



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة 8 ماي 1945 - قالة  
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير  
قسم: العلوم التجارية



مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية  
تخصص: تجارة دولية

H/380.024

2013/1911

# تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي دراسة حالة: البنك الوطني الجزائري - قالة -

الأستاذ المشرف:

معطي الله خير الدين

من إعداد الطلبة:

➤ شلاط يمينة

➤ فزاز منيحة

➤ مرابطي شافية

السنة الجامعية 2012-2013

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يرفع الله الذين آمنوا بآياته و الذين  
أوتوا العلم درجات و الله بما تعملون خبير

سورة المباحلة الآية 11

يقول رسول الله صلى الله عليه و سلم

من سلك طريقا يبغى فيه علما سهل الله له طريقا إلى الجنة، و إن الملائكة لتضع  
أجنحتها لطالب العلم راضية بما يصنع و إن العالم ليستغفر له من في السموات و  
من في الأرض حتى العيتان في الماء و من العلماء ورثة و إن الأنبياء لم يورثوا  
دينارا و لا درهما و إنما ورثوا العلم، فمن أخذه أخذ بحظ وافر

رواه أبو داود و الترمذي

## دعاء

اللهم لا تجعلنا فاسد بالغرور إذا نجحنا

و بالياس إذا أخطئنا

يا حكيمنا حائعا أن الإخفاق هو التجربة

التي تسبق النجاح

يا رب إن أعطيتنا نجاحا فلا تأخذ تواضعنا

و إذا أعطيتنا تواضعا

فلا تأخذ إهمازنا بكروامتنا

و إذا أسأنا يا رب للناس فامنحنا شجاعة الاعتذار

و إذا أساء إلينا الناس فامنحنا شجاعة العفو

و ارحمنا يا أرحم الراحمين

# شكر و عرفان

الحمد لله نحمده و نستعينه و نستغفره و نحمده في الأولى و الآخرة

لتوفيقنا لإتمام هذا العمل المتواضع

يسعدنا أن نتقدم بتشكرنا الخالص و بكل ما تحمله هذه الكلمة من معاني

التقدير و الاحترام و العرفان إلى الأستاذين الفاضلين

"معطى الله " حفاف وليد"

على قبولهما الإشراف علينا و على إفادتهما بإرشاداتهما و نصائحهما

كما نتقدم على كافة عمال البنك الوطني الجزائري

و إلى كل من ساعدنا لإنجاز هذه المذكرة من قريب أو من بعيد.

وشكرا

# الإهداء

أحمد ربي حمدا الشاكرين و ما توفيقى إلا الله، أمر بالعلم و حث عليه في محكم آياته في كتابه الكريم، و فضل العالم على سواه و جعل الأشغال بالعلم من أفضل الأعمال و العلم هو رفعة شأن الإنسان و تقدمه في الدنيا و الآخرة.

أما بعد: الإهداء كلمة راتعة و أروع منها لمن نهديتها.  
أبدأ بوالدتي أجمل ما قبل فيها 'يا علة كياني، و رفيقة أحزاني، يا رجاء في شدتي و عزائي في شقوتي، بل لذتي في حياتي، و راحتي في مماتي، يا حافظة عهدي، و مطيبة سهدي، و هادية رشيد، يا ضاحكة فوق مهدي... أمي و ما أحلاك يا أمي 'أنيسة'.  
و كذلك إلى والدي الذي قبل فيه:

و أملاً فوادك بالحذر

أطع الإله كما أمر

رباك من عهد الصغر

و أطع أباك فإنه

أبي الغالي "عزيز"

إلى التي برؤيتها أرى ضحكة الدنيا و بضحكتها أرى الأمل في الحياة، الماسة  
المسمراء أختي الصغيرة "إنهام"

إلى من كانوا مثال به يتحدى و نورا به يقتدى إلى من أفتخر بهم فخر البلاد بجندهما  
أخوأي "حمزة، سفيان".

كما أهدي ثمرة جهدي إلى صديقتي: "رشيدة، مريم، أمينة، زهرة، سعيدة، مريم،  
منيرة، فتحة، سمية، أمينة، إيمان، جميلة، سامية، حنان" دون أن أنسى زميلاتي في العمل:  
"مديحة، شاقبة".

إلى رفقاء الدراسة... أقول لهم: قد حان زمان الرحيل... و بات البقاء كالمنى  
المستحيل أو هكذا دوما حياة الرفاق... لقاء قليل و يأتي الفراق... رويدك صحبي عند  
الوداع... فقلبي حناياه دمع و اشتياق يا رفقاء دربي 'شرف الدين، وليد، هشام'  
و إلى كل من ساندني في مشواري الدراسي و شاركني فيه و كل الأهل و الأقارب و  
خاصة كل من عائلة 'تسلاط، مباركي'.

# الإهداء

الحياة رحلة أحلى ما فيها أن يعرف الإنسان ذاته و كيف ذاته إن لم يعرف ربه و يشكره على كل شيء هي ثمرة مشوارى الدراسى من بذرة اسمها حب العلم زرعها في بداية حياتى و ها قد حان وقت جنيها.

إلى ملاكى في الحياة إلى معنى الحب إلى بسمة الحياة و سر الوجود إلى من كان دعائها سر نجاحى إلى أغلى الحبايب أمى الحبيبة أدامها الله لي جميلته.

إلى من كلة الله بالهيبه و الوقار إلى من علمنى العطاء بدون انتظار إلى من أحمل اسمه بكل افتخار إلى أمى الغالى محمد.

إلى عيني و أقرب من الوريد إلى قلبي إلى من يمري حبهم في جوارحي كسريان الدم في العروق إخواتي: ووحيد، Pali، يزيد، Pohpoh، عاطف Bito، و أختي إيمان Nanou إلى التي كانت بمثابة لام و لأختي و صديقة نجوى و زوجها الغالى عبد الحق عماري إلى أولادهم الذين أحب عليهم من اعتيادهم إنشاء الله.

إلى اللتان لم تندهما أمى إلى من تحلينا بالإخاء و تميزتا بالوفاء نجاه و بريزة

إلى كل عائلة يونس ماما رزيقة و بابا نوي، حمزة، محمد، عبدو، حنان

إلى أعر الناس على قلبي إلى رفيق دربي و روعي فاتح أدامه الله لي و أطال في عمره و أطفال إنشاء الله شرف الدين و شيراز

إلى براعم أسرتي: هيثم، هديل، محمد امين، نجم الدين، صلاح الدين، أنيس، ايناس، أكرم، إكرام.

إلى من رافقوني طوال السنة و شاركوني في الأوقات المتعبة و المفرحة: سميحة، جميلة، مرورة، ابتسام، إيمان، وليد، هشام، شرف الدين، رندة

إلى من علموني معنى الصداقة، أميرة، أحلام، يمينة، رجاء، حلومة، مريم.

إلى من ساعدوني و بذلوا في إعداد هذه المذكرة: يمينة و شافية.

إلى كل عائلة فناز و عموري

# الإهداء

إلى أغلى ما أملك في الوجود التي ربنتني و رعتني و تحببت لأجلي

و التي عمرتني بعطفا طول حياتي و لم تنتظر المقابل

إلى من شجعتني في مواصلة دراستي

و حلمت أن أكون دواما في أعلى المراتب إلى من أحق بصديقتي

إلى "أمي"

إلى الذي أهدى ربيع عمره في سبيل تعليمي

و علمني السبر و وهبني الحماية و التربية

و علمني أن الحياة جد و اجتهاد ذو عقيدة و جهاد

إلى الذي تحب من أجل أن يراني في أسوأ درجات العلم

إلى "أبي"

إلى إخواني و أخواتي: "رابع، راضية، حسين، سهام، سمير، سعيدة، خالد"

إلى أغلى هدية وهبني الله إياها إلى من نصر حياتي بالسعادة و أسعدني في

دراستي إلى رفيق دربي و منبع حبي و عطائي حبيبي "رامي" و ابنتي الغالية "دانا

فرح"

إلى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل المتواضع من قريب أو من بعيد

إلى جميع الطلبة و لا أنسى أعلام و مديحة.

إلى كل من أطلع على مذكرتنا هذه خاصة طالبي العلم لأجل العلم.

شافية

## الخطوة

المقدمة العامة

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

المطلب الأول: مفهوم و أهمية التجارة الخارجية

المطلب الثاني: أسباب و شروط قيام التجارة الخارجية

المطلب الثالث: أهداف التجارة الخارجية

المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية

المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية

المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة للتجارة الخارجية

المبحث الثالث: سياسات و مخاطر التجارة الخارجية

المطلب الأول: سياسات التجارة الخارجية

المطلب الثاني: مخاطر التجارة الخارجية

الفصل الثاني: التمويل و الاعتماد المستندي

المبحث الأول: ماهية التمويل

المطلب الأول: تعريف و أهمية التمويل

المطلب الثاني: خصائص و أساليب التمويل

المطلب الثالث: مصادر و تقنيات التمويل

المبحث الثاني: ماهية الاعتماد المستندي

المطلب الأول: مفهوم و أهمية و خصائص الاعتماد المستندي

المطلب الثاني: أنواع و أسس الاعتماد المستندي

المطلب الثالث: شروط و مراحل الاعتماد المستندي

المبحث الثالث: الالتزامات و الضمانات و المخاطر المتعلقة بالاعتماد المستندي

المطلب الأول: الالتزامات المتعلقة بالاعتماد المستندي

المطلب الثاني: الضمانات المتعلقة بالاعتماد المستندي

المطلب الثالث: المخاطر المتعلقة بالاعتماد المستندي

الفصل الثالث: دراسة ميدانية للبنك الوطني الجزائري BNA

المبحث الأول: مفاهيم و أسس البنوك

المطلب الأول: تعريف البنوك

المطلب الثاني: أصناف البنوك




المبحث الثاني: تقديم البنك الوطني الجزائري BNA  
المطلب الأول: تعريف البنك الوطني الجزائري BNA  
المطلب الثاني: هيكلية البنك الوطني الجزائري BNA  
المبحث الثالث: سيرورة الاعتماد المستندي في BNA  
المطلب الأول: عملية افتتاح الاعتماد المستندي  
المطلب الثاني: تكلفة الاعتماد المستندي

الخاتمة العامة

الفصل الأول:

الإطار النظري للتجارة

الخارجية



# المقدمة العامة

## المقدمة العامة:

تحتل التجارة الخارجية أهمية جوهرية في مسار التنمية الاقتصادية للدول على اختلاف تقدمها، حيث أصبح من الثابت استحالة استمرار النمو الاقتصادي بمعزل عن الاقتصاديات الأخرى كونها تبقى خاضعة لقانون طبيعي يصعب على أي سياسة اقتصادية أو مستوى تقدم تقني التحكم فيه إلا بشكل نسبي و هو قانون ندرة الموارد الاقتصادية مما يجعل تحقيق الاكتفاء الذاتي أمرا مستحيلا.

و لعل أهميتها تزداد بالنسبة للدول النامية خاصة و أن هذه الأخيرة تتسم بانخفاض دخولها و اختلال هيكلها الاقتصادي المعتمد على اسواق المحلية الضيقة و البطيئة النمو، عكس ما تنتجه اسواق العالمية من سعة الطلب و ما يؤدي إليه من وفرات الحجم الكبير و تنعكس على تسارع معدل النمو. فالتجارة الخارجية من خلالها تحتاج إلى أساليب تمويلية متعددة تختلف مدتها و شروطها و لقد ظهر ما يسمى بالاعتماد المستندي كتقنية من آليات تمويل التجارة و المعمول بها من طرف البنوك حيث تساهم في توسيع و تسهيل عملياتها و بناءا على ما سبق تم اختيار التساؤل الآتي كإشكالية لموضوعنا. لماذا يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستخدمة في تمويل قطاع التجارة الخارجية؟ و قد تقترح هذه الإشكالية إلى التساؤلات التالية:

- ما هو الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في العلاقات الاقتصادية؟
- ما هي تقنيات تمويل التجارة الخارجية؟
- ما هو الاعتماد المستندي و ما هو دوره في العمليات التجارية؟

## فرضيات الدراسة:

- و للإجابة على جملة الأسئلة المطروحة أعلاه يجدر بنا وضع فرضيات نلبحث نتمثل في:
- قطاع التجارة الخارجية، قطاع حيوي يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية.
  - تعدد آليات تمويل قطاع التجارة الخارجية، يساعد على تجاوز الصعوبات التي يواجهها أطراف العمليات التجارية الخارجية مما يؤدي إلى تنشيط حركة التجارة الخارجية.
  - الاعتماد المستندي تقنية دفع و تمويل التجارة الخارجية.

## أسباب اختيار الموضوع:

- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية و خاصة و أن بلادنا تتجه نحو الاقتصاد الحر.
- الرغبة في دراسة هذا الموضوع.

## أهداف البحث:

- إزالة أكبر قدر ممكن من التعقيد و الغموض المحيطين بهذا الموضوع بعرض مختلف المعلومات بأسلوب بسيط.
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية.

و للإجابة على إشكالية البحث و إثبات صحة الفرضيات المثبتة اعتمادا على منهجي: المنهج التاريخي بصدد دراسة المسار التاريخي للتجارة الخارجية، و المنهج الوصفي التحليلي لتوضيح الأفكار و المعلومات المطروحة.

و للوصول إلى الهدف تم تقسيم هذا الموضوع إلى ثلاثة فصول أساسية هي:

الفصل الأول: يتطرق إلى أساسيات حول التجارة الخارجية حيث ركز المبحث الأول على تقديم عموميات عن التجارة الخارجية و المبحث الثاني على مختلف نظريات التجارة الخارجية و المبحث الثالث على سياسات و مخاطر التجارة الخارجية.

أما الفصل الثاني: يضم التمويل و الاعتماد المستندي حيث ركز المبحث الأول على تقديم عموميات حول التمويل، و المبحث الثاني على تقديم عموميات حول الاعتماد المستندي، و المبحث الثالث على تقديم الالتزامات، الضمانات و المخاطر المتعلقة بالاعتماد المستندي.

أما الفصل الثالث: خصصناه لإجراء دراسة ميدانية بينك BNA حيث ركز المبحث الأول على تقديم عموميات حول البنوك، و المبحث الثاني على تقديم عام للبنك الوطني الجزائري، و المبحث الثالث على سيورة الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري.

**تمهيد :**

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها من السلع و الخدمات هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة و يوم بعد يوم تؤكد التجارة الخارجية أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش مستقلة عن غيرها و بالتالي نشوء نوع من التكامل و التقارب الاقتصادي فيما بينها و لكون التجارة تحتل مكانة مرموقة في الدول و تعتبر الأساس في الاقتصاد الوطني فهي تحتاج إلى تمويل دائم يضمن استمرارها.

إذا في هذا الفصل سنتطرق إلى:

- ماهية التجارة الخارجية.
- نظريات التجارة الخارجية.
- سياسات التجارة الخارجية.

## المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

إن الحديث عن أي تطور اقتصادي يعني بالضرورة الحديث عن تطور التجارة الخارجية و لهذه الأخيرة مكانة مرموقة في الحياة الاقتصادية لمختلف الشعوب، فمنذ القدم بدأ اقتصاد التبادل يفرض وجوده على مختلف المجتمعات و تركز التجارة على التبادل و التمويل الدولي من زاويتي النظرية و التطبيق لهذا سوف نتحدث في هذا المبحث عن المفاهيم و الأهداف المتعلقة بالتجارة الخارجية و الأسباب المؤدية إلى قيامها.

## المطلب الأول: مفهوم و أهمية التجارة الخارجية

## 1- مفهوم التجارة الخارجية:

لقد اختلفت النظريات الاقتصادية في تحديد مفهوم التجارة الخارجية نظراً لتوسعها و تداخلها مع مختلف القضايا و المعاملات و العلاقات الدولية، و كذا التطور الحاصل على مستوى الأسواق العالمية بمختلف تخصصاتها.

لذا ارتأينا إلى حوصلة التجارة الخارجية ضمن المفاهيم التالية:

يقصد بالتجارة عملية التبادل التجاري في السلع و الخدمات و غيرها من العناصر المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل و هي بذلك تختلف عن التجارة الداخلية في أنها تتجاوز حدود الدولة الواحدة، و بذلك نجد أن التبادل بين عدة دول أو شعوب يؤدي إلى تحديد مكاسب متعددة للدولة. (1)

كما تعرف أنها تمثل أهم صور العلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول في شكل صادرات و واردات. (2)

و المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أنها المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين

حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة. (3)

## 2- أهمية التجارة الخارجية:

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدماً أو نامياً، فالتجارة الخارجية تربط الدول و المجتمعات بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول، و

(1) قادة القاسم، 'المحاسبة الوطنية'، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 135.

(2) حسام علي داود و آخرون، 'اقتصاديات التجارة الخارجية'، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2002، ص 12.

(3) رشاد العصاف و آخرون، 'التجارة الخارجية'، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2000، ص 12.

تساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختبارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار و تخصيص الموارد الإنتاجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، و قدرة الدولة على التصدير و مستويات الدخل فيها و قدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ماله من آثار على الميزان التجاري. (1)

كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية و التنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية و ما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم التجارة الدولية، كما أن التفسيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي و تزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت فالتنمية الاقتصادية ضمن ما تستهدف زيادة إنتاج السلع، و إذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج. أما أثر التجارة الخارجية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من أي وقت مضى و ذلك أن اقتصاديات هذه الأخيرة تتميز بدخل وطني يرتكز على الموارد الطبيعية خاصة البترول، كما تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية و لذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا فيقل بالتالي مستوى الصحة العامة و التعليم و تنخفض الإنتاجية و تقل الاستثمارات، فيؤدي ذلك إلى هبوط مستوى الدخل و هكذا تدور دائرة الفقر من جديد و إذا لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها فلن يتغير وضع التخلف و لن تحدث تنمية حقيقية. (2)

### المطلب الثاني: أسباب و شروط قيام التجارة الخارجية

#### 1- أسباب قيام التجارة الخارجية

- يمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:
- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الإكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.
  - تفاوت التكاليف الإنتاجية للسلعة في دولة ما، و ذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.
  - إتلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة إلى أخرى مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل

(1) محمد أحمد سريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 13.

(2) رشاد العصار و آخرون، مرجع سابق، ص 13 14.



- ارتفاع مستوى التكنولوجيا و على العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا حيث يخضع الإنتاج سوء الكفاءة الإنتاجية، و عدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية. (1)
- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة لطلب على الإنتاج عالميا.
  - تسعى إلى زيادة الدخل القومي، اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية، و ذلك بهدف إلى رفع مستوى المعيشة محليا و تحقيق الرخاء الاقتصادي.
  - اختلاف الميول و الأدواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث أن المستهلكين في كل دولة سيعود للحصول على السلعة ذات المواصفات العالمية من الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة.
  - الأسباب الإستراتيجية و السياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية المنتجة و المتاجر بها عالميا.
  - التخصص الدولي: بينما سابقا أن الدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها و ذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية المكتسبة بين دول العالم و لذلك يجب على كل دولة أن تخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها و ظروفها و إمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل و بكفاءة عالية. (2)
- و هناك أسباب سياسية تتمثل في رغبة بعض الدول في استيلاء على أسواق خارجية لدول معينة و بالتالي السيطرة على اقتصاديات هذه الدول، مفهوم التبعية الاقتصادية و الوضع قائم في المستعمرات.
- ظهور اتجاه متزايد من قبل بعض الدول للاستيلاء و السيطرة الاقتصادية على دول معينة و لأسباب سياسية خاصة من خلال التبادل التجاري بين هذه الدول و الدول الأخرى. (3)
- 2- شروط قيام التجارة الخارجية:

تتخذ شروط التجارة الخارجية لأي دولة بالسعر النسبي للسلعة التي يصدرها و السعر النسبي للسلعة التي تستوردها الدولة، و بافتراض وجود دولتين هما (أ-ب) و سلعتين (س - ص) و أن الدولة (أ) تصدر السلعة (س) مقابل استيراد السلعة (ص) و العكس بالنسبة للدولة (ب)، فإن شروط التجارة الخارجية في الدولة (أ) تتحدد بنسبة سعر السلعة المصدرة (س) منسوبة إلى السلعة المستوردة (ص)

(1) حسام علي داود، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص 13.

(2) حسام علي داود، مرجع سابق، ص 17.

(3) حسام محمد، "التجارة الدولية"، زهران للنشر، عمان، الأردن، 2008، ص 10.

و إذا كانت هذه النسبة أكبر من الواحد فإن هذا يعني أن شروط التجارة قد تحسنت لصالح البلد (أ)، و هذا يعكس في نفس الوقت في حالة نموذج مكون من دولتين و سلعتين فقط، إن شروط التجارة قد تدهورت بالنسبة للدولة (ب) التي تصدر السلعة (ص) و تستورد السلعة (س)، و هكذا فإن تحسن شروط التجارة لصالح دولة ما يعني تدهورها بالنسبة للدولة الأخرى طالما أن التحليل يجري في إطار دولتين و سلعتين فقط و في الواقع العملي هناك بلاد كثيرة و سلع أكثر، و لا يمكن أن يتحدد معدل التبادل بالبساطة التي يشير إليها النموذج النظري، فالبلد الواحد يصدر عشرات السلع و يستورد عشرات السلع، و لا يتم التصدير إلى بلد واحد بل إلى العديد من البلدان و كذلك الواردات تأتي من عديد من البلدان و بناءاً على هذا التحليل النظري تمكن الاقتصاديون من وضع عدة مقاييس لشروط التجارة الخارجية في الواقع العملي منها: (1)

1- شروط التجارة الصافية: و تعكس الرقم القياسي لأسعار الصادرات منسوبا إلى الرقم القياسي لأسعار الواردات لدولة ما، و تعد أبسط شروط التجارة و أكثرها شيوعاً، و تسمى أيضا ما يطلق عليه "التبادل الصافي" و يتم حسابها وفقا للمعادلة التالية:

$$\left[ \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار صادرات البلد}}{\text{الرقم القياسي لأسعار واردات البلد}} \right] * 100$$

و إذا كانت قيمتها أكبر من 100 فإن ذلك يدل على تحسن شروط التجارة أما إذا كانت قيمتها أقل من 100 فإن ذلك يدل على تدهور شروط التجارة و ثباتها.

2- شروط التجارة الإجمالية: و تعكس الرقم القياسي لكميات الصادرات منسوبا إلى الرقم القياسي لكميات الواردات لدولة ما، و تسمى أيضا ما يطلق عليه 'معدل التبادل الإجمالي'، و يتم حسابها وفقا للمعادلة التالية:

$$\left[ \frac{\text{الرقم القياسي لكميات صادرات البلد}}{\text{الرقم القياسي لكميات واردات البلد}} \right] * 100$$

و إذا كانت قيمتها أقل من 100 فإن ذلك يدل على تحسن شروط التجارة أما إذا كانت قيمتها أكبر من 100 فإن ذلك يدل على تدهور شروط التجارة، و إذا كانت قيمتها تساوي 100 فإن ذلك يدل على استقرار شروط التجارة و ثباتها. (2)

(1) محمد أحمد السريبي، مرجع سابق، ص 120.

(2) محمد أحمد السريبي، مرجع سابق، ص ص 121-122.

### المطلب الثالث: أهداف التجارة الخارجية

#### 1- زيادة الصادرات:

من أجل ترقية المنتجات و الوصول إلى الأهداف المحددة اقتصاديا في ميدان التصدير خارج المحروقات، هناك إجراءات و نصوص تشريعية و تنظيمية و المناقشات على المستوى المتغيرات التي نظمت لهذا الغرض من أجل تحديد و حصر المشاكل و المتطلبات التي تعوق تنمية التجارة الخارجية و لضمان أحسن منافسة لمنتجاتها في الخارج ينبغي لمختلف المتعاملين الاقتصاديين استعمال الأنظمة الجمركية التي تضمنها قانون الجمارك مدعوة إلى يد العون و المساعدة التقنية للمتعاملين الاقتصاديين حتى ينسنى تنفيذ مجمل الإجراءات الجمركية المرتبطة بهذه الأنظمة بسرعة دون أن يغيب على أعيننا عامل الرقابة و المتابعة و ما يقتضيه هذا النوع من العمليات.

انطلاقا من هذه الحتمية فإن إدارة الجمارك كانت مدعوة إلى:

- رفع مستوى قيمة العملية التجارية.
- إعادة تهيئة نظام الكفاءات من أجل تحقيق الأعباء المالية للمؤسسة.
- إتمام عمليات الجمركة لموقع الصناعة لتسهيل عمليات التصدير.
- تخصيص أقسام التصدير على مستوى المراكز الكبرى.

#### 2- حماية الاقتصاد الوطني:

في إطار المنافسة الدولية و تشعب المبادلات التجارية يحتم على كل دولة تطبيق السياسة الجمركية كوسيلة لحماية اقتصادها و التجربة في مجال السياسة الجمركية كنموذج للتنمية يظهر في سيادة كاملة و تطبيق السياسة الجمركية كأداة للتنمية<sup>(1)</sup> و يمكن توضيحها في ثلاث أوجه:

- تسهيل تكوين رأس المال الوطني و توجيه استثمارته، أي حماية الصناعة الناشئة و تأهيلها للمنافسة أو مواجهة المنافسة الأجنبية.
- جلب رؤوس الأموال الأجنبية، من جهة لتحقيق الاستثمارات الكبرى و من جهة أخرى المؤسسات الأجنبية أي تقديم مقاييس الحماية و إعادة تحديد الإستورادات من أجل إقامة وحدات إنتاجية للموارد الممنوع استيرادها، و هذا يمكن أن يكون أضرارا من مفهوم أنه يسمح لرأس المال الأجنبي بإدخال الأرباح للمواطن و بالمقابل يشدد من التعبئة الاقتصادية.

