الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أمحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية ، التجارية و علوم التسيير

Ministère de l'enseignement supérieur
Et de la recherche scientifique
Université M'Hamed BOUGARA de Boumerdès
Faculté Des Sciences Economiques , Commerciales
Etdes Sciences De Gestion

مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان:

محاضـــــرات
فـــي تقنيات تمويل التجارة الدولية

موجهة لطلبة: الماستر 1 **تخصص**: مالية وتجارة دولية

من إعداد الدكتور: بن طالبي فريد **قسم**: العلوم التجارية

السنة الجامعية : 2021/ 2020

فهرس المحتويات

المـحـتـوى	الصفحة
الواجهة	01
فهرس المحتويات	02
تقديم	06
المحور الأول: مدخل عام للتجارة الخارجية	07
أولا: ماهية التجارة الخارجية	07
1- تعريف التجارة الخارجية	07
2- الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية	08
3- أسباب قيام التجارة الخارجية	09
4- أهمية التجارة الخرجية	09
5- سياسة التجارة الخارجية	11
ثانيا: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية	12
1- الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية	12
2- الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية	12
ثالثا: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية	14
1- وثائق إثبات السعر	14
2- وثائق النقل	15
3- الوثائق الإدارية	17
4- الوثائق الجمركية	18
5- وثائق التأمين	18
المحور الثاني: تسيير عمليات الدفع في التجارة الخارجية	19
أولا: آليات السداد في التجارة الدولية	19
1- الدفع المقدم	19
2- الحساب المفتوح	20
3- خطابات الإعتماد	20
4- الإعتماد المستندي	20

5- التحصيل المستندي	20
ثانيا: وسائل الدفع الدولية	21
1- التحويلات عن طريق البريد	21
2- التحويلات البريدية عن طريق التلكس	21
3- التحويل الدولي عن طريق نظام السويفتswift	22
ثالثا: وسائل الدفع عن طريق الأوراق التجارية	23
1- الكمبيالة (السفتجة)	23
2- السند لأمر	24
3- الشيك	26
رابعا: نظام التحويلات المالية الإلكترونية	28
1- سير عملية التحويل المالي الإلكتروني	28
2- منافع نظام التحويلات المالية الدولية	29
المحور الثالث: التمويل القصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية	29
أولا: القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير	29
1- مفهوم القروض الناشئة عن تعبئة ديو ن التصدير	30
2- أنواع القروض الناشئة عن تعبئة ديو ن التصدير	30
ثانيا: التسبيقات بالعملة الصعبة	32
1- مفهوم التسبسقات بالعملة الصعبة	32
2- خصائص عملية التسبيقات بالعملة الصعبة	32
3- سير عملية التسبيقات بالعملة الصعبة	32
4- مزايا وعيوب التسبيقات بالعملة الصعبة	34
ثالثا: عملية تحويل الفاتورة	34
1- مفهوم عملية تحويل الفاتورة	34
2- خصائص عملية تحويل الفاتورة	36
3- الشروط القانونية لعقد تحويل الفاتورة	36
4- أطراف عملية تحويل الفاتورة	38
5- سير عملية تحويل الفاتورة	40

6- مزايا عملية تحويل الفاتورة	41
رابعا: خصم الكمبيالة المستندية	41
1- مفهوم الكمبالة	41
2- الشروط الموضوعية والشكلية للكمبيالات	42
3- أنواع الكمبيالات	42
4- تعريف خصم الكمبيالة	44
5- آثار خصم الكمبيالة	45
6- مزايا وعيوب خصم الكمبيالة	45
خامسا: التحصيل المستندي	46
1- مفهوم التحصيل المستندي	46
2- أطراف التحصيل المستندي	47
3- الطرق المختلفة للتحصيل المستندي	48
4- أهمية التحصيل المستندي	49
5- سير عملية التحصيل المستندي	49
6- المزايا والعيوب	51
المحور الرابع :التمويل المتوسط والطويل الأجل	52
أولا: قرض المورد	52
1- مفهوم قرض المورد	52
2- الشروط العامة لقرض المورد	53
3- الأطراف المكونة لقرض المورد	54
4- خصائص قرض المورد	54
5- تكاليف قرض المورد	55
6- أخطار قرض المورد	56
7- مراحل سير قرض المورد	56
8- المزايا والعيوب	57
ثانيا: قرض المشتري	58
1- مفهوم قرض المشتري	58

2- الشروط العامة لقرض المشتري	59
3- الأطراف المكونة لقرض المشتري	59
4- أنواع قرض المشتري وخصائصه	59
5- تكلفة قرض المشتري	60
6- مراحل سير قرض المشتري	61
7- المزايا والعيوب	62
ثالثا: التمويل الجزافي	64
1- مفهوم التمويل الجزافي	65
2- خصائص التمويل الجزافي	65
3- تكلفة التمويل الجزافي	65
4- سير عملية التمويل الجزافي	66
5- مزايا ومخاطر التمويل الجزافي	67
رابعا: الاعتماد المستندي	68
1- ماهية الإعتماد المستندي	68
2- أنواع الإعتماد المستندي	75
3- مبادئ الإعتماد المستندي	82
4- آلية سير الإعتماد المستندي	83
5- الأطراف المكونة للإعتماد المستندي وإلتزماتهم	86
6- طريقة فتح الاعتماد المستندي	88
7- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي	89
8- طرق تسوية الاعتماد المستندي	91
9- مزايا وعيوب	94
10-مخاطر الاعتماد المستندي	96
الخاتمة	97
قائمة المراجع	98

تقنيات تمويل التجارة الدولية

تقديم

تحتل التجارة الخارجية مكانة مرموقة في اقتصاديات الدول والاقتصاد الدولي على حد سواء؛ إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش في عزلة من العالم الخارجي مهما اختلفت انظمتها السياسية والاقتصادية ، فالخضوع للقانون الطبيعي – الندرة النسبية في الموارد الاقتصادية- وتطور حاجيات المجتمعات، جعل الاكتفاء الذاتي أمرا مستحيلا يصعب التحكم فيه، لذا زادت الحاجة إلى ضرورة الحصول على هذه الموارد من دول أخرى، هذا التبادل التجاري بين الدول أطلق عليه "التجارة الخارجية".

لقد مرت تطورات التجارة الخارجية بعدة مراحل قبل الوصول إلى ما عليها اليوم، وقد عرفت منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلافة سريعة، وذلك باللجوء لتقنيات تمويل متطورة من طرف البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية وتتمثل هذه الوسائل في تقنيات الدفع المباشر للأوراق التجارية، وتقنيات التمويل.

وفي هذه المطبوعة وتماشيا مع ماهو مقرر في هذا المستوى سنتطرق لجزء هام منها، حيث سنخصص المحور الأول لتحديد المفاهييم العامة كمدخل عام للتجارة لخارجية. أما المحور الثاني سنخصصه لدراسة تسيير عمليات الدفع في التجارة الخارجية. وأما المحور الثالث سيخصص لدراسة لتقنيات التمويل المتعلقة بالمدى القصير وهي: القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير،التسبيقات بالعملة الصعبة، تحويل الفاتورة، خصم الكمبيالة المستندية، وأخيرا التحصيل المستندي. أما المحور الرابع ا فسيخصص للتقنيات التمويل المتعلقة بالمدى والمتوسط الطويل وهي: قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزافي وأخيرا الاعتماد المستندي.

المحور الأول : مدخل عام حول التجارة الخارجية

ترتكز التجارة الخارجية على دراسة العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال تبادل سلع مادية خدمات ، حركة رؤوس الأموال بين مختلف دول العالم ، فهي تفتح الأبواب لكل بلدان العالم لتطوير اقتصادها.

أولا: ماهية التجارة الخارجية

سيتم ذلك من خلال العناصر التالية:

1- تعريف التجارة الخارجية:

يمكن إعطاء مجموعة من التعاريف حول التجارة الخارجية:

- تعرف التجارة الخارجية بأنها" أحد فروع علم الاقتصاد تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"[1]
- تعتبر التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة والعالم الخارجي وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، واليد العاملة[2].
- هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التجارة[3].
- وتعرف على أنها مختلف التعاملات التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين في بلد معين، أو بين المنتمين إلى اقتصاد معين والمنتمين إلى اقتصاد آخر، والتي يكون موضوعها اقتصاديا، مبادلة سلعة أو خدمة أو حركة أشخاص أو تدفق رؤوس الأموال.

وتجدر الإشارة هنا إلى نقطة مهمة تتمثل في ضرورة الانتباه للفرق الموجود بين مصطلحي التجارة الدولية والتجارة الخارجية.

[1] السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية بين النظرية والتطبيق،مصر، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، 2008، ص:05.

[2] نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الأردن- عمان، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، 2008، ص:09.

[3] سليمان عبد العزيز، عبد الرحيم، التبادل التجاري، الأسس: العولمة والتجارة الإلكترونية، السودان، دار حامد للنشر والتوزيع، ط1، 2004، ص:42.

فالمصطلحين وإذا كانا يستخدمان من طرف الكثير للتعبير عن مضمون واحد؛ إلا أنهما على اختلافات جوهرية، وإن كان الاختلاف الجوهري بين المصطلحين يرتبط أساسا بقدرة عناصر الإنتاج التنقل دوليا؛ إلا أننا ولأجل التوضيح أكثر نجعل هذا الاختلاف في نقطتين:

- **اختلاف من حيث موضوع المبادلة:** فاستخدام مصطلح التجارة الخارجية يدل على أن موضوع المبادلة مقتصرا على التجارة المنظورة وغير المنظورة؛ أي تجارة السلع والخدمات فقط. في حين أن استخدام مصطلح التجارة الدولية؛ معناه أن موضوع المبادلة يشمل زيادة حركة السلع والخدمات حركة عنصري العمل ورأس المال.
- **اختلاف زمني:** فمصطلح التجارة الخارجية مصطلحا كلاسيكيا، في حين يعتبر مصطلح التجارة الدولية مصطلحا حديثا، ارتبط ظهوره واستخدامه بصدور البيان الختامي لجولة الأوروغواي من جولات المفاوضات متعددة الأطراف في إطار الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية GATT في شقها الثاني بمراكش سنة 1994.

ومن جهة أخرى يمكن

ومما سبق يمكن تعريف التجارة الخارجية والدولية على أنها تلك المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة(انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص) تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية فقط، وأن التخصص الدولي في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي هما أصلا التجارة الخارجية.

2- الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية:

ويمكن تحديد أهم هذه الاختلافات في مايلي[1]:

- مدى قدرة عناصر الإنتاج على التنقل: يمثل العمل وعنصر راس المال والأرض عناصر الإنتاج القاعدية، التي من خصائصها إمكانية الاحلال وعدم التخصص الكامل؛
- اختلاف ظروف السوق والعوامل المؤثرة فيه: تعبر السوق عن شروط تلاقي العرض والطلب وآليات اتمام عمليات التبادل؛
- كل من التجارة الداخلية والتجارة الخارجية تتكون نتيجة التخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى اتمام التبادل، وهذا لا يمنع من وجود بعض الاختلافات بين التجارتين؛
- تباين بين الوحدات السياسية: أي اختلاف القوانين والتشريعات الاقتصادية والضريبية والاجتماعية، التي تنظم التجارة الداخلية عنها الخارجية؛

[1] أنظر كل من: - محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، جامعة الاسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر،1993، ص ص: 15-17.
- محمد أحمد السيرتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، 18.

- تعدد الوحدات النقدية؛ أي أن تسوية مستحقات التجارة الداخلية تتم باستخدام عملة واحدة فقط(العملة الوطنية)، في حين تتطلب تسوية مستحقات التجارة الخارجية استخدام عملات مختلفة.

3- أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى أصل المشكلة الاقتصادية والتي نسميها بمشكلة الندرة النسبية، وتتمثل هذه الأسباب فيما يلي[1]:

- ليس لكل البلدان الامكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات؛
- اختلاف تكاليف إنتاج السلع بين البلدان المختلفة؛
- نظرا لاختلاف البيئة؛
- اختلاف مستوى التكنولوجيا؛
- عدم امكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي؛
- وجود فائض في الإنتاج؛
- بغرض الحصول على أرباح (عملة صعبة) من التجارة الخارجية؛
- رفع المستوى المعيشي.

4- أهمية التجارة الخارجية:

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان هذا المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول مع بعضها البعض، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد في رفاهية دول العالم عن طريق توسيع قاعدة الموارد الإنتاجية بشكل عام، فهي توفر لكل دولة المنتجات التي لا يمكن إنتاجها محليا أو بتكاليف أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا.

كما أن لها علاقة وثيقة بالتنمية الاقتصادية وخاصة عند تشجيع الصادرات، فيتيح ذلك الحصول على مكاسب جديدية في صورة رأس مال أجنبي جديد يؤدي دورا في زيادة الاستثمارات كبناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.

وعلى العموم فإن التجارة الخارجية تعد من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم لما توفر لها من منافع عدة نذكر منها[1]:

[1] بن علو فوزية، الإعتماد المستندي كتقنية دفع تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة بنك التنمية المحلية فرع مستغانم ومؤسسة مطاحن الكبرى الظهرة ولاية مستغانم، الجزائر، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، ممذكرة ماستر، غير منشورة في الاقتصاد النقدي والبنكي، 2017-2018، ص:09.

- تخفيض تكاليف وأسعار السلع والخدمات؛
- توفير فرص عمل للعمالة في كل دولة؛
- منع الاحتكار؛
- زيادة الرفاه الاقتصادي من خلال زيادة إشباع حاجات الأفراد من السلع والخدمات؛
- الاستغلال الأمثل للموارد.

كما تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية ومالها من آثار على الميزان التجاري، فهي تختلف من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها ومدى توفر عناصر الإنتاج لديها.

ويعتمد في قياس اهمية التجارة الخارجية بالنسبة لبلد ما على مجموعة من الأدوات هي[2]:

- **نصيب الفرد من التجارة الخارجية:** تبين هذه الأداة متوسط ما يحصل عليه الفرد من إجمالي المعاملات التجارية للبلد مع باقي بلدان العالم، وتحسب كمايلي:

$$\text{نصيب الفرد} = \frac{\text{قيمة الصادرات} + \text{قيمة الواردات}}{\text{عدد السكان}}$$

إلا ان هذه الأداة لا تعد تعتبر دقيقة كون كبر نصيب الفرد قد يكون راجعا لكبر قيمة الواردات وليس الصادرات، كذلك ولأجل الدقة يتوجب المر النظر في مصدر كبر نصيب الفرد، هل يعود إلى حجم الواردات او الصادرات.

- **متوسط الميل للاستراد:** تبين هذه الأداة مدى اعتماد البلد على ما يزوده به العالم الخارجي؛ أي انها تبين مدى اعتماد الإنتاج والاستهلاك الوطنيين على الإنتاج العالمي، وبما أن الواردات تشترى بجزء من الدخل الوطني فإن هذه الأداة تعطي القيمة المتبقية من الدخل الوطني للشراء من الخارج، ويحسب كمايلي:

$$\text{متوسط الميل للاستراد} = \frac{\text{قيمة الواردات}}{\text{قيمة الدخل الوطني}} X\ 100$$

كلما كانت النسبة كبيرة كلما دل ذلك على أن البلد يعتمد على كثيرا على الاستيراد.

- **نسبة التبادل:** تبين هذه الأداة العلاقة القائمة بين صادرات البلد وورادته؛ أي أنها تبين مدى تباعية واردات البلد لصادراته؛ أي كم وحدة من السلعة الأجنبية يمكن الحصول

[1] نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

[2] نقلا عن- سعيد أحسن، تقنيات التجارة الخارجية، مطبوعة بيداغوجية مقدمة لطلبة السنة الأولى ماستر اقتصاد دولي، الجزائر، جامعة عبد الحميد مهري- قسنطينة2، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير 2020/2019: ص ص: 09-10.

عليها مقابل وحدة واحدة من السلعة المحلية، وتعطى هذه النسبة ما يعرف بالقدرة الشرائية الدولية للبلد، ونحسب هذه النسبة كما يلي:

$$\text{نسبة التبادل} = \frac{\text{قيمة الصادرات}}{\text{قيمة الواردات}}$$

حيث كلما كانت نسبة التبادل أكبر من الواحد قلنا أنها قدرة جيدة، وكلما كانت أصغر من الواحد قلنا أنها قدرة ضعيفة.

5- سياسة التجارة الخارجية وأهدافها:

- **سياسة التجارة الخارجية:** تتبع البلدان في مجال تجارتها الخارجية عدة سياسات تجارية والتي تختلف من بلد إلى آخر حسب الظروف والتوجهات السياسية والاقتصادية وطبيعة الاقتصاد السائد في ذلك البلد.

يمكن تعريف السياسات التجارية كأحد فروع السياسة الاقتصادية العامة التي تقوم بتنظيم شؤون التجارة الخارجية، من خلال أدوات معينة لتحقيق أهداف محددة.

ويقصد بسياسة التجارة الخارجية بأنها : مجموعة من الاجراءات التي يطبقها البلد في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف؛ أو هي اختيار البلد وجهة معينة ومحددة في العلاقات التجارية مع الخارج (حرية أو حمائية)؛ حيث يترجم ذلك على ضوء التشريعات وقرارات وإجراءات توضع حيز التنفيذ.

كما تعرف بأنها" مجموعة من التشريعات واللوائح الرسمية التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول[1]"

- **أهداف سياسة التجارة الخارجية:** تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والاستراتيجية:

أ- الأهداف الاقتصادية: نوجزها في النقاط التالية:

- زيادة موارد الخزينة العامة للدولة لاستخدامها في تمويل النفقات العامة بكل أشكالها؛
- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية؛
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق (البيع بأسعار أقل من التكاليف)؛
- حماية الصناعة الناشئة (الصناعة الحديثة في البلد)؛
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني، مثل الانكماش ، التضخم...

ب- الأهداف الاجتماعية : والتي تتمثل غالبا في:

[1] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كالفلاحين أو منتجي بعض السلع الضرورية والأساسية في الدولة، كأن يتم منع استيراد الجلود حماية للمنتجين المحليين من خطر المنافسة، بالرغم من كون الاتفاقيات الدولية الحديثة تفرض على الدول التوقف عن منع الاستيراد واستبداله بفرض الرسوم الجمركية؛
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الشرائح المختلفة للسكان وذلك عن طريق الميزانية السنوية وبعض البرامج التنموية[1].

ت- **الأهداف الاستراتيجية:** تتمثل الأهداف ذات البعد الاستراتيجي للسياسة التجارية في:

- المحافظة على الأمن في الدولة، والذي يأخذ بعين الاعتبار المستوى الاقتصادي وما ينتج عنه من أمن غذائي، إضافة إلى الاطار العام الحمائي للدولة والمتمثل في النواحي العسكرية المرتبطة بالمجال الإقليمي؛
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج المرتبط بمصادر الطاقة ذات البعد الحيوي والاستراتيجي في توليفة الموارد الطبيعية للدولة، وأمثلية استخدامها كالبترول.

ثانيا: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية

ويمكن تقسيمها إلى:

1- الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية: وتتمثل في:

أ- **المصدر:** هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج بضاعة لبيعها خارج البلد، وقد يكون المصدر فردا مستقلا أو شركات، كما قد تكون الدولة.

ب- **المستورد:** هو ذلك الشخص الطبيعي او المعنوي الذي يشتري البضاعة أو الخدمة لبيعها في الأسواق الداخلية لا لإعادة تصديرها.

ت- **السلطة النقدية:** وهي في الغالب ممثلتا في البنك المركزي، وتكون مسؤولة عن بيع وشراء العملة الصعبة وعن مطابقة العملية التجارية بقانون الصرف، وكذا تسجيل العملية في ميزان المدفوعات للدولة.

ث- **البنوك التجارية:** وهي البنوك التي تقبل ودائع الأفراد وتلتزم بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، كما أنها تمنح قروض قصيرة ويطلق عليها بنوك الودائع. وتعمل هذه البنوك لخدمة التجارة الخارجية عن طريق اصدار الضمانات التي يطلبها العملاء قبل شحن بضاعتهم، كما تقوم بعمليات الاستحقاق عن طريق خصم من حسابات أو مراسلي البنك في الخارج.

كما تقوم هذه البنوك بتقديم العديد من الخدمات نذكر منها في هذا المجال:

[1] محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، لبنان، ط1، دار المنهل اللبناني، 2010، ص: 300.

- تقديم المعلومات عن المصدرين والمستوردين؛
- إنهاء المعاملات الخاصة بالتصدير والاستيراد؛
- إجراء التامين؛
- عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية.

2- الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية:

تتمثل في:

أ- **الناقل:** تؤدي عملية النقل دورا لا يستهان به في عملية التجارة الخارجية؛ وتظهر اهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي. ونظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في اغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

ب- **التأمين:** نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية (الدولية) يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، لذلك تتكفل شركات التأمين بتحمل الأخطار المحتمل وقوعها؛ إذ التامين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

ت- **رجل العبور:** يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل؛ بحيث يتدخل في عمق سلسلة المنتوج، ويمكن ان يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التامين في إطار وثائق بوليصية التامين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس او مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وبإتمام المعاملات الجمركية وبإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين.

ومختلف هذه المهام القانونية التي يمكن أن رجل العبور هي:

- **وكيل النقل:** وهو تاجر يقوم بمقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة.
- **وكيل معتمد لدى الجمارك:** يعرف بأنه" الشخص الطبيعي أو المعنوى الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، وعلى العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى

الجمارك شموله معرفة عملية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية والملاحة البحرية.

- **وكيل بالعمولة:** يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله. وهناك ثلاثةأن للعبور وهي:

✓ **العبور الدولي**: في هذا النوع من العبور نجد مكتبين للجمارك، مكتب داخلي ومكتب خارجي؛ حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر.

✓ **العبور الاقليمي**: يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل إتحاد المغرب العربي والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من مصالح الجمارك.

✓ **العبور الوطني**: هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك.

ثالثا: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية

ويمكن تقسيمها إلى خمسة أنواع وهي:

1- **وثائق اثبات السعر:** تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف بنك الجزائر، وفقا للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 1991/08/14 والتي تتضمن المعطيات التالية[1]:

- الاشارة إلى أطراف العقد؛
- عنوان ورقم التسجيل في السجل التجاري؛
- البلد الأصلي للمنتوج؛
- طبيعة البضاعة أو الخدمة المقدمة؛
- الكمية، السعر الوحدوي والإجمالي؛
- قيمة الفاتورة؛
- تاريخ تحرير الفاتورة وتاريخ التسليم؛
- شروط البيع والتسليم؛
- تاريخ وطرق التسديد.

ونميز بين مختلف الفواتير فيما يلي:

[1] Khadir thiziri , le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, Alger, université Abderrahmane mira , Mémoire master, 2016-2017, P:04.

- **الفاتورة التجارية:Facture Commerciale** تعتبر الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط لإثبات الديون وإنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة.
- **الفاتورة الشكليةFacture Pro Forma** تعتبر فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية؛ إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية وتتوفر على كل المعلومات لتسهيل الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، كما تعتبر من مستندات الاعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة الدفع.
- **الفاتورة المؤقتة: الشكليةFacture Provisoire** وهي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، والتي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، وبذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجباريا بفاتورة نهائية(الفاتورة التجارية).
- **الفاتورة القنصليةFacture Consulaire** هي فاتورة تجارية تحتوى على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة وقيمتها.
- **الفاتورة الجمركية:Facture Douanière** هي فاتورة محررة مؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصالح الجمارك؛ إذ يصرح بها لدى الجمارك.

2- **وثائق النقل:** إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة، وقد تكون عن طريق البر أو البحر أو الجو حسب طبيعة البضاعة وأسعار النقل وتوفر الوسائل وغالبا ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، ويمكن عرض بعض وثائق النقل فيما يلي:

- **وثيقة النقل الجوي(LTA) Lettre de Transport Aérien** هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد ارسلت عن طريق الجو، وتحرر من طرف شركات النقل الجوي، وتحت مسؤولية المصدرLTA هي عقد قانوني توضح فيها وضع كل الأطراف غير قابل للتفاوض لأنها مقرر لشخص مسمى، فهي تعطي حق الملكية للمرسل إليه إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم وإمضاء شركة النقل.
- **وثائق النقل البحري:** وتتمثل في [1]:

[1] Khadir thiziri , Op.Cit, , P:13

- ✓ **بوليصية الشحن البحري Bill of Lading** وثيقة تعتبر كوصل تسليم البضاعة، ومستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها؛ حيث تعطي النسخة من بوليصية الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.

وأهم البيانات التي تحتويها بوليصية الشحن هي:

اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة، اسم الميناء المرسل إليه البضاعة، عدد الطرود أو الصناديق المشحونة ووزنها، اسم المستورد كاملا وعنوانه، رقم وتاريخ البوليصية والتوقيع.

ويذكر على هامشها عدد الطرود وعلامتها وأرقامها ومحتوياتها واجرة الشحن.

- ✓ **سند الشحن:** هذه الوثيقة تسمى" سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من أجل التعليمات المتعلقة بالنقل. يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف والبضائع الواجب نقلها، وأجرة الحمولة الواجب دفعها وذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

- **وثائق النقل البري:** وهي:

- ✓ النقل عن طريق السكك الحديدية: هو وصل إرسال بسيط يثبت ان البضاعة قد ارسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، وهي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، وتفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر. أم النسخة رقم04 تحتوي على عبارة " نسخة أصلية لرسالة النقل البري" تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤشر عليه بطابع محطة الاقلاع، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى؛ أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.
- ✓ **رسالة النقل البريدي الدولي:** الاتفاقية الدولية لنقل البضائع عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، والتي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع وكثرة مؤسسات النقل.
- ✓ **الوصول البريدية:** هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد والمواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محررا إجباريا لشخص مسمى وتستطيع البنوك أن ترسل البضاعة تحت اسمها، ويشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إيه ومعلومات أخرى.

