

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع : / 2015

قسم : علوم التسيير

الميدان : علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية

الشعبة: علوم التسيير

التخصص : مالية

دور الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية " BADR " وكالة - ميله -

مذكرة مكمله لنيل شهادة الليسانس في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " مالية "

إشراف الأستاذ(ة):

- ركيمة فارس

إعداد الطلبة:

- بلعطار لمياء

- بوقاسة مريم

- كيواز وفاء

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سورة الفلق

شكر وعرفان

اللهم لك الحمد يا أرحم الراحمين ويا أحكم الحاكمين ويا قائماً بالحق فوق الخلق أجمعين نحمدك بالمنطق واليقين ونصلي ونسلم على صفوتك من العالمين محمد...القلوب ودوائها ونور البصائر وشفائها أما بعد:

نتقدم بالشكر إلى الأستاذ المؤطر

"رؤية فارس"

لقبوله الإشراف على هذا العمل، وإلى الأستاذ "زموري كمال" على مختلف النصائح والتوجيهات وإلى الأستاذ "بوالريحان فاروق" على مختلف المراجع المقدمة من طرفه.

إلى جميع عمال بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة ميله وخاصة "مغلاوي سمير" رئيس مصلحة التجارة الخارجية لقبوله الإشراف علينا والذي كان له الفضل الأكبر في إنجاز هذا العمل.

إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد ولو حتى بالكلمة الطيبة جزاءه الله عنا جزيل الشكر.

الأهداء

علاء هدا

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم. الحمد لله الذي بدأ بالإحسان، وأحسن خلق الإنسان وعلمه بنطق اللسان وفضيلة البيان وجعل له من العقل الصحيح والكلام الفصيح مبيناً عن نفسه ومخبراً عما وراءه أحمد على التوفيق في انجاز هذا العمل الذي يعد ثمرات الكد والتعب فسطع نوره وسط الظلام.

باسم كل شيء جميل في هذه الحياة وباسم الحياة نفسها أهدي ثمرة جهدي إلى من أوصاني الله بهما خيراً إلى والدي الكريمين إلى من تحملت المشاق من أجلي لتراني في هذا المقام إلى من رآني قلبها قبل أن تراني عينها إلى من وضع الله الجنة تحت قدميها أُمِّي الغالية "فتيحة".

إلى من أحمل اسمه بكل شرف وافتخار إلى الذي تجرع كأس من أجل تعليمي وشقي لشقائي وانتظر طويلاً ثمرة نجاحي إلى من لقنني الأدب والحياة وزرع فيا مكارم الخلاق إلى مثلي الأعلى في الحياة إلى أعز الناس على قلبي أبي العزيز "حسين".

إلى من عشت معهم تحت سقف واحد إخوتي الأحباء " أمين، حنان، سيف الدين، محمد علي، نرجس "

إلى روح جدتي الطاهرة رحمها الله "عائدة"

إلى جدي "الطاهر" وجدي "حسين" وجدتي "جناة" حفظهم الله.

إلى عمي "مراد" وزوجته "نوال" وأبنائه وسيم، وائل، ولاء، شهاب.

إلى كل عماتي "خديجة، زهور، منوية، زهية، مليكة، مسعودة" وكل أولادهم

إلى كل أصدائي وصديقاتي: رميساء، مروة، نريمان، رجاء، خولة، مونية، مليكة، إيمان، نسيم، نادية،

فراح، وفاء، ابتسام، وزميلي يحي.

إلى التي ارتويت بمائها وانتعشت بنسيم صباحها وأوكلت من خيراتها، أنارت طريقي بضوء شمسها إنها أرض ارتوت بدماء طاهرة بكت بالأمس من أجل غد مشرق إليك أنت يا أهدي حبي وامتناني. إلى كل من رافقني في هذا العمل مريم ووفاء. إلى كل طالب علماً. إلى كل من شغلوا ذاكرتي ولم أنكرهم في مذكرتي

لميساء

بسم الله الرحمن الرحيم

اللهم إنني استودعتك علم ما علمتني إياه فرده إلي عند حاجتي إليه، يا من لا تضيع عنده الحوائج بسر وبركة ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم وصلى اللهم وسلم على سيدنا محمد أشرف خلق الله وسلم تسليماً كثيراً أما

بعد:

أتقدم بثمره جهدي إلى من جعل الله عز وجل الجنة تحت أقدامهما إلى من ابتدأت الدنيا فيها وتنتهي إليها، إلى من حركت المهد بيمينها والعلم بيسارها إلى التي أحببتي قبل أن تلاقيني وسمعت صوتي قبل كلامي، إلى التي أعرف بأنني بقدر ما أسعدتها أتعبتها أمي ثم أمي ثم أمي والله ما ذكرني لك إلا بقليل القليل.

إلى من علمني أن الحياة كفاح وكفاحها نجاح وعلمي أن أسامح وأن التسامح هو أكبر مراتب القوة، إلى من علمني معنى المسؤولية والقناعة وسلمني مفاتيح الحرية، إلى من يأمل أن يراني في أعلى درجات النجاح أبي ومن غير أبي.

إلى ملائكة روعي إخوتي: أمال وزوجها محمد، آسية وزوجها نور الدين، هند حفظكم الله وإليك عنبر منزلنا أخي بلال الغالي أطل الله عمرك إلى أحلى حبات في العنقود ولبس أيامي ورفيقاتي دربي إلى اللواتي قاسمتن أمتع لحظات عمري إلى اللواتي لن أنساهن وفي ذكرياتي ألقاهن إلى صديقاتي وحبيباتي: فراح وزوجها طارق، مريم وزوجها لمين، نادية وخطيبها سمير، ريم وابنتها آلاء الرحمن، هاجر، إلهام، والله ذكرنا كن في القلب أقوى من النسيان، إلى لمياء ومريم اللتان كانتا عوناً لي في انجاز هذا العمل المتواضع والحمد لله.

إلى زهراتي اللواتي عطرن حياتي خالاتي نوال، سميرة، سميرة وأخوالي سفيان، حكيم، مالك، زهير، حسين كمال، وزوجاتهم.

إلى أحلى وأجمل هدية رزقنا الله بها الكتكوت طه عبد المهيم رعاك الله إلى من علمني معنى الحب والوفاء والنجاح إليك عمران

إلى أعمامي سمير، بشير، فاتح وزوجاتهم دون أن أنسى أجمل وأروع بنات عم مروة، إحسان، سلسبيل.

إلى جدي الغالي عزوز والأغلى فرحات إلى جدتي الحنون خضرة وروح جدتي الأحن فاطمة الزهراء كنت نورا في الدنيا وإنشاء الله

”وقاء“

فائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
29	مخطط الاعتماد المستندي	1
33	سير عملية قرض المورد	2
	سير عملية قرض المشتري	3
37	سير عملية التمويل الجزافي	4
39	سير عملية قرض الإيجار الدولي	5
58	سير عملية الضمان المباشر	6
60	سير عملية الضمان غير المباشر	7
79	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	8
87	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة	9

فائمة الطاول

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
6	ميزانية البنك التجاري	1
30	المقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي	2
53	الضمانات البنكية الخاصة بالمستورد	3
73	طبيعة الأخطار ووسائل تغطيتها	4
92	تسجيل رقم التوطين	5
94	ختم فتح الاعتماد	6
96	ختم الموافقة على الاعتماد المستندي المنفذ -وكالة ميله-	7
104	جدول يبين كل من مسؤولية البائع والمشتري	8

فائمة الملائق

The image features the Arabic phrase 'فائمة الملائق' (Fائمة الملائق) written in a bold, black, stylized calligraphic font. The letters are thick and have sharp, pointed edges. Below the main text, there is a smaller, gold-colored shadow or reflection of the same text, creating a 3D effect. The background is plain white.

قائمة الملحق

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
120	Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire	1
121	FACTURE PROFORMA N° 02-12/2014	2
122	ATTESTATION D'IMPAYYES	3
123	ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG	4
124	COMMERCE EXTERIEUR	5
125		6
126	ENGAGEMENT	7
127	FACTURE EXPORT N° 15580	8
128	شهادة منشأ	9
129	NOTES DE POIDS ET COLISAGE	10
130	LETTRE DE TRANSPORT ROUTIER	11
131	CERTIFICATE DE CONFORMITE	12
132	إشعار بدين الرابط بين الوكالات	13
133	فهرس مصنفات استيراد مقيم	14

فليس الممنون

فهرس المحتويات

I.....	شكر وعران:
II.....	الإهداء:
III.....	فهرس الأشكال:
IV.....	فهرس الجداول:
V.....	فهرس الملاحق:
VI.....	فهرس المحتويات:
أ-ج	مقدمة:

الفصل الأول: البنوك التجارية والتجارة الخارجية

2	تمهيد:
3	المبحث الأول: مفاهيم حول البنوك التجارية
3	المطلب الأول: نشأة وتعريف البنوك التجارية
3	أولاً: النشأة
3	ثانياً: تعريف البنوك التجارية
4	المطلب الثاني: خصائص، موارد واستخدامات البنوك التجارية
4	أولاً: خصائص البنوك التجارية
5	ثانياً: موارد واستخدامات البنوك التجارية
7	المطلب الثالث: أنواع البنوك التجارية
7	أولاً: حسب الوضع القانوني
8	ثانياً: حسب طبيعة الأعمال
8	ثالثاً: حسب مصادر التمويل

9رابعا: حسب الالتزام بضوابط الشريعة الإسلامية
9المبحث الثاني: التجارة الخارجية
10المطلب الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية
10أولا: تعريف التجارة الخارجية
11ثانيا: أهمية التجارة الخارجية
13ثالثا: الأهداف الأساسية للتجارة الدولية
14رابعا: مزايا وعيوب التجارة الدولية
15خامسا: نظريات التجارة الدولية:
18سادسا: مخاطر التجارة الخارجية
21المطلب الثاني: العمليات الحديثة للبنوك التجارية في التجارة الخارجية
21أولا: تقديم خدمات استثمارية للمتعاملين
21ثانيا: تمويل عمليات التجارة الخارجية
22ثالثا: خصم الأوراق التجارية
22رابعا: تحصيل الشيكات
22خامسا: إدارة محافظ الاستثمار
22سادسا: التعامل بالعملات الأجنبية
22سابعا: منح البطاقات الائتمانية
23المطلب الثالث: تقنيات الدفع في التجارة الخارجية
23أولا: التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية
31ثانيا: التمويل متوسط وطويل الأجل
40خلاصة الفصل
الفصل الثاني: دور الضمانات البنكية في عمليات التجارة الخارجية
42تمهيد:

43	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للضمانات البنكية.....
43	المطلب الأول: عموميات حول الضمانات البنكية.....
43	أولاً: نشأة الضمان.....
44	ثانياً: تعريف الضمان البنكي.....
46	ثالثاً: الأطراف المتداخلة.....
49	رابعاً: أشكال الضمانات البنكية.....
50	المطلب الثاني: أنواع الضمانات البنكية.....
50	أولاً: الضمانات الخاصة بالمستورد.....
54	ثانياً: الضمانات الخاصة بالمصدر الأجنبي.....
55	المطلب الثالث: خصائص وأهمية الضمانات البنكية.....
55	أولاً: خصائص الضمانات البنكية.....
56	ثانياً: أهمية الضمانات البنكية.....
57	المطلب الرابع: حياة الضمانات البنكية وكيفية تسييرها.....
57	أولاً: كيفية إصدار الضمانات البنكية.....
58	ثانياً: إصدار الضمان المباشر.....
61	ثانياً: طرق تسيير وتنظيم الضمانات البنكية:.....
67	المبحث الثاني: تقييم الضمانات البنكية.....
67	المطلب الأول: إيجابيات الضمانات البنكية لأول طلب.....
68	ثانياً: إيجابيات الضمانات بالنسبة للمستورد.....
68	ثالثاً: إيجابيات الضمانات البنكية بالنسبة للرجل المصرفي.....
69	المطلب الثاني: سلبيات الضمانات البنكية لأول طلب.....
69	أولاً: سلبيات الضمان لأول طلب بالنسبة للمصدر.....
69	ثانياً: سلبيات الضمان بالنسبة للمستفيد.....

70:ثالثا: سلبيات الضمانات بالنسبة للرجل المصرفي:
70المطلب الثالث: المخاطر التي تغطيها الضمانات البنكية.
70أولا: مخاطر حسب الوقت.
71ثانيا: مخاطر حسب طبيعة الخطر
72ثالثا: الأخطار البنكية.
74 خلاصة الفصل الثاني:
 الفصل الثالث: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله-
76تمهيد:
77المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله -
77المطلب الأول: نظرة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
77أولا: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله -
80ثانيا: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
81المطلب الثاني: منتجات وخدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
81أولا: منتجات بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله -
82ثانيا: خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
82المطلب الثالث: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله -
82أولا: الهيكل التنظيمي لوكالة ميله.
88المبحث الثاني: الضمانات البنكية المتعامل بها داخل البنك.
88المطلب الأول: التوطين البنكي
88أولا: مفهوم عملية التوطين وشروطها
92المطلب الثاني: إجراءات فتح الاعتماد
93أولا: طلب فتح الاعتماد
94ثانيا: تسجيل فتح الاعتماد

95	ثالثا: إجراءات متابعة الاعتماد المستندي
96	المطلب الثالث: أنواع الضمانات المتعامل بها داخل الوكالة
97	أولا: الاعتماد المستندي
97	ثانيا: أنواع الضمانات المتعامل بها داخل وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية
106	المطلب الرابع: إحصائيات عن تمويل مشاريع التجارة الخارجية لسنة 2014
109	خلاصة الفصل الثالث
111	الخاتمة العامة:
115	قائمة المراجع

مقدمه

مقدمة:

تعتبر التجارة الخارجية من بين أحد أهم الوسائل التي تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتطويره ودفع عجلة التنمية وذلك باستخدام شقيها المتمثلين في الاستيراد والتصدير، فهي تعكس واقع السياسات والهياكل الاقتصادية والإنتاجية للدول لذلك لطالما كان السعي إلى تحريرها وتطويرها.

إن الجهود الكبيرة التي بذلت لتطوير مجال التجارة الخارجية من خلال توسيع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية أدى إلى زيادة تعقدها ومخاطرها وهذا راجع إلى انعدام الثقة التي تنشأ بين المتعاملين الاقتصاديين وإلى اختلاف الأعراف والقوانين بين الدول. هنا يظهر الدور الفعال للبنوك بدخولها كوسيط يتولى عملية تمويل التجارة الخارجية لتعيد الثقة المفقودة بين الأعوان الاقتصاديين وذلك بدراسة وتحليل العلاقة التي تنشأ بينها وبين الأفراد والبنوك الأخرى بتوفير تقنيات وتسهيلات دفع تضمن السير الحسن للمعاملات دون أي نواقص مع وسائل تغطية تضمن حمايتهم من أخطار محتملة الوقوع جراء التعامل بمثل هذه الصفقات، من بينها الضمانات البنكية التي تستعمل كوسيلة لتوفير تعويضات نقدية في حالة ما إذا تم الإخلال بالعقد المتفق عليه.

مما سبق يمكن معالجة هذا الموضوع من خلال الإشكالية التالية:

الإشكالية الرئيسية:

كيف يتم التعامل بالضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية ؟

ومن خلال الإشكالية الرئيسية يمكن طرح الأسئلة الجزئية التالية:

ما أهمية وسائل تمويل التجارة الدولية؟

هل يمكن استعمال الضمانات البنكية كأداة للدفع في عمليات التجارة الخارجية؟

هل يمكن للضمانات البنكية الدولية تغطية مخاطر التجارة الخارجية؟

فرضيات البحث:

يمكن صياغة فرضيات البحث كالتالي:

إن وسائل تمويل التجارة الخارجية تضمن السير الحسن للمعاملات الدولية وتوسيعها وبالتالي تحقيق النمو والتطور الاقتصادي.

مقدمة

تستعمل الضمانات البنكية كأداة للدفع في عمليات التجارة الخارجية من خلال توفير تعويضات نقدية في حالة ما إذا تم الإخلال بشروط العقد.

تعطي الضمانات البنكية مخاطر التجارة الخارجية كونها تعهدا غير رجعي صادرا من البنك الذي يمثل محورا للثقة بين المتعاملين الاقتصاديين.

أسباب اختيار الموضوع:

السبب الرئيسي لاختيار هذا الموضوع كونه يدرس التقنيات الحديثة المستخدمة لتسهيل عمليات التجارة الخارجية بالإضافة إلى مجال التخصص الذي ندرسه.

التعرف على كيفية تسيير الضمانات البنكية ومعالجتها على أرض الواقع.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

دور البنوك ومساهماتها في تمويل التجارة الخارجية.

التعرف على الضمانات البنكية وكيفية التعامل بها في مجال التجارة الخارجية.

تحديد مختلف المخاطر التي يمكن تفاديها وتغطيتها من خلال الضمانات البنكية.

أهمية الدراسة:

تظهر أهمية البحث في محاولة دراسة الضمانات البنكية من خلال التعرف على أهم الإجراءات المطبقة من طرف البنوك لمعالجة وتسيير هذا النوع من الضمانات مع إبراز دورها الفعال في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول كوسيلة لحماية حقوق المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية.

حدود الدراسة:

تتمثل حدود الدراسة في:

من حيث المكان: تمت الدراسة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة-.

الفترة الزمنية التي تغطي هذه الدراسة: من 15 فيفري 2015 إلى 31 افريل 2015.

منهج البحث:

المنهج التي تم اعتماده في هذه الدراسة هو:

تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري (الفصلين الأول والثاني) أما الجانب التطبيقي (الفصل الثالث) فقد تم استعمال منهج دراسة حالة.

صعوبات البحث:

تمثلت صعوبات البحث في قلة المراجع التي تخص الموضوع خاصة المراجع باللغة العربية.

تقسيمات البحث:

انطلاقاً من طبيعة الموضوع الأهداف المرتبطة به وللإجابة عن الإشكالية المطروحة في البحث تم تقسيمه إلى ثلاثة فصول بعد المقدمة فصلين نظريين وفصل واحد تطبيقي كالتالي:

الفصل الأول: يشمل هذا الفصل على مختلف وسائل تمويل التجارة من خلال تقسيمه إلى مبحثين، المبحث الأول تم التطرق فيه إلى عموميات حول البنوك التجارية من حيث التعريف، الخصائص، الأهداف، أما في المبحث الثاني خصص للتجارة الخارجية.

الفصل الثاني: خصص هذا الفصل لدراسة الضمانات البنكية وذلك من خلال تقسيمه إلى مبحثين، حيث تم التطرق في المبحث الأول إلى عموميات حول الضمانات البنكية من حيث التعريف، الأنواع، الخصائص، كيفية سير الضمانات، أما فيما يخص المبحث الثاني تناولنا فيه تقييم الضمانات البنكية والمخاطر التي تغطيها.

الفصل الثالث: باعتبار أن هذا الفصل فصلاً تطبيقياً سنتناول فيه دراسة حالة لكيفية سير الضمانات في بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله- وذلك بتقسيم الفصل إلى مبحثين، حيث خصص المبحث الأول إلى تقديم الوكالة محل الدراسة بعد إعطاء لمحة تاريخية عن البنك، أما في المبحث الثاني فخصص للتوظيف البنكي وأنواع الضمانات المتعامل بها داخل البنك.

الخاتمة: تم تقديم ملخصاً عاماً عن الموضوع وأهم النتائج المتوصل إليها مع وضع بعض التوصيات المقترحة التي قد تكون دراسات في المستقبل.

الفصل الأول:

البنوك التجارية والتجارة الخارجية

تمهيد:

تعتبر التجارة الخارجية من أهم المعاملات التي تؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية، إذ تعد عاملا أساسيا في إقامة علاقات اقتصادية دولية بين أطراف المبادلة، حيث نجد أن هذه الاهتمامات تطرح أكثر وأكثر في الدول النامية التي تعاني وضعية مالية صعبة بالجزائر مثلا.

فكانت أول مبادرة مشجعة لخروج هذه الأخيرة من الأزمة هو تبنيها لنظام الاقتصاد الحر، أي إتباع سياسة تحرير التجارة الخارجية، بمعنى فتح مجال الاستيراد والتصدير.

ولكن ومع تطور التجارة الخارجية ظهرت معها الحاجة لوجود أدوات للدفع أكثر ضمانا وبالتالي ظهرت معها وسائل جديدة فضلا عن تلك الوسائل التقليدية الموجودة لسداد قيمة الواردات واستيراد قيمة الصادرات، وهنا نميز دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية وضمان السير الحسن للمعاملات التجارية.

وبهذا سيتم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: مفاهيم حول البنوك التجارية.

المبحث الثاني: عموميات حول التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفاهيم حول البنوك التجارية

يعتبر البنك التجاري نوعاً من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها على قبول الودائع، ومنح الائتمان، فالبنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطاً بين أولئك الذين لديهم أموال فائضة وأولئك الذين يحتاجون لهذه الأموال، ويعد البنك التجاري أهم الوسيط الماليين في الاقتصاد.

المطلب الأول: نشأة وتعريف البنوك التجارية

أولاً: النشأة

نشأت البنوك في مراحلها الأولى كمحصلة لتطور واتساع النشاط التجاري وتعدد أشكال النقود المتعامل بها، إلا أن التطورات الاقتصادية المتلاحقة دفعت نحو تطوير هذه البنوك وإيجاد نظم مصرفية معاصرة تقدم خدماتها لمختلف القطاعات وتحتل مكانة رئيسية ضمن السياسات الاقتصادية لكل الدول¹.

وقد ترافقت نشأة البنوك التجارية مع فكرة ظهور النقود الورقية ومن ثم فإن الشكل الأول والبدائي للبنوك التجارية هو الصراف أو الصيرفي الذي كان يتعامل ببيع وشراء العملات الأجنبية ومبادلتها مع عملات وطنية حيث أن التعامل سابقاً يتم بالنقود المعدنية التي تتطلب التأكد من وزنها ومن عيارها².

وهكذا برزت أنشطة البنوك من خلال تطور نشاط الصيرافة الذين كانوا من أكثر المستفيدين من ذلك حيث كانوا يقبلون إيداع النقود مقابل إيصالات إيداع أخذت تلقى قبولا في التداول وفاء للالتزامات المطلوبة من حاملها والتي تطورت فيما بعد إلى ما يسمى بالشيكات، ثم أخذوا الصيرافة يتقاضون عمولة من المودعين لقاء الحفظ الأمين كلما أخذوا يتصرفون بجزء من الودائع التي لديهم بالاقتراض مقابل فائدة يتقاضوها.

ثانياً: تعريف البنوك التجارية

البنك التجاري هو المنشأة أو الشركة المالية التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات (أشخاص معنوية) تحت الطلب ولأجل ثم تستخدم هذه الودائع في فتح الحسابات والقروض (الائتمانات) بقصد الربح³.

وقد استمدت البنوك التجارية تسميتها من خلال تقديمها للقروض قصيرة الأجل للتجار في بداية قيامها (فهي أقدم البنوك تاريخياً على الإطلاق) ومع تطور النشاط التجاري والصناعي تزايدت أهمية التمويل المصرفي لهذه النشاطات بقروض طويلة ومتوسطة الأجل، خاصة في ميدان الاستثمار وكذا عمليات تمويل التجارة

¹ عبد الحق بوعترس، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000، ص: 5.

² خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة العمليات المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص: 22.

³ سلمان أبودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1996، ص: 111.

الخارجية، ويطلق على البنوك التجارية أحيانا اسم بنوك الودائع لأن أهم مواردها تتمثل في الأموال المودعة لديها وهي عند إعادة إقراض هذه الأموال تكون قد تاجرت بما ليس لديها وأهم ما يميزها في الوقت الحاضر هو أن البنوك العاملة مجتمعة تقدم قروضا تفوق قيمتها بكثير قيمة الأموال المودعة لديها ويطلق على هذه العملية التي تعتبر أهم وظائف البنوك التجارية اسم خلق الودائع ذلك أن للبنوك التجارية وظيفتان هما¹:

- **وظيفة الوساطة:** أي التوسط بين مقرضين ومقترضين بتجميع المدخرات والفوائض المالية ووضعها في متناول الأفراد والمشروعات الراغبة في الاقتراض ولا تختلف البنوك التجارية في قيامها بهذا الدور عن البنوك غير التجارية وعن سائر المؤسسات المالية.
- **وظيفة خلق النقود:** وهي وظيفة أكثر أهمية وتأثيرا من الوظيفة الأولى، إذ هي الصفة الأساسية التي تتميز بها البنوك التجارية عن المؤسسات المالية الأخرى، وعن سائر الوسائط المالية، ومعنى خلق النقود هو إمكان البنك إحلال تعهده بالدفع محل النقود الفعلية فيما يمنحه من قروض وبذلك يخلق البنك وسائل دفع تتمثل في قدرة الزبون على التعامل بتلك الوسائل (مثل الشيك) يقبلها الآخرون في المعاملات.

المطلب الثاني: خصائص، موارد واستخدامات البنوك التجارية

أولا: خصائص البنوك التجارية

يمكن دراسة خصائص البنوك التجارية تبعا لعدة معايير من حيث حجم البنك، من حيث السوق الذي يخدمه البنك، من حيث التنظيمات الإدارية المختلفة التي يتبناها البنك... الخ².

في هذا البحث سنقوم بالتركيز على الخصائص التالية والتي نراها أكثر دقة وشمولية³:

الخاصية 1: تتأثر البنوك التجارية برقابة البنك المركزي ولا تؤثر عليه.

يمارس البنك المركزي رقابته على المصارف من خلال جهاز مكلف بذلك في حين أن البنوك التجارية مجتمعة لا يمكنها أن تمارس أية رقابة أو تأثير على البنك المركزي.

الخاصية 2: تتعدد البنوك التجارية والبنك المركزي واحد.

¹ شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص: 26.

² محمد سويلم، إدارة البنوك وبيورصات الأوراق المالية، الشركة العربية للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1992، ص: 87-94.

³ سلمان أبو دياب، مرجع سبق ذكره، ص: 114-115.

تتعدد البنوك التجارية وتتنوع طبقاً لحاجات السوق الائتمانية في الوطن غير أن البنك المركزي يبقى واحداً، غير أن تعدد البنوك التجارية في الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة لا يمنع من ملاحظة الاتجاه العام نحو التركيز وتحقيق نوع من التفاهم والتحالفات الإستراتيجية هذا التركيز من شأنه خلق وحدات مصرفية ضخمة قادرة على التمويل الواسع والسيطرة شبه الاحتكارية على أسواق النقد والمال غير أن هذا التراكم لم يصل بعد إلى مرحلة نتصور فيها وجود بنك تجاري واحد في بلدها.

الخاصية 3: تختلف النقود المصرفية عن النقود القانونية.

تختلف النقود المصرفية التي تصدرها البنوك التجارية عن النقود القانونية التي يصدرها البنك المركزي فالأولى إبرائية وغير نهائية والثانية إبرائية نهائية بقوة التشريع.

والنقود القانونية تخاطب كافة القطاعات في حين أن النقود المصرفية تخاطب القطاع الاقتصادي.

الخاصية 4: تسعى البنوك التجارية إلى الربح عكس البنك المركزي.

تعتبر البنوك التجارية مشاريع رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر هامش ربح وبأقل تكلفة وهي غالباً ما تكون مملوكة من الأفراد والشركات.

هذا الهدف مختلف تماماً عن أهداف البنك المركزي والتي تتمثل في الإشراف والرقابة والتوجيه وإصدار النقود القانونية وتنفيذ السياسة المالية العليا.

ثانياً: موارد واستخدامات البنوك التجارية:

يمكن التعرف على موارد واستخدامات البنك التجاري من خلال دراسة الأصول والخصوم في ميزانيته ومن المعروف أن ميزانية البنك كأى مؤسسة أخرى تصور مركزه المالي في تاريخ معين، بصفة شخصية معينة مستقلة عن أصحاب رأسماله والمتعاملين معه.

فالخصوم تمثل القيمة التي يلتزم بها البنك والأصول تمثل موجوداته أو حقوقه التي تعادل قيمتها الدفترية، التزاماته في ذات التاريخ المعين وتمثل التزامات البنك بعناصرها المختلفة الموارد التي حصل عليها من مصادر مختلفة، كما تمثل الحقوق المقابلة أوجه للاستخدامات المختلفة التي تقابل هذه الموارد¹.

من خلال ميزانية البنك التجاري يمكن تحديد أهم مصادر الأصول واستخداماتها في البنك التجاري.

¹ البنوك التجارية والتسويق المصرفي، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008 : 95.

جدول رقم (1): ميزانية البنك التجاري

الأصول (الموجودات، الاستخدامات)	الخصوم(المطلوبات، الموارد)
1. النقدية السائلة	1. رأس المال المدفوع والاحتياطي.
2. حافظة الأوراق المالية:	2. الودائع:
- أدونات الصندوق.	- ودائع تحت الطلب.
- الأوراق التجارية المضمومة.	- ودائع ثابتة لأجل.
- الأسهم والسندات.	- ودائع ثابتة لأخطار.
3. السلف والقروض.	3. قروض من البنوك الأخرى.
4. الأصول الثابتة.	4. قروض من البنك المركزي.

المصدر: متولي عبد القادر: الأسواق المالية والنقدية في عالم متغير، دار الفكر، ناشرون عمان، الأردن، 2010 ص74.

1. المصادر الذاتية: تعد مصادر خاصة لدى البنك وتضم:

حقوق الشركاء: ويتضمن كل من:

أ- رأس المال: لا يمثل أهمية لموارد البنك غير أنه مصدر ثقة المودعين وتدعيم مركز البنك في علاقاته مع

المراسلين بالخارج، وعادة تضع القوانين، للبنوك حدا أدنى لرأس المال المدفوع

ب-الاحتياطيات: فهي مبالغ تقتطعها البنوك من صافي الربح المعد للتوزيع وهي إما تقرر بنص القانون

أو بمقتضى النظام الأساسي للبنك وتتراوح نسبة الاحتياطي الإجمالي ما بين 10 إلى 15 % من الأرباح

المحققة بينما تصل نسبة الاحتياطي الاختياري إلى 20% أو أكثر من الأرباح.

ج-المخصصات: يكون تحصيلها إلى إجمال الربح في نهاية العام لمقابلة أغراض معينة مثل: الديون

المشكوك فيها، هبوط أسعار الأوراق المالية....

2. الموارد غير الخارجية (غير ذاتية): وتمثل التزامات البنك للغير وهي ودائع العملاء على مختلف أشكالها

القانونية وبمعينة لميزانية البنك في جانب المطلوبات تظهر جليا أهمية الودائع بالنسبة لكل موارد البنك

وتتمثل في¹:

أ- ودائع العملاء: تتكون من مختلف الإيداعات التي يحصل عليها البنك من الأفراد والهيئات والمؤسسات

وكلها تظهر في بند الودائع، وهي تمثل أكبر وأهم مصدر من مصادر تمويل البنك التجاري.

¹ فلاح حسن عداي الحسيني ومؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر، عمان، 2008، ص: 162.

ب- إيداعات البنوك الأخرى: تظهر تحت بند المستحق للبنوك أو اقتراض من البنوك وهو يمثل أحد مصادر العامة تشمل على حسابات جارية في الداخل والخارج.

ج- شهادات الإيداع: تستند على تمكين المستثمرين بإيداع أموال بعائد محدد ولأجل محدد مع ضمان سرعة السيولة وقابلية التداول.

د- القروض: تلجأ بعض البنوك التجارية للاقتراض لأسباب متعددة فعندما تمر البنوك بأزمة سيولة لأي من الأسباب، الملجأ الأخير لها هو الاقتراض من البنك المركزي.

يتبين من خلال ميزانية البنك التجاري أن موارده موزعة على قائمة من الاستخدامات تتدرج تنازليا حسب سيولتها:

- السيولة من الدرجة الأولى (نقدي احتياطي سواء في الصندوق ولدى البنك المركزي).
- السيولة من الدرجة الثانية (أذونات الخزينة، أوراق تجارية مضمونة).
- الأسهم والسندات.
- القروض التي يقدمها البنك (التسليف والائتمان).
- القروض التجارية (الاعتمادات المستندية).
- الاستثمارات (محفظة الأوراق المالية).
- الأوراق الحكومية وقروض القطاع العام.

المطلب الثالث: أنواع البنوك التجارية

يتكون الجهاز البنكي في أي مجتمع من عدد من البنوك تختلف لتخصصها والدور الذي تؤديه في المجتمع، ويعتبر تعدد أشكال البنوك من الأمور الناتجة عن التخصص الدقيق والرغبة في إيجاد هياكل تمويلية مستقلة تتلاءم مع حاجات الزبائن والمجتمع، ويمكن تقسيم البنوك لمعايير مختلفة على النحو التالي¹:

أولاً: حسب الوضع القانوني

1. بنوك عامة: هي البنوك التي تملكها الدولة وتملك رأس مالها وتشرف على أعمالها وأنشطتها مثل: البنوك المركزية، البنوك التجارية، البنوك العامة والمتخصصة كالبنك العقاري، البنك الزراعي، البنك الصناعي وبنك التسليف.

¹ متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص: 47.

2. **بنوك خاصة:** هي البنوك التي يمتلكها أشخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، يتولوا إدارة شؤونها ويتحملون مسؤولياتها القانونية والمالية إزاء الدولة (الممثلة في البنك المركزي).
3. **بنوك مختلطة:** هي البنوك التي تشترك في ملكيتها وإدارتها من الدولة والأفراد أو الهيئات، ولكي تحافظ الدولة على سيطرتها في هذه البنوك فإنها تعتمد على امتلاك رأس المال بما يسمح لهل بالإشراف عليها وتوجيهها لما ينسجم والسياسة المالية والاقتصادية.

ثانيا: حسب طبيعة الأعمال

1. **بنوك تجارية:** وهي البنوك التي تزاول الأعمال المصرفية من قبول للودائع وتقديم للقروض وحسم الأوراق التجارية أو تحصيلها، وفتح الاعتمادات المستندية، وقد تمارس البنوك أعمالا أخرى غير مصرفية مثل المشاركة في المشاريع الاقتصادية، بيع وشراء الأسهم والسندات.
2. **بنوك صناعية:** وهي البنوك التي تختص في التعامل مع القطاع الصناعي وتساهم في عملية التنمية الاقتصادية من خلال دعم المشاريع الصناعية، وذلك مقابل تقديم القروض ومنحها للتسهيلات المصرفية.
3. **بنوك زراعية:** هي البنوك التي تتعامل مع المؤسسات الزراعية حيث تختص بتقديم التسهيلات والخدمات المصرفية كافة لمساعدة هذه المؤسسات على أداء دورها في عملية التنمية الزراعية سواء كانت هذه المؤسسات تابعة للأفراد أو للجمعيات التعاونية.
4. **بنوك عقارية:** وهي البنوك التي تقدم التسهيلات والخدمات المصرفية لكافة الأفراد أو المؤسسات أو الجمعيات التعاونية السكنية لمساعدتها في إنشاء العقارات.

ثالثا: حسب مصادر التمويل:

وتقسم إلى¹:

1. **بنوك مركزية:** وهي البنوك التي تنشئها الدولة لتتولى عملية الإشراف والتوجيه والرقابة على الجهاز المصرفي، كما أن لها حق إصدار العملة والاحتفاظ بالأصول السائلة الخاصة بالدولة كالذهب والعملات

¹ محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص ص: 30-31.

الأجنبية، ويتكون رأس مال البنوك المركزية مما تخصصه الدولة لها وكذلك من ودائع البنوك التجارية لديها.

2. **بنوك الودائع:** وهي البنوك التي تتكون أموالها الخاصة من رأس المال المملوك للشركاء، ومن الودائع التي يقدمها الأفراد والمؤسسات لغرض الاستثمار أو الحسابات الجارية.

3. **بنوك الاستثمار:** وهي البنوك التي تعتمد بشكل رئيسي على أموالها الخاصة بالإضافة إلى الودائع لأجل في قيامها بالأعمال التي أنشئت من أجلها، ومن أهم هذه الأعمال تقديم القروض طويلة الأجل للمشروعات أو المساهمة فيها لأغراض الاستثمار والقانون سمح لهذه البنوك بإنشاء شركات استثمارية.

رابعا: حسب الالتزام بضوابط الشريعة الإسلامية

1. **بنوك تقليدية (ربوية):** وهي البنوك التي لا تتقيد بمبادئ وضوابط الشريعة الإسلامية في أعمالها المصرفية كالتعامل بالربا وبيع الدين وغيرها.

2. **بنوك إسلامية:** تقوم هذه البنوك بالعمل وفق لما تفرضه الأحكام والقواعد في الشريعة، وقد تميزت هذه البنوك بعدم التعامل بالفائدة أخذا من المقرضين أو إعطائه للمودعين، ولكن اتسمت علاقتها بعملائها بأنها علاقة شريك مع شريكه، حيث لا يحدد عائدا مسبقا على الأموال المودعة لديها أو تقديم أموالا لعملائها في صورة أموال بالمراوحة أو المضاربة أو المشاركة، وتقوم البنوك الإسلامية بأداء الخدمات المصرفية المختلفة كذلك التي تقوم بها البنوك التقليدية مقابل عمولات تتقاضاها.

المبحث الثاني: التجارة الخارجية

يعد قطاع التجارة الخارجية من القطاعات الاقتصادية المهمة نظرا لدوره الفعال في مختلف المجالات، وقد ظهر هذا الدور بشكل كبير نتيجة للأوضاع التي ميزت العالم منذ التسعينات من القرن الماضي، والمتمثلة في العولمة وتداخل الاقتصاديات فيما بينها والدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه التجارة الخارجية في تنمية وتطور الاقتصاديات إلى غيرها من الأسباب، مما ترتب عليه الاهتمام الكبير بموضوع التجارة الخارجية وما يمكن أن يقدمه هذا القطاع الحيوي والمهم من أجل تنمية تطور الاقتصاديات المختلفة.

المطلب الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية

أولاً: تعريف التجارة الخارجية

تعددت تعريفات التجارة الخارجية نذكر من بينها ما يلي:

هي المعاملات الدولية في صورها الثلاثة أي انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال وهي تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة كما قد تتحول التجارة الخارجية إلى تجارة داخلية في حالة التكاملات الاقتصادية مثل ما حدث في الوحدة الأوروبية¹.

هي تبادل السلع والخدمات بين الدول وفق شروط وأساليب معروفة لدى مختلف دول العالم، وللتجارة الخارجية نموذجين رئيسيين هما:

- التصدير: وهو خروج السلع والخدمات.

- الاستيراد: وهو دخول للسلع والخدمات.

هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل².

هي فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية (تبادل السلع المادية، تبادل الخدمات، تبادل النقود، تبادل عنصر العمل)³، فهي تهتم بدراسة الاقتصاد من ناحية العلاقات الاقتصادية الدولية، أي بجميع الأنشطة التجارية المتعلقة بحركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال⁴.

من خلال التعريف السابقة للتجارة الخارجية يمكن تعريفها من زاويتين مختلفتين:

المعنى الضيق: ويشمل:

¹ رشاد العصار، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص: 13.

² حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000، ص: 13.

³ رائد فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، مجلة علمية محكمة، العدد 17، حزيران، 2013، ص: 122.

⁴ فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية والإقليمية والدولية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خبضر، بسكرة، 2012، ص: 3.

- الصادرات والواردات المنظورة (السلع).

- الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات).

المعنى الواسع: ويشمل:

- الصادرات والواردات المنظورة.

- الصادرات والواردات غير المنظورة.

- الحركة الدولية لرؤوس الأموال.

- الهجرة الدولية للأفراد.

ويطلق الاقتصاديون على المعنى الضيق للتجارة الخارجية مصطلح: " التجارة الخارجية " وعلى المعنى الواسع مصطلح: " التجارة الدولية " ¹.

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية

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

1. المجال الاقتصادي:

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاقتصادي إلى تحقيق التالي:

- تخفيف حدة المصاعب المواكبة لظروف النمو غير المتوازن الناشئة عن الاختلالات الهيكلية في القطاعات الإنتاجية ².

¹ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم، الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، 1993، ص: 36.

² رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، الطبعة الأولى، منشورات الحياة، الجزائر، 2009، ص: 6.

- تساعد على الحصول على مزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الدولي التي تقوم عليه¹.
- تعتبر منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية استيعابه، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي، يلعب دور في زيادة الاستثمار وبناء المصانع وإنشاء البنية خاصة في الدول النامية، وبالتالي النهوض بالتنمية الاقتصادية.
- تعتبر مؤشر على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وكذلك قدرتها على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية².
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن في كميات العرض والطلب³.

2. المجال الاجتماعي:

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي إلى تحقيق التالي:

- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات في ما يخص مجال الاستهلاك⁴.
- تحقيق التغييرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغيير في البنية الاقتصادية.
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية وبأسعار رخيصة نسبياً.
- التأثير المتزايد للتجارة الخارجية على حياتنا اليومية.

¹ عبد المطالب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2000، ص: 373.

² رشاد العصار، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

³ رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، دار الرضا للنشر والتوزيع، 2000، ص: 57.

⁴ رشاد العصار، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

3. المجال السياسي:

تسعى التجارة الخارجية في المجال السياسي إلى تحقيق التالي¹:

- تعزيز البنى الأساسية الدفاعية في الدول من خلال استيراد أفضل وأحسن ما توصلت إليه العلوم و التكنولوجيا.
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى والمتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات، فهي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية كونية جديدة، وبذلك تكون قد استفادت من التكنولوجيات الحديث ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود.

ثالثا: الأهداف الأساسية للتجارة الدولية

يمكن إبراز هذه الأهداف فيما يلي²:

- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج القومي مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والأساسية، والعكس صحيح إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي وتخفيض مساهمته في الدولة، وزيادة البطالة وتدهور مستوى معيشة الأفراد.
- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما.
- إحلال الواردات، وهذا يتوقف على عنصر التكلفة، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة، فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية و رأسمالية، ومشاكل في القدرات الفنية أيضا إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية، وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة، ومن جهة أخرى فإن هناك بعض السلع، التي يمكن إنتاجها محليا ولكن تكون تكاليف إنتاجها أعلى من تكلفة استيرادها وهنا تلعب الإجراءات الحكومية دورا كبيرا في هذا المجال ويسود هذا الوضع غالبا في الدول النامية.
- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة.

¹ رعد حسن الصرن، مرجع سبق ذكره، ص: 58.

² شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص ص: 22-21.

- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات.
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الدولية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية.

رابعاً: مزايا وعيوب التجارة الدولية

1. المزايا:

- زيادة الرفاه الاقتصادي: نتيجة حصول السكان على إشباع أكبر لحاجاتهم من خلال استهلاك السلع المستوردة، كذلك الحصول على السلع بسعر أقل.
- الاستغلال الأمثل للموارد: إذا قامت الدولة بإنتاج عدد كبير من السلع فإنها تستغل الموارد المتاحة لديها بطريقة أقل كفاءة مما لو استخدمتها في إنتاج سلع معينة تخصص في إنتاجها واستبدال الفائض منها بالسلع المنتجة في الدول الأخرى، الأمر الذي يعكس الاستغلال الأمثل للموارد بسبب وفرة الحجم الكبير والخبرة¹.

2. العيوب: يمكن تلخيصها فيما يلي²:

- قلة المنتجات وانعدامها وعدم التكامل بين القطاعات الاقتصادية.
- القانون التجاري الجزائري لا يتماشى ومتطلبات التجار الداخلية.
- ظهور السوق السوداء وذلك لضعف رقابة الدولة أو لاستعمالها الأساليب البيروقراطية.
- ضعف وسائل النقل وشبكات الطرقات مع صعوبة العوامل الطبيعية والمناخية.
- ضغوطات صندوق النقد الدولي وذلك بفتح المجال لتحرير التجارة الخارجية برفع الحماية عن التجارة المحلية.

¹ نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص: 11.

² جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2013، ص: 131.

خامسا: نظريات التجارة الدولية:

1. **النظريات الكلاسيكية:** اعتمدت المدرسة الكلاسيكية في أواخر القرن 18 وأوائل القرن 19 على نظرياتها كرد فعل على المذهب التجاري الذي ظهر. والذي يناصر تدخل الدولة في التجارة الخارجية، هذه المدرسة ترى بأن الثروة تتمثل فيما تملكه الدولة من معادن نفيسة فقط، كما تعتمد على لواء حرية التجارة بعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، أهم نظريات هذه المدرسة نجدها فيما يلي:

أ- **نظرية التكاليف المطلقة لأدم سميث:** تركز هذه النظرية على جانب العرض والطلب في تفسير أسباب الفوارق السعرية بين الدول¹. وتستخدم هذه النظرية لتحديد أنماط التجارة بين الدول أي تحديد أي من السلع ستصدر أو ستستورد².

ولعل أول اقتصادي كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو العالم الاقتصادي الشهير "أدم سميث" في كتابه الشهير "ثروة الأمم" حيث استخدم سميث الفرق المطلق في التكاليف الإنتاجية بين الدول أو ما أصبح يعرف بالميزة المطلقة³.

ب- **نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو:** من المفترض أن ليس كل الدول يكون لديها ميزة مطلقة في الإنتاج ففي كثير من الدول وخاصة النامية منها قد لا يتوفر لديها ميزة مطلقة في أي من سلعتها، بسبب استخدام طرق إنتاج مختلفة غير كفوءة، علاوة على عدم تمكنها من بناء مشاريع كبيرة للاستفادة من الوفرة في التكاليف، وهو ما لفت انتباه "دافيد ريكاردو" فوضع نظريته الميزة النسبية وذلك في كتابه المشهور عن التجارة الخارجية عام 1817 (الاقتصاد السياسي والضرائب) وطبقا لهذه النظرية فان "ريكاردو" يفسر قيام التجارة المربحة على اختلاف التكاليف النسبية للسلع عبر الدول وليس التكاليف المطلقة، ولذلك يمكن للدولة أن تحقق مكاسب من التجارة حتى لو كانت ذات تكاليف حقيقة أكبر من جميع السلع التي تنتجها مقارنة بشركائها التجاريين⁴.

ج- **نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل:** حلل "جون ستيوارت ميل" ما عجز عنه "ريكاردو" في تحديد معدلات التبادل الدولي ولذلك فان الكيفية التي حدد بها المعادلات التي ستبادل بها السلع والكيفية التي

¹ شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، الطبعة الاولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص: 28.

² جمال جويدان الجمل، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

³ نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

⁴ جمال جويدان الجمل، مرجع سبق ذكره، ص: 29.

تتوزع بها أيضا فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة وتتخصص فيها وتبادلها بسلع أخرى، لا تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية وقد أورد "ستيوارت" نظريته القيم الدولية من خلال كتابه الاقتصاد السياسي¹.

د- **نظرية الطلب المتبادل لمارشال أدجورت:** إن فكرة الطلب المتبادل ترجع إلى "ستيوارت ميل"، وتتلخص في أن عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر، ويتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين، أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل.

كما قام "ألفريد مارشال" بتحليل فكرة "ميل" في الطلب المتبادل، ثم قام "ادجورت" باستكمال ما بدأه "مارشال"، وبناء على فكرة الطلب المتبادل فان منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.

2. **النظريات النيوكلاسيكية:** تعرضت النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية للنقد وذلك لتبسيطها، وفرضياتها غير الواقعية، وتتمثل أهم نظريات هذه المدرسة نجدها فيما يلي:

أ- **نظرية وفرة عوامل الإنتاج "الهيشر وأولين":**

إن قيام التجارة الخارجية بين الدول تفسر حسب النظرية الكلاسيكية السبب في اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع ونظرا لأن النظرية الكلاسيكية تقوم على اعتبار العمل أساس لنفقة السلعة، وإن التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة فقد قام "هيشر" بتحليل هذه الفرضيات التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية.

لكن رفض "أولين" الفرضيات التي قامت عليها النظرية باعتبار العمل أساس لقيمة السلعة وأنه يجب تطبيق أسعار عوامل الإنتاج على نظرية القيمة².

كما بين "أولين" أن التجارة الخارجية لا تقوم على التفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما على التفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج، وبالتالي في أسعار السلع المنتجة.

¹ جمال الدين عويسات، **العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية**، دون سنة النشر، ص: 38.

² جمال جويدان الجمل، مرجع سبق ذكره، ص: 39.

ب- **نظرية ليونتياف:** اعتمد الاقتصادي "ليونتياف" على اختيار النظرية الحديثة للتجارة الخارجية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرت عوامل الإنتاج على صادرات وواردات الو.م.أ، على أساس أنها تتمتع بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل، كما استخدم "ليونتياف" في هذا الاختبار أسلوب تحليل المنتج وذلك لحساب رأس المال والعمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية. ووصل إلى نتيجة ان التجارة الخارجية فيها تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة اكبر من رأس المال.

3. **النظريات الحديثة:** تعتمد النظرية الحديثة على تنبؤات نموذج (H-O) البسيط على افتراض حالة دولتين، سلعتين، وعلى وجه التحديد فان النظرية مناسبة لتفسير حالات محدودة¹. وتشتمل هذه النظرية ما يلي:

أ- **أسلوب دورة الإنتاج:** إن قوة النظرية الكلاسيكية تفسر زيادة التجارة بين الدول وإرجاعها إلى الاختلافات التكنولوجية، إلا أن احد محدودات هذه النظرية يكمن في اعتمادها الأسلوب الساكن في تقرير الميزة النسبية وأنماط التجارة، فالميزة التكنولوجية غير ساكنة قابلة للتغيير عبر الزمن في ظل سهولة انتقال التكنولوجيا عبر الدول، حيث قام الاقتصادي "فرنون" بتطوير نموذج تحليل ديناميكي للميزة النسبية، كما افترض أن التقدم التكنولوجي يبدأ بشكل مستمر في أمريكا من ثمة ينتقل إلى مرحلة لاحقة إلى دول أخرى خارج أمريكا وهذا يعطيها دورا رياديا في تطوير منتجات جديدة وتصنيعها².

ب- **التجارة الخارجية في ظل منافسة غير التامة:** إن التجارة الخارجية في دور وقرات الحجم الاقتصادي يمكن النظر إليه أنه مكمل لأسلوب دورة الإنتاج السابق، فغالبا ما يتطلب تطوير منتجات جديدة إنفاقا كبيرا جدا على البحث والتطوير، ما يجعل المنشآت العامة في هذا المجال تعتمد على التصدير لتوسيع إنتاجها بشكل كبير يمكنها من تخفيض معدل كلفتها.

ج- **زيادة التنوع في الإنتاج:** في معظم الحالات تتفاوت السلع الصناعية الاستهلاكية من حيث صفاتها الجوهرية والشكلية، فمساحيق التنظيف مثلا³ تختلف من حيث التركيبة الكيميائية، الرائحة، الجودة الماركة

¹ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 372.

² حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص: 208.

³ عادل أحمد أحشيش، مجدب محمد شهاب، الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة للنشر، دون سنة النشر، ص: 120.

التجارية، ... ومن ناحية أخرى فان المستهلكين لهم أذواق متنوعة، والنوع الذي يناسب ذوق أحد المستهلكين ليس من الضرورة أن يناسب ذوق مستهلك آخر.

ومن هنا فإن التنوع يفيد المستهلكين، حيث يمكنهم من إيجاد النوع الأقرب إلى إشباع حاجاتهم، وملائمة أذواقهم، وبالمقابل فان إنتاج الأنواع مختلفة من السلع مكلف ويتطلب تكاليف تطبيق وبحث لتصميم الأنواع الجديدة¹.

د- **نظرية تشابه الأذواق:** جاء بها الاقتصادي "ستافين ليندر" حيث اعتمد في تحليله على تشابه الدول في الدخل وتشابه الأذواق، واستنتج بالتالي فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدولة الأخرى المتشابهة لها من حيث الدخل ومن هنا جاء اسم النظرية "تشابه الأذواق" كما وضح بأن هذا النوع من التجارة سيرتكز على السلع المتشابهة ولكنها في نفس الوقت متميزة، أي أن التجارة إذا قامت وفقا لهذا الأسلوب ستتركز في المنتجات الصناعية المتنوعة بين الدول المتشابهة من حيث الدخل وأنماط الطلب² هذا الأسلوب ينبأ بأنه كلما زادت درجة الاختلاف في الذوق والوفرة تكون تدفقات السلع دوليا أكبر حجما.

سادسا: مخاطر التجارة الخارجية

إن النشاطات الاقتصادية المتزايدة والتي تمارس في إطار التجارة الخارجية معرضة للعديد من المخاطر، ويمكن تعريف الخطر " بأنه الخسارة في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير المنظورة في الأجل الطويل والقصير"³.

هذه المخاطر لا يكون مصدرها المتعاقدين فقط، بل كذلك الظروف الاقتصادية والسياسية للبلدين، وفيما يلي سوف نعرض أهم هذه المخاطر:

1. خطر عدم التسديد:

وهو راجع لعدم قدرة أو رغبة المستورد في السداد وهناك حالتين:

- المستورد غير قادر على تطبيق ما لديه من التزامات في العقد.

¹ صواليي صدر الدين، **النمو والتجارة الدولية في الدول النامية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد قياسي، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص: 26.

² عادل أحمد أحشيش و مجدب محمد شهاب، مرجع سبق ذكره، ص: 121.

³ طلعت أسعد عبد الحميد، **الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة**، مكتبة الشقيري، القاهرة، مصر، 1998، ص: 227.

- المستورد يرفض الدفع بدون أي سبب شرعي.

فالحالة الأولى تعني عدم إمكانية المستورد على الدفع.

والحالة الثانية هي رفض المشتري تطبيق العقد وعليه يقسم خطر عدم التسديد إلى:

أ- **خطر العجز البسيط:** هو رفض المشتري الدفع عند تاريخ الاستحقاق، في هذه الحالة يمنح للمشتري فترة معينة تسمى " الأجل المشكل للكارثة " وهي عادة ستة أشهر، هذه المدة الإضافية تسمح للمشتري بتسديد ديونه في حالة مواجهته لصعوبات أو مشاكل البيروقراطية.

ب- **خطر عدم القدرة على الوفاء:** راجع لقلة الإمكانيات المالية لدى المشتري حيث لا يمكن له تنفيذ التزاماته، وهذا يكون في حالة الاعتراف قانونيا بإفلاس المشتري¹.

2. **خطر الصرف:** يعرف خطر الصرف بأنه " الخطر المرتبط بالعمليات التي تجري بالعملات الأجنبية نتيجة تغير معدلات صرف هذه العملات مقابل العملة الوطنية"².

ويتبرمج خطر الصرف بإحدى الحالتين: ربح أو خسارة، مخاطر الصرف المقصودة هنا هي بالطبع خسارة سعر الصرف التي يتعرض لها كل من المصدر والمستهلك.

أ- **خطر الصرف بالنسبة للمستورد:** المستورد في بعض الأحيان مجبر على قبول الدفع بعملة المصدر لذلك فهو الأكثر عرضة لتحمل خسارة الصرف.

ب- **خطر الصرف بالنسبة للمصدر:** يتعرض المصدر لخطر الصرف إذا كان العقد ينص على أن يتم الدفع بعملة أجنبية، فإذا انخفضت قيمة العملة الأجنبية مقارنة بالعملة الوطنية للمصدر، فإن هذا الأخير سيتحصل على قيمة مالية أقل من القيمة التي تم الاتفاق عليها وبالتالي سيتحمل خسارة الصرف³.

¹ Ben Mansour Hacene, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Alger, p p: 10-11.

² Paule Grand Jean, **change et gestion de change**, les éditions chihab, 1995, p: 12.

³ Farouk Bouyakoub, **l'entreprise et le financement bancaire**, casabah éditions, Alger, 2000, p: 263.

3. **الخطر الاقتصادي:** هو خطر متعلق بتطور الوضعية الاقتصادية المحلية أو العالمية وتتعكس مباشرة على تكلفة إنتاج السلع المطلوبة¹، مثل ارتفاع غير متوقع في تكاليف شراء اللوازم الضرورية للسلع الموجهة للتصدير، حيث أن ارتفاع سعر الشراء قد يدفع بالمؤسسة المصدرة إلى البيع بالخسارة.

4. **المخاطر السياسية والمشابهة لها:** وهي بصفة عامة عدم إمكانية دفع المشتري بسبب عوامل سياسية ولكن في الحقيقة كلمة المخاطر السياسية تغطي مجالاً واسعاً مثل: عجز المدين العمومي، خطر الكوارث، خطر عدم التحويل....الخ.

أ- **عجز المدين العام:** في هذه الحالة المشتري هو هيئة دولية، تضم معها المؤسسات العمومية، هيئات الدولة، الجمعيات المحلية أو إدارات عمومية أخرى، هذا الخطر يتمثل في رفض الهيئة العمومية الدفع عند تاريخ الاستحقاق دون سبب حقيقي.

ب- **خطر الكوارث:** تنقسم عادة إلى فئتين، تلك الناتجة عن أعمال الإنسان، وتلك الناتجة عن الكوارث الطبيعية، من بين هذه الأخيرة هناك الفيضانات، الزلازل، البراكين، وهذه الظواهر نادرة لكنها متوقعة ومن بين المخاطر الناتجة عن الإنسان هناك الحروب الأهلية، الثورات.

ج- **قرارات حكومية:** يخص الأمر القرارات الحكومية التي يمكن أن تعرقل وتمنع تطبيق العقد، ومن بين هذه القرارات²:

– نشر قوانين جديدة يمكن أن تغير شروط العقد، وبالتالي عدم إمكانية تطبيقه جزئي أو كلياً.

– إلغاء رخص الاستيراد أو تقليصها من ناحية كمية السلع المستوردة.

– رفض التعامل مع بلد معين.

د- **خطر عدم التحويل:** يرتبط هذا النوع من المخاطر بظروف لادخل الطرفين المتعاقدين فيها، ويكون نتيجة ظروف سياسية أو تشريعات بلد إقامة المشتري، تهدف إلى توقيف أو تأجيل عملية تحويل العملة الصعبة إلى الخارج³.

¹ Syl Vie Decoussergues, **gestion de la banque**, Dunod, paris, 1996, p: 191.

² Ben Mansour Hacene, op-cit, p: 14.

³ حسام علي داود، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص: 16.

المطلب الثاني: العمليات الحديثة للبنوك التجارية في التجارة الخارجية

لقد تغيرت نظرة البنوك إلى العمل المصرفي من مجرد تأديتها للخدمات التقليدية إلى القيام بوظائف حديثة ويتوجهات تتلاءم مع أهدافها المتنوعة، هذه الوظائف تكتسي طابعا من التجديد والاستحداث الناشئ عن اقتحامها مجالات جديدة إضافة إلى حصولها على أرباح إضافية، من هذه الوظائف نذكر:

أولاً: تقديم خدمات استثمارية للمتعاملين

أصبحت البنوك تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لإنشاء مشاريعهم، ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذا طريقة السداد وتواريخها. وقد اكتست هذه الخدمة سمة الحداثة من التطورات المستمرة التي شهدتها أساليب وطرق دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع وقيام البنوك باستثمار أموال في البحث عن الأساليب الحديثة في ذلك¹.

ثانياً: تمويل عمليات التجارة الخارجية

يتجلى دور البنوك في مجال المبادلات الدولية، ليس فحسب باعتباره وسيطاً مالياً ما بين الدائن والمدين، ولكن أيضاً لكونه وسيطاً ما بين متعاملين في بلدان مختلفة على مسافات بعيدة لا يعرف أحدهم الآخر، ويتعاملون بعملة مختلفة وبلغات مختلفة.

فالبنوك تلعب دوراً محورياً في ترقية التجارة الخارجية فهي تتدخل من خلال²:

- تمويل العملية: قروض الصادرات (قرض المورد وقرض المشتري)، التمويل الإيجاري، التحصيل المستندي، الاعتماد المستندي.
- ضمان الزبون اتجاه المستفيد (الضمانات الدولية مثل: خطابات الضمان).
- تحويل الأموال المستحقة.

¹ علا نعيم عبد القادر وآخرون، مفاهيم حديثة في إدارة البنوك، دار البداية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص: 87.

² رحيم حسين، الاقتصاد المصرفي مفاهيم-تحاليل-تقنيات، دار بهاء للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008، ص: 244-245.

ثالثا: خصم الأوراق التجارية

يقوم البنك التجاري بخصم الأوراق التجارية (مثل الكامبيالات والسندات الأذنية) من المستفيد من هذه الأوراق قبل ميعاد استحقاقها، حيث يقوم الأخير بتظهيرها لمصلحة البنك ليصبح البنك هو المستفيد، وفي مقابل ذلك يحصل حامل الورقة التجارية من البنك على قيمة الورقة التجارية بعد استقطاع عمولة البنك والفائدة التي يستحقها البنك مقابل تخليه عن أمواله التي أعطاها لحامل الورقة وهو ما يسمى بسعر الخصم¹.

رابعا: تحصيل الشيكات

تعمل البنوك على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها عن طريق عملية التحويل الداخلي أو التحويل من خلال غرفة المقاصة، حيث يعتبر الشيك وسيلة لتحريك نقود الودائع، أي الحساب الجاري لدى البنوك التجارية سواء بالزيادة أو بالنقصان.

خامسا: إدارة محافظ الاستثمار

تعمل البنوك التجارية على شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها ولحساب عملائها، وكذلك متابعة الأسهم والسندات من خلال تطور الأسعار... الخ.

سادسا: التعامل بالعملات الأجنبية

تتم عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية عاجلا أم آجلا وذلك بالأسعار المحددة من قبل البنك المركزي أو حسب التنظيم الساري العامل به في مجال سوق الصرف، وقد تخصص عملية تحويل العملة مبالغ بسيطة، إذ تقوم البنوك بتحويل مبالغ بحجم محدود وبأغراض معينة كالدراسة والعلاج... الخ.

سابعا: منح البطاقات الائتمانية

من أشهر الخدمات البنكية الحديثة التي استحدثتها المصارف التجارية في الولايات المتحدة في الستينات من هذا القرن، وتتخصص هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه وبموجب هذه البطاقة يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات التجارية المنفقة مع المصرف على قبول منح الائتمان لحامل البطاقة، على أن يقوم بسداد قيمة هذه الخدمات إلى المصرف خلال 25 يوم من تاريخ استلامه الفاتورة لمختلف المشتريات التي قام بها خلال الشهر المنصرم،

¹ حسن أحمد عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، دار طيبة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2008، ص: 74.

حيث يرسل المصرف في هذه الفترة في نهاية كل شهر، ولا يدفع المتعامل أية فوائد على هذا الائتمان إذا قام بالسداد خلال الأجل المحدد¹.

المطلب الثالث: تقنيات الدفع في التجارة الخارجية

أولاً: التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية

1. **التحصيل المستندي:** التحصيل المستندي هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق

عليها مع المستورد مصحوبة أولاً بكمبيالة موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكميالة².

بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بان المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام

السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكميالة ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات

التالية:

- لدى البائع الثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل: وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص الاستيراد... الخ.
- أ- **أطراف عملية تحصيل المستندي:** يوجد عادة أربعة أطراف في عملية تحصيل المستندي³:
- الطرف المنشأ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقاً بها أمر التحصيل.
- البنك المحول هو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

¹ محمود حسين الوادي وأحمد عارف العساف، **الإقتصاد الكلي**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، ص: 255.

² Yves Simon, **Techniques Financières Internationales**, 5^{ème} édition, 1993, p: 502.

³ مدحت صادق، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2001، ص ص: 30-31.

- البنك المحصل هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقاً للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- المشتري أو المستورد وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو كمبيالة لتوقيعها.
- ب- **الطرق المختلفة للتحصيل المستندي**: يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صغتين هما:
 - **المستندات مقابل الدفع Document contre paiement**: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقداً لمبالغ البضاعة¹.
 - **المستندات مقابل قبول الكمبيالة Document contre acceptation**: يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذ قام المشتري - المسحوبة عليه الكمبيالة - بقبولها والتوقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوماً و180 يوماً بعد الاطلاع أوفى تاريخ معين في المستقبل، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ويستطيع بالتالي إن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك².
- ج- **سير عملية التحصيل المستندي**: تتم عملية التحصيل المستندي وفقاً للمراحل التالية³:
 - يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة التحصيل المستندي.
 - يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
 - يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
 - يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
 - يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.

¹ الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 120.

² مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

³ Philippe guarsuault et Stephane priami, **les opérations bancaire à l'international banque**, éditeur, paris, 1999, p: 108.

- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
 - يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
 - يقوم البنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
 - يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.
- 2. الاعتماد المستندي:** تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد والتصدير) في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.
- والاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن المشتريات، البضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها.
- وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما¹:
- **الأسلوب الأول:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقنصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.
 - **الأسلوب الثاني:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.
- أ- مفهوم الاعتماد المستندي:** يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام وثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلاً بإرسال المتعاقد عليها².
- ويعرف أيضاً على أنه: وسيلة دفع مضمونة وواسعة الاستعمال في التجارة الدولية تبدأ بأن يطلب المشتري من البنك الذي يتعامل معه أن يفتح اعتماد لصالح البائع (المستفيد) إلى المشتري على أن يتم دفع قيمة

¹ كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة في إطار فعالية الملئقى الدولي، جامعة بسكرة، أيام 21-22 نوفمبر 2006، ص: 14.

² أحمد غنيم، الاعتماد المستندي، الطبعة السادسة، مطبعة المستقبل، عمان، الأردن، 1998، ص: 158.

بضاعة الاعتماد إلى المستفيد لقاء تقديم مستندات مطابقة تماما لشروط الاعتماد وبعبارة أخرى فإن الاعتماد تعهد مكتوب من قبل البنك فاتح الاعتماد يعطي للمستفيد (البائع) بناء على طلب وتعليمات المشتري لتنفيذ دفع مبلغ معين خلال فترة محددة مقابل مستندات¹.

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد (المصدر) بأن يدفع أو يقبل أو يخضم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا العقد²، وخلاصة القول أن " الاعتماد المستندي هو تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها".

ب- أطراف الاعتماد المستندي: يشترك عادة في تنفيذ الاعتماد المستندي أربعة أطراف هي:

- **المستورد:** وهو ذلك الشخص أو المؤسسة التي تطلب فتح الاعتماد ويكون لها ذلك بموجب عقد بين المستورد وبنك فاتح الاعتماد، هذا العقد يجب أن يتضمن جميع شروط وبنود الاتفاق المبرم مع المصدر مع تعيين نوع وطبيعة الاعتماد ذاته.
- **البنك فاتح الاعتماد:** وهو بنك المستورد الذي يقدم إليه طلب فتح الاعتماد، وبعد الدراسة والتحليل لوضعية طالب الاعتماد من قبل البنك ذاته يقرر بالموافقة أو العكس، إذا تعلق الأمر بالموافقة بفتح الاعتماد وبيبلغ المستفيد مباشرة بهذا الفتح لصالحه، والذي يكون في الغالب عن طريق بنك آخر وهو بنك المراسل أو بنك المصدر.
- **بنك المراسل:** وهو بنك المصدر، بحيث عند تلقي البنك المراسل إشعار بفتح اعتماد لصالح أحد متعامليه يقوم بدوره بتبليغه للمستفيد سواء بإضافة تأكيده أو دون ذلك³.

¹ خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المنهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص: 167.

² عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000، ص: 248.

³ عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص ص: 96-97.

- **المستفيد:** وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد من الاعتماد المفتوح لصالحه أي (المصدر) ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للاعتماد ويقوم بتقديم المستندات الضرورية والمطابقة للعقد المبرم إلى البنك المراسل فور إتمام العملية (عملية التصدير والشحن)¹.
- ج- **أهمية الاعتماد المستندي:** إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساساً في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن إبرازها فيما يلي:
- **بالنسبة للمشتري (المستورد):** يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً، لما اتفق عليه مع البائع، وأنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد.
- يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات، إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالباً عند تسلمه المستندات من البنك.
- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربيها وعلاقاتها الخارجية، ويحقق وفراً في المال والوقت ويؤمن ضماناً بتدخل المصاريف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع².
- لا ينتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائياً عن طريق الوساطة البنكية، وكذلك الحال بالنسبة للمصدر.
- **بالنسبة للبائع (المصدر):** حقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثلث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.
- يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.
- يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف³.
- بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

¹ نفس المرجع السابق، ص: 97.

² أنطوان الناشف، خليل هندي، **العمليات المصرفية والسوق المالية**، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998، ص: 89.

³ زياد رمضان ومحفوظ جودة، **الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2000، ص: 151.

إن إبقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه¹.

- بالنسبة للبنوك: يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية، ومن تم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه².

تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه، وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) لغاية تاريخ استيفائها واستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد³.

- بالنسبة للتجارة الخارجية: المساعدة على انتشارها بسهولة خاصة وأن الاعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق انتشار هذه التجارة فالبنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد، فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا في حالة استلامه الوثائق الخاصة بهذه البضاعة فكل هذا يساهم في رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها، ممثلة أساسا في وسيلة الاعتماد المستندي كاستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية⁴.

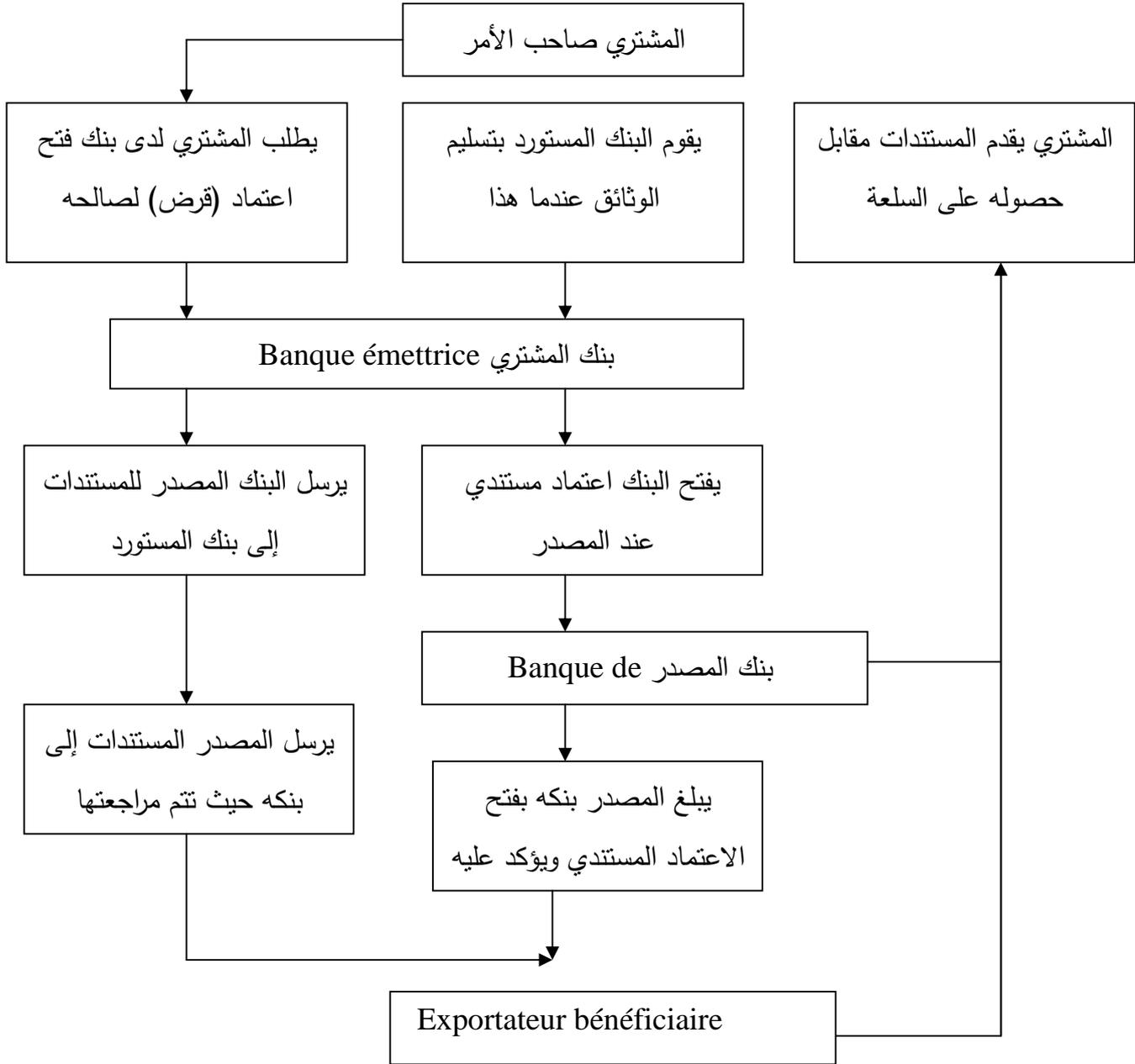
¹ أنطوان الناشف وخليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص: 90.

² عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص: 88.

³ أنطوان الناشف وخليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص: 91.

⁴ زياد رمضان ومحفوظ جودة، مرجع سبق ذكره، ص: 151.

الشكل رقم (1): مخطط الاعتماد المستندي



المصدر: موساوي آسيا، النظام المصرفي الجزائري ومشاكل تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة الجزائر 2002، ص 55.

جدول رقم (2): المقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

وجه المقارنة	الاعتماد المستندي	التحصيل المستندي
التعريف	أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة من الخارج.	مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية. مستندات تجارية غير مصحوبة بمستندات مالية.
الأطراف	-العميل الأمر أو طلب فتح الاعتماد. -البنك الفاتح أو مصدر الاعتماد البنك المبلغ (المؤكد). -المستفيد من الاعتماد.	-العميل الأصيل -البنك مرسل المستندات البنك القائم بالتحصيل البنك مقدم السندات للمسحوب عليه -المسحوب عليه (المشتري أو المستورد)
الأنواع	-الاعتماد المستندي القابل للإلغاء - الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء - الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد	-تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها. تسليم المستندات مقابل قبولها.
الالتزامات	1-التزامات طالب فتح الاعتماد أهمها: *الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كلياً أو جزئياً *الوفاء بقيمة العمولات والمصاريف والرسوم الخاصة بالاعتماد 2-التزامات البنك فاتح الاعتماد: *تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة، سرعة وأمانة *فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بما يحفظ حقوق عملائه *فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بما يحفظ حقوق عملائه.	1-البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل، ولا تتسحب مسؤولياتها إلى فحص المستندات ذاتها. 2-البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى مثل: وكلاء الشحن، شركة التامين والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل. 3-البنوك ليست مسؤولة عن شكل أو دقة أو كفاية أو أصالة أو الحجة القانونية لأي مستند 4-البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة

	<p>*الالتزام بتسليم المستندات إلي عملية الأمر بفتح الاعتماد.</p> <p>3-التزامات البنك المبلغ أو القائم بتداول المستندات</p> <p>أهمها:</p> <p>*مراعاة السرعة والدقة في إبلاغ المستفيد من الاعتماد بتفاصيله وشروطه.</p> <p>*أن يبذل غاية معقولة في فحص مستندات الشحن للتأكد من المطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد.</p> <p>4- التزامات المستفيد من الاعتماد:</p> <p>أهمها:</p> <p>عند استلام الاعتماد من البنك يتعين عليه:</p> <p>*مراجعة شروطه للوقوف على مدى إمكانية الالتزام بها.</p> <p>*الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد والتنفيذ الحرفي، وكذا تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة وبالكيفية المطلوبة بها.</p>	
--	--	--

المصدر: بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي،

جامعة الجزائر 3: 2011-2012، ص: 148.

ثانيا: التمويل متوسط وطويل الأجل

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

1. **قرض المورد Crédit fournisseur**: إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين، الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية، من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين (الأسواق).

أ- **تعريفه**: هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي أجل للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ الذي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئياً أو كلياً)، فالبنك ادن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أنت تسمية قرض المورد¹. وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجا إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط².

تصل مدة القرض الى 07 سنوات في حالة المدى المتوسط و10 سنوات في حالة المدى الطويل، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل: COFACE في فرنسا و HERMES في ألمانيا، SACCE في إيطاليا تقوم هذه الأخيرة بتغطية الأخطار السياسية، وأخطار الكوارث الطبيعية، وكذلك مخاطر عدم التحويل³.

ب- **خصائصه**⁴:

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقداً مالياً أيضاً.
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.

¹ Philippe Guarsuault, op cit, p: 199.

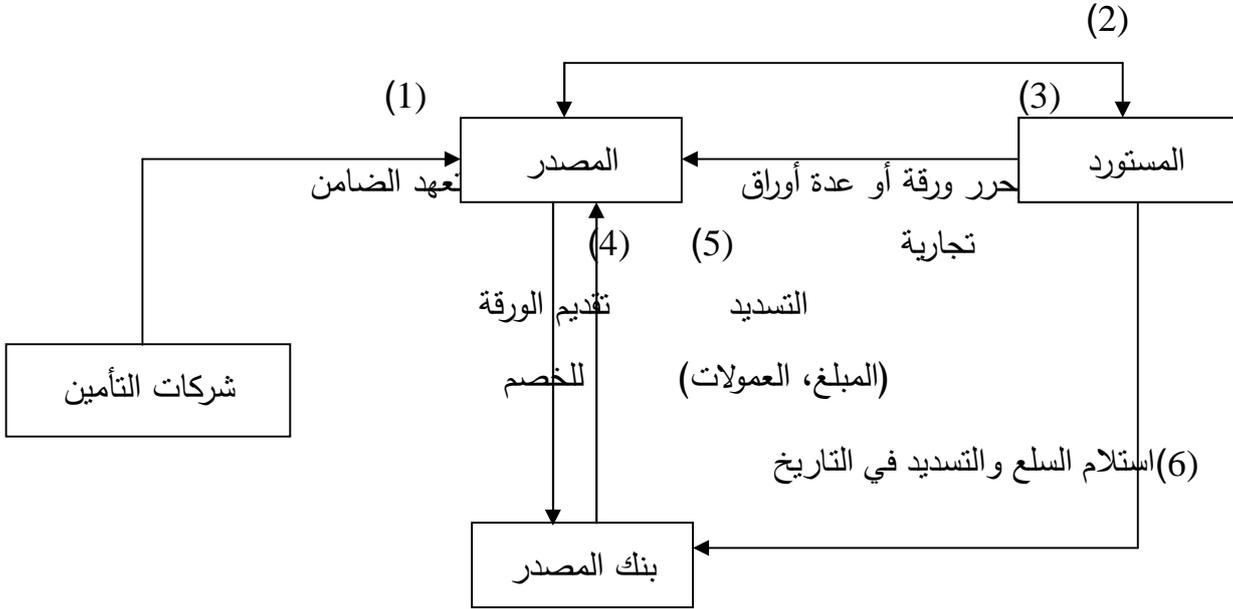
² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 124.

³ Farouk Bouyakoub, op cit, p: 268.

⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 125.

ج- سير العملية: يمكن توضيح سير عملية قرض المواد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (2): سير عملية قرض المورد



La source: Henri suberge et pierre Maurer Financement et assurance des crédits Al' exportation, Droz, paris, 1985, P: 103.

د- مزايا وعيوب قرض المورد: والتي نوردتها فيما يلي¹:

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

¹ Guy Omar André, commerce international, édition dalloz ; 1992, p: 165.

2. **قرض المشتري:** إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.

أ- **تعريفه:** هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبيا مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة¹.

وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفي كليا من قيود تحمل أعباء القرض، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.

ب- **خصائصه:** يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين:

- **العقد التجاري:** يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

- **عقد القرض:** يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده و معدلات فائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع- في الوقت اللازم تحت بعض الشروط-المبالغ الضرورية-حسب التزامات المشتري بالدفع-تحت تصرف هذا الأخير.

يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي².

ويتم ضمان هذا النوع من القروض، كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة³.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، السبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادر على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

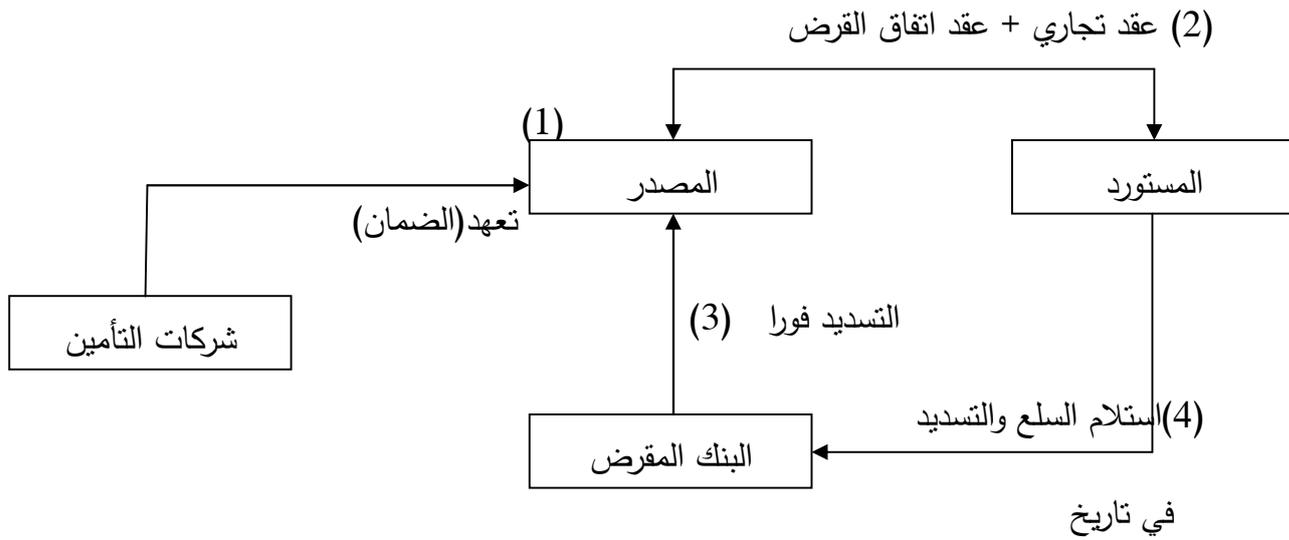
² Yves Simon, op cit, p: 529.

³ Farouk Bouyakoub, op cit, p: 269.

يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعماً للمصدر والمستورد على حد سواء¹.

ج- سير العملية: يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

شكل رقم (3): سير عملية قرض المشتري



La source: Philippe Puarsuault et Stephane Priami, op cit, p: 200.

د- خطوط القرض (البروتوكولات): تعتبر البروتوكولات (خطوط القرض) الحكومية والبنكية شكلاً مهماً لقرض المشتري، والتي توجه لتمويل صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة مثل: السدود والسكك الحديدية².

- البروتوكولات الحكومية (خطوط القرض الحكومية): تمنح حكومة البلد مقرض لبلد أجنبي قروض لتسهيل شراء المنتجات والمعدات، هذه القروض تكلفتها منخفضة.

- البروتوكولات البنكية (خطوط القرض متعددة الأطراف): عندما يمضي بروتوكول حكومي يتفق بنك أو عدة بنوك على بروتوكول ما بين البنوك، يتم فيه تحديد إجراءات التمويل اللازمة للاستعمال، فترة القرض، طريقة التمويل المنفق عليه شروط الدفع، استحقاقات الدفع، تكلفة القرض والضمانات والكفالات

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

² Michel Jura, Technique Financière Internationale, Dunod, paris, 1999, p: 354.

المطلوبة، الى جانب هذه البروتوكولات المتعددة، يمكن أن تتم عدة اتفاقيات بنكية ممضاة بصفة مستقلة عن البروتوكولات الحكومية السابقة¹.

وفي هذا الإطار لقد سمح للمتعامل الجزائري أن يمول وارداته بإدراجها ضمن خط قرض متعدد الأطراف أو خط قرض حكومي وذلك حسب المادة رقم 7 من التعليمات رقم 94/ 20، الصادرة عن بنك الجزائر والمحدد لشروط عمليات الاستيراد

هـ- مزايا وعيوب قرض المشتري: نردها فيما يلي²:

- مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد.
- يتحصل المورد على المبلغ وفقا للشروط المتفق عليها في العقد وبذلك فهو معفي من مخاطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض.
- خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع بالإضافة إلى تقنيات التمويل سابقة الذكر، هناك أساليب للتمويل أخرى متوسط وطويل الأجل منها:

3. التمويل الجزافي: Lafinancement forfaitaire تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من اجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعه والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا³.

من خلال هذا التعريف نلاحظ التمويل الجزافي، يظهر خاصيتين أساسيتين:

- الأولى: وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسط.

¹ Yves Simon, op cit, p: 539.

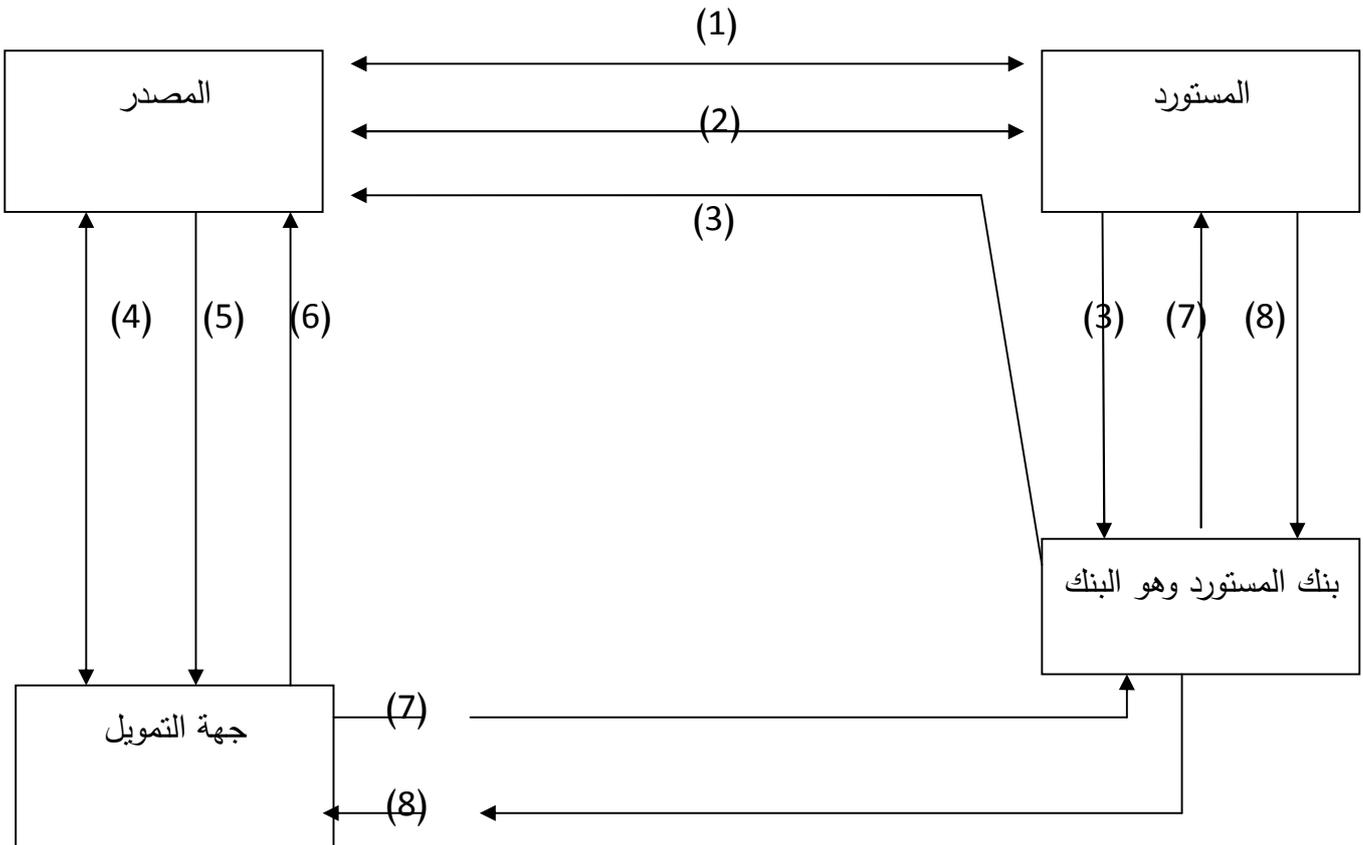
² Guy Omar André, op cit, p: 167.

³ : 35.

- الثانية: إن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وهذا مهما كان السبب¹.

والشكل الموالي يوضح سير العملية.

الشكل رقم (4): سير عملية التمويل الجزافي



المصدر: مدحت صادق، مرجع سابق ص: 37.

- عقد السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
- تسليم السلعة المباعة للمستورد.
- تسليم السندات الاذنية للمصدر.
- عقد التمويل الجزافي بين المصدر وجهة التمويل.
- تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل.

¹ الطاهر لطرش مرجع سبق ذكره، ص: 35.

- سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.
- تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق.
- سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.
- إن التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي¹:
- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقداً؛
- إن الحصول على هذه القيمة نقداً يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية؛
- تسمح للمصدر أيضاً بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل رصيد السيولة الجاهزة؛
- التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين؛.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

4. قرض الإيجار الدولي **Le leasing international**: هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط الأجل للتجارة

الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول في دول أخرى².

كما تستخدم هذه الاعتمادات في تمويل العمليات العالمية الكبيرة مثل: تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن³.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 126.

² مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص: 61.

³ طلعت سعيد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص: 141.

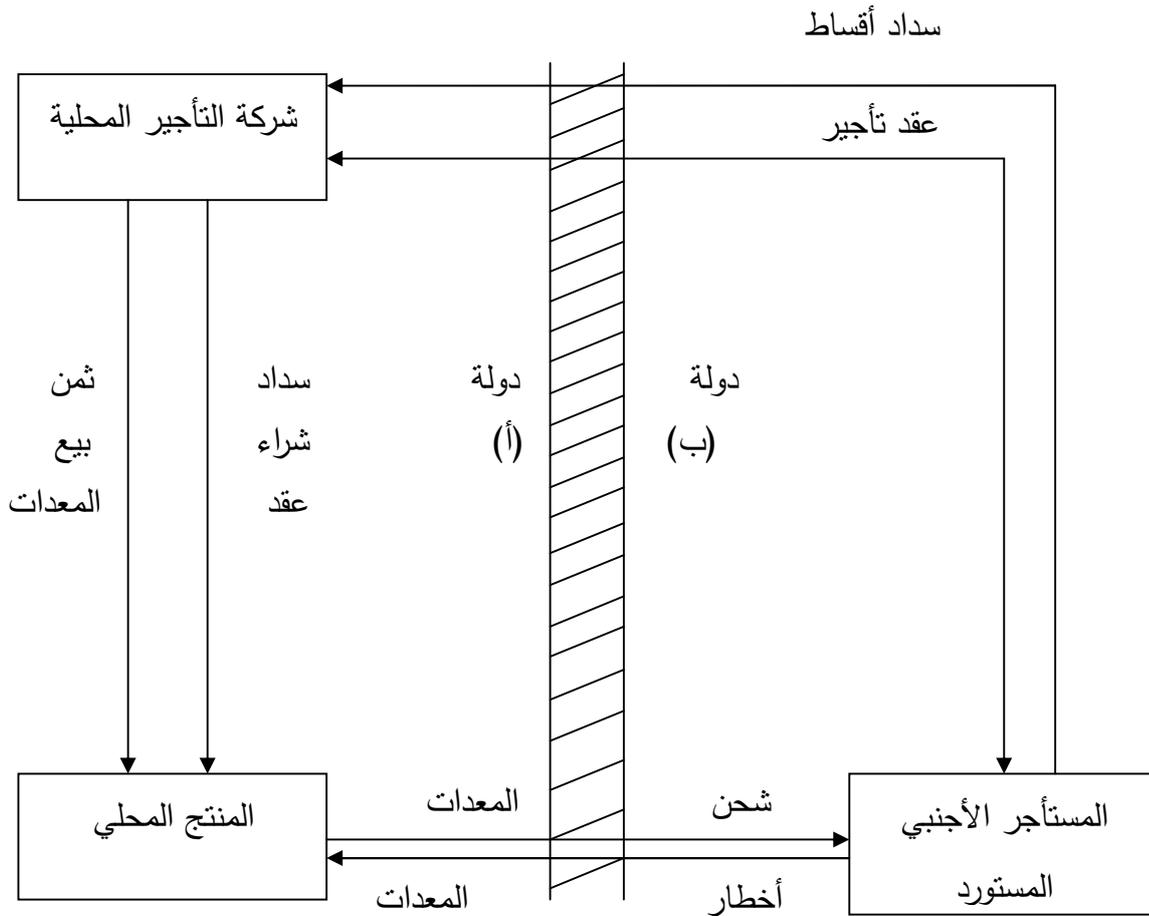
وفي هذا الإطار جاء في قانون المالية لسنة 1996 إنشاء قرض الإيجار الدولي للمواد المتقلة ذات الاستعمال المهني، تخضع هذه العملية لنظام جمركي يعفي الحقوق والرسوم الجمركية عند القبول المؤقت لهذه المواد.

في نهاية فترة الإيجار وفي حالة اختيار شراء التجهيزات عن طريق قرض، يلجأ المستورد إلى التخليص الجمركي.

والنظام 96-09 الصادر بتاريخ 03 جويلية 1996 لبنك الجزائر يضع الأسس العامة التي تحكم القرض التأجيري الدولي.

والشكل الموالي يوضح سير عملية قرض الإيجار الدولي.

شكل رقم (5): سير عملية قرض الإيجار الدولي.



المصدر: مدحت صادق: مرجع سابق، ص 141.

خلاصة الفصل:

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكلة الاقتصادي للدول.

ويعتبر التبادل التجاري بمثابة الشريان الرئيسي الذي يربط بين مختلف الدول لضمان توازن ميزانها التجاري، ولكن تبين أنه من الصعب تحقيق هذا التوازن وذلك لاختلاف السياسات والاستراتيجيات المتبعة من طرف الدولة، فهناك من الدول من فضلت حماية منتجاتها وكان لها في ذلك حجج، والبعض الآخر حبذ التجارة الخارجية لرفع رصيده من العملة الصعبة وما فيها من منافع أخرى، فالجزائر مثلا تنوعت سياساتها المطبقة في مجال التجارة الخارجية من سياسة الحماية إلى سياسة الحرية.

ورغم أن التجارة الخارجية من أهم الأسس التي تركز عليها عملية ترقية الاقتصاد الوطني كما ذكرنا سابقا إلا أنها لا تخلو من المخاطر مما يستوجب تدخل البنوك كوسيط وممول لعملية ترقية التجارة الخارجية ومن أهم هذه البنوك نجد البنوك التجارية، كما تطرقنا أيضا إلى أهم السمات المميزة لها وكذا وظائفها الأساسية، فهذه البنوك التجارية تساهم في تطوير التجارة الخارجية عن طريق تقديم مختلف القروض الخاصة بعملية تمويل التجارة الخارجية.

الفصل الثاني:

دور الضمانات البنكية في عمليات

التجارة الخارجية

تمهيد:

مع التطور الحاصل والمستمر في العمليات الاقتصادية وزيادة العلاقات الدولية وذلك بتوظيف الأموال بغض النظر عن مصدرها أو جهتها على أساس الثقة مما يؤدي إلى ديناميكية التبادلات التجارية الخارجية التي جعلت العلاقات بين المتعاملين في هذا الميدان تتطور حتى أصبحت التعاملات التجارية تتم دون تعارف أطراف العقد مما جعل في نسبة ودرجة الثقة تقل بينهم مما أدى إلى حتمية طلب ضمان الذي سيحل كوسيلة أمان لتغطية أي عجز متوقع من طرف العقد التجاري أو عدم احترام التزاماته التعاقدية إزاء الطرف الآخر.

ومن أجل توضيح دور الضمانات في عمليات التجارة الخارجية سوف نتطرق في هذا الفصل إلى

مبحثين:

- المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للضمانات البنكية.

- المبحث الثاني: تقييم الضمانات البنكية.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للضمانات البنكية:

تلعب الضمانات البنكية دوراً أساسياً في الصفقات الدولية كونها تقلل من المخاطر التي تواجه أو تتجم بين المتعاملين وتوفر الثقة المطلوبة بينهم كذلك تزيل المشاكل المتخلفة سواء بالقدرات المالية والمهنية في طبيعة السلعة التي تعتبر موضوع التعامل بالإضافة إلى أنها شرط للحصول على بعض القروض.

المطلب الأول: عموميات حول الضمانات البنكية:

أولاً: نشأة الضمان

فمن سنة 1904 م إلى يومنا هذا نجد الضمانات قد تغيرت وتطورت حيث في البداية ظهرت مرحلة التحسن المستمر للضمانات الكلاسيكية وانتهت هذه المرحلة سنة 1980 م، ثم فقدت الضمانات الكلاسيكية جزء من أهميتها بالنسبة للدائنين الذين أصبحوا يبحثون عن ضمانات بديلة مما أدى بالمشروع إلى رد الإعتبار لهذه الضمانات، فقاموا بتطوير ضمانات دون نزع الحيازة وذلك في القرن العشرين.

وباعتبار الضمانات البنكية وسيلة يمكن للمتعاملين تقديمها للحصول على قروض من البنك هذا من جهة ومن جهة أخرى فهي أداة إثبات وإعطاء البنك حق في الحصول على أمواله التي اقترضها بالطريقة القانونية وذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن لديونهم ولقد لجأت البنوك إلى زيادة استعمال الضمانات في السنوات الأخيرة لهذه الأسباب التالية:

- قلة إهتمام بعض المؤسسات التجارية والصناعية بالمحافظة على سمعة حسن التعامل مما يجعل المصرف مضطر إلى طلب هذه الضمانات.
- كبر حجم العمليات الائتمانية بالنسبة إلى مالية التعامل نتيجة لبعض الظروف الاقتصادية التي طرأت مؤخراً مثل: برامج التنمية وما ستتبعه من نشاط اقتصادي متزايد والغلاء وما نتج عنه من انخفاض في القدرة الشرائية فيزداد حجم الكتلة النقدية.
- بحيث يمكن القول أن الضمانات نشأت من الحاجة إلى الحماية ضد عدم التنفيذ الجيد من طرف البائع أو المصدر لالتزاماته البنكية أو التعاقدية.

ثانياً: تعريف الضمان البنكي:

حسب المادة 644 من "القانون المدني" فإن الضمان هو عبارة عن عقد يكفل بمقتضاه شخص تنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يوفي بهذا الالتزام إذا لم يف به المدين نفسه.¹

بحيث أنه هناك أفضلية أو أولوية للدائن على حق عيني أو نقدي لتسديد الدين، ورهن الضمان لصالح الدائن يعطي له امتياز خاصاً على باقي الدائنين في تصفية الحق موضوع الضمان.

تعتبر الضمانات نوع من الحماية أو التأمين للبنك من مخاطر التوقف عن السداد، ولا ينبغي اعتبار الضمانات المصدر الرئيسي للاطمئنان ودرء مخاطر الائتمان، فهي تعتبر ضمانات تكميلية استكمالاً لعناصر الثقة المتوفرة أصلاً إلا أنه يمكن اعتبارها المصدر الرئيسي ودرء مخاطر الائتمان فقط كونها ودائع مقيدة لتغطية قرض معين.

وتعرف أيضاً على أنها عبارة عن تعهد يصدر من البنك بناءً على طلب عميل له (الأمر) بدفع مبلغ أو قابل للتعيين لشخص آخر (المستفيد) دون قيد أو شرط، إذا طلب منه ذلك خلال المدة المحددة في نص الضمان ويوضح في هذا الأخير الغرض الذي صدر من أجله.²

كما يمكن تعريفها على أنها وسيلة من خلالها يمكن للمتعاملين تقديمها للحصول على قروض من البنك هذا من جهة ومن جهة أخرى هي أداة إثبات حق البنك في الحصول على أمواله إقترضها بالطريقة القانونية وذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن لديونهم.³

كما أن الضمان هو أحد الوسائل التي يبنى عليها الحكم على جدارة المقترض للحصول على القرض، وقد يكون عينياً أو شخصياً. وبصفة عامة يمكن تعريف الضمان على أنه إلتزام من طرف البنك الذي يتعهد بدفع مبالغ مستحقة في حالة عجز أو عدم قدرة زبائنه المستوردين على تنفيذ إلتزاماتهم المالية أو التجارية إلتجاه الموردين عند حلول آجال الإستحقاق ويكون الضمان في غالب الأحيان لصالح المستورد (المشتري).⁴

ومن التعاريف السابقة يمكننا التطرق إلى بعض الإعتبارات المتعلقة بالضمانات البنكية:

¹ القانون المدني، في ضوء الممارسة القضائية، النص الكامل للقانون وتعديله إلى غاية 13 ماي 2007 مدعم بالإجتهاد القضائي، برتي للنشر، الجزائر 2012-2013، ص142.

² جمال عبد الخضر عبد الرحيم، خطابات الضمان والإعتمادات الضامنة في التشريعات والقواعد الدولي وإتفاقية الأمم المتحدة، إتحاد المصارف البنكية العربية، الكويت، 1999، مجهول دار النشر، ص29.

³ زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ص102.

⁴ فريد صالح موسى نصر، المصرف والأعمال المصرفية، الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1969، ص186.

1. قيمة الضمان:¹

إن طلب الضمانات من قبل البنك، يفتح الباب للتساؤل حول العديد من المسائل المرتبطة بهذه الضمانات ومن بين هذه التساؤلات قيمة الضمان. فعندما يقدم البنك على طلب ضمان على المؤسسة التي تريد أن تقترض منه، فهو يصطدم بمشكلة أولى هي ما قيمة الضمان؟ وفي الواقع لا يمكن أن ننتظر إجابة قاطعة في هذا الخصوص باعتبار أنه لا يوجد قانون يحدد هذه القيمة. ومع ذلك يمكننا أن نتصور بأن قيمة هذا الضمان لا يمكن أن تتجاوز مبلغ القرض المطلوب.

وعلى هذا الأساس يمكننا أن نرجع تحديد قيمة الضمان إلى بعض الاعتبارات التي تساعد البنك على القيام بهذه الخطوة. وأولى هذه الاعتبارات هي ما يتعلق بالعرف البنكي، فالبنوك بصفة عامة لها عادات وتقاليد مكتسبة في شأن الضمانات، كما أن تجاربها المتراكمة في هذا الميدان تجعلها قادرة على تحديد قيمة الضمان المطلوب حسب طبيعة كل نوع من أنواع القروض، وفي هذا المجال ليس هناك أحسن من وجهة نظر البنك طبعاً من أن تكون قيمة الضمان مساوية لمبلغ القرض، بحيث يسمح له ذلك بانتظار موعد التسديد في طمأنينة، ولكن ذلك أمر نسبي بطبيعة الحال.

كما أن هناك اعتبارات أخرى تدخل في تحديد قيمة الضمان وهي ترتبط بالشخص أو المؤسسة التي تطلب التمويل، فالمؤسسة التي تتمتع بسمعة جيدة في السوق قد تكون الضمانات المطلوبة منها لا تخضع إلا لاعتبارات شكلية. كما أن أي شخص لا يمكنه أن يعطي ضمانات إلا في حدود ما يملك، وقد يدفع عدم كفاية ما يملك إلى اللجوء إلى أطراف أخرى لضمانه أمام البنك.

وقيمة الضمان الضمانات المطلوبة كما قلنا سابقاً، أمر نسبي إلى حد بعيد، خاصة فيما يتعلق ببعض أنواع الضمانات، فالضمان المطلوب في الوقت الراهن قد تكون قيمته في المستقبل مختلفة تماماً عن قيمته الآن.

فاحتمال أن يفقد هذا الضمان جزء من قيمته أمر وارد جداً، فإذا كان موضوع هذا الضمان يتمثل على سبيل المثال في سمعة المؤسسة، فإن تدهور هذه السمعة لأي سبب من الأسباب سوف يؤدي إلى تدهور قيمة الضمان. وهناك مثال آخر يعكس هذه القضية بشكل أفضل، وهو الحال التي تكون فيها الضمانات عبارة عن قيم منقولة (أسهم وسندات)، فإذا تدهورت أسعار هذه القيم في البورصة، فهذا يعني أن قيمتها الحقيقية أصبحت أقل من قيمتها الاسمية مما يؤدي إلى فقدان الضمان لجزء من قيمته، وفي الاعتبارات يعتبر تحديد قيمة الضمان أمر هام ونسبي في نفس الوقت، وهو أمر هام لأنه يضع البنك في مأمن ضد الأخطار المحتملة، وهو أمر نسبي لأن هذه القيمة من المحتمل أن تعثرها بعض التغيرات في المستقبل وهي بحوزة البنك.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص164.

2. إختيار الضمانات: ¹

تعتبر عملية اختيار الضمانات مشكل من المشاكل التي يواجهها البنك في قضية الضمانات، وفي الحقيقة سمحت التجارب البنكية والعرف البنكي المتولد عنها إلى خلق عادات وصيغ لاختيار الضمانات، وتتركز هذه الصيغ بالخصوص على الربط بين أشكال الضمانات المطلوبة ومدة القرض المتوجهة لتغطيته وفي هذا المجال، وإذا كان الأمر يتعلق بقروض قصيرة الأجل، حيث آجال التسديد قريبة واحتمالات تغير الوضع الراهن للمؤسسة ضعيفة ويمكن توقعها بشكل أفضل، كما أن هذه القروض ليست بالكبيرة، في هذه الحالة يمكن أن يكتفي البنك بطلب تسبيق على البضائع أو كفالته من شخص آخر كضمان.

ولكن عندما يتعلق الأمر بالقروض متوسطة وطويلة الأجل حيث آجال التسديد بعيدة وتطورات المستقبل غير متحكم فيها تماما، فإن البنك يمكن أن تكون هذه الضمانات تتوافق مع طبيعته، ويمكن أن تكون هذه الضمانات متجسدة في أشياء ملموسة، وذات قيمة وتأخذ شكل رهن هذه الأشياء وأهم أنواع هذه الضمانات هي الرهن العقاري.

ثالثا: الأطراف المتداخلة: ²

إصدار الضمانات البنكية يتطلب وجود ثلاث أو أربعة أطراف حسب الحالة ضمان مباشر أو غير مباشر نلخصها فيما يلي:

1. **معطي الأمر:** وهو المصدر أو الطرف المستفيد من المشروع بعد المناقصة، فهو الجهة التي تعطي لبنكك تحت كامل مسؤولية ضمان لحساب المستورد، فيجب عليه أن يلتزم بواجباته البنكية لكي لا يكون مجبرا على الدفع إذا لم يفي بها كما ينبغي اتجاه المستورد.

2. **المستفيد:** يتمثل في المستورد أو جهة التي قامت بالإعلان عن المناقصة.

3. **الضامن:** وهو البنك الخاص بالمستورد والذي يضع الضمان بهدف تأمين المستفيد بتعويض كل مبلغ في حالة عدم احترام الالتزامات الموجودة في العقد من طرف الأمر ويحدث هذا بدون التدخل في نزاع بين الطرفين.

4. **الضمان المقابل:** ويدعى كذلك بالضامن المضاد وهو البنك المصدر الذي يتعهد للضامن من خلال إصداره للضمان المقابل بالتجارب لكل عجز متوقع لزبونه إذا لكل المتدخلين مصالحهم الخاصة بحيث لا توجد علاقة بين " معطي الأمر والضامن " ولا بين المستفيد والضامن بالمقابل كذلك الضمانات المقابلة

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص165- 166.

² Jean pierre ; droit bancaires international ; deuxiem edition ; p149

مستقلة تماما عن الضمانات الأصلية، وفي ما يلي نتناول بشيء من التفصيل العناصر السابقة مع إضافة بعض الأطراف الأخرى التي لها علاقة مع محاولة للربط من حيث العلاقات التعاقدية أو الالتزام بالتعهدات وغيرها.

وأهم هذه الأطراف والعناصر التي يجب أن يشتمل عليها الضمان المصرفي بشكل عام هي:¹

أ- **المستفيد: Beneficiary** المستفيد الجهة الرسمية التي تصدر لأمرها الضمان ويجب أن تكون هذه الجهة شخصية اعتبارية حقيقية ولا يجوز أن يكون المستفيد الضمان شخصية وهمية لا وجود لها، ومن أجل ذلك يتطلب أن يكون اسم المستفيد وعنوانه واضحين في الضمان لسهولة الرجوع إليه في المستقبل، كما أن المستفيد هو الجهة الرسمية المخولة بالرجوع على البنك المصدر للكفالة (الضمان) بأية مطالبة مثل التمديد أو الدفع أو التعديل ومن الجدير بالذكر أنه لا يحق للمستفيد تحويل أو تأجير الضمان لجهة أخرى بغض النظر عن العلاقات التي توجد بينهما لأن الضمانات بطبعتها لا يجوز أن تجير أو تحول، وأن العلاقة بين المستفيد والبنك المصدر للكفالة هي علاقة مباشرة.

والجهة المستفيدة إما أن يكون شخص طبيعي حيث لا يحبذ البنك إصدار الضمانات لصالح أشخاص عاديين إلا بعد إستقاء التأمين النقدي بواقع 100%، حيث أن البنك قد يواجه مطالبات اعتبارية من الشخص العادي لأسباب ناشئة في معظمها عن إختلاف يقع بينه وبين المكفول مع تجاهل الغرض الحقيقي الذي صدرت من أجله الضمانات.

تكون الجهة المستفيدة شخصية اعتبارية مثل الشركات الخاصة وشركات المساهمة والدوائر والمؤسسات الحكومية، إن إصدار الضمانات الشخصية الإعتبارية أقل مخاطرة من إصدارها لأشخاص عاديين، حيث مطالبات هذه الجهات تكون في أغلبها موضوعية.

ب- **طالب الإصدار المكفول: Applicant Guaranteed Party** طالب الإصدار لأي ضمان هو الجهة الأولى المنشئة لأي ضمان، ومن الجدير بالذكر أن طالب الإصدار لأي ضمان قد يكون هو نفس الجهة المكفولة، ولكن هذا ليس بالضرورة أن يكون دائما كذلك، حيث أنه من الطبيعي جدا أن يكون طالب الإصدار شركة معينة مثلا بينما يكون المكفول شركة أخرى، وللتفريق بين ذلك في الكفالة نلاحظ أنه يذكر أمام طالب الإصدار عبارة By order of m/s بنما يذكر ألمم المكفول عبارة For account of m/s أو Om behalf of m/s.

ج- **البنك الكفيل: Guarantor Bank** وهو البنك المصدر للكفالة والذي يتعهد بدفع قيمتها للمستفيد، وكفالة البنك تتمتع بالقوة والثقة لما للبنك من ملائمة وقدرة على الدفع في أي وقت ولما يتمتع به البنك من إحترام

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص101- 102.

لإلتزاماته تجاه الغير، والكفالات تصدر عن البنوك التجارية أو المؤسسات والشركات المالية المصرح له بإصدار الكفالات (الضمانات) إنسجاماً مع قانون البنوك.

د- المبلغ: Amount يشترط ذكر مبلغ الضمان رقماً وكتابة على العقد ويلتزم المصرف بدفعه أو أي مبلغ لا يتجاوز ذلك، هذا ويبقى حق المستفيد في المطالبة بجزء من قيمة الكفالة أو الرصيد المتبقي قائماً طالما كانت سارية المفعول، ولا يجوز إصدار ضمان دون ذكر مبلغ في العقد.

هـ- المدة: Period¹ بما أن الضمان هو تعهد بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة فيتوجب تحديد مدة الضمان بوضوح، حيث أن أية مطالبة ترد إلى البنك من المستفيد بتمديد دفع الضمان يجب أن يصل إلى البنك، ومن الجدير بالذكر أنه من الممكن أن يظهر فقط إسم المكفول في الضمان وقد يظهر إسم المكفول وكذلك إسم طالب الإصدار معاً، ولكن يجب التمييز بين العلاقات التعاقدية التي تربط أطراف الضمان حيث أن العلاقة تكون مباشرة بين طالب الإصدار والبنك المرسل في بلده، وتكون العلاقة مباشرة بين الجهة المكفولة والمستفيد في الضمان بلد البنك مصدر الضمان، مع الأخذ بعين الإعتبار أنه في أغلب الحالات تكون الشركة طالبة الإصدار نفسها الشركة المكفولة، والتي لها علاقة مع كل من البنك المرسل في بلدها وكذلك المستفيد في بلد مصدر الضمان.

تشتترط بعض الجهات المستفيدة أن يتضمن الضمان النص " أنها غير مشروطة وغير قابلة للنقض وتجدد تلقائياً ". وشرط كهذا يلغي تاريخ إستحقاق الضمان وحالة كهذه يستوجب معها إستيفاء تأمينات بنسبة 100%، وعلى الفرع إستحصال موافقة الإدارة العامة، إذا لاحظ الفرع غير ذلك، وغالبا ما تصدر هذه الأنواع من الضمانات للأشخاص ذوي إعتبارات معينة.

و- البنك المرسل المعزز: Confirming Correspondent Bank وتعريفه واضح من الإسم، فهو المصرف الذي يقوم بتعزيز الضمان "الكفالة" التي صدرت عن البنك المرسل الذي أقام العلاقة لغرض الإصدار مع البنك المحلي وتظهر أهمية التعزيز في حالة طلب البنك المحلي من البنك المرسل الأول لتكون كفالته المقابلة معززة من قبل بنك آخر يقبله البنك المحلي لهذا الغرض.

ووظيفة البنك المعزز هنا قيامه بإصدار ضمانات مقابلة Counter Guarantee لصالح المصرف المحلي ويتعهد بموجب هذه الضمانات المعززة بالوفاء بكافة الإلتزامات التي قد تترتب على البنك المرسل الأول وطالب الإصدار البنكي المحلي الذي سيقوم بإصدار الكفالة وبموجب هذه العلاقة، فإن البنك المرسل المعزز يكون على إطلاع دائم ومن قبل البنك المحلي على كل التطورات التي تحصل على

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 101 - 102.

الضمان منذ بدء إصداره وما يجري عليها أثناء مدة الضمان من تجديد أو تعديل وحتى إلغائها، لهذا فإن ما يهمنا هنا هو العلاقة التي تنشأ بين البنك المحلي الذي يصدر الضمان وبين البنك المرسل المعزز.

ز- **البنك المراسل: Correspondent Bank**¹ يعتبر البنك المراسل الجهة التي تطلب إصدار الضمان من قبل البنك المحلي بعد أن يكمل إجراءاته مع الجهة طالبة الإصدار في البلد الأجنبي (بلد البنك الذي تطلب إصدار الضمان) ويقوم البنك المراسل بطلب إصدار الضمان بموجب رسالة عادية أو رسالة توكس مشفرة لهذا الغرض (Tested Telex) ومرفقة بالتواقيع، ويعتبر البنك المراسل الجهة الأولى والمسؤولة مسؤولية مباشرة عن كافة إلتزامات الإصدار تجاه المصرف المحلي الذي يقوم بالإصدار، وهذه الإلتزامات تتمثل في التعهد بالوفاء بالإلتزام بدفع قيمة الكفالة وما يترتب على عملية الإصدار من مصاريف وعمولات أو أية تكاليف أخرى وهي نفس الإلتزامات التي يدفعها البنك المحلي.

ومن الأهمية الإشارة إلى أن العلاقة التعاقدية المباشرة هي بين البنك المحلي (مصدر الضمان) وبين البنك المراسل ويجب ترتيب هذه العلاقة وعدم الإساءة إليها لأن أي خطأ أو تجاوز في العلاقات من شأنه أن يؤدي إلى احتمال فقدان حقوق أحد الأطراف وبالتالي يكون الطرف المباشر في حل من الإلتزامات تجاه الطرف الآخر الذي تجاوز العلاقة المباشرة بينهما، فليس من الصحيح أن تكون هناك علاقة مباشرة بين طالب الإصدار في بلد البنك المراسل والبنك المحلي الذي يصدر الضمان أو أن تكون هناك علاقة مباشرة بين المستفيد والبنك المراسل، فمثلا لا يجوز للمستفيد المحلي أن يوجه كافة مطالباته سواء بالدفع أو التجديد أو التمديد إلى الجهة المكفولة بالضمان متجاوزا بذلك البنك المحلي بتبليغ البنك المراسل بما يطلبه المستفيد ويقوم البنك المرسل بعد ذلك بنقل تلك المطالبة بدورة لطالب الإصدار.

رابعا: أشكال الضمانات البنكية:

يمكن التمييز حسب الشروط الموضوعية ثلاث أشكال للضمانات نبينها كما يلي:

1. **الضمان عند المطلب الأول:** وهي ضمانات الواجبة الأداء عند أول طلب من المستفيد دون تبرير لذلك ويجب أن يحترم في طلب التنفيذ الشكل والشروط المتعلقة بنص الضمان، وعلى البنك أن ينفذ طلب المستفيدون أن يبدي رأيه على شرعية المطالبة، ويعتبر هذا الشكل الأكثر إستعمالا في التجارة الخارجية.
2. **الضمانات عند الطلب المبرر:** هو ضمان يتم إستعماله بإرفاق المستفيد شهادة تثبت فيها عجز معطي الأمر عن الوفاء بالإلتزامات (أن يقوم بتبرير طلب إستعمال الضمان) من خلال السبب المرتبط بهذا العجز.

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 102- 103.

3. الضمان المستندي: يلتزم البنك الضامن بدفع مبلغ الضمان للمستفيد من المستندات المتفق عليها مسبقاً في خطاب الضمان المبرر لعدم إحترام البائع لإلتزاماته وذلك بتقديم شهادة أو حكم قضائي أو قرار تحكيمي يثبت عجز البائع.¹

المطلب الثاني: أنواع الضمانات البنكية

إن التجارة الخارجية تتعرض لعدة مخاطر لذا وضعت البنوك التجارية عدة أنواع من الضمانات البنكية المتعهددة بدفع المبالغ المستحقة في حالة عجز زبائنها المستوردين هذا ما سيرى بالتفصيل في هذا المطلب الخاص بتقسيم الضمانات البنكية من حيث الشكل ومن حيث الشخص المستفيد منها وفقاً لما يلي

أولاً: الضمانات الخاصة بالمستورد²

هذه الضمانات الخاصة بالمشتري الذي يريد الإستيراد من الخارج، فيلجأ إلى البنوك الموجودة بالداخل والتي تقوم بعملية الضمان، وفي هذا السياق نفرق بين نوعين من الضمانات الأولى مرتبطة بالعقد التجاري، أما الثانية فمرتبطة بالإدارة.

1. الضمانات البنكية الخاصة بالمستورد والمرتبطة بالعقد التجاري:

أ- الضمان التعهدي (ضمان الإكتتاب) **La garantie de soumission** : يدعى كذلك بضمان العرض أو ضمان المناقصة، فهو يتدخل في فترة ما قبل إمضاء العقد بهدف حماية المستورد، بحيث يمنع هذا الضمان إنسحاب المورد ويلزمه بإحترام الشروط المحددة في المناقصة أو يمثل 1% إلى 5% من مبلغ الصفقة وهو تعهد قابل للإلغاء.

وتجدر الإشارة في هذا النوع من الضمان إلى:

- إسم وعنوان الشركة.
- رقم المناقصة.
- القيمة الصافية للضمان بالأرقام والحروف.
- موضوع الضمان.
- آخر أجل لدفع الملف ويكون عموماً 15 يوماً على الأقل.

¹ Jean pierre ; droit bancaires international ; deuxieme édition ; op ; cit ; p150 – 151.

² جمال عبد الخضر عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص29.

- آجال صلاحية الضمان.

- تاريخ فتح الملف.

- طريقة التمويل.

- إعطاء موافقة البنك على شكل الضمان المرغوب فيه.

كل هذه تتمثل في المعلومات التي يجب أن يحصل عليها البنك من طرف زبونه للقيام بدراسة وضعية المصدر ومدى قدرته على الإلتزام بواجباته إتجاه المستفيد ويكون سريان مفعول عقد الضمان عند تاريخ فتح الملفات، مدة صلاحية تكون غالبا بين 4 إلى 6 أشهر إبتداء من تاريخ فتح الملفات ففي حالة ما إذا امتنع الملتزم المتعهد بالمناقصة عن الوفاء بالتزاماته أو بحسب عرضه طيلة مدة فحص العروض أو رفض العقد وتقديم الضمانات المطلوبة، فإن المشتري في هذه الحالة بإمكانه الاستفادة من مبلغ الضمان التعهدي الذي يعتبر بمثابة تعويض، ويتم الذكر في دفتر الشروط إذا كان الضمان مباشر أو غير مباشر. يمكن للمشتري الحصول على تعويض في الحالتين:

- إذا رفض المصدر التوقيع رغم إختياره للمناقصة من طرف المشتري.

- إذا لم يوفي المصدر بالتزاماته التعاقدية في المواعيد المحددة.

ب-ضمان إعادة التسبيق **La garantie de restitutions d'acompte**¹: في التعاملات الدولية التجارية يفرض المورد على المشتري تسديد تسبيق يتراوح بين 5% و15% من مجمل الصفقة وهذا لتغطية النفقات الأولية.

لهذا من الضروري أن لا يدفع المشتري التسبيق إلا إذا تحصل على ضمان إعادة التسبيق في حالة تخلي المورد عن إلتزاماته التعاقدية، وهذا الضمان يصبح ساري المفعول عند التسديد ودخول المبلغ لحساب البنك المسير لأموال المورد. تنتهي صلاحية هذا الضمان عند تسليم البضاعة أو بعد المدة بقليل، ومبلغ استرجاع التسبيق يتراوح ما بين 20% إلى 30% من مبلغ العقد التجاري إذا تعلق الأمر بأسواق كبيرة.

ج-ضمان التنفيذ الجيد **La garantie de bon exécution**: يعرف كذلك بضمان النهاية الحسنة حيث أن الهدف منه تأمين المشتري بمبلغ معين إذا كان غير راضي عن الأعمال المقدمة من طرف البائع بمعنى آخر عدم تنفيذ المصدر لإلتزاماته التعاقدية فيما يخص نوعية السلع والخدمات المتفق عليها يمكنه

¹ جمال عبد الخضر عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص27.

الطلب من بنكه التعويض بما يعادل 10% من قيمة العقد (مبلغ ضمان التنفيذ الجيد) ويصبح ساري المفعول عند تاريخ إصداره ويبقى إلى غاية الإستلام النهائي للسلع.

كذلك يمكن أن تهتك هذه الضمانات بمعدل 50% عن الإستقبال المؤقت و 50% عند الإستقبال النهائي للأعمال والخدمات.

د- **ضمان تحرير اقتطاع الضمان La garantie de retenu de garantie**¹: يهدف هذا الضمان إلى التأمين ضد احتمال تعويض خسائر ناتجة عن سلعة سيئة أو موافقة للشروط أو خدمة غير موافقة للقياس المتفق عليها في العقد، لدى من الضروري على المشتري أو القائم بالأشغال الحصول على مبلغ يتراوح بين 5% و 10% من قيمة العقد أو بمعنى آخر هذا الضمان موجه لتجنب إقتطاع الإنجاز من طرف المشتري على سعر العقد لتأمين التعويض في الحالات السابقة الذكر، ينتهي هذا الضمان في نهاية التنفيذ التام لإلتزاماته الخاصة بالأمر (المصدر).

هـ- **ضمان الأخطار البحرية**: هي لا تشبه الضمانات الأخرى من خلال تسميتها، فهي تتم أثناء عملية النقل البحري إذ أنها تضمن دفع الخسارة إن حدثت وذلك بعد تحديد المسؤولية أي المسؤول عن الخطر أو بعد إثبات أن مانح المر هو المسؤول.

تصدر المحكمة المحلية حكم قضائي ونهائي أو معاهدة صلح حيث تقع خسائر ويتم ذلك بإرسال المستفيد لضمان طلب تحريك الضمان ويجب أن تكون مرفقة بوثائق من مصدر قضائي يثبت إحلال الطرف الآخر بالإلتزام.

والجدول الآتي يعطي ملخص للضمانات البنكية الخاصة بالمستورد والمرتبطة بالعقد التجاري:

¹ يوسف و داد، الضمانات الدولية وتطورها في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص ص: 44-45.

جدول رقم (3): الضمانات البنكية الخاصة بالمستورد.

أنواع الضمانات	الضمان التعهدي	ضمان إسترجاع التسبيق	ضمان التنفيذ الجيد	ضمان تحرير إقتطاع الضمان	ضمان الأخطار البحرية
المبلغ	من 1% إلى 5%	مبلغ التسبيقات	من 5% إلى 10%	5%	
مدة الضمان	من جوانب المناقصة إلى غاية إمضاء العقد	من بداية تنفيذ العقد	من بداية تنفيذ العقد إلى غاية التسليم النهائي أو المؤقت	التسليم أو الإستقبال بعد التسليم المؤقت	من بداية نقل البضاعة عبر البحر حتى وصولها
فوائد الأمر		تحديد الأموال		التسليم المسبق للدفعات الأخيرة	
المستفيد من الضمان		المشتري	المشتري	المشتري	المشتري
الهدف		تعهد بدفع المشتري تسبيقات لمدفوعات التنفيذ	دفع مبلغ في حالة التنفيذ غير جيد	يدفع المشتري جزء من التسديد الذي قام به	دفع قيمة الخسارة في حالة وقوعها

المصدر: يوسف و داد، الضمانات الدولية ودورها في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 45.

2. الضمانات البنكية الخاصة بالمستورد والمرتبطة بالإدارة وتنقسم إلى¹:

أ- ضمان القبول المؤقت **La garantie admission temporaire** هذا الضمان محدد لصالح الجمارك من طرف البنك (الضامن) عند قيام المقاول الأجنبي بإستيراد الآلات تم إعادتها للبلد دون دفع

¹ يوسف و داد، مرجع سبق ذكره، ص 48

الحقوق والرسوم الجمركية ويظهر دور الضمان في حجز قيمته في حالة عدم دفع تلك الحقوق الجمركية والهدف منه هو تحقيق مشاريع كبرى، فالمؤسسة الأجنبية تكون متاحة لها في بعض الحالات إستيراد مؤقت لبعض الأجهزة على البلدان القائمة بالمشروع والتي سوف تصدره مرة أخرى حيث تعفى هذه المؤسسة من كل الحقوق والرسوم الجمركية عند إستيراد تحت شروط وضع صلاحية ضمان القبول المؤقت الذي دفع المصاريف المذكورة سابقا.

مبلغ الضمان يكون مساوي لمبلغ الحقوق والرسوم الجمركية المطلوبة ويكون هذا ساري المفعول عند ختم البنك تجاه إدارة الجمارك فوق الوثائق الجمركية المطلوبة.

ب- **الضمان الجبائي La garantie adjudicatif**: هذا الضمان يشبه ضمان الجمارك في المبدأ ويختلف عنه في كون الضامن الثاني يختص بالنفقات والرسوم المؤقتة أما الأول فالضرائب الجبائية وخاصة الضرائب غير المدفوعة وتلك المتنازع فيها والتي هي نادرة الوجود. يقوم البنك الضامن بإعطاء أمر المستفيد بإضافة 10% من مبلغ الضمان، ومنه يكون المستفيد قد دفع ما قيمته 110% من قيمة الضمان الجبائي، بينما في ضمان الجمارك فيكون الدفع مساويا 100% من قيمة الضمان.

يفرض الضمان الجبائي على مستوردي التبغ وما شبه ذلك، وتجدر الإشارة إلى أن مصلحة الجمارك تملك 96 نوع من الضمانات الجبائية.

ثانيا: الضمانات الخاصة بالمصدر الأجنبي:

تكمن هذه الضمانات في الضمانات البنكية التي يطلبها المصدر الأجنبي (بائع السلعة) والتي تحرر من طرف بنك المستورد بحيث يجب أن يبفي هذا الأخير بالتزاماته تجاه المصدر، ونلخص هذه الضمانات فيما يلي:

1. **ضمان الدفع La garantie de paiement**¹: هذا الضمان يثبت حق المصدر على المستورد ويؤكد قيمة المشتريات في الوقت المحدد، بمعنى آخر هو ضمان موجه لتأمين المستفيد البنك الضامن لكل المبلغ في إطار بعض القروض (قرض المشتري، القروض المالية) المعمول بها ترجع من طرف بنك أو عدة بنوك في بعض الصفقات التجارية، قيمة ضمان الدفع مساوية لسعر البيع الكلي. ضمانات الدفع هذه تدخل حيز التطبيق عند تاريخ إصدارها وتبقى سارية المفعول.

¹ يوسف و داد، مرجع سبق ذكره، ص 49.

- بالنسبة للضمانات التي تغطي القروض الداخلية، إلى غاية التسديد الكلي للقروض التي أصدرت من أجله.

- بالنسبة للضمانات المصدرة لغرفة التجارة الدولية CCI، يلغى الضمان عند صدور حكم قضائي نهائي.

2. رسالة القروض **La lettre de crédit stand by**: إن بنوك الولايات المتحدة الأمريكية تم فيها منع كل من الكفالة أو الضمانات للطلب الأول وهذا ما أدى بالبنوك الأمريكية إلى إبتكار ما يسمى برسالة الإعتماد، ومع تطور التجارة الدولية وخاصة في الآونة الأخيرة إنتشر في جل أنحاء العالم وهذا طبعاً بعد إعتراف غرفة التجارة الدولية به في 1983م من خلال 400 إعتقاد مستندي ورسالة القروض بحيث لا تستعمل فيها إلا ثلاث وثائق هي:

- الفاتورة التجارية.

- وثيقة النقل.

- وثيقة عدم الدفع.

3. ضمان تغطية القرض: هو ضمان يحدد لصالح المقرض من طرف المقرض أو بنكه لضمان تسديد قرض قيمة تساوي المبلغ الإجمالي للقرض مضافاً إليه هامش تغطية الفوائد أو النفقات، ومدته متواصلة إلى غاية تسديد القرض بمعنى أن المصدر أو بنكه يطلب من البنك المستورد أن يحرر له رسالة يثبت فيها حقه في حالة تلاعب المشتري في دفع الدين الذي عليه ويمكن أن يحرر من طرف البنك المركزي للبلد المستورد بإعتباره آخر ضمان.

على العموم هذه هي مجمل أنواع الضمانات المحررة بصفة عامة سواء لصالح المستورد أو لصالح المورد.

المطلب الثالث: خصائص وأهمية الضمانات البنكية

أولاً: خصائص الضمانات البنكية:

- التقدير: يقوم مسؤول التسهيلات أو المسؤول الأول أو الثاني في الفرع بتقدير قيمة الضمان كما يمكن تكليف خبير يعتمد لإجراء هذا التقدير.

- التسويق: يؤخذ في الحسبان عند تقييم الضمانة إمكانية تسويقها وبيعها بسهولة لتحويلها إلى سيولة نقدية عند الحاجة دون الوقوع في الخسارة.

- إستقرار القيمة: حيث أنه من الضروري أن تكون قيمة الضمان مستقرة خلال فترة سريان مفعول التسهيل الإئتماني وأن لا تكون معرضة لإنخفاض قيمتها بصورة كبيرة أو تعرضها للتلف بمرور الوقت عليها.¹
- إمكانية نقل ملكية هذه الضمانات بسهولة وبشكل قانوني إلى أي شخص آخر عند الحاجة و دون الحاجة لإجراءات معقدة قد تتطلب وقتاً طويلاً.
- من الضروري مراعاة زيادة القيمة التقديرية للضمانات عن التسهيلات المطلوبة بفارق معين وذلك بحسب الحالة، كما تجدر الملاحظة إلى ضرورة التأمين على بعض أنواع الضمانات التي تتعرض لبعض الأخطار وأن تكون بقيمة تتناسب مع القروض الممنوحة مقابلها وأن يكون البنك هو المستفيد في البوليصة أو مجيره إليه.
- سهولة التصرف بالضمان من قبل البنك عند تخلف العميل عن السداد.
- إنخفاض مصاريف الإحتفاظ بالضمان.
- سهولة التنازل عن الضمان لصالح البنك.²

ثانياً: أهمية الضمانات البنكية:

تأتي أهمية الضمانات لكونها تلعب دوراً هاماً في الأعمال التجارية والإقتصادية وتحل محل الإلتزامات النقدية التي يتوجب تقديمها في كافة المعاملات التجارية كالبيع والشراء، الإستيراد والتصدير، وكافة العطاءات والأعمال المكتملة لذلك، مثل حسن التنفيذ، الصيانة، والدفعة المقدمة، وضمان التوريد.³

كما تقوم الدول وخاصة النامية منها بأعمال إنشائية كبيرة تساعد على التنمية كبناء المدارس والمصانع والإسكان الشعبي والمرافق العامة... الخ، مما يستدعي حركة عمران نشطة كبيرة يتعهد بها إلى شركة مقاولات سواء أكانت تابعة للقطاع العام أو الخاص كما تقوم الدولة بالتعاقد مع الموردين سواء بالداخل أو بالخارج لتغطية إحتياجاتها من السوق المحلية أو الخارجية وقد يستدعي الأمر دفع الثمن مقدماً أو دفع جزء منه مقدماً وهنا لا بد من ضمان حق الدولة في هذه المبالغ فيقوم الجهاز المصرفي بدور هام في تأمين مصالح الدولة بوسيلة من أقوى الوسائل التي يقدمها وهي خطابات الضمان التي تصدرها المصارف المحلية أو تقوم بإصدارها

¹ عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1999، 65.

² محمد محمود عبد ربه محمد، دراسة في محاسبة التكاليف، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، 67.

³ خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعفيان، العمليات المصرفية الإسلامية الطرق المحاسبية الحديثة، الطبعة الثانية، دا والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، 313.

لحساب المصارف الخارجية نيابة عن المتعاملين معها في البلاد الأجنبية وفاء لما يدفع لهم مقدما أو ضمانا لحسن تنفيذ تعاقدتهم. مما تقدم تتضح أهمية الخدمة المصرفية التي تقوم بها المصارف بإصدارها لخطابات الضمان لحسابات المتعاملين معها المختلفين، منهم الأفراد أو الشركات والمؤسسات وذلك تغطية للأغراض المتقدمة وأغراض أخرى متعددة والمصارف تحصل على عمولات نظير إصدارها لهذه الضمانات فهي تتحمل عندما تصدر خطابات الضمان مسؤولية تنفيذ تعهداتها، بمقتضاها فقد تجد نفسها مضطرة للوفاء بقيمة أي من هذه الضمانات وتظهر خطورة ذلك في حالة إعسار الشخص الذي صدر الضمان بناء على طلبه ولحسابه. وهكذا فإن خطابات الضمان تقوم بوظيفة هامة في الحياة الإقتصادية فهي مصدر دخل للمصاريف من ناحية وينفي إصدارها عن إيداع أموال نقدية لدى الوزارات والمصالح وحسبها فترات طويلة دون إستثمار أي أن خطابات الضمان تمنع تجميد رأس المال من ناحية أخرى.¹

كما تساهم الضمانات البنكية في زيادة أرباح التوظيفات غير النقدية، ومعظم هذه التوظيفات تأخذ شكل الضمانات والقبولات والإعتمادات المستندية أو الحسابات الجارية المدينة ومعظمها متعلقة بالتجارة الدولية، كما تعمل الضمانات المقدمة من قبل المصارف كخدمة لعملائها على تسهيل عمليات الإستيراد والتصدير.²

المطلب الرابع: حياة الضمانات البنكية وكيفية تسييرها

إن لكل عملية تتعلق بالبنك طريقة معينة للتعامل الدولي، مما يحتم على البنك بوضع طريقة إصدار وكيفية إصدار الضمانات.

وعند إصدار الضمان يقوم البنك بمتابعة خاصة ومنظمة للضمان، فيما يخص تعديل العقد إلى غاية التحرير منه وفي المقابل خدماته يتحصل البنك على عمولات ونفقات ناتجة عن إلتزامه وتسييره.

أولاً: كيفية إصدار الضمانات البنكية:

يدخل كل من بنك المشتري والبائع في وضع الضمانات ويتم بطريقة مختلفة وهذا حسب الضمانات الموضوعة المباشرة أو غير المباشرة.

¹ زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 165-166.

² خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 97.

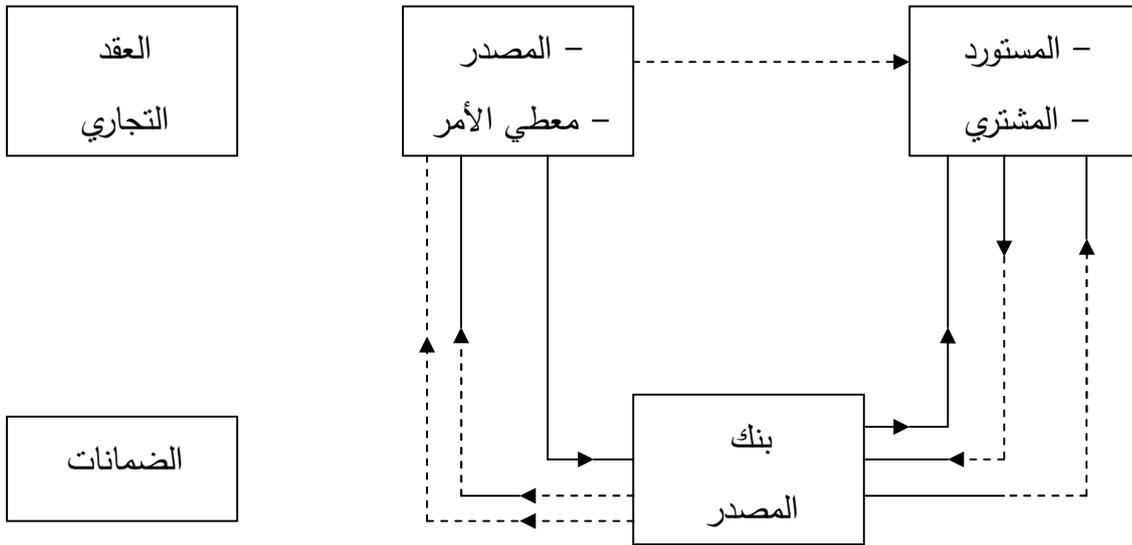
ثانيا: إصدار الضمان المباشر

يمكن القول بأن الضمانات المباشرة إذا كانت موضوعة من طرف البنك المصدر وموجهة مباشرة إلى المستفيد.¹

ومن هذا التعريف: المصدر يعطي الأمر لبنكه بوضع ضمان لفائدة المشتري ومنه لا يمكن للمصدر أن يتحصل على المبلغ إلا بعد أن يتصل مباشرة بالبنك الخارجي.

وهذا النوع من الضمانات يأخذ بعين الاعتبار ثلاث أطراف: الأمر، الضامن، المستفيد.²

الشكل رقم (6): سير عملية الضمان المباشر



المصدر: مديرية العلاقات الدولية لدى بنك الجزائر الخارجي سنة 2005، ص13.

وبالموازاة مع الشكل يكون إصدار الضمان المباشر كما يلي:

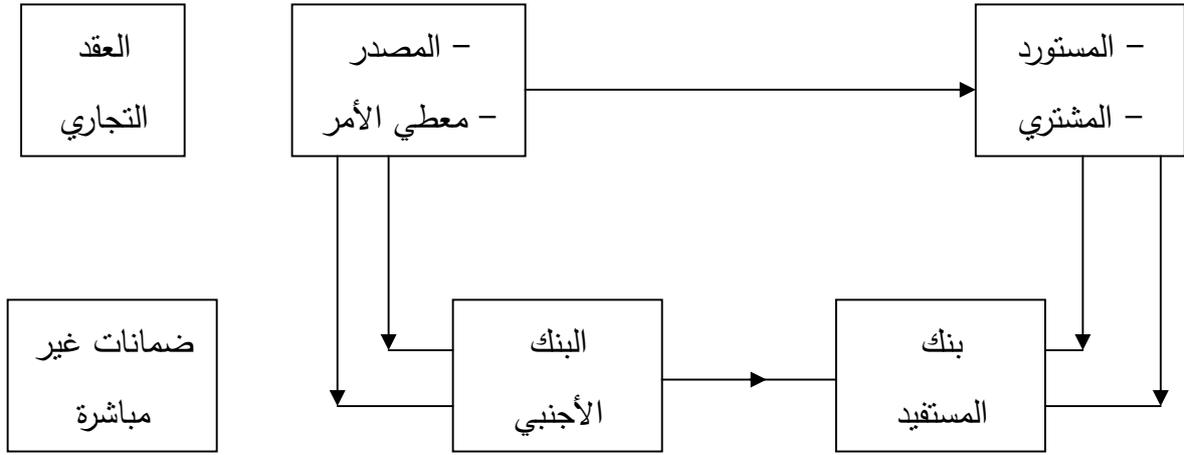
- طلب بإصدار الضمان من طرف البائع.
- التبليغ بأن الضمانات مفتوحة.
- إمضاء عقد تجاري.

¹ Le grand (G): Management des opération de commerce international ; DUNOD 3eme édition ; Paris ; 1997 ; p134

² .Document BEA ; Les garanties bancaires international ; p 13

- طلب الضمان من المستورد.
 - القوانين الخاصة بالضمانات المقدمة من طرف البنك المصدر للمستورد.
 - تسديد مبلغ الضمان من طرف المصدر.
2. إصدار الضمان غير المباشر:¹ وهي أكثر الأشكال تطورا وهو ضمان يتدخل البنك المحلي فيه كوسيط من حيث أن هذا الأخير يكلفه من طرف البنك صاحب الأمر (الضامن المقابل) بتزويد المستفيد بضمانات وهذا عن طرق ضمان مقابل.
- بعض الدول تشترط في نظامها تطبيق هذا النوع من الضمانات إذا يحكم أن هذه الأخيرة هي أكثر حماية للعمليات التجارية وكذلك بالنسبة للموردين ومثال على ذلك الجزائر، العربية السعودية، لبنان وهو ضمان يوضع بحضور أربعة أطراف وهم:
- الأمر: وهو المصدر.
 - المستفيد: وهو المستورد.
 - الضامن: وهو بنك المستورد.
 - الضامن المقابل: وهو بنك المصدر الذي يلتزم بالدفع عند أي عجز عن الوفاء من الزبون. ويمكن توضيح سير عملية إصدار الضمان غير المباشر في الشكل أدناه:

الشكل رقم (7): سير عملية الضمان غير المباشر



المصدر: مديرية العلاقات الدولية لدى BEA سنة 2005، ص: 13.

وبالموازاة مع هذا الشكل يكون إصدار الضمان غير المباشر بالشكل التالي:

- طلب المصدر من بنكه إصدار الضمان.
- تبليغ بأن الضمانات مفتوحة.
- إمضاء العقد التجاري الذي يتطلب إصدار الضمان.
- تسديد البنك الأجنبي لمبلغ الضمان.
- تسديد المصدر.

3. الحالات التي يصدر فيه الضمان:¹

تقدم البنوك الضمانات في حالات كثيرة لعل أهمها:

- الإشتراك في المناقصة العامة.
- الإشتراك في المزادات العامة.
- ضمان العودة من الخارج.

- ضمان عودة سلامة العملية بعد انتهائها.
- ضمان سداد التزامات من قبل مصلحة الضرائب.
- ضمان استيراد المنتجات بعد إدخال عمليات صناعية عليها.
- الضمانات الصادرة على طلب المتقاعدين لضمان وجودهم على قيد الحياة.
- ضمان سداد الالتزامات في مواعيدها.
- الضمان المقابل دفعات مقدمة للمقاولين.
- الضمانات على الشيكات المفقودة لضمان عدم تقديمها للمصرف مرة أخرى.

ثانياً: طرق تسيير وتنظيم الضمانات البنكية:

قصد توحيد العمل بالضمانات البنكية تم الإتفاق على تسيير الضمانات إنطلاقاً من تاريخ إصدارها إلى غاية طلبها من طرف المستفيد أو إنتهاء الغرض الذي وضعت لأجله. كما يمكن لأطراف عقد الضمان تعديلها وفقاً لمتطلبات العمل.

1. تسيير الضمانات البنكية الدولية:

- أ- **تحرير الطلب:**¹ يتم تحرير الطلب من طرف البنك الضامن، وهذا بعد إستلامه للضمان المضاد وذلك بإرسال الأمر أو المصدر للوثائق وتقديمها للبنك وتتمثل في:
 - وثيقة المتعهد L'engagement أي أن الأمر يعطي الحق لبنكه لقطع مبلغ الضمان من حسابه لصالح المستفيد، في حالة طلبه من هذا الأخير.
 - صورة مطابقة للعقد التجاري.
 - الضمان المطلوب يتضمن هذه المعطيات.
- ✓ نوع الضمان.
- ✓ تاريخ صلاحية الضمان.
- ✓ المستفيد من الضمان.

¹ محمود محمد شريف، _____، دار المطبوعات الجديدة، جامعة الإسكندرية، مصر، 1970 - 1971 95.

- طلب ضمان من شركة التأمين لتغطية خطر الصرف.
- ب- **تحرير النسخة:** إن تحرير نسخ الضمانات يكون من طرف البنك أي يتم تقديم أوامر للمراسل الأجنبي في إطار الضمان غير المباشر، النسخة الأصلية والصور يتم تقديمها للزبون حسب أوامره.¹
- ج- **عمليات التتبع:** يتم تحديد مدة صلاحية مباشرة عند إنتهاء من وضع الضمان مع إمكانية تأجيلها لفترة أخرى، حيث يستطيع المستفيد من الضمان أن يطلب تمديد هذه المدة إلى 6 أشهر إضافة إلى مدة عقد الضمان، والتي تسمى بالمدة الإضافية " Pronogation " وشهر آخر من البنك الضامن Un mois courier .
- د- **تكلفة العملية:** أما فيما يتعلق بتكلفة العملية فإن هذه الأخيرة تتعلق بالضمانات التعاقدية الموضوعة في إطار عمليات الإسترداد، فالبنوك الجزائرية تتلقى من البنوك القابلة:
 - عمولة الإلتزام 1% للسنة أي $\frac{1}{4}$ (0,25) لثلاثي غير مقسوم أو مبلغ لا يقل عن 35.000 دج.
 - عمولة التسيير تدفع دفعة واحدة بـ 2.000 دج.
 - ضرائب على البنوك والتأمينات 11% على مبلغ عمولة الإلتزام.
 - طابع ضريبي 40 دج.
 - تكاليف التلكس، الفاكس والهاتف.
- ففي عمليات التصدير يقوم المصدر بدفع عمولات لبنكه وأخرى للبنك الأجنبي، وهذه العمولات والمصاريف غير ثابتة مع إمكانية تعديلها وتغييرها في كل وقت تبعا للعوامل الإقتصادية كتقلبات الأسعار.
- هـ- **الإحتياطات المأخوذة من طرف البائع:**²
 - الضمان يجب أن يشمل تعويض كل ما هو عاطل، تصليح السلع المباعة، تغيير السلع.
 - شروط إستعماله: يجب تحديد المدة ووسائل إعلان المصدر.
 - إن الإعفاء من الضمان يكون للعوامل الناشئة من:
 - ✓ خطأ في الإستعمال.

¹ إدارة البنوك وبورصات الأوراق المالية، الشركة العربية للنشر والتوزيع، بيروت، 1992 72.

² مصطفى راشدي شيحة، النقود والمصاريف والإئتمان، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 1999 61.

✓ خطأ في رقابة الآلات وصيانتها، التلف العادي وأخطار العمل.

و- رفع وتخفيض مبلغ الضمان: إن مبلغ الضمان يمكن أن تحل عليه تعديلات في بعض الحالات أو بالإرتفاع وهذا يتوقف على عنصر الزمن بطبيعة الحال، والإرتفاع يكون من جراء إرتفاع مبلغ العقد ويكون هذا بموافقة المستفيد.

أما الإنخفاض فيكون تدريجيا بتنفيذ إلتزامات الأمر أو رفع اليد الجزئي مع تقديم الأعمال، وذلك بطلب من المستفيد.

2. **كيفية تنظيم الضمانات:** إن الضمانات مستنبطة من التعاملات في التجارة الخارجية والتي أساسها هو المنافسة الحادة والقائمة بين المتعاملين والتوفيق بين المصالح المتعارضة لكل الأطراف ومحاولة سد الفراغات القانونية في ميدان الضمان، تم إنشاء قواعد تنظيمية لتكون الفاصل بين المتعاقدين في قضاياهم وكذا الرجوع إليها لإصدار الأحكام حيث أننا نميز بين نوعين من التنظيمات:

• الأول: خاص بالتنظيم الدولي: الذي نميز في إطاره بين أعمال:

- غرفة التجارة الدولية (C.C.I).

- لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي (C.N.U.D.C.I) والتي من هدفها الأساسي تزويد المتعاملين بالقواعد الموحدة التي تشكل إطار ترجع إليه كل الأطراف.

• الثاني: خاص بالتنظيم الداخلي الجزائري.

أ- التنظيمات الدولية:

- القواعد الموحدة لغرفة التجارة الدولية (C.C.I) المتعلقة بالضمانات عند الطلب: للضمانات دور كبير في التجارة الدولية وما يعود بالفوائد على المؤسسات وحسن نشاطاتهم مما إستوجب من التجارة الدولية إصدار قواعد تنظيمية تتمثل:

✓ القواعد الموحدة للضمانات التعاقدية (وثيقة رقم 325) في أوت 1978.

✓ القواعد المحددة المتعلقة بالضمانات تحت الطلب (وثيقة رقم 485) في سنة 1991.

✓ القواعد الموحدة للضمانات التعاقدية: وضعت لتجنب طلبات الدفع غير المبررة أو طلبات الدفع التعسفية C.C.I وهذا لحماية مصالح كل الأطراف، وقد أدرجت هذه القواعد في أول منشور لـ C.C.I في أوت 1978 حول الضمانات التعاقدية التي تؤكد على الطابع المستقل للضمانه غير أنه تثبت في

هذه النصوص متعلقة بالضمانات المستندية أي أنها تحمل في طابعها ما يمكن أن يلبي الطلبات المختلفة للمتدخلين من حيث الطلبات المختلفة أن كل طلب للدفع يعدل إلا إذا كان مصحوبا بقرار قضائي من المحكمة إضافة على رسالة قبول من المصدر، يطلب فيها بتحريك رفع الضمان.¹ ومن تم فإن قوانين اللأئحة 325 لغرفة التجارة الدولية تظهر جليا أنها لا تتماشى مع مصالح المستوردين بالتالي فإن هذه الأخيرة قد ماتت قبل أن تولد في الثمانينات.

✓ **القواعد الموحدة لـ C.C.I المتعلقة بالضمانات تحت الطلب:** تعتبر القواعد رقم 458 لغرفة التجارة الدولية C.C.I من القواعد الحديثة 1991 والمعرفة باسم القواعد الموحدة المتعلقة بالضمانات عند الطلب فهي تعتبر أكثر توازنا عن سابقتها، وحتى تكون هذه القواعد مقبولة من كل الأطراف وخاصة المستوردين يجب أن تتناسب مع الجانب الميداني لها، وهذا هو هدف C.C.I الأساسي.

وبالتالي هدفها الأساسي هو الحماية من التلاعب في استعمال الضمان حيث تبين نوع من التوازن بين مختلف مصالح الأطراف وهذا ما يؤدي إلى حل المشاكل التي كانت غير قابلة للحل من قبل.

- **إتفاقية حول الضمانات C.N.U.C المستقلة الضمان stand-by:** وافق المجلس العام للأمم المتحدة على هذه الإتفاقية وذلك في 1995/12/11م، كان الهدف المراد منها هو وضع مجموعة متناسقة من القوانين تحكم بها عملية الضمانات المستقلة ورسالة القرض وهذا من أجل دعم مركزهما ويقينهما القضائي عند إستعمالها في عمليات التجارة الخارجية.

ويجب الإشارة إلى أن هذه الإتفاقية قائمة على العلاقة بين الضامن والمستفيد في حالة الضامن والمستفيد في حالة الضامن المستقل أو بين المراسل والمستفيد في حالة إعتداد الضامن.

ويمكن ذكر الأحكام الأساسية لهذه الإتفاقية فيما يلي:

✓ ميدان تطبيق وإستقلالية الإلتزام.

✓ الطابع المستندي للإلتزام.

✓ تعديل الإلتزام.

✓ التحويل والتنازل.

✓ إنقضاء حق طلب الدفع.

✓ صلاحية الإلتزام.

¹ Gilgule , Garanties internationales pensez , y des la negociation de contra in le mosi n 1524, 12-13-2001, p58-59

✓ طلب الدفع وفحصه.

✓ طلبات الدفع بالغش أو التلاعب.

✓ المقاييس القانونية المؤقتة.

ب- **التنظيمات الجزائرية¹**: إن الطابع التجاري الخارجي الجزائري إستراتيجي أكثر منه تصديري بغض النظر عن المحروقات، ومن ثم فإن الجزائر لها معاملات كثيرة في العالم الخارجي وعليه لابد من تجسيد سياسة متينة توفر الحماية والرعاية الكافية للمتعاملين الاقتصاديين في الجزائر من مخاطر المعاملات التجارية الخارجية.

من جهة سياسة قادرة على مواكبة التطور السريع التي تشهده الساحة الاقتصادية العالمية مع النفتح الاقتصادي والنشاط الكبير التي استحوذته مختلف الأسواق العالمية وعليه فإن الجزائر مرت في مجال الضمانات على عدة مراحل لتصل إلى مرحلة التوحيد الشامل لنصوص الضمانات والضمانات المقابلة وبقوانين تنظيمات مكملة لها، و التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- **توحيد نصوص الضمان المضاد**: شهدت الضمانات عدة مراحل قبل توحيدها حيث كانت البداية في شكل ضمانات مستقلة ظهرت بمرسوم رقم 145- 82 هذا الأخير الذي يشترط على المتعاملين العموميين الجزائريين اكتتاب ضمانات عند إمضاءهم لعقود تجارية.

وتجسد ذلك في القانون المدني الجزائري في شكل المادة 24 التي تنص على "على المتعامل الجزائري السهر على جمع كل الضمانات اللازمة التي تسمح له بتنفيذ الصفقة في أحسن الظروف" وعليه راح المتعاملون إلى اختيار أنواع الضمانات وبالتالي نصوص الضمانات كما يحلو لهم، هذا ما أدى إلى نزاعات ومواجهات مع شركائهم من جراء عدم الإستعمال الأنسب للضمانات خاصة فيما يتعلق بالنصوص، هذه الآلة لم تكن لتستمر لأنها كانت تمس سمعة البنوك الجزائرية كبنوك ضامنة وعليه عملت هذه الأخيرة بالموازاة مع وزارة المالية على إعداد لائحة رقم 532 بتاريخ 5 جوان 1985 والتي تبعت بلائحة 171 بتاريخ 21 جانفي 1989 المتعلقة بالإصلاح فيما يخص نصوص الضمانات وكذا نصوص الضمانات المقابلة وذلك بتوحيدها بالنسبة للمستفيد وللبنوك الأجنبية وكذا خاصية الدفع الأول طلب المستفيد.

وقد سجلت عدة ردود فعل من المتعاملين الأجانب جراء هذا التوحيد والتي وصفت: " بأنها وضعت على أسس جد صارمة فيما يخص الأجانب، الجزائريين يشترطون الإحتفاظ بكامل السيادة على تسيير الملفات".

وفي سنة 1991 صدر مرسوم 434- 91 المعدل للمرسوم 145- 82 الذي أصبحت التعملات

بالضمانات مرتبطة بالزامية التغطية من طرف بنك أجنبي من الدرجة الأولى بالنسبة للمتعاملين الجزائريين وهو المرسوم الذي منع التعامل الكلي بالضمانات المباشرة. لكن رغم الجهود والتحسينات المبدولة من طرف السلطات المعنية فإن النصوص التي تسجل فيها الضمانات مازالت تسجل فجوات وتغيرات تتطلب تدخل البنك الجزائري لكونه هيئة نقدية مستقلة.

- **تنظيمات بنك الجزائر:** من جراء بعض المشاكل وبعض الشكاوي من البنوك التجارية الأجنبية المتعلقة بالضمانات تحت الطلب، قام بنك الجزائر كونه السلطة النقدية الأولى في الجزائر بنشر قانون 93-03 المؤرخ في 3 جانفي 1993 المتعلق بإرسال الضمان والضامن المقابل، ثم اتبع بأمر تطبيقي تحت رقم 94-05 المؤرخ في 02 جانفي 1994، لقد سمحت هذه القوانين بملى عدة ثغرات قضائية وذلك بعدة توضيحات في الأمور التالية:

✓ **المجال التطبيقي:** ويتعلق الأمر بالضمانات المقبلة التالية:

• ضمان المناقصة.

• ضمان التسبيق.

• الضمان الجمركي وضمان إدارة الجمارك B.E.A .

✓ **إجبارية التغطية:** وهذا يلزم بنك الجزائر البنوك التجارية المعتمدة لديه أنهم لا يقومون بأي عملية ضمان مقابل صادر من بنك من الدرجة الأولى معترف به دوليا.

✓ **منع تشكيل المؤونة:** إن إرسال لأي عقد ضمان المقابل من طرف البنوك التجارية المعتمدة لصالح المتعاملين الإقتصاديين لا يجب له في أي حالة أن يصحب بإيداع أو تشكيل مؤونة نقدا بالعملة الصعبة.

✓ **مدة الصلاحية:** إن عقد الضمان والضامن المقابل تبقى صالحة ابتداءً من تاريخ إستحقاقها، حيث لا يزيد عن 6 أشهر بعد هذا التاريخ الذي هو من أجل إكمال كل التعهدات المغطاة بالعقود.

✓ **إلزامية التصريح:** إن تنظيم الضمانات حتى المتعلقة بمدة الصلاحية يجب أن تكون قبل أي شيء مرسلة من طرف البنك الضامن المحلي، إذ أن المتعاملون الإقتصاديون المختصون بما يملكون مدة 10 أيام ابتداء من تاريخ التسليم للقيام بعملية التصريح.

✓ **العمولات والنفقات ووضع التنفيذ:** طبقا للتنظيمات الحالية، يكون من الواجب على البنوك الوسيطة المعتمدة أن تعيد إلى الوطن العملات والنفقات التي إستخدمت في عملية الإرسال لحساب البنوك

الأجنبية (الضامن المقابل) في عقود الضمانات لصالح المقيمين، فيما يخص وضع التنفيذ الموضوع لصالح المقيمين فإن البنك يتوجب عليه إعادة إلى الوطن كذلك المبلغ الكامل وضع التنفيذ لعقوبات التأخر والنفقات الجارية.

أما فيما يخص بوضع التنفيذ المتعلق بغير المقيمين، فيكون المبلغ الشامل أو الجزئي للضمان زيادة هذه النفقات.

المبحث الثاني: تقييم الضمانات البنكية¹

الضمانات البنكية وسيلة للتأكد فهي تعطي للمصدرين الأجانب والمستوردين المحليين الثقة المتبادلة والحماية لكل منهما إلا أن الضمانات البنكية خاصة تلك التي تكون لأول طلب مزايا وعيوب.

المطلب الأول: إيجابيات الضمانات البنكية لأول طلب

للضمانات البنكية لأول طلب مزايا - إيجابيات - ليس فقط على المستورد والمورد وإنما على الرجل المصرفي كذلك.

أولاً: إيجابيات الضمانات البنكية بالنسبة للمصدر

كما نعلم أن الضمانات البنكية أنشئت أساساً لتتوب عن إستلام السندات والقيم المالية التي يفرضها المستوردين على المصدرين ضمانات للسير الحسن للعملية، فالنظام إيداع الأموال الذي كان يطبق من طرف المصدرين بما يعرف بـ *Dépôt de valeur* كان يعد جد صعب بالنسبة لهم حتى أنه لم يكن أبداً إقتصادياً، ثم جاءت الضمانات لتخفيف عنهم عبئ الخزينة فأصبح المصدر يتعامل مع البنوك ويستفيد من سمعتها الجيدة.

بسبب المنافسة المفروضة التي تحوم على السوق العالمي الذي أصبح يغلب عليه طابع الشراء فالمصدر مجبر على قبول ما يمليه شريكه أن تحرير ضمان مقابل عقد الصفقة التي يريدتها. كذلك يعتبر بمثابة التعبير عن حسن النية ومصداقية المصدر في تنفيذ إلتزاماته تجاه المستورد.

بالإضافة كذلك أن الضمانات لأول طلب تسمح للمصدر من التنفيذ السريع للإعتماد المستندي² الذي هو المستفيد منه هذا في حالة ضمانات الوثائق الناقصة (في حالة نقص أي وثيقة مهمة منغلقة بدفع الإعتماد) كذلك نشير بالذكر إلى أنه في إمكان المصدر الاستفادة من ضمان الدفع عوض الإعتماد المستندي الذي يعود

¹ يوسف و داد، مرجع سبق ذكره، ص 66-67-68.

² الإعتماد المستندي هو في حد ذاته ضمان بين المصدر والمستورد، يكون لصالح المصدر وهذا في حالة إنعدام الثقة.

عليه بالمصاريف بالإضافة على العمولة التي تعد منخفضة بالمقارنة إلى التي يفرضها البنك في حالة الإعتماد المستندي.

ثانيا: إيجابيات الضمانات بالنسبة للمستورد

عند دراسة شروط إنشاء الضمانات البنكية لأول طلب في التجارة الدولية فإنه من الواضح أن المستورد يعد المستفيد الأول من هذا الضمان لهذا نقول أن الضمان البنكي جاء ليرجح الكفة أمام المصدر الذي هو بدوره يملك ضمانات من نوع آخر هو الإعتماد المستندي فالمصدر يعد في آن واحد مستفيدا من الضمان وأمرا لإنشاء الإعتماد، أي أن هناك تعامل من حيث المصالح سواء للمستورد أو المصدر.

الضمان يضمن للمستورد التعويض في حالة ما إذا أجل المصدر بأي إلتزام من إلتزاماته فالضمانات لأول طلب تمكن المستورد من الإستفادة من تعويض عن طريق بنك الضمان دون النظر على شرعية طالبيه أي أن المستورد ليس مجبرا على إدلاء وثائق تبرهن عن صحة طلبه.

فالضمان غير مباشر يسمح للمستورد الاستفادة من الضمان وهذا فقط لأول طلب عن طريق البنك المحلي.

ثالثا: إيجابيات الضمانات البنكية بالنسبة للرجل المصرفي:

إن الإيجابيات التي توفرها هي على الترتيب:

اقتصادية وقانونية فالقانونية احتوت المادة 13 من القواعد الموحدة لغرفة التجارة الدولية C.C.I ما يلي: " كل الضامنين والضامنين المضادين لا يتحملون أية مسؤولية في أي ظرف من الظروف التي يمكن أن تعرقل نشاطهم بسبب قوة قاهرة مثل مشادات اضطرابات مدينة، عصيان، حروب، أو بسبب خارج عن نطاقها أو مسؤوليتها ".

إضافة إلى أنه ليس على البنك أن يستدل في شرعية طلب المستورد أو المصدر إذا نفذ إلتزاماته فهناك البنك لا يعد مسؤولا وهذا ما يسمح له بالحفاظ على سمعته الدولية وفي حالة الضمان غير المباشر فإن البنك الضامن المضاد يحتفظ بمصداقية ليس فقط أمام الشركاء التجاريين ولكن أمام البنوك المراسلة التي يمكنها أن تتخذ إجراءات انتقام في الحال وهذه الأخيرة ترفض تنفيذ الضمان المضاد على الأساس، فإن أي رفض مقاوم

من قبل البنك فيما يخص الدفع سينشأ عنه تأخر في مصالحها، كما أنه يسبب أضرار بالنسبة للمستفيدين، إضافة على العولمة التي تعد مكتسبة مقارنة بالمخاطر التي تعد ضعيفة نسبياً.

المطلب الثاني: سلبيات الضمانات البنكية لأول طلب

سلبيات الضمانات لأول طلب هي أيضاً تخص المستورد، المصدر والرجل المصرفي.

أولاً: سلبيات الضمان لأول طلب بالنسبة للمصدر:

في البلدان السائرة في طريق النمو كثيراً من المستوردين يقومون بطلب الضمان فقط لعدم إحساسهم بالأمان إتجاه المصدرين أو لنقص تجاربهم في الإتفاقيات الدولية وهذا يهدف لحماية مصالحهم وموقعهم القانوني، فالضامن البنكي لأول طلب كان يعد وسيلة للحصول على العملة الصعبة أو الحصول على تخفيضات وحسم، ففي الطلب التعسفي من طرف المستفيد الذي يأخذ عدة أشكال أهمها:

- يمكن للمستفيد أن يطلب تعويض ليس للصفقة التي يتم إنشاء الضمان من أجلها وإنما من أجل صفقة أخرى وهذا مع نفس المتعامل.
- بطريقة محلية يمكن للمستفيد أن يستعمل الحملة بمعنى التمديد أو الدفع وهذا في الضمان التعهدي الذي يهدف إلى إبقاء عرض المصدر قائم إلى أن يتم عقد الصفقة في حين يجب على المصدر دفع عمولات بنكية مرتفعة.
- فيما يخص ضمان إسترجاع التسبيق هذا الأخير يمكن للمستفيد إستعماله كوسيلة ضغط على المصدر إذا كانت الظروف السوقية أكثر ملائمة مثلاً: تخفيضات في السعر ... الخ.

ثانياً: سلبيات الضمان بالنسبة للمستفيد:

رأينا أن عقد الضمان مستقل تماماً عن العقد الأصلي ومن هذا المبدأ يمكن للمستفيد أن يستلم تعويض الطلب الأول، لكن في الظروف الطارئة يمكن أن يواجه المستفيد صعوبة في هذا الشأن بحيث هذه الظروف يمكن أن تكون قانونية، محلية أو دولية فقد يتلقى المستفيد الرفض بالدفع هذا ما حدث لأمريكا أثناء الأزمة الإيرانية خاصة عندما لقيت أوجها عند إحتجاز الرعايا الأمريكيين كرهائن.

ثالثاً: سلبيات الضمانات بالنسبة للرجل المصرفي:

عموماً دولياً فإن البنك الضامن يجد نفسه أمام جملة من المخاطر أهمها عند الطلب التعسفي إستعمال الضمان من طرف المستفيد خاصة أمام القواعد الدولية أو أي ظرف من الظروف الطارئة لحصار الحرب الضامن يجد صعوبة في تنفيذ مهمته.

فمثلاً في أزمة العراق هناك بنوك قدمت ضمانات عراقية وهناك كانت ستقدمها بعد رفع الحصار المباشر فهي ليست متأكدة إذا كانت ستحصل على تعويض من طرف الأمريكيين هذا ما جاءت به لجنة التجمع الأوروبي C.C.P في حالة دفع البنك الضامن لا يحق لها بالتعويض عن المصدر، هذا القرار لم يتلقى تجاوب من طرف البنوك الألمانية، الإنجليزية والفرنسية. فقد رفضت رفضاً تاماً هذا القرار ثم اتخذت قرارات محايدة تخدم مصالح كل منها بحيث:

- الضمانات البنكية أمان وثقة في العمليات الدولية.

- للضمانات البنكية فعالية كبيرة في نجاح وإستمرار المعاملات الدولية.

المطلب الثالث: المخاطر التي تغطيها الضمانات البنكية

لقد رأينا أن للضمانات البنكية دوراً كبيراً في ترقية التجارة الخارجية في المجالين (الصادرات والواردات) على حد سواء، وهذا بالانتقال من الدور الكلاسيكي الذي كانت تلعبه إلى الدور الحديث لها، وذلك بالتطرق على مختلف المخاطر التي تغطيها هذه الضمانات والتي تتمثل في مخاطر حسب الوقت، مخاطر حسب الخطر والمخاطر البنكية.

أولاً: مخاطر حسب الوقت

1. **خطر التصنيع:** ينتج هذا الخطر عن المصدر وهذا خلال فترة التصنيع، أي عند إنجاز الطلبية، حيث قد يحدث إنقطاع أو توقيف المصنع نتيجة عدم قدرة الموارد لإنهاء إعداد الطلبية لأسباب تقنية أو مالية، أو حتى فسخ المشتري للعقد خلال الفترة، وهذا يؤدي إلى خسارة ناتجة عن إنفاق مصاريف لا يمكنه إسترجاعها من قبل المشتري ولا من بنكه.

2. **خطر إقتصادي:** يطرأ هذا النوع من الخطر خلال فترة التصنيع كما يعرف بخطر إرتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد، هذا الإرتفاع في الأسعار يتحمله البائع (المصدر) في حالة ما إذا أبرم العقد حسب صيغة أي سعر ثابت وغير قابل للمراجعة.

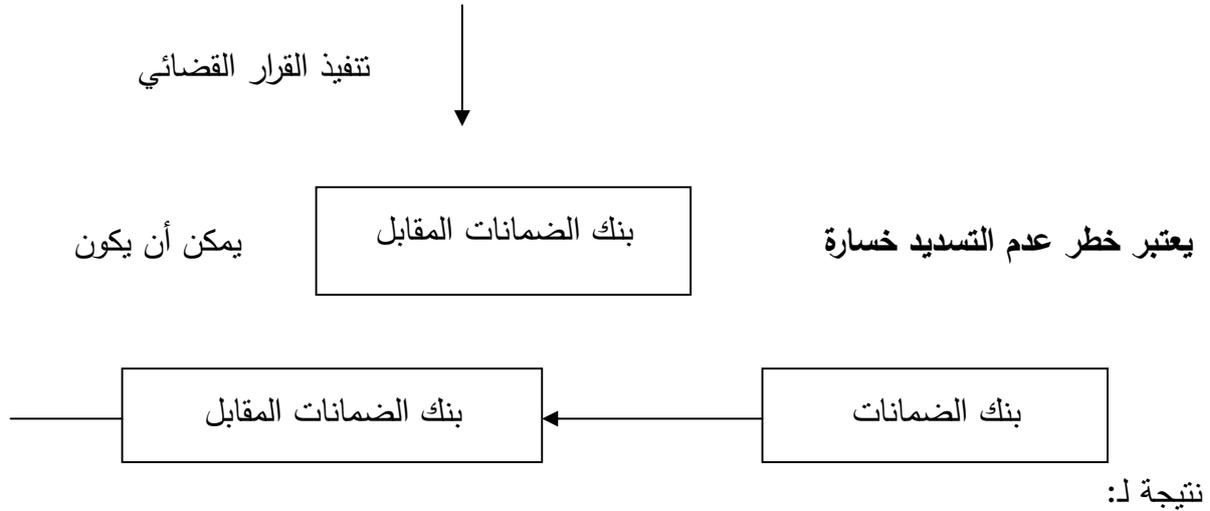
3. خطر الإستعمال المفرد: معظم الضمانات البنكية تتم عن طريق إستعمال الضمان لأول طلب أو الدفع لأول طلب للمستفيد، دون تقديم مبررات.

ونظرا لسوء نية المستفيد فإن هذا الأخير يطلب تنفيذ الضمان بدون سبب وذلك رغبة في الضغط على البائع للإستفادة من مبلغ الضمان.

ثانيا: مخاطر حسب طبيعة الخطر:

1. الخطر السياسي: وهذا لظهور ظروف إستثنائية غير منتظرة كالحروب والإنتقلاب العسكري أو معارضة الحكومة في تنفيذ العقد أو خطر عدم التحويل في هذه الحالة تكون بحيازة المشتري مصادر بالعملة المحلية للقيام بالتسوية، إلا أن الحكومة لا تتوفر لديها العملات الأجنبية للتسديد.

2. خطر عدم التسديد¹: هذا الخطر ينتج في حالة إذا وجد المشتري الأجنبي نفسه معسر أي غير قادر على التسديد مسبقا (الإفلاس أو هناك عجز مؤقت إبتداء من تاريخ عدم الدفع).



- عدم معرفة أو معرفة سطحية للعميل.

- التقدير السيء لقدرات التسديد.

3. خطر سعر الصرف: بحيث أن سعر الصرف هو سعر شراء الوحدة الواحدة من العملة الأجنبية، معبرا عنها بالعملة المحلية أو هو ما يدفع من وحدات النقد الوطني للحصول على الوحدة أو عدد من وحدات النقد الأجنبي².

¹ Les risques financiers de l'entreprise liquidité change, taux, EUROPE media, 1992, p 22
² الأسواق المالية () ، دار النشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001 ، 135.

وخطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تحدث على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك حيث أن هذا لحقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات¹.

ثالثا: الأخطار البنكية

1. خطر القرض: تنشأ المخاطر الائتمانية بسبب لجوء البنك إلى تقديم القروض أو الإئتمان للأفراد والقطاعات الإقتصادية المختلفة، مع عدم قدرته على إسترجاع حقوقه المتمثلة في أصل القرض وفوائده وهذا السبب يكون ناتج عن عدم قدرة المقرض على الوفاء برد أصل القرض وفوائده في تاريخ الإستحقاق المحدد أو أنه له القدرة المالية على السداد ولكنه لا يرغب في ذلك لسبب أو لآخر، وبالتالي فالمخاطر الائتمانية تتمثل في الخسائر التي يمكن أن يتحملها البنك بسبب عدم قدرة زبونه أو عدم وجود النية لديه لسداد أصل القرض وفوائده².

2. الأخطار المستندية³: إن تلك الأخطار المتعلقة بالنصوص أي أنها مرتبطة بالنص المرسل للمستفيد أو لمراسله، فالنص يمكن أن يسلم أو يطلب من طرف الأمر، المستفيد، المراسل (الضامن المضاد) أو الضامن.

¹ يوسف و داد، مرجع سبق ذكره، ص 69.

² تومي إبراهيم، النظام المصرفي الجزائري وإتفاقية بازل، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007- 2008 57.

³ يوسف و داد، مرجع سبق ذكره، ص 70.

جدول رقم (4): طبيعة الأخطار ووسائل تغطيتها.

طبيعة الخطر	وسائل التغطية	المقاييس
خطر السوق في مرحلة التصنيع	تسبيق	العمل من أجل الحصول على أعلى تسبيق ممكن
	وثيقة تأمين قرض المورد	تصدر من المصدر، تطبق وتغطي كل القروض
الخطر الإقتصادي	ضمان في حالة Coface سعر ثابت	تحمي المصدر من إرتفاع غير العادي للتكاليف الرجعية في مدة تطبيق العقد التي يجب أن تفوق 12 شهرا
خطر إستعمال مبلغ للضمان	الضمان	- الضمان التعهدي. - ضمان إسترجاع التسبيقات. - ضمان حسن التنفيذ.
خطر القرض	الإعتماد المستندي	التسديد عن طريق إعتماد مستندي مؤكد وغير قابل للإلغاء
	وثيقة تأمين قروض المورد	- ضمان يغطي خطر القرض. - ضمان يغطي خطر تجاري وسياسي.
	وثيقة تأمين قرض المشتري	تثبت الوثيقة من طرف البنك الذي منح قرض المشتري إذا كان المشتري عمومي.

المصدر: يوسف ووداد، مرجع سبق ذكره، ص 70.

خلاصة الفصل الثاني:

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى دور الضمانات البنكية في عمليات التجارة الخارجية، حيث تعرفنا على الضمان البنكي من حيث أنواعه، حياته، التنظيمات الخاصة به.

وكخلاصة للفصل يمكن القول أن الدور الذي تلعبه الضمانات البنكية تتمثل أساسا في جعل معاملات التجارة الدولية مؤمنة، وخلق جو من الثقة بين المتعاملين، وبالتالي سريان العمليات التجارية بكل أمان وهذا يؤدي إلى ترقية العلاقات التجارية والمالية وتدعيمها.

الفصل الثالث:

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -ميلة-

تمهيد:

حتى لا تكون الدراسة النظرية التي قمنا بها في الفصول السابقة مجردة وخالية من الموضوعية العلمية تم تدعيمها بدراسة ميدانية على مستوى الوكالة 834 (ميلة) لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة والتي سنعرض من خلالها أهم الضمانات الموجودة في تقنيات والوسائل المعمول بها في مجال تمويل وترقية التجارة الخارجية على مستوى الوكالة والمتمثلة في ثلاثة تقنيات على التوالي:

الاعتماد المستندي.

التحصيل المستندي.

التحويل الحر.

وقد اعتمدنا في دراستنا على الاعتماد المستندي باعتباره أهم تقنية للصفقات التجارية الدولية على مستوى وكالة ميلة كما أن نسبة استعماله كبيرة لما فيه من ضمانات ولما يخلقه من الثقة والتواصل الدائمين بين المتعاملين الاقتصاديين في البلدان المختلفة.

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة -

نظرا للتغيرات والتطورات التي تشهدها الساحة المصرفية العالمية، يسعى بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى التأقلم مع هذه التطورات ومواكبتها خاصة في ظل انفتاح الساحة المصرفية الجزائرية على مختلف الأسواق المصرفية العالمية.

المطلب الأول: نظرة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية¹

لقد مرت نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعدة مراحل وسيتم ذكر هذه المراحل كما يلي:

أولاً: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة -

1. نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة -

أ- سنة 1966: إن إنشاء البنك الوطني الجزائري اتخذ بنك الفلاحة والتنمية الريفية مقر له، وكان يتكفل بكل العمليات البنكية الفلاحية، والصناعية والتجارية.

ب- 13 مارس 1982: بمجيء المرسوم 106_82 الدوري تقرر بموجبه إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية ولعدم توفر هذا الأخير على مقر له فقد قام البنك الوطني الجزائري بكل العمليات الخاصة بالقطاع الفلاحي نيابة عنه إلى أن فتحت هذه الوكالة. وبعد انتقال البنك الوطني الجزائري الى مقر جديد حل بنك بدر محله الذي كان في الأصل دار الفلاحة، وأصبح كلا البنكين يعملان بشكل مستقل.

ج- سنة 1984: قبل التقسيم الإداري للجزائر لعام 1984 كانت ميلة بلدية تابعة لولاية قسنطينة، ومن الطبيعي أن تكون وكالة ميلة إحدى وكالاتها، ولكن نتيجة هذا التقسيم الإداري أصبح بموجبه أن تكون ميلة ولاية، فقد أصبح لوكالة بدر المتواجدة بها أهمية أكبر من السابق على مستوى الولاية التي أبحث تضم 8 وكالات موزعة على دوائرها. هذه الوكالات الثمانية كانت من قبل تابعة للمديرية الجهوية ميلة قسنطينة 025 أما اليوم وبعد إنشاء المديرية الجهوية بميلة فقد استقلت وكالات ميلة عن المديرية السابقة لتصبح تابعة للمديرية الجهوية الجديدة.

2. تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية: تعتبر المؤسسة الأم لبنك الفلاحة والتنمية الريفية شركة مساهمة رأس مالها يقدر 3300000000000 دج مقرها بالجزائر العاصمة 17 شارع العقيد عميروش وقد نصت المادة الأولى من قانون تأسيسه على ما يلي: "ويندرج تلقائيا في قائمة البنوك باعتباره مؤسسة مالية وطنية" وكما

¹ بطاقة تعريفية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية، مارس 2015

المتعلق بنشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR". 106-82

أنه كان في السابق البنك الوطني الجزائري هو المسؤول الوحيد على مستوى القطاع الفلاحي فإن نشأة هذا البنك أزلت العبء عليه ويتميز بنك الفلاحة، التنمية الريفية بالميزتين التاليتين:

إن البنك يقبل الودائع بمختلف أشكالها.

إنه بنك للتنمية، ولقد بلغ رأس مال هذا البنك واحد مليار دينار جزائري وبلغ عدد فروعها 182 فرع سنة 1985.

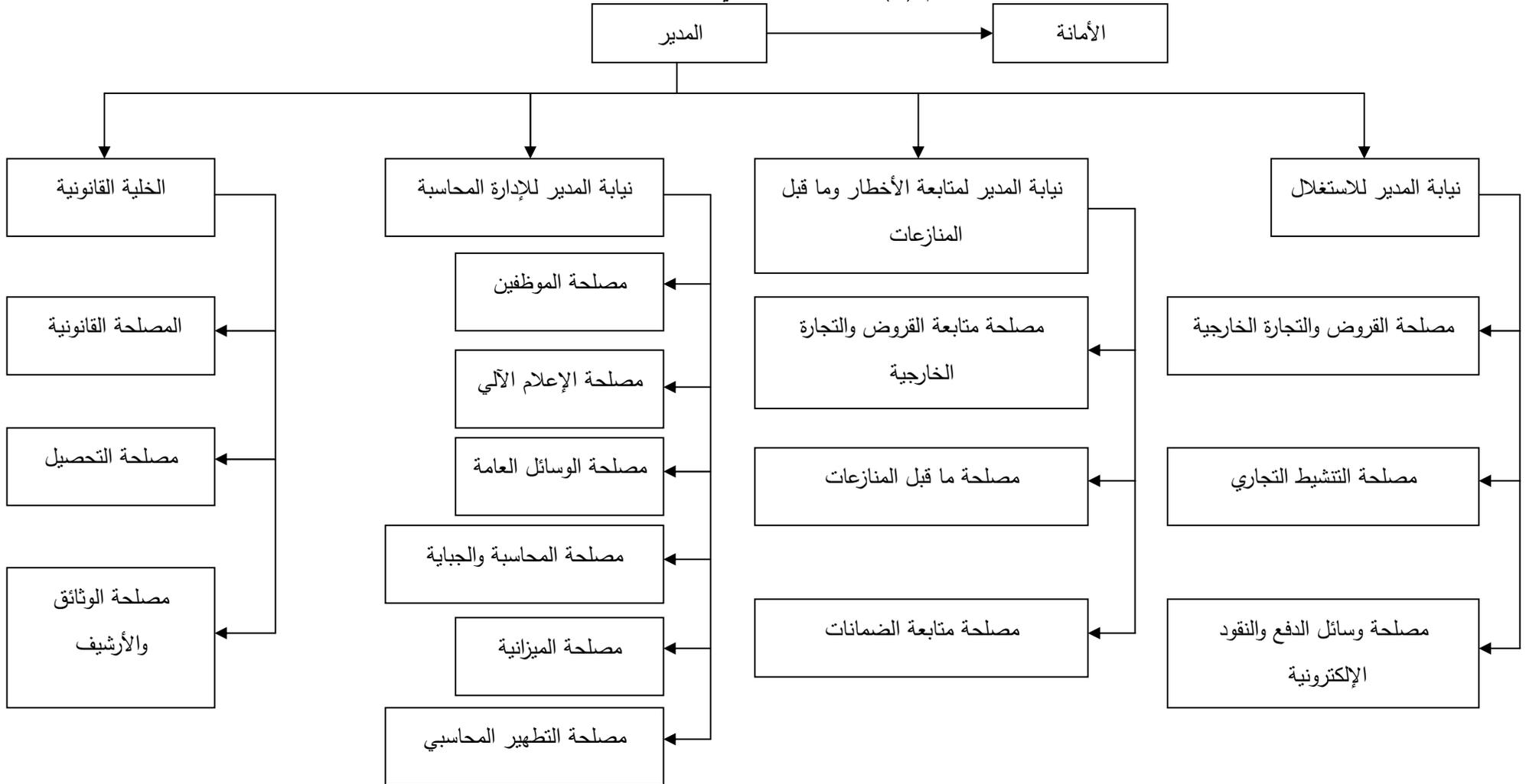
ومنه فإن نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية يعود إلى العاملين التاليين:

الإرادة السياسية وهذا ما ساهم في الاستقلال الاقتصادي وذلك في القدرة على تلبية الحاجيات الوطنية وكذا رفع المستوى المعيشي وتنمية الريف الذي يمثل سكانه أكثر من 60 من إجمالي السكان.

هو الضرورة الاقتصادية أي مشاركة القطاع الفلاحي في الاحتياطي الوطني وكذا إعادة تنظيم الجهاز الإنتاجي للفلاحة وبناء السدود ورفع الإنتاج الفلاحي.

وفيما يلي الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:

الشكل رقم (8): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر: وثائق مقدمة من طرف موظف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة، يوم 2015/04/12.

ثانيا: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية¹

في هذا المطلب نحاول دراسة بعض المهام والأهداف التي يقوم بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية وذلك فيما يلي:

1. مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية: نرى أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية لديه مهمتين:

- المهمة الأولى: تلقي الودائع، توزيع ومنح القروض.
- المهمة الثانية: تتمثل في التنمية حيث أن برنامج هذه التنمية مرتبط بالقطاع الفلاحي، ويمكن تلخيص مختلف الوظائف التي يقوم بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية فيما يلي:
- تمويل مختلف الهياكل والنشاطات الفلاحية والصناعية التي لها علاقة بالقطاع الفلاحي؛
- تمويل الهياكل الأخرى المتبقية والتي لها علاقة بالقطاع الفلاحي.
- تمويل الهياكل والنشاطات الفلاحية والتقليدية في الوسط الريفي.
- زيادة توزيع القروض بالشكل الذي يتماشى مع سياسة الحكومة.
- يتولى الوسائل الأساسية التي تعطيها إياه الدولة بصدد تأمين التمويل.
- يقوم بفتح حساب للزبائن.
- يقوم بكل العمليات البنكية والمالية المتعلقة بالإنتاج الفلاحي.

2. أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعمل على تشجيع القطاع الفلاحي وترقيته، وذلك من خلال تمويل المؤسسات التي تقوم بالنشاط الفلاحي بعد أن كان هذا المجال قبل سنة 1982 محتكر من طرف البنك الوطني الجزائري.

ترقية النشاطات الحرفية والفلاحية والصناعية وضمان هذا التمويل حسب القوانين المعمول بها.

تنمية الهياكل ونشاطات الإنتاج الفلاحي.

¹ www.Badr.net، أطلع عليه في 2015/04/22.

المطلب الثاني: منتجات وخدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بتقديم منتجات مختلفة بالإضافة إلى قيامه بمجموعة من الخدمات لزيائنه، وهذا ما سيتم ذكره فيما يلي:

أولاً: منتجات بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة -

يهدف بنك الفلاحة والتنمية الريفية من خلال وضع سياسات تتعلق بالمنتجات والخدمات إلى الرفع من الحصّة السوقية والعمل على إرضاء الزبائن عبر الاهتمام في توقعاتهم وإشباع حاجاتهم ورغباتهم أكثر، وتتمثل منتجات بنك الفلاحة والتنمية الريفية فيما يلي:

- **الحساب الجاري:** ويكون مفتوحاً للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يمارسون نشاطاً تجارياً، هذا المنتج المصرفي يكون بدون فائدة.
- **حساب الصكوك (الشيكات):** تكون حسابات مفتوحة لجميع الأفراد أو الجماعات التي لا تمارس أي نشاط تجاري وذوي الأجور الراغبين في الاستعانة لتصفية حساباتهم.
- **دفتر التوفير:** هو عبارة عن منتج مصرفي يمكن الراغبين من ادخار أموالهم الفائضة عن حاجاتهم على أساس فوائد محددة من طرف البنك أو بدون فوائد حسب رغبات المدخرين وباستطاعة هؤلاء المدخرين الحملين لهذا الدفتر القيام بعمليات دفع وسحب الأموال في جميع الوكالات التابعة للبنك وبذلك فإن هذا المنتج يجنب أصحاب دفاتر التوفير مشاكل وصعوبات نقل الأموال من مكان لآخر.
- **دفتر توفير الشباب:** مخصص لمساعدة أبناء المدخرين للتمدرس والتدريب على الادخار في بداية حياتهم الادخارية.
- إن دفتر توفير الشباب يفتح للذين لا تتجاوز أعمارهم عن 19 سنة من طرف ممثليهم الشرعيين، حيث حدد الدفع الأولي بـ 500 دج كما يستفيد الشاب صاحب الدفتر عند بلوغه الأهلية القانونية ذو الأقدمية التي تزيد عن خمس سنوات الاستفادة من قروض مصرفية تصل إلى مليونين دينار جزائري.
- **بطاقة BADR:** هذه البطاقة موجهة لزيائنه بنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث تمكن من القيام بعمليات الدفع والسحب للأوراق النقدية عبر الموزعات الآلية للأوراق النقدية (B.A.B) كما تمكن أصحابها أيضاً من القيام بعمليات السحب من الموزعات الآلية للبنوك الأخرى.
- **سندات الصندوق:** عبارة عن تفويض لأجل وبعائد موجه للأشخاص المعنويين والطبيعيين.

- الإيداعات لأجل: هي وسيلة تسهل على الأشخاص إيداع الأموال الفائضة عن حاجاتهم إلى آجال محددة بنسبة فوائد متغيرة من طرف البنك.
- حساب بالعملة الصعبة: عبارة عن منتج يسمح بجعل نقود المدخرين بالعملة الصعبة متاحة بكل لحظة مقابل عائد محدد حسب شروط البنك، كما توجد منتجات أخرى لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية كدفتر مخصص للسكن إضافة إلى الاعتمادات والقروض التي يمنحها البنك لزيائنه، التي تكون وفق دراسات وشروط مسبقة من بينها قروض الاستثمار، قروض الاستغلال.

ثانيا: خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية¹

- تظهر أهم خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية فيما يلي:
- فتح مختلف الحسابات للزيائن وتخليص بأمر المعني أو بأمر الآخرين.
- التحويلات المصرفية.
- الخدمات المتعلقة بالدفع والتحصيل فيما يخص لا للمعاملات التجارية.
- خدمة كراء الخزائن الحديدية.
- خدمات البنك للمعاينة (BADR CONSULT) التي تمكن الزيائن من معاينة ومراجعة التحويلات التي طرأت على أرصدهم عبر استعمال الأرقام الشخصية السرية لهن المعطاة من طرف البنك، من خلال استعمال أجهزة الإعلام الآلي المتاحة.
- خدمات الفحص السلبي التي تسمح بخدمة أحسن لزيائن البنك باستعمال شبكة الفحص السلبي في تنفيذ العمليات التحويلية المصرفية في الوقت الحالي.

المطلب الثالث: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة -²

سنقدم دراسة تفصيلية لمختلف مصالح وكالة ميلة فيما يلي:

أولاً: الهيكل التنظيمي لوكالة ميلة

يتكون الهيكل التنظيمي لولاية ميلة من الوظائف التالية:

¹ : <http://site.iugaza.edu.ps/>، اطلع عليه في 20/04/2015.

² معلومات مقدمة من طرف موظف في مصلحة التجارة الخارجية لبن الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة يوم 23/04/2015.

1. وظيفتي الشباك وما وراء الشباك

أ- وظيفة الشباك: تنحصر العمليات الأساسية تحت هذه الوظيفة في:

- فتح الحسابات البنكية بكل أنواعها: تتمثل فيما يلي:

✓ حساب الشيكات (الحساب العادي): يفتح لكل شخص يريد فتح حساب في سجلات البنك، وهذا لاستقبال تحويلات الأجور، أو لإيداع نقود بهدف ممارسة نشاطات مربحة.

✓ الحساب الجاري: يفتح لكل الأشخاص المعنويين والطبيعيين الراغبين في فتح حسابات لدى سجلات البنك ممن يمارسون نشاطا اقتصاديا، تجاريا أو فلاحيا، ويمكن لأصحابه الاستفادة من قروض بنكية.

✓ حساب الاستثمار: ويفتح في الحالة التي يمنح فيها البنك قرضا.

✓ حساب لأجل: بإمكان أي شخص لديه مبالغ مالية فائضة أن يوظفها لدى البنك بإيداعها لمدة زمنية معينة يتقاضى بعدها الشخص فائدة بمعدل معين يتفق عليه مع البنك تبعا لمدة الإيداع ومبلغ الوديعة وتتميز هذه الودائع بعدم إمكانية السحب منها إلا بانقضاء مدة محددة ومتفق عليها بين العميل والبنك.

✓ حسابات بإخطار: تعرف هذه الوثائق بودائع الإشعار وهي لا تختلف عن الودائع الأخرى إلا من حيث تصرف العميل لحساب هذه الوديعة في السحب، فلا يمكنه السحب منها إلا بإشعار مسبق موجه إلى البنك قد تكون مدته أسبوعا، 2 أو أكثر، حسب الاتفاق، ويتقاضى البنك نتيجة تسييره للحساب عمولات محددة.

وهو عبارة عن جدول يحمل اسم صاحبه ويكون مقسما إلى جزء مدين وآخر دائن وهما الخانتان اللتان تسجل فيهما المبالغ التي تسحب أو تودع.

✓ حساب دفتر الادخار: ويتم التصرف في الحسابات عن طريق دفتر الادخار وتفتح هذه الحسابات للأفراد والمؤسسات بتشجيعهم على الادخار مقابل فائدة معينة وفي أوقات معينة ويحق المودع صاحب الحسابات أن يقوم بالسحب في أي وقت، وهناك ثلاث أصناف لهذا الحساب وهي:

• حساب دفتر الادخار بفوائد: يكون بغرض الاستفادة من فوائد يمنحها البنك.

• حساب دفتر الادخار بدون فوائد: بحيث يمكن من خلاله للزبون أن يودع أمواله دون أن يستفيد من فوائد، أي أن رصيده يبقى ثابتا.

• حساب دفتر الادخار أشبال: منتج يضعه البنك تحت تصرف زبائنه من فئة الأشخاص الذين يقل سنهم عن 19 سنة، الإيداع الأولي الأدنى 500 دج والذي يمكن صاحبه من الاستفادة من قرض بنكي قدره 20.000.00 دج إذا كان حسابه قد فتح خمس سنوات من قبل أو أكثر باعتبار أن الحساب البنكي بمثابة اتفاقية أو عقد بين الزبون والبنك فهناك شروط يجب توفرها لدى الشخص الراغب في فتح حساب طبيعيا كان أو معنوي، وتتمثل أهم هذه الشروط فيما يلي:

✓ الشخص الطبيعي: يمكن أن يكون كامل الأهلية متمتع بحقوقه المدنية ويستثنى من ذلك الأشخاص الذين يمنهم القانون من ذلك.

✓ الشخص الاعتباري: يفتح حساب له يراعي البنك فيه ما يلي:

الإحاطة بالوضع القانوني للشخص المعنوي، تحديد الأشخاص الطبيعيين المسؤولين عن إدارة، التأكد من صحة التفويض وقانونية المفوضين بالتوقيع وإجراء المعاملات المالية.

• الشيك المشطب: ويكون هذا التشطيب أو التسطير لتأمين الشيك من خطر السرقة، الضياع أو التزوير.

• الشيك المؤكد: هو الشيك الذي يعطي أمانا أكبر لحامله، وبموجب هذا التأكيد يبقى رصيده مجمدا بالمبلغ المحدد إلى حين تقديم الشيك وتحصيل المبلغ من طرف المستفيد.

• الشيك المؤشر: وهو شيك مؤشر من طرف البنك حيث يفيد هذا الشيك إثبات وجود مقابل وفاء في تاريخ التأشير.

• صكوك الشباك: خاصة بالبنك مختومة ومرقمة وتستهمل في حالة حساب بالعملة الصعبة، حساب دفتر الادخار، حالة عدم توفر الزبون على صك لسحب المبلغ المراد.

- العمليات التي تتم على مستوى الشباك: تتمثل فيما يلي:

✓ عملية الإيداع: وتعني إضافة مبلغ معين لرصيد الزبون حيث يتقدم الزبون بحوزته السيولة النقدية التي يريد إيداعها، يمنحه الموظف وثيقة تسمى بالتجزئة النقدي مطالب يملؤها ثم يقدم الوثيقة رفقة المبلغ لأمين الصندوق الذي يتحقق من مطابقة السيولة النقدية لما حرره.

✓ عملية السحب: يمكن لصاحب الحساب أن يتصرف في حسابه من خلال عمليتي السحب والإيداع فإذا أراد أن يسحب وجب عليه التوجه على الوكالة حاملا معه الصك وبطاقة الهوية(ب.ت.و، و.ر.س) يقوم خلالها العامل بالشباك بمراقبة المبلغ المكتوب أحرفا وأرقاما، رقم الحساب، اسم الزبون، التاريخ

الإمضاء، ويتأكد من أن الرصيد يمكنه من تغطية المبلغ بعدها يقوم العامل بالشباك بتسجيل عملية السحب على جهاز الكمبيوتر، ويمرر الصك إلى أمين الصندوق حتى يقدم المبلغ للزبون.

كما يمكن للشخص أن يسحب من وكالة غير وكالته لبنك وفي هذه الحالة يخضع لنفس العمليات السابقة بالإضافة إلى أن الوكالة تتأكد من توفير المبلغ المحرر في الصك، وذلك بعد اتصالها بوكالة الزبون الأصلية وفي الأخير تبعث لها وثيقة الربط بين الوكالات مع وصل دائم.

كما يمكن للشخص أيضا بالسحب بدفتر الادخار حيث يتقدم إلى البنك مرفوقا بدفتر الادخار وبطاقة الهوية إلى الوكالة بعد أن يتأكد العامل بالشباك من توفر المبلغ المطلوب في حساب الشخص يسجل العملية في الدفتر وجهاز الكمبيوتر، وأخيرا يسلم الدفتر لأمين الصندوق مع وصل مدين ليقدّم المبلغ إلى الزبون.

وتجدر الإشارة إلى وجود وسيلة أخرى بالسحب وهذا في حالة نفاذ دفتر الادخار ويسمى بصك الشباك حيث يقوم العامل بملأ الصك بالمعلومات الضرورية ثم يقدمه للزبون ليوقع عليه ومع تقديمه لبطاقة الهوية يتأكد من توفر المبلغ في رصيد الشخص ثم يمرر الصك لأمين الصندوق حيث يسلم المبلغ لصاحبه.

- **وظيفة ما وراء الشباك:** تتمثل هذه الوظيفة في التحويلات المالية التي يكلف بها مكتب التحويلات بالوكالة والتحويل المالي هي عملية مصرفية يتم بمقتضاها نقل حساب دفتر الادخار مبلغ من حساب آخر بواسطة قيد المبلغ:

✓ مرة في جانب المدين ومرة في جانب الدائن لحساب المستفيد.

✓ ويمكن للشخص أن يحول لغيره في نفس الوكالة: ثم شرحه سابقا.

✓ أو يحول لغيره في بنك آخر غير بنك وفي نفس الولاية.

✓ أو يحول لغيره يملك حسابات في بنك آخر خارج الولاية.

✓ تحويل المبالغ المالية من حسابات الشركات إلى حسابات عمالها.

✓ توزيع أجور المتعاملين بالعملة الصعبة.

✓ العمليات الخاصة بتحويل المبالغ عبر الخزينة.

ب- **وظيفة الحافظة:** هي أهم مصالح الوكالة مهمتها هي تسوية الشيكات بين المتعاملين بها، حيث تستقبل يوميا كل الشيكات والأوراق المالية القادمة من الزبائن الذين لهم حساب في البنك BADR وعن طريق الإعلام الآلي يقوم صاحب الحافظة بتسوية الحسابات وذلك بتحويل مختلف المبالغ إلى الحسابات المناسبة لها حسب الشيكات، ويرتكز عمل الحافظة فيما يلي:

- **التحصيل:** إذا كان الشيك المسلم غير محلي أي مكان تحصيله في ولايات أخرى وصاحبه لديه حساب في BADR ، يبعث الشيك إلى التحصيل في المكان المعني ومعه وثيقة تسليم صكوك لتحصيل تثبت أن الشيك قد بعث إلى مكان التحصيل، وكذلك بالنسبة لشيكات البنوك الأخرى BNA ، CPA تبعث إلى وكالة BADR للتحصيل، وتحصل مختلف الشيكات عن طريق المقاصة في ظرف 48 ساعة.

- **الخصم:** هي عملية يتم فيها إدخال المبالغ المالية مباشرة لحساب المعني حامل الشيك، وتتم عندما يكون المتعاملان لهما حسابات مفتوحة لدى BADR وفي نفس الولاية، أما إذا كان احد المتعاملين حسابه البنكي خارج الولاية فمن الطبيعي أنها عملية تحصيل، فعملية الخصم تتم بإدخال المبلغ مباشرة في حساباتهم وأخذ العمولة الخاصة بالفرق بين تاريخ الاستحقاق للشيك وتاريخ خصمه ويقدم للزبون إشعار دائم يبين أن البنك قد زود رصيد الزبون بمبلغ الشيك الدوري ثم خصمه.

- **مكتب المقاصة:** يجتمع صباح كل يوم في غرفة المقاصة ببنك الجزائر والتي تظم ممثلين لمختلف البنوك الأخرى ومقاصي بنك الجزائر، ويتم على مستوى هذه الغرفة تبادل الشيكات ومراقبة عددها ومبالغها حسب البيانات، وجمع المبالغ الدائنة والمدينة واستخراج الأرصدة ثم يقوم مقاصي في سجل بنك الجزائر في عمليات المقاصة.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن هذه الإجراءات تسري على الشيكات السابقة قبل أن يتم تغيير شكلها منذ عام وتصبح عملية المقاصة تتم أليا بين البنوك عن طريق نظام الدفع الشامل.

ج- **وظيفة العمليات الخارجية:** تقوم بمختلف العمليات الخاصة بالعملة الصعبة بالإضافة إلى تمويل العمليات الخارجية، وتتمثل عملياتها فيما يلي:

- **العمليات المتعلقة بالعملة الصعبة:** أكبر شريحة مستفيدة من هذا الحساب هي شريحة المتعاقدين المستفيدين من راتب شهري بالعملة الصعبة.

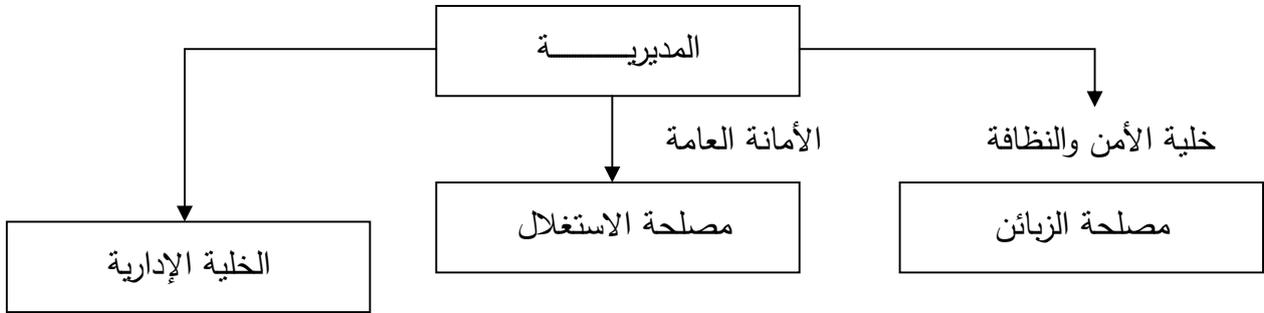
- **تمويل التجارة الخارجية:** يسهر البنك على تشجيع وتطوير المبادلات بين الدول وهذا من خلال اعتماده على الوثائق التالية:

✓ **الاعتماد المستندي:** ويكون هذا عند عملية التصدير والاستيراد، حيث الزبونان غير متعارفان وهنا يقوم المشتري بالإمضاء على المستندات وإعطائها للبائع الذي يودعها بينكه. يقوم هذا البنك بإرسال هذه الوثائق إلى وكالة المشتري التي تتولى دفع قيمة ما استورده زبونها في حسابه الخاص.

✓ **التحصيل المستندي:** يختص هذا النوع بتمويل الواردات، وهنا البائع يقوم بإعداد وثائق البيع وإرسالها إلى وكالة الزبون المشتري، حيث يستدعي هذا الأخير من طرف وكالته وتسلمه الوثائق، ويقوم هذا النوع على الثقة بين المصدر والمستورد.

وفيما يلي شكل للهيكل التنظيمي لوكالة ميلة:

شكل رقم (9): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة



- *وظيفة الشباك وما وراء الشباك
- *وظيفة الأمانة العامة
- *وظيفة الزبائن
- *وظيفة الحافظة
- *وظيفة العمليات مع الخارج
- *وظيفة الإدارة
- *وظيفة المنازعات والشؤون القانونية
- *وظيفة المحاسبة اليومية
- *وظيفة التحصيل القروض
- *وظيفة المراقبة المحاسبة اليومية
- *وظيفة التطهير ورقابة الحسابات
- *وظيفة تطهير ورقابة الحسابات

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على وثائق البنك.

ثانيا: نشاط لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة

إن وكالة ميلة متخصصة في عمليات التصدير أكثر منها في الاستيراد، وهذا يعود لتاريخ السوق الجزائرية بصفة خاصة والتي كانت لا تحمل المنافسين العليين في إطار المبادلات التجارية ولذلك وبتعليمات من بنك الجزائر ابتداء من سنة 1994 تم فتح فرص عديدة للتجار الحاليين في السجلات التجارية والتمتعين لحقوق الصرف بان يحتكوا بالتجار العالميين ذوي الخبرات الكبيرة في الميدان ويمارسون بذلك نشاطات التصدير في شكل أوسع تحت غطاء تحفيزي في سياسة السوق المفتوحة أئذاك.

غير أن هذه المبادرات والتشجيعات لم تتماشى وبشكل جيد في ظل الاشتراكية وبالتالي مركزية القرار بحيث أن كل تسريح بالتصدير يجب الموافقة عليه من طرف وزارة التجارة ثم سلسلة من الإجراءات قبل التنفيذ وعليه فهو يعيق حرية ممارسة عمليات التصدير في شكل ما.

وقد تمارس الوكالة نوع خاص من الاعتمادات المستندية بالإضافة إلى ما سبق الإشارة إليه، وهي رسالة الاعتماد المستندي والتي تعتبر بمثابة نوع من التكاليف والمسؤولية يخولها العميل إلى بنكه وبالمقابل يضمن له البنك باستحقاق قيمة العملية من طرف المشتري، وبالتالي فمهمة الوكالة هي ضمان سير العملية لا أكثر.

ويقدم مثل هذا النوع من الاعتمادات لكل الأشخاص الطبيعيين وكذلك المؤسسات الصغيرة أما الاعتماد المستندي فيمنح للمستثمرين ويطبق بين الشركات لأنها تتمتع بضمانات كافية تغطي خطر التسديد بقيمة الصفقة، ورغم ما لهذه الوسيلة من أهمية وحتمية لآبد منها في التعاملات التجارية إلا أنها لا تخلو من الأخطار.

المبحث الثاني: الضمانات البنكية المتعامل بها داخل البنك

المطلب الأول: التوطين البنكي¹

في التعاملات البنكية قد اعتاد البعض على استعمال مصطلح فتح " ملف الاعتماد " غير أنه تطبيقا وعمليا نستعمل هذه الخطوة بإجراءات أخرى وفتح ملف بأكمله ألا وهو ملف التوطين ويعتبر هذا الملف نقطة انطلاقه، كونه يحدث مسؤولية كل طرف في هذه العملية.

أولاً: مفهوم عملية التوطين وشروطها

1. مفهوم عملية التوطين:

هي عملية يقوم بها البنك تتضمن تسجيل كل العمليات التي تجري مع الخارج حيث أن البنك يراجع حساب عميله البنكي حتى يتأكد من انه قادر على تسديد مبلغ الصفقة ثم يقوم بتجميد مبلغ العملية حتى موعد استحقاقها، مع ترك الحرية للزبون في التعامل مع باقي حسابه دون المساس بمبلغ العملية الذي يجمده البنك، بعدما يقدم الزبون وثائق إلى مصلحة التوطين وتتمثل هذه الوثائق في الفاتورة الشكلية، طلب التوطين وكذلك وثيقة المراقبة.

¹ وثائق مقدمة من طرف موظف بمصلحة التجارة الخارجية وكالة ميلة، يوم 20/04/2015.

إذن التوطين هو قيام البنك بتسجيل جميع العمليات التي تجري مع الخارج من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير حيث يسمح لها بالانطلاق في الشكل القانوني.

2. شروط عملية التوطين:

تشتت الوكالة في عملية التوطين عدة شروط من بينها نذكر:

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

3. معالجة ملف التوطين على مستوى الوكالة:

تقوم وكالة 834 بميلة بإعطاء الأمر بفتح ملف التوطين قبل السماح بتأمين المتابعة المادية والمالية للواردات حيث تقوم بفحص ما إذا كانت الشروط القانونية والتنظيمية المتعلقة بالواردات من السلع والخدمات المطابقة للمواصفات المتفق عليها.

أ- **ملف فتح التوطين:** يتم فتح ملف التوطين بحضور المستورد الموطن SARLX لدى الوكالة 834 مرفقا بعقد تجاري، أو كل الوثائق التي تحل محله وجلب جميع الوثائق الضرورية التي تحدد بوضوح ما جاء في العقد بين المستورد والمصدر الأجنبي ويجب أن يتضمن هذا العقد الوثائق التالية:

- **طلب التوطين:** وهي أول وثيقة يتحصل عليها الزبون، ثم يقدمها للبنك وتحتوي على المعلومات التالية¹:
 - ✓ اسم المستورد وعنوانه.
 - ✓ رقم الحساب.
 - ✓ اسم المورد وعنوانه.

✓ تعيين البضاعة المستوردة.

✓ قيمة التغطية للصفقة بالعملة الأجنبية أو العملة الصعبة.

✓ رقم الفاتورة الشكلية.

✓ ميناء التفريغ.

✓ عمولة جمركية.

✓ ختم وإمضاء.

- الفاتورة الشكلية **FACTURE PROFORMA**: وهي الوثيقة التي تحدد سعر البضاعة قبل القيام بعملية الشراء وتحتوي على البيانات التالية¹:

✓ اسم وعنوان المورد.

✓ اسم وعنوان المستورد.

✓ بيانات خاصة بالبضاعة (الوزن، النوع والكمية).

✓ المبلغ بالعملة الصعبة.

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

✓ الختم والإمضاء.

- بطاقة المراقبة **FICHE de control** :

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

✓ اسم الوكالة البنكية.

✓ رقم الشباك المكلف بالعملية.

✓ مرجع المستورد.

✓ رقم الملف.

✓ اسم وعنوان المستورد.

✓ تاريخ العقد.

✓ مرجع بلد المورد والعقد التجاري.

✓ مبلغ العملية بالعملة الصعبة وما يقابلها بالعملة المحلية.

✓ طبيعة ونوع البضاعة محل الاستيراد.

✓ طريقة الدفع.

✓ نوع الاعتماد المستخدم.

ثم يسجل ملف التوطين بإعطاء رقم له والذي يعرف برقم التوطين.

ب-متابعة ملف التوطين: تتم بواسطة الوثائق التي تبين العلاقة المادية والمالية للواردات حيث تعالج الملفات من طرف الوكيل المعتمد والتي تركز خاصة على ما يلي:

- الفاتورة النهائية¹.
- وثائق الشحن².
- الوثائق الجمركية.
- العقد التجاري.
- شهادة المنشأ³.
- شهادة الوزن للسلعة⁴.
- شهادة المطابقة للمواصفات⁵.
- وثيقة إشعار بدفع المبلغ الحقيقي للسلعة معنون إلى بنك الفلاحة والتنمية⁶.

(9).	1
(10).	2
(11).	3
(12).	4
(13).	5
(14).	6

ج- حفظ ملف التوطين:

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

حيث تقوم باحتفاظ بملفات التوطين في أرشيفها لمدة خمس سنوات فهي قابلة للمراقبة من طرف هيئات تفتيش الداخلية والخارجية.

وفيما يلي عرض لمثال عن تسجيل التوطين الذي يحتوي على المعلومات التالية:

- تاريخ الفتح.
- رقم التوطين.
- المبلغ بالعملة الصعبة.
- اسم المستورد.
- الحالة.

جدول رقم (5): تسجيل رقم التوطين

بنك الفلاحة والتنمية الريفية							
رقم الولاية	رقم الشباك	رقم البنك	السنة	الثلاثي الرابع	نوع السلعة	الرقم التسلسلي لكل عميل	نوع النقد
43	04	03	2014	04	10	00019	EUR

المصدر: وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ميله (834).

المطلب الثاني: إجراءات فتح الاعتماد

يقوم فتح الاعتماد على ملئ استمارة من طرف المستورد الجزائري SARLX وإمضائها وهذه الاستمارة تعرف بطلب فتح الاعتماد.

أولاً: طلب فتح الاعتماد

ويحتوي على المعلومات التالية¹:

- تاريخ طلب فتح الاعتماد المستندي.
- اسم وعنوان المستورد.
- رقم حسابه الجاري.
- نوع الاعتماد المستندي المستخدم في العملية.
- اسم وعنوان المورد.
- اسم وعنوان بنكه المتعامل معه.
- رقم حسابه الجاري.
- مبلغ الصفقة بالعملة الصعبة مدونة بالأرقام والأحرف.
- تاريخ صلاحية الطلب.
- كيفية استعمال الاعتماد.
- عقد إجراءات تحديد المسؤولية.
- المستندات المطلوبة.
- نوع البضاعة المراد استيرادها.
- رقم الفاتورة الشكلية.
- مكان انطلاق ووصول البضاعة وكذلك صلاحية المستندات.
- تحديد عبئ عمولة البنك المتعامل معها.
- الختم والإمضاء.

(1) (2).

فيقوم المشتري بمأ طلب فتح الاعتماد ويسلمه إلى الوكالة فيقوم موظف مصلحة التجارة الخارجية بمقارنة الطلب مع الفاتورة الشكلية التي سلمت لها في ملف التوطين، ويجب أن يلتزم هذا الطلب بالمعطيات المدونة فيه وأن يكون مملوء دون وجود أي نقص في المعلومات، كما التأكد كذلك مما يلي:

- مصطلحات (FOB ;CIF).
- قيمة التغطية الكافية.
- رصيد العميل.
- ختم الموافقة من بنك الجزائري.
- الإيمضاءات.

بعد إتمام عملية فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر تعلم المديرية بنك المصدر بعملية الفتح عن طريق وسيلة مؤمنة وسريعة التي قد تستغرق ثواني فقط وتسمى الذي يتضمن كل المعلومات والشروط المتفق عليها بين المصدر المستورد، وعندما يستلم بنك المصدر يعلم زبونه المصدر بأنه قد تم فتح اعتماد مستندي لصالحه لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة.

ثانيا: تسجيل فتح الاعتماد

وذلك من خلال نظام برمجي يعتمد المصرفي بتسجيل بعض العمليات الواردة في الوكالة، فيقوم بتسجيل أو إدخال كل المعلومات الموجودة في طلب الفتح في جهاز الحاسوب عن طريق نظام دالتا، فيقوم هذا الأخير بترتيب كامل المعلومات في وثيقة ملخصة لعملية الفتح وهي تثبت مسؤولية البنك¹.

1. ختم فتح الاعتماد: هو المخطط التالي الذي يوضح مستلزمات العملية.

الجدول رقم (6): ختم فتح الاعتماد المستندي وكالة ميلة.

بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة				
رمز العملة	نسبة فتح الاعتماد	الرقم التسلسلي الخاص بالعميل لدى الوكالة	اعتماد الاستيراد	اسم رقمي للوكالة المراسلة

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على وثائق البنك.

2. سحب التغطية: وذلك يكون بالعملة الوطنية حيث يقوم البنك بسحب 103% من قيمة الاعتماد وفسر هذه النسبة كالتالي

100% ← قيمة الاعتماد

30% ← خطر تغير سعر الصرف كضمان للبنك

مع إمكانية استرجاعه ما لم يتغير سعر الصرف

ثالثا: إجراءات متابعة الاعتماد المستندي

بعد فتح الاعتماد المستندي تقرر مديرية التجارة الخارجية تنفيذه أو تعديله أو إلغائه بعد أن يتم إعلامها من قبل الوكالة فعملية التعديل للاعتماد يمكن أن تحدث لظروف معينة منها:

- خلق فاتورة جديدة متضمنة للسلع موضوع الاستيراد الممول من قبل الاعتماد المستندي المفتوح والتي ينبغي أن تدرج في نفس رقم الملف المفتوح
- ارتفاع مبلغ أو سعر البضاعة المستوردة مما يتطلب معه تعديل مبلغ الاعتماد المفتوح
- تغيير وسيلة النقل ومكان شحن البضاعة

أما عن إلغاء الاعتماد المستندي فتعود في غالب الأحيان بسبب الإخلال بعقد القرض ذاته وشروطه وفي هذه الحالة يبلغ المستورد بقرار الإلغاء هذا ويجب أن يكون قبل تنفيذ الاعتماد المستندي، علما بأنه رغم إلغاء الاعتماد المفتوح فإن مصاريف الإلغاء أو التعديل تقع على عائق المستورد، هذا الأخير يتحمل مصاريف الفتح والتوظيف للاعتماد المستندي وهذه المصاريف تشمل عمولة الفتح والتوظيفين 1500 دج بالإضافة إلى الرسوم الأخرى، لكن في الحالات العديدة تستقر الوكالة في تسيير ومتابعة الاعتماد المستندي بحيث عند اقتراب تاريخ استحقاقه تخبر الوكالة البنكية البنك بوضع الاعتماد المفتوح بموجب وثيقة خاصة بذلك، وتكون على ثلاث نسخ تحتفظ الأولى في الملف وترسل البقية للمستورد بحيث يحتفظ بواحدة لديه ويوقع الثانية ليعيدها إلى البنك ليتأكد هذا الأخير من عمله بوضعية الاعتماد المستندي المفتوح بإشعار المستفيد

على هذا الأخير إرسال البضاعة والمستندات الخاصة بها، وذلك عن طريق بنك المصدر علما أنه إذا كانت عملية نقل البضاعة تتم عن طريق البحر فإنه من الضروري إرسال وثيقة شحن والتي ينبغي أن تتضمن المعلومات التالية:

- الفاتورة النهائية¹؛

- وثيقة الشحن البري¹؛
- شهادة المنشأ²؛
- شهادة الوزن للسلعة³؛
- شهادة المطابقة للمواصفات⁴؛
- وثيقة إشعار بدفع المبلغ الحقيقي للسلعة⁵.

1. ختم الموافقة على الاعتماد المستندي

الجدول رقم (7): ختم الموافقة على الاعتماد المستندي المنفذ -وكالة ميله-

بنك الفلاحة والتنمية الريفية -ميلة-							
رقم الولاية	رقم الشباك	رقم الوكالة	السنة	الثلاثي	طبيعة العملية	الرقم التسلسلي لملف الاعتماد	نوع النقد
43	04	03	2014	04	10	00019	UER

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على وثائق البنك.

وعندما يتم التحصيل يمكن للمستورد أن يأخذ الوثائق ويتجه إلى مقر تواجد البضاعة لاستلامها.

المطلب الثالث: أنواع الضمانات المتعامل بها داخل الوكالة⁶

تلعب الضمانات البنكية دور كبير في مجال التجارة الخارجية وباعتبار هذه الأخيرة تعتمد في تمويلها على ثلاث تقنيات رئيسية وهي:

- الاعتماد المستندي
- التحصيل المستندي

1
2
3
4
5
6

- التحويل الحر .

إلا أن الدولة الجزائرية قامت بإلغاء التحصيل المستندي والتحويل الحر في سنة 2009 لانعدام الضمانات فيها

- وفي سنة 2013 أصبح التحصيل المستندي مسموح به داخل البنوك التجارية.
- وبما أن الاعتماد المستندي يشمل على مجموعة كبيرك من الضمانات المتمثلة في الوثائق الموجودة فيه إضافة إلى تميزه بالمرونة والثقة فهو السائد في البنوك الجزائرية.

أولاً: الاعتماد المستندي

هو ذلك الاعتماد الذي يفتح البنك بناء على طلب على طلب عميله أي كانت طريقة تنفيذه سواء كان بقبول كميانية أو الوفاء لصالح متعامل لأمر بفتح الاعتماد، وهو مضمون لحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو المعدة للإرسال وبعبارة أخرى فهو اعتماد ناشئ عن وساطة بنكي أي بنكي المتعاملين اثنين الأول البنك المرسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني بنك المصدر والذي يحصل على قيمة الصفقة التجارية في بلدين مختلفين.

أي الاعتماد المستندي هو ضمان مضاعف

ثانياً: أنواع الضمانات المتعامل بها داخل وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

1. الوثائق الموجودة في الاعتماد المستندي: يتضمن الاعتماد المستندي الوثائق التالية:

- الفاتورة الشكلية: هي وثيقة محررة من قبل المورد يرسلها إلى المشتري تتضمن جملة من المعلومات المتعلقة بالبضاعة وهي قابلة للتعديل¹.
- شهادة الذمة المالية: تثبت أن المستورد ذمته المالية صافية مع البنك².
- شهادة تجميد المبلغ: البنك يقوم بمراجعة حساب عملية البنكي حتى يتأكد من أنه قادر على تسديد مبلغ الصفقة ثم يقوم بتجميد مبلغ العملية حتى موعد استحقاقها مع ترك الحرية للزبون في التعامل مع باقي حسابه البنكي³.

1 (3).

2 (4).

3 (5) (6).

- **التعهد بعدم بيع السلعة واستعمالها:** المستورد يتعهد للبنك بعدم بيع السلعة المستوردة واستخدامها في نشاطه¹.
- **السويفت Swift:** الفتح الفعلي للملف يبعث إلى المديرية العامة للتجارة الموجودة على مستوى البنك في شكل سويفت ويبعث بعد ذلك إلى بنك المصدر.
- **الفاتورة التجارية Facture Commerciale:** تمثل المحور الرئيسي الذي يقوم عليه الاعتماد المستندي وهي تصدر من البنك لصالح المشتري وينبغي أن تحتوي على معلومات متعلقة بالبضاعة، وتحرر أكثر من ثلاث نسخ وتوقع من قبل مصدرها وهو البائع.
- **الفاتورة الفتصلية:** وهي فاتورة تجارية موجهة إلى قنصلية بلد المستورد الكائنة ببلد المصدر.
- **الفاتورة الجمركية:** وهي فاتورة تجارية مصادق عليها وموقعة من طرف المصدر وتتضمن جميع المعلومات التي تطلبها مصلحة الجمارك في بلد المستورد.
- **الوثائق المتعلقة بالتأمين:** هي وثيقة لتأمين على جميع المخاطر التي تتعرض لها البضاعة .
- **شهادة المنشأ:** هي وثيقة تثبت المصدر الحقيقي للبضاعة وتصادق عليها إدارة الجمارك في بلد البائع².
- **شهادة الصحة والنوعية:** تبين صلاحية السلعة المستوردة للاستهلاك ونوعية البضاعة.
- **الشهادة الأصلية:** تبين إذا كانت البضاعة مرت بمركز عبور تجاري غير بلد المستورد.
- **الوثائق المتعلقة بالنقل:** تمثل حق ملكية البضاعة وحيازتها وتختلف باختلاف وسيلة النقل³.
- **شهادة الوزن المطابقة:** تحتوي شهادة الوزن على البيانات المتعلقة بالبضاعة⁴، أما شهادة المطابقة تثبت مدى مطابقة البيانات⁵.

2. شروط التسليم: يمكن تلخيص هذه الشروط في الجدول التالي:

(07).	1
(11).	2
(10).	3
(12).	4
(13).	5



82

Beaune : 03.80.26.39.41/ Dijon : 03.80.65.92.71

mis à jour Septembre 2014

incoterms	Présentation
	Règles pour tout mode de transport
EXW + indiquer le lieu de livraison convenu A l'usine	*Marchandise mise à la disposition de l'acheteur qui doit prendre à son compte le chargement (si vendeur charge, c'est à ses risques et périls). * L'acheteur : supporte les frais et risques liés au transport de la marchandise, effectue les formalités en douane * Le vendeur : n'a pas la maîtrise des formalités en douane à l'export et pourtant c'est lui qui doit récupérer la preuve informatique de la sortie de l'Union européenne (s'il n'y arrive, problème en cas de contrôle fiscal). *Pas d'assurance de transport obligatoire
FCA + indiquer le lieu de livraison convenu Franco transport « FCA locaux du transporteur »	* Le vendeur : Remet la marchandise au transporteur choisi par l'acheteur, au lieu et date convenus. Il supporte le transport et risques jusqu'au local du transporteur. Il effectue les formalités en douane. * L'acheteur : choisit le mode transport et le transporteur, paye les frais de transport et assume les risques dès la prise en charge de la marchandise par le transporteur. *Pas d'assurance de transport obligatoire
CPT + indiquer le lieu de destination convenu Port payé jusqu'à	* Le vendeur : Prend en charge le fret jusqu'au lieu de destination convenu et effectue les formalités de dédouanement. * L'acheteur : Supporte les risques de perte et de dommage dès le départ, le lieu de livraison étant le lieu de remise de la marchandise au transporteur. *Pas d'assurance de transport obligatoire
CIP + indiquer le lieu de destination convenu Port payé assurance comprise jusqu'à	* Le vendeur : Paye l'assurance au profit de l'acheteur et le transport jusqu'au lieu de destination. La valeur assurée doit être au minimum de 110% de la valeur des marchandises et de même devise. * L'acheteur : Assume le transfert de risques dès le lieu de livraison choisi.
DAT + indiquer le terminal convenu au port ou au lieu de destination Rendu à port de destination	DAT « entrepôt du quai de débarquement » * Le vendeur : Supporte les frais d'embarquement, le fret maritime, les frais de débarquement, et accomplit les formalités en douane. * L'acheteur : Prend possession de la marchandise dès sa livraison au quai de débarquement, lieu de transfert de risques *Pas d'assurance de transport obligatoire
DAP + indiquer le lieu de destination convenu Rendu au lieu de destination	* Le vendeur : Prend à sa charge le transport jusqu'au lieu de destination convenu et notifie à l'acheteur la date de mise à disposition. Assume le risque du transport jusqu'à destination. * L'acheteur : Prend possession des marchandises dès leur livraison, décharge la marchandise, supporte les frais et risques dès la livraison. *Pas d'assurance de transport obligatoire
DDP + indiquer le lieu de destination convenu Rendu droits acquittés (opposé de exw)	* Le vendeur : Supporte les frais de transport, les risques de perte et dommage jusqu'au lieu de destination. Effectue toutes les formalités en douane. Paye les droits et taxes et autres redevances exigibles. * L'acheteur : Ne prend à sa charge que le déchargement de la marchandise. *Pas d'assurance de transport obligatoire
	Règles applicables au transport maritime et transport par voies fluviales
FAS + indiquer le port d'expédition convenu Franco le long du navire	Utilisé que pour les très gros volumes * Le vendeur : Met la marchandise à disposition le long du quai et procède aux formalités de douane export. * L'acheteur : Supporte les frais liés au fret, les risques et frais dès que la marchandise est à quai, et désigne le navire. *Pas d'assurance de transport obligatoire
FOB + indiquer le port d'expédition convenu Franco à bord	Utilisé que pour les volumes importants non conteneurisés * Le vendeur : Place la marchandise à bord du navire au lieu convenu (lieu de livraison), effectue les formalités de douane export. * L'acheteur : Désigne le navire, paye le fret maritime, supporte les risques dès lieu de livraison. *Pas d'assurance de transport obligatoire
CFR + indiquer le nom du port de destination convenu Coût et fret	Le lieu de livraison est le lieu de mise à bord de la marchandise * Le vendeur : choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu, supporte la mise à bord de la marchandise et les frais de formalités douanières export. * L'acheteur : supporte les frais dès l'arrivée du bateau au port de destination, mais le transfert de risques s'opère dès que la marchandise a été placée sur le bateau. *Pas d'assurance de transport obligatoire
CIF + indiquer le nom du port de destination convenu Coût assurance et fret	* Le vendeur : choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu, supporte la mise à bord de la marchandise et les frais de formalités douanières export. Obligation d'assurer au minimum de 110% de la valeur des marchandises et de même devise. * L'acheteur : supporte les risques dès que la marchandise est à bord du navire.

وفيما يلي شرح للجدول السابق بالتفصيل¹:

إن إرسال البضائع من دولة إلى أخرى هو جزء من العملية التجارية التي قد تواجه بعض المخاطر إذا تعرضت للنقص أو التلف، أو إذا لم يتم التسليم لأي سبب، وذا ما سيؤدي إلى انعدام جو الثقة بين المستورد والمصدر واللجوء إلى الدعاوي.

ومن الصعوبات الرئيسية التي قد تواجه المصدر والمستورد هو الاختلاف على تحديد قانون أي بلد سيتم تطبيقه بخصوص عقودهم، كذلك الصعوبات الناتجة عن عدم كفاية المعلومات حول شروط التسليم، والصعوبات الناتجة وتنوعها واختلاف تعاريفها، قد أدت خبرات الأجيال السابقة في هذا المجال إلى التوصل إلى مصطلحات معينة مقبولة مفهومة ومستخدمة في العالم كله ل إشارة إلى طريقة التسليم المطلوبة والتي بموجبها تحدد مسؤولية الأطراف في العملية التجارية ويضمن كل طرف حقه في العملية.

وقد بينة غرفة التجارة الدولية في نشرتها رقم 460 عام 1990 عدد من شروط التسليم الهامة المستعملة في التجارة العالمية وحددت مسؤولية الأطراف لكل شرط منها فيما يتعلق بتحمل التكاليف والأخطار الناتجة عن فقدان أو التلف وقد عمدت غرفة التجارة الدولية إلى تصنيف هذه المصطلحات الدولية إلى أربعة مجموعات كما يلي:

✓ المجموعة الأولى Group E : بالنسبة للنقل البري²

وتتضمن أول شرط التسليم والمسمى ExWorks ويعني هذا الشرط أن البائع يتحمل مسؤولية تجهيز البضاعة في موقع مصنعة أو مستودعاته حيث أنه لا يتحمل مسؤولية تحميلها في واسطة النقل التي تقع على عاتق المشتري مسؤولية تأمينها ويتحمل المشتري كافة تكاليف وخاطر نقل البضاعة من موقع مصنع أو مستودعات البائع بالمقارنة مع شروط البيع الأخرى

✓ المجموعة الثانية Group F

تضم المجموعة الشروط التالية الآتية:

Free Alongside (FAS) –

Free on Board (FOB) –

Free Carrier (FCA) –

ويمكن وصف هذه المجموعة بأنها المجموعة التي تكون فيها أجور الشحن الأساسية غير مدفوعة

¹ من إعداد الطلبة بناءً على معلومات مقدمة من طرف موظف في مصلحة التجارة الخارجية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة، يوم 2015/03/27.
² (1).

- (FAS) Free Alongside :

يعبر هذا الشرط أول شروط النقل البحري وتنتهي مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط بوضع البضاعة على الرصيف بجانب السفينة (Quay) ومن الممكن أن تعني وضعها على العبارة المائية أو الناقلات المائية التي ستتولى تحميل البضاعة تاليا في الباخرة بعيدا في عرض البحر ويتحمل المشتري مستلزمات التصدير الرسمية مثل رخصة التصدير وغيرها

- (FOB) Free on Board :

وهذا الشرط الثاني من الشروط الخاصة بالنقل البحري وقد كان سابقا يستعمل في عمليات الشحن البحري وغير البحري وأصبح الآن مقصورا على عمليات الشحن البحري.

وتنتهي مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط عند نقل البضاعة على متن السفينة وتبدأ مسؤولية المشتري عندما تعبر البضاعة وحيث أن أي عطب وهي محملة بالرافعة مستوى حافة السفينة حيث أن أي عطب أو ضرر لحق بالبضاعة بعد مرورها بالرافعة مستوى حافة السفينة يتحمله المشتري أما قبل عبورها الرافعة مستوى حافة السفينة فتكون المسؤولية على البائع بحيث يتحمل البائع مسؤولية تجهيز مستلزمات التصدير الرسمية

- (FCA)Free carrier

لقد جرى تأسيس هذا الشرط على مبدأ يشبه إلى حد كبير شرط (Fob) باستثناء انتهاء مسؤولية البائع عند قيامه بتسليم البضاعة إلى الناقل في المخازن الذي يجري الإنفاق بين البائع والمشتري على تحديدها ويجب أن يكون معلوما هنا أن البائع ليس مسئولا في ظل هذا الشرط على إيصال البضاعة إلى عنابر الباخرة أو على متن واسطة الشحن المتفق عليها.

✓ المجموعة الثالثة: Group f

وتتضمن أربعة شروط :

- Coste and frieight (CFR)

- Cost Insurance and freight (CIF)

- Garriag paid to (cpt)

- Garriag and insurance pait to (CIP)

ويمكن وصف شروط هذه المجموعة بأنها المجموعة التي تكون فيها أجور الشحن الأساسية مدفوعة:

- Cost and frieight (CFR)

وهو المتعامل به كثيرا في الوكالة ويستعمل هذا الشرط حصرا في العمليات التي تتم بحرا ويتحمل البائع بموجبه تكاليف نقل البضاعة من مستودعاته إلى ميناء الشحن بالإضافة إلى أجور شحن البضاعة من ميناء التحميل إلى ميناء الوصول لكن المشتري يتحمل مسؤولية أي ضرر أو ضياع قد يصيب البضاعة أو أي زيادة قد تحدث في الأجر، وتبدأ مسؤولية المشتري المذكورة عندما تعبر البضاعة وهي محملة بالرافعة مستوى حافة السفينة في ميناء الشحن.

ومن الجدير بالذكر أن البائع يتحمل مصاريف تجهيز مستندات التصدير الرسمية مثل رخصة التصدير وغيرها.

- Cost Insurance and freight (CIF)

مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط هي دائما الموجودة في الشرط السابق (CFR) مضاف إليها تحمله دفع قسط التأمين على البضاعة وتكون التغطية التأمينية في أدنى حدودها أما إذا طلب المشتري تغطيات إضافية عليه تحمل دفع رسوم الأقساط الإضافية بحيث يمكن الإشارة إلى أن هذا النوع من الشروط لا يطبق في الجزائر

- Garriag paid to (cpt)

يطبق هذا الشرط في مختلف أنواع النقل الجوي فبغض النظر عن الوسيلة المستخدمة في النقل حيث تنتهي مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط عند قيامه بتسليم البضاعة في مستودعات النقل ودفع أجور شحنها إلى مكان وصولها النهائي وتبدأ مسؤولية المشتري من اللحظة التي يتم فيها تسليم البضاعة من مستلزمات التصدير الرسمية.

- Garriag and insurance pait to (CIP)

يشبه هذا الشرط بالشكل الأساسي الشرط السابق CPT ولكن يضاف إلى مسؤولية التأمين على البضاعة خلال عمليات نقلها إلى مكان الوصول المحدد.

✓ المجموعة الرابعة: Group d

وتتضمن هذه المجموعة الشروط الأربعة التالية

Delivered At Frontière (DAF) –

Delivered Ex Ship (DES) –

Delivered Ex Quay (DEQ) –

Delivered duty paid (DDP)/ Delivered duty unpaid (DDU) –

Delivered At Frontière (DAF) –

تنتهي مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط بعد أن ينفذ عمليات التخليص على البضاعة للتصدير وتسليم البضاعة في نقطة محددة قبل الجمارك في الحدود المتفق عليها. ويستعمل هذا الشرط غالبا عند شحن البضاعة المتعاقد عليها. ويستعمل هذا الشرط غالبا عند شحن البضاعة المتعاقد عليها بواسطة الشاحنات أو القطارات ويمكن استعماله في وسائل الشحن الأخرى أم مسؤولية المشتري فتبدأ عند استلامه البضاعة في النقطة المحددة قبل جمارك بلده ويتحمل تكاليف التخلص عليها في جمرک حدود بلده، أوفي أحد المراكز الجمركية داخل بلده بالإضافة إلى مصاريف نقلها من النقطة المتفق عليها قبل نقطة حدود بلده وحتى وصولها إلى مستودعاته.

Delivered Ex Ship (DES) –

يستعمل هذا الشرط حصرا في العمليات التي تتم بحرا وبشكل أساسي في عمليات الشحن للبضاعة البائسة (bulk) وتنتهي مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط عند قيامه بتسليم البضاعة على متن السفينة في ميناء الوصول المحدد دون رفع رسوم التخليص من الاستيراد

Delivered Ex Quay (DEQ) –

يستعمل هذا الشرط أيضا في العمليات التي تتم بحرا ويعني هذا الشرط أن مسؤولية البائع تنتهي عند وضع البضاعة تحت تصرف المشتري على رصيف ميناء الوصول ويتحمل البائع في ظل هذا الشرط نفقات التخليص على البضاعة ودفع رسوم رخصة الاستيراد

أما إذا تم الاتفاق على أن يقوم المشتري بدفع الرسوم الجمركية فيجب أن تضاف عبارة duty unpaid أما في حالة الاتفاق على دفعها من قبل البائع فيتم إضافة عبارة duty paid

Delivered duty paid (DDP)/ Delivered duty unpaid (DDU) –

يستعمل هذا الشرطان في العمليات التجارية التي تنفذ بأي وسيلة نقل والفرق بين الشرط (DDP) وهذان الشرطان هو أن مسؤولية البائع في الشرط (DDP) تنتهي عند الوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في النقطة المتفق عليها قبل مركز حدود البلد المشتري بينما تكون مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط (DDP) هي تمرير البضاعة من مركز حدود بلد المشتري في نقطة الوصول المتفق عليها في العقد بعد دفع الرسوم الجمركية ونفقات التخليص على البضاعة أما في ظل الشرط (DDU) فيتحمّل المشتري دفع الرسوم الجمركية ونفقات التخليص عليها.

مصطلحات أخرى خاصة بالأسعار:

بالإضافة إلى مختلف الشروط التي تعتبر من أهم الضمانات لضمان تسيير العملية التجارية يمكن ذكر بعض مصطلحات الخاصة بالأسعار والتي يجب ذكرها ضمن العملية التجارية Cfr liner termes ويعني هذا الشرط أن قيمة الاعتماد تشمل ثمن البضاعة بالإضافة إلى أجور نقلها أجور شحنها

- شروط التسليم ناقص مصاريف التحميل FI
- شروط التسليم ناقص مصاريف التفريغ FO
- شروط التسليم ناقص مصاريف التحميل والتفريغ FIO
- شروط التسليم ناقص مصاريف التحميل والتفريغ والتسبيق FIOS
- مصاريف التحميل على حساب المستورد، مصاريف التفريغ على حساب الشركة الناقلة FILO
- مصاريف التحميل على حساب الشركة الناقلة، مصاريف التفريغ على حساب المستورد LIFO.
- مصاريف التحميل التفريغ على حساب الناقلة LILO

الجدول رقم (10): يبين كل من مسؤولية البائع والمشتري

Type de vente	Incoterms de vente au départ (VD)								Incoterms de vente à l'arrivée (VA)		
situation	Départ usine	Fret payé par l'acheteur			Fret payé par le vendeur				Marchandise rendue dédouanée à destination tous frais payés par le vendeur		
Incoterms	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
opératifs											
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-cheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Fret	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

V= Vendeur A= Acheteur Fret= transport principal v*= non obligatoire

المطلب الرابع: إحصائيات عن تمويل مشاريع التجارة الخارجية لسنة 2014¹

تتمثل إحصائيات تمويل مشاريع التجارة لكل ثلاثي لسنة 2014 لبنك الفلاحة والتنمية الريفية في الجدول التالي بالأرقام مع تحفظ البنك بمنح اسم الزبون ورقم الحساب.

	الثلاثي الثالث	الثلاثي الثاني	الثلاثي الأول	المعطيات
/	/	/	/	الصادرات
32	15	16	27	الواردات

ومن الإحصائيات في الجدول أعلاه توزع في ملحق خاص بها¹.

مثال تطبيقي:

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

وتسجل في هذه تدخل مصرفين هما مصرف الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة كمصرف للمستورد ومصرف فنثريول بلازا كمصرف للمصدر.

ويتم الاعتماد المستندي عبر المراحل التالية:

- يتم الاتفاق بين المستورد والمصدر ويحرر هذا الاتفاق في شكل فاتورة الشكلية
- يقوم المستورد 'ق-موسى' بعدها بملاً طلب فتح الاعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميلة بعد الموافقة على هذا الطلب تصبح في قيد الانجاز
- يطلب البنك من المستورد أن يضع كامل مبلغ العملية في حسابه لدى البنك أين يقوم البنك بحجز هذا المبلغ حيث يمنع المستورد من التصرف فيه وهذا في حالة التغطية الكلية كما في هذا المثال.
- يطلب البنك من المستورد أن يحضر وثيقة يطلق عليها شهادة عدم الدفع، وهي وثيقة تثبت الملاءة المالية للمستورد أي قدرته على السداد بمعنى أن رصيده يسير صفقة عادية وهو غير مدان ووثيقة أخرى تسمى شهادة الضريبة وهي وثيقة يحضرها المستورد من الضرائب وتكون في حالة السلع المعدة للبيع.
- وفي حالة السلع غير المعدة للبيع أي معدة للاستهلاك الشخصي يتطلب من المستورد أن يجهز تعهد بعدم بيع البضاعة المستوردة
- يرسل هذا الملف إلى البنك الرئيسي في الجزائر العاصمة الذي يقوم بدوره وإرسال الملف بواسطة نظام SWIFT إلى بنك المصدر
- بعد وصول الملف إلى بنك المصدر "فنثريول بلازا" يقوم بإعلام المصدر وهي هذا المثال مؤسسة ستار التجارية بفتح اعتماد مستندي لصالحها في الجزائر.

- تقوم المؤسسة المصدر بتجهيز كل الوثائق المتفق عليها مع المصدر وتسلمها إلى بنكها كما يتم شحن البضاعة والوثيقة الدالة على ذلك هي بوليصة الشحن البحري Bill of Landing بما أن البضاعة سوف تنقل في السفينة عن طريق البحر في هذا المثال.
- كما أنه في حال وجود تغير في أحد الشروط يتقدم المستورد إلى بنكها بطلب بتصحيح والوثيقة الدالة على ذلك هي: وثيقة تصحيح (تغير) حيث يرسلها بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميله إلى البنك الرئيسي في الجزائر الذي يقوم بدوره بإرسالها إلى بنك المصدر وهذا حتى يكون جميع الأطراف على علم بالتغير الذي تم إجراؤه
- يتأكد بنك المصدر من الوثائق ثم يقوم بإرسالها إلى بنك (المصدر) المستورد وذلك بعد دفع قيمتها للمصدر بمجرد الاطلاع عليها والتأكد من مطابقتها للشروط.
- بعد وصول المستندات إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية يتأكد من مطابقتها للشروط ويضع ختمه عليها
- بعدها يطلب بنك المستورد من المستورد أن يقوم برفع المسؤولية عن البنك وذلك اتجاه أي خطر يعيب البضاعة كما يسلم وثائق السلعة إلى المستورد لكي يقوم باستلامها من ميناء "تنس"
- عندما يتم استلام البضاعة من طرف المستورد تقوم الجمارك بإرسال وثيقة إلى البنك تسمى "دي ديس" وهي وثيقة إغلاق الملف ونهاية العملية.

خلاصة الفصل الثالث:

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

حائمه

الخاتمة العامة:

لقد مست التجارة الخارجية عدة تطورات ساهمت حتى في تطوير المبادلات التجارية والانفتاح الاقتصادي، مما أدى إلى تعدد المتعاملين وبالتالي أوجب وضع عدة اتفاقيات تحدد القانون اللازم لكل النزاعات الناشئة.

فعملت الجزائر على التحرر من القيود والاحتكار على التجارة الخارجية، فعملية تمويل التجارة الخارجية من أهم الأسس لتنمية الاقتصاد الوطني مما أدى إلى حتمية تدخل البنوك كوسيط وضامن ممول حتى عملية ترقية التجارة الخارجية وهذا لمواكبة درب التطور ورغم هذا التدخل نجد أن التجارة الخارجية مازالت تعاني وتواجه مشاكل عديدة.

اختيار الفرضيات:

الفرضية الأولى: تتمثل الفرضية الأولى في أن وسائل تمويل التجارة الخارجية تضمن السير الحسن للمعاملات الدولية وتوسيعها، وبالتالي تحقيق النمو والتطور الاقتصادي.

يمكن القول أن هذه الفرضية صحيحة، وهذا من خلال ما تم تأكيده في هاته الدراسة التي أبرزت أهمية التمويل البنكي في تحسين المعاملات التجارية بين الدول اعتمادا على الوسائل التمويلية المتعددة التي تؤدي بدورها إلى توسيع قطاع التجارة الخارجية وبالتالي التطور الاقتصادي الدولي.

الفرضية الثانية: وقد تم إثبات هاته الفرضية المتمثلة في استعمال الضمانات البنكية كأداة للدفع في عمليات التجارة الخارجية من خلال توفير تعويضات نقدية في حالة ما إذا تم الإخلال بشروط العقد كونها تساهم بشكل كبير في حسن تنفيذ المعاملات الدولية، فهي كأداة أو وسيلة للدفع الدولي عن طريق منح تعويضات نقدية من طرف البنوك الضامنة تحت طلب الزبون أو الأمر لصالح المستفيد في حالة ما إذا تم الإخلال بالالتزامات التعاقدية من طرف الزبون أو عدم رضا المستفيد من أدائه للشروط المتفق عليها مسبقا في العقد.

الفرضية الثالثة: يمكن تأكيد صحة هذه الفرضية والمتمثلة في إمكانية الضمانات البنكية من تغطية مخاطر التجارة الخارجية كونها تعهدا غير رجعي صادر من البنك الذي يمثل محور الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين. بحيث يظهر دورها الفعال في حماية وضمان حقوق كل من الأطراف المتدخلين من خلال تغطيتها للمخاطر الناجمة عن المعاملات التجارية الدولية، فهي عبارة عن وسيلة إثبات وتعهد غير رجعي صادر من طرف البنوك، كما أنه يخضع لمبدأ الدفع عند الطلب الأولي وبدون أي نقاش أو منازع في حالة ما إذا تم الإخلال بالالتزامات التعاقدية.

أهم الاستنتاجات المتوصل إليها:

بالرغم من مساهمة الضمانات البنكية في ترقية التجارة الخارجية ودورها الفعال في تغطية المخاطر المصاحبة لها إلا أنها تواجه صعوبات في تغطية المخاطر السياسية بحيث لا يمكن تغطيتها بشكل كامل فقد تساهم فقط في التقليل منها، كما هو الحال بالنسبة للمخاطر التي قد تنجم عن اختلاف القوانين المطبقة من طرف الدول رغم توحيد القواعد التي تخص هذا النوع من الضمانات من طرف غرفة التجارة الدولية.

نلاحظ أن البنوك الجزائرية لا تتعامل بكثرة بهذا النوع من الضمانات ولا تهتم بها، كونها تتخذ وسائل أخرى لتجنب المخاطر التي قد تنجم عن تمويل التجارة الخارجية، كاللجوء إلى التأمين عن مخاطر القروض من طرف مؤسسات التأمين، وقد يرجع السبب كذلك إلى قوانينها الغير عادلة كالإجراء المتمثل في رفع اليد الذي يقدم من طرف الزبون قبل انتهاء صلاحية الضمان الذي قد تصحبه خسارة لا بأس بها والمتمثلة في دفع قيمة الضمان بأكمله زيادة عنه الفوائد والعمولات المترتبة عليه في حالة ما إذا لم يسلم في الآجال المحددة أي قبل انتهاء الصلاحية وذلك بدون صدور أي خطأ أو خلل في تنفيذ التزامات الزبون اتجاه المستفيد، مع الأخذ بعين الاعتبار تكلفتها المرتفعة التي تصل إلى 15% من قيمة العقد التجاري.

التوصيات:

سنحاول وضع بعض التوصيات أهمها:

- تطوير وتسهيل التعامل بالضمانات البنكية لخلق الانسجام بين الإطار المحلي والدولي الذي يسمح بحسن التنفيذ وذلك من خلال إتباع القواعد المحددة دوليا لنفاذي أي مشكل قد ينجم عن اختلاف القوانين المطبقة لكل دولة، مع محاولة تخفيض تكاليفها لتحفيز الطلب عليها.
- التخلي عن نظام المركزية في التعامل بالضمانات البنكية بغية:
 - ✓ توفي أكثر حرية وسهولة في منحها.
 - ✓ المساهمة في تطوير قطاع التجارة الخارجية من خلال محاولة تنمية الصادرات خارج المحروقات على أن هذه الأخيرة تمثل نسبة كبيرة من صادرات الجزائر ومما يسمح بتحفيز صادرات المنتجات الأخرى.
 - ✓ الاعتماد على التكنولوجيا والمعلوماتية بشكل واسع في المعاملات التجارية الدولية.

أفاق البحث:

من خلال دراستنا لموضوع الضمانات البنكية يتضح مدى تشابهه وصعوبة معالجته كونه موضوعا لا يزال غامضا بعض الشيء ولم يتم تناوله بكثرة من طرف الباحثين ويرجع سبب ذلك إلى عدم توفر المعلومات

خاتمة

والمراجع الكافية التي تسمح بدراسته بشكل أفضل، ومن هنا يمكن القول أنه يبقى موضوعا مفتوحا أمام الباحثين للتعلم فيه.

مما سبق يمكن طرح إشكالية قد تكون جديرة بالاهتمام من طرف الباحثين التي تعطي المجال لصياغة عناوين متعددة لدراسة هذا الموضوع وللمساهمة في التوسع ورفع الغموض عنه:

ما مدى مساهمة الضمانات البنكية في تحسين قطاع التجارة الخارجية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة؟

فَلَمَّا فَصَلَ الْكَافِرِينَ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْكُمْ أَلَيْسَ لَهُمْ آيَاتٌ أَنْ لَا يَأْتِيَهُمُ الْغِيَاثُ مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

1. الكتب:

1. أحمد غنيم، الاعتماد المستندي، الطبعة السادسة، مطبعة المستقبل، عمان، الأردن، 1998.
2. إدارة البنوك وبورصات الأوراق المالية، الشركة العربية للنشر والتوزيع، بيروت، 1992.
3. أنطوان الناشف، خليل هنيدي، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998.
4. جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دون سنة النشر
5. جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2013.
6. جمال عبد الخضر عبد الرحيم، خطابات الضمان والإعتمادات الضامنة في التشريعات والقواعد الدولي وإتفاقية الأمم المتحدة، إتحاد المصارف البنكية العربية، الكويت، 1999.
7. حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخاجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.
8. حسن أحمد عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، دار طيبة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2008.
9. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000.
10. خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة العمليات المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
11. خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، العمليات المصرفية الإسلامية الطرق المحاسبية الحديثة، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
12. خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المنهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
13. رحيم حسين، الاقتصاد المصرفي مفاهيم-تحليل-تقنيات، دار بهاء للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008.

قائمة المراجع

14. رشاد العصار، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000
15. رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، دار الرضا للنشر والتوزيع، 2000
16. رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، الطبعة الأولى، منشورات الحياة، الجزائر
17. زياد رمضان ومحفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2000.
18. زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.
19. زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية.
20. سامر بطرس جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008
21. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التأطير والتنظيم، الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، 1993
22. سلمان أبودياب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1996
23. شاکر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000
24. شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012
25. شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012
26. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
27. طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري، القاهرة، مصر، 1998.
28. عادل أحمد أحشيش، مجذب محمد شهاب، الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة للنشر، دون سنة النشر.
29. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجاري، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000

قائمة المراجع

30. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000.
31. عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2000
32. عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1999.
33. علا نعيم عبد القادر وآخرون، مفاهيم حديثة في إدارة البنوك، دار البداية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009
34. فريد صالح موسى نصر، المصرف والأعمال المصرفية، الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1969.
35. فلاح حسن عداي الحسيني ومؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر، عمان، 2008
36. محمد سويلم، إدارة البنوك وبورصات الأوراق المالية، الشركة العربية للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1992
37. محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001
38. محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006
39. محمد محمود عبد ربه محمد، دراسة في محاسبة التكاليف، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.
40. محمود حسين الوادي وأحمد عارف العساف، الاقتصاد الكلي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن.
41. محمود محمد الداغر، الأسواق المالية (أوراق المؤسسات)، دار النشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
42. محمود محمد شريف، اقتصاد النقود والبنوك، دار المطبوعات الجديدة، جامعة الإسكندرية، مصر، 1970 - 1971.
43. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2001.

قائمة المراجع

44. مصطفى راشدي شيحة، النقود والمصاريف والإئتمان، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 1999.

45. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

II. المذكرات:

1. رائد فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات التاريخية والحضرية، مجلة علمية محكمة، العدد 17، حزيران، 2013.

1. فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية والإقليمية والدولية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012.

2. حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.

3. صواليلي صدر الدين، النمو والتجارة الدولية في الدول النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد قياسي، جامعة الجزائر، 2005-2006.

4. يوسف و داد، الضمانات الدولية وتطورها في ترقية التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006.

5. مدحت محمد إسماعيل، محاسبة البنوك وشركات التأمين، دفعة 2002 - 2003، جامعة الجزائر.

6. تومي إبراهيم، النظام المصرفي الجزائري واتفاقية بازل، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2007-2008.

III. الملتقيات:

1. كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة في إطار فعالية الملتقى الدولي، جامعة بسكرة، أيام 21-22 نوفمبر 2006.

IV. المواقع الإلكترونية:

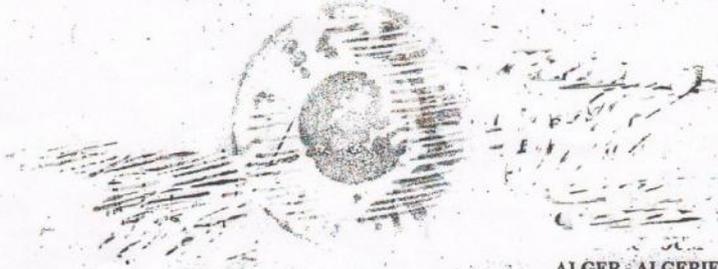
1. <http://site.iugaza.edu.ps/>

2. www.Badr.net

1. Ben Mansour Hacene, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Alger
2. Doucement BEA ; les garanties bancaires international
3. Farouk Bouyakoub, **l'entreprise et le financement bancaire**, casabah éditions, Alger, 2000
4. Gilgugle , Garanties internationales pensez , y des la négociation de contra in le mosi n 1524, 12-13-2001
5. Guy Omar André, **commerce international**, édition dalloz ; 1992
6. Jean pierre, droit bancaires international, deuxième édition.
7. Le grand (G): Management des opération de commerce international , DUNOD 3eme édition, Paris, 1997
8. Les risques financiers de l'entreprise liquidité change, taux, EUROPE media, 1992
9. Michel Jura, Technique Financière International, Dunod, paris, 1999
10. Paule Grand Jean, **change et gestion de change**, les éditions chihab, 1995
11. Philippe guarsuault et Stephane priami, **les opérations bancaire à l'international banque**, éditeur, paris, 1999
12. Syl Vie Decoussergues, **gestion de la banque**, Dunod, paris, 1996
13. Yves Simon, **Techniques Financières Internationales**, 5^{eme} édition, 1993

الملاحق

Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire	
Cadre réservé au client	
	Nom de l'agence bancaire de domiciliation : BADR MILA 834
1	DONNEUR D'ORDRE : ██████████ Cite 208 lot Meghlaoui n°66 Chelghoum laid w.Mila -Algérie Tel : ██████████ E-Mail : ██████████ Nif :
2	BENEFICIAIRE: VARIETES INDUSTRIELLES SARL -Tunisi 04, Rue Mechain 1008 -Tunis -Tunisie Tel : +216 79 408 330 E-mail : info@vi.com.tn
3	MONTANT ET DEVISE : 11.000,00 EUR (Onze mille euros) SPECIFICATION DU MONTANT : <input checked="" type="checkbox"/> Maximum <input type="checkbox"/> Environ
4	FORME DU CREDIT: <input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable <input type="checkbox"/> Transférable
5	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION : <input type="checkbox"/> sans confirmation <input checked="" type="checkbox"/> avec confirmation
6	DATE DE VALIDITE : 21/02/2015 LIEU DE VALIDITE : Tunisie
7	CREDIT REALISABLE AUPRES : Amen Bank Agence Siège SWIFT No : IBAN No : TN59 0780 7008 1101 1039 5847 Par paiement <input type="checkbox"/> a vue <input checked="" type="checkbox"/> différé a _____ jours
8	EXPEDITIONS PARTIELLES : <input type="checkbox"/> autorisées <input checked="" type="checkbox"/> interdites <input type="checkbox"/> autres
9	TRANSBORDEMENTS : <input type="checkbox"/> autorisés <input checked="" type="checkbox"/> interdits
10	<input checked="" type="checkbox"/> EMBARQUEMENT <input type="checkbox"/> EXPEDITION <input type="checkbox"/> PRISE EN CHARGE PAR <input type="checkbox"/> bateau <input type="checkbox"/> avion <input checked="" type="checkbox"/> camion <input type="checkbox"/> chemin de fer CONDITIONS DE LIVRAISON : <input type="checkbox"/> FOB <input checked="" type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> CPT AUTRES : LIEU : Chelghoum l'aid W. MILA AU PLUS TARD LE : 31/01/2015 de : Tunis à destination de : Chelghoum l'aid MILA
11	DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES : QUADRI-PLEX IMPRIMES POUR EMBALLAGE Facture pro-format N° : 02-12/2014 Du : 02.12.2014
12	DOCUMENTS D'EXPEDITION REQUIS : 06 Factures commercial originals signees et cachetées - 02 Original de la letter de transport routiere etablie a l'ordre de la BADR banque - 02 Note de poids et colisage -Certificat d'origine original en langue arabe.
13	PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS : <input checked="" type="checkbox"/> Dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit. *A défaut d'indication le délai est fixé à 21 jours maximum



ALGER - ALGERIE

FACTURE PROFORMA N° 02-12/2014

DATE : 2 decembre 2014

DESIGNATION	QUANTITE/KG	PRIX/KG EN €	MONTANT TOTAL (EUR)
* QUADRI-PLEX IMPRIMES POUR EMBALLAGE Pet 12 µ + Alu. 7 µ + Papier 45 gr + Pe 60 µ * NGP : 76072010 * PRIX : DEPART USINE Tunis- Tunisie * QUANTITE ET MONTANT TOTAL +/- 10 % * PAIEMENT : LETTRE DE CREDIT PAYABLE A VUE SUR TOUS BANQUES TUNISIENNE DU PREMIER ORDRE * EXPEDITION PAR ROUTE MARCHANDISE D'ORIGINE TUNISIENNE	2.000	5.50	11 000.00 €
MONTANT TOTAL DEPART USINE :			11 000.00 €
ARRETEE LA PRESENTE FACTURE A LA SOMME DE : ONZE MILLES EUR			

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
 DU COMMERCE
 AGENCE
 MILA 834
 DOMICILE
 43 04 03 2014 4 10 00019 EUR
 MILA LE
 16/12/2014

VARIETES INDUSTRIELLES sarl
 Siège 4 Rue Méchain 1008 Tunis
 Usine 2 Rue Monastir 2080 Mghira
 Tél: 79 408 330 - Fax: 79 408 325

SARL au capital de 1.350.000 Dinars
 Add. Head Office: 4, Rue Méchain - 1008 Tunis - TUNISIA
 Add. Factory: Z.I. Mghira 2 lot N° 100 - 2082 Fouchana

Tél: +216 79 408 330 - 79 408 329 - 79 408 339
 79 408 324 - Fax: +216 79 408 325
 E-mail: info@vi.com.tn / alimpack@gnet.tn

BANK: Amen Bank Agence siège
 RIB: 07 807 008 110110395 8 47
 IBAN: TN5907807008110110395847

Code TVA: 012919FAM000
 R.C.: 8127581998
 C.D.: 123931H

بنك الفلاحة والتنمية الريفية

شركة مساهمة ذات رأسمال مغربي : 23.000.000.000 دج. رقم الترخيص : 0011640
مقرها الرئيسي : الجزائر : 17 شارع العقيد عميروش

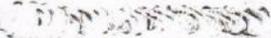


BADR BANK
G.R.E MILA (055)
A.L.E MILA (834)

MILA LE: 16/12/2014

ATTESTATION D'IMPAYES

Nous soussignés Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
Agence de MILA.834 certifions par la présente que notre relation :

Titulaire du compte N° : 

N'enregistre aucun impayés de quelque nature que ce soit établie
conformément à la note D.G.A. /O.I N° 105 / 2005 du 09.08.2005

LE DIRECTEUR D'AGENCE

بنك الفلاحة والتنمية الريفية

رقم التسجيل: 33.000.000.000 - ج. م. د. رقم: 00 ب. الجزائر العاصمة
مقرها الرئيسي بالجزائر: 17 شارع العقيد عميروش



ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG COMMERCE EXTERIEURE

DATE : 16/12/2014

Groupe régional d'exploitation de rattachement : G.R.E MILA (055)

Agence de : A.L.E MILA (834)

Nom ou Raison social du client :

Numéro de compte :

Numéro de domiciliation : 43 04 03 2014 4 10 00019 EUR

Mode de paiement : CREDIT DOCUMENTAIRE

Type de réalisation :

- à vue
 A échéance
 Référence de L'Aut1

Montant de l'opération : 11.000,00 EUR CV/ 1.221.000,00 DA

Montant de la PREG : 1.221.000,00 DA

Taux de la PREG : 10,9 %

Numéro « code opération » C13-0569

Noms et prénoms suivis des signatures habilitées :

- Le charge de l'opération :
- Le responsable de l'étranger marchandise :
- Le directeur de l'agence :

بنك الأمانة والتنمية الريفية
B.A.D.R

LA 834
BENKARA 43000

DECE 2014

CITE 104 LOGTS N 09 ROUACHED
ROUACHED
MILA

* AVIS DE DEBIT *

OPERATION N° C13-0569

CONFORMEMENT A VOS INSTRUCTIONS, NOUS DEBITONS VOTRE COMPTE DU MONTANT DE L'OPERATION SUIVANTE

CHERO DE COMPTE *

* MONTANT DU DEBIT *

VALEUR : 15 12 2014

1.221.000,00

DZD

* VOTRE NOUVEAU SOLDE *

DZD CREDIT

MOTIF : CONS.PROV. POUR CREDOC

BADR
GRE MILA 055
ALE MILA 834

ENGAGEMENT

JE SOUSSIGNE MR. *[Signature]*représentant légale de la
SOCIETE.....*[Signature]*
DESIGNATION *Quadruplex imprimés pour l'emballage*
RAISON SOCIAL.....*Chic Magistrique*
ACTIVITE *Import export d'emballages en toute matière*
ADRESSE *Cité 208 lot Magistrique N°6 El Média Mila*
NIF.....

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait je m'interdis à revendre les produits en question en l'état

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et stockage de la société.

Fait à Mila *16/12/2014*

Cachet et signature

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		AGENCE MILA 834	
DOMICILIAIRE EXPORT			
43	04	2014	4.10.00019
MILA LE: <i>16/12/2014</i>			



Reference Type: Transmission
 Original sent to SWIFT (ACK)
 Network AcX
 Normal
 Reference: 1731 141231BADRDZALAXX1512934896
 Message Header
 Issue of a Documentary Credit

BADRDZALXX
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGERES
 BIATNTT
 BANQUE INTERNATIONALE ARABE DE TUNISIE
 TUNIS TN

14500 3169

27 Sequence of Tots: 1/1
 40A Form of Documentary Credit: IRREVOCABLE ✓
 40 Documentory Credit Number: [REDACTED]
 40D Date of Issue: [REDACTED]
 40E Applicable Rules: UCP 600 LATEST VERSION
 40F Sale and Place of Expiry: SOUS TUNISIE ✓
 40G Available With: PI BIC: BIATNTT
 40H Issuing Bank: BIATNTT
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGERES TN

50 Beneficiary: [REDACTED]
 CITE BOB LDT NECHLAOUI NO. 56
 CHELGHOU L'AID MILA ALGERIE
 TEL: 2155085273

57 Beneficiary Name & Address: MARQUES INDUSTRIELLES (SARL) TUNIS
 24 RUE MECHAIN 1008-TUNIS TUNISIE
 TEL: 2167940830

42B Currency Code: EUR (EURO)
 Amount: 411 000. #

42A Maximum Credit Amount: NOT EXCEEDING

41 Available With: Bu. - PI BIC
 BIATNTT
 BANQUE INTERNATIONALE ARABE DE TUNISIE
 TUNIS TN
 BY PAYMENT

43B Partial Shipments: INTERDIT ✓
 43T Transshipment: INTERDITE ✓

44A PI of Tking in Chrg / of Receipt: TUNIS ✓

44B PI of Fapel Dest / of Delivery: CHELGHOU L'AID MILA ✓

44C Latest Date of Shipment: 150131 ✓

45A Descriptn of Goods &/or Services: QUADRI-PLEX IMPRIMES FOUR EMBALLAGE
 CONTRAT DE VENTE: EXW TUNIS ✓

46A Documents Required: LETTRE DE TRANSPORT ROUTIER ETABLIE A L'ADRESSE DE LA BADR POUR
 LE COMPTE DE L'ORDONNATEUR MARQUE FRET PAYABLE A DESTINATION ✓

CHELGHOUH LAID W. MILA
ALGERIE

فاتورة تصدير

FACTURE EXPORT N° 15580
DATE 27.01.2015

فاتورة دخايشة

DESIGNATION	QTE/KG	PRIX/KG EN EUR	MONTANT TOTAL EN EUR
<p>CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N 02-12/2014 DU 02/12/2014 ماثورة تتخلية QUADRI-PLEX IMPRIMES POUR EMBALLAGE</p> <p>* PRIX : DEPART USINE TUNIS-TUNISIE * COLISAGE : 3 PALETTES * POIDS TOTAL NET : 2.000 KG * POIDS TOTAL BRUT : 2.073 KG * PAIEMENT PAR : LETTRE DE CREDIT A VUE N° 14 5003169 * EXPEDITION PAR ROUTE * ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR * FRONTIERE DE SORTIE : LAAYOUN * TAUX D'INTEGRATION : 49 %</p> <p>MARCHANDISE D'ORIGINE TUNISIENNE</p>	2.000	5.50	11 000.00 €
<p>MONTANT TOTAL DEPART USINE TUNIS-TUNISIE</p>			11 000.00 €
<p>ARRETEE LA PRESENTE FACTURE A LA SOMME DE : ONZE MILLE EURO</p>			

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL

AGENCE
MILA 894

DOMICILE

48 | 04 | 03 | 2014 | 14 | 10 | 00019 | EUR

MILA LE: 27/01/2015

NOUS CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISE LIVREE OBJET DE CETTE FACTURE, EST DE TOUS POINTS DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N° 02-12/2014 DU 02/12/2014 EST CONFORME AUX NORMES EUROPEENNES EN VIGUEURS ET REPENDENT AUX SPECIFICATIONS EXIGES PAR L'IMPORTATEUR ALGERIEN.

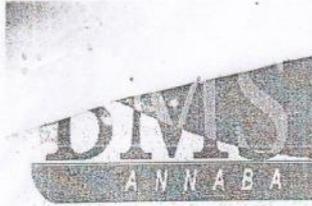
VARIETES INDUSTRIELLES sarl
Siège 4 Rue Méchain - 1008 Tunis
Usine 2 Rue Méchain - 2000 Mghira
Tél: 79 408 330 - Fax: 79 408 325

SARL au capital de 1.350.000 Dinars
Add. Head Office: 4, Rue Méchain - 1008 Tunis - TUNISIA
Add. Factory: Z.I. Mghira 2 lot N° 100 - 2082 Fouchana

Tél: +216 79 408 330 - 79 408 329 - 79 408 339
79 408 324 - Fax: +216 79 408 325
E-mail: info@vi.com.tn / alimpack@gnet.tn

BANK: Amen Bank Agence siège
RIB: 07 807 008 1101 10395 8 47
IBAN: TN59 0780 7008 1101 1039 5847

Code TVA: 012919FAMC
R.C.: B127581998
C.D.: 123.931H



Sarl El-Bouteina Multiservices

Commissionnaire de fret

Adr: Cité 560 logts, Bloc 13, N°19/20 Boukhadra 03-El Bouni/ANNABA
 R/C : 06 B 0364280-00/23 - NIS : 000623059006645
 ART : 23051199051

Tunis le, 29.01.2015

LETTRE DE TRANSPORT ROUTIER

Expéditeur : VARIETES INDUSTRIELLES SARL TUNISIE 4 Rue Mechain 1008 Tunis -Tunisie / Tel 21679408330		Destinataire : A L'ORDRE DE : BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL Mila - Algerie	
Notify : CITE 208 LOT MEGHLOUI N° 66 CHELGHOU LAID W. MILA ALGERIE NUMERO NIF. Tel :		Identification du moyen de transport Chauffeur: Passeport n : Matricule Camion :	
Nature de la marchandise : Facture Export n° 15580 du 27.01.2015 *QUADRI-PLEX IMPRIMES POUR EMBALLAGE (Pet 12µ+ Alu. 7µ + Papier 45 gr+ PE 60µ) * Colisage : 3 Palettes Soit : - Palette n° 1 Contenant 48 Bobines - Palette n° 2 Contenant 48 Bobines - Palette n° 3 Contenant 31 Bobines * Poids Total Net : 2.000 Kg * Poids Total Brut : 2.073 Kg * Numéro LC : 14 5003169			
FRET PAYABLE A DESTINATION			
Date et lieu de prise en charge de la marchandise : Tunis, le 29.01.2015		Lieu de la livraison de la marchandise : CHELGHOU LAID MILA ALGERIE	
Signature Expéditeur	Signature Chauffeur	Signature Transporteur	Visa Douane Algérienne
<p>VARIETES INDUSTRIELLES SARL Siège 4 Rue Mechain 1008 Tunis Usine 2 Rue Monastir 2080 Mchira Tél: 79 408 330 - Fax: 79 408 325</p>		<p>SARL EL-BOUTEINA MULTISERVICES Commissionnaire de fret Cité 560 Logts Bloc 13 N°19/20 Boukhadra 3 - El Bouni - Annaba Tél: 06 B 0364280-00/23</p>	

000 78 2 رقم الشهادة : تاريخ الشهادة : 28 جاني 2015		 		الجمهورية التونسية غرفة التجارة والصناعة لتونس
شهادة منشأ				
بموجب أحكام إتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية :				
1- المصدر وعنوانه كاملا : شركة منوعات صناعية نهج ميثان عدد 1008 4 تونس		2- المنتج وعنوانه كاملا : شركة منوعات صناعية نهج ميثان عدد 1008 4 تونس إعتماد بنكي رقم 145003169		
3- المستورد وعنوانه كاملا : شقوم العيد ولاية ميلا - الجزائر		4- بلد المنشأ : تونس		
5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى ؟ نعم <input type="checkbox"/> لا <input checked="" type="checkbox"/>		6- تفاصيل الشحن : نقل بري		
7- ملاحظات لا شيء		8- وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت)، عدد ونوع وأرقام الطرود : 3 لوحات مركبة ورقى للتغليف		
9- الوزن القائم (كجم) أو (القياسات) مقاييس أخرى (القياسات): مكعب 2.07 (الخ) : 15580 2015/01/27		10- رقم وتساريف القياسات (القياسات): مكعب 2.07 (الخ) : 15580 2015/01/27		
لايس مهدي مدير التسويق المدير				
11- إقرار وتعهد المصدر : أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة وأن السلع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط والمعايير اللازمة لاكتساب صفة المنشأ.		12- توقيع الخاتم الجبلي للصحة للشهادة : التوقيع : الخاتم : التاريخ : 28 جاني 2015		
13- تصديق الجهة الحكومية المختصة : التوقيع : الخاتم : التاريخ :		المكان : تونس التاريخ : 2015 01 27 التوقيع : INDUSTRIELLES SA 79 408 330 - Fax: 79 408 335		

NOTES DE POIDS ET COLISAGE

FACTURE / EXPORT N° 15580 DU 27.01.2015

CLIENT : ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~
 CITE 208 LOT MEGHLAOUI N° 66
 CHALGHOUM LAID W. MILA - ALGERIE

NUMERO L/C ~~XXXXXXXXXXXX~~

DESIGNATION	NB. PLTS	NB. BOBINES	POIDS T/NET	POIDS T/BRUT
QUADRI-PLEX IMPRIMES POUR EMBALLAGE	1	48	759	782.5
	1	48	755	778.5
	1	31	486	512
TOTAL	3	127	2.000 Kg	2.073 Kg

VARIETES INDUSTRIELLES s.a.r.l.
 Siège : 4 Rue Méchain - 1008 Tunis
 Usine : ZONE MONASTIR 2080 Mghira
 Tél. 79 403 330 - Fax: 79 403 325

SARL au capital de 1.350.000 Dinars
 Add. Head Office : 4, Rue Méchain - 1008 Tunis - TUNISIA
 Add. Factory : Z.I. Mghira 2 lot N° 100 - 2082 Fouchana

Tel: +216 79 408 330 - 79 408 329 - 79 408 339
 79 408 324 - Fax: +216 79 408 325
 E-mail : info@vi.com.tn / alimpack@gnet.tn

BANK : Amen Bank Agence siège
 RIB : 07 807 008 110110395 8 47
 IBAN : TN5907807008110110395847

Code TVA : 012919FAM00
 R.C.: B127581998
 C.D.: 123.931H

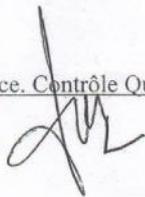
TUNIS,
LE 29 JANVIER 2015

CERTIFICAT DE CONFORMITE

L/C REF. 01

NOUS CERTIFIONS PAR LA PRESENTE QUE LE PRODUIT « QUADRI-PLEX IMPRIMES
POUR EMBALLAGE » OBJET DE NOTRE FACTURE N° 15580 DU 27.01.2015 FABRIQUES
PAR NOUS MEME, EST CONFORME AUX NORMES EUROPEENNES EN VIGUEURS ET
REPENDENT AUX SPECIFICATIONS EXIGEEES PAR L'IMPORTATEUR ALGERIEN.

Sec. Contrôle Qualité



Sec. Commercial

VI **VARIETES INDUSTRIELLES** *SAF*
Siège 4 Rue Méchain - 1008 Tunis
Usine 2 Rue Méchain - 2082 Fouchana
Tél: 7 408 330 - Fax: 79 408 325

SARL au capital de 1.350.000 Dinars
Add. Head Office : 4, Rue Méchain - 1008 Tunis - TUNISIA
Add. Factory : Z.I. Mghira 2 lot N° 100 - 2082 Fouchana

Tél: +216 79 408 330 - 79 408 329 - 79 408 339
79 408 324 - Fax : +216 79 408 325
E-mail : info@vi.com.tn / alimpack@gnet.tn

BANK : Amen Bank Agence siège
RIB : 07 807 008 110110395 8 47
IBAN : TN59 0780 7008 1101 1039 5847

Code TVA : 012919FAM000
R.C. : 8127581998
C.D. : 123.931H



