العمليـــات المصـــرفيـــة الـــدوليـــة

مقدمة عامـــة

لقد عرف الاقتصاد الجزائري تطورات هامة وسريعة مما يفرض علينا التطلع والتحكم في الوسائل والتقنيات الجديدة كالتبادل التجاري ما بين الدول الذي يعتبر أحد مظاهر التعاون والتكامل الاقتصادي القائم بين البلدان ، فلا تستطيع أي دولة مهما كانت قوتها ودرجة تقدمها أن تعيش في عزلة عن العالم وخاصة بعد التغيرات التي شاهدتها الأسواق الدولية وازدياد الانفتاح التجارة الدولية وزوال الحواجز الاقتصادية والسياسية بين البلدان المختلفة .

فلا مجال للشك أبدا، أن الجزائر واحدة من البلدان التي تسعى بكل الطرق إلى إحياء نشاطها الاقتصادي من خلال البحث عن حصتها المناسبة في الأسواق العالمية وخاصة في هذه المرحلة الانتقالية التي تريد من خلالها تبني نظام اقتصاد السوق هذا النظام المغاير تماما للأسلوب الذي تتعامل به سابقا.

إن مفهوم التجارة الخارجية هي تلك النشاطات التي تمارس خارج الحدود السياسية للدول وأن عالم اليوم ليس كعالم الأمس حيث أننا بحاجة إلى تبادل السلع والخدمات والتكنولوجية ورأسمال وإلى التعاون في مجال الهجرة والسياحة وأن حركة التبادل هذه تستمر في الدول القائمة ولا تتعثر أو تقف إلا في أيام الحروب والأزمات السياسية والاقتصادية الخطيرة .

إن التجارة الخارجية تقوم على قاعدة ثابتة هي قاعدة الاستيراد والتصدير حتى تنجح هذه القاعدة فلا بد من وجود المبادلات التجارية الناجحة حيث يتوقف نجاحها على وجود الثقة المتبادلة بين المتعاملين الاقتصاديين ومدى تفاهمهم فيما يخص أسعار البضائع وطرق فترات تسليمها وتقنيات التسديد ولكن دخول الأسواق الخارجية يبقى متعلق بالدرجة الأولى بالتمويل والتسهيلات التي يقدمها المصدر لزبونه ولهذا نجد البنوك تقترح عدة وسائل وتقنيات لتمويل عمليات الاستيراد والتصدير لتغطية حاجيات كل من المصدر والمستورد ومن خلال ما تطرقنا إليه في التجارة الخارجية وقع اختيارنا على هذا الموضوع المتمثل في تمويل التجارة الخارجية ولأهمية الاعتماد المستندي والدور الكبير الذي يلعبه في ازدهارها حيث من أهم وسائل تمويل

التجارة الخارجية لأنه أسهل وسيلة لتسهيل المعاملات التجارية وعلى رأسها التصدير والاستيراد وخاصة ما نلاحظه في الآونة الأخيرة تسعى الجزائر جاهدة إلى تطوير اقتصادها وذلك من أجل مواجهة الاقتصاد العلمي وخطر المنافسة الخارجية مما يحتم عليها تدارك النقص في الخدمات والتقنيات التي تستعملها في مجال التمويل بالإضافة إلى ضرورة إيجاد قطاع مالي داخل الاقتصاد الجزائري يكون كمصدر لتمويل التجارة الخارجية لأن هذه الأخيرة تعتبر من أهم عوامل النمو الاقتصادي فكل هذه الظروف أملت علينا لإنجاز هذه المذكرة بهدف التعريف بالدور الفعال الذي يمكن أن يلعبه البنك في تمويل التجارة الخارجية .

ويمكن طرح الإشكالية التالية:

- ما مفهوم الإعتمادات المستندية المصرفية ؟ و كيف يمكن اعتبارها الوسيلة الأولى لتمويل التجارة الخارجية ؟

و للإجابة عن هذه الأسئلة قسمنا موضوع المذكرة إلى فصلين:

تناولنا في الفصل الأول عن ماهية الاعتمادات المستندية متضمنا على مفهومها وأنواعها وكيفية فتح الاعتماد المستندي .

أما الفصل الثاني تطرقنا إلى تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي ، وفي الأخير جزء خاص بالملاحق و أتمنى أن أكون قد استوفيت جميع جوانب الموضوع الذي هو محل الدراسة و البحث.

الفصل الأول
العمليات المصرفية الدولية

تمهيد الفصل :----------

يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي تقبل بموجبها البنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق و المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضائع المتعاقد عليها ومن هنا يمكننا أن نستخلص أن فتح الاعتماد المستندي لصالح المستورد تنجم علاقة تربط بين أربعة أطراف : المستورد ، المصدر ، بنك المستورد ، بنك المصدر ، ويتم ذلك وفقا التسلسل التالي :

- إبرام عقد استيراد البضاعة مع المصدر الذي يتعين عليه القيام بإرسالها البضاعة والمستندات إلى المستورد .
- طلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد المستندي ويتعهد البنك في حالة القبول بتسديد مبلغ الصفقة مقابل استلام مجموع السندات الدالة على تنفيذ العقد وإرسال البضاعة .
- التسديد الفعلي لصالح المصدر وذلك عن طريق البنك الذي يمثله .
- قيام بنك المصدر يجعل حساب هذا الأخير دائن.

* حيث يوفر الاعتماد المستندي :

- الثقة لدى البائع الصعوبات الناجمة عن نظم مراقبة النقد في بلد المشتري.
- يحول الاعتماد دون إلحاق الضرر بالبائع الذي يلتزم بالشحن البضاعة و إرسال المستندات.
- يوفر الاعتماد الثقة لدى المشترى في انه لن يؤدي ثمن البضاعة إلا بعد حصوله على سندات الشحن
- يوفر الاعتماد الثقة لدى البائع و الاطمئنان في انه سيحصل على ثمن البضاعة بعد شحنها وتسليم المستندات.

المبحث الأول : عموميات حول الاعتمادات المستندية المصرفية

من خلال ما تطرقنا إليه في المقدمة فان الاعتمادات المستندية هي وسيلة دفع ممنوحة من طرف البنك مبدئها الأساسي هو نظام المقايضة .

المطلب الأول: الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي المصرفي تصرف قانوني يتعهد البنك المنشئ بمقتضاه بان يدفع للطرف الثالث يدعى المستفيد أو لآمره مبلغا من المال وفقا لتعليمات العميل الآمر أو يتعهد بأداة قيمة الكمبيالة أو الكمبيالات التي يسحبها المستفيد أو يقبلها أو بتداولها مباشرة أو يفوض أي بنك آخر لقيام بذلك لقاء مستندات معينة تتطابق مع الشروط و الأوصاف التي تم الاتفاق عليها مسبقا[1] .

ويتضح لنا من هذا التعريف مايلي : يجمع الاعتماد المصرفي بين الأطراف الأربعة و هم:

أ- الآمر بفتح الاعتماد (المشتري) :

الذي يصدر أمره غالبا الى البنك بفتح الاعتماد بعد الاتفاق على شروطه و أحكامه .

ب- البنك المنشئ :

الذي يفتح الاعتماد يتعهد نحو البائع بدفع أو قبول الكمبيالة التي يسحبها عليه أو على المشتري (الآمر) وفقا لشروط و الأحكام المتفقة عليها الذي نص عليها خطاب الاعتماد الذي يرسله البنك للبائع .

ج – المستفيد :

الذي تم فتح الاعتماد لمصلحته لتغطية ثمن البضاعة تعاقد عليها المشتري .

---

(1) حسن دياب " الاعتمادات المستندية التجارية (دراية مقارنة) ص13

د- البنك الوسيط :

و هو الذي يقوم بتبليغالاعتماد المستندي إلى البائع .

المطلب الثاني : كيفية فتح الاعتماد المستندي

عقد فتح الاعتماد المستندي هو عقد يتعهد البنك بمقتضاه بفتح الاعتماد بناءا على طلب عميله الآمر بذلك لصالح الغير المستفيد بضمان المستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدات النقل وتدخل البنك في مثل هذه العمليات يبعث الأمان و الطمأنينة في نفوس العملاء .

- الاعتماد المستندي تعهد مصرفي مشروط بالوفاء صادر من البنك فاتح الاعتماد بناءا على طلب المشتري الآمر و بالمطابقة لتعليماته و الشروط التي يحددها و سلم للبائع المستفيد مستهدفا الوفاء بقيمة السلعة أو السلع المشتراة خلال فترة محدودة في حدود مبلغ معين نظير مستندات مشروطة ويجري التعامل في ظله بين البنك الفاتح الاعتماد وبين البنك المؤيد و المعزز و ان وجد بين كل من الآمر و المستفيد على المستندات وحدها وسلامتها و تطابقها للشروط الواردة في طلبه دون النظر الى البضاعة و العلاقة الخاصة بين البائع و المشتري حول العقد الذي يحكم علاقتهما ومدى صحته ونفاذه بينهما و المؤثرات التي تطرأ عليه باعتبار فتح الاعتماد بطبيعته عملا تجاريا مستقلا عن عمليات البيع و الشراء و العقود الأخرى التي يستند إليها .

و بالتالي عقد فتح الاعتماد المستندي يجوز إثباته بجميع طرق الإثبات إذا انه عقد تجاري بالنسبة للبنك فاتح الاعتماد و كذلك للعميل الآمر هذه من جهة ، ومن جهة أخرى فان عقد فتح الاعتماد المستندي لا يتضمن عقد وكالة إذا إن دور البنك فاتح الاعتماد قائم على أساس عقد الاعتماد المبرم .

المطلب الثالث :

أ- شروط وجود الاعتماد المستندي التي تضعها المصارف :

1/ إخضاع العقد للقواعد و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية التي وافق عليها مؤتمر غرفة التجارة الدولية سنة 1974 نشرة رقم (290) إلا إذا وجدت شروط مخالفة .

2/ يحق للمصرف أن يطلب في أي وقت كان بالمبالغ المدفوعة و النفقات و المصاريف و العملات و كذلك المصاريف و العمولات المتوجبة للمصرف المراسل حتى في حال تعدر استلام البضائع لأي سبب كان .

3/ إن طلب فتح الاعتماد يلزم العميل بشكل نهائي و لا يجوز الرجوع عنه وان طلب تثبيت الاعتماد من قبل البنك المراسل يجب التصريح عنه خطيا.

4/ إن تحديد المدة يتم على مسؤولية العميل ويكون التاريخ الأقصى المحدد لتداول السندات لدى المراسل هو تاريخ انتهاء مفعول الاعتماد إلا إذا تقدم بتعليمات مخالفة صريحة .

5/ لا يتحمل المصرف أو مراسلة آية مسؤولية فيما يتعلق بشكل اى من المستندات و لا بكفايته أو صحته أو صفته الرسمية أو تزويرها أو مفعولها القانوني .

6/ يحق للمصرف أو البنك المراسل أن يدفع قيمة الاعتماد لقاء مجرد الاستلام للمستندات المذكورة في طلب فتح الاعتماد .

7/ إن البنود و الشروط المطبوعة ، التي تفسح لشركة الملاحة حرية التصرف أحيانا ، لا تعتبر مخالفة لنصوص و شروط الاعتماد .

8/ يفوض العميل نفقات كل مراسلة بأي وسيلة كانت يبادلها المصرف أو مراسلة مع أي كان بشأن الاعتماد ويعفي المصرف مراسيله من المسؤولية في حالة فقدان المراسلات أو حدوث خطأ أو سهر في إرسال البرقيات .

ب- الفوائد التي يحققها الاعتماد المستندي .

ب1 – بالنسبة للمشتري :

1) يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد و المكان المعين ، وهي مطابقة تