

جامعة قاصدي مرباح - ورقلة -

كلية: العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم الإقتصادية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: العلوم الاقتصادية، والعلوم التجارية وعلوم التسيير

الشعبة: علوم إقتصادية

التخصص: مالية وبنوك

من إعداد الطالب: حمودي عمر

بعنوان:

## دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق التحصيل المستندي دراسة حالة بنك التنمية المحلية وكالة ورقلة 2018

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ:

امام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ ميلودي عبد العزيز.....أستاذ محاضر - بجامعة قاصدي مرباح ورقلة.....(رئيسا)

الدكتور/ بن ساسي عبد الحفيظ....أستاذ محاضر - بجامعة قاصدي مرباح ورقلة.....(مقررا ومشرفا)

الدكتور/ حجاج الهاشمي.....أستاذ محاضر - بجامعة قاصدي مرباح ورقلة.....(مناقشا)

السنة الجامعية 2018/2017



## الملخص:

من خلال دراستنا هذه التي تتمحور حول دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق التحصيل المستندي التي قد تناولنا في فصلها الأول عموميات حول التجارة الخارجية ، التي تعد أحد القطاعات الاستراتيجية التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني ويعتمد عليها في تحقيق التنمية ، لذلك فقد تم التعرض إلى تعريفها وأهميتها وهيكلها هنا يبرز الدور الأساسي الذي تقوم به البنوك التجارية في سبيل تنشيط و تسهيل حركة المبادلات الخارجية بالنسبة لعمليات الاستيراد و التصدير على حد سواء ، من خلال مختلف تقنيات التسوية التي وفرتها للمتعاملين في هذا المجال فقد بينا ما معني التمويل و أهميته و أشكاله كما بينا تقنيات و طرق هذا التمويل من قصير و متوسط و طويل الاجل، و التي من أبرزها تقنية التحصيل المستندي وتناولنا في هذا الفصل تعريفه وأطرافه ، وأنواعه و سير مراحلها و ذكر مزاياه و عيوبه ،وهو موضوع الدراسة.

أما فيما يخص الدراسة الميدانية فهي عبارة عن دراسة حالة في بنك التنمية المحلية BDL معتمدا على المنهج الوصفي و سعينا فيه لإبراز كيفية سير عملية الاستيراد و ذلك من خلال عرضنا لمثال تطبيقي الذي يتمثل في مواد أولية خاصة بالبناء الجاهز عن طريق التحصيل المستندي .

تعد هذه التقنية من أبرز أدوات الثقة والدفع وهذا ما يجعلها الوسيط لإتمام العمليات التجارية بصورة حسنة، إذ يتضح جلياً بأن التحصيل المستندي تقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يبرز مدى الثقة بين المستورد و المصدر.

الكلمات المفتاحية : تجارة خارجية ، التحصيل مستندي ، توطين .

## Résumé

Grâce à ces centrées sur le rôle des banques commerciales dans le financement du commerce extérieur à travers la collection documentaire, qui a traité dans le premier chapitre Outs sur le commerce extérieur, qui est l'un des secteurs stratégiques de l'économie nationale dépend du développement de notre étude, il a été soumis à définition, la pertinence et la structure ici met en évidence le rôle essentiel joué par les banques commerciales afin d'activer et de faciliter la circulation des devises pour les opérations d'importation et d'exportation à la fois par le biais de diverses techniques de règlement fournis par les distributeurs dans ce domaine ont Pena ce qui signifie Le financement et de son importance et les formes que nous avons des techniques et des méthodes de financement de court et

moyen et long terme, et dont les plus importants de la collection de la technique documentaire et nous avons eu affaire dans ce chapitre, ses membres, les types et la conduite de ses étapes, et qu'il expose ses avantages et ses inconvénients, qui fait l'objet de l'étude.

Quant à l'étude sur le terrain, il est une étude de cas dans la BDL banque de développement local basé sur l'approche descriptive et dans laquelle nous avons cherché à mettre en évidence la façon dont le processus d'importation, et que nous étions à travers un exemple concret de ce qui est la construction spéciale des matières premières prêts par collection documentaire.

C'est la technologie des principaux outils de confiance et de paiement et c'est ce qui en fait le médiateur pour terminer les opérations commerciales dans un puits, aussi clairement évident que la technique de collecte documentaire est idéal dans le commerce international, car il met en évidence l'importance de la confiance entre l'importateur et de l'exportateur .

**Mots-clés: commerce extérieur, collection documentaire, règlement**

## الفهرس

الصفحة	الموضوع
I	الإهداء
II	التشكرات
III	ملخص الدراسة
V	الفهرس
VII	قائمة المحتويات
VIII	قائمة الجداول
IX	قائمة الأشكال
X	قائمة الملاحق
أ	مقدمة عامة
الفصل الأول: اهم التقنيات البنكية لتمويل التجارة الخارجية	
1	مقدمة الفصل
2	المبحث الأول عموميات عن التجارة الخارجية
3	المطلب الأول تمويل التجارة الخارجية
3	الفرع الأول مفاهيم التجارة الدولية
4	الفرع الثاني أهمية التجارة الخارجية و هيكلها
4	- أهمية التجارة الخارجية
5	- هيكل التجارة الخارجية
5	الفرع الثالث مفاهيم عن التمويل و أهميته و اشكاله
5	- تعريف التمويل
7	- أهمية التمويل
7	- اشكال التمويل
9	الفرع الرابع التمويل البنكي للتجارة الخارجية
9	- التمويل قصير الاجل
15	- التمويل متوسط و طويل الاجل
33	المطلب الثاني دراسة تفصيلية عن التحصيل المستندي
33	الفرع الأول ماهية التحصيل المستندي
34	- مفهوم التحصيل المستندي
36	- أهمية التحصيل المستندي
38	الفرع الثاني عناصر التحصيل المستندي و تقنيات استعماله

38	- اطراف التحصيل المستندي
39	- أنواع التحصيل المستندي
41	- مراحل تنفيذ التحصيل المستندي
47	الفرع الثالث مسؤوليات البنوك في التحصيل المستندي و اهم المزايا و العيوب
57	- مسؤوليات البنوك في التحصيل المستندي
48	- المزايا و العيوب
49	- دراسة مقارنة بين الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي
52	- تشجيع الحكومة الجزائرية للبنوك التجارية استعمال التحصيل المستندي
54	المبحث الثاني : الدراسات التطبيقية"الميدانية
54	المطلب الأول : الدراسات السابقة.
56	المطلب الثاني : تقييم الدراسات السابقة
الفصل الثاني الدراسة الميدانية لعملية استيراد عن طريق التحصيل المستندي REM-DOC	
58	مقدمة الفصل
59	المبحث الأول الإجراءات و الأدوات المستخدمة في الدراسة
59	المطلب الأول التعريف بعينة الدراسة
59	الفرع الأول النشأة و التعريف ببنك التنمية المحلية BDL
60	الفرع الثاني مهام البنك
60	الفرع الثالث الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية
62	الفرع الرابع اقسام بنك التنمية المحلية
64	المطلب الثاني الوسائل المستخدمة في الدراسة
65	المبحث الثاني عرض و مناقشة النتائج و تحليلها
65	المطلب الأول الخطوات المتبعة في سير عملية التحصيل المستندي
65	الفرع الأول التوطن
68	الفرع الثاني التحصيل المستندي
70	الفرع الثالث شبكة سويفت SWIFT
72	المطلب الثاني متابعة سير عملية استيراد بضاعة عن طريق التحصيل المستندي
73	الفرع الأول فتح ملف التحصيل المستندي
77	الفرع الثاني تسوية العملية
79	الفرع الثالث صفة التحصيل المستندي
83	الخاتمة

## قائمة المحتويات

الإهداء

التشكرات

الملخص

قائمة المحتويات

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

قائمة الملاحق

المقدمة العامة

الفصل الأول : : اهم التقنيات البنكية لتمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول : عموميات عن التجارة الخارجية

المبحث الثاني : الدراسة التطبيقية الميدانية

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لعملية استيراد عن طريق التحصيل المستندي – REM DOC

المبحث الأول : الإجراءات والأدوات المستخدمة في الدراسة

المبحث الثاني : عرض ومناقشة النتائج وتحليلها

الخاتمة

المراجع

الملاحق

الفهرس

## قائمة الجداول :

الصفحة	اسم الجدول	الرقم
31	الخطوات العلمية للاعتماد المستندي المنفذ بين بنكين 32	01
49	مقارنة بين الاعتماد والتحصيل المستندي	02
67	تنظيم ملفات التحصيلات المستندية	03



## قائمة الأشكال :

الصفحة	العنوان	الرقم
13	سير عملية تحويل الفاتورة	01
16	سير عملية قرض المورد	02
19	سير عملية قرض المشتري	03
21	سير عملية التمويل الجزائي	04
23	سير عملية قرض الإيجار الدولي	05
28	أنواع الاعتمادات المستندية	06
29	سير تقنية الإعتماد المستندي	07
41	سير تقنية التحصيل المستندي	08
61	الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية وكالة ورقلة	09
76	عقد البيع	10
80	سير عملية - REM DOC	11

## قائمة الملاحق :

العنوان	الرقم
طلب فتح ملف توظيف	01
تعهد	02
الفاتورة	03
شهادة المطابقة	04
بوليصة الشحن	05
شهادة المنشأ	06
شهادة قبول التوظيف	07
شهادة الوزن	08

### توطئة:

تعتبر التجارة الخارجية العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة مهما اختلفت الأنظمة السياسية لدولة، إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش في عزلة من العالم الخارجي مهما اكتفت ذاتيا، فالدول كالأفراد تستطيع إنتاج كل ما تحتاج اليه من سلع وفقا لإمكاناتها المتاحة

لقد مرت التجارة الخارجية بعدة مراحل قبل الوصول إلى ما هي عليه اليوم، انطلاقا من المقايضة مرورا بالاقتصاد الموجه وصولا إلى اقتصاد السوق ويمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها تتشكل من التدفقات المالية والخدمات والمعلومات التي يتم تبادلها عبر العالم مهما كانت الإستراتيجيات والسياسات والإجراءات المعتمدة.

هذا التبادل التجاري الدولي الذي عرف منذ نهاية الحرب العالمية الثانية انطلاقة سريعة ، و ذلك باللجوء لتقنيات تمويل متطورة من طرف البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية وتمثل هذه الوسائل في تقنيات الدفع المباشر للأوراق التجارية، وتقنيات الدفع المستندية .وتعتبر هذه الأخيرة من أهم وسائل الدفع الحديثة والتي تم تطويرها بشكل كبير لأنه آلية وأداة تعطي أقصى حماية للبائع والمشتري وتعزيز درجة الثقة بين الأطراف ومدى احتياجاتهم المالية فالمصدر يتردد في تنفيذ طلبية المستورد إذا لم يكن متأكدا من أن هذا الأخير سوف يدفع مستحقاته وفي نفس الوقت يتردد المستورد في تحويل قيمة الصفقة إذا لم يكن متأكدا من أن عملية إرسال البضاعة تتم وفق الشروط المتفق عليها مسبقا لهذا يلجأ المتعاملين وأصحاب الصفقات التجارية الى وسيلة الدفع العالمية التحصيل المستندي.

ومما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية للموضوع بشكل التالي:

### 2- طرح الإشكالية العامة:

ما هي أهمية التحصيل المستندي من قبل بنك التنمية المحلية كتقنية في تمويل عمليات التجارة الخارجية ؟

وبالتالي تتفرع عنها أسئلة فرعية تدور حول النقاط التالية:

1 ما مدى أهمية التمويل البنكي لعملية التجارة الخارجية ؟

2 ما مدى مساهمة البنوك التجارية في التحصيل المستندي ؟

3 ما هي آلية عمل التحصيل المستندي في بنك التنمية المحلية من خلال عمليتي الاستيراد والتصدير؟

## مقدمة عامة

وكمحاولة أولية سنضع بعض الفرضيات للتساؤلات المطروحة :

**الفرضية الأولى :** التجارة الخارجية هي العصب الرئيسي في تطوير الاقتصاد الدولي من خلال التمويل البنكي لتسهيل المبادلات التجارية .

**الفرضية الثانية :** للحصول المستندي دور بارز في تمويل التجارة الخارجية كونه عنصر ثقة وأمان لأطراف التجارة الخارجية وهو المرغوب في استعماله من طرف البنك .

**الفرضية الثالثة :** يمر الحصول المستندي بعدة مراحل قبل أن يصل إلى نقطة النهاية وهي تسليم البضاعة .

### 3- منهج البحث:

بغية الإجابة على الإشكالية المطروحة، والتساؤلات الفرعية وأيضاً اختبار صحة الفرضيات وتحليل مختلف أبعاد وجوانب الموضوع اعتمدنا على بعض المناهج التي تتوافق مع طبيعة الموضوع وهي :

\* **المنهج الوصفي التحليلي :** سمح لنا هذا المنهج باستيعاب الجانب النظري للبحث والمتمثل في الدراسة النظرية حول التجارة الخارجية و الحصول المستندي .

\* **أسلوب جمع المعلومات :** فقد اعتمدنا على أسلوب المسح المكتبي و ذلك من خلال المراجع والبحوث والدراسات التي لها صلة بموضوع البحث، وكانت معظم المراجع المعتمدة هي عبارة عن كتب وبحوث نشرت في دوريات متخصصة أو قدمت في شكل أوراق بحث في الملتقيات العالمية، بالإضافة الى ذلك رسائل الماجستير وأطروحات الدكتوراه، وكذلك البحوث على شبكة الأنترنت، بالإضافة الى ذلك فقد اعتمدنا على المقابلات الشخصية .

\* **منهج دراسة حالة:** دراسة حالة الحصول مستندي بالبنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة وذلك من خلال الملاحظة الميدانية، وما جمعناه من وثائق وبيانات لوصف إجراءات عملية التسوية.

4- **دوافع وأسباب اختيار الموضوع :** لقد دفعنا لاختيار هذا الموضوع جملة من الأسباب المتمثلة فيما يلي:

\* كون أن التجارة الخارجية تتميز بانها ميدان خاص يختلف عن التجارة الداخلية مما استلزم إيجاد تقنيات أخرى تعمل على تسهيل هذا النوع من المبادلات ؛

\* زيادة الأهمية الاقتصادية لتقنية الحصول المستندي في الجزائر كونها وسيلة تجنب البنوك خطر عدم السداد؛

\* يلجأ المتعاملين وأصحاب الصفقات التجارية لتقنية الحصول المستندي لأنه وسيلة دفع عالمية ؛

## مقدمة عامة

- \* علاقته بالتخصص الذي ندرسه وهو تخصص مالية وبنوك ؛
- \* إثراء المكتبة الجامعية يمثل هذا الموضوع كون معظم الدراسات كانت تركز على تقنية الاعتماد المستندي واهملوا هذه التقنية بالرغم من ان الحكومة الجزائرية اكدت على التركيز على تقنية التحصيل المستندي REM DOC من بداية 2014 .

### 5- أهداف البحث:

تهدف من خلال دراستنا لهذا الموضوع الى :

- \* الإجابة على التساؤلات والتحقيق من الفرضيات المقدمة ؛
- \* الدور العام الذي يؤديه التحصيل المستندي في خدمة التجارة الخارجية وتسهيل علاقات المبادلات الدولية بين المصدر والمستورد ؛
- \* تسليط الضوء على أهمية استعمال البنوك لتقنية التحصيل المستندي في تسوية المبادلات الدولية وذلك من خلال دراسة ميدانية في بنك التنمية المحلية.

### 6- حدود البحث:

تتمثل حدود الدراسة في:

- \* تمكنا من الحصول على البيانات الخاصة بأسلوب دور بنك التنمية المحلية في تمويل التجارة الخارجي عن طريق التحصيل المستندي .
- \* الفترة الزمنية التي تغطيها هذه الدراسة سنة 2018

### 7- صعوبات البحث:

- \* صعوبة الحصول على المعلومات من البنك ، خاصة أن البنك كان في حالة ترميمات على مستوى الوكالة
- \* صعوبة الحصول على ملف للدراسة كون هته العمليات قليلة الاستخدام.

### 8- هيكل البحث:

- \* من أجل الإجابة على الإشكالية وتحقيق أهداف الدراسة استدعت الضرورة أن نقسم البحث الى فصلين :

## مقدمة عامة

---

- \* **الفصل الأول :** ويتكون هذا الفصل من مبحثين، المبحث الأول :عموميات عن التجارة الخارجيّة وتناولنا في المطلب الأول عن تمويل التجارة الخارجيّة، أما المطلب الثاني دراسة تفصيلية عن التحصيل المستندي .
- \* **والمبحث الثاني الدراسات التطبيقية** " الميدانية" وتناولنا في المطلب الأول عن الدراسات السابقة ، أما المطلب الثاني عن تقييم الدراسات السابقة.
- \* **الفصل الثاني :** دراسة حالة ويتكون من مبحثين، المبحث الأول تناولنا فيه الإجراءات والأدوات المستخدمة في الدراسة، أما المبحث الثاني تناولنا فيه عرض ومناقشة النتائج وتحليلها .



الفصل الأول :

اهم التقنيات البنكية لتمويل

التجارة الخارجية



## مقدمة الفصل

إن توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول و التكتلات الاقتصادية وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيما هو معروف من قضايا التصدير و الاستيراد و الأسواق الدولية بصورها المختلفة، وأصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين و الباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية و الإقليمية وفي مقدمتها "G.A.T.T" نظرا لدورها المهم جدا في تنمية اقتصاديات الدول المعاصرة تعمل مجموعة من المؤسسات المالية و المصرفية و مختلف فروعها على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من الميكانيزمات و الإجراءات و الحوافز و التعمق لدراسة هذا الجانب له أهمية بالغة لتعزيز و تقوية المبادلات الخارجية و تشجيع قطاعات معينة من النشاط الاقتصادي. وقد اعتبر مشكل التمويل من أصعب و اعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل دول العالم مما استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك و المؤسسات المالية للتقليل من هذه المخاطر و المشاكل ، وذلك عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية ووسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية. و التحصيل المستندي هو من ضمن الوسائل المتاحة لتوفير الثقة و التقليل من هذه الخطورة وهو تقنية من بين التقنيات الحديثة الأكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين.

ولدراسة اهم التقنيات لتمويل التجارة الخارجية قمنا بتقسيم هذا الفصل الى مبحثين

- \* المبحث الأول يتطرق الى عموميات عن التجارة الخارجية نوضح فيها مفاهيم و تعاريف للتجارة الخارجية و مفاهيم و تعاريف للتمويل التجاري و بين أهمية كلاهما " التجارة الخارجية و التمويل " كما نوضح اشكال التجارة الخارجية ( صادرات - واردات ) و اشكال التمويل ( مباشر وغير مباشر - محلي و دولي ) وفي الأخير نبين كيفية التمويل البنكي للتجارة الخارجية ( قصير الاجل - متوسط و طويل الاجل ) هذا كله سنتطرق اليه في المطلب الأول اما المطلب الثاني فسنتطرق الى دراسة تفصيلية عن التحصيل المستندي كونه من بين اهم تقنيات التمويل و تنشيط التجارة الخارجية.
- \* المبحث الثاني الدراسات التطبيقية" الميدانية " من خلال دراستها و تقييمها .

## المبحث الأول : عموميات عن التجارة الخارجية

إن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول و التكتلات الاقتصادية، أدى إلى تعقد العمليات التجارية و زيادة مخاطرها ، مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية و خاصة البنوك، من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات (من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مستورد و مصدر) ، و تمويل العمليات التجارية (من خلال مجموعة من التقنيات و الأدوات) .

البنوك الجزائرية و غيرها من البنوك العربية و العالمية ، تعمل على تمويل التجارة الخارجية ، من خلال مجموعة من التقنيات و الأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية ، و تعزيز و تقوية المبادلات الخارجية و تشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي... الخ.

ومن بين أهم الأدوات أو التقنيات التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية هو التحصيل المستندي الذي يعتبر أداة تمويل حديثة.

ولدراسة دور التحصيل المستندي في تمويل التجارة الخارجية قمنا بتقسيم هذا المبحث كما يلي :

### المطلب الأول : تمويل التجارة الخارجية

### المطلب الثاني : دراسة تفصيلية عن التحصيل المستندي

## المطلب الأول تمويل التجارة الخارجية

سنتطرق فيما يلي إلى مفاهيم عن التجارة الخارجية و عن هيكلها و عن التمويل البنكي للتجارة الخارجية .

### الفرع الأول مفاهيم التجارة الدولية

تمثل التجارة الدولية مجموعة من التبادلات الاقتصادية الدولية من سلع و خدمات وتكنولوجيا و رأس المال، إذ يظهر ذلك الترابط بين المنتجين و المستهلكين على المستوى الدولي عبر عدة معايير، كأهمية كل دولة في الاقتصاد العالمي والتبادل بينها وبين مختلف دول العالم . هذا هو الأساس الذي تقوم عليه التجارة الخارجية، أي تقوم دولة ما بإنتاج سلعة ما واستبدالها بسلعة أخرى مع مختلف دول العالم . إذن فالمقصود بالتجارة الدولية أنها " عملية التبادل التجاري في السلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.<sup>1</sup> كما يقصد بها اختصارا تلك العملية من التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة و العالم الخارجي.

**التجارة الخارجية :** تُعرف التجارة الخارجية باللغة الإنجليزية بمصطلح (Foreign Trade) ، وهي عبارة عن مجموعة من المعاملات المرتبطة بالقطاع التجاري العالمي، وتعتمد على وجود تبادلٍ للسلع بين الدول مما يساهم في تقديم الدعم المناسب للاقتصاد، وأيضاً تُعرف التجارة الخارجية بأنها تطبيقٌ لاستراتيجية تجارية بين مجموعة من الحكومات الدولية، والتي تساهم في تعزيز علاقات التجارة معاً في كافة المجالات سواء المرتبطة بالصناعة، أو الموارد الطبيعية، أو غيرها من مجالات التجارة الأخرى

### كما توجد تعاريف اخرى للتجارة الخارجية

**التعريف الأول :** لقد تعددت صيغ مختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على هدف من دراستها، فقد عرفت تاريخياً بأنها تمثل « أهم صورة للعلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات و واردات ».

كما تعرف على أنها : « عملية تبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة ». أو هي التي تتم من خلال عمليات تصدير واستيراد حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد المالية من دولة لأخرى وفق إجراءات إدارية ومالية<sup>2</sup> .

**التعريف الثاني :** هي المعاملات التجارية الخارجية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الخدمات و رؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة، و يمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية فيما يلي:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> د . سحنون جمال الدين. دور البنوك في تمويل التجارة الدولية و تحقيق التنمية المستدامة ،المركز الجامعي تيارزة الجزائر ص35

<sup>2</sup> سليمان عبد العزيز ، عبد الرحيم ، التبادل التجاري ، الأسس :العولمة والتجارة الإلكترونية ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، ط 01 ، السودان ، 2004 ، ص42

<sup>3</sup> سعيد مطر ، موسى و آخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفاء ، ط 01 ، عمان الأردن ، 2001 ، ص13

- \* تبادل السلع المادية و تشتمل على السلع الاستهلاكية و السلع الإنتاجية و المواد الأولية و السلع نصف المصنعة و السلع الوسيطة .
- \* تبادل الخدمات و التي تتضمن خدمات النقل و التأمين و الشحن و الخدمات المصرفية و السياحة و غيرها .
- \* تبادل النقود وتشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى القصير أو الطويل وكما تشمل القروض الدولية .
- \* تبادل عنصر العمل ويشتمل على الأيدي العاملة من بلد لآخر بالإضافة إلى الهجرة .

