيوي والفعال الذي يلعبه قطاع التجارة الخارجية في القطاع الاقتصادي الجزائري؛
3. بالنسبة للصادرات الجزائرية نجد أن الصادرات البترولية تحظى بحصة الأسد من إجمالي الصادرات على اعتبار أن الجزائر دولة نفطية، وهذا ما يفسر بالدرجة الأولى مدى ارتباط الاقتصاد الجزائري بالسوق العالمية للبترول وأنه رهن الظروف التي قد تطرأ على هذه السوق، أما عن باقي الصادرات (صادرات غير نفطية) فهي لم تبلغ حتى نسبة 04% من إجمالي الصادرات موزعة بين عدة مجموعات سلعية محددة؛
4. بالنسبة للواردات الجزائرية فهي لا تختلف عن وضعية الصادرات إذ تتميز هي الأخرى بالتركز السلعي، حيث تعتبر سلع التجهيز الصناعي أهم السلع المستوردة من الخارج، أما بالنسبة لقيمة الواردات فقد شهدت تزايدا مستمرا طوال فترة الدراسة ولم تشهد أي تراجع في أي سنة من هذه المرحلة نتيجة لدخول الجزائر مرحلة اقتصاد السوق وحتمية الانفتاح الاقتصادي على الخارج؛
5. إن السوق الأوربية تمثل أهم المناطق التي تشكل سوقا مهما لامتصاص الصادرات الجزائرية أو في تموين السوق الجزائرية بمختلف السلع.

الفصل الثاني: دراسة نظرية حول الاعتماد المستندي

تمهيد:

إن المبادلات التجارية التي تتم على المستوى الدولي يغيب عنها مبدأ الثقة والأمان فيما بين الأطراف المتعاقدة، ثم أن بعض تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات الدولية لا توفر القدر الكافي من الضمان والثقة المأمولين، لذلك وجد في الاعتماد المستندي التقنية الأنسب بما يحفظ مصالح الأطراف المتعاقدة في المبادلات التجارية كونها تقوم أساسا على مبدأ الوساطة البنكية مما يوفر نوعا من الثقة والأمان .

ونظرا لأهمية تقنية الاعتماد المستندي من ناحية وما تلقيه من ثقة وضمان للمتعاملين من ناحية أخرى، فضلا على أنها تتوفر على عدة أنواع وتمر في سيرها بعدة مراحل رئيسية فرعية وفق مبادئ معينة، وهذا في ظل ما توفره من مزايا وعيوب للمتعاملين؛ ومن أجل التطرق لهذه العناصر سنقوم بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حو الاعتماد المستندي.

المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي.

المبحث الثالث: التحصيل المستندي.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاعتماد المستندي

إن معظم المعاملات التجارية والصفقات الدولية يتم تسوية الغالبية منها عن طريق تقنية الاعتماد المستندي، التي تعد من أهم آليات ضبط التجارة الخارجية، هذا بالنظر للصعوبات التي تنتاب عمليات التبادل التجاري الدولي بالإضافة لما توفره هذه التقنية من ضمانات وتسهيلات ينشدها كل من المصدرين والمستوردين على حد سواء؛ حيث سنتناول من خلال هذا المبحث تعريف وفكرة ظهور تقنية الاعتماد المستندي ونشأة القواعد الدولية التي تحكم سيرها.

المطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي:

لقد تبنت العديد من المنظمات الدولية وكذلك الخبراء والباحثين مفاهيم مختلفة لتقنية الاعتماد المستندي سنتناول أهمها :

التعريف الأول: التعريف الاصطلاحي لتقنية الاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو تقنية بنكية تتخذ شكل وثيقة يرسلها البنك بناء على طلب من زبونه، إلى بنك آخر في الخارج، ويأتي هذا بعد عقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر، الهدف منه تسديد قيمة الصفقة المبرمة بين الطرفين لصالح المصدر وبالتالي فهو يعتبر مثابة تغطية لعملية بيع وشراء عن طريق وساطة بنكية لإتمام العملية[1].

وفي هذه الحالة يتعهد البنك بتسديد ثمن الصفقة التجارية للمصدر إذا ما قام هذا الأخير بتجهيز وشحن البضاعة حسب الشروط المتفق عليها مع المستورد، على أن يتم إثبات كل ذلك عن طريق المستندات الضرورية.

التعريف الثاني: التعريف التقني للاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو تقنية تعمل على تسهيل المبادلات التجارية الدولية، والتي تمكن من تسوية الالتزام الملقى على عاتق المستورد مقابل حصوله على الوثائق والمستندات الخاصة بالبضاعة محل العقد؛ حيث بعد التأكد من تطابق الوثائق شكلا ومضمونا مع ما جاء في نص العقد يتم بموجب ذلك تحويل مبلغ الصفقة من

[1] شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2008، ص103.

بنك المستورد إلى بنك المصدر، على أن مدى مطابقة الصفقة للشروط من عدمه فلأمر يحول للبنكين الوسيطين للفصل فيه كونهما المخولان لقبول أو رفض المستندات.

فيتم الدفع للمستفيد بناء على توافر الشروط، بينما يتم إرجاء التسديد أو إلغاؤه في حال عدم التطابق الكلي أو الجزئي للمواصفات المنصوص عليها في العقد[1].

التعريف الثالث: تعريف الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال للاعتماد المستندي

عرفت الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال الاعتماد المستندي على أنه عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف بين البنوك والمتعاملين التجاريين، ويكون حسب طلب المستورد الذي يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر مقابل تقديم مجموعة من المستندات التي تصدر وقت استنفاذ كل شروط وإجراءات الاعتماد المستندي[2].

التعريف الرابع: تعريف غرفة التجارة الدولية للاعتماد المستندي

" لقد عرفت المادة الثانية من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم ستمائة الصادر عن غرفة التجارة الدولية الاعتماد المستندي كما يلي:

إن تعبيرات الاعتماد المستندي، الاعتمادات المستندية، اعتماد الضمان، اعتمادات الضمان، كلها تعني أي ترتيبات مهما كان اسمها أو وصفها والتي يجوز بمقتضاها للبنك مصدر الاعتماد الذي يتصرف بناء على طلب من أحد عملائه (طالب فتح الاعتماد) أو بالأصالة عن نفسه بأن[3]:

- يدفع إلى أو لأمر من طرف ثالث هو " المستفيد"، أو يقبل بدفع قيمة الكمبيالات المسحوبة من المستفيد؛
- أن يفوض بنكا آخر بدفع قيمة هذه الكمبيالات؛
- أن يفوض بنكا آخر بتداول مستندات الشحن المنصوص عليها في شروط الاعتماد المستندي، على أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه".

---

[1] عبد الحق بوعتروس، **مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي**، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان 2005، ص3.

[2] الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال، ASP.AR67/ORG.EENI.WWW

[3] علودية نجمة دامية، **دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية**، مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في القانون، تيزي وزو،2014،ص78.

التعريف الخامس: التعريف القضائي لتقنية الاعتماد المستندي

تعرفه محكمة القضاء كما يلي: هو تعهد صارم على البنك بناء على طلب من المشتري، يلتزم البنك بمقتضاه بدفع ثمن البضاعة للمستفيد وفق شروط معينة، ويفتح تنفيذا لالتزام المشتري بدفع الثمن[1].

من خلال التعريفات السابقة، يمكن استنتاج التعريف التالي للاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو عقد يلتزم به وبصفة مباشرة البنك بناء على طلب من العميل الذي يسمى بالآمر وذلك بدفع مبالغ أو سحب كمبيالات مسحوبة عليه من الغير من طرف المستفيد وهذا كله ضمن عدة شروط واردة ضمن تعهد مسبق بين الطرفين؛ بالإضافة إلى المستندات الممثلة للبضائع المصدرة وهي:

مستندات شحن البضاعة، وثائق التأمين، الفاتورة التجارية، شهادة المنشأ التي تصدرها الهيئات المكلفة؛ هذا بالإضافة إلى وثائق أخرى قد يطلبها المشتري أي المستورد.

المطلب الثاني: نشأة وفكرة ظهور تقنية الاعتماد المستندي

لقد بدأ استعمال تقنية الاعتماد المستندي في أواخر القرن التاسع عشر ميلادي لتسوية البيوع البحرية في إنجلترا، ثم انتشر إلى بلدان أخرى خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية وارتفاع نسبة المبادلات التجارية العالمية[2].

وتعود فكرة ظهور الاعتماد المستندي لغياب الثقة بين طرفي عقد البيع الدولي وهذا نتيجة للتباعد المكاني وعدم معرفة أحدهما بالآخر وبالتالي صعوبة بدأ أحد الطرفين بالمغامرة بتنفيذ الالتزامات المترتبة عليه قبل الطرف الآخر.

وفي ظل البحث عن أحسن صورة لتأمين البائع المصدر ضد خطر عدم التسديد والمشتري المستورد ضد خطر عدم الحصول على البضاعة في الوقت المناسب وفق المعايير المطلوبة[3]؛ لذلك وجد أنه من الضرر الاستعانة بالمستندات التي تصدر بمناسبة تنفيذ عملية البيع على أن تكون هنالك مؤسسة وسيطة يثق فيها كلا الطرفين

[1] فيصل محمود مصطفى النعيمات، **مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص:23.

[2] دريس وسيلة، **ازدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية (فرع نقود ومالية)، جامعة الجزائر، 2000، ص:18.

[3] عبد القادر شاعة، **الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض دراسة الواقع في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2006، ص:93.

والمتمثلة أساسا في البنك، الذي يشترط من خلاله المصدر على المستورد بدفع قيمة البضاعة أو قبول كمبيالة يسحبها هو بقيمة البضاعة حال شحنها وبالتالي انتقال مركز الثقة من المتعاملين إلى البنوك التجارية[1].

الفرع الأول: نشأة القواعد الدولية المتحكمة في سير تقنية الاعتماد المستندي

إن تقنية الاعتماد المستندي لم تنشأ هكذا باعتبارها نظام قانوني له ضرورته وتأصيلاته القانونية؛ إنما نشأ كنظام مصرفي لتسوية عقود وصفقات البيع الدولية، لما يوفره من أمن وثقة بين المتعاملين.

ونظرا لتباين القوانين واختلافها بين الدول وهو الأمر الذي أثار قلق الكثير من البنوك العالمية، ما دفع بغرفة التجارة الدولية بباريس لمحاولة توحيد القوانين على الصعيد الدولي في صيغة موحدة، الهدف من ذلك كله هو توحيد طرق العمل بهذه التقنية على المستوى الدولي.

الفرع الثاني: أسباب نشوء القواعد الدولية التي تحكم تقنية الاعتماد المستندي

باعتبار الاعتماد المستندي تقنية هامة لتسوية المبادلات التجارية الدولية، فالعلاقات التي تنشأ عن عقد الاعتماد لمستندي هي علاقات دولية بالضرورة؛ ونظرا لتباين القوانين والقواعد التي تحكم سير هذه التقنية نتيجة اختلاف الأنظمة الاقتصادية والمصرفية والمالية من دولة لأخرى، وحتى تؤدي تقنية الاعتماد المستندي غايتها لكاملة بأن تكفل حقوق المتعاملين، وجب توحيد القواعد التي تحكم سير هذه التقنية، كون تعدد القواعد والأحكام واختلافها من دولة لأخرى يعني بالضرورة عرقلة سير حركة التجارة الخارجية و أن يحدث بموجب ذلك العديد من العراقيل.

في ظل ذلك سعت غرفة التجارة الدولية من أجل تحقيق هذا الهدف من خلال عدة مؤتمرات كان أهمها مؤتمر فيينا سنة 1993 والذي من خلاله تم التوصل إلى أول صيغة موحدة للقواعد والأعراف الدولية والتي تطبق على سير جميع عقود الاعتماد المستندي على الصعيد العالمي[2].

والجدير بالذكر أنه وقبل التوصل إلى الصيغة الموحدة التي أقرها مؤتمر فيينا سنة 1993 لغرفة التجارة الدولية، أن هذه الأخيرة قامت بعدة تعديلات وإعادة صياغة للقواعد والأعراف الموحدة لتقنية الاعتماد المستندي في سنوات سابقة خلال الأعوام 1951 ثم 1962 وبعدها باثنتي عشرة سنة أي عام 1974 ثم عام 1983؛

[1] مدحت صادق، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص ص:12-13.

[2] جمال يوسف عبد النبي، **الاعتمادات المستندية**، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص:91.

وهذا كله نتيجة للتطورات التي طرأت عل وسائل النقل والشحن، النظم التأمينية، النظم المصرفية، بالإضافة لما أسفر عنه التطبيق الفعلي والعملي للقواعد السابقة من مشاكل وصعوبات.

ليسفر كما ذكرنا آنفا مؤتمر فيينا عن تعديلات جديدة صادرة عن غرفة التجارة الدولية لعام 1993 ضمن (المنشور رقم 500) والذي أصبح ساري المفعول ابتداء من تاريخ 01 جانفي1994، ثم جاءت لنشرة رقم 600 نتيجة مراجعة قرابة خمسمائة رأي وهي ثمرة ما يزيد عن ثلاث سنوات من التحليل الشامل المراجعة والنقاش بين مختلف أعضاء مجموعة الصياغة وأعضاء اللجنة المصرفية واللجان الوطنية وأصبحت سارية المفعول بدءا من جانفي2007، وبالتالي أصبحت الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية تشكل قاعدة دولية مشتركة.

وكانت ميزة هذا التعديل، الشمولية، الوضوح، العدالة، الدقة؛ حيث أبرز وبشكل واضح حقوق وواجبات أو بتعبير أدق التزامات ومسؤوليات كل الأطراف المتدخلة في عقد الاعتماد المستندي، مما ساعد على تسهيل المبادلات الدولية وبالتالي دفع حركة التجارة الخارجية بشكل أفضل[1].

الفرع الثالث: إلزامية القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية

إن القواعد التي جاءت بها غرفة التجارة الدولية والتي أقرتها معظم دول العالم ليست لها صفة الإلزام المطلق، بل أنها تطبق بحسب اتفاق الأطراف على الأخذ بها والعمل بنصوصها، لذلك وجد أنه من الحتمي الإشارة إلى مدى أخذ أي اعتماد مستندي بهذه القواعد وفق إشارة واضحة وصريحة.

وللتوضيح أكثر فإنه يمكن أن يخضع الاعتماد المستندي محل التعاقد إلى مواد المنشور رقم 600كلها، كما يمكن النص والتوضيح صراحة إلى عدم خضوع العقد لبعض مواد المنشور أي جواز القبول الجزئي لبعض هذه القواعد دون أخرى أو عدم القبول الكلي، بالتالي تتجلى إلزامية العمل بهذه القواعد والأعراف الموحدة مع مدى إرادة أطراف الاعتماد المستندي على العمل بها[2].

[1] زليخة كنيدة، **تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص ص:61-62.

[2] أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية**، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998، ص:93.

في هذا الإطار جاء في المادة رقم (1) من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية منشور رقم 600 النص الآتي:

" الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية تنقيح عام 2007، منشور غرفة التجارة الدولية رقم 600 هي القواعد التي تطبق على أي اعتماد مستندي (بما في ذلك إلى الحد الذي يمكن أن ينطبق، اعتماد الضمان) عندما ينص الاعتماد صراحة على أنه يخضع لهذه القواعد، هذه القواعد ملزمة لجميع أطرافها ما لم تعدل أو تستثنى صراحة في الاعتماد"[1].

الفرع الرابع: ما يحققه المنشور رقم 600 الصادر عن غرفة التجارة الدولية

إن المزايا التي تحققها القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية من خلال المنشور رقم 600 باعتباره آخر تنقيح لغرفة التجارة الدولية تتمثل في الآتي[2]:

أولا: وضع قاعدة عامة ومشتركة دولية يتم من خلالها الفهم العام والموحد للضوابط التي تحكم سير المبادلات التجارية الدولية؛

ثانيا: تساعد هذه القواعد على تجنب الكثير من النزاعات التي قد تحدث جراء تباين النظم القانونية والمصرفية، وبالتالي تضييق دائرة النزاع الدولي في هذا المجال؛

ثالثا: كما تساعد القواعد والأعراف الدولية على مسايرة التطورات التكنولوجية في مجال النقل البحري وكذا الاتصال والتأمين، ناهيك عن مواكبة النظم المصرفية الحديثة مما يساعد على التسهيل والإسراع في عمليات التبادل التجاري الدولي؛

رابعا: التشجيع على التبادل التجاري الدولي عن طريق تقنية الاعتماد المستندي، لما تكفله هذه التقنية من ضمانات وثقة بين المتعاملين.

[1] المادة رقم (01) من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

[2] أحمد غنيم، مرجع سابق، ص،94.

المطلب الثالث: مبادئ وأطراف وأنواع الاعتماد المستندي

إن تمويل التبادل الدولي وإزالة شكوك البائع يمكن أن يتحقق من خلال الاعتماد المستندي، لهذا الأخير مبادئ عدة، بالإضافة إلى الأطراف التي تشكله وكذلك أنواع متعددة التي من شانها تكييف الاعتماد المستندي والتي سنحاول إدراجها فيما يلي:

الفرع الأول: مبادئ الاعتماد المستندي

إن الحاجة التجارية في عمليات البيع الدولية أدت إلى نشوء نظام الاعتماد وذلك بتوسيط طرف ثالث ذو سمعة تجارية وكفاءة مالية عالية وهو بنك بين طرفي العملية التجارية الدولية، فان هذا يستوجب بالضرورة دعم وتفضيل دور البنوك في تمويل الصفقات التجارية على المستوى الدولي وتشجيع البنوك وتعظيم دورها من هذه الناحية يأتي من خلال مجموعة مبادئ[1].

1_يعتبر الاعتماد المستندي ذو طبيعة مستقلة عن العقود التجارية التي نشأت هذه الأخيرة لأجلها والاستغلال في الاعتماد المستندي يقصد به أن يكون الحق الذي ينشا للمصدر من خطاب الاعتماد، حقا أصليا وقائما بذاته ومستقلا عن العلاقات القانونية التي تربط المستورد بالمصدر أو التي تربط العميل الآخر بالبنك.

2_عدم التعامل إلا في المستندات وعدم انسحاب الالتزامات إلى غير ذلك وهكذا فان مراكز الأطراف في الاعتماد المستندي تتحدد بالنظر للمستندات وحدها لا بالنظر للبضاعة التي تمثلها هذه المستندات.

3_الاعتماد المستندي هو مزيج من الائتمان والضمان لأنه يوفر الأمان والائتمان لكل من المصدر والمستورد معا.

4_هناك ثلاثة أطراف لعقد الائتمان المستندي وهم الأطراف الأساسية(المصدر–المستورد–البنك) ويأتي إلى جانبهم طرف رابع هو البنك المبلغ.

الفرع الثاني: أطراف الاعتماد المستندي

عادة ما يشترك في عملية الاعتماد المستندي عدة أشخاص هم (المستورد، المصدر، بنك المستورد، بنك المصدر) بالإضافة إلى أطراف أخرى هي كالآتي:

[1] فيصل محمود مصطفى النعيمات، **مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي**، دار وائل للنشر، 2005، ص33.

1_المستورد (المشتري): وهو عميل البنك المحلي الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح أحد المستفيدين في الخارج ويعد المستورد هو الذي تبدأ بإرادته مراحل إنشاء الاعتماد المستندي .ويسمى الآمر، لان البنك يتقيد عند قبوله فتح الاعتماد بالبيانات التي حددها له العميل في طلبه من حيث أجل "زمن" الاعتماد والمستندات التي يجب تقديمها وما إلى ذلك ويعني تعبير الآمر أن طلب فتح الاعتماد ملزم للبنك فالعملية لا تتم إلا برضا البنك واختياره

2_المصدر (البائع): هو الذي تم فتح الاعتماد لمصلحته والذي يعد موردا أو مصدرا للبضاعة، وهو الذي سوف يحصل قيمة البضائع المصدرة والوارد بيانها بالاعتماد المستندي وبالتالي غالبا ما يكون مصدر البضاعة المشحونة إلى بلد المستورد[1].

3_البنك مصدر الاعتماد: هو بنك المستورد الذي يفتح الاعتماد بناءً على طلب المستورد الذي يتعهد لدى المصدر بدفع قيمة الضمان مقابل تقديم مستندات كما يعتبر البنك الذي يصدر كتاب الاعتماد والتعهد بالدفع أو القبول.

4_البنك المشتري للسحب أو المستندات: هو البنك الذي يتولى استلام المستندات ودفع ثمنها وقد يكون بنك آخر غير البنك المبلغ في حالة إبلاغ الاعتماد مباشرة إلى المصدر مما يتيح له بيع المستندات لأي بنك آخر في بلده أو في حالة سماح شروط الاعتماد للمصدر بتقديم مستنداته بواسطة أي بنك في بلده.

5_البنك المبلغ الاعتماد: هو البنك الموجود والمقيم في وطن المصدر وغالبا ما يكون مراسلا للبنك المحلي فقد يبلغ البنك منشئ الاعتماد المستندي إلى المصدر مباشرة ولكن الغالب أن يختار البنك المنشئ مراسلا له (بنك آخر)في بلد المصدر ليقوم بهذه المهمة بحيث يقوم بتبليغ المستند بالاعتماد الوارد بدون إضافة تعزيزه، وذلك حسب شروط الاعتماد[2].

6_البنك الدافع: هو البنك الذي يتولى في محصلة الأمر دفع قيمة الاعتماد وغالبا ما يكون البنك مصدر الاعتماد، وقد يكون البنك المعزز للاعتماد وهو مراسل البنك مصدر الاعتماد الذي يتولى تبليغه وتعزيزه ولا يصبح البنك المعزز بنكا دافعا إلا إذا توقف البنك المصدر عن الدفع لأي سبب من الأسباب.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، دار النشر عمان الأردن الطبعة الثانية، 1994، ص249.

[2] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع 2002 عمان ص108.

7_البنك القابل للسحوبات: هو بنك فاتح الاعتماد أو المعزز له حيث تكون السحوبات مسحوبة عليه فيقبلها أو يكون مسؤولا عن قبولها ودفع قيمها عن الاستحقاق إذا كانت مسحوبة على طالب فتح الاعتماد .

8_البنك المغطى: هو البنك الذي يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البنك المشتري نيابة عن البنك فاتح الاعتماد ويتم ذلك إذا قام البنك فاتح الاعتماد بتعويض بنك آخر غير بنك المستورد المستندات بدفع قيمة هذه المستندات قيدا على حساب البنك فاتح الاعتماد لدى البنك المغطى.

الفرع الثالث: أنواع الاعتمادات المستندية

نظرا لضرورة تلبية الحاجات العلمية والعمليات المصرفية المتنوعة التي استحدثتها الظروف الاقتصادية فقد تنوعت واختلفت الاعتمادات المستندية تبعا للشروط التي قد ترد في هذه الاعتمادات هذا بالإضافة إلى المصطلحات التي قد تغير الاعتماد من نوع لأخر كذلك الالتزامات الواردة فيه وعليه يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية كما يلي:

والشكل الموالي (02-01) يوضح لنا أنواع الاعتمادات المستندية

الشكل رقم (02-01) أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: كتوش عاشور، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية**، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة الشلف، 21-22نوفمبر 2006، ص6.