3- **الوثائق الإدارية:** وعلى العموم تكون كالآتي:

- **شهادة المنشأ:** تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد والتصدير، كالغرفة التجارية؛ حيث يثبت فيها مصدر(منشأ) السلع والبضائع؛ أي في أي بلد أنشأت هذه الخيرة، ويجب ان تكون:
  - محررة من طرف المنتج أو المصدر؛
  - أن يذكر بها اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة ومنشئها؛
  - أن يكون موضح عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.
- **شهادة الصحة والنوعية:** هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة؛ حيث انه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج ونهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، وهذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، وذلك لضمان صحة المستهلك وعدم تصدير بضاعة فاسدة.

في حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، تأخذ عينة من المنتوج وتحلله، هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل والمراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر. وتحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة:

طبيعة ونوعية البضاعة، يوم وصول البضاعة،وسيلة النقل، اسم المستورد والمصدر، تصريح عن تلك المواد ومدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة والنوعية. وتكمن أهمية الشهادة الصحية في انها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الاستهلاكية إليه في وقتها المحدد، وقبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه، وهي ضرورة عند عبور السلع من بلد إلى آخر.

- **شهادة المطابقة:** هي وثيقة إدارية تحتوى مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، وتطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية والنوعية وتحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك وتحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها: اسم البضاعة، نوع البضاعة، كمية البضاعة، اسم المصدر وعنوانه(صاحب البضاعة) .

4- **الوثائق الجمركية:** وهي:

- **التصريح الجمركي:** تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية؛ إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد وتقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، وهذا الخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة؛ إذا التصريح الجمركي هو وثيقة محررة وفقا ل؟لأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، يبين المصرح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق والرسوم. وبمجرد قبول تسجيل التصريح من طرف الجمارك فإنه يصبح عقدا حقيقيا ورسميا، وهو ورقة إثبات تودع لدى مصلحة الجمارك في مدة أقصاها 21 يوما وتحرر في أربع نسخ، يحتفظ المصرح بواحدة، الثانية تودع لدى البنك، الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة، أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الجمارك.
- **دفتر ATA :** هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة. الرمز ATA يقصد به: بالعربية القبول المؤقت، بالفرنسية Admission Temporaire، بالإنجليزية Temporary Admission .

دفترATA متوفر لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية والصناعية التي تبنت الاتفاقية الدولية: اتفاقية بروكسل الدوليةفي: 1961/12/06 واتفاقية اسطنبول في 1990/06/26 وذلك لتسهيل الإجراءات والعمليات الجمركية.

5- **وثائق التأمين:** وتتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، ولتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية[1]:

- **بوليصية التأمين:** هي عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذا حقوق وواجبات كل منهما، ويجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل.3 إذا بوليصية التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسلة ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل ولها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.
- **الملاحق:** وهي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغيرات في نصوص بوليصية التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد وتدعى: " ملحق التوكيل"
- **شهادة:** عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصية التأمين، ووثائق التأمين تبين: تاريخ الاكتتاب، التزامات المؤمن له، وصف السلعة، اسم المؤمن له، تعليمات الناقل، عدد النماذج المحررة، الأخطار المحمية، طرف إثبات الضرر.

[1] محمد رباح، فاتح عقاب، الإعتماد المستندي كأداة بنكية لتمويل التجارة الخارجية، الجزائر، جامعة أكلي محند أو الحاج، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، مذكرة ماستر غير منشورة، 2014-2015 ص:29.

المحور الثاني : تسيير عمليات الدفع في التجارة الخارجية

في هذا المحور سنتعرض إلى الأدوات والوسائل المستخدمة من طرف البنوك في إطار تسوية عمليات الدفع الخارجي المتمثلة في تسوية الصفقات التجارية التي تستلزم دفع المقابل المتمثل في الثمن وكذا تحصيله. ويتم هذا باتفاق طرفي الصفقة على إحدى طرق الدفع المتعدد التي تكون في متناولها؛ بطبيعة الحال لكل منها مميزاتها الخاصة وهذا من حيث: السرعة، الضمان، التكلفة والقبول التجاري؛ واختيار هذه أوتلك للقيام بالدفع يعتمد على مايلي:

الإمكانيات القانونية والتشريعية(قانون ونظام الصرف) المطبقة في بلد المصدر بالإضافة إلى نتائج المفاوضات التجارية بين المصدر والمستورد، وأيضا الثقة الموجودة بين طرفي العقد، وأخيرا حالة السوق وأهميته من حيث الحجم وقيمة الطلبية.

ويكون هدف المستورد اختيار الطريقة الأكثر سهولة وضمانا والأقل تكلفة والتي تضمن وصول البضاعة وكذا مطابقتها للتي طلبها قبل الشروع في الدفع، في حين يكون هدف المصدر اختيار الطريقة الأكثر سرعة والأقل تكلفة والتي تضمن له وصول المبلغ في الوقت المفروض.

أولا: آليات السداد في التجارة الدولية

تتعدد آليات السداد في التجارة الدولية وفقا لعدة معايير أهمها توافر الثقة بين البائع والمشتري وبما يتوافق مع مصالح كلا الطرفين ويحقق الاستفادة القصوى من عملية التبادل التجاري. فبالرغم من أن الاعتمادات المستندية هي أشهر وأضمن وسائل السداد إلا أن ارتفاع تكلفتها يعد سببا رئيسيا في إحجام المستورد عنها حال توفر نوع من الثقة والمصداقية من المورد.

وعلى وجه العموم تتلخص طرق السداد في التجارة الدولية فيما يلي[1]:

1- الدفع المقدم Cash-in-Advance

وهذه الطريقة تعنى سداد قيمه البضاعة مقدما كشرط أساسي لشحنها وهذا الأسلوب فى الدفع لا يستعمل كثيراً إلا بالنسبة للطلبيات الصغيرة و لها عيوب كثيرة فقد لا يقوم المصدر بشحن الرسالة أو لا يلتزم بالمواصفات المطلوبة في السلع؛

[1] جاري فاتح، محاضرات في تقنيات تمويل التجارة الدولية، مطبوعة بيداغوجية مقدمة لطلبة الماستر ، تخصص مالية وتجارة الدولية، جامعة بومرداس، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير ، 2019/2018، ص ص: 7-8.

2- الحساب المفتوح Open account

وفيها يتم شحن البضاعة إلى المستورد، وذلك مقابل قيام المستورد بإضافة المديونية عليه لدى حساب المصدِّر ويستطيع المصدِّر أن يتقدم بتلك المديونية إلى البنوك ويحصل على تسهيلات بضمان هذه المديونية التي له لدى الغير؛

3- خطابات الاعتماد Letters of Credit

خطاب الاعتماد هو تعهد كتابي البنك يصدر بناء على طلب المستلم (العميل) من أجل تسديد البنك مبلغ معين حالا أو في فترة تسديد محددة إلى المستفيد (الموزع)، بشرط الالتزام بالشروط التي نُص عليها خطاب الاعتماد؛

4- الاعتماد المستندي Documentary Credits

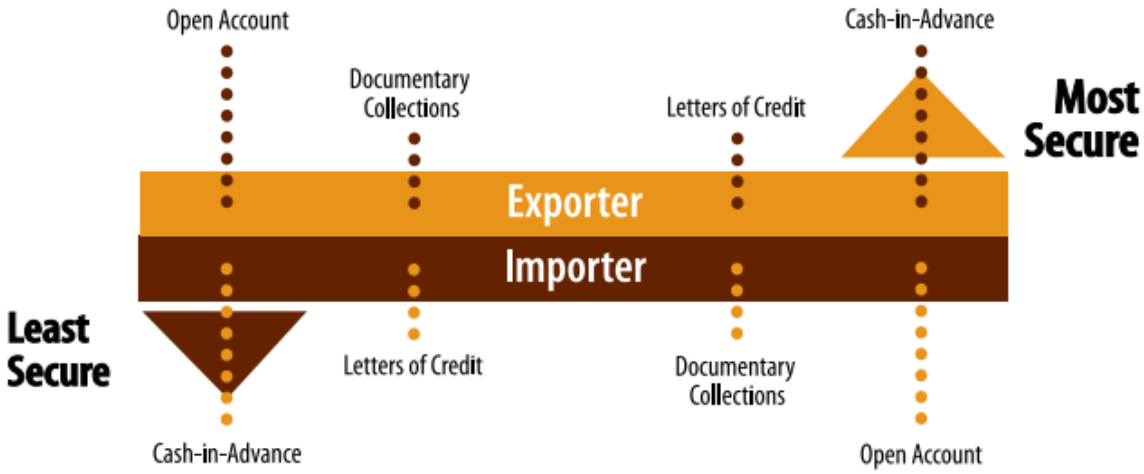
يمكن تعريفه على أنه تعهد صادر من البنك بناء على طلب العميل لصالح المستفيد، يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد وذلك وفق شروط معينة واردة في هذا التعهد؛

5- **التحصيل المستندي Documentary Collections**

يتم عرض الشكل التالي:

الشكل رقم 1: طرق الدفع في التجارة الخارجية

Methods of Payment in International Trad



ملاحظة: وسنلقي الضوء بشكل مفصل على وسائل الدفع المستندية في المحور القادم.

ثانيا: وسائل الدفع الدولية

تستخدم وسائل الدفع الدولية لتسوية المعاملات التجارية سواء على المدى القصير أو على المدى الطويل، ومن أهم هذه الوسائل التحويلات البنكية التي تستعمل على المستوى الدولي وذلك لتميزها بسهولة الاستعمال وسرعة الدفع. والتحويل هو أمر صادر من المستورد لبنكه حتى يدفع مبلغ لحساب المصدر.

و مهمة التحويلات الدولية خاضعة إلى تطبيق الأسعار التي تتغير حسب الاتجاهات و كذلك حسب المبالغ المعينة فهذه الأسعار تدعى "حقوق عمولة الحوالات". و يوجد ثلاثة أنواع و هي:

- ✓ الحقوق العامة فيما يخص الحوالات العادية و التلغرافية القابلة للدفع نقدا.
- ✓ الحقوق الاستثنائية للحوالات العادية على بعض الإتجاهات : الولايات المتحدة ، إنجلترا، كندا،...إلخ.
- ✓ الحقوق الخاصة للحوالات الدفع إلى حساب شيك بريدي.

التحويلات الدولية تأخذ عدة أشكال نذكر منها:

1- **التحويل الدولي عن طريق البريد:** الحوالة البريدية الدولية هي وسيلة تحويل الأموال المودعة في شبكة البريد؛ أي هي عملية تحويل عن طريق البريد، يتحصل من خلالها المصدر على مستحقاته من المستورد عن طريق حوالة بريدية.

و يعتبر التحويل البريدي الدولي من العمليات المؤمنة وغير المكلفة و السهلة و السريعة، و من عيوبه طول مدة التحويل و التعرض إلى التزوير والسرقة و الكشف عن المعلومات، وهذا بالنظر إلى بعد المسافة، وكذا نظام الجهاز البريدي ونوعية الخدمات المقدمة.

2- **التحويل البريدي عن طريق التلكس:** وهو أكثر سرعة من التحويل بواسطة البريد ويعطي ضمانا أكثر للمتبادلين، كما أن الاعتماد على الوسائل الكتابية يبقي على إمكانية الخطأ بسبب التطور السريع الذي عرفته التجارة الدولية؛ في حين أصبحت تعمل بقاعدة من المعطيات الآلية دون استعمال الأوراق[1].

لهذا النوع من التحويل مزايا وعيوب نذكرها في الآتي:

- **المزايا:**

- سرعة هذا النظام؛ حيث يستغرق بعض الساعات فقط؛
- التكلفة منخفضة نسبيا مقارنة مع البريد؛
- تسليم وثيقة تبين الوصول.

[1] Lasay-mle commerce international à la portée de tous, Belgique, édition Dolloz, 2005, P:92.

- **العيوب:**

- تكثر فيه الأخطاء؛
- التكلفة المرتفعة؛
- استعمال نفس رقم التيلكس.

3- التحويل الدولي عن طريق نظام السويفت Swift: هو الاسم المختصر للشبكة العالمية من أجل الاتصالات المالية ما بين البنوك المتمثل في:

(**S**ociety For **W**orld Wide **I**nterbank **F**inancial **T**elecommunications) تأسست هذه الشبكة في 03 ماي 1973ومؤسسها هي مؤسسة دولية مقرها متواجد ببروكسل باشتراك 239 بنك ينتمون إلى 15 دولة من أمريكا وكندا أوروبا وتتواجد حاليا في كل القارات. أما الجزائر فقد انخرطت في 02 فيفري 1991.

تضم سويفت حاليا حوالي 3582 مؤسسة مالية في حوالي 86 بلد نجدها حاضرة في كل قارة وكانت تعالج سنة 1992 أكثر من 1700000 رسالة في اليوم ما يمثل 100 مليار USD يوميا تعادل مختلف الوسائل الحديثة في الإعلام الآلي و الأقمار الصناعية.

وهو نظام خاص بتبادل المراسلات الرقمية بين البنوك المشتركة في هذه الشبكة المعلوماتية، والهدف الرئيسي لهذا النظام هو تأدية دور الوساطة بين المتبادلين وذلك بربط الرسائل ببعضها البعض بطريقة رقمية، ولهذا النظام مزايا وعيوب متمثلة فيما يلي:

- **المـــــزايا:**

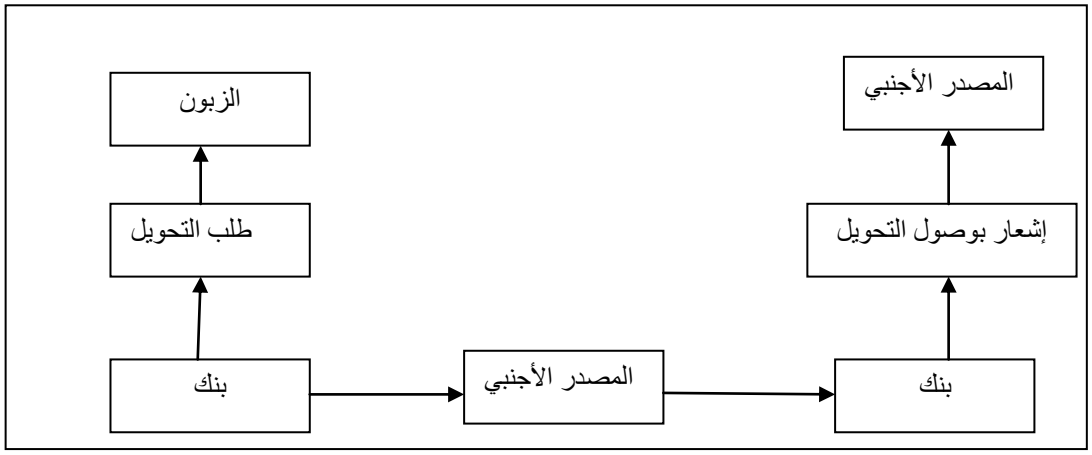
- يتميز بالبساطة والسرعة وربح الوقت مقارنة بالتحويل البريدي والتلكس؛
- الضمان وقلة التكلفة والفعالية؛
- هذا النظام يحمي الرسائل من الجوسسة؛ لأن كل الرسائل تكون مشفرة .(Code)

- **العيــوب:**

- إمكانية عدم فهم مضمون الرسالة؛
- خطر عدم التحويل؛
- عدم وجود إشعار أو إشارة خاصة تشير إلى هوية المرسل.

وفيما يلي شكل يوضح نظام سير نظام السويفت:

الشكل رقم 2 : سير نظام السويفتSwift



ثالثا: وسائل الدفع عن طريق الأوراق التجارية

تتمثل الأوراق التجارية في صكوك محررة وفق أشكال معينة، وقابلة للتداول، وتمثل حق ثابت يتضمن مبلغ محدد، مستحق الأداء بمجرد الإطلاع عليها أو بعد أجل معين. وتعد الأوراق التجارية بمثابة أدوات للوفاء والائتمان، وتسمى أيضا بالسندات التجارية، فهي أداة الوفاء لأنها تقوم مقام النقود، وأداة الائتمان لأنها تقوم على فكرة منح أجل للوفاء بقيمتها.

وبالتالي يمكن للمستورد أن يؤدي التزماته عن طريق الأوراق التجارية المتمثلة في الكمبيالة، السند لأمر، الشيك.

1- الكمبيالة (السفتجة) (La letter de change)

هي عبارة عن ورقة تجارية تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد وتسمح بإثبات ذمتين ماليتين في نفس الوقت، وهي عبارة عن أمر بالدفع لصالح شخص معين أو لأمره، ومن هذه النقطة بالذات يمكن ان تتحول إلى وسيلة دفع؛ أي أنها تعتبر أمر مكتوب من شخص أول يسمى الساحب إلى شخص ثاني يسمى المسحوب عليه، بأن يدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين لصالح شخص ثالث هو المستفيد[1].

أ- أطراف السفتجة:

- **الساحب(Le tireur):** هو الشخص المحرر للسفتجة، يصدر أمر الدفع.
- **المسحوب عليه (Le tiré):** هو الشخص الذي يطلب منه دفع المبلغ المسجل على السفتجة.
- **المستفيد(Le bénéficiaire):** هو الشخص الذي يصدر الأمر لصالحه.

[1] مصطفى كمال طه، وائل انور بندق، الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة، الاسكندرية، دار الفكر الجامعي، 2009، ص: 239.

الشكل رقم3: نموذج عن كمبايلة

التاريخ.....

المبلغ.....

ادفعوا مبلغا.....بموجب هذه الكمبيالة:.....

أو لأمر:.....في تاريخ:.....

الاسم واللقب:.....

العنوان:.....

الإمضاء.....

ب- البيانات التي يجب أن تتوفر في الكمبيالة:

- اسم الكمبيالة على متن السند؛
- تاريخ صريح وقاطع بالدفع؛
- تاريخ استحقاق الكمبيالة؛
- مكان الإنشاء وتاريخه؛
- مكان الدفع؛
- كتابة اسم المسحوب عليه؛
- ذكر اسم المستفيد؛
- امضاء الساحب.

- **مزايا السفتجة:** تتمثل فيمايلي:
  - الورقة تصدر بأمر من البائع؛
  - تاريخ التسديد يحدد بدقة؛
  - تعتبر دليل قاطع على الدين؛
  - إمكانية الخصم والتطهير.
- **سلبيات السفتجة:** والتي يمكن تلخيصها فيمايلي:
  - خطر إفلاس المدين في تاريخ الاستحقاق؛
  - مرهونة بقبول المسحوب عليه.

2- السند لأمر (Billet a ordre)

يعتبر السند لأمر في الأصل ورقة تجارية، تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند هو إذا عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص آخر في

تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق، وعلى أساس هذا التعريف يمكن أن نستنتج أن السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية؛ حيث أن هناك انتظار من جانب الدائن للمدين كي يسدد ما عليه في تاريخ الاستحقاق الذي يتفق بشأنه[1].

- **أطراف السند لأمر:** يتضمن طرفين هما:

- محرر السند وهو المدين في الالتزام " المشتري"
- المستفيد وهو الدائن في الالتزام " البائع"

- **البيانات الواجب توفرها في السند لأمر:**

- تسمية السند لأمر؛
- اسم المستفيد الذي يستفيد من امر الدفع؛
- تعيين التاريخ والمكان الذي حرر فيه السند؛
- وعد الدفع بمبلغ معين مكتوب بالأحرف والأرقام؛
- تعيين تاريخ الاستحقاق؛ إذ لم يعين فإن السند قابل للدفع عند الإطلاع؛
- تعيين المكان الذي سيتم فيه الدفع؛
- امضاء المحرر.

الشكل رقم4: نموذج عن السند لأمر

المبلغ: .....

أتعهد بأن أدفع بموجب سند الأمر هذا إلى السيد: (اسم المستفيد) مبلغ..... في (تاريخ الاستحقاق).

(المكتتب، توقيعه، عنوانه)

تاريخ التحرير

المصدر: راشد راشد، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

- **مزايا السند:** من أهمها:

- قابل للتحصيل قبل ميعاد الاستحقاق؛
- قابل للتداول عن طريق التظهير.

- **عيوب السند لأمر:** العيب الوحيد يتمثل في:

[1] راشد راشد، الأوراق التجارية" الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري" الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2004، ص: 16.

- بطلانه في حالة نسيان بعض البيانات.

3- الشيك (Le chèque)

وهو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشارا إلى جانب النقود الورقية، وهو عبارة عن وثيقة تتضمن أمرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون الشخص المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله، ولهذا فإن الشيك هو عبارة عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب أو صاحب الحساب، والمسحوب عليه الذي يكون بنكا والمستفيد، وتداوله يكون من إلى يد[1].

أ- **أطرافه:** يتكون من ثلاثة أطراف وهي:

- الساحب(Le tireur): هو مصدر الشيك (الآمر).
- المسحوب عليه (Le tiré): البنك او مؤسسة مالية مماثلة.
- المستفيد(Le bénéficiaire): يكون الدفع لصالحه.

إذن الشيك هو وسيلة سحب الأموال لصاحبه، وهو وسيلة دفع لصالح شخص آخر (المستفيد)، وكل شخص يقدم الشيك للدفع يجب ان يثبت هويته بوثيقة رسمية.

ب- **البيانات الواجب توفرها في الشيك:** من القانون التجاري يجب أن يتوفر في الشيك ما يلي:

- تسمية الشيك: إذا لم يتم تعيين التسمية فيصبح اعتراف بالدين.
- الالتزام بدفع مبلغ معين: الشيك قابل للدفع عند الإطلاع، ونستبعد وجود شروط التحديد(التاريخ.../.../...).
- المبلغ يجب أن يكتب بالأحرف والأرقام(في حالة وجود الإختلاف بين الكتابتين فالأرجح هي تلك المكتوبة بالأحرف).
- تسمية المسحوب عليه: من القانون التجاري، فهو بنك أو مؤسسة مالية مماثلة.
- تحديد المكان الذي سيتم الدفع فيه، تحديد تاريخ ومكان إصدار الشيك.
- امضاء محرر الشيك.

والشيك صالح لمدة 03 سنوات و 20 يوما بعد تاريخ إصداره، اما في الجزائر أجل تقديم الشيك هو 20 يوما من تاريخ إصداره.

[1] جميل الزيدانين السعودي، أساسيات في الجهاز المصرفي، الأردن، دار وائل، 2000، ص: 133.

- **أنواع الشيكات:** هناك نوعين من الشيك[1]:

- **الشيك البنكي:** يكون صادرا عن البنك بناء على تعليمات من المستورد، وهو إلزام مباشر من قبل البنك؛
- **شيك المؤسسة:** هو الذي يصدره المشتري أو شيك محرر من طرف المستورد الذي يعطي بموجبه الأمر بالدفع للمصدر مقابل تقديم الشيك، مما يؤدي تجميد مخصصاته إلى غاية انتهاء الموعد القانوني لإظهاره.

- **مزايا الشيك:** والتي يمكن تلخيصها في ما يلي:

- وسيلة إثبات ووفاء؛ إذ يقيد في دفاتر البنك.
- يقلل من مخاطر السرقة والضياع.
- يوفر ضمانا لحامله بما يقرره القانون من جزاء جنائي عند عدم الوفاء بقيمة الشيك.

- **العيوب:**

- إمكانية تعرض الشيك للتزوير والإتلاف والسرقة.
- مدة الاستحقاق قد تكون طويلة بالنسبة للتجارة الخارجية، خاصة إذا كان بلد المستورد بعيد عن بلد المصدر.
- يمكن أن يصدر شيك في غياب السيولة.

الجدول رقم1: المقارنة بين السفتجة والشيك والسند لأمر

السفتجة	الشيك	السند لأمر
فيها ثلاثة أشخاص	فيها ثلاثة أشخاص	فيها ثلاثة شخصين
أمر بالدفع معطى للساحب	أمر بالدفع معطى للساحب	تعهد بالدفع معطى للمحرر
هي دائما ورقة تجارية	فيها قبول بالدفع	لا يحتاج للقبول
فيها قبول بالدفع يضاف إلى أمر الدفع(لا يلتزم المسحوب عليه بالأمر إلا إذا عرض عليه وقبله	هو ورقة تجارية إذا كان احد طرفيها تاجرا أو إذا كان موضوعها عملية تجارية	هو بالصل ورقة مدنية لكنها تصبح ورقة تجارية إذا كان موضوعها عملية تجارية
هي دائما محررة من طرف البائع	هو محرر من طرف المشتري	هو ورقة تجارية محررة من طرف المشتري
أداة دفع وائتمان	أداة وفاء فقط	أداة دفع وائتمان

المصدر: من إعداد الباحث بناء على ما تقدم.

[1] سعيد أحسن، مرجع سبق ذكره،ص: 72.

رابعا: نظام التحويلات المالية الإلكترونية[1]

نظام التحويلات المالية هو عملية منح الصلاحية لبنك ما، للقيام بحركات التحويلات المالية (الدائنة و المدنية) إلكترونيا من حساب بنكي إلى حساب بنكي آخر، أي إن عملية التحويل تتم إلكترونيا عبر الهواتف الكمبيوتر و أجهزة المودم عوضا عن استخدام الأوراق.

و تنفذ عمليات التحويل عن طريق دار المقاصة الآلية (Automated clearing House) (ACH). هي شبكة تعود ملكيتها و أحقية تشغيلها إلى البنوك المشتركة بنظام التحويلات المالية الإلكترونية منذ عام 1978، أصبحت مؤسسة (EFT) أي (EFT Corporation) تتيح للشركات و المؤسسات تحصيل تحويلاتها المالية إلكترونيا عبر دار المقاصة الآلية. (ACH) و تميزت هذه الخدمة عن النظام القديم (أي النظام الورقي) بأنها أسرع و أقدر على معالجة خدمات التحويلات المالية مثل: خدمة إيداع الشيكات لتحصيلها عند استحقاقها ، و خدمة تحصيل الأقساط.

1- سير عملية التحويل المالي الإلكتروني:

يوقع العميل نموذجا معتمدا واحدا لمنفعة الجهة المستفيدة (مثلا التاجر) و يتيح هذا النموذج اقتطاع القيمة المحددة من حساب العميل وفق ترتيب زمني معين (يوميا أو أسبوعيا و شهريا).

و يختلف نموذج التحويل المالي الإلكتروني عن الشيك في أن صلاحيته تسري لأكثر من عملية تحويل واحدة و في العادة يتعامل البنك و العميل مع وسطاء وظيفتهم توفير البرمجيات اللازمة و يمكن إيجاد العديد منهم على الإنترنت.

و يقوم العميل ببناء و إرسال التحويل المالي عن طريق المودم الوسيط، يقوم الوسيط بتجميع التحويلات المالية و إرسالها إلى دار المقاصة المالية الآلية (ACH) التي بدورها ترسل نموذج التحويل المالي الإلكتروني إلى بنك العميل و يقارن بنك العميل التحويل المالي (الوارد من دار المقاصة) برصيد العميل و في حال عدم تغطية الرصيد لقيمة التحويل المالي، يتم إرسال إشعار بعدم كفاية الرصيد إلى الوسيط ليقوم بدوره بإعادة الأشعار إلى العميل، أم إن كان الرصيد كافيا لتغطية قيمة التحويل المالي، فعندما يتم اقتطاع قيمة التحويل منه و تحويلها إلى حساب المستفيد (البنك أو التاجر) في وقت السداد المحدد و بالنموذج.

أما إذا رغب التاجر في تنفيذ التحويلات المالية عبر دار المقاصة الآلية (ACH) دون المرور بوسيط فعندها يتوجب على التاجر نفسه أن يشتري البرمجيات الخاصة التي تسمح بإجراء هذه العملية، وتكون هذه البرمجيات مؤمنة بكلمة مرور خاصة بالتاجر، و في هذه الحالة يقوم العميل باعتماده نموذج الدفع مرفقا بشيك مصدق لصالح التاجر، ثم يقوم التاجر بإرسال الاعتماد إلى دار المقاصة الآلية تقوم بدورها بإرسال الاعتماد إلى البنك لاقتطاع المبلغ من حساب العميل في الوقت المحدد و تحويله إلى حساب التاجر و في هذه الحالة، لا حاجة للتحقق من كفاية رصيد العميل لأن الشيك المصدق يضمن ذلك.

[1] جاب الله نور الدين، تموين التجارة الخارجية، مطبوعة مقدمة لطلبة جامعة التكوين المتواصل، فرع قانون الأعمال، السنة الجامعية 2019-2020.

2- منافع نظام التحويلات المالية الإلكترونية:

- ✓ ٠ تنظيم الدفعات (on-time payments): يكفل الاتفاق على وقت اقتطاع و تسديد قيمة التحويلات المالية تنظيم عمليات الدفع دون أي ريبة في إمكان السداد في الوقت المحدد.
- ✓ ٠ تيسير العمل (convenient): ألغت عملية المقاصة الآلية حاجة العميل و التاجر إلى زيارة البنك لإيداع قيمة التحويلات المالية، مما يعني تيسير الأمر، و رفع فعالية نظام العمل.
- ✓ ٠ السلامة و الأمن (security & Safety): ألغت المقاصة الآلية الإلكترونية الخوف من سرقة الشيكات الورقية، و الحاجة إلى تناقل الأموال السائلة.
- ✓ ٠ تحسين التدفق النقدي (improve cash flow): رفع إنجاز التحويلات المالية الإلكترونية موثوقية التدفق النقدي و سرعة تناقل النقد.
- ✓ ٠ تقليل الأعمال الورقية (reduce paperword): يتمثل ذلك في الاعتماد على النماذج الورقية الشيكات التقليدية و غيرها من المعاملات الورقية.
- ✓ ٠ توفير المصاريف (money saving): قللت شبكة نظام المقاصة الآلية من تكاليف إدارة عمليا المقاصة.
- ✓ ٠ زيادة رضا العملاء (promotes customers satisfaction): تكفل سرعة عمليات التحويل الإلكتروني و انخفاض كلفتها تحقيق العملاء و توطيد ثقتهم في التعامل مع التاجر أو الشركة.

المحور الثالث: التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية

تستعمل عمليات التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات، والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل.

تتراوح مدة القروض القصيرة مابين 3 و 12 شهر وفي حالات خاصة 18 شهرا، وهي تتمثل فيما يلي:

أولا: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

سيتم تناولها من خلال العناصر التالية

1- مفهوم القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: هذا النوع من التمويل خاص بالصادرات، فهو مرتبط بالخروج الفعلي للبضائع من المكان الجمركي للبلد المصدر، وسميت بهذا الاسم لكونه قابل للخصم لدى البنك، وما يميزه أن المصدرون يمنحون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى. يشترط البنك عادة قبل الشروع في ابرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل مجموعة من المعلومات وهي[1]:

- مبلغ الدين؛
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة؛
- اسم المستورد الأجنبي وطبيعته؛
- تاريخ التسليم وتاريخ المرور بالجمارك؛
- تاريخ التسديد للعملية.

فهي عبارة عن تمويل قصير الأجل للديون يقدمه خط الائتمان يمنحه البنك إلى شركة التصدير، حيث يمكن هذا الخط من تمويل الطلبات المتعلقة بالتصدير، ويتم تحديد مبلغ هذا الاعتماد المصرفي وقت إنشائه ويعتمد بشكل واضح على سمعة وقوة الشركات، ويجب ألا تتجاوز فترة السداد الممنوحة للمشتري 18 شهرا من تاريخ الاعتماد.

2- أنواع القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

ويمكن أن نميز بين نوعين من القروض الخاصة الناشئة عن تعبئة ديون التصدير:

- **القروض التي لا تحتاج إلى موافقة مسبقة:** في هذه الحالة يمكن أن تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن 06 أشهر، والديون التي لا تصل آجال تسديدها إلى 18 شهرا، والتي تتعلق فقط بتصدير سلع مواد التجهيز؛
- **القروض التي تحتاج إلى موافقة مسبقة:** في هذه الحالة يمكن أن تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن 06 أشهر، والديون التي لا تصل آجال تسديدها إلى 18 شهرا، والتي تتعلق فقط بتصدير سلع استهلاكية.

وعلى العموم فإنه من خلال هذه التقنية يستطيع المصدرون تعبئة الديون الناشئة عن التصدير على مستوى بنوكهم، ولكن تحت مجموعة من الشروط، نذكر منها[2]:

- يجب أن يثبت المصدر فعليا عملية تصدير البضاعة إلى بلد المشتري؛

[1] www.actifinance .fr/guide-banque/mobilisation.

[2] Jean Wahl et autre. Les exportations françaises et leur financement (problèmes , institutions et techniques) ;Paris, Presse universitaire de France, 1982, P : 113.

- الديون غير المدفوعة من قبل المستورد والمجمدة، لا يستطيع المصدر تعبئتها؛
- مهلة الدفع الممنوحة للمشتري الأجنبي يجب أن لا تتجاوز 18 شهرا، اعتبارا من تاريخ إرسال البضاعة؛
- التعبئة يمكن أن تشمل كل مبلغ الديون؛
- تاريخ استحقاق هذا القرض يجب أن يتطابق مع تاريخ استحقاق الديون التجارية على المشتري الأجنبي، مضافا إليها المدة التي يمكن أن تستغرقها هذه الأموال لإعادتها إلى أرض الوطن؛
- القرض يمنح بالعملة المحلية، وهذا بالرغم من أن الديون تكون مسجلة أو محررة بعملة صعبة أجنبية، ففي هذه الحالة الديون تحول إلى العملة المحلية، ولكن بسعر الصرف السائد في تاريخ الاستحقاق؛
- تعبئة الديون هذه الديون تتم من خلال خصم الأوراق التجارية والتي يجب أن تحمل إمضاء المصدر أو بنكه؛
- تعبئة الديون الناشئة عن التصدير تكون بمعدل خصم تجاري عادي؛
- عملية تسديد القرض تتم من خلال تسديد قيمة الصفقة من قبل المشتري الأجنبي، وفي حالة ما إذا قام هذا الأخير بعملية التسديد المسبق، فإنه يتعين في هذه الحالة تجميد الأموال من أجل ضمان تسديد أوراق التعبئة من طرف المصدر.

وفيما يخص سبب تسمية هذا النوع من القروض بالقروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير ، فيرجع لكون أن هذه القروض قابلة للخصم لدى البنوك أو المؤسسات المالية المختصة بذلك، كما أن أهم ما يميزهاته القروض هي أنها تمنح للمصدر إمكانية الحصول على ديونه فورا؛ أي بمجرد نشأتها.

أما عن مبلغ القرض فيتم تحديده وفقا لرقم الأعمال المحقق من الصادرات، بالإضافة إلى آجال الدفع الممنوحة من قبل المصدرين لصالح المشتريين الأجنبيين، كما أن معدلات الفائدة المرتبطة بهذا النوع من القروض فهي محفزة جدا- ضعيفة جدا-؛ إذ تمنح بمعدل فائدة تحفيزي.

وفي الأخير يمكن القول وبالرغم من كل هذه التحفيزات فإن هذه التقنية تبقى قليلة الاستعمال ومحدودة الانتشار.

ثانيا: التسبيقات بالعملة الصعبة

سيتم تناولها وفق النقاط التالية:

1- **مفهوم التسبيقات بالعملة الصعبة:** يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير ومنحت أجالا للتسديد لصالح زبائنها أن تستفيد من تسبيق بالعملة الصعبة من طرف البنك لتغذية خزينتها؛ حيث تقوم بتسديد هذا المبلغ حالما تستوفي حقها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق. وتتم هذه العملية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة.

أما إذا كان التسبيق تم بواسطة عملة صعبة غير التي تم بها عملية التسديد من طرف زبون المؤسسة، فإنه يجب عليها أن تحتاط وذلك بالقيام بعملية تحكيم أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن ان تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد. ولا تتم عملية التسبيق ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة، وعلى وجه الخصوص الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير[1].

2- **خصائص التسبيقات بالعملة الصعبة**

تمتاز التسبيقات بالعملة الصعبة بعدة خصائص نذكر منها[2]:

- **هي أداة خاصة تتوافق وتتلائم مع حاجيات المصدر:** أي أنه بإمكان المصدر الاستفادة مباشرة من مبلغ صادراته بالعملة الصعبة؛
- **الأمان:** يمكن أن تكون هذه التسبيقات بنفس عملة البيع، وبالتالي فإن هذه المؤسسة تغطى بشكل كلي كل مخاطر الصرف.
- **التكلفة:** معدل الفائدة المحسوب يكون بمعدل السوق مابين البنوك للعملات الصعبة، وهذا ما يجعل التمويل بالتسبيقات بالعملة الصعبة أكثر تحفيزا من أي تمويل آخر؛
- **المرونة:** تمتاز التسبيقات بالعملة الصعبة بمرونة عالية، وهذا لأنها تطلب بأي عملة.

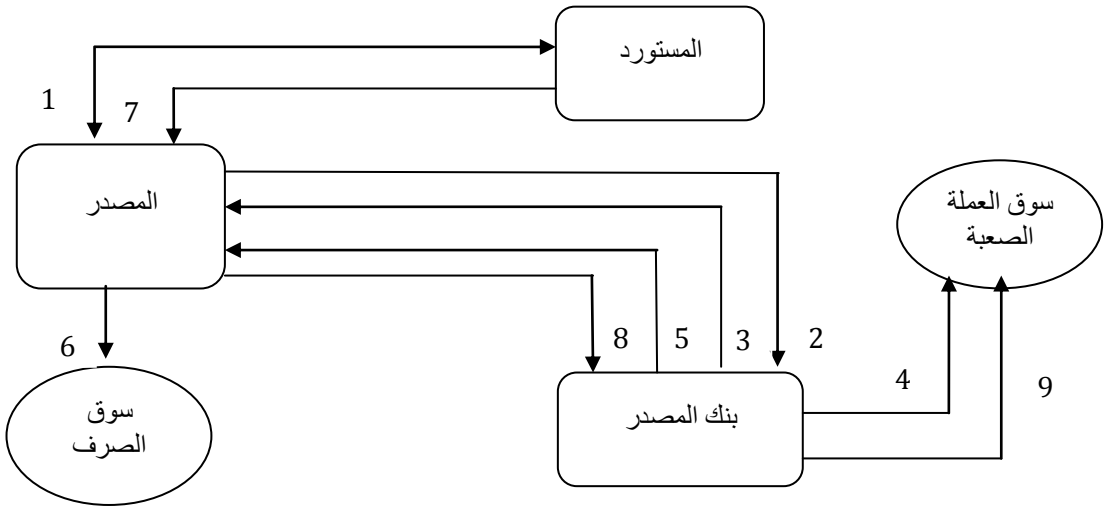
3- **سير عملية التسبيقات بالعملة الصعبة**

ولشرح سير هذه العملية نستعين بالشكل التالي:

[1] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001،ص: 114.

[2] Bernard Gaumont , Paroles d'exportateurs, regroupé par : Henry Bazerque, Paris, ANPE international, 1997,P: 247.

الشكل رقم 5: سير عملية تقنية التسبيقات بالعملة الصعبة



Source : A. barrelier et autre, Pratique du commerce international- Exporter- , 9éme edition, Paris, les édition Faucher,SD, P: 638.

تتم عملية تنفيذ التسبيقات بالعملة الصعبة وفق الخطوات التالية[1]:

1/ الاتفاق بين المصدر والمشتري عل ابرام العقد التجاري؛

2/ يقوم المصدر بطلب التسبيقات بالعملة الصعبة من بنكه؛

3/ بعد دراسة ملف المصدر وحصوله على القبول، يقوم البنك بمنح موافقته على تقديم التسبيقات؛

4/ يقوم البنك باقتراض العملة الصعبة من سوق العملات الصعبة، مثلا سوق الأورو للعملات الصعبة؛

5/ يقوم البنك بإقراض أو تمويل المصدر بالعملة الصعبة؛

6/ يقوم المصدر ببيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية في سوق الصرف؛

7/ يقوم المستورد عند تاريخ الاستحقاق بدفع قيمة الصفقة لصالح المصدر وذلك بالعملة الصعبة؛

8/ بعد حصول المصدر على العملة الصعبة، يقوم بتسديدها لبنكه الذي موله سابقا؛

9/ يقوم البنك أيضا بإرجاع مبلغ القرض بالعملة الصعبة إلى سوق العملات الصعبة والتي اقترضها منها.

ويمكن التنويه هنا إلى أن التسبيقات قد تكون بأي عملة قابلة للتحويل وكما يمكن أن تغطي 100% من الديون هذا من جهة، ومن جهة أخرى تكلفة التسبيقات تتضمن معدل الفائدة الهامشي بالنسبة لسوق الصرف وأيضا تتضمن عمولات البنك[1].

[1] A. barrelier et autre, Op Cit, P: 638

تعتبر هذه القروض من تقنيات تمويل الصادرات إلا أنها تتميز بمزايا وعيوب نلخصها فيمايلي[2]:

4- مزايا وعيوب التسبيقات بالعملة الصعبة

- **المزايا**: فمن مزايا هذا النوع من القرض أنه:

- تغطية مخاطر الصرف في حالة عملة الفاتورة هي نفس عملة الدفع؛
- انخفاض تكاليف التسبيقات خاصة مقارنة بتكاليف تعبئة القروض الناشئة؛
- تعتبر التسبيقات بالعملة الصعبة من طرق التمويل الأكثر بساطة والمرفقة بحد أدنى من الشكليات.

- **العيوب:** أما العيوب التي تتسم بها نذكر منها:

- معرضة أكثر من غيرها للمخاطر التجارية التي يتحملها المصدر؛
- في حالة اختلاف عملات الفاتورة والدفع تكون هنا خسائر تغير سعر الصرف.

ثالثا: عملية تحويل الفاتورة

يعتبر عقد تحويل الفاتورة من العمليات الحديثة الاستعمال والانتشار بالرغم من قدم ظهوره؛ حيث نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشر ثم انتشر في الولايات المتحدة الأمريكية ثم في أوروبا بداية 1960 ، وأدخلت على فرنسا في سنة 1965 وعلى النظام الجزائري في سنة 1993.

1- مفهوم عملية تحويل الفاتورة:

تعتبر تقنية تحويل الفواتير آلية مالية لتحصيل الحقوق التجارية القصيرة الأجل؛ أي أقل من 180 يوم، وهي أيضا وسيلة للتسيير التجاري، وتسمى بعدة تسميات؛ فمنهم من يسميها بعقد الفاكتورنغ مثلما هو الحال في فرنسا ومنهم من يسميه بعقد شراء الحقوق التجارية أو شراء المديونيات التجارية أو عقد وكالة التسويق مثلما هو الحال في بعض الدول العربية. وفي الجزائر استعمل مصطلح" عقد تحويل الفاتورة" في القانون التجاري لسنة 1993 المكمل والمتمم للقانون التجاري 1973، أما المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي فقد استخدم مصطلح" الفوترة الخارجية" في تقريره لسنة 2000 الخاص بمشروع إصلاح المنظومة المصرفية[3].

---

[1] شلالي حكيم ، منان منور، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، الجزائر، جامعة آكلي محند أو الحاج ، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية المؤسسة، 2015، ص: 64.

[2] المرجع نفسه، ص ص: 64-65.

[3] بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل أثرها على الاقتصاديات والمؤسسات- دراسة حالة الجزائر والدول النامية- بسكرة أيام 21-22 نوفمبر 2006، ص:03

وتقوم فكرة عقد تحويل الفاتورة في الأساس على عقد شراء الديون التجارية، وبالتالي يمكن تعريفها كمايلي:

- عملية تحويل الفاتورة عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي؛ أي تحل محل المصدر في الدائنية مع تحملها كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم السداد مقابل عمولة تصل إلى 4 بالمائة من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير[1]؛
- هي "الالتزام الواقع على عاتق أحد المؤسسات المتخصصة، بتعجيل قيمة فواتير عميلها على مدينه، مقابل انتقال ملكية هذه الحقوق لها وتعهدها بعدم الرجوع على العميل، في حال إخفاقها في استيفاء هذه الحقوق، ومساعدته بمجموعة كبيرة من الخدمات الإدارية[2]"؛
- عقد تحويل الفاتورة هو عقد تقوم بمقتضاه مؤسسة متخصصة "Factor" بشراء الحقوق المملوكة من مورد هو البائع على زبائنه(المحليين أو الأجانب) وهو المشتري، وهذا مقابل الخدمات المستفاد منها[3]؛
- عرفها بنك فرنسا على " أنها تعمل على نقل الحقوق التجارية من صاحبها إلى وسيط يتكفل بالتحصيل ويضمن النهاية الحسنة، وحتى ولو في حالة الإفلاس المؤقت أو المستمر للمدين يستطيع الوسيط تسوية كل أو جزء من مبالغ الحقوق المنقولة"[4]؛
- ويعرفها المشرع الجزائري فقد عرفها في المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري عقد تحويل الفاتورة" على أنه عقد، تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "عميل" محل زبونها المسمى " متنازل له" عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام للفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعة عدم التسديد، وذلك مقابل أجر؛[5]

[1] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 115.

[2] هشام فضلي، عقد شراء الحقوق التجارية، القاهرة، دار النهضة العربية، 1997، ص: 05.

[3] Luc Bernet-Rolland, Principes de Technique Bancaire, 23ème,France, Dunod, 2004, PP:223- 224

[4] على جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، القاهرة ، دار النهضة العربية، 1981، ص: 526.

[5] المادة543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي رقم: 93-08 المؤرخ في 25 أفريل 1993 المعدل والمتمم للأمر رقم: 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر1975 المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 27 أفريل 1993، ص05.

2- **خصائص عقد تحويل الفاتورة** :

يمتاز عقد تحويل الفاتورة بالخصائص التالية[1]:

- عقد تحويل الفاتورة هو عقد مثله مثل جميع العقود التجارية؛ أي يجب أن تكون في شكل وثيقة رسمية تضمن بيانات تهم المتعاقدين؛
- هو من الأعمال التجارية بالنسبة لطرفي العقد(الوسيط أو مشتري الدين والمنتمي بائع الدين)؛
- يؤدي الاعتبار الشخصي دورا هاما في عقد تحويل الفاتورة تبعا لأهمية كل من طرفيه في الموافقة على الدخول في نظام الفاكتورنغ عبر ابرام هذا العقد؛ أي اختيار طرف التعاقد يكون لعدة اعتبارات؛
- يعتبر عقد تحويل الفاتورة من العقود غير المسماة لكونه لا يوجد له أي تعريف قانوني أو تنظيمي؛ وبالتالي يخضع للقواعد العامة التي تحكم العقود بشكل عام، كما يخضع للقواعد القانونية المسماة المتناسبة مع أسس وأحكام عقد تحويل الفاتورة؛
- الوسيط (مشتري الدين) يقدم خدمات ائتمانية إلى المنتمي(بائع الديون) قبل حلول أجل استحقاق الديون موضع العقد؛ وهذا مقابل عمولة يقدمها المنتمي للوسيط لتغطية مخاطر عدم الوفاء وخدمات أخرى؛
- يعتبر عقد تحويل الفاتورة وسيلة من وسائل التمويل التي تساهم في نمو وتقدم النشاطات التجارية الدولية عبر تطبيقه على الديون العائدة للتجار على مدينهم خارج الدولة التي يمارسون فيها نشاطاتهم التجارية؛
- يشكل التزام الوسيط(مشتري الدين) بعدم الرجوع على المنتمي(بائع الدين) في حالة إخفاقه بتحصيل الديون أهم ميزة من مميزات عقد تحويل الفاتورة؛
- هو سند اسمي؛ أي يحمل اسم شخص معين وغي قابل للتداول عن طريق التظهير.

3- **الشروط القانونية لعقد تحويل الفاتورة:**

تكمن الشروط القانونية لعقد تحويل الفاتورة في الشروط الموضوعية الشروط الشكلية:

- **الشروط الموضوعية: وهي :**

✓ **الرضا**: يجب أن يكون صحيحا لا يشوبه عيب من عيوب الإرادة؛ كالإكراه أو التدليس أو الغلط؛

[1] أنظر: عبد العزيز خنفوسي، عقد تحويل الفاتورة كشكل جديد للضمانات المصرفية الحديثة، المغرب، مجلة الفقه والقانون، العدد40، فيفري 2016 ، ص ص:28-29.

- ✓ **الأهلية**: تعني التمتع بالأهلية الكاملة ؛ أي التمتع بكل قواهم العقلية؛
- ✓ **المحل**: يجب أن يكون الدين المتمثل في الفواتير موجودا ومحددا أو معينا بدقة، ويكون الدين تجاريا؛
- ✓ **السبب**: يجب أن يكون سببه مشروعا وغير مخالفا للآداب أو النظام العام؛

- **الشروط الشكلية:** من الضروري كتابة عقد الفاتورة من أجل إظهار شروطه المتعددة والدقيقة بشكل واضح وصريح وفقا للشروط الشكلية التي تفرضها عملية انتقال الحقوق أو الديون من العميل إلى الوسيط مع الحفاظ على وجوب أن تكون عملية الانتقال بسيطة سريعة وصحيحة.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد منح الشركة الوسيط وهي تقوم بمهامها مع المنتمي كامل الحرية في الاتفاق على الكيفيات العملية لتحويل الديون وهو ما نصت عليه المادة 241 مكرر من المرسوم التشريعي 21-92 المعدل والمتمم للقانون التجاري بنصها على أنه" ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية وعن طريق الاتفاق الكيفيات العملية لتحويلات الدفعات المتطابقة لحواصل التنازل"

بالاضافة إلى هذا كله فإن عقد الفاتورة يشمل نوعين من الشروط:

- **الشروط العامة:** وهي ثابتة وغير متغيرة يتعين النص عليها في العقد، وتتمثل في:
  - موضوع العقد (عقد تحويل الفاتورة)؛
  - شرط الجماعية؛
  - مجال التطبيق (نوعية الحقوق المحمولة؛
  - حصول الضمان المسبق من كل زبون؛
  - تقديم كل الفواتير والوثائق المثبتة للدين؛
  - تحويل هذه الديون من المنتمي إلى الوسيط؛
  - إخطار المدين من قبل المنتي بحصول الحوالة؛
  - اتفاقية الحساب الجاري الذي يحدد مقدار الاعتماد الممنوح؛
  - تقديم رأس المال على حساب الضمان يمثل10% من قيمة الفاتورة؛
  - تحصيل الحقوق(وهو الذي يتم بسعي من الوسيط غير أنه في حالة وفاء المدين للمنتمي فإن هذا الأخير يلتزم بتحويلها للوسيط)؛

- تقديم المنتمي لضمان بوجود الحقوق المحمولة، وعدم وجود أي اعتراضات من طبيعة تجارية أو تقنية حول هذه الحقوق، وفي حالة وجود مثل هذه الاعتراضات فإن الوسيط يمنح المنتمي أجل 20 يوما لإزالتها وعند انقضاء هذه المدة وبقاء الاعتراضات فإن الدين يعتبر كأنه غير موجود أصلا؛
- عمولة الوسيط وهي تختلف بحسب طبيعة التزامات الشركة محولة الفواتير؛
- فحص حسابات المنتميبحيث يلتزم هذا الأخير بالسماح للوسيط بفحص حساباته وكل مستنداته المحاسبية متى أراد ذلك؛
- مدة العقد: القاعدة أن العقد المبرم بين المنتمي والوسيط يكون لمدة غير محددة، غير أنه في حالة رغبة أحد الأطراف في فسخ العقد فإنه يتعين عليه إخطار الثاني برسالة مضمنة الوصول مع وصل الاستلام قبل ثلاثة أشهر من نفاذ الفسخ.

o **الشروط الخاصة:** هي شروط قابلة للمناقشة بين الوسيط والمنتمي وهي شروط مرنة تتفق وخصوصيات كل مؤسسة اقتصادية، وعلى العموم هي[1]:

- مجال التطبيق- كأن يتم الاتفاق على حصر العقد في نوع محدد من الديون فقط؛
- إجراءات دفع الفواتير والوثائق المثبتة لها؛
- أسلوب معالجة الفواتير، والاعفاء من تقديم نسبة الضمان ؛ أي أن يتفقا على تمكين المنتمي من كامل قيمة الفاتورة دون خصم نسبة 10% كضمان؛
- عمولة الوسيط ، كأن يتفقا على رفع أو خفض هذه العمولة؛
- مدة العقد: كأن يتم الاتفاق على مدة سريان العقد.

4- أطراف عملية تحويل الفاتورة:

في عقد تحويل الفاتورة يضع ثلاثة أطراف في علاقة بينهما وهم[2]:

[1] ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفاتورة، الجزائر، جامعة أبو بكر بلقايد – تلمسان ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، 2012/2011، ص ص : 173-174.

[2] مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، مصر، دار غريب للطباعة والنشر،2001، ص: 45.

- **الطرف الأول(المنتمي"Adhérent"):** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية؛
- **الطرف الثاني(المدين "Débiteur"):** وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول؛
- **الطرف الثالث:** وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط. والتي سماها المشرع الجزائري " وسيطا" والمعروفة بـ " Factor"

وفي الجزائر جاء المرسوم التنفيذي 95-331 [1]ليتكلم عن الأعمال التي تقوم بها شركة عقد تحويل الفاتورة، وحددت الشروط التي تأهلها لممارسة عقد تحويل الفاتورة ونذكر منها ما يلي:

- الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة هي شركات تجارية في شكل شركات مساهمة أو شركات ذات المسؤولية المحدودة؛
- تحصل التي تمارس تحويل الفاتورة على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية، حيث يتضمن القانون الأساسي للشركة وحصيلة الإنتاج المستحقة منها أصول صافية فعلية متوفرة أو قابلة للتحقيق وتخص عمليات تحويل الفاتورة؛
- أن تحافظ الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة دائما على الحد الأدنى من تلك الأصول، وأن ترسل سنويا الحصيلة مصحوبة بالمعلومات التفصيلية.

تمر الفاتورة في إطار هذا العقد بسبعة مراحل وهذا ضمن مسار محدد مرتبط بسير عقد تحويل الفاتورة تبدأ من تحريرها إلى غاية تغطيتها تماما[2]:

- ✓ **المرحلة1: مرحلة تحرير وإصدار الفاتورة:** فعند تسليم السلع أو تقديم خدمة تحرر فاتورة الزبون مع كتابة عبارة "تحول" على الفاتورة الذي يبين أن الفاتورة قد تم التنازل عليها لصالح شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة؛
- ✓ **المرحلة2: مرحلة إرسال الفاتورة:** ترسل نسخة من الفاتورة إلى شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة مع بيان يوضح أن التسليم أو الخدمة تم تحقيقها، قد نصت على هذا المادة 543 مكرر15" يجب أن يبلغ نقل حقوق الديون التجارية، في آن واحد للعميل، وللمدين بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام"؛

[1] المرسوم التنفيذي 95-331 بتاريخ 01 جمادي الثانية 1416هـ / الموافق لـ 25 أكتوبر 1995م، ويخص شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير.

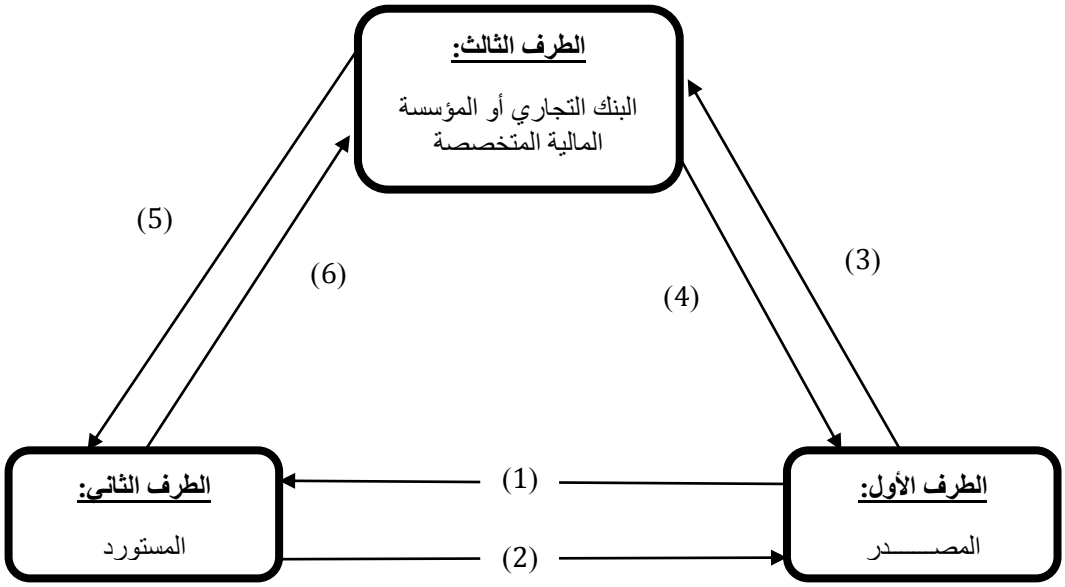
[2] بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، مرجع سبق ذكره، ص:07.

- ✓ **المرحلة3: مرحلة الاستلام:** تستلم شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة التي تمولها خلال 48 ساعة بنسبة أقصاها 90 % بما فيها الرسوم سواء باستعمال شيك مصرفي أو سند لأمر؛
- ✓ **المرحلة4: مرحلة إبلاغ الزبون:** إخبار الزبون بتاريخ الاستحقاق وبأن الفاتورة ستسدد مباشرة في التاريخ المحدد إلى شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة؛
- ✓ **المرحلة5: مرحلة التحصيل:** تحصيل المبلغ من الزبون في تاريخ الاستحقاق المحدد سالفا لصالح الشركة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة؛
- ✓ **المرحلة6: مرحلة التسديد:** تقوم الشركة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة بتسديد المبلغ المتبقي غير الممول والذي نسبته لا تزيد عن 10% إلى المورد البائع؛
- ✓ **المرحلة7: مرحلة تغطية الفاتورة:** إذا لم يسدد الزبون قيمة الفاتورة في تاريخ الاستحقاق فيطلب منه التسديد بصفة أخوية وإلا سيتم اللجوء إلى القضاء.

5- **سير عملية تحويل الفاتورة**

لشرح سير هذه العملية سنستعين بالشكل الموالي:

الشكل رقم 6 : سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر: صادق مدحت، مرجع سبق ذكره، ص: 64.

يتم ذلك كما يلي:

1. المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معينا إلى المستورد؛
2. يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر؛

3. يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة؛
4. البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى80%؛
5. يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
6. يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقه.

وتتخلص المراحل والخطوات التي تؤدى من خلالها هذه الخدمة فبما يلي:

- ✓ يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع؛
- ✓ يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80% إلى البائع و هذا هو الجانب التمويلي من الخدمة؛
- ✓ في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100% من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

6- مزايا عملية تحويل الفاتورة

تتيح عملية تحويل الفاتورة للمؤسسات المصدرة بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص مايلي[1]:

- ✓ إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد إلى سيولة جاهزة؛
- ✓ تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

رابعا: خصم الكمبيالة المستندية

1- **مفهوم الكمبيالة**: كما سبقنا وذكرنا فإن الكمبيالة هي ورقة تجارية تحرر وفق الشكل الذي حدده القانون وتضمن امرا صادرا عن منشئها ويسمى الساحب إلى شخص آخر ويسمى المسحوب عليه بأن يدفع مبلغا من النقود بمجرد الإطلاع وفي تاريخ معين إلى شخص ثالث يسمى المستفيد، وتنتج الكمبيالة عند سحبها نوعين من العلاقات مبنية على الالتزام الأصلي القائم بين

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 116.

الساحب والمستفيد وعلاقة مصرفية تقوم ما بين الأشخاص الموقعين على الكمبيالة عن طريق الخصم.

إذن الكمبيالة هي عمل تجاري لجميع الموقعين فهي أداة صرف ووفاء وائتمان.

2- الشروط الموضوعية والشكلية لإنشاء الكمبيالة

تخضع الكمبيالة كغيرها من الأوراق التجارية لقانون الصرف الذي ينظم الأوراق التجارية مجموعة من القواعد الشكلية والموضوعية التي يجب مراعاتها :

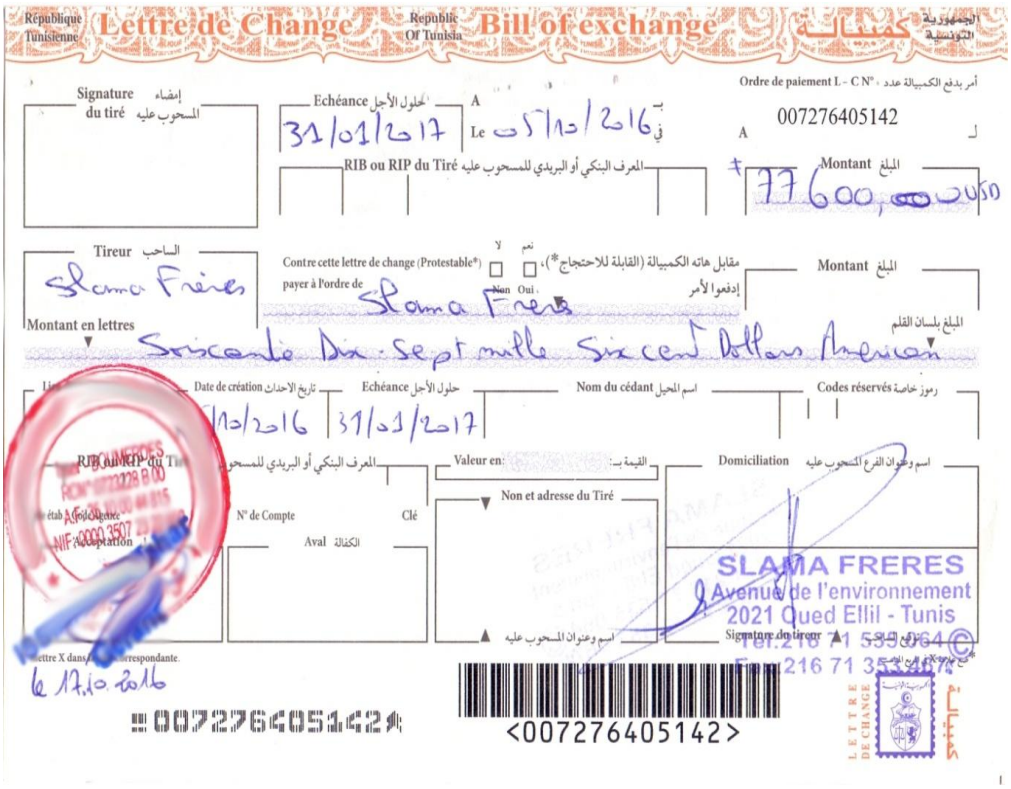
- **الشروط الموضوعية لإنشاء الكمبيالة:** والتي تتلخص فيما يلي:
  - ✓ **الأهلية:** يشترط على الساحب وغيره من الملتزمين بأن يكونوا متمتعين بالهلية التجارية؛
  - ✓ **الرضا:** يجب أن تكون إرادته خالية من عيوب الإرادة أو الإكراه أو التدليس؛
  - ✓ **المحل:** يكون محلها واحد لا يتغير وهو مبلغ النقود؛
  - ✓ **السبب:** هو الدافع الذي من أجله حررت الكمبيالة.
- **الشروط الشكلية لإنشاء الكمبيالة:** وعلى العموم تتمثل في:
  - ✓ **الكتابة:** الكمبيالة ورقة مكتوبة محررة وفق نموذج حدده القانون، فلا بد من كتابة البيانات الإلزامية حتى يمكن الاحتجاج بها؛
  - ✓ **البيانات الإلزامية للكمبيالة:** تسمية الكمبيالة، الأمر بأداء المبلغ، اسم المسحوب عليه، تاريخ الاستحقاق، مكان الوفاء، اسم من يجب الوفاء إليه، تاريخ ومكان إنشاء الكمبيالة واسم وتوقيع الساحب.

3- أنواع خصم الكمبيالات

تتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في ثلاثة أنواع وهي:

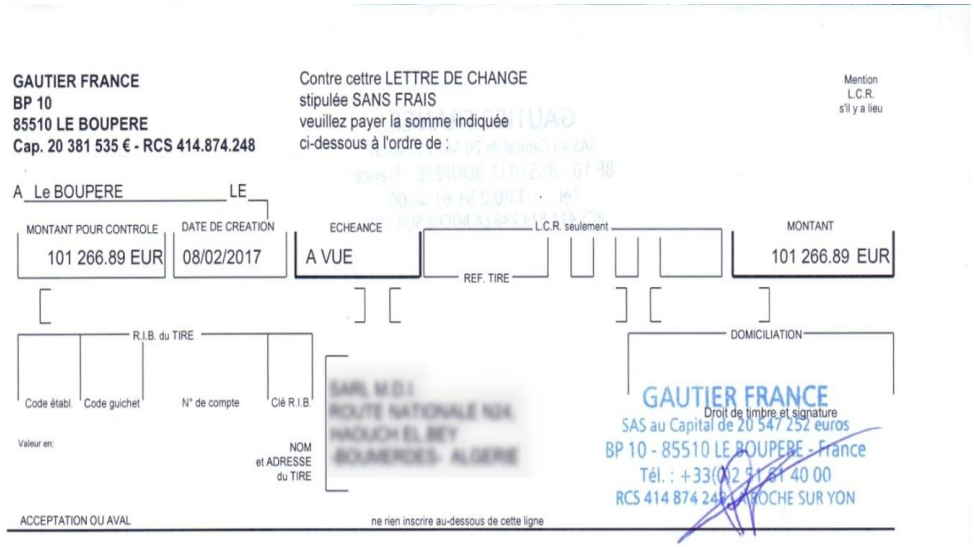
- **الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين:** وتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند، وتتراوح الفترة بين 30 او 60 أو 90 يوما، ولذا يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق؛

الشكل رقم 6: كمبيالة مستحقة في تاريخ معين



- **الكمبيالة المستحقة بمجرد الإطلاع:** وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقه للدفع فورا عند الإطلاع عليها؛ ويعني الإطلاع هنا أن يكون المشتري(المستورد) قد إطلع عليها وقبلها، وهناك نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الإطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الإطلاع عليها وقبولها، وبذلك قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ؛

الشكل رقم 7: كمبيالة مستحقة بمجرد الإطلاع



- **الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة:** يرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضاعة من الصعب تحديد على وجه الدقة، وبالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، ولذا لا تستخدم إلا في النادر؛ بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.

4- **تعريف خصم الكمبيالة**

تعتبر خصم الكمبيالة شكل من أشكال الائتمان المصرفي القصير الأجل وهي من الخدمات المصرفية التي تقدمها لعملائها، ونظرا لشيوع استخدام الكمبيالات في المعاملات التجارية لتنظيم علاقات البيع الآجل فيما بين التاجر والمشتري، ومن أجل الحصول على سيولة نقدية يستطيع العميل أن يتقدم بطلب لخصم الكمبيالة التي يحملها لدى البنك والحصول على قيمتها نقدا قبل حلول ميعاد استحقاقها مقابل عمولة متفق عليها تمكنه من الحصول على قيمتها وبكفالتها ؛ أي أن يقوم العميل الحامل للكمبيالة بتظهيرها تظهيرا ناقلا للملكية للبنك قبل حلول أجلها.

من المعروف أن البنك يقوم بتعجيل قيمة الورقة التجارية مقابل أجر يخصمه من قيمتها وهذا الأجر يتكون من ثلاثة عناصر وهي:

- **الفائدة المستحقة:** عن قيمة الكمبيالة في الفترة من ميعاد عملية الخصم إلى ميعاد عملية استحقاق الكمبيالة وتحسب بمعدل يسمى بسعر الخصم؛
- **العمولة:** مبلغ يتقاضاه البنك حسب قيمة الكمبيالة وقدر المخاطرة والمدة؛
- **مصاريف التحصيل:** وتختلف باختلاف البنوك والأنظمة الداخلية له ومكان الوفاء، ويضاف إلى إلى هذه المصاريف رسم أو ضريبة مثل الرسم على القيمة المضافة وتسمى هذه المصاريف مجتمعة بالآجيو AGIO .

إذن هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالة المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له الورقة؛ أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى تاريخ الاستحقاق[1].

وهنا بدلا أن يوكل العميل بنكه في تحصيل الكمبيالة المستندية يطلب البائع من بنكه خصم الكمبيالة (يدفع له قيمتها ويحل محلها في الدائنية) فيقوم بنك الخصم بتسليم المستندات إلى

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 120.

المستورد أو بنكه ولا تعتبر هذه المستندات المرفقة للبضاعة بمثابة ضمان للبنك إلا عند وجود شرط المستندات مقابل الدفع[1].

5- آثار عملية خصم الكمبيالة

ويمكن تحديدها بالنسبة للعميل والبنك كما يلي:

- **آثار العملية بالنسبة للعميل**

يترتب عقد الخصم مجموعة من الالتزامات على كاهل العميل المظهر والتي تعتبر حقوق لبنك الخاصم، فالعميل فور الانتهاء من ابرام العقد عليه نقل ملكية الورقة إلى البنك

- **نقل ملكية الورقة إلى البنك:** ينتقل التظهير الناقل للملكية الحق الثابت في الكمبيالة إلى المظهر إليه(البنك) ويتم انتقال الحق من يوم التظهير تطبيقا للمادة 399 من القانون التجاري الجزائري؛
- **ضمان القبول والوفاء من العميل:** يضمن العميل للبنك قبول المسحوب عليه الوفاء بقيمة السفتجة في ميعاد الاستحقاق.

- **آثار العملية بالنسبة للبنك(الخاصم)**

إلى جانب الالتزامات الملقاة على عاتق العميل هناك التزامات يضعها العقد على كاهل البنك وهي:

- **تعجيل قيمة الورقة للعميل طالب الخصم:** للعميل في مقابل تنفيذ التزامه أن يعجل له البنك مقابل الحق المخصوم؛
- **المطالبة باستيفاء الحق المخصوم:** يلتزم البنك الذي يخصم حقا أن يطالب المدين بقيمته عند حلول أجله، فإذا لم يحصل عليه كان له الرجوع على الدافع(العميل) وهي الفكرة التي يقوم عليها الخصم بوصفه عملية ائتمان.

6- مزايا وعيوب عملية خصم الكمبيالة

هذا النوع من القروض كغيره من القروض فله مزايا وعيوب نذكرها:

- **المزايا:** في الأساس هي:
  - تمكن البنك من الحصول على مبالغ مالية إضافية تتمثل في معدلات الفائدة؛
  - تسمح للمصدر بأن يحصل على حقوقه قبل استحقاقها، وبالتالي يستثمرها في مشاريع جديدة.

[1] مصطفى رشدي شيحة، الوجيز في الاقتصاد النقدي والمصرفي والبورصات، بدون بلد النشر، بدون دار النشر، 1998، ص: 163.

- **العيوب:** العيب الوحيد لخصم الكمبيالة هو:
  - يتحمل البنك أخطار عدم التسديد من طرف المستورد نظرا لوضعيته المادية.

خامسا: التحصيل المستندي

يعتبر التحصيل المستندي من أبسط العمليات الوثائقية ولكنه بالمقابل يعد ذو أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية وذلك لما يتسم به من سرعة ومرونة وانخفاض في التكلفة، فهو تقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية مبنية على أساس الثقة المتبادلة بين المستورد والمصدر دون تدخل البنك بتعهده للطرفين.

1- مفهوم التحصيل المستندي

يقصد به" تلقي بنك أمر من المصدر بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة المستندات سواء تم ذلك نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق[1]".

كما يعرف على أنه: " آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله؛ حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة[2]"

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل؛ إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

وعموما يمكن تعريف التحصيل المستندي على أنه آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري، ويستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما وعلى درجة من الثقة القائمة بين الطرفين، وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور

[1] أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية، مصر، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، 2003، ص: 115.

[2] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص: 119 – 120.

الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو قبول كمبيالة. وهي لا تتحمل أي مسؤولية ولا يقع عليها أي التزام في حالة فشلها في التحصيل وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل؛ إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية[1]:

- ✓ لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد؛
- ✓ استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد؛
- ✓ عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود الرقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد...إلخ.

وللإشارة فإن المشرع الجزائري أضاف وسيلة التحصيل المستندي كوسيلة دفع في القانون التجاري من خلال القانون التكميلي لسنة 2011 وتم تعديلها في القانون التكميلي لسنة 2014 لتصبح كوسيلة ثانية في عملية الاستيراد للسلع والخدمات.

2- أطراف التحصيل المستندي

من خلال التعاريف السابقة يمكن حصر أطراف التحصيل المستندي في أربعة اطراف وهي[2]:

- **الساحب:** هو العميل مصدر الباضعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة والسحوبات الخاصة بها واللازمة للتحصيل؛
- **البنك المراسل(المحول):** هو الطرف الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل، أو هو الذي يقوم باستلام المستندات من الساحب ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل؛
- **البنك المحصل:** هو البنك الذي يتعهد إليه البنك المراسل أو الساحب بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه مقابل التحصيل أو القبول؛

[1] Y.Simon D. Lautier D. Morel, Finance Internationale, Paris, Edition Economica, 10édition, 2009, P:699.

[2] خالد أمين عبد الله، اسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولبية، الأردن، دار وائل للطباعة والنشر، 2006، ص ص 261-262.

- **المسحوب عليه:** هو الطرف المبين اسمه في تعليمات البنك المراسل بوصفه الشخص المعني باستلام المستندات والمسحوبات المرفقة مقابل الدفع أو القبول، وعادة ما يكون المسحوب عليه هو المستورد للبضاعة.

3- الطرق المختلفة للتحصيل المستندي

تحدد طرق التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، و هي تكون وفق صيغتين هما:

- **الوثائق مقابل الدفع: Document contre paiement**

في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة ؛ أي تسليم المستندات مقابل الدفع، و بالتالي لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم استلام طلبيته هذا من جهة، ومن جهة أخرى هي صيغة توفر الأمن للمصدر إلا أنها لا تزال معرضة لخطر رفض الوثائق أو البضاعة من قبل المشتري.

- **الوثائق مقابل قبول الكمبيالة: Document contre acceptation**

حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه التي تستحق بعد مدة معينة، وبالتالي هذا القبول يسمح للمستورد بامتلاك البضاعة قبل الدفع؛ حيث يعطي له آجال الدفع أو الاستحقاق للكمبيالة التي تبقى صلاحيتها بين 30 و180 يوم بعد تقديمه، إذا كان العقد قصير الأجل، ويتحمل هنا المصدر مخاطر الدفع مدة السفتجة(الكمبيالة)، فلهذا يطلب بعض المصدرين بضمان حقوقهم؛ أي أن يكون قبول مؤيد من طرف البنك، هذه العملية تتم بإمضاء خلق الكمبالية.

- **الوثائق مقابل القبول والموافقة Document contre acceptation et approbation**

هذا النوع يتمثل في التحصيل المستندي مقابل القبول مع طلب أو استلام المصدر بالإضافة إلى موافقة بنك المستورد أو بنك آخر عند الدفع ، وهي عبارة عن ضمان أو كفالة للسفتجة وذلك لاجتناب خطر عدم الدفع. في هذه الحالة عند عدم القبول والموافقة من طرف المستورد يقوم بنكه بتبليغ المورد ليقوم بارجاع بضاعته مع تحمل كل التكاليف. وللإشارة فإن هذا النوع من التحصيل لا يستعمل إلا ناذرا في المعاملات الدولية.

4- أهمية التحصيل المستندي

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد؛ حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللاستفادة من مزايا عديدة لعل أهمها[1]:

- الظروف التي يواجه فيها ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية؛
- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد وموردیه؛
- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه، ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد؛
- تحقيق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية؛
- تحقيق وفرات كثيرة تتمثل عمولات ومصاريف البنك القائم بالعملية؛
- تجنب العديد من المشكلات التي قد تنجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية؛
- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية، الأمر الذي يحقق لهم وفرات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية الذي يشجعهم على التعامل معه.

5- سير التحصيل المستندي

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

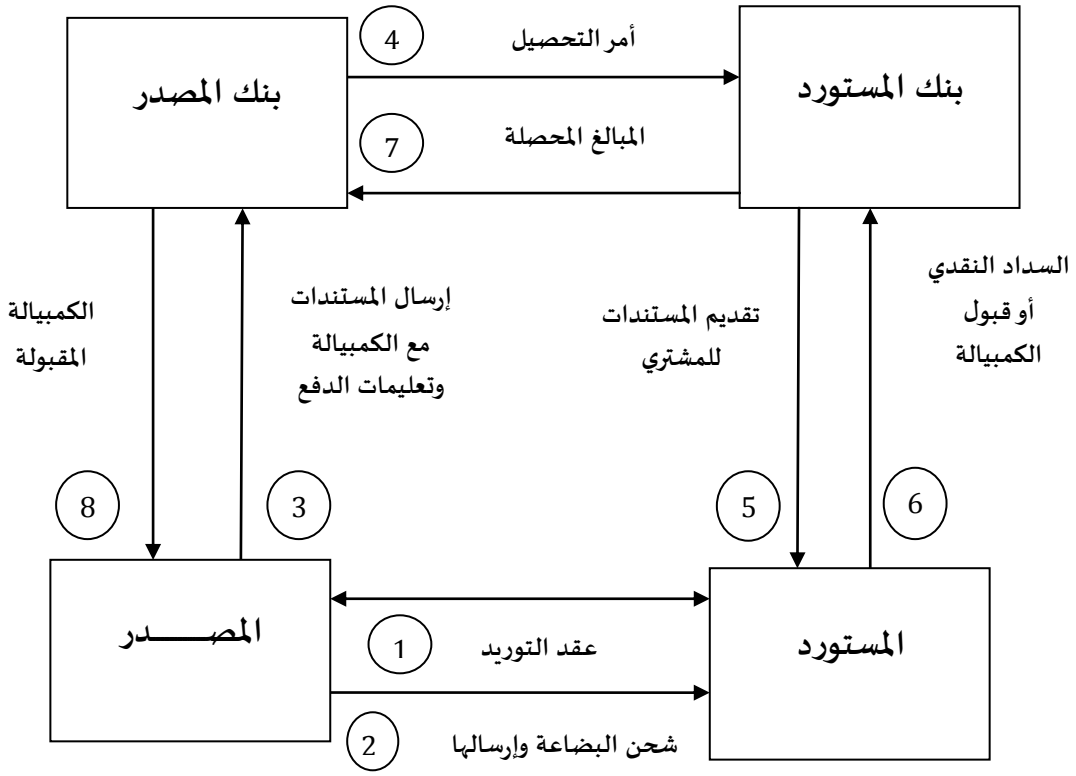
- الاتصال بين المصدر والمستورد بشأن الاستفسار عن منتجات معينة والتقدم بعروض الأسعار والتفاوض بشأن ذلك إلى غاية الوصول إلى اتفاق نهائي بينهما؛ أي ابراهم عقد تجاري وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي؛
- ترجمة الاتفاق النهائي بينهما في شكل فاتورة تجارية تمثل كافة تفاصيل وشروط تنفيذ العملية المتعاقد عليها بين الطرفين؛

[1] أحمد مأمون، التعاملات البنكية في عصر العولمة، الأردن، دار الباروني للنشر والتوزيع، 2014 ، ص ص: 92- 96.

- إعداد البضاعة للشحن بعد تجهيزها من طرف المصدر وبالتالي إعداد كافة المستندات الخاصة للشحن وتقديمها لبنكه مع كافة الشروط المرافقة بأمر التحصيل؛
- إرسال المستندات مصحوبة بالتعليمات الواجب تنفيذها إلى بنك المستورد القائم بعملية التحصيل مرفة دائما بأمر التحصيل؛
- بعد وصول المستندات الخاصة بأمر التحصيل يقوم البنك المكلف بذلك بعرضها على المستورد لفحصها؛
- بعد استلام المستورد المستندات يقوم بدفع قيمتها؛
- البنك القائم بعملية التحصيل يقوم بتحويل قيمة المستندات وإرسالها دلالة على قبولها إلى البنك المرسل لسندات الشحن
- إذا كانت المستندات مقابل الدفع فإن البنك القائم بعملية التحصيل ملزم بأن يحول المبلغ للبنك الذي يحوله بدوره إلى المصدر ، أما إذا كانت مقابل القبول، فإن البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإرسالها.

والشكل الموالي يبين كيفية سير عملية التحصيل المستندي:

الشكل رقم 8: الخطوات العملية في مسار التحصيل المستندي



المصدر: سليمان ناصر، التقنيات وعمليات الإئتمان، الجزائر، دوان المطبوعات الجامعية، 2012، ص: 110.

6- مزايا وعيوب التحصيل المستندي

ندرس كلا منها فيما يلي[1]:

- **مزايا عمليات التحصيل المستندي:**

سيتم تحديدها كمايلي:

- **بالنسبة للبائع:** فهي تتميز بـ:
  - ✓ البساطة وقلة التكلفة؛
  - ✓ تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة؛
  - ✓ هذه التقنية تحقق درجة عالية من المرونة والسرعة وتوفر الوقت والجهد في تنفيذ العمليات التجارية الخارجية؛
  - ✓ هناك حالات من الصعب استخدام طرق تمويل أخرى فيها كونها تتطلب وقتا طويلا هنا يصبح استخدام التحصيل المستندي أمرا ضروريا كونه يتميز بالسرعة في التنفيذ.
- **أما بالنسبة للمشتري:** فهي:
  - ✓ البساطة وقلة تكلفة؛
  - ✓ توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة؛
  - ✓ تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

- **عيوب عمليات التحصيل المستندي:**

هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين سواء بضمان الدفع لصالح أي من الطرفين سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد؛ بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سيتكبد بعض الغرامات والمصاريف؛ مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين....الخ؛

[1] مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص ص: 33-34.

- وإذا حدث تأخر وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن البائع سيتأخر في استلام قيمة البضاعة؛
- يتعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

المحور الرابع: التمويل المتوسط وطويل الأجل لعمليات التجارة الخارجية

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

التمويل المتوسط وطويل الأجل هو ذلك التمويل لتلك العمليات التي تفوق 18 عشر شهرا حيث يعرف التمويل المتوسط الأجل على أنه ذلك التمويل للعمليات التي تفوق 18 شهرا ولا يتعدى 7 سنوات، أما التمويل الطويل الأجل فهو ذلك التمويل الذي يمتد من 07 سنوات حتى 20 سنة.

وسنحاول في هذا المحور التعرف إلى أهم التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل من خلال ما يلي:

أولا : قرض المورد

هو آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل يمنح للمصدر الذي يمنح لزبونه (المستورد) مهلة للدفع تفوق 18 عشر شهرا، وقد برز هذا النوع من القروض نتيجة المنافسة الحادة بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو للحفاظ على أسواقهم .

1- مفهوم قرض المورد

عبارة عن قرض يمنحه البنك للمصدر لتمويل تجارته، وهو قرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد؛ بمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات. ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.[1]

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 125.

هو قرض بنكي يمنح للمورد المحلي الذي وافق على مهلة تسديد القرض للمستورد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا)، فالبنك يمنح القرض للمورد المحلي ومنه أتت تسمية قرض المورد.[1]

وتجدر الإشارة هنا إلى أن البنك لا يمنح القرض إلا عند وجود أو توفر كمبيالات أو أوراق تجارية مسحوبة وقبولة من المشتري الأجنبي، هذه الكمبيالات تدفع أو تسدد في تواريخ الاستحقاق المتفق عليها بين المصدر والمشتري الأجنبي، كما تبين هذه الكمبيالات أيضا الديون المستحقة للمصدر على المشتري الأجنبي، ويستطيع المصدر تعبئة هذه الكمبيالات وهذا بخصمها لدى بنكه أو بنوكه.

ومن هنا يظهر قرض المورد على أنه شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط والطويل، ويمكن أن تكون هذه القروض الممنوحة من طرف البنوك إلى المصدر إما في شكل قروض التمويل المسبق، وهذا إذا كانت هذه القروض في مرحلة الصنع، أو في شكل تعبئة للديون الناشئة للتصدير. [2]

و تجدر الإشارة هنا إلى أن بواسطة هذه التقنية لا يوجد تدفقات مالية بين البائع والمشتري، البائع يوافق بإرسال البضاعة مقابل أن يعترف المستورد بالدين(ورقة تجارية، السفتجة، السند لأمر)؛ أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك على المشتري هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن المصدر في هذه الحالة لا يقتصر دوره على دور المنتج والمورد فقط؛ وإنما يتعدى ذلك ؛ حيث يلعب دور الوسيط المالي، لأنه هو من يقرر على منح المشتري مهلا وآجال للتسديد أو لا، وعلى هذا الأساس فإن هذا النوع من القروض ينطوي على عقد واحد، هو في الوقت نفسه تجاري ومالي.

إذن فقرض المورد هو قرض بنكي يتحصل عليه المصدر الذي يمنح للمشتري مهلة للدفع تفوق 18 شهرا، وهذا القرض يسمح للمصدر باستلام المبلغ المستحق عن الزبون الأجنبي في وقت التسليم الكلي أو الجزئي للسلع[3]، وفي هذا النمط من التمويل المصدر يتحمل مخاطر التصنيع ومخاطر الائتمان.

2- الشروط العامة لقرض المورد

تتمثل الشروط العامة لقرض المورد فيما يلي:

- **الموضوع:** ويقصد به تحديد موضوع التمويل، كتمويل سلع و/أو تجهيزات، وكذا تمويل الخدمات المرتبطة و/أو تركيب التجهيزات...إخ؛

[1] Valérie Borond et autres, Technique et Management des Opérations, Commerce International, Paris, Bréal, 2001, P:197.

[2] Ammour Ben Halima, Pratique des techniques bancaires-Référence à l'Algérie , Alger, édition Dahlb ;1997 ; P : 105.

[3] عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، عمليات، تقنيات وتطبيقات، الجزائر، منشورات جامعة منتوري – قسنطينة، 2000، ص:85.

- **القاعدة الممولة:** كل حقوق أو ديون المصدر والناشئة على المشتري الأجنبي ما عدى التسبيقات؛
- **مدة القرض:** تختلف حسب المدة الممنوحة من قبل المؤسسات المانحة للقرض، وتتراوح هذه المدة في غالب الأحيان من 18 شهرا إلى 10 سنوات؛
- **معدلات الفائدة:** تختلف تبعا لبلد المشتري ومدة القرض؛
- **التسديد:** يتم التسديد لصالح المصدر، عند تقديم هذا الأخير لكمبيالات مسحوبة ومقبولة على المشتري الأجنبي لبنكه، ليقوم بعدها هذا الأخير بخصم الكمبيالة ودفع قيمتها للمصدر منقوصا منها معدلات الخصم والفوائد المستحقة للبنوك.
- **الضمانات:** وتشمل هذه الضمانات في تأمين القرض من قبل شركات التأمين، الضمانات المقدمة من طرف البنوك، وضمان النهاية الجيدة للصفقة.

3- الأطراف المكونة لقرض المورد

يتكون قرض المورد من خمسة أجزاء هي:

- **المصدر:** هو الطرف الذي يرغب في تصدير الخدمة أو السلعة ذات منشأ وطني؛
- **المستورد:** هو الطرف الذي يكون مقره خارج دولة المصدر، ويريد استيراد سلع وخدمات من المصدر؛
- **وكالة تأمين الصادرات:** هي الطرف المتخصص في تغطية المخاطر المتعلقة بعملية التصدير، ومن أهم المخاطر المغطاة: المخاطر السياسية، مخاطر التحويل، مخاطر التصنيع ومخاطر أخرى يتضمنها عقد التأمين؛
- **بنك المصدر:** هو البنك المسؤول عن تمويل عملية التصدير من خلال منح قيمة الصادرات للمصدر بضمان وثائق الصفقة؛
- **بنك المستورد:** يعمل على تأمين خطر عدم السداد لصالح بنك المصدر.

4- خصائص قرض المورد

يمتاز قرض المورد بعدة خصائص نذكر منها[1]:

- مدة القرض يمكن أن تتراوح في العادة بين 6 أشهر و10 سنوات؛
- بنك المصدر هو القائم على قرض المورد، وهذا عن طريق تحصيل الأوراق التجارية لصالح المصدر، والتي تعبر عن حقوق أو ديون هذا الأخير تجاه المشتري الأجنبي؛

[1] Bernard Gaumont, Op Cit ,P: 250.

- إن تسديد القرض على البنك من طرف المصدر، يكون بالأساس مؤمنا او مضمونا بتحصيل الكمبيالات أو الأوراق التجارية من المشتري؛
- يمكن تنفيذ الخصم دفعة واحدة أو على عدة دفعات؛
- إن مبلغ القرض المخصوم يكون في الأساس موافق 100% من الديون القابلة للدفع لأجل منقوصا منها مبلغ العمولات والفوائد والخصم، والتي تكون في العادة محسوبة على مدة القرض؛
- أن عملية الخصم هذه لا تتم إلا على ديون ناشئة فعليا؛ أي لا تتم إلا بعد القيام بكل الالتزامات المتعلقة بالعقد، ومن الممكن جدا أن يتم الخصم في فترة الإنتاج أو الصنع، لكن يجب أن يخص الديون غير القابلة للإغاء فقط، والمتعلقة بخدمات قد قام بها المصدر فعلا؛
- إن قرض المورد يجب أن يحرر بإتقان أو بإحكام لتجنب أي نزاع أو منازعة مع المشتري الأجنبي؛
- إن تسديد القرض إلى البنك من طرف المصدر يمكن أن يتم في بعض الحالات بشكل تدريجي، وهذا عن طريق نتاج التحصيلات للمبلغ الأصلي والفوائدالمحققة من قبل المشتري.

5- تكاليف قرض المورد

تتكون تكاليف قرض المورد عادة في:

- معدلات الفائدة المتفق عليها في العقد التي يتم التفاوض عليها بكل حرية بين المصدر والمشتري، ويستحسن أن يوصى بتثبيتها استناد إلى معدل الخصم المطبق في البنوك، وهذا لأن معدلات الفائدة تكون في العادة أكثر اتفاقا مع معدلات الخصم، وذلك أخذا بعين الاعتبار مايلي:
  - ✓ تكاليف علاوات التأمين(خطر الصنع، خطر القرض، خطر الافراط في الكفالات، الخطر الاقتصادي، خطر الصرف...إلخ)؛
  - ✓ تكاليف الخطر المؤقت للجزء غير المؤمن أو المضمون من قبل شركات التأمين.
- مصاريف التمويل المسبق للكفالات والضمانات.

6- أخطار قرض المورد

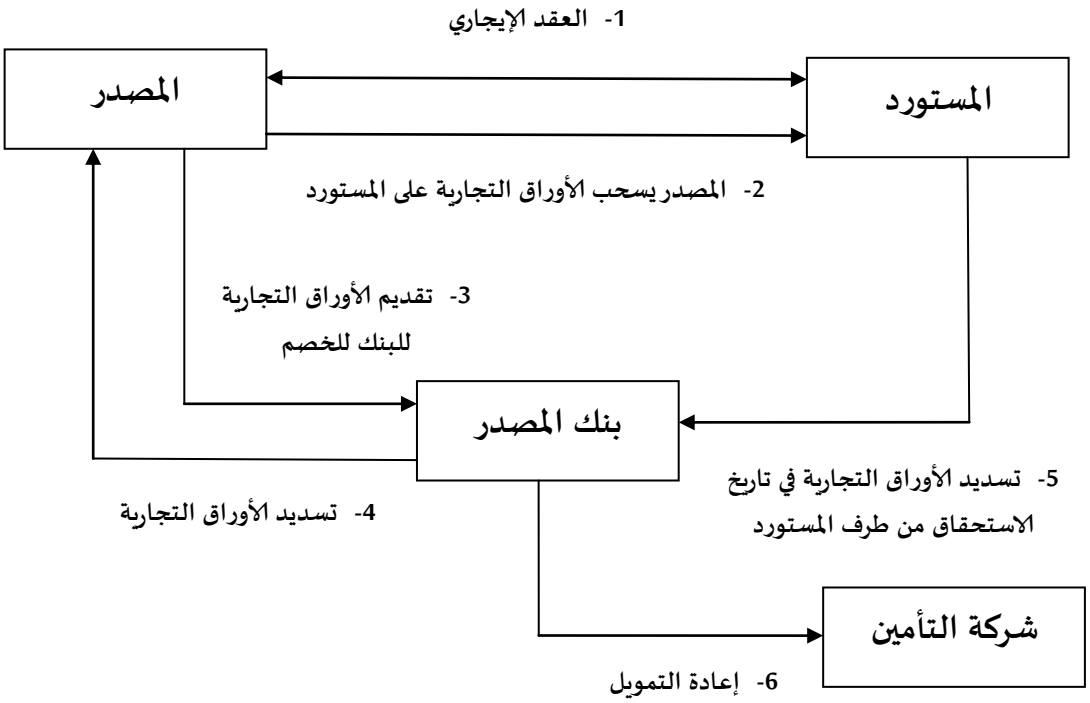
ينطوي قرض المورد على مجموعة من الأخطار، وتتمثل فيما يلي[1]:

- **الخطر النقدي:** يتمثل في الخطر الذي ينتج بفعل التقلبات في أسعار الصرف؛
- **الخطر الكارثي:** يتمثل هذا الخطر في عدم ملاءة أو إعسار المشتري الأجنبي، والذي يأتي نتيجة للظروف والظواهر الطبيعية كالأعاصير، الزلازل، البراكين...إلخ؛
- **خطر عدم التحويل:** ويتمثل استحالة أو تعذر تحويل مبالغ الصفقة، ويأتي ذلك نتيجة سن أو تشريع قوانين محلية تمنع تحويل رؤوس الأموال، وعليه عدم تحويل المشترين للديون المستحقة للمصدرين؛
- **خطر انقطاع السوق أو توقف الصفقة:** ويتمثل هذا الخطر في رفض المشتري استلام السلع المصدرة من قبل المصدر، أو ربما يتمثل في رفضه تسديد الأقساط السنوية عند تواريخ الاستحقاق المتفق عليها.

7- مراحل سير قرض المورد

لتبسيط وفهم مراحل سير عملية قرض المورد، نعتمد على الشكل التوضيحي الآتي:

الشكل رقم 9: سير عملية قرض المورد



المصدر: بوسليماني صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة عن طريق الوساطة المالية دراسة حالة BADR، الجزائر، جامعة الجزائر3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، رسالة ماجستير غير منشورة، 2012-2013، ص : 67.

[1] Ibidem, P: 230.

يتم عقد المورد عبر عدة مراحل وهي:

- يخبر المصدر بنكه بأنه سيقدم للمشتري مهلة للدفع تتم بعدها تحديد الشروط المالية؛
- يقوم المصدر إما بالتأمين لوحده أو مع بنكه لدى هيئات التأمين؛
- يقوم الطرفان (المصدر والمستورد) بإبرام عقد تجاري يحتوي على جميع الشروط التجارية ؛
- يقوم المصدر بسحب الأوراق التجارية على المستورد، ثم يرسل الوثائق والمستندات المسحوبة من المشتري ممضية من هذا الأخير وموقعة من بنكه؛
- يتقدم المصدر لبنكه لخصم الأوراق التجارية؛
- يتم تسديد الأوراق التجارية في تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد .

8- مزايا وعيوب قرض المورد

لقرض المورد مزايا وعيوب نلخصها فيما يلي[1]:

- **مزاياه**

تتمثل مزاياه فيما يلي

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكسب الوقت؛
- يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري وذلك عند القيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية؛
- سهولة وسرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر ولا يتعرض إلى تجميد أمواله بتحصيله على هذا القرض؛
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد؛
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل؛ أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد؛
- يسمح تنوع شروط التمويل إذا تم اختيار المورد غالبا على أساس المزايا التي يقدمها تمويله، وهذا بغض النظر على إما إذا كانت مدته أحسن من الناحية التقنية، نوعية الأسعار ومدة التسليم؛
- استفادة المستورد من المهلة المقدمة له؛
- التأمينات التي يحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر ومضمون بنكيا.

[1] جاري فاتح، مرجع يبق ذكره، ص: 47.

- **عيوبه**

تتمثل عيوبه فيما يلي:

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد؛
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى؛
- - عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصاريف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن وتظهر إلى المبلغ الإجمالي؛
- يتحمل المورد الجزء غير المضمون؛ أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

ثانيا: قرض المشتري

سيتم تناوله من خلال النقاط التالية:

1- مفهوم قرض المشتري

هو قرض من قروض تمويل الجارة الخارجية الممنوح من قبل البنك أو مجموعة من البنوك إلى المستورد، للدفع الفوري للمورد الأجنبي للحصول على معدات الاستثمار بموجب عقد شراء دولي. مدة القرض تتراوح من سنتين إلى 5 سنوات.

ويستند القرض المشتري على وجود عقدين مختلفين:

- ✓ **عقد شراء دولي:** هو عقد ملزم للمستورد والمورد الأجنبي. وهذا العقد يحدد شروط استخدام قرض المشتري بما في ذلك تقديم وثائق تثبت اتمام عملية التصدير؛
- ✓ **عقد القرض يتم توقيعه بين البنك والمستورد:** حيث البنك يوافق على الدفع للمورد الأجنبي(نسبة 85%) في حين أن المستورد يدفع المبالغ المستحقة للمورد الأجنبي وفقا للشروط المحددة في عقد القرض.

كما يتم عادة أيضا ضمان هذا النوع من القروض من الهيئات المتخصصة، ويمنح عادة قرض المشتري لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة فقد يتعذر على المستورد في كثير من الأحيان توفير مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر ليس بإمكانه انتظار لمدة أطول. وعلى هذا الأساس فإن تدخل البنوك يعطي دعما للمصدر والمستورد[1]؛ حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

استلامه الآني للبضائع، ويستفيد المصدر من هذه البنوك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

2- الشروط العامة لقرض المشتري

من أهم شروط هذا العقد، مايلي:

- **المستفيد:** كل مشتري أجنبي متعامل مع بنك في بلد المصدر؛
- **الموضوع:** تمويل الصفقات المهمة أو الكبيرة مثل تمويل التجهيزات، الخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات...إلخ
- **مدة القرض:** تتراوح مابين 18 شهرا إلى 10 سنوات؛
- **قاعدة القرض:** تعبر عن المبلغ المقترض ويمثل عادة 85% من مبلغ الصفقة موضوع التمويل؛
- **التسديد:** يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري حسب جدول الدفع وفي الغالب يكون في نهاية كل سداسي؛
- **تكلفة القرض:** تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض، إضافة إلى إلى العمولات(عمولة التسيير والالتزام) وتكلفة التأمين،
- **الضمانات:** هناك تأمين القرض، وضمانات بنك المشتري.

3- الأطراف المكونة لقرض المشتري

تتكون أطراف القرض في الأساس من:

- **المصدر:** ويؤدي دور الوسيط في المفاوضات ما بين المشتري المستورد والبنك بغرض إتمام اتفاقية القرض ويستفيد من السداد الفوري لمبيعاته؛
- **المشتري:** هو المستورد وهو الأمر بمنح قرض للمصدر ويستفيد المشتري من تسهيلات مالية مع حصوله على البضاعة ويتحمل إرجاع قيمة القرض والفوائد المترتبة عنه في تاريخ الاستحقاق؛
- **البنك:** هو البنك الذي يمنح القرض، يكون في بلد المصدر ويستفيد من الفوائد المترتبة على القرض.

4- أنواع قرض المشتري وخصائصه: قروض المشتري لها أكثر من نوع وتتضمن أكثر من خاصة وهي كمايلي[1]:

[1] شلالي حكيم، منان منور، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، الجزائر، جامعة آكلي مخند أولحاج- البويرة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة، 2015/2014، ص ص: 66- 67.

- **أنواع قروض المشتري:**

- **قروض المشتري المضمون:** يكون تدخل البنك- المشتري- بصفته الضامن للقرض؛ حيث المقترض هو المشترس؛
- **قرض المشتري المقترض:** في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري؛ أي أن هذا الخير هو المقترض.

- **خصائص قرض المشتري:** يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين:

- **العقد التجاري:** يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وغجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري؛
- **عقد القرض:** يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مقل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبالغ الضرورية حسب التزمات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير.

يمكن للتدفقات للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزماته في العقد؛ أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.

و تجدر الإشارة أن قرض المشتري يمنح عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ، خاصة التي لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة ويصعب على المصدر تجميد أمواله مع طول فترة الانتظار،ويسمح هذا النوع من التمويل بحماية المصدر من الخطر التجاري وكذا التخلص من العبء المالي الذي يتم تحويله للبنك.

بالإضافة إلى أن مثل هذه القروض عادة ما تكون مضمونة من طرف منظمات خاصة بالتأمين؛ مثل: COFACE HERMENSSACCE، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95% من قيمة القرض و5% الباقية تمثل خطر على الخارج.

5- تكلفة قرض المشتري

تكلفة القرض تدفع من قبل المستفيد من القرض، وهو المشتري الأجنبي، وتتكون هذه التكاليف من[1]:

- **معدل الفائدة:** تحدد حسب المعدلات المنصوص عليها في نص العقد؛ حيث يتم التمييز بين نوعين المعدلات، فهناك معدل يخضع ويحدد وفقا لبعض الشروط الخاصة ويطبق على

[1] Bernard Gaumont, Op Cit ,P:249.

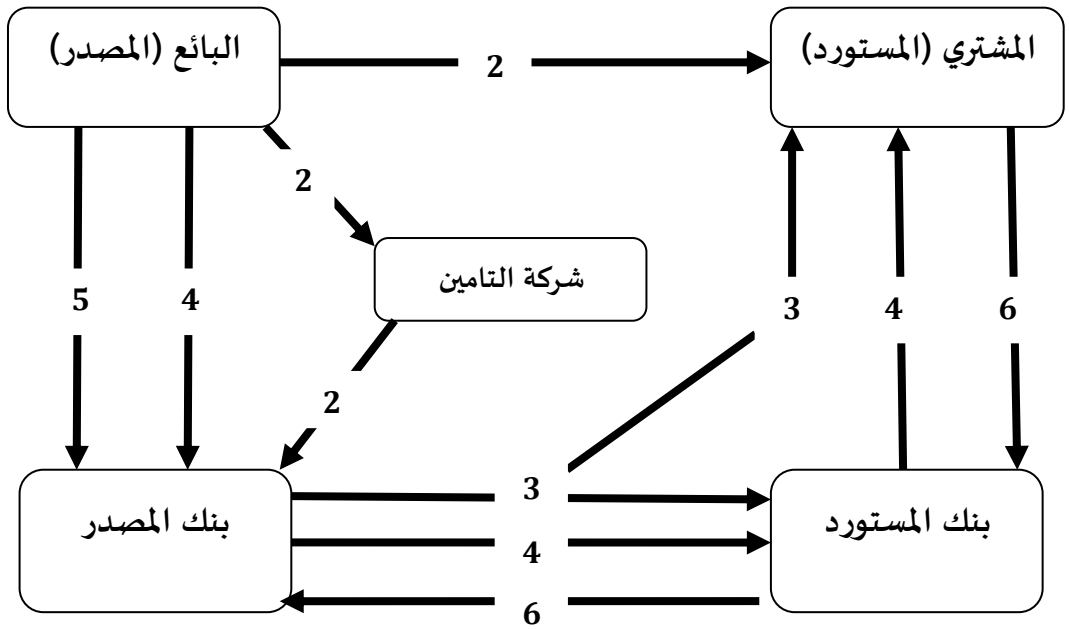
جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض؛

- **علاوات تأمين القرض**: وتختلف هذه العلاوات باختلاف شركات التأمين، وحسب مخاطر كل بلد؛
- **عمولات الالتزام**: وتحسب على القيمة غير المستعملة من القرض، وهذا ابتداء من تاريخ إمضاء العقد أو عند بداية استعمال القرض، وهي تمثل في العادة 0.5% قابلة للتفاوض وهذا حسب الاتفاق المحدد في العقد، و تسدد عند بداية كل سداسي أو قد تكون في بعض الحالات في نهاية السداسي؛ ؛
- **عمولات التسيير:** تحسب عمولة التسيير على المبلغ الإجمالي للقرض وعادة ما تكون 0.5% سنويا وهي عمولة تفاوضية، وقد تكون في تاريخ بداية العقد أو خلال استعمال القرض؛
- **مصاريف أخرى:** وهي مصاريف عامة متعلقة بالقرض.

6- مراحل سير عملية قرض المشتري

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم 10 : سير عملية قرض المشتري



المصدر: مقري واجري سارة، آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة في العلوم التجارية تخصص مالية،2011، ص: 66.

شرح سير عملية قرض المشتري من خلال النقاط التالية[1]:

- إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد، بمراعاة عناصر العقد (المبلغ المتفق عليه، طريقة التسديد، تاريخ السداد...إلخ)؛
- يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره عللى امضاء عقد التأمين؛ حيث يتم الحصول على بوليصية التأمين اللازمة لإتمام العملية، علما أن شركة التأمين هي التي تضع شروط العقد وكذلك مبلغ الأقساط الواجبة الدفع؛
- إمضاء عقد التمويل (تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر)؛
- يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري؛ حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك؛
- يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا لشروط المتفق عليها من جهة، ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية؛ حيث هنا المصدر حر في استعمال حسابه المجمد من أجل اتمام الصفقة؛
- يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق، وكذا استلام السلع من المكان المتفق عليه.

7- مزايا وعيوب قرض المشتري

لقرض المشتري مزايا وعيوب، وهذا لكل من المصدر والمشتري، وسنحاول ذكرها فيما يلي[2]:

- **المزايا**

تتمثل مزايا أو النقاط الإيجابية لقرض المشتري لكل من المشتري والمصدر فيما يلي:

- **بالنسبة للمصدر:**
  - يحصل المصدر على مبلغ الصفقة نقدا؛
  - يتخلص المصدر تماما من الخطر الكلي للقرض، وهذا لأن البنوك المانحة لهذا النوع من القروض، هي التي ستأخذ على عاتقها تحمل هذا الخطر؛
  - التخفيف من ميزانية المصدر، والحد من لجوئه إلى القروض البنكية؛

[1] شلالي حكيم، منان منور، مرجع سبق ذكره، ص: 68.

[2] Bernard Gaumont, Op Cit ,P:246.

- التخلص من تسيير الحقوق الناشئة عن المشتري؛
- التخلص الكامل من العبء المالي، والذي يتم تحويله إلى البنك.

➢ **بالنسبة للمشتري:**

- تسهيل عملية الدفع بالنسبة للمصدريين؛
- تشجيع وتحفيز المشترين على إتمام تنفيذ صفقاتهم مع المصدرين؛
- المشتري يستطيع التحكم في نفقاته، وهذا لانفصال العقدين التجاري والمالي؛
- يشكل هذا النوع من القروض للمشتري عرضا مغريا، وهذا لأن المشتري لا يقوم بتشكيل مؤونة ولا يقوم بزيادة مصاريفه والموجهة لتأمين الأخطار؛
- نسبة التكاليف في هذا النوع من القروض هي أقل من تلك المتحملة في قرض المورد.

➢ **العيوب**

تتمثل عيوب وسلبيات قرض المشتري بالنسبة لكل من المصدر والمشتري فيما يلي:

➢ **بالنسبة للمصدر:**

- نقص المعلومات حول المشترين الأجانب؛
- في حالة وقوع الخطر، فإن إجراءات التعويض تكون صعبة ومكلفة جدا؛
- هناك عقدان يتم التفاوض عليهما، وهما العقد التجاري والعقد المالي، مما يتطلب جهدا أكبر للتوفيق بينهما، إضافة إلى مدة أطول من تلك المنجزة عن طريق قرض المورد؛
- قد يتسم هذا النوع من القروض بالصعوبة والتعقد، وهذا في حالة ما إذا كان هذا القرض ممنوحا من قبل بنك أجنبي غير البنك المحلي لبلد المصدر.

➢ **بالنسبة للمشتري:**

- ارتفاع التكاليف والمتمثلة في عمولات التسيير ، عمولات الالتزام، علاوات التأمين والمصاريف الأخرى؛
- إن المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على مفاوضة طرفين بدل طرف واحد وهو المصدر، وهذا ما لا يحبذه المشتري؛ لأن هذه الحالة لن يستطيع أن يجيد التفاوض؛

- إن المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على شراء سلع البنك المانح لهذا القرض فقط، وعلاوة على هذا، فإن البنك المقرض في هذه الحالة لا يكون ملزما بالتأكد من صحة السلع المسلمة من طرف المصدر.

وفي الأخير يمكن أن نلخص أهم الفروقات الموجودة بين قرض المشتري وقرض المورد من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 2 : مقارنة بين قرض المشتري وقرض المورد

البيان	قرض المشتري	قرض المورد
التعريف	يمنحه بنك لمشتري بإبرام صفقة مع مصدر لتوريد سلعة أو خدمة	قرض يمنح لصالح المصدر وذلك من خلال خصم أوراق تجارية
المستندات التعاقدية	- وجود عقدين -عقد تجاري بين المصدر والمستورد -عقد مالي بين المشتري والبنك	- وجود عقد واحد -عقد تجاري بين المستورد يتضمن طريقة الدفع
التسوية	يقوم البنك بالدفع لصالح المصدر نقدا لصالح المستورد أثناء التوريد وأثناء التقدم في العقد التجاري	يسمح للمصدر بأن يقوم بخصم حقوقه لدى البنك التجاري والتي يمتلكها على حساب المستورد
مبلغ القرض	100% من مبلغ الصفقة مع تخفيض مبلغ الضمان في حالة القروض المضمونة	100% من مبلغ الصفقة مع تخفيض مبلغ الضمان في حالة القروض المضمونة
المدة الأدنى	24 شهر في حالة القروض الادارية 12 شهر في حالة القروض المضمونة 6 أشهر في حالة القروض غير المضمونة	أكثر من 18 شهر

المصدر: جاري فاتح، مرجع سبق ذكره، ص: 57.

ثالثا: التمويل الجزافي

التمويل الجزافي يعتبر أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، ظهر في بداية الستينات في سوسرا، ولقي نجاحا كبيرا في ألمانيا؛ إلا أنه بالمقابل كان المتعاملون الفرنسيون يفضلون طرق التمويل الكلاسيكية وخاصة منها قرض المشتري، كما أن الإحصائيات قد أشارت إلى أن التمويل الجزافي يغطي ما يقارب 5% من مجموع المبادلات التجارية في نطاق التصدير.

وسيتم التفصيل فيه من خلال العناصر التالية:

1- مفهوم التمويل الجزافي

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي يتم من خلالها خصم الأوراق التجارية بدون طعن؛ أي هو آلية تتضمن امكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة. وبعبارة أخرى، يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات[1].

التمويل الجزافي هي تقنية تضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعهاإلى احد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع. ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا[2].

2- خصائص التمويل الجزافي

للتمويل الجزافي خاصيتين أساسيتين هما:

- **الخاصية الأولى:** تتمثل في ان هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة؛

- **الخاصية الثانية:** هي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حقه في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين)، وذلك مهما كان السبب.

3- تكلفة التمويل الجزافي

تشمل تكلفة الصفقات الجزافية عدة بنود مختلفة وهي[3]:

- تغطية المخاطر التجارية ويتحملها المستورد وحده الذي يجب عليه أن يتحصل على خطاب مصرفي أو على كفالة مصرفية وسداد تكلفة إصدارها؛
- تغطية المخاطر السياسية ومخاطر التمويل تتحدد تكلفة تغطية هذه المخاطر حسب أحوال السوق في بلد المستورد وتتراوح نسبتها بين 0.5٪ و4٪؛

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 125.

[2] مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، 35.

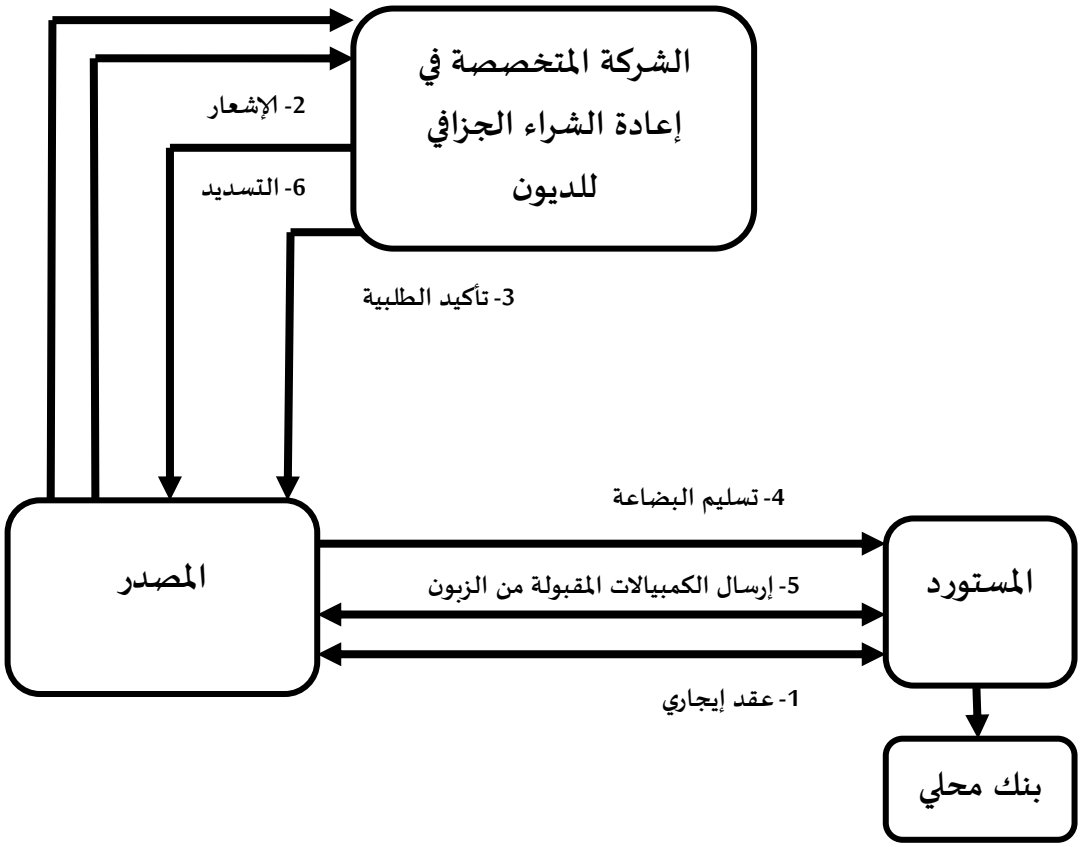
[3] جاري فاتح، مرجع سبق ذكره، ص: 65.

- يتحمل المصدر تكلفة التمويل التي تتوقف على الأسعار السائدة في سوق عملات الأورو، وتحدد جهة التمويل نسبة الخصم حسب أسعار الصرف الآجلة في سوق عملات الأورو للعملة المستعملة والآجال المحددة؛
- تحصل جهة التمويل على نسبة تقدر بحوالي 0.5٪ سنويا لتغطية المصاريف الإرادية الأخرى.

4- سير عملية التمويل الجزافي

لشرح مراحل سير عملية التمويل الجزافي سنعتمد على الشكل الموالي:

الشكل رقم 11: سر عملية التمويل الجزافي



المصدر: بوسليماني صليحة، مرجع سبق ذكره، ص: 67.

من الشكل أعلاه يمكن شرح سير عملية التمويل الجزافي في الآتي:

(1) : عقد تجاري بين المصدر والمستورد؛

(2) : يرسل المصدر إشعار للشركة المتخصصة بالطلبية؛

(3) : تأكيد الشركة المتخصصة الطلبية؛

(4) يرسل المصدر البضاعة للمستورد؛

(5) : يتم إرسال الكمبيالات المقبولة من عند المستورد إلى الشركة المتخصصة لإعادة الشراء الجزافي؛

(6) : تقوم الشركة المتخصصة بتسديد للمصدر؛

(7) : يقوم المستورد بتسديد للشركة المتخصصة.

5- مزايا ومخاطر التمويل الجزافي

يمكن حصر مزايا ومخاطر التمويل الجزافي فيما يلي:

- **المزايا:**

يتيح التمويل الجزافي للمصدر عدد كبير من المزايا نذكر منها[1]:

- استفادة المصدر من قيمة المبيعات الآجلة التي قام بها نقدا؛ بحيث يستطيع من تغذية وتحسين وضعيته المالية؛
- يتخلص المصدر من التسيير الشائك لملف الزبائن ؛ حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين؛
- تجنب المصدر للأخطار المحتملة المرتبطة بطبيعة العملية التجارية؛
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناتجة عن تبدلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

- **المخاطر:**

يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية[2]:

- **المخاطر التجارية**: وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك؛
- **مخاطر التحويل**: وتتمثل في عدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين وتسمى هذه المخاطر السياسية المتعلقة بسياسة البلد الاقتصادية؛
- **مخاطر العملة**: يواجه مشتري الدين خطر السداد لعملات تختلف عن عملة المصدر؛ إذ يؤدي تقلب قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة الصفقة كاملة عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر مما يؤدي إلى إلحاق خسارة محققة لمشتري الدين، ولذلك يتعين على مشتري الدين – قبل أن يعطي للمصدر التزاما نهائيا بالشراء.

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 126.

[2] جاري فاتح، مرجع سبق ذكره، ص: 65.

رابعا: الاعتماد المستندي

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك بصفة عامة؛ حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية(الاستيراد- التصدير) في كافة أنحاء العالم. والإعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من اجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوبة السداد ابها. وتنفذ الإعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:

- **الأسلوب الأول:** وهو تنفيذ الإعتماد المستندي كخدمة مصرفية؛ حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور البنك على الإجراءات المصرفية لفتح الإعتماد لدى البنك المراسل وسداد قيمة الإعتماد بالعملة المطلوبة؛
- **الأسلوب الثاني:** وهو تنفيذ الإعتماد المستندي كائتمان مصرفي؛ حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم البنك باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

1- ماهية الاعتماد المستندي

يعد الاعتماد المستندي من بين أكثر وسائل الدفع استعمالا في تمويل التجارة الخارجية من استيراد وتصدير، وكونه يتم عن طريق البنوك فإن ذلك يضفي عليها الضمان والاستقرار والثقة للمستورد والمصدر بواسطة البنوك في تنفيذ هذه الإعتمادات المستندية

أ مفهوم الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولأجل محدد مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد التي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة[1].

ويعرف على أنه عبارة عن توسيط المشتري أحد البنوك المحلية في دفع قيمة البضاعة المستوردة إلى المصدر مقابل مسؤوليته عن تدقيق بوليصية الشحن الصلية وكافة وثائق الاعتماد والتي تضمن للمشتري استلام بضائعه في بلد المقصد وفق تلك الوثائق[2].

[1] صلاح الدين حسين السيسي ، الإعتمادات المستندية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، لبنان، بيروت، دار الوسام للطباعة والنشر، 1998، ص:09.

[2] عمر الطراونة، إدارة الشراء في التجارة الدولية، عمان، دار البداية ناشرون وموزعون، 2011، ص: 39.

يقصد بكلمة الاعتماد هنا قرض، أما المستندي فيقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض؛ أما من حيث تعريف الاعتماد المستندي ذاته يمكن التمييز بين تعريفين أساسين للمفهوم الواحد وذلك من الناحية الاصطلاحية ومن الناحية التقنية.

فمن الناحية الاصطلاحية يقصد بالاعتماد المستندي ذلك الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب عميله أيا كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الآمر بفتح الاعتماد وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال، وبعبارة أخرى فهو اعتماد ناشئ عن وساطة بنكية (بنكين) لمتعاملين اثنين، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين.

أما من الناحية التقنية فيعني الدفع مقابل المستندات وهي الوسيلة الأكثر شيوعا واستعمالا في مجال التجارة الخارجية، فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء بناء على طلب المستورد (مشتري البضاعة)الذي طلب فتح اعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر بعد أن يكون الطرفان قد اتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله مع تحديد نوع الاعتماد الذي فتحه، وبموجب هذا الالتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد.[1]

وتعرفه المحكمة العليا من خلال قرارها الصادر في 2006/06/06 رقم 400293 كالأتي: (حيث التذكير أن القرض المستندي هو وسيلة دفع ثمن بضاعة منقولة أو معدة للنقل من طرف بنك الزبون المستورد لها للبائع مقابل تسليم مستندات تمثل تنفيذ هذا الأخير لالتزاماته)[2].

كما عرفته الأصول والأعراف الموحدة للاعتماد المستندي بأنه" أية ترتيبات مهما كان شكلها أو نوعها يقوم بها المصرف والمصدر للاعتماد، بناء على طالب الاعتماد ووفقا لتعليماته بالدفع لشخص ثالث المستفيد أو لآمره، أو القيام بدفع أو قبول حوالات (سفتجات) خارجية، أو سحوبات مسحوبة من قبل المستفيد، أو بتحويل مصرف آخر بإجراء تلك المدفوعات، أو القيام بدفع أو قبول تنازل تلك الحوالات الخارجية أو السحوبات وذلك مقابل مستندات معينة بشرط أن تكون مطابقة لنصوص الاعتماد وشروطه.[3]

[1] بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص:86.

[2] قرار المحكمة العليا الغرفة التجارية والبحرية، الصادر في 2006/06/06 تحت رقم: 293/400، مجلة المحكمة العليا رقم 2، سنة 2007.

[3] سلطان عبد الله محمود الجواري، القانون الواجب التطبيق على الحساب الجاري والاعتماد المستندي، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، 2010، ص:127 .

وعرفته غرفة التجارة الدولية للاعتماد المستندي في المادة الثانية من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم: 600 كمايلي: إن تعبيرات الاعتماد المستندي، الاعتمادات المستندية، اعتماد الضمان، اعتمادات الضمان، كلها تعني أي ترتيبات مهما كان اسمها أو وصفها والتي يجوز بمقتضاها للبنك مصدر الاعتماد الذي يتصرف بناء على طلب من أحد عملائه(طالب فتح الاعتماد) أو بالأصالة عن نفسه بأن:[1]

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

ولقد عرفته التشريعات المقارنة من بينها على سبيل المثال، ماذهب إليه القانون المصري في مادته 341 بقوله أنه" الإعتماد المستندي عقد يتعهد البنك بمقتضاه بفتح اعتماد بناء على طلب أحد عملائه ويسمى الامر لشخص آخر يسمى المستفيد بضمان المستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل، وعقد الإعتماد المستندي مستقل عن العقد الذي فتح الإعتماد بسببه ويبقى البنك أجنبيا عن هذا العقد.

ب القواعد القانونية التي تحكم الإعتمادات المستندية

ظهر التعامل بالاعتماد المستندي كنظام مصرفي في ظل ضرورات تسوية الثمن في عقود البيع الدولي وتوفير عنصر الثقة في المركز المالي للبائع والمشتري، ووجد التعامل به أول مرة في البلاد الأنجلوسكسونية ثم انتشر في باقي الدول. ظل لفترة طويلة خاضعا للأعراف والعادات المختلفة باعتباره عرفا مصرفيا بما زاد من انتشاره.

إن مسألة اختلاف البلاد التي ينتمي إليها كل من البائع والمشتري زاد من إشكاليات التنفيذ باختلاف النظم والتشريغات القانونية، فأثار ذلك قلق المصارف ودفع بغرفة التجارة الدولية بباريس عام 1933 م إلى محاولة توحيد كل الأعراف والعادات المنظمة للاعتمادات المستندية التي عدلت عام 1952، 1962،1974، 1987، 1993 وسنة 2007 بموجب مدونة الأصول والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشرة 600 التي بدأ العمل بها منذ 2007/07/01.

[1] Chambre de Commerce International, Règle et usance uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires révision 1993, article N:02.

وعلى مستوى التشريعات المحلية اختلفت اتجاهات المشرعين، فبعض الدول اعتمدت المدونة الدولية للأعراف والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية كأساس لها في تشريعها الداخلي، في حين تغاضت دول أخرى عن تنظيمها وتركت الشأن لها لغرفة التجارة الدولية.

والمشرع الجزائري لم ينظم الاعتماد المستندي في قانون خاص بها على غرار الاعتماد الإيجاري؛ إلا أن البنوك الجزائرية تعتمد المدونة الدولية للأعراف والعادات الموحدة للإعتمادات المستندية كأساس قانوني لها وهي موروثة من النظام الفرنسي. وأورد المشرع الجزائري التعامل بالاعتماد المستندي تحت تحت مسمى **"الائتمان المستندي"** بموجب المادة 69 من القانون رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 واعتبرها الوسيلة المعتمدة إجباريا في دفع مقابل الواردات في التجارة الخارجية لكل البنوك الجزائرية بنصها. وقد تم تعديل هذه المادة بموجب المادة 44 من القانون رقم 01/10 المؤرخ في 2010/08/26 المتضمن قانون المالية التكميلي 2010، واستثنى بعض الواردات الخاصة بمواد الصنع وقطع الغيار وكذا الورادات الخاصة بالخدمات.

ث- خصائص الاعتماد المستندي

يتميز الاعتماد المستندي بعدة خصائص نذكر منها فيما يأتي:[1]

- **خاصية الضمان:** يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروطالموضوعة في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام البنك تجاهه نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز إليه؛
- **خاصية الإئتمان:** إن الاعتماد المستندي يؤدي دورا مهما من ناحية الائتمان :
  - **بانسبة للمشتري:** تمكنه من الحصول على تسهيلات بنكية متمثلة في عدم التسديد للبنك حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات، كما تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها،
  - **بالنسبة للبائع:** يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للبنك وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة؛ أي عندما تكون البضاعة خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها للمشتري، كما يمكنه خصم الكمبيالة المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

[1] مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، 2006، ص ص: 24-26.

- **خاصية الوفاء:** يشكل الاعتماد المستندي وسيلة الوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته تجاه الآخر.

ج- **أهمية الاعتماد المستندي وفوائده:**

يمكن تحديد كل منهما فيما يلي:

➢ **أهمية الاعتماد المستندي:**

يعتبر الاعتماد المستندي إجراء قانوني رسمي يضمن لجميع المتعاملين حقوقهم بشكل شفاف وقانوني، حيث تكمن أهميته بشكل عام فيما يلي:[1]

- الاعتماد يمثل أساس العلاقة بين البنك والعميل الآمر بفتح الاعتماد المستندي؛
- طلب فتح الاعتماد يعد بمثابة عقد رسمي يحكم علاقة البنك بعميله فاتح الاعتماد؛
- المستورد يكون على ثقة من أن البضاعة ستصل مطابقة وفقا للشروط المتفق عليها؛
- يعد مصدرا لدخل البنوك من جراء العمولات التي تتقاضاها؛
- يسهل عمليات التجارة الدولية، خاصة من الناحية المالية والتي كانت تقف عائقا أمام انتشارها وتوسعها، فالبنك يؤدي دور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد؛

ويمكن تفصيل أهميته لكل طرف فيما يلي:

- **من جهة نظر المستورد(المشتري):** تكمن أهمية الإعتماد المستندي بالنسبة للمستورد من خلال :[2]

✓ الاطمئنان على إبرام الصفقة حسب الشروط المتفق عليها مع عميله في الخارج؛

✓ ضمان وصول الوثائق مطابقة للشروط المتفق عليها؛

✓ ضمان إرسال البضاعة دون تنقل؛

✓ التمكن من الحصول على البضاعة بأسعار حالية ومتفق عليها مما يجنبه خطر تقلب الأسعار في الأسواق العالمية؛

✓ يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الإعتماد المستندي المفتوح لديه.

- **من وجهة نظر المصدر:** نوجزها في:[1]

[1] الحناوي محمد صالح، مؤسسات البورصة والبنوك التجارية، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2001، ص: 170.

[2] أميرة حشاشي، دور الإعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان في التجارة الخارجية، الجزائر، جامعة بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص نقود ومالية، 2014-2015، ص: 47.

- ✓ يحقق الإعتماد الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري، الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات؛ لذا يتمكن البائع من قبض أو تحصيل قيمة البضاعة الواردة في الإعتماد؛
- ✓ إمكانية الحصول على تسهيلات مصرفية من أجل إعداد البضاعة مقابل الإعتماد المفتوح؛
- ✓ ضمان السوق ومن الإطمئنان على تسويق بضاعته بأسعار حالية مما يجنبه خسائر تقلب الأسعار في السوق الدولية؛
- ✓ ضمان عدم تراجع المشتري بدون أسباب.

- **بالنسبة للبنوك:** نذكر أهمها:[2]

- ✓ يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه؛
- ✓ تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع لغاية تاريخ استيفائها واستردادها من العميل، وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد.

➢ **فوائد الإعتماد المستندي:**

لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين بصفة عامة، نذكر منها:

- تلبي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين؛
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية؛
- معترف بها عالميا، ومضمونة قانونيا؛
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريبا.

ويمكن تحديد الفوائد التي تعود لكل طرف كمايلي:

- **الفوائد التي تعود على المستورد:** ونلخصها فيمايلي:

[1] زياد رمضان، جودة محفوظ، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الأردن، دار وائل للنشر، 2000، ص:151.

[2] **أنظر كل من:**

- بوعتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص:88.
- الناشف أنطوان، الهندي خليل، العمليات المصرفية والسوق المالية، لبنان، المؤسسة الحديثة للكتاب، 1998،ص: 91.

- ✓ يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة، وتساعد في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد؛
- ✓ يحافظ على السيولة النقدية نظرا لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما؛
- ✓ يدل على الملاءة الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم؛
- ✓ يدعم طلب المصدر الحصول على قروض ائتمانية من البنك؛
- ✓ يوسع من قائمة الموردين؛ حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدما أو بموجب الإعتماد المستندي؛
- ✓ وسيلة سريعة ومربحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشترين بهذه الطريقة.

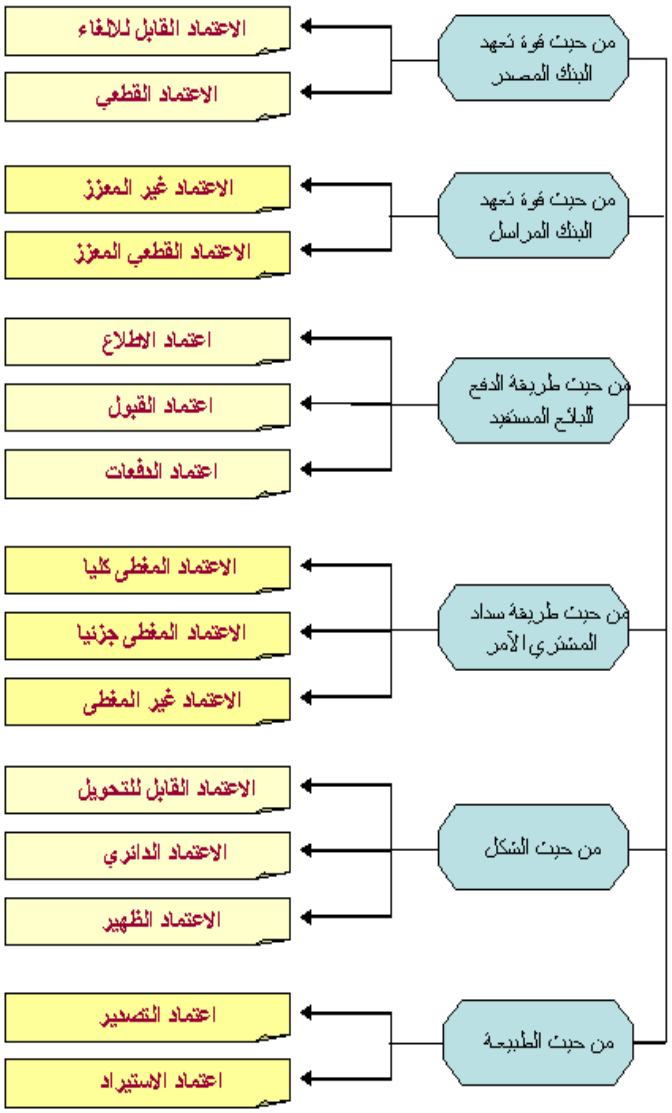
- **الفوائد التي تعود على المصدر:** نذكر منها :

- ✓ يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مقبول من قبل البنك؛
- ✓ يضمن الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك مصدر خطاب الإعتماد ملزم بموجبه بالدفع؛
- ✓ يعزز التدفقات النقدية، وخصوصا إذا قام البنك بالخصم؛
- ✓ يوفر ضمانا أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيده؛ حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

2- أنواع الاعتماد المستندي

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل الموالي:

الشكل رقم 12: أنواع الاعتماد المستندي



أ- تصنيف الاعتماد من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد(أي مدى التزام البنوك بها) إلى مايلي:

- **الاعتماد المستندي القابل للإلغاء أو النقض:** هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد، وهذا النوع نادر الاستعمال،[1] حيث لم

[1] غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية- ، مصر، المكتبات الكبرى، ط6، 1998، ص: 154.

يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدّرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للالغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد[1]، غير أن التعديل أو النقض لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذى يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض؛ بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات، في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الالغاء.

وفي حالة وجود أي اعتماد مستندي غير واضح المعالم (نوعه) فإنه يعد تلقائيا من قبل الاعتمادات المستندية القابلة للإلغاء وهو مانصت عليه الأحكام والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية في مادتها السابعة.[2]

- **الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي)**[3]: هو الذي لا يمكن الغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

فبنك المستورد لايمكنه أن يتراجع عن تعهده بالتسديد مالم يتحصل على موافقة كل الأطراف، غير أن البنك الموجود ببلد المستفيد لايضيف تعهده إلى تعهد بنك المستورد؛ أي أنه لايعزز تعهد بنك المستورد.[4]

ومن ثم فأهم مايميز هذا النوع من الاعتماد المستندي هو أن إمكانية التغيير في شروط العقد أو إلغائها مرهونة باتفاق وتراضي أطراف العقد، فضلا عن تحديد مدة صلاحيته بتاريخ أقصى متفق عليه، أما مساوئه فهي تتعلق أساسا بالأضرار التي يمكن أن تلحق بالمستفيد، خاصة فيما يتعلق بخطر عدم الملاءمة وخطر البلد ذاته (خطر سياسي واقتصادي) بحيث أن البنوك غير مسؤولة على مثل هذه الأخطار، فضلا عن عدم السرعة في التنفيذ وذلك للإجراءات التي يتطلب اتخاذها وقتا قبل التنفيذ.[5]

[1] محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري، مصر الدار الجامعية، 1968، ص: 110.

[2] بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص:90.

[3] محسن شفيق، مرجع سبق ذكره، ص: 110.

[4] مدحت صادق، مرجع سابق، ص:17.

[5] بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص:91.

ب- تصنيف الاعتماد من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزّز واعتماد غير معزّز.

- **الاعتماد القطعي المعزّز:** في الاعتماد القطعي المعزّز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بامكانية قبض قيمة المستندات، وهو مايمنح ضمانات إضافية للمستفيد كما يمنحه ثقة واطمئنانا كبيرين كونه سيتلقى قيمة الصفقة فور تسليمه لمستندات الشحن للبنك المعزز مايوفر له قدرا أكبر من السيولة النقدية مع زيادة سرعة دوران أمواله.[1]

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

- **الاعتماد المستندي غير المعزّز:** بموجب الاعتماد المستندي غير المعزّز، يقع الالتزام بالسداد للمصدّر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدّر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد؛

ت- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

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

- **اعتماد الاطلاع:** فيه يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد

[1] المادة رقم 2 الفقرة 6و7 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم600.

بوصول المستندات، ويطلب منه توقيعها وتسلمها، ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلّم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد)، أو يقيد ذلك فورا على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا؛

- **اعتماد القبول:** في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذى يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها، أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات؛[1]

- **اعتماد الدفعات:** اعتمادات الدفعات المقدمة، أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر، هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد اخطاره بالاعتماد؛ أي قبل تقديم المستندات، وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه، ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها، إذا لم تشحن البضاعة ويستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه، فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الآمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المبانى، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها؛[2]

[1] صلاح الدين حسن السيسي ، مرجع سبق ذكره، ص:19.

[2] خيرت ضيف الله، محاسبة البنوك، بيروت، دار النهضة العربية، 1986، ص:130.

ث- تصنيف الاعتماد من حيث طريقة سداد المشتري الآمر بفتح الاعتماد:[1]

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

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

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

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

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

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

[1] غنيم أحمد، سندات الشحن البري في إطار الاعتمادات المستندية، مصر، د د ن، 2003، ص ص: 08-10.

ج- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

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

- **الاعتماد القابل للتحويل:** الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب، من البنك المفوَّض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار، وتتم عملية التحويل باصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه، أو تسليمه للمستفيد الثاني، ويشترط لإمكانية التحويل موافقة الآمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول. كما أن تاريخ صلاحية الاعتماد المحول يكون عادة قبل انتهاء الاعتماد الأصلي بعدة أيام، أما بالنسبة للشروط الأخرى للاعتماد فتبقى كما هي؛[1]

- **الاعتماد الدائري أو المتجدد:** ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات في فترات زمنية منتظمة، ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من البضاعة نفسها على شحنات منتظمة في المستقبل، ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة.

والاعتماد المستندي الدائري يتجدد تلقائيا وبالشروط نفسها خلال فترة زمنية معينة منصوص عليها مسبقا بالاعتماد، كما يتجدد من حيث القيمة، حيث يكون المبلغ أو القيمة المتجددة منصوص عليها في الاعتماد المستندي[2]، حيث يكون متجددا على أساس زمني وذلك بغض النظر عن قيمة الاعتماد، كما يمكن أن يكون متجددا على أساس قيمة الاعتماد؛ أي بعد استنفاذ مبلغ معين بغض النظر عن المدة؛

[1] لطرش طاهر، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص:119.

[2] الزيدانيين جميل قاسم، أساسيات في الجهاز المالي (منظور عملي)، الأردن، دار وائل للنشر والتوزيع، 1999، ص58.

- **الاعتماد الظهير:** الاعتماد الظهير (أو الاعتماد مقابل إعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل، حيث يستعمل في الحالات التى يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة؛ كأن يكون مثلا وكيلا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له، ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل، أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التى تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسّر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما؛

ح- **تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:** يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.[1]

- **اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية؛
- **اعتماد الاستيراد:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية؛

خ- **الاعتمادات المستندية في البنوك الإسلامية:** تقوم خدمة الاعتماد المستندي في البنوك الإسلامية على أساس مايعرف بـ: الوكالة بالأجر ويتفرع هنا إلى الأنواع التالية:[2]

- **الاعتماد المستندي عن طريق التمويل الذاتي:** تغطى فيه قيمة الاعتماد كليا من طرف العميل؛ أي فاتح الاعتماد لدى البنك الذي يقوم بدفع القيمة بنفسه للمصدر؛ أي يؤدي دور الوسيط بالإضافة إلى توليه إجراءات سير الاعتماد قبل وبعد ورود المستندات على أن يتقاضى من المستورد الأجر والعمولات وجميع المصاريف بصفته وكيلا بالأجر؛
- **الاعتماد المستندي عن طريق التمويل بالمشاركة:** يفتح الاعتماد بتمويل جزئي من طرف العميل على أن يدفع البنك الإسلامي الباقي فيدخل بذلك شريكا في رأس المال على أساس أن العميل مساهم بجزء من رأس المال زائدا العمل وهذا كله لايتم إلا بتوقيع (عقد الشراكة) وفق شروط محددة بين الطرفين تتمثل في حصص المشاركة والمدة...إلخ، على أن يتقاضى البنك حصته في التمويل بالإضافة للفوائد بعد التصريف الكلي للبضاعة؛

[1] عبد النبي جمال يوسف، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، الأردن، مركز الكتاب الأكاديمي، 2013، ص:23.

[2] بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر(2002-2010)، الجزائر جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد التنمية، 2013-2014، ص ص: 18، 19.

- **الاعتماد المستندي عن طريق التمويل بالمرابحة:** يقوم فيه البنك الإسلامي بالتغطية الكاملة للاعتماد بعد تفقد الفواتير والتأكد من سلامة المركز المالي للعميل، ثم يوقع الطرفان " عقد وعد بالشراء" يتعهد فيه المستورد بشراء البضاعة حال وصولها مطابقة للمواصفات المعلنة في الاعتماد، مع علمه بمبلغ الشراء ونسبية الربح، ثم تسري شروط المرابحة بان يدفع العميل مقدار الدين المترتب عليه لفائدة البنك حال تسلمه البضاعة بغض النظر عن النتائج الفعلية والعملية من ربح وخسارة؛

د- **الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول:** أشارت القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية ضمن نصوص موادها على أن عملية التداول بمثابة عملية شراء للمستندات من طرف البنك محقق الاعتماد من المستفيد وبيعها إلى البنك مصدر الاعتماد، أما في حال تداول المستندات من طرف بنك آخر فلهذا الخير الحق في الرجوع إلى المستفيد في حالة عدم التزام البنك المصدر للاعتماد أو المعزز بالقيمة التي دفعها هذا البنك للمستفيد.[1]

وتجدر الإشارة إلى أن مجرد فحص المستندات والتأكد من تطابقها مع الشروط مع عدم دفع قيمتها من طرف البنك لا يعتبر تداولا؛ أي أن عملية تداول المستندات تقف على عملية شراء المستندات بعد فحصها والتأكد أنها تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي.[2]

3- مبادئ الاعتماد المستندي

تقوم تقنية الاعتماد المستندي على مبدأين رئيسيين هما:

- **مبدأ استقلالية عقد الاعتماد المستندي:** يقصد بذلك استقلاليته التامة وعدم ارتباطه بأي عقد نشأ في إطار (بيع، شراء، تأمين، ضمان...)، ولايرتبط عقد الاعتماد المستندي إطلاقا على وجه الخصوص بعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر رغم أنه نشأ نتيجة له؛ أي أن عقد الاعتماد نشأ نتيجة عقد البيع كأداة دفع أو بالأحرى وسيلة لأداء الصفقة.

ثم أن حقوق البنك تخضع فقط لشروط الاعتماد المستندي بغض النظر عن التبديلات التي تطرأ على عقد البيع المبرم بين البائع الذي هو المصدر أو(المستفيد) والمشتري الذي هو المستورد أو (طالب فتح الاعتماد)، وهذا التفصيل كله جاء تبعا لما نصت عليه المادة رقم:3 في الفقرة (أ) من القواعد والأعراف

[1] غنيم أحمد، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، مصر، المكتبات الكبرى، 2002، ص:285.

[2] المادة رقم:2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:600.

الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية من المنشور رقم: 500 وفقا للنص التالي:[1] " تعتبر الاعتمادات المستندية بطبيعتها عمليات منفصلة عن عقد البيع/ عقود البيع أو غيرها من العقود التي تستند إليها، ولا تكون البنوك بأي حال من الأحوال معنية أو ملزمة بمثل هذا العقد/ العقود حتى لو تضمن الاعتماد أي إشارة إليها مهما كانت هذه الإشارة". وعليه فإن تعهد البنك بالدفع أو بقبول ودفع الكمبيالات أو تداول أو الوفاء بأي التزام بموجب الاعتماد لا يكون خاضعا لأي ادعاءات أو حجج مقدمة من طالب فتح الاعتماد نتيجة عن علاقته بالبنك مصدر الاعتماد أو بالمستفيد.

وعليه فإن التزام البنك يبدأ عند فتح الاعتماد بناء على طلب من المستورد تبعا لاتفاقية مع المصدر ويتعداه بدفع قيمة الاعتماد لهذا الأخير نيابة عن المستورد، وذلك في حالة تقديم المصدر مستندات الشحن مستوفاة ومطابقة لشروط الاعتماد، وهذا كله بعيدا عما قد ينص عليه عقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر؛

- **مبدأ التعامل بالمستندات فقط لاغير:** عند التعامل البنكي بالاعتماد المستندي يتم التعامل بالمستندات فقط وليس بالبضائع، حيث إن مسؤولية البنك تتمثل في تسلم المستندات في حال مطابقتها بعد فحصها والتحقق من دقتها، وله الحق في عدم استلام المستندات إذا ما وجد أن بعضها أو كلها لايتوافق مع شروط الاعتماد أو يخالف بعضها، وبالتالي فالبنوك ليست لها أي مسؤولية تتعلق بنوعية السلعة أو حالتها أو مواصفاتها أو حتى عن طريق التغليف والشحن وحتى طريقة تسلم البضاعة.

ويتضح ذلك جليا من نص المادة رقم: 04 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية منشور رقم:500 والذي جاء فيه مايلي:" تتعامل جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد بمستندات ولاتتعامل ببضائع و/ أو خدمات و/ أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلق بها تلك المستندات".

4- آلية سير عملية الاعتماد المستندي

قبل الحديث عن آلية سيره نود أن نتطرق إلى نقاط هامة ندرجها فيمايلي:

أ- الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

[1] غرفة التجارة الدولية والقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:500، ترجمة: رعد حسن الصرن، دمشق، دار رضا للنشر، 2006، ص: 15.

يمكن تقسيم المستندات أو الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي إلى مستندات رئيسية ومستندات ثانوية:

ح- **المستندات الأساسية:** وهي[1]:

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

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

- **سند الشحن** :وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد، حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها، وهي تعتبر كأداة قانونية ومن أهم هذه السندات نجد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالا في التبادلات التجارية الدولية، ونجد أيضاً سند الشحن الجوي، وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته، ويجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم الناقلة، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤول وسيلة النقل، وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة؛ أي شحنها على دفعات فإن هذا السند يكون مقبولاً؛
- **شهادة التأمين:** وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي من دون أية مسؤولية، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال " المخاطر العادية "أو " المخاطر المعتادة[2] "

حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك ستقبل بمستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها " أن التأمين يغطي جميع الأخطار "حتى ولو

[1] جاري فاتح، مرجع سبق ذكره، ص ص : 81- 82.

[2] زياد رمضان ،ادارة الأعمال المصرفية، دار صفا للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة السادسة، 1997، ص: 193.

كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطاراً بعينها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته؛[1]

خ- المستندات الثانوية

هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها:

- **شهادة المنشأ** :هي وثيقة مصدرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة، ويمكن أن يذكر اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب الاعتماد ذلك؛[2]
- **شهادة صحية:** تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة؛
- **شهادة التحليل (نوعية البضاعة):** وهي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة، حيث تقوم بتحليل وفحص عينات من البضاعة، خاصة بما يتعلق بتركيب المواد فيها؛ مثل الأدوية والحليب المجفف؛
- **وثيقة التعبئة**: تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد؛ مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس؛
- **شهادة الوزن:** يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة، ففي حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة، فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل و نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل؛[3]
- **وثائق جمركية:** إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه؛
- **شهادة التصريح بالتصدير:** وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

[1] المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993.

[2] المادة 38 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993

5- الأطراف المكونة للاعتماد المستندي والتزاماتهم

سيتم تقسيم هذا العنصر إلى قسمين:

د- الأطراف المكونة للاعتماد المستندي

هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي، وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع، وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز، وفيما يلي التعريف بكل طرف:[1]

- **المشتري:** هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون ذلك في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد، هذا العقد يجب أن يتضمن جميع شروط وبنود الاتفاق المبرم مع المصدر مع تعيين نوع وطبيعة الاعتماد ذاته؛

- **البنك فاتح الاعتماد:** هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب، وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي؛

- **المستفيد:** هو المصدّر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد المفتوح لصالحه في مدة صلاحيته ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للاعتماد، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يستلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد؛

- **البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب، وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

ذ- التزامات أطراف الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي يعمل على جمع أربع أطراف أساسا (المذكورة سابقا)، "إلا أنه يجب أن نشير أن هذا الاعتماد لا ينفذ عادة بمثل هذه السهولة والبساطة؛ بل يتدخل غالبا في تنفيذه بنك وسيط أو أكثر".

[1] بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص ص: 96، 97.

ومن أجل السير الحسن لعملية الاعتماد المستندي يجب على كل طرف احترام التزامه:

- **العميل الآمر:** يتطلب منه الوفاء بالالتزامات التالية:

✓ إعطاء تعليمات واضحة وكاملة دقيقة إلى بنكه بغرض فتح الاعتماد أو تعديله في وقت لاحق، كذلك التحديد الدقيق للمستندات التي سيتم مقابلها عملية الدفع أو القبول أو التداول؛

✓ تقديم كافة المستندات والموافقات والتصاريح اللازمة لإنشاء الاعتماد؛

✓ الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كليا أو جزئيا ومن ثم باقي المستندات عند تقديمها؛

✓ الوفاء بقيمة العملات والمصاريف والرسوم الخاصة بفتح الاعتماد؛

✓ الوفاء بأية أعباء مالية أخرى قد يتكبدها البنك في سبيل تنفيذ تعليماته؛

✓ قبول وسحب مستندات الشحن التي ترد مطابقة تماما لشروط الاعتماد؛

✓ تعويض البنك عن كافة النتائج المترتبة عن التزام البنك بالقوانين والعادات الأجنبية في بلد المستفيد من الاعتماد؛

- **البنك الفاتح للاعتماد:** وتدور التزامات هذا الطرف حول مايلي:

✓ تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة وسرعة وأمانة؛

✓ أن تكون تعليمات فتح الاعتماد أو تعديله دقيقة بالنسبة لتحديد المستندات التي سيتم في مقابلها الدفع، القبول، التداول؛

✓ فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بكل دقة وبما يحفظ حقوق عملائه؛

✓ حسن اختيار لمراسليه الذين يوكل إليهم تنفيذ الاعتماد المستندي؛

✓ الوفاء الكامل بقيمة المستندات المطابقة للاعتماد؛

✓ أن يحظر في الوقت المناسب البنك الذي سيقوم بمقابلة المدفوعات على قوة الاعتماد بالتعليمات المناسبة؛

✓ التنفيذ الدقيق لتعليمات مراسليه بالنسبة لطريقة الوفاء بقيمة المستندات؛

✓ الإتزام بتسليم المستندات إلى العميل صاحب الأمر؛

✓ يكون ملتزما برد الغطاء إذا انتهى الاعتماد من دون استخدام؛

✓ إرجاع الوثائق إلى المستفيد في حالة مخالفة هذه الأخيرة لشروط وأحكام الاعتماد المستندي؛

- **المستفيد من الاعتماد البنك المصدر**: تتمثل التزاماته فيمايلي:

✓ مراجعة شروط الاعتماد عند استلامه للوقوف على مدى إمكانية الالتزام بها وتنفيذ ومراجعة العملية بشأن التعديلات التي يراها(المستفيد) لازمة؛

✓ الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد تنفيذا حرفيا وتقديم الوثائق المطلوبة في الآجال المحدودة؛

✓ شحن البضاعة أو أداء الخدمات التي تمثلها سندات الشحن الخاصة بالاعتماد؛

✓ إذا قام المرسل بالدفع للمستفيد تحت حفظ أو مقابل ضمانات وذلك على قوة مستندات بها مخالفات ورفض البنك الفاتح الاعتماد هذه المستندات فإنه يتعين على المستفيد رد أي مبلغ حصل عليه للبنك بالإضافة إلى الفوائد وأية مصاريف أخرى؛

- **بنك المرسل البنك المستورد:** تتمثل التزاماته فيمايلي:

✓ الالتزام بدفع قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد أو قبول الكمبيالات المرفقة والسداد عند الاستحقاق؛

✓ مراعاة السرعة والدقة في إبلاغها للمستفيد من الاعتماد بتفاصيل وشروط الاعتماد؛

✓ أن يبذل عناية معقولة فحص مستندات الشحن للتأكيد من أنها مطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد، وإرسالها على وجه السرعة إلى البنك المنشأ؛

✓ تقديم النصح والمساعدات الممكنة للمستفيد وذلك بمناقشة أية شروط أو مستندات تكون متعلقة بالاعتماد.

6- طريقة فتح الاعتماد المستندي

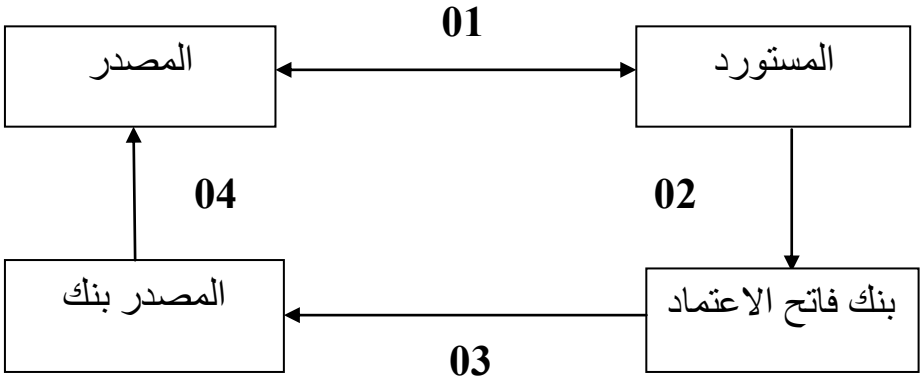
ويتم ذلك عن طريق :

- **مرحلة الإنشاء والفتح**

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد وهذا بعد الاتفاق مع المصدر على كيفية الدفع وشروط التسليم ونوع الاعتماد المتعاقد عليه، ولفتح الاعتماد يجب على المشتري أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفقا بالمستندات المطلوبة، وهذا الطلب يكون على شكل استمارة يقدمها له البنك لملأها، حيث تحمل بيانات توفر كافة الشروط، والمعلومات اللازمة عن المستورد والمصدر والبضاعة المراد استيرادها، وعن نوع وشكل الاعتماد المتفق عليه ويوقع فيها طالب فتح الاعتماد، وعندما يقوم البنك بالتحقق من صحة التوقيع وأيضاً من المستندات المطلوبة، وإذا ما كانت كلها مطابقة للشروط يقوم البنك بفتح الاعتماد

ويقوم عندها بإبلاغ أو بإشعار البنك المصدر بفتح الاعتماد، وهذا الأخير يقوم بدوره بإشعار المصدر بأنه قد تم فتح الاعتماد لصالحه .وفيما يلي مخطط يوضح عملية فتح الاعتماد:[1]

الشكل رقم13: سير عملية فتح الاعتماد



المصدر: غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية- ، مرجع سبق ذكره، ص: 78.

- **شرح العملية:**

تتم عملية فتح الاعتماد من خلال المراحل التالية:

1) الاتفاق على شروط التسليم والدفع ونوع الاعتماد في شكل عقد تجاري ما بين المستورد والمصدر؛
2) تقديم المستورد طلب فتح الاعتماد، لصالح المصدر إلى البنك المراد التعامل معه؛
3) إشعار بنك المصدر، من طرف البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر؛
4) إشعار المصدر بفتح الاعتماد لصالحه من طرف بنك المصدر.

7- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي

ويمكن تحديدها في حالتين:

أ- **تنفيذ الإعتماد المستندي من بنك واحد:** وتكون كمايلي[2]:

- **مرحلة العقد التجاري الأصلي:** إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة ابرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع

[1] المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993.

[2] زقاي حفيظة، معمر حيتالة، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، العدد السابع/ ديسمبر 2018، ص: 124.

على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.

والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

- **مرحلة عقد فتح الاعتماد:** بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع،والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الآمر أو طالب فتح الاعتماد.
- **مرحلة تبليغ الاعتماد:** يقوم بنك المشتري (الآمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.
- **مرحلة تنفيذ الاعتماد:** يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

ب- تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين:

لا يقوم بنك الآمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحدا، ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.

- أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيزه. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لاجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي:

(1) يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي؛

(2) يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائعمبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع؛

(3) يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وإرساله للبنك المراسل في بلد البائع؛

(4) يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعزيزه على ذلك عند الاقتضاء؛

(5) يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة الذي يسلمه وثائق الشحن؛

(6) يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن السلعة؛

(7) يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري؛

(8) يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها؛

(9) يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة؛

(10) يقوم كل من بنك المصدر وبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما، بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

8- طرق تسوية الاعتماد المستندي

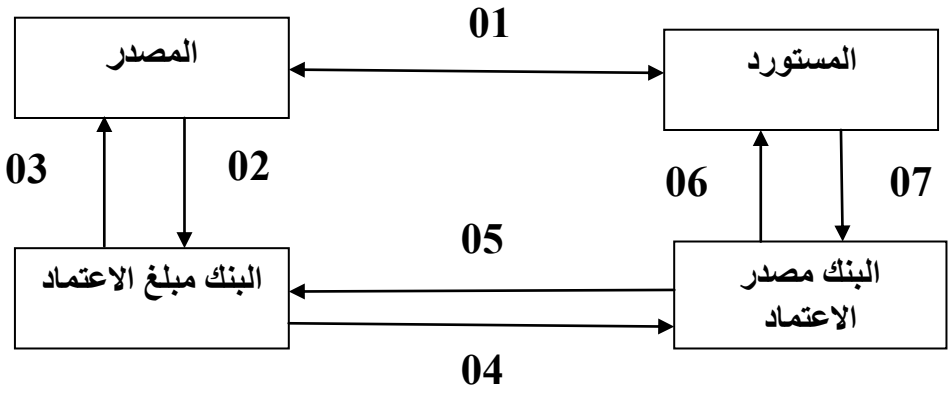
بعد فتح الاعتماد المستندي تبدأ مرحلة جديدة ابتداء من إشعار المستفيد بفتح الاعتماد عن طريق البنك المبلغ، وتبعا لشروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر يتم شحن البضاعة إلى بلد المستورد، ومن ثم حصوله على المستندات التي تثبت صحة ذلك ووفقا للمواصفات المشترطة ليقدمها إلى البنك المبلغ ليتولى هذا الأخير عملية فحص وتدقيق المستندات والتأكد من سلامتها، ليقوم بتنفيذ الاعتماد وتتم التسوية المالية والتي تختلف على حسب نوع شكل الاعتماد المتفق عليه، حيث أن كل نوع وكل شكل له مسار خاص به.[1]

وبصفة عامة ستتضمن شروط الاعتماد المستندي الطريقة التي سيتم تسوية مدفوعات هذا الاعتماد، ويمكن التمييز بين أربعة أنواع من أشكال تسوية المدفوعات:

[1] صلاح الدين حسن السيسي ، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، لبنان، دار الوسام للطباعة والنشر، 1998، ص:112.

- **التسوية من خلال الدفع:**[1] تتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه.

الشكل رقم 14: عملية التسوية عن طريق الدفع



Source: La chambre de commerce internationale, Guide CCI des opération de crédit documentaire pour les RUU 500, P :92.

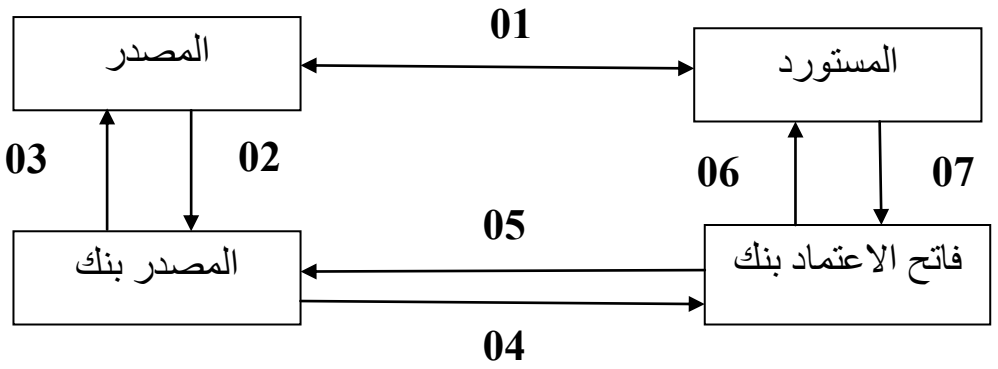
شرح العملية:

1) تنفيذ شروط إرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري ويقابلها استلام المصدر أو الشاحن سند الشحن من الناقل؛
2) يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير إلى شحن البضاعة إلى بنكه؛
3) بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر لما هو وارد في شروط الاعتماد فإنه يقوم بالدفع للمصدر قيمة الصفقة؛
4) يقوم بنك المصدر بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد؛
5) يقوم بنك فاتح الاعتماد، وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي وذلك لبنك المصدر، وبالطريقة السابق الاتفاق عليها؛
6) يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المستورد؛
7) يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد، وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.

- **التسوية بالقبول:** وتتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه:

[1] غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، مصر، المكتبات الكبرى، 1997، ص: 240.

الشكل رقم15: عملية التسوية بالقبول



Source:La chambre de commerce internationale, , Op.Cit, , P:92.

شرح العملية:

1) يقوم المصدر بإرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري استلامه لسند الشحن من الناقل؛
2) يقوم المصدر بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى بنكه (المبلغ والمؤكد)؛
3) بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي، فإن البنك سيقبل الكمبيالات المقدمة ويعيدها إلى المصدر؛
4) يقوم البنك بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ليؤكد على قبول الكمبيالات المؤكدة؛
5) يقوم البنك الفاتح للاعتماد وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد بتسديد الدين المستحق وفقاً للطريقة السابق الاتفاق عليها؛
6) يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال المستندات إلى المستورد؛
7) يقوم المستورد بسداد الدين المستحق (قيمة الكمبيالة) بالطريقة السابق الاتفاق عليها؛

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

وتجدر الإشارة أن الفرق بين الطريقة السابقة وهذه الطريقة أنها لاتتضمن الكمبيالات المقدمة مع مستندات الشحن، وبالتالي فالمصدر لا يتمتع بأفضلية خصم الكمبيالات قبل تاريخ الاستحقاق؛[1]

9- مزايا وعيوب الاعتماد المستندي

سنقوم بتحديدها كلا على حدى، كمايلي:

➢ **مزاياه وعيوبه**

يتم ذلك كمايلي:

- **المزايا التي تحققها القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي**

نلخصها فيما يلي:

- تحقيق فهم عام ومشترك وواضح للأصول والضوابط التي تحكم تسوية المدفوعات الدولية بين أطراف مختلفة تحكمها قواعد ونضم قانونية محلية متباينة وليست على المستوى نفسه من النمو التشريعي والمالي والاقتصادي والصرفي وتنتمي لمواقع جغرافية متباعدة؛
- تطبيق دائرة الخلاف ومشاكل تفسير القواعد الدولية الحاكمة للتجارة الدولية؛
- تجنب المشاكل المتعلقة بتفاوت النظم القانونية المحلية والنشاطات التجارية بين الدول؛
- تشجيع التبادل الدولي وجعله أكثر سهولة وتنفيذ؛
- متابعة التطور التكنولوجي من طرف النقل والاتصال بما يرفع كفاءات عملية التبادل وخدمات مختلفة؛
- اتساع نطاق استعمال هذه القواعد على المستوى الدولي، ويزداد من سنة إلى أخرى عدد الدول التي تنضم إلى غرفة التجارة الدولية.

- **مزاياه**

تتلخص في ما يلي:

- الاعتماد المستندي يعتبر وسيلة دفع وتقنية سهلة و بسيطة تسمح بتحصيل الحقوق الناتجة من الخارج بكل سهولة؛
- يعتبر الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد ضمان مضاعف بالنسبة للمصدر فمن جهة هناك التزام بنك الإصدار بالتغطية من كل الأخطاء المحتملة من طرف المشتري؛
- لبنك المؤكد بتغطية الأخطار المحتملة من طرف بنك الإصدار أو الدولة المستورد؛

[1] المادة رقم:2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:600.

- الاعتماد المستندي وسيلة من وسائل تمويل الصادرات؛
- في حدود الحاجة تقوم الغرفة الدولية للتجارة بمراجعة القواعد والأعراف المتعلقة بالاعتماد المستندين وهذا يعتبر تسهيلا من طرف الغرفة التجارية للمتعامدين الاقتصاديين تماشيا مع التطوير التجاري والاقتصادي العالمي؛

- **عيوبه**

يعتبر الاعتماد المستندي أداة فعالة لتسوية المدفوعات الدولية نظرا للضمانات المتعددة التي يوفرها للأطراف المتدخلة فيه، لكن بالرغم من مزاياه المتعددة إلا أنه لا يخلوا من بعض العيوب نذكرها فيما يلي:

- التباطؤ والتأخر في تداول الوثائق اللازمة، فحلقة تداول المستندات المتعلقة بإرسال البضاعة بعد شحنها، خاصة سند الشحن تمر بعدة محطات؛ فهي حلقة تبدأ من مؤسسة النقل وتنتهي عند المستورد تستغرق وقتا طويلا وفي كثير من الأحيان تصل البضاعة إلى ميناء الوصول قبل وصول الوثائق اللازمة، الأمر الذي يعرض المستورد إلى تكاليف أكبر ومخاطر أكبر؛ كالتلف والضياع؛
- الأخطار والفوارق المسجلة على المستندات وما تم انجازه فعلا عائق أمام إتمام الصفقة التجارية؛
- خطر عدم الدفع الناتج عن العوامل السياسية، الطبيعية أو عدم وفاء المستورد؛
- خطر سعر الصرف بالنسبة لدفع الأجل؛
- خطر عدم الالتزام البنكي: فبالرغم من أن التزام بنك المصدر يزيد من ثقة هذا الأخير بإجراء العملية إلا أنه لا يقدم ضمانات كافية للطرف الآخر، فالبنك الذي يوجد ببلد المصدر قد يجعل المستورد أهميته ودرجة مصداقيته، كما يمكن أن يكون هذا البنك مجرد بنك وهمي، زيادة على هذا فإن تحويل الأموال من بلد المستورد إلى بلد المصدر يستغرق مدة معتبرة الشيء الذي يزيد من مخاطر عدم تحصيل مبلغ العملية وذلك لعدة أسباب:
  - نشوب خلاف مالي بين البلدين أو سياسي أو انقلاب عسكري يتم بموجبه منع أو إلغاء كل العمليات الخاصة بتحويل الأموال إلى الخارج؛
  - بالإضافة إلى الكوارث الطبيعية كالزلازل الأعاصير التي تؤدي إلى شلل كل الأنشطة؛

ومهما أدرجت الفوائد التي يساهم فيها الاعتماد المستندي كأحد الوسائل لتمويل التجارة الخارجية؛ إلا أنه يتضمن العديد من المخاطر يمكن توضيحها من خلال المطلب الموالي.

10- مخاطر الاعتماد المستندي

للإعتماد المستندي مخاطر ، نلخصها فيما يلي:[1]

- يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها، وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الإعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقا؛
- لا يشكل الإعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الإعتماد فإنه يتم رفضها من طرف البنك؛
- عدم قدرة الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة؛
- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص؛
- شحن بضاعة مخالفة لما تم الاتفاق عليه؛
- عدم التزام البنوك المتدخلة في الإعتماد بتنفيذ تعليمات المستورد في الإعتماد المستندي.

[1] فريد الصلح، موريس نصر، المصرف والعمال المصرفية، بيروت، دار الأهلية للنشر والتوزيع، 1989، ص: 11.

الخاتمة:

يعتبر ميدان تمويل التجارة الخارجية من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل نتيجة التطورات والتغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها هذا النظام. حيث أصبحت هذه الأخيرة تمثل العصب والمحرك الأساسي لأي اقتصاد ولأي دولة كانت، من خلال ربطها لاقتصاديات الدول ببعضها البعض ، وفتح أسواق جديدة أمام فائض الدول من المنتجات المختلفة والاستفادة من منتجات الدول الأخرى التي تنقصها. فكان من الضروري إدخال مجموعة وسائل وتقنيات تتماشى والتطورات التي تشهدها المعاملات التجارية الخارجية من أجل تسهيل التسوية المالية للصفقات، وجعلها أكثر أمانا وضمانا للمتعاملين بها في هذا المجال.

وتعد المؤسسات البنكية من أهم المؤسسات التي تقوم بتسهيل عمليات التجارة الخارجية وتحسينها من خلال ماتقدمه من تقنيات وضمانات، وذلك بالعمل كوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين المقيمين وغير المقيمين سواء في حالة عملية الاستيراد والتصدير. من أجل ضمان الوفاء بين الطرفين وتقليل المخاطر المحتملة خاصة خطر عدم التسيير.

وتعتبر عملية اختيار تقنية ووسيلة التمويل في التجارة الخارجية أساسا مهما في نجاح الصفقات التجارية؛ حيث نجد ما هو منها متعلق بالمدى القصير من قروض ناشئة عن تعبئة ديون التصدير وتسبيقات بالعملة الصعبة، تحويل الفاتورة، خصم الكمبيالة المستندية، بالإضافة إلى التحصيل المستندي ، أما المتعلقة بالمدى الطويل فمنها: قرض المورد وقرض المشترى إلى جانب التمويل الجزافي والاعتماد المستندي.

ومن خلال دراستنا لكل تقنية على حدى وجدنا أن لكل تقنية مميزاتها وسلبياتها، وهو مايسمح للمتعاملين الاقتصاديين (المستوردين والمصدرين) إختيار التقنية التي تجعل كلا الطرفين مطمئنا بخصوص حصوله على حقوقه، كما أنها توفر كل من السرعة الأمن والسيولة النقدية والمرونة.

وفي الأخير يمكن القول أن هذه التقنيات ظهرت لفك النزاع بين المصدر والمستورد وتفادي الوقوع في المشاكل التي تعقد مسار العملية التجارية تصديرا كانت أواستيرادا؛ إلا أن تبقى تقنيتي التحصيل والإعتماد المستندي من أهم التقنيات الأكثر استعمالا في دول العالم بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة.

قائمة المراجع:

- **باللغة العربية:**

1. أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية، مصر، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، 2003.
2. أحمد مأمون، التعاملات البنكية في عصر العولمة، الأردن، دار الباروني للنشر والتوزيع، 2014
3. أميرة حشاشي، دور الإعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان في التجارة الخارجية، الجزائر، جامعة بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص نقود ومالية، 2014-2015.
4. بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل أثرها على الاقتصاديات والمؤسسات- دراسة حالة الجزائر والدول النامية- بسكرة أيام 21-22 نوفمبر 2006.
5. بن علو فوزية، الإعتماد المستندي كتقنية دفع تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة بنك التنمية المحلية فرع مستغانم ومؤسسة مطاحن الكبرى الظهرة ولاية مستغانم، الجزائر، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، ممذكرة ماستر، غير منشورة في الاقتصاد النقدي والبنكي، 2017-2018.
6. بوسليماني صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة عن طريق الوساطة المالية دراسة حالة BADR، الجزائر، جامعة الجزائر3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، رسالة ماجستير غير منشورة، 2012-2013.
7. بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر(2002-2010)، الجزائر جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد التنمية، 2013-2014.
8. جاب الله نور الدين، تموين التجارة الخارجية، مطبوعة مقدمة لطلبة جامعة التكوين المتواصل، فرع قانون الأعمال، السنة الجامعية 2019-2020.
9. جاري فاتح، محاضرات في تقنيات تمويل التجارة الدولية، مطبوعة بيداغوجية مقدمة لطلبة الماستر، تخصص مالية وتجارة الدولية، جامعة بومرداس، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، 2019/2018.
10. جميل الزيدانين السعودي، أساسيات في الجهاز المصرفي، الأردن، دار وائل، 2000.
11. الحناوي محمد صالح، مؤسسات البورصة والبنوك التجارية، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2001.

12. خالد أمين عبد الله، اسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولبية، الأردن، دار وائل للطباعة والنشر، 2006.

13. خيرت ضيف الله، محاسبة البنوك، بيروت، دار النهضة العربية، 1986.

14. راشد راشد، الأوراق التجارية" الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري" الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2004.

15. زقاي حفيظة، معمر حيتالة، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، العدد السابع/ ديسمبر 2018.

16. زياد رمضان ،ادارة الأعمال المصرفية، دار صفا للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة السادسة، 1997.

17. زياد رمضان، جودة محفوظ، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الأردن، دار وائل للنشر، 2000.

18. الزيدانيين جميل قاسم، أساسيات في الجهاز المالي (منظور عملي)، الأردن، دار وائل للنشر والتوزيع، 1999.

19. سعيد أحسن، تقنيات التجارة الخارجية، مطبوعة بيداغوجية مقدمة لطلبة السنة الأولى ماستر اقتصاد دولي، الجزائر، جامعة عبد الحميد مهري- قسنطينة2، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير 2020/2019.

20. سلطان عبد الله محمود الجواري، القانون الواجب التطبيق على الحساب الجاري والاعتماد المستندي، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، 2010.

21. سليمان عبد العزيز، عبد الرحيم، التبادل التجاري، الأسس: العولمة والتجارة الإلكترونية، السودان، دار حامد للنشر والتوزيع، ط1، 2004.

22. سليمان ناصر، التقنيات وعمليات الإئتمان، الجزائر، دوان المطبوعات الجامعية، 2012.

23. السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية بينالنظرية والتطبيق، مصر مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، 2008.

24. شلالي حكيم ، منان منور، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، الجزائر، جامعة آكلي محند أو الحاج ، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية المؤسسة، 2015.

25. شلالي حكيم، منان منور، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37، الجزائر، جامعة آكلي مخند أولحاج- البويرة، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة، 2015/2014.

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

27. صلاح الدين حسين السيسي ، الإعتمادات المستندية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، لبنان، بيروت، دار الوسام للطباعة والنشر، 1998.

28. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، عمليات، تقنيات وتطبيقات، الجزائر، منشورات جامعة منتوري – قسنطينة، 2000.

29. عبد العزيز خنفوسي، عقد تحويل الفاتورة كشكل جديد للضمانات المصرفية الحديثة، المغرب، مجلة الفقه والقانون، العدد40، فيفري 2016.

30. عبد النبي جمال يوسف، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، الأردن، مركز الكتاب الأكاديمي، 2013.

31. على جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، القاهرة ، دار النهضة العربية، 1981.

32. عمر الطراونة، إدارة الشراء في التجارة الدولية، عمان، دار البداية ناشرون وموزعون، 2011.

33. غرفة التجارة الدولية والقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:500، ترجمة: رعد حسن الصرن، دمشق، دار رضا للنشر، 2006.

34. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية- ، مصر، المكتبات الكبرى، ط6، 1998.

35. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، مصر، المكتبات الكبرى، 1997.

36. غنيم أحمد، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، مصر، المكتبات الكبرى ، 2002.

37. غنيم أحمد، سندات الشحن البري في إطار الاعتمادات المستندية، مصر، د د ن، 2003.

38. فريد الصلح، موريس نصر، المصرف والعمال المصرفية، بيروت، دار الأهلية للنشر والتوزيع، 1989.

39. قرار المحكمة العليا الغرفة التجارية والبحرية، الصادر في 2006/06/06 تحت رقم: 293/400، مجلة المحكمة العليا رقم 2، سنة 2007.

40. المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993.

41. المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993.

42. المادة 38 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993

43. المادة رقم 2 الفقرة 6و7 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم600.

44. المادة رقم:2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:600.

45. المادة رقم:2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:600.

46. المادة543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي رقم: 93-08 المؤرخ في 25 أفريل 1993 المعدل والمتمم للأمر رقم: 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر1975 المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 27 أفريل 1993.

47. مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، 2006.

48. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي،

49. محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري، مصر الدار الجامعية، 1968.

50. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، لبنان، ط1، دار المنهل اللبناني، 2010.

51. محمد رباح، فاتح عقاب، الإعتماد المستندي كأداة بنكية لتمويل التجارة الخارجية، الجزائر، جامعة أكلي محند أو الحاج، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة، 2014-2015 .

52. محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، جامعة الاسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر،1993.

53. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، مصر، دار غريب للطباعة والنشر،2001.

54. المرسوم التنفيذي 95-331 بتاريخ 01 جمادي الثانية 1416هـ / الموافق لـ 25 أكتوبر 1995م، ويخص شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير.

55. مصطفى رشدي شيحة، الوجيز في الاقتصاد النقدي والمصرفي والبورصات، بدون بلد النشر، بدون دار النشر، 1998.

56. مصطفى كمال طه، وائل انور بندق، الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة، الاسكندرية، دار الفكر الجامعي، 2009.

57. مقري واجري سارة، آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماستر غير منشورة في العلوم التجارية تخصص مالية ،2011.

58. ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفاتورة، الجزائر، جامعة أبو بكر بلقايد – تلمسان ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، 2012/2011.

59. الناشف أنطوان، الهندي خليل، العمليات المصرفية والسوق المالية، لبنان، المؤسسة الحديثة للكتاب، 1998.

60. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الأردن- عمان، ط1، مكتبة المجتمع العربي، 2008.

61. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، الأردن- عمان، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، 2008.

62. هشام فضلي، عقد شراء الحقوق التجارية، القاهرة، دار النهضة العربية، 1997.

➢ **باللغة الأجنبية**

63. Ammour Ben Halima, Pratique des techniques bancaires-Référence à l'Algérie , Alger, édition Dahlb ;1997 .

64. barrelier et autre, Pratique du commerce international- Exporter- , 9éme edition, Paris, les édition Faucher,SD.

65. Bernard Gaumont , Paroles d'exportateurs, regroupé par : Henry Bazerque, Paris, ANPE international, 1997.

66. Chambre de Commerce International, Règle et usance uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires révision 1993, article N:02.

67. Jean Wahl et autre. Les exportations françaises et leur financement (problèmes , institutions et techniques) ;Paris, Presse universitaire de France, 1982.

68. Khadir thiziri , le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, Alger, université Abderrahmane mira , Mémoire master, 2016-2017.

69. La chambre de commerce internationale, Guide CCI des opération de crédit documentaire pour les RUU 500.

70. Lasay-mle commerce international à la portée de tous, Belgique, édition Dolloz, 2005. www.actifinance .fr/guide-banque/mobilisation.

71. Luc Bernet-Rolland, Principes de Technique Bancaire, 23ème,France, Dunod, 2004 .

72. Valérie Borond et autres, Technique et Management des Opérations, Commerce International, Paris, Bréal, 2001.

73. Y.Simon D. Lautier D. Morel, Finance Internationale, Paris, Edition Economica, 10édition, 2009.