**التعريف الثالث :** التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة و العالم الخارجي

**التعريف الرابع :** تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد<sup>4</sup> ، والذي يهتم بدراسة الصفقات التجارية الجارية عبر الحدود الوطنية

### الفرع الثاني أهمية التجارة الخارجية و هيكلها

**اولا - أهمية التجارة الخارجية :** تعدُّ التجارة الخارجية من أهم العوامل التي تقدم دعماً لقطاع الاقتصاد الدولي، وخصوصاً المرتبط بالدول النامية ؛

- \* تساعد على تقديم الدعم الكافي للأسواق، عن طريق توفير مجالات جديدة تسمح بانتشار المنتجات الجديدة عالمياً؛
- \* تدعم القدرة الاستهلاكية من خلال التنوع في قنوات الاستهلاك المتاحة أمام الأفراد، فيصبح كل فرد قادراً على الاختيار بين أكثر من سلعة تحقق الهدف ذاته، ولكنها تختلف عن بعضها البعض بالخصائص، أو درجة الكفاءة؛
- \* تساهم في دعم الاستثمارات المالية الخارجية، من خلال السماح للمستثمرين في مختلف القطاعات الاقتصادية بالمشاركة في سوق العمل المحلي للدول، عن طريق تقديم السلع والأفكار الخاصة بهم للجمهور ؛
- \* تعتبر مؤشراً مهماً من مؤشرات تقييم القدرة التنافسية بين الاقتصادات الدولية، وذلك بالاعتماد على مجموعة من العوامل الخاصة بالتقييم، مثل: مستوى الإنتاجية المتاح لكل دولة؛

<sup>4</sup> أحمد السريتي، محمد، إقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للنشر والتوزيع، ط 01، الإسكندرية، 2008، ص 3

\* متابعة الأثر الاقتصادي الخاص بالتجارة الخارجية في الميزان التجاري للدولة، من أجل تقييم طبيعة تأثير حركات الاستيراد والتصدير في العملات المحلية، وأيضاً لمقارنتها مع العملات الأجنبية .

### ثانيا - هيكل التجارة الخارجية :

**الصادرات** : أن الصادرات مفهوم واحد مهما تعددت الأفكار أو اختلافات الآراء حيث تعرف بأنها النشاط الذي يؤدي الانسحاب السلع والخدمات من المنتج والمستهلك أو من دولة مصدرة إلى دولة مستورده وهي تنقسم إلى<sup>5</sup> :

\* الصادرات المنظورة : تتمثل في السلع الملموسة ؛

\* الصادرات غير المنظورة : تتمثل في الخدمات ؛

**الواردات** : عكس الصادرات يمكن إن تعرف الواردات علي انها عملية إدخال السلع والخدمات أجنبية إلى السوق الوطنية وتنقسم هي الأخرى إلى :

\* الواردات المنظورة : وهي الواردات الملموسة كالسلع ؛

\* الواردات غير المنظورة : تتمثل في الخدمات ؛

### الفرع الثالث : مفاهيم عن التمويل و أهميته و اشكاله

إن المؤسسات بتنوع نشاطها و توسعه وحتى تقوم بوظائفها بشكل جيد، فهي تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، حيث هذه الاحتياجات قد تكون عند نشأة المؤسسة أو عند تجديد وسائل أو معدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزينتها (الناتج عن الاختلال بين مجموع الإيرادات و المصاريف)، وتغطية هذه الحاجة إلى الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية، فحتى تتم عمليات التصدير و الاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل .

### اولا - تعريف التمويل :

لقد اختلف الاقتصاديون و المدارس الاقتصادية في إعطاء تعريف موحد للتمويل اخترنا بعض هذه التعاريف :

\* لقد عرف التمويل بأنه "إصدار للمؤسسات بالحال اللازم لإنشائها أو توسيعها أو تفريقها، أو أنه من أعقد المشاكل

التي تواجهها التنمية الصناعية من كل بلاد بوجه عام" ؛

\* كما عرف أنه : "الإمداد بالأموال اللازمة عند الحاجة إليها" ؛

\* وعرف أيضا بأنه " : يتمثل في جمع المدخرات من أصحاب الفوائض، من طرف هيئات متخصصة، ثم توجيه تلك

المدخرات (الفوائض) إلى المحتاجين أو الطالبين لمصادر التمويل (الأطراف التي تسجل عجزا)" على شكل قروض<sup>6</sup>

<sup>5</sup> أحمد حشيش ، عادل ، العلاقة الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، 1993 ، بيروت ، ص 50

<sup>6</sup> جبار محفوظ، البورصة و موقعها من أسواق العمليات المالية، جزء 1، الطبعة 10، دار هومه للطبع، ص 29.

لكن ما يمكن استخلاصه هو أن : "التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بمشاريع اقتصادية و تطويرها وذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع والخدمات، و أن يكون بالقيمة المطلوبة بالضبط، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة و الخاصة في الوقت المناسب" .

### كما توجد تعاريف أخرى للتمويل:

\* إن النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع و التي تتركز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة و توسيعها و تدعيم رأس المال خاصة لحظة تمويل رأس المال المنتج .

\* يقول (موريس دوب ) التمويل في الواقع ليس إلا و سيلة لتعبئة الموارد الحقيقية القائمة .

\* أما الكاتب ( بيش ) فيعرفه على أنه الإمداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها .

و كذلك يعرفه على أنه : توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع و تطوير مشروع خاص و عام <sup>7</sup> .

\* كما يعرف التمويل على أنه الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد و إلزاميته لتمكين

المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد .

وبصفة عامة يتمثل التمويل في كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية واستثمارها في عمليات مختلفة تساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقعة الحصول عليها مستقبلاً في ضوء النقدية المتاحة حالياً للاستثمار والعائد المتوقع الحصول تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به و اتجاهات السوق المالية<sup>7</sup>

\* كما يعرف أيضاً التمويل على أنه أحد مجالات المعرفة تختص به الإدارة المالية وهو نابع من رغبة الأفراد ومنشآت

الأعمال لتحقيق أقصى حد ممكن من الرفاهية

\* تمويل التجارة الخارجية هو نوعٌ من أنواع الأنشطة المالية التي تعتمد على تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر للتجارة

الخارجية؛ إذ يعتمد التمويل المالي المباشر على دور البنوك المركزية للدول في تقديم الدعم المالي الكافي لقطاع التجارة

الخارجية، بصفتها من المخصصات الأساسية لهذه البنوك، أما التمويل المالي غير المباشر فهو جزءٌ من مساهمة البنوك

التجارية العامة، وأصحاب رؤوس الأموال في تقديم الدعم المالي للتجارة الخارجية

و ما نشير إليه أنه مهما اختلفت تعاريف التمويل إلا أنها تبقى على تعددها تراعي الأمور و العناصر التالية :

<sup>7</sup>كوش عاشور الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية " أيام 21-22 نوفمبر 2006 جامعة بسكرة-

\* التمويل خاص بالمبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات .

\* أن يكون التمويل بالمبالغ المطلوبة لا أكثر و لا أقل .

\* الغرض الأساسي للتمويل هو تطوير المشاريع الخاصة أو العامة .

\* أن يقدم التمويل في الوقت المناسب أي في أوقات الحاجة إليه .

من خلال هذه التعاريف يمكن استخلاص أن التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات و أن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب ، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منها و الخاصة و في الوقت المناسب .

### ثانيا - أهمية التمويل :

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنمية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، و تتطلب هذه السياسة وضع الخطوط العريضة لها، و المتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية و ذلك حسب احتياجات و قدرات البلاد التمويلية . و مهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو و تواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، و من هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق :

\* تسهيل مختلف التدفقات النقدية و المالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمنان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، و الأعوان الاقتصادية الأخرى ؛

\* تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري و تشجيع الاستثمار في البلاد ؛

\* توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها لذلك ؛

\* تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة، هذه التنمية الشاملة المتمثلة في "توفير مناصب الشغل" .

ثالثا - أشكال التمويل : هناك عدة أشكال لتمويل و التي نذكر منها :

1- التمويل المباشر وغير المباشر :

1.1 التمويل المباشر : هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض و المقترض و المستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصري أو غير مصري . و هذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات ، أفراد ، هيئات حكومية).

أ- المؤسسات : تستطيع أن تحصل على قروض و تسهيلات ائتمانية من مورديها أو من عملائها أو حتى من مؤسسات أخرى إلا أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة و الصورة هنا تتمثل في:

- إصدار أسهم للاكتتاب العام أو الخاص .
- إصدار سندات .
- الائتمان التجاري .
- التمويل الذاتي .
- تسهيلات الاعتماد... الخ

ب- الحكومة : تلجأ الحكومة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الاقتراض من الأفراد و المؤسسات من خلال إصدار سندات متعددة الأشكال ذات مدد زمنية مختلفة و أسعار فائدة متباينة و من أهم هذه السندات نجد أذونات الخزينة ...

2.1 التمويل غير المباشر : يعبر هذا النوع عن كل طرق و أساليب التمويل غير المباشرة و المتمثلة في الأسواق المالية و البنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين .

حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية و بعض البنوك، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزع هذا الإدخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الإدخار و متطلبات مصادر التمويل .

وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشرة الأخرى و التي تكون في شكل ضمانات و التي تستعمل عادة في عمليات الإستراد والتصدير مثل الاعتماد المستندي ، التحصيل المستندي ... الخ .



## 2- التمويل المحلي و التمويل الدولي:

ينقسم مثل هذا النوع من التمويل إلى تمويل مصدره السوق و المؤسسات المالية الداخلية و تمويل مصدره السوق المالية و الهيئات المالية الدولية .

1.2 التمويل المحلي : يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية و الأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة غير المباشرة المحلية ( قروض بمختلف أنواعها ، أوراق مالية و تجارية بمختلف أنواعها ... الخ ) وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية .

2.2 التمويل الدولي : هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميدا الذي أطلقه الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأورو متوسطية .

### الفرع الرابع : التمويل البنكي للتجارة الخارجية

يمكن أن نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل وعمليات متوسطة وطويلة الأجل، وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها.

وفي هذا الفرع نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في التمويل قصير الأجل، حيث يسمح هذا النوع للمصدرين والمستوردين على السواء بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن .

### أولا - التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية

#### 1- خصم الكمبيالة المستندية Escompte de la traite documentaire

تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لإستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه ، وتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

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

ب- الكميالة المستحقة بمجرد الاطلاع : وتتم هذه الكميالات باستحقاقها للدفع فوراً عند الإطلاع عليها، ويعني الاطلاع هنا إن يكون المشتري ( المستورد) قد اطلع عليها وقبلها، وهناك نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الاطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 او 60 أو 90 يوماً من تاريخ الاطلاع عليها وقبولها حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ .

ج- الكميالة المستحقة عند وصول البضاعة : ويرتبط هذا النوع من الكميالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكميالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.

إن خصم الكميالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكميالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكلفة الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكميالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكميالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماماً مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضماناً كلياً لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقاً وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقوداً جاهزة.<sup>8</sup>

## 2- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

### Crédit mobilisation des créances nées à l'exportation

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون كونها قابلة للخصم لدى البنك، و يخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد لا

<sup>8</sup> الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 120-121.

يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص :

- ✓ مبلغ الدين .
- ✓ طبيعة ونوع البضاعة المصدرة .
- ✓ اسم المشتري الأجنبي وبلده .
- ✓ تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك .
- ✓ تاريخ التسوية المالية للعملية .

### 3- التسيقات بالعملة الصعبة Avance en devises

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير - مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها - أن تطلب من البنك القيام بتسيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تغذية خزيتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة ( أي التي تمت بها الصفقة ) .

أما إذا كان التسيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزيتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق .

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير<sup>9</sup>

### 4- تأكيد الطلبية confirmation de commande

بموجب هذه الآلية يقدم البنك إلتزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الإلتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الإلتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن إلتزامه هذا ، حتى ولو إمتنع المستورد عن تسديد قيمة

<sup>9</sup> الطاهر لطرش: مرجع سابق، ص 113-115

هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا ، ولكن أمام هذا الإلتزام الحاسم و المخوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود إتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية ( solvabilité ) لهذا المستورد ( قدرة المستورد على السداد) .

وآلية تأكيد الطلبية هذه باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة و المدروسة .<sup>10</sup>

### 5- تحويل الفاتورة -Laffacturation -Factoring

تعتبر عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية خاصة في السلع الاستهلاكية

#### - مفهوم عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة - تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض - بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية و تبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير .

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر<sup>11</sup> .

وقد نشأ هذا النظام في إنجلترا منذ اوائل القرن التاسع، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية و ما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى .

#### - أطراف عملية تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية :

<sup>10</sup> الطاهر لطرش مرجع سابق ، ص 121-122.

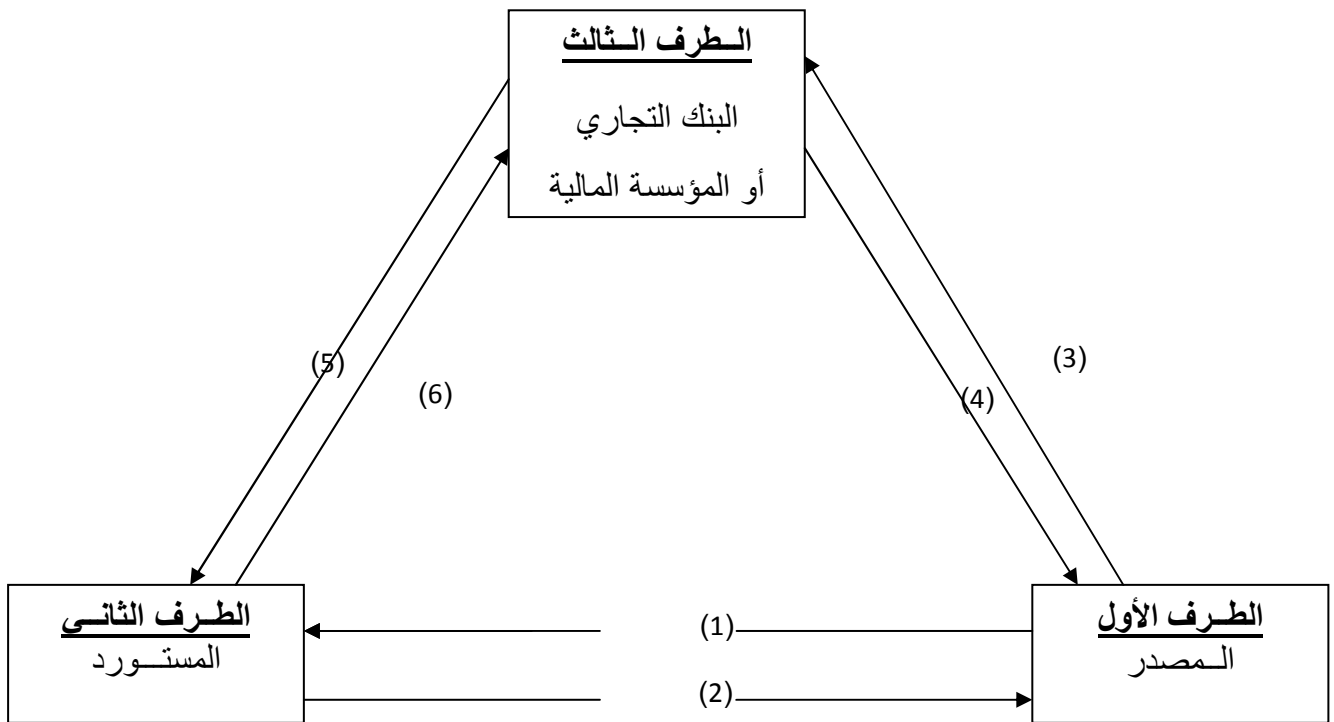
<sup>11</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق ، ص 115 .

**الطرف الأول :** 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 :** 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<sup>12</sup> .

شكل رقم ( 01 ) : سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر : الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، دوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001

- (1) المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معيناً إلى المستورد.
- (2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر .
- (3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري او المؤسسات المالية المتخصصة .
- (4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة - تصل إلى 80 % - .
- (5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق .

<sup>12</sup> مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 44-45

(6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها<sup>13</sup> .  
وتتخلص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي<sup>14</sup> :

- ✓ 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 وهذا 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 و العملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع و تاريخ تحصيلها من المشتري .

#### - مزايا عملية تحويل الفاتورة

- ✓ إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة .
- ✓ تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات<sup>15</sup> .
- ✓ توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج و البيع، وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة .
- ✓ إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80 % من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية<sup>16</sup>.

<sup>13</sup> مدحت صادق: مرجع سابق ، ص 64

<sup>14</sup> طلعت أسعد عبد الحميد : الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري ، 1998، ص 200

<sup>15</sup> الطاهر لطرش: مرجع سابق ، ص 116

<sup>16</sup> طلعت أسعد عبد الحميد: مرجع سابق ، ص 200

- ✓ يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة المصدرة من تجنّب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها .
- ✓ يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة ، فهو فضلا عن العمولات و الفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء<sup>17</sup>.

### ثانيا - التمويل متوسط وطويل الأجل :

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

#### 1- قرض المورد *crédit fournisseur* :

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

**تعريفه :** هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة ( جزئيا أو كليا )، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد

وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زيونه 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<sup>18</sup>

<sup>17</sup> مدحت صادق : مرجع سابق ، ص 55 .

<sup>18</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق ، ص 124

تصل مدة هذا القرض إلى (07) سنوات في حالة المدى المتوسط، و(10) سنوات في حالة المدى الطويل، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل (COFACE) في فرنسا و(HERMES) في ألمانيا، و(SACCE) في إيطاليا.

وتقوم هذه الأخيرة بتغطية الأخطار السياسية، وأخطار الكوارث الطبيعية، وكذلك مخاطر عدم التحويل

خصائصه :

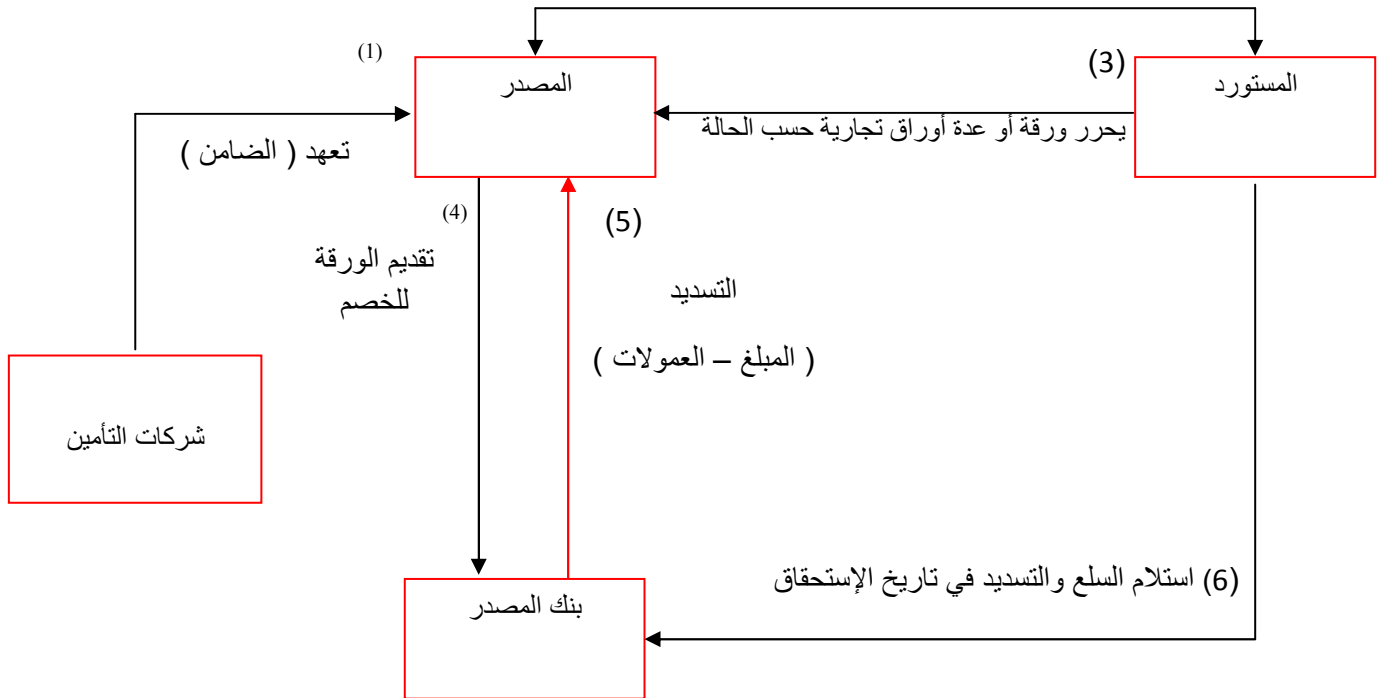
✓ قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا .

✓ يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد<sup>19</sup> .

سير العملية : يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي .

شكل رقم (02) : سير عملية قرض المورد .

(2) التعاقد ( عقد تجاري بين الطرفين )



المصدر : المصدر : الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، دوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001

<sup>19</sup> الطاهر لطرش: مرجع سابق، ص 125



مزايا وعيوب قرض المورد

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

2 - قرض المشتري **Crédit acheteur**

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

تعريفه :

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه ، فكلا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبية مع استلامه الآني للبضاعة ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة<sup>20</sup> .

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

<sup>20</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق ، ص 123

خصائصه :

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين :

أ- العقد التجاري

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

ب- عقد القرض

يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ، فهو يسمح للبنوك بوضع - في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية - حسب إلتزامات المشتري بالدفع - تحت تصرف هذا الأخير .

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

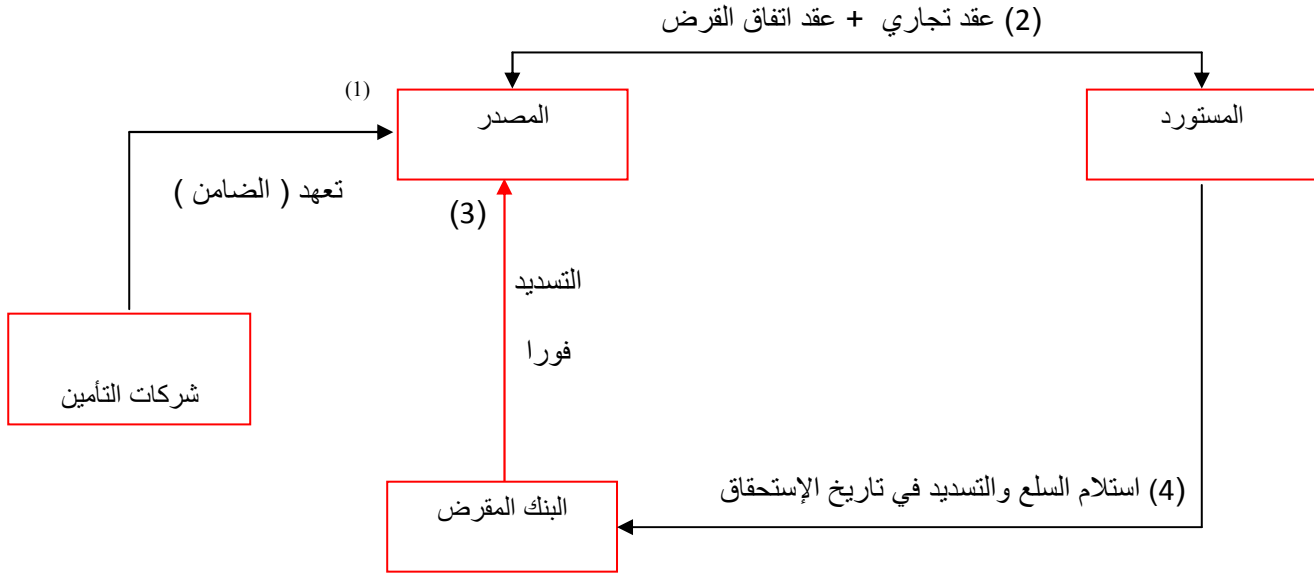
ويتم ضمان هذا النوع من القروض ، كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة ، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالإعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق ، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة ، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد سواء<sup>21</sup>.

<sup>21</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق ، ص 123

سير العملية يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي.

شكل رقم (03) : سير عملية قرض المشتري



المصدر : مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 123

### 03- خطوط القرض ( البروتوكولات )

تعتبر البروتوكولات ( خطوط القرض ) الحكومية و البنكية شكلا مهما لقرض المشتري ، والتي توجه لتمويل صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة مثل السدود والسكك الحديدية

أ. البروتوكولات الحكومية (خطوط القرض الحكومية)

تمنح حكومة البلد المقرض لبلد أجنبي قروضا لتسهيل شراء المنتجات والمعدات، هذه القروض تكلفتها منخفضة .