أولا: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

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

1_الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

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

2_الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي) :

ويشكل هذا النوع من الاعتمادات التزاما قاطعا على البنك الذي أصدره بشرط تقديم المستندات المنصوص عليها مطابقة لشروط الاعتماد، وهذا النوع شائع الاستعمال والالتزام هنا قد يكون بأكثر من صورة وكما يلي[2]:

أ. إذا نص الاعتماد على الدفع بالاطلاع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو انه سيقوم بالدفع.

ب. بالنسبة للاعتماد المؤجل الدفع يلتزم البنك هنا بان يدفع أو انه يتعهد بالدفع في الموعد المحدد في متن لاعتماد

ت. إذا نص الاعتماد على قبول سحوبات زمنية أو كمبيالات، فان البنك يلتزم بقبول الكمبيالات التي يسحبها

المستفيد ودفع قيمتها عند الاستحقاق بغض النظر عن الجهة المسحوبة عليها.

[1] كتوش عاشور، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية**، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة الشلف، 21 22-نوفمبر 2006، ص7.

[2] جمال يوسف عبد النبي، **الاعتمادات المستندية**، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2001، ص21.

ثانيا: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز[1].

1_ الاعتماد المستندي غير المعزز:

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

2_ الاعتماد القطعي المعزز:

في الاعتماد القطعي المعزز يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فالتزم بفتح القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

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

ثالثا: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

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

1_ اعتماد الاطلاع: وهو الذي يتم فيه دفع قيمة الاعتماد بالاطلاع مقابل المستندات التي اشترطها الاعتماد[2].

2_ اعتماد القبول: اعتماد القبول ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه

[1] كتوش عاشور، مرجع سابق، ص 7.

[2] جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص 22.

بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة على المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها، أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها[1].

ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات .

3_ اعتماد الدفعات:

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه

ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد حلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه.

فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الآمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من اجل تصنيعها .

رابعا: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الآمر بفتح الاعتماد

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلا ذاتيا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلا كاملا أو جزئيا من طرف البنك فاتح الاعتماد.

1_ الاعتماد المغطى كليا:

الاعتماد المغطى كليا هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبئ مالي لأن العميل الآمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزء من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

[1] كتوش عاشور، مرجع سابق، ص ص8،9.

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

2_الاعتماد المغطى جزئيا:

الاعتماد المغطى جزئيا هو الذي يقوم فيه العميل الآمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة[1].

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

3_ الاعتماد غير المغطى :الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة. وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها ذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد الرابحة

خامسا: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل

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

1_ الاعتماد القابل للتحويل:

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، و يستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين

[1] كتوش عاشور، مرجع سابق، ص 9.

للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار، وتتم عملية التحويل إصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التالين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الآمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

2_الاعتماد الدائري أو المتجدد:

ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري المستورد على دفعات على فترات زمنية منتظمة، ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعا من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصا إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل، ويمكن تحديد هذا النوع من الاعتمادات استنادا للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة.

3_ الاعتماد الظهير:

الاعتماد الظهير (أو الاعتماد مقابل اعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كان يكون مثلا وكيلا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشاة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

سادسا: تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد[1].

1_ اعتمادات مستنديه للاستيراد:

وهي التي تفتحها البنوك كطلب متعامليها من أجل الاستيراد من دول أخرى.

[1] جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص 22.

2_ اعتمادات مستنديه للتصدير:

وهي التي ترد لصالح مصدرين بواسطة البنوك في بلد المصدر من أجل التصدير لدول أخرى.

المطلب الرابع: مزايا ومخاطر الاعتماد المستندي:

تلعب تقنية الاعتماد المستندي دورا هاما في التجارة الخارجية لما تتمتع به بمزايا متعدد وذلك من خلال تنشيطها في ظل العلاقات الناشئة بين مختلف أطراف الاعتماد المستندي وتتعدد أنواع الاعتماد المستندي وذلك حسب ما فصلناه سابقا وهو ما يلوح بتعدد المخاطر المترتبة عن استعمال هذه التقنية في ظل تعدد أنواعها، على اعتبار أن أولى المخاطر تكمن في عدم التفاهم بين أطراف الاعتماد المستندي من حيث نوع الاعتماد المستندي المراد فتحه .

الفرع الأول: مخاطر الاعتماد لمستندي: وسنوضح بالتفصيل أهم المخاطر التي تواجه كل طرف من أطراف الاعتماد المستندي.

اولا_ مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد

يمكن توضيح مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد ضمن مجموعة من النقاط :

1_ الأصل في الاعتمادات المستندية هي المستندات، وبالتالي فهذه التقنية لا تضمن للمستورد التنفيذ الجيد للصفقة من حيث نوع البضاعة ومدى مطابقتها للمواصفات ولهذا الغرض يرفق أحيانا إصدار الاعتماد المستندي بطلب استعراض التزام المصدر لصالح المستورد والذي يضمن له التنفيذ الجيد للصفقة؛[1]

2_ أوضحنا سابقا أن فتح الاعتماد المستندي يأتي نتيجة لعقد تجاري مبرم بين المستورد والمصدر غير أن فسخ هذا العقد لا يعني إطلاقا بالضرورة فسخ الاعتماد المستندي إذ لا يتم ذلك إلا باتفاق جميع الأطراف المتعاقدة؛[2]

3_ إن المستورد يواجه خطر عدم تنفيذ الاعتماد من طرف المصدر، وبالتالي عدم تمكنه من توفير البضاعة المتعاقد عليها في الآجال المحددة، وبذلك يسقط الاعتماد بانتهاء تاريخ صلاحيته؛

[1] مراد خروبي، **دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري**، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003، ص 115.

[2] أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي –أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية –**، الطبعة السادسة، المكتبات الكبرى، مصر ، 1998،ص34.

4_ يواجه المستورد أيضا خطرا قد يكون هو سببا فيه، حيث أن إفلاسه بعد أن يتم فتح الاعتماد المستندي لا يمنع المستفيد أي المصدر من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته في حال استفائه للشروط وتوفير المستندات؛

5_يمكن أن يتفق المستورد والمصدر على أن يرسل المستورد للمصدر تحويلات بقيمة البضاعة أو جزء منها عند طلبها وفي هذه الحالة يكون المستورد قد جمد جزءا من رأسماله بين فترتي إرسال قيمة البضاعة وبيعها؛

6_ تنص القواعد والأعراف الدولية على أن جميع المصاريف والعمولات التي تتلقاها البنوك تكون على حساب فاتح الاعتماد أي المستورد، كما أن هذا الأخير يعتبر مسؤولا عن تعويض البنوك الأجنبية على جميع المصاريف التي تفرضها القوانين بالبلاد الأجنبية؛

7_بالإضافة لما سبق قد يواجه المستورد خطر طلب مصاريف إضافية من طرف البنك فاتح الاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ معين أو قد يواجه خطر المماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة ما اقتضى الأمر ذلك.

ثانيا_ مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر

يمكن أن نبرزها ضمن مجموعة النقاط الموالية:

1_يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها، وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقا؛

2_ التغير في أسعار البضاعة المتعاقد عليها بين تاريخي إرسال البضائع واستلامها عن طريق المستورد الذي قد يرفض المستندات وبالتالي رفض البضاعة المصدرة له؛

3_ خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية، أو حدوث حروب قد تؤدي إلى منع المستورد من القيام بالتزاماته تجاه المصدر؛

4_إذا اتفق المصدر مع المستورد على أن يشحن البضاعة ثم يطلب من المستورد بدفع قيمتها عند وصولها ففي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءا من أمواله من تاريخ شح ن البضاعة إلى تاريخ استلام ثمنها؛

5_لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد، فإنه يتم رفضها من طرف البنك، كما أنه قد يواجه مشكلة طلب المستورد لمستندات إضافية قد تزيد من مدة تحصيل قيمة الاعتماد .

ثالثا_ مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية

تواجه البنوك التجارية من خلال تنفيذها لتقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر، يمكن تقسيمها إلى مجموعتين وذلك على النحو التالي [1]:

1_ المخاطر المتعلقة أساسا بفحص المستندات والتأكد من مدى مطابقتها لشروط الاعتماد، حيث لابد أن تولي البنوك التجارية سواء مصدر الاعتماد أو مبلغ الاعتماد أهمية بالغة لعملية فحص المستندات كون هذه الأخيرة ترتبط بها مصالح كل من المستورد والمصدر وأطراف أخرى ويراعي في ذلك القوانين المحلية بالإضافة للقواعد والأعراف الدولية.

2_ مخاطر مرتبطة بتمويل الاعتماد المستندي، حيث أن البنك مصدر الاعتماد يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة مستندات الشحنة إذا ما استوفت الشروط، وهو غير متأكد من استفاء قيمة هذه المستندات كليا من طرف المستورد خاصة في حالة حدوث طارئ معين كتقلب أسعار الصرف، غير أن هذا الخطر قد يغطى أحيانا من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن باسم البنك أو لأمر منه، مما يمنحه حق التصرف في البضاعة إن اقتضى الأمر ذلك.

رابعا_ مخاطر أخرى لاستخدام الاعتماد المستندي

هناك بعض المخاطر الأخرى التي قد تحدث لأسباب مختلفة تخرج عن إرادة المستورد أو المصدر أو البنوك التجارية، وقد تكون ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية ونميز ما يلي :

1_مخاطر أسعار الصرف :تسفر التقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف عن ما يسمى بمخاطر العملة و هي ناجمة عن التحركات العكسية لأسعار الصرف و التي تقلل من الدخل المرتقب أو ترفع من النفقات المتوقعة و بالتالي فإن الإشكال يقع كون الاتفاق يتم بأسعار ذات اليوم، بينما يتم تنفيذ أي عقد تبعا لأسعار الصرف الواردة خلال يوم بداية التنفيذ و بالتالي وجب الاتفاق في عملية التمويل الدولي على أن تحدد عملة الفوترة و عملة تسديد الصفقة و أن تكون أسعار عقد الصفقة قابلة للمواجهة حيث أن الخطر يكمن في تحرك أسعار الصرف بقيم ضخمة و غير متوقعة[2].

[1] زليخة كنيدة، **تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص 101.

[2] برايان كويل، **أسواق العملات الأجنبية**، ترجمة خالد العامري، دار الفاروق، القاهرة، 2007، ص09.

2_مخاطر عدم القدرة على السداد :تتعرض لمثل هذه المخاطر عادة البلدان النامية وذلك نظرا للندرة الحادة في الاحتياطات من العملات الأجنبية والتي يرجع سببها غالبا إلى العجز المستمر في الميزان التجاري لهذه البلدان .

3_ مخاطر يغطيها تأمين القرض :يغطي تأمين القرض كل المخاطر ا لتجارية والمخاطر السياسية، لكن شركات التامين غالبا ما ترفض تغطية الخطر السياسي على المدى الطويل لأن درجة الخطر تزيد بزيادة المدة الزمنية .

4_مخاطر تتعلق بالظروف السياسة :تؤدى عادة الحروب والثورات وحالات الحظر الجوي إلى منع المستورد من الوفاء بالتزاماته، ونفس الشيء إذا حدثت ببلد المصدر مما يعيق السير الحسن لتقنية الاعتماد المستندي.

الفرع الثاني: مزايا الاعتماد المستندي

على اعتبار أن الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة للدفع في نطاق التجارة الخارجية، فإنه ينجم عن استخدامه في مثل هذه الصفقات عدة منافع للأطراف المتعاملة به، وبالتالي فهو يحقق عدة مزايا لكل من المستورد والمصدر والبنوك التجارية بصفة خاصة وللتجارة الدولية بشكل عام، وهذا كله يتجسد في كون الاعتماد المستندي تقنية تسهل عملية تحصيل الدين بالخارج . من خلال هذا المطلب سنبرز أهم المزايا المترتبة عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي.

أولا_ مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المصدر

نلخص مزايا الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر أي المستفيد في مجموعة النقاط التالية:

1_ كلما كان الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد فإن هذا الأخير يمنح نوعا من الأمان بالنسبة للمصدر لأن هذا النوع من الاعتمادات المستندية يوفر نوعا من الضمان البنكي المضاعف؛

2_تلعب خبرة البنك المصدر دورا فعالا في سير عملية الاعتماد المستندي وهذا كله في صالحه؛

3_يمنح الاعتماد المستندي للمصدر حماية من المخاطر التي قد تحدث بسبب سوء الوضعية المالية للمستورد، ويزيد مقدار الحماية في هذه الحالة كلما استوفى المصدر شروط الاعتماد المستندي، كون الاعتماد المستندي في هذه الحالة هو عقد مستقل عن العقد المبرم بين المصدر والمستورد[1]؛

4_يساعد الاعتماد المستندي في بعض الحالات المصدر في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا وفقا لشروط الاتفاق بغض النظر عن قدرة المشتري على الدفع وتبرز هذه الحالة أكثر عندما يتم تعزيز الاعتماد المستندي؛

[1] جمال ناجي، **المحاسبة والعمليات المصرفية**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص40.

5_ يمكن للمصدر أن يحصل على بعض التسهيلات الائتمانية من بنكه وذلك من أجل تجهيز وشحن البضاعة مما يساعده على الإسراع في عملية التنفيذ[1]؛

6_يضمن الاعتماد المستندي للمصدر عدم انسحاب المستورد وذلك طوال مدة الاعتماد فيما لا يتحقق هذا الضمان في حالة الاعتماد المستندي القابل للإلغاء[2]؛

7_ هناك ميزة قانونية للاعتماد المستندي والتي تخدم المصد ر والمتمثلة في كون حل النزاعات أو الخلافات تحكمه القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية وليس القوانين المحلية لبلد المستورد أو المصدر على حد سواء؛

8_يمنح الاعتماد المستندي حماية للمصدر من الخطر التجاري والمتمثل عادة في عدم السداد، وأيضا يحد من المخاطر السياسية المتمثلة عادة في عدم تحويل الأموال أو تجميد الأرصدة.

ثانيا_ مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المستورد

1_ يعتبر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد كوسيلة للضغط على المصدر وذلك من أجل احترام آجال وشروط الاعتماد، كما يمنح الاعتماد المستندي للمستورد آجال تسديد طويلة وذلك مقارنة ببعض وسائل الدفع الأخرى، كما أنه في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل؛

2_يمنح الاعتماد المستندي ضمانات ائتمانية للمستورد حيث أنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به؛

3_من خلال الاعتماد المستندي تمنح القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية نفس الضمانات والحماية التي توفرها للمصدر وتعفى كلا الطرفين عن التعامل بالقوانين المحلية؛

[1] أحمد محمود عمارة، **البنوك التجارية من الناحية العملية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص ص120-121.

[2] زياد رمضان، **إدارة الأعمال المصرفية**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998، ص191.

4_يضمن البنك للمستورد وصول البضاعة مطابقة للشروط المتفق عليها وذلك منذ الحصول على الشهادات والوثائق التي تصدرها الهيئات المكلفة بالمعاينة والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها آنفا بين المستورد والمصدر وخاصة من حيث نوعية البضاعة؛[1]

5_ يستفيد المستورد من خبرة بنكه في سير تقنية الاعتماد المستندي وفقا للشكل القانوني الصحيح وهي نفس الميزة التي يتمتع بها المصدر والتي ذكرناها سابقا.

ثالثا_ مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المنشآت والبنوك التجارية

بالإضافة إلى المزايا التي يقدمها الاعتماد المستندي للمستورد والمصدر فإنه يقدم مزايا أخرى للمنشآت والبنوك التجارية ندرجها فيما يلي:

1_بالنسبة للمنشأة فإن الاعتماد المستندي يساعدها على تحسين سيولتها وكذا إمكانية مقابلة التزاماتها كما يقلل من مخاطر الائتمان الدولي؛

2_كما يوفر الاعتماد المستندي وقتا للمنشأة للإنتاج والبيع وإحالة عمليات التحصيل والالتزامات القانونية على عاتق البنك؛

3_ بالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن للمنشأة من الحصول على قروض مسبقة تصل أحيانا إلى % 80من القيمة الإجمالية، على أن تفي بها وذلك في الآجال المحددة من أجل المحافظة على السمعة الدولية للمنشاة والبنك على حد سواء[2].

أما بالنسبة للتجارة الخارجية فإن الاعتماد المستندي يقدم عدة مزايا أهمها تقريب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين وكذا تسريع وتيرة المبادلات الدولية وزيادة حجمها بالإضافة إلى تسهيل المبادلات المالية من خلال عمل البنوك التجارية التي كانت تقف حجر عثرة في وجه المبادلات التجارية الدولية.

[1] زياد رمضان، مرجع سابق، ص190.

[2] زياد رمضان، نفس المرجع، ص191.

المبحث الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي

تتم التجارة الخارجية بين طرفين بعيدين عن بعضهما البعض، فلا يتم تسليم السلعة ولا قبض الثمن مباشرة، بل يكون التسليم عادة عن طريق تسليم المستندات التي تمثل حيازة هذه البضاعة وبعد تحقيق ذلك يدفع ثمن البضاعة. هذه المستندات التي سيتم عرضها لاحقا تطمئن المشتري إلى قيام البائع بتنفيذ التزاماته وعلى أساسها وبعد استلامها يدفع المشتري الثمن ويقبض الكمبيالات التي يسحبها البائع بقيمة المبلغ المتفق عليه.

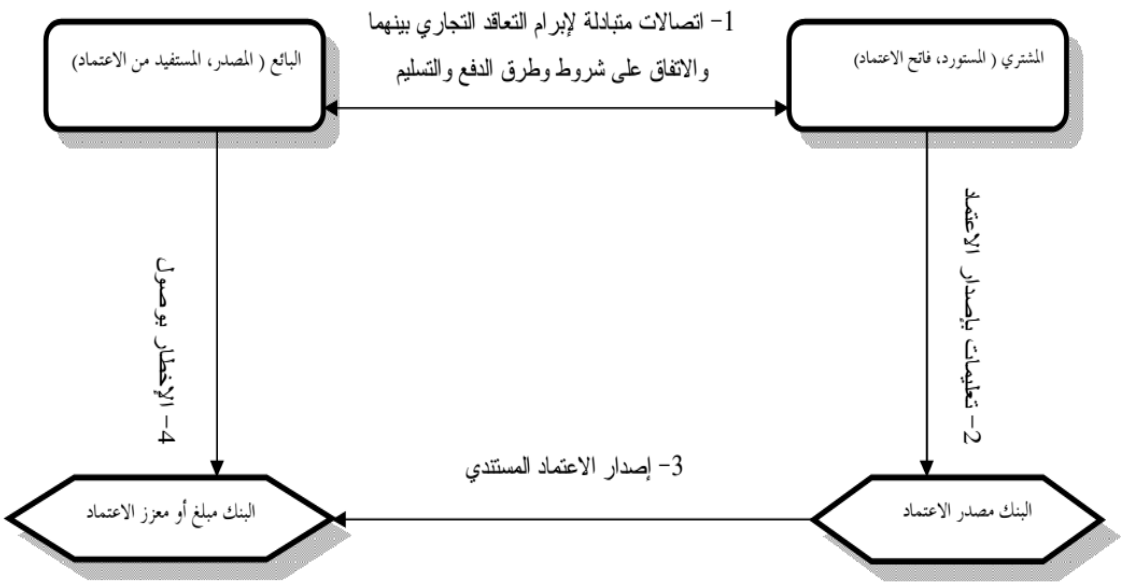
المطلب الأول: المراحل الرئيسية لسير الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي وكما ذكرنا سابقا هو عقد مستقل ينشأ تبعا لعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر حيث يأتي ضمنه أن تسديد ثمن البضاعة يتم عن طريق قيام المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح المصدر وتتم عملية التسديد من خلال ثلاث مراحل رئيسية، سنشرحها من خلال هذا المطلب بالتفصيل .

الفرع الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي

الشكل الموالي رقم (02-02) يوضح مرحلة فتح وإنشاء الاعتماد المستندي والعلاقة التي تربط عناصر عقد الاعتماد خلال هذه المرحلة

الشكل (02-02) يوضح مرحلة فتح الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي –أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية**– ، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998، ص78.

ينشأ طلب فتح الاعتماد نتيجة لعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر على أساس أن المصدر اشترط تسوية ثمن البضاعة عن طريق الاعتماد المستندي، وباعتبار أن عقد فتح الاعتماد المستندي هو عقد مستقل عن عقد البيع كما ذكرنا في المطلب السابق، فإن مخالفة المستورد لاتفاق عقد البيع وإعطائه معلومات أخرى عن البضاعة للبنك يجعل هذا الأخير ملتزما مع عميله بما قدمه له من معلومات وليس بما ورد ضمن عقد البيع .

لذا فإنه عند قيام المستورد بطلب فتح الاعتماد المستندي وتبعا للبيانات الواردة ضمن هذا الطلب والمدونة ضمن استمارة خاصة .

حيث يمثل طلب فتح الاعتماد المستندي العقد الرابط بين البنك والمستورد، لذا يجب توضيح كافة البيانات والأرقام، مع بيان نوع وكمية البضاعة باللغة الأجنبية، على أن يوقع العميل بقبول الشروط والأعراف وأهمها التصريح للبنك بخصم الدفعات وقيمة المصاريف والعمولات من حساب العميل وهذا كله ضمن استمارة خاصة لتفادي أي التباس أو خطأ أو نسيان.[1]

على أن يتضمن طلب فتح الاعتماد المستندي المعلومات التالية :[2]

- اسم وعنوان العميل فاتح الاعتماد المستندي وكذلك اسم وعنوان المستفيد؛
- توضيح مستندات الشحن المطلوبة؛
- الوصف الموجز للبضاعة محل التعاقد؛
- إيضاح برنامج وطريقة الشحن، مع إبراز موانئ وسبل الشحن والوصول؛
- الإشارة لطريقة تحقيق الاعتماد المستندي؛
- تاريخ صلاحية الاعتماد المستندي؛
- تواريخ: إصدار الاعتماد، الشحن، تقديم مستندات الشحن؛
- مصاريف فتح وتنفيذ الاعتماد .

الفرع الثاني: مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد انتهاء مرحلة فتح الاعتماد المستندي تبدأ مرحلة جديدة ابتداء من إشعار المستفيد بفتح الاعتماد عن طريق البنك المبلغ، وتبعا لشروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر يتم شحن البضاعة سواء مصنعة أو مشتراه من طرف المصدر إلى بلد المستورد ومن ثم حصوله على مستندات تثبت صحة ذلك ووفقا للمواصفات

[1] أحمد غنيم، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير**، 2002، ص ص:79 -78.