(1) لحميدي خديجة، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية (تصدير و استيراد) دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة الوادي، مذكرة تخرج لنيل شهادة الدراسات التطبيقية الجامعية، فرع قانون العلاقات الدولية و الاقتصادية، دفعة 2000، ص 17.

- أن تكون عنصر في السياسة العامة للتنمية، حيث تدعم الصناعات المحلية لإنتاجها لتقنيات جمركية صارمة و الأخرى محفزة كسياسة التغيير و الأنظمة الجمركية. (1)

### المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية عدة نظريات تعتمد عليها في مختلف المبادلات و التدفقات الذي يعود على طرفي المبادلة بالفائدة من أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل الدولي، و تخصص الدول في مختلف وجود النشاط الاقتصادي كذلك تتعرض النظريات لكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل بين الدول المشتركة و لهذا سوف نتحدث في هذا المبحث عن أهم نظريات التجارة الخارجية.

### المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية

#### 1- الفكر المركنتي (نظرية التجار)

لقد كان أساس آراء التجار عن التجارة هو الاعتقاد بثبات الثروة الإجمالية للثروة و من ثم فإن أي مكاسب مادية تحققها إحدى الدول تكون على حساب الدول الأخرى و قد افترض التجاريون أن الدولة التي تستورد أكثر مما تصدره إلى الخارج ستفقد الذهب و الفضة مقابل هذه السلعة و تشير إلى احتمال الخسارة المادية التي تشاركها التجارة و ذلك حتى سلمنا أن الثروة الإجمالية للعالم ثابتة، و هكذا ذهب تجاريون إلى أن السياسة التجارية المناسبة للدول هي التي تشجع الصادرات و الواردات لا تشجعها إطلاقاً و أيضا إلى ضرورة تقييم حرية التجارة. (2)

#### • تقييم الفكر المركنتي:

إن بعض مبادئ التجاريون تعد أساسا للتنمية الاقتصادية و رغم محاولة دفن هذه النظرية إلا أن الاقتصادي الإنجليزي كينز أعطى لها بعثا جديدا خاصة في دعوته إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري فكانت نقطة الانتقاء لأن الميزان التجاري وفق كينز يؤدي إلى تحقيق الانتعاش الاقتصادي و كذلك بالنسبة للتجارين فإن المعدن النفيس يحقق التنمية الاقتصادية فكان ذلك وجه الشبه. (3)

غير أن هذه الأفكار لم تسلم من الخطأ و مهدت لظهور أفكار جديدة و التي سنتناولها من خلال نظرية آدم سميث و دافيد ريكاردو.

(1) لمحمدي خديجة، مرجع سابق، ص 18.

(2) سهام وشام و آخرون، "التجارة الخارجية و السياسة التجارية"، مذكرة تخرج، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قلمة، دفعة 2004، ص 9.

(3) الأستاذ بضياف عبد المالك، محاضرات في المالية و التجارة الدولية، جامعة قلمة، سنة 2005، ص 06.

2- نظرية الميزة المطلقة (آدم سميث)

إن نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث ترتبط ارتباطاً وثيقاً بنظريته في طبيعة الثروة و العوامل المحددة لها و ثروة الأمم طبقاً لهذه النظرية تقاس بما تنتجه من السلع المختلفة الصالحة لإشباع الحاجات الإنسانية المتعددة فأدم سميث يرى أن الدول يجب أن تخصص في إنتاج و تصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة مطلقة و استيراد السلع التي تتمتع فيها الدول الأخرى بميزة كطاقة لم يتضح رأي آدم سميث فافتراض مثال في دولتين ينتجان سلعتين مختلفتين و بين فيه ساعات العمل الداخلة في إنتاج هاتين السلعتين كما يلي:

ساعات العمل		السلع الدول
السلعة 2	السلعة 1	
4	1	الدولة 1
5	2	الدولة 2

جدول رقم (1): التكاليف المطلقة

يتبين من هذا المثال أن الدولة الأولى تمتاز بميزة مطلقة في إنتاج السلعة الأولى لأنها تنتجها بأقل ساعات عمل و من ناحية أخرى يتبين أن الدولة الثانية تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السلعة الثانية. و هذا يمكن من قيام التجارة بين الدولتين نظراً لاختلاف المزايا المطلقة بينهما فوفق آدم سميث فإن كل دولة يجب أن تخصص في إنتاج و تصدير السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة أي التي تنتجها بعدد ساعات عمل أقل و هذا بوجود شرطين أساسيين.

1- الاكتفاء الذاتي.

2- الحاجة إلى السلعة محل التبادل. (1)

• تقييم نظرية آدم سميث:

إن نظرية الميزة المطلقة تعتمد على التخصص و تقسيم العمل الدولي و التي تقترض أن المنتجين في الدولة ينبغي أن تتوفر لديهم جميع الإمكانيات و المقومات التي يستطيعون عن طريقها أن ينتجوا سلعا بكفاءة أكبر مما يستطيع المنتجون من الدول الأخرى إنتاجه إلا أنه من الصعب على هذه النظرية إيجاد تفسير لمثل هذه الحالات:

(1) بضياف عبد المالك، مرجع سابق.

- أن تتمتع دولة ما في إنتاج سلعه بتفوق مطلق إلا أنها لا تتخصص في إنتاجها و بالتالي تصديرها.
  - أن تتمتع الدولة الأولى بميزة مطلقة في إنتاج جميع سلعها على الدولة الأخرى هل هذا يعني لا يوجد تبادل ينجر عنه مكاسب لكلا الدولتين؟ و هل ستقوم الدولة الثانية باستيراد كل سلعها من الدولة الأولى؟
- و بهذا تركت نظرية الميزة المطلقة عدة تساؤلات حول قيام التبادل الدولي هذا أدى إلى ظهور نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو محاولة إيجابية عنها.

### 3- نظرية المزايا النسبية (دافيد ريكاردو):

تعتبر نظرية المزايا النسبية من أهم نظريات دافيد ريكاردو التي أصبحت منذ ظهورها في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي و الضرائب عام 1827 النظرية التقليدية المعتمدة في بيان أسس التخصص الدولي. و قد صاغ ريكاردو نظريته للإجابة عن التساؤلات التي عجزت نظرية الميزة المطلقة الإيجابية عنها حيث يرى ريكاردو أنه من مصلحة كل دولة أن تتخصص في إنتاج السلعة التي يكون تفوقها عند أقصى حد أو التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها على أن تحصل على كل ما يلزمها من السلع الأخرى التي تتفوق فيها عن طرق التجارة الدولية و في حالة عدم تمتع دولة ما بأي ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين عليها أن تتخصص في إنتاج السلعة التي تكون درجة تأخرها في إنتاجها أقل، و هو ما يؤكد أن النظرية تقوم بتشجيع و توسيع التخصص و تقسيم العمل على المستوى الدولي مما يؤدي إلى الاستغلال الأمثل للموارد. (1)

من بين الفرضيات التي تقوم عليها النظرية:

- وجود سلعتين.
- عدم وجود نفقات نقل و رسوم جمركية.
- وجود دولتين.
- قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بسهولة داخل الدولة الواحدة و ليس بين الدول.
- المنافسة الكاملة.
- التجارة تتم بالمقايضة سلعة بسنة أخرى أي عدم وجود أداة نقدية.
- لا يوجد خلل في ميزان المدفوعات.
- اعتماد قانون القيمة في العمل عند التحليل.

(1) أشرف العدني، "التجارة الدولية"، الدار الجامعية الجديدة بالقاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2006، ص 17.

- و لشرح قانون التكاليف النسبية اعتمد ريكاردو على الجدول التالي و الذي يبين تكلفة إنتاج كل من النسيج في إنجلترا و البرتغال.

وحدة المنتوجات	وحدة القمح	
إنجلترا	120	100
البرتغال	80	90

جدول رقم (2): التكاليف النسبية

هذه البيانات تبين أن البرتغال يتمتع بصفة مطلقة في إنتاج المنسوجات و القمح أما إنجلترا فهي لا تتمتع بميزة مطلقة حيث تكلفة إنتاج هذه السلع أعلى من تكلفة إنتاجها في البرتغال و من أجل معرفة أي السلعتين ستخصص البرتغال في إنتاجها و تصديرها نقوم بحساب المزايا النسبية من خلال مقارنة التكاليف لكل إنتاج لهذين البلدين.

تكلفة إنتاج المنسوجات في البرتغال / تكلفة إنتاج المنسوجات في إنجلترا =  $120/80 = 66\%$

تكلفة إنتاج القمح في البرتغال / تكلفة إنتاج القمح في إنجلترا =  $100/90 = 90\%$

أي ان نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال، إنما تعادل نفقة إنتاج 0,66 من وحدة منه في إنجلترا أما نفقة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 0,9 من وحدة واحدة منه في إنجلترا، و بذلك تكون نفقة القمح في البرتغال بالنسبة إلى نفقته في إنجلترا هي الأقل من نفقة المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في إنجلترا.

و هكذا يكون من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج القمح لتمتعها في إنتاجه بنسبة أقل

بالمقارنة بالمنسوجات، أما إنجلترا فمن صالحها أن تخصص في إنتاج المنسوجات لأنها تتمتع فيها بنفقة نسبية أقل بالمقارنة بالقمح.

- تقييم نظرية المزايا النسبية:

تعد نظرية دافيد ريكاردو خطوة كبرى مقارنة بأراء آدم سميث كونها دافعت عن التخصص و تقسيم العمل الدولي، و بينت أنه يمكن لكل بلد أن يحقق مكاسب من عملية التخصص في إنتاج السلع التي يكون تفوقه فيها عند أقصى حدود على أن يحصل على ما يلزمه من السلع الأخرى من طريق التجارة الدولية و بذلك نجحت هذه النظرية في بيان أهمية الواردات و أنه يمكن أن يكون لكل بلد مصلحة في الاستيراد إذا توفرت الشروط لذلك إلا أن هذه النظرية لم تسلم هي الأخرى من الانتقادات و يمكن تلخيصها فيما يلي:

- صعوبة التعرف على النفقات الخاصة بالسلع التي تتداولها الدول و ذلك حتى تتعرف على

السلع التي تكون محل التبادل دولياً.

افتترضت كذلك سيادة حالة التوظيف الكامل فكان التقليديون يعتقدون أن قوى السوق الخفية كفيلة بإصلاح أي خلل في توازن الاقتصاد بطريقة تلقائية إلا أن الأزمات التي تعاقبت على العالم و بالأخص أزمة الكساد العظيم أثبتت خطأ هذا الافتراض و عدم القدرة على استعادة التوازن التلقائي و بذلك فإن عدم توفر الشروط يخل بالنظرية إذ أوجدت عوامل إنتاج غير موظفة يؤدي إلى إمكانية زيادة لصادراته دون حاجة على نقص في إنتاج السلع التي يحتاجها السوق المحلي مثلاً: الدول النامية لا توجد بها حاجة حالة استقلال كامل لمواردها و عليه لا يمكن إدعاء التوظيف الكامل بها.

- إن الواقع لا يؤيد النظرية في افتراض سهولة تحويل عناصر الإنتاج إلى سلع تعود على البلد بأقصى فائدة ممكنة، إذ نجد أن بعض المنتجين لا يرغبون في تحويل عناصر الإنتاج إلى نشاط أكثر ربحية لعدم رغبتهم في المخاطرة و يكتفون بالحصول على معدل ربح مستقر و مضمون و هذا يعود لأسباب عدة منها: عدم توفر الإمكانيات اللازمة التي تحدد حجم المخاطرة و بالتالي التقليل منها.

- وجه انتقاد شديد لهذه النظرية في اعتمادها على نظرية القيمة في العمل التي تحدد قيمة السلعة بكمية العمل المبذول في إنتاجها في حين أنها أهملت دور بقية عناصر الإنتاج التي تشك في العملية الإنتاجية.

### المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية

#### 1- نظرية هكشر-أولين: "النظرية النسبية لعوامل الإنتاج"

يعود الفضل في صياغة هذه النظرية إلى الاقتصادي السويدي أولين معتمدا على أفكار أستاذه هكشر مما أدى إلى تسميتها بنظرية هكشر-أولين حيث بنى أولين نظريته على أساس فكرة التخصص الدولي و الذي أرجعه إلى توفير عاملين هما: (1)

1/ وفرة و ندرة عناصر الإنتاج

2/ تناقص النفقة و تزايد الغلة بالتوسع في الإنتاج.

3/ فروض نظرية هكشر-أولين:

يعتمد نموذج هكشر-أولين لنسب عناصر الإنتاج على عدد كبير من الفروض الأساسية التي يعتبر توافرها شرطاً أساسياً لصحة النتائج التي توصل إليها النموذج من حيث اعتبار عامل الوفرة أو الندرة النسبية في كميات عناصر الإنتاج مصدراً طبيعياً لاختلاف النفقات و الأسعار و بالتالي سبباً لقيام التجارة الخارجية بين الدول و يمكن عرض الفروض الأساسية على النحو التالي:

(1) أشرف العلي، مرجع سابق، ص 29.



- 1/ تشابه دوال الإنتاج لكل سلعة في دول العالم المختلفة مع ثباينها بالنسبة للسلع المختلفة: يقصد بذلك الشروط الفنية لإنتاج السلعة الواحدة هي واحدة في كافة دول العالم الذي يترتب عليه استبعاد دور البحوث و التطوير و ما ينتج عنها من تقدم تكنولوجي يؤدي إلى اكتساب إحدى الدول لمزايا مكتسبة في إحدى السلع خلال فترة زمنية معينة.
- 2/ تجانس دول الإنتاج، حيث يعتبر عن هذا الفرض بأنه في حالة زيادة المدخلات في إنتاج سلعة ما بنسبة معينة تزداد المخرجات بنفس النسبة، قانون الغلة الثابتة.
- 3/ سيادة المنافسة الكاملة في كل سوق من أسواق السلع و خدمات عناصر الإنتاج و يؤدي الأخذ بهذه الفروض إلى قيام النموذج باستبعاد صورة المنافسة الاحتكارية التي تنظم أسواق الإنتاج و الاستهلاك.
- 4/ عدم قدرة عناصر الإنتاج على التنقل دولياً و يترتب على الأخذ بهذا الفرض نتيجتان هامتان بنوع المنتجات التي يعنى بها نموذج هكشر-أولين و التنظيمات التي يمكن أن تؤثر بطريقة غير مباشرة على قيام التجارة الدولية و هما:

- يركز نموذج هكشر-أولين اهتمامه على البحث في أسباب قيام التجارة الخارجية في المنتجات تامة الصنع دون الأخذ في الاعتبار التجارة الخارجية في السلع الوسيطة أو السلع الاستثمارية.

- عدم القدرة على تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية و دور الشركات متعددة الجنسيات و أثرها المباشر على التجارة الخارجية.

5/ عدم وجود نفقات نقل بين دول العالم المختلفة و أي عائق آخر أمام التجارة الخارجية و يؤدي الأخذ بهذا الفرض إلى تطابق نسب الأسعار العالمية مع نسب الأسعار الوطنية لكلتا الدولتين.

6/ استبعاد ظاهرة انعكاس كثافة عناصر الإنتاج و تعني هذه الظاهرة أن اختلاف نسب أسعار عناصر الإنتاج لا يؤدي إلى تغيير الأوضاع النسبية للسلع "التركيب النسبي" من حيث كثافة استخدام عناصر الإنتاج، فإذا وصفت سلعة بأنها كثيفة رأس المال فإنها تظل كذلك حتى لو تغيرت الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاجها.

7/ تشابه و تماثل تفضيلات و أذواق المستهلكين بين دول العالم المختلفة.

- تقييم نظرية نسب عناصر الإنتاج:

يمكن صياغة النتيجة التي توصل إليها هكشر-أولين كما يلي:

تقوم التجارة الدولية بين الدول على أساس اختلاف وفرة نسب عناصر الإنتاج بها و تعمل التجارة الخارجية على تعويض الدول من نقص عوامل الإنتاج بها.

و من الانتقادات الموجهة إليها:

- تجاهلت النظرية الاختلافات النوعية القائمة بين المجموعة الواحدة من عناصر الإنتاج من الأخطاء التي يعاب عليها في قياس الوفرة أو الندرة عامل التقدم التكنولوجي.

- لا يمكن افتراض تجانس عناصر الإنتاج فمثلا افتراض تجانس العمل لا يمكن لأن هناك عمل ماهر و عمل غير ماهر كما أن توفر عنصر العمل في دولة ما لا يؤدي بالضرورة على إنتاج السلع كثيفة العمل بتفوق.
- اشتركت نظرية هكشر-أولين مع نظرية ريكاردو في إهمالها لانتقال عناصر الإنتاج دوليا إذ لا يمكن تجاهل أثر حركة عنصر العمل و رأس المال دوليا على النشاط الاقتصادي عامة و على مستوى التبادل الخارجي بالأخص.
- تنص النظرية على ضرورة تماثل دالة الإنتاج الواحدة بمعنى أن إنتاج سلعة معينة في دولة ما يحتاج إلى عمل وفير و رأس مال قليل رغم أن هذه النظرية أقرت بإمكانية تغيير أسلوب السلعة الواحدة و لكن بشكل ضيق إلا أن هذا الفرض لا يتفق مع الواقع خاصة في ظل التقدم الدولي الذي يشهده العالم حاليًا. (1)

## 2- نظرية ليونيتيف و الدراسات التطبيقية:

إن الاقتصادي ليونيتيف قام بدراسة تجريبية سنة 1953 لاختبار نظرية هكشر-أولين، حيث استهين دراسته التطبيقية مؤكدا على الاقتناع بالنتائج التي انتهت إليها الدراسة التحليلية لنموذج هكشر-أولين لنسب عناصر الغنتاج و التي تتلخص في قيام كل بلد بإنتاج و تصدير تلك السلع التي تعتمد في إنتاجها على عنصر الإنتاج النادر نسبيا، في هذه الدراسة يقوم ليونيتيف بحساب نسبة الرصيد من رأس المال على عدد العمال في الولايات المتحدة الأمريكية و هذا في الصناعات التصديرية و أيضا في الصناعات المتعرضة لمنافسة الواردات - بدائل الواردات. إن البيانات تتضمن المدخلات من عنصر العمل و عنصر رأس المال لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية و بدائل الواردات في الولايات المتحدة الأمريكية و نظرا لتمتع الولايات المتحدة الأمريكية بوفرة نسبية في عنصر رأس المال فإنه وفقا لنظرية هكشر-أولين فيسكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة رأس المال و وارداتها تتضمن سلع كثيفة العمل و الجدول التالي يبين النتائج المتوصل إليها.

الصادرات	بدائل الصادرات	
2550780	3091.339	K
183	170	L
14015	18.184	K/L

الجدول رقم (3): نتائج ليونيتيف

(1) أشرف العنلي، مرجع سابق، ص 33.

نلاحظ أن نسبة رأس المال على العمل في الصادرات هي أقل من النسبة في بدائل الواردات أن الواردات الأمريكية تتميز بارتفاع نسبة رأس المال على العمل مقارنة بالصادرات معني هذا أن الولايات المتحدة الأمريكية تستورد سلع كثيفة رأس المال و تصدر سلعاً كثيفة العمل و هي نتائج تخالف ما جاءت به نظرية هكشر-أولين في نسب عناصر الإنتاج.

- إذا يمكن تفسير النتائج على أن ليونيتيف اعتمد في البيانات على بدائل الواردات المحلية بدلاً من الاعتماد على بيانات فعلية عن الواردات الأمريكية و هو مصدر للنتائج الخاطئة المتوصل إليها، كذلك لم يأخذ ليونيتيف عنصر رأس المال البشري الذي يتضمن الإنفاق على الإنتاج و الذي يجب إضافته إلى رأس المال فلو أضيف رأس المال البشري لأصبحت الواردات الأمريكية كثيفة رأس المال. (1)

- تقييم النظرية:

- قدم ليونيتيف حولا حول النتائج التي توصل إليها فوجهت إليه عدة انتقادات:
- أن الكثافة الرأسمالية للصناعات الأمريكية المنافسة للواردات لم تصلح للمقارنة، إنما يجبل أن تتم بين الكثافة الرأسمالية للصادرات الأمريكية مع الكثافة الرأسمالية في البلاد التي تنتج و واردات الولايات المتحدة الأمريكية.
- طرق الإنتاج للسلع ليست مماثلة في جميع الدول.
- اهتم ليونيتيف برأس المال المادي دون الأخذ بعين الاعتبار رأس المال البشري عند تقديره لبدايل الواردات.

### المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في التجارة الخارجية

شهدت نظرية التجارة الخارجية تطور كبير ابتداء من عقد الستينات في إطار المحاولات الرامية إلى حل لغز ليونيتيف الذي فجر مشكلة التناقض الكبير بين التحليل الاقتصادي المبسط الذي عرض في نموذج هكشر-أولين في نسب عناصر الإنتاج في سياق تحليله لنمط و شروط التجارة الخارجية و بين متطلبات و حقائق الواقع الاقتصادي العالمي.

1- نظرية ليندر Linder سنة 1967 'نظرية الطلب':

إن شروط الإنتاج حسب ليندر ليست مستقلة عن شروط الطلب لأن كفاءة الإنتاج تزداد بازدياد الطلب و عليه فإن Linder يركز على تشابه هيكل الطلب بين الدول الصناعية المتقدمة و تنوعها بين هذه الدول من ناحية و الدول النامية من ناحية أخرى فهو يتجه إلى محاولة إثبات خطأ الاعتماد على جانب العرض في تفسير ظواهر التبادل الدولي و أن الأصح هو الاعتماد على جانب الطلب في تفسير هذه الظواهر حيث أن نموذج هكشر-أولين و غيره من النظريات

(1) بضيف عبد المالك، مرجع سابق.

الاقتصادية الكلاسيكية تعتبر أن العرض هو المتغير الاقتصادي المستقل، و أن الطلب هو المتغير الاقتصادي التابع و تعكس نظرية ليندر الحان، حيث ترى أن الطلب هو المتغير المستقل و العرض هو المتغير التابع و لتفسير قيام التجارة الخارجية بين الدول يقدم ليندر في نظريته شرطين:

1/ وجود طلب محلي شرط ضروري لكي تصدر السلعة.

2/ لابد أن يكون الإنتاج حسب هيكل الطلب.

و بما أن الطلب يعتمد على الدخل المتوسط لأفراد فإنه يمكن وصف الدول الصناعية المتقدمة بتشابه هياكل الطلب نظرا لتقارب مستويات الدخل في هذه الدول لأفراد لذلك فإن نظرية ليندر تقدم تفسيراً للتجارة الخارجية بين الدول المتقدمة اعتماداً على التشابه في هيكل الطلب مقاساً بالدخل المتوسط للأفراد.

- تقييم النظرية:

- حاول ليندر هدم نموذج (H.O) حيث أقر بأن التجارة تتم بين الدول المتقدمة تعتمد على التشابه في هياكل الطلب مقاساً بالدخل المتوسط للأفراد.

- قدم تفسيراً للتجارة الخارجية بين الدول الصناعية و الدول النامية أي أنه بين الفرق بين المشاكل التي تعاني منها دول الشمال و دول الجنوب و أن التجارة لا تحقق المساواة في الدخل بين الدول.

رغم أن النظرية أعطت تفسيراً أقرب لحقائق الاقتصاد العالمي إلا أنها لم تحدد علاقة الارتباط بين كثافة التجارة الخارجية و تشابه هياكل الطلب الداخلي.

2- نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة (Kessing):

ظهرت هذه النظرية سنة 1968 و التي تعرف بنظرية رأس المال البشري حيث تهتم بالاختلافات بين الدول في الوفرة أو الندرة النسبية بالنسبة لعنصر رأس المال و الاختلافات بين الصناعات في احتياجاتها لهذا العنصر فالافتراض الرئيسي الذي تأسست عليه هذه النظرية هو أن عنصر العمل هو عنصر غير متجانس، و ترفض الافتراض الكلاسيكي الخاص بتجانس عنصر العمل و يحل محله فرض انقسام هذا العمل إلى مستويان:

عمل ماهر، عمل غير ماهر و عليه تنقسم الدولة و السلع حسب الوفرة أو الندرة النسبية لعنصر رأس المال البشري إلى دول و سلع كثيفة الأيدي العاملة الماهرة، و دول و سلع نادرة الأيدي العاملة الماهرة، فالدول كثيفة الأيدي العاملة الماهرة تقوم بإنتاج و تصدير السلع كثيفة

رأس المال البشري، بهذه الطريقة تمكنت هذه النظرية من تقديم حل للغز نيونيتيف و أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر سلع كثيفة رأس المال و تستورد سلع كثيفة العمل. (1)

- تقييم النظرية:

تمكنت نظرية نسب العناصر الإنتاج الجديدة من حل لغز نيونيتيف بإضافة رأس المال البشري إلى رأس المال المادي لبداخل الواردات، و بذلك أثبتت صحة نظرية هكشر-أولين. إلا أنها انتقدت في اعتمادها على المنهج الستاتيكي المقارن في التحليل خاصة في ظل التحولات و التطورات التي تطرأ على الاقتصاد العالمي.

### 3- النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية:

تعرف التكنولوجيا بأنها هيكل المعرفة و المهارات المتاحة للاستخدام في إنتاج السلع و الخدمات و تؤثر التكنولوجيا على التجارة عن طريق جلب سلع جديدة أو تحسين الطرق المستعملة في إنتاج الموجودة و بهذا فإن تغيرات التكنولوجيا تأخذ شكلين شكل الاختراع أو التجديد اكتساب الدولة صاحبة الاختراع لميزة نسبية في إنتاج السلع الموجهة للسوق المحلي ثم تقوم الدولة المخترعة بتصدير هذه السلع إلى الأسواق الخارجية، فتنتمتع هذه الدول بمزايا نسبية احتكارية فنية زمنية محددة و هي ما تسمى بالفجوة التكنولوجية.

فروض النظرية التكنولوجية:

1/ وجود قيود تمنع انتقال المعلومات و بالتالي للحصول على هذه المعلومات يستلزم بعض النفقات.

2/ إن الإنتاج يخضع إلى قانون العلة المتزايدة.

3/ عدم تماثل دول الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول و يبين هذا الوضع اختلاف الظروف التقنية للإنتاج.

4/ القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج على التنقل دولياً أي قدرة رأس المال على التنقل المالي.

5/ رفض فكرة المنافسة الكاملة.

6/ استعمال التحليل الديناميكي و هذا ما يساعد على البحث و تحليل آثار تغيرات التكنولوجيا على التجارة الخارجية بين الدول.

تنقسم النظرية التكنولوجية إلى ثلاثة نماذج:

نموذج اقتصاديات الحجم:

يشكل هذا النموذج تطويراً و تعديلات لنموذج هكشر-أولين بإدخاله و فرات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة فهذا النموذج يعتبر توافر سوق داخلي ضخم شرطاً

(1) سامي حاتم عفيفي، "التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم"، الدراسة اللبنانية المصرية، القاهرة مصر، 1993، ص 68.

ضروريا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم و المتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج، و بتعبير متكافئ تنشأ وفرات الإنتاج الكبير نتيجة لانخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العمليات الإنتاجية و تعد التفرقة بين المنتجات الصناعية التامة الصنع "المواد المستهلكة" و المنتجات النصف مصنعة "السلع الوسيطة" في جانب الدول الصناعية الصغيرة "ها سوق داخلي صغير" و الدول الصناعية الكبيرة ذات سوق داخلي كبير" في جانب آخر عنصرا أساسيا من عناصر هذا النموذج.

و بهذا يمكن القول أن نموذج اقتصاديات الحجم يسعى إلى تفسير نمط التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير من جانب و الدول الصناعية ذات السوق الداخلي الصغير من جانب آخر.

نموذج الفجوة التكنولوجية:

يركز هذا النموذج في تفسير التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيازة إحدى الدول على الطرق الفنية المتطورة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات بنفقة إنتاجية أقل و هذا يؤدي إلى اكتساب مزايا نسبية لهذه الحركة.

إذا فالاختلاف الدولي في المستويات التكنولوجية يحقق اختلافا مناظرا في المزايا النسبية المكتسبة.<sup>(1)</sup>

دورة حياة المنتج:

قدم ريمون فيرنون نظريته المسماة بدوره حياة المنتج سنة 1966 حيث يستند في تفسيره لأنماط التجارة الخارجية إلى فكرة الاحتكار التكنولوجي المرتبط بالإختراع و التركيز على السلع الجديدة و على مراحل تطورها و قد ميز فيرنون بين ثلاثة مراحل يمر بها المنتج الجديد و هي مرحلة المنتج الجديد، مرحلة المنتج الناضج و مرحلة المنتج النمطي.

• مرحلة المنتج الجديد:<sup>(2)</sup>

يعتمد في هذه المرحلة على أنشطة البحوث و التطوير من أجل خلق منتج جديد و تتوقف هذه الأنشطة على توفر بعض الشروط و هي:

- توافر سوق داخلي قادر على استيعاب المنتجات الجديدة و فتح المجال لاستخدام أحدث الطرق و الوسائل الفنية للإنتاج.
- توافر القدرة التنافسية للمشروعات الإنتاجية لمواجهة المنافسين بالأسواق المحلية أو الخارجية.

(1) رمزي زكي، ظاهرة التدويل في الاقتصاد العالمي و آثارها على البلدان النامية، المعهد العربي للتخطيط، القاهرة، مصر 1993، ص 100.

(2) سامي حاتم عفيفي، مرجع سابق، ص 92.

- ضرورة توافر طاقة تكنولوجية.
- وتظهر السلع الجديدة عادة في الدول المتقدمة لأن تكاليف إنتاجها مرتفعة حيث ينجأ المنتجون لتطويرها حسب أذواق و تفضيلات المستهلكين أي أنها مرحلة تجريب.
- مرحلة المنتج الناضج:
  - تشهد هذه المرحلة بعض التحسينات تتمثل في:
    - اختفاء كثير من المنتجات من السوق نتيجة عدم توافقها مع تفضيلات المستهلكين.
    - زيادة استخدام العمل العادي و رأس المال المادي.
    - ظاهرة الإنتاج الكبير و ما ينشأ عنه من مزايا اقتصاديات الحجم في تخفيض نفقات الإنتاج و زيادة الطلب على المنتجات الناضجة.
    - و مع نهاية المرحلة الثانية تبدأ الشركة الأم في الدول المتقدمة بإنشاء فروع لها في الدول المستوردة و هذا نتيجة للعوامل التالية:
      - إشباع الطلب الناشئ و المتزايد في دول الاستيراد.
      - الاستفادة من نفقات الإنتاج الرخيصة الناشئة عن وفرة المواد الأولية أو وفرة العمل الرخيص فتصبح الدولة المتقدمة مستوردة لهذه السلعة.
  - مرحلة المنتج النمطي:
    - في هذه المرحلة تصبح السلعة أكثر انتشار و ذات طلب واسع فتختفي ظاهرة اقتصاديات الحجم و يخضع الإنتاج إلى قانون الغلة المتناقصة، و مع نهاية هذه المرحلة تلعب التكاليف الدور الرئيسي في توطين الإنتاج فقد تصبح الدول المخترعة لهذا المنتج مستوردة له و تتوقف دولة المنشأة عن استيراد هذه السلعة في حالة ظهور سلعة أخرى جديدة كثيفة التكنولوجيا هي سلعة بديلة.
- تقييم النظرية:
  - اتضح لنا من التحليل السابق أن النظرية التكنولوجية تعطي نقلا كبيرا للدور الهام الذي يلعبه الإنفاق على البحوث و التطوير و على هذا الأساس تمكنا من تفسير لغز ليونيتيف من خلال تأكيدها على أن الصادرات الأمريكية بها نسبة عالية من سلع دورة المنتج، كما قدمت تفسير لكثير من الظواهر الاقتصادية العالمية باعتبار كل من اقتصاديات الحجم و رأس المال البشري و الإنفاق على البحوث و التطوير مصادر أساسية لاختلاف المزايا التنافسية.

## المبحث الثالث: سياسات و مخاطر التجارة الخارجية

أصبحت النظرة إلى حرية التجارة مثارا للجدل بين الاقتصاديين، فعند استعراضنا لنظريات التجارة الدولية، توصلنا إلى حقيقة هامة، مفادها أن الدول تحقق المنافع و المكاسب من التجارة، إذا قامت التجارة بحرية، إلا أن هذا لا يخفي أن التجارة قد تتعرض إلى عدة مخاطر و لهذا سوف نتحدث في هذا المبحث عن السياسات التجارية الدولية و مختلف المخاطر التي قد تواجهها.

## المطلب الأول: السياسات التجارية الدولية

## 1- مفهوم السياسات التجارية: (1)

يقصد بالسياسات التجارية مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بهدف تحقيق أهداف معينة.

السياسة التجارية في النظام الرأسمالي تمثل مبدأ الحرية الاقتصادية، حيث نجده يتبنى السياسة التجارية الحرة من حيث منع التدخل الحكومي في التجارة الخارجية في أضيق نطاق. أما السياسة التجارية في النظام الاشتراكي، فهي جزء منه فالدولة تسيطر على الاقتصاد القومي بأكمله و التجارة الخارجية، و من ثم فالسياسة التجارية تتجه نحو التقييد فهي تخضع للتوجيه الحكومي للخطة الاقتصادية التي ترسمها الدولة و تنفذها على مراحل معينة.

و يمكن تقسيم سياسات التدخل الحكومي في التجارة الخارجية إلى ما يلي:

أ- السياسات الضريبية (الرسوم الجمركية): و تتعلق بما تفرضه الدولة من ضرائب على المستوردات أو الضرائب على الصادرات فالضريبة المفروضة على السلع الداخلة إلى الدولة تسمى ضريبة استيراد، بينما تلك المفروضة على السلع الخارجة من الدولة تسمى ضريبة صادرات.

ب- السياسات غير الضريبية: هي الوسائل الكمية التنظيمية و تشمل جميع أشكال القيود الأخرى غير الضريبية على التدفقات السلعية و الخدمية بين الدول، بنظام الحصص كذلك سياسات الدعم الحكومي و سياسات التحديد الاختياري للصادرات.

ج- الممارسات المقيدة للتجارة الدولية: و تشمل قيام الحكومية بالتمييز في مشترياتها ضد السلع و الخدمات الأجنبية، و اشترط تحديد مكان إنتاج السلعة.

أما التدخل الحكومي في التجارة الخارجية يعود للأسباب التالية:

- الحاجة إلى زيادة الإيرادات المالية للأزمة لتمويل الإنفاق الحكومي، و تزداد أهمية هذا العامل، بسبب ضعف الموارد المالية للدولة، خاصة في حالة الدولة الفقيرة، التي تعتمد على الضرائب الجمركية المباشرة، و فرض القيود الكمية كمصدر رئيسي لتمويل نفقاتها.

(1) حسام علي نواوود و آخرون، مرجع سابق، ص 71.



- حدوث الاختلالات المالية في ميزان المدفوعات، و التي تظهر كعجوزات مالية في الميزان التجاري و الناتجة عن ضعف التصدير، و زيادة المستوردات للدولة، مما يضعف صناعاتها، و بالتالي تؤدي إلى تفشي البطالة فيها، مما يدفع الدولة إلى السعي لحماية صناعاتها من خلال وضع القيود الضريبية و انكمية أمام المستوردات و ذلك لدعم تجارتها الخارجية.
- متطلبات السياسة الخارجية للدولة، و المتمثلة بالأبعاد الاقتصادية الناجمة عن تبعية الدولة للاقتصاد الدولي في الحصول على احتياجاتها من السلع و الخدمات، مما يؤثر على حجم التكاليف الحقيقية المترتبة على حرية التجارة، و بالتالي يؤثر على القرار السياسي للدولة.

## 2- السياسات التجارية بين التحرير و التقييد:

تتوخى السياسات التجارية ما بين التحرير و التقييد، و سياسة حرية التجارة هي السياسة التي بموجبها لا تتدخل الدولة في العلاقات التجارية الدولية" أما سياسة الحماية هي السياسة التي بموجبها تتدخل الدولة بما لها من سلطة عامة في العلاقات الدولية سواء من حيث اتجاه المبادلات أو طريقة تسوية المبادلات أو بكافة هذه العناصر مجتمعة".

و في الواقع أن أنواع السياسة التجارية ليست مطلقة، بمعنى أن الدول التي تتبنى سياسة حرية التجارة لا تتبناها بصورة مطلقة، فالدولة لا تترك للأفراد حرية تنظيم كذلك الحال بالنسبة للدولة التي تنتهج سياسة الحماية فهذا لا يعني أن تمتنع الدولة عن القيام بعلاقات اقتصادية مع الخارج و تقوم على مبدأ الاكتفاء الذاتي الاقتصادي فالسياسة التجارية التي تطبقها الدول في التجارة الخارجية هي مزيج بين الحماية و الحرية و القول بالسياسة الحرة يعني نسبة الحرية أكثر من الحماية و العكس صحيح. (1)

## 3- أنواع السياسات التجارية:

أ- سياسة حرية التجارة: يرى أنصار حرية التجارة أن زيادة نطاق التبادل الدولي يساهم في زيادة مقدرة الدول على إشباع حاجات سكانها الاستهلاكية و الإنتاجية و من ثم ارتفاع مستوى الرفاهية الاقتصادية لأن حرية التبادل من شأنها أن تزيد من التخصص الدولي من جهة و زيادة المنافسة الدولية من جهة أخرى.

و يعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج هي:

- زيادة التخصص الدولي: تساهم حرية التجارة في زيادة التخصص الدولي فكل دولة تتخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية و لما كان التخصص و تقييم العمل على مدى اتساع حجم السوق الذي يتم فيه التبادل بحيث يشمل معظم دول العالم و يستخلص أنصار الحرية

(1) مجدي محمد شهاب، سوزي عدلي ناكر، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، الطبعة '1'، 2006، ص ص 196-198.

من ذلك أن إطلاق تيارات التبادل بين الدول يجعل كل منها متخصصا في إنتاج السلع المنافسة لظروفه الطبيعية التاريخية وبتكاليف منخفضة. (1)

- انخفاض أسعار السلع الدولية: تستند هذه الحجة على التخصص الدولي، فكل دولة تخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بمزايا نسبية و من ثم تتخفف تكلفتها و بالتالي أسعارها داخليا و دوليا، فالسلع التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة فتقوم الدولة باستيرادها من الخارج من الدول المتخصصة في إنتاجها بأسعار منخفضة مما يحقق للدولة وفرة و زيادة في دخلها الحقيقي و يعود ذلك بالمنفعة على المستهلك و المنتج يمكنه التوسع في إنتاجه فينتفع بمزايا التخصص انتقاعا كاملا و ينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أفضل وجه.
- تشجيع التقدم الفني: بما أن كل دولة تخصص في إنتاج بعض السلع فإن هذا يعني العمل على زيادة الإنتاج و تشجيع التقدم الفني و تحسين وسائل الإنتاج في هذا التخصص، مما يساعد على تطوير الإنتاج و تحسينه و زيادته و تخفيض نفقته.
- الحد من الاحتكارات الدولية: تساعد حرية التجارة على الحد من الاحتكارات الدولية أو تقلل من إمكانية انتشارها، و يستندون في ذلك على أساس أن الكثير من الاقتصاديات في مختلف الدول لا تصل فيها المشروعات إلى الحجم الأمثل للمشروع، و بالتالي لا تستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج إلى حد أقصى ممكن.
- زيادة حجم الإنتاج: يرى أنصار الحرية التجارية أنه لو سادت سيادة التجارة الحرة بين الدول لساعد ذلك على الوصول إلى مشروعات اقتصادية في دول مغيرة عن طريق الوصول إلى حجمها الأمثل بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها و في نفس الوقت لا تستطيع أن تقلل من تكاليف الإنتاج و لا يكون أمامها إلا أن تنهي نشاطها و لكن قيامها بالتصدير و تصريف منتجاتها يضمن بقاءها في السوق الداخلي بالإضافة إلى أسواق خارجية جديدة. (2)

ب- سياسة تقييد التجارة: يناهز أنصار تقييد التجارة إلى تقييد التبادل التجاري مع العالم الخارجي لاسيما تيار السلع الأجنبية و يستند أنصاره على حجج مختلفة تنقسم عادة إلى حجج اقتصادية و التي تهدف إلى زيادة الدخل الحقيقي للاقتصاد لمعالجة ما قد يقوم من اختلالات، أما الحجج الغير اقتصادية فهي ترى أن هناك أهدافا أخرى غير الرفاهية المادية يجب على الدولة أن تراعيها. (3)

(1) عادل أحمد حشيش، 'أساسيات الاقتصاد الدولي'، الار الجامعية الجديدة، القاهرة، مصر، 2004، ص 215.

(2) حريري نوال و آخرون، 'أدوات تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة الاعتماد المستندي'، مذكرة لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945، دفعة 2008، ص 19.

(3) أحمد عادل حشيش، مرجع سابق، ص 219.

الحجج غير اقتصادية:

- الخوف من الحرب: حيث يقولون أن على الدولة في حالة الحرب المحافظة على فروع إنتاجها الأساسية على الرغم من مبدأ التخصص و تقسيم العمل الدولي.
- المحافظة على الطابع القومي: يرى بعض الاقتصاديين أن العلاقة التجارية بين الأمم تؤدي إلى كثرة اختلالها و تلاشي الفوارق بينهما، و بالتالي فقدان الأمة لطابعها وثقافتها الخاصة، لذا يرى البعض ضرورة تقييد الدولة لهذه العلاقات التجارية للمحافظة على أصالة شعبها الفكرية الخفية.
- حماية مستويات الأجور المحلية: يرى البعض أن الأخذ بسياسة الحماية قد يكون الهدف منه هو حماية مستويات الأجور المحلية من خطر السلع الأجنبية التي تستخدم الأيدي العاملة منخفضة الأجر، فالدول التي تتمتع بكثافة سكانية مرتفعة تكون فيها أجور العمال منخفضة، و هذا يؤدي إلى انخفاض من تكلفة الإنتاج و بالتالي منافستها الوطنية في الدول الأخرى التي يرتفع فيها أجور العمال.

الحجج الاقتصادية:

- حماية الصناعة الناشئة: مضمون هذه الحجة في أن نفقات أي صناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة و من ثم يجب حمايتها حتى تزدهر و تنمو و تنخفض نفقات صناعتها، و تتمتع الدولة ذاتها بمزايا التصنيع، و عندئذ يمكن للدولة إزالة الحماية عندها دون تعرضها لضرر و التي تشجع الدولة نمو الصناعة المحلية يجب أن تفرض قيودا على الواردات الأجنبية المماثلة لها، مما يؤدي إلى ارتفاع سعر السلع المستوردة، و بذلك تستطيع الصناعة الناشئة من تسويق منتجاتها بثمن يغطي تكاليفها حتى تتمكن من النمو و إيجاد سوق لإنتاجها.
- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية: قد تشجع سياسة حماية الأسواق الوطنية للشركات الأجنبية على إنشاء فروع لها في الداخل لتتجنب عبء الرسوم الجمركية المفروضة فإذا كان بلد ما في حاجة لرؤوس الأموال لتنمية صناعة ما فمن الممكن أن يفرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها، فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل و بالتالي رفع معدل الربح للاستثمار في هذه الصناعة و يترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي و استجابته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد من معدل الربح المرتفع و على ذلك فالحماية تزيد من الثروة القومية من ثم الدخل القومي.
- تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج: تستخدم الحماية كوسيلة للمساواة بين تكاليف الإنتاج المرتفعة محليا و تكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج، فقد تطالب بعض الفروع للإنتاج بالحماية بحجة أن الخارج يتمتع بميزة تجعلها لا تقدر على المنافسة، و تكون وظيفة الحماية في هذه الحالة هو تحميل المنتج الأجنبي العبء عن طريق الرسوم الجمركية، ما يجعلها على

قدر المساواة مع الصناعة الوطنية في الأسواق المحلية، كذلك يمكن حماية المنتج المحلي عن طريق دفع إعانة الإنتاج الوطني لكي يستطيع منافسة الواردات، مثل الإعانة التي تدفعها بريطانيا للمزارعين المحليين لمنافسة الواردات الزراعية الأجنبية. (1)

4- أدوات السياسة التجارية:

تستخدم الدولة بعض الوسائل و الأدوات لتطبيق السياسة التجارية التي تتبناها، و تعددت أدوات السياسة التجارية حسب النظم الاقتصادي السائد بتميز 3 أنواع من الوسائل:

1- الوسائل السعرية: هي الوسائل التي تؤثر في تيارات التبادل الدولي، عن طريق التأثير في الأسعار الصادرات و الواردات. (2)

أ- الرسوم الجمركية: السياسات الضريبية قد تطرقت إليها سابقا.

ب- الإعلانات: تعد الإعلانات من الوسائل التي تستخدمها الدولة قصد زيادة قدرة الدولة الوطنية على المنافسة الدولية، و يتم ذلك عن طريق تخفيض أثمان هذه السلع بقدر قيمة الإعلانات المخصصة لها.

ج- الإغراق: يقصد به انتهاج الدولة تنظيمًا احتكاريًا معينًا لسياسة تحمل التمييز بين

الأسعار السائدة في الداخل و تلك السائدة في الخارج، و ذلك يخفض أسعار السعة المصدرة في الأسواق الخارجية على المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل، مضافا إليها النفقات المرتبطة بانتقال السعة من السوق الوطنية إلى السوق الأجنبية.

د- تخفيض سعر الصرف: يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة

النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية، و تخفيض سعر الصرف بهذا المعنى، يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية و رفع الأثمان الخرجية مقومة بالعملة الوطنية.

2- الوسائل الكمية:

أ- نظام الحصص: يقصد بنظام الحصص فرض القيود على الاستيراد، نادرا على

التصدير خلال فترة زمنية معينة بحيث تحدد الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح بتصديرها أو تصديرها.

ب- تراخيص الاستيراد: يقصد بها أنه لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن من

السلطة العامة، فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة في حدود الحصص

(1) حريزي نوال و آخرون، مرجع سابق، ص ص 22-23.

(2) عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص 256.

المقررة في هذا الترخيص، و عادة ما يكمل نظام التراخيص الاستيراد نظام الحصص.

3- الوسائل التنظيمية: هي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية و تشمل ما يلي:

أ- المعاهدات التجارية: و هو اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى من خلال وزارة خارجيتها و أجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيها بينها تنظيمًا عامًا، و عادة ما تتضمن أحكام المعاهدات التجارية مبادئ معينة مثل:

- مبدأ المساواة في المعاملة.
- مبدأ المعاملة بالمثل.
- مبدأ الدولة الأولى بالرعية. (1)

ب- الاتفاقيات التجارية: هي تعاقد يتناول أموراً تفصيلية، تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين، و قد يعقد الاتفاق التجاري على أساس معاهدة تجارية سابقة، و يتميز الاتفاق التجاري على المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث عادة ما يفصله سنة واحدة، و يتضمن عناصر متفاوت حسب الأموال و يشمل مقدمة يشار فيها إلى ما قد يكون فيها معاهدات بين دولتين.

ج- إنفاقات الدفع: تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف و تقييد تحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، فهي تنظم كيفية أداء الديون و الحقوق الناتجة عن العلاقات التجارية و المالية بين الدولتين و يتضمن كذلك تحديد العملة و الصرف.

د- التكتلات الاقتصادية: تنشأ التكتلات الاقتصادية كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول.

### المطلب الثاني: مخاطر التجارة الخارجية (2)

إن التجارة الخارجية تتم وفق الثقة المتبادلة بين طرفي المتعامل (المستورد، المصدر) حيث أن المستورد ينتظر ضمان وصول البضاعة و يرفض الدفع إلا بعد وصولها و تسليمها، بينما الطرف الثاني، ينتظر ضمان مبلغ البضاعة التي التزم بإرسالها إلى المستورد، و من هنا يتعرض كلا الجانبين إلى المخاطر نظراً لقلّة الضمانات الخاصة بالدفع و كذلك إلى ضعف السياسة الاقتصادية للدفع و يمكن تلخيص المخاطر التي تتعرض لها التجارة الخارجية فيما يلي:

(1) حريزي نوال و آخرون، مرجع سبق، ص ص 24-25.

(2) كرذوسي أسماء، تمويل التجارة الخارجية - المخاطر و الضمانات، مذكرة لثيل شهادة الليسانس في العلوم الاقتصادية، جامعة قلمة، دفعة 2007، ص ص 33-34.

- مخاطر متعلقة بالمنتجات:
- عدم قدرة المصدر الوفاء بالتزاماته و هي تجهيز كمية البضاعة المتفق عليها بسبب انقطاع التمويل و كذلك أسباب مالية (عدم توفير السيولة) كما قد يتعرض المصدر إلى حالة عدم تجهيز الطلبية المتفق عليها وفق الشروط الواجبة مثلا: النوعية، الكمية و هذا نظرا لأسباب تقنية كما أن المستورد من جهة قد يقوم بإلغاء الطلبية فإذا كان المصدر قد باع عدد طلبية المنتجات فإنه قد يتعرض لصوبة تصريف هذه الأخيرة و ذلك نظرا لصعوبة إيجاد مستورد آخر و إن وجد فهذا سيستهلك الكثير من جهد و المال.
- مخاطر عدم السداد:
- قد يتعرض المستورد إلى مشكلة عدم توفر السيولة و بالتالي عدم القدرة بالوفاء بالتزاماته المالية أي عدم قدرة السداد مبلغ الطلبية و هو بذلك يوقع المصدر في مشكلة تجميد أموال في هذه المنتجات الغير مصرفة كما أن المصدر من جهته قد يمتنع عن إعادة تسديد المبلغ الخاص بالصفحة التجارية الذي قبضه إذا كان الدفع مسبقا.
- مخاطر عدم التحويل:
- يرتبط هذا النوع من المخاطر بظروف الإدخال للطرفين المتعاقدين فيها، و يكون نتيجة سياسة حكومية تهدف إلى توثيق أو تأجيل عملية تحويل العملة الصعبة إلى الخارج.
- مخاطر سياسية:
- يبرز الخطر السياسي في المقاييس التي يمكن أن تتخذها أي دولة هي التي تتأجر معها في حالة وجود عوامل في الوسط قادرة على إثارة عوامل خطيرة مثلا: هيجان شعبي، تغير مفاجئ في النظام السياسي، الحروب، و وجود مثل هذه المشاكل ينتج عنه عدم تحويل الفائض المالي الناتج عن إصدارات.
- مخاطر اقتصادية:
- قد تصدر قرارات اقتصادية تؤدي إلى منع أحد الطرفين من تنفيذ التزاماته.
- مخاطر طبيعية:
- في بعض الأحيان و في بعض المناطق الجغرافية تكون هناك أخطار طبيعية كتغير ثمن القمح أو القطن نتيجة لتقلبات الطبيعة.

خلاصة:

يعد قطاع التجارة الخارجية إحدى الركائز الأساسية لاقتصاديات الدول و كما يعتمد على

التجارة الخارجية في تحقيق التنمية.

كما نجد أن العديد من النظريات و السياسات بيّنت أن تحرير التجارة يعود بالفائدة على الدول

النامية و المتقدمة بحد مماثل، لذلك تزايدت المنافسة بين الدول في السوق الدولية، و بالتالي فأى كانت

السياسة التجارية المتبعة من طرف الدولة سواء كانت حرية أو تقييد فلا توجد صورة للحرية و لا

صورة مطلقة للتقييد، بل أن كل دولة فهي تعتمد على مزيج من الحرية و التقييد في سياستها المتبعة.