ب. البروتوكولات البنكية ( خطوط القرض متعددة الأطراف )

عندما يمضي بروتوكول حكومي يتفق بنك أو عدة بنوك على بروتوكول ما بين البنوك ، يتم فيه تحديد إجراءات التمويل اللازمة للاستعمال ، فترة القرض ، طريقة التمويل المتفق عليه ، شروط الدفع ، استحقاقات الدفع ، تكلفة القرض والضمانات والكفالات المطلوبة ، إلى جانب هذه البروتوكولات المنعقدة، يمكن أن تتم عدة اتفاقيات بنكية مضمّنة بصفة مستقلة عن البروتوكولات الحكومية السابقة .

وفي هذا الإطار لقد سمح للمتعامل الجزائري أن يمول وارداته بإدراجها ضمن خط قرض متعدد الأطراف ، أو خط قرض حكومي وذلك حسب المادة رقم 07 من التعليمات رقم 20/94 الصادرة عن بنك الجزائر والمحددة لشروط عمليات الاستيراد .

### مزاي وعيوب قرض المشتري

- \* مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد.
- \* يتحصل المورد على المبلغ نقدا وفقا للشروط المتفق عليها في العقد ، وبذلك فهو معفى من مخاطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض .
- \* خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع

### أساليب أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل

بالإضافة إلى تقنيات التمويل سابقة الذكر، هناك أساليب أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل منها:

## 1- التمويل الجزائي le financement forfaitaire

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية ، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري ، وتنشأ هذه الإلتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر ، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته ، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع ، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المبيعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً<sup>22</sup>. من خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزائي يظهر خاصيتين أساسيتين :

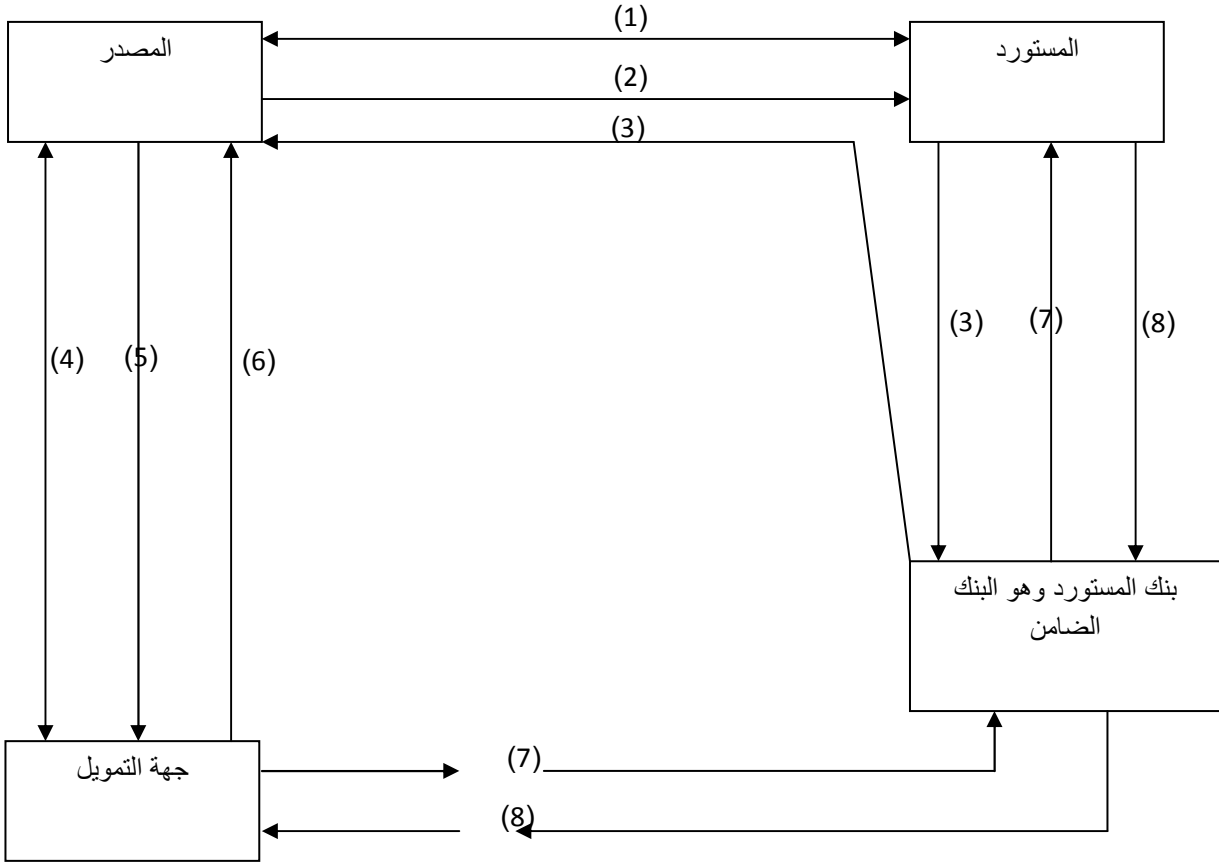
الأولى : وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

الثانية : أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة ( أي يمتلك هذا الدين ) وهذا مهما كان السبب<sup>23</sup> والشكل الموالي يوضح سير العملية.

<sup>22</sup> مدحت صادق : مرجع سابق ، ص 35 .

<sup>23</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق ، ص 126

شكل رقم (04) : سير عملية التمويل الجزائري



المصدر : مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 126

(1) عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.

(2) تسليم السلعة المباعة للمستورد.

(3) تسليم السندات الإذنية للمصدر.

(4) عقد التمويل الجزائري بين المصدر وجهة التمويل.

(5) تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.

(6) سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.

(7) تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الإستحقاق.

(8) سداد قيمة السندات في تواريخ الإستحقاق .

إن التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:<sup>24</sup>

✓ إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.

✓ إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.

✓ تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة .

✓ التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.

✓ تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية ، والمرتبطة بطبيعة العمليات التجارية .

✓ تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ

التسوية المالية.

## 2- قرض الإيجار الدولي Le leasing international

هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط الأجل للتجارة الخارجية ، ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير ، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية ، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بغض الدول من دول أخرى<sup>25</sup>.

كما تستخدم هذه الاعتمادات في تمويل العمليات العالمية الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن<sup>26</sup>.

<sup>24</sup> الطاهر لطرش : مرجع سابق ، ص 126

<sup>25</sup> مدحت صادق : مرجع سابق ، ص 61

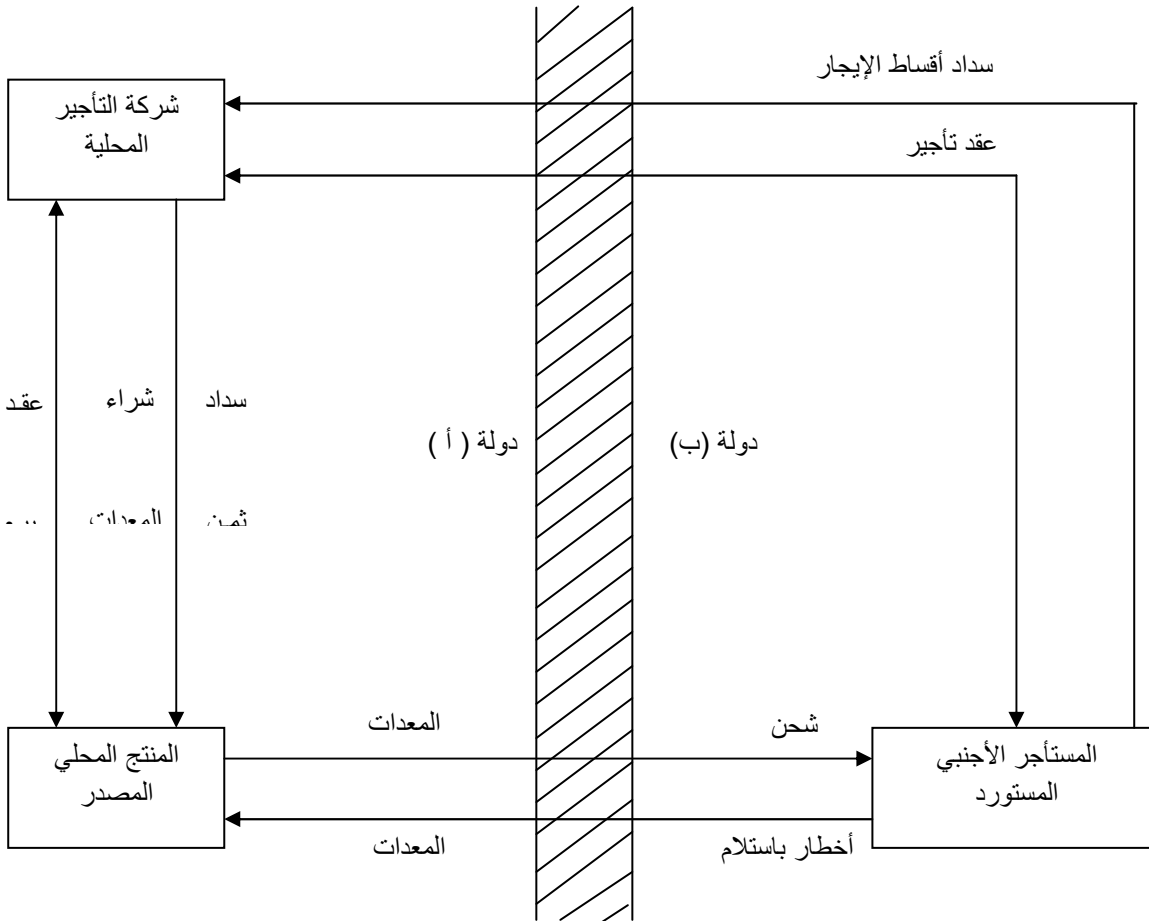
<sup>26</sup> طلعت أسعد عبد الحميد : الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة ، مكتبة الشقيري ، 1998 ، ص 141

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

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

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

والشكل رقم (05) : سير عملية قرض الإيجار الدولي



المصدر : مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 61

مزاياه وعيوبه

- ✓ المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري .
- ✓ المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة ، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية .
- ✓ تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك ، وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة ، أعباء الإستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير .
- ✓ قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة ، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى .

### 3- قروض التمويل المسبق credits de prefinancement

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق ، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري .

فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية ، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت ، وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر .

وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل ، كون التسيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزءاً من نفقات إنجاز العقد ، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر ، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار

#### 4 - الاعتماد المستندي

##### أ - مفهوم و أهمية و فوائد الاعتماد المستندي.

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

و الاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:



- **الأسلوب الأول:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف علي الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدي المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

- **الأسلوب الثاني:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

#### - مفهوم الاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك وحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث مصدر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماماً ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع، لمطابقتها وإرسالها<sup>27</sup>

الاعتماد المستندي هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك، يكون حسب طلب وإرشادات المستورد (المشتري) بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين. فور استنفاد شروط وإجراءات الاعتماد المستندي، وسيلة الاعتماد المستندي هي من الوسائل المفضلة للبائع (المصدر) أكثر منه للمستورد. فهو أداة مصممة لحماية المصدر<sup>28</sup>.

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة<sup>29</sup>

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة<sup>30</sup>.

#### - أهمية الاعتماد المستندي:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الاطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الاطراف جميعا من مصدرين ومستوردين.

<sup>27</sup> الدكتور: كوشو عاشور الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية" أيام 21-22 نوفمبر 2006 جامعة بسكرة

<sup>28</sup> زياد سليم رمضان و محفوظ احمد جودة، إدارة البنوك، بدون سنة النشر، ص 150

<sup>29</sup> معهد تعريب للتعليم عن بعد، موقع الإلكتروني: <http://www.arabtranslators.net/edu/banking/banking6.asp> يوم 20/03/2018

<sup>30</sup> البنوك و شركات الإستثمار، المنتجات المالية، موقع إلكتروني: <http://www.cibafi.org/arabic/foundation/Productions.asp> يوم

2018/03/20

بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

#### - فوائد الاعتماد المستندي

##### \* فوائده كخدمة:

لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:

- تلبية الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
- تقليل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- معترف بها عالمياً ، ومضمونة قانونياً.
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.

##### \* الفوائد التي تعود على المستورد:

يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.

- يحافظ على السيولة النقدية لديك نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.
- يدل على ملاءتك الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم.
- يدعم طلب موردك الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي).
- يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض الباعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع الباعين على تقديم خصومات مغرية للمشتري بهذه الطريقة.

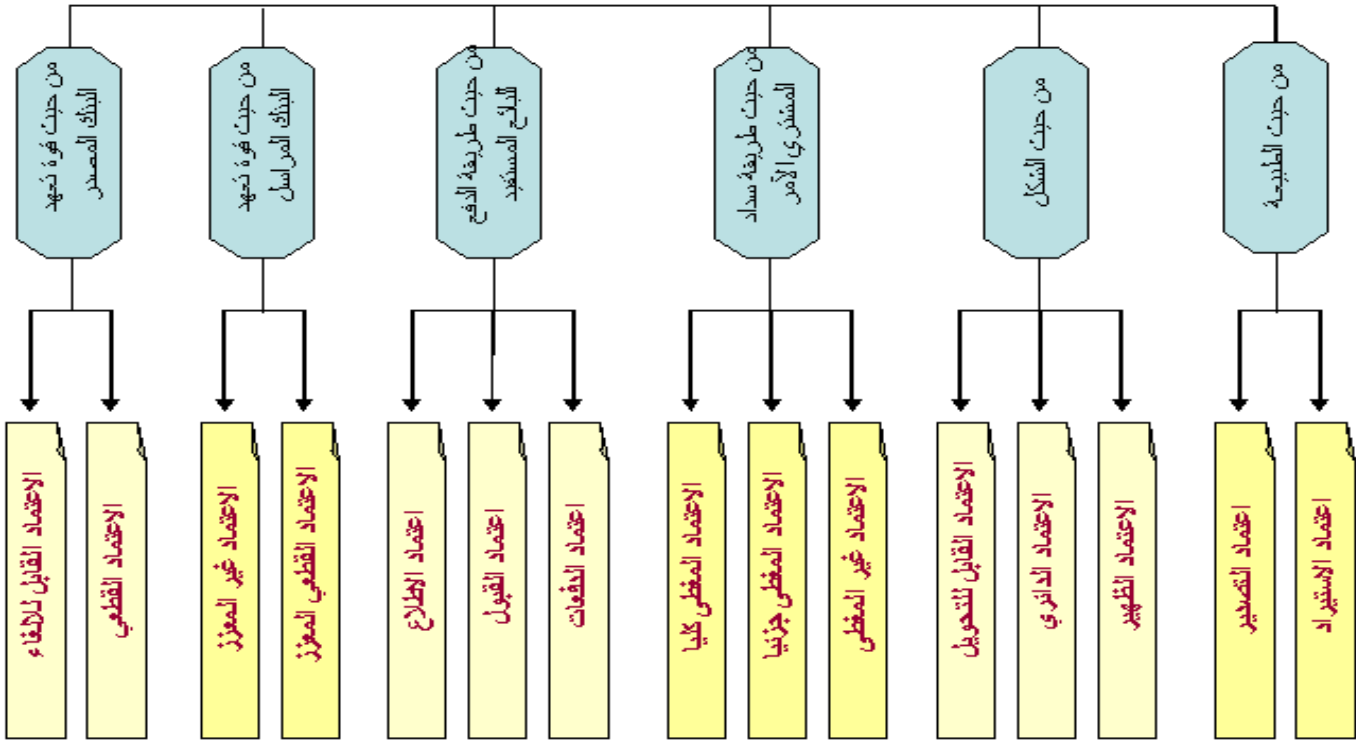
\* الفوائد التي تعود على المصدر:

- يضاعف من صادراتك ومبيعاتك، بينما تقلل من مخاطرك المالية، فهي تمكنك من:
- يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- يضمن لك الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد (الإعتماد ليمستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.
- يعزز التدفقات النقدية لديك، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثال، يستحق المبلغ لك بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقتطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوماً.
- يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيدك (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

ب: أنواع الاعتمادات المستندية: يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع

المخطط التالي يبين أنواع الاعتمادات المستندية

المخطط رقم (01) يوضح انواع الاعتمادات المستندية.



المصدر: كتوش عاشور الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية" أيام 21-22 نوفمبر 2006 جامعة بسكرة

### ج: الأطراف المكونة للاعتماد المستندي:

هناك ثلاثة أطراف تشارك في الاعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع و هو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف.

المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

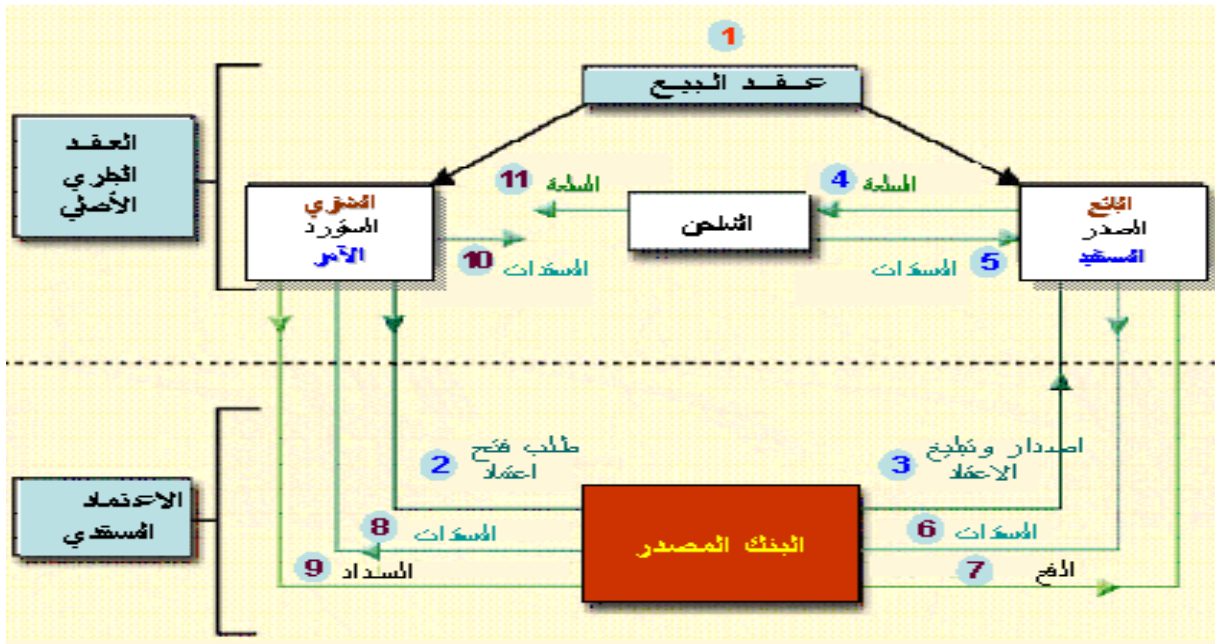
البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المرسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المرسل، وبموجب هذا العقد يتسلم 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 تعزيره إلى الاعتماد، فيصبح ملتزماً بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

د - خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي :

الشكل رقم (06) سير تقنية الاعتماد المستندي



المصدر : مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 63

- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد<sup>31</sup>:

1-1. مرحلة العقد التجاري الأصلي: إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع 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 ملتزماً أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تمهمهم.

<sup>31</sup> البنوك و شركات الإستثمار ، المنتجات المالية ، موقع إلكتروني سبق ذكره .

1-2. 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، ii والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

1-3. مرحلة تبليغ الاعتماد: يقوم بنك المشتري ( الأمر ) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

1-4. مرحلة تنفيذ الاعتماد: يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقدم 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.

2- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين:

لا يقوم بنك الأمر 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:

الجدول رقم (02) يبين الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين 32

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
(2)	يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
(3)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك المراسل في بلد البائع.
(4)	يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعريزه على ذلك عند الاقتضاء.
(5) و(6)	يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
(7) و(8)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(9)	يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.
(10) و(11)	يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها.
(12) و(13)	يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحه في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
(14)	يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

<sup>32</sup> البنوك و شركات الإستثمار ، المنتجات المالية ، موقع إلكتروني سبق ذكره .

خامساً: طريقة فتح الاعتماد المستندي وسداد قيمته:

1- فتح اعتماد مستندي للاستيراد:

- يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة.

- يطلب المستورد المحلي من المصدر الأجنبي أن يرسل فاتورة مبدئية من عدة صور.

- يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية (وترخيص الاستيراد في بعض البلاد) إلى مصرفه طالباً فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الأجنبي، ويحرج طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع والمعد لهذا الغرض بواسطة المصرف.

- يقوم المصرف بالتحقق من صحة توقيع العميل على طلب فتح الاعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضرورية، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال.

2- فتح اعتماد مستندي للتصدير:

كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لاستيراد بضائع يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير، كذلك فإن أنواع وكيفية مراجعة المستندات واحدة.

و قد يطلب المراسل عند إرسال اعتماده للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له، وتختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين وتتلخص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي:

- ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج، وحسب تعليماتهم فإن المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط، أو يخطره وعززه، ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد، ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد (إما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك، أو بإرسال صورة فوتوغرافية، أو إجراء نسخ الاعتماد في حالة إرسال أكثر من نسخة) مع خطاب من المصرف للمستفيد بأن الاعتماد يعتبر معززاً من المصرف.

- يحرج إلى المراسل بأن الاعتماد قبل بلوغه إلى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، يفضل إرفاق صورة منها للمراجعة).

- إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مبهمه، وتجنباً لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات، فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد وطلب تفسير لها (وإن كان ذلك لا يمنع من إبلاغ الاعتماد إلى المستفيد بصفة مبدئية لحين وصول تفسير البيانات الغامضة فيه).

- قد يرد للمصرف المحلي بريقة بفتح اعتماد مستندي، فيتم التأكد أولاً من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع



ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها حتى وصول التعزيز من المراسل، ويفضل إخطار المستفيد تليفونيًا بما خوفًا من تأخر البريد. ويظل الاعتماد معلقًا حتى وصول الصورة الأصلية.

- قد يرسل خطابًا أو بريقة بتعديل الاعتماد، ويجب أن يتم إخطار المستفيد بما فورًا مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه.

### المطلب الثاني: دراسة تفصيلية عن التحصيل المستندي

يعتبر التحصيل المستندي أحد آليات تمويل التجارة الخارجية، ويتسم كونه وسيلة دفع على النطاق الدولي، فهو يكتسب أهمية بالغة نظرا لتمتعه باعتبارات السرعة والمرونة والثقة، وانخفاض تكلفتها كذلك استجابتها لطبيعة العمل التجاري الدولي وما يتطلبه من سرعة في إبرام وتنفيذ التعاقدات الخاصة بعدد من المعاملات التجارية ذات الطبيعة المتميزة، والتي تجعل استخدام عمليات التحصيل المستندي كأسلوب للتمويل أمرا بالغ الحيوية. و الأهمية .

جاء نص المادة 81 من قانون المالية لسنة 2014 كما يلي "إلزامية استخدام الاعتماد المستندي أو التسليم المستندي كوسيلتي وحيدتي في الاستيراد<sup>33</sup>،"

وبالتالي سمح النص على الدفع بطريق التحصيل المستندي في التعاملات التجارية الخارجية أي مجموع الصفقات الدولية المتعلقة بالاستيراد بعدما كان يستلزم المشرع كطريق وحيد للمبادلات التجارية الخارجية الاعتماد المستندي فقط.

#### الفرع الأول : ماهية التحصيل المستندي

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين المصدر والمستورد، وتصبح هناك درجة من الثقة وهذا ما يسمح للمصدر بتحمل خطر إرساله للسلعة بدون ضمان بنكي، ويمكن أن تكون الثقة كاملة إذا قبل المصدر أن يقدم السلعة قبل أن يدفع له المستورد أو قبل أن يتلقى قبوله للكمية ولكن قد يبقى المصدر حريصا بتوصية البنك في عملية حتى يراقب السلعة إلى غاية الالتزام بالدفع.

سمح المشرع الجزائري في نص المادة 81 من قانون المالية لسنة 2014 لجميع المتعاملين الاقتصاديين إمكانية استعمال التحصيل المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية في مجال الاستيراد وهذا لعدة أسباب أهمها تتمثل فيما يأتي:

- التقليل من فاتورة الاستيراد من الخارج التي زاد حجمها في سنة 2008 عن 38 مليون-

دولار، و في سنة 2007 حوالي 27 مليون دولار، وفي سنة 2004 حوالي 18 مليون دولار.

- اعطاء تسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث التسهيلات في التعامل مع هذه الأخيرة و السماح لها باستيراد

المواد التي تحتاجها للإنتاج<sup>34</sup>

<sup>33</sup> - الأمر رقم 01 09 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 المؤرخ في 22 جويلية 2009 ، الجريدة الرسمية العدد 44 الصادر في 26 جويلية 2009 ، المعدل و المتمم بالأمر رقم 08 13 المؤرخ في 31 ديسمبر 2013 المتضمن قانون المالية- لسنة 2014 ، جريدة رسمية العدد 68 لسنة 2014 ، في المادة 81 المعدلة لنص المادة 69.

- الحد من ظاهرة التحايل على البنوك والمؤسسات المالية بإلزام المتعاملون الاقتصاديين-

بالتقرب في الأجل المحدد للقيام بعملية التوطين المصرفي<sup>35</sup>

- تشجيع المنتج الوطني عن طريق وضع قائمة للسلع الممنوعة من الاستيراد.

### 1. مفهوم التحصيل المستندي:

\* يقصد بالتحصيل المستندي تلقي بنك ما أمراً من مصدر ( بائع للبضائع أو الخدمات ) بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد ( المشتري ) في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كميالية تستحق في وقت لاحق<sup>36</sup>.

هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كميالية و إعطاء 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 الكميالية و تجدر الإشارة في التحصيل ان المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكميالية أو تسديد المبلغ. 37.

كما يعرف على أنه عملية تتم بين البنوك بوثائق تجارية التي تشترط تحويلها إلى المستورد بأمر من المصدر مقابل حصول هذا الأخير على الوثائق، ويكون الدفع حسب الشروط المتفق عليها في التحصيل إما تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو مقابل قبولها. ويتم اللجوء إلى التحصيل المستندي إذا كانت العلاقة بين البائع والمشتري جيدة ومبنية على ثقة متبادلة، وأيضاً الوضعية المالية للبلدان حسنة. 38.

ويمكن تعريف التحصيل المستندي بأنه وسيلة تحصيل من قبل البنك للثمن المتوجب على المشتري مقابل استلامه للمستندات المطلوبة . ويقوم البنك بوظيفة وكيل تأمين او وسيط بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) فهو يقدم للمستورد بناء لأوامر المصدر او بنكه، مستندات تشير الى شحن البضائع ويقوم بالمقابل بتحصيل الثمن المتوجب على المستورد لصالح المصدر. 39.

هو آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري. وهي تستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين. 40.

<sup>34</sup> النظام رقم 01 07 المؤرخ في 07 جوان 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على التعاملات التجارية مع الخارج، الجريدة الرسمية- العدد 31 ، الصادر في 31 ماي 2007 ، معدل ومتعم بنظام رقم 06 11 المؤرخ في 19 أكتوبر 2011 الجريدة الرسمية . - العدد 08 ، الصادر في 15 فيفري 2012

<sup>35</sup> علوذة لصمة دائمة ، دور المؤسسات الدالية في التجارة الخارجية ، رسالة لنيل شهادة الماحستير في القانون، فرع القانون الدولي . للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري بتيزي وزو ، 2004 ، صفحة 92

<sup>36</sup> احمد غنيم الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر مصر الطبعة 04 ص 159

<sup>37</sup> طاهر لطرش، مرجع سابق ، ص 119.

<sup>38</sup> حميدية سميرة، لعماري غنية، مذكرة ليسانس بعنوان: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، 2006، ص 71

<sup>39</sup> مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ، لبنان، 2006، ص 79

\*التحصيل المستندي: هو عملية تبادل السلع بإنشاء أوراق تجارية تكون واجبة التحصيل في الآجال المتفق عليها تنشأ هذه العملية على استعمال البنوك كوسطاء لتبادل السلع بوثائق الدفع<sup>41</sup>

\*التحصيل المستندي هو إحدى الوسائل العملية لمزاولة الصفقات التجارية التي اتفق فيها طرفا العقد على ترك استخدام الاعتمادات المستندية كأداة لتأمين حقوق الطرفين .

\*التحصيل المستندي هو وسيلة دفع دولية، وفيها يتم تبادل الأوراق التجارية مقابل الدفع أو القبول بالنسبة للأطراف التي تدخل في عملية التحصيل المستندية.

وعليه فالتحصيل المستندي عبارة عن آلية يقوم بموجبها المصدر كيميالية، وإعطاء كل المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلته مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكيميالية.

وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل .

إذ يستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

-إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك في قدرة المشتري واستعداده للسداد.

-استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.

-عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد مثل وجود رقابة على النقد، أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد.....الخ.

-إذا كانت السلعة المصدرة لم يجر تصنيعها خصيصا للمشتري أي لم يتم تصنيعها بمواصفات خاصة حددها المشتري.

الخضم الوثائقي هو وسيلة دفع دولية والتي تشمل البنوك تلعب دور الوسيط في السداد<sup>42</sup>

إن المادة الثانية في فقرتها أ من النشرة رقم 522 المنظمة للتحصيل المستندي أعطت تعريفا للتحصيل من خلال أغراضه،

فالتحصيل يعني تعامل المصارف بالمستندات بموجب التعليمات التي استلمها من أجل:

- الحصول على دفع قيمة المستندات أو قبول المسحوب عليه

- تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو قبول الكيميالية

- تسليم المستندات وفقا لشروط أخرى<sup>43</sup>

<sup>40</sup> موقع البنك الاهلي التجاري ، WWW. AlAhli.com

<sup>41</sup> <https://azziomar.wordpress.com/2009/03/24/التحصيل-المستندي-و-الاعتماد-المستندي> يوم 20/03/2018

**Mémoire de fin cycle En vue de l'obtention du diplôme de master en Science <sup>42</sup> KENDI Lyes**  
**conomique Étude de la conduite d'une remise documentaire à l'importation au sein de la Trust Bank**  
**Algeria 601 Année universitaire 2014/2015 P35**

<sup>43</sup> نشرة غرفة التجارة الدولية رقم 522 المتعلق بالقواعد المتصلة بالتحصيل المستندي ، النسخة العربية ، منشور على الموقع www.low-uni met

فيقصد بالتحصيل المستندي تلقي بنك أمر ما من مصدر البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات شحن إلى مستورد في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء ذلك نقداً أو مقابل توقيع على سفتحة تستحق في وقت لاحق، لقاء عمولة يدفعها العميل<sup>44</sup>

وبتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

## 2 أهمية التحصيل المستندي

يحقق التحصيل المستندي لكل من المصدر والمستورد مزايا عديدة، كما يكتسب أهمية خاصة لكل منهما أهمها:<sup>45</sup>

- بعض العمليات التجارية تستلزم إبرام تعاقداتها بشكل فوري للاستفادة من الأسعار المميزة، أو لتجنب منافسة قوية وهو نجده في عمليات كثيرة مثل:

- التخلص من البضاعة الراكدة.

- التخلص من خطوط إنتاج قديمة وبدء تطبيق فن إنتاجي حديث.

- استيراد البضاعة ذات التسويق العالمي، والتي تحدد أسعارها عالمياً.

## 1 /أهميته للمصدر:

استخدام التحصيل المستندي يتيح للمصدر مزايا كثيرة، كما يجد المصدر نفسه في ظروف كثيرة في حاجة إلى استخدام هذه الأداة ويتضح ذلك فيما يلي:

- تحقق هذه الأداة درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت في تنفيذ عملياته الخارجية.

- تحقيق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات، ومصاريف البنك القائم بفتح الاعتماد.

- تجنب المشكلات الناجمة عن الإجراءات الخاصة بالاعتماد.

- توجد حالات كثيرة يصعب فيها استخدام أداة الاعتماد المستندي لطول الوقت في الإصدار بحيث لا تسمح ظروف المصدر

وطبيعة العملية التصديرية بالانتظار، وإلا تسبب ذلك في خسائر ومشكلات كثيرة، ومن الحالات التي تتطلب السرعة في التنفيذ

بحيث يصبح استخدام أداة التحصيل المستندي أمراً حيوياً ما يلي:

- وجود بضاعة راكدة وسريعة التلف، أو ذات طبيعة موسمية وطلب متغير في أسواق استخدامها.

- وجود بضاعة ذات طبيعة غير نمطية وبكميات كبيرة الأمر الذي يجعل استخدامها محدوداً.

- يمكن المصدر من استقطاب عدد كبير من العملاء، وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواق القائمة وذلك بإعفاء العملاء من

فتح الاعتماد الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.

- سهولة إعداد مستندات الشحن كما له الأهمية بالنسبة للمستورد.

<sup>44</sup>إسماعيل إسماعيل، نضال العرييد، لزي الدين . حمزة ، المحاسبة المصرفية، منشورات جامعة دمشق، سنة 2010 ، صفحة 91

<sup>45</sup> لعماري غنية دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية مذكرة ضمن متطلبات نيل الليسانس إدارة اعمال المركز الجامعي يحي فارس - المدية - ص 75

## 2 / أهميته للمستورد:

يلجأ المستورد لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف عديدة هي:

- الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ويندرج تحت هذه الظروف الحالات الآتية:
  - عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط.
  - ارتفاع النسب النقدية التي يتعين دفعها للبنك فاتح الاعتماد.
  - عدم كفاية أرصده السائلة، ومن ثم يحتاج إلى تدويرها بدرجة أسرع وهي حالة لا يمكن معها تدبير احتياجاته الاستيرادية .
  - توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد ومورديه، فيتيح استخدام هذه الطريقة الاستفادة من الوافرات التي تحققها، وتوضح أهمية هذه المزاي إذا ما قام المورد بإرسال مستندات الشحن مباشرة إلى المستورد دون تقديمها لبنك معين.
  - توفير الكثير من الوقت والجهد والإجراءات التي يتطلبها فتح الاعتماد المستندي.
  - عدم توافر الخبرة والدراية الكافية لبعض المستوردين.
  - سهولة إعداد مستندات العملية التجارية وخاصة الفاتورة.
  - في كثير من الأحوال لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينته الفعلية للبضاعة وهي ميزة لا يوفرها الاعتمادات المستندية.
  - توافر خبرات المستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه، وإشرافه مباشرة على العملية أو من يمثله، مما يرفع درجات الأمان التي يتمتع بها.
  - تجنب الكثير من المشكلات الخارجية المتعلقة بإجراء التعديلات على شروط فتح الاعتماد، الأمر الذي يوفر درجات من المرونة في التعاقدات بين المستورد والمصدر.
  - يتيح التحصيل المستندي للمستورد استخدام نظام الحصص الاستيرادية.
- كما تظهر أهمية التحصيل المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية كونه:
- أكثر ضمان في المبادلات التجارية الدولية
  - الطمأنينة في التعامل بالتأكد أن المستورد باستطاعته الدفع
  - الوسيلة الأكثر استعمالاً بين المتعاملون الاقتصاديين الدوليين لتسهيل التعاملات التجارية
- لسهولة إجراءاته.

فعملية التحصيل المستندي تعد وسيلة دفع حديثة تجرى عبر القنوات المصرفية سواء بنكا أو مؤسسة مالية<sup>46</sup> المعتمدة في الجزائر، فتدخل هذه المؤسسات لتنفيذ هذه الوسيلة المدرجة في نص المادة 18 في فقرتها الثانية من النظام رقم 07-01 بنصها " : كل وسيلة وأداة دفع مقومة بالعملة الأجنبية القابلة للتحويل بصفة حرة مهما كانت الأداة المستعملة"<sup>47</sup>

### الفرع الثاني : عناصر التحصيل المستندية و تقنيات استعماله ( مراحل سيره )

بعد أن تناولنا ماهية التحصيل المستندي والتي تتضمن تعريفه و أهميته نتطرق في هذا الفرع من المطلب إلى عناصره، والتي تضم كلا من : الأطراف المكونة للتحصيل المستندي والمستندات التي يضمها وأيضا تدخل ضمن العناصر المكونة للتحصيل المستندي وأنواع التحصيل المستندي.

#### 1. أطراف التحصيل المستندي:

يعرف التحصيل المستندي على أن أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ومن هذا التعريف يتبين أن للتحصيل المستندي أربعة أطراف هم : العميل الأصيل (المصدر)، والبنك المحول، البنك المحصل، المشتري أو المستورد.

#### 1 / العميل الأصيل:

وهو المصدر ويطلق عليه أيضا الطرق عليه أيضا الطرق المنشئ للعملية، وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل الخاصة بالعملية التجارية ويسلمها إلى البنك يتعامل معه مرفقا بما أمر التحصيل.

#### 2 / البنك المحول:

وهو البنك الذي يستلم المستندات من عميله المصدر ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى عملية التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

#### 3 / البنك المحصل:

وهو الذي يقوم باستقبال المستندات من البنك المحول وتحصيل قيمة هذه المستندات المقدمة للمشتري إما نقدا أو مقابل توقيعها على كمبيالة وذلك وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.

#### 4 / المشتري أو المستورد:

ويطلق عليه أيضا اسم المسحوب عليه كونه يسحب المبلغ - مبلغ قيمة المستندات - من حساب في حين تقدم إليه المستندات للتحصيل.

كما نوه أنه وفي عملية التحصيل يمكن أن يكون هناك طرف خامس هو البنك القائم بالتحصيل وهو يكون بنك متداخلا في

<sup>46</sup> الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية العدد 52 الصادر في 27 أوت-2003، المعدل و المتمم بموجب الأمر رقم 10 04 المؤرخ في 26 أوت 2010 الجريدة الرسمية العدد 50 الصادر في 01 سبتمبر 2010.

<sup>47</sup> النظام رقم 07 01 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج، مرجع سابق

عملية التحصيل - وسيط - ففي هذه الحالة يطلق على البنك المحول بنك مرسل المستندات ولا يمكن أن يكون البنك القائم بالتحصيل هو البنك مرسل المستندات.

وحسب نص الدادة 02 في فقرتها ب من النشرة رقم 522 للغرفة التجارة الدولية أن المستندات تعني:

أ- المستندات المالية وهي السحوبات، السندات لأمر، الشيكات أو أدوات أخرى مشابهة تستعمل للحصول على دفعة من النقود.

ب- المستندات التجارية تعني الفواتير، مستندات الشحن، مستندات الملكية أو أي مستندات مشابهة أو أي مستندات أخرى مهما كانت غير المستندات المالية<sup>48</sup>

## 2. أنواع التحصيل المستندي:

تقتصر المسؤولية في التحصيل المستندي على كل من المصدر والمستورد على أن: التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة في حين أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو المبلغ نقداً، ومن هذه الصياغة يظهر جلياً أن التحصيل المستندي يمكن أن يسر في التطبيق على نوعين هما: التحصيل المستندي مقابل الدفع، والتحصيل المستندي مقابل القبول.

### 1. التحصيل المستندي مقابل الدفع:

هو نوع من أنواع التحصيل المستندي يسمح فيها للبنك المحصل بتسليم مستندات التحصيل التي تسلمها من البنك المحول إلى المشتري مقابل التسديد الفعلي لمبلغ البضاعة نقداً أو يطلق عليه بالدفع الفوري، ومعنى الدفع الفوري في العرف التجاري الدولي ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ، فإذا لم يرغب البائع في الانتظار حتى وصول البضاعة فإنه يشترط قيام المشتري بالسداد عند تقديم المستندات إليه، وفي هذه الحالة يجب أن يتضمن كل من عقد البيع والفاتورة التجارية شرطا ينص على تقديم المستندات إلى المستورد فوراً عقب وصولها إلى البنك المحصل.

### 2. التحصيل المستندي مقابل القبول:

يعد النوع الثاني لأنواع التحصيل المستندي يسمح فيه البنك المحصل تسليم مستندات التحصيل التي تلقاها من طرف البنك المحول للمشتري إذا قام بقبول الكمبيالة المرفقة بالمستندات أو توقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوماً و180 يوم بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل، ففي هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يحصل على المبلغ اللازم للسداد، ومعنى هذا أن المشتري قد حصل على ائتمان من المصدر يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة، ولكن يتحمل المصدر في هذه الحالة المخاطر عدم السداد أي عدم التزام المشتري بدفع قيمة الكمبيالة عندما يحين موعد استحقاقها، وإن تزعزعت ثقة المصدر بالمستورد فإن له ملاذاً والذي يتمثل في أن يقوم المصدر بطلب من

<sup>48</sup> نشرة غرفة التجارة الدولية رقم 522 المتعلق بالقواعد المتصلة بالتحصيل المستندي، مرجع سابق.

المشتري الحصول على ضمان من البنك المحصل . ضمان احتياطي . أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، وبهذه الطريقة يمكنه خصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك . كما يمكن أن يأخذ التحصيل المستندي مقابل القبول شكلاً آخر يتمثل في تسليم البنك للمستندات الخاصة بالتحصيل التي استلمها من البنك المحول إلى المشتري مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة على الأكثر المسندة إليه إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها، في هذه الحالة يكون المصدر قد منح المشتري فترة الائتمان تمتد لفترة استحقاق الكمبيالة، ولكن تظل المستندات في حيازة البنك المحصل طوال هذه الفترة ولا يسلمها للمشتري إلا مقابل سداد قيمة الكمبيالة نقداً . ويلاحظ أن هذا الشكل للتحصيل المستندي نادراً ما يستخدم في الحياة العملية للعمليات التجارية الدولية .

### 3 المستندات:

- نسخة لخصم المبلغ
- الفاتورة الشكلية
- نسخة بأمر الدفع

أقسام التحصيل المستندي من حيث الزمن<sup>49</sup>:

أ. تحصيل مستندي عند الاطلاع : معناه أن البضاعة تدفع قيمتها عند التحصيل على وثائقها فتصبح أداة دفع في التجارة الخارجية.

ب. التحصيل المستندي المؤجل : هو تواجد فترة زمنية بين تاريخ حيازة السلعة و تاريخ دفع قيمة الورقة التجارية و تصبح في هذه الحالة أداة دفع و قرض

### 3 : مراحل تنفيذ التحصيل المستندي

#### إرشادات التنفيذ<sup>50</sup>

تستعمل التحصيلات المستندية فقط بموجب الشروط التالية :

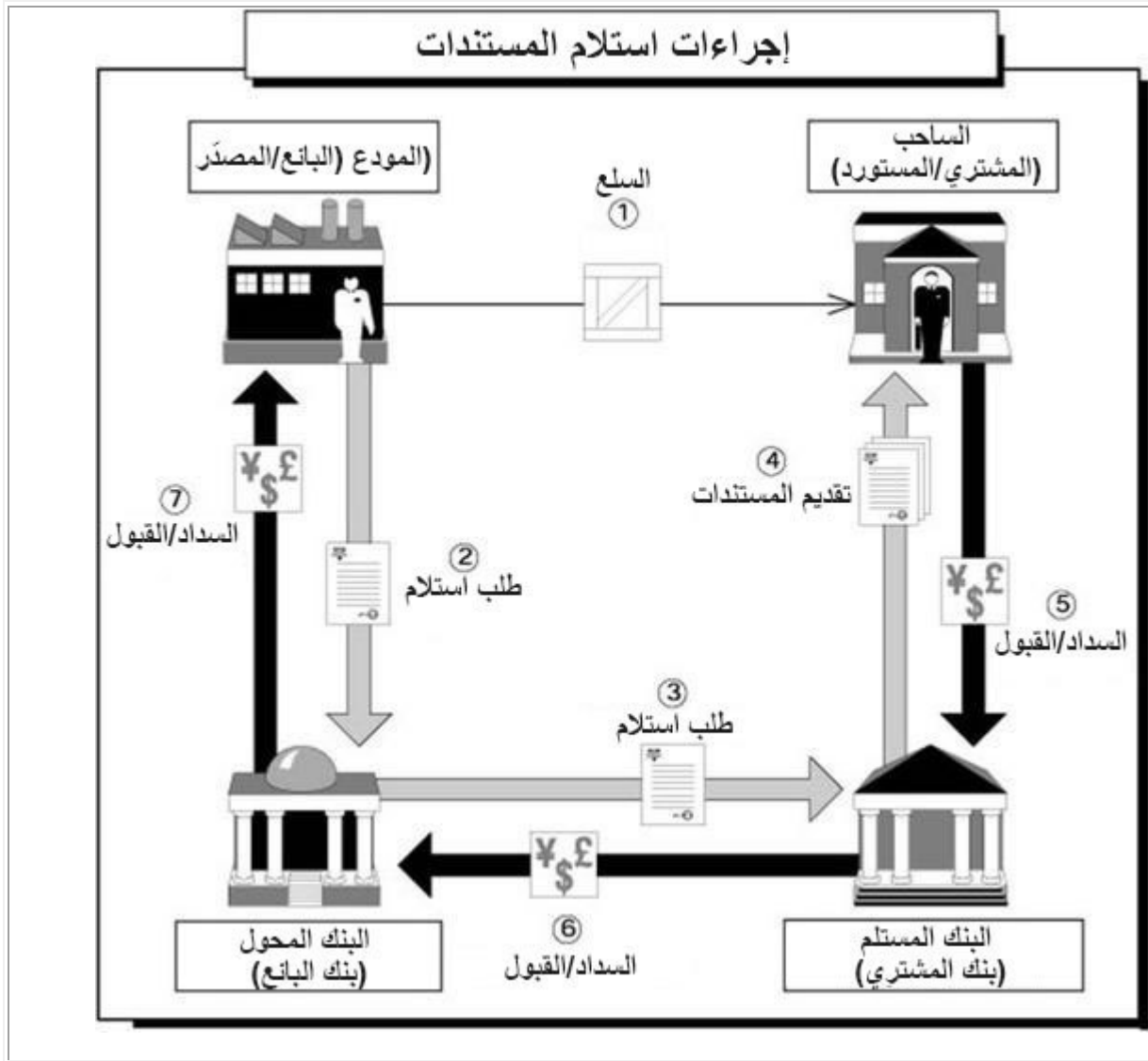
- أن تكون للمصدر والمستورد علاقة راسخة.
- أن يكون المصدر واثقاً بأن الدولة المستوردة مستقرة سياسياً واقتصادياً.

<sup>49</sup> <https://azziomar.wordpress.com/2009/03/24/التحصيل-المستندي-و-الإعتماد-المستندي>

<sup>50</sup> <http://tfig.itcilo.org/AR/contents/collections.htm> يوم 20/03/2018



- يعتبر بيع الحساب المفتوح ذي مخاطر كبيرة.
- لا يكون خطاب الضمان مقبولاً للمستورد.
- الشكل رقم (07) سير تقنية التحصيل المستندي



المصدر : مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 67

تتضمن إجراءات التحصيل المستندي تبادلاً تدريجياً لمستندات بإعطاء ملكية السلع مقابل النقد أو الوعد بالتعاقد على السداد في وقت لاحق. يشير الرسم أعلاه كل خطوة متسلسلة:

1. موافقة المشتري والبائع على شروط بيع السلع بما يلي: (أ) تخصيص التحصيل المستندي باعتباره وسيلة دفع؛ (ب) وتحديد البنك المحصل/مقدم المستندات للتحصيل (عادة ما يكون بنك المشتري)؛ (ج) وإدراج المستندات المطلوبة. يقوم المصدر/البائع (المالك الأصلي) بشحن السلع إلى المستورد/المشتري (المسحوب عليه) ويتحصل على مستند نقل قابل للتداول (مستند شحن) من شركة الشحن/الوكيل.
2. ويعد البائع ويقدم (يحول) رزمة المستندات إلى مصرفه (البنك المسؤول عن التحويل) تتكون من: (أ) أمر التحصيل محددًا الشروط والنصوص التي يستطيع بموجبها البنك تسليم المستندات إلى المشتري واستلام القيمة المدفوعة؛ (ب) ومستند النقل القابل للتداول (مستند الشحن)؛ (ج) والمستندات الأخرى (مثل وثيقة التأمين، وشهادة المنشأ، وشهادة الفحص) التي يطلبها المشتري.
3. ويرسل البنك المحوّل رزمة المستندات عبر البريد أو البريد الخاص إلى البنك المعين المحصل/مقدم المستندات للتحصيل في بلاد المشتري بتعليمات مفادها تقديم المستندات إلى المشتري (المسحوب عليه) والحصول على السداد.
4. ويقوم البنك الذي يقدم المستندات للتحصيل (البنك المحصل) بما يلي: (أ) مراجعة المستندات للتأكد من اتساق المستندات مع أمر التحصيل؛ (ب) إخطار المشتري بشأن النصوص والشروط الواردة في أمر التحصيل؛ (ج) الإفراج عن المستندات عند الوفاء بشروط السداد.
5. ويقوم المشتري بما يلي: (أ) بالسداد نقداً (بالتوقيع على الكمبيالة)، أو إن سمح أمر التحصيل بالتوقيع على القبول (الوعد بالسداد في تاريخ آجل)؛ (ب) واستلام المستندات وحياسة الشحنة .
6. ويسدد البنك المحصل للبنك المحوّل فوراً أو عند حلول أجل الاستحقاق قيمة الكمبيالة المقبولة.
7. ويقوم البنك المحوّل بعد ذلك بسداد المبلغ للبائع (المالك الأصلي).

بيد أن التحصيلات المستندية، بشكل أو آخر، ظلت مستخدمة منذ أمدٍ بعيد، ما فتئت الأسئلة تُثار حول كيفية إنفاذ المعاملات بطريقة عملية، ومنصفة، وموحدة. وتمثل القواعد الموحدة من أجل تحصيل الأوراق التجارية (URC) تدويناً للقواعد المقبولة دولياً لتوحيد الممارسة المصرفية فيما يتعلق بعمليات التحصيل للكمبيالات أو التحصيلات المستندية. طورت **الغرفة الدولية للتجارة** القواعد الموحدة لتحصيل الأوراق التجارية، وأصبحت تُراجع وتُحدّث من وقت لآخر.

المستندات المطلوبة في التحصيل المستندي:

### 1- الفاتورة التجارية:

تعتبر الفاتورة إحدى المستندات الهامة التي تطلب في جميع الاعتمادات المستندية وتكون صادرة عن المستفيد (المصدر) في الاعتماد وتبين قيمة البضاعة المرسله وكمية ومواصفات هذه البضاعة.

### 2- شهادة المنشأ:

تطلب شهادة المنشأ في جميع الاعتمادات وتصدر عن الغرفة التجارية في بلد المستفيد (المصدر) والغرض من هذه الشهادة هو معرفة مكان إنتاج أو تصنيع البضاعة المستوردة ويجب تصديق هذه الشهادة بنفس التصديق الوارد في الفاتورة التجارية. ومن الجدير بالذكر أن البضاعة المستوردة من أماكن مختلفة تخضع إلى نسب جمارك مختلفة.

### 3- بوليصة الشحن:

تطلب بوليصة الشحن في جميع الاعتمادات ويعتمد نوع البوليصة على وسيلة الشحن ففي حالة الشحن الجوي تطلب بوليصة شحن بالطائرة وفي حالة الشحن البحري تطلب بوليصة شحن بحرية وهكذا... وتعتبر بوليصة الشحن إحدى المستندات الهامة في الاعتمادات فهي تمثل إيصال استلام وعقد نقل ووثيقة ملكية. وتصدر البوليصة من شركة النقل بعد استلام البضاعة المراد شحنها ومعاينة الطرود من الخارج للتأكد من سلامة التعبئة، وعادة تطلب البنوك بوليصة شحن نظيفة حتى تبين أن الشركة الناقلة استلمت البضاعة المعنية سليمة في عنابر الباخرة ولا يمكن تفريغ البضاعة المشحونة إلا في ميناء الوصول. وتحتوي البوليصة على ميناء الشحن ومكان الوصول وأجرة الشحن وكيفية دفعها. ويطلب البنك فاتح الاعتماد لأن تصدر بوليصة الشحن لأمره باعتبار أن البوليصة هي وثيقة تملك فوكيل الباخرة يسلم البضاعة المشحونة إلى من يسلمه بوليصة الشحن الأصلية وحيث أن البضاعة تعتبر ضماناً لتسديد قيمة المستندات فإن البنك فاتح الاعتماد يستطيع السيطرة على البضاعة ولا يُجبر بوليصة الشحن للعميل إلا بعد تسديد قيمة الاعتماد.

### 4- شهادة الوزن:

تطلب هذه الشهادة في الاعتمادات التي تعتمد بضاعتها على الوزن مثل السكر والأرز والشاي وما شابه وتصدر عادة عن المستفيد كما يمكن أن تصدر عن مؤسسات متخصصة في الوزن. ويقبل المشتري أن تصدر الشهادة عن المستفيد نفسه لأنه عادة ما يطابق الوزن المذكور بشهادة الوزن مع الوزن الوارد في نص بوليصة الشحن التي تصدر عن الشركة الناقلة.

**5- بيان التعبئة:**

يطلب هذا البيان عادة عندما تكون البضاعة غير متجانسة لمعرفة محتويات كل طرد. فمثلا عند استيراد أدوات منزلية وملابس وأحذية في نفس الشحنة تعطى الطرود أرقاماً متسلسلة ويذكر في بيان التعبئة أرقام الطرود ومحتوياتها، فعلى سبيل المثال معرفة أن الطرود من رقم 1-20 تحتوي على ملابس فإن ذلك يسهل على السلطات الحكومية معرفة محتويات الطرود وفرض الرسوم الجمركية الصحيحة دون الحاجة إلى فتح جميع الطرود. ويصدر هذا البيان عادة عن المستفيد إلا إذا اشترط الاعتماد غير ذلك.

**6- بيان المواصفات:**

إذا كانت البضاعة تعتمد على الحجم والمقاس مثل الخشب والحديد وما شابه فيطلب عادة بيان المواصفات من ضمن المستندات ليبيّن أحجام ومقاييس البضاعة من حيث الطول والعرض والارتفاع وأي مواصفات أخرى ويصدر هذا البيان عادة عن المستفيد.

**7- شهادة المعاينة:**

تصدر شهادة المعاينة عن شركات متخصصة بمجال المعاينة والتفتيش حيث تقوم هذه الشركات بمعاينة البضاعة وفحصها قبل الشحن مباشرة ولا يجوز أن تتم عملية المعاينة في مخازن المصدر حيث بإمكانه تغيير البضاعة بعد معاينتها، وتتم عادة المعاينة باختيار عينة عشوائية من البضاعة التي سيتم شحنها وتقدم شركة المعاينة شهادة تسمى شهادة معاينة تبين فيها حالة البضاعة التي تم معاينتها ومواصفات وتعتبر هذه الشركة ضرورية وخاصة في حالة عدم وجود الثقة بين المستورد والمصدر حيث أن وجود الشهادة يعطي الثقة للمشتري بأن البضاعة المشحونة تطابق البضاعة المطلوبة في الاعتماد من حيث النوعية والمواصفات هذا إضافة إلى اطمئنان المشتري عن حالة البضاعة قبل الشحن مباشرة. والحل البديل عن شهادة المعاينة هو أن يرسل المشتري أحد موظفيه للقيام بمعاينة البضاعة في ميناء المصدر قبل شحنها مباشرة وقد تكون هذه العملية مكلفة للمشتري.

**8- شهادة صحية:**

تطلب هذه الشهادة في الاعتمادات المتعلقة باستيراد المواد الغذائية كالمعلبات والحليب ومشتقاته أو اللحوم للتأكد من صلاحيتها للاستهلاك البشري أو الحيواني. وتصدر عن وزارة الصحة في بلد المصدر ومن الجدير بالذكر أنه يتم فحص الأغذية واللحوم المستوردة من الخارج من قبل الأجهزة الصحية في بلد المشتري للتأكد من مدى صلاحيتها للاستهلاك البشري أو الحيواني قبل طرحها الفعلي في السوق. وتطلب مستندات أخرى في الاعتمادات حسب الحاجة إليها مثل شهادة تحليل وشهادة تبخير وشهادة زراعية وغيرها.

كما نبين نموذج اخر يتم فيه التحصيل المستندي وفق مراحل تتمثل في:

- قيام عقد بيع بين المصدر البائع و المشتري المستورد ويتم الاتفاق فيه على أن يكون طريق تسويته بالتحصيل المستندي.
- تسليم البضائع أو الخدمات لزل العقد من المصدر حسب المواصفات والشروط المتفق عليها إلى بلد المشتري، مع استعمال مجموع المصطلحات التجارية التي تتضمنها أصول وأعراف الغرفة التجارية في العقود التجارية حسب نص المادة 27 من النظام 01-07<sup>51</sup>
- تسليم المصدر المستندات التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه ومنها الفاتورة التجارية، - شهادة المنشأ و شهادة التأمين.
- دور البنك المحول هنا هو تحويل هذه المستندات إلى بنك المستورد الذي يعلم المشتري- بوصول المستندات وفق شروط تسليمها<sup>52</sup>
- قيام البنك المحصل بتسليم المستندات لعميله المشتري دون تحمل أية مسؤولية إذا امتنع- المسحوب عليه "المستورد" عن دفع قيمة وثائق الشحن فاقترصر دور البنك على عرض المستندات على المسحوب عليه للدفع أو القبول دون فحص هذه المستندات والبحث في مدى مطابقتها وشروط العميل، فلا يوجد أي مخاطر على البنك المحصل من جراء قيامه بعملية التحصيل<sup>53</sup> لعدم قيام مسؤوليته
- يقدم المستورد وثائق الشحن ويستلم البضاعة، فيقوم بنكه " البنك المحصل "بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر "المحول"، سواء نقدا أو بتحويل السفتجة المقبولة من طرف المستورد، فيقوم البنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله " المصدر."

<sup>51</sup>النظام رقم 01 07 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج، مرجع سابق.

<sup>52</sup>علوذة لصمة دائمية، مرجع سابق، صفحة 98

<sup>53</sup>خالد ويب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، عمان 2009، صفحة 332 - 333

ونظرا لاحتمال تأخر المصدر في استلام مبلغ الصفقة ومقابل ذلك احتمال تأخر وصول البضاعة إلى المستورد يختار الطرفان تقنية دفع لتنفيذ بنود الصفقة الدولية عن طريق قنوات مصرفية تعرف بسهولة حصولها على مبتغاهما من وراء الصفقة وهي التحصيل المستندي الذي يكون على صيغتين:

مستندات مقابل دفع الثمن - .

مستندات مقابل القبول .

إلا أن البنوك غير مسؤولة عن خطر عدم التنفيذ باعتبارها لها دور الوسيط بين المصدر والمستورد ، وغير ملزمة بفحص البضاعة وفق المستندات المقدمة<sup>54</sup> وإنما يقتصر دورها على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها فقط .

وهذا ما يتصادم وعدة مخاطر قد يتعرض لها المصدر منها احتمال رفض المشتري التوقيع على قيمة السفنجة المحررة من طرف المصدر لأسباب قد لا تعود لإعساره أو سوء النية مما يضطر به إرجاع البضاعة إلى بلد البائع بسبب تحقق خطر عدم الدفع .

وأن يكون بلد المستورد يمنع دخول البضائع المرسله لاعتبارها ممنوعة من استيرادها أوالتحديد الكمي للسلعة مما يؤدي إلى خسائر قد تلحق البائع لاعتبار أن المشتري لن يدفع الثمن، ورغم هذه المخاطر إلا أنه يبقى التحصيل المستندي الوسيلة الأكثر سرعة وضمان في مجال تنفيذ المبادلات التجارية.

صدر قانون المالية التكميلي 2010 بتنوع تقنيات التمويل وجاء فيه:

"- 44- تعدل وتنتم أحكام المادة 69 من القانون رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009

والمتمضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 وتحرر كما يلي:

المادة : 69 يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة التحصيل المستندي<sup>55</sup> .

إلا أن المشرع الجزائري اكتفى بحكم المادة 66 و 69 من الأمر رقم 03 11 المتعلق بالنقد والقرض على إلزامية استخدام هذه الآلية عبر القنوات المصرفية في إطار التجارة الخارجية، وهذا ما أكده النظام رقم 07 01 بذكر وسائل الدفع بصفة عامة ودون وضع أحكام لهذه الوسيلة وبحكم نص المادة 27 منه حثت على إمكانية استخدام مصطلحات التجارة الدولية مما يجعلنا إلى اللائحة رقم 522 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية من حيث تطبيقها وتنظيمها الخاصة بالتحصيل المستندي.

<sup>54</sup> نشرة غرفة التجارة الدولية رقم 522 المتعلق بالقواعد المتصلة بالتحصيل المستندي، مرجع سابق.

<sup>55</sup> د. بلغنامي نبيلة + د. سحنون جمال الدين . التحرير المالي وانعكاسه على تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائرية مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد 17 ، السداسي الثاني

الفرع الثالث : مسؤوليات البنوك في التحصيل المستندية و ذكر المزايا والعيوب

### 1 . مسؤوليات البنوك في التحصيل المستندية

يعتبر التحصيل المستندي أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية تتميز بأنها تحوي تكلفة أقل من تلك التي يجوبها الاعتماد المستندي، ومن هنا يتبين أن مسؤوليات البنوك تنقلص في التحصيل المستندي عن المسؤوليات التي يتولاها في الاعتماد المستندي حيث تقتصر مسؤوليات البنوك في التحصيل المستندي<sup>56</sup> على:

-التأكد من التوظيف وذلك بوجود ختم على الفاتورة.

-التأكد من الوثائق الموجودة في جدول الإرسال.

-البدء في مراقبة الوثائق.

-التأكد من صحة العبارة الموجودة في ظهر السفتحة.

-تسهيل العملية على كل دفتر خاص.

-فتح ملف للتحصيل الوثائقي وتكوين جدول إرسال للتقديم.

-البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل المستندي مثل : الشحن شركاء التأمين، وهيئات الجمارك أو حتى البنوك الأخرى كما أنها ليست مسؤولة عن أخطاء نقل الرسائل .

ومن هنا يظهر أن البنوك في التحصيل المستندي تقتصر مسؤولياتها على أنها وسيط مكلف بتنفيذ أمر التحصيل وغير ملزم ولا

يعتبر التحصيل المستندي تعهد صادر عن البنك. فقد ينشأ الالتزام إلا إذا أشر البنك على الكمبيالة بالضمان الاحتياطي، فإنه

ينشأ عليه جزء من الالتزام وهذا الأخير يتمثل في تسديد قيمة الكمبيالة حين موعد استحقاقها إذا وجد الرصيد في حساب

المستورد أو لم يتوفر أما غير ذلك فإن التزام البنك هو إشعار المستورد بوصول المستندات فإذا قبل الدفع، في حالة تحصيل مستندي

مقابل الدفع، أو قبل التوقيع على الكمبيالة . في حالة تحصيل مستندي مقابل القبول . يسلمها إليه وإن لم يقبل فإنه يرجعها ولا

يعد له أية التزام، وفي حالة وصول البضاعة بمواصفات غير التي تلك المنصوص عليها في المستندات والبنك ليس ملزماً.

وهكذا تضيق دائرة المسؤولية في عمليات التحصيل المستندي بالنسبة للبنوك بمقارنتها في الاعتماد المستندي، مما يؤدي إلى وجود

مخاطر في استعمال هذه الوسيلة التمويلية وتصنف المخاطر إلى : مخاطر ناجمة عن المستورد، مخاطر تهدد المصدر ومخاطر ناجمة عن

وجود ثغرات قانونية.

#### 1. مخاطر ناجمة عن المستورد:

توجد عدة مخاطر تنشأ نتيجة موقف المستورد (المسحوب عليه) في عمليات التحصيل المستندي، وهذه المخاطر قد يصعب التنبؤ

بها، ومن ثم تمثل غالباً مواقف مفاجئة تنجم عنها خسائر عديدة ومن بين هذه المخاطر :

-تراجع المستورد عن اتفاقه مع المصدر والذي تم بموجبه شحن البضاعة ويتمثل ذلك في رفضه قبول وسحب مستندات الشحن

من البنك .

<sup>56</sup> <http://www.forum.educ40.net/showthread.php?t=37396>

-اضطراب الموقف المالي للمستورد بما لا يمكنه من توفير النقد اللازم لمقابلة قيمة المستندات عند وصولها.  
-محاولة المستورد الضغط على المصدر استغلالاً لضعف موقفه وذلك بطلب خصم معين من قيمة الفواتير أو تغيير طريقة الدفع من شرط الاطلاع مثلاً إلى تسهيل من المصدر بخصوص المدة دون إضافة فوائد ناجمة عن تأخير الدفع المتعلقة بتلك المدة.  
2 مخاطر تهدد المصدر:

يتعرض المصدر (العميل الأصيل/ البائع ) في عملية التحصيل المستندي لعدة مخاطر من أهمها:  
-عدم انتظام التدفقات النقدية المفاجئة الناجمة عن رفض المستورد استلام المستندات ودفع قيمتها.  
-مخاطر إعادة شحن البضائع مرة أخرى إلى سوق آخر أو إلى موطنه، وذلك في حالة تعذر تدبير مشتري جديد لبضائعه، لأنه وعند رفض المستورد استلام المستندات ودفع قيمتها فإنه يبدأ بالبحث عن مشتري آجر للبضاعة المشحونة.  
-مخاطر فقد قيمة البضائع بالكامل وذلك في حالة ما إذا كانت هناك قرارات سيادية تحضر إعادة شحن البضائع مشمولة ومستندات الشحن المرفوضة مرة أخرى.

-مخاطر تعرض البضائع للتلف والسرقة والتقادم وذلك خلال الفترة الطويلة والتي قد تستغرقها المفاوضات بين كل من المصدر والمستورد للوصول إلى تسوية مقبولة بشأن المستندات المرفوضة.  
-مخاطر تغيير القرارات الاستيرادية والقوانين والتشريعات المنظمة لعمليات الاستيراد في بلد المستورد وذلك خلال الفترة من إبرام التعاقد وشحن البضائع، وحتى موعد وصول المستندات الخاصة بها.

### 3 مخاطر ناجمة عن وجود ثغرات قانونية :

وهي أحد المخاطر التي تواجه التحصيل المستندي ومن أمثلتها صدور تشريعات سيادية منظمة كقوانين النقد والرقابة عليه، والأمر الذي يجد من انسياب تنفيذ العملية التعاقدية محل التحصيل المستندي .

## 2. مزايا وعيوب التحصيل المستندي :

توفر عملية التحصيل المستندي عدداً من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها :

- ✓ عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة .
- ✓ تتيح للمشتري ( المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- ✓ تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كميالية وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.



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

- ✓ تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة .
- ✓ في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفرغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...إلخ.

كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في إستلام قيمة البضاعة<sup>57</sup>.

### 3 : دراسة مقارنة بين الاعتماد والتحصيل المستندي

الجدول رقم (02) مقارنة بين الاعتماد والتحصيل المستندي

وجه المقارنة	الإعتماد المستندي	التحصيل المستندي
التعريف	أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة من الخارج	مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية. مستندات تجارية غير مصحوبة بمستندات مالية.
الأطراف	العميل الأمر أو طالب فتح الإعتماد البنك الفاتح أو مصدر الإعتماد. البنك المبلغ (المؤكد) المستفيد من الإعتماد..	العميل الأصيل. البنك مرسل المستندات. البنك القائم بالتحصيل. البنك مقدم المستندات للمسحوب عليه. المسحوب عليه (المشتري أو المستورد)
الأنواع	الإعتماد المستندي القابل للإلغاء. الإعتماد المستندي غير قابل للإلغاء الإعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد	تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها. تسليم المستندات مقابل قبولها
الإلتزامات	1.التزامات طالب فتح الإعتماد، أهمها:	1.البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل، ولا تنسحب مسؤوليتها

<sup>57</sup>وقاد مروى مذكرة تخرج ماستر الأدوات المصرفية و تمويل التجارة الخارجية في الجزائر جامعة الشهيد حمه لخطز الوادي ص 35

<p>إلى فحص المستندات ذاتها.</p> <p>2. البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى مثل وكلاء الشحن، شركة التأمين والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل.</p> <p>3. البنوك ليست مسؤولة عن شكل أو كفاية أو دقة أو أصالة أو الحجج القانونية لأي مستند.</p> <p>4. البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة</p>	<p>*الوفاء بقيمة الغطاء النقدي</p> <p>للإعتماد سواء كان كلياً أو جزئياً.</p> <p>*الوفاء بقيمة العملات</p> <p>والمصاريف والرسوم الخاصة بالإعتماد.</p> <p>2. التزامات البنك فاتح الإعتماد:</p> <p>*تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الإعتماد بكل دقة، سرعة وأمانة.</p> <p>*فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الإعتماد بما يحفظ حقوق عملائه.</p> <p>*الإلتزام بتسليم المستندات إلى عملية الأمر بفتح الإعتماد.</p> <p>3. التزامات البنك المبلّغ أو القائم بتداول المستندات، أهمها</p> <p>*مراعاة السرعة والدقة في إبلاغ المستفيد من الإعتماد بتفاصيله وشروطه.</p> <p>*أن يبدل غاية معقولة في فحص مستندات الشحن للتأكد من المطابقة في ظاهرها لشروط الإعتماد.</p> <p>4. التزامات المستفيد من الإعتماد أهمها:</p> <p>عند استلام الإعتماد من البنك، يتعين عليه مراجعة شروطه للوقوف على مدى إمكانية الإلتزام بها وتنفيذها.</p> <p>*الإلتزام بتنفيذ شروط الإعتماد والتنفيذ الحرفي، وكذا تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة وبالكيفية المطلوبة بما.</p>	
<p>وسيط في العملية</p>	<p>ضامن للعملية من خلال التغطية الكلبة او الجزئية</p>	<p>عمل البنوك</p>
<p>أكبر مرونة</p>	<p>اقل مرونة</p>	<p>المرونة</p>

المصدر: أحمد غنيم، أضواء على الجوانب النقدية والنواحي التطبيقية للإعتماد المستندي، الطبعة الرابعة، مؤسسة شباب الجامعة،

الإسكندرية، 2003، ص 22 - بتصرف

## 4- تشجيع الحكومة الجزائرية البنوك التجارية استعمال التحصيل المستندي

كشفت بوعلام جبار رئيس جمعية البنوك والمؤسسات المالية، أن الحكومة أعطت توجيهات لمسؤولي البنوك التجارية الجزائرية بتحفيز المتعاملين في قطاع التجارة الخارجية وشركات الاستيراد على وجه الخصوص على استخدام التحصيل المستندي ( la remise documentaire) بغرض ترجيح هذا النوع من الدفع في عمليات التجارة الخارجية على حساب الاعتماد المستندي (crédit documentaire) الذي تم إقراره من خلال قانون المالية التكميلي للعام 2009 كنظام وحيد لتسوية عمليات التجارة الخارجية في إطار سلسلة إجراءات قالت الحكومة أنها تهدف لتطهير عمليات التجارة الخارجية.

وقال بوعلام جبار في تصريحات لـ"الجزائر اليوم"، إن الأوامر تم إبلاغها لجميع البنوك التجارية العالمية بالجزائر من أجل التوجه نحو استخدام أسلوب التحصيل المستندي بعد اقتناع الحكومة بالحجم الخسائر الكبيرة الناجمة عن الاستعمال المفرط للاعتماد المستندي في تسوية عمليات التجارة الخارجية بعد أن وصلت فاتورة الاستيراد 65 مليار دولار<sup>58</sup>.

وانتقد وزير التجارة الأسبق بختي بلعاب الأحد 8 نوفمبر بسدة اللجوء المبالغ فيه لاستعمال الائتمان المستندي كوسيلة وحيدة لتسوية عمليات التجارة الخارجية.

وقال بلعاب غن الشركات الجزائرية تعرضت لأضرار جمة بسبب قرار قانون المالية التكميلي للعام 2009.

وقدر خبراء مستقلون قيمة الخسائر التي تتكبدها شركات الاستيراد نتيجة قرار الحكومة في قانون المالية التكميلي المذكور بما يعادل 3% إلى 10% من قيمة فاتورة الاستيراد مع غياب أي هامش لحماية المستورد من لجوء المصدرين الأجانب للتلاعب بنوعية وقيمة السلع.

وقال جبار، إن الحكومة لا يمكنها إلغاء العمل بالنظام المعتمد في قانون المالية التكميلي للعام 2009 بصفته نظام معمول به عالميا ولكنها تجبذ اللجوء إلى خيارات أقل كلفة للخرينة العمومية ووضع ميزان المدفوعات الذي تضر كثيرا في الفترة الأخيرة.

وأوضح بوعلام جبار الذي يشغل أيضا منصب الرئيس المدير العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، أن الوسيلة الثانية للدفع في إشارة إلى التحصيل المستندي سيستفيد منها الاقتصاد الوطني وفاتورة الاستيراد عموميا ومالية الشركات المستوردة وخاصة في حال وجود علاقة جيدة بين المشتري (المستورد) مع البائع (المصدر).