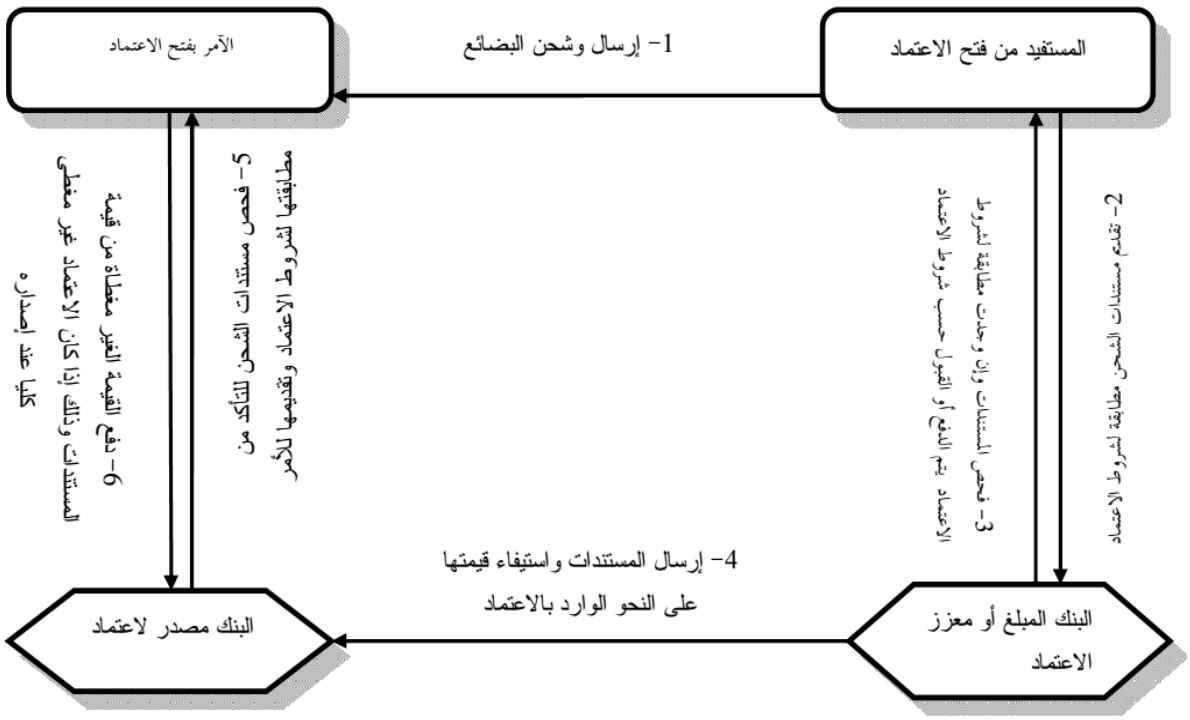
[2] المواد رقم(30) (29) (17) ، ا الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

المشترطة، ليقدمها إلى البنك المبلغ ليتولى هذا الأخير عملية التدقيق وفحص المستندات وهي المرحلة المهمة لارتباط عدة حقوق بمدى سلامة هذه المستندات .[1]

وبعد التأكد من استيفاء المستندات للشروط يقوم البنك بتنفيذ الاعتماد ودفع القيمة الواردة في المستندات للمستفيد ثم إرسال المستندات للبنك مصدر الاعتماد، بالإضافة إلى خطاب يوضح الرصيد يوضح الرصيد الباقي من الاعتماد، قيد الدفع والعمولات المحصلة إضافة لذكر أي تحفظات يكون قد وجدها بالمستندات .

بعدها يقوم البنك مصدر الاعتماد بالفحص مرة أخرى للمستندات على أن يقوم بتغطية ما دفعه البنك المبلغ للمستفيد، وبعدها يتم تسليم المستندات للمستورد الذي يدقق في مدى سلامتها مرة أخرى ويدفع بدوره قيمة مستندات الشحن للبنك مصدر الاعتماد بحسب الطريقة المتفق عليها، ويمكن تلخيص كل ما سبق من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (02-03) مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي –أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية** –، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998، ص79.

[1] صلاح الدين حسن السيسي، **التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد**، دار الوسام للطباعة والنشر، لبنان، 1998، ص112.

من خلال الخطوات المبرزة في الشكل السابق فإن أولى خطوات مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي هي إرسال وشحن البضائع من طرف المصدر لصالح المستورد، تليها خطوة تقديم مستندات الشحن مطابقة لشروط الاعتماد من طرف المستفيد للبنك الذي يقوم بفحصها، ثم ترسل إلى البنك مصدر الاعتماد للتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد وتقديمها للأمر، وأخيرا دفع القيمة الغير مغطاة من قيمة المستندات وذلك إذا كان الاعتماد غير مغطى كليا عند إصداره .

تجدر الإشارة أن الخطوات السابقة قد تتخللها خطوة تسمى بتعديل الاعتماد المستندي نبرزها على النحو التالي:

تعديل الاعتماد المستندي :وتنشا الحاجة إليه برؤية من المستورد و المصدر تبعا لجملة من المتغيرات التي قد تطرأ في أي لحظة على المستورد أو المصدر، وأيا ما كانت هذه المستجدات أو المتغيرات فهناك حاجة ماسة إلى ضرورة التنسيق بين الطرفين، أما عن أهم النقاط التي قد يكتنفها التعديل فهي : تواريخ الشحن وتقديم المستندات، شروط التسليم، مواصفات البضاعة ونوعيتها، أسلوب الشحن ،مستندات التأمين... وللتوضيح أكثر يمكن مراجعة المادتين (9) و (10)من المنشور رقم 600المتضمن الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.[1]

الفرع الثالث: مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي والطرق المعتمدة في ذلك

يقصد بمرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عملية تسوية الالتزامات المالية الناتجة عن مرحلة التنفيذ والمشار إليها ضمن عقد الاعتماد المستندي؛ والمتعارف عليه أن تتضمن الاعتمادات المستندية ضمن شروطها الطريقة التي سيتم من خلالها تحقيق الاعتماد طبقا لما جاءت به مواد المنشور رقم 600 المتضمن لائحة القواعد والأعراف الموحد للاعتمادات المستندية ونميز من خلاله أربعة طرق لتحقيق الاعتماد المستندي، نفصلها على النحو التالي :

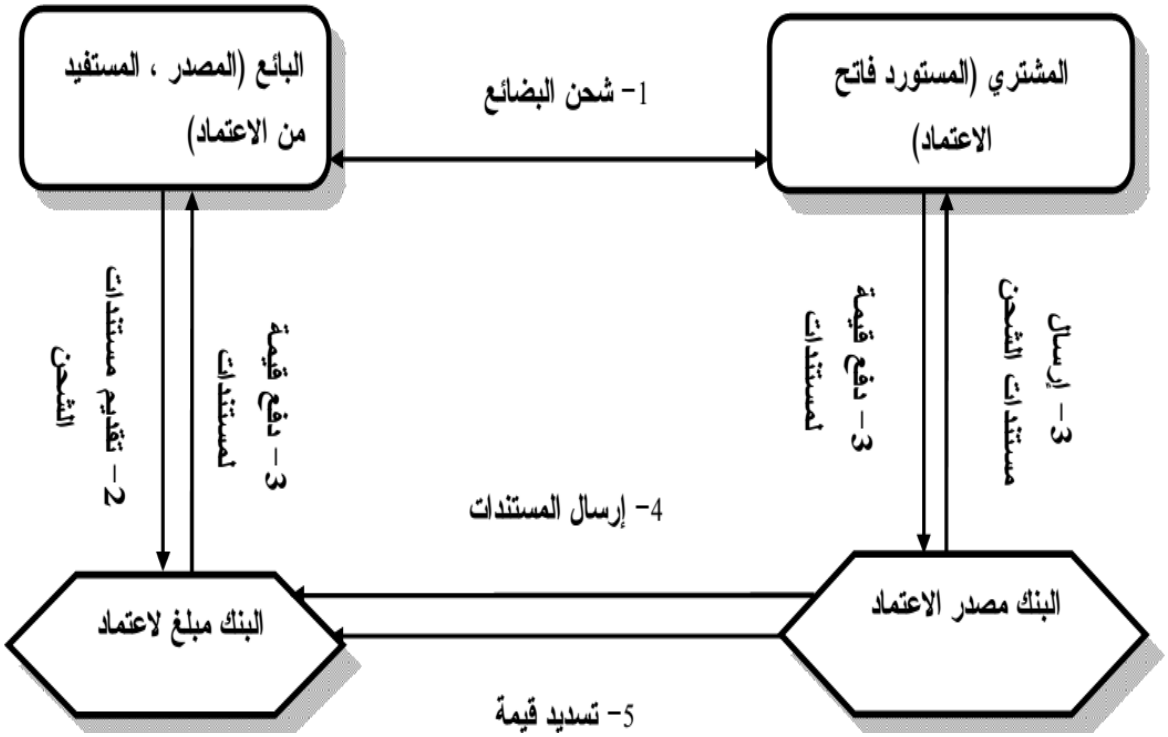
أولا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري

يتم بموجب هذه الصيغة الدفع الفوري للمصدر من طرف أحد البنكين المبلغ أو المصدر للاعتماد وذلك فور تقديمه للمستندات مستوفاة للشروط وهي الطريقة الملائمة بالنسبة للمستفيد أي المصدر، حيث يتحقق الاعتماد المستندي بالدفع الفوري على النحو الآتي ذكره.

[1] صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص118.

بقيام المستفيد بتقديم المستندات التي تشير بالأساس للشحن النهائي للبضاعة محل التعاقد إلى البنك المبلغ أو المعزز للاعتماد، يدفع المعني من أحد هذين الأخيرين قيمة المستندات للمستفيد بعد التأكد من موافقتها للشروط بعدها يتعين على البنك محقق الاعتماد إرسال تلك المستندات إلى البنك مصدر الاعتماد الذي يدفع قيمتها للبنك المعني بالتحقيق بحسب ما هو متفق عليه ضمن عقد الاعتماد ، ثم يقوم البنك مصدر الاعتماد وكخطوة ثالثة بإرسال المستندات للمستورد الذي يدفع للبنك المحلي قيمة المستندات بحسب ما جاء أيضا ضمن عقد الاعتماد المستندي .[1]والشكل الموالي يبين أهم هذه الخطوات بشكل أوضح.

الشكل رقم (02-04) يوضح خطوات الاعتماد المستندي



Source : LA chambre de commerce international, **guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500**, p92.

ثانيا_الاعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول

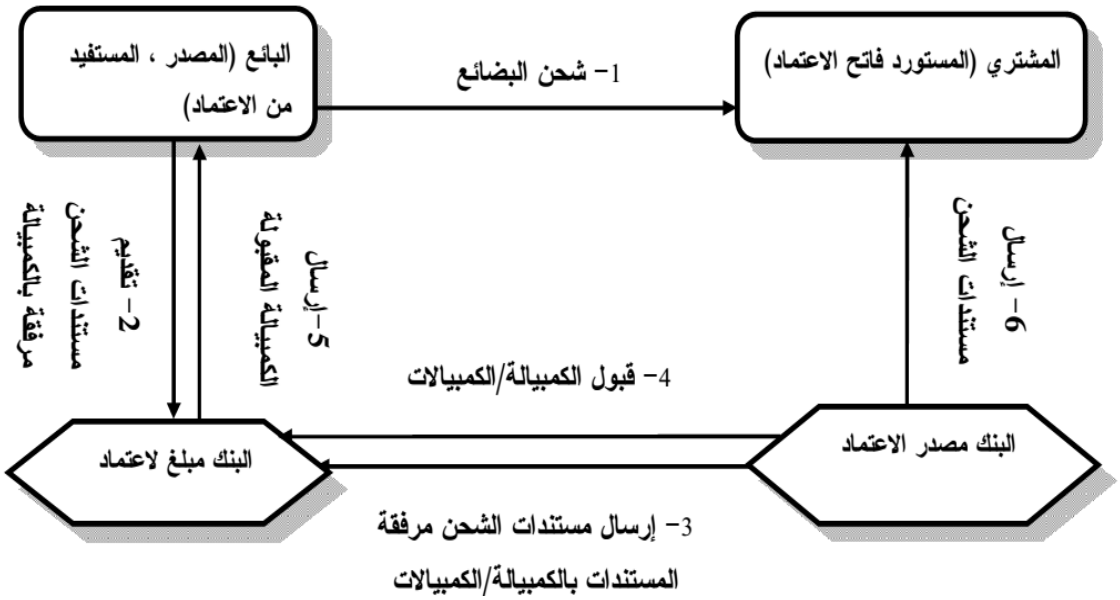
من خلال هذه الطريقة لا يـتم تحقيق الاعتماد المستندي فور تقديم المصدر لمستندات الشحن وإنما بمرور فترة من تاريخ البضاعة تكون مسحوبة إما على المستورد أو مسحوبة على البنك مصدر الاعتماد، وبالتالي لا تسلم

[1]LASSARY, **le crédit documentaire**,2005, p50.

المستندات للمستورد إلا بتوقيع الكمبيالات التي عادة ما يحدد تاريخ استحقاقها بين الثلاثة والستة أشهر ابتداء من تاريخ تقديم مستندات الشحن .

وبالتالي وبالتوقيع على الكمبيالات من المستورد أو أحد البنوك المحققة للاعتماد يتسلم المستورد المستندات ليقوم بالتخليص على البضاعة.[1] والشكل الموالي يوضح مراحل تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول.

الشكل رقم (02-05) يوضح مراحل تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول



Source: LA chambre de commerce international, **guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500**,p92.

ثالثا_ الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الآجل

بالاعتماد على هذه الطريقة يتعهد البنك المحقق للاعتماد بدفع قيمة المستندات المقدمة له من طرف المستفيد في آجال محددة يتم تعيينها ولتكن مثلا أربعة أشهر من تاريخ شحن البضاعة، على أن تكون المستندات مستوفاة لشروط الاعتماد ومقدمة في الآجال المحددة ومن خلال هذه الطريقة نجد أن المصدر يمنح للمستورد آجالا للدفع.

وتجدر الإشارة أن الفرق بين الطريقة السابقة أي عن طريق القبول وهذه الأخيرة لا تتضمن الكمبيالات المقدمة مع مستندات الشحن،

[1] صلاح الدين حسن السيسي، **القطاع المصرفي والاقتصاد الوطني**، عالم الكتاب، القاهرة، 2003، ص68.

وبالتالي فالمصدر لا يتمتع بأفضلية خصم الكمبيالات قبل تاريخ الاستحقاق [1]

رابعا_ الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول

لقد أشارت القواعد والأعراف الدولية الموحد للاعتمادات المستندية ضمن نصوص موادها على أن عملية التداول بمثابة عملية شراء للمستندات من طرف البنك محقق الاعتماد من المستفيد وبيعها إلى البنك مصدر الاعتماد .

أما في حال تداول المستندات من طرف بنك آخر فلهذا الأخير الحق في الرجوع إلى المستفيد في حالة عدم التزام البنك المصدر للاعتماد أو المعزز بالقيمة التي دفعها هذا البنك للمستفيد.[2]

وتجدر الإشارة إلى أن مجرد فحص المستندات والتأكد من تطابقها مع الشروط مع عدم دفع قيمتها من طرف البنك لا يعتبر تداولا، أي أن عملية تداول المستندات تقف على عملية شراء المستندات بعد فحصها والتأكد أنها تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي.[3]

المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

يتعامل المتعاملون الاقتصاديون بكثرة بالاعتماد المستندي في البيوع الدولية التي تثبت بعدة مستندات ووثائق التي تنقسم إلى مستندات أساسية وأخرى ثانوية[4]:

الفرع الأول_ المستندات الأساسية

1_ الفاتورة التجارية :وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر والمستورد، وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة وحجمها والكمية والسعر المتفق عليه، ويجب على البنك أن يفحصها جيداً ويتأكد من الاسم الكامل للمصدر والمستورد ونوعية البضاعة وأصلحها وكل ما يتعلق بالبضاعة وأيضاً يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها.

[1] المادة رقم(02) ، ا الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

[2] أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، مرجع سابق، ص285.

[3] لمادة رقم(02) ، ا الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

[4] المادة 35 من الكتيب رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

2_ سند الشحن :وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها وهي تعتبر كأداة قانونية، ومن أهم هذه السندات تجد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالا في التبادلات التجارية الدولية. ونجد أيضاً سند الشحن الجوي وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته. ويجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم الناقلة، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤولة وسيلة النقل. وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة.

3_ شهادة التأمين :وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال " المخاطر العادية " أو " المخاطر المعتادة ". حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك سوف تقبل مستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها " أن التأمين يغطي جميع الأخطار "حتى ولو كان مستند لتأمين يشير إلى استبعاد أخطاراً يعينها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته.

الفرع الثاني: المستندات الثانوية

بعد التعرض إلى المستندات الثلاثة السابقة التي تعتبر بمثابة مستندات قاعدية أو أساسية في فتح الاعتماد هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها[1]:

أولا_ شهادة المنشأ: هي وثيقة مصدرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة)، ويمكن أن يذكر اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب لاعتماد ذلك.

ثانيا_ شهادة صحية: تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة.

[1] محمد محمود، **القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية**، الطبعة الأولى، طبع معهد الدراسات المصرفية، مصر ،2000، ص49.

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

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

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

سادسا_ وثائق جمركية :إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه.

سابعا_ شهادة التصريح بالتصدير :وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

المطلب الثالث: مفاعيل عقد فتح الاعتماد المستندي

يترتب على الاعتماد المستندي التزامات في ذمة كل من العميل الآمر بفتح الاعتماد والبنك القابل لفتح الاعتماد والمصدر الذي فتح الاعتماد لأجله وفي حالة وجود البنك المؤيد فإنه يترتب عليه التزامات بالإضافة إلى الالتزامات هناك علاقات تنشأ عن الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: العلاقات الناشئة عن الاعتماد المستندي

يبين فيا يلي أهم المبادئ التي تربط وتحكم العلاقات بين الأطراف المعنية :

أولا_ العلاقة بين معطى الأمر والمستفيد: تخضع العلاقة بين الطرفين المذكورين للعقد المبرم بينهما بمعنى وجوب التزام كل طرف منهما بالوفاء بما التزم به من شروط في العقد، ولا يحق لأي منهما الإخلال بأي شرط من شروط التعاقد أو تبرير القصير بأي عذر، فالعقد شريعة المتعاقدين يفترض معه أن كل من الطرفين قدر كافة الظروف المحتملة قبل قبوله التعاقد والتوقيع على العقد .

والعلاقة بين معطى الأمر(المستورد) وبين المستفيد(المصدر)تعتبر مستقلة تماما عن العلاقة التي تربط معطى الأمر بالبنك ولهذا روعي في الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية النص بوضوح على أن الاعتمادات المستندية عملية مصرفية بحتة مستقلة تماما عن عقود البيع المتعلقة بها، وليس للبنوك أي شأن بهذه العقود.[1]

ثانيا_ العلاقة بين معطي الأمر والبنك فاتح الاعتماد: يلتزم البنك فاتح الاعتماد بتنفيذ تعليمات معطى الأمر بكل دقة ويعتبر الخطاب الذي يوجهه العميل إلى البنك فاتح الاعتماد المطلوب بمثابة توكيل منه، ومن ثم يتعين على البنك أن يلتزم حدود هذه الوكالة وأن يخطر المستفيد من الاعتماد بكافة الشروط التي يطلبها منه موكله وتبدأ مسؤولية البنك من تاريخ فتح الاعتماد كما يشمل التزام البنك وجوب مطابقة مستندات الشحن التي ترد على الاعتماد مع الشروط البيانات الواردة به بحيث تظهر هذه المستندات في مدلول ها ش حن البضاعة المطلوبة بالمواصفات والأسعار المحددة.

والتزام البنك لا ينصب على التحقق من مطابقة البضاعة ذاتها للأوصاف الواردة بالاعتماد، إذ أنه من المسلم به أن البنك إنما يتعامل في المستندات فقط ولا يجب أن يتعدى التزامه ذلك الحد، هذا ويلزم معطى الأمر مقابل ذلك بأن يدفع للبنك عند أول طلب قيمة المسحوبات التي تتم بموجب الاعتماد مضافا إليها العمولات والمصاريف والفوائد تنفيذا جزئيا أو كليا للاعتماد، وتعتبر مستندات الشحن أو البضاعة مشمول هذه المستندات أو أي تأمين آخر من أي نوع كان تحت تصرف البنك فاتح الاعتماد ويحق له حجزها كتأمين للدفعات أو المسحوبات التي تتم بموجب الاعتماد توطئة لاستيفاء حقه في رهن البضاعة رهنا حيازيا، إذ أنه من المسلم به أن للبنك حق الرهن على البضاعة ويعتبر الحائز لها بصفته مرتهنا لها بواسطة حيازته المستندات الممثلة لها ومن ثم يحق للبنك بيع البضاعة أو قبض تأمينها لاستيفاء التزام العميل قبله

ثالثا_ العلاقة بين البنك مصدر الاعتماد والمستفيد: يلتزم البنك مصدر الاعتماد قبل المستفيد فيه بالوفاء بتعهده بدفع قيمة المستندات التي تقدم إليه مطابقة لشروط الاعتماد، ولا يجوز للبنك الرجوع فيها التزم به قبل المستفيد حتى لو طلب منه معطى الأمر ذلك، حيث يرتب الاعتماد التزاما مباشرا لصالح المستفيد في ذمة البنك طالما أن الاعتماد غير قابل للإلغاء حيث لا يجوز للبنك إلغاء هذا النوع من الاعتمادات أو تعديلها إلا بموافقة جميع الأطراف.

[1] صلاح الدين حسن السيسي، **إدارة أموال وخدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية**، دار الوسام للطباعة والنشر، لبنان، الطبعة الأولى،1،1998 ص 196.

وجدير بالذكر أن علاقة البنك مصدر الاعتماد بالمستفيد مستقلة تماما عن علاقة معطى الأمر بالمستفيد ومن ثم لا يحق للبنك مصدر الاعتماد الاحتجاج على المستفيد بالدفوع التي قد تستمد من عقد البيع، وأن التمسك بهذه الدفوع من اختصاص معطى الأمر وحده.[1]

رابعا_ العلاقة بين البنك مصدر الاعتماد والبنك الأجنبي مخطر الاعتماد: إذا طلب البنك مصدر الاعتماد من أحد مراسليه بالخارج إخطار الاعتماد الذي أصدره دون ما إضافة تعزيزه أو تأييده كان البنك مخطر لاعتماد يؤدي هنا دور الوسيط فقط دون أي مسؤولية أو التزام عليه، أما إذا كلف البنك مصدر الاعتماد مراسله بالخارج بتعزيز أو تأييد اعتماده القطعي وقام الأخير بتنفيذ ذلك فإن التعزيز أو التأييد يتضمن تعهدا باتا يلتزم فيه المراسل الأجنبي من تاريخ إضافته تعزيزه أو تأييده، ويعتبر البنك الأجنبي في هذه الحالة وكيلا للبنك المحلي وليس مجرد وسيط.[2]

الفرع الثاني: الالتزامات الناشئة عن الاعتماد المستندي

تختلف التزامات كل طرف من أطراف الاعتماد المستندي بحسب موقعه من الاعتماد، وبحسب الدور الذي يقوم به في تنفيذ الاعتماد وبحسب المرحلة التي يبدأها وذلك على النحو التالي:[3]

أولا_ يتمثل التزامات طالب فتح الاعتماد :الذي تبدأ بإدارته مراحل إنشاء الاعتماد المستندي في :

1_ إعطاء تعليمات واضحة وكاملة ودقيقة إلى بنكه بغرض فتح الاعتماد أو تعديله في وقت لاحق؛

2_ التحديد الدقيق للمستندات التي ستتم مقابلها عملية الدفع أو القبول أو التداول؛

3_تقديم كافة المستندات والموافقات والتصاريح اللازمة لفتح الاعتماد؛

4_الوفاء بقيمة الغطاء النق دي للاعتماد سواء كان كليا أو جزئيا وك ذلك بقيمة العمولات والمصاريف المرتبطة بالفتح؛

5_قبول وسحب مستندات الشحن التي ترد مطابقة تماما لشروط الاعتماد؛

---

[1]صلاح الدين حسن السيسي، **قضايا مصرفية معاصرة–الائتمان المصرفي–الضمانات المصرفية الاعتمادات المستندية**، دار الفكر العربي،ا لطبعة الأولى،2004، ص ص (219-218).

[2]صلاح الدين حسن السيسي، **إدارة أموال وخدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية**، مرجع سابق، ص 197.

[3]عبد الحميد الشورابي، محمد عبد الحميد الشورابي، **إدارة المخاطر الائتمانية**، الناشر منشأة المصارف، الإسكندرية،2002، ص ص(1211-1212).

ثانيا: تدور التزامات البنك فاتح الاعتماد: حول تنفيذ تعليمات للعميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة وسرعة .

1_فتح الاعتماد أو تعديله لاحقا بتعليمات دقيقة خاصة بالنسبة لتحديد المستندات المطلوبة، وفحص مستندات الشحن الواردة على قوة الاعتماد بدقة بما يحفظ حقوق عميله؛

2_حسن اختياره لمراسليه الذين يوكل إليهم تنفيذ الاعتماد والوفاء بكامل قيمة مستندات الشحن المطالبة للاعتماد وأية أعباء مالية أخرى مرتبطة بها إلى المراسل؛

3_التنفيذ الدقيق لتعليمات مراسله بالنسبة لطريق الوفاء بقيمة المستندات وكيفية التصرف فيها، والالتزام بتسليم المستندات إلى عميله طالما قام الأخير بالوفاء بكافة التزاماته، أن يقرر في خلال مهلة لا تتعدى 7إيام عمل لدى البنوك تبدأ من اليوم التالي لاستلام مستندات الشحن عما إذا سيقبلها أو يرفضها؛

4_سرعة إخطار المراسل بأية اختلافات يراها في المستندات وإخضاع الاعتمادات التي يقوم بفتحها للقواعد والأعراف الدولية الموحدة السارية وقت إنشاء الاعتماد.

ثالثا: تنشأ التزامات البنك المراسل: بمجرد إبلاغه أو تعزيزه للاعتماد، ويتعهد بدفع قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد أو قبول الكمبيالات المستندية وسدادها عند الاستحقاق .

•مراعاة السرعة والدقة في إبلاغ المستفيد بتفاصيل وشروط الاعتماد والتحقق من السلامة الظاهرية للاعتماد الذي يقوم بالإخطارية، بالإضافة إلى بذل العناية المعقولة في فحص مستندات الشحن للتأكد من مدى مطابقتها للاعتماد

•الوفاء بالتزاماته حال قبول تأييد أو تعزيز الاعتماد بشرط تقديم المستندات المنصوص عليها.

رابعا: تتمثل التزامات المستفيد: من الاعتماد بمراجعة شروط الاعتماد بمجرد استلامه من البنك المبلغ للوقوف على مدى إمكانية الالتزام بها وتنفيذها مع مراجعة عملية بشأن أية إيضاحات أو تعديلات قد يراها لازمة لوضع الاعتماد موضع التنفيذ .

•الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد حرفيا وتقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة والكيفية المطلوبة .

•الالتزام برد أية مبالغ حصل عليها من بنكه عن اعتماد سبق لبنكه دفع قيمته تحت تحفظ عن مستندات شحن

بها اختلافات ثم قيام البنك فاتح الاعتماد برفضها.[1]

المطلب الرابع: مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي

من خلال استقراء نصوص إصدار الغرفة التجارية رقم 500لسنة 1993تتجلى المسؤوليات التي تقع على عاتق البنوك اتجاه بعضها البعض، ومسؤوليات اتجاه المستندات المقدمة، بالإضافة إلى مسؤوليات اتجاه العملاء.

الفرع الأول: مسؤوليات البنوك اتجاه بعضها البعض

إن مسؤولية البنك عندما يتلقى تعليمات ناقصة أو غامضة تتعلق بتبليغ اعتماد أو تعزيز أو تعديل اعتماد. تبدأ بإبلاغه تلك المعلومات إلى المستفيد للعلم فقط ودون أي مسؤولية عليه، ويكون الإخطار المبدئي الذي يرسله البنك للمستفيد واضحاً ومحدداً وصريحاً موضحاً أن الإبلاغ للعلم فقط ولا توجد أي مسؤولية على البنك مبلغ الاعتماد، وعلى هذا الأخير أن يقوم بإبلاغ البنك فاتح الاعتماد بالإجراء الذي حدث ويطلب منه تزويده بالمعلومات اللازمة، ومن ناحية أخرى فإن البنك فاتح الاعتماد تقع عليه مسؤولية تزويد مراسلة بالمعلومات المطلوبة دون إبطاء أو تأخير حيث أن البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد لن يقوم بتعزيز أو تعديل أو إبلاغ الاعتماد المستندي إلا بعد استلام

المعلومات المطلوبة بصورة كاملة وواضحة.[2]

الفرع الثاني: مسؤوليات البنوك اتجاه المستندات المقدمة

تقع على مختلف البنوك أطراف الاعتماد المستندي مسؤولية الفحص الدقيق لجميع المستندات المقدمة والتأكد من المطابقة الظاهرية لها لشروط الاعتماد المستندي ووفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية. وأي تناقض ي المستندات يجعلها غير مطابقة لشروط الاعتماد، بالإضافة لذلك يتعين ألا يتعدى فترة فحص المستندات سبعة أيام عمل تبدأ من اليوم التالي لاستلام هذه المستندات على أن يتم إبلاغ الطرف الذي تسلم منه تلك المستندات بنتيجة الفحص.

أما مسؤولية البنك فاتح الاعتماد والبنك المعين في حالة قبول أو عدم قبول المستندات فتقع عندما يقوم البنك فاتح الاعتماد بتفويض بنكاً آخر بأن يدفع أو يتعهد بالدفع في تاريخ الاستحقاق أو يتداول المستندات

[1] عبد الحميد الشورابي، محمد عبد الحميد الشورابي، مرجع سابق ص ص(1211-1212).

[2] المادة 12من الكتيب رقم 500الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة1992.

التي تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد، حيث أن كل من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز إن وجدا ملتزمون بما يلي :

- أن يقابلا مدفوعات البنك المعين الذي قام بالدفع أو تعهد بالدفع لآجال أو قبل المسحوبات أو تداولها.
- أن يقابلا المستندات المقدمة[1].

وإذا قرر البنك فاتح الاعتماد أو البنك معزز الاعتماد (ان وجد) أو البنك المعين للعمل نيابة عنهما رفض المستندات عليه أن يخطر على وجه السرعة الطرف الذي استلم منه تلك المستندات قبل نهاية عمل اليوم السابع من تاريخ استلام تلك المستندات على أن يتضمن الإخطار جميع الخلافات التي بسببها تم رفض تلك المستندات على أن يوضح أيضاً ما إذا كان البنك سيحتفظ بتلك المستندات تحت تصرف مقدمها أو سيعيدها إليه. وفي هذه الحالة فإن البنك فاتح الاعتماد أو البنك المعزز (إن وجد) يحق لهما مطالبة البنك مرسل المستندات برد المبالغ التي تم سدادها وفوائدها.[2]

ولكن ماذا يحدث إذا قام البنك مقدم المستندات المخالفة للشروط بسداد القيمة، أو تعهد بالسداد في تاريخ لاستحقاق أو قبل المسحوبات أو تداول المستندات، ولكن تحت التحفظ أو مقابل خطاب ضمان بسبب الخلافات في المستندات.

في مثل هذه الظروف لا يحق للبنك فاتح الاعتماد أو معزز الاعتماد (إن وجد) أن يتحللا من أي التزام بحجة أن هذا التحفظ أو الضمان يخص فقط العلاقة بين البنك مرسل المستندات والمستفيد.[3]

أما في يخص فاعلية المستندات المقدمة في نطاق الاعتماد فإن البنوك لا تتحمل أية مسؤولية تجاه فاعلية المستندات لا من حيث صيغة المستندات أو كفايتها أو دقتها أو أصالتها أو تزويدها أو النتائج القانونية المترتبة عليها، بالإضافة إلى أن البنوك لا تتحمل أي التزامات أو مسؤوليات بالنسبة للشروط العامة أو الخاصة الواردة في نص المستندات أو المضافة إلى ذلك النص، ولا تتحمل أيضاً أي التزام بالنسبة لحسن نية الشاحن أو الناقل أو وكيل البضاعة أو أي شحن آخر كائن من كان، أو تصرفاته أو إهماله أو ملاءمته المالية أو الانجازية، أو مكانته.[4]

---

[1] المادة 13من الكتيب رقم 500الصادر عن الغرفة التجارة الدولية سنة 1992.

[2] المادة 14من الكتيب رقم 500الصادر عن الغرفة التجارة الدولية سنة .1992

[3] سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص42.

[4] المادة 14من الكتيب رقم 500الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

أما بالنسبة لمسؤولية البنوك عن نقل الرسائل أو نتائج القوة القاهرة فإنها لا تتحمل أية مسؤولية أو التزام في حالة تأخير أو ضياع أي مراسلات أو خطابات أو مستندات تكون في طريقها بين أطراف معين، ولا عن التأخير أو التشوه أو الأخطار الأخرى الناشئة عن نقل برقيات والتلكس، ولا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية عن الأخطاء الناجمة عن الترجمة أو تفسير المصطلحات الفنية، وتحتفظ البنوك بحقها في إبلاغ شروط الاعتماد كما هي دون ترجمة.[1]

بالإضافة إلى ذلك لا تتحمل البنوك أي التزام أو مسؤولية فيما يتعلق بالنتائج المترتبة على انقطاع سير أعمالها بسبب حوادث القضاء والقدر أو الشغب أو الاضطرابات الأهلية أو العصيان المسلح، أو الحروب أو غير ذلك من الأسباب الخارجة عن إرادة البنوك أو بسبب الاضطرابات أو إقفال محلات العمل، وفيما يتعلق بأي اعتماد ينتهي أجله خلال مدة انقطاع سير العمل لا تقوم البنوك عند استئناف نشاطها بالدفع أو التعهد بالدفع في تاريخ الاستحقاق أو قبول مسحوبات المستفيد أو تداول المستندات تحت الاعتماد ما لم يرد لها تحويل صريح للقيام بذلك.[2]

الفرع الثالث: مسؤولية البنوك اتجاه العملاء

يتم توضيح عدة حالات للعميل فيما يتعلق بتعامله بالمستندات مع البنوك كما يلي:

أولا: بالنسبة لمسؤولية البنك فاتح الاعتماد تجاه العميل في حالة تقاعس المراسلين عن تنفيذ تعليمات، حيث يتضح أنه عندما يستعين البنك فاتح الاعتماد بخدمات بنوك أخرى لتنفيذ تعليمات طالب الاعتماد (العميل).

فإنها تقوم بذلك لحساب العميل وعلى مسؤوليته، وبالتالي فإن عدم قيام البنوك الأخرى بتنفيذ التعليمات الواردة إليها لا يتحمل مسؤولية البنك فاتح الاعتماد ولا يقع عليه أي التزام حتى لو كان هو الذي اختار البنوك الأخرى التي يتعامل ويتعلون معها في تنفيذ الاعتماد، أما الطرف الذي يطلب من طرف آخر داخل الاعتماد المستندي تأدية خدمة معينة يكون ملزماً بسداد كافة المصروفات والعمولات والأتعاب والتكاليف التي يتحملها الطرف الآخر بسبب تأدية هذه الخدمة.[3]

أما إذا كانت شروط الاعتماد تقضي بغير ذلك أي يتحمل طرف آخر غير الطرف الذي أعطى التعليمات بالمصروفات فإن الطرف الأخير يظل ملزماً بسداد هذه المصروفات في حالة تعذر تحصيلها، أما العميل

[1] المادة 17من الكتيب رقم 500الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.
[2] المادة 18من الكتيب رقم 500الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.
[3] المادة 18من الكتيب رقم 500الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

(طالب فتح الاعتماد) يكون ملزماً تجاه البنوك عن أية التزامات ومسؤوليات تفرضها القوانين والعادات في الخارج وعليه أن يعوضها عن تلك الالتزامات[1].

أما فيما يخص ترتيبات مقابلة للمدفوعات بين البنوك في نطاق الاعتماد المستندي فإنه إذا قام البنك فاتح الاعتماد بتعيين بنكاً ثالثاً يسمى " البنك مقابل المدفوعات" البنك الذي يقوم بالدفع أو القبول أو التداول ليسحب عليه قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد فإن البنك مصدر الاعتماد تقع عليه مسؤولية تزويد البنك مقابل المدفوعات (البنك الثالث) بكافة التعليمات اللازمة وفي الوقت المناسب لمقابلة مطالعات البنك الساحب (الذي يتولى الدفع، القبول، التداول)، وفي مثل هذه الظروف فإن البنوك متداولة المستندات لا تقع عليها مسؤولية تزويد البنك مقابل المدفوعات بشهادة تفيد مطابقة المستندات لشروط الاعتماد، كما يلتزم البنك مصدر أو فاتح الاعتماد بالتالي :

- سداد قيمة المستندات إلى البنك متداول تلك المستندات إذا رفض البنك مقابل المدفوعات سداد القيمة.
- سداد فوائد التأخير التي يطالب بها البنك متداول المستندات نتيجة لتأخر البنك مقابل المدفوعات في سداد مدفوعاته المستحقة.
- سداد مصروفات البنك مقابل المدفوعات، ومع ذلك وفي الحالات التي تقضي بأن تكون مثل هذه المصروفات على حساب طرف آخر فإن البنك فاتح الاعتماد يلتزم بالنص على ذلك في شروط الاعتماد الأصلية وفي تعليماته إلى البنك مقابل المدفوعات، وفي هذه الحالة فإن المصروفات سوف تحصل من البنك الساحب عند تقديم المطالبة، وفي حالة عدم استخدام الاعتماد فإن هذه المصروفات تظل مسؤولية البنك فاتح الاعتماد.[2]
- يتعين في جميع أنواع الاعتمادات النص صراحة عما إذا كانت تلك الاعتمادات توفر الدفع بالاطلاع أو بعد أجل أو بالقبول أو بالتداول .

والتداول يعني سداد قيمة الكمبيالة أو المستندات بمعرفة البنك المرخص له بذلك وأن مجرد فحص المستندات دون سداد القيمة لا يمثل تداولها.

- كما يتعين أن تنص شروط الاعتماد صراحة على تحديد تسمية البنك المرخص له بالدفع بالاطلاع أو الدفع الآجل أو بالقبول أو بالتداول، والبنك الذي يتم تسميته في هذه الحالة يطلق عليه bank) (Nominated، وإذا لم يكن هذا الأخير هو الذي يتولى تعزيز الاعتماد فإن البنك المسمى لا يقع عليه

[1] سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 53.

[2] المادة 19، من الكتيب رقم 500الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

التزام سداد قيمة المستندات (الدفع بالاطلاع- الدفع الآجل- تحول- تداول المستندات) إلا في الحالات التي يقبل فيها صراحة ذلك مع إخطار المستفيد، كما أن استلامه المستندات وفحصها لا يشكل عليه التزامات بالدفع أو القبول أو التداول إلا في الحدود السابقة الإشارة إليها.[1]

وبصفة عامة فإن قيام البنك مصدر الاعتماد بتسمية بنك آخر أو السماح لأي بنك بتداول المستندات، وتفويض بنك آخر بإضافة تعزيزه للاعتماد يعد ترخيصا من البنك مصدر الاعتماد لهذه البنوك بالدفع أو القبول أو التداول حسب الأحوال مقابل المستندات التي تبدو مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه وتعهده من قبل البنك فاتح الاعتماد (مصدره) بمقابلة مدفوعاته.

المبحث الثالث: التحصيل المستندي

سنحاول تسليط الضوء من خلال هذا المطلب على تقنية التحصيل المستندي من خلال التعريف بها، أنواعها، لنتطرق في الأخير إلى إجراء مقابلة بينها وبين الاعتماد المستندي:

المطلب الأول: تعريف التحصيل المستندي:

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

الفرع الأول: تعريف التحصيل المستندي

يمكن تعريف التحصيل المستندي بأنه[2] "وسيلة تحصيل من قبل البنك للثمن متوجب على المشتري مقابل استلامه للمستندات المطلوبة. ويقوم البنك بوظيفة وكيل تأمين أو وسيط بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) فهو يقدم للمستورد بناء لأوامر المصدر أو بنكه، مستندات تشير إلى شحن البضائع ويقوم بالمقابل بتحصيل الثمن المتوجب على المستورد لصالح المصدر".

وقد عرف التحصيل أو التسليم من قبل القواعد والأعراف الموحدة RUU[3] التي أصدرا الغرفة التجارية الدولية CCIبأنه "تقنية دفع من خلالها يقوم المصدر وهذا بعد إرساله للبضاعة التي هي محل التعاقد بتقديمه إلى البنك المستندات التي اتفق عليها مع المستورد مقابل الدفع أو قبول ورقة تجارية".

---

[1] المادة 19، المادة 10من الكتيب رقم 500الصادر عن غرفة التجارة الدولية سنة 1993.

[2] مازن عبد العزيز فاعور، **الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان،2006، ص 79.

[3] Chambre de commerce international.

كما يعرف على أنه[1] " عملية تتم بين البنوك بوثائق تجارية التي تشترط تحويلها إلى المستورد بأمر من المصدر مقابل حصول هذا الأخير على الوثائق، ويكون الدفع حسب الشروط المتفق عليها في التحصيل إما تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو مقابل قبولها".

الفرع الثاني: أطراف التحصيل المستندي

يوجد عادة الربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي تتمثل في:

ـ **المصدر(البائع)**: هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل، كما يقوم كذلك بتسليم المستندات إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بأمر تحصيل.

ـ **البنك المحول**: هو الذي يتسلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا لتعليمات الصادرة اليه في هذا الشأن.

ـ**البنك المحصل**: هو البنك الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة اليه إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا لتعليمات صادرة اليه من البنك المحول،

ـ **المستورد(المشتري)**: هو الذي يكون في علاقة تعاقدية مع البائع في عقد التصدير أو الاستيراد البضاعة، وبالتالي يقدم له المستندات للتحصيل على الثمن أو التوقيع على السفتجة[2].

المطلب الثاني: أنواع التحصيل المستندي

يتّم التحصيل المستندي حسب 3 أشكال مختلفة وهي[3]:

الفرع الأول: تسليم المستندات مقابل الدفع Paiement Contre Documents

[1] S.kessasnaet A.ouameur, operation de commerce exterieur, 1997, p8.

[2] شلالي رشيد، **تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر،2011، ص 43.

[3] ماهر شكري، **العمليات المصرفية الخارجية**، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 192.

هو ألا يتم حاليا أو فورا، إلا أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع، فالبنك الممثل هذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري، إلا بعد الدفع الفوري، وهذا المشتري ينتظر عادة، وصول البضاعة لكي يسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الآتي حالة اتفاق الطرفين في العقد أو استلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد. وعليه يجب على المستورد أن يكون حذرا ويقضا، لأنه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع.

الفرع الثاني: مستندات مقابل القبول Acceptation Contre Documents

وهذا البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يملك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف اكما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة. إذا البائع يعطي آجال للدفع للمشتري ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الآجال، وهذا المورد هو لذي يتحمل مخاطر الدفع ويغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة وبسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك وهذا التأييد عبارة عن كفالة السفتجة في الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء خلف السفتجة

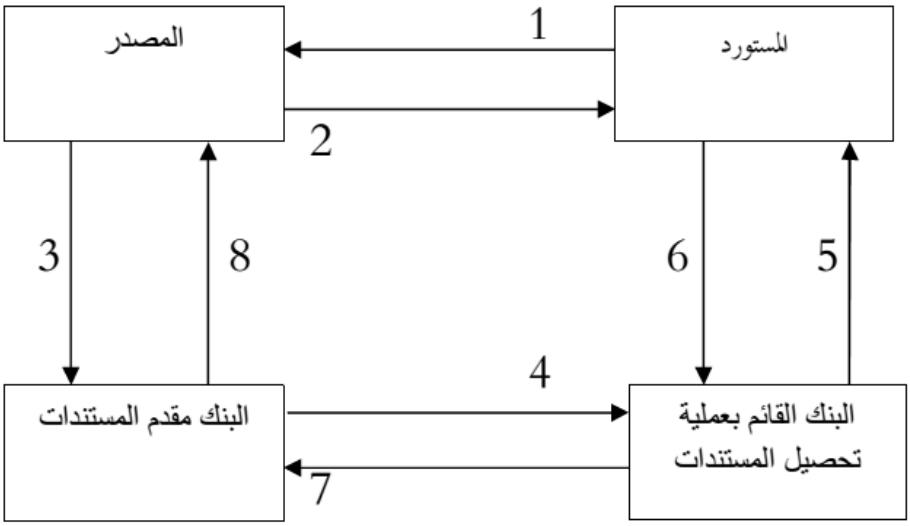
الفرع الثالث: قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق

وهو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم للمشتري سفتجة من أجل القبول ويقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ ا مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، وسلم المستندات في وقت الاستحقاق وهذا المشكل نادر الاستعمال.

المطلب الثالث: خطوات الاعتماد المستندي

ويمكن تلخيصها من خلال المخطط التالي:

الشكل رقم (06-02): مراحل سير التحصيل المستندي



المصدر: أحمد غنيم، **الاعتمادات المستندية (دراسة للقضاء والفقه المقارن وقواعده الدولية سنة 1983)**، دار النهضة العربية، بيروت، 1993، ص 163.

تفسير العملية:

1_2إتصالات بين المصدر والمستورد بشأن الاستفسار عن منتجات معينة والتقدم بعروض أسعار والتفاوض بشأن ذلك متوصلا إلى اتفاق نهائي بينهما يتم ترجمته في فاتورة تجارية تحوي كافة تفاصيل وشروط تنفيذ العملية التعاقدية بينهما؛

3_تجهيز البضائع المطلوبة وإعدادها للشحن، ثم استيفاء كافة مستندات الشحن المطلوبة وتقديمها لبنكه مع كافة الشروط والتعليمات التي يطلب من بنكه الالتزام بها مقابل إرسال مستندات الشحن لمراسله في بلد المستورد؛

4_إرسال مستندات الشحن مصحوبة بالتعليمات الواجبة التنفيذ إلى المراسل في بلد المستورد (البنك القائم بعملية التحصيل) والذي يراجعها مع حافظة المراسل؛

5_إخطار البنك للمستورد / المسحوب عليه بوصول مستندات شحن صالحة، ومطالبته له بالحضور لاستلام المستندات ودفع قيمتها أو قبولها وذلك وفق الشروط الخاصة بالعملية؛

6_استيلام المستندات ودفع قيمتها أو قبولها؛

7_ يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل القيمة أو إرسال المستندات الدالة على قبول مستندات التحصيل إلى البنك المرسل لمستندات الشحن؛

8_ يقوم البنك الأخير بإضافة قيمة المستندات إلى حساب المصدر طرفه أو تسليمه القيمة بعد خصم مستحقاته إن وجدت ويختلف هذا الوضع وفقا لطبيعة العلاقة بين البنك والمصدر، وقد يكون المصدر من عملاء البنك الممتازين بحيث يمكن قبول خصم قيمة المستندات فور تقديمها وعند تحصيلها واستلام قيمتها يقوم البنك بتسوية الحساب وإضافة الرصيد المتبقي لحساب العميل الدائن طرفه.

المطلب الرابع: مقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي:

يتم دراسة الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي من عدة نواحي انطلاقا من المفهوم ثم الأطراف المتعاملة ثم الأنواع وأخيرا التزامات البنوك.

ويمكن تلخيص هذه الفروقات في الجدول التالي:

الجدول رقم (01-02): الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

وجه المقارنة	الإعتماد المستندي	التحصيل المستندي
التعريف	أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة من الخارج.	مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية مستندات تجارية غير مصحوبة بمستندات مالية.
الأطراف	العميل الأمر أو طالب فتح الإعتماد. البنك الفاتح أو مصدر الإعتماد. البنك المبلغ (المؤكد). المستفيد من الإعتماد .	العميل الأصيل . البنك مرسل المستندات . البنك القائم بالتحصيل . البنك المقدم المستندات للمسحوب عليه . المسحوب عليه (المشتري أو المستورد).
الأنواع	الإعتماد المستندي القابل للإلغاء . الإعتماد المستندي غير قابل للإلغاء . الإعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المؤكد .	تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها. تسليم المستندات مقابل قبولها .
الإلتزامات	1 إلتزامات طالب فتح الإعتماد أهمها: * الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كليا أو جزئيا. * الوفاء بقيمة العمولات و المصاريف و الرسوم الخاصة بالإعتماد. * قبول وسحب مستندات الشحن التي ترد مطابقة تماما لشروط الإعتماد 2 إلتزامات البنك فاتح الإعتماد : * تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الإعتماد بكل دقة، سرعة وأمانة. * فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الإعتماد بما يحفظ حقوق عملائه . * الالتزام بتسليم المستندات إلى عميله الآمر بفتح الإعتماد. 3 إلتزامات البنك المبلغ أو القائم بتداول المستندات و أهمها: * مراعاة السرعة و الدقة في إبلاغ المستفيد من الإعتماد بتفاصيله و شروطه * أن يبذل غاية معقولة في فحص مستندات الشحن للتأكد من مطابقتها في ظاهرها لشروط الإعتماد * التزامات المستفيد من الإعتماد وأهمها: * عند استيلام الإعتماد من البنك يتعين عليه مراجعة شروطه للوقوف على مدى إمكانية الإلتزام بها و تنفيذها و مرتجعة عمله . * الإلتزام بتنفيذ شروط الإعتماد التنفيذ الحرفي و تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة بالكيفية المطلوبة بها	1 البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل و لا تنسحب مسؤوليتها إلى فحص المستندات ذاتها . 2 البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى مثل وكلاء الشحن ، شركة التامين و التي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل . 3 البنوك ليست مسؤولة عن شكل أو كفاية أو دقة أو أصالة أو الحجة القانونية لأي مستند 4 البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة الظاهرة.

المصدر :موساوي آسيا، **النظام المصرفي الجزائري ومشاكل تمويل التجارة الخارجية**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، دفعة 2001، ص 78.

خلاصة:

لقد توصلنا من خلال هذا الفصل إلى بعض النتائج والاستنتاجات التي نراها كخلاصة شاملة لما جاء ضمن هذا الفصل والتي ندرجها ضمن مجموعة النقاط التالية:

1_يعد الاعتماد المستندي من أبرز الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين الذين يتعرضون إلى مخاطر المبادلات التجارية (التجارة الخارجية) نظرا لما يقدمه من ضمانات وخدمات بسبب الذي يفرق بينهما فالمصدر يخشى عدم قيام زبونه بالالتزام خاصة فيما يخص دفع مستحقاته، أما المشتري فيخشى عدم حصوله على الخدمة المطلوبة أي البضاعة وبسبب تخوف كل منهما يلعب البنك الدور الأساسي في تقديم كل الضمانات والتسيير الأفضل لهذه العملية عالميا. بإتباعه وتطبيقه لجميع القواعد والأعراف المتعامل؛

2_يعرف الاعتماد المستندي على أنه تقنية بنكية يتعهد بموجبها المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسلة إليه من طرف المصدر على أن تكون مستوفاة للشروط وهذا كله عن طريق الوساطة البنكية؛

3_قامت غرفة التجارة الدولية بآخر تنقيح للقواعد والأعراف الدولية المتحكمة في سير الاعتمادات المستندية عام 2007، فيما سمي بالمنشور رقم 600، حيث يتم تطبيق هذه القواعد والأعراف الدولية بحسب اتفاق الأطراف المتعاقدة وليست لها صفة الإلزام؛

4_تقوم تقنية الاعتماد المستندي على مبدأين: مبدأ الاستقلالية ومبدأ التعامل بالمستندات فقط؛

5_تمر تقنية الاعتماد المستندي بثلاث مراحل رئيسية: مرحلة فتح الاعتماد المستندي، مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي وقد تتخللها مرحلة التعديل، ثم مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي؛

6_يشوب التعامل بتقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر، كما أن لها عدة مزايا، وبين هذه وتلك يجب على الأطراف المتعاقدة الأخذ بالاحتياطات اللازمة.

الفصل الثالث: دراسة حالة بنك التنمية المحلية

وكـالة المدية

تمهيد:

تقوم البنوك التجارية بدور كبير في تمويل المبادلات التجارية الدولية وذلك من خلال الاعتماد على عدة تقنيات بنكية على غرار تقنية الاعتماد المستندي وهي التقنية محل البحث في هذه الدراسة . وعلى اعتبار أن تقنية الاعتماد المستندي تقنية تقوم بها البنوك على أساس التعامل بموجب مستندات تختلف باختلاف نوع الاعتماد المستندي المبرم بين الطرفين المتعاقدين، وباختلاف الأسواق، السلع، وسائل النقل...الخ؛ فهذه المستندات تشترط في ظل قواعد حددتها غرفة التجارة العالمية من خلال جملة من المصطلحات الموحدة.

لذلك ارتأينا من خلال هذا الفصل إلى الدراسة التطبيقية للاعتماد المستندي وقبل ذلك يتوجب علينا إعطاء لمحة على لوكالة بنك التنمية المحلية للمدية، ومن ثم إعطاء نظرة حول التوطين البنكي ومراحله في البنوك من خلال المبحثين الأول والثاني من هذا الفصل على الترتيب، أما في المبحث الثالث من هذه الدراسة تتبع مراحل سير الاعتماد المستندي على مستوى بنك التنمية المحلية المدية.

المبحث الأول: معلومات عامة حول بنك التنمية المحلية.

المبحث الثاني: التوطين البنكي ومراحله في البنوك.

المبحث الثالث: مراحل سير الاعتماد المستندي.

المبحث الأول: معلومات عامة حول بنك التنمية المحلية.

يتشكل الهيكل المصرفي الجزائري من عائلة بنكية على رأسها البنك المركزي أو ما يسمى ببنك الجزائر، الذي هو عبارة عن بنك البنوك لتأتي بعده مجموعة من البنوك التجارية العمومية والخاصة.

وبنك التنمية المحلية الذي سوف نتطرق إليه من خلال هذه الدراسة التطبيقية، هو من بين المصارف التجارية العمومية الأكثر نشاطا، وهو معتمد من طرف البنك المركزي.

المطلب الأول: تقديم بنك التنمية المحلية.

يعتبر بنك التنمية المحلية مؤسسة عمومية اقتصادية، وهو أحدث البنوك في الجزائر، انبثق عن القرض الشعبي الجزائري، وقد تأسس بمرسوم 85.85 المؤرخ في 1985.04.30 الصادر في الجريدة الرسمية رقم 19، وهو آخر بنك تجاري يتم تأسيسه في الجزائر قبل الدخول في مرحلة الإصلاحات، يقدر رأس ماله 36 800 000 000.00دج. [1]

ينفرد بنك التنمية المحلية على كل البنوك الجزائرية الأخرى في كون مقره الرئيسي خارج العاصمة في 05 طريق قاسي عمار سطاوالي ولاية تيبازة، سجل تحوله إلى شركة ذات أسهم (SPA) بعقد رسمي موثق سنة 1988.

وهو بنك ودائع مملوك للدولة وخاضع للقانون التجاري، ويتولى كل العمليات المألوفة بنوك الودائع (حسابات جارية وتوفير، إقراض، ضمانات، خدمات متفرقة).[2]

لكنه يخدم بالدرجة الأولى فعاليات الهيئات العامة المحلية، قروض قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة الأجل، عمليات التصدير والاستيراد، إضافة إلى خدمات القطاع الخاص المختلفة خاصة منها الأفراد كالقرض العقاري، قرض الاستهلاك، بالإضافة إلى قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

واجه بنك التنمية المحلية عدة صعوبات في بداية نشاطه منها:

- ✓ الهياكل القليلة والقديمة التي ورثها عن القرض الشعبي الجزائري والغير ملائمة للنشاط؛
- ✓ غياب الوسائل المستعملة في الإعلام على مستوى الوكالات؛
- ✓ نقص الموارد البشرية من جهة، ونقص خبرة هذه الموارد من جهة أخرى.

[1] بنك التنمية المحلية وكالة المدية.

[2] نفس مرجع السابق.

لكنه قام بعدة مجهودات للتغلب على الصعوبات السابقة، فشهد عدد الوكالات تطورا كبيرا، حيث ارتفع من 39 وكالة عند التأسيس إلى 140 وكالة في نهاية سنة 2005، 04 فروع، 24 مديرية مركزية، 05 مفتشيات جهوية، 16 مديرية مجمعات الاستغلال.

بحضور في مجمل ولايات الوطن 48، وكذا الأماكن الرئيسية فيها، كما غرف بنك التنمية المحلية تقدما كبيرا في مجال الإعلام الآلي، وآليات التحويلات المصرفية خاصة مع النظام الجديد «Algeria Real Time Settments» وهذا ما ساهم في تزويد الزبائن بالخدمات الجديدة المتنوعة، أما الموارد البشرية فقد عرف تطورا كبيرا من حيث الكم والمستوى العلمي، فبنك التنمية المحلية يعد من أول البنوك التي تخصص ميزانية هامة موجهة لتكوين الموظفين.[1]

المطلب الثاني: أهداف ووظائف بنك التنمية المحلية

بنك التنمية المحلية كغيره من البنوك التجارية لديه أهداف تحكم نشاطه وكذا مجموعة من الوظائف بغية تحقيقها والتي سنعرضها كما يلي[2]:

الفرع الأول: أهداف البنك

من خلال اسم البنك يمكننا التوصل إلى أن الهدف الرئيسي للبنك هو المساهمة في تحقيق التنمية المحلية، وهذا بتمويل وترقية المؤسسات العمومية والخاصة المحلية، سواء كانت هذه المؤسسات صغيرة أو متوسطة، وحتى المهن الحرة التي تعتبر أنشطة ذات مردودية، كما أنها مصدر من مصادر الادخار وهذا يعود لطبيعة عمل هذا البنك.

وتتمثل أهدافه التي يتطلبها الاقتصاد الوطني هي تقديم خدماته خاصة بالنسبة لمنح القروض الخاصة بالتعمير، والقرض العقاري المضمون الذي أصبح يعتبر منتوج أساسي للبنك، لاعتبار أن السكن لم يعد منتوج اجتماعي تتكفل الدولة به، فقد أصبح منتوج اقتصادي. وكان بنك التنمية المحلية من البنوك التي اهتمت بهذا النوع من القروض.

الفرع الثاني: وظائف البنك

إن البنك يقوم بمجموعة من الوظائف من أجل تحقيق الهدف الذي أنشئ من أجله، والتي يمكننا تلخيصها فيما يلي:

[1] بنك التنمية المحلية وكالة المدية

[2] نفس المرجع السابق

- ✓ تمويل نشاط الاستغلال والاستثمار للمؤسسات العمومية المحلية؛
- ✓ تمويل المشاريع ذات الخصائص الاقتصادية للجماعات المحلية؛
- ✓ تمويل كل النشاطات المتعلقة بالاقتصاد والصناعة والتجارة؛
- ✓ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ تمويل المهن الحرة؛
- ✓ منح القروض العقارية المضمونة بالحيازة الخاصة؛
- ✓ يلعب دور الوسيط للعمليات المالية للإدارة الحكومية من حيث الإصدار والفوائد؛
- ✓ تقديم قروض إلى الإدارات المحلية وتمويل المشتريات على مستوى الدولة والولاية والبلدية والشركات الوطنية التي تمد للبنك حوالي نصف موارده؛
- ✓ جمع الادخار حيث أن الموارد المالية الموجودة في البنك عبارة عن الأصول التي يودعها الأفراد أو المؤسسات.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة بنك التنمية المحلية

التنظيم الإداري السليم هو حجر الزاوية لتحقيق الرقابة الفعالة والتخطيط والتنفيذ الدقيق ويلزم هنا التنسيق بين النظام الإداري والنظام الفني ومن أجل هذا يتم تحديد الخدمات البنكية الرئيسية[1].

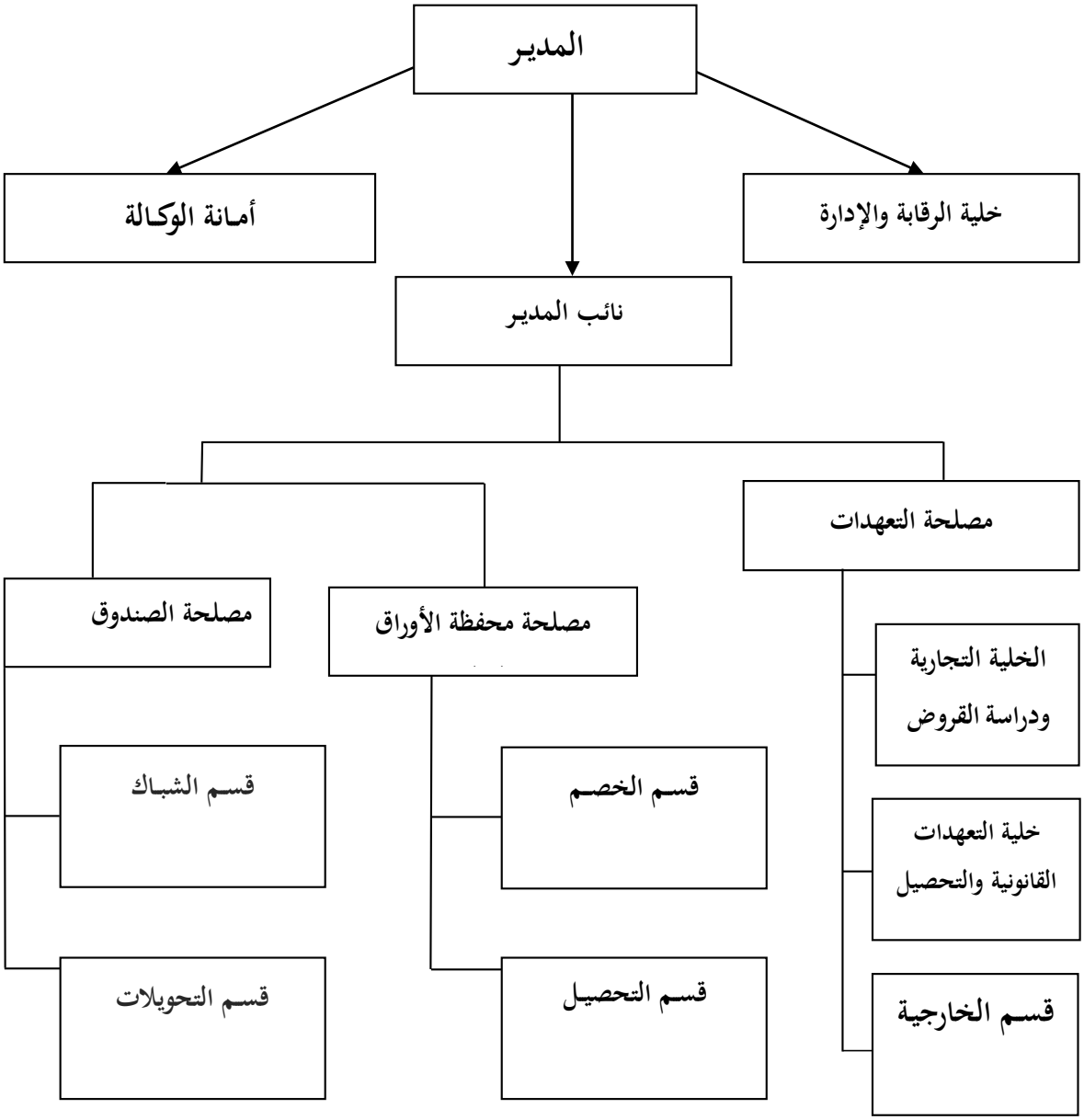
ويخصص لكل منها قسم مختص مثل: قسم الحسابات الجارية، قسم الأوراق التجارية، وقسم الصندوق وغيرها. وكلما تعددت العمليات المرتبطة بنوع محدد من الخدمة البنكية المخصص قسم فني لها، وكلما قلت هذه العمليات يتم دمج نوعين أو أكثر من الخدمات في قسم واحد. ومن المهم أيضا تجزئة الخدمات الرئيسية إلى الخدمات فرعية، بحيث تنشأ وحدات إدارية فرعية تختص بهذه الخدمات.

على سبيل المثال: قد يتم تجزئة قسم مصلحة حفظ الأوراق إلى وحدات فرعية تختص واحدة منها بعمليات الخصم، وأخرى بالتحصيل.

والشكل رقم (01-03) يوضح لنا الهيكل التنظيمي لوكالة بنك التنمية المحلية لولاية المدية

[1] بنك التنمية المحلية وكالة المدية

الشكل رقم (03-01) يمثل الهيكل التنظيمي لوكالة بنك التنمية المحلية بالمدية.



المصدر: بنك التنمية المحلية بوكالة المدية.

المبحث الثاني: التوطين البنكي ومراحله في البنوك

تعتبر عملية التوطين البنكي عملية ضرورية في كل تعامل تجارى مع الخارج، وهي تسبق أي عملية تحصيل أو اعتماد مستندي سواء للاستيراد أو للتصدير على حد سواء، وهو ما سنتناوله بالتفصيل من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: لمحة عامة حول عملية التوطين البنكي

يقصد بالتوطين هو الإدلاء بأسماء البنوك التي ستتولى سير عملية الاستيراد أو التصدير، بالإضافة إلى ذكر رقم حساب الزبون والقيمة الإجمالية للبضاعة حيث تعتبر عملية التوطين معيارا مهما لمراقبة الصرف والتي تم وضعها من طرف بنك الجزائر.[1]

وتهدف عملية التوطين إلى تعديل ومراقبة التزامات البنوك التجارية المحلية والمتعاملين الاقتصاديين الخواص أو القطاع العام من طرف مجلس النقد والقرض، وتقوم عملية التوطين على مبدأين أساسيين:

أولا: بالنسبة للمستورد أو المصدر: يترتب على كليهما تحديد البنك قبل البدء بإنجاز الصفقة وجمركة السلعة مع ا لالتزام بجميع الإجراءات البنكية.

ثانيا: بالنسبة للبنك فاتح التوطين

يقوم بجمع الوثائق المكونة لملف التوطين والتي تسمح بدخول أو خروج السلعة بالشكل الأمثل ومن ثم تحصيل ثمنها بالشكل المضمون.

وللإشارة فإن توطين الصادرات أو الواردات خصوصا تمنح له مدة معينة حسب طبيعة السلعة فإما مهلة عادية لا تتعدى ستة أشهر وإما مدة خاصة قد تتجاوز الستة أشهر.

المطلب الثاني: المراحل التي تمر بها عملية التوطين البنكي

لكي تتم عملية التوطين البنكي بالشكل الأمثل، فإنها تخضع لعدة شروط وتمر بعدة مراحل أساسية نذكرها كما يلي:

[1] سعدون صفوان أنيس، **الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية**، مذكرة ليسانس، جامعة البليدة، دفعة 2003-2004.

أولا: مرحلة فتح ملف التوطين

1- بالنسبة للمستورد : يتقدم المستورد إلى البنك بطلب فتح ملف التوطين الخاصة بالعملية المراد إنجازها، حيث يشتمل الطلب على المعلومات الخاصة بالمستورد كالاسم، رقم حسابه على مستوى الوكالة التي تقوم بعملية التوطين وتاريخ تحرير طلب فتح ملف التوطين، بالإضافة إلى بيانات حول السلعة، كميتها، سعرها، اسم المورد الأجنبي وعنوانه كما يجب أن يشتمل الطلب على المبلغ الإجمالي للصفقة مقوما بالدينار وبالعملة الصعبة والآجال المتوقعة للتسديد على أن يكون الطلب موقعا من طرف المستورد.

ثم يقوم المستورد بتقديم العقد التجاري الذي يربطه بالمصدر الأجنبي والذي يتمثل عادة في فاتورة مبدئية، قرار ثنائي بالشراء، طلب البضاعة... الخ وللإشارة فإن كل وثيقة مما سبق ذكرها يجب أن تتوفر على معلومات أساسية تتعلق بالمستورد والمصدر والسلعة حددت بالتفصيل في المادة رقم 07 المؤرخ من النظام رقم 12/19 المؤرخ في 14 أوت 1991 والمتعلق بتوطين الواردات، **انظر الملحق رقم (01) ورقم (02)**.

وفي حال تقديم المستورد للوثائق المطلوبة إلى وكالته البنكية تقوم مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة بفتح ملف التوطين من خلال خطوتين رئيسيتين هما:

الخطوة الأولى: تسجيل ملف التوطين تحت رقم خاص: حيث يعتبر هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريف بعملية الاستيراد، وهو عبارة عن ختم خاصة بالوكالة الموطنة، يحمل كافة المعلومات الخاصة بالملف محل التوطين حسب الشكل الموالي:

الشكل رقم (03-02) تسجيل ملف التوطين

(A)					
(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
	(H)				

حيث يوضح الختم السابق البيانات التالية:

(A)اسم الوكالة و رمزها ضمن مجموعة الاستغلال؛

(B)طبيعة عملية التوطين استيراد أو تصدير؛

(C)رقم الاعتماد لشباك البنك الموطن الولاية، البنك، الوكالة؛

(D)سنة فتح ملف التوطين والثلاثي؛

(E)طبيعة العقد، مثلا قصير الأجل؛

(F)الرقم التسلسلي للملف على مستوى الوكالة؛

(G)رمز العملة المستعملة في تسديد... USD.EURالخ؛

(H)تاريخ فتح ملف التوطين.

الخطوة الثانية :تقوم بموجبها الوكالة البنكية بتسليم الفاتورة الموطنة للمستورد لاستخدامها في جمركة السلعة المستوردة ومن ثم خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة.

2-فتح التوطين بالنسبة للمصدر:

لا تختلف مراحل فتح ملف التوطين الخاص بعملية التصدير عن تلك التي تم شرحها بالنسبة لعملية الاستيراد حيث يتقدم المصدر بطلب فتح ملف توطين للتصدير لدى وكالته البنكية ويقدم العقد التجاري الذي يربطه بالمتعامل الأجنبي، وفي حال استيفاء هذه الشروط تقوم مصلحة التجارة الخارجية في البنك بفتح ملف التوطين متبعة في ذلك نفس الخطوتين السابقتين حيث نميز:

الخطوة الأولى :وفيها يتم تسجيل ملف التوطين تحت رقم خاص يحمل نفس البيانات السابقة التي تم شرحها من خلال الشكل رقم (02-03) غير أن الاختلاف الأبرز هو في الخانة (B) حيث أن طبيعة العملية هي توطين للتصدير (EXPORTATION DOMICILIATION) من حسابه لدى وكالته البنكية.

ثانيا: مرحلة تسيير ملف التوطين

يتم تسيير ملف التوطين اما عن طريق المستورد أو المصدر وذلك كما يلي:

1-بالنسبة للمستورد:

تمتد مرحلة تسيير ملف التوطين لعملية التصدير بنفس المراحل السابقة الذكر في عملية الاستيراد من خلال متابعة كل المعلومات والوثائق الخاصة بالعملية من خلال إعداد بطاقة مراقبة خاصة بالوكالة.

2-بالنسبة للمصدر:

يتم تسيير ملف التوطين لعملية التصدير بنفس المراحل السابقة الذكر في عملية الاستيراد من خلال إعداد بطاقة المراقبة من طرف مصلحة التجارة بالوكالة الموطنة.

ثالثا: مرحلة تصفية ملف التوطين

تسمح مرحلة التصفية من مراقبة والتأكد من السير الحسن لعملية الاستيراد أو التصدير ومطابقتها للقوانين والتشريعات التي سطرها بنك الجزائر.

1-بالنسبة للمستورد:

تتطلب عملية تصفية ملف التوطين للاستيراد توفر الوثائق التالية:

الفاتورة النهائية الموطنة، الشهادة الجمركية أي النسخة البنكية منها، نسخة من الوثيقة الإحصائية مؤشرة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

وفي حال توفر هذه الوثائق يعتبر الملف موطنا، حيث يتم خلالها التأكد من أن قيمة البضاعة المستوردة مطابقة لقيمة البضاعة الموطنة والجمركة، ونميز حالتين:

(VD) = (VNT)في هذه الحالة تتم تصفية الملف؛

(VD) > (VNT)أو العكس أي (VD) < (VNT) و في إحدى هاتين الحالتين يرسل إشعار لمستورد بتقديم تفسير للفرق الحاصل خاصة في حالة وجود فائض في السداد.

2-بالنسبة للمصدر:

تتطلب عملية تصفية ملف التوطين للتصدير توفر الوثائق التالية:

- ✓ أصل العقد التجاري الموطن؛
- ✓ الفاتورة النهائية الموطنة؛
- ✓ وثيقة جمركية أي النسخة البنكية منها؛
- ✓ نسخة من الوثيقة (104) وهي وثيقة الاقتطاع بالعملة الصعبة وهنا نميز نوعين من الملفات إما أن يكون كاملا بتوفر الوثائق السابقة الذكر أو ناقصا فيرسل إشعار للمصدر بإكمال ملفه.

وكخطوة ثانية يتم إعداد الميزانية والتأكد من أن القيمة الصافية المحصلة مطابقة لقيمة البضاعة الموطنة والمجمركة، ونميز حالتين إما أن تتساوى القيمتين أي (VD) = (VNT) فتتم تصفية الملف وإما أن تفوق إحداهما الأخرى فيرسل إشعار للمصدر بتقديم التبريرات اللازمة للخلل الحاصل.

كمرحلة أخيرة تتعلق بعملية التوطين تقوم ا مصلحة التجارة الخارجية حيث تقوم بجرد الملفات وفرزها وتعرض نتائج العملية ضمن تصريح يرسل لبنك الجزائر على مدار السنة وعلى النحو التالي:

3-بالنسبة لملفات التوطين الخاصة بعملية التصدير:

التصريح الأول: بتاريخ 28 فيفرى يتضمن الملفات التي تم فتحها في الثلاثي الثالث من العام الماضي؛

التصريح الثاني: بتاريخ 31 ماي يتضمن الملفات التي تم فتحها في الثلاثي الرابع من العام الماضي؛

التصريح الثالث: بتاريخ 31 أوت يتضمن الملفات التي فتحت في الثلاثي الأول من العام الجاري؛

التصريح الرابع: بتاريخ 30 نوفمبر يتضمن الملفات التي فتحت في الثلاثي الثاني من العام الجاري.

وللإشارة فإن التصريح الخاص بملفات التوطين المرسل إلى بنك الجزائر يتضمن التفاصيل التالية:

- ✓ العدد الإجمالي للملفات المفتوحة استيراد أو تصدير خلال السداسي أو الثلاثي؛
- ✓ العدد الإجمالي للملفات المصفاة؛
- ✓ العدد الإجمالي للملفات غير المستعملة والتي تم إلغاؤها؛
- ✓ لملفات غير المصفاة بسبب نقص التسديد أو الزيادة في التسديد لوجود فرق ناقص أو الفرق زائد بين(vd) و(VNT) .

المبحث الثالث: الخطوات المتبعة في سير عملية الاعتماد المستندي

سنحاول من خلال هذا المبحث معرفة مراحل سير الاعتماد المستندي محل الدراسة وكذا شبكة سويفت ودورها في تطور تقنية الاعتماد المستندي وفي الأخير محاولة تحليل النتائج ومناقشتها.

المطلب الأول: مراحل سير حالة الاعتماد المستندي

تتم عملية فتح الاعتماد المستندي بناء على طلب محرر وفق نموذج على مستوى وكالة بنك التنمية المحلية المدية، وتتكون عملية سير فتح الاعتماد المستندي في البنك من مرحلتين هامتين هما:

أولا: فتح الاعتماد المستندي

يتم فتح الاعتماد المستندي عبر عدة مراحل نبرزها كما يلي:

المرحلة الأولى: تقديم الطلب والوثائق المرفقة به:

يقوم العميل المستورد بتقديم طلب فتح الاعتماد المستندي من البنك مرفقا بملف كامل وشامل لكل الوثائق وهي:

ملف الطلب: ويتضمن الوثائق التالية:

- ✓ طلب خطي؛
- ✓ 06فواتير شكلية بالملة الصعبة؛
- ✓ سجل تجاري، التصدير والاستيراد؛
- ✓ إعفاء ضريبي؛
- ✓ فاتورة نموذجية للعتاد؛
- ✓ طلب يقدم من طرف المستفيد وهو التوطين؛
- ✓ وجود رصيد كاف للعملية بالإضافة إلى 5% من مبلغ الفاتورة تحسبا لتغيرات سعر الصرف.
- ✓ يتم إيداع الملف في الوكالة الجهوية ثم يرسل إلى المديرية العامة في القرض الشعبي الجزائري من أجل الدراسة ليتم القبول أو الرفض وتنتهي هذه المرحلة بعد:
- ✓ التفاوض في شروط الاتفاقية (التحويل) ؛
- ✓ يعطى أمر فتح الاعتماد المستندي بعد موافقة البنك؛

- ✓ بعد الموافقة من طرف البنك يشعر أو يعلم بنك المصدر ويرسل له الوثائق عن طريق البريد أو جهاز الحاسب الآلي؛
- ✓ يشعر البنك المصدر عميله.

المرحلة الثانية:

بعد الانتهاء من المرحلة الأولى وإشعار البنك المصدر يقوم هذا الأخير بتحضير السلعة المطلوبة وعند حصوله على وثائق النقل والوثائق الملحقة من المستورد يقوم بإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب شروط العقد.

ثانيا: وثائق الاعتماد المستندي

وهي الوثائق التي يتم إرسالها إلى المصدر وهي:

1-الوثائق الرئيسية:

- ✓ وثائق النقل) نقل جوي، نقل بري، بحري...الخ؛
- ✓ وثيقة التأمين؛
- ✓ الفاتورة الشكلية وهي الفاتورة الأولية.

2-الوثائق الثانوية (الملحقة :(وتكون حسب متطلبات السلعة) نذكر منها:

- ✓ شهادة التفتيش والرقابة والفحص؛
- ✓ الشهادة الطبية للتأكد من سلامة البضاعة؛
- ✓ شهادة المنشأ تثبت مكان وضع البضاعة ومواطنها.

❖ بعد الانتهاء من إعداد الفاتورة من طرف المصدر يقوم ب:

- ✓ إرسال البضاعة بعد تحصيله على وثائق النقل؛
- ✓ يقوم البنك المصدر بتحصيل الوثائق من المصدر؛
- ✓ يقوم البنك المصدر بعد التحقيق من الوثائق بطلب تحويل الأموال من بنك المستورد؛
- ✓ بعد مراجعة بنك المستورد للوثائق المرسلة من المصدر (تخص) السلعة والتحقيق منها يستدعي المستورد من أجل الدفع؛
- ✓ يقوم المستورد بإصدار أمر لبنكه بالدفع إلى بنك المصدر للحصول على السلعة؛

- ✓ عند حصول المستورد على السلعة حسب الشروط المطلوبة يتحقق البنك المستورد من وصول السلعة بوثيقة الجمارك ثم يقوم بتحويل الأموال إلى المصدر وإذا كان هناك حالة غش يذهب العميل إلى قسم خاص بمراقبة السلعة ولا تحول الأموال إلا بعد تسوية الوضعية.

❖ الفاتورة الشكلية التي يتم تقديمها من طرف طالب الاعتماد والتي تحتوي على المعلومات التالية:

- ✓ اسم المؤسسة الطالبة لفتح الاعتماد، عنوان الشركة، تاريخ تحرير الفاتورة.
- ✓ اسم العميل: نوع البضاعة المستوردة، رقم البضاعة، كميتها.
- ✓ سعرها بالعملة الصعبة، سعرها بالعملة المحلية.

ويرتبط تطور ونمو الاعتماد المستندي بتطور شبكة سويفت العالمية.

المطلب الثاني: شبكة سويفت ودورها في تطور تقنية الاعتماد المستندي

تتمثل شبكة سويفت في الشركة العالمية للاتصالات المالية ما بين البنوك ويعبر عنها اختصارا ب (SWIFT)

الفرع الأول: كلمة سويفت SWIFT: هي اختصار لاسم الشبكة:

Financier Interbank Wordperfect For Society Télécommunicationsوقد تأسست في 03 ماي 1973 بواسطة مجموعة مكونة من 239 بنكا من أوروبا والولايات المتحدة وكندا، ويقع مركزها الرئيسي في بروكسل وتخضع للقانون البلجيكي و هي مؤسسة لا دف للربح بوصفها مؤسسة تعاونية. وتقتصر عضويتها على البنوك وحدها ويبلغ عدد البنوك فيها حوالي 4000 بنك ومؤسسة مالية تنتمي إلى أكثر من 90 دولة.

ومن مهامها الشرعية هو تحسين التسديدات المالية وذلك من خلال معالجة العمليات المالية عن طريق جهاز الإعلام الآلي وهي معمول ا منذ 09 ماي 1977، وقد انضمت الجزائر إلى شبكة سويفت بتاريخ 02 ديسمبر 1992 حيث نجد البنوك الجزائرية مرتبطة بالشبكة.

الفرع الثاني: الوصف التقني لشبكة لسويفت

هي عبارة عن شبكة إلكترونية للتنقلات الخاصة، مستأجرة للإدارات التي لها احتكار الاتصالات المدارة بأجهزة الإعلام الآلي مخصصة للبنوك الأعضاء في الشركة (الشبكة) ويضمنون تسييره، الواقع فإن شبكة سويفت مبنية

على تبادل الرسائل التي تسمح للمراسلين التحاور مباشرة، هذه الشبكة تسمح بتوجيه ومراقبة الرسائل وتحويل الزبائن التي اعتادت أن ترسلها على الوسائل التقليدية[1].

شبكة سويفت تشمل ثلاثة مراكز اتصالات مزودة بأجهزة الإعلام الآلي، مركز اتصالات كولير (الولايات المتحدة)، مركز اتصال Wood Zoter(الأراضي المنخفضة)، مركز اتصال بروكسل.و منذ 09 مارس1978 أصبحت تحويلات الزبائن من بنك إلى بنك موجة يومية ومطبقة من طرف إجمالي البنوك المنظمة في شبكة سويفت، في سنة 1981 عمليات الحافظات وتأكيد المعاملات الدولية (عمليات صرف، اقتراض) استطاعت أن تحقق العمليات الأخرى القابلة للتنقيد وهي التحصيلات المستندية، فتح الاعتمادات المستندية وأوامر تأكيد بيع وشراء المستندات ومجموعة الوسائل التي تخص الأمر بالسحب والقرض وكشف الحساب ونطاق شبكة سويفت لم يتوقف عن النمو منذ سنة 1977 .

الفرع الثالث: مزايا شبكة سويفت

أولا: الأمن

أول ميزة تقدمها شبكة سويفت بالنسبة للاعتمادات المستندية في كون أن لديها:

- ✓ وسائل معالجة المعلومات التي تتدخل في مختلف مستويات الشبكة مجهزة ببرامج مكملة لكشف وتصحيح الأخطاء؛
- ✓ الوسائل المتبادلة بين المذكرات ومراكز المعالجة مكتوبة بواسطة الحاسوب؛
- ✓ مفتاح سري يسمح بفحص هوية مراسل الرسالة؛
- ✓ تماثل الرسائل وإعطاؤها مفتاح خاص يقضي على مخاطر الفهم السيئ التي يتهاون بها.

ثانيا: السرعة :وهي الميزة الثانية التي تمتاز ا شبكة سويفت بالنسبة للاعتمادات المستندية وكل المعاملات الأخرى حيث أن مدة تبليغ الرسالة العادية يتطلب 20 دقيقة والرسائل الاستعجالية تتطلب 05 دقائق وهي أهم بكثير من توجيه الرسائل عن طريق الوسائل التقليدية.

ثالثا: قلة التكلفة :ثالث ميزة لشبكة سويفت تتمثل في انخفاض التكاليف ويمكن استعمالها إذا كان المرسل إليه مرتبط بالشبكة وبسبب نزعته لابد من أن توضع تحت تصرف المستعمل 24/24 هذا الهدف محقق إلى حد

[1]عادل بونحاس، **دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر(2002–2010)**؛ رسالة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية،جامعة باتنة،2013،ص123.

كبير لأن معدل وجودها الفعلي يساوي تقريبا 99.5%، أما العيب الوحيد لهذه الشبكة هو عدم الإيصال بالاستلام وبالتالي فالإتمام الجيد لعملية الإرسال يتوقف على مدى قيام المكلفين بعملهم.

المطلب الثالث: عرض النتائج ومناقشتها

إن عملية عرض النتائج ومناقشتها تتطلب استخدام أدوات وطرق مختلفة، لتسهيل حل إشكالية الدراسة والمتمثلة

في عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق، لذا سنحاول في هذا الجزء عرض طريقة النتائج المتحصل عليها وتحليلها وتفسيرها بالاعتماد على المعلومات المتحصل عليها من طرف بنك التنمية المحلية وكالة المدية وتلخيصها لتسهيل عملية قراءة النتائج المتحصل عليها.

الفرع الأول: عرض النتائج

تعاقدت الشركة Xالمتواجدة في المدية مع شركة B اجنبية، بعد إبرام العقد التجاري بين

الطرفين تتجه الشركة المستوردة إلى بنكها للبدء بعملية الاعتماد المستندي الذي أولى عملياته مرحلة التوطين الذي قد تطرقنا إليه سابقا.

أولا: الفاتورة الشكلية :وهي فاتورة أولية تحتوي على معلومات أولية خاصة بالسلعة يرسلها المصدر الأجنبي إلى المستورد وتحتوي على المعلومات التالية:

- ✓ اسم المستورد؛
- ✓ عنوان المستورد؛
- ✓ الفاتورة الأولية؛
- ✓ اسم الفاتورة؛
- ✓ كمية ونوعية السلعة؛
- ✓ طريقة الدفع؛
- ✓ اسم المورد؛
- ✓ نقل السلعة إلى مقره إلى غاية مخازن المستورد؛

- ✓ بلد المنشأ؛
- ✓ ميناء الشحن؛
- ✓ ميناء التفريغ؛
- ✓ بنك العميل؛
- ✓ بنك المورد؛
- ✓ توقيع وختم المصدر.

❖ يقوم البنك بالتأكد من الفاتورة الشكلية، كما يقوم بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الدولار. "شهادة الضريبة للتوطين البنكي على عملية الاستيراد، وهي لازمة للشركة نظرا لملكيتها للسجل التجاري، وتتوفر على المعلومات التالية:

- ✓ اسم الشركة؛
- ✓ رأس المال؛
- ✓ العنوان؛
- ✓ الرقم التعريفي الإحصائي؛
- ✓ كود السلعة؛
- ✓ رقم الحساب البنكي للمستورد؛
- ✓ اسم ولقب وعنوان المسير؛
- ✓ طبيعة المنتوج المستورد؛
- ✓ مبلغ الفاتورة؛
- ✓ قيمة البضاعة؛
- ✓ رقم الفاتورة الشكلية؛
- ✓ بنك التوطين؛
- ✓ تعيين الوكالة؛
- ✓ كود الوكالة؛
- ✓ المستفيد الأجنبي؛
- ✓ عنوان المستفيد الأجنبي؛
- ✓ ختم وتوقيع المستورد؛
- ✓ ختم وتوقيع مديرية الضرائب.

كما تقوم الوكالة بقبض مبلغ معين من المستورد كعمولة وتفرضها عليها مديرية الضرائب.

ثانيا: طلب التوطين

وهو استمارة يقوم بتحريرها المستورد وتحتوي على المعلومات التالية:

- ✓ اسم المستورد وعنوانه ورقم حسابه؛
- ✓ رقم السجل التجاري؛
- ✓ طبيعة البضاعة: مواد أولية مختلفة؛
- ✓ قيمة البضاعة؛
- ✓ رقم الفاتورة الشكلية وتاريخها؛
- ✓ الممون؛
- ✓ بنك الممون ؛
- ✓ التعريفة الجمركيةX؛
- ✓ طريقة الدفع: الاعتماد المستندي؛
- ✓ شروط التسليم؛
- ✓ مكان التخليص الجمركي؛
- ✓ ختم وإمضاء المستورد؛
- ✓ تقوم الوكالة بدراسة طلب التوطين وبعد الموافقة عليه يتم إعطاء ملف التوطين رقم استدلالي.

ثالثا: مرحلة فتح الاعتماد المستندي

كمرحلة ثانية تقوم الشركة Xبتقديم طلب فتح اعتماد مستندي للاستيراد إلى الوكالة البنكية المواطنة –وكالة المدية.

طلب فتح الاعتماد المستندي: وبه المعلومات التالية:

- ✓ اسم المستورد وعنوانه ورقم حسابه؛
- ✓ نوع الاعتماد؛
- ✓ إ سم وعنوان بنك المصدر؛
- ✓ اسم المستفيد؛

- ✓ قيمة الاعتماد بالأرقام والأحرف؛
- ✓ مدة الصلاحية الطلب؛
- ✓ طريقة تحقيق الاعتماد؛
- ✓ نوع شروط التسليم إلى غاية ميناء الوصول المتفق عليه؛
- ✓ الوثائق المطلوبة من المصدر؛
- ✓ الفاتورة التجارية (6 نسخ)؛
- ✓ سند الشحن (3 نسخ؛
- ✓ شهادة المنشأ؛
- ✓ شهادة المطابقة؛
- ✓ وصف السلعة؛
- ✓ رقم الفاتورة الشكلية وتاريخها؛
- ✓ ميناء الشحن: ميناء الصين؛
- ✓ ميناء التفريغ: ميناء الجزائر؛
- ✓ تاريخ الشحنة؛
- ✓ الشحنات الجزئية غير مسموح بها؛
- ✓ التعريفة الجمركية.

رابعا: تنفيذ الاعتماد المستندي وتسويته

تقوم المديرية العامة بالعاصمة لبنك القرض الشعبي الجزائري بإبلاغ الوكالة عن فتح الاعتماد في بنك المصدر الذي بدوره يبلغ المصدر بفتح الاعتماد لصالحه وهذا بعد التأكد من مطابقته للشروط المتفق عليها لكي يتمكن من تحضير المستندات المطلوبة من قبل المستورد ضمن الآجال المحددة ويبدأ في تحضير البضاعة، إن عملية نقل

البضائع من مقر المصدر إلى مقر المستورد تكون عادة وفق عدة حالات متعارف عليها دوليا ونذكر.

منها بعض الحالات المعمول في القانون الجزائري:

- ✓ نقل المستورد للبضاعة من ميناء الشحن؛
- ✓ نقل المستورد للبضاعة من ميناء الوصول؛

- ✓ نقل المصدر للبضاعة من مقره إلى غاية مخازن المستورد.

❖ عند القيام بتسليم البضاعة الناقل يتحصل مقابل ذلك على الوثائق التالية:

- ✓ الفاتورة النهائية مع نسختين لها؛
- ✓ سند الشحن الأصلي مع ثلاث نسخ: وهو عبارة عن مستند منجز حسب وسيلة النقل المستعملة يعترف فيها صاحب المركبة بأنه شحن السلعة من اجل نقلها وتسليمها لصاحبها؛
- ✓ شهادة التسجيل الصناعي.
- ✓ **شهادة المنشأ**: وتحتوي على المعلومات التالية: المصدر وعنوانه، المنتج وعنوانه، المستورد وعنوانه، بلد المنشأ، تطبيق التراكم مع دول أخرى، تفاصيل الشحن، ملاحظات، وصف السلعة، الوزن، رقم وتاريخ الفاتورة، إقرار وتعهد المصدر، توقيع وختم الجهة المصدرة، تصديق الجهة الحكومية المختصة؛
- ✓ **شهادة مراقبة جودة البضاعة؛**
- ✓ **شهادة الإثبات؛**
- ✓ **شهادة المطابقة وهي مقدمة من طرف المصدر.**

❖ يقدم المصدر السندات المطلوبة لبنكه الذي يقوم بدوره بمراجعتها ومطابقتها مع الشروط المتفق عليها ثم يرسلها للمديرية العامة بالجزائر العاصمة التي بدورها تفحصها لتقوم بإعداد وثيقة لبنك التنمية المحلية لغرض شراء العملة (الدولار) التي تغطي قيمة هذه الوثيقة، وتعرف هذه الوثيقة ب FORMUL 4وهي تحتوي على **انظر الملحق رقم (06)**:

- ✓ اسم المستورد وعنوانه؛
- ✓ اسم المصدر وعنوانه؛
- ✓ مبلغ الصفقة؛
- ✓ رقم التوطين.

❖ تقوم المديرية العامة بإرسال ملف الاعتماد المستندي ووثيقة شراء العملة، ومبلغ الفاتورة إلى بنك الجزائر حيث يقوم بتحويل قيمة العملية من الدينار إلى الدولار وبعدها يتم تحويل هذه القيمة إلى حساب بنك التنمية المحلية لدى بنك المصدر ويقوم هذا الأخير بتحويلها إلى حسابه والتي تبين أن البنك المصدر قد استلم كافة مستحقاته.

❖ ترسل المديرية العامة للمستندات المطلوبة ونسخ من وثيقة شراء العملة إلى وكالة المدية ثم عند وصول هذه المستندات تقوم بمطابقتها بالشروط المتفق عليها، بعد ذلك تشعر المستورد بوصولها فيقوم هذا الأخير

بمراجعتها ومدى مطابقتها للشروط المنصوص عليها في العقد، ويضع بنك التنمية المحلية ختم التوطين. في الفاتورة النهائية ويمضي المستورد على وثيقة رفع التحفظ أي أن المستندات المطلوبة كاملة.

- ❖ في حالة زيادة سعر الصرف يقوم الزبون بزيادة المبلغ لصالح البنك وفي حالة العكس يقوم البنك بإرجاع المبلغ الفائض لزبونه وذلك بعد أخذ البنك أتعابه والرسم على القيمة المضافة.
- ❖ يتوجه العميل إلى الميناء لأجل استلام سلعته التي يكون قد تم الاتفاق على موعد الاستلام ومن ثم يقوم بنك بإصدار وثيقة تبليغ على أن كافة العمليات قد تم التكفل ن ناحية تواريخها والمدة الزمنية ومن هنا تكون قد تمت التسوية النهائية للصفقة بين الشركة Xووكالة بنك التنمية المحلية المدية عن طريق الاعتماد المستندي خاص بالتصدير.

الفرع الثاني: مناقشة النتائج

يعتبر بنك التنمية المحلية بين أهم البنوك الناشطة في الساحة الدولية والوطنية على اعتبار أن معظم أنشطته تتولى مهام عديدة من بين تلك المهام قيامه بمختلف عمليات تمويل التجارة الخارجية ،وكما تم سرد مختلف النتائج المتوصل إليها من الدراسة الميدانية من ببنك التنمية المحلية المدية استطعنا أن تستخلص أن الوكالة البنكية تعتمد على تقنية أكثر انتشارا في عمليات تمويل التجارة الخارجية وهي تقنية الاعتماد المستندي ،التي تبدأ من مرحلة التوطين إضافة إلى مختلف الوثائق التي يقدمها العميل للبنك إلى فتح الحساب مرورا إلى تنفيد وتسوية العمليات التجارية بين بنك المصدر وبنك المستورد .،ففي حين تلك الدراسة التي قام الباحث المتمثلة في عملية استيراد لم تكن أية عراقيل إدارية بين بنك المصدر أو المستورد أو عراقيل من ناحية المنتج ووصوله إلى الميناء وتحصل المستورد على بضاعته والبنوك على مستحقاته مروا بتحصيل المصدر على كافة حقوقه ،إن الاعتماد المستندي في الوكالة البنكية يعتبر الطريقة السهلة والوحيدة التي يتم التعامل فيها نظرا للأمان والضمان المطبقان ،وباعتبار عملاء بنك التنمية المحلية وكالة المدية مستوردين من الدرجة الأولى فإن نسبة استعمال تقنية الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد، إذ يتضح جليا أن هذه التقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يهدف إلى ضمان الأمان للمستود أكثر من المورد.

خلاصة:

من خلال ما سبق توصلنا إلى مجموعة من النقاط والتي سندرجها ضمن خلاصة هذا الفصل بشكل استنتاجات نراها كخلاصة شاملة لما جاء ضمنه:

- ✓ تتعامل البنوك في إطار تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات فقط، وتتمثل هذه المستندات بالأساس في مستندات الأسعار والكميات، مستندات خاصة بشحن البضاعة وأنواعها، مستندات التأمين، كما أن هناك مستندات أخرى يحددها المتعاقدون بحسب الاتفاق بينهم.
- ✓ أجرت غرفة التجارة الدولية آخر صياغة للمصطلحات التجارية الدولية سنة 2010 ودخلت حيز التنفيذ بدءا من أول جانفي 2011 على أن هذه الأخيرة لا تعتبر بالضرورة قانونا إلزاميا إنما تخضع لرغبات الأطراف المتعاقدة.
- ✓ تعمل مصطلحات التجارة الدولية على تحديد التزامات جميع الأطراف المتعاقدة في إطار تقنية الاعتماد المستندي.
- ✓ يعتبر بنك التنمية المحلية من أبرز البنوك التجارية في الجزائر، كما أ ن له دورا بارزا في تنمية التجارة الخارجية الجزائرية من خلال إجراءاته لتقنية الاعتماد المستندي على مستوى وكالاته بالتنسيق مع المديرية العامة للمعاملات مع الخارج.
- ✓ تخضع جميع عمليات الاستيراد والتصدير إلى عملية التوطين المصرفي الذي تقوم به الوكالة البنكية تحت رقابة بنك الجزائر دف التحكم في التدفقات وانسياب الأموال من وإلى الجزائر وكذلك بما يخدم رقابة بنك الجزائر على الصرف الأجنبي.
- ✓ تتمثل شبكة سويفت (SWIFT) في الشركة العالمية للاتصالات المالية ما بين البنوك، هدفها الرئيسي هو تحسين التسديدات المالية وذلك من خلال معالجة العمليات المالية عن طريق أجهزة الإعلام الآلي، وهي

بالأساس مبنية على تبادل الرسائل المتعلقة بأوامر تحويلات الزبائن المالية وبدأ العمل بها بتاريخ 09 ماي 1977، وقد انضمت الجزائر إلى هذه الشبكة بتاريخ 02 ديسمبر 1992حيث نجد كل البنوك الجزائرية مرتبطة بها.

خـــاتـــمـــة

لقد تناولنا من خلال هذه الدراسة الإشكالية الرئيسية والتي تمحورت بالأساس حول مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكي في تسهيل المبادلات التجارية الدولية خلال الفترة محل الدراسة بالجزائر والتي حددت من 2005 إلى 2014 وذلك بالنظر لعدة أسباب أهمها أن تقنية الاعتماد المستندي تخضع بالأساس في سيرها لما يسمى بالأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة العالمية.

انطلاقا من إشكالية الدراسة وحتى نتمكن من مناقشتها قسمت الدراسة إلى ثلاث فصول، حيث تناولنا في الفصل الأول دراسة نظرية حول التجارة الخارجية والمبادلات التجارية وتناولنا في الفصل الثاني دراسة نظرية حول الاعتماد المستندي وتناولنا في الفصل الثالث دراسة حالة لبنك التنمية المحلية وكلة المدية.

ومما سبق نستخلص انه لا نستطيع الوقوف ضد تعميم تقنية الاعتماد المستندي لأنه يسمح بتوضيح مسار عمليات التجارة الخارجية ولكنه بالمقابل يرهق المؤسسة الجزائرية كثيرا، ناهيك عن الممارسات التمييزية محليا والتي جعلت المؤسسة الجزائرية تفقد حصصا سوقية معتبرة خلال سنوات قليلة.

وعليه فالاعتماد المستندي يعتبر وسيلة للدفع لكنها لن تشكل بمفردها وسيلة لتسهيل التجارة الخارجية (مبادلات التجارية) من حيث تقليص الواردات وزيادة حجم الصادرات.

وعليه يمكن اختبار فرضيات البحث ومن ثم عرض النتائج المتوصل إليها وتقديم اقتراحات في هذا الإطار بالإضافة إلى الأفاق التي تشكل الحالات المقترحة لمواصلة هذا البحث

اختبار فرضيات الدراسة:

- ✓ تمحورت الفرضية الأولى حول المخاطر التي قد تعرقل سير العلاقات والمبادلات التجارية الدولية وتم التوصل بالدراسة إلى وجود جملة من المخاطر والعوائق التي تقف كحائل في طريق السير الحسن لهذه المبادلات ومن بين هذه المخاطر توجد مخاطر سياسية، تجارية ومالية...إلخ.
- ✓ أما الفرضية الثانية فتمحورت حول سير تقنية الاعتماد المستندي وفقا للقواعد والأعراف الدولية وتم التوصل بالدراسة إلى الحد من المخاطر الحد من المخاطر المذكورة في الفرضية الأولى من خلال إبرازها لالتزامات ومسؤوليات المستوردين، المصدرين، من جهة وحتى البنوك التجارية من جهة أخرى؛ ما يؤكد اثباتنا لصحة الفرضيتين الأولى الثانية.
- ✓ تمحورت الفرضية الثالثة و التي طرحت حول مساهمة تقنية الاعتماد المستندي في تسهيل التجارة الخارجية، فقد تأكدنا من صحة هذه الفرضية من خلال دراستنا لإجراءات التوطين المصرفي تحت رقابة بنك الجزائر مما

يساهم في رقابة الدولة على الصرف وكذا تتبع التغيرات الحاصلة في هيكل وحجم التجارة الخارجية الجزائرية وذلك من خلال صفة الإلزام بإجراءات التوطين المصرفي من طرف البنوك التجارية الجزائرية على أي ملف استراد أو تصدير هذا من الجانب القانوني، أما من الجانب التطبيقي أما من الجانب التطبيقي فقد توصلنا لعدم فعالية تطبيق تقنية الاعتماد المستندي في الجزائر خاصة فيما يتعلق بالحد من حجم الواردات.

كما تم التوصل من خلال دراستنا أن القواعد والأعراف الدولية عملت على الحد من المخاطر المذكورة في الفرضية الأولى من خلال إبرازها لالتزامات ومسؤوليات المستوردين، المصدرين، من جهة وحتى البنوك التجارية من جهة أخرى؛ ما يؤكد اثباتنا لصحة الفرضية الثانية.

نتائج الدراسة:

توصلنا من خلال الدراسة إلى جملة من النتائج نوردها فيما يلي:

- ✓ تتوفر تقنية الاعتماد المستندي على عدة أنواع، وهو ما يمنحها مرونة في التعامل على اعتبار أن كل نوع يتماشى مع معطيات معينة تناسب الوضعية المالية أو التجارية للمتعاملين وهو ما ساعد على اتساع نطاق استخدام هذه التقنية على الصعيد الدولي.
- ✓ وبعد أن أقرت الحكومة الجزائرية في قانون المالية التكميلي 2009 إلزامية استخدام الاعتماد المستندي وإلغاء التحويل الحر، أكدت على أنها تهدف إلى تقليص الواردات بالدرجة الأولى، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على عدم فعالية تطبيق الاعتماد المستندي والتي ترجع حسب رأينا إلى عدم مراعاة السلطات العمومية لآراء الخبراء.
- ✓ بالرغم من أن تقنية الاعتماد المستندي تميزها الثقة والأمان في التعامل على انها تتضمن عدة مخاطر كالسرقة وتعرض البضاعة للتلف ومشاكل أخرى بسبب النقل مما يستوجب الحرص واتخاذ الاحتياطات اللازمة.
- ✓ تتميز كل من الصادرات والواردات الجزائرية بالتركز السلعي من حيث الهيكل، أما من حيث التوزيع الجغرافي فتعد السوق الأوروبية أهم الأسواق بالنسبة للصادرات الجزائرية حتى في تموين السوق الجزائرية بمختلف السلع، أما بالنسبة للتجارة الخارجية الجزائرية للخدمات فهي تبقى في وضع ركودي ومتدهور وذلك نتيجة لعدم تهيئه هذا القطاع للمنافسة.
- ✓ بنك التنمية المحلية يعتبر أحد أهم البنوك التجارية في الجزائر وذلك من خلال الدور البارز الذي يلعبه في تنمية التجارة الخارجية الجزائرية كونه يستخدم الاعتماد المستندي المعزز في تعاملاته وهذا ما يبين مدى مساهمة البنك في تمويل الصفقات التجارية.

- ✓ التوطين البنكي إجراء مصرفي مفروض على كل العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية الهدف منه رقابة الدولة على الصرف بتفويض من بنك الجزائر.
- ✓ يتحكم في سير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى بنك التنمية المحلية الأصول والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.
- ✓ تقدم شبكة سويفت عدة مزايا أهمها السرعة والدقة في نقل المعلومات لذلك نجد أن أغلب العمليات المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي تتم عبر هذه الشبكة.

اقتراحات الدراسة

بعد إبرازنا لأهم النتائج المتوسل إليها من خلال هذا البحث نقترح بعض التوصيات التي نرى أنها مهمة وذلك على النحو الموالي:

- ✓ لابد على الأطراف المتعاقدة ضمن تقنية الاعتماد المستندي من الدراسة الجيدة للأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية وكذا التقنيات والآليات المنتهجة في عملية منح القروض البنكية كونها تعتبر إحدى سبل تغطية قيمة الاعتماد المستندي.
- ✓ على أي متعامل اقتصادي سواء كان مستورد أو مصدر أن يختار نوع الاعتماد المستندي الذي يناسبه حتى يضمن أقل التكاليف وأقل المخاطر في ظل السرعة في التنفيذ.
- ✓ إعطاء المستندات المتعلقة بأي عملية ضمن تقنية الاعتماد المستندي الأهمية اللازمة باعتبارها المستندات الرئيسية للدفع.
- ✓ إصلاح الجهاز المصرفي الجزائري ومواكبته للتطورات التكنولوجية العالمية يعتبر ضرورة ملحة ومطلبا أساسيا في ظل اقتصاد السوق.
- ✓ ضرورة فسح المجال للبنوك التجارية للمشاركة في تسيير الصفقات الدولية ونشر الثقافة المصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر.
- ✓ وضع القوانين بما يحتم على المتعاملين الاقتصاديين استخدام تقنية الاعتماد المستندي مما يكفل للدولة الرقابة على الصرف والحد من عمليات ريب العملة وتبييض الأموال.
- ✓ على البنوك التجارية الجزائرية أن ترفع من ووتيرة العمل خاصة فيما يتعلق بالاعتمادات المستندية المبرمة ضمن صفقات المواد الأولية كون تأخيرها يعرقل عملية الإنتاج مما يشكل عائقا على الإنتاج الوطني.

آفاق الدراسة

انطلاقا من موضوعنا هذا يمكن أن تتبادر إلى الذهن جملة من الاقتراحات التي تندرج ضمن نفس إطار البحث تكون بمثابة انطلاقة لدراسات أخرى نبرزها على النحو التالي:

- ✓ الاعتماد المستندي واستخداماته في ظل التجارة الإلكترونية.
- ✓ التمويل الإسلامي للتجارة الخارجية

ختاما نرجو أن نكون قد أوفينا هذا الموضوع حقه وقد ساهمنا من خلال هذه الدراسة ولو بقسط ضئيل في إزالة بعض الغموض للمتسائل حول دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية، وأخيرا فهذا العمل يضل جهدا بشريا

قائمة المراجع

أولا: الكتب

1. أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية**، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998.
2. أحمد غنيم، **دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير**، 2002.
3. أحمد محمود عمارة، **البنوك التجارية من الناحية العملية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
4. إسماعيل عبد الرحمن، حربي عريقات، **مفاهيم ونظم اقتصادية التحليل الاقتصادي الكلي والجزئي**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2004.
5. برايان كويل، **أسواق العملات الأجنبية**، ترجمة خالد العامري، دار الفاروق، القاهرة، 2007.
6. جمال جويدان الجمل، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006.
7. جمال ناجي، **المحاسبة والعمليات المصرفية**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الأردن، 2000.
8. جمال يوسف عبد النبي، **الاعتمادات المستندية**، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع، عمان،2001.
9. حمزة محمود الزبيدي، **إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع 2002 عمان.
10. زياد رمضان، **إدارة الأعمال المصرفية**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998.
11. سعيد عبد العزيز عثمان، **الاعتمادات المستندية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2003.
12. سعيد مطر، موسى وآخرون :**التجارة الخارجية**، دار الصفاء، ط01، عمان الأردن,2001.
13. الشافعي محمد زكي، **مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار النهضة العربية، بيروت،1989.
14. شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2008.
15. شلالي رشيد، **تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر،2011.
16. صلاح الدين حسن السيسي، **إدارة أموال وخدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية**، دار الوسام للطباعة والنشر، لبنان، الطبعة الأولى،1998.

17. صلاح الدين حسن السيسي، **التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد**، دار الوسام للطباعة والنشر، لبنان،1998.

18. صلاح الدين حسن السيسي، **القطاع المصرفي والاقتصاد الوطني**، عالم الكتاب، القاهرة،2003.

19. صلاح الدين حسن السيسي، **قضايا مصرفية معاصرة–الإئتمان المصرفي–الضمانات المصرفية لاعتمادات المستندية**، دار الفكر العربي،ا لطبعة الأولى،2004.

20. عبد الحميد الشورابي، محمد عبد الحميد الشورابي، **إدارة المخاطر الائتمانية**، الناشر منشأة المصارف، الإسكندرية،2002.

21. عبد القادر شاعة، **الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض دراسة الواقع في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2006.

22. عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، دار النشر عمان الأردن الطبعة الثانية، 1994.

23. فيصل محمود مصطفى النعيمات، **مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.

24. فيصل محمود مصطفى النعيمات، **مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي**، دار وائل للنشر، 2005.

25. مازن عبد العزيز فاعور، **الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان،2006.

26. ماهر شكري، **العمليات المصرفية الخارجية**، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.

27. محمد محمود، **القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية**، الطبعة الأولى، طبع معهد الدراسات المصرفية، مصر ،2000.

28. محمد يونسي، **اقتصاديات دولية**، جامعة الإسكندرية، طبعة 1999.

29. محمود حسين الوادي وآخرون، **الاقتصاد الكلي**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 2010.

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

31. موسى سعيد مطر وآخرون، **التجارة الخارجية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان،2001.

32. يوسف مسعداوي، **دراسات في التجارة الدولية**، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2010.

33. شقيري نوري موسى وآخرون، **التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية**، دار المسيرة، عمان، 2012.

ثانيا: أطروحات والرسائل

1. دريس وسيلة، **ازدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (فرع نقود ومالية)، جامعة الجزائر، 2000.

2. زليخة كنيدة، **تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008.

3. محمد شريفي، **الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العامية للتجارة**، مذكرة تخرج ماجستير، 2003/ 2004.

4. مراد خروبي، **دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري**، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003.

5. علودية نجمة دامية، **دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية**، مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في القانون، تيزي وزو،2014.

6. سعدون صفوان أنيس، **الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية**، مذكرة ليسانس، جامعة البليدة، دفعة 2003-2004.

7. بن جلول خالد، **أثر ترقية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية لحالة الجزائر (1970-2006)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2009.

8. عادل بونحاس، **دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر(2002-2010)**؛ رسالة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة باتنة،2013.

ثالثا: المجلات والدوريات

1. سفيان بن عبد العزيز، **دعم وتطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات**، بحوث اقتصادية عربية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، العددان 61-62، 2013.

رابعا: الملتقيات والمؤتمرات

1. عبد الحق بوعتروس، **مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي**، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان 2005.
2. كتوش عاشور، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية**، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي، لملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة الشلف،2006.

خامسا: النصوص والمواد القانونية

1. القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.
2. القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 500.

سادسا:باللغة الفرنسية

1. LASSARY, **le credit documentaire**,2005
2. S.kessasnaet A.ouameur, **opÄration de commerce extÄrieur**, 1997
3. Pienne Bounad, Eric Motaboad, **Commerce internationale**, **Imprime Eneeg** (**D**,**L**), Octobre 1993.

سابعا: المواقع الالكترونية

1. Centre National de l'Informatique et des Statistiques STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE
2. www.bank of algeria.dz.
3. www.douane.gov.
4. www.ons-dz.
5. LA chamber de commerce international, guide CCI des operation de credit documentaire pour les RUU 500.
6. WWW. EENI /ORG ASP.AR67.الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية وإدارة الأعمال،
7. wiki/org.Wikipidia.Arالتبادل التجاري ، موسوعة ويكيبديا الحرة

الملاحـق

ملحق رقم(01) وثيقة طلب فتح التوطين للاستيراد

importateur
DRAA SMAR MEDEA
Tél:

Médéa le, 16/05/16
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
Agence Médéa
Adresse :rue docteur boudherba ismail
Médéa

OBJET : Demande d'ouverture de dossier de domiciliation «import».

Monsieur le Directeur (Madame la Directrice), 104,3369

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

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N° 28 du 15 avril 1992),
2. L'Ordonnance N° 22-96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

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

A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE

- Contrat N° ..... du .....ou,
- Facture, N° ..... du .....ou,
- Facture pro forma N° ..... du .....ou,
- Bon de commande N° ..... du .....ou,
- Confirmation définitive d'achat N° ..... du .....ou,
- Echange de correspondances N° ..... du .....et N° ..... du .....

où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.

- Nature des marchandises / produits(s) : pièces de rechange pour souffleuse
- Montant en devises : .....
- Termes de vente (INCOTERMS):(F.O.B ; C & F; autres) .....
- Modalités de paiement: (Virement ou «transfert libre», remise documentaire, remise, **crédit documentaire).**
- Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif): .....DA
- Provenance de la marchandise (indiquer le pays, et le port d'embarquement): .....
- Pays d'origine de la marchandise: .....
- Tarif(s) douanier(s): .....
- Délai(s) de livraison: .....
- Date prévisionnelle d'expédition: .....

الملحق رقم (02) تابع للملحق رقم (01)

B / INFORMATIONS CONCERNANT L'IMPORTATEUR

- Raison social de l'entreprise demanderesse: .....
- Date de création (date de naissance): .....
- Adresse: .....
- Commune: ..... Wilaya: .....
- Numéro de compte: ..... Date d'ouverture ..... Forme juridique de l'entreprise: ..... Code :.....
- Secteur d'activité : ..... Code: .....
- Numéro du registre de commerce: ..... du .....
- Numéro de l'identifiant de l'opérateur <NIF> (Nouvel Identifiant Fiscal): .....
- Nationalité du gérant: .....
- Nationalité des associés (s'il y a lieu): (

C / INFORMATIONS CONCERNANT LE FOURNISSEUR ETRANGER

- Raison social: .....
- Adresse :.....
- Pays:.....
- Domiciliation bancaire: .....
- Numéro de compte: (Code IBAN):
- **IBAN :** .....

Si requis, et conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous remettrons les autres documents **préalablement** à l'acte de domiciliation.

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

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

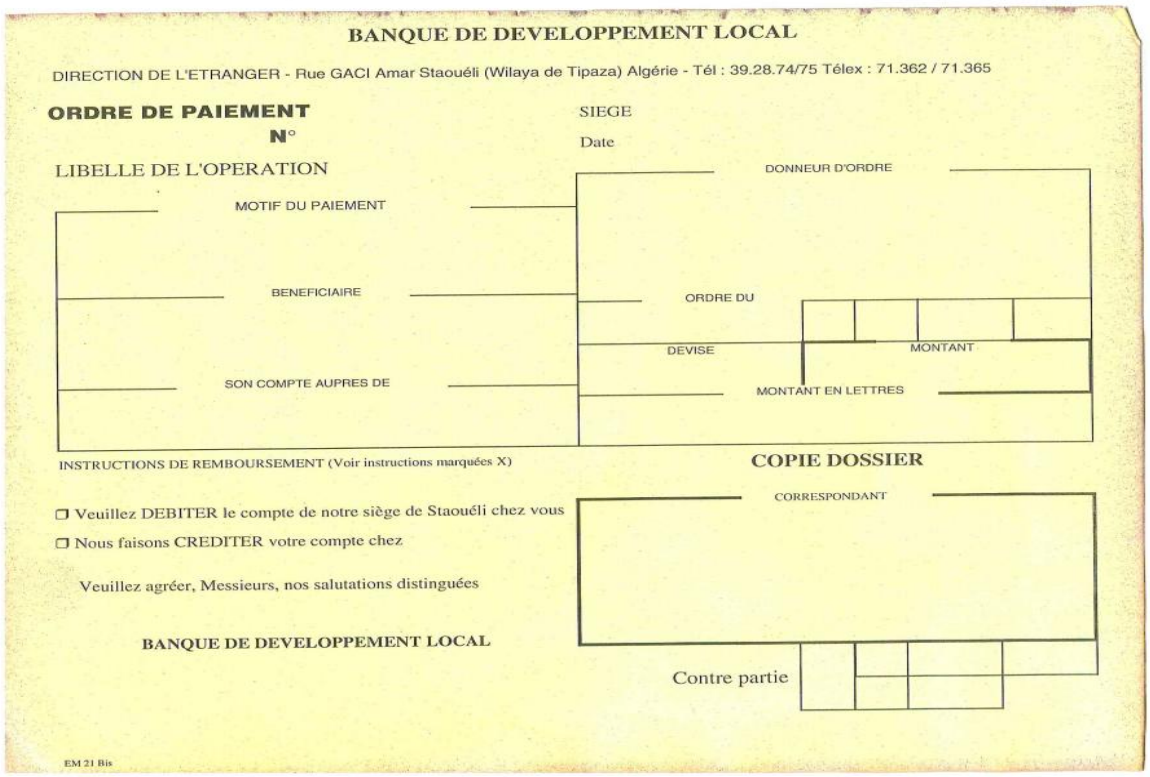
- ☐ à l'investissement.
- ☐ à la transformation ou au fonctionnement
- ☐ à la revente en l'état.
- ☐ sont des services.

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

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur (Madame la Directrice), nos salutations distinguées.

Timbre humide (cachet) de l'entreprise et
Signature de son (ses) responsable(s) dûment habilité(s).

الملحق رقم (03) وثيقة خاصة بالتحصيل المستندي



BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

DIRECTION DE L'ETRANGER - Rue GACI Amar Staouéli (Wilaya de Tipaza) Algérie - Tél : 39.28.74/75 Télex : 71.362 / 71.365

ORDRE DE PAIEMENT
N°

SIEGE
Date

LIBELLE DE L'OPERATION

MOTIF DU PAIEMENT

BENEFICIAIRE

SON COMPTE AUPRES DE

DONNEUR D'ORDRE

ORDRE DU

DEVISE

MONTANT

MONTANT EN LETTRES

INSTRUCTIONS DE REMBOURSEMENT (Voir instructions marquées X)

❒ Veuillez DEBITER le compte de notre siège de Staouéli chez vous
❒ Nous faisons CREDITER votre compte chez

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

COPIE DOSSIER

CORRESPONDANT

Contre partie

EM 21 Bis

ملحق رقم(04) وثيقة الاصلية خاصة بالاعتماد المستندي تحفظ في ارشيف البنك

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

DIRECTION DE L'ETRANGER - Rue GACI Amar - Staoueli (Wilaya d'Alger) Algérie - Tél : (021) 39.28.74/75 Télex : 71.362/71.365

ORDRE DE PAIEMENT
PAYMENT ORDRE N°

NOUS VOUS PRIONS DE PAYER SANS FRAIS POUR NOUS
Please pay without any charges for us

SIEGE / Branch

Date

DONNEUR D'ORDRE / By order of

MOTIF DU PAIEMENT / Details of payment

BENEFICIAIRE / Beneficiary

ORDRE DU / Order dated

DEVISE / Currency

MONTANT / Amount

SON COMPTE AUPRES DE / Account with

MONTANT EN LETTRES / In words

INSTRUCTIONS DE REMBOURSEMENT (Voir instructions marquées X)
For reimbursement (Please follow instructions below marked X)

☐ Veuillez DEBITER le compte de notre siège de Staoueli chez vous
Please Debit the account of our head office with you

☐ Nous faisons CREDITER votre compte chez
We Credit your account with

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées
Yours faithfully

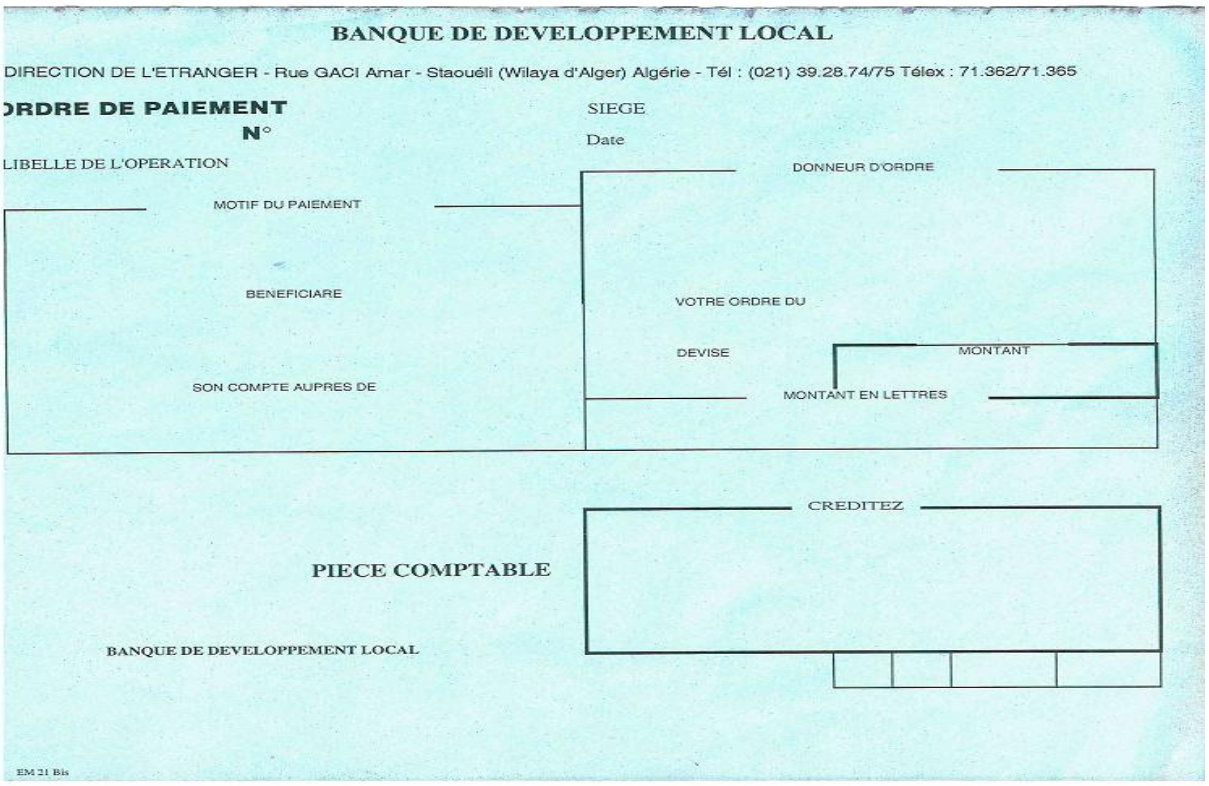
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

ORIGINAL

RECOMMANDE PAR AVION - REGISTERED BY AIRMAIL

DESTINATAIRE / ADDRESSEE

الملحق رقم(05) نسخة من وثيقة أعلاه يقوم البنك بارسالها إلى البنك المركزي للتسوية



BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

DIRECTION DE L'ETRANGER - Rue GACI Amar - Staouéli (Wilaya d'Alger) Algérie - Tél : (021) 39.28.74/75 Télex : 71.362/71.365

ORDRE DE PAIEMENT
N°

SIEGE
Date

LIBELLE DE L'OPERATION

DONNEUR D'ORDRE

MOTIF DU PAIEMENT

BENEFICIARE

VOTRE ORDRE DU

DEVISE

MONTANT

SON COMPTE AUPRES DE

MONTANT EN LETTRES

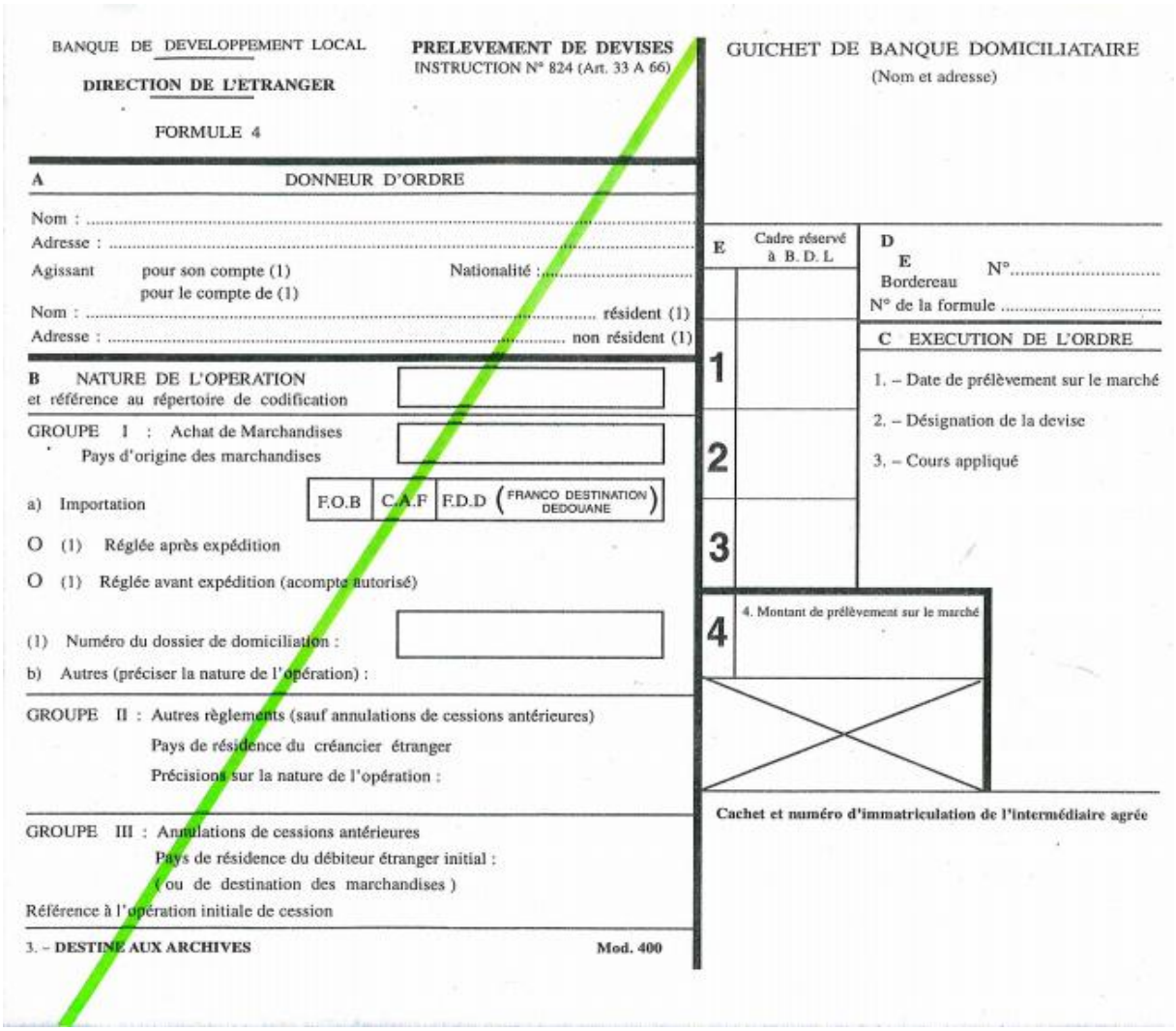
CREDITEZ

PIECE COMPTABLE

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

EM 21 Bis

FURMULE 04 (06) ملحق رقم



BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

DIRECTION DE L'ETRANGER

FORMULE 4

PRELEVEMENT DE DEVISES
INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

A DONNEUR D'ORDRE

Nom : .....
Adresse : .....
Agissant pour son compte (1) Nationalité : .....
pour le compte de (1)
Nom : ..... résident (1)
Adresse : ..... non résident (1)

B NATURE DE L'OPERATION
et référence au répertoire de codification

GROUPE I : Achat de Marchandises
Pays d'origine des marchandises

a) Importation — F.O.B | C.A.F | F.D.D (FRANCO DESTINATION DEDOUANE)

O (1) Réglée après expédition

O (1) Réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation :

b) Autres (préciser la nature de l'opération) :

GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)
Pays de résidence du créancier étranger
Précisions sur la nature de l'opération :

GROUPE III : Annulations de cessions antérieures
Pays de résidence du débiteur étranger initial :
(ou de destination des marchandises)
Référence à l'opération initiale de cession

3. – **DESTINE AUX ARCHIVES** **Mod. 400**

E Cadre réservé à B. D. L

1
2
3
4 — 4. Montant de prélèvement sur le marché

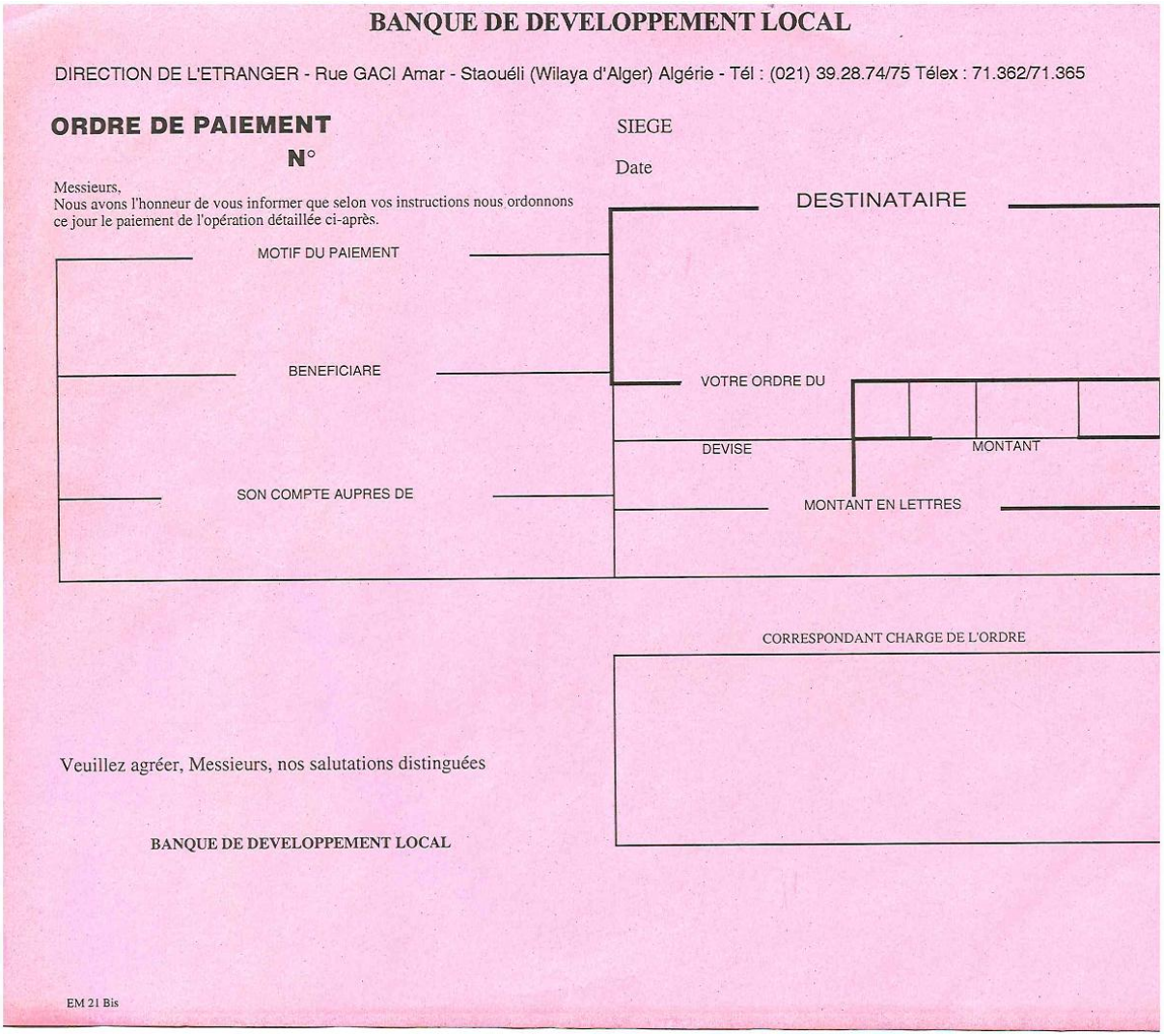
D
E N° .....
Bordereau
N° de la formule .....

C EXECUTION DE L'ORDRE

1. – Date de prélèvement sur le marché
2. – Désignation de la devise
3. – Cours appliqué

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agrée

ملحق رقم (07) يقوم المستورد بأخذها إلى الميناء لاستلام البضاعة



BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

DIRECTION DE L'ETRANGER - Rue GACI Amar - Staouéli (Wilaya d'Alger) Algérie - Tél : (021) 39.28.74/75 Télex : 71.362/71.365

ORDRE DE PAIEMENT

N°

SIEGE

Date

Messieurs,
Nous avons l'honneur de vous informer que selon vos instructions nous ordonnons ce jour le paiement de l'opération détaillée ci-après.

DESTINATAIRE

MOTIF DU PAIEMENT

BENEFICIARE

VOTRE ORDRE DU

DEVISE

MONTANT

SON COMPTE AUPRES DE

MONTANT EN LETTRES

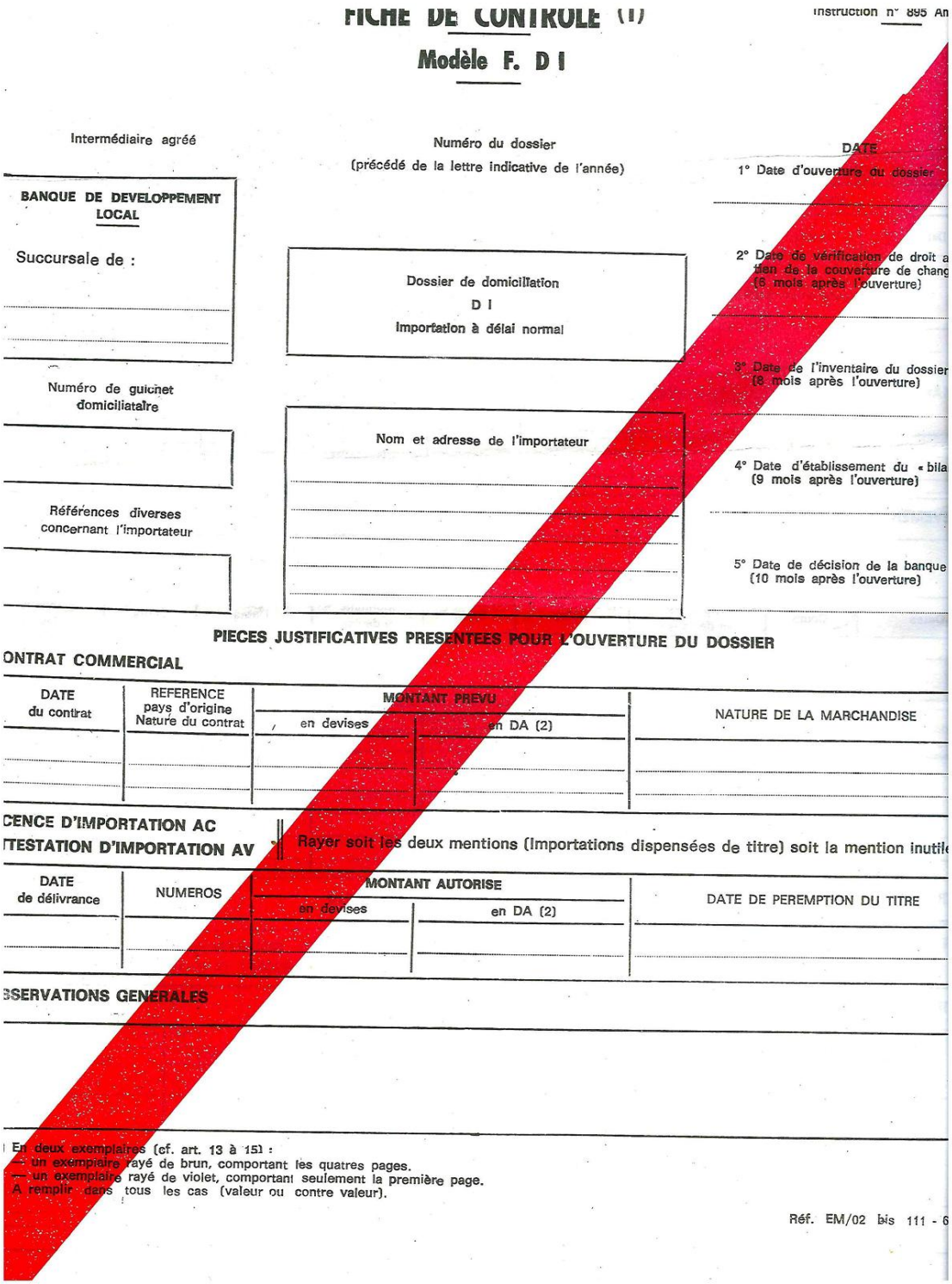
CORRESPONDANT CHARGE DE L'ORDRE

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

EM 21 Bis

ملحق رقم (08) وثيقة متعلقة بالمراقبة يقوم باعدادها بنك فاتح الاعتماد



FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 895 An

Modèle F. D I

Intermédiaire agréé

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

Succursale de :

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative de l'année)

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

DATE

1° Date d'ouverture du dossier

2° Date de vérification de droit a
tien de la couverture de chang
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du « bila
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliataire

Références diverses concernant l'importateur

Nom et adresse de l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

ONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU en devises	MONTANT PREVU en DA (2)	NATURE DE LA MARCHANDISE

CENCE D'IMPORTATION AC
TTESTATION D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre) soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE en devises	MONTANT AUTORISE en DA (2)	DATE DE PEREMPTION DU TITRE

SERVATIONS GENERALES

En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
— un exemplaire rayé de brun, comportant les quatres pages.
— un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.
A remplir dans tous les cas (valeur ou contre valeur).

Réf. EM/02 bis 111 - 6