الفصل الثاني:

التمويل و الاعتماد

المستندي



تمهيد:

يعتبر تمويل التجارة الخارجية واحد من النشاطات الهامة للبنوك و أحد انشغالاتها الرئيسية خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان و الركيزة الأساسية لكل اقتصاد و أداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة لذلك تبقى الأبحاث و الدراسات مستمرة لتطوير هذا القطاع بهدف تحسينه و إيجاد طرق و أساليب مساعدة لتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين و يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الآليات التي تستخدمها البنوك في تمويل التجارة إذا في هذا الفصل سنتطرق إلى:

- ماهية حول التمويل.
- ماهية حول الاعتماد المستندي.
- الالتزامات، الضمانات و المخاطر المتعلقة بالاعتماد المستندي.

### المبحث الأول: ماهية التمويل

يعتبر التمويل من أصعب و أعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل دول العالم، مما استوجب تدخل بعض الجهات، فالبانوك و المؤسسات المالية تعمل للتقليل من هذه المخاطر و المشاكل، و ذلك عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية و وسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية، بحيث يعتبر الاعتماد المستندي من ضمن الوسائل المتاحة لتوفير الثقة و التقليل من هذه الخطورة و هو تقنية من بين التقنيات الأكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين.

لهذا سوف نتحدث في هذا المبحث عن تعريف و أهمية التمويل بالإضافة إلى خصائص و أساليب التمويل، و مصادر و تقنيات التمويل.

### المطلب الأول: تعريف و أهمية التمويل

1- تعريف التمويل: اختلف المتخصصون في وضع تعاريف التمويل، حيث تعددت هذه التعاريف

بتعداد المدارس و يمكن إعطاء التعاريف التالية للتمويل

- المدرسة القديمة: رواد هذه المدرسة 'Dougall و Guthman' حيث يعرفان التمويل بأنه الفعالية المتعلقة بتخطيط و تجهيز الأموال و كذلك رقابتها و إدارتها في المؤسسة.
- المدرسة الجديدة: يرى كل من 'Upton و Howard' إن التمويل هو الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد، و ذلك لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها و مواجهة ما يستحق عليها من التزاماتها في الوقت المحدد. (1)
- المدرسة الحديثة: يمثل هذه المدرسة "Johnson" فيعرف التمويل من خلال وظيفته، كونه يلعب دورا مهما في التخطيط المالي و مواجهة المشاكل الاستثنائية لضمان استمرار المنشآت.

توجد تعاريف أخرى للتمويل نذكر منها: (2)

- التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات.
- التمويل هو إمداد المؤسسة بالأموال في أوقات الحاجة إليها.
- التمويل هو تجميع مبالغ مالية و وضعها تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة و من المؤسسة ذاتها، أو من طرف هيئتها الأخرى كالبنوك.

و من خلال ذكر مختلف التعاريف السابقة نستخلص معنيين للتمويل:

(1) عبد المؤمن نادية و آخرون، "تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، دفعة 2004، ص 20.

(2) رابح الزبير، تمويل قطاع الفلاحة في الجزائر"، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، دفعة 1998، ص 8.

المعنى الحقيقي: و يقصد به توفير الموارد الحقيقية لأغراض التنمية، و يقصد بها تلك السلع و الخدمات اللازمة لبناء الطاقات الإنتاجية أو تكوين رؤوس أموال جديدة.

المعنى النقدي: و يقصد به إتاحة الموارد النقدية التي بموجبها توفير الموارد الحقيقية التي توجه لتكوين رؤوس أموال جديدة. (1)

و مما سبق نستطيع استخلاص مفهوم شامل للتمويل و هو "إمداد المؤسسة أو الشركة بالأموال وفق ما تطلبه اعتمادا على حالتها المالية".

## 2- أهمية التمويل:

- توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجاتها لذلك.
- توفير السبيلة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداد التجهيزات اللازمة.
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية و المالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بهدف ضمان توظيف الموارد المالية.
- تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد مما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة.

## المطلب الثاني: خصائص و أساليب التمويل

- 1- خصائص التمويل: للتمويل خصائص مالية هي:
  - الخصوم بنوعيتها الطويلة و القصيرة الأجل هي قيم نقدية واجبة السداد في مواعيد محددة (تاريخ الاستحقاق) و بمعدلات فائدة متفاوتة تمثل تكلفة الحصول على هذه الأموال أي أنها التزامات مستحقة الدفع.
  - إن فاعلية الهيكل المالي يتأثر بمدى مساهمة مصادر التمويل الذاتية في تلبية احتياجات الشركة المالية. (2)

## 2- أساليب التمويل: (3)

أولا: أساليب التمويل التقليدية: في مجملها عمليات قصيرة الأجل و تستعمل في تمويل مستحقات الخزينة للمؤسسة و كذلك لاقتناء أو شراء مستحقات من تجهيزات أو تمويل الخدمات المختلفة.

1- السند لأمر: و هو ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات قيمة مالية واحدة فهو عبارة عن وثيقة يعتمد بواسطتها شخص لدفع مبلغ آخر في تاريخ لاحق، إذن فالسند الأمر هو

(1) محمد بشير عنية، "القاموس الاقتصادي"، المؤسسة العربية للدراسات و النشر بيروت

(2) محمد بشير عنية، مرجع سابق.

(3) زياد أمينة، تمويل التجارة الخارجية، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، دفعة 2003، ص 48.

وسيلة قرض حقيقية حيث أن هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدها عليه في السند؛ فإما أن يتقدم به قبل الاستحقاق في بنك يقبله فيتداول عليه مقابل حصوله على سيولة لكنه يخسر نظير ذلك جزء من قيمة مبلغ الخصم الذي يحسب على أساس معدل الخصم، و الطريقة الثانية هي استعماله في أجزاء معاملة أخرى من شخص آخر و يتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التطهير شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير أن بعد ذلك يدخل في التداول و بالتالي يتحول إلى وسيلة دفع.

2- الكميالة: هي عبارة عن ورقة تجارية تظهر ثلاث أشخاص في آن واحد و تسمح بإثبات ذمتين في نفس الوقت حيث يأمر الشخص "أ" المسحوب بدفع مبلغ إلى الشخص "ج" أو المستفيد للدفع أو تسوية دين شخص "ب" أو الساحب، فأمام حامل هذه الورقة بنفس طرق استعمالها مثلما هو الحال بالنسبة للسند لأمر إما الاحتفاظ بها إلى غاية تاريخ الاستحقاق و إما خصمها لدى البنك إن احتاج حاملها لسيولة و غما تسوية عمليات أخرى بواسطتها و ذلك عن طريق التطهير إلى الغير و إدخالها في التداول و بهذا فهي تتحول من مجرد وسيلة قرض تجارية إلى وسيلة دفع.

3- السند الرهن: هو ورقة تجارية يمكن استعمالها في التداول إذا أراد مجتمع التجارة ذلك و هو سند الأمر مضمون من السلع محفوظة في مخزن عمومي و سند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية السابقة الذكر يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم كما يمكن تحويله إلى وسيلة دفع بإدخاله في التداول و انتقاله بين الأفراد.

4- رسالة صرف: هي أمر كتابي من طرف المصدر إلى المستورد بطلب دفع مبلغ معين و قد يكون المستفيد هو المصدر عادة و في بعض الأحيان قد يكون طرف آخر مسجل في رسالة الصرف.

5- الدفع عن طريق الصكوك: (1)

الصك هو أمر خطي بدون شروط مسبقة لدفع مبلغ معين لصالح المستفيد و يتم ذلك عن تطهير مباشر و من مزاياه أنه سهل الإرسال و أقل تكلفة و أخطر السرقة أما من عيوبه لا يمكن استعماله إلا عند توافقه و قوانين الصرف المعمول بها في البلد.

ثانياً: أساليب التمويل الحديثة: إضافة إلى الطرق التقليدية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية نجد أيضاً طرق حديثة تتماشى مع التكنولوجيا الحديثة.

(1) معمرى حسام، "تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة تخرج، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة فالمة، دفعة 2007، ص 22.

1- التحصيل المستندي:

هو عملية يلتزم بها البنك تحت عمليات زبونه المورد فهو يتحمل تحصيل المبلغ المالي من عند المستورد الأجنبي مقابل تسليم مستندات الإرسال حيث يمكن التسديد إما بواسطة الدفع نقداً أو قبول سند فيمكنه تغطية مسيرة المورد أو البنك في حالة وجود اختلاف في الدفع، فالقواعد والأعراف الموجودة للتحصيل المستندي محددة من طرف "CCI" و تعرف كما يلي:

هي عملية يقوم من خلالها المصدر بعد إرسال البضاعة بتقديم سند أو أكثر إلى بنكه و تكون مرفقة أو لا سند سحب التجاري موجهة لكي ترد للمستورد مقابل دفع مبلغ من المال أو قبول السحب التجاري.

فالمصدر يكون آمناً بأن المستورد يمكنه الحصول على الوثائق التي تسمح له باستلام البضائع، و إخراجها من المستودع إلا إذا أعطى الأمر بذلك بنكه إما أن تقوم بتسوية المبالغ المستحقة للمصدر أو توقيع قبول سند السحب التجاري من قبل البنك المؤهل أو الموكل بذلك قبول سند السحب يترك للمستورد أجل للدفع، أجل يسمح له بالتحصيل على البضاعة المتفق عليها عند بيع المنتج و بالتالي الدفع و تسوية المصدر إن لم يسدد المستورد السبالغ اللازمة.

2- وثائق مقابل الدفع (DIP) (1)

بنك المشتري المكلف بالتحصيل لا يقدم المستندات للمحسوب عليه و هو المشتري مقابل الدفع الفوري إلا مقابل الدفع الفوري حسب النظرة الدولية. الدفع الفوري يعني بعدما تصل البضائع و في هذه الحالة هناك اقتراحين يمكن طرحهما:

الاقتراح الأول: إما أن يقبل المشتري الدفع و بالتالي يستلم الوثائق التي تسمح له بالاشتراك و إخراج البضاعة عند وصولها.

الاقتراح الثاني: أو أن المشتري لا يستطيع أو لا يريد التسديد عند الناقل أو في المستودع حسب تعليمات البائع حتى يتم الدفع أو إيجاد مشتري آخر.

3- وثائق مقابل القبول (DIP):

بنك المشتري يسلم الوثائق و المستندات للمحسوب عليه، مقابل قبول سحب سند الذي يدوم عامة من 30 إلى 90 يوماً بعد تاريخ البيع و الإرسال أو قبول سند الشحن فهي وسيلة مستعملة خاصة في الحالات التالية:

(1) معمري حسام، مرجع سابق، ص ص 23-24.

- من أجل العلاقات التجارية الجيدة، البائع يطمئن على أمانة و قدرة و وفاء المشتري.
- المعاملات بين الطرفين أي القدرة المائية للمشتري و الدفع في الأجل المحققة و أنها ليست محل ثقة.
- بلد المستورد يكون مستقر سياسياً و أنه لا يكون مخاطر على المصدر.
- لا يوجد قيود عند الاستيراد من بلد المستورد مثل: الرسوم الجمركية و المبادلات الحرة.
- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال أي قيمة المبادلات لا تكون مرتفعة.

#### 4- الدفع عن طريق التحويل البنكي (التحويل الحر):

البائع يرسل البضائع مباشرة للمشتري مرفقة بوثائق الإرسال للعنوان و على اسم هذا الأخير أي المشتري حسب الاتفاق الذي جرى في العقد، الوثائق تعبر البنك قبل أن تسلم للمشتري و ذلك للمراقبة البسيطة، كما يستقبل المشتري البضائع المرسله يعطي الأمر بتحويل المبلغ إلى بنكه لحساب البائع أي تحويل بنكي من بلد لآخر.

#### 5- الاعتماد المستندي:

نظراً لأهميته في التجارة الخارجية و في موضوعنا سنتناوله في المبحث الثاني و الثالث.

### المطلب الثالث: مصادر و تقنيات التمويل

#### 1- مصادر التمويل: يمكن تقسيم مصادر التمويل إلى ما يلي: (1)

أ- التمويل الداخلي (الذاتي): هو تمويل المؤسسة لاستثماراتها دون اللجوء إلى رأسمال أجنبي أو عملاء آخرين، و هو يعبر عن القدرة الذاتية للمؤسسة في تمويل نشاطاتها الاستغلالية بنفسها أي أن التمويل الذاتي هو مجموع مصادر التمويل الداخلية التي خلقتها المؤسسة نفسها و أعيدت وظيفتها فيها.

و يعتبر التمويل الذاتي كمؤشر لزيادة رأسمالها و يكون التمويل الذاتي من المصادر التالية: الأرباح غير الموزعة، الاهلاكات، بيع أصل من الأصول.

ب- التمويل الخارجي: هو لجوء المؤسسة إلى مصادر التمويل التي يعبر عنها بأصول غير ذاتية و هذا في حالة عدم كفاية المصادر الذاتية أو عدم وجودها أصلاً، و يكون التمويل الخارجي من المصادر التالية: الأسهم، السندات، الائتمان التجاري و المصرفي أدوات الخزينة، القروض من الأفراد، الأوراق التجارية... إلخ.

(1) طارق الحاج، 'مبادئ التمويل'، دار ضياء للنشر، عمان، الأردن، 2002، ص 71.

2- تقنيات التمويل:

أولاً: التمويل قصير الأجل: (1)

1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، و تسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون كونها قابلة للخصم لدى البنك و يختص هذا النوع من التمويل بالصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجل للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، و يشترط عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل و تنفيذه، و هذه المعلومات هي على وجه الخصوص:

- مبلغ الدين.
  - طبيعة و نوع البضاعة المصدرة.
  - اسم المشتري الأجنبي و بلده.
  - تاريخ التسليم و تاريخ المرور على الجمارك.
  - تاريخ التسوية المائبة للمعملية.
- 2- التسبيقات بالعملة الصعبة: (2)

و هو قرض بعملة مغايرة للعملة الوطنية للمؤسسة المصدرة حيث يمكن لهذه المؤسسة و التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها إن تطلب من البنك القيام بتسويق بالعملة الصعبة، و بهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقدم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية و تقدم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حال ما تحصل عليه من المشتري الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

3- عملية تحويل الفاتورة:

هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، و بهذا تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك، و بهذا فهي تحل محل المصدر في الذاتية و تبعاً لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد و لكن مقابل ذلك هي تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير. و ما يدفع المؤسسة المصدرة إلى اللجوء لهذه العملية، و

(1) الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 2003، ص ص 113-

114.

(2) الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 114.

إلى هذه المؤسسة المختصة بالتحديد مقابل عمولة و نسبة معينة من رقم الأعمال و مصاريف أخرى تحدد في العقد (عقد تحويل الفاتورة) قد تصل أحيانا إلى 4 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير بالإضافة إلى ذلك فإن هذه المؤسسة المتخصصة تقوم بفرض مبلغ على المصدر في حدود 10 % من قيمة الفاتورة ليحتفظ به كضمان و قد حققت هذه التقنية مزايا التالية:

- التحصيل الآني للدين لم يحن أجل تسديده، و هذا ما يسمح للمؤسسة بتحسين وضعيتها المالية و ذلك بالتحصيل الآني لهذا الدين. (1)
  - تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل تحسين هيكلها المالي.
- 4- الاعتماد المستندي:

تعهد خطي صادر عن البنك (البنك المصدر) إلى البائع (المستفيد) بناء على طلب و وفقا لتعليمات المشتري (طلب فتح الاعتماد) يتعهد به البنك المصدر بدفع مبلغ محدد أو قبول سحبيات زمنية بقيمة محددة و ذلك من خلال مدة مقابل استلام البنك المصدر لمستندات محددة. (2)

5- التحصيل المستندي: لقد تطرقت إليه من قبل.

أطراف التحصيل المستندي: (3)

• الساحب: هو الذي يكلف البنك بتحصيل أمواله.

• البنك المرسل: هو البنك الذي يرسل المستندات برسم التحصيل و هو الذي كلفه الساحب بالتحصيل.

• البنك المحصل: هو البنك إليه ترسل إليه المستندات من طرف البنك المرسل أو أحد مراسليه ليتولى تحصيلها وفق الشروط الواردة.

• البنك المقدم: و هو البنك الذي يقدم مستندات التحصيل إلى المسحوب عليه و يتولى تحصيل قيمتها.

• المسحوب عليه: و هو الطرف الذي تقدم له المستندات حسب تعليمات التحصيل الواردة.

(1) ليبيص عادل و آخرون، "طرق تمويل التجارة الخارجية و الضمانات الدولية"، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، دفعة 2004، ص 23.

(2) ماهر شكري، "العمليات المصرفية الخارجية"، دار الخادم، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 2004، ص 226.

(3) إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية"، عمان، الأردن، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، 2006، ص 386.



6- خصم الكميالة المستندية: (1)

هو إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكميالة التي تم سحبها على المستورد، و إذا كان الأمر في التحصيل المستندي تمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد فإنه في حالة خصم الكميالات المستندية طلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له و يحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق.

و تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القروض لا يخلو من مخاطر مثل: القروض العادية، و أهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد و مدى قدرته على التسديد و حينما يقبل بنك المصدر خصم الكميالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه الأخطار، و لا تعتبر المستندات ضمنا كلياً لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقاً و هي السندات مقابل الدفع، لأن السندات و مهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقوداً كاملة.

و يعد خصم الكميالة المستندية من العمليات الائتمانية الخاصة بتمويل الصادرات، إذ يقصد بها: دفع قيمة الكميالة قبل تاريخ الاستحقاق بعد استقطاع الأجر و مصاريف التحصيل".  
ثانياً: التمويل متوسط و طويل الأجل:

1- قرض المشتري: هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر، و يمنح قرض المشتري لفترة لا تتجاوز 18 شهراً، و يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، و من الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة، و يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات يمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعرضنا بعض العوائق.

تجدر الإشارة إلى أن قرض المشتري يتم خلال إبرام عقدين:

- يتعلق الأول بالعملية التجارية الواقعة بين المصدر و المستورد؛ و يتبين في هذا العقد نوعية السلعة، مبلغها، و شروط تنفيذ الصفقة.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، العوامة و اقتصاديات البنوك، دار وائل للنشر، عمان، الأردن الطبعة الأولى، 2001، ص

- و يتعلق الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك و التي تكون بين المستورد و البنك المانع للقرض، و يبين هذا العقد شروط إتمام القرض و إنجازها. (1)

✓ مزايا قرض المشتري:

- يستفيد المستورد من التسهيلات المئوية الطويلة نسبياً إضافة لاستلامه الفوري للبضاعة.
- يستفيد المصدر من خلال حصوله الأتي على مبلغ الصفقة.
- كذلك يتحرر المصدر نسبياً من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة المبرمجة مع المستورد خاصة إذا طالت مدة التسديد نسبياً.
- يسمح كذلك للمصدر بالتخلص الكامل من العبء المالي الذي يحوله إلى البنك.

✓ سلبات قرض المشتري:

- وجود عقدين في هذا العقد أدى إلى انقسام عملية التأمين إلى قسمين يتعلق الأول بالعقد التجاري يسلم للمصدر و يتحمل علاوة التأمين، في حين يتعلق القسم الثاني بالعقد المالي الذي يسلم للمستورد.

2- قرض المورد؛ هو عبارة عن آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى

المتوسط و الطويل، و هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، و لكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر نفاذة للمستورد، و بمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة التسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، و لهذا يبدو قرض المورد على أنه شراء لديونه من طرف البنك على المدى المتوسط. (2)

و تصل مدة هذا القرض 7 سنوات في المدى المتوسط، و 10 سنوات في المدى الطويل و يتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف الهيئات المتخصصة، و تقوم هذه الهيئات بالتغطية للأخطار السياسية و النقدية و الكوارث الطبيعية و مخاطر عدم التحويل.

و كذلك فقرض المورد يتطلب قبول المستورد الكميالية المسحوبة عليه و هذه الكميالية قابلة للخصم، و نلاحظ الفروقات التالية بين كل من قرض المورد و قرض المشتري:

- قرض المشتري يمنح للمستورد بوساطة من المصدر في حين قرض المورد يمنح للمصدر بعد أن يقوم هذا الأخير بإعطاء المستورد مهلة للتسديد.
- قرض المشتري يتطلب إبرام عقدين أحدهما مالي و الآخر تجاري، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن كل من الجانب المالي و التجاري.

(1) انظر لطرش، مرجع سابق، ص ص 123-124.

(2) انظر لطرش، مرجع سابق، ص 125.

3- التحويل الجرافي:

هو العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية دون طعن بمعنى أنه آتية تتضمن إمكانية تعبئة الديوان الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة و بعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجرافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات و أن القيام بشراء مثل هذه الديون يتطلب الحصول على فائدة تأخذ على الفترة الممتدة من تاريخ الخصم للورقة و في تاريخ الاستحقاق، و نظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابل تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

✓ مزايا التمويل الجرافي:

- أن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع الحصول على قيمتها نقدا.
- أن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح لمصدر تغذية خزينته و تحسين وضعيته المالية.
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة الميزانية و ذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- تجنب الأخطار المحتملة التجارية و المالية المرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الطرق اناجمة عن تبدلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية.

4- القرض الإيجاري الدولي:

"هو عبارة عن آلية لتمويل التجارة الخارجية يتمثل مضمونها في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية و التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام العقد و تنفيذه"<sup>(1)</sup>

"هو نوع من التمويل عن طريق التجهيزات، حيث يستفيد المؤجر من استعماله لتجهيزات و مميزات الإيجار".

و منه نستنتج أنه في هذه الطريقة من التمويل هناك ثلاثة أطراف:

- المورد: و هو منتج المعدات أو التجهيزات.
- المستورد أو المستفيد: و هو مستأجر المعدات أو التجهيزات و التي يتفاوض حول كل ما يتعلق بما على المورد.
- المؤجر "مؤسسة متخصصة": و هو الذي يقوم بشراء المعدات من المورد ليقوم بتأجيرها للمستورد و تتم هذه العملية بين مؤجر و مستأجر من بلدان مختلفة لتمويل الأصول المنقولة و

(1) الطاهر لطرش، مرجع سبق، ص 127.

غير المنقولة بسهولة في بلدان متعددة مثل: معدات النقل، معدات بترولية، معدات الورشات المستعملة من طرف مؤسسات الأشغال العمومية.

✓ مميزات القرض الإيجاري:

بالنسبة للمستأجر:

- تمويل 100 % للاستثمار.
  - مدة التمويل المحددة مساوية للعمر الاقتصادي للتجهيزات.
  - أقساط الإيجار ثابتة و مساوية لتكلفة التمويل.
  - الإيجار محرز بالعملية الصعبة حسب رغبة المؤجر.
  - بالنسبة للمورد:
  - آلية ناجعة مكملة لآليات التمويل الكلاسيكية.
  - تمويل مرن، يتكيف مع مؤسسات المستفيدين.
  - نظام يساهم في تطوير و بناء المؤسسات.
  - الرد على حاجة المؤسسات التي تستعمل المعدات الأجنبية.
- 5- قرض التمويل المسبق:

" هو قرض موجه لتمويل سلع مضاعفة للخزينة من أجل صنع سلع و تجهيزات ثقيلة أو عملة صعبة موجودة عند زبائن أجنبية بمعنى آخر من أجل تمويل شحنة الخزينة المرسله بين مصاريف الملتزم بها لتنفيذ العقد و الإيراد المتحصل عليه كعربون" و منه نستنتج: أن هذا القرض يمنح المصدر حتى يتمكن من تمويل نفقاته الإنتاجية من أجل تجهيزه و تحضيره لطلبية موجهة للتصدير.

### المبحث الثاني: ماهية الاعتماد المستندي

يؤدي الاعتماد المستندي دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية و تسهيل علاقة المصدر بالمستورد فهو يقوم بحفظ مصلحة كل من المصدر و المستورد كما يضمن حقوق كل من البنك فاتح الاعتماد بوجود الوثائق و المستندات الخاصة بملكية البضاعة و هناك عدة أنواع من الاعتماد يتم الاختيار من بينها من قبل الأطراف الخاصة بفتح الاعتماد من أجل القيام بعملية فتح اعتماد ناجحة و لهذا سوف نتحدث في هذا المبحث عن: مفهوم و أهمية الاعتماد المستندي، و عن مختلف الأنواع و الأسس اللازمة لفتح الاعتماد و كذلك شروط و مراحل الاعتماد المستندي.

### المطلب الأول: مفهوم، أهمية، خصائص الاعتماد المستندي.

1- مفهوم الاعتماد المستندي: يعرف على أنه

"الاعتماد المستندي عبارة عن تصرف قانوني يتعهد البنك المنشئ بأن يدفع لطرف ثالث يدعى المستفيد مبلغاً من المال وفقاً لتعليمات العميل الأمر، و أن يتعهد لأداء قيمة الكمبيالة التي يسحبها المستفيد أو يقبلها أو يتداولها مباشرة، أو يفوض أي بنك آخر للقيام بذلك، لقاء مستندات معينة تتطابق مع الشروط والأوصاف التي تم الاتفاق عليها مسبقاً" (1)

و يعرف حسب ما جاءت به الأصول و الأعراف في المادة 2 كما يلي: "الاعتماد المستندي أو خطابات الضمان تعني أي ترتيب مهما كانت تسميته أو صفه، و الذي بمقتضاه يقوم البنك المصدر بطلب من العميل (طلب فتح الاعتماد):

- بالدفع لأمر المستفيد أو قبول كمبيالات مسحوبة من طرف المستفيد على المشتري الأمر.
- أو بتفويض من بنك آخر لأن يقوم بهذا الوفاء أو بدفع قيمة هذه الكمبيالات أو قبولها أو خصمها، و ذلك مقابل سندات مشترطة، على أن تكون نصوص أو شروط الاعتماد قد روعيت". (2)

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 الدالة على أن المصدر قد قام بإرسال البضاعة المتعاقد عليها". (3)

"تعهد يلزم البنك (المرسل) بالدفع لصالح المصدر (المستفيد) يطلب و طبقاً لتعليمات المشتري (المستورد الأمر) أو أن يقبل التفاوض على طريقة تسديد المبلغ في فترة محددة مقابل تقديم المستندات المنصوص عليها". (4)

و كخلاصة يمكن صياغة التعريف التالي:

يقصد بكلمة اعتماد - قرض - أما كلمة مستندي فيقصد بها - المستندات - و الوثائق المطلوبة، و الخلاصة بالعمليات التجارية الموجه لهذا القرض، أما من الناحية الاصطلاحية فيقصد به ذلك الالتزام الممنوح من طرف بنك لحساب مستورد و لفائدة مصدر، من أجل تسوية حقوق ناشئة عن عملية تجارية و ذلك مقابل مستندات تكون مطابقة للتعليمات المقدمة من طرف المشتري أو المستورد.

(1) عماد بوالحضر، تسيير الاعتماد المستندي، جامعة انكوبن المتواصل، قسنطينة، 2002/2003، ص 09.

(2) نجوى كمال أبو الخير، "البنك و المصالح في الاعتماد المستندي"، الدار الجامعية الجديدة، القاهرة، مصر، 1993، طبعة 2، ص 07.

(3) ماهر شكري، مرجع سابق، ص 226.

(4) لطاهر نطرش، مرجع سابق، ص 117.

و الاعتماد المستندي هو نوع من الالتزام بالإمضاء: بناء على طلب المستورد من بنكه بفتح الاعتماد لصالح المصدر: بعد تحديد تفاصيل العقد بينهما و تحديد نوع الاعتماد الذي تم فتحه، حيث ينبغي تطابق الوثائق في الشكل و المضمون مع ما جاء في الاتفاقية المنسنة للاعتماد المستندي.

و يعود الحكم النهائي في مطابقة الوثائق و المستندات لشروط الاتفاقية إلى البنكين المتدخلين في إتمام العملية، و هو ما نصت عليه القواعد و الأعراف الدولية الموحدة<sup>(1)</sup> أو يكون الاعتماد لسدة معينة، لا يمكن إلغاؤه خلالها، كما أنه يكون لصالح شخص أو شركة أو لأمره أي أن صاحبه بإمكانه تحويله أو تظهيره، و يمكن أن يتحمل مسؤوليته البنك فاتح الاعتماد (بنك المشتري)، أو البنك المفتوح الاعتماد عليه (بنك البائع).

### 2- أهمية الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الوسائل لتمويل التجارة الخارجية لما يوفره الأمان لكل من المصدر و المستورد معا حيث تتلخص أهميته فيما يلي: (2)

- يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة و هو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات.
- قد دفع البنك قيمة الكمبيالات المستندية و ذلك عندما يخصم العميل هذه الكمبيالة لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها.
- يستطيع المستورد الحصول على تسهيلات موردين من خلال فتح الاعتماد ذاته.
- إن دخول البنوك كطرف في الاعتماد يعد تأكيدا على مطابقة السلع المستوددة لما هو وارد بالمستندات.
- و كذلك: (3)
- يمكن الاعتماد المستندي المستفيد من تمويل البيع مباشرة و تجنيبه الانتظار و التأخير.
- تحمي الاعتمادات المستندية أطراف البيع من الآثار المترتبة عن تغيير نظم النقد.

### 3- خصائص الاعتماد المستندي:

يتميز الاعتماد المستندي بخصائص أساسية نلخصها فيما يلي:

أ- استقلال العلاقات الداخلية في الاعتماد المستندي: و هنا تنشأ ثلاث علاقات:

(1) الأستاذ بوقصبيات، "محاضرات حول تقنيات تسوية المدفوعات الدولية"، مقياس المالية الدولية، جامعة قائمة، 2004/2003.

(2) عبد المطب عبد الحميد، مرجع سابق، ص من 255-257.

(3) د. جمال يوسف عبد النبي، "الاعتمادات المستندية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الاسكندرية، مصر، الطبعة 2، 2001،

- علاقة المستورد بالمصدر، التي تسبق عملية فتح الاعتماد و بحكمها عقد البيع المبرم بينهما.
  - علاقة المستورد بالبنك و بحكمها عقد الاعتماد.
  - علاقة البيع بالمصدر و بحكمها خطاب الاعتماد المرسل من البنك للمصدر، هذه العلاقة منفصلة الواحدة عن الأخرى، فلا يمكن مثلا للمصدر أن يتدخل بين المشتري، و البنك، أي أن تأثير كل علاقة يكون على حدا.
- ب- الاعتماد على المستندات: يبني الاعتماد المستندي أساسا على الوثائق، فلا يتدخل البنك في وضعية البضاعة المرسله، و ما يهمله بقدر كبير هو فحص و مراجعة المستندات فإذا كانت مطابقة لشروط الاعتماد و في الثمن حتى لو كانت البضاعة معيبة.

### المطلب الثاني: أنواع و أسس الاعتماد المستندي

أولاً: أنواع الاعتماد المستندي

لقد تعددت صور الاعتماد المستندي و هذا راجع إلى ضروريات في التجارة الخارجية و ما تتطلبه من مرونة و ما يستجد فيها من مشاكل، و هناك عدة معايير:

- الاعتمادات المستندية حسب درجة الضمان.
- الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع.
- سائر تقسيمات الاعتماد المستندي.

1- الاعتمادات المستندية حسب درجة الضمان

أ- الاعتماد القابل للنقض: هو ذلك الاعتماد انذني يمكن فيه لجميع الأطراف تعديل و إلغاء شروطهم و هذا دون تحمل أي مسؤولية من قبل بنكين أو الطرف الآخر إلا في حالة قيام المصدر بتقديم الدليل القطعي على إرسال بضاعة مستوردة و في هذه الحالة ينفذ الاعتماد إلزامياً و من مميزات هذا النوع من الاعتماد اعتماده الكبير على الثقة بين المتعاملين و السرعة في التنفيذ، في حين أهم سلبياته أنه لا يعطي ضمانا للمتعاقدين خاصة المصدر، و هو غير مربح بالنسبة للبنوك لقصور تدخلها في إتمام الاتفاق. (1)

ب- الاعتماد المستندي غير قابل للنقض: هو اعتماد قطعي و نهائي، يترتب على البنك التزام لا رجعة فيه، و لا يجوز إلغاؤه أو تعديله إلا بموافقة كل أطراف العقد و خاصة المصدر. و من أهم ما يميز هذا النوع هو أن إمكانية التغيير في شروط العقد أو إلغاؤها باتفاق و تراضي أطراف العقد كما يتميز بتحديد مدة صلاحية بتاريخ أقصى، متفق عليه، أما من

(1) د. خالد رمزي، "الاعتمادات المستندية"، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة 1، 2008، ص 28.

مساوئه هي تلك الأضرار التي تلحق بالمصدر خاصة تلك التي تتعلق بخاطر عدم الملائمة و خطر البلد ذاته.<sup>(1)</sup>

ج- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المثبت: و يشترط فيه البائع تدخل بنك ثاني ليضمن له الوفاء بقيمة المعاملة التجارية حتى يزداد اطمئنانه، فيكون قد استفاد من التزامين مستقلين، التزام البنك المصدر للاعتماد و التزام البنك المختار (البنك المصدر في الخارج عادة).

ح- و تجدر الإشارة إلى أن البنك المختار لتعزيز الاعتماد له أن يطلب من البنك المأمور تحويل مبلغ القرض إليه قبل أن يوافق على تثبيت العملية، و يلجأ هذا النوع من الاعتماد المستندي عند عدم معرفة طرفي المعاملة لبعضهما معرفة تامة تتولد عنها ثقة متبادلة كما يلجأ إليه عندما لا يتمتع بنك المستورد بسمعة كبيرة في الأوساط المالية.<sup>(2)</sup>

### 2- الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع:

أ- الاعتماد المستندي المنفذ لدى الإطلاع: و من خلاله يمكن للمصدر الحصول على قيمة

الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه و إظهاره للوثائق، و تحقق البنك من صحتها حيث يقوم هذا الأخير بتحويل مبلغ الصفقة إلى حساب المصدر فور استلامه للمستندات و الوثائق.

ب- الاعتماد المستندي المحقق بالتفاوض: قد يسمى اعتماد مستندي قابل للخصم حيث يتعهد

البائع مع البنك بخصم الكمبيالة التي يسحبها على المشتري وفق شروط معينة، فهو نوع

من أشكال القرض ينفذ بمقتضاه بنك معين عملية شراء للمستندات مصحوبة بكمبيالة من

المصدر المستفيد من القرض مع خصم نفقات تلك العملية، و لا تسدد عمليات التفاوض

بشكل كميالية إلى غاية التسديد الفعلي إلا عن طريق البنك المصدر.<sup>(3)</sup>

ج- الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول: هو اعتماد يتعهد بموجبه بقبول الكمبيالة المسحوبة على

المستورد دون خصمها و عند الاستحقاق ينبغي تقديم المستندات و الوثائق المتعلقة بالصفقة

محل الاعتماد حتى ينفذ.

### 3- سائر تقسيمات الاعتماد المستندي:

أ- الاعتماد المستندي القابل للتحويل: يمكن للمصدر أن يطلب من بنك المشتري تحويل

الاعتماد المفتوح لصالح مصدر آخر، و ينبغي أن يرد البنك بقبول ذلك حتى يتمكن

المستفيد من إتمام عمليات الاستيراد و التصدير و الحصول على قيمة الصفقة حيث تبقى

(1) حسن دياب، 'الاعتمادات المستندية التجارية'، المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر، بيروت، لبنان، الطبعة

الأولى، 2006، ص 23.

(2) الأستاذ بولقصبيات، مرجع سابق.

(3) صداد بونخضرة و آخرون، مرجع سابق، ص 17.



شروط الاعتماد سارية كما كانت عليها مع المصدر الأول، ماعدا شروط البضاعة ذاتها، و يلجأ إلى هذا النوع عندما يكون المصدر ليس هو المنتج الفعلي للبضاعة أو لجزء منها، أو غير جاهز في الوقت المتفق عليه فيلجأ إلى هذه الصيغة حفاظا على سمعته لدى الزبائن.

ب- الاعتماد المستندي القابل للتجزئة يمكن بموجبه شحن بضاعة على دفعات بحيث يتم تحويل كل دفعة عندما يتم شحنها و التجزئة هنا يمكن أن تكون مكانية أو زمنية، فالأولى تسمح بشحن البضاعة أكثر من وسيلة نقل في الوقت ذاته أما الزمانية فتعني السماح للمورد بتوريد السلع على دفعات و ذلك مراعاة لظروف المستورد و المصدر و يترتب على هذه التجزئة في الوفاء بالاعتماد المستندي أي تجزئة في التسديد. (1)

ج- الاعتماد المستندي عن طريق الإرسال المسبق: يقتضي إصدار المصدر لمستندات البضاعة محل الاتفاق إلى المستورد قبل مباشرة هذا الأخير إجراءات فتح الاعتماد المستندي لصالح البائع.

و يلجأ إلى هذا النوع في حالة الاحتياج المستعجل للبضاعة من طرف المستورد، و لو بدأ مباشرة بفتح الاعتماد لتأثير سبل نشاطه.

ثانيا: أسس الاعتماد المستندي

1- أطراف الاعتماد المستندي: تتمثل الأطراف المشاركة في عملية فتح الاعتماد المستندي فيما يلي (2)

أ- طالب فتح الاعتماد أو المستورد: و هو المستورد (المشتري) الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط و المتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه و بين المستفيد.

ب- البنك فاتح الاعتماد: هو بنك المتعامل المستورد انذ يفتح (يصدر) كتاب الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

ج- البنك المبلغ الاعتماد: هو بنك المراسل الذي يطالب إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد إلى المستفيد.

د- المستفيد أو المصدر: هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه.

(1) عماد بوانخضر و آخرون، مرجع سابق، ص 18.

(2) خاك رمزي، مرجع سابق، ص ص 25-26.

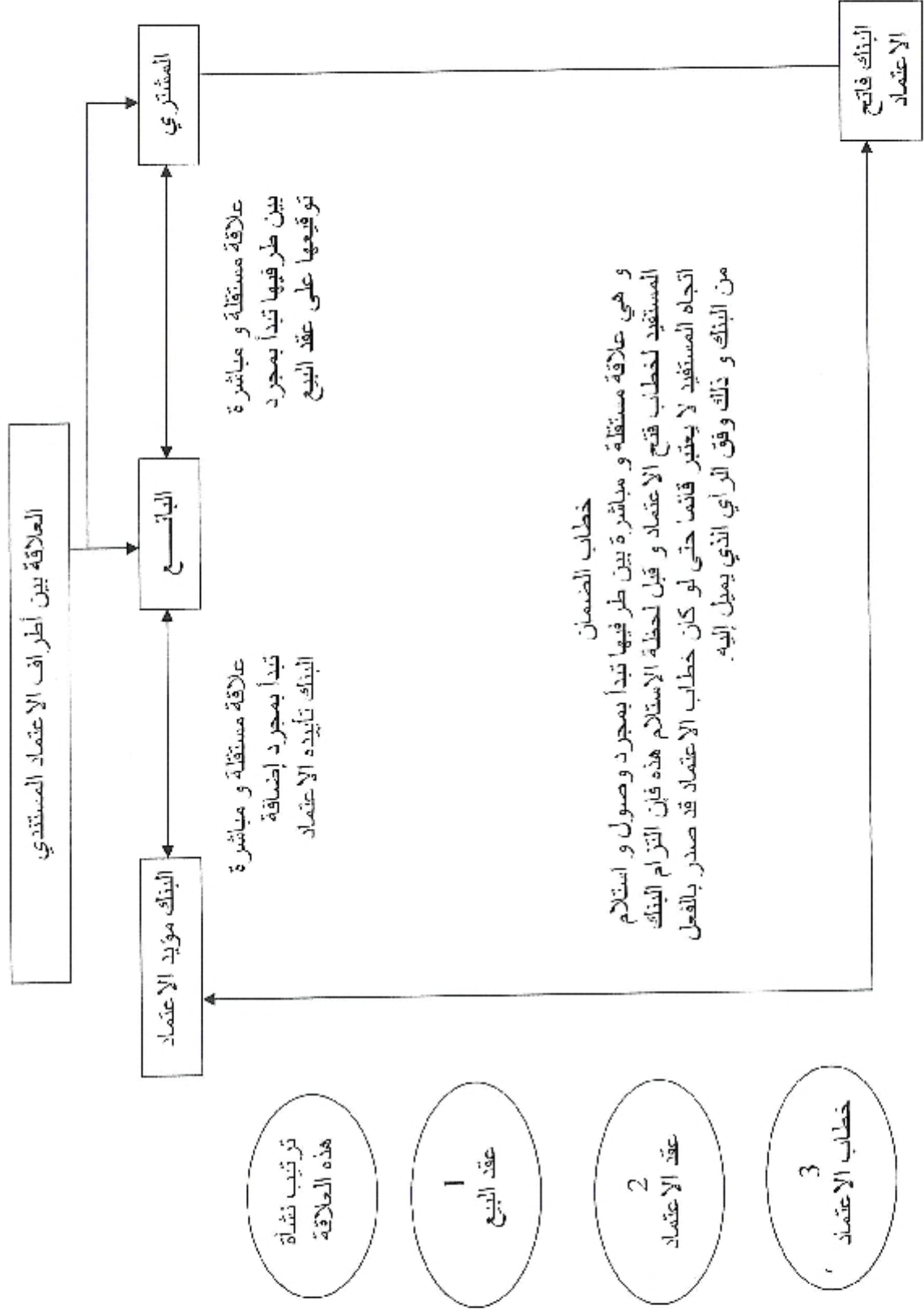
هـ- البنك المغطي أو الدافع: هو البنك الذي يقوم بدفع قيمة المطالبة المقدمة إليه من البنك المبلغ أو البنك المطالب بالتغطية و ذلك في حالة عدم وجود حساب للبنك فاتح الاعتماد لدى البنك المبلغ.

و- البنك المداول للمستندات: و هو البنك المخول بتداول المستندات.

ز- البنك المعزز: و هو البنك الذي يلتزم بدفع قيمة المستندات حال تقديمها مطابقة لشروط و آجال الاعتماد بغض النظر عن استلامه أو عدم استلامه لقيمة المستندات من البنك فاتح الاعتماد.

و يجوز فتح الاعتماد بوجود بنك واحد فقط يمثل المشتري و في الوقت نفسه يمثل المستفيد حيث يقوم البنك في مثل هذه الحالة بدور كافة البنوك فيعتبر مراسلا و مبلغا و مداولاً للمستندات و مغطيا، و لذلك يمكن القول: إن الحد الأدنى لأطراف الاعتماد المستندي ثلاثة: المشتري، البنك، البائع.

الشكل رقم (1-2) يوضح العلاقة بين أطراف الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، "دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير"، مركز الكتاب الأكاديمي، الإسكندرية، مصر، طبعة 1، 2001، ص 80.

## مطلب الثالث الفرع الأول

### 2- الوثائق المطلوبة في الاعتمادات المستندية:

إن البنوك لا تهتم بالصفقات التجارية أو بما يجري في السوق عند فتحها للاعتماد بقدر ما تهتم بالوثائق التي ينبغي أن توضع تحت تصرفها حتى تتم عملية الدفع أو القبول.

أ- الوثائق المتعلقة بالبيضاة: (1)

- الفاتورة التجارية: وهي المحور الرئيسي الذي يقوم عليه الاعتماد المستندي و تصدر من طرف البائع لصالح المشتري و يجب أن تحتوي على جملة من المعلومات المرتبطة بالبيضاة (كمية البيضاة، نوعها، مواصفاتها...) و يجب أن يقبل مبلغها بالأرقام و بالحروف و من دون كشط أو شطب، و تحرر في أكثر من ثلاث نسخ و توقع من طرف مصدرها شاهداً بذلك على صحة البيانات الواردة، و يصادق عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية في بلد البائع من قبل سفارة أو قنصلية البلد المستفيد.

- شهادة المنشأ: هو وثيقة تبين المصدر الحقيقي للبيضاة حيث تتضمن اسم البلد الذي صنعت فيه و يصادق عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية و إدارة الجمارك في بلد البائع و تكون بعدة نسخ و ستظهر عند الضرورة، و هي ذات أهمية بالنسبة للجمارك من أجل تحديد نظام الرسوم الجمركية المطبق لكي يسمح لبلد البائع بتقديم تسبيقات للبائع لمواجهة النفقات قبل إرسال البيضاة.

- شهادة صحية: إذا تعلق الأمر ببيضاة تتطلب طبيعتها إصدار مثل هذه الشهادة فإنه يجب توفرها حتى تتم الصفقة، مثل صفقات الموارد الغذائية و الأدوية و كل ما يتعلق بالصحة العمومية بحيث و بالرغم من الحصول على هذه الورقة يمكن أن يطلب تحليل عينات من البيضاة في مخابر النول المستوردة.

- شهادة الأصل: و تبين ما إذا مرت البيضاة بمركز عبور تجاري غير بلد المستورد في نفس الوقت و وثيقة تثبت المصدر الحقيقي الأصلي للبيضاة.

ب- الوثائق المتعلقة بوسائل النقل: يتم إصدار هذه الوثائق من قبل صاحب وسيلة النقل أي كانت طبيعتها و يسلمها للمصدر إثباتاً لنقل البيضاة و التكفل بها، هذه الوثائق عادة ما تعرف بمستندات الشحن و تصدر لأمر فاتح الاعتماد أو الشاحن بحيث تؤول إليه هذه المستندات ملكية البيضاة و قد تصدر باسم البنك.

(1) ذيريمة و آخرون، " تمويل التجارة الخارجية - الاعتمادات المستندية"، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، جامعة قاسم، دفعة 2004، ص 36.

أهم وسائل النقل و الوثائق المرتبطة: (1)

الوثائق المرتبطة بها	وسيلة النقل المستعملة
رسالة الشحن البحري	عن طريق البحر
رسالة النقل الجوي	عن طريق الجو
رسالة النقل البري	عن طريق البر
وصل الطرود البريدية	عن طريق البريد و المواصلات

ج- وثائق التأمين: إن أي بضاعة ينبغي تأمينها ضد كل الأخطار المتوقعة و المحتمنة الحدوث، و تتضمن هذه الوثائق:

- التاريخ: تاريخ عقد التأمين باليوم و الساعة.
- مكان العقد.
- اسم المؤمن و المؤمن له و موطن كل منهما.
- أموال المؤمن عليها بتحديد جنسها و قيمتها.

و تكون وثيقة التأمين صادرة من شركة التأمين أو وكالاتها فتكون خاصة بالبضاعة المشحونة وحدها و الأيقل المبلغ المؤمن عليه عن قيمة البضاعة المشحونة و تكون أيضا صادرة بنفس العملة المبنية الاعتماد المستندي، كما أن التأمين مهم حتى للبنك فاتح الاعتماد باعتبار أن البضاعة تعتبر ضمان لهذا الأخير، و في حالة عدم وفاء العميل بالتزامه لسبب أو لآخر، فوثائق التأمين تمثل عقدا ينبغي توافره على الشروط المتفق عليها.

3- مضمون خطاب الاعتماد المستندي: (2)

المقصود بخطاب الاعتماد، الصك اندي يصدره البنك بطلب من العميل بهدف إنشاء الاعتماد، حيث يتحدد فيه شروط العقد و حقوق المصدر.

و يحتوي هذا الخطاب على ما يشترطه المستورد كتحديد مبلغ الاعتماد، تبيين الوثائق المطلوبة، التي يستحق الدفع بتقنيهما، كما يوضح أيضا مدة نهاية سريان الاعتماد.

و يرسل هذا الخطاب إلى المستفيد أو المصدر، بواسطة بنك وسيط، عادة و يكون في بلده، كما يمكن أن يبلغه البنك فاتح الاعتماد، أو يقوم بذلك المستورد بعد أن يحصل من بنكه على خطاب الاعتماد.

(1) ذيريمة و آخرون، مرجع سابق، ص 37.

(2) ذيب ريمة و آخرون، مرجع سابق، ص 38.

و بخطاب الضمان يضمن المستفيد حقه في الحصول على مبلغ البضاعة مقابل تقديمه لستندات معينة، فإذا تسلم هذا الخطاب يصبح حقه غير قابل للإلغاء مادام الاعتماد نهائي، و لا يجوز لأي طرف في الاعتماد بعد ذلك بتعديله، إلا بموافقة المصدر، أما قبل استلامه للخطاب، فيمكن المساس بحقه، إما بإلغاء الاعتماد، أو اشتراط وثائق جديدة.

### المطلب الثالث: شروط و مراحل الاعتماد المستندي:

أولاً: شروط فتح الاعتماد المستندي: توجب عند فتح اعتماد مستندي توفير الشروط التالية: (1)

- 1- تقديم العميل طلب إلى الإدارة العامة لتخصيص حد أعلى في الاعتمادات المستندية و ذلك حسب مركز العميل المالي و حسب نوع البضاعة المستوردة إذ أنها تعتبر ضماناً أساسية و فعلية لمخاطرة البنك الائتمانية و تحديد نسبة التأمين النقدي و العمولة التي يجب أن تستوفي على كافة الاعتمادات المستندات و يخضع لتحديد نسبة التأمين النقدي لتعليمات إدارة البنك.
  - 2- تقديم شهادة استيراد صادرة عن وزارة الصناعة و التجارة في المملكة.
  - 3- يشترط في العميل طالب فتح الاعتماد أن يكون له حساب في البنك و ذلك تسهيلاً للرجوع بالقيود عليه نسبة التأمين و المصاريف و متطلبات الاعتماد الأخرى و بخلاف ذلك تفضل بعض البنوك استثناء تأمين نقدي من العميل بكامل قيمة الاعتماد.
  - 4- يتوجب على العميل (طالب فتح الاعتماد)، قبل فتح أي اعتماد قراءة و توقيع الشروط العامة للاعتمادات المستندية الموضوعية من قبل إدارة البنك و يجب التقيد بها نصاً و روحاً.
  - 5- إذا كان الاعتماد المراد فتحه بنص على دفع القيمة في تاريخ لاحق بعد تقديم المستندات مقابل سحب زمني مكفول من البنك فاتح الاعتماد فمن الضروري أخذ موافقة الإدارة العامة على فتح مثل هذا الاعتماد و تحديد الضمانات و التأمينات الخاصة.
  - 6- عند فتح الاعتماد يجب الحصول على سند تأمين محلي على البضاعة المستوردة.
- ثانياً: مراحل إنشاء الاعتماد المستندي: (2)

1- مرحلة ما قبل فتح الاعتماد: عبر هذه المرحلة يتم التفاوض و الاتفاق على كافة التفاصيل كما يلي:

أ- اختيار نوع الاعتماد المستندي: يوجد العديد من أنواع الاعتمادات المستندية كما ذكرنا سابقاً، حيث الاختيار بينها يتوقف على اعتبارات كثيرة أهمها:

- حجم عملية التبادل.

(1) حفيزة سويح، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، مذكرة لنبيل شهادة تقني «اسمي في التجارة الدولية»، المعهد الوطني للتكوين المهني، تبسة، 2011/2008، ص 45.

(2) أحمد غنيم، مرجع سابق، ص 05.

- سابقة التعامل بين أطراف الاعتماد المستندي.
  - التسهيلات الائتمانية و الترتيبات المصرفية بين البنوك المتدخلة في تنفيذ الاعتماد.
  - القواعد و الأعراف الدولية المنظمة لهذه العملية.
  - تعليمات حول الاستيراد و الجمارك في بلدي الطرفين.
  - التكاليف المالية المتصلة بنوع الاعتماد.
- حيث نجد أن الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء من الأنواع الرئيسية الشائعة الاستخدام، إذ أنه يتمتع بقابلية أكثر في الحياة العملية كونه يتوفر على الحماية اللازمة لجميع الأطراف المتعاقدين.
- أما فيما يخص القابل للإلغاء، فهو محدود الاستخدام في الواقع العملي، نظرا لعدم توفره للحماية اللازمة لجميع الأطراف، كما أنه يلغى بسهولة بحسب إدارة أحد الأطراف حتى لو كان منفردا في الرفض.
- و يبقى الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المعزز، هو أفضل و أقوى الأنواع خاصة من وجهة نظر المستفيد (المصدر)، إذ أنه يوفر الضمان في الحصول على المستحقات المالية.
- ب- اختيار شكل الاعتماد: (1)

تؤخذ اشكال الاعتماد المستندي بعين الاعتبار كما يلي:

- طبيعة العقد التجاري المبرم بين طرفيه، و الذي جاء الاعتماد لترجمته عمليا باعتباره وسيلة لتنفيذ هذا العقد من الناحية التمويلية.
  - موقف السيولة لدى كل من المصدر، المستورد.
  - درجة الاستقرار السياسي في بلد المصدر.
  - حجم العملية التجارية المطلوب فتح الاعتماد فيها.
  - درجة نمو سوق المال و تداول الأوراق المالية المختلفة خاصة في بلد المصدر.
  - درجة المخاطر لكل طرف في العملية.
- و يقوم كل من المصدر و المستورد في مرحلة التفاوض و الاتفاق على توقيع العقد و الفواتير، باختيار شكل الاعتماد من الأشكال التالية:
- الاعتماد المستندي بالإطلاع.
  - الاعتمادات القابلة للتحويل.
  - الاعتماد بالقبول.
  - الاعتمادات الدائرية

- الاعتمادات المؤجل الدفع و غيرها.
  - اختيار الاعتماد من طرف المستورد:<sup>(1)</sup>

إذا كنت مستورد فأنت في حاجة لاختيار شكل الاعتماد الذي يوفر لك أكبر درجة من الحماية و أطول فترة لسداد التزاماتك تجاه المستفيد، أي أن المستورد يكون مهتم بالدرجة الأولى بدرجة المخاطر و التكلفة في الاعتماد باعتبارها الوسيلة المختارة لتسوية مدفوعاته، لذا فهو يلجأ في الغالب إلى اعتماد القبول لكونه يوفر:

    - استلام البضائع قبل دفع قيمتها.
    - تأجيل الدفع لحين تصريف البضائع المستوردة.
    - عدم الضغط على موارده المالية، و استخدامها في عمليات أخرى.

كما أن المستورد يضمن كذلك موقف السيولة لديه، و توقيتات الدفع و إدارته لكافة التزاماته و مستوى و شروط التسهيلات الائتمانية الممنوحة له من بنكه و التي يتم في إطارها فتح الاعتماد.
  - اختيار الاعتماد من طرف المصدر:

على عكس موقف المستورد، فإن المصدر يفضل أكثر الأشكال توفيراً للأمان و حماية لمصالحه، و أقلها تكلفة في التنفيذ، بالرغم من أن مجرد فتحه للاعتماد غير قابل للإلغاء و المعزز بحمي مصالحه، إلا أنه يهتم باختيار الشكل المناسب للاعتماد و الحصول على مستحقته.

و على ضوء ذلك، و في كثير من الأحيان قد لا يميل المصدر إلى اختيار الاعتماد القابل للتحويل، و حتى الاعتماد الدائري نظراً لما تواجه هذه الأشكال من صعوبات عند تقديم المستندات و تداخل علاقة أطراف الاعتماد في بعض مراحل تنفيذه.
- 2- مرحلة فتح الاعتماد:
- أ- طلب فتح الاعتماد: بعد تراضي المصدر و المستورد و إبرامهما عقد البيع يتقدم المستورد على بنكه بطلب فتح الاعتماد المستندي، مصحوباً بالفاتورة المبينة أو أمر الشراء أو العقد التجاري المبرم بين المصدر و بينه، كما تقوم البنوك بإعداد استثمارات طلب فتح الاعتماد المستندي فهو مصمم بأسلوب جيد من حيث الشمول و التنسيق و سهولة التعامل معه، كذلك تعميق قواعد الأعراف الدولية بشأن إعفاء البنوك من المسؤولية فيما يتعلق بالمستندات و البضاعة على النحو الذي تتضمنه هذه القواعد و تبدأ العملية بأن يملأ المشتري طلب فتح الاعتماد".

(1) أحمد غنيم، مرجع سابق، ص 10.



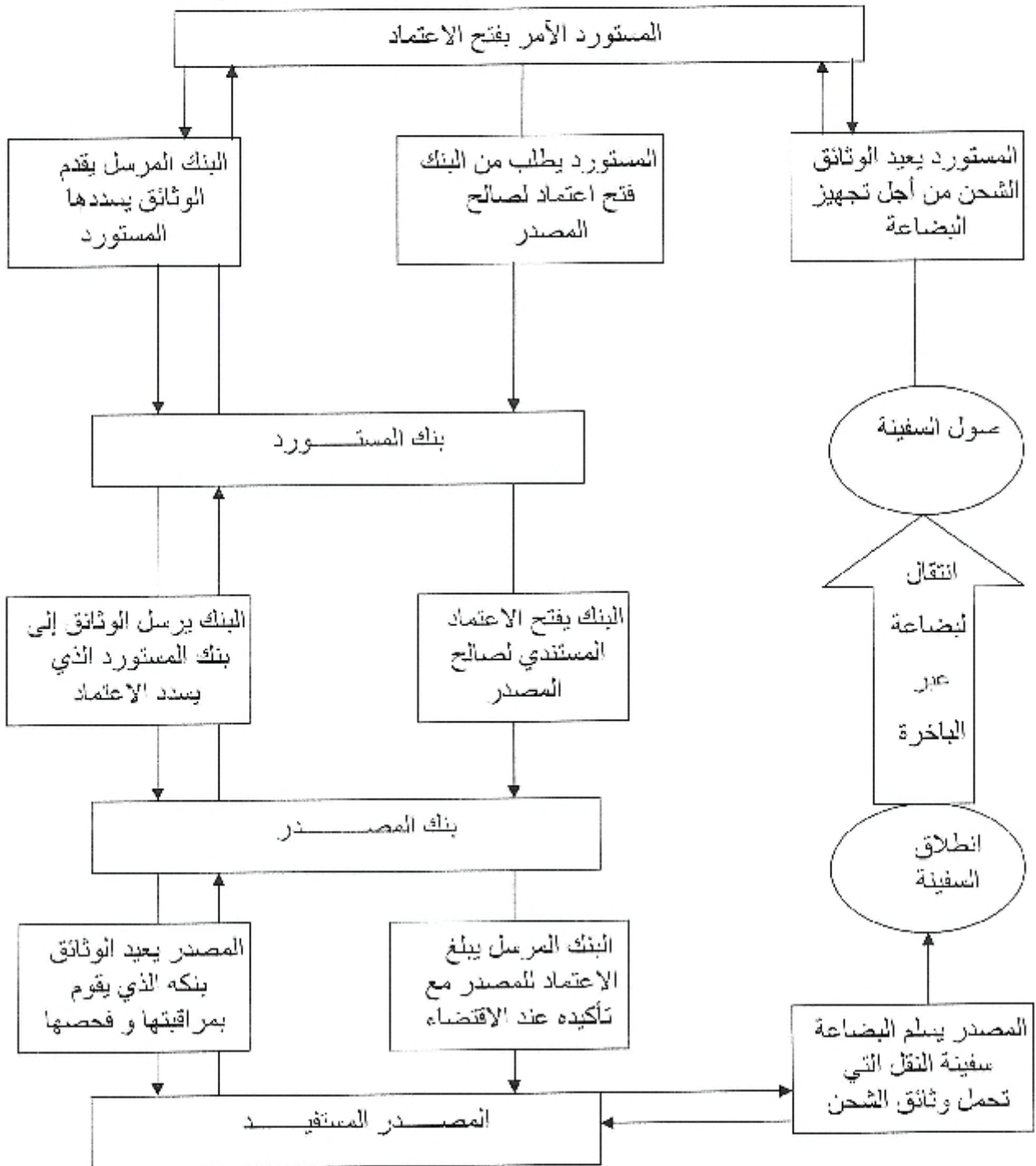
ب- مراحل تنفيذ الاعتماد: (1)

تتضمن الخطوات العملية في مسار الاعتماد المستندي ما يلي:

- 1- يتضمن العقد المحرر بين المصدر و المستورد شروط بيع البضاعة و تسوية قيمتها من خلال فتح اعتماد مستندي.
- 2- يتقدم المستورد على بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفق بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد.
- 3- يدرس البنك طلب العميل و بعد الموافقة و تحديد شروط التعامل يقوم بإصدار الاعتماد و إرساله للبنك المبلغ في بلد البائع.
- 4- يقوم البنك المبلغ بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد.
- 5- يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة الذي يسلمه وثائق الشحن.
- 6- يقوم البائع تسليم وثائق الشحن و المستندات المطلوبة إلى البنك المبلغ.
- 7- يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة فإذا كان مطابقاً لشروط الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع.
- 8- يرسل البنك المبلغ المستندات إلى البنك الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المستورد.
- 9- يقوم البنك فاتح الاعتماد بمراجعتها بدقة فإذا وجدها مطابقة للاعتماد فإنه يسلمها للمستورد لاستلام البضاعة و حيازتها.
- 10- إذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي فإنه عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات.
- 11- يسلم المستورد المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.

(1) حفيزة سويح، مرجع سابق، ص 47.

شكل رقم (2-2): يوضح مراحل فتح الاعتماد المستندي



المصدر: لبيض عادل و آخرون، مرجع سابق، ص 122.

ب- التزام البنك بتسليم المستندات للمشتري الأمر: (1)

يلتزم البنك بأن يمكن المشتري من الإطلاع على المستندات فور تسلمه لها أو خلال وقت معقول لكي يتأكد من مطابقتها لكل من عقدي البيع و الاعتماد ليحفظ حقه نحو البائع في حالة عدم مطابقتها لشروط عقد البيع، و يلتزم البنك إذا لم يتمكن من عرض المستندات على المشتري لفحصها قبل وصول البضاعة من الناقل و أن يتخذ جميع الإجراءات الضرورية للمحافظة عليها إذا كانت العادات التجارية أو المصرفية تقضي بذلك و يلتزم المشتري بالتعويض على البنك، و يجري العمل المصرفي في العادة تسليم المستندات للمشتري فوراً و بأسرع وقت ممكن لقاء الضمانات التي يراها البنك محققة لمصالحه كي يتيح للمشتري فرصة بيعها أو استغلالها و التعويض عليه كما دفعه من ثمن و ما تحمله من نفقات و ما يستحقه من عمولة.

2- البنك و مصلحته أمام البائع:

أ- مطابقة المستندات للخطاب: إذا كان للبائع حق قبل البنك فإن استعمال هذا الحق مشروط بتنفيذ البائع لشروط خطاب الاعتماد، و لا يجدي البائع أن يثبت للبنك أنه نفذ شروط البيع إذا لم يحقق شروط الخطاب، لأنه لا يخاطب البنك بوصفه بائعاً، يطالب بالثمن بعد أن نفذ شروط البيع بل بوصفه مستفيداً من تعهد البنك الوارد في الخطاب، مما يوجب عليه تنفيذه لشروط هذا الخطاب.

ب- فحص المستندات للتأكد من مطابقتها للخطاب: على البنك فحص المستندات المقدمة له بكل دقة و عناية للتأكد قبل القيام بالدفع من سلامتها و مطابقتها لكل شروط الخطاب الذي يحرر وفق شروط العميل الواردة في عقد الاعتماد، فإذا انحرف عنها و أخطأ المطابقة فإنه يصبح في وضع يضطره لقبول المستندات و إن كانت مطابقة للخطاب إلا أنها مخالفة للاعتماد.

و بالتالي لا يستطيع حمل العميل على قبولها لأنها تخالف ما طبقه في تعليماته، كما لا يستطيع أن يعيدها إلى المستفيد، و من هنا كانت ضرورة المطابقة حتى تكون المستندات التي يقدمها المستفيد هي ما طلبه العميل من البنك و عندئذ يضمن حقه. و يتم دفع العمولة غالباً عن إبرام عقد الاعتماد و قبل تنفيذه، سواء مباشرة أو بخصم قيمة العمولة من مبلغ الاعتماد، ما لم يتفقا على غير ذلك و لا يجوز للمشتري أن يطالب باسترداد العمولة إذا لم يستعمل الاعتماد كما أن هذا الأخير يتحمل عمولة البنك الوسيط و المصاريف المالية المتعلقة به.

(1) ذيب ريمة و آخرون، مرجع سابق، ص 51.

ج- التزام المشتري الأمر بتلقي المستندات:

يتفق المتعاقد غالباً في عقد الاعتماد على مدة محددة يلتزم الأمر خلالها باستلام المستندات و دفع قيمتها للبنك مع بقية النفقات الأخرى، و إذا امتنع عن تنفيذ هذا الالتزام يجوز للبنك أن يمارس حقه على الضمان الموجود تحت يده و يبيع البضاعة و إرجاع فارق الثمن و المصاريف إلى المشتري كما يتحمل في هذه الحالة المشتري نتائج هلاك البضاعة و تعيبها، و ذلك منذ إبلاغ البنك له استلام المستندات كما يتحمل مصاريف التخزين و الأرضية و الرسوم الجمركية الأخرى.

و يتحصل المشتري على فرصة فحص المستندات و التأكد من مطابقتها لشروط عقد الاعتماد، كما أن البنك يحرص على عدم خروج المستندات من يده لأنها تمثل الضمان الأساسي لإعادة تمويله.

و يجوز للمشتري أن يرفض المستندات إذا تبين له عدم مطابقتها لشروط عقد الاعتماد و أن يتركها للبنك مع تمثيلها، و أن يأخذها مع التحفظ و يطالبه بالتعويض عن الضرر في كلتا الحالتين، و عليه إبلاغ البنك بقبول أو رفض المستندات خلال زمن معقول.

د- التزام البنك بفتح الاعتماد: يلتزم البنك بفتح الاعتماد وفقاً للشروط التي تم الاتفاق عليها مع المشتري في عقد الاعتماد و لا يجوز للبنك أن يغفل أو يعدل أي شرط من هذه الشروط و إلا تعرض إلى الحكم عليه بالتعويض عن الضرر الذي يلحق بالمشتري أو البائع نتيجة لذلك و يجدر بنا أن نشير هنا إلى ما نصت عليه المادة 11 من القواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي من أن البنوك لا تتحمل أية مسؤولية فيما يتعلق بالنتائج التي قد تنتج عن توقف نشاطها و عدم تنفيذها للاعتماد بسبب الاضطرابات و الحروب و كلا الحالات الخاصة بالقوة القاهرة أو كل سبب آخر خارج عن إرادتها.

### المطلب الثاني: الضمانات المتعلقة بالاعتماد المستندي

يحرص كل من المستورد و البنك على أن تتوفر لهما ضمانات كافية قبل أن يلتزما بتنفيذ

اعتماد مستندي و هذه الضمانات تكون ضد الأخطار التي قد يتعرض لها،<sup>(1)</sup>

1- الضمانات المتعلقة بالبنك: لا يقدم البنك الالتزام باعتماد مستندي بشرط أن تكون ضمانات و

هي نوعان: الرهن، الغطاء.

- الرهن: هو رهن البضاعة القادمة في الطريق إلى البنك مقدماً.

(1) محي الدين إسماعيل، العمليات الائتمانية في البنوك و ضماناتها، منشورات دار الكتاب، القاهرة، مصر، 1975،

- الغطاء: هو ضمان يحصل عليه البنك من العميل نقداً أو عيناً و يحتفظ بحيازته إلى أن تتم العملية.

أ- غطاء الاعتماد المستندي: هو ما يشترطه البنك على المستورد لضمان الحصول على ما يدفعه البنك للمستفيد، و سبب هذا الضمان هو أن البنك ملتزم ما قبل المستورد بدفع قيمة المستندات التي يقدمها له المصدر، فإذا دفع البنك قيمة هذه المستندات و طالب المستورد بالوفاء قد يعجز عنه، و هنا يمنحه البنك أجلاً لمدة 3 أشهر و يقوم هذا الأخير بالدفع و يكون ضمانته البضاعة، و هنا يخشى أن تكون قيمة البضاعة أقل من القيمة التي دفعها أو تتخفف أسعارها و لذلك فهو يطلب من المستورد أن يمنحه غطاء الاعتماد لمواجهة مثل هذه الظروف و حيث يكون غطاء جزئي، و هو ألا يغطي المستورد إلا جزءاً من قيمة الاعتماد و يظل الباقي غير مغطى و قد يكون كلياً، هو أن يقدم المستورد غطاء تكل قيمة الاعتماد و أنواع الغطاء تتمثل في: (1)

- غطاء نقدي: و الذي يحتجزه البنك من حساب المستورد في حساب الاحتياطي و لا يفرج عنه إلا إذا قضى العميل التزامه.
- سند أدنى: بوقعه المستورد لصالح البنك متعهد فيه بدفع قيمة الاعتماد المستندي و يمكن للبنك أن يقبل أي ضمان آخر كغطاء للاعتماد، كما في حالة إيداع المستورد للبضاعة في مخازن البنك أو التنازل للبنك على حقوقه في مستخلصات عملية محلية.

ب- الرهن: يلتزم البنك بأن يدفع إلى المستفيد المستندات المقدمة إليه بعد فحصها، ثم يتجه البنك إلى المستورد مطالباً إياه بدفع قيمة هذه المستندات مقابل تسليمها إليه إذا لم يكن هذا المستورد قد قدم ضماناً نقدياً كاملاً بالاعتماد، و هنا قد يدفع للبنك هذه القيمة أو يمتنع عن ذلك.

و في هذه الحالة يواجه البنك موقفاً دقيقاً يعوضه لشيء من الخسارة و البنك دائماً يكون حريصاً و لا يخاطر بأمواله إلا إذا كان واثقاً من وجود طرق لاستعادتها لذلك يشترط رهن جميع الأوراق التجارية و الأموال الأخرى و القيم أياً كان نوعها و الموجودة باسم المستورد لدى البنك.

و قد يتخلى البنك عن المستندات الممثلة للبضاعة دون قصد التنازل عن حق الرهن و ذلك بأن يسلم البنك المستندات إلى العميل عند وصول البضاعة حتى يقوم العميل باستلامها و إيداعها في مخازن البنك لتحل محل المستندات كرهن يضمن دين البنك، و في هذه الحالة قد لا يطلب البنك من المستورد أو يوقع إيصال أمانة مقابل تسليمه مستندات.

(1) ذيب ريمة و آخرون، مرجع سابق، ص 128

### المطلب الثالث: الأخطار المتعلقة بالاعتماد المستندي (1)

إن الأخطار التي يتعرض لها الاعتماد المستندي، مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالأخطار التي يواجهها المتعاملون الاقتصاديون على مستوى التجارة الخارجية، و يمكن أن نشير إليها كما يلي:

1- خطر التصنيع: هو الخطر الذي يحدث أثناء فترة الصنع، و يتمثل في عدم القدرة بالنسبة للمورد على تنفيذ شروط العقد و ذلك لأسباب تقنية أو مالية فيقوم المشتري إما بإلغاء أو تعديل الطلبية.

2- خطر الاعتماد: و يتمثل في جميع المشاكل المؤثرة على الاعتماد المستندي مثل أخطار عدم الدفع عند تسليم البضاعة، أخطار السيولة، و نقصها لدى العميل و لدى البنك أيضاً خاصة إذا تعلق الأمر بالاعتمادات المستندية القابلة للسحب خلال فترة زمنية محددة.

3- الخطر الاقتصادي: هي الأخطار التي تمس فترات تصنيع البضاعة، أثناء حالات التضخم في بلد المنتج، هذا الأخير الذي يتحملها إذا نص العقد خاصة إذا اشترط تثبيت أسعار المنتجات عند حد معين، مثل: أن يحتوي العقد على عبارة "الأسعار غير قابلة للمراجعة".

4- الخطر السياسي: هي المخاطر ذات السيادة، و يقصد بذلك المشاكل الناجمة عن الحكومة، بسبب ما تتمتع به من السيادة، تسمح لها أحيانا بعدم تنفيذ بعض الأحكام الصادرة عنها، و يلاحظ ذلك بوضوح في الدول ذات الاقتصاد الموجه.

5- خطر الصرف: يتعرض له البنك عند قيامه بتحويل الأموال، إذا كان المستفيد من الاعتماد أجنبي و هو خطر تغير أسعار العملات في سوق الصرف، لكن البنوك تعمل على محاربة هذه الأخطار و التخفيف منها بعدة سياسات أهمها:

• سياسات التحكيم: أي شراء عملات أجنبية و بيعها في أسواق مختلفة و ذلك بعد إعداد موازنة بين قيمتها الحالية و المستقبلية.

• كما تقوم البنوك بتحويل هذا الخطر إلى العميل، كما هو الشأن بالنسبة للبنوك الجزائرية حيث تضاف قيمة 10% إلى قيمة الاعتماد تحسباً للانخفاضات المتوقعة و الحاصنة في سوق الصرف.

(1) ذيب زيمة و آخرون، مرجع سابق، ص 41.

خلاصة:

يعد الاعتماد المستندي من أهم التقنيات في تمويل التجارة الخارجية و أبرز الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين الذين يتعرضون لمخاطر التجارة الخارجية نظرا لما يقدمه من خدمات و ضمانات بسبب البعد الذي يفرق بينهما المصدر يخشى عدم قيام زبونه بالالتزام خاصة فيما يخص دفع مستحقاته أما المشتري يخشى عدم حصوله على الخدمة المطلوبة و لهذا يلعب البنك الدور الأساسي في تقديم كل الضمانات و التسيير الأفضل لهذه العملية باتباعه و تطبيقه جميع القواعد المتعامل بها عالميا.

# الفصل الثالث:

دراسة ميدانية في البنك

الوطني الجزائري BNA



## تمهيد:

سيتم التطرق في هذا الفصل إلى الجانب العملي في مجال منح القروض (الاعتمادات المستندية) و ذلك على مستوى البنك الوطني الجزائري بحيث سيتم تقديم الإجراءات المعتمدة في منح القروض على العموم.

إذا في هذا الفصل سنتطرق إلى :

- مفاهيم حول البنوك.
- تقديم البنك الوطني الجزائري BNA
- سيرورة الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري.

## المبحث الأول: أساسيات حول البنوك

تقوم البنوك بدور أساسي في تطوير الاقتصاد الوطني حيث تقدم خدمات مالية جلية لا يمكن للاقتصاد الاستغناء عنها، و بالتالي فهي شريان الاقتصاد و عصبه فإذا توقفت عن العمل، شل الاقتصاد و توقف هو الآخر.

لتوضيح الأهمية و الدور الذي تلعبه البنوك في تحريك و تمويل النشاط الاقتصادي لهذا سوف نتحدث في هذا المبحث عن مفهوم البنك و أنواعه.

## المطلب الأول: مفهوم البنك

## أ- مفهوم البنك:

في أصل كلمة Banque هو الكلمة الإيطالية Banco و يقصد بها المنضدة التي يتم فيها عد و تبادل العملات، ثم أصبحت فيما بعد تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة و تجري فيه المتاجرة بالنقود، أما بالعربية فيقال صرف صارف و اصطرف الدنانير بمعنى بدلها بدراهم أو دنانير سواها و المصرفي هو يباع النقود غيرها و المصرف هو كلمة محدثة و جمعها مصارف و تعني المؤسسة المالية التي تتعاطى الإقراض و الاقتراض.

لقد عرفت البنوك في الآونة الأخيرة تطورا مذهلا حتى أصبح من الصعب اليوم إعطاء تعريف جامع للبنك التجاري و يرجع ذلك لأسباب عدة أهمها تنوع هياكل مؤسسة القرض و كذا تنوع نشاطه البنكي، كما يرجع ذلك أيضا إلى إشراك بعض المنشآت المالية في تأدية خدمة أو مجموعة من الخدمات التي تؤديها البنوك فمثلا شركات تأمين الاستثمار تقوم بعملية الإقراض و لو أخذنا بمعيار توزيع القروض لاعتبرت هذه الشركات بنوك، أما بالنسبة لبنوك الاستثمارات في الدول الرأسمالية لا تقبل الودائع فلو أخذنا بمعيار قبول الودائع لاستثنيت هذه الأخيرة من مجموع البنوك.

ب-التعريف الواقعي للبنك<sup>(1)</sup>

1- إن البنك هو المؤسسة التي تتوسط بين طرفين لديهما إمكانيات أو حاجات متقابلة مختلفة يقوم بتمييزها أو جمعها أو توصيلها أو تميمتها أو تنفيذها للوصول إلى هدف أفضل و لقاء مريح مناسب.

2- البنك هو عبارة عن منشأة مالية عملها الرئيسي هو تجميع المدخرات العاطلة مؤقتا من الجمهور لغرض تقديمها للغير لاستخدامها و بعبارة أخرى هو يقبل الودائع و يكون مدينا بقيمتها و يقرض هذه الودائع و يكون دائنا بقيمتها.

(1) جعفر الحزار، البنوك في العالم أنواعها و كيف تتعامل معها الندار الجامعية، الإسكندرية، مصر، سنة 1993، ص

• طبيعة عمل البنك (1)

من التعاريف السابقة يتبين لنا أن المصرف يتاجر بأموال الناس و هذا معناه هي (رأسماله عند التأسيس + الاحتياطي + الأرباح المتركمة) لا تمثل إلا جزء بسيط من مجموع الأموال التي يتعامل بها بل و أن هذا الجزء لا يتعامل به تقريبا لأنه استهلكه في موجوداته و يترتب عن المتاجرة بأموال الغير نتيجتان هامتان:

الأولى: الحرص: فالمصرف مؤتمن على أموال الناس أي المودعين الذين وضعوا ثقتهم فيه و أودعوه أموالهم و هو حريص على تلك الأموال، هذا الحرص يتمثل في الضمانات التي يطلبها المصرف عند اقتراض الأموال الآخرين فهو يسعى لضمان استعادة ما أقرضه.

أما الثانية: تتمثل في السيولة لأنه يتعامل أموال الناس لذا عليه أن يكون حاضرا لطلبات الناس لذا عليه أن يكون حاضرا لطلبات الناس المودعين إذا طلبوا سحب ما يرغبون من ودائعهم و هذا يفسر مبدأ توفر السيولة الكافية أي: المال النقدي الجاهز لدى المصارف لمواجهة طلبات السحب الآتية من قبل الزبائن المودعين و هذا خاص بالبنوك التجارية لأنها أكثر الأنواع انتشارا من المصارف و تعاملها من الجمهور و أكثرها خدمة له، و بحكم التشريع فهي ملزمة بأن تحتفظ لدى البنك المركزي بنسبة من أموالها بشكل سائل كضمان إضافي لتوفير السيولة.

### المطلب الثاني: أنواع البنوك

يتكون الجهاز المصرفي في أن مجتمع من عدد من المصارف تختلف وفقا لتخصصها و الدور الذي تؤديه في المجتمع، و يعتبر تعدد أشكال البنوك من الأمور الناتجة عن التخصص الدقيق و الرغبة في خلق هياكل تمويلية مستقلة تتلاءم مع حاجات العملاء و المجتمع و من الجدير بالإشارة إلى أن أنواع البنوك تختلف من دولة إلى أخرى وفقا لنظامها و مدى حاجات الاقتصاد القومي لها و من أهمها.

#### 1- البنوك حسب فعاليتها: و تنقسم إلى: (2)

أ- بنوك الودائع: و هي التي تتلقى من الجمهور الودائع تحت الطلب و لمدة لا تتجاوز سنتين و تنحصر فعالية هذه البنوك في الأعمال القصيرة الأجل، و تتميز باتصالها بجمهور كثير من المدخرين العاديين حيث تفتح لهم حسابا خاصا هو حساب الودائع أو الحساب الجاري.

(1) شاكر القرويني، "محاضرات في اقتصاد البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص 28.

(2) شاكر القرويني، مرجع سابق، ص 58.

ب-بنوك الأعمال: و هي التي تقوم على الاشتراك و المساهمة في المشاريع القائمة التي في طور التأسيس و فتح الاعتمادات لمدة غير محدودة للمشاريع العامة التي يتعلق بها هذا الاشتراك.

2- البنوك حسب تمويلها: و تنقسم إلى:

أ- البنوك ذات الفروع المتعددة: و التي تشمل فعاليتها عدة مناطق بالدولة لها فروع في أكثر المراكز التجارية و الصناعية الهامة، و تلعب دورا اقتصاديا هاما إذ تنقل القسط الأكبر من الودائع و تقوم بتقديم القسم الأكبر من الاعتماد و التسهيلات.

ب- البنوك الإقليمية: و هي التي تنحصر فعاليتها في مدينة واحدة و تقوم عادة بدور الوسيط بين مختلف الزبائن و البنوك الإقليمية الأخرى.

3- البنوك حسب صنفها: و تنقسم إلى :

أ- البنوك لوطنية: هي البنوك التي رأسمالها و إدارتها وطنيان.

ب- البنوك الأجنبية: هي التي تكون مؤسسة في بلاد أجنبية و افتتحت لها فروع في الدولة المحلية.

4- البنوك حسب طبيعة أعمالها: و تنقسم إلى:

أ- البنوك التجارية: و هي التي تقوم بالأعمال التجارية المعتمدة من تلقى الودائع و توظيفها و خصم الأوراق التجارية و منح القروض و ما شابه ذلك أهم ما يميزها عن غيرها من البنوك هو قبولها الودائع تحت الطلب و الحسابات الجارية مما يجعلها على استعداد لدفع هذه الأموال إلى أصحابها في أي وقت أثناء الدوام الرسمي للبنك.

ب- البنوك الصناعية: و هي التي تختص بتقديم الاعتمادات و المساعدات للمشاريع الصناعية.

ج- البنوك الزراعية: و هي التي تختص بتقديم الاعتمادات و المساعدات للمشاريع الزراعية.

د- البنوك العقارية: و هي التي تقدم القروض للشركات العقارية مقابل رهونات و تأميمات عقارية.

### المبحث الثاني: تقديم البنك الوطني الجزائري BNA

#### المطلب الأول: تعريف البنك الوطني الجزائري BNA

يعتبر البنك الوطني الجزائري بنكا تجاريا، حيث تم إنشاؤه بحسب المرسوم 66-78 بتاريخ 13/06/1966 على شكل شركة وطنية تسير بواسطة القانون الأساسي لها و انتشريع التجاري، و كذا التشريع الذي يخص شركات التضامن ما لم تتعارض مع القانون الأساسي المنشئ لها. و لقد ضم هذا البنك جميع البنوك ذات الأنظمة المشابهة له و المتمثلة في كل من - بنك التسليف العقاري الجزائري - التونسي في جويلية 1966.

- بنك التسليف الصناعي و التجاري في جويلية 1967.
- بنك باريس الوطني في جانفي 1968.
- بنك باريس و هولندا في جوان 1968.

و لقد أسس ليعمل كبنك ودائع قصيرة و طويلة الأجل، كما وجد ليكون أداة لتحقيق سياسة الحكومة في التخطيط المالي يوضع القروض على المدى القصير، و المساهمة مع الهيئات المالية الأخرى لوضع القروض الطويلة و المتوسطة الأجل، إذ يقوم إلى جانب العمليات المصرفية التقليدية بتمويل القطاع الاقتصادي العمومي صناعيا كان أو زراعيا.

و يعتبر البنك الوطني الجزائري بحكم الزمن أقدم بنك وطني، إذ يحتوي على ما يقارب 200 وكالة باختلاف فئاتها (وكالة رئيسية، وكالة من الصنف أ' ووكالة من الصنف ب'، وكالة من الصنف ج' حيث يتم تصنيف الفئة على أساس: رقم الأعمال، حجم الوكالة، عدد العمال، حجم العمليات...) كما يحتوي على أكثر من مليون و نصف حساب، الشيء الذي يمنحه مكانة رئيسية على مستوى الجهاز المصرفي الجزائري، مما يدفعه للتحديد و الحدثة قصد الحفاظ و تشريف صورته الخدمائية. نشاط البنك:

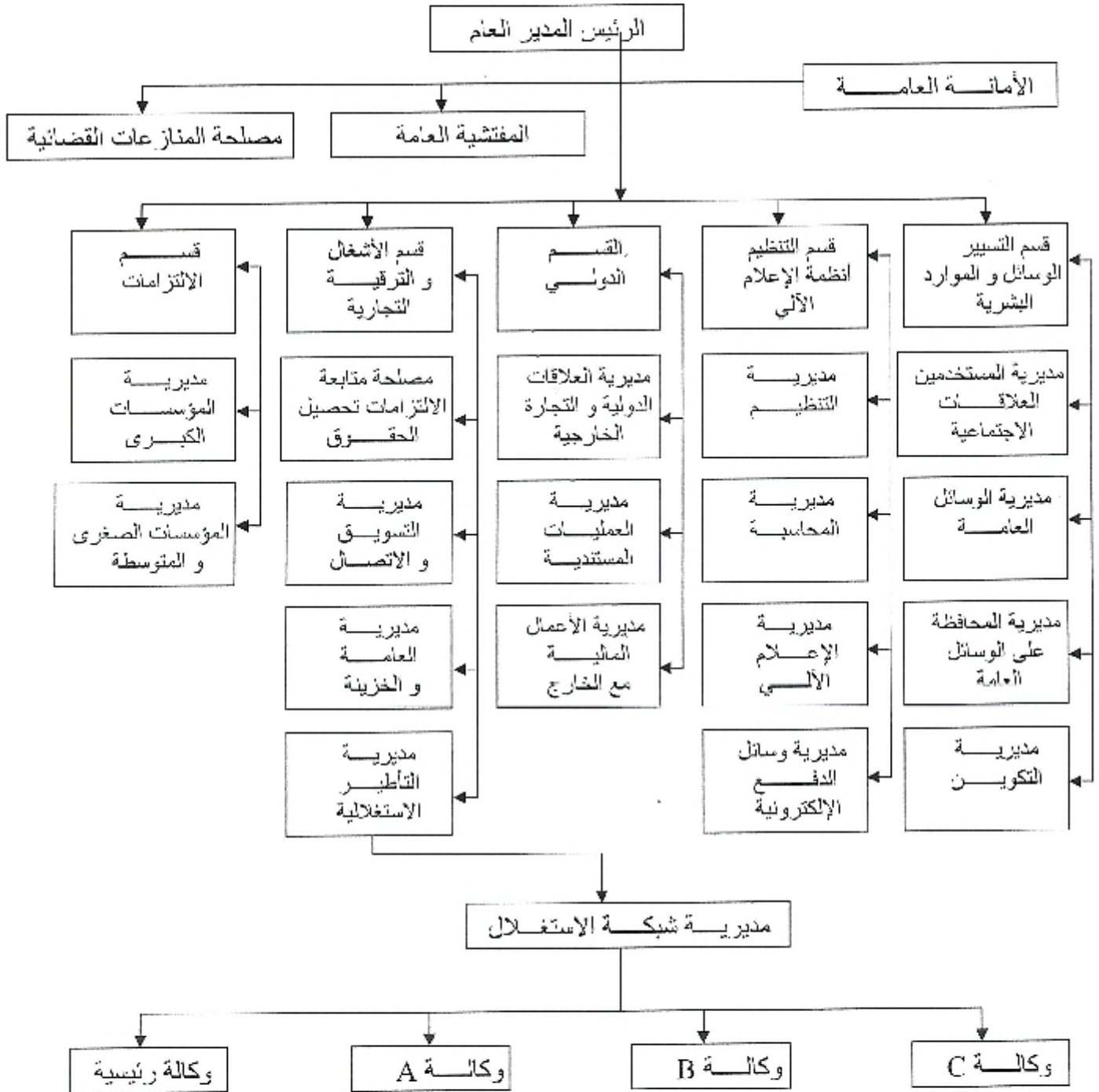
يهدف تحقيق التوازن المالي و سعيا منه لتقليص خطر تركيز محفظته، يتعامل البنك الوطني الجزائري مع عدة زبائن، حيث عمد التمويل مختلف القطاعات كما قام أيضا بتوزيع أمواله على فترات متباينة بين الأجل القصير و المتوسط من جهة و بين التمويل المباشر (قروض المستورد) و التمويل غير المباشر (قروض التوقيع) من جهة أخرى، و تتمثل اهم المؤسسات المتعاملة مع BNA عموما هي:

- المؤسسات العمومية: من أهمها كل من:
  - مؤسسة الخطوط الجوية الجزائرية.
  - المؤسسة الوطنية للنقل بالسكك الحديدية.
  - المؤسسة الوطنية للكهرباء و الغاز.
  - المؤسسة المختصة في إنتاج و توزيع المنتجات الصيدلانية.
  - مؤسسات إنتاج الأجر، الخزف، الألمنيوم.
  - المؤسسات المختصة في إنتاج و تسويق الأجهزة الإلكترونية.
- المؤسسات الخاصة: إذ تتمثل أغليبتها في المهن الحرة، و عموما يتم حصرها في الآتي:
  - مؤسسة إنتاج العصير Flash
  - المطابعات و دور النشر.
  - فروخ التحميل الحلاقة.
  - الأطباء العامون، الأطباء المختصين و الصيدلة.

- الفروع المختصة في تركيب بعض أنواع من الأجهزة كالمدفئات.
- الفروع المختصة في أشغال البناء.

**المطلب الثاني: هيكله البنك الوطني الجزائري BNA**

يمكن تقديم المخطط الهرمي للبنك في الشكل الآتي:



المصدر: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري

### المبحث الثالث: سيرورة الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري

يساهم البنك الوطني الجزائري في تسهيل و توسيع عمليات التجارة الخارجية من خلال الوساطة التي يقوم بها لتقريب العلاقة بين المستورد و المصدر، و ذلك بطرح الاعتماد المستندي لفائدة المستورد يضمن المصدر قدرة المستورد على تسديد البضاعة محل العقد من جهة و يضمن للمستورد وصول البضاعة و إرسالها وفق الشروط المتفق عليها في العقد التجاري.

و من أهم الوسائل المعتمدة لـ BNA لتمويل التجارة الخارجية هي الاعتماد المستندي القابل للإلغاء و الغير قابل للإلغاء، فرض المشتري، و الوسيلة الأكثر استعمالا هي الاعتماد المستندي نظرا لتلبية لكل رغبات و متطلبات المتعاملين و خاصة الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء. و المؤكد و ذلك لما ينطوي عليه هذا الأخير من مميزات تسهيل طريقة التعامل و الإجراءات المتبعة و الضمانات الممنوحة و لهذا سوف نتطرق في هذا المبحث إلى عملية افتتاح الاعتماد المستندي و تكلفة الاعتماد المستندي.

#### المطلب الأول: عملية افتتاح الاعتماد المستندي في BNA

تتخصر علاقة "BNA" مع العميل و البنك الأجنبي من خلال فتح الاعتماد الذي يمكن من خلاله فتح حساب جاري "BNA" بين المستورد - العميل، البنك الأجنبي - بنك المصدر - لذلك فإن فتح Crédit documentaire كالتالي:

- تجدر الإشارة أولا أن عملية فتح الاعتماد المستندي تتم عندما يكون بنك المستورد هو BNA الحالة الأكثر شيوعا في BNA إذا كان BNA بنك المصدر فالمهمة عكسية.
  - على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، و بذلك يرسل المصدر وثيقة شكلية للمستورد و بعد حصوله على وثيقة شكلية من المصدر، يتجه إلى بنكه المعتاد في حالتنا البنك الوطني الجزائري بطلب فتح الاعتماد المستندي؛ قصد تداول عملية استيراد سلعة معينة.
- فتح الاعتماد المستندي:

يتقدم العميل بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد المستندي في (BNA) تتمثل الوثائق فيما يلي:

أولا: فاتورة الشكلية و المتضمنة ما يلي:

نوع السلعة

سعر السلعة مثلا التكلفة لهذه السلفة قدرت بالعملية الأوروبية الأورو.

عملية البيع هي FOB

بالإضافة إلى هذه المعلومات قد تكون هناك معلومات أخرى ممونة في الفاتورة الشكلية.

طلب فتح الاعتماد المستندي:

إضافة إلى الفاتورة الشكلية فيجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معه أيضا طلب فتح الاعتماد الذي يتضمن عدة معلومات منها:

- اسم و عنوان كل من:
- المستورد (الأمر).
- المصدر (المستفيد)
- بنك الإصدار (بنك المستورد)، البنك الوطني الجزائري.
- بنك الإشعار (بنك المستفيد).
- نوع الاعتماد المستندي: هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد.
- مكان الشحن و التفريغ: مكان الشحن مثلا هو فرنسا و مكان التفريغ هو الجزائر العاصمة إضافة إلى هذه المعلومات هناك عدة معلومات أخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة تدعى فتح الاعتماد المستندي.
- يعدان العميل هاتين الوثيقتين (الفاتورة الشكلية، و طلب فتح الاعتماد المستندي).
- تقوم الوكالة بدراسة شاملة للملف، تصل إلى القرار النهائي و هو قبول الطلب، قبلت الوكالة الملف لأنه مطابق فيما يخص نوع و كمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي هو عميل تعود التعامل مع هذه الوكالة (أي يتوفر فيه شرط الثقة).
- بعد أن تقبل الوكالة هذا الطلب و توقع عليه، تطلب من هذا العميل وثيقة أخرى و المتمثلة في وثيقة التوطين التي تتضمن عدة معلومات كاسم شركة المستورد و القيمة الإجمالية للعملية و تتمثل هذه القيمة في تكلفة الفاتورة الأولى + تكلفة الفاتورة الثانية، و كذلك البلد الأصلي للبضاعة و بلد الشحن بطبيعة الحال نوع البضاعة و غيرهما من المعلومات مدونة في وثيقة التوطين.

إن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين و هو (00030) و رقم ملف التوطين المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي:

1	2	3	4	5	6
16-01,18	2004/3	10	00030	t-ur	07-05-03

16,01-18 يمثل رقم الوكالة لدى البنك

2004/3 تمثل السنة 2 يشمل السداسي

10 يمثل رقم البيع و في حالة FOB

00030 يمثل رقم التوطين يقوم البنك بحساب التكاليف.



بعد حساب كل هذه المعولات بدون توطين كل المعلومات في وثيقة تعرف بـ 700 MT

ستتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة و الاعتماد و التي يقوم بدراستها إلى البنك المستفيد عن طريق شبكة سويفت كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج و ينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويفت، و هذا الملف مكون من:

- طلب فتح الاعتماد.

- وثيقة 700 MT

- مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.

بعد دراسة الملف، ترسل القبول عن طريق الشبكة أي شبكة سويفت، و تقوم بإشعار بنك المستفيد بفتح الاعتماد.

ملاحظة: يمكن أن يكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي التي تجريها الوكالة بأمر من أمر فيها يخص ميناء النقل أو تعيين البضاعة...

و هذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في 707 MT التي ترسلها الوكالة عن طريق التلكس إرسال الوثائق بعدما يتحقق المصدر من فتح الاعتماد إياه من طرف بنكه، و يتأكد من أنه قادر على احترام بنود العقد يستطيع في هذا الوقت المصدر أن يرسل الوثائق المتمثلة في البضاعة إلى بنكه الذي بدوره يقوم بمراجعة هذه الوثائق و إرسالها إلى البنك المستورد و تتمثل الوثائق فيما يلي:

- فاتورة تجارية 21 نسخة موقعة من طرف الغرفة التجارية.

- شيك الشحن محرر لأمر البنك الوطني الجزائري.

- شهادة المصنع 3 نسخ مدون فيها كل البيانات الكيميائية و الميكانيكية المتعلقة بالبضاعة.

- شهادة الظروف و يتطلب 3 نسخ من هذه القائمة

ملاحظة: يكون 1/3 من المستندات للمؤسسة 2/3 للبنك و يتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين و نسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع البنك و تقدم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، و يقوم الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية:

- الفاتورة النهائية "نسخة أصلية".

- نسخة من EX1 و هي وثيقة جمركية للتصدير.

- نسخة الشحن الأصلي.

صفة الاعتماد المستندي:

في هذه المرحلة تكون البضاعة التي أرسلها المصدر، وصلت إلى بلد المشتري حينها لا يستطيع هذا الأخير استلامها و إخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات المبنية لها بحوزته، و لهذا

فهو مضطر لأن يقوم بدفع المبالغ و إخراج البضاعة، و بهذا يكون ملف الاعتماد المستندي قد مضى بدون مشاكل.

### المطلب الثاني: تكلفة الاعتماد المستندي

تختلف نسبة العمولات التي يتقاضاها البنك الوطني الجزائري نتيجة تمويلها الخارجي بحسب عدة حالات.

أ- تكلفة عمليات الاستيراد:

- التوطين: يصل مبلغ العمولة جراء عملية التوطين إلى حوالي 1500 دج ابتداءا من تاريخ فتح الاعتماد.
- الاعتماد المستندي للاستيراد: (وثائق مقابل الدفع الفوري أو القبول).
- لقاء فتح الاعتماد المستندي تكون قيمة العمولة 300 دج مضاف لها نفقات التلكس في حالة تعديل الاعتماد المستندي بدفع الزبون عمولة ثابتة تقدر 1000 دج إضافة إلى نفقات التلكس أو حساب Swift.
- عمولة السويفت ثابتة تقدر بـ: 700 دج.
- عمولة التجارة الخارجية: 100 دج.
- الرسم على القيمة المضافة: 17%.
- عند حصول الوكالة المرسله على الوثائق من الخارج يتم تحويل مبلغ الاعتماد بالعملة الصعبة أو بالدينار و تحصل على عمولة تقدر بـ 1,5% من المبلغ.

الالتزامات:

- الاهتمام المستندي تمت المطلب بالاعتياط 100% تقدر في هذه الحالة عمولة الالتزام بـ 2,5% على المبلغ الاسمي للقرض + مصاريف المراسل + مصاريف السويفت أو التلكس.
- الاعتماد تحت الطلب احتياط تحسب عليه عمولة الالتزام بـ 6,25% مضاف لها مصاريف المراسل + مصاريف التلكس أو السويفت لكل ثلاثي.
- الاعتماد المعاد تمويله و الاعتماد مختلف الدفعات تقدر الضمان بـ 6,25 من المبلغ بحيث لا نقل عن 5000 دج أي العمولة التي تتقاضاها الوكالة من 5000 دج فما فوق.

التسديد المستندي:


- عمولة الكفالة تقدر بـ 8,25% من المبلغ حيث لا نقل عن 5000 دج لكل ثلاثي و تاريخ الدفع غير مقسم.
- عمولة التحويل تقدر بـ 2,5% من المبلغ حيث لا نقل عن 2000 دج.
- عمولة القبول تقدر بـ 1000 دج
- عمولة التسديد تقدر بـ 1000 دج.

## ب- تكلفة عمليات التصدير:

- التوطين تقدر عمولته بـ 1000 دج لكل ملف ابتداء من تاريخ الافتتاح.
- الأوراق و التسديد المستندي مقابل الدفع أو القبول تقدر العمولة بـ 1% و الحد الأقصى 2000 دج لكل ملف.
- تمويل الصادرات (قرض المشتري): تقدر العمولة بـ 200 دج لكل ملف بداية كل ثلاثي.
- عمولة الالتزام على عائق المقرض: 0,3% على المبلغ الغير مستعمل و 0,5% على عمولة التسيير على كامل مبلغ الاعتماد تدفع عند منح القرض.
- في عمليات استبدال المنتجات تكون العمولة متعلقة أو مرتبطة بعمليات التصدير و الاستيراد وفقا للشروط المذكورة سابقا.
- أمر الدفع المستلم من ائحارج يكون مجانا يتعلق بمصاريف المراسل.

## خلاصة:

ما يمكن قوله حول الدراسة التطبيقية و تتبعنا لكل خطوات الاعتماد المستندي للمتعاملين الاقتصاديين هو سهولة حصول المتعاملين على البضاعة بالجودة المطلوبة من جهة و من جهة أخرى وصول حق المصدر و هو ثمن البضاعة، و يمكن أن نستنتج هو أن تقنية الاعتماد المستندي هي التقنية الفعالة في التعاملات التجارية و التي تتعامل بها أغلب المؤسسات الجزائرية.



الخاتمة العامة

## خاتمة عامة:

تعتبر التجارة الخارجية قطاع حيوي في الاقتصاد الوطني و الدولي، فهي تلعب دورا بالغا في تنمية اقتصاديات الدول و ذلك من خلال مساهمتها في ربط علاقات التعاون بين المتعاملين الاقتصاديين و كونها المحفز و المنشط لهذا النوع من العلاقات من أجل تسريع المبادلات و تبسيطها و لتنفيذ عمليات التبادل و تنظيمها تستخدم البنوك عدة وسائل و تقنيات للتمويل و لقد كان الاعتماد المستندي أكثرها استعمالا لأنه يعتبر تقنية دفع و تمويل من أجل إتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف الأمر الذي أدى بأكثر الدول في العالم لاعتماده كوسيلة دفع و ضمان و تمويل في معاملاتها التجارية كما يتطلب الحصول على وثائق فهي ضمان لحقوق المتعامل الاقتصادي من عدة مخاطر و هذا بالنسبة لجميع الأطراف المتدخلة سواء كانت البنوك الممونة أو المورد أو المستوردة. و بحثنا هذا مكننا من استخلاص مجموعة من النتائج و الاقتراحات ندرجها فيما يلي:

### أولا: النتائج

- 1- التجارة الخارجية هي قطاع مهم في الاقتصاد الدولي فهي تعتبر بمثابة المؤسس و المحرك لاقتصاديات الدول و التطور الاقتصادي العالمي.
- 2- إن التجارة الخارجية في تطورها اتخذت مجموعة من النظريات و السياسات أهمها: سياسة الحرية التجارية، سياسة الحماية التجارية.
- 3- هناك آليات و تقنيات متعددة يعتمد عليها في تمويل التجارة الخارجية و أهمها: الاعتماد المستندي.
- 4- الاعتماد المستندي أداة فعالة في ترقية التجارة الخارجية و تسوية المعاملات المصرفية التجارية.

### 5- الاعتماد المستندي من أبرز الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين

### ثانيا: الاقتراحات:

- يجب تقديم تسهيلات أكثر للاعتماد المستندي لأنه وسيلة مضمونة للمتعاملين التجاريين.
- نقترح على المتعاملين التجاريين التعامل بالاعتماد المستندي لاختصاره للوقت و المسافة



# قائمة المراجع

## قائمة المراجع

الكتب:

- 1- إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية"، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2006
- 2- أحمد غنيم: "دور الاعتمادات المستندية في عملية الاستيراد و التصدير"، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2000.
- 3- أشرف العدلي، "التجارة الدولية"، الطبعة الأولى، القاهرة، 2006
- 4- جعفر الجزار، "البنوك في العالم أنواعها و كيف تتعامل معها"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993
- 5- حسام علي داود و آخرون، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، دار الميسرة، عمان، 2002
- 6- حسام علي داود، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2001
- 7- حسام محمد، "التجارة الدولية"، زهران للنشر، الأردن، 2008
- 8- حسن دياب، "الاعتمادات المستندية التجارية"، المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2006.
- 9- دجمال يوسف عبد النبي، "الاعتمادات المستندية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الإسكندرية، مصر، الطبعة الثانية، 2001
- 10- دخالد رمزي، "الاعتمادات المستندية"، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008
- 11- ربيع الزبير، تمويل قطاع الفلاحة في الجزائر"، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، دفعة 1998
- 12- رشاد العصار و آخرون، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية الإسكندرية، 2009.
- 13- رمزي زكي، "ظاهرة التمويل في الاقتصاد العالمي و آثارها على البلدان النامية"، المعهد العربي للتخطيط، 1993
- 14- سامي حاتم عفيفي، "التجارة الخارجية بين التنظيم و التنظيم"، الدراسة اللبنانية المصرية، مصر، 1993
- 15- شاكرو القرويني، محاضرات في اقتصاد البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 1992.
- 16- طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار ضياء للنشر، عمان، الأردن، 2002
- 17- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003
- 18- عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2004
- 19- عبد المطالب عبد الحميد، "العولمة و اقتصاديات البنوك"، طبعة 2000



- 20- فادة القاسم، "المحاسبة الوطنية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994
- 21- ماهر شكري، "العمليات المصرفية الخارجية"، الطبعة الثانية، دار الجامعة، عمان، الأردن، 2004
- 22- مجدي محمد شهاب، سوزي عدلي، "أسس العلاقات الاقتصادية الدولية"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، الطبعة الأولى، 2006
- 23- محمد أحمد سريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعة، الإسكندرية، 2009
- 24- محمد بشير علي، "القاموس الاقتصادي"، المؤسسة العربية للدراسات و النشر، بيروت، لبنان، 2003
- 25- محي الدين إسماعيل، "العمليات الائتمانية في البنوك و ضماناتها"، منشورات دار الكتاب، القاهرة، مصر، 1975
- 26- نجوى كمال أبو الخير، "البنك و المصالح في الاعتماد المستندي"، القاهرة، طبعة الثانية، 1993

#### المذكرات:

- 1- حريري نوار و آخرون، "أدوات تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة الاعتماد المستندي"، مذكرة لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة 08 ماي 45، دفعة 2008
- 2- حفيزة سويح، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة لنيل شهادة تقني سامي في التجارة الدولية، المعهد الوطني للتكوين المهني، تبسة، 2008.
- 3- ذيب ريمة و آخرون، " تمويل التجارة الخارجية - الاعتمادات المستندية"، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، جامعة قالمة، دفعة 2004
- 4- زياد أمينة، تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة تخرج، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، دفعة 2003.
- 5- سهام وشام و آخرون، "التجارة الخارجية و السياسة التجارية"، مذكرة تخرج، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قالمة، 2004
- 6- عبد المؤمن نادية و آخرون، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، دفعة 2004
- 7- كردوسي أسماء: "تمويل التجارة الخارجية المخاطر و الضمانات"، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، جامعة قالمة، دفعة 2007.
- 8- لبيض عادل و آخرون، "طرق تمويل التجارة الخارجية و الضمانات الدولية"، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، دفعة 2004

9- لحميدي خديجة، "دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية (تصدير و استيراد) دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة الوادي"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الدراسات التطبيقية الجامعية، فرع قانون العلاقات الدولية و الاقتصادية، دفعة 2000.

10- معمري حسام، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، مذكرة تخرج، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قالمة، 2007

#### المحاضرات:

1- الأستاذ بولقصيبات، محاضرات حول تقنيات تسوية المدفوعات الدولية، مقياس المالية الدولية، جامعة قالمة، 2003.

2- عماد بوالخضرة، تسيير الاعتماد المستندي، جامعة التكوين المتواصل، قسنطينة، 2003/2002.



# الملاحق

Chargeur  
Shipper:

TUXOR SPA  
VIA DELLA SOCCA 1  
10123 TORINO / ITALIE

# CONNAISSEMENT BILL OF LADING

B/L N° 6032-18

Destinataire:  
Consignee:

A L'ORDRE  
DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

A notifier (aucune réclamation ne sera reçue pour non notification):  
Notify address (carrier not to be responsible for failure to notify):

[REDACTED]



**CNAN - MED SpA**

Rue Sidi Okba n. 32 - Belle Vue, El Harrach  
ALGER, ALGERIE

Navire pré-transporteur:  
Local vessel:

De:  
From:

Navire long-courrier:  
Ocean Vessel:

Port de chargement:  
Port of lading:

YAGHEN

PORT LA SPEZIA

Port de déchargement:  
Port of discharge:

PORT SKIKHA

Destination finale (dans le cas de post-transport):  
Final destination (if on carriage):

Montant payé en: / Amount paid in:

DESTINATION

Marques et N°:  
Marks et N°:

Nombre et nature des colis - Description des marchandises  
Number and kind of packages - Description of goods:

Poids brut kg  
Gross weight kg

ALLANT DE LA RECEPTION DES MARCHANDISES EN VUE DE LEUR  
TRANSPORT JUSQU'AU DEBUT DU CHARGEMENT SUR LA NAVIRE, ET DE  
LA FIN DU DECHARGEMENT DES MARCHANDISES JUSQU'A LEUR  
LIVRAISON.

PARTICULAIRES SPECIQUES SUIVANT DECLARATION DU CHARGEUR  
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER OF GOOD

**SP**  
**ORIGINAL**

Fret et frais  
Freight and charges

Shipped in apparent good order and condition on board of the above mentioned vessel for carriage as stated above on and subject to all stipulations of this Bill of Lading. Which stipulations include conditions printed on the back hereof. The said goods to be delivered unto the consignee or to his or their assigns or they paying freight and charges as below. Description, measurement and gross weight not checked or known by Carrier or his Agents (or by anybody else on his behalf). In accepting this Bill of Lading the Merchant accepts and agrees to be bound by all its stipulations as fully as if they were all signed by the Merchant. In witness whereof the original Bills of Lading have been signed, one of which being accomplished, the other to be void.

Nombre de connaissements.....

Number of Original B/L..... 1

Date: LA SPEZIA

2/04/13

Lieu et date d'émission:  
Place and date of issue:

LA SPEZIA

2/04/13

Pour le Capitaine:  
For the Master:

GOODS ON BOARD  
CNAN





Via delle Focce, 4  
10123 Torino (Italy)  
Ph. +39 011 85.07 (22 linee)  
Tollax -39 011 812 35 30  
Cod. Fisc. 04575210010  
P.IVA / VAT / TVA IT 04575210010  
http://www.tuxor.it  
E-mail: tuxor@tuxor.it



Fattura  
Invoice  
Facture  
Rechnung

N. - C/713/A1      Data 25/03/2013

Fatture Commerciale

---

Vc. ordine  
Your order  
W commande  
In Auftrag

Contrat n. 001/2012 - BcC n. 4999  
Facture Proforma nr 2913/12 rev 1 du 04/12/2012

---

Ns. ordine  
Our order  
N° commande  
Ursrer Auftrag

5608/3837      Area ALGERIE

LIVRAISON TOTALE

---

Spedizione  
Forwarding  
Expédition  
Versand

FOB LA SPEZIA PORT ITALIAE

M/S  
[Redacted]

Destination finale: ALGERIE

Pagamento  
Payment  
Epayment  
Zahlung

Lettre de Crédit Irrévocable n. 00616CDI12000002 émise le 02/01/2013 par BANQUE NATIONALE D'ALGERIE, ALGIERS (Sender: BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE, ALGIERS REF (130027Y), et confirmée par INTESA SANPAOLO SPA, TORINO (ref. 01/130005/513/07) - Payable à vue

Quantità Quantity Quantité Menge	Prezzo Price Prix Preis	Importo Amount Montant Betrag	TOTAL EURO
U.M.	EURO / U.M.		
<p><b>Description of goods:</b> TUBES + TOLES + BARRE RONDE (+/- 10 PCT) FOB PORT ITALIAE CONFORME FACTURE PROFORMA NR 2913/12 REV 1 DU 04/12/2012 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR</p> <p>Tolérance +/-10% Cette livraison totale de Kgs 850</p> <p><b>LOT N. 07A: TOLES ET BANDE EN ACIER</b></p>			
Toles	3x1000x2000 mm S235 JR	Kgs 850	0,655
MONTANT LOT 07A FOB PORT LA SPEZIA			565,25
Origine de la marchandise: UNION EUROPEENNE			
Emballage: N. 1 PARQUET			
Poids Brut/Net: KGS 850			
Port of loading: PORT LA SPEZIA			
Port of discharge: PORT SKIKDA			
Marque: <del>XXXXXXXXXXXX</del>			
PORT D'EMBARQUEMENT: LA SPEZIA (ITALIE) PORT DE DEBARQUEMENT: SKIKDA (ALGERIE) CONTRAT N. 001/2012			
<p>Operazione non imponibile IVA ai sensi dell'Art. 8 Lett. A del DPR 633 del 26/10/72 e succ. modificato. Contributo CONAI assolto e/o dovuto.</p> <p>Opération non taxable TVA selon art. 8 Lett. A DPR 633 du 26/10/72 et modifications suivantes. Contribution CONAI acquittée si due.</p>			
TUXOR S.p.A. [Signature]			
TUTALE S.E.S.O.			

*Handwritten notes and stamps:*  
"ODM"  
"SOLIDITURES"  
"20/12/12"  
"20/12/2012"  
"20/12/2012"  
"20/12/2012"  
"20/12/2012"



ROUTE DE BELKHEIR - BP 98  
 24.000 GUELMA - ALGERIE  
 TEL : (00213) 37.26.28.63  
 FAX : (00213) 37.26.23.07

COMMANDE N° 4982

ULTRA DJAM S.A.S  
 168 RUE DE CHARLIEU  
 F-4300 ROANNE/FRANCE

GUELMA, le ... 22/08/2007.

Suite à votre offre précitée, nous vous commandons à nos conditions précisées sur la présente, les marchandises suivantes :

Section PA	Fournisseur /	Demande de prix FAX N° ...91... Date...21/2/2007.	V/Offre N° ... 9481... Date 16/06/05... Validité .....	DELAI DE LIVRAISON  URGENT
MODE D'EXPLOITATION EMBALLAGE AJEQUAT	TRANSPORT FRET AERIEN OU MARITIME	CONDITION DE PAIEMENT CONTRE DOCUMENT	DEBARQUEMENT AEROPORT ANNAHA PORT SIKIDA	

Pos.	DESIGNATION	Quantité	Unité	Prix unitaire	MONTANT
	Ruban ultra flex 6x0,65 denture normale. 14 dents / pouce (14TN). Longueur : 30,50m	10	Pièce	72,81	728,10
	EXW				728,10
	MISE à FOB				128,00
	MONTANT FOB				856,10€

Arrêté le présent bon de commande à la somme de : Huit cent cinquante six Euros 10 CTS.

Ref de Section,	Chief de service,	Direction des Achats,	Direction du Complexe,
		MAACII	R/BENSLIM



*Handwritten signature of MAACII*

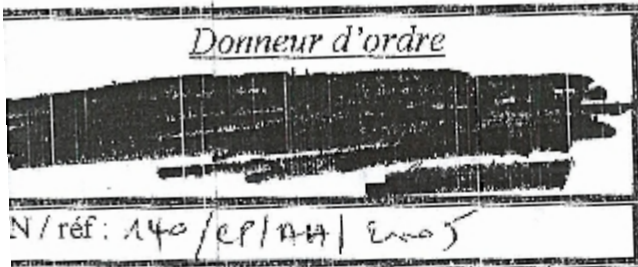
*Handwritten signature of R/BENSLIM*

DEMANDE D'OUVERTURE DOSSIER DE DOMICILIATION

Guelma, le 06. Août 2005

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
AGENCE DE GUELMA 816

Donneur d'ordre



N/réf: 140/CP/AA/2005



Conformément à la réglementation des changes, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Contrat commercial (1) Facture Proforma Référence ALMARS 2005 Date : ... 07.08.05 ...  
Fournisseur : SA. G. ... / Montant 4075,00 ...  
Contre valeur en Dinars et cours provisoire de 90,10 ... Soit 367.157,50 ...  
rapportant aux marchandises T.D Numéro 3413 ...  
Indiqué ci contre SA. G. ... ...  
Provenance : FRANCE ... Origine : FRANCE ...  
Désignation du titre d'importation : Inst N°20/94 du 12.04.1994 de la Banque d'Algérie.

Il est bien entendu que nous vous dégageons toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE des risques de changé éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

- (1) Préciser s'il s'agit d'une facture ou d'un marché
- (2) A détailler
- (3) S'il y a lieu.

Signature Autorisée



**BOC EDWARDS**  
**Hibon**

**Hibon S.A.S.**  
38, Boulevard de Reims  
F-59058 Roubaix Cedex 1  
France

Tél. + 33 (0)3 20 45 39 39  
Fax + 33 (0)3 20 45 39 97  
E-mail : hibon@bocedwards.com

**LISTE DE COLISAGE**

CLIENT N°	FACTURE N°	DATE
41120009	29172	14/09/05

NOS REF	DATE	FACTURE A
53344	24/08/05	[REDACTED]
VCS REF		[REDACTED]
CONDITIONS DE PAIEMENT		
CREDIT DOCUMENTAIRE		
REVOCABLE NUMERO CD 519.652		

DE DE TRANSPORT  
PORT D'ANVERS A DESTINATION DE PORT D'ANNABA  
R PORT D ANNABA

SHIPMENT OF (GOODS)	COLISAGE	MONTANT
---------------------	----------	---------

SURPRESSEUR ROOTS HIBON TYPE SNV ,6  
CFR PORT D ANNABA  
CONFORME FACTURE PROFORMA DU 04.07.2004 NR PH MA  
SR A 073B MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE  
ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR

MONTANT TOTAL EN EUROS

EUR4075,

MATERIEL D'ORIGINE FRANCAISE  
TARIF DOUANIER : 8414807900090

1 CAISSE : DIM : 60X35X45 CMS  
POIDS BRUT : 90 KGS  
POIDS NET : 80 KGS

~~38, Boulevard de Reims  
F-59058 Roubaix Cedex 1  
Tél. (33) 03 20 45 39 39  
Fax (33) 03 20 45 39 97~~

100 RUE DE CHARLIEU  
42000 ST-BANNE

Consignee's Name and Address  
**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
RUE ZEDRADA HOUCHE GUELMA  
ALGERIE

Consignee's Agent, Name and City  
**HEPPNER OVERSEAS**  
AEROGARE DE FRET  
68126 LYON ST EXUPERY

Consignee's Account Number  
20-4-703148915

Origin Airport of Departure  
**CZL AIR ALGERIE**

Destination Airport of Destination  
**CONSTANTINE**

Item No	Number of Pieces	Weight	Volume	Value	Rate	Amount
1	1	11.0 K	M		64.00	69.00
NOTIFY CYCMA - SPA 24000 GUELMA - ALGERIE						

Port of Origin	Port of Destination	Weight	Volume	Rate	Amount
		11.0		64.00	69.00
<b>GROUP HEPPNER</b>					
<b>B.P. 355 FRET</b>					
<b>PH 04 72 22 73 20 Aérien</b>					
L'expéditeur certifie que les marchandises portées sur le présent document ont été correctement déclarées et que le transport est effectué conformément à la réglementation applicable.					
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that the consignment contains nothing dangerous as defined by the applicable regulations.					
FAX 04 72 23 81 12					
Signature of Shipper or his Agent					
HEPPNER OVERSEAS					
REP 1 7407000000 0 01000000					
Date					
Place of Issue					

LETTE DE TRANSPORT AERIEN  
**AIR ALGERIE**  
1 PLACE MAURICE AUDUN  
ALGERIE

Les exemplaires 1, 2 et 3 de cette lettre de transport aérien sont originaux et ont la même valeur.  
Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

Attention: Les marchandises transportées par avion sont soumises à des restrictions de transport et doivent être déclarées conformément aux règlements en vigueur. Les marchandises dangereuses doivent être déclarées conformément aux règlements en vigueur.

Version	Code	Code	Code	Code	Code	Code	Code	Code	Code
EUR	CB	K	Y						

Attention: Les marchandises transportées par avion sont soumises à des restrictions de transport et doivent être déclarées conformément aux règlements en vigueur.

Port of Origin	Port of Destination	Weight	Volume	Rate	Amount
		11.0		64.00	69.00
<b>GROUP HEPPNER</b>					
<b>B.P. 355 FRET</b>					
<b>PH 04 72 22 73 20 Aérien</b>					
L'expéditeur certifie que les marchandises portées sur le présent document ont été correctement déclarées et que le transport est effectué conformément à la réglementation applicable.					
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that the consignment contains nothing dangerous as defined by the applicable regulations.					
FAX 04 72 23 81 12					
Signature of Shipper or his Agent					
HEPPNER OVERSEAS					
REP 1 7407000000 0 01000000					
Date					
Place of Issue					

Port of Origin	Port of Destination	Weight	Volume	Rate	Amount
		11.0		64.00	69.00
<b>GROUP HEPPNER</b>					
<b>B.P. 355 FRET</b>					
<b>PH 04 72 22 73 20 Aérien</b>					
L'expéditeur certifie que les marchandises portées sur le présent document ont été correctement déclarées et que le transport est effectué conformément à la réglementation applicable.					
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that the consignment contains nothing dangerous as defined by the applicable regulations.					
FAX 04 72 23 81 12					
Signature of Shipper or his Agent					
HEPPNER OVERSEAS					
REP 1 7407000000 0 01000000					
Date					
Place of Issue					

Tel. 02 35 71 57 52 - Fax 02 35 15 51 50

ORIGINAL 3 (POUR L'EXPÉDITEUR) ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)

# FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 1

Annexe 1

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIE**

Agence : GUZMA

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

24010A-2007-2-Ac-00001-DEU

DATE

1° Date d'ouverture du dossier

23/04/2007

Dossier de domiciliation  
DI  
importation à délai normal

2° Date de vérification du droit au maintien  
la clôture du dossier  
(6 mois après l'ouverture)

9/10/2007

Numéro de guichet domiciliaire

- 24010A -

Nom et adresse  
de l'importateur :

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

23/12/2007

Références diverses  
concernant l'importateur

le n° 4982  
millier VITRA  
1 AM FRANCE

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

23/01/2008

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

23/02/2008

## PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES A L'OUVERTURE DU DOSSIER

RAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT DEVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	
<u>01/2007</u>	<u>FRANCE</u> <u>FIB pour</u> <u>FRANCAIS</u>	<u>830,80</u>	<u>83.837,80</u>	<u>- Ruban de Scie</u>

LE D'IMPORTATION AC  
TATION D'IMPORTATION AV

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

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

ATIONS GENÉRALES

**PRÉLEVEMENT DE DEVISES**

Instruction No 824 (Art 13 à 66)

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIAIRE  
 (Num et adresse)  
**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
 AGENCE DE GUELMA 816

**A. DONNEUR D'ORDRE**  
 Nom : ~~XXXXXXXXXX~~  
 Adresse : ~~XXXXXXXXXX~~  
 Adressant : pour son compte (1)  
 pour le compte de (1)  
 Nom : ~~XXXXXXXXXX~~  
 Adresse : ~~XXXXXXXXXX~~  
 Nationalité : ALG.  
 Résidence : non résident (1)  
 010022  
**B. NATURE DE L'OPERATION**  
 et référence au répertoire de codification  
 GROUPE I : Achat de marchandises  
 Pays d'origine des marchandises : FRANK  
 a) Importation  
 (1) réglée après expédition : F.O.M. C.A.F. F.P.D. (Transit destination dédouané)  
 (1) réglée avant expédition (acompte autorisé)  
 (1) Numéro du dossier de domiciliation  
 b) Achat (N° 2410/2007) du 23/04/2007  
**REGLEMENT REMBO** N° 1608116  
 GROUPE II : Actes réglés par des opérations de cessions antérieures  
 Pays de résidence du créancier étranger :  
 Prélèvements sur la signature de l'opérateur  
 GROUPE Annulations de cessions antérieures  
 Pays de résidence du débiteur étranger initial :  
 (ou de destination des marchandises) :  
 Références à l'opération initiale de cession :  
 10. Payer les mandats postaux.  
 (1) Estimé à la Banque Centrale d'Algérie.

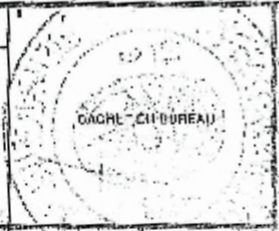
**E** Callie : 33 la  
 Banque Centrale d'Algérie  
**D** Bordereau E N° : ~~XXXXXXXXXX~~  
 N° de la formule : ~~XXXXXXXXXX~~  
**C. EXECUTION DE L'ORDRE**  
 1. Date du prélèvement sur le march : 09 JUL  
 2. Désignation de la devise : EUR  
 3. Cours Appliqué :  
**4** Montant du PRELEVEMENT sur le Marché : Euros 856.10

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :  
 240101  
 Guelma, le 24.06.2007

DECLARATION 1000		LIBELLE IMPORTATION DEFI		FELIET 0001		total /Articles 0001		EXEMPLAIRE BANQUE			
IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL								ENREGISTREMENT N° 2005-005661 (VALIDEE) DATE - HEURE 2005-11-30 09:35 CODE - BUREAU 23201 ANNABA			
Code N° 098224010045148		Code 24000		TYPE D'OPERATION FONCTIONNEMENT		FINANCEMENT 1		NAT. FRANS		CASH	
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL OC EDWARDS HIBON 8 BOULEVARD DE REIMS F 59058				PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N.) MONTANT 4075,00		MONNAIE AUTRES F.T.M.S.		MONTANT			
PAYS ACHAT/VENTE 532		PAYS DESTINAT FRANCE		RELAT. VENTE/ACHAT 1		CORF AUST		SOLDF AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N.)		Taux de change 87,05810	
DECLARANT M. T. A. D BENABDELMALK RAMDANE 23000		N° AGREMENT 1996/2944		LIC-REP 24		VALEUR EN DA 354761,70		DOMICILIAISON BANCAIRE 240/101/2005/3/10/00002			
ARTICLE 0001		DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				REGIME FISCAL 532		ORIGINE 84148000		POIDS NET 80,00	
Autres		1 CAISSE SURPRESSEUR AIR				ARCHIVE FISCAL		ORIGINE		POIDS NET	
						VALS EN DA 354761,76		TAR.PREF NON		QUANT. COMPLETE 1	
						CODER PIECES A JOINDRE					
ARTICLE		DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				REGIME FISCAL		ORIGINE		POIDS NET	
						VALS EN DA		TAR. PREF		QUANT. COMPLETE	
						CODER PIECES A JOINDRE					
PIECES JOINTES 0-620-646-648-650-655-		LEUR UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENDU				DELAI		TAX.SUSP		MONNAIE	
MARQUE		INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES		ANNÉE		MONTANT CAUTION		MONTANT REMISE			
CODE TAXE		QUOTITE		ASSIETTE		MONTANT		CODE TAXE		QUOTITE	
D		30,00		354761,00		106428,30					
V.I.A		17,00		461189,30		78402,18					
MODE DE PAIEMENT		TRANSIT / SCILLEMENTS APPOSES		AUTORISE PAR :							
MONTANT		NOMBRE		MONTANT		N°		DU			
T.A		78.402,00				OBSERVATIONS		manifeste annoté			
		106.428,00						GLOBAL			
DATE (LIMITE)		SUR.FRONT		SUR.DIST		ENGAGEMENTS SUSCITES					
						A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mentionnées dans le présent régime douanier les marchandises déclarées dans cette déclaration.					
QUITTANCE CONSIGNATION		N°		DU		Fait A					
QUITTANCE COMMISSION DROIT ET AXES						Le Déclarant					
QUITTANCE PENALITES		N°		DU							
DATE		SIGNATURE DU CHARRIER									
MONTANT		184.830,00									

DOUANES ALGERIENNES

ENGAGEMENTS



Signature and stamp area at the bottom right of the form.

## فهرس

- المقدمة العامة.....أ
- الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية.....1
- المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.....2
- المطلب الأول: مفهوم و أهمية التجارة الخارجية.....2
- المطلب الثاني: أسباب و شروط قيم التجارة الخارجية.....3
- المطلب الثالث: أهداف التجارة الخارجية.....6
- المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية.....7
- المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية.....7
- المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية.....11
- المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة للتجارة الخارجية.....14
- المبحث الثالث: سياسات و مخاطر التجارة الخارجية.....19
- المطلب الأول: سياسات التجارة الخارجية.....19
- المطلب الثاني: مخاطر التجارة الخارجية.....24
- الفصل الثاني: التمويل و الاعتماد المستندي.....27
- المبحث الأول: ماهية التمويل.....28
- المطلب الأول: تعريف و أهمية التمويل.....28
- المطلب الثاني: خصائص و أساليب التمويل.....29
- المطلب الثالث: مصادر و تقنيات التمويل.....32
- المبحث الثاني: ماهية الاعتماد المستندي.....38
- المطلب الأول: مفهوم و أهمية و خصائص الاعتماد المستندي.....39
- المطلب الثاني: أنواع و أسس الاعتماد المستندي.....41
- المطلب الثالث: شروط و مراحل الاعتماد المستندي.....48
- المبحث الثالث: الالتزامات و الضمانات و المخاطر المتعلقة بالاعتماد المستندي.....53
- المطلب الأول: الالتزامات المتعلقة بالاعتماد المستندي.....53
- المطلب الثاني: الضمانات المتعلقة بالاعتماد المستندي.....55
- المطلب الثالث: المخاطر المتعلقة بالاعتماد المستندي.....57
- الفصل الثالث: دراسة ميدانية للبنك الوطني الجزائري BNA.....59
- المبحث الأول: مفاهيم و أسس البنوك.....60
- المطلب الأول: تعريف البنوك.....60
- المطلب الثاني: أصناف البنوك.....61

- المبحث الثاني: تقديم البنك الوطني الجزائري BNA ..... 62
- المطلب الأول: تعريف البنك الوطني الجزائري BNA ..... 62
- المطلب الثاني: هيكلة البنك الوطني الجزائري BNA ..... 64
- المبحث الثالث: سيرة الاعتماد المستندي في BNA ..... 65
- المطلب الأول: عملية افتتاح الاعتماد المستندي ..... 65
- المطلب الثاني: تكلفة الاعتماد المستندي ..... 68
- الخاتمة العامة ..... 71

قائمة المراجع

الملاحق