وأكد بوعلام جبار على ضرورة لجوء الشركات الجزائرية المستوردة إلى بناء علاقات ثقة كاملة مع المصدرين الأجانب حتى يتمكنون من استخدام الوسيلة الثانية للدفع والتي تسمح لهم بتوفير هامش مناورة أفضل بخصوص الوضع المالي لشركاتهم.

<sup>58</sup> يوم 01/03/2018 http://aljazairalyoum.com

ويعتبر القرار بمثابة الاعتراف الضمني من الحكومة بخطأ خيارها المتخذ من قبل رئيس الحكومة الأسبق خلال تلك الفترة احمد اويحي من طرف واحد بدون اللجوء للاستشارة الموسعة لأطراف العملية وعلى رأسهم الشركات الجزائرية التي تستورد 70% من مداخلاتها من الخارج

من خلال دراستنا هذه للتحصيل المستندي يمكن التوصل الى ان هذه الوسيلة من أكثرها شيوعا في عمليات التجارة الخارجية لما تكتسبه من سهولة وسرعة ومرونة ، تقدم خدمة مصرفية بتدخل البنوك كوسيط يلتزم المستوردين لصالح المصدرين الأجانب وجعل كلا الطرفين مطمئنا بخصوص حصوله على حقوقه .

### المبحث الثاني : الدراسات التطبيقية" الميدانية"

#### المطلب الاول : الدراسات السابقة

يعتبر هذا البحث تكملة للدراسات السابقة التي سبقته مع الخوض في بعض الجوانب المرتبطة بآليات تمويل التجارة الخارجية ومختلف المشاكل التمويلية مع تبيان الدور الفعال لها في الاقتصاد الوطني وسنكتفي بالإشارة لأهم هذه الدراسات.

وقاد مروى : الأدوات المصرفية و تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، ماستر أكاديمي ، تجارة دولية ، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي ، 2014 .

ترتكز هذه الدراسة على توضيح دور الأدوات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر من خلال الدور الذي يلعبه كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي و القروض التمويلية للتجارة الخارجية ، و أوراق الضمان و كلها تلعب الدور الحاسم في جعل قطاع التجارة الخارجية من بين القطاعات التي تساهم في احداث التنمية الاقتصادية الوطنية .

2- محمد عظيم الفاتح محمد عظيم : دور الاعتمادات المستندية و التحصيل المستندي في تنشيط التجارة الخارجية رسالة ماجستير في الاقتصاد التطبيقي تخصص تمويل جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا كلية الدراسات العليا 2015

تهدف هذه الدراسة الى تحليل الخطوات و الإجراءات التي تسبق عملية فتح الاعتماد او اجراء و القيام بعملية التحصيل للمستندات كما توضح بيان العلاقة بين كل من الاعتمادات المستندية و التحصيل المستندي بالتجارة الخارجية حيث يكمن الانفاق منها في زيادة حجم صادرات الدولة او التحكم في استيراد بعض السلع حسب السياسات الاقتصادية المتبعة من طرف الحكومة.

كما تكمن في الدور الذي تقوم به البنوك مثل فتح الاعتمادات و اجراء تحصيلات مستندية في تنشيط حركة التجارة الخارجية بالإضافة الى أهمية التجارة الخارجية لاقتصاديات الدولة و تأثيرها على ميزان المدفوعات سلبا او إيجابا.

3- الدكتور رقية جبار : التحصيل المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية بحث مقدم ضمن مقالة في موقع المكتبة الالكترونية ASJP جامعة يحي فارس المدية 2016

تتلخص هذه الدراسة الى ان وسائل الدفع في التجارة الخارجية تعد أداة فعالة لتطوير التجارة الخارجية باعتبارها تستعمل في إطار المؤسسات المصرفية التي تستخدم الوسائل في مجال المبادلات التجارية من دولة إلى أخرى، ولعل من أهم هذه الوسائل ما يعرف بالتحصيل المستندي الذي يتميز بأنه أداة وفاء و ضمان وبسهولة الإجراءات في التعامل به، ولعلها الوسيلة الأكثر استعمالا بالنسبة إلى المتعاملين الاقتصاديين الدوليين .

-4

KENDI Lyes : Étude de la conduite d'une remise

documentaire à l'importation , En vue de l'obtention du diplôme de master en Science Economique , Option : Monnaie, Banque et Environnement International , Université Abderrahmane Mira de Bejaia 2014

تهدف الدراسة الى ان البنوك دورا حيويا في التجارة الدولية ، كما ركزت على تأثير تقلبات سعر الصرف و المخاطر التي تنجم عنه لكل من طرفي العلاقة المعاملة التجارية من مستورد و مصدر سواء كان ذلك في المدى القصير او المدى الطويل .

و بينت بان التحصيل المستندي و الذي يتميز بأنه تقنية و أداة وفاء و ضمان وبسهولة الإجراءات في التعامل به ، كما بينت هته الدراسة كيفية سير عملية التحصيل المستندي و بداية التعامل بها في الجزائر.

5 - علودة نجمة دامية ، دور المؤسسات المالية في التجارة الخارجية رسالة الماجستير في القانون الدولي للاعمال جامعة مولود معمري تيزي وزو 2014

تتلخص هذه الدراسة الى ان المؤسسات المصرفية تخدم التجارة الخارجية عن طريق الأساليب القانونية والتنظيمية المنصوص عليها في قانون النقد والقرض وأنظمتها، وهذا ما أدى إلى تحفيز ممارسة التجارة الدولية في الجزائر وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين عن طريق النشاطات والمبادرات التي تبادرها المؤسسات المصرفية في مجال التصدير والاستيراد. و ان تشجيع الجزائر المؤسسات المصرفية للمساهمة في التجارة الخارجية له أهمية كبرى في البحث في السلع والخدمات الموجهة للتصدير غير المحروقات وتمويل المنتجات المصدرة، وتشجيع المصدرين و ضمان صادراتهم، لأن المؤسسات المصرفية تعتبر الدعامة للنظام المصرفي والتجاري الخارجي وهي أساس المعاملات النقدية والمالية التي تهتم بفتح أبواب نحو حرية وحركة السلع والخدمات من الداخل إلى الخارج.

6 - زيرمي نعيمة . التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط الى اقتصاد السوق مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير تخصص مالية دولية جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان 2011 .

هدفت هته الدراسة الى تحليل نقاط القوة ونقاط الضعف في الاقتصاد الجزائري في مراحل الاقتصاد المخطط واقتصاد السوق و مراجعة الإصلاحات الخاصة بالتجارة الخارجية الجزائرية و كذا الوقوف على النقائص والمعوقات في قطاع التجارة الخارجية في الجزائر، و معرفة مدى نجاح سياسة التحرير على مستوى التجارة الخارجية الجزائرية ومنافسة المنتجات العالمية

### المطلب الثاني : تقييم الدراسات السابقة

بعد عرض ملخص دراسات السابقة سنحاول في هذا الجزء عرض تقييم عام حول هذه الدراسات.

1- وقاد مروى : ان هذه الدراسة ركزت على الأدوات المصرفية و تمويل التجارة الخارجية في الجزائر و به يمكن القول ان هذه الدراسة كانت هادفة و فعالة خاصة في الجانب التطبيقي اذ ركزت على تقنيتين بارزتين من تقنيات التمويل التجارية و هما الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي إلا انه يعاب على هته الدراسة انها لم تبين و توضح افضل الطرق اقتصاديا من حيث المرونة و التكلفة و طول عملية الإجراءات و تعهيدها.

2 - محمد عظيم الفاتح محمد عظيم : بالرغم من أن هذه الدراسة كانت حول دور الإعتمادات المستندية و التحصيل المستندي في تنشيط التجارة الخارجية إلا ان المطالع لهته الدراسة يلاحظ مدى عدم اهتمام الباحث و عدم إعطاء الأهمية الجيدة و الكبرى للموضوع بسبب انه لم يركز كثيرا على الجانب التمويلي من طرف البنك بل كانت دراسته على مضمون التجارة الخارجية و شكلها من خلال قياس حجم الصادرات و الواردات .

كما ان الباحث في دراسته التطبيقية قام بعملية استبيان و هو ما لا يتناسب مع طريقة القاء البحث كون موضوع البحث يعتمد على الدراسة التفصيلية لكلا التقنيتين كما سنقوم نحن بذلك.

3 - الدكتورة رقية جبار بالرغم من أن هذه الدراسة كانت حول التحصيل المستندي باعتباره تقنية تمويل للتجارة الخارجية الا ان الملاحظ في الدراسة انها اخذت الموضوع من الجانب القانوني حسب القانون الجزائري " أعطته صبغة قانونية " لان الباحثة تدرس في تخصص القانون . كما ان الباحثة لم تولي للجانب التطبيقي أي اهتمام فلم تدرج دراسة حالة في احد البنوك لعملية تحصيل مستندي كوسيلة تمويل للتجارة الخارجية فالدراسة لم تكن من وجهة نظر اقتصادية كما سنقوم نحن ذلك .

4 - دراسة KENDI Lyes كانت دراسة ذات أهمية كبيرة كونها ركزت على تقنية التحصيل المستندي في البنوك ووضحت كيف كان التحصيل المستندي ذا مساهمة في تمويل التجارة الخارجية الا ان الباحث كانت دراسته التطبيقية الميدانية في بنك اجنبي فرنسي و كان المصدر من نفس البلد فكانت الإجراءات سهلة نوعا ما باعتبار ان البنك الام متواجد في فرنسا و البنك في بلد المستورد احد فروع الا ان دراستنا ستكون في بنك تجاري عمومي .

5- علودة نجمة دامية بالرغم من ان دراستها كانت حول التجارة الخارجية و عن دور المؤسسات المالية في هته الأخيرة الا انها لم تركز و تهتم بجانب التمويل و هو المشكل الكبير في إعاقه عمل التجارة الخارجية و هذا ما يعكس تخصص الباحثة و هو القانون الدولي . فالباحثة لم تقم بالدراسة الميدانية لمعرفة مدى دور المؤسسات المالية في عملية تمويل التجارة الخارجية و هو اهم استخدامات هته المؤسسات ، عكس ما سنقوم به نحن في هته الدراسة.

6 - زيرمي نعيمة دراستها كانت تتعلق بالتجارة الخارجية في ظل انواع الاقتصاديات من المخطط الى اقتصاد السوق فالباحثة في هته الدراسة اهتمت الجانب التمويلي و هو صلب عمل البنوك من حيث استثمار اموالها في شكل قروض التجارة الخارجية او في شكل تعهدات خارج الميزانية و هو الحافز لتنشيط التجارة الخارجية.

## خاتمة الفصل

من خلال هذه الدراسة لموضوع التحصيل المستندي يمكن التوصل إلى أن هذه التقنية تعد الأكثر استعمالاً وشيوعاً بين الأوساط التجارية، فهي تقدم خدمة مصرفية بتدخل البنك كوسيط بالتزام المستوردين لصالح المصدرين الأجانب وجعل كلا الطرفين مطمئناً بخصوص حصوله على حقوقه، كما أنه يوفر كل من السرعة والأمن والسيولة النقدية والمرونة، فقد ظهرت هذه التقنية بمهدفك النزاع بين المصدر والمستورد وتفادي الوقوع في المشاكل التي تعقد مسار العملية التجارية تصديراً كانت أو إستيراداً، فهذه العملية تتحقق تحت رقابة البنك لكنها على مستوى المستندات فقط أين يراهن بموجبه بدفع ثمن السلعة المستوردة مقابل تقديم الوثائق المعنية. أما بخصوص الفرضيات التي وضعناها فقد حاولنا الإجابة عليها من خلال هذا الفصل وقد توصلنا إلى

- التمويل هو إمداد المؤسسة بالأموال اللازمة لتغطية حاجياتها

- التجارة الخارجية هي العمليات التي تتم بين الدول

التحصيل المستندي هو عقد يتم بين طرفين لا ينتميان إلى نفس الدولة ليضمنا حقوقهما بتدخل البنك كوسيط. ولفتح آفاق الدراسة.



الفصل الثاني :

الدراسة الميدانية لعملية استيراد

عن طريق التحصيل المستندي

REM DOC

## تمهيد

تمثل العمليات التجارية مع الخارج العمليات الأساسية التي يعمل على إنجازها بنك التنمية المحلية من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتدخلة في كل عملية ، إذ هو أحد البنوك التجارية الأكثر نشاطا في المعاملات الخارجية استخداما لتقنية التحصيل المستندي في تغطية عمليات الاستيراد والتصدير .

و سنسلط الضوء أكثر على تقنية التحصيل المستندي لما تتمتع به من ثقة و ضمان، ولما تقدمه من فرص جديدة لتنمية النشاط الاقتصادي من خلال تمويله للتجارة الخارجية، وستعرض في هذا الفصل إلى دراسة حالة تطبيقية بوكالة بنك التنمية المحلية ورقلة - حيث تبين من خلالها أهم ما تعرضنا إليه أثناء فترة التبرص الذي قمنا به وذلك في مصلحة عمليات التجارة الخارجية أين يتم دراسة ومنح القبول للملفات التحصيل المستندي. وفي إطار هذا الفصل سنتطرق إلى مبحثين أساسيين كما يلي:

المبحث الأول : الإجراءات والأدوات المستخدمة في الدراسة .

المبحث الثاني : عرض ومناقشة النتائج و تحليلها.

## المبحث الأول : الإجراءات والمنهجية المستخدمة في الدراسة

### المطلب الأول: التعريف بعينة الدراسة

#### الفرع الأول: النشأة والتعريف البنك التنمية المحلية

أولاً: نشأة البنك التنمية المحلية

تأسس بنك التنمية المحلية بموجب المرسوم رقم 85-89 المؤرخ في 30 افريل 1985، وبالتالي لم يكن من بين البنوك العمومية التي تم تأمينها بعد الاستقلال ، حيث نجد أن هذا البنك كان منبثقا عن القرض الشعبي الجزائري CPA وذلك بطلب من الحكومة قصد تمويل عمليات البني التحتية كالعقارات وتمويل المناطق النائية في البلاد، ذلك أن البنوك الأخرى كانت لها أهداف محددة لتنمية قطاعات اقتصادية معينة، كما أنه يعتبر آخر بنك عمومي تم تأسيسه قبل الدخول في مرحلة الاقتصاد الحر حيث أخذ نحو 35 فرعا من فروع القرض الشعبي الجزائري CPA التي كانت منتشرة في بعض المناطق والولايات وجمعت تحت اسم بنك التنمية المحلية

ولقد تأسس هذا البنك برأس مال قدره 500 مليون دينار جزائري، حيث بدأ نشاطه في 01 جويلية 1985 ضمن إطار إعادة تنظيم شبكة المؤسسات النقدية والمصرفية التي تخدم احتياجات التجهيز الجوهري والمحلي، فهو بنك تابع للدولة وخاضع للقانون التجاري والتنظيمات المعمول بها في منح القروض بمختلف أشكالها قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل، وهو يخدم بالدرجة الأولى كما ذكرنا سابقا نشاطات الهيئات العامة المحلية (البلديات، الولايات) ،... كما يمول عمليات التجارة الخارجية إضافة إلى خدمة القطاع الخاص، ومع تطور أعماله كان لابد من رفع رأس ماله حيث بلغ سنة 2004 ما يقارب 13.390 مليون دينار جزائري ثم ارتفع ثانية ليصبح حوالي 15.800 مليون دينار جزائري سنة 2010 ووصل عدد وكالاتها إلى 149 وكالة عبر مختلف التراب الوطن.

ثانيا : تعريف البنك التنمية المحلية وكالة ورقلة :

تعتبر وكالة ورقلة إحدى وكالات بنك التنمية المحلية، وهي عبارة عن وكالة رئيسية تسير من قبل مدير، و كانت في السابق مرتبطة مباشرة بالمديرية الجهوية الموجودة في ولاية غرداية إلا أنه و بحكم كبر الولاية و كبر أنشطتها منحت استقلاليتها و أصبحت تابعة مباشرة الى المديرية المركزية بالجزائر العاصمة ،مقرها الحالي بجوار مركز بريد الجزائر السابق مقابل كرايي.

### الفرع الثاني مهام بنك التنمية المحلية :

إضافة إلى الدور الأساسي الذي يقوم به بنك وهو الوساطة المالية ( جمع الودائع ومنح القروض )، فإن لبنك التنمية المحلية مهام أخرى متعلقة أساسا بتحقيق التنمية المحلية وذلك من خلال المساهمة في تمويل

المخططات والبرامج التنموية الوطنية والقطاعية، المؤسسات والمقاولات العمومية ذات الطابع الاقتصادي الموضوعة تحت تصر المهيئات المحلية ( البلدية، الولاية )

العمليات التجارية الداخلية، الجهوية والمحلية .

العمليات التي له صلة بالقروض على القرض الرهن ( الرهن الحيازة ) .

الأشخاص الطبيعيين و المعنويين حسب الشروط والأشكال المعمول بها .

تسيقات و سلفيات على سندات عمومية تصدرها الدولة أو الجماعات المحلية .

جميع العمليات البنكية : القرض و الصرف، ومختلف العمليات التي لها علاقة بتسيير الموجودات المالية .

### الفرع الثالث الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL :

المديرية العامة لبنك التنمية المحلية وأهم فروعها :

يتواجد المقر الرئيسي لبنك التنمية المحلية والممثل بالمديرية العامة في بلدية سطاوالي بالجزائر العاصمة، وبالتحديد ب 05 شارع قاصي عمار، وهو البنك العمومي الوحيد الذي توجد مديريته خارج العاصمة .

ويتفرع عن هذه المديرية حوالي 149 وكالة منتشرة عبر التراب الوطني نجد منها :

55 وكالة وسط البلاد تابعة ل 05 مديريات جهوية .

45 وكالة شرق البلاد تابعة ل 04 مديريات جهوية .

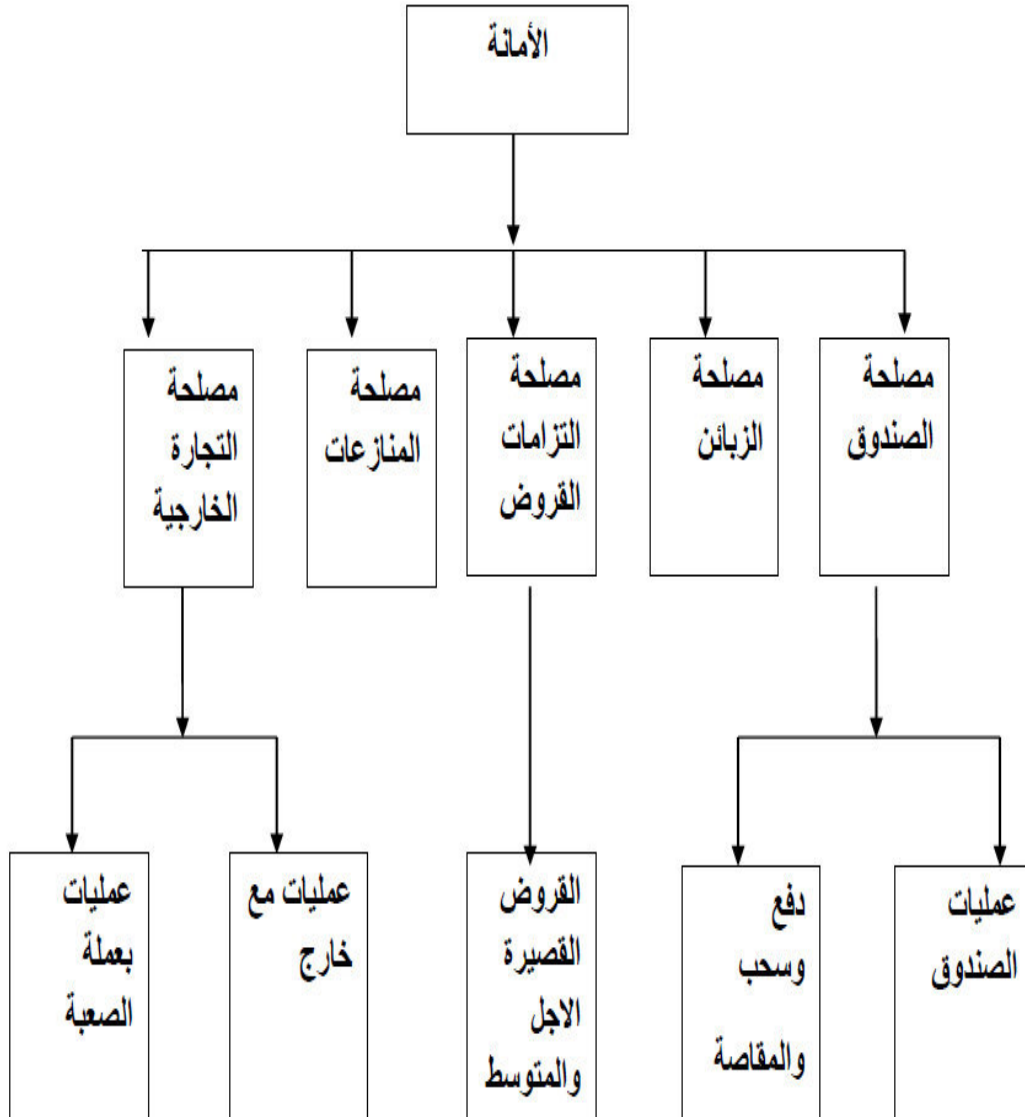
15 وكالة بجنوب البلاد تابعة لمديريتين فرعيتين .

40 وكالة غرب البلاد تابعة ل 04 مديريات جهوية .

وتخضع هذه المديريات الجهوية بدورها للمديرية العامة، إضافة إلى 05 وكالات خاصة بالرهنيات، حيث يعتبر هذا الانتشار عن التطور الملحوظ الذي شهدته نشاط بنك التنمية المحلية مع مرور الزمن، ففي البداية انطلقت أعمال هذا البنك بشكل فعال ب

40 وكالة فقط، وقد واجه عدة مشاكل مالية وأخرى مادية ( كتنقص أدوات الإعلام الآلي، ونقص التكوين المستمر لموظفي البنك).....، ويمكن توضيح الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية من خلال الشكل الموالي .

الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية وكالة ورقلة



المصدر : من وثائق البنك

الفرع الرابع أقسام بنك التنمية المحلية

### 1 - مديرية مجمع الاستغلال DGE :

وهي عبارة عن تركيبة هرم مركزي وهذا على المستوى الجهوي، وبهذا الشكل تعتبر ممثلة المديرية العامة للبنك في كل الولايات التي يقوم البنك بالاستغلال فيها وتفرض مسؤوليتها التسلسلية على مجموع الفروع التابعة لها، والتابعة أيضا للخزينة العامة لها في حدودها الجغرافية كما أن هذه المديرية موضوعة تحت المسؤولية التراتبية لمديرية شبكة الاستغلال « DRE » .

و مديرية مجمع الاستغلال مقسمة إلى قسمين:

● DGE صنف "A"

● DGE صنف "B"

ولتكتمل مهامها هيئت بثلاث أقسام:

● قسم القرض والنشاط التجاري.

وينقسم هذا القسم إلى :

- مصلحة الدراسات والقروض
- مصلحة الأمانة والنقود
- مصلحة النشاط التجاري
- قسم التسيير الإداري والميزانية والأعمال القانونية .
- مصلحة الإدارة والموارد
- مصلحة القضاء والنزاعات
- مصلحة الموظفين
- قسم المراقبة من الدرجة الأولى
- مصلحة المراقبة المحاسبية.
- خلية المراقبة من الدرجة الأولى.

## 2 - الوكالة AGENCE

الفرع عبارة عن هيئة قاعدية للاستغلال، تهدف إلى معالجة ومتابعة مختلف العمليات البنكية، خاصة الودائع والقروض.

## أ - مهام مديرية الوكالة

- تنفيذ العمليات مع الزبائن وضمان تسجيلها دوريا في إطار القواعد المحاسبية المعروفة.
  - تنشيط، تنسيق ومتابعة ومراقبة نشاطات الفرع .
  - التسيير الجيد والدقيق للقواعد التنظيمية
  - توسيع حصتها في السوق.
  - إعداد ومناقشة وتنفيذ الميزانية
  - الحرص على الاستعمال العقلاني و الجيد للموارد البشرية والمادية المتاحة.
- يقوم بتسيير الوكالة مدير يعين من طرف الرئيس المدير العام باقتراح من مدير مجمع الاستغلال (DGE) مع الأخذ بعين الاعتبار رأي مدير شبكة الاستغلال (DRE)، مدير الموارد البشرية DRH .

## ب - تقسيم الفرع وتنظيمه:

يتم تقسيم الوكالة إلى أربعة (04) أصناف حسب نشاطاتها:

الصنف الرئيسي "AP"

• الصنف "A" .

