جامعة يحي فارس _المدية_

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم المالية والمحاسبة

عنوان المذكرة

دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية
(دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR "وكالة المدية")

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم المالية والمحاسبة

تخصص: مالية المؤسسة

من إعداد الطالبتين

❖ سهلاوي خولة أميرة
❖ صحراوي فاطمة

تحت إشراف الأستـــاذ:

د/ بن عيشوش محمد

لجنة المناقشة:

	أستاذ	جامعة المدية	رئيسا
بن عيشوش محمد	أستاذ محاضر (أ)	جامعة المدية	مشرفا
	أستاذ محاضر (أ)	جامعة المدية	ممتحنا

السنة الجامعية:2023/2022


بسم الله الرحمن الرحيم

قال الله تعالى:

"وما توفيقي إلا بالله

عليه توكلت وإليه أنيب"

صدق الله العظيم

سورة هود الآية(88)

التشكر والعرفان

الحمد والثناء لله الذي أنار طريقنا وهدى سبيلنا إلى ما هو خير لنا.

يشرفنا أن نتقدم بخالص الشكر والعرفان الى الأستاذ "بن عيشوش محمد" الذي تكرم بقبول والإشراف على هذه المذكرة وعلى تقديمه للنصائح وحسن توجيهه لإتمام هذا العمل المتواضع.

كما أتقدم بخالص الاحترام والتقدير للأستاذ حمادي نبيل والى جميع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة يحي فارس بالمدية.

وبخالص الشكر والاحترام لأساتذة أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة بحثنا.

كذلك عمال بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة المدية، أخص بالذكر السيد المدير وزكريا الذي لم يبخل علينا بالمعلومات طيلة فترة تربصنا.

كما لا يفوتنا ان نتوجه بخالص شكرنا واحترامنا الى كل من ساهم في مد يد العون لإتمام هذا العمل من بعيد او قريب.

الاهداء

أرى رحلتي الجامعية قد شارفت على الانتهاء بالفعل، وها انا اليوم اختم بحث تخرجي وبداخلي كل التقدير والامتنان لكل شخص كان له الفضل في مسيرتي.

اشكر الله العلي القدير أولا وأخيرا له الحمد والفضل ما كنت لأفعل لولا فضل الله فالحمد لله عند البدء وعند الختام، القائل في محكم التنزيل **"وفوق كل ذي علم عليم "**سورة يوسف اية 76 صدق الله العظيم

وقال الرسول صلى الله عليه وسلم **"من صنع اليكم معروفا فكافئوه، فان لم تجدوا ما تكافئونه به فادعوا له حتى تروا انكم كافأتموه "** (رواه ابو داوود)

اختلطت دموع فرحتي وحزني عن فقيدتي التي لا طالما شاركتني فرحي حبيبة قلبي وجمهوري الوحيد ..... من اشتاق الى رؤيتها

من ابصرت بها طريق حياتي واستمديت منها قوتي واعتزازي بذاتي أغلى انسانة في حياتي التي انارت دربي بنصائحها ودعواتها دائما، الى من منحتني القوة والعزيمة لمواصلة الدرب وكانت سببا في مواصلة دراستي، الى التي فارقتني بجسدها ولكنها ما تزال حية في داخلي

اسال الله عز وجل ان يتغمدك برحمته ويسكنك الفردوس الأعلى.... أمي.

الى من لا ينفصل اسمي عن اسمه ابي حفظه الله.

الى من قاسموني افراحي واحزاني اخوتي معاذ وعبد الله واختي روميساء.

الى جميع العائلة اخوالي وخالاتي.

الى صديقة المواقف لا السنين، شريكة الدرب الطويل والطموح البعيد فاطمة.

الى الرفقة والصديقة بتول.

الى جميع اساتذتي الكرام ممن لم يتوانوا في مد يد العون لي فقد كنتم على الدوام ملهمي فعلى خطاكم اسير وبعلمكم أقتدي.

الى نفسي الطموحة التي تدفعني للأمام ولا تقبل الاستسلام أبدًا.

اليكم جميعا اهدي هذا الجهد المتواضع.

خولة اميرة

الاهداء

اهدي هذا العمل وثمرة جهدي الى سيدة الدنيا ونبع الحنان أمي أطال الله في عمرها.

الى من منحني كل القوة والرعاية وشجعنا على الدراسة ابي حفظه الله.

الى زوجي الحبيب الذي طالما اعتبرته المثل الأعلى لي والسند الذي بفضل الله ثم بفضله وصلت لهذا المستوى.

الى ابني ايمن حفظه الله ورعاه الذي ارجو من الله ان يوفقه ويصل الى اعلى المراتب من العلم والدين.

الى ابنتي غفران بهجة البيت سدد الله خطاها ووفقها بما فيه الخير لها.

الى رفيقة دربي اميرة والتي طالما مدت لي يد العون وكانت ولا تزال نعمة الصديقة الوفية، أتمنى ان تحقق مزيدا من النجاح والتألق والعاقبة لدكتوراه ان شاء الله.

الى جميع العائلة اخوتي واخواتي وعائلة زوجي.

الى كل صديقاتي في الجامعة أخص بالذكر بتول.

الى كل من لقنني درسا من معلم الابتدائي الى أستاذ الجامعة.

فاطمة

المستخلص:

تتمحور دراستنا حول دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية بدر (وكالة المدية). قمنا بالوصول الى مجموعة من النتائج أهمها ان الاعتماد المستندي وسيلة الدفع الأساسية في مجال التجارة الدولية تعتمدها معظم الدول في معاملاتها التجارية الخارجية بما في ذلك المشرع الجزائري، يوفر الاعتماد المستندي أمانا للأطراف المتعاملة بفضل المزايا والخصائص التي يتمتع بها ونظرا للتطور السريع لهذه الآلية في نظامنا القانوني والاقتصادي فإننا نروج لضرورة إثراء هذا الموضوع لفهم مفهوم الاعتماد المستندي واهميته اطرافه ومسؤولية البنوك في نطاق تقنية الاعتماد المستندي، وسنحاول أيضا مناقشة بعض المفاهيم المرتبطة بهذا الموضوع وتقديم بعض التوصيات التي نرى انها مهمة لأي متعامل اقتصادي سواء كان مستورد أو مصدر، وفسح المجال للبنوك التجارية لتسيير الصفقات الدولية لتسهيل التجارة الخارجية ونشر الثقافة المصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، التوطين.

Résumé :

Notre étude se concentre sur le rôle de la lettre de crédit dans le financement du commerce extérieur à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural de Bouder (Agence de Médéa). Nous avons obtenu un ensemble de résultats, dont le plus important est que la lettre de crédit est le moyen de paiement principal dans le domaine du commerce international, adopté par la plupart des pays dans leurs transactions commerciales extérieures, y compris la législation algérienne. La lettre de crédit offre une sécurité aux parties prenantes grâce à ses avantages et caractéristiques. Étant donné le développement rapide de ce mécanisme dans notre système juridique et économique, nous soutenons la nécessité d'enrichir ce sujet pour comprendre le concept de la lettre de crédit, son importance pour les parties prenantes et la responsabilité des banques dans le domaine de la technologie de la lettre de crédit. Nous tenterons également de discuter de certains concepts liés à ce sujet et de fournir des recommandations que nous considérons comme importantes pour tout acteur économique, qu'il soit importateur ou exportateur, tout en laissant aux banques commerciales la possibilité de gérer les transactions

internationales afin de faciliter le commerce extérieur et de promouvoir la culture bancaire parmi les acteurs économiques.

Mots-clés : Commerce extérieur, lettre de crédit, localisation.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

البسملة	
الآية	
الشكر والعرفان	
الاهداء	
الملخص	
الفهرس	
قائمة الاشكال	
المقدمة	أ-هـ
الفصل الاول: مفاهيم حول التجارة الخارجية	
مقدمة الفصل	02
المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية	
✓ المطلب الاول: مفهوم التجارة الخارجية واهميتها	03
✓ المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وهيكلها	08
✓ المطلب الثالث: تطور التجارة الخارجية في الجزائر وأفاقها	10
المبحث الثاني: ماهية التمويل في التجارة الخارجية	
✓ المطلب الاول: مفهوم التمويل في التجارة الخارجية واهميته	16
✓ المطلب الثاني: اهداف وطرق التمويل في التجارة الخارجية	17
✓ المطلب الثالث: دور الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية	24
خاتمة الفصل	28
الفصل الثاني: التمويل عن طريق الاعتماد المستندي	
مقدمة الفصل	29
المبحث الاول: الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي	
✓ المطلب الاول: مفهوم الاعتماد المستندي واهميته	30

فهرس المحتويات

✓ المطلب الثاني: انواع الاعتماد المستندي	33
✓ المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي ومخاطره	37
المبحث الثاني: الية سير الاعتماد المستندي	
✓ المطلب الاول: أطراف الاعتماد المستندي والوثائق الخاصة به	48
✓ المطلب الثاني: مراحل تحقق الاعتماد المستندي	51
✓ المطلب الثالث: مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي	53
خاتمة الفصل	58
الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لدور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية "حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة المدية"	
مقدمة الفصل	60
المبحث الاول: بطاقة عامة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR	
✓ المطلب الاول: نشأة البنك واهدافه	61
✓ المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	63
✓ المطلب الثالث: خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية	66
المبحث الثاني: متابعة سير تقنية الاعتماد المستندي في الوكالة	
✓ المطلب الاول: مراحل سير التقنية على مستوى الوكالة	68
✓ المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد المستندي	70
✓ المطلب الثالث: مراحل بعد وضع الملف	72
المبحث الثالث: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي	
✓ المطلب الاول: متابعة سير عملية استيراد الابقار	75
✓ المطلب الثاني: متابعة سير عملية استيراد الة خاصة بصناعة القوالب البلاستيكية	81
خاتمة الفصل	84
الخاتمة	86
قائمة المراجع	91
قائمة الملاحق	

قائمة الاشكال:

الرقم	العنوان	الصفحة
1-1	دورة خصم الكمبيالة بين المورد والبنك	23
1-2	عملية فتح الاعتماد المستندي	52
2-2	ملخص لتقنية الاعتماد المستندي	57
1-3	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADRوكالة المدية	63
2-3	توطين فاتورة الاستيراد	72
3-3	توطين عملية استيراد الابقار	77
4-3	مخطط يوضح سير عملية الاعتماد المستندي في الوكالة	79
5-3	توطين عملية استيراد الة صناعة القوالب البلاستيكية	82

فهرس المحتويات

قائمة الملاحق:

الرقم	العنوان	الصفحة
1	طلب فتح التوطين	01
2	طلب فتح الاعتماد المستندي	03-02
3	فاتورة شكلية	04
4	ترخيص الصحي	05
5	Swift	06
6	وثيقة الاتحاد الأوروبيEUR1	07
7	فاتورة نهائية	08
8	بوليصة الشحن	09
9	شهادة المنشأ	10
10	أمر بالتحويل	11
11	تصريح جمركي	12
12	شهادة الكمية +الاتحاد الأوربي (بالنسبة للآلة)	13
13	تصريح الجمركي (بالنسبة للآلة)	14
14	مخطط يوضح مسار البضاعة من ميناء المورد وصولا الى الزبون	15

مقدمة

مقدمة:

تسعى الدول النامية لاعتماد استراتيجيات التجارة الخارجية من خلال إجراءات اقتصادية شاملة، بهدف تعزيز القطاعات التجارية وتحسين جودة منتجاتها لمنافسة المنتجات الأجنبية في الأسواق العالمية. ومن بين هذه الدول النامية الجزائر، حيث اعتمدت نظامًا اشتراكيًا حاكمًا عقب استقلالها، يتميز بتدخل الدولة في مختلف المجالات وتوجيهها وتخطيطها. واعتمدت الجزائر بشكل أساسي على إيرادات قطاع النفط والغاز الذي يشكل أكثر من 95٪ من صادراتها حتى عام 1986. ومع انهيار أسعار البترول، تأثر الاقتصاد الجزائري سلبًا، مما دفعها إلى تبني سلسلة من الإصلاحات، بما في ذلك اتباع نظام اقتصاد السوق. وكان الهدف من ذلك التكيف مع التطورات العالمية وإعادة برمجة وتطوير القطاع المصرفي ليكون قادرًا على مواكبة التغيرات العالمية.

بموجب تحرير تجارتها وفتح اقتصادها للعالم، تواجه الجزائر تحديات في مسيرة إصلاح وتعزيز اقتصادها ومجابهته مع قوانين منظمة التجارة العالمية. تتطلب هذه الخطوة من الجزائر التحرر من الاعتماد الكبير على قطاع النفط وتنويع صادراتها وزيادة حجم التبادل التجاري، وهو أمر يتطلب بناء وتأهيل مؤسسات مالية، بما في ذلك البنوك التي تلعب دورًا حيويًا في تسهيل العمليات التجارية وتخفيف المخاطر والمشاكل التي قد تنشأ في مجال التجارة الخارجية. يعتبر القطاع المصرفي العصب المحرك لعمليات التمويل وخاصة التجارة الخارجية. ينبغي للبنوك تقديم وسائل وتقنيات تمويلية متنوعة، مع اعتماد الاعتماد المستندي كوسيلة رئيسية تتميز بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية. يتدخل البنك كوسيط لضمان إتمام العمليات التجارية بشروط تحقق مصلحة الطرفين، وبالتالي يلعب دورًا هامًا في تحقيق الهدف المشترك لكل طرف في عملية التبادل التجاري.

من أجل ضمان نجاح القطاع المصرفي في الجزائر وتعزيز التجارة الخارجية، يتطلب ذلك إجراء دراسات شاملة للكشف عن كيفية عمل هذه العملية واحاطة بجوانبها النظرية والقانونية والتطبيقية. يجب أن تركز هذه الدراسات على الجوانب التطبيقية للقطاع المصرفي، وتهدف إلى تحديد العوامل الرئيسية التي تؤثر في نجاحه، وتوفير إطار قانوني مناسب وتطبيقه بفاعلية، بالإضافة إلى تقديم الدعم اللازم للبنوك وتحديث أنظمتها وتقنياتها لتلبية احتياجات المتعاملين التجاريين.

باختصار، الجزائر بحاجة ماسة إلى دراسات تفصيلية وتحديثات في القطاع المصرفي، بما يتيح لها التأقلم مع المتطلبات العالمية وتحقيق التنمية المستدامة من خلال تعزيز التجارة الخارجية.

ومن هنا نقوم بطرح الإشكالية التالية:

ما هو دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوكالة المدية؟

ومن خلال هذه الإشكالية يمكن طرح التساؤلات التالية:

- **ماهي التجارة الخارجية وماهي طرق تمويلها؟**
- **ما هو الاعتماد المستندي؟ وماهي اطرافه؟**
- **ما هو واقع ممارسة الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية؟**

الفرضيات:

نصوغ الفرضيات كما يلي:

1. التجارة الخارجية هي عملية تبادل السلع والخدمات بين البلدان المختلفة، طرق تمويل التجارة الخارجية تكون عن طريق التمويل طويل ومتوسط الأجل والتمويل قصير الأجل.
2. الاعتماد المستندي هو أداة مالية تستخدم في المعاملات التجارية الدولية لتأمين المدفوعات بين البائع والمشتري، اطرافه وهم المشتري (المستورد)، البائع (المورد)، بنك المستورد وبنك المورد.
3. يمر الاعتماد المستندي بعدة مراحل بدءًا من مرحلة التوطين للفاتورة الشكلية وصولاً الى ارسال ملف فتح الاعتماد المستندي للمديرية المركزية.

أسباب اختيار الموضوع:

يعود اختيارنا لهذا الموضوع الى مجموعة من الدوافع والأسباب ألا وهي:

- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية خاصة وان الجزائر تتجه نحو الاقتصاد الحر.
- أهمية التمويل البنكي لقطاع التجارة الخارجية.
- الرغبة الذاتية في التعرف على موضوع تمويل عمليات التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي.
- النقص الكبير في الاعمال المعالجة لهذا الموضوع.
- معرفة مدى مساهمة التجارة الخارجية في ترقية الاقتصاد الوطني.

- الدور الذي يلعبه الاعتماد المستندي في ترقية هذه التجارة وبالتالي توسع العلاقات الخارجية.
- عدم معية الكثير من الباحثين والطلبة على مستوى الجامعات بتقنية الاعتماد المستندي.

اهداف الموضوع:

- الإجابة على الإشكالية والاسئلة المطروحة.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية.
- الإلمام بكل خلفيات وجوانب الموضوع وتوفير كل ماله علاقة بالموضوع للطلبة القادمين وتحسيسهم بمدى أهميته في عصرنا.

أهمية الموضوع:

يُعَدّ الاعتماد المستندي في وقتنا الحالي الإطار الذي يحظى بالقبول من جميع الأطراف المشاركة في مجال التجارة الدولية، حيث يُحافظ على مصالح جميع الشركاء، سواء كانوا مصدّرين أو مستوردين. يتجلى أهمية الاعتماد المستندي هنا في كونه وسيلة لتمويل التجارة الخارجية.

المنهج المتبع:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع المختار، ومن أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة واثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة، نتبع المنهج الوصفي فيما يتعلق بالمفاهيم العامة، والمنهج الإحصائي التحليلي فيما يتعلق بالدراسة الميدانية للموضوع.

دراسات سابقة:

لإنجاز هذا البحث تم الاستعانة بمجموعة من الكتب والمذكرات المتمثلة فيما يلي:

1. عبابسة محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تحت اشراف الأستاذ حمريط رشيد، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018-2019.
2. رباح محمد، عقاب فاتح، الاعتماد المستندي كأداة بنكية في تمويل التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تحت اشراف الأستاذ يحياوي سمير، قسم العلوم

الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة آكلي محند اوالحاج، البويرة، الجزائر، 2014-2015.

صعوبات الدراسة:

من أهم الصعوبات التي واجهتنا عند إعداد هذه الدراسة ما يلي:

- الوقت الذي يعتبر من القيود التي حالت بيننا وبين جمع المزيد من المعلومات الخاصة ببحثنا وبين الدراسة.

-الندرة النسبية للمراجع التي تعالج موضوع الاعتماد المستندي ودوره في تنمية التجارة الخارجية.

حدود الدراسة:

- البعد المكاني: دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR (وكالة المدية).
- البعد الزمني: مدة التربص والتي تمت في ظرف 15يوم موزعة على 3اشهر.

هيكل البحث:

لدراسة هذا الموضوع قمنا بتقسيم بحثنا الى ثلاثة فصول:

الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية ومصادر تمويلها من خلال التطرق الى عموميات حول التجارة الخارجية من مفهوم واهمية، أسباب قيام التجارة الخارجية وهيكلها، بالإضافة الى تطور التجارة الخارجية في الجزائر وأفاقها هذا في المبحث الأول.

اما في المبحث الثاني سنتناول فيه ماهية التمويل في التجارة الخارجية وذلك من خلال التطرق الى مفهوم التمويل واهميته، اهداف ومصادر التمويل في التجارة الخارجية بالإضافة الى دور الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية.

الفصل الثاني: سنتناول فيه التمويل عن طريق الاعتماد المستندي وذلك بتسليط الضوء في المبحث الأول حول هذه التقنية من مفهوم واهمية وأنواع الاعتماد المستندي بالإضافة الى منافع الاعتماد المستندي ومخاطره.

اما في المبحث الثاني ندرس آلية سير الاعتماد المستندي بدءًا بالأطراف والوثائق الخاصة به، الى مراحل تحقق الاعتماد المستندي وأخيرًا مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي.

الفصل الثالث: نعزز في هذا الفصل دراسة تطبيقية لدور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية "حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR" حيث قمنا بتقسيم هذا الفصل الى ثلاث مباحث:

المبحث الأول سنقدم بطاقة عامة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية، من نشأة البنك وأهدافه، الهيكل التنظيمي، الخدمات التي يقوم بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

اما المبحث الثاني ف متابعة سير تقنية الاعتماد المستندي في الوكالة، بدءًا بمراحل سير التقنية على مستوى الوكالة، مرحلة تقديم الملف" محتوى الملف"، أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد المستندي.

أخيرًا المبحث الثالث فهو دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي، قمنا بمتابعة سير عمليتي استيراد، الاولي عملية استيراد الابقار، والثانية استيراد آلة خاصة بصناعة القوالب البلاستيكية.

اولا: الإطار النظري

مقدمة الفصل:

تعتبر التجارة الدولية عاملاً مهمًا في نشر المنتجات والعمليات والأفكار في جميع أنحاء العالم. تساهم في تصريف الفائض من السلع والخدمات المختلفة وتوفير المنتجات والخدمات غير المتاحة في الأسواق المحلية من خلال عمليات الاستيراد. ومن المهم أن نفهم أن التجارة الدولية تختلف عن التجارة الداخلية، حيث تفرض الحكومات عقبات على المعاملات بين رعاياها ورعايا البلدان الأجنبية. ومع ذلك، فإن التجارة الدولية تلعب دورًا حاسمًا في تنمية الاقتصاد الوطني.

لذلك، يلعب البنك دورًا حيويًا في تمويل وتنظيم التجارة الخارجية، حيث يعد أحد أهم مصادر التمويل في الاقتصاد الوطني. يقوم البنك بتقديم تسهيلات تسمح بالتعامل وفقًا لنظام الصفقات وتقليل المخاطر من خلال توفير الضمانات اللازمة في عملية تنظيم وتمويل التجارة الخارجية. وبالتالي، يساهم البنك في تعزيز التجارة الخارجية نحو النمو والازدهار.

في هذا السياق، سنقوم في هذا الفصل بمناقشة أبرز جوانب التجارة الخارجية، بدءًا من المفاهيم والأهمية وأسباب قيامها. سنقوم أيضًا بدراسة تطور التجارة الخارجية في الجزائر من خلال إعطاء نبذة عن الاقتصاد الجزائري وصولا الى تحرير التجارة الخارجية. وسنسلط الضوء على تمويل التجارة الخارجية بدءا بمفهوم واهمية التمويل ودور الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

إن موضوع التجارة الخارجية يتميز بمكانة هامة في علم الاقتصاد، هذا ما أدى إلى ضرورة البحث عن آليات فعالة لتنظيم التجارة الدولية ومحاربة أساليب الحماية التي كانت تفرض عليها، وكانت بمثابة عوائق وعراقيل في وجهها. لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى ثلاث مطالب، حيث نتعرض في المطلب الأول إلى مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها، ونتطرق في المطلب الثاني إلى أسباب قيام التجارة الخارجية وهيكلها، والمطلب الثالث تطور التجارة الخارجية في الجزائر وأفاقها.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها:

أولا: مفهوم التجارة الخارجية:

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى و كانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى و ضرورة تصريف المنتجات تامة الصنع في الأسواق الخارجية ، ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر و اتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل و المواصلات و الذي جعل العالم كأنه سوق واحدة يتم فيها تبادل المنتجات بعضها بالبعض الآخر و تقل فيها حدة الاختلافات بين مستويات الأسعار .

وفي الوقت الحاضر يرجع اتساع حجم ونطاق التجارة الخارجية إلى التقدم الكبير في مختلف العلوم والفنون والاختراعات الذي جعل كل دولة تتوسع في استخدام أحدث ما وصل إليه العلم من عمليات الإنتاج المختلفة الأمر الذي أدى إلى ظهور فوائض متزايدة في الإنتاج المحلي عند الاستهلاك المحلي وبالتالي جعل التجارة الخارجية تعد من أهم العوامل التي تسهم في رفع مستوى التقدم الاقتصادي لغالبية دول العالم

ولذا تهتم التجارة الخارجية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة ،أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة و تتألف هذه العلاقات في حركة الأشخاص ممثلة في الهجرة الدولية و حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال ،و هذه العلاقات المتبادلة بين دول العالم تسمى بالمعاملات الاقتصادية الدولية ، و تنقسم المعاملات الاقتصادية الدولية إلى حركات دولية للسلع و الخدمات و حركات دولية لرؤوس الأموال و هذا يعني أن التجارة الخارجية تنصرف إلى حركات السلع و الخدمات بين الدول المختلفة ،و انطلاقا مما سبق نستطيع أن نعرف التجارة الخارجية بأنها :

- ✓ **تعريف (1):**

أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة. [1]

- ✓ **تعريف (2)**:

كما عرفت التجارة الخارجية أيضا باعتبارها عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.

ويبين هذا التعريف مكونات الصادرات والواردات بحيث تشمل السلع والخدمات النهائية بالإضافة إلى مدخلات الإنتاج من خلال إضافة مفهوم عناصر الإنتاج كما يوضح هذا التعريف الهدف الرئيسي من التجارة من خلال تحقيق المنافع المختلفة من التجارة الخارجية.

- ✓ **تعريف (3):**

وهو التعريف الأشمل للتجارة الخارجية على انها حركات السلع والخدمات بين الدول المختلفة، بحيث تشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال ونلاحظ أن هذا التعريف أدخل مفهوم الاستثمار إلى مكونات التجارة من خلال حركة رؤوس الأموال موضحا بذلك تأثير التجارة الخارجية على مكونات الناتج القومي الإجمالي (GNP)ومجتازا بذلك مفهوم الناتج المحلي الإجمالي (GDP) باعتبار أن التجارة الخارجية أحد مكوناته على المستوى المحلي من خلال الميزان التجاري للدولة. [2]

- ✓ **تعريف (4):**

تمثل التجارة الخارجية كلا من عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها الدولة سواء كانت المنظورة او غير المنظورة، وهي تمثل أنشطة التبادل التجاري للسلع والخدمات بين دول العالم المختلفة من اجل تحقيق المنافع المتبادلة بينهما، ولها ثلاث صور تتمثل في انتقال السلع، الافراد ورؤوس الأموال، وتنشأ

[1] د. محمد احمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية 84 شارع زكريا غنيم-تانيس سابقا، الإسكندرية، مصر، 2009، ص7، ص8

[2] احمد الهزايمة، حسام علي داود...، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2002، ص14.

بين افراد او حكومات ومنظمات اقتصادية لوحدات سياسية مختلفة، وتسمى بالتجارة الدولية او التجارة العالمية أحيانا.

ويمكن النظر الى التجارة الخارجية على انها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات السلعية المنظورة، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس المتداول في تقنية التجارة الدولية بين الأطراف المتداولة من جهة وعلى كتلة التدفقات الخدمية غير المنظورة التي تتألف من خدمات النقل الدولي بأنواعه، خدمات التامين الدولي، حركة السفر والسياحة العالمية، الخدمات المصرفية الدولية، حقوق نقل الملكية الفكرية، وكذلك نقل التكنولوجيا.[1]

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية:

لقد أصبحت التجارة الخارجية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم فلا توجد دولة واحدة تعيش مكتفية ذاتيا فلو نظرنا إلى دول غرب أوربا التي يزيد عدد سكانها عن 320 مليون نسمة لوجدناها تعيش على مساحة محدودة نسبيا من الأرض ذات الموارد الطبيعية المحدودة مما جعلها في حاجة إلى التعاون مع دول العالم أخذا و عطاء ،و لما كانت دول غرب أوربا لا يمكنها العيش بدون تجارة دولية فمن المؤكد أن الدول النامية أكثر حاجة إلى التجارة الدولية ، و إذا كانت المساحة الأرضية ذات الموارد المحدودة نسبيا لدول غرب أوربا هي السبب في اعتمادها على التجارة الخارجية فلم تمنع المساحة الأرضية الشاسعة الولايات المتحدة الأمريكية ذات الموارد المتعددة و المنتجات المتنوعة من اعتمادها بشكل أساسي على التجارة الخارجية .

يتضح مما سبق مدى أهمية التجارة الخارجية لدول العالم فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا ولذا فان التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات ومن ثم تسهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم.

وتنشأ أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى:

[1] د. سعيد أحسن، تقنيات التجارة الخارجية، مطبوعة مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة، الجزائر، 2019-2020، ص5، منشورة.

1. عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع والخدمات التي تحتاجها محليا لسبب عدم توافر المواد الأولية أو عدم توافر الظروف الطبيعية والجغرافية الملائمة لإنتاج هذه السلع محليا.

2. اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم حيث تستطيع دولة ما إنتاج سلعة معينة داخليا لكن بتكاليف مرتفعة نسبيا مقارنة بالدول الأخرى لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محليا واستيرادها من الخارج وبناءًا على ما سبق يكون من الأفضل أ تتخصص كل دولة في إنتاج السلع والخدمات التي تنتجها بتكلفة أقل من غيرها من دول العالم ثم تقوم بمبادلتها بسلع أخرى التي ترتفع فيها تكاليف إنتاجها، وما يؤكد على ذلك أنه لا يوجد في عالمنا المعاصر دولة واحدة مكتفية ذاتيا من كافة السلع والخدمات.

وتختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها و مدى توافر عناصر الإنتاج لديها حيث تنخفض أهمية التجارة الخارجية بالدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة مثل الو م أ و لأنها تتمكن من إنتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها محليا بسبب اتساع مساحتها جغرافيا و وفرة العديد من عناصر الإنتاج لديها ، ومن ثم تقل درجة اعتمادها على الخارج و لكن يمكنها رفع مستوى رفاهية أفرادها من خلال الحصول على كمية أكبر من السلع و الخدمات التي ينتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل نسبيا و على العكس من ذلك تزداد أهمية التجارة الخارجية في الدول صغيرة الحجم حيث تنخفض إمكانياتها المادية و البشرية و يقل عرض عناصر الإنتاج فيها لذلك فهي تتخصص في إنتاج عدد محدود من السلع والخدمات التي تحتاجها .

كما تختلف أهمية التجارة الخارجية في نفس الدولة من فترة زمنية إلى أخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها الدولة اتجاه العالم الخارجي فإذا كانت الدولة تطبق سياسة الحرية التجارية يزيد حجم تجارتها الدولية مع الخارج أما إذا كانت الدولة تطبق سياسة الحماية فان ذلك يقلل من حجم تجارتها الخارجية.

ويمكن قياس أهمية التجارة الخارجية لدولة ما بنسبة تجارتها الخارجية (صادرات + واردات) إلى الناتج المحلي الإجمالي، حيث تزداد هذه النسبة في الدول المتقدمة صغيرة الحجم مثل بلجيكا وهولندا والدنمارك والسويد حيث تتراوح هذه النسبة ما بين 45 %- 70 %وعلى العكس من ذلك تقل هذه النسبة في الدول المتقدمة كبيرة الحجم مثل ألمانيا واليابان وفرنسا وكوريا الجنوبية، حيث تتراوح هذه النسبة ما بين 20% - 35%بينما تصل هذه النسبة إلى أدناها في أكبر دول العالم وهي الو م أ حيث تصل إلى حوالي 10 %.

وبالنسبة للدول النامية مثل مصر والهند وغيرها لا تستطيع إنتاج سوى عدد قليل من السلع والخدمات محليا وتعتمد بدرجة أكبر على العالم الخارجي في معظم احتياجاتها والمعدات والسيارات لذا تستوردها من الخارج مقابل تصدير مواد خام أولية.

وبصفة عامة فان الاعتماد المتبادل بين دول العالم اتجه نحو التزايد على مدى السنوات الماضية وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية ويقاس ذلك بالنمو السريع في حجم التجارة الخارجية على المستوى العالمي.

يلاحظ مما سبق مدى أهمية التجارة الخارجية بالنسبة لأي دولة في العالم سواء كانت متقدمة أو متخلفة، رأسمالية أو اشتراكية، كبيرة أو صغيرة الحجم، نظرا لأن دول العالم لا تؤثر فيهم أو تأثر بهم، فبعض الدول تحتاج إلى البعض الآخر كما لا تستطيع دولة ما أن تطبق سياسة الاكتفاء الذاتي طالما أنها تسعى إلى تحقيق التقدم الاقتصادي والذي يتحقق من خلال الاعتماد المتبادل بين دول العالم عن طريق التجارة الخارجية. [1]

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد حيث يعتبر هذا القطاع المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة لأنه يعكس الإمكانيات الاقتصادية للدولة في تحقيق مكتسبات التنمية الاقتصادية وما يترتب على ذلك من ايجابيات وتعود بالنفع على الاقتصاد المحلي وتتمثل أهمية التجارة الخارجية في تحقيق ما يلي:

- تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات مما لو لم يكن هناك تجارة خارجية وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا.
- توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية لها.
- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.
- تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع وخدمات بكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
- زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي. [2]

[1] د. محمد السريتي، كتاب التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص9-12.
[2] احمد هزايمية واخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص17-18.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وهيكلها

أولا: أسباب قيام التجارة الخارجية

ظهور التجارة الخارجية يعود إلى عدة أسباب، وأحد الأسباب الرئيسية هو المشكلة الاقتصادية المعروفة بـ "الندرة النسبية" ففي الواقع، بغض النظر عن اختلاف النظم السياسية في الدول، وبغض النظر عن القدرة الاقتصادية للدول، لا يمكن لأي دولة أن تتبع سياسة الاكتفاء الذاتي وتلبية جميع احتياجاتها

يعتبر مفهوم الندرة النسبية مفتاحًا في فهم ظاهرة التجارة الخارجية فكل دولة تمتلك موارد وقدرات محدودة ومتنوعة ولكل دولة تخصصاتها النسبية. ومن خلال التجارة الخارجية، يتم تبادل الموارد والسلع بين الدول، بحيث تستفيد كل دولة من التخصصات النسبية للأخرى وتحقق المزيد من الفوائد.

علاوة على ذلك، هناك عوامل أخرى تسهم في ظهور التجارة الخارجية، مثل:

- ارتفاع مستوى المعيشة في بعض الدول، مما يدفعها لتصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية لتلبية الطلب العالمي.
- التطور التكنولوجي والصناعي الذي يخلق رغبة لدى الدول التي لا تمتلك تلك التقنيات الحديثة في استيرادها واستخدامها.
- حاجة الدول الصناعية، وبخاصة الدول التي تفتقر للموارد الطبيعية، للتعامل مع الدول التي تمتلك فائضًا في تلك الموارد.

في الجزائر، يلعب دور التجارة الخارجية دورًا حيويًا في تعزيز النمو الاقتصادي وتنمية البلاد. وتساهم التجارة الخارجية في استغلال الموارد الطبيعية مثل النفط والغاز الطبيعي، وتسهم في تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير وتوسيع نطاق العمل التجاري. كما تعزز التجارة الخارجية العلاقات الاقتصادية والتجارية مع الدول الأخرى، وتساهم في تبادل التكنولوجيا والمعرفة وتحسين الكفاءة الاقتصادية.[1]

ثانيا: هيكل التجارة الخارجية

تلعب التجارة الخارجية دورًا هاما في اقتصاديات معظم الدول، حيث توفر للدول ما يحتاجونه من مختلف السلع والخدمات من خلال عمليات الاستيراد، وتمكنهم من التخلص من فوائض السلع والخدمات من خلال التصدير. لذلك تُعَدّ الصادرات والواردات أساس التبادل التجاري بشكل عام، ويتجلى ذلك فيما تصدره

[1] رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسير لمنشر، عمان، الأردن، 2000، ص13-14(بالتصرف)

الدول من سلع لتوسيع أسواقها الخارجية وما تستورده لتحقيق الاكتفاء من الاحتياجات الضرورية، وبالتالي تقوم على أساسين هما:

1) التصدير: يعتبر ضرورة لتحقيق إيرادات للدول التي تنتج سلعًا وخدماتٍ. من الناحية الاقتصادية، يتمثل المنظور الاقتصادي للتصدير في تدفق السلع المنتجة محليًا وتوزيع الفائض منها في الأسواق الخارجية للحصول على العملات الصعبة وزيادة الدخل الوطني. وبالتالي، يتم إضافة قوة جديدة للإنفاق الكل، حيث يحصل المصدرين على دخل إضافي يحفزهم على زيادة إنفاقهم.[1]

2) الاستيراد: يعبّر عن عملية الشراء من خارج حدود البلد المستورد، ويشير إلى الإنفاق الكلي. يؤدي الاستيراد إلى إتاحة الفرصة للحصول على السلع والخدمات الأجنبية، مما يؤدي إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وتوجيهها نحو التجارة الخارجية. يتضاعف تأثير الاستيراد على تدفق الإنفاق الداخلي ويعزز القوة الاقتصادية في الخارج. يمكن تصنيف الاستيراد إلى نوعين: الأول يتعلق بالواردات الملموسة مثل السلع، أما الثاني فيشمل الواردات غير الملموسة مثل الخدمات السياحية.[2]

ولقد وضعت نصوص قانونية وتنظيمية محددة لكيفيات وشروط ممارسة عمليات الاستيراد والتصدير ويمكن إيجازها في النقاط التالية:[3]

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

- القانون 16-90 المؤرخ في 07 - 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 والأجانب).

- 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

[1] عبابسة محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تحت اشراف الأستاذ حمريط رشيد، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018-2019، ص6، بحث نشر. (بالتصرف)

[2] محمود يونس محمد، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة1999، جامعة الإسكندرية، مصر، ص29، (بالتصرف).

[3] عبابسة محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص6-7.

مع الصندوق النقد الدولي، وواكب هذا الإجراء تعليمة البنك المركزي رقم -91 03 المؤرخة في 21 - 04 - 1991 المحددة لشروط وطرق تمويل العمليات التجارية مع الخارج والتي تتمثل فيما يلي:

-إلغاء ميزانية العملة الصعبة الخاصة بالمؤسسات العمومية.

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

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

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

المطلب الثالث: تطور التجارة الخارجية في الجزائر وافاقها

أولا: تطور التجارة الخارجية في الجزائر

بمجرد استعادة الجزائر استقلالها، وجدت نفسها في وضع اقتصادي صعب يتطلب إجراء إصلاحات مختلفة. هذه الإصلاحات تستهدف تحسين وتنمية جميع قطاعات الاقتصاد، بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية الذي يُعتبر البوابة الأساسية للبلاد في استقطاب الاستثمارات الأجنبية. يهدف قطاع التجارة الخارجية إلى تعزيز وتوجيه جميع الدخل والموارد الواردة إلى البلاد.

- ✓ **نبذة عن الاقتصاد الجزائري:**

شهد قطاع التجارة الخارجية في الجزائر تحولات عدة منذ استقلال البلاد، بدءًا من سياسة الاحتكار التي اعتمدتها الدولة من خلال مؤسسات وهيئات مختلفة مثل الديوان الوطني للتجارة ومؤسسات الشراء المختصة. وفي عام 1978، قررت الجزائر تحديد مبادئ تسيير الصفقات التجارية مع الخارج تحت إشراف المؤسسات العمومية. ومع ذلك، فإن إجراءات الاحتكار وفرض الحماية لم تتوافق مع استراتيجية التنمية الاقتصادية وتعزيز الصناعة الناشئة. وتفاقمت هذه المشكلة بشكل خاص مع أزمة الاقتصاد الجزائري في عام 1986، التي نجمت عن انهيار أسعار البترول وتراجع إيرادات الصادرات النفطية من 12.72 مليار دولار إلى أقل من 70.26 مليار دولار. وأثرت آثار هذه الأزمة سلبًا على التوازن التجاري والصادرات الخارجية للجزائر[1].

[1] محمد شريفي، الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية (الآثار الاستراتيجية)، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003 -2004، ص96، (غير منشورة)، (بالتصرف).

✓ **تحرير التجارة الخارجية:**

بدأت التحولات الاقتصادية وعملية الانفتاح في الجزائر قبل التعاون مع صندوق النقد الدولي، ولكن هذه العملية تعززت بشكل كبير عندما أبدت الحكومة الجزائرية رغبتها في التعاون مع الصندوق في عام 1989، حيث التزمت الحكومة بتنفيذ برنامج صندوق النقد الدولي الذي يشمل إصلاحات شاملة، بما في ذلك تحرير التجارة الخارجية ورفع احتكار الدولة في هذا القطاع. وقد بدأت الجزائر في اتخاذ خطوات نحو تحرير التجارة الخارجية وتعريض أسعار الفائدة وأسعار الصرف لآليات العرض والطلب. يجب الإشارة إلى أن إلغاء القيود الجمركية يعتبر جزءًا أساسيًا من سياسة الانفتاح التجاري، وفي عام 1992 شهدت تخفيضات جمركية تدريجية.

وفي الأخير نقول ان التنظيم الجديد لتجارة الخارجية في تلك الفترة بالنسبة للجزائر والذي كان يتم بطريقة تدريجية في إطار الاتفاق مع صندوق النقد الدولي حول برنامج اقتصادي محدد جاء بتغيرات هامة يمكن ايجازها فيما يلي:

- تحديد آليات الحصول على العملة الصعبة من قبل المؤسسات المعنية، وذلك ضمن إطار تحكم مركزي في إدارة الاحتياطي النقدي.
- إلغاء الرخص العامة للدولة واستبدالها بخطة العمل المتابعة والمراقبة من قبل البنك المركزي.

هذه الإجراءات تهدف إلى تحسين وتنظيم عمليات التجارة الخارجية وضمان الاستدامة المالية والنقدية للبلاد. [1]

ثانيا: افاق التجارة الخارجية الجزائرية

✓ **اتجاهات التجارة الخارجية الجزائرية:**

سنتطرق في هذا المجال إلى العلاقات التجارية بين الجزائر والإتحاد الأوربي الذي يعتبر الشريك

الأول والأهم بالنسبة لها، ثم علاقتها مع الدول العربية وأخيراً علاقتها مع باقي دول العالم، يمكن حصرها فيما يلي:[2]

[1] صالح صالحي، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة المفكر (دراسات اقتصادية)، الجزء الأول، دار الخلدونية، العدد1، العلمة، الجزائر،1999، ص124. (بالتصرف).
[2] محمد شريفي، الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية (الآثار الاستراتيجية، مرجع سابق، ص109-112، (بالتصرف).

1. **العلاقات التجارية الجزائرية مع الاتحاد الأوربي:**

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

2. **العلاقات التجارية مع الدول العربية:**

إن فكرة التكامل الاقتصادي العربي التي تطمح إليها الكثير من الشعوب العربية بقيت في إطار التمني، فرغم ما يجمع هذه الشعوب من عوامل مشتركة كالدين واللغة والتاريخ المشترك، إلا أن فكرة التكامل أو التعاون الاقتصادي لم ترقى إلى المستوى المطلوب، ففي حين نجد أن التعامل الاقتصادي العربي مع الدول الأخرى شهد تطوراً ملحوظاً، نرى أن التعامل الاقتصادي العربي بقي حبراً على ورق، ولم يجسد في أرض الواقع والجزائر تعتبر إحدى هذه الدول نلاحظ أن مبادلاتها التجارية مع العالم العربي تتميز بالضعف الشديد، وستنشف ذلك من خلال الحجم الكلي لهذه المبادلات حيث في سنة 1997بلغت واردات الجزائر من الدول العربية مبلغ 361.838,148دولار أي بنسبة 4.16%من مجموع الواردات الكلية وتتمثل هذه الواردات أساساً في المواد الغذائية بنسبة% 43.99 والمواد الطاقوية بنسبة % 19.88ثم المواد الاستهلاكية بـ ،% 16.88وتأتي سوريا في مقدمة الدول العربية المصدرة للجزائر بنسبة % 65.20سنة ،1997تليها العربية السعودية بنسبة % 8.64ثم مصر بـ % 6.22أما فيما يخص صادرات الجزائر تجاه العالم العربي فتتميز كذلك بالضعف الشديد حيث بلغت سنة1997مبلغ 230.567,929دولار أي بنسبة تدور حول % 2من مجموع الصادرات، وتتمحور هذه الصادرات أساساً في المواد الطاقوية بنسبة % 74.15تليها المواد نصف المصنعة بـ%17.33.

خلاصة القول إن حجم التبادلات التجارية بين الجزائر والدول العربية أو حتى بين الدول العربية الأخرى فيما بينها مرده إلى العوامل التالية:

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

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

3. **العلاقات التجارية الجزائرية مع باقي دول العالم:**

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

إن الضعف الكبير في المبادلات التجارية بين الجزائر والدول الإفريقية يعد أساساً إلى:

- ارتباط معظم الدول الإفريقية بالدول الاستعمارية خاصة من خلال التجمعات المعروفة كدول الكومنولث، والدول الفرنكوفونية أو حتى ارتباطها بالشركات المتعددة الجنسيات.

- ندرة طرق المواصلات المختلفة.

- ارتفاع التكلفة وانخفاض الجودة بالنسبة للمنتوج الإفريقي.

وفيما يخص العلاقات التجارية مع الدول الآسيوية خاصة دول جنوب شرق آسيا فتختلف من حيث

الصادرات والواردات، حيث نجد أن الجزائر استوردت سنة 1999نسبة % 8.41من مجموع واردات من هذه الدول خاصة من اليابان وكوريا الجنوبية والصين وتتمثل هذه الواردات أساساً في السيارات والأجهزة الإلكترونية. أما صادرات الجزائر إلى هذه الدول والتي ترتكز أساساً في المحروقات نسبتها ضعيفة حيث تدور حول % 1من مجموع الصادرات الكلية، أما المبادلات التجارية للجزائر مع أمريكا الجنوبية فمعدلاتها متواضعة، حيث بلغت نسبة صادرات الجزائر إلى هذه الدول % 7.76سنة ،1999وترتكز أساساً في المحروقات، أما الواردات فتدور حول % 3وتتمثل أساساً في بعض المنتوجات كالبن، الموز والسكر.

- ✓ **أهمية التجارة الخارجية في الجزائر:**

لاهتمام بمجال التجارة الخارجية إضافة إلى ما تمتلكه الجزائر من قدرات وثروات تجعل بإمكان

الدولة أن تعتمد عليها كمورد هام وأساسي من الموارد التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني، والتي بإمكانها جلب ثروة هامة ومداخيل بالعملة الصعبة، كما هو الشأن في الدول النامية التي تمثل فيها التجارة الخارجية نسبة كبيرة من الدخل القومي فقد وصلت هذه النسبة في البعض منها وخاصة المنتجة للبترول إلى أكثر من، %90ولا شك أن ارتفاع تلك النسبة يكون له دلالته كمقياس لأهمية التجارة الخارجية فيها، كما أنها تشير أيضاً إلى أهمية الأسواق الخارجية لتصريف الفائض الكبير من الإنتاج المحلي. وتتضح أهمية التجارة الخارجية الجزائرية سواءاً بالنسبة للصادرات أو الواردات، فبالنسبة للصادرات ترجع أهمية التصدير في الجزائر إلى العديد من الاعتبارات والتي من بينها:

- توفر الصادرات موارد النقد الأجنبي اللازمة للحصول على الاحتياجات من الواردات المختلفة خاصة من السلع الاستثمارية والوسيطة والتي لا غنى عنها في مجال التنمية الاقتصادية، ويمكن تصور أهمية ذلك إذا ما أمكن للدولة تمويل وارداتها عن طريق صادراتها بغرض تغطية العجز إن كان في الميزان التجاري، ومن جهة أخرى تلافي مشكلات الاقتراض الخارجي المختلفة لاسيما التي تحصل عليها لتمويل متطلبات التنمية الاقتصادية، وتبرز كذلك أهمية التصدير بالنظر إلى ضيق السوق المحلي وانخفاض مستويات الدخل القومي، ويعني ذلك عدم قدرة بعض الصناعات على الوصول إلى ما يعرف بالحجم الأمثل للإنتاج بما يتضمنه ذلك من تحقيق وفرات الإنتاج الداخلية والخارجية.

وهكذا فإن أهمية التصدير بالنسبة للجزائر تتمثل فيما يؤدي إليه اتساع الأسواق من رفع الكفاءة

الاقتصادية، إذا أخذنا في الاعتبار أن تنمية بعض الصناعات ستفتح المجال أمام تنمية العديد من الأنشطة لاقتصادية الأخرى َلأمكن القول بأن زيادة الصادرات تعمل على تحقيق معدلات من التنمية الاقتصادية تفوق ما يمكن تحقيقه في حالة غياب التجارة الخارجية.

- ومن جهة الواردات فإن التجارة الخارجية توفر للجزائر ما تحتاجه من السلع الاستهلاكية والتي قد لا تتوافر محلياً أو قد لا يكفي الإنتاج.

بالإضافة إلى ذلك فإن هذه الحركية تعمل على توطيد العملية التنموية من خلال إدخال الفنون الأجنبية التي تزيد من العائد المستخدم من رؤوس الأموال الإضافية لسد العجز الحاصل من رأس المال المحلي، كما أن استيراد منتوجات وخدمات أجنبية ي ِ عمل على غرس أفكار جديدة وتحطيم عادات قديمة، وحتى وان لم يقم بتحسين الظروف المعيشية للسكان فإنه يعمل على ظهور حاجات جديدة ومزيداً من الطموح في المستقبل تحسين طرق الإنتاج المحلي، زيادة الاختراعات والمهارات...الخ.

المبحث الثاني: ماهية التمويل في التجارة الخارجية

حتى تقوم المؤسسة بوظائفها، فهي بحاجة إلى التمويل الكافي لذلك، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية، حتى تتم عمليات التصدير والاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل.

المطلب الأول: مفهوم التمويل في التجارة الخارجية وأهميته وأهدافه

أولا: تعريف التمويل

لقد جاءت العديد من التعارف اخترنا منها:

التمويل بالمفهوم التقليدي يعرف على انه البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الموارد المالية وتقييم تلك الطرق واختيار الخيار الأفضل من بينها بناءً على كمية ونوعية احتياجات والتزامات المؤسسات المالية. ومن الجانب الاقتصادي، يهدف التمويل إلى توفير الموارد المالية في الوقت المناسب لجميع القطاعات، سواء كانت عامة أو خاصة.

كما يعرف على انه توفير الموارد المالية في الوقت المناسب، أي عندما تكون المؤسسة في أشد الحاجة إليها.

بالنسبة للتمويل الدولي في التجارة الخارجية، يشير إلى توفير موارد مالية مناسبة بأسعار فائدة مميزة، ويشمل أيضًا توفير التمويل المطلوب، سواء كان طويل الأجل للاستثمارات الجديدة أو قصير الأجل لتمويل الأنشطة الحالية. وبالمفهوم العام التمويل يعني البحث عن السبل المناسبة للحصول على الموارد المالية.[1]

ومن أكثر التعاريف شيوعا للتمويل انه يمثل مختلف الإجراءات والوسائل التي تمكن الفرد او منشأة الاعمال والدولة من الحصول على الأموال اللازمة لتمويل نشاطاتها الإنتاجية وغير الإنتاجية سواء كان ذلك من مصادر داخلية او خارجية، وهناك من يعرف التمويل أيضا بأنه مجموعة الاعمال والتصرفات التي تمدنا بوسائل الدفع.[2]

[1] هدروق مليكة، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الماستر في بنوك وأسواق مالية، تحت اشراف الأستاذة مواعي بحرية، قسم علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر، سنة 2015-2016، ص33، بحث نشر، (بالتصرف).

[2] د. مايح شيب الشمري، د. مساعد حسن كريم حمزة، التمويل الدولي "أسس نظرية وأساليب تحليلية"، دار الضياء للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، 2015، ص20.

ثانيا: أهمية التمويل

يعد تمويل التجارة الخارجية من الانشغالات الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين، نظرا لما تكتسبه من أهمية في العمليات التسويقية، حيث أدت الحاجة الى التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري، ورغبة المستورد في الدفع الى وجود أنواع مختلفة من الائتمان قصير، متوسط، وطويل الاجل.

وتهدف سياسة التوسع في تقديم الائتمان المصدر، توفير السيولة اللازمة له لشراء خدمات ومستلزمات إنتاجية لازمة لعمليات الإنتاج بغرض التصدير، حيث تتولى عامة البنوك التجارية اما عقود الائتمان قصير الاجل (6اشهر)، اما عقود طويلة الاجل (من سنة الى 5 سنوات)، وقد أدت المنافسة في الأسواق الدولية الى الاتجاه نحن إعطاء مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي، فلم تعد المنافسة قائمة على الأسعار والجودة، بل اصبحت التسهيلات في الدفع، احد اهم عناصر التسويق الخارجي ومع إعطاء تسهيلات في الدفع للاحتفاظ بالأسواق الخارجية.[1]

المطلب الثاني: اهداف وطرق التمويل في التجارة الخارجية

يعتبر تمويل المشروعات التجارية والصناعية من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية في أي بلد، ويزداد الأمر أهمية أن تعلق الأمر بتمويل مشاريع التجارة الخارجية (صفقات التجارة الخارجية) والتي يمكن أن نصنف عملياتها إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل، وعمليات متوسطة وطويلة الأجل وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشطات المراد تمويلها.

أولا: اهداف التمويل في التجارة الخارجية

للتمويل عدة أهداف، وتتجلى من خلالها أهمية ودور التمويل وتتمثل فيما يلي:

- توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداد بالتجهيزات اللازمة.

- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيآت المالية، والأعوان الاقتصادية الأخرى.

- تغطية جزء من التكاليف المشروع الاستثماري.

- تستلزم الصناعة للتمويل التجاري وجد أطراف تنظم المخاطر (المصارف المركزية) ويضبطنها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات).

[1] هدروق مليكة، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، نفس المرجع السابق، ص34

يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية.

ثانيا: طرق تمويل التجارة الخارجية

يمكن ايجازها فيما يلي:

- ✓ **التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية**:

ينص التمويل "المتوسط والطويل الأجل" لتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة، (18 شهرا إلى 7 سنوات)، وهناك العديد من التقنيات التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية وعلى العموم، يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربعة أحداث:

1- قرض المشتري (CREDIT DCHETEVR)

2- قرض المورد (CREDIT FOVRNISSEVR)

3- التمويل الجزافي (FINANCEMENT FORFAITAIRE)

4- القرض الإيجاري الدولي (CREDIT BAIL"LEASING")

1. **قرض المشتري (CREDIT DCHETEVR)**:

لتعريف قرض المشتري: يمكن القول إنه قرض يمنح من طرف البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري، حيث يلتزم البنك عقد تجاري مع المشتري يجدد فيه أنماط الدفع، أجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العمولات والضمانات، ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية.[1]

[1] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، الجزائر،2005، ص123، (بالتصرف).

2. قرض المورد (CREDIT FOVRNISSEVR):

هو ذلك القرض الذي يمنحه المورد إلى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة الأجل، وفي فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المورد والمستورد في عقد تجاري، ونلاحظ هنا المورد بلعب دور الممول المالي إضافة إلى دوره في الإنتاج.

أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير.

الدفع يكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه.[1]

3. التمويل الجزافي (FINANCEMENT FORFAITAIRE):

" هي العملية التي تتم خصم أوراق تجارية، بدون طعن"، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزافي هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، أو هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من الديوان بفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.[2]

4. القرض الإيجاري الدولي ("CREDIT BAIL"LEASING):

هي عبارة عن آلية تمويل متوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية، ومثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر بيع سلعه إلى المؤسسات المختصة الأجنبية التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد تجاري وتنفيذه، وبهذه الطريقة فإن للمصدر سوق يستفيد من التسوية المالية الفورية، وبعملة وطنية، في حين المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري، وخاصة "عدم التسديد الفوري" لمبلغ الصفقة والذي يكون عادة باهض الثمن، تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة الإيجاري فيما يلي:

---

[1] وليد العايب ولحلو بخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2013، ص264، (بالتصرف).

[2] وليد العايب ولحلو بخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، نفس المرج السابق، ص271، (بالتصرف).

الدفعات التي يقوم =قسط الاستهلاك الخاص +الفائدة +هامش خاص لتغطية

المستورد بدفعها برأس المال الأساسي اخطار المؤسسة

- تسديدها يكون إما بالزيادة او بالنقصان أو مكيف حسب شروط السوق.[1]

✓ **التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية**:

تستعمل عمليات التمويل: "القصيرة الأجل" في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العملية والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها، يسمح النظام البنكي اللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة تبيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل في أقل وقت ممكن وهناك نوعين رئيسيين من أدوات التمويل:

1) إجراءات التمويل.
2) إجراءات الدفع والقرض.

- **إجراءات التمويل البحت:**

هي عبارة عن عمليات دفع وقرض في آن واحد ولها عدة أشكال: [2]

- **القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير**:

يخص هذا النوع من التمويل الخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، ويوجه لتمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى.

وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل النظام الفرنسي.

ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه وتتمثل على وجه الخصوص في:

1) مبلغ الدين.
2) طبيعة ونوع البضاعة المصدرة

[1] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، نفس المرجع السابق، ص127، (بالتصرف).
[2] الطاهر لطرش، الاقتصاد النقدي والبنكي، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2010، ص113-116، (بالتصرف).

3) اسم المشتري الأجنبي وبلده.

4) تاريخ التسليم وكذلك المرور بالجمارك.

5) تاريخ التسوية المالية للعملية.

- **التسبيقات بالعملة الصعبة:**

يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بالتسبيق بالعملة الصعبة وبالتالي يمكن للمؤسسة المصدرة الاستفادة من هذه التسبيقات في تغذية خزنتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسويق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم بالتسديد إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي. ولكن يجب على المؤسسة المصدرة أن تتخذ احتياطاتها وتقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد. ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة.

- **عملية تحويل الفاتورة:**

هي ألية تقوم بواسطتها مؤسسة مختصة، تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، بالحصول على الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين بضمان حسن القيام بذلك وبهذا فهي تحل محل المصدر وتتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد وتحصيل مقابل ذلك على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى (4 %) من رقم الأعمال (CA) النتائج عن عملية التصدير

وعملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسة المتخصصة من قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أي أقل من سنة.

- **إجراءات الدفع والقرض:**

تصادفنا ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض المتعلقة بتمويل الواردات هي:

- **الاعتماد المستندي :(Le crédit documenter)**

يعتبر من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات نظرا لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد السواء.

ويتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل لموجهتها بنك المستورد الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله، مقابل استلام وثائق أو مستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال الصناعة المتعاقد عليها.[1]

- **التحصيل المستندي :(documentaire remise)**

هو العملية التي خلالها يقوم المصدر بإرسال الوثائق المتفق عليها مع المستورد مرفوقة بورقة تجارية (سفتجة) إلى بنك البائع الذي بدوره يقدمها لبنك أو مراسل أجنبي أو بنك مكلف ليتحصل عليها المستورد مقابل القبول أو الدفع، وتعتبر البنوك هنا بمثابة صناديق بريد أي أنها ليست ملزمة بأي شيء فيما يخص الدفع، إن هذا النوع من الدفع يرتقب أن البائع يعطي التزام تحت شكل إنتاج أو إرسال البضائع دون ضمان الدفع، ولهدا التحصيل المستندي يستعمل في الحالات التالية:

-وجود علاقات ثقة بين المصدر والمستورد.

-لا يوجد شك في رغبة المشتري بالدفع

- يمكن اعتبار النظام السياسي أو الاقتصادي أو القانوني لبلد المستورد في استقرار، ولا يوجد مخاطر.

- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال.

- لا توجد قيود الاستيراد في ذلك البلد (بلد المستورد)، مثل مراقبة سعر الصرف أو كل أشكال القيود الاقتصادية أو الجمركية وحتى المالية.

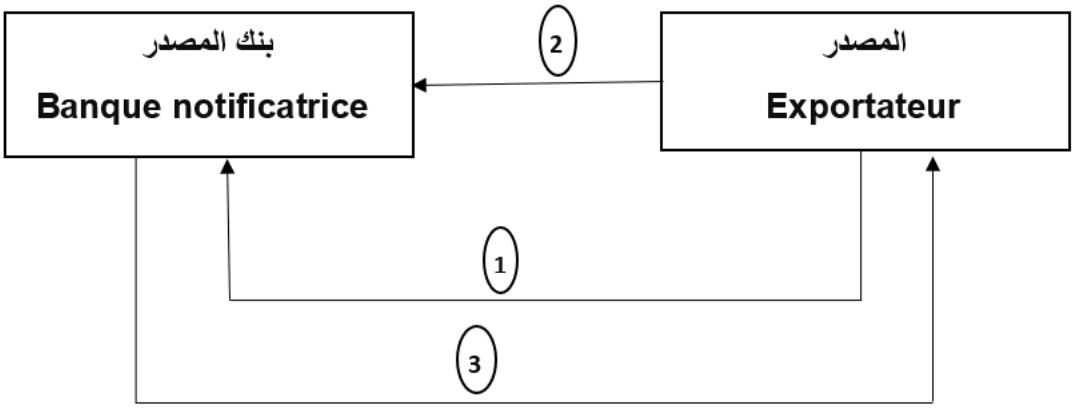
وحسب التعريف. فان التحصيل المستندي، هو أمر البائع بنكه بالتحصيل المبالغ من عند المشتري(المستورد) مقابل تسليم مستندات الإرسال ويمكن إجراءها بواسطة الدفع نقدا أو بقبول السفتجة.[2]

[1] وليد العايب ولحلو بخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، نفس المرجع السابق، ص217-218، (بالتصرف).
[2] سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص108، (بالتصرف).

- **خصم الكمبيالات المستندية: (ESCOMPTE DE TRITE DOUCMENTAILE)**

هي إمكانية متاحة للمصدر حتى يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، إذ يقوم المصدر من بنكه نخصم له الورقة، وأن يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدين إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وهذا النوع القرض لا يخلو من المخاطر مثل القروض الأخرى. وأهمها ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه، ويمكن توضيحها في الشكل التالي:

الشكل رقم 1-1: دورة خصم الكمبيالة بين المورد والبنك



المصدر: طاهر لطرش "تقنيات البنوك" الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 2001، ص120.

***التعليق على الشكل رقم:**

1- المصدر يريد خصم الورقة التجارية (السفتجة) قبل ميعاد الاستحقاق فيتوجه إلى بنكه لخصمها.

2- يقدم المصدر الورقة التجارية مع المستندات التي تخص البضاعة والموافقة للعقد التجاري إلى بنكه.

3- بعد الخصم يقوم البنك بتسليم قيمة الكمبيالة.

- ✓ **طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات**:

إضافة إلى كل التقنيات التمويلية التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبونه أو زبائنه، فإن بعض الأنظمة ومنها على وجه الخصوص النظام الفرنسي يسمح بوجود طرق أخرى. والهدف منها هو تشجيع الصادرات، وعلى هذا الأساس المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطة خاصة في تعاملهم مع الخارج، وتسمح مثل هذه التسهيلات بتخفيض الضغوطات الموجدة على خزائن هؤلاء المصدرين.

وبموجب هذه الآلية يقوم البنك التزامه إلى المصدر بناءا على هذا الالتزام يقوم بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، وأن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع على تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب.

المطلب الثالث: دور الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية

الضمان البنكي هو التزام يتعهد به البنك بالدفع في حالة عدم قدرة المورد على تنفيذ بنود العقد تجاه المشتري. يعتبر الضمان البنكي تعهدًا إضافيًا يقدمه البنك لصالح زبونه، حيث يتعهد البنك بضمان أن العميل سينفذ التزامه تجاه الطرف الثالث، وفي حالة عجز العميل عن ذلك، يتدخل البنك الضامن لتسديد المبلغ المتعاقد عليه بدلاً منه. يمكن القول بأن الضمان البنكي يعد وسيلة مهمة في التجارة الدولية ويكمل العقد الأساسي.

يشمل عملية الضمان البنكي أربعة أطراف رئيسية: [1]

الضامن: وهو البنك الذي يصدر الضمان بشكل صريح، حيث يحدد نوع الضمان واسم وعنوان المستفيد وتاريخ انتهاء الضمان بشكل دقيق.

الآمر: وهو المصدر أو المقاول المسؤول عن تنفيذ الأعمال أو إرسال السلع أو تقديم الخدمات.

المستفيد: وهو عادة المشتري (المستورد) الذي يستفيد من الضمان البنكي.

ضد الضمان: وهو البنك الذي يتصل بالضامن لتسديد المبلغ الذي عجز العميل عن سداده.

باختصار، يعتبر الضمان البنكي أداة هامة في التجارة الدولية، حيث يعزز الثقة بين الأطراف المتعاقدة ويضمن تنفيذ الالتزامات المالية في حالة عدم قدرة أحد الأطراف على الوفاء بها.

- ✓ **اهمية الضمانات البنكية في التجارة الخارجية**:

سنتطرق الى أهمية الضمان من جانبين، جانب التصدير وجانب الاستيراد

1) **على مستوى الصادرات**:

- **تحسين جودة السلع المحلية**: تساهم الضمانات البنكية في جعل السلع المحلية ذات جودة أفضل، مما يزيد من قدرتها على المنافسة مع السلع الأجنبية في الأسواق الدولية.

[1] عبابسة محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص46-50، (بالتصرف).

- **دخول الأسواق الأجنبية**: تمنح الضمانات البنكية الشركات القدرة على دخول الأسواق الأجنبية من خلال جعل منتجاتها وخدماتها أكثر تنافسية وبأسعار معقولة.

- **الحد من التجارة الخارجية غير الرسمية**: من خلال استخدام الضمانات البنكية، يتم إجراء التجارة الخارجية في إطار رسمي وتشرف عليها هيئات رسمية مثل البنوك. وبالتالي، تقلل الضمانات البنكية من التجارة الخارجية غير الشرعية أو غير المنظمة.

- **توجيه السلع المستوردة لتتوافق مع المقاييس الدولية**: تساهم الضمانات البنكية في جعل المصدر الجزائري أكثر جدية في ضمان أن السلع المستوردة تتوافق مع المقاييس الدولية، خاصةً مع تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات المستوردة في الجزائر.

- **تشجيع التصدير خارج قطاع المحروقات**: على الرغم من أن الضمانات البنكية تخدم مباشرة المتعامل الأجنبي، إلا أنها تشجع التصدير في قطاعات أخرى غير قطاع المحروقات. تعتبر الضمانات البنكية أداة لكسب الثقة لدى المتعاملين الأجانب.

- **تنمية قطاع التصدير وجلب العملة الصعبة**: تعتبر الضمانات البنكية أداة فعالة لتنمية قطاع التصدير، مما يساهم في جلب العملة الصعبة إلى البلاد وتعزيز قدرة الاقتصاد.

2) **على مستوى الواردات**:

- **حماية المتعامل المحلي**: توفر الضمانات البنكية حماية للمتعامل المحلي من التلاعب والعمليات غير المشروعة التي قد يقوم بها المتعامل الأجنبي. بفضل الضمانات البنكية، يتم ضمان تنفيذ الالتزامات المالية بشكل صحيح وفي ظروف قانونية.

- **تنظيم الواردات**: تساهم الضمانات البنكية في تنظيم عمليات الاستيراد وجعلها أكثر استقرارًا من خلال فرض مراقبة وشروط على نوعية السلع المستوردة. وبذلك، يتم ضبط عمليات الاستيراد وتحسين جودة السلع المستوردة وتوفير مزيد من الاستدامة في السوق المحلية.

- **الحصول على سلع بأسعار ملائمة**: تمكن الضمانات البنكية من المتعاملين من الحصول على التجهيزات والسلع بأسعار مناسبة وفي ظروف طبيعية وفي الآجال المحددة. وهذا يعزز قدرة الشركات على الحصول على الموارد اللازمة لأنشطتها بأسعار تنافسية.

- **مكافحة السوق الموازية**: بفضل الضمانات البنكية، تتم عمليات الاستيراد بشكل رسمي وقانوني، وبالتالي تساهم في محاربة السوق الموازية غير المنظمة. وهذا يحقق التوازن في السوق ويعزز النزاهة والشفافية في العمليات التجارية.

- **تعزيز المنافسة وتحسين الإنتاج المحلي**: دخول السلع الأجنبية يخلق منافسة بين المنتجات المحلية والأجنبية، مما يحفز تطوير الإنتاج المحلي وتحسين جودته ليتنافس مع السلع المستوردة.

ويمكن تقسيم هذه الضمانات الى:

- ✓ **الضمانات الأساسية**: هي ضمانات كثيرة الاستعمال وذات أهمية رئيسية في المعاملات ذات الحجم الكبير والمرتبطة خاصة بالتجارة الخارجية.
- ✓ **الضمانات الثانوية**: هي ضمانات رئيسية لكنها قليلة الاستعمال والانتشار مقارنة بالضمانات الأخرى ويمكن تلخيصها في:

- **ضمان قبول مؤقت**: وهو مطلوب للمؤسسات المحلية والتي تفضل إدخال سلعة أو تجهيزات أو سيارات إلى التراب الوطني في إطار عقود واجب تنفيذها محلياً وهذا للسماح لهم بعدم دفع الحقوق والرسوم الجمركية.

- **ضمانات التكفل أو التعهد**: هذا الضمان مطلوب في إطار مناقصة دولية هدفه ضمان المشتري المحتمل لإمضاء عقد حسب الشروط في فترة التكاليف من طرف المتعهد الملتزم في المناقصة، ومبلغه يكون عادة ما بين 8 % % 1و من مبلغ القرض، ففي الجزائر كل عرض من طرف الأجانب يجب أن يكون مرفقا بضمان بنكي وفي حالة عدم التنفيذ من طرف المورد فإن كل تأخير في تمويل المبلغ المستحق يوجب دفع معدل فائدة يقدر ب % 12والذي يبدأ من اليوم الثامن من تاريخ وضع الضمان إلى غاية يوم الدفع الفعلي.

إضافة إلى الضمانات السابقة الذكر التي ترتبط بوجود هيئات التأمين فإن المصرف عادة لا يقدم قروض أو خدمات إلا بدلالة ضمانات مرافقة وهذه الأخيرة تعبر عن وجود مخاطرة، وكلما زادت المخاطر المصرفية، زاد التمسك بضمانات أكثر.

- **ضمان احتياطي**: عبارة عن كفالات بضمان القبول أو بالوفاء أو كليهما معاً، يقدمه شخص طبيعي أو معنوي عن أحد ملزميه بورقة تجارية.

- **ضمان استرجاع التسبيق**: في التعاملات التجارية عادة ما يدفع المشتري لمورده مبلغ معين من

المال كتسبيق يستعمله المورد لتغطية النفقات الأولية كشراء المواد الأساسية في عملية الإنتاج، ولعد وجود الثقة وجد هذا الضمان لكي يلتزم البنك بدفع أو بإعادة كل تسبيق مقدم قبل إرسال البضاعة أو التنفيذ الكلي في حالة إخلال المورد بالتزاماته التجارية.

- **ضمان التنفيذ الجيد للعملية:** يطلب المشتري من مورده أن يقدم له ضمان يتعهد فيه بأن يقوم

بتنفيذ الصفقة حسب الاتفاق المبرم بينهما، هذا الضمان يحرره بنك المورد بحيث يتعهد فيه بالتزام دفع مبلغ جزافي بـ % 5إلى % 15من مبلغ الصفقة، وهذا في حالة سوء تنفيذ العملية وتنتهي مدته عند نهاية التنفيذ للعقد، فهدف هذا الضمان البنكي هو تامين الأطراف التجارية (عادة المشتري)، وتمنح الضمانات بطريقتين:

- ضمانات مباشرة: البنك يمنح ضمانات للمستفيد.

- ضمانات غير مباشرة: بنك المورد يطلب من مراسله إصدار الضمان لحسابه الخاص.

- **ضمانات الصرف**: في حالة نظام الصرف العائم هناك مشكلة عدم معرفة أو تغيير سعر الصرف المستمر، مما يؤدي إلى حدوث خطر الصرف الذي يحتاج إلى تغطية حتمية له، وهذا ما أدى لظهور ضمانات الصرف التي تفرض التعامل في العقد بعملية قابلة للتحويل، وهذه العملة تكون إما عملة البلد المصدر أو عملة بلد المستورد أو عملة أخرى.

- **ضمان الدفع لصالح طرف أجنبي**: يصدر هذا الضمان بعناية من طرف البنك المحلي لصالح البنك أو المورد الأجنبي، هدفه ضمان الطرف الأجنبي تعويض القرض أو التمويل الممنوح للمتعاملين المحليين ومبلغه % 8من مبلغ العقد مضاف إليه التأخير والمصاريف المحتملة المرتبطة بالعملية، ويمكن أن يصدر ضمانات % 5بـ الباقية في حالة ما إذا كانت هذه النسبة ممولة من خلال أو عن طريق قرض مباشر على إمضاء المشتري.

خاتمة الفصل:

من خلال ما تطرقنا اليه في الفصل الأول نستنتج ان مكاسب التجارة الخارجية تتماشى مع مكاسب التنمية، اذ أصبح قيام علاقات مختلفة بين الجزائر والعالم الخارجي أمرا الزاميا لتطور الاقتصاد نظرا لأهداف العديدة التي ترغب في تحقيقها المبادلات التجارية في ظل التجارة الخارجية، لذا يجب على الدول إعادة النظر في سياساتها التجارية وضمان توافقها وانسجامها مع النظام التجاري الدولي.

مع ذلك فان الانخراط في العلاقات التجارية مع الخارج يتطلب فهما واسعا ومعرفة عميقة بقواعد المالية الدولية وتقنياتها، يتعذر على المتعاملين التجاريين اكتساب هذه المعرفة والسيطرة على تفاصيلها، من هنا تتضح أهمية البنوك التجارية في تمويل وتسهيل التجارة الخارجية من خلال توفير الخدمات المالية والمصرفية المتنوعة وكذا المساهمة في تعزيز النشاط التجاري، وتمكين المتعاملين التجاريين من تحقيق نجاحات مستدامة في الأسواق العالمية.

مقدمة الفصل:

ان عمليات التمويل والدفع في ظل التجارة الخارجية تتطلب وسائل دفع أكثر ضمان وثقة بالنسبة للمصدر والمستورد، وإزالة شكوك كل منهما يمكن ان يتحقق من خلال الاعتماد المستندي.

فالاعتماد المستندي هو الية مالية الأكثر ضمانا يستخدم في عمليات التجارة الدولية لتسهيل عملية الدفع بين المستورد والمصدر عن طريق فتح اعتماد مستندي بدى البنك وذلك لتعذر سداد قيمة البضاعة نقدا ولو كان السداد ممكنا بالنسبة للمستورد فهذا لا يمنع عدم وفاء المصدر لالتزاماته وهذا ما يجعله يلجأ اليه، لتجنب المخاطر الناجمة عن عدم الالتزام بالاتفاق.

وفي فصلنا هذا سنحاول ان نتطرق الى اهم الجوانب حول تقنية الاعتماد المستندي وهذا من خلال مبحثين:

الأول سنتطرق فيه الى الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي (مفهوم، أهمية، أنواع الاعتماد المستندي، منافع الاعتماد المستندي ومخاطره).

اما في المبحث الثاني سنعرض فيه الية سير الاعتماد المستندي وما يتعلق بهذه العملية من أطراف الاعتماد المستندي والوثائق الخاصة به، مراحل تحقق الاعتماد المستندي، وأخيرا مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي.

المبحث الاول: الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي

تلعب الاعتمادات المستندية دورا رئيسيا في التجارة الخارجية، فهي وسيلة دفع مضمونة في المعاملات التجارية، وتسهل البنوك بواسطتها عمليات الدفع بين البائعين والمشترين.

المطلب الاول: مفهوم الاعتماد المستندي واهميته

أولا: مفهوم الاعتماد المستندي

- **تعريف (1):**

يعد الاعتماد المستندي وسيلة هامة في تمويل التجارة الخارجية ،ذلك ان عقود البيع على المستوى الدولي تتم عادة بين طرفين لا يعرف بعضهما بعضا ، فكان لابد من اللجوء الى وسيلة تجعل كلا من البائع والمشتري مطمئنا الى حقه الناشئ عن عقد البيع ، والمثال الذي يمكن ان يضرب في هذا الخصوص هو كالتالي : لو ان تاجر اردنيا أراد استيراد بضاعة من كندا ،فلما كان البائع الكندي لا يعرف المشتري الأردني فانه لا يكون مستعدا للبدء بشحن البضاعة قبل ان يطمئن الى حقه في الثمن ، كما ان التاجر الأردني لا يكون مستعدا لدفع الثمن قبل ان يتسلم البضاعة او المستندات الممثلة لها ، لذا تم ابتكار نظام الاعتماد المستندي كوسيلة تضمن حقوق كل من طرفي العملية التجارية ، وذلك من خلال طرف وسيط بين البائع والمشتري ، وهذا الوسيط يتمتع بسمعة كبيرة ،ولديه الكفاءة المالية اللازمة لتمويل مثل هذه العقود ، وهذا الطرف هو البنك .[1]

- **تعريف (2)**:

يعرف الاعتماد المستندي على انه تعهد كتابي صادر عن أحد البنوك بناءا على طلب أحد عملائه المستوردين لصالح المصدر بان يدفع قيمة البضائع المستوردة او ان يقبل بقيمتها سحوبات وذلك عند تسليم البنك او مراسله مستندات شحن البضاعة الى بلد المستورد وتنفيذ كافة شروط الاعتماد ويتبين من التعريف السابق ان أشخاص الاعتماد المستندي اربعة هم البنك فاتح الاعتماد، والمستورد طالب فتح الاعتماد، والبنك المراسل مبلغ الاعتماد، والمستفيد او المصدر.

والاعتمادات المستندية نوع من السلف ذات ضمان من نوع متميز وهو المستندات الدالة على شحن المصدر للبضائع الى بلد المستورد حيث يعتبر حامل المستندات مالكا للبضاعة لان حيازة المنقول سند الملكية وتستخدم الاعتمادات المستندية في تمويل عمليات التجارة الخارجية من استيراد وتصدير

[1] فيصل محمود مصطفى، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2005، الصفحة17.

وتضفى على هذه التجارة نوعا متميزا من الضمان والاستقرار نظرا لثقة الاطراف المعنية في وساطة البنوك التجارية.[1]

- **تعريف (3):**

هو عبارة عن تعهد خطي يحتوي على شروط معينة صادر عن البنك فاتح الاعتماد الى البنك المراسل (المبلغ) في بلد المصدر (المستفيد) يتعهد بموجبه بناءا على طلب المستورد (طالب فتح الاعتماد) بان يدفع الى او لأمر المصدر (المستفيد) او يقبل سحوبات (كمبيالات) مسحوبة من المستفيد او يفوض بنكا اخر ليقوم بالدفع نيابة عنه مقابل مستندات مطابقة لشروط فتح الاعتماد.[2]

- **تعريف (4):**

ورد في المرشد العملي الذي وضعته غرفة التجارة الدولية في شأن الاعتماد المستندي 1978 ما يأتي:

الاعتماد المستندي في عبارة وجيزة تعهد مصرفي مشروط بالوفاء ،وبعبارة أوسع هو تعهد مكتوب من بنك "يسمى مصدر " ، يسلم للبائع "المستفيد" وذلك بناءا على طلب المشتري (مقدم الطلب او الامر) ، وبالمطابقة لتعليماته يستهدف القيام بالوفاء (أي بوفاء نقدي او قبول كمبيالة او خصمها)، في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة وفي نظير مستندات مشترطة ، وهذه المستندات المشترطة تتضمن تلك التي تتطلبها الأغراض التجارية او الرسمية او التأمين او النقل ، كالفاتورة التجارية وشهادة المنشأ ووثيقة او شهادة التأمين ، وسند الشحن او سند النقل ... ، ويحقق الاعتماد المستندي لطرفي العملية قدرا من الأمان ، كما يمكن للطرف الذي يكون محلا للثقة ان يحصل بشكل اكثر سهولة على المساعدات المالية .[3]

- **تعريف (5):**

هو أية ترتيبات يصدرها المصرف فاتح الاعتماد بناء على طلب المتعامل معه وفقا لتعليماته يتعهد البنك بموجبها بان يدفع الأمر المستفيد) البائع (مبلغا معينا من المال في غضون مدة محددة) أي لغاية

---

[1] أ.د. خالد امين عبد الله، العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة، الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، الفصل التاسع "محاسبة قسم الاعتمادات المستندية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة 2008، عمان، الأردن، 2003، ص211.

[2] أ.د. خالد امين عبد الله، ود. حسين سعيد سعيفان، العمليات المصرفية الإسلامية -الطرق المحاسبية الحديثة، الفصل السادس عشر، محاسبة الاعتمادات المستندية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2008، عمان، الأردن،2008، ص326.

[3] علي جمال الدين عوض، الاعتمادات المستندية، دراسة قانونية للأعراف الدولية والقضاء المقارن، مكتبة النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة، القاهرة، مصر، 1981، ص2-3.

تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد (مقابل قيام المستفيد بتنفيذ شروط وتعليمات معينة تتعلق بالبضاعة موضوع البيع مثلا أو أي موضوع آخر تم فتح الاعتماد من اجله وتسليم مستندات معينة مطابقة للشروط المبينة في خطاب الاعتماد، ومن هنا جاءت صفة المستندي.[1]

ثانيا: اهمية الاعتماد المستندي

يمكن ايجازها فيما يلي: [2]

بالنسبة للتجار:

تظهر هذه الاهمية بصورة خاصة في تجارة الاستيراد والتصدير إذا يحقق الاعتماد المستندي الكثير من المزايا للبائع وللمشتري في ان واحد.

1) **بالنسبة للبائع:**

يؤدي الاعتماد المستندي للبائع عدة وظائف ومزايا اهمها:

- للاعتماد وظيفة ضمان بحيث لا يظهر البائع للسفر الى بلد المشتري من اجل قبض الثمن، وخاصة وان التجارة الالكترونية سهلت التفاوض والتسويق وعرض البضائع ومواصفاتها على شبكة الانترنت دون ان يتلاقى الاطراف. فيمكن للبائع قبض الثمن بمجرد تسليم البضاعة للشحن وتسليم المستندات للمصرف حتى لو لم تصل البضاعة الى المشتري.
- تؤمن تقنية الاعتماد المستندي سرية التعاقد، لان الشراء بالمراسلات يقلل امكانية تعرف المشتري على منافسي البائع واكتشاف بضائع أفضل واسعار أرخص (ما لم يكن مولعا بالتجارة الالكترونية وتصفح مواقع التجار على شبكة الانترنت).
- كما تؤمن زيادة كبيرة في تصريف البضائع بسبب اطمئنان التجار المصدرين على وصول بضائعهم بدون مشاكل.
- يؤدي الاعتماد المستندي وظيفة تسوية الديون فيما بين الاطراف المتعاقدة وكذلك مع المصاريف او فيما بين المصارف.

[1] زياد رمضان، محفوظ جودة الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع الطبعة الرابعة، عمان، الأردن،2013، ص150.

[2] المحامي الدكتور عبد الرزاق جاجان رئيس قسم القانون التجاري في كلية الحقوق، محاضرة بعنوان "التعريف بالاعتماد المستندي واهميته "، الدورة التدريبية لمكتب ممارسة المهنة في كلية الحقوق، جامعة حلب، سوريا، (من6الى9 نيسان 2008)، بعنوان جوانب قانونية في الاعتماد المستندي.

2) **بالنسبة للمشتري**:

- يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة تمويل هامة في التجارة الدولية وطريقة للضمان والائتمان بالنسبة للمستوردين.
- يضمن المشتري للمستورد ان المصرف فاتح الاعتماد لن يدفع قيمة للبضاعة المتعاقد عليها الا بعد تقديم وثائق معينة مستكملة لشروطها حسب طلب فتح الاعتماد.
- يوفر الاعتماد المستندي للمشتري المال والوقت، من خلال عدم السفر لإجراء الصفقات.

➢ **اهمية الاعتماد المستندي بالنسبة للمصارف**

- يستفيد المصرف من عمولة فتح الاعتماد (وفي حال انتهى اجل الاعتماد ولم يستعمل وطلب التاجر تجديد الاعتماد فانه يدفع عمولة جديدة).
- يستفيد المصرف من فوائد المبالغ المدفوعة للمستفيد من تاريخ دفعها حتى تاريخ الاستحقاق.
- الاعتماد المستندي وسيلة لتنشيط الاستثمار المصرفي (دورة راس مال جيدة للمصرف).
- الاعتماد المستندي يعزز الروابط بين المصارف.

المطلب الثاني: انواع الاعتماد المستندي

يصنف الاعتماد المستندي الى: [1]

اولا: من حيث طبيعتها

1. **الاعتماد المستندي القابل لإلغاء او النقض:**

وهنا يستطيع المستورد ان يلغي الاعتماد في اي وقت سابق لشحن البضاعة كما يستطيع البنك فاتح الاعتماد ان يلغي في اي وقت يشاء ان أخل عميله (المستورد) بالتزامه في سداد قيمة التامين المطلوب منه دفعه في موعده وبالطبع لا يتقبل المصدر مثل هذا النوع من الاعتمادات الا إذا كان واثقا من سمعة المستورد الطيبة، وملائته ومتانة مركزه المالي، وهو نوع غير دارج كثيرا في الحياة العملية.

2. **الاعتماد المستندي غير قابل لإلغاء او النقض:**

[1] د. خالد امين عبد الله ود. حسين سعيد سعيفان، العمليات المصرفية الإسلامية، مرجع سابق، ص328-331

وهنا لا يستطيع البنك الغاء الاعتماد او الرجوع عنه او زيادته او تخفيضه الا بموافقة المصدر (المستفيد) او بعد انتهاء فترة الضمان المنصوص عليها عند فتح الاعتماد كذلك لا يستطيع المصدر او المستورد الغائه الا إذا اتفق الطرفان على غير ذلك، ويحظى هذا النوع بقبول الاطراف المعنية لارتفاع درجة الضمان به.

ثانيا: من حيث العلاقة بين المستورد والمصدر

1. **الاعتماد المستندي المعزز وغير قابل لإلغاء:**

يقدم ضمانا أكثر من سابقه إذا يشمل بالإضافة الى عدم القابلية لإلغاء على تعهدين بالوفاء، الاول من البنك فاتح الاعتماد، والثاني من البنك المراسل والمبلغ له الاعتماد، الامر الذي يؤدي الى زيادة ثقة المصدر بالمستورد.

2. **الاعتماد المستندي غير المعزز:**

ويكون دور البنك المراسل مبلغ الاعتماد دور الوسيط فقط بتبليغ الاعتماد الى المستفيد دون التعهد تجاهه بدفع الالتزام.

3. **الاعتماد المستندي القابل للتحويل:**

وهنا يحق للمستفيد ان يحول الاعتماد الى مستفيد اخر او أكثر، ويقبل فيها البنك المراسل بناءا على طلب البنك فاتح الاعتماد المستندات المقدمة من مستفيد اخر غير المستفيد الاصلي الذي ورد اسمه في الاعتماد وتكون ارادة المتعاقدين هي الفيصل في تحديد ما اذا كان للمصدر ان يحول الاعتماد لصالح اخر ام لا، ويسرى ذلك على اي نوع من انواع الاعتمادات.

4. **الاعتماد المستندي القابل للتجزئة:**

وهنا يحق للمصدر ان يقوم بشحن البضاعة على عدة دفعات خلال مدة سريان الاعتماد، وبالمقابل يستطيع المصدر ان يحصل من البنك المراسل على دفعات مقدمة تسديدا لكل شحنة يتم تصديرها مقابل تسليم مستندات الشحن للبنك.

5. **الاعتماد المستندي غير القابل للتجزئة:**

وهنا يلتزم المصدر بإرسال البضاعة دفعة واحدة كما يتم الدفع له مرة واحدة مقابل تسليم المستندات.

6. **الاعتماد المستندي الدوار:**

وهنا يتجدد الاعتماد تلقائيا سواءا من حيث المبلغ او المدة.

7. **الاعتماد المستندي القابل لاعتمادات اخرى:**

وهو الاعتماد الذي يفتحه المستفيد (المصدر) بضمان الاعتمادات الاخرى مفتوحة لصالحه.

ثالثا: من حيث الدفع (الالتزام)

1. **الاعتماد المستندي الواجب الاداء لدى الاطلاع:**

وهنا يقوم البنك المراسل بالدفع فورا الى المستفيد مقابل تقديم المستندات، والرجوع بعد ذلك على البنك فاتح الاعتماد.

2. **الاعتماد المستندي الواجب الاداء دفعة واحدة في تاريخ محدد (الدفع المؤجل)**

3. **الاعتماد المستندي لأجل:**

وهنا يقوم المستفيد بسحب سند السحب على المستورد بقيمة البضاعة، يستحق الدفع بعد مدة معينة يتم الاتفاق عليها.

4. **الاعتماد المستندي لمدفوعات مقدمة:**

للمستفيد ان يسحب مقدما مبالغ معينة تخصم فيها بعد من قيمة المستندات عند تقديمها للدفع، ويتم اللجوء الى هذا النوع اذا احتاج المصدر الى الحصول على دفعات مقدمة لتمويل عملية الانتاج اذا كانت تحتاج لفترة طويلة لتشغيلها.

رابعا: من حيث علاقة البنك مع العميل في البنوك الاسلامية

1. **اعتماد التمويل الذاتي:**

وهو الاعتماد الذي يقوم فاتح الاعتماد (العميل) بتسديده من موارده الذاتية، وينحصر دور البنك في تقديم خدمة فتح وتبليغ الاعتماد مقابل اجرة (عمولة) وبالتالي يكون دوره وكيلا بأجر.

2. **اعتماد تمويل اما مرابحة او مشاركة او مضاربة:**

حيث يقوم البنك الاسلامي في اعتماد المرابحة باستيراد البضاعة باسمه وعلى ضمانه ، وبالتالي فان ملكيته للبضاعة تكون ملكية ضمان وليس ملكية ارتهان ، كما هو عليه الحال في البنوك التقليدية .بمعنى ان البضاعة اذا هلكت قبل استلامها من قبل العميل فإنها تهلك على ملكية البنك الاسلامي ولا علاقة للعميل بذلك ، ولذلك تتحمل البنوك الاسلامية مسؤولية التامين على البضاعة حتى يتم تسليمها

الى المشتري (فاتح الاعتماد) فاذا افلست شركة التامين او تهربت من الاداء او ماطلت فان البنك الاسلامي هو الذي يتحمل ذلك وليس له الحق في مطالبة العميل بشيء لان السلعة هلكت او اختلفت عن المواصفات المحددة .

كما ان البنوك الاسلامية في اعتمادات المرابحة تكون مسؤوليتها مرتبطة بالبضاعة وليس بالمستندات، فاذا ما وصلت البضاعة وهي على خلاف المواصفات فلا يحق له مطالبة العميل فاتح الاعتماد باي تعويض مادام ان العميل غير متسبب في ذلك.

- إذا كان في الاعتماد مضاربة (التمويل كله من البنك) فان الربح يكون بحسب ما هو متفق عليه بنسبة مئوية شائعة بين البنك الاسلامي وبين فاتح الاعتماد وفي حالة الخسارة فان البنك يتحملها جميعها باعتباره رب المال.

- وإذا كان التمويل جزئيا من قبل البنك فانه يتم على اساس المشاركة ويكون الربح حسب ما هو متفق عليه بين البنك والعميل، وفي حالة الخسارة في حال وقوعها فإنها توزع بينهما حسب نسبة مساهمة كل منهما في رأس المال.

ان الناظر الى علاقة العميل فاتح الاعتماد مع البنك يجد انها تقع في عقد الوكالة، وذلك لان البنك بالنسبة لفاتح الاعتماد هو كالوكيل بالنسبة لموكله فيما يقوم به ويرجع عنه.

ولذلك فان ما تستوفيه البنوك الاسلامية من عمولات على الاعتمادات المستندية جائزة طالما انها مرتبطة بالجهد وخالية من عنصر الاقراض وعليه ليس هناك ما يمنع من الناحية الشرعية من القول بجوازها ولا مانع من اضافة هذه العمولة الى كلفة الاعتماد إذا كان ممولا بالمرابحة، لان عقد المرابحة يقوم اساسا على الامانة وهي تعتمد على بيان العناصر المكونة لرأس المال.

وتنقسم الاعتمادات المستندية بوجه عام الى قسمين رئيسيين هما:

- **اعتمادات الاستيراد او الاعتمادات الصادرة:**

وهو الاعتمادات التي تقوم البنوك المحلية بفتحها بناءا على طلب المستوردين المحليين لصالح المستفيدين المصدرين في الخارج.

- **اعتمادات التصدير او الاعتمادات الواردة:**

وهي الاعتمادات التي تطلب بنوك خارجية الى بنوك المحلية فتحها لصالح مستفيدين مصدرين محليين وذلك بناءا على طلب مستوردين في الخارج.

ويقوم بهذين النوعين قسم الاعتمادات المستندية الذي قد يقسم الى قسمين منفصلين كل واحد منهما بمهام أحد النوعين السابقين وذلك في حال اتساع حجم العمل.

المطلب الثالث: منافع الاعتماد المستندي ومخاطره

1) **منافع الاعتماد المستندي:**

تتمثل منافع الاعتماد المستندي فيما يلي: [1]

- **بالنسبة للمستفيد:**

- توفير الأمان له من قبض الثمن
- تمكينه من قبض الثمن بسرعة، وبالتالي توفير السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

- **بالنسبة للعميل:**

- فيه حماية له، لأنه لا يدفع الثمن الا بعد تقديم البائع المستندات الدالة على حسن تنفيذه التزامه.
- انه يمكنه من بيع البضائع قبل وصولها عن طريق مستنداتها.
- انه يمكنه من الحصول على تسهيلات ائتمانية مضمونة بالبائع والمستندات.
- فيه حماية كل من البائع والمشتري من سوء نية الاخر هكذا قيل.

- **بالنسبة للمصرف:**

- انه يكسب عملاء جددًا وودائع جديدة.
- انه يمكنه من الحصول على التأمين النقدي عند فتح الاعتماد والاستفادة منه.
- انه يحقق له عمولة فتح الاعتماد واخطاره وتعزيزه وغير ذلك من العمولات الأخرى.
- انه يستفيد من فروق الأسعار من تحويل أموال الاعتماد للمستفيد.

2) **مخاطر الاعتماد المستندي:**

[1] د. انيس الرحمان منظور الحق، أستاذ مساعد للفقه المقارن بكلية العلوم الإسلامية، كتاب 4487 ضوابط الشريعة في خدمة الاعتماد المستندي، جامعة المدينة العالمية بماليزيا، ص5-6. **(Noor-book.com)**.

تكمن مخاطر الاعتماد المستندي فيما يلي: [1]

- ✓ **المخاطر التي تواجه المشتري (الامر):**

يواجه المشتري عدة مخاطر نتيجة استخدامه للاعتماد المستندي لدفع مقابل وارداته، منها ما ينتج عن تلاعب المصدر وتحايله وعدم احترامه لعقد البيع الذي يربطه بالآمر، يكون ذلك بوصول البضاعة مخالفة لشروط عقد الأساس، منها ما ينتج عن تهاون البنك في تنفيذ التزاماته المتعلقة بعقد فتح الاعتماد المستندي، فقد يتحمل المستورد الآمر خطر عدم تقيد البنك بتعليماته أثناء طلبه فتح الاعتماد، إلى جانب ذلك يمكنه تحمل نتائج إهمال و تقصير البنك.، وبالتالي فان المخاطر التي يمكن ان يتعرض لها المشتري سيتم تناولها في ثلاث نقاط وهي :

- **خطر عدم تقيد البنك بتعليمات الآمر:**

يمكن أن يتعرض الآمر، لمخاطر أخرى ناتجة عن تقنية الاعتماد المستندي، في علاقته مع البنك، حيث نجد تجاوز هذا الأخير لحدود صلاحياته المبينة في عقد فتح الاعتماد المستندي لأن أساس العلاقة التي تربط بينهما هو عقد فتح الاعتماد المستندي والذي يرتب التزامات متقابلة على كلا طرفيه ومعظم الالتزامات تعد تعليمات من المشتري الآمر لبنكه ويشترط في التعليمات التي يصدرها العميل أن تكون واضحة ومحددة ومفصلة، خاصة إذا علمنا بأن الهدف من الاعتماد يتمثل في الوفاء بالثمن، ولا يمتد ذلك لمراقبة عقد البيع، لذا يجب أن تكون شروطه ومصطلحاته مطابقة لعقد البيع لذا سنحاول التعرض لحدود صلاحيات البنك ثم جزاء مخالفة البنك لها.

أ- حدود صلاحيات البنك في مواجهة المشتري:

تكمن مهمة البنك بمناسبة فتحه للاعتماد المستندي في أن يصدر اعتمادا لصالح المستفيد (البائع) ضمن الشروط المتفق عليها مع المشتري (الآمر)، سواء من حيث مدة صلاحية الاعتماد المتفق عليها، أو على الأقل خلال مدة أقصر من المدة المقررة في عقد البيع ليسلم البضائع للمشتري. كما يجب على البنك أن يلتزم بطبيعة الاعتماد ونوعه المتفق عليه، وقد أشارت المادة (2) من الأعراف الموحدة في نشرتها 600 إلى أن الاعتماد يمثل تعهداً من البنك المصدر بالوفاء للمستفيد مقابل تقديمه مستندات مطابقة، كما أشارت كذلك المادة (3) من الأعراف ذاتها بأن الاعتماد هو غير قابل للنقض بالرغم من عدم وجود دلالة على ذلك. وهو أمر يتعارض مع ما ورد في نشرة 500 السابقة

[1] د. خنيش يوسف، مخاطر الاعتماد المستندي في ظل التطورات الراهنة، الأستاذة ايت مسعود، بن شعبان حكيمة، أستاذة مساعدة واستاذ محاضر جامعة مولود معمري تيزي وزو، فيفري2020، محاضرة بدون صفحات، اخر تاريخ للاطلاع 26.05.2023(www.researchgate.net).

للأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، والتي أشارت في نص المادة (6) منها إلى أنه: (يكون الاعتماد إما قابلاً للنقض، أو غير قابلا للنقض).

وعليه يجب أن يبين الاعتماد بوضوح ما إذا كان قابلاً للنقض أو غير قابل للنقض.

وفي حالة عدم بيان ذلك، يُعَدُّ الاعتماد غير قابلا للنقض.

بالإضافة لوجوب إصدار الاعتماد بالعملة التي طلبها الآمر، أما إذا لم ينص على نوع العملة، يجب أن تكون بنفس العملة المحددة لثمن البيع والواردة في عقد البيع كما يجب على البنك أن يلتزم بتعليمات الآمر الخاصة بتعزيز الاعتماد من بنك آخر إذا اشترط ذلك، والتزام البنك بتعليمات الآمر لا بد أن يكون حرفياً دون أي تلاعب.

تجدر الإشارة هنا إلى أن البنك يمكنه تجاهل بعض بنود عقد الاعتماد المستندي، ذلك طبقا لنص المادة 13 فقرة ج من النشرة 500 من القواعد والأصول الموحدة للاعتمادات المستندية: "إذا تضمن الاعتماد شروطا من غير أن يبين المستندات الواجب تقديمها وفقا لهذه الشروط، سوف تعتبر المصارف كأنه لم يتم ذكر هذه الشروط"، ما عدا ذلك لا يمكن للبنك تجاوز صلاحياته، أو تجاهل بنود العقد.

ب- حكم تجاوز البنك لصلاحياته:

كما سبق الذكر، العلاقة ما بين الآمر والبنك يحكمها عقد الاعتماد المستندي، فإن تجاوز البنك لحدود صلاحياته بأن فتح اعتماداً لصالح المستفيد بشروط أفضل، ففي هذه الحالة يلزم البنك في مواجهة المستفيد بشروط الاعتماد المبلغة إليه بخطاب الاعتماد، وفي هذه الحالة لا يستطيع البنك الرجوع على العميل بما يترتب على هذا التجاوز من مصاريف وزيادة في النفقات، العلاقة ما بين الآمر والبنك قد تكيف على أنها وكالة أو حوالة، كما قد تكيف على أنها كفالة أو بيع أو اشتراط لمصلحة الغير ففي حالة تجاوز البنك لتعليمات الآمر يمكن لهذا الأخير متابعة البنك على أساس أحد هذه الأنظمة القانونية، هذا بالنظر إلى القواعد العامة. من جهة أخرى نجد الأصول والأعراف الموحدة رقم 600 قد حددت طبيعة العلاقة القانونية ما بين البنك المبلغ والعميل في المادة: (37) منها، إذ عدّت أن البنك الذي يلجأ لخدمات بنك أخر بهدف تنفيذ تعليمات طالب الإصدار، فإنه يقوم بذلك لحساب وعلى مسؤولية طالب الإصدار.

كما أن هذا المصرف سواء أكان مصدرا أم مبلغاً، فإنه لا يتحمل أية مسؤولية أو التزام إذا لم يتم تنفيذ التعليمات التي أرسلها لبنك آخر، حتى لو تم اختيار هذا المصرف الأخير من قبل المصرف

المصدر أو المبلغ، وبالتالي فإن المسؤولية هنا تقع على البنك الذي يتعامل مع المستفيد مباشرة في حالة التجاوز، وليس على البنك المغطى أو المعزز الذي أشارت له المادة 13 من النشرة رقم 600، وإنما تقع المسؤولية على البنك المنفذ، فإذا ما تجاوز هذا البنك المنفذ لصلاحياته فيكون حسب أحكام المادة 37 من النشرة رقم600 هو المسؤول في مواجهة العميل.

ما يؤخذ على هذه المادة أنه من المفروض أن تجعل المسؤولية على البنك المصدر، والذي بدوره يعود على المتجاوز خاصةً إذا كان البنك المصدر هو من قام باختيار البنك المغطى أو المعزز أو المنفذ، ويجب أن يتحمل نتيجة التجاوز، أما العميل فعلاقته يفترض أن تكون مع البنك المصدر فقط.

- **إهمال وتقصير البنك في تنفيذ الاعتماد المستندي:**

فور إصدار خطاب الاعتماد، يتوجب على البنك تبليغه للمستفيد ولا يلتزم البنك في مواجهة المستفيد إلا من لحظة وصول خطاب الاعتماد له، ويجب أن يتضمن خطاب الاعتماد كذلك العناصر الأساسية التي توضح العلاقة ما بين البنك والمستفيد، وهي مدة صلاحية الاعتماد وقيمته وكيفية تنفيذه واسم المستفيد والمستندات الواجب تقديمها وكيفية تقديمها.

وقد أشارت النشرة (600) إلى كيفية تبليغ الاعتمادات والتعديلات الواردة عليها من خلال نص المادة (9) منها، ورأت إمكانية التبليغ بوساطة مصرف مبلغ غير معزز دون أن يصدر أي تعهد من هذا المصرف بالوفاء أو التداول، وعند التبليغ بفتح الاعتماد أو التعديل، يعد المصرف الذي قام بمهمة التبليغ مقتنعاً بصحة الاعتماد أو التعديل من الناحية الظاهرية، ويجب أن يتضمن هذا التبليغ بشكل واضح ودقيق شروط الاعتماد أو التعديل وزمانهما، كما يمكن للمصرف استخدام خدمات مصرف آخر يسمى المبلغ الثاني لتبليغ الاعتماد وتعديلاته.

تقصير البنك في تنفيذه العقد يكمن في:

أ- ألا يقوم البنك بفتح الاعتماد أصلاً:

ويعد ذلك امتناعاً عن تنفيذ الاعتماد، مما ينشأ حق للآمر بالرجوع على البنك للمطالبة بالتعويض عن الضرر خاصة إذا فوت على المستورد فرصة الربح، لكن ذلك الأمر قد يطول أمام القضاء مما لا يخدم مصلحة المستورد لتميز الأعمال التجارية بالسرعة.

ب- أن يقوم البنـك بفتح الاعتماد ولكن يتأخر في إخطاره المستفيد:

يتفق الآمر مع البائع على تاريخ فتح الاعتماد وكذا تاريخ تبليغ المستفيد بالاعتماد أهمية التبليغ تكمن في أن البنك لا يلزم في مواجهة المستفيد إلا من اللحظة التي يصل فيها الإخطار إليه، البنك لا يسأل في مواجهة المستفيد إذا كانت شروط الاعتماد المبلغة إليه مخالفة للشروط التي تعهد الآمر بها في عقد البيع.

ج- أن تكون الشروط المقررة في خطاب الاعتماد أقل من شروط عقد البيع:

عقد الاعتماد يتم فتحه وفقا للعقد الأصلي (عقد البيع) وبالتالي يجب أن تكون شروطه ملائمة لبنود عقد البيع، لذلك يحرص الآمر في تعليماته الواردة في طلب فتح الاعتماد على أن يتم فتحه في حدود العقد الأصلي، لكن قد يحدث وألا يلتزم البنك بذلك ويفتح اعتماد بمبلغ أقل من ثمن المبيع أو بمدة أقل من التي تم الاتفاق عليها مما يتسبب في أضرار للآمر والمستفيد معا وحتى وإذا طالب المتضرر تعويضا عن ذلك فقد يطول الأمر أمام المحاكم وهذا لا يخدم مصلحة أطراف عقد البيع.

د- فتح الاعتماد المستندي بشروط أكثر سخاءً للمستفيد:

قد يتصرف البنك من تلقاء نفسه تجاه المستفيد ويفتح اعتماد لصالحه غير الذي تم الاتفاق عليه مع الآمر، أي أن يفتح الاعتماد لكن بشروط أكثر سخاء من التي نص عليها عقد فتح الاعتماد، وذلك كأن يقوم البنك بفتح اعتماد بمدة أطول من المتفق عليها مع الآمر، مما يتسبب في تأخر وصول البضاعة أو تأخر في تسليمها للمشتري، يمكن أيضا أن يفتح البنك اعتماد بقيمة أكبر من المبلغ الذي طلب الآمر فتح الاعتماد به، أو عدم مطالبة البنك للمستفيد بكل المستندات الواجب تسليمها، هذا كله يدخل في سوء تنفيذ العقد المبرم بين الآمر والبنك وهو ما يشكل خطرا للمستورد، و لسوء الحظ فإن القواعد و الأصول الموحدة للاعتمادات المستندية لا تقدم أية حماية بهذا الخصوص، يبقى فقط أمام الآمر متابعة البنك على هذه المخالفات طبقا للقواعد العامة المعروفة في القانون المدني، بالرغم من أنه لن يتم جبر الضرر بل ينحصر طلبه في التعويض مقابل تفويت فرصة الربح.

هذا بالنسبة لأهم المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المستورد الآمر، بمناسبة استخدامه لتقنية الاعتماد المستندي من أجل دفع مقابل البضاعة التي استوردها، لكن مخاطر الاعتماد المستندي لا تنحصر على المستورد بل تشمل حتى المصدر المستفيد من الاعتماد.

- **وصول البضاعة مخالفة لشروط عقد الاساس:**

يتجسد أساس العلاقة بين المستفيد والآمر في عقد البيع المبرم بينهما أي ما بين البائع والمشتري (عقد الأساس) وهو الذي يحدد مضمون التزام كلا الطرفين وكذا الجزاء المترتب في حالة المخالفة، كما هو

معروف في القواعد العامة "عقد شريعة المتعاقدين"، والذي بموجبه -عقد البيع- ابرم عقد الاعتماد المستندي، وفيه يتم تحديد مواصفات البضاعة محل البيع من النوعية، الكمية، الخصائص والحجم... الخ

حيث أنه من المفروض أن تكون مواصفات البضاعة التي يرسلها المصدر مطابقة لما هو متفق عليه في عقد البيع، من حيث النوعية و الكمية و الحجم، لكن غالبا ما يتم إرسال بضاعة غير تلك المتفق عليها، مع الإشارة إلى أنه يمكن أن يحدث تغير طفيف في الحجم و الكمية أثناء النقل و ذلك للظروف الجوية التي تغير من خصائص البضاعة، لكن ليس هذا التغير هو المقصود بوصول البضاعة مخالفة لما تم الاتفاق عليه، بل أن تكون البضاعة المرسلة أصلا ليست هي المتفق عليها، كأن يبرما عقد بيع على القمح الصلب، ويتم إرسال نفس الكمية لكن من القمح اللين، أو يتم إرسال قمح من نفس النوعية المزعوم إرسالها مع اختلاف في الكمية.

فمن بين أهم المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المشتري في الاعتماد المستندي هو أن تصل البضاعة إلى ميناء الوصول أو مكان الاستلام مخالفة لما اتفق عليه بين المشتري والبائع بموجب عقد الأساس. إذ أن وظيفة البنك فاتح الاعتماد هو التأكد من مطابقة المستندات وليس التأكد من البضاعة نفسها، إلا إذا اشترط ذلك في عقد فتح الاعتماد والمطابقة تتم بين المستندات المطلوبة في عقد الاعتماد وتلك المقدمة من المستفيد وليس فحص مطابقة البضاعة للمستندات التي تمثلها، هذه المخاطر يمكن مواجهتها فقط بموجب أحكام القواعد العامة والمطبقة على عقد البيع، حيث لا يمكن تحميل البنك مسؤولية عن غش واحتيال المستفيد، ويبقى الحق للمشتري في هذه الحالة بالرجوع على البائع بموجب عقد البيع المبرم بينهما، على أساس المسؤولية العقدية والتي قد تستلزم إقامة الدعاوى أمام القضاء، وما يثيره ذلك من تنازع القوانين لاختلاف الأنظمة القانونية المطبقة في دولة المستورد عن تلك المعمول بها في بلد المصدر، خاصةً إذا علمنا بأن البائع يقيم في دولة تختلف عن الدولة التي يقيم بها المشتري، وفي الأحوال التي تكون فيها قدرات المشتري محدودة، فإن حقه قد يتعرض للضياع نتيجة عدم قدرته في الرجوع على البائع بسبب عدم مطابقة البضائع المستلمة من للمشتري لبنود عقد البيع، أما القواعد و الأصول الموحدة للاعتمادات المستندية فلم تنص على أي إجراء في هذه الحالة.

هذا بالنسبة لأهم خطر يمكن أن يتعرض له المستورد من قبل المصدر، بسبب استخدامه لوسيلة الاعتماد المستندي، إلى جانب تلك التي يتعرض لها من البنك.

- ✓ **مخاطر التي تواجه البائع (المستفيد):**

يتعرض البائع (المستفيد) لجملة من المخاطر عند استعمال تقنية الاعتماد المستندي في حصوله على مستحقاته سواء في علاقته مع المشتري وذلك بان يشحن البضاعة قبل الحصول على الثمن، كما قد تضيع

المستندات منه قبل تقديمها للبنك، من اجل الحصول على مقابل البضاعة المشحونة واخيرا من مخاطر الاعتماد ان المستفيد يتحمل اخطار البنك الوسيط. [1]

1. **شحن البضاعة قبل الحصول على الثمن:**

يقوم الاعتماد المستندي على مبدأ اساسي الذي يعد ضمانة للبائع في الحصول على مقابل البضاعة المباعة ودفع ثمنها عن طريق الاعتماد المستندي والذي يتمثل في مبدأ الاستقلالية في العلاقات الاعتماد ، فالعلاقة بين المستفيد والبنك مستقلة عن كل من العلاقة بين الامر والبنك وعن علاقة البائع نفسه بالمشتري والتي يحكمها عقد البيع ، فلا يتضرر مثلا البائع من جراء فسخ العقد بين الامر والبنك بعد حصوله على خطاب الاعتماد وحتى ولو ابطل عقد البيع ما بينه وبين المشتري لان البنك بموجب خطاب الاعتماد الذي يصدره يصبح ملزما تجاه المستفيد بدفع قيمة الاعتماد لصاحبه ، حيث انه بعد النشرة 600 للقواعد والاصول الموحدة للاعتمادات المستندية اصبحت كل اعتمادات غير قابلة للإلغاء والمادة 4 اعتبرت ان الاعتماد بطبيعته يعد عملية مستقلة عن عقد البيع او غيره من العقود التي يمكن ان يستند اليها ، حيث نصت الفقرة (أ) منها على :**"الاعتماد المستندي بطبيعته عملية مستقلة عن عقد البيع او غيره من العقود التي قد يستند اليها ....."** لكن رغم ذلك يبقى المستفيد دوما في خطر بسبب شحنه للبضاعة دون استلام الثمن فعلا الى غاية فحص المستندات من طرف البنك والتدقيق فيها ومطابقتها لشروط فتح الاعتماد.

2. **ضياع المستندات من المستفيد:**

اخطر ما يمكن ان يتعرض له المستفيد هو ان تضيع منه المستندات الممثلة للبضاعة المشحونة والتي بموجبها يحصل البائع على مقابل البضاعة ، مع العلم ان التزام البنك بالدفع يكون خلال مدة صلاحية الاعتماد وينتهي بانتهائها ففي حالة تخلف المستفيد عن تنفيذ التزامه بتقديم كل المستندات المطلوبة في الآجال المحددة امتنع البنك عن تنفيذ الاعتماد ، فلا يقبل البنك بأي مستند بعد تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد حيث نصت المادة 43 من النشرة 500 على :**"اضافة الى النص على تاريخ انتهاء الصلاحية لتقديم المستندات ، يجب ان ينص كذلك كل اعتماد يتطلب تقديم مستند / مستندات نقل على فترة محددة بعد تاريخ الشحن يجب ان يتم خلالها تقديم المستندات وفقا لشروط الاعتماد واذا لم ينص الاعتماد على مثل هذه الفترة لن تقبل المصارف المستندات المقدمة اليها بعد 21 يوما من تاريخ الشحن ، وفي اي حال يجب تقديم المستندات في موعد لا يتجاوز انتهاء صلاحية الاعتماد ."**

[1] د. خنيش يوسف، مخاطر الاعتماد المستندي في ظل التطورات الراهنة، نفس المرجع السابق، محاضرة بدون صفحات، (بالتصرف).

اذا ضاعت المستندات او جزءا منها في الطريق يمكن للمستفيد في هذه الحالة تقديم مستندات بديلة ، وفي الاحوال التي يتم فيها تقديم هذه المستندات البديلة خارج مدة صلاحية الاعتماد فان للبنك ان يرفضها وان يمتنع عن تنفيذ التزامه وذلك ما سيعرض البائع لخسارة او اضرار معتبرة من جراء تأخر الدفع ، الا ان البائع لا يفقد حقه في الرجوع عن المشتري بموجب العقد الاصلي (عقد البيع) وتجدر الاشارة هنا الى انه حتى في حالة تقديم المستندات من المستفيد للبنك في الآجال المحددة فانه يمكن لهذا الاخير ان يرفضها بحجة عدم مطابقتها بعد فحصها وعلى البنك عند رفضه للمستندات ان كانت ناقصة ان يبين سبب هذا الرفض ليتمكن المستفيد من تصحيحها قبل انتهاء مدة الاعتماد .

3. **تحمل المسؤولية عن اخطاء البنك الوسيط:**

كما سبق الذكر فان التزام البنك المنفذ للاعتماد محدد بمدة صلاحية هذا الاعتماد وقد يقوم المستفيد بتنفيذ التزامه وتسليمه المستندات المطلوبة في وقتها المحدد الى البنك الوسيط لكن هذا الاخير قد يتماطل في تسليمها للبنك المنفذ للاعتماد ، فالعبرة بوصول المستندات في وقتها للبنك المصدر للاعتماد وتسليمها فقط للبنك الوسيط دون ان يقوم هذا الاخير بتسليمها الى البنك مصدر الاعتماد لا يعفي المستفيد من المسؤولية وبالتالي يعتبر مخلا بالتزامه في مواجهة المشتري الامر بفتح الاعتماد وهذا من شأنه ان يحد ضرر بالغ للمستفيد لأنه لا يمكنه مطالبة البنك بالتنفيذ اي مطالبة مبلغ الاعتماد كونه مخلا بالتزامه بتسليم المستندات وبذلك يخسر المستفيد حقه في ثمن المبيع خاصة اذا كان قد شحن البضاعة لمصلحة المشتري ولا يمكنه سوى مطالبة البنك الذي تهاون في تنفيذ التزامه وتسليم المستندات التي قدمها له البائع للبنك المصدر .

الاعتماد بالتعويض برفع دعوة قضائية ضده على اساس المسؤولية التقصيرية طبقا لنص المادة 14 من القانون المدني الجزائري والتي تنص على: **«كل فعل اي كان يرتكبه الشخص بخطئه، ويسبب ضررا للغير يلزم من كان سببا في حدوثه بالتعويض "** وهذه الاجراءات حتما ستطول وتستغرق وقتا طويلا اما العدالة وهو الامر الذي لا يخدم مصلحة المستفيد المصدر، هذا بالنسبة لاهم المخاطر التي يتعرض لها المستفيد من الاعتماد المستندي (المصدر).

الى جانب الامر بفتح الاعتماد المستندي والمستفيد منه، نجد انه حتى البنك يمكنه ان يتعرض لمخاطر تقنية الاعتماد المستندي خاصة في حالة التعامل لأول مرة مع المستورد او المصدر ما يعني عدم المعرفة الجيدة لسمعة هؤلاء ووضعيتهم المالية ايضا.

- ✓ **المخاطر التي يتعرض لها البنك:**

الى جانب المخاطر التي يتعرض لها كل من الامر والمستفيد فان البنك كغيره من أطراف الاعتماد يتعرض لمخاطر الاعتماد المستندي، وذلك يعود اساسا لنقص المعلومات التي لدى البنك عن العميل، كما قد يكمن

الخطر في المستندات المقدمة من المستفيد وتحمل البنك للمسؤولية في حالة عدم تطابقها مع تلك المطلوبة في عقد فتح الاعتماد.

1. **عدم دقة البيانات والمعلومات المجمعة من قبل البنك:**

الآمر الذي يتقدم للبنك بطلب فتح الاعتماد قد يكون عميل لدى البنك كما قد يكون سبق لهما التعامل من قبل وفي هذه الحالة لا يكون أي إشكال لكون البنك على دراية بالوضعية المالية للآمر، لكن مخاطر البنك تنشأ في حالة ما إذا كان العميل غير معروف لدى البنك وبالتالي نقص المعلومات الكافية عنه.

وكذلك الأمر حين تقوم بهذه العمليات على المكشوف، أي من دون أن يقوم الآمر من قبل بتغطية العملية مما يدفع البنوك لاتخاذ العديد من الاحتياطات اللازمة لتمويل العملية واتخاذ التدابير الوقائية السابقة على فتح الاعتماد المستندي، وذلك بالبحث عن الوضعية المالية للآمر.

- **إجراء الدراسات حول ملاءة العميل:**

تعتبر الاعتمادات المستندية من العمليات المصرفية التي تنطوي على درجة كبيرة من الخطورة، مما يستدعي أن يقوم البنك بالاحتياطات، للتقليل إلى أكبر حد ممكن من المخاطر وذلك بجمع المعلومات الكافية عن المستورد نفسه الذي يطلب فتح اعتماد وسمعته وكذا عن وضعيته المالية بإجراء دراسات معمقة خاصة بعد إدخال بنك الجزائر لنظام المعلومات.

- **المعلومات والبيانات المتعلقة بالعميل:**

ومن أهم المخاطر التي تتعرض لها البنوك بهذا الخصوص هو عدم دقة البيانات والمعلومات المالية التي جمعتها إدارات الاعتمادات المستندية وكذا المعلومات المتعلقة بالآمر بفتح الاعتماد المستندي.

حيث تقوم إدارة العمليات الخارجية بجمع المعلومات الكافية عن المستورد قبل إصدار قرار بفتح الاعتماد، لأنه بإصدار الخطاب يصبح البنك ملتزما تجاه المستفيد الذي لا يعلم عنه شيئا هذه الإدارات بتنظيم عملية الاعتماد المستندي تنظيما إداريا وفنيا يضم ضوابط داخلية تمنع حدوث الأخطاء أو تقلل منها، كما قد تقوم بإحداث إدارة للعمليات الخارجية، تتفرع منها أقسام تتعلق بالاعتمادات المستندية وقد تقوم بتصنيفها تصنيفاً فنياً، بحيث يكون هناك شعبة لفتح الاعتماد، وأخرى لمتابعته، وثالثه للتعديل ورابعة للتسديد وإدارة المحاسبة، مما يسهل على البنك بدراسة الطلب المقدم من فاتح الاعتماد من جميع الجوانب للتأكد من عدم وجود ريبة حوله، من أجل التقليل من المخاطر التي تحيط بعملية الاعتماد المستندي من جانب كما أنها من جانب أخر تهدف للحصول على درجة كبيرة من المهنية المتخصصة بحيث تحصل على كفاءة وسمعة جيدة في إدارة الاعتمادات المستندية مما يؤهلها للحصول على ثقة العملاء.

فالخطورة كما قلنا تكمن في المركز المالي للمشتري الآمر بفتح الاعتماد، إذ على البنوك من خلال إداراتها المستندية التأكد من قوة المشتري المالية ومتانتها، وسمعته التجارية في الأسواق، وهي في سبيل تحقيق ذلك قد تجري دراسات مستفيضة عن وضعه المالي، وقد تكلف الآمر بفتح الاعتماد بتقديم أدلة بالأموال التي يملكها سواء أكانت نقدية أم عينية، كما يمكن لهذه الإدارات في بعض البنـوك الاتصال مع بنوك أخرى سبق وأن تعامل معها المشتري الآمر بفتح الاعتماد للتأكد من الثقة التجارية والمالية التي يتمتع بها، وعادة ما يتم الاستجابة من قبل البنوك الأخرى لهذا الطلب على أساس المعاملة بالمثل، ويشترط على هذه البنوك عند إعطائها هذه المعلومات عدم الكشف عن الأسرار التجارية الخاصة بالآمر بفتح الاعتماد.

- **نطاق الدراسة التي يجريها البنك:**

لا تقتصر الدراسة التي يجريها البنك على الوضع المالي للعميل (الآمر بفتح الاعتماد)، وإنما قد تمتد إلى البائع، لأن حق البنك قد يقتصر فيما بعد على الرجوع على هذا البائع، خاصةً في الأحوال التي لا يقبل فيها المشتري البضاعة والمستندات التي تمثلها إذا ما تبين تزويرها أو تزييفها، الأمر الذي يترتب عليه رجوع البنك على البائع بثمن البضاعة، خاصةً إذا كان المشتري بوضع مالي لا يسمح له بإعادة تمويل البنك إذا ثبت حق البنك بالرجوع على البائع بالمبلغ الذي دفعه له. ومن هنا تبرز أهمية دراسة المركز المالي للعميل والبائع، خاصة في الأحوال التي يتم فيها فتح الاعتماد من قبل البنك دون أن يكون مغطيا. والمعلومات التي قد يتم جمعها من قبل إدارات الاعتمادات المستندية عن طبيعة البضاعة ونوعها قد تكون غير دقيقة، الأمر الذي سيعرض البنك لمخاطرة كبيرة في تغطية هذه البضاعة، خاصة إذا علمنا أن نوع البضاعة يحتل ثقلا خاصا في التحليل الائتماني للاعتماد المستندي، لكونها تعد الضمانـة الأساسية والفعلية لقيام البنك بمخاطراته الائتمانية، إذ أن زيادة التأمين النقدي للبضاعة ونسبته تزداد كلما كانت البضاعة قابلة للتلف بسرعة.

2. **مخاطر تتعلق بالمستندات:**

النوع الثاني من المخاطر التي يتعرض لها البنك تتعلـق بالمستندات المقدمة له من المستفيد، والمخاطر الناتجة عن المستندات تكمن في عدم دقة شكلها أو عدم كفايتهـا أو صحتها أو تزويرها أو عدم توافر شروطها العامة أو الخاصة المتفق عليها في عقد فتح الاعتماد، ولتفادي هذه المخاطر على البنك أخذ الحيطة والحذر عند استلام المستندات والقيام بمطابقتها فإذا ما وجد تعارض بين هذه المستندات فيجب عليه رفضها كما يتوجب عليه إخبار المستفيد بعدم وجود هذا التطابق،

ويشترط حسب نص المادة: **16** فقرة **د** من الأصول والأعراف الموحدة أن لا يتجاوز ذلك وقت إغلاق اليوم المصرفي الخامس الذي يلي يوم التقديم، وقد حددت هذه الأصول في نشرتها رقم 600 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في مادتها **14/ب** المدة التي يجب أن يتم خلالها الإشعار بخمسة أيام تبدأ حسب ما عبرت عنه هذه المادة خلال خمسة أيام عمل مصرفية تلي يوم التقديم لهذه المستندات، كما اشترطت هذه القواعد أن يقوم البنك ببيان جميع المخالفات التي بني عليها رفضه للمستندات بسبب عدم مطابقتها.

والخطر يكمن أيضا في أن البنك في الأحوال التي يقوم بفحص هذه المستندات، وعدم ملاحظته لوجود الاختلافات بين هذه المستندات، أو بينها وبين شروط الاعتماد المستندي فإنه أمر سيترتب عليه قيامه بالدفع للمستفيد، بالرغم من عدم قيام هذا الأخير بالالتزام بشروط الاعتماد المستندي، الأمر الذي سيترتب عليه رفض المشتري الوفاء للبنك لعدم التزام هذا الأخير بشروط الاعتماد. والبنك يتوجب عليه عدم الاكتفاء بالفحص الشكلي للمستندات المقدمة من قبل المستفيد وعدم التزام البنك بشروط الاعتماد بقبوله مستندات غير مطابقة مع شروط الاعتماد، فإنه ستتحقق بوجوده مسؤوليته، كقبوله لسند شحن بضاعة من نوع معين مع أن عقد الاعتماد المستندي يلزم البنك بضرورة قبول سند شحن لبضاعة من نوع آخر، فذلك من شأنه أن يعرض البنك للمسؤولية في مواجهة الآمر بفتح الاعتماد لعدم التزامه بشروط الاعتماد وعدم بذله العناية المطلوبة للتأكد من مطابقة المستندات مع بعضها بعضا، أو مع شروط الاعتماد، الأمر الذي سينعكس سلبا على قيامه بالدفع وعدم تلقيه مقابلا لما يدفع.

كل هذه المخاطر دفعت بالمتعاملين في مجال التجارة الدولية للبحث عن سبل أخرى للتمويل، بإيجاد وسيلة أكثر ضمانا واتخاذها كتقنية لتمويل التجارة الدولية من أجل ضمان حقوق كل طرف فيها، ولتفادي التحايل والغش وبالتالي تجنب النزاعات بين الأطراف بشأن ذلك.

على الرغم من المزايا التي تكتسي عملية الاعتماد المستندي إلا أنها قد تعتريها مخاطر وذلك لارتباطها بعملية الغش أو النصب على المستوى الدولي أو أية صعوبات خاصة بعمليات النقل والشحن وأيضا ورود البضائع ناقصة مما يؤثر على حجم التدفقات النقدية السابق التخطيط لها، وهذا يؤثر بالتالي على قدرة المستورد على سداد مستحقات البنك. بالنظر لكل هذه المخاطر المتعددة التي تحول بتقنية الاعتماد المستندي، ولأهمية عمليات التجارة الخارجية وحاجتها لوسيلة تمويل توفر أكبر قدر من الضمان، وارتفاع تكلفة الاعتماد المستندي مقارنة مع باقي وسائل التمويل الأخرى كل ذلك يدفعنا للبحث عن تقنية تمويل دولية أخرى يمكنها توفير تلك الحماية بأقل تكلفة.

المبحث الثاني: الية سير الاعتماد المستندي

بعدما تطرقنا في السابق لماهية الاعتماد المستندي وأنواعه المختلفة ومنافعه ومخاطره سنتناول في المبحث الثاني أطراف الاعتماد والوثائق الخاصة بكل طرف، مراحل تحقق الاعتماد ومسؤولية البنوك في نطاق هذه التقنية. يتعين بادئ ذي بدء التطرق إلى الأطراف المتداخلة في هذه العملية ومراجعة كافة الوثائق الخاصة، ليتم الشروع بعد مطابقة وتوافق المستندات مع متطلبات الاعتماد المستندي، مرحلة التسوية ثم التحقيق ومعرفة مسؤولية البنوك في نطاق الاعتماد المستندي.

المطلب الاول: أطراف الاعتماد المستندي والوثائق الخاصة به

- **أطراف الاعتماد المستندي**

من خلال التعريفات السابقة، يمكننا استنتاج الأطراف المتداخلة في الاعتماد المستندي وهم:

- المستورد طالب فتح الاعتماد المستندي (المشتري).
- المصدر المستفيد من الاعتماد (البائع).
- البنك فاتح الاعتماد.
- البنك مبلغ الاعتماد.

- **المستورد (طالب فتح الاعتماد) Le donneur d'ordre**

هو المتعامل الذي طلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط والمتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه وبين المستورد.

يعتبر المستورد العنصر الفعال في العملية، ويقود البنك بالتقيد بمطالبه فيما يخص الصفقة، وطلب فتح الاعتماد.[1]

- **البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد): LA banque émettrice**

هو بنك الزبون المستورد الذي يفتح (يصدر) الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

ويعتبر هذا البنك الرابط بين المصدر والمستورد في المبادلات التجارة والذي يسهل الربط بينهما. وبنك

[1] محي الدين إسماعيل علم الدين، موسوعة اعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية، الجزء3، دار السلفية للنشر والتوزيع والبحث العلمي، الطبعة 1993، القاهرة، مصر، ص1053.

المستورد هو الذي يقدم إليه طلب فتح الاعتماد حيث يقدر الموافقة عليه أو الرفض بعد الدراسة والتحليل لوضعية طالب الاعتماد.[1]

- **البنك مبلغ الاعتماد (بنك المصدر): La banque notificatrice**

هو بنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الاعتماد بتبليغه للمستفيد. وهو البنك الذي يستلم غالبا المستندات من المستفيد على أن يقوم هذا البنك بقبض قيمتها بعد أن يقوم بدوره بتدقيق المستندات للتأكد من مدى مطابقتها للشروط والبنود الموجودة في العقد ومن ثم القيام بدفع قيمتها للمستفيد.[2]

- **المستفيد من الاعتماد (المصدر): Le bénéficiaire**

هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه، ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للاعتماد.

يرتبط المستفيد مع البنك من خلال خطاب فتح الاعتماد الذي يصل إليه من بنكه ويتوجب عليه تنفيذ الصفقة حسب المواصفات والشروط المتفق عليها والتي طلبها العميل في البلد الآخر.

- **الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي:**

- **المستندات الأساسية:**

بعد استعراض سريع للأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي والتزامات كل طرف فيما يتعلق بالمستندات الخاصة به، قد تثور التساؤلات حول المستندات الضرورية لهذه التقنية والتي تعتبر ضمانًا لنجاحها.

1. **الفاتورة التجارية**: تعد الفاتورة التجارية واحدة من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي، حيث تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر والمستورد. تعد الفاتورة التجارية الوثيقة الأولى والأكثر أهمية، حيث توضح نوعية البضاعة، وحجمها، والكمية، والسعر المتفق عليه. يجب على البنك أن يفحص الفاتورة التجارية بعناية للتأكد من تطابقها مع البضائع المرسلة والمستلمة، وتوقيع المصدر عليها، وأن تكون كاملة وصحيحة فيما يتعلق بتفاصيل المصدر والمستورد والبضائع..

وتعتبر الفاتورة التجارية وصل بين العقد التجاري والتعليمات التي ينص عليها خطاب الاعتماد، وهي تجسد العقد التجاري بين المصدر والمستورد.

[1] صالح بن عبد الله بن عطاف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة، الطبعة1998، السعودية، ص254، (بالتصرف).

[2] صالح بن عبد الله بن عطاف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارية، مرجع سابق، ص255، (بالتصرف).

2. **سند الشحن**: هو وثيقة تصدرها شركة الشحن أو الناقل (مثل الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد، وتعتبر أداة قانونية تثبت تسليم البضائع للنقل. يعتبر سند الشحن البحري من بين أهم هذه الوثائق والأكثر استخدامًا في التجارة الدولية. يتوفر أيضًا سند الشحن الجوي، الذي يصدر لصالح البنك المصدر أو لصالح المستورد، ويسمح للمستورد بتسلم البضاعة. يجب أن يحتوي سند الشحن على معلومات دقيقة، بما في ذلك أسماء الأطراف المعنية، اسم الشركة الناقلة، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، وتوقيع المسؤول عن وسيلة النقل. الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (إرسالها على دفعات) فإن هذا السند يكون مقبول

3. **شهادة التأمين**: هي وثيقة تصدرها شركات التأمين، وتوضح المخاطر التي يجب تغطيتها وفقًا لطلب المستورد. يجب أن تكون شهادة التأمين وفقًا للمتطلبات المحددة، ولا يتحمل البنك أي مسؤولية عن أي خطر غير مغطى في الشهادة. لذا، يجب تجنب استخدام مصطلحات غير واضحة مثل "المخاطر العادية" أو "المخاطر المعتادة". عندما يشترط الاعتماد الحصول على شهادة تأمين تغطي جميع الأخطار، يمكن للبنك قبول وثيقة التأمين التي تشير إلى أن التأمين يغطي جميع الأخطار، حتى ولو كان هناك إشارة في وثيقة التأمين إلى استثناء بعض المخاطر. في هذه الحالة، لا يتحمل البنك أي مسؤولية عن أي خطر لم يتم تغطيته بموجب وثيقة التأمين.

- **المستندات الثانوية:**

عد النظر في المستندات الأساسية الثلاثة التي تعتبر أساسية في فتح الاعتماد، هناك مجموعة أخرى من المستندات التي يمكن للمستورد طلبها لضمان وصول البضاعة بأفضل الظروف. ومن بين هذه المستندات:

1. **شهادة المنشأ**: وثيقة تصدرها هيئات معتمدة مثل الغرف التجارية أو الجهات الحكومية، وتوضح أصل البضاعة (بلد المنشأ). وإذا اقتضت الحاجة، يمكن أن تشتمل الشهادة على معلومات حول اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة.

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

3. **شهادة التحليل (نوعية البضاعة):** هي وثيقة تصدرها مختبرات مختصة، وتقوم بتحليل وفحص عينات من البضاعة. تستخدم هذه الشهادة بشكل خاص في البضائع التي يكون تركيب المواد فيها ذو أهمية، مثل الأدوية والحليب المجفف.

4. **وثيقة التعبئة**: هي وثيقة أخرى يمكن للمستورد طلبها، وتستخدم عادة في البضائع غير المتشابهة التي يعتمد وزنها كمعيار، وذلك لمعرفة محتويات كل طرد، مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس.

5. **شهادة الوزن**: يثبت فيها الوزن الصافي والاجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد، يُصدر شهادة الوزن التي تُثبت الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة. بالنسبة للجهة المسؤولة عن إصدار هذه الشهادة، فإن البنوك ملزمة بقبول شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، ما لم يُطلب صدق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل، ما لم ينص الاعتماد بشكل محدد على تقديم بيان وزن كمستند منفصل.

6. **الوثائق الجمركية**: بالنسبة للوثائق الجمركية، إذا لم يتم تحديد شروط معينة في كيفية الحصول عليها في الاعتماد، فإن البنك ملزم بقبول هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي، دون أي مسؤولية عليه.

7. **شهادة التصريح بالتصدير:** هي وثيقة تثبت أن البضاعة قد خرجت من موطنها الأصلي بصورة قانونية، وتُسهم في تسهيل إجراءات الجمارك.

المطلب الثاني: مراحل تحقق الاعتماد المستندي

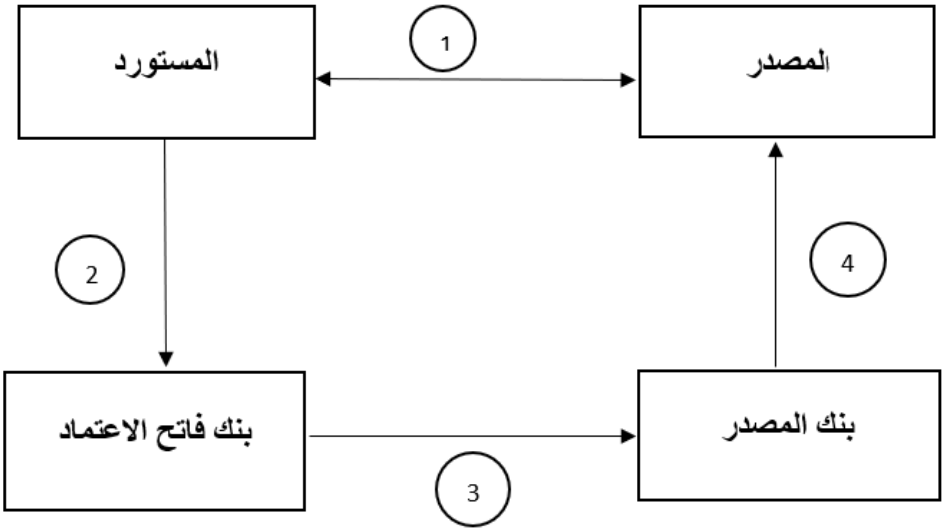
في مرحلة الإنشاء والفتح للإعتماد، يقدم العميل طلبًا لفتح الاعتماد للبنك بعد التوصل إلى اتفاق مع المصدر بشأن شروط الدفع وتسليم البضاعة ونوع الإعتماد. ويتضمن الطلب نسخة من الإعتماد المتفق عليه[1].

يتعين على المشتري تقديم المستندات المطلوبة، ويتم تقديمها على شكل استمارة التي تقدمها البنك للملأ تحمل الاستمارة جميع الشروط والمعلومات اللازمة عن المستورد والمصدر والبضاعة المراد استيرادها، وعن نوع وشكل الاعتماد المتفق عليه، ويقوم طالب فتح الإعتماد بتوقيعها. بعد التحقق من صحة التوقيع ومطابقتها للشروط، يقوم البنك بفتح الإعتماد وإخطار المستورد بهذا الأمر، ويقوم أيضًا بإشعار البنك المصدر بفتح الإعتماد، ومن ثم يقوم البنك المصدر بإشعار المصدر بأنه تم فتح الإعتماد لصالحه.

[1] عبابسة محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص105-106، (بالتصرف).

وفيما يلي مخطط يوضح عملية فتح الاعتماد المستندي:

الشكل رقم 2-1: عملية فتح الاعتماد المستندي



المصدر: من اعداد الطالبتان

شرح المخطط لعملية فتح الإعتماد:

الاتفاق على شروط التسليم والدفع ونوع الاعتماد: يتم توضيح شروط التسليم والدفع ونوع الإعتماد في عقد تجاري بين المستورد والمصدر. يتم تحديد المسؤوليات والمواعيد والشروط التجارية الأخرى المتعلقة بالصفقة.

1. **تقديم طلب فتح الإعتماد**: يقوم المستورد بتقديم طلب لفتح الإعتماد لصالح المصدر إلى البنك الذي ينوي التعامل معه. يتضمن الطلب تفاصيل الإعتماد المتفق عليه والمستندات المرفقة.
2. **إشعار بنك فاتح الإعتماد**: بعد الموافقة على فتح الإعتماد، يقوم البنك الذي سيفتح الإعتماد بإشعار المستورد بذلك. يتم توضيح تفاصيل الإعتماد والشروط المتفق عليها.
3. **إشعار بنك المصدر**: يقوم بنك فاتح الإعتماد بإشعار بنك المصدر (المستفيد) بفتح الإعتماد لصالحه. يتم توضيح تفاصيل الإعتماد والمستندات المطلوبة لاستلام الدفع.

باختصار، المخطط يبين تسلسل الخطوات التي يتم اتباعها في عملية فتح الإعتماد، من الاتفاق الأولي إلى إشعار البنوك والأطراف المعنية بفتح الإعتماد وتحديد الشروط والمستندات المرتبطة بالصفقة التجارية.

المطلب الثالث: مسؤوليات البنوك في نطاق الاعتماد المستندي.

1) **مسؤوليات البنوك اتجاه بعضها البعض:**

تتعلق مسؤوليات البنوك بعضها البعض عندما يتلقون تعليمات ناقصة أو غامضة فيما يتعلق بإبلاغ الاعتماد أو تعزيزه أو تعديله. فيما يلي مسؤوليات البنوك في هذا الصدد: [1]

- **البنك المستلم للتعليمات الناقصة أو الغامضة:**

يقوم البنك بإبلاغ المستفيد بتلك المعلومات للعلم فقط، دون أن يتحمل أي مسؤولية عليه.

يجب أن يتضمن الإخطار المبدئي الذي يرسله البنك للمستفيد توضيحًا صريحًا بأن الإبلاغ هو للعلم فقط ولا تتحمل البنك أي مسؤولية.

يجب أن يكون الإخطار واضحًا ومحددًا بمبلغ الاعتماد.

- **البنك المستفيد:**

يقوم المستفيد بإبلاغ البنك المرسل بالإجراء الذي تم اتخاذه بناءً على التعليمات الناقصة أو الغامضة، ويطلب من البنك المرسل تزويده بالمعلومات اللازمة.

يتحمل البنك المرسل مسؤولية تزويد المستفيد بالمعلومات المطلوبة بدقة وفي الوقت المناسب. يجب أن يقوم البنك المرسل بتوفير المعلومات المطلوبة بشكل كامل وواضح.

لن يتم تعزيز أو تعديل أو إبلاغ الاعتماد المستندي إلا بعد استلام البنك المراسل للمعلومات المطلوبة بشكل كامل وواضح.

بشكل عام، تتعاون البنوك فيما بينها لضمان تبادل المعلومات المطلوبة بشكل صحيح وفي الوقت المناسب لتسهيل عملية فتح الاعتماد وتحقيق سلامة المعاملات التجارية.

[1] رباح محمد، عقاب فاتح، الاعتماد المستندي كأداة بنكية في تمويل التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تحت اشراف الأستاذ يحياوي سمير، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة آكلي محند اوالحاج، البويرة، الجزائر، 2014-2015، ص103، بحث نشر، (بالتصرف).

2) **مسؤوليات البنوك اتجاه المستندات المقدمة:**

مسؤولية البنوك تجاه المستندات المقدمة تتضمن عدة جوانب. وفقًا للقواعد المصرفية الدولية، تقع مسؤولية البنك المصدر للاعتماد والبنك المستفيد في فحص المستندات المقدمة والتأكد من مطابقتها الظاهرية لشروط الاعتماد. إذا تبين أن المستندات غير مطابقة لشروط الاعتماد، يجب رفضها وإبلاغ الطرف المقدم بذلك خلال سبعة أيام عمل من تاريخ استلام المستندات.

إذا تم قبول المستندات وقام البنك بتفويض آخر بالدفع أو التعهد بالدفع، فإن البنك المفوض يلتزم بدفع المستحقات وتداول المستندات التي تبدو مطابقة لشروط الاعتماد. يجب على البنك المفوض تسوية المدفوعات وتقديم الدعم اللازم.

إذا قام البنك المقدم للمستندات المخالفة للشروط بدفع القيمة أو التعهد بالدفع، ولكن تحت التحفظ أو مقابل خطاب ضمان بسبب الخلافات في المستندات، فإن البنك المصدر للاعتماد ليس لديه الحق في تحمل أي التزامات بسبب هذا التحفظ أو الضمان، ويبقى التزام البنك المفوض وفقًا للاتفاق السابق بينهما.

بالنسبة لفاعلية المستندات في نطاق الاعتماد، لا تتحمل البنوك أية مسؤولية بشأن صياغة المستندات أو كفايتها أو دقتها أو أصالتها أو تزويدها، ولا تتحمل أي التزامات أو مسؤوليات بالنسبة للشروط العامة أو الخاصة في المستندات أو أي التزام بحسن نية الشاحن أو الناقل أو وكيل البضاعة أو أي شخص آخر.

بالإضافة إلى ذلك، لا تتحمل البنوك أي التزامات أو مسؤوليات فيما يتعلق بنقل الرسائل هذا يعني أنه في حالة تأخير أو ضياع أي مراسلات أو خطابات أو مستندات أثناء النقل بين الأطراف، فإن البنوك ليست مسؤولة عن ذلك. كما لا تتحمل المسؤولية عن أخطاء الترجمة أو تفسير المصطلحات الفنية.

وفي حالة حدوث انقطاع في سير أعمال البنوك بسبب حوادث القضاء والقدر أو الشغب أو الاضطرابات الأهلية أو الحروب أو غيرها من الأسباب الخارجة عن إرادة البنوك، فإنها لا تتحمل أي التزامات أو مسؤوليات. وعند استئناف العمل، يجب توجيه طلب صريح للبنوك للقيام بدفع أو التعهد بالدفع لمستحقات الاعتماد المنتهية خلال فترة الانقطاع.

أخيرًا، يجب أن يُذكر أن البنوك تحتفظ بحقها في إبلاغ شروط الاعتماد كما هي دون ترجمة.

والقوانين واللوائح المصرفية قد تختلف بين الدول والمؤسسات المالية، لذا قد تكون هناك تفاصيل إضافية أو استثناءات تنطبق في سياق محدد. لذا يُنصح دائمًا بالاستعانة بمستشار قانوني أو متخصص في الشؤون المصرفية للحصول على معلومات دقيقة ومحدثة.

3) **مسؤوليات البنوك اتجاه العملاء:**

مسؤولية البنوك تجاه العملاء تتعلق بعدة حالات في التعامل مع المستندات، تتولى البنوك مسؤولية فاتح الاعتماد تجاه العميل في حالة تقاعس المراسلين عن تنفيذ التعليمات. عندما يستعين فاتح الاعتماد بخدمات بنوك أخرى لتنفيذ تعليمات العميل، يتم ذلك لحساب العميل وعلى مسؤوليته. وبالتالي، فإن فشل البنوك الأخرى في تنفيذ التعليمات لا يُحمَّل فاتح الاعتماد مسؤولية ذلك، حتى إذا كان هو الذي اختار تلك البنوك الأخرى للتعامل معها في تنفيذ الاعتماد. أما الطرف الذي يطلب الخدمة داخل الاعتماد المستندي، فيجب أن يتحمل تكاليف المصروفات والعمولات والأتعاب التي يتكبدها الطرف الآخر بسبب تنفيذ تلك الخدمة.

إذا كانت شروط الاعتماد تنص على أن طرفًا آخر يتحمل المصروفات، فإن الطرف الأخير يظل ملزمًا بسداد تلك المصروفات في حالة عدم تحصيلها. أما العميل (طالب فتح الاعتماد)، فيكون ملزمًا تجاه البنوك بأية التزامات ومسؤوليات تفرضها القوانين والعادات في الخارج، وعليه تعويض البنوك عن تلك التزامات.

بالنسبة لترتيبات المقابلة المالية بين البنوك في إطار الاعتماد المستندي، فإذا قام فاتح الاعتماد بتعيين بنك ثالث يُعرف بـ"البنك مقابل المدفوعات" للقيام بالدفع أو القبول أو 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:

- في حال رفض البنك مقابل المدفوعات سداد القيمة، يجب على البنك فاتح الاعتماد تسديد القيمة وفوائد التأخير التي يطالب بها البنك متداول المستندات نتيجة لتأخر البنك مقابل المدفوعات في سداد المستحقات.
- يتعين أيضًا على البنك فاتح الاعتماد تسديد مصروفات البنك مقابل المدفوعات. ومع ذلك، في الحالات التي تنص على أن البنك الآخر يتحمل تلك المصروفات، يجب أن يلتزم البنك فاتح الاعتماد بشروط الاعتماد الأصلية وتعليماته إلى البنك مقابل المدفوعات بذلك في هذه الحالة، سيتم استرداد المصروفات من البنك الساحب عند تقديم المطالبة. وفي حالة عدم استخدام الاعتماد، فإن المسؤولية عن تلك المصروفات تبقى على البنك فاتح الاعتماد.

بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تصرح شروط الاعتماد بوضوح ما إذا كانت الدفعة تتم بالاطلاع أو بعد أجل أو بالقبول أو بالتداول. ويشير التداول إلى سداد قيمة الكمبيالة أو المستندات بمعرفة البنك المرخص له بذلك، وأنه لا يعتبر التداول مجرد فحص المستندات بدون سداد القيمة.

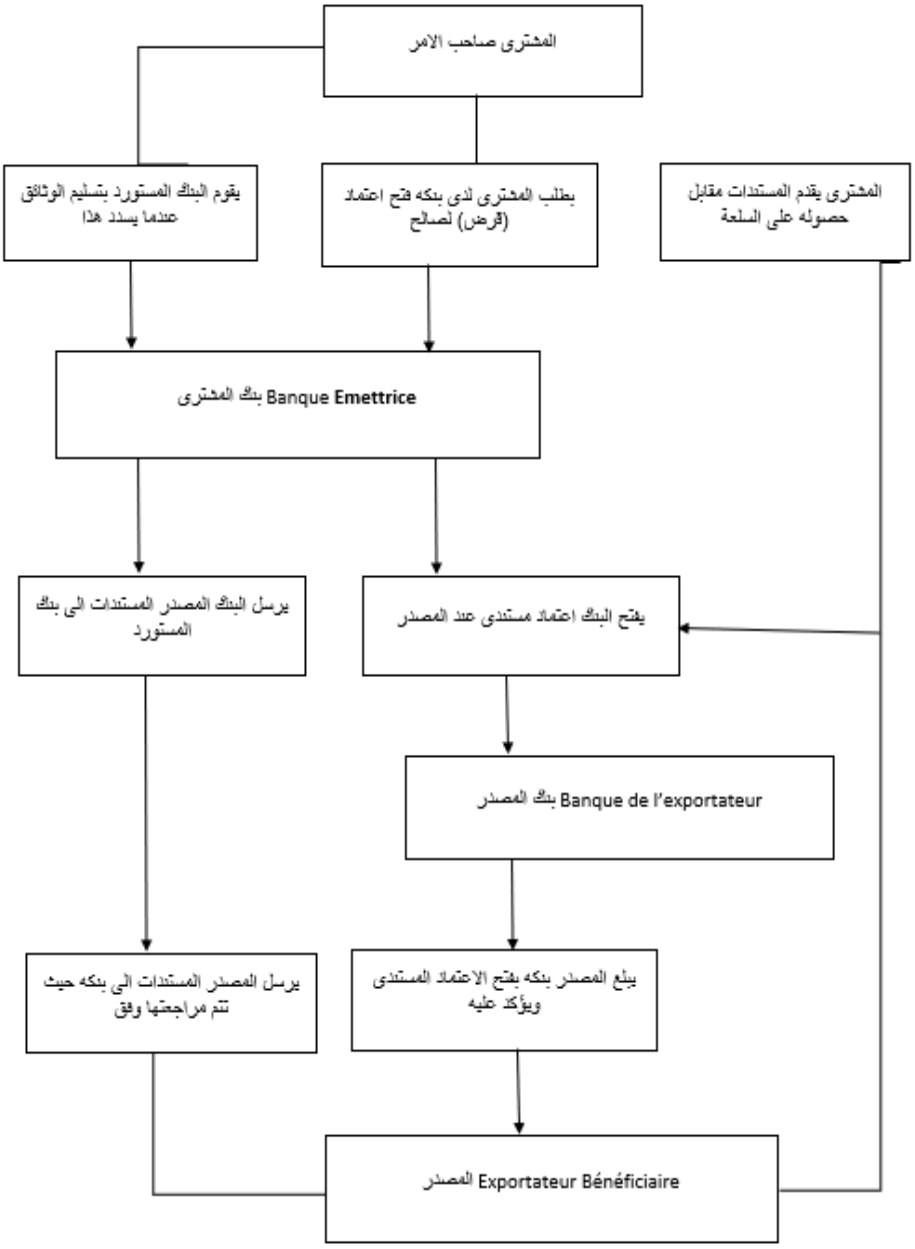
أيضًا، يجب أن تصرح شروط الاعتماد بوضوح بتحديد اسم البنك المرخص له بالدفع بالاطلاع أو بعد أجل أو بالقبول أو بالتداول. وفي حالة عدم تعيين البنك المرخص، يُطلق عليه اسم "البنك المعين"، ولا يلتزم البنك المعين بسداد قيمة المستندات.

تنص شروط الاعتماد بشكل عام على أن المستندات (الدفع بالاطلاع، الدفع الآجل، التحويل، تداول المستندات) متاحة فقط في الحالات التي يوافق فيها البنك صراحة على ذلك ويُخطر المستفيد بذلك. ويجب أن يتم استلام المستندات وفحصها بواسطة البنك دون أن يتحمل التزامات بالدفع أو القبول أو التداول، إلا في الحالات المحددة سابقًا.

عمومًا، عندما يقوم البنك المصدر للاعتماد بتسمية بنك آخر أو يسمح لأي بنك بتداول المستندات، ويُفوض البنك الآخر بتعزيز الاعتماد، فإن ذلك يعتبر ترخيصًا من البنك المصدر للاعتماد لهذه البنوك للقيام بالدفع أو القبول أو التداول وفقًا لشروط الاعتماد والالتزامات التي تبدو مطابقة لشروط الاعتماد وتعهدها من قبل البنك فاتح الاعتماد (المصدر) بمقابلة المدفوعات لهذه البنوك وفقًا لأحكام هذه المادة (المادة 10 الفقرة "د").

يمكن تلخيص تقنية الاعتماد المستندي في الشكل التالي:

الشكل رقم2-2: ملخص لتقنية الاعتماد المستندي



المصدر: من اعداد الطالبتان

خاتمة الفصل:

الاعتماد المستندي هو وسيلة فعالة وموثوقة في العصر الحديث لتسهيل الصفقات بين الدول المختلفة بثقة تامة. أي يعزز الثقة في إتمام الصفقات الدولية التي يكون سدادها صعبًا أو حتى مستحيلاً بالنسبة للمصدر أو المستورد

تبرز أهمية الاعتماد المستندي كأداة تمكن البنك الوسيطِ من منح الائتمان لكلا الطرفين. يقوم البنك بالمراجعة الدقيقة والتحقق من صحة المستندات المقدمة قبل بدء التسوية المالية. وباستلام البنوك لفتح وتنفيذ الاعتمادات المستندية بأنواعها المختلفة، يتولد العديد من المسؤوليات والالتزامات بين الأطراف المشاركة، بالإضافة إلى الالتزامات تجاه المستندات المقدمة والعملاء المحددين وفقًا للمعايير والقواعد المصرفية الدولية.

باستخدام الاعتماد المستندي وفقًا للمعايير المصرفية العالمية، يتم تعزيز الثقة والضمان بين الأطراف، ويتم تيسير العمليات المالية المرتبطة بالاعتماد المستندي بشكل موثوق وفعال.

إضافة إلى ذلك، يعتبر الاعتماد المستندي أداة حيوية في التجارة الخارجية، حيث يساهم في تنمية العلاقات التجارية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي بين الدول. يعد الاعتماد المستندي أكثر الوسائل المعتمدة في التعاملات الدولية، نظرًا لقدرته على ضمان استلام البضائع بشكل آمن وضمان سداد القيمة المالية للموردين.

ثانيا: الإطار التطبيقي

مقدمة الفصل:

تمثل العمليات التجارية مع الخارج العمليات الأساسية التي يعمل على إنجاحها بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتدخلة في كل عملية، إذ هو من أحد البنوك التجارية الأكثر نشاطا في المعاملات الخارجية استخداما لتقنية الاعتماد المستندي في تغطية عمليات الاستيراد والتصدير.

وسنسلط الضوء أكثر على تقنية الاعتماد المستندي لما تتمتع به من ثقة وضمان، ولما تقدمه من فرص جديدة لتنمية النشاط الاقتصادي من خلال تمويله للتجارة الخارجية، وسنعرض في هذا الفصل دراسة حالة تطبيقية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة المدية -حيث نبين من خلالها أهم ما تعرضنا إليه أثناء فترة التربص الذي قمنا به وذلك في مصلحة التجارة الخارجية أين يتم دراسة ومنح القبول لملفات الاعتماد المستندي. وفي إطار هذا الفصل سنتطرق إلى ثلاث مباحث أساسية كما يلي:

المبحث الأول: سنعرض فيه بطاقة عامة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الثاني: متابعة سير تقنية الاعتماد المستندي في الوكالة.

المبحث الثالث: يحتوي على دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي.

المبحث الاول: بطاقة عامة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك التجارية الأخرى مؤسسة اقتصادية تسعى إلى تحسين العلاقات مع الزبائن الذين تأثروا بالتقلبات الاقتصادية وكذلك التقلبات الناتجة من تغير هياكل التنظيم البنكي، كما أنه يهدف إلى تحسين مردوديته وذلك عن طريق الحصول على موارد جديدة لاستعمالها في القروض واقتراح خدمات مباشرة أو غير مباشرة لتساعد على الرفع من أداء البنك.

المطلب الأول: نشأة البنك وأهدافه

أولا: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة و التنمية الريفية ينتمي إلى القطاع العمومي أسس في 17 جمادى الأولى 1402 الموافق لـ 13 مارس 1982 ، وفقا للمرسوم رقم 82-1069 تخصصه تمويل الأنشطة الفلاحية و التقليدية العامة و تطوير القطاع الفلاحي و العالم الريفي ، كما أنه مؤسسة مالية اقتصادية وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي ، و لقد جاء إنشاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية على واقع إصلاحات المنظومة البنكية و البنوك التجارية التي تسعى إلى تحقيق أكبر ربح ممكن بالفعل ، و نظرا للأهمية التي يتصف بها البنك فقد فرض نفسه بين مختلف البنوك التجارية في ظل التوجه الجديد نحو السوق الحر و الدخول في المنافسة ، و بما أن البنك يخضع كغيره من البنوك إلى القواعد العامة المتعلقة بإدارة البنوك و نظام القروض ، في بداية المشوار تكون البنك من 140 وكالة متنازل عنها من طرف البنك الوطني الجزائري ، يشغل البنك حواي 7000 عامل ما بين إطار و موظف و نظرا لكثافة الشبكة و أهمية تشكيلته البشرية .

- **تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية**

هو مؤسسة مالية وطنية شركة مساهمة برأسمال قدره ثلاثة و ثلاثون مليار دينار جزائري لها قنونها الأساسي التجاري بمقتضى المرسوم رقم 82-106 أوكلت له مهمة التكفل بالقطاع الفلاحي و المشاركة في تنمية القطاع الزراعي و ترقية الريف ، و مع مرور السنوات تعددت نشاطاته بدءا بتدعيم فروعه على مستوى التراب الوطني حيث حقق ما كان يصبو إليه إذ بلغ عدد وكالاته 269 وكاله منها 6 رئيسية و 31 فرع سنة 1985 أما في يومنا هذا أصبح عدد وكالاته 321 وكالة و 39 مجمع جهوي موزعة عبر التراب الوطني بالإضافة إلى نظام معلومات جديد لمزيد من الأمان ،السهولة ، الفعالية و السرعة

ثانيا: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يحتم المناخ الاقتصادي الجديد الذي تشهده الساحة المصرفية المحلية والعالمية على بنك الفلاحة والتنمية الريفية أن يلعب دور كبير أكثر ديناميكية وأكثر فعالية في تمويل الاقتصاد الوطني من جهة وتدعيم مركزه التنافسي في ظل المتغيرات الراهنة من جهة أخرى وبذلك أصبح لازما على القائمين على البنك وضع إستراتيجية أكثر فعالية لمواجهة التحديات التي تفرضها البيئة المصرفية ومن الأهداف المسطرة من طرف إدارة البنك ما يلي:

- توسيع وتنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة.
- تحسين نوعية وجودة الخدمات.
- تحسين الخدمات المصرفية.
- تحسين العلاقات مع الزبائن.
- تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق أقصى قدرا من الربحية.
- إعادة تنظيم جهاز الإنتاج الفلاحي بتطوير وتعميم استعمال الإعلام الآلي وتجديد الثروة وعصرنتها.
- إشراك الزراعة والتنمية حصته في مجال الإنتاج الوطني.
- توسيع الأراضي الفلاحة وتحسين الخدمات.
- الاقتراب من الزبائن عن طريق فتح وكالات جديدة في المدن الغنية بالموارد وكذا تكوين الموظفين وتقويم سلوكهم.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

الشكل رقم04: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة المدية (مسجد النور):



المصدر: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، وثائق داخلية.

- **شرح المخطط:**

تتمثل مهام أهم مصالح البنك فيما يلي:

- ✓ **المدير الجهوي:** هو قمة ورأس الهرم الإداري وهو أيضا بمثابة العمود الفقري للوكالة التابعة للمجمع وذلك من خلال التعليمات والأوامر والتوجيهات المقدمة من طرفه وله الحق في الإشراف على كل المصالح الآتية الذكر.
- ✓ **الأمانة:** ومكانه بجانب مكتب المدير مباشرة وذلك لتسهيل مهامه القيام بكل الأعمال المكتبية الخاصة بالمدير.
- ✓ **رئيس الدائرة الإدارية:** هي فرع من فروع المديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وهي تسهر على السير الحسن للموارد البشرية والمادية والمحاسبية، وهي تتضمن حماية الممتلكات والأفراد العاملين بهذه المديرية والوكالة التابعة لها ويتكون الفرع من ثلاث مصالح وهي:
  - مصلحة الدائرة الإدارية
  - مصلحة الموارد البشرية
  - مصلحة الأمن والوسائل العامة

مصلحة الإعلام الآلي: ***تسير*** *هذه الدائرة من طرف رئيس الدائرة وتخول لها المهام التالية:*

- توفير وتطبيق القرارات والإجراءات المعمول بها في البنك.
- تحديد ومتابعة الملفات الإدارية للموظفين.
- تمثيل البنك أمام الهيئات الأخرى في إطار المهام المخولة له.
- تسيير الشؤون التأديبية.
- تصفية كل حسابات الأفراد المقبلين على التقاعد أو المتوفين.
- الأخذ بعين الاعتبار كل ما له علاقة بتسيير الإعلام الآلي.
- متابعة كل ما يتعلق بالجانب الصحي والأمني.

- ✓ **نيابة مديرية المحاسبة:** هي مصلحة تكمن مهمتها بضبط حسابات كل البنك حيث تقوم بحسابات كل الضرائب وتحصيلها وكذا الميزانية البنكية سواء كانت ميزانية صرف أو استثمار وأيضا مراقبة تسيير الميزانية المدروسة كما أن لهذا الفرع ثلاثة مصالح هي:
  - مصلحة المحاسبة والضرائب
  - مصلحة التحليل
  - مصلحة الميزانية ومراقبة التسيير
- ✓ **نائب المدير المكلف بمتابعة أخطار القروض ما قبل النزاعات:** أنشئت هذه المديرية مؤخرا وهي تطلع إلى تحسين الأداء البنكي، فهي بذلك تعد أداة ربط بين مصلحة القروض ومصلحة التحصيلات، وتتمثل مهمته في متابعة الزبائن المتحصلين على القروض من حيث مدى استجابتهم لجدول اهتلاك القروض ويدرس مدى تنفيذهم الالتزامات قبل متابعتهم قضائيا وخاصة تحصيل الضمانات وتتكون هذه النيابة من ثلاثة مصالح وهي:
  - *مصلحة المتابعة التجارية والتجارة الخارجية*
  - *مصلحة المتابعة ما قبل النزاعات*
  - *مصلحة متابعة الضمانات*
- ✓ **نائب المدير المكلف بالاستغلال:** تتولى هذه النيابة كل المسائل المتعلقة بالقروض على مستوى المجمع الجهوي للاستغلال، وذلك بتلقي ملفات طلبات القروض من الوكالات ثم تدرس تلك الملفات وتقرر اللجنة الخاصة في لجنة القروض الملفات المقبولة التي ستمول والملفات المرفوضة التي يتم رفضها ويكون ذلك وفقا للمعايير الاقتصادية والمحاسبية وتشمل ثلاثة مصالح وهي كالآتي:
  - مصلحة القروض والتجارة الخارجية.
  - مصلحة الحركة التجارية.
  - مصلحة النقد ووسائل الدفع

المطلب الثالث: خدمات بنك الفلاحة والتنمية

وتتمثل هذه الخدمات فيما يلي:

أ- **حساب إيداع لأجل**: هو حساب غير مقيد بسندات بنكية وموجه للأشخاص الطبيعيين والمعنويين يفتح خاصة بصفة اسمية:

- **حساب الأموال بالعملة الصعبة**: توضع تحت تصرف العميل في كل وقت بنسبة فائدة حسب الشروط العامة للبنك والمبلغ المودع يقدر ب 762.42 أورو على الأقل.
- **حساب الأموال بالعملة المحلية (الدينار)**: يقدر المبلغ ب 10000 دينار جزائري على الأقل بمعدل فائدة ثابت تدفع في آخر المدة الزمنية المحددة من طرف البنك

ب- **سند الصندوق**: إيداع باجل موجه للأشخاص الطبيعيين والمعنويين بصفة رسمية او للحامل والمبلغ الأدنى يقدر ب 10000 دج بفائدة متغيرة.

ت- **بطاقة البدر**: تسمح لصاحبها بالسحب نقدا عن طريق موزعات اوتوماتيكية متواجدة عبر كامل الوكالات على التراب الوطني وتتمثل مزايا هذه البطاقة فيما يلي:

- تسهيل عملية السحب.
- فسح لصاحبها السحب 24 ساعة حق الأعياد وايام العطل
- تجنب الانتظار في شباك البنك

ث- **بنك البدر يسهل تغيير الحساب عن بعد.**

ج- **المعالجة عن بعد للعمليات البنكية في وقتها الحقيقي.**

ح- **دفتر التوفير لبنك بدر في إطار تشجيع الادخار والتوفير يفتح البنك للأشخاص دفاتر تسجل فيها كل عمليات السحب والايداع.**

خ- **تمويل الاستثمارات وذلك كما يلي:**

- **تمويل قطاع الصيد البحري**: يمول قطاع الصيد البحري وتربية الأسماك في شكل قروض متوسطة الاجل (7 سنوات) وبفائدة تقدر ب 6.5% سنويا.

- **تمويل المشاريع الخاصة بالاستثمارات**: كالصناعات الصغيرة، التجارة، ويكون تمويل هذه الاستثمارات في شكل قروض تقدم لمدة ثلاث سنوات
- **تمويل قطاع الصحة**: يمول بنك بدر الاستثمارات الخاصة بهذا القطاع مثل صيدليات وذلك في شكل قروض لمدة خمس سنوات بمعدل 5%
- تمويل بعض الاستثمارات الخاصة بالتطوير الريفي: وتتمثل في تمويل قطاع النقل وتدعيم مشروع تربية الحيوانات وما يرافقها.

المبحث الثاني: متابعة سير تقنية الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR "وكالة المدية "

المطلب الاول: مراحل سير التقنية على مستوى الوكالة

مرحلة تقديم الملف "محتوى الملف": يحتوي الملف على مستندات خاصة بالتوطين ومستندات خاصة بعملية الاعتماد المستندي كما يلي:

أ- طلب التوطين على الفاتورة:

لقيام البنك بعملية التوطين يشترط فتح حساب بنكي تجاري لدى البنك من قبل العميل والاشتراك في الفضاء الخاص بالبنك عن طريق الإيميل ويملأ المعلومات الخاصة به (الاسم -اللقب- رقم التسجيل التجاري – رقم التعريف الجبائي – رقم حساب البنك -رقم التعريف الوطني).

بالمقابل تفتح نافذة خاصة بالعميل، يضمن فضاء البنك تسجيل فيه كل عملية ما قبل التوطين يقوم العميل بنسخ فاتورة شكلية تطلع عليها مديرية البنك الخاصة بالعمليات الخارجية لمنحه الموافقة المبدئية او رفضها. (انظر الملحق رقم01)

- **اشعار بالموافقة على طلب التوطين:**

يستخرج من المنصة الرقمية الخاصة بالبنك وهي موافقة مبدئية تسمح له بعملية الاستيراد ودور هذا البنك هي الوساطة بين المورد والزبون.

- **امر بالتحويل بالعملة الصعبة:**

أورو- الدولار ممضي ومؤشر عليه من طرف الزبون، هو عبارة عن استمارة خاصة بالبنك تملأ من طرف الزبون لصالح المورد. (انظر الملحق رقم 10)

- **نسخة من الشهادة الجبائية والشبه جبائية: (مستخرج عن الضرائب cnas، casnos)**
- **نسخة من السجل التجاري:**

هو سجل او دفتر تقيد فيه البيانات عن العميل (الزبون) تضم كل ما يتعلق بنشاطه التجاري.

- **نسخة من بطاقة التعريف الجبائية NIF.**

- **وثيقة الرسم على التوطين:** مستخرجة من مصلحة الضرائب وفي حالة استيراد سلعة لاستعمال في عملية الانتاج يكفي امضاء تعهد بعدم البيع فقط.
- **ثلاثة نسخ من الفاتورة الشكلية او صفقة او اتفاقية او عقد (**المبرمة بين المورد والزبون**).**
- **توفر المبلغ الكامل للفاتورة بالعملة الوطنية مع زيادة 3 بالمئة كضمان عن تغير سعر الصرف وكذلك العمولات المتعلقة بعملية الاستيراد. و20% بالنسبة للسلع المعاد بيعها.**
- **طريقة تحويل الاموال:**

الدفع يكون حسب اتفاق الزبون مع المورد وتوجد ثلاث طرق للتحويل كما يلي:

- اعتماد مستندي Crédit Documentaire عندما تكون نسبة الثقة بين الطرفين منعدمة.
- استلام الملف Remise Documentaire تكون نسبة الثقة بين الطرفين 50%.
- التحويل الحر Transfer Libre تكون نسبة الثقة بين الطرفين 100%.

ب- ملف خاص بالاعتماد المستندي:

- فاتورة شكلية موطنه من نفس البنك، (انظر الملحق رقم03)
- طلب فتح الاعتماد المستندي (ذكر سابقا)، (انظر الملحق رقم02)
- الامر بالتحويل (العملة الصعبة)، (انظر الملحق رقم 10)
- تعهد بعدم البيع (حسب الحالة)
- تعهد باستعمال النقل البحري الوطني (حسب الحالة)
- تعهد بعدم وجود حساب خاص بالعملة الصعبة للاستعمال في تصدير (حسب الحالة)
- وجود المبلغ الكامل للفاتورة +3% (خطر تغير سعر الصرف) + تكاليف فتح الاعتماد المستندي في الحساب الخاص بالزبون.
- - تصريح صحي في حالة استيراد الحيوانات الحية "أبقار، فراخ....."، (انظر الملحق رقم04)

المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد المستندي

- **محتوى طلب فتح الاعتماد المستندي "الزبون"**(انظر الملحق رقم02)

1) وكالة الزبون: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة المدية.

2) اسم الزبون والمعلومات الخاصة به (رقم الهاتف، الإيميل، العنوان .....)

3) مبلغ الفاتورة بالأرقام والاحرف.

4) شروط الاعتماد المستندي: اما غير قابلة للإلغاء او قابلة للتحويل.

← **غير قابلة للإلغاء** هو الذي لا يمكن الغاؤه او تعديله الا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الاطراف ذات العلاقة ولا سيما موافقة المستفيد، او بعد انتهاء مدة الاعتماد.

← **قابلة للتحويل** معناه ان المصدر من حقه انه يحول الاعتماد او جزء منه الى طرف ثالث اخر او يتم كتابة هذا في الاعتماد.

في وكالة بنك BADR بالمدية يستخدم في الشرط الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء فقط.

ويبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد.

5) شروط التأكيد بين الاطراف او بدون تأكيد.

6) تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد 21 يوم بعد تاريخ الشحن.

7) رقم حساب بنك المورد واسمه وSWIFT الخاص بالبنك.

SWIFT : **هو نظام عالمي لتنفيذ الحوالات المالية المتبادلة بين البنوك عالميا الكترونيا وذلك باعتماد مقاييس دولية وهو رمز محدد لكل بنك. (انظر الملحق رقم05)**

8) شروط الدفع: "حالي او لأجل "،"Jours ..... à Différé ,Avue"

9) طريقة الشحن بالتجزئة: "قابل او غير قابل "

10) طريقة عبور النقل: "مباشر او غير مباشر "

11) طريقة الشحن " بحري (باخرة)، جوي (طائرة)، بري (شاحنة او قطار)"

12) كيفية حساب المبلغ **FOB**او **CFR**

FOB التكاليف محسوبة على البائع والمخاطر تحت الشروط ، حتى يتم تحميل البضائع على متن السفينة والتكاليف المحسوبة فوق الباخرة من مسؤولية الزبون.

CFR يدفع البائع جميع الرسوم الى ميناء الوجهة المحدد ، وتحويل المخاطر الى المشتري عندما يتم تحميل البضائع على متن السفينة في بلد التصدير.

13) تاريخ الشحن.. /.. /n

14) تحديد السلعة المستوردة وكميتها " الاسم، والعدد ....."

- **المستندات والوثائق المطلوبة من المورد:**

1- ثلاثة نسخ اصلية من بطاقة الشحن "وصل الشحن "

2- ثمانية فاتورات تجارية اصلية (انظر الملحق رقم07).

3- شهادة الجودة: وهي ضمان تأكيد بقدرة المورد او المؤسسة على تلبية المواصفات والمعايير المطلوبة للجودة بخصوص المنتج الذي تقدمه.

4- شهادة النوعية

5- شهادة الكمية (انظر الملحق رقم12)

6- شهادة حرية التجارة فيها "مسموح التجارة فيها في بلد المنشأ "

7- تصريح بالوزن

8- تعويض تأمين السلعة "بحسب الشروط المتفق عليها "

9- رقم التعريف الجبائي

10- رقم حساب الزبون

11- رقم التعريف الجمركي

12- امضاء وتأشيرة الزبون

13- تصريح صحي في حالة استيراد الحيوانات الحية "أبقار، فراخ....."(انظر الملحق رقم04)

إضافة الى ذلك وثيقة الاتحاد الأوروبي تكون منسوبة للسلع القادمة من أوروبا فقط (انظر الملحق رقم 6-12).

هناك بعض الوثائق تكون خاصة بنوعية السلعة المستوردة.

اضافة الى ذلك كل الوثائق تحمل رقم الاعتماد المستندي.

المطلب الثالث: مراحل بعد وضع الملف

1. **التوطين على الفاتورة**: تقوم الوكالة بتوطين الاستيراد وذلك بعد استلامها طلب توطين من طرف المستورد مرفقا ب 3 فاتورات يتم تأشيرها بتأشيرة التوطين وكذا باقي المستندات المقدمة، يقوم البنك بالاحتفاظ بنسختين من الفاتورات وتقديم فاتورة موطنه للمستورد.

بالإضافة الى الاشعار بالخصم المبلغ المطلوب يتم أخذها للمحاسب.

2. **اشعار بعملية التوطين** Avis de pré-domiciliation importation: هذه الوثيقة تأكد عملية اشعار توطين فاتورة الاستيراد، وثيقة تحضر من مصلحة الزبائن ليتم وضعها في الملف المقدم ويتم تأشيره من طرف المشرف " معناه انه تم النظر اليه ".

بتوطين واحد يستطيع فتح عدة اعتمادات مستندية والعكس غير صحيح.

الشكل رقم3-2: توطين فاتورة الاستيراد

Banque d'Agriculture et de développement Rural

: AGENCE DE MEDEA

n/ ../..

EUR/USD	000xx	10	X	N	xxxxxx

المصدر: من اعداد الطالبتان من خلال المقابلة

شرح المخطط:

Xxxxxx : رمز البنك الترخيص الخاص.

N : السنة الحالية.

X : رقم الفصل في السنة يكون (4/3/2/1).

10: رمز خاص بتوطين العملية.

000xx : ترتيب الملف على مستوى البنك والفصل.

EUR/USD : عملة الفاتورة الموطنة.

- **ملف فتح الاعتماد المستندي (بين البنك والمديرية المركزية):**

"هذا الملف يبعث للمديرية المركزية لبنك بدر "

- شهادة اثبات عملية خصم المبلغ الكامل الموافق للفاتورة، تكون ممضي عليها من طرف المكلف بالمستورد والمكلف بمصلحة التجارة الخارجية او المدير.

- طلب فتح الاعتماد المستندي المقدمة من طرف المستورد "الزبون".

- الاشعار الخاص بالعملية ممضي عليها من طرف المدير.

- تعهد FOB باستعمال طريقة الشحن عن طريق المؤسسة الوطنية CNAN

- تعهد بعدم بيع السلعة واستعمالها لذمة المؤسسة

- الرسالة الخاصة تتضمن جميع الوثائق الموجودة ممضي من طرف المدير ومؤشر عليها برمز خاص.

- **ارسال ملف فتح الاعتماد المستندي:**

يرسل الملف الى المديرية المركزية عن طريق البريد الالكتروني الخاص بالبنك.

يقوم بالدخول في النظام المعلوماتي الخاص بالمديرية المركزية للموافقة على الاعتماد المستندي بصفة نهائية، بعد ما تتم عملية الموافقة يتم الدخول الى النظام الخاص ب SWIFT وارسال ارسالية الى البنك المستقبل اما (بنك المورد او بنك الوسيط). يقوم البنك المستقبل بإعلام المورد بأن المستورد "الزبون"

قام بفتح الاعتماد المستندي، لكي يقوم بدوره بشحن السلعة مع احظار المستندات المطلوبة بالإضافة الى وصل الشحن وتكون كل الوثائق تحمل رقم الاعتماد المستندي.

المبحث الثالث: دراسة تطبيقية لحالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

المطلب الاول: متابعة سير عملية استيراد الابقار

قبل الشروع الى مختلف مراحل لسير عملية الاعتماد المستندي التي تبدأ بطلب فتح الاعتماد من طرف بنك المستورد "الزبون" للمصدر "المورد" وعليه فان أطراف هذه العملية هم:

1- *الزبون "المستورد"* *H. Ibrahim*

2- *البنك فاتح الاعتماد "بنك المستورد* ": بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

3- *المصدر "المورد"* *Evrofeder*

4- *بنك المورد* *Banque de paris*

✓ **مضمون الوثائق المكونة لملف الاعتماد المستندي:**

طلب فتح الاعتماد + الفاتورة الشكلية (انظر الملحق رقم 03-02)

تتضمن جميع البيانات المتعلقة بنوع البضاعة المراد استيرادها وهي:

1- اسم وعنوان المصدر: *Pris* ___ *Evrofeder*

2- اسم وعنوان المستورد *H. Ibrahim* _____ *ALGERIE – Médéa*

3- المبلغ الاجمالي بالعملة الصعبة: 160.000.00 اورو «مئة وستون ألف اورو "

4- شروط الاعتماد المستندي: غير قابلة للإلغاء

5- شروط التأكيد بين الاطراف

6- تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد 21 يوم بعد تاريخ الشحن

7- بنك المورد Banque de paris

8- شروط الدفع CFR: AVUE "حالي "، مستندات مقابل الدفع.

9- طريقة الشحن بالتجزئة: غير قابل

10- طريقة عبور النقل: مباشر

11- طريقة الشحن: فوق الباخرة

12- تاريخ الشحن :23.10.2022 اخر اجل للشحن

13- تحديد السلعة المستوردة وكميتها: ابقار موني لبارد 60 بقرة

✓ **مرحلة فتح الاعتماد**

1) **تسجيل الافتتاح**: بعد استلام وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية لطلب فتح الاعتماد المستندي المحرر من المستورد مرفقا بالفاتورة الشكلية والتصريح لفتح الاعتماد تقوم بدورها بفحص المستندات والتأكد من صحتها ودقتها لتبدأ بعملية التوطين وذلك قبل فتح الاعتماد المستندي، حيث تقوم الوكالة بتسجيل هذا الافتتاح في دفتر خاص واعطائه رقم نظامي من قبل مدير الوكالة.

يقتصر هذا التسجيل على المعلومات التالية:

-الرقم النظامي للملف 23038903

-تاريخ التسجيل: 01.10.2022

-اسم المصدر والبلد: EVROFEDER _____ PARIS

- مبلغ العملية: 160.000.00 اورو

2) **توطين العملية**: تقوم بتوطين الاستيراد وذلك بعد استلامها طلب توطين من طرف المستورد مرفقا بفاتورة شكلية، ليتم تأشيرها بتأشيرة التوطين وكذا باقي المستندات المقدمة، تأخذ الشكل التالي:

شكل رقم3-3: توطين عملية استيراد الابقار

Banque d'Agriculture et de développement Rural AGENCE DE MEDEA 2022/10/ 02					
260402	2022	4	10	00005	EUR

المصدر: من اعداد الطالبتان من خلال المقابلة

بعد القيام بهذه الاجراءات تقوم الوكالة قبل ارسال طلب فتح الاعتماد المحرر من طرفها بخصم مصاريف التوطين من الحساب الجاري للزبون وذلك بعد تجميد قيمة الصفقة (المبلغ الاجمالي) الى ما يقابلها بالدينار الجزائري اضافة الى 3% بالمئة من المبلغ وذلك تحسبا لتغيرات سعر الصرف.

3% مخاطر تغير سعر الصرف وهي مبلغ لا يستطيع الزبون التصرف فيه الا في حالة انتهاء العملية. يقوم باسترجاعها إذا لم يطرأ تغير في سعر الصرف بالزيادة او بالنقصان، " في حالة بالزيادة يأخذ المبلغ من المبلغ المضاف 3% للمبلغ الاجمالي "والذي يحدد على اساس سعر الصرف المساوي ل 140.00 اورو

وعليه:cours=22.400.000DA140.00×160.000.00

بإضافة المبلغ 3% نجد:

DA23.072.000.00 = (%3 * (140.00*160.000.00)) + (140.00*160.000.00)

وهذا هو المبلغ المقابل بالدينار الجزائري بالإضافة الى 3% خطر تغير سعر الصرف، بعدها تقوم الوكالة بحساب المصاريف.

- ✓ **مصاريف الاعتماد المستندي:**

- مصاريف التوطين ما قيمته ما يقارب 3000.00 دينار

- مصاريف Swift ما قيمته 3500.00 دينار
- مصاريف التعامل والخدمة ما يقارب قيمته 3000.00 دينار
- مصاريف التعهد:

22400.000 × 0,25% = 56000.00×nbrtrm1 (1يمثل عدد الفصول السنوية فترة الاعتماد)

- HT مصاريف 65500 دينار
- الرسم على القيمة المضافة 12445.00×% 19 TVA

لنجد بعد الاقتطاعات السابقة الرصيد المقدر TTC ب 77945.00 DA

✓ **مرحلة ارسال المستندات:**

بعد وصول Swift الى بنك المورد يقوم بإعلام المورد بفتح الاعتماد المستندي من طرف الزبون. فيقوم المورد باستخراج المستندات اللازمة والمذكورة في شروط فتح الاعتماد المستندي، ليقوم بدوره بشحن السلعة فوق الباخرة ويستلم نسختين من بوليصة الشحن من طرف قائد الباخرة ويقوم ببعث المستندات لبنكه، وبالتالي يقوم بنك المورد بإرسال المستندات عن طريق البريد السريع الخاص بالبنوك الى بنك الزبون.

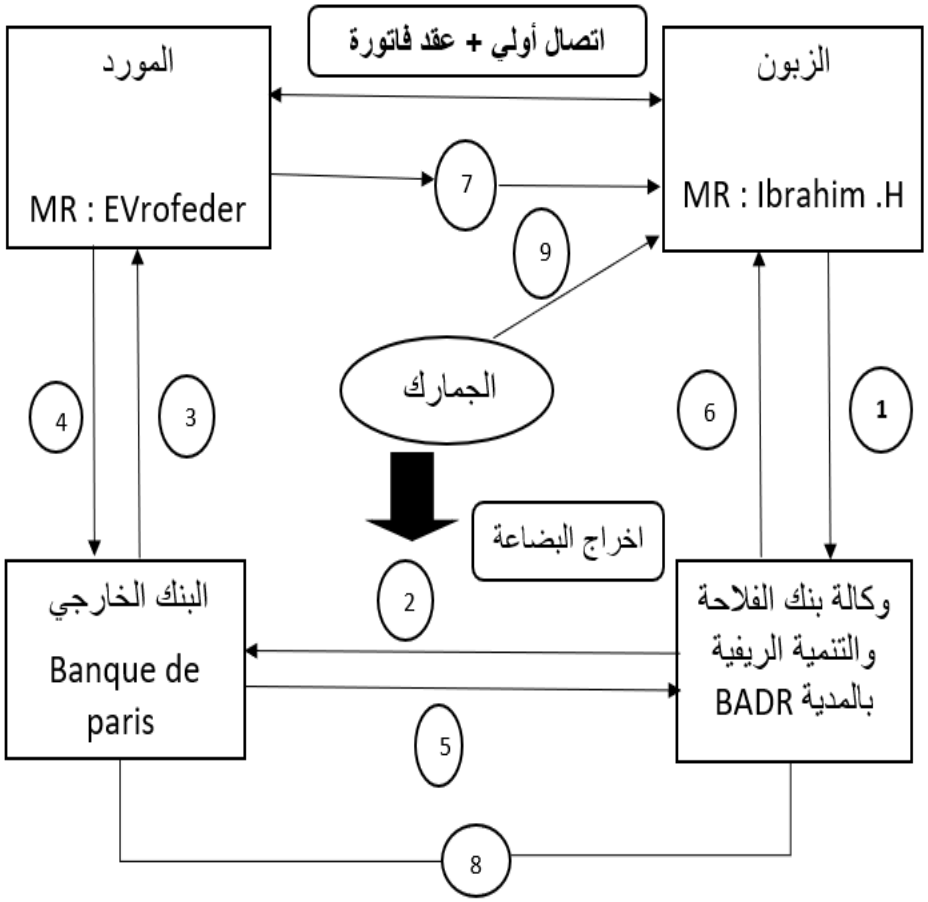
بعد فحص المستندات من طرف الوكالة (اي تم التوطين) يقوم البنك بتوطين الفاتورة التجارية النهائية ووضع ختم البنك على ظهر بوليصة الشحن، بعدها تسلم المستندات للزبون لإخراج السلعة من الميناء وذلك بإظهار المستندات والوثائق الخاصة بالسلعة.

✓ **مرحلة التنفيذ:**

مرحلة التنفيذ هي المرحلة الاخيرة في اجراءات الاعتماد المستندي حيث بعد استلام المستندات من طرف الزبون واخراج السلعة من الميناء يقوم بنك الزبون بتحويل الاموال الى المورد عبر نظام Swift وبالتالي تنتهي الاجراءات ما بين البنكين.

يتبقى في الاخير على الزبون ان يقدم التصريحات الجمركية (انظر الملحق رقم 11)، للبنك الجزائري وهذا لإثبات هذه العملية على مستوى بنك الجزائر المركزي.

الشكل رقم3-4: مخطط يوضح سير عملية الاعتماد المستندي في الوكالة



المصدر: من اعداد الطالبتان من خلال المقابلة، بالإضافة الى الملحق رقم 14.

- **شرح المخطط:**

يكون هناك اتصال أولي بين الزبون والمورد للاتفاق عن السلعة والكمية والسعر، ثم القيام بعقد فاتورة شكلية:

1. طلب فتح الزبون لاعتماد المستندي
2. ارسال بنك الفلاحة والتنمية الريفية SWIFT لبنك المصدر Banque de paris
3. طلب بنك المصدر وثائق العملية من المورد
4. تحويل الوثائق من المورد الى البنك الخارجي

5. ارسال او تحويل الوثائق من البنك الخارجي الى بنك الفلاحة والتنمية
6. اعطاء كل الوثائق لزبون مع وصل الشحن بعد فحصها بدقة لاستلام البضاعة (انظر الملحق رقم08).
7. استلام الزبون للبضاعة من الميناء
8. عند اشعار البنك بوصول البضاعة وان الزبون قام بأخذها يقوم البنك بنفسه بتحويل المبلغ بالكامل.
9. أخذ البضاعة مع تصريح جمركي، الذي بدوره يقوم الزبون بإعطائها للبنك كاختتام للعملية. (انظر الملحق رقم 11).

المطلب الثاني: *عملية استيراد الة خاصة بصناعة القوالب البلاستيكية*:

نفس الوثائق المقيدة مسبقا في عملية استيراد الابقار الا الوثيقة الخاصة بالتصريح الصحي الملزمة للحيوانات الحية، تتغير العناصر فقط (انظر الملحق رقم 12،13)

1. اسم وعنوان المصدر: MURAT _____ TURKEY
2. اسم وعنوان المستورد: AS. PRODUCTION _____ ALGERIA __MEDEA
3. المبلغ الاجمالي بالعملة الصعبة "بالأرقام وبالأحرف": 80000 اورو _____ ثمانون ألف اورو
4. شروط الاعتماد المستندي غير قابلة لإلغاء
5. شروط التأكيد بين الاطراف
6. تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد 21 يوم بعد تاريخ الشحن
7. بنك المورد: ARAB. TURKISH
8. شروط الدفع: CFR ____AVUE
9. طريقة الشحن بالتجزئة غير قابل
10. طريقة عبور النقل مباشر
11. طريقة الشحن باخرة
12. تاريخ الشحن 25.08.2022 "اخر اجل للشحن 6 أشهر بعد فتح الاعتماد
13. تحديد السلعة المستوردة وكميتها: الة واحدة خاصة بصناعة القوالب البلاستيكية

- ✓ **فتح الاعتماد:**

الرقم النظامي للملف: 21017801

تاريخ التسجيل: 22.02.2022

فتح الاعتماد المستندي:.2022.02.24

- ✓ **توطين العملية:**

شكل رقم3-5: توطين عملية استيراد الة صناعة القوالب البلاستيكية

Banque d'Agriculture et de développement Rural

AGENCE DE MEDEA

2022/02/23

240402	2022	1	10	0000X	EUR

المصدر: من اعداد الطالبتان من خلال المقابلة

تحويل قيمة الفاتورة بما يقابلها بالدينار الجزائري، مضافا اليها 3% من المبلغ تحسبا لتغيرات سعر الصرف.

EUR1 ⟵ **142.**00

11360.000=142 ×80000

340800 =%3×11360.000

المبلغ الاجمالي للفاتورة 11700800.00 da الذي يتم تجميده

- المصاريف المقتطعة من الزبون من قبل البنك:

1. مصاريف التوطين ما يقارب DA 3000.00
2. مصاريف SWIFT ما يقارب :DA 3500.00
3. مصاريف التعامل DA 3000.00
4. مصاريف التعهد 11700800.00 ×0,25=DA 29252,00

(3) 8775600.00DA =29252.00 × NBRTRM

5. مصاريف HT 97256.00 DA
6. مصاريف TVA 19% = 1847.864 DA
7. مجموع المصاريف TTC = 11573.464 DA

تم ارسال المستندات لبنك المستورد في 27.08.2022 ليقوم المستورد بشحن الالة في الباخرة في نفس اليوم الذي تم فيه استلام المستندات اي في 27.08.2022.

بعد ارسال وثيقة الشحن من طرف قائد الباخرة يقوم المستورد بإعطائها للبنك ليتم اعلام بنك المورد بانه تم شحن الالة. (انظر الملحق رقم13،12)

عند ابلاغ الزبون للبنك بانه قام باستلام الالة من الميناء يقوم البنك بدوره بتحويل الاموال في 06.09.2022 وكان سعر الصرف في تاريخ تحويل الاموال ما يقارب 140.00 da

ل 1 اورو.

مبلغ التنفيذ 140.00 ×80000= 11200.000 DA

يتبقى المبلغ في حساب المجمد للزبون ما يقارب 500800 da ليقوم بسحبها في الوقت المناسب.

- **ختاما نضيف انه خلال السنة الجارية 2023 اصبحت نسبة مخاطر تغير سعر الصرف 20% بالنسبة للسلع المعاد بيعها والسلع للاستعمال.**

خاتمة الفصل:

استنادا إلى الدراسة التطبيقية لحالة استيراد الابقار والآلة الخاصة بصناعة القوالب البلاستيكية عن طريق الاعتماد المستندي ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات المتعلقة بجوانب استخدامه:

- باعتبار عملاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية مستوردين بالدرجة الأولى فإن نسبة

استعمال وسيلة الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد.

- أهمية الاعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة

الخارجية، وهذا يتضح جليا في حالة الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء.

- كما تظهر أن مراحل الاعتماد المستندي بدءا من الاقتناع إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما، حيث تتطلب إلماما دقيقا بكل الجوانب المتعلقة بهذه التقنية، وبمجموعة التشريعات والقوانين وشروط التجارة الدولية والبنوك والاطلاع كذلك على القواعد والأعراف الموحدة RUUوتوفر الخبرة المكتسبة شرط أساسي حتى يضمن كل طرف حقه.

الخاتمة

الخاتمة:

انتهت دراستنا المفصلة والشاملة لموضوع دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية توصلنا لفهم الدور الرئيسي الذي تلعبه وسائل التمويل في تشكيل وتعزيز أسس النجاح السياسة التجارية. يعتبر قطاع التجارة الخارجية في الجزائر القناة الوحيدة للتواصل مع العالم الخارجي لجلب العملات الصعبة التي تعزز خزينة الدولة، وهو أيضًا القطاع الوحيد الذي يوفر المدخلات اللازمة لتلبية الاحتياجات المحلية. استدركت الحكومة الجزائرية هذا الواقع من خلال تبني سياسة تجارية تعتمد على استراتيجيات وأساليب تجارية، ومع ذلك، لم تكن هذه الجهود فعالة بشكل كافٍ، ويمكن توضيح ذلك لضعف السياسة الاقتصادية وغياب رؤية واضحة في مجال التجارة الخارجية.

هذا الموقف لم يكن نتيجة طبيعية، بل نشأ نتيجة للظروف الاقتصادية والسياسية، بما في ذلك سوء التنظيم والإهمال وعدم الاهتمام. بمعنى آخر عدم التنويع من الصادرات، ولذلك اضطرت الحكومة الجزائرية إلى إدخال إصلاحات اقتصادية جديدة تتعلق بتحرير التجارة الخارجية وتمويلها. وقد بدأت بمنح الاستقلالية للقطاع المصرفي الذي يلعب دورًا حيويًا في تمويل عمليات التجارة الخارجية، التي تُعَدّ واحدة من أهم وأكثر العمليات المصرفية تعقيدًا. تتطلب هذه العمليات كفاءة مصرفية عالية وخبرة واسعة ومتعمقة ودقة في فهم الأسواق المحلية والعالمية، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية لتحقيق توازن واستقرار التمويل، بالإضافة إلى ذلك، يتبين أن وسائل الدفع لها أهمية كبيرة في عملية التصدير والاستيراد، حيث تضمن حقوق الأطراف التجارية من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات كالاعتماد المستندي. تعتبر هذه الوسائل الأكثر ضمانًا وتحمل العديد من المخاطر التي تواجه عملية التمويل، وخاصة فيما يتعلق بعملية التسديد، حيث تحظى المعاملات التجارية بأهمية كبيرة من الناحية المالية لجميع الأطراف المعنية.

يمكن للبنك أن يلعب دورًا حاسمًا في حل مشكلات الضمان والدفع التي تواجه الأطراف المشاركة في التجارة الخارجية من خلال نظام الاعتماد المستندي. يُعَد الاعتماد المستندي أحد أهم وسائل الضمان والدفع، مما يجعل البنك وسيطًا أساسيًا لإتمام العمليات التجارية بنجاح. يظهر بوضوح أن الاعتماد المستندي هو تقنية مثالية في مجال التجارة الدولية، حيث يهدف إلى ضمان الأمان للمستورد أكثر من المورد.

وعلى الرغم من المزايا التي يتمتع بها الاعتماد المستندي كوسيلة دفع تتمتع بالأمان والثقة، إلا أننا نلاحظ أن استخدامه يشيع في البلدان النامية، وذلك لنفس السبب وعكسه، أي نقص الثقة والأمان في

المستورد. فعندما يكون المصدر ليس راضيًا عن الاتفاقات والضمانات البنكية في بلد المستورد، يلجأ إلى التأكيد على تدخل البنك، وهو ما يفسر انتشار الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء.

وقد لاحظنا من خلال تربصنا في بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR (وكالة المدية)، ان نظام الاعتماد المستندي تظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل، وكذلك الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم، حيث التصدير يمس مادة التمور ومواد البناء وبعض المواد واسعة الاستهلاك مثل الزيت والعجائن وتتم عملية الدفع عن طريق التحويل الحر، لذا يرتكز عمل مصلحة التجارة الخارجية على الاعتماد المستندي للاستيراد نظرًا لطبيعة الاقتصاد في الجزائر الذي يعتمد على الاستهلاك.

- ✓ **اختبار الفرضيات:**

فيما يلي نثبت صحة او نفي الفرضيات التي قمنا بافتراضها في مقدمة البحث.

1. تم اثبات صحة الفرضية الأولى. التجارة الخارجية هي عملية تبادل السلع والخدمات بين البلدان المختلفة، وطرق تمويلها تكون عن طريق تمويل قصير ومتوسط وطويل الاجل وذلك من خلال ما تطرقنا اليه في الفصل الأول.
2. بخصوص الفرضية الثانية صحيحة، الاعتماد المستندي هو أداة مالية تستخدم في المعاملات التجارية الدولية لتأمين المدفوعات بين البائع والمشتري، وتشمل الأطراف المشتري (المستورد)، والبائع (المورد)، وبنك المستورد، وبنك المورد. من خلال دراستنا للفصل الثاني.
3. تم اثبات صحة الفرضية الثالثة، يمر الاعتماد المستندي بعدة مراحل بدءًا من مرحلة التوطين للفاتورة الشكلية وصولاً الى ارسال ملف فتح الاعتماد المستندي للمديرية المركزية. وذلك من خلال تربصنا في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

- ✓ **النتائج:**

من خلال الدراسة التي قمنا بها توصلنا إلى النتائج التالية:

- التجارة الخارجية عبارة عن نشاط يقوم على أساسا التبادل الدولي وله دور كبير على الاقتصاد القومي.
- الاعتماد المستندي هو أهم وسيلة وأحسن طريقة للتعامل على المستوى الدولي.

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية المتعاملون فيه يعتمدون على الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء لأنه أكثر ضمانا للمتعاملين.
- يسهر البنك على ضمان السير الحسن للمعاملات التجارية.
- عملية فتح الاعتماد المستندي مرتفعة التكاليف مقارنة بالتعاملات الأخرى (التحصيل المستندي، التحويل الحر)، مثلا مصاريف Swift، مصاريف الثلاثي، الترجمة...الخ.
- الزبون له الحق في إلزام المورد بإرسال الوثائق (المستندات) حسب طلبه على عكس التحويلات الأخرى.
- في عملية فتح الاعتماد المستندي الزبون ملزم بدفع المبلغ كاملاً قبل حدوث العملية على غيرها من التعاملات الأخرى التي يدفع الزبون عند وصول الملف، (الاعتماد المستندي يخدم البنك أكثر من الزبون).
- الاعتماد المستندي يخدم الزبون عند استخدامه لأول مرة بينما إذا كانت العمليات متكررة يستحسن استخدامه للتحصيل المستندي.
- الاعتماد المستندي اكثر ضمانا في التعامل بالنسبة لأصحاب المؤسسات المصغرة والمتوسطة.

✓ **تطلعات (توصيات) مستقبلية حول الاعتماد المستندي:**

بعد دراستنا لموضوع تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقنية الاعتماد المستندي يتجلى لنا بعض التوصيات والآفاق التي يطمح المتعاملون أن تتضمنها مستقبلا تقنية الاعتماد المستندي.

توصيات مستقبلية حول الاعتماد:

دائما واستنادا للدراسة النظرية والتطبيقية يمكن إعطاء بعض الملاحظات فيما يخص مستقبل هذه التقنية وبعض التوصيات ونلخصها فيما يلي:

- ضرورة تقليص المدة التي تتطلبها اجراءات الاعتماد المستندي لتجنب تضييع الوقت بالنسبة للمستورد فأمواله تبقى محجوزة لدى البنك دون وصول البضاعة اليه
- من الاحسن رفع من معدل الفائدة المطبق على الأموال المحجوزة لدى البنك في حالة الاعتماد المستندي.

- اختيار الطرق التي تضمن للطرفين أقل تكلفة أقل مخاطرة والسرعة، في المبادلات التجارية الدولية والاعتماد على الوسائل المتطورة الالكترونية كالأنترنت، والاستغناء تدريجياً على الوسائل الكلاسيكية المعتمدة أساسا على الوثائق، وهذا لضمان خفض التكاليف وربح للوقت، ونوعية أفضل للخدمات المقدمة.

- يجب تطوير أساليب الاتصال بين البنوك المختلفة لتوفير الوقت وتسهيل إجراءات التخليص الجمركي. كما ينبغي الاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسريعة التي تكون الأكثر ملاءمة لنقل البضائع بين البلدان المتعاملة.

- ينبغي دراسة المصدر والمستورد وفهم جميع الأعراف والقوانين الدولية، بالإضافة إلى تقنيات وآليات منح القروض البنكية.

- ينبغي عقد اتفاقيات أكاديمية بين البنوك التجارية والجامعات الجزائرية، خاصة فيما يتعلق بتطوير التقنيات المالية والإدارية.

هذه هي الاقتراحات التي نعتقد أنها مناسبة للتغلب على المشاكل التي لاحظناها في الواقع. وعلى الرغم من صعوبة التوافق بين الواقع وما ينبغي أن يكون، إلا أنها خطوات هامة نحو التحسين.

✓ **آفاق (مواضيع مستقبلية):**

- نقترح البحث عن دور التمويل الحر في التجارة الخارجية.
- متابعة سير عملية الاعتماد المستندي على مستوى بنكين واجراء مقارنة.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع:

- **قائمة الكتب:**

1. احمد الهزايمة، حسام علي داود...، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2002.
2. خالد امين عبد الله، العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة، الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، الفصل التاسع "محاسبة قسم الاعتمادات المستندية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة 2008، عمان، الأردن، 2003.
3. خالد امين عبد الله، ود. حسين سعيد سعيفان، العمليات المصرفية الإسلامية -الطرق المحاسبية الحديثة، الفصل السادس عشر، محاسبة الاعتمادات المستندية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2008، عمان، الأردن،2008.
4. رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسير لمنشر، عمان، الأردن، 2000.
5. زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة، عمان، الأردن،2013.
6. سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
7. صالح بن عبد الله بن عطاف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة، الطبعة1998، السعودية.
8. الطاهر لطرش، الاقتصاد النقدي والبنكي، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر،2010.
9. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، الجزائر،2005.
10. علي جمال الدين عوض، الاعتمادات المستندية، دراسة قانونية للأعراف الدولية والقضاء المقارن، مكتبة النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة، مصر، 1981.
11. فيصل محمود مصطفى، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2005.
12. مايح شيب الشمري، د. مساعد حسن كريم حمزة، التمويل الدولي "أسس نظرية وأساليب تحليلية"، دار الضياء للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، 2015.
13. محمد احمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية 84 شارع زكريا غنيم-تانيس سابقا، الإسكندرية، مصر، 2009.

14. محمود يونس محمد، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة1999، جامعة الإسكندرية، مصر.

15. محي الدين إسماعيل علم الدين، موسوعة اعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية، الجزء3، دار السلفية للنشر والتوزيع والبحث العلمي، الطبعة 1993، القاهرة، مصر.

16. وليد العايب ولحلو بخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2013.

- **الرسائل والمذكرات:**

1. رباح محمد، عقاب فاتح، الاعتماد المستندي كأداة بنكية في تمويل التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تحت اشراف الأستاذ يحياوي سمير، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة آكلي محند اوالحاج، البويرة، الجزائر، 2014-2015، بحث نشر.

2. سعيد أحسن، تقنيات التجارة الخارجية، مطبوعة مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة، الجزائر، 2019-2020، منشورة.

3. عبابسة محمد شوقي، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تحت اشراف الأستاذ حمريط رشيد، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018-2019، بحث نشر.

4. محمد شريفي، الجزائر ورهانات الانضمام إلى المنظمة العالمية (الآثار الاستراتيجية)، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003 -2004، (غير منشورة).

5. هدروق مليكة، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الماستر في بنوك وأسواق مالية، تحت اشراف الأستاذة مواعى بحرية، قسم علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر، سنة 2015-2016، بحث نشر.

- **المحاضرات:**

1. انيس الرحمان منظور الحق، أستاذ مساعد للفقه المقارن بكلية العلوم الإسلامية، كتاب 4487 ضوابط الشريعة في خدمة الاعتماد المستندي، جامعة المدينة العالمية بماليزيا.

2. خنيش يوسف، مخاطر الاعتماد المستندي في ظل التطورات الراهنة، الأستاذة ايت مسعود، بن شعبان حكيمة، أستاذة مساعدة واستاذ محاضر جامعة مولود معمري تيزي وزو، فيفري2020، محاضرة بدون صفحات، اخر تاريخ للاطلاع 26.05.2023.

3. المحامي الدكتور عبد الرزاق جاجان رئيس قسم القانون التجاري في كلية الحقوق، محاضرة بعنوان "التعريف بالاعتماد المستندي واهميته "، الدورة التدريبية لمكتب ممارسة المهنة في كلية الحقوق، جامعة حلب، سوريا، (من6الى9 نيسان 2008)، بعنوان جوانب قانونية في الاعتماد المستندي.

- **المجلات والجرائد:**

1. صالح صالحي، ماذا تعرف عن صندوق النقد الدولي، مجلة المفكر (دراسات اقتصادية)، الجزء الأول، دارالخلدونية، العدد1، العلمة، الجزائر،1999.

- **شبكة الانترنت:**

1. **Http : Noor-book.com**
2. **Http : www.researchgate.net**

قائمة الملاحق

(Annexe ''1'' à la L.C. N° :)
Raison sociale et adresse de
L'entreprise importatrice :

MEDEA, le .....

Compte courant n° : ***846*** .....

BANQUE de L'AGRICULTURE et
du DEVELOPPEMENT RURAL.
SIEGE de MEDEA 846.

Objet : *domiciliation d'une importation de marchandises.*

Messieurs,
Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur, un dossier de domiciliation pour l'importation de marchandises ci-après :

- *Désignation de la Marchandise :* .....
  .....
- *Tarif douanier :* .....
- *Fournisseur :* .....
- *Provenance de la marchandise:* .....
- *Origine de la marchandise :* .....
- *Prix en devises (FOB, CFR,... .....)* .....
- *Délai pour les expéditions :* .....
- *Contre-valeur en dinars (cours.....)* .....
- *Modalités de règlement du prix :* - *Transfert Libre*
  - *Remise Documentaire*
  - *Crédit Documentaire*

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et des copies :

La facture (Proforma / Commerciale) n° : ..... *du* .....
Le contrat Commercial *n° :* ..... *du* .....

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées à cette importation sont réunies.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes, requises à ce dossier.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et de la taxe y relative, afférent à ce dossier.

Nous nous engageons par la présente à supporter tout risque de change découler de cette opération de domiciliation.

(Signatures accréditées)

بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

	Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire
	Cadre réservé au client
	Nom de l'agence bancaire de domiciliation : **ALE MEDEA 846**
1	DONNEUR D'ORDRE **MEDEA.** Tél : Téléfax : e-mail : **@gmail.com**
2	BENEFICIAIRE Tél : **+ 90** EMAIL : **I @medisammedikal.com**
3	MONTANT ET DEVISE (en chiffres et en lettres) : **USD 140.000,00** **CENT QUARANTE MILLE DOLLARS AMERICAINS** SPECIFICATION DU MONTANT : **X** Maximum ☐ Environ
4	FORME DU CREDIT **X**☐ Irrévocable ☐ Transférable
5	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION ☐ sans confirmation **X**☐ avec confirmation
6	DATE DE VALIDITE : **22/11/2022.** LIEU DE VALIDITE : **TURQUIE.**
7	CREDIT REALISABLE AUPRES **ALBARAKA TURKI.** **SWIFT :BTFHTRIS.** par paiement **X** ☐ à vue ☐ différé à.....jours
8	EXPEDITIONS PARTIELLES : ☐ autorisées **X**☐ interdites ☐ autres
9	TRANSBORDEMENTS : ☐ autorisés **X** ☐ interdits
10	☐ EMBARQUEMENT **X** ☐ EXPEDITION ☐ PRISE EN CHARGE PAR ☐ bateau **X** ☐ avion ☐ camion ☐ chemin de fer CONDITIONS DE LIVRAISON : ☐ FOB ☐ CIF ☐ CFR . ☐ FCA **X** ☐ CPT ☐ AUTRES .....LIEU..... AU PLUS TARD LE : **01/11/2022.** : De : **AIROPORT ISTANBUL** à destination de : **AIROPORT ALGER.**
11	DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (brève description)
12	DOCUMENTS d'EXPEDITION REQUIS : **PLI CARTABLE:** **BANQUE** **1-03 LTA Originaux.** **2-08 Factures Commerciales.** **3-01 Certificat d'Origine +01 Copie.** **4-01 Certificat de Conformité +01 Copie.** **5-02 Listes de Colisage.** **6-01 Certificat de Qualité.** **7-01 Certificat de Libre Commercialisation.** **8-01 Certificat of Registration (Medical Devices).**
13	PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS : ☐ dans les ...**21**...*jours après la date d'expédition *A défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum

1

14	ASSURANCE COUVERTE PAR : X☐ Ordonnateur ☐ F ournisseur
15	AUTRES CONDITIONS : Champs 47 A : Conditions Supplémentaires :
16	INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR :
17	INSTRUCTIONS FRAIS ET COMMISSIONS :
	Nous dégageons la BADR de tout risque de change.
	Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N° :
	Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.
	Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale
	Tarif Douanier :
	Signature de l'ordonnateur : date :

Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents règlementaires ci dessous par courrier à la DGA/OI/DCE à l'Adresse 01 rue Mustapha BOUHIRED, Alger :

Document PREG : montant..... cours..... date.....

Ou /Ticket autorisation (AUT1): montant, date validité, nature du crédit

Attestation de domiciliation de revente en l'état ☐ oui ☐ non

Attestation de domiciliation de prestation : ☐ oui ☐ non

Autorisation pour importations produits règlementés : ☐ oui ☐ non

Lettre d'engagement de non revente en l'état ☐ oui ☐non

Autres précisions : .....

Signature(s) et cachet :
responsable étranger marchandise Directeur le l'Agence date

Cadre réservé DCE

Instructions et/ou observations :

Date et visa de l'admission :

فاتورة شكلية

[redacted]

[redacted]
Boutuil Tablat
MEDEA

ALGERIE
NIF: [redacted]

Facture Proforma N° PBV22-036

Roulans 23/02/2022

DESIGNATION	Quantité	P.U. EURO	TOTAL EURO
VEAUX SEVRES	270	775,00	209 250,00
poids moyen 200 kg			
le prix sera majoré de 1,5 €/kg de +/-			

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DOMICILIATION IMPORT
A. L. G
MEDEA 848
[redacted] EUR
MEDEA LE, 02-03-2022

31D : Date validité du crédit : 15/05/2022
44C : Date limite d'expédition : 30/05/2022
44A : Expédition : Port Européen
44E : Destination : Port Alger

43P : Livraison partielle : AUTORISEE
46A : Documents requis
- 2 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES
- 2/3 CONNAISSEMENTS MARITIMES ORIGINAUX
- ATTESTATION DU BENEFICIAIRE certifiant avoir remis au pilotable de bord les documents suivants : Facture commerciale, 1/3 connaissement maritime original, certificat sanitaire et liste de colisage.

PASS'
Projet agricole solution Saldense
Beurrerie Laiterie
ZI F - 25640 ROULANS

Total € FOB PORT DE SETE	209 250,00
FRET	14 850,00
Total € CFR port Alger	224 100,00

offre valable jusqu'au 30/04/2022
Marchandise ou prestation de service destinée à l'exportation. ORIGINE France
Paiement : à vue, par crédit documentaire irrevocable émis par une banque de 1er ordre en Algérie et confirmé par Banque PALATINE en France (BSPFFRPPXXX), compte ci-dessous :

BIC : BSPFFRPPXXX / IBAN : FR76 4097 8000 1613 9514 5700 129

PUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'AGRECULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DIRETION DES SERVICES VETERINAIRES

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة الفلاحة و التنمية الريفية
مديرية المصالح البيطرية

الجزائر: [redacted] 2022

المرجع رقم: [redacted]/DSV/[redacted]

ترخيـــص صحـــــي لإستيراد الحيوانات الموجهة للتسمين
صالحة لإستيراد واحد
DEROGATION SANITAIRE D'IMPORTATION D'ANIMAUX DESTINES A L'ENGRAISSEMENT
Valable pour une seule importation

قانون رقم 88-08 بتاريخ 26 جانفي 1988 المرسوم التنفيذي رقم 91-452 بتاريخ 16 نوفمبر 1991

Référence :.....طلبكم في 24 و 2022/02/27..... المرجع :

Importateur :.....Sarl Mazaria Bourabaa Ltaiba..... المستورد:

Adresse :.....ولايـــة المدية... العنوان:

Lieu de quarantaine :..... ....تيغرسين تجزئة بشلال تبلاط المدية.. مكان الحجر الصحي :

Sous le contrôle du Dr : ...N° AVN : ...../01544 /.. رقم س.ب.و: تحت رقابة الطبيب: ... العوفي.....

Espèce ..... الفصيلة : .....عجول التسمين

Race :..... السلالة: ...../..... .....

Nombre :..... العدد : .....270/ عجل

Age :..... العمر: .....أقل من 18 شهرا

Pays d'origine :..... البلد الأصلي : .....فرنسا

Pays de provenance :..... البلد المنشأ: ..... فرنسا

Les Bovins transportés sur le même bateau doivent avoir le même statut sanitaire

Fournisseur : PASS'

Validité :..... .... مدة سريان المفعول: .....2022/02/27 إلى 2022/04/29

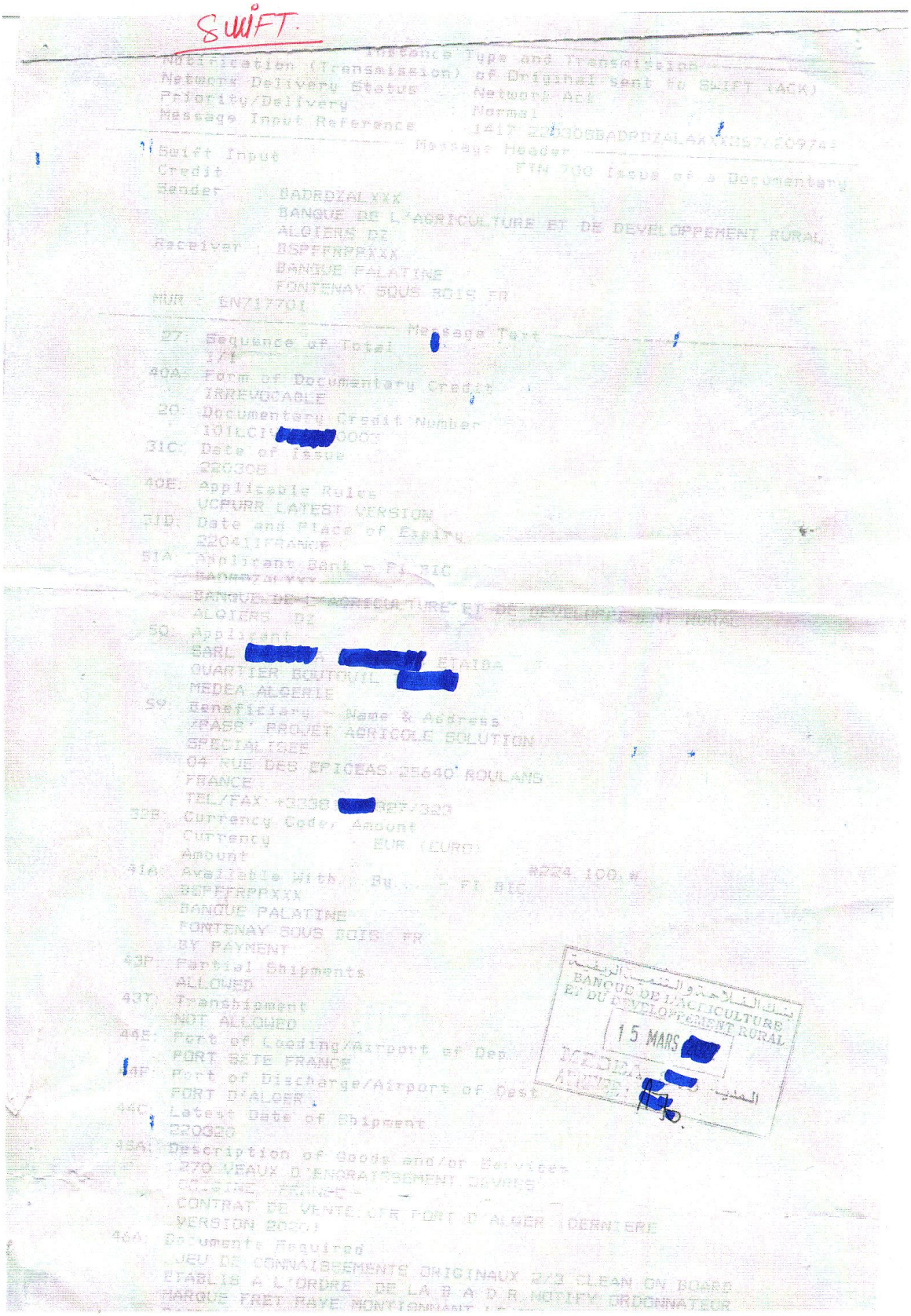
يمنح هذا الترخيص مع تحفظ بتطبيق الشروط الصحية و تقنيات التربية الحيوانية المطلوبة وفقا للقوانين السارية المفعول
هو شخصي يجب أن لا يتنازل عنه و لا يعفى عن الإجراءات الإدارية و المالية الأخرى.
-بإمكان السلطة البيطرية الوطنية إلغاء هذا الترخيص وفقا للتطورات الصحية.
-يجب تقديم النسخة الأصلية لهذا الترخيص و الشهادة الصحية البيطرية إلى المنفشية البيطرية للمركز

النسخة:
المدير الفرعي للجمارك: ..... ميناء الجزائر.....
مدير المصالح البيطرية (المفتش البيطري للولاية): ... الجزائر...
مدير المصالح البيطرية (المفتش البيطري للمركز الحدودي): .. ميناء الجزائر....

المدير

[redacted]

Cette dérogation annule et remplace la dérogation sanitaire d'importation n°100 du 02/02/2022


SWIFT.

Identification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1417 220320BADRDZALAXXX0572097[illegible]

Message Header

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary
Credit
Sender : BADRDZALXXX
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
ALGIERS DZ
Receiver : BSPFFRPPXXX
BANQUE PALATINE
FONTENAY SOUS BOIS FR
MUR : EN7177[illegible]

Message Text

27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
101LC[illegible]
31C: Date of Issue
220320
40E: Applicable Rules
UCPURR LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
220411FRANCE
51A: Applicant Bank - PT BIC
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE [illegible]
ALGIERS DZ
50: Applicant
SARL [illegible] ETABA
QUARTIER BOUTRUIL
MEDEA ALGERIE
59: Beneficiary - Name & Address
/PASS' PROJET AGRICOLE EOLUTION
SPECIALISEE
04 RUE DES EPICEAS 25640 ROULANS
FRANCE
TEL/FAX: +3308 [illegible]827/323
32B: Currency Code, Amount
Currency : EUR (EURO)
Amount : #224 100,#
41A: Available With ... By ... - PT BIC
BSPFFRPPXXX
BANQUE PALATINE
FONTENAY SOUS BOIS FR
BY PAYMENT
43P: Partial Shipments
ALLOWED
43T: Transhipment
NOT ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.
PORT SETE FRANCE
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
PORT D'ALGER
44C: Latest Date of Shipment
220320
45A: Description of Goods and/or Services
270 VEAUX D'ENGRAISSEMENT DEVRES
CHARENTE FRANCE
CONTRAT DE VENTE CFR PORT D'ALGER DERNIERE
VERSION 2020)
46A: Documents Required
JEU DE CONNAISSEMENTS ORIGINAUX 2/3 CLEAN ON BOARD
ETABLIS A L'ORDRE DE LA B A D R MENTIVE DONNATEUR
MARQUE FRET PAYE MONTIONNANT [illegible]

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
15 MARS [illegible]

وثيقة الدخول الجزائري

CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES

cerfa 11009*01

1. Exportateur (nom, adresse complète, pays)
PASS' PROJET AGRICOLE SOLUTION SPECIALISEE
4 RUE DES EPICEAS
25640 ROULANS FRANCE
TEL:+330381632827.FAX:+330381632323

EUR.1 N° A 4844817

Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire

2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre
UNION EUROPEENNE
et
ALGERIE
(Indiquer les pays, groupe de pays ou territoires concernés)

3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative)
SARL MAZARIA BOURABAA ETAIBA
QUARTIER BOUTOUIL TABLAT
MEDEA
ALGERIE

4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires
FRANCE

5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination
ALGERIE

6. Informations relatives au transport (mention facultative)
MARITIME
SEAFREIGHT

7. Observations

8. Numéro d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis [1] ; désignation des marchandises	9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.)	10. Factures (mention facultative)
269 VEAUX D'ENGRAISSEMENT SEVRES CONTRAT DE VENTE : CFR PORT D' ALGER (DERNIERE VERSION 2020) CREDOC N°101LCIV220620003 NIF N° 002026.034.385.895	53080 KGS	

11. VISA DE LA DOUANE
Déclaration certifiée conforme
Document d'exportation[2] :
Modèle ..... n° 22cc29343c2
du 26/12/22
Bureau de douane : Sète
Pays ou territoire de délivrance : France
A Sète, le 26/12/22
Cachet
(Signature)

12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR
Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat.
A Sète le 26/12/22
(Signature)

Ref. 5049 ACMI

فاتورة نهائية

PASS'
Projet Agricole Solution Spécialisée

ROULANS, 26/03/2022

N° Facture : F-PAS-2022-03-017

SARL MAZARIA BOURABAA ETAIBA
QUARTIER BOUTOUIL TABLAT
MEDEA
ALGERIE

CREDOC N° 101LCIV220620003
NIF N° 002026034385895

GB / CDZMAZARIA / 931

VEAUX D'ENGRAISSEMENT SEVRES

Code Article	Désignation	Qté	P.U. Euros ¤	Montant Euros ¤
20/25	Veaux d'engraissement sevrés	269,00	775,00	208 475,00

Total Euros FOB port de Sète / France	208 475,00
FRET	14 795,00
TOTAL Euros CFR PORT D'ALGER / ALGERIE	223 270,00

"L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière N°FR000460/0230) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle CE. "

Couvrant : VEAUX D'ENGRAISSEMENT SEVRES ORIGINE FRANCE CONTRAT DE VENTE : CFR PORT D'ALGER (Dernière version 2020)
NOUS CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISE EST DE TOUS POINTS DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA NO: PBV22-036 DU 23/02/2022

Marchandise ou prestation de service destinée à l'exportation
Origine : FRANCE

CONDITIONS DE PAIEMENT : à vue, selon L/C N° mentionné en haut de page.

IBAN FR7640978000161395145700129
BIC BSPFFRPPXXX
BANQUE PALATINE

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DOMICILIATION IMPORT
A. L. 6
MEDEA 846
26 | 04 | 02 | 2022 | 1 10 | 0003 | EUR
MEDEA LE, 02.03.2022

4, rue des Épicéas - 25 640 Roulans - France - Tél. +33 (0)3 81 63 28 27 - Fax +33 (0)3 81 63 23 23 - contact@passagrisolution.com

b/l No 5

LINER BILL OF LADING

بوليصة الشحن

Shipper
PASS' PROJET AGRICOLE SOLUTION SPECIALISEE
4 RUE DES EPICEAS
25640 ROULANS FRANCE
TEL/FAX:+33381632827/323

CARRIER:
SARAB SHIPPING S.A.
PANAMA

Consignee
A L'ORDRE DE
LA B A D R
ALGERIE

Notify address
SARL MAZARIA BOURABAA ETAIBA
QUARTIER BOUTOUIL TABLAT
MEDEA
ALGERIE

Pre-carriage by* | Place of receipt by pre-carrier*

Vessel: M/V NABOLSI I | Port of loading: PORT DE SETE FRANCE

Port of discharge: PORT ALGER ALGERIE | Place of delivery by on-carrier*

Marks and Nos	Number and kind of packages: description of goods	Gross weight	Measurement
	269 VEAUX D'ENGRAISSEMENT SEVRES CONTRAT DE VENTE : CFR PORT D' ALGER (DERNIERE VERSION 2020) CREDOC N° 101LCIV220620003 NIF N° 002.026.034.385.895 SHIPPED AND CLEAN ON BOARD FRET PAYE	53080 KGS	

Particulars furnished by the Merchant

Freight details, charges etc.

SHIPPED on board in apparent good order and condition, weight , measure , marks , numbers, quality, contents and value unknown, for carriage to the Port of Discharge or so near thereunto as the Vessel may safely get and lie always afloat, to be delivered in the like good order and condition at the aforesaid Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated to the left plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading in accepting this Bill of lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages,whether written printed, stamped or otherwise incorporated ,as fully as if they were all signed by the Merchant.
One original Bill of Loading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.
IN WITNESS whereof the Master of the said Vessel has signed the number of original Bills of Lading stated below, all of this tenor and date , one of which being accomplished the others to stand void,

Daily demurrage rate (additional Clause A)

*Applicable only when document used as Through Bill of Lading

Freight payable at: PAYE

Place and of issue: SETE LE 26/03/2022

Number of original Bs/L: 1/3

Signature
Mr RAED KHDER ALABAS
MASTER OF M/V NABOLSI I

شهادة المنشأ

cerfa N° 11012*01

1. Expéditeur (nom, adresse, pays) *Consignor* Expedidor
发货人 Отправитель
PASS' PROJET AGRICOLE SOLUTION SPECIALISEE
4 RUE DES EPICEAS
25640 ROULANS FRANCE
TEL/FAX:+33381632827/323

N° 4 0557

ORIGINAL

COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE
EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA
المجموعة الاوروبية
欧洲共同体
ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО
CERTIFICAT D'ORIGINE
CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN
شهادة المنشأ 原产地证明
СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА

2. Destinataire (nom, adresse, pays) *Consignee* Destinatario
收货人 المرسل اليه Получатель

SARL MAZARIA BOURABAA ETAIBA
QUARTIER BOUTOUIL TABLAT
MEDEA
ALGERIE

3. Pays d'origine *Country of origin* Pais de origen
原产国 بلد المنشأ Страна происхождения

FRANCE

4. Informations relatives au transport (mention facultative)
Transport details Expedicion 运输情况 مرسلة بواسطة
Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)

5. Remarques *Remarks* Observaciones
注备 ملاحظات Для служебных отметок

CREDOC N°101 CIV220620003
NIF N° 002.026.034.385.895

6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises
Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods
N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancias
序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类；
مواصفات البضاعة ؛ رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود
Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара

269 VEAUX D'ENGRAISSEMENT SEVRES

7. Quantité *Quantity* Cantidad
数量 الكمية Количество

269 TETES

8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3
THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3
LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3
تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الخقل رقم ٣
签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家
Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3

CCI HÉRAULT
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
Le 24 MARS 2022
Pour le Président
Sylvie THUILLIER

Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente
Place and date of issue ; name, signature and stamp of competent authority
Lugar y fecha de expedicion ; designacion, firma y sello de la autoridad competente
签发证地点和日期；发证当局的名称，签字和印章 مكان وتاريخ وتسمية وتوقيع وختم السلطة المختصة
Место и дата выдачи ; наименование, подпись и печать уполномоченного органа.

REPRODUCTION INTERDITE

Réf. 36011 GMJ www.gmjphoenix.com

N° 4871041



بنك الفلاحة والتنمية الريفية

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL
SPA Capital : 54.000.000.000 DA
Siège social : 17, Bd. Colonel Amirouche - ALGER - R.C. 0011640 00 ب

ORDRE DE VIREMENT أمر تحويل Série ج N° 0623620

DONNEUR D'ORDRE الأمر بالسحب

NOM ET PRENOMS : Sarl [redacted] Boutaraa STAIBA اللقب و الاسم :
Adresse : Bat Emeraude Tabet Tlelta العنوان:
Siège : N/p TEDA المركز:
Date : ..... تاريخ N° de compte [redacted] رقم الحساب:

PAR LE DEBIT DE MON COMPTE : يرجى بعملية سحب حسابي :

(Cochez la case utile)
TENIR A LA DISPOSITION ☐ وضع تحت تصرف
VIRER AU COMPTE ☐ دفع حساب

BENEFICIAIRE المستفيد

NOM ET PRENOMS: Projet Agricole Solution Specialisée اللقب و الاسم :
Adresse : Rue Des Cyprès 75640 Paris FRANCE العنوان:
Siège : [redacted] المركز:
[redacted] N° de compte [redacted] رقم الحساب:

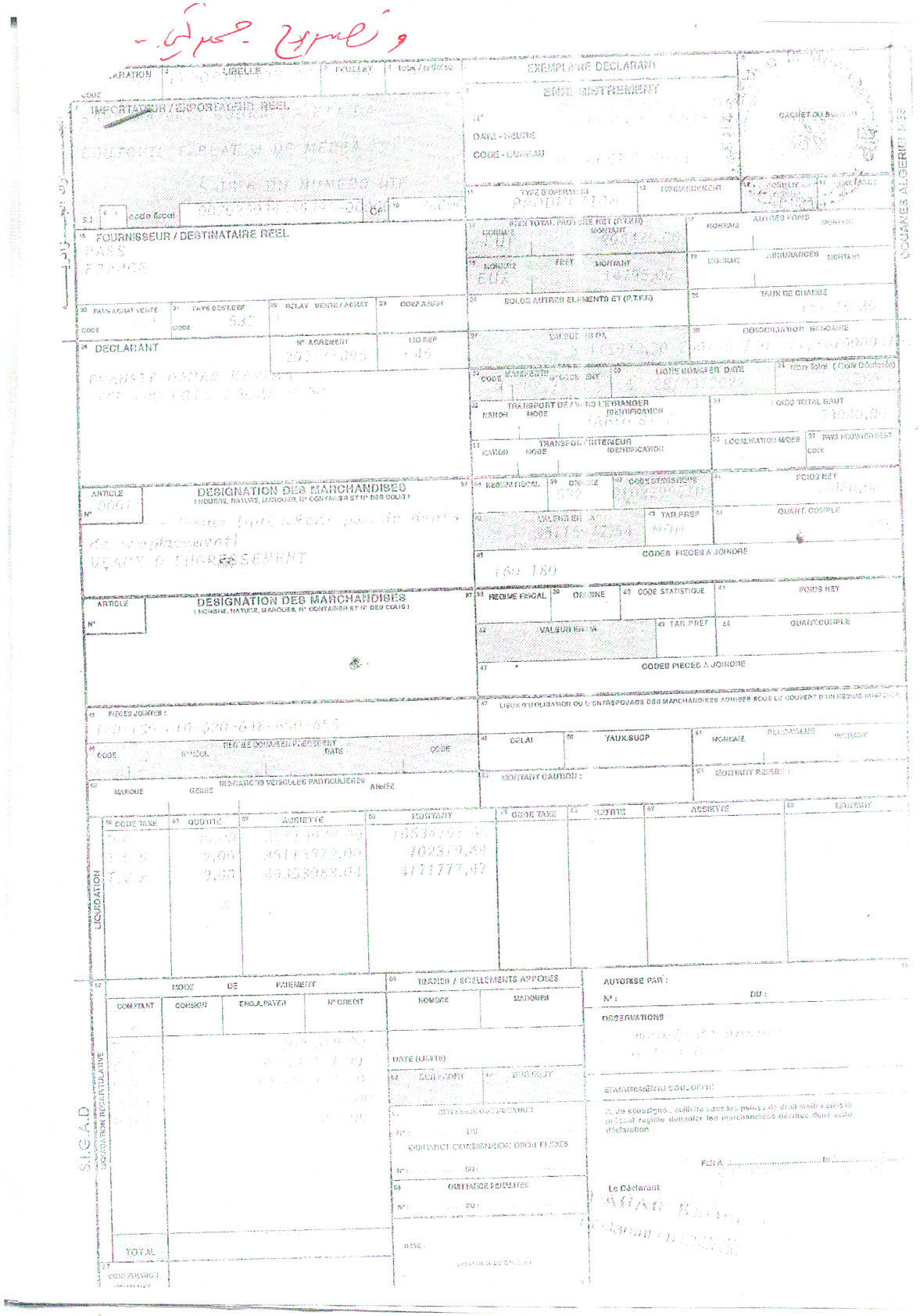
MONTANT (en lettres) المبلغ بالحروف بالأرقام

Deux Cent Vingt Mille Euros

إمضاء
VISA du siège exécuteur

إمضاء
SIGNATURE du donneur d'ordre

Réf. : AG. 47 CT - 18 - Imp. BADR


EXEMPLAIRE DECLARANT
ENREGISTREMENT
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL
DECLARANT
DESIGNATION DES MARCHANDISES
DESIGNATION DES MARCHANDISES
LIQUIDATION
MODE DE PAIEMENT
TRANSIT / SCELLEMENTS APPOSES
AUTORISE PAR :
OBSERVATIONS
Le Déclarant
S.I.G.A.D

شهادة الكمية

SERIGRAF [redacted]

[redacted]
23900 Lecco LC
C.F. e P.Iva 03185880139

sede operativa ed amministrativa
Via Buozzi 25
23900 Lecco Lc
Tel. 0341285714 - fax 0341286692

n. Article 2601-021 22 11
n. Identite fiscale (NIF) [redacted]
n. R.C. 13 b 0343315
RIB Badr [redacted]
Nour.aek2000@gmail.com

[redacted]
N 01 Medea 26000 Algeria

Re:
Letter of Credit number [redacted] date of issue 221211
Strict conformity with proforma invoice number 22.011 dated 18/10/2022
Tax identification number of applicant (NIF): [redacted]
Invoice no V5 2/23 dated 03/05/2023

CERTIFICATE OF QUANTITY

Serigraf Service Srl
Hereby certify that quality of the items mentioned below are in good condition after fully inspected at our warehouse, the quantity of machine are in strict conformity with the proforma invoice number 22.011 dated 18/10/2022

Invoice no V5 2/23 dated 03/05/2023
Commodity: screen printing machine and equipment
Quantity nr 04

Quality

position	Description / inspection	Spec	Judgement	Remarks
01	Automatic printing cylinder machine, mod. Cylinder, printing size cm.50x70	Cylinder	All in order and in good condition	N/A
02	Automatic end stacker size cm.50x70	Stacker	All in order and in good condition	N/A
03	Conveyors for dryer	Cross-over	All in order and in good condition	N/A
04	UV Dryer model Top-UV complete of UV lamps, size cm 90x450	Top-UV	All in order and in good condition	N/A

Lecco, 03/05/2023

[redacted]

Our bank: BCC Valsassina Lecco – account 500747
IBAN IT07P 08515 22900 0000 0050 0747 - BIC/Swift ICRAITRREB0

شهادة الأوراق

CERTIFICATO DI CIRCOLAZIONE DELLE MERCI

1. Esportatore (nome, indirizzo completo, paese)
ERIGRAF SERVICE S.R.L.
VIA BELFIORE, 31/D
23900 LECCO LC

EUR.1 GE N. B 317.636
Prima di compilare il formulario consultare le note sul retro

2. Certificato utilizzato negli scambi preferenziali tra
U.E.
e
ALGERIA
(indicare i paesi, gruppi di paesi o territori di cui trattasi)

3. Destinatario (nome, indirizzo completo, paese) (indicazione facoltativa)
26000 MEDEA

4. Paese, gruppo di paesi o territorio di cui i prodotti sono considerati originari
U.E.

5. Paese, gruppo di paesi o territorio di destinazione
ALGERIA

6. Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)

7. Osservazioni

8. Numero d'ordine; marche, numeri; numero e natura dei colli; designazione delle merci

N.6 PACKAGES
AUTOMATIC PRINTING CYLINDER
MACHINE MOD. CYLINDER PRINTING SIZE
CM 50X70
.ORIGIN: ITALY
.DELIVERY TERMS: CFR ALGIERS PORT ALGERIA(
INCOTERM LAST VERSION 2020).
(NIF): 001.
IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER

DATE OF ISSUE 221211

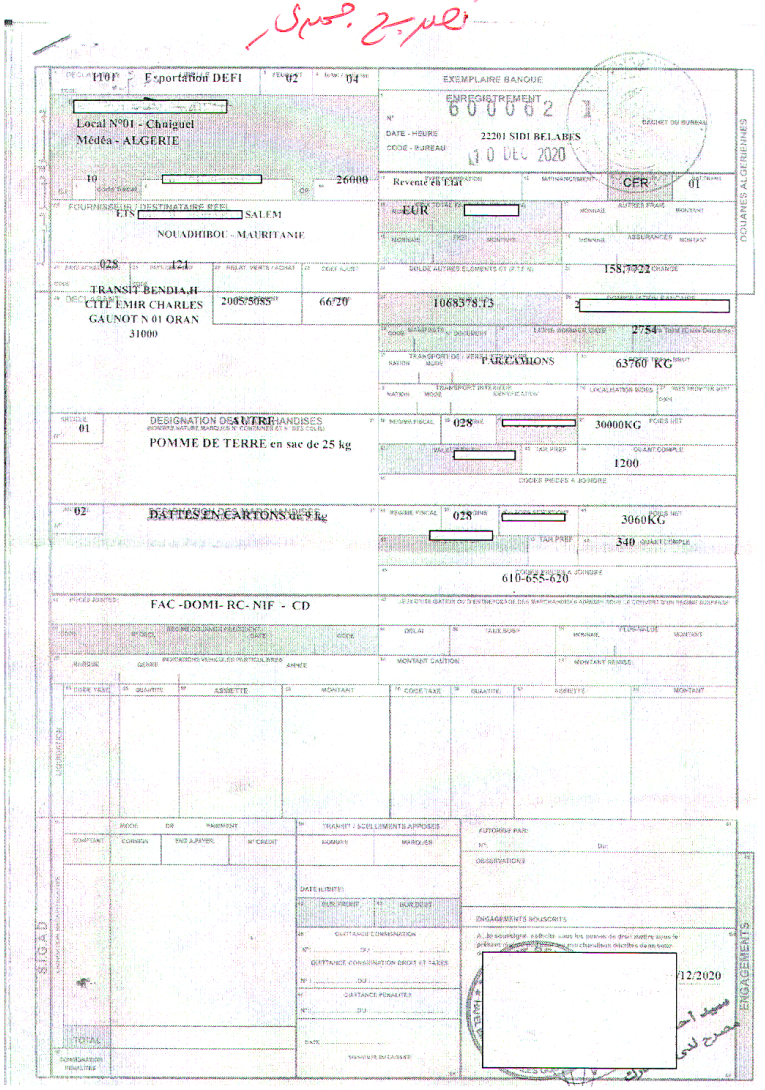
9. Massa lorda (kg) o altra misura (l, m³, ecc.)
3200

10. Fatture (indicazione facoltativa)
N. V5 2/23
DATED
03/05/2023

CERTIFICATO ID : A23ITQ3B010056746E5

11. VISTO DELLA DOGANA
Dichiarazione certificata conforme
Documento d'esportazione[1]
modello EX A 56746 P. n.
del 05/05/2023
Ufficio doganale:
Paese o territorio in cui il certificato è rilasciato:
Fatto a GENOVA P.NUOVO 05/05/2023

12. DICHIARAZIONE DELL'ESPORTATORE
Io sottoscritto dichiaro che le merci di cui sopra soddisfano alle condizioni richieste per ottenere il presente certificato.
GENOVA P.NUOVC05/05/2023
Fatto a , addì
P/C
SERIGRAF SERVICE S.R.L.
SAIMARE SPA



EXEMPLAIRE BANQUE

ENREGISTREMENT 600062 1

DATE - HEURE 10 DEC 2020

CODE - BUREAU 22201 SIDI BELABES

Exportation DEFI

Local N°01 - Chaiguel
Médéa - ALGERIE

SALEM
NOUADHIBOU - MAURITANIE

TRANSIT BENDIA.H
CITE EMIR CHARLES
GAUNOT N 01 ORAN
31000

Revente en l'état

CER 01

EUR

158,7922

1088378.73

2754

PARCAMIONS

63760 KG

DESIGNATION DES MARCHANDISES

01 — 028 — 30000KG — POMME DE TERRE en sac de 25 kg — 1200

02 — 028 — 3060KG — DATTES EN CARTONS de 5 kg — 340

610-655-620

FAC -DOM1- RC- NIF - CD

10/12/2020

DOUANES ALGERIENNES

S.I.G.A.D

ENGAGEMENTS

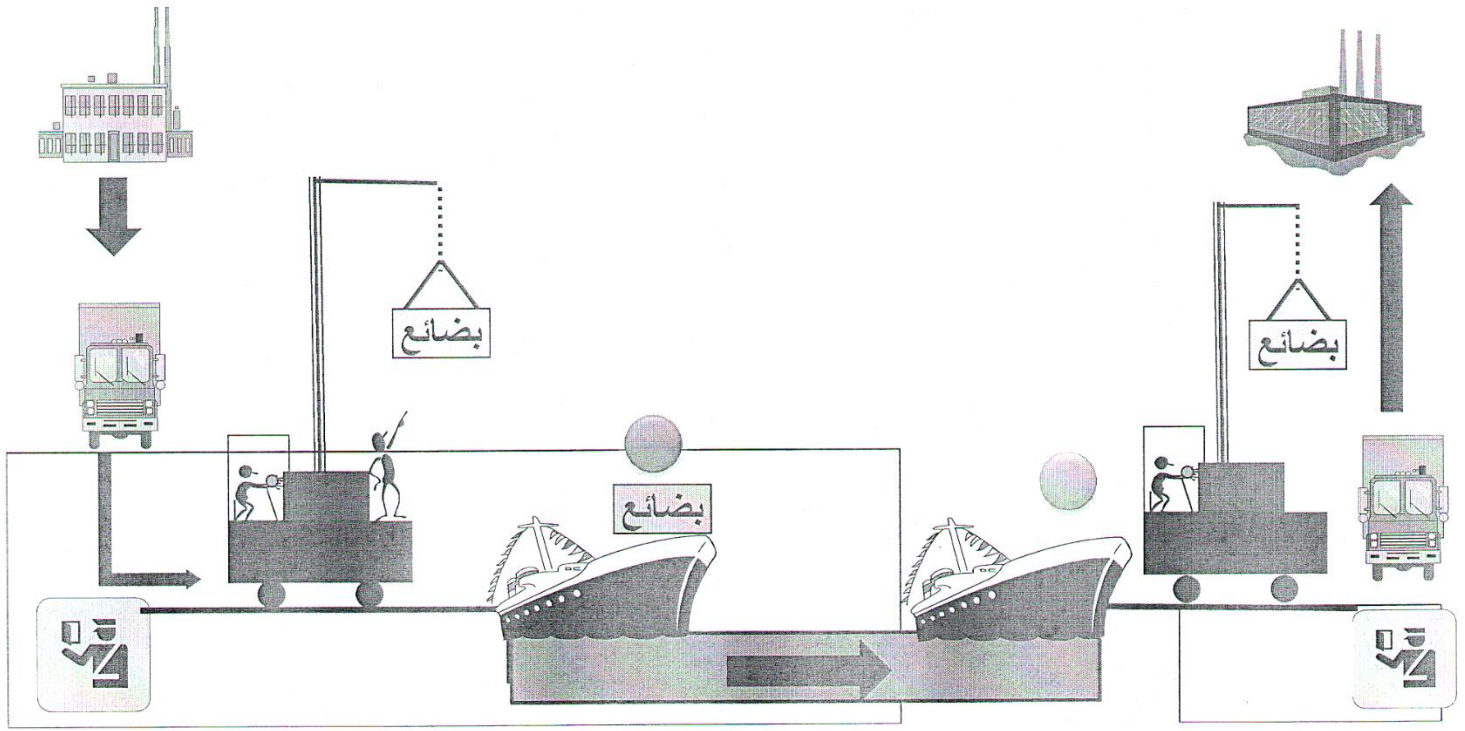
CFR

Cost And Freight

Risque

Coûts

Exportateur **Importateur**



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'enseignement Supérieur et de la recherche scientifique

جامعة يحي فارس بالمدية
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم المالية والمحاسبة

Université Yahia Farès de Médéa
Faculté des sciences économiques et des sciences Commerciales et des sciences de gestion

الرقم:..300.....
المدية في : .....09.....أكتوبر.....2022.....

الى السيد: مدير بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالمدية.

الموضوع: الموافقة على اجراء دراسة حالة.

سيادة المدير،،،

في إطار التنسيق والتعاون بين الجامعة والمحيط الخارجي من مؤسسات اقتصادية وهيئات إدارية، وبهدف الرفع من المستوى العلمي والتطبيقي للطالب، فانا نرجو من سيادتكم الموافقة على استقبال:

اسم ولقب الطالب	تاريخ ومكان الميلاد	رقم التسجيل
سهلاوي خولة اميرة	1999/10/30 بالجزائر	181832038461
صحراوي فاطمة	1982/04/06 بالبرواقية	2000235030

تخصص: الثانية ماستر مالية المؤسسة من أجل اجراء دراسة حالة في مؤسستكم.

تقبلوا منا سيادة المدير أسمى عبارات الاحترام والتقدير

مدير المؤسسة المستقبلة

Directeur d'Agence
Mr GHALMI Mourad

رئيس القسم

نائب رئيس قسم علوم المالية والمحاسبة
أ. بوشتاف ة ميسوم

قسم العلوم المالية و المحاسبة