• الصنف "B" .

• الصنف "C" .

وتتكون الوكالة من 6 مصالح مرتبة حسب أهميتها كما يلي:

\* مصلحة الصندوق.

\* مصلحة المراقبة

\* المصلحة الإدارية

\* المصلحة التجارية والخارجية

\* مصلحة المحفظة

\* مصلحة الاستغلال والعقود.

### المطلب الثاني : الوسائل المستخدمة في الدراسة

تعتبر الدراسة الميدانية دورا مهما في البحث حيث أن الطريقة والمنهجية المستخدمة هي أساس هذه الدراسة و ذلك من أجل الوصول إلى المعلومات و النتائج و تحليل أسباب الظاهرة و العوامل التي نتحكم فيها و استخلاص النتائج لتعميمها حسب الفرضيات التي اقترحناها من أجل نفيها أو إثباتها ذلك من خلال تحديد الأدوات والتي هي:

**طريقة جمع البيانات :** هي عبارة عن جمع الوثائق والبيانات لوصف إجراءات عملية التسوية .

**الأدوات المستخدمة في الدراسة :** لقد اعتمدت في جمع المعطيات على الأدوات المختلفة و هذا من خلال بقائنا المدة المعينة و الخبرة التي أخذناها من البنك ومن الموظفين .

**الملاحظة :** وهي عبارة عن معلومات بسيطة التي قمت بجمعها من خلال العين المجردة و كذلك من خلال المحادثة والمتابعة مع المكلفين بالدراسات والموظفين من الموظفين حيث توصلت إلى :

- اليوم الخاص بالمقابلات لدراسة الملف كانت تقريبا كل يوم خلال فترة مجيئنا للبنك ؛

- وجود ثقة بين الموظفين والتفاهم و التلاحم بينهم ؛

- عدم وجود لوح الكترونية ؛

- أما فيما يخص تقديم و دراسة ملفات العملاء فهي تختلف من عميل الى آخر حسب طبيعة و انفعال العميل .

- خلال فترة تربصنا كان لدينا عائق خارج نطاقنا و هو قيام البنك خلال هته الفترة بترميمات على مستوى الوكالة فكانت جميع المستندات على مستوى الأرشيف .

**المقابلة :** وتعتبر كمصدر أولي قمنا به لمعالجة الموضوع التي تعتبر كإضافة لدراسة وهي دراسة ملف التحصيل لعميل ما من خلال مقابلاتنا مع مجموعة الموظفين في البنك و ذلك لفهم النتائج و تبسيطها .

فلحسن الحظ و عند رغبتنا دراسة الملف ووجدنا على مستوى الوكالة ملف مبرمج للتفتيش والرقابة وكان الملف على مستوى وكالة أولاد فايت بالجزائر .

- لقد استعملنا كذلك في الدراسة مجموعة من المراجع والكتب و الملاحق ذات العلاقة بالموضوع وكذلك التصفح في

أبحاث الدراسات السابقة و مواقع الانترنت.



## المبحث الثاني : عرض ومناقشة النتائج و تحليلها

## المطلب الأول : الخطوات المتبعة في سير عملية التحصيل المستندي

بعدما تطرقنا للتحصيل المستندي نظريا سوف نتطرق إلى كيفية سيره تطبيقيا

## الفرع الأول : التوطن ( Domiciliation )

تتم عملية سير فتح التحصيل المستندي في بنك التنمية المحلية أساسا من خلال عملية التوطن.

- مفهوم التوطن : يعني مكان تحقيق وإنجاز العقد، ويعني بالنسبة للبنك وضع علامة رمز أو ترقيم على الفاتورة أو على عقد ما، أما بالنسبة للمستورد فهو القيام باختيار بنك معين لإتمام الصفقة التجارية، بحيث يكون للمستورد رصيد لدى البنك ويقوم هذا الأخير بفتح ملف بإسم المستورد، يعطيه رقما مميزا يمكنه من تسيير الملف.
- وتكون عملية التوطن لمراقبة العمليات التجارية من الداخل إلى الخارج، أو العكس كما أن إجراءات التوطن تضمن أن خروج النقود عن طريق البنك ودخولها أيضا عن طريق البنك .

## - فتح ملف التوطن:

- لقيام المستورد بفتح ملف التوطن يقوم بتقديم ملف التوطن مرفوق بطلب التوطن بعد سحبه من البنك عن طريق دخول العميل لموقع البنك كما يمكنه سحبه من أي بنك اخر على مستوى الجزائر و يكون الكترونيا أي عن طريق شبكة الانترنت و يتضمن ملف التوطن المعلومات التالية:

- طبيعة السلعة أو البضاعة المستوردة .
- نوعية الخدمة .
- كميات السعر الأولي .
- الإمكانيات المالية لدفع .
- اسم المصدر وعنوان نشاطه .
- اسم البنك فاتح العملية .
- تحديد قيمة الصفقة سواء بالعملة الأجنبية أو المحلية .

- توقيع وإمضاء المستورد.

بعد القيام بهذا الإجراء يعطى للمستورد رقما لملفه، حيث يعتبر بمثابة بطاقة تعريفية لعملية الاستيراد ويوجد على مستوى كل بنك خاص بعملية التوطين، يقوم بفتح سجل يتضمن معلومات عن الصفقة محل عملية التحصيل وتتمثل هذه المعلومات فيما يلي:

- تاريخ فتح عملية التحصيل .

- رقم التوطين .

- اسم كل من المستورد والمصدر .

- التواريخ والأرقام المرجعية .

- قيمة العقود بالعملة الصعبة .

- قرار البنك بشأن ملف التوطين ؛ القبول أو الرفض أو أمر بالتعديل.

و رقم التوطين يرسل إلى بطاقة أخرى تسمى بطاقة المراقبة والتي تسلم هذه البطاقة إلى المستورد هذه البطاقة تحمل المعلومات التالية - أنظر الملحق - :

- اسم الوكالة .

- رقم الشباك ( المكتب) الموطن للعملية .

- اسم وعنوان المستورد .

- اسم وعنوان المصدر.

- مرجع المستورد .

- مبلغ العملية بالعملة الصعبة وما يقابلها بالعملة المحلية ؛ طبيعة ونوع البضاعة محل الاستيراد.

بعد ملئ بطاقة المراقبة من قبل المستورد، يقوم بتقديم العقد التجاري الذي يحتوي على:

- التعريف بأطراف العقد .

- بلدي المصدر والمستورد.

- طبيعة السلعة .

- موضوع الصفقة .

بعدها يتم تسجيل التوطين في بنك التنمية المحلية تتم متابعة العملية من قبل المصلحة الموجودة على

مستوى البنك، المختصة بعمليات التجارة الخارجية وهي مصلحة التوطين وتتم المتابعة الميدانية لعملية التنفيذ خلال فترة زمنية لا تتعدى ستة أشهر وذلك من طرف المستورد لكي لا يكون هناك تحويل أموال بالعملة الصعبة دون مقابل حقيقي لعملية التحويل.

في الحالة المدروسة التي قمنا بها فإن رقم التوطين الاولي Pré – domiciliation يحمل رقم 115-2018-0814

وما يمكن القول أن هناك خطوتين لعملية التوطين

الأولى التوطين المسبق الاولي بعد تسجيله الكترونيا يقدم للوكالة التي تدرس الملف طلب التوطين و خلال 24 ساعة يكون رد الوكالة اما إيجابيا او سلبيا مع ذكر الأسباب في حالة رفض التوطين و في حالة الايجاب تعطيه رقم سري و يسمى بالتوطين المسبق الثاني المؤكد.

#### - تنظيم ملفات التحصيلات المستندية :

يخصص لكل ملف توطين عدد مكون من 21 رقم ، والجدول التالي يوضح أرقام التوطين و ذلك طبقا للتعليمية رقم 53 المؤرخة في 23 نوفمبر 2000 من طرف بنك الجزائر

**	**	**	****	*	**	*****	***
1	2	3	4	5	6	7	8

- 1 : الرقمان يدلان على رمز الولاية .

- 2 : الرقمان يدلان على رمز الوكالة .

- 3 : الرقمان يدلان على الرقم الخاص بالتجارة الخارجية .

- 4 : الأربعة أرقام تدل على السنة .

- 5 : الرقم يدل على الفصل .

- 6 : الرقمان يدلان على طبيعة ومدى العملية .

- 7 : الخمس أرقام تدل على رقم الملف .

- 8 : الثلاثة أرقام تدل على رمز العملية .

## الفرع الثاني : التحصيل المستندي

## 1- فتح ملف التحصيل المستندي: - أنظر الملحق -

تتم عملية فتح التحصيل المستندي بناء على طلب محرر وفق نموذج على مستوى وكالة بنك التنمية المحلية - أنظر الملحق-

وتتكون عملية سير فتح التحصيل المستندي في وكالة بنك التنمية المحلية من مرحلتين هامتين هما :

المرحلة الأولى : تقديم الطلب والوثائق المرفقة به:

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

ملف الطلب : ويتضمن الوثائق التالية:

طلب خطي .

06 فواتير شكلية بالعملة الصعبة .

سجل تجاري خاص بالتصدير والاستيراد .

إعفاء الضريبي- وثيقة - إن وجدت .

فاتورة نموذجية للعتاد .

طلب يقدم من طرف المستفيد وهو التوطين .

وجود رصيد كاف للعملية بالإضافة الى 05 % من مبلغ الفاتورة تحسبا لتغيرات سعر الصرف .

يتم إيداع الملف في الوكالة الجهوية ثم يرسل إلى المديرية العامة في بنك التنمية المحلية من أجل الدراسة

ليتم القبول أو الرفض وتنتهي هذه المرحلة بعد:

التفاوض في شروط الاتفاقية - التحويل - .

يعطى أمر فتح عملية التحصيل المستندي بعد موافقة البنك .

بعد الموافقة من طرف البنك يشعر أو يعلم بنك المصدر ويرسل له الوثائق عن طريق البريد DHL او جهاز الحاسب الآلي،

يشعر البنك المصدر عميله .

المرحلة الثانية\* :

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

**2-** وثائق التحصيل المستندي : وهي الوثائق التي يتم إرسالها المصدر الى المستورد عن طريق بنكيهما وهي:

الوثائق الرئيسية:

وثائق النقل - شهادة الشحن ( نقل جوي ، نقل بري ، بحري... الخ ) .

وثيقة التأمين .

شهادة المطابقة .

جدول الميزان لمعرفة حمولة البضاعة .

الفاتورة الشكلية وهي الفاتورة الأولية - أنظر الملحق -

الوثائق الثانوية ( الملحقة ) وتكون حسب متطلبات السلع و نذكر منها:

شهادة التفتيش والرقابة والفحص .

شهادة البيع في بلد المنشأ أي ان هاته البضاعة او السلعة مسموح بيعها في بلد المصدر و بلد منشأ البضاعة

الشهادة الطبية للتأكد من السلامة الصحية للبضاعة .

شهادة المنشأ تثبت مكان وضع البضاعة ومواطنيتها - أنظر الملحق -

بعد الانتهاء من إعداد الفاتورة من طرف المصدر يقوم ب:

إرسال البضاعة بعد تحصيله على وثائق النقل .

يقوم البنك المصدر بتحصيل الوثائق من المصدر .

يقوم البنك المصدر بعد التحقيق من الوثائق بطلب تحويل الأموال من بنك المستورد.

بعد مراجعة بنك المستورد للوثائق المرسله من المصدر ( تخص ) السلعة والتحقق منها يستدعي المستورد من أجل الدفع.

يقوم المستورد إصدار أمر لبنكه بالدفع الى بنك المصدر للحصول على السلعة .

عند حصول المستورد على السلعة حسب الشروط المطلوبة يتحقق البنك المستورد من وصول السلعة

بوثيقة الجمارك تم يقوم بتحويل الأموال الى بنك المصدر و إذا كان هناك حالة غش يذهب العميل الى قسم خاص بمراقبة السلعة ولا تحول الأموال إلا بعد تسوية الوضعية .

الفاتورة الشكلية التي يتم تقديمها من طرف طالب عملية التحصيل والتي تحتوي على المعلومات التالية اسم المؤسسة الطالبة لفتح ملف التحصيل، عنوان الشركة، تاريخ تحرير الفاتورة، اسم العميل، نوع البضاعة المستوردة، وحدة البضاعة، كميتها، سعرها بالعملة الصعبة، سعرها بالعملة المحلية . ويرتبط تطور ونمو عملية التحصيل المستندي و التجارة الخارجية ككل بتطور شبكة سويفت العالمية .

### الفرع الثالث : شبكة سويفت

1 - كلمة سويفت SWIFT هي اختصار لاسم الشبكة

Society Wordperfect Interbank Financial for télécommunication

جمعية اتصالات مالية عالمية، تعرف اختصاراً بـ"سويفت"، تأسست عام 1973 بمبادرة من 239 مؤسسة مصرفية، بهدف توفير شبكة عالمية موحدة للاتصالات المالية الآمنة بين المؤسسات المصرفية.

المقر:

يقع مقر سويفت في لاهولب الواقعة على مقربة من العاصمة البلجيكية بروكسيل، وتتوفر على مكاتب تمثيلية في كل من الدول الآتية : فرنسا، ألمانيا، سويسرا، إيطاليا، إسبانيا، المملكة المتحدة، النمسا، السويد، روسيا، أستراليا، اليابان، الصين، كوريا الجنوبية، ماليزيا، سنغافورة، الهند، الإمارات العربية المتحدة، البرازيل، المكسيك، الولايات المتحدة، وأفريقيا الجنوبية.

الإدارة :

يقوم المساهمون في الشركة بانتخاب مجلس للإدارة يتكون من 25 مديراً، يسهرون على مراقبة أداء الشركة وتديرها من طرف لجنة تنفيذية تضم موظفين بدوام كامل يرأسهم مدير عام ورئيس تنفيذي وهو غوتفريد ليرانت الذي تولى المنصب في يوليو/تموز 2012، ويضم مجلس الإدارة ست لجان قطاعية هي : لجنة لتدقيق الحسابات والمالية، لجنة الموارد البشرية، لجنة المخاطر، لجنة الخدمات المصرفية والأداءات، لجنة الأوراق المالية، ولجنة التكنولوجيا والإنتاج .

تخضع سويفت لرقابة دولية من طرف منتدى الرقابة الذي تم إنشاؤه عام 2012، ويضم هذا المنتدى المصارف المركزية للبلدان التالية : بلجيكا، كندا، ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، اليابان، هولندا، السويد، سويسرا، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة، أستراليا، الصين، الهند، كوريا الجنوبية، روسيا، السعودية، سنغافورة، أفريقيا الجنوبية، تركيا، بالإضافة إلى البنك المركزي الأوروبي والهيئة النقدية لهونغ كونغ.

المسار :

تمكنت سويفت من إطلاق شبكتها التي تحمل الاسم نفسه عام 1977 بعد أن ارتفع عدد أعضائها إلى 518 مصرفا تجاريا تنتمي إلى 22 بلدا، وكان " ألبير " أمير بلجيكا هو من أرسل أول رسالة عبر هذه الشبكة. عرفت الشبكة العديد من التطورات التقنية على مدار السنوات، وتمكنت من التحول إلى اعتماد تكنولوجيا بروتوكول الإنترنت ( IP ولغة ( XML ) في البرمجة عام 2001 وتعميم استخدام المنظومة الجديدة سويفت نت مع حلول عام 2004، مما اعتُبر تطورا نوعيا سمح بالتواصل الآني بين الحواسيب، وإنشاء خدمات جديدة موجهة إلى زبناء جدد مثل صناديق التحوط وصناديق التقاعد وسماسرة أسواق المال، بالإضافة إلى المؤسسات غير المالية .

وفي يونيو/حزيران 2015، تم استخدام شبكة سويفت من قبل أكثر من 10.800 مؤسسة مالية ومصرفية تنتمي إلى أكثر من 200 بلد لإنجاز جميع معاملاتها المالية الدولية (تحويل الأموال، الاعتمادات المستندية، عمليات شراء وبيع العملات، عمليات البورصة ...). وتقوم الشبكة بمعالجة ونقل أكثر من 24 مليون رسالة كمعدل يومي وفق إحصائيات أبريل/نيسان 2015 .

الخدمات :

توفر شبكة سويفت لمستخدميها السرعة والأمان في إنجاز المعاملات، بالإضافة إلى كونها متاحة على مدار اليوم. فعملية نقل المعلومات عبر الشبكة لا تتطلب إلا بضع ثوان، ولا تتم إلا بعد تشفير الرسائل بفضل تقنيات متطورة، كما أن إجراءات التثبيت من هوية المستخدمين تنفذ بصرامة بالغة. وهذا كله من أجل ضمان سلامة الرسائل المتبادلة من أي قرصنة وتوفير أقصى درجات الأمان للمستخدمين.

يتم تحديد هوية المصارف المتراسلة عبر الشبكة من خلال رمز وحيد يُمنح لكل مصرف ويميزه عن الآخرين. ويتكون هذا الرمز من ثمانية أحرف لاتينية، تدل على اسم المصرف (الأحرف الأربعة الأولى)، وعلى البلد الذي ينتمي إليه (الحرفين التاليين)، ثم المدينة (الحرفين الأخيرين).

من بين نماذجها المختلفة نجد:

MT700 خصيصا للتحصيل و للاعتماد المستنديين

ومن مزاياها:

الأمن : أول ميزة تقدمها شبكة سويفت بالنسبة للتحصيل و للاعتماد المستنديين في كون أن لديها وسائل معالجة المعلومات التي تتدخل في مختلف مستويات الشبكة مجهزة ببرامج مكتملة لكشف وتصحيح الأخطاء.

الوسائل المتبادلة بين المذكرات ومراكز المعالجة مكتوبة بواسطة الحاسوب .

مفتاح سري يسمح بفحص هوية مراسل الرسالة .

ثمائل الرسائل وإعطاؤها مفتاح خاص يقضي على مخاطر الفهم السيئ التي يتهاون بها .

السرعة : وهي الميزة الثانية التي تمتاز بها شبكة سويفت بالنسبة للتحصيل و للاعتماد المستنديين وكل المعاملات الأخرى حيث أن مدة تبليغ الرسالة العادية تتطلب 20 دقيقة والرسائل الإستعمالية تتطلب 05 دقائق و هي اهم بكثير من توجيه الرسائل عن طريق الوسائل التقليدية .

قلة التكلفة : ثالث ميزة لشبكة سويفت تتمثل في انخفاض التكاليف ويمكن إستعمالها إذا كان المرسل إليه

مرتبط بالشبكة وبسبب نزعته لا بد أن توضع تحت تصرف المستعمل 24/24 هذا الهدف نحقق الى حد كبير لأن معدل وجودها الفعلي يساوي تقريبا 99.5% أما العيب الوحيد لهذه الشبكة هو عدم إيصال للاستلام هذا يتضمن أن مراقبة التحويل الجيد لا يمكن أن يكون إلا بمراقبة العملية نفسها .

### المطلب الثاني : متابعة سير عملية استيراد بضاعة عن طريق التحصيل المستندي

وكما سبق الذكر على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، وبذلك يرسل المصدر فاتورة شكلية - أنظر الملحق - للمستورد وبعد حصوله عليها من المصدر .

يتقدم العميل قصد اقتناء سلعته إلى بنكه المعتاد بنك التنمية المحلية.

في حالتنا المدروسة تم اتفاق بين طرفين المستورد هو شخص يدعى بن يتو ناصر صاحب شركة تدعى SARL

GLOBAL GYPSE

و الطرف الاخر (المصدر) QINGDAO SANGOAL IMPORT&EXPORT CO., LTD

في اطار صفقة بين الطرفين لاقتناء سلعة تتمثل في مادة أولية و هي SANDWICH PANEL

و STEEL STRUCTURE و عبارة عن سلع تدخل في اطار البناء الجاهزون ان المستورد يمارس هذا النشاط فتقدم

هذا الاخير لطلب فتح ملف تحصيل مستندي قصد تداول عملية استيراد سلعة

المنتج الأصلي هو الصين .أما مكان الشحن فهو ميناء كينغ داو QINGDAO PORT و ميناء التفريغ فهو ميناء وهران بالجزائر.

كما اشترط الطرفان المصدر و المستورد على اختيار شرط C £ F الذي يعتبر احد شروط التجارة الخارجية . و عليه فان المصدر يتحمل و تقع عليه مسؤولية التامين على البضاعة حتى بلوغها ميناء التفريغ ( ميناء وهران ) .



## الفرع الأول : فتح ملف التحصيل المستندي

يتقدم العميل الى وكالة بنك التنمية المحلية برغبته بفتح ملف تحصيل مستندي قصد اقتناء سلعة من الخارج تجارة خارجية استيراد الوثائق المطلوبة تتمثل فيما يلي.

نوع السلعة المراد استيرادها STEEL STRUCTURE

SANDWICH PANEL

سعر السلعة إن التكلفة لهذه السلعة قدرت بالعملة الدولار، والتي بلغت \$ 183.356.00

مقسمة كما يلي سعر STEEL STRUCTURE للوحدة الواحدة تقدر ب \$ 2.50 و ان المستورد يريد اقتناء 40120 وحدة بمبلغ إجمالي يقدر \$ 100.300.00

سعر SANDWICH PANEL للوحدة الواحدة تقدر ب \$ 28.64 و ان المستورد يريد اقتناء 2900 وحدة بمبلغ إجمالي يقدر \$ 83.056.00

فاجمالي مبلغ السلعتين يقدر ب \$ 183.356.00

عملية البيع هي F.O.B

إضافة إلى هذه المعلومات هناك معلومات أخرى تكون مدونة في هذه الفاتورة الشكلية التي أرسلت يوم 30 جانفي 2018 من الشركة الصينية المصدرة الى المستورد الجزائري

طلب فتح ملف تحصيل مستندي - أنظر الملحق-

إضافة إلى الفاتورة الشكلية الحاملة رقم XGZ-SG-201814 بتاريخ 01 فيفري 2018 فيجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معه أيضا طلب فتح ملف التحصيل الذي يتضمن عدة معلومات اطراف العملية منها:

اسم وعنوان كل من: المستورد SARL GLOBAL GYPSE

مقره 114 LOTISSEMENT 02 OUED FAYET ALGER

N°8 COOP IMMOBILIERE COLONEL OTHMANE

LOCAL 03 ES SEDDIKIA ORAN 31000 ALGERIA

المصدر QINGDAO SANGOAL IMPORT&EXPORT CO. ,LTD

مقره NO6 ZHON GSHAN RD QINGDAO CHINA

بنك المستورد بنك التنمية المحلية وكالة أولاد فايت الجزائر

بنك المصدر QINGDAO BANK OF COMMUNICATIONS وكالة

Document Contre Acceptation : نوع التحصيل المستندي المستندات مقابل قبول الكمبيالة :

حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه. وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالإستفادة من مهلة التسديد.

يجر على المستورد التوقيع على الكمبيالة التي تكون مرفقة مع المستندات المشحونة من قبل المصدر و التي يقدمها بنك المصدر الى بنك المستورد

بنك المستورد لا يقوم بعملية التوطين الا بعد قبول المستورد التوقيع على الكمبيالة . لذا يجبر المستورد لكي يقتني بضاعته التوقيع. حدد تاريخ استحقاق الكمبيالة ب 90 يوم .

PAYMENT TERM : DOCUMENTS AGAINST ACCEPTANCE AT 90  
DAYS AFTER DATE OF BILL OF LOADING

مكان الشحن والتفريغ : مكان الشحن هو ميناء كينغ داو

ومكان التفريغ هو ميناء وهران بالجزائر.

إضافة إلى هذه المعلومات هناك عدة معلومات أخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة تدعى

طلب فتح ملف تحصيل المستندي وهناك نموذج عن هذه الوثيقة في الملحق

ملاحظة: يشترط أن يكون العميل لديه حساب تجاري لدى البنك.

بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين ( الفاتورة الشكلية و طلب فتح ملف التحصيل المستندي) تقوم وكالة البنك بدراسة شاملة للملف، تصل إلى القرار النهائي وهو قبول الطلب AVIS D'ACCEPTATION ، قبلت الوكالة الملف لأنه يطابق

فيما يخص نوع وكمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي هو عميل تعود التعامل مع هذه الوكالة ( أي يتوفر فيه الشروط المطلوبة ) بإضافة إلى طلب التوطين الذي يتضمن عدة معلومات كاسم الشخص المستورد وهو SARL GLOBAL GYPSE والقيمة الإجمالية للعملية و المتمثلة في \$ 183.356.00 وكذلك البلد الأصلي للبضاعة وهو الصين، وبلد المصدر هو نفسه الصين .

إن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو 00002 ورقم ملف التوطين

المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي :

16	05	01	2018	1	40	00002	USD
1	2	3	4	5	6	7	8

- 1 : الرقمان يدلان على رمز الولاية / الولاية التي أجريت بها العملية الفتح التحصيل هي الجزائر العاصمة 16
- 2 : الرقمان يدلان على رمز الوكالة ؛ بنك التنمية المحلية يحمل رمز رقم 05
- 3 : الرقمان يدلان على الرقم الخاص بالتجارة الخارجية ؛ بما ان العملية عن طريق FOB بالرمز المناسب 01
- 4 : الأربعة أرقام تدل على السنة، العملية أجريت في عام 2018
- 5 : الرقم يدل على الفصل، بما ان العملية في شهر جانفي فبالتالي الفصل الأول 01
- 6 : الرقمان يدلان على طبيعة ومدى العملية، رقم 40 هو كود يخص نوع السلعة المراد استيرادها ( حسب مديرية التجارة )
- 7 : الخمس أرقام تدل على رقم الملف، الملف التحصيل المستندي يحمل رقم 00002 أي انه الملف الثاني الذي تقوم به الوكالة .
- 8 : الثلاثة أرقام تدل على رمز العملية و تعني رمز العملة التي ابرمت بها الصفقة و هي الدولار.
- من خلال ما سبق يمكن تقديم بطاقة تقنية Fiche technique تتضمن اهم المعلومات المتعلقة بالعملية

## عقد البيع

المستورد

SARL GLOBAL GYPSE

المصدر

QINGDAO SANGOAL  
IMPORT&EXPORT CO. ,LTD  
QINGDAO  
CHINA

وهران

## شروط العقد

- البضاعة

السعر الوحدوي	الكمية	مواد أولية خاصة بالبناء الجاهز
\$ 2.50	40120	STEEL STRUCTURE
\$ 28.64	2900	SANDWICH PANEL

المبلغ الإجمالي \$ 183.356.00

رقم الفاتورة الشكلية XGZ-SG-201814 بتاريخ 01 فيفري 2018

البنك فاتح ملف التحصيل ( بنك المستورد ) بنك التنمية المحلية BDL وكالة أولاد فايت

بنك المصدر QINGDAO BANK OF COMMUNICATIONS وكالة

شروط الدفع نوع التحصيل المستندي المستندات مقابل قبول الكمبيالة : **Document Contre****Acceptation**

التسديد يكون عن قبول كمبيالة و التوقيع عليها من طرف المستورد

تاريخ استحقاق الكمبيالة 90 يوم من تاريخ التوقيع.

**PAYMENT TERM : DOCUMENTS AGAINST ACCEPTANCE AT 90****DAYS AFTER DATE OF BILL OF LOADING**

F.O.B عملية البيع هي

الشحن : النقل البحري

شروط التسليم C &amp; F

مكان التفريغ ميناء وهران

المصدر اعداد الطالب حسب معطيات البنك

## الفرع الثاني : تسوية العملية:

بعد الانتهاء من عملية التوطين يقوم البنك وكالة ورقلة بحساب التكاليف، حيث أن حساب التكاليف

لفتح ملف التحصيل المستندي يكون كالتالي:

يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الدولار، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية المتمثلة في سعر الصرف المطبق في تلك الفترة هو \$ 183.356.00 .

(USD) 1 دولار امريكي = 115.3930 دينار الجزائري (DZD)

و بالتالي مبلغ الصفقة بالعملة المحلية =  $183.356.00 * 115.3930 = 21.157.998.908$  دج.

مبلغ الصفقة بالعملة المحلية =  $21.157.998.908$  دج.

بعدها يقوم موظف البنك بحساب العمولات التي يجب اقتطاعها، وهذه العمولات تتمثل فيما يلي:

عمولة الالتزام وهي USD 381.56

عمولة فتح الاعتماد : وهي عمولة حاليا مقدرة ب 3.000.00 دج

مصاريف سوفييت سويفت SWIFT المقدرة ب 2.000.00 دج

رسم عيني على القيمة المضافة TVA المقدرة ب 19 % .

بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف ب MT700 التي يقوم

بإرسالها إلى البنك المستفيد عن طريق شبكة سوفييت ، كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع

الخارج DOD وينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويفت.

وهذا الملف مكون من:

طلب فتح عملية تحصيل مستندي

وثيقة MT700

مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.

بعد دراسة الملف من طرف DOD ترسل القبول عن طريق نفس الشبكة أي شبكة سويفت، وتقوم

بإشعار بنك المستفيد بفتح عملية تحصيل مستندي

تنويه :

يمكن أن تكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي التي تجربها الوكالة بأمر من الأمر فيما يخص ميناء النقل كون بعض السفن لا تستطيع الرسو في ميناء وهران لكبر حجم هته السفن أو تعيين البضاعة ... وهذه التعديلات تتم في وثيقة MT700 التي ترسلها الى مديرية العمليات مع الخارج

DOD عن طريق التلكس، لكن إذا أريد تعديل تاريخ الصلاحية، فلا يمكن ذلك إلا من طرف المديرية

ومصاريف التعديل تكون كالتالي:

عمولة التجارة الخارجية 100 دج

مصاريف التلكس 300 دج

رسم على القيمة المضافة TVA المقدرة ب 19 % .

إرسال الوثائق بعدما يتحقق المصدر من فتح عملية تحصيل مستندي إياه من طرف بنكه، ويتأكد من انه قادر على احترام بنود العقد يستطيع في هذا الوقت المصدر أن يرسل الوثائق الممثلة للبضاعة على بنكه الذي بدوره يقوم بمراجعة

هذه الوثائق وإرسالها إلى بنك المستورد وتمثل الوثائق فيما يلي

فاتورة تجارية 06 نسخ موقعة من طرف الغرفة التجارية .

شهادة مصنع 03 نسخ مدون فيها كل البيانات المتعلقة بالبضاعة .

شهادة الطرود ويتطلب 03 نسخ من هذه القائمة .

كما لا بد من تنويه اخر و هو انه قبل استلام المستندات المستورد من بيكه يجبره بنك التنمية المحلية على تقديم ملف يتكون من

نسخة من السجل التجاري يحمل رمز النشاط

شهادة السوابق العدلية للمسير سارية المفعول

نسخة من مستخرج الضرائب ساري المفعول صافي او مجدول

نسخة من شهادات التحيين - SNAS - CASNOS سارية المفعول

نسخة من بطاقة التعريف الجبائي

نسخة من وثيقة التعريف الاحصائي .

ملاحظة:

يكون ثلث 3/1 من المستندات للمؤسسة و ثلثين 3/2 للبنك ويتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ

موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين ونسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن

زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع

البنك وتقدم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، ويقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية :

الفاتورة النهائية" نسخة أصلية" .

نسخة من D10 وهي وثيقة جمركية .

سند الشحن الأصلي .

### الفرع الثالث : صفة التحصيل المستندي

في هذه المرحلة تكون البضاعة التي أرسلها المصدر، وصلت إلى المشتري حينها لا يستطيع هذا الأخير

استلامها وإخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات المبنية لها بحوزته، وكذلك فهو مضطر لأن يقوم بدفع المبالغ وإخراج

البضاعة.

لذا يكون ملف التحصيل المستندي قد صفى بدون مشاكل مما يمكن أن نقوله حول الدراسة التطبيقية وتتبعها لكل خطوات

التحصيل المستندي للمتعاملين الاقتصاديين هو سهولة حصول المتعاملين على البضاعة بالجودة المطلوبة من جهة ومن جهة أخرى

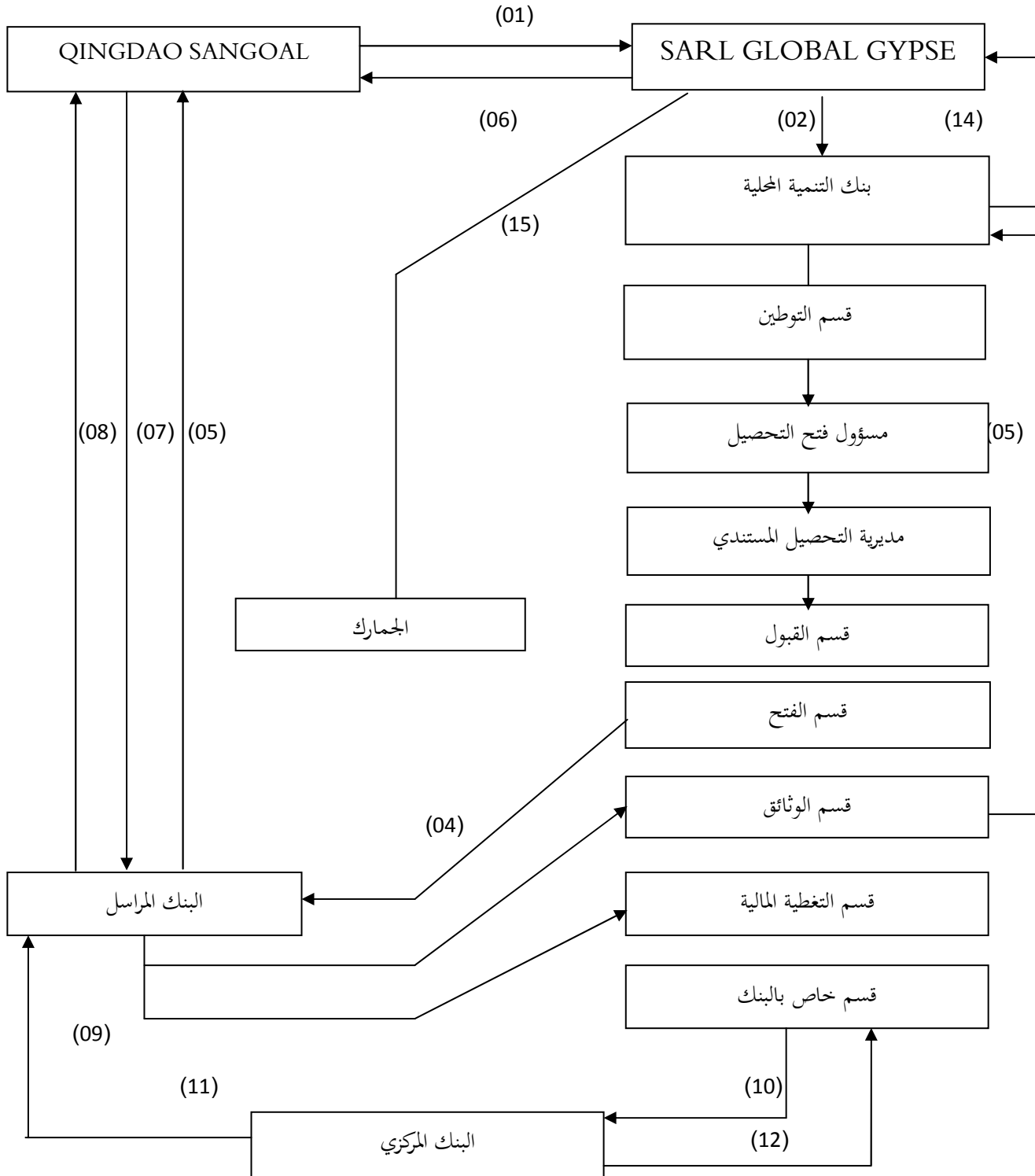
وصول حق المصدر وهو ثمن البضاعة.

وما يمكن أن نستنتجه هو أن تقنية التحصيل المستندي هي التقنية الفعالة في التعاملات التجارية ومن أنجح طرق التمويل و التي

تتعامل بها أغلب المؤسسات المصرفية الجزائرية وفي اخر هذا الفصل يمكن توضيح لخطوات التحصيل المستندي عن طريق هذا

الشكل

شكل رقم 11 سير عملية REM-DOC في الوكالة



المصدر: من البنك



- (1): إبرام عقد تجاري.
- (2): طلب فتح الاعتماد ( وثيقة التصريح + الفاتورة الشكلية + الطلب ) .
- (3): فتح ملف التوطين .
- (4): إشعار بفتح الاعتماد .
- (5): التبليغ بالاشعار المقدم .
- (6): إرسال البضاعة .
- (7): إرسال المستندات المطلوبة .
- (8): تسديد قيمة البضاعة .
- (9): إرسال المستندات والنداء من قسم التغطية المالية .
- (10): إرسال ملف التحويل .
- (11): التسديد ( بعد التحويل ) .
- (12): إرسال Avis de debit
- (13): إرسال المستندات .
- (14): إيصال Avis de debit إلى الزبون
- (15): أخذ المستندات مظهرة ( مختومة )

## خلاصة الفصل:

من خلال ما درسناه في الفصل التطبيقي أن عملية التحصيل المستندي هو أقدر الوسائل المعتمدة في العصر الحديث ومساعدة على إتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة إذ من دونه يصعب أو قد يستحيل إتمام آلاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية.

يعتبر نوع التحصيل المستندي المستندات مقابل قبول الكمبيالة : Document Contre Acceptation

هو أكثر استخداما وطلبا وذلك من خلال المرور بعدة مراحل قبل الوصول

إلى تسليم البضاعة للمستورد ودفع المبلغ النقدي للمصدر، كما أننا نجد أن أكثر العملاء هم المستوردين لا المصدرين وهو ما يعكس لنا واقع التجارة الخارجية في بلادنا.

وهو ما نستنتجه من خلال دراستنا التطبيقية في بنك التنمية المحلية ندرة الملفات الخاصة بالتصدير لندرة التعامل به من قبل العملاء الجزائريين. فالملاحظ ان كل العمليات التجارية الخارجية هي استيراد لذا نتمن على الحكومة الجزائرية بالقوانين الجديدة التي أوقفت عمليات الاستيراد لعديد من المنتجات بسبب استنزاف مبالغ ضخمة من العملة الصعبة .



# الخاتمة العامة

إن دراستنا المتفحصة لموضوع التجارة الخارجية انتهت بنا إلى الإحاطة بالدور الرئيسي الذي لعبته وتلعبه وسائل تمويل هذه الأخيرة في رسم وتفعيل الركائز الأساسية لنجاح السياسة التجارية .

و بوصف قطاع التجارة الخارجية في الجزائر المتنافس الوحيد أمام العالم الخارجي في جلب الدولارات التي تغذي خزينة الدولة، والمتنافس الوحيد من الجانب الداخلي، كما يوفره من مدخلات مما يؤدي إلى تغطية متطلبات الداخل، رأت الدولة أن تساير هذا القطاع من خلال السياسة التجارية المعتمدة على سياسات وأساليب تجارية، هذه الأخيرة التي لم تؤدي دورها كما يجب إن يمكن إرجاع ذلك إلى ضعف السياسة الاقتصادية للبلاد وعدم وجود رؤية واضحة في مجال التجارة الخارجية. |

كما يتضح أن لوسائل الدفع أهمية بالغة في عملية التصدير والاستيراد إذا تضمن حقوق المتعاملين التجاريين من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات التحصيل، وهي أكثر الطرق ضمانا و من عدة مناطر تواجه عملية التمويل خاصة من ناحية التسديد، لأن الصفقات التجارية تأخذ الجانب المالي ببالغ الأهمية وذلك بالنسبة لجميع الأطراف.

ولعل تدخل البنك في حل مشكلة الضمان والدفع التي تواجه اطراف التبادل في التجارة الخارجية من خلال نظام التحصيل المستندي يعد أبرز أدوات الضمان والدفع وهذا ما يجعله كوسيط لإتمام العمليات التجارية بصورة حسنة، إذ يتضح جليا بأن التحصيل المستندي تقنية مثالية في التجارة الدولية لأنه يهدف إلى ضمان الأمان للمستورد أكثر من المورد.

وقد لاحظنا من خلال تريضنا في وكالة بنك التنمية المحلية أن نظام التحصيل المستندي تظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل، ويتضح ذلك عندما يكون نوع التحصيل المستندي المستندات مقابل قبول الكمبيالة،

وكما لاحظنا أن التحصيل المستندي للتصدير شبه منعمام و إذا وجد فإنه يختص بالعمليات الخاصة بالشركات البترولية، لذا يتركز عمل الوكالة على التحصيل المستندي للاستيراد نظرا للاقتصاد الجزائري الضعيف.

## 1 - اختبار الفرضيات : و فيما يلي سنثبت صحة او نفي الفرضيات التي قمنا بافتراضها في مقدمة البحث

من خلال الدراسة تبين ان التجارة الخارجية تلعب دور كبير في تقارب الدول و زيادة نشاطها الاقتصادي البيئي و هذا ما يثبت الفرضية الأولى التي تنص ان التجارة الخارجية هي العصب الرئيسي في تطوير الاقتصاد الدولي من خلال التمويل البنكي لتسهيل المبادلات التجارية .

حسب النتائج المتوصل إليها تبين لنا ان التحصيل المستندي يعتبر و سيلة من وسائل الدفع و تقنية تعتمد على مبدأ الثقة و الأمان بالنسبة لأطراف المتعاملين في التجارة الخارجية و هو ما يثبت صحة الفرضية الثانية التي تنص ان للتحصيل المستندي دور بارز في تمويل التجارة الخارجية كونه عنصر ثقة وأمان لأطراف التجارة الخارجية وهو المرغوب في استعماله من طرف البنك .

و حسب ما رأيناه في الدراسة الميدانية لبنك التنمية المحلية تبين لنا ان للتحصيل المستندي خطوات و مراحل يمر بها المتمثلة في التوطين و فتح ملف التحصيل و الدفع عن طريق السويقت .... و هذا ما يثبت ما طرحناه و افترضناه في الفرضية الثالثة التي تنص ان التحصيل المستندي يمر بعدة مراحل قبل أن يصل إلى نقطة النهاية وهي تسليم البضاعة .

### 2- تطورات مستقبلية حول التحصيل :

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

- ضرورة الارتقاء بالصادرات إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بالدور الايجابي في جلب وتوفير الإمكانيات المادية والمالية و التقنية، وبالتالي تراكم الاستثمارات و منه فتح الباب أمام المتعاملين الاقتصاديين المحليين منهم والأجانب للاستيراد والتصدير بحرية.
- نظرا لبعده البنوك الجزائرية عن العصرنة والحداثة وفقدانها لتكنولوجيا الاتصال المتطورة لابد عليها من الارتقاء بهذا الجانب الحساس، وخاصة فيما يتعلق بالسرعة في تنفيذ أوامر الدفع والاتصال بين المتعاملين.
- تطوير أساليب الاتصال بين مختلف البنوك أمر ضروري لربح الكثير من الوقت، كذلك فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي، والاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.
- دراسة المصدر والمستورد لكل الأعراف والقوانين الدولية وتقنيات واليات سير عملية منح القروض البنكية
- اختيار الطرق التي تضمن للطرفين أقل تكلفة أقل خاطرة والسرعة، وفي هذا الإطار تسعى هيئة الأمم المتحدة لوضع برنامج موحد عالمي للإدارة التجارة والنقل يستعمل في المبادلات التجارية الدولية ويعتمد على الوسائل المتطورة الالكترونية كالانترنت، والاستغناء تدريجيا على الوسائل الكلاسيكية المعتمدة أساسا على الوثائق، وهذا الضمان خفض التكاليف وريح للوقت، وتوعية أفضل للخدمات المقدمة.
- إنشاء علاقات أكاديمية بين البنوك التجارية الجزائرية والجامعة الجزائرية خاصة فيما يتعلق بتطوير التقنيات البنكية التمويلية والتسييرية.

هذه جملة الاقتراحات التي ارتأينا أنها مناسبة للتخلص مما لاحظناه في عين المكان من مشاكل، وهما يكن فإنه من الصعب التوافق بين ما يجب أن يكون وما هو موجود في الواقع.



# قائمة المصادر والمراجع

- سحنون جمال الدين دور البنوك في تمويل التجارة الدولية و تحقيق التنمية المستدامة المركز الجامعي تيبازة الجزائر
- 1) سليمان عبد العزيز ، عبد الرحيم ، التبادل التجاري ، الأسس :العولمة والتجارة الإلكترونية ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، ط 01 ، السودان ، 2004 .
  - 2) سعيد مطر ، موسى و آخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفاء ، ط 01 ، عمان الأردن ، 2001 ، ص13
  - 3) أحمد السريتي ، محمد ، إقتصاديات التجارة الخارجية ، مؤسسة رؤية للنشر والتوزيع ، ط 01 ، الإسكندرية ، 2008
  - 4) أحمد حشيش ، عادل ، العلاقة الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، 1993 ، بيروت
  - 5) جبار محفوظ، البورصة و موقعها من أسواق العمليات المالية، جزء1، الطبعة 10، دار هومه للطبع.
  - 6) الدكتور: كتوش عاشور الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية " أيام 21-22 نوفمبر 2006 جامعة بسكرة-
  - 7) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
  - 8) مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001
  - 9) طلعت أسعد عبد الحميد : الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري، 1998
  - 10) زياد سليم رمضان و محفوظ احمد جودة، إدارة البنوك ، بدون سنة النشر ، ص 150
  - 11) معهد تعريب للتعليم عن بعد ، موقع الإلكتروني:
  - 12) <http://www.arabtranslators.net/edu/banking/banking6.asp>
  - 13) البنوك و شركات الإستثمار ، المنتجات المالية ، موقع إلكتروني :
  - 14) <http://www.cibafi.org/arabic/foundation/Productions.asp>
  - 15) الأمر رقم 09 01 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 المؤرخ في 22 جويلية 2009 ، الجريدة الرسمية العدد 44 الصادر في 26 جويلية 2009 ، المعدل و المتمم بالأمر رقم 13 08 المؤرخ في 31 ديسمبر 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014 ، جريدة رسمية العدد 68 لسنة 2014 ، في المادة 81 المعدلة لنص المادة 69
  - 16) النظام رقم 07 01 المؤرخ في 07 جوان 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على التعاملات التجارية مع الخارج، الجريدة الرسمية العدد 31 ، الصادر في 31 ماي 2007 ، معدل و متمم بنظام رقم 11 06 المؤرخ في 19 أكتوبر 2011 الجريدة الرسمية العدد 08 ، الصادر في 15 فيفري 2012
  - 17) علودة لصمة دامية ، دور المؤسسات الدالية في التجارة الخارجية ، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي
  - 18) .للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري بتيزي وزو، 2004 احمد غنيم الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر مصر الطبعة 04
  - 19) حميدية سميرة، لعماري غنية، مذكرة ليسانس بعنوان: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، 2006
  - 20) مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ، لبنان، 2006
  - 21) موقع البنك الاهلي التجاري ، WWW. AlAhli.com
  - 22) <https://azziomar.wordpress.com/2009/03/24> التحصيل-المستندي-و-الإعتماد-المستندي



**Mémoire de fin cycle En vue de l'obtention du <sup>1</sup> KENDI Lyes(23**  
**diplôme de master en Science conomique Étude de la conduite**  
**d'une remise documentaire à l'importation au sein de la Trust Bank**  
**Algeria 601 Année universitaire 2014/2015 P35**

24) نشرة غرفة التجارة الدولية رقم 522 المتعلق بالقواعد المتصلة بالتحصيل المستندي ، النسخة العربية ، منشور على الموقع  
www.low-uni met(25

26) إسماعيل إسماعيل، نضال العرييد، لزي الدين . حمزة ، المحاسبة المصرفية، منشورات جامعة دمشق، سنة 2010

27) <sup>1</sup>العماري غنية دورالاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية مذكرة ضمن متطلبات نيل الليسانس إدارة اعمال المركز  
الجامعي يحي فارس - المدية

28) الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية العدد 52 الصادر في 27  
أوت- 2003، المعدل و المتمم بموجب الأمر رقم 10 04 المؤرخ في 26 أوت 2010 الجريدة الرسمية العدد 50  
الصادر في 01.سبتمبر 2010

<http://tfig.itcilo.org/AR/contents/collections.htm>(29

30) خالد ويب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، عمان 2009

31) <sup>1</sup> د . بلغنامي نبيلة + د . سحنون جمال الدين . التحرير المالي وانعكاسه على تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائرية  
مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد 17 ، السداسي الثاني 2017

<http://www.forum.educ40.net/showthread.php?t=37396>(32

33)وقاد مروى مذكرة تخرج ماستر الأدوات المصرفية و تمويل التجارة الخارجية في الجزائر جامعة الشهيد حمه لخطر الوادي  
<http://aljazairalyoum.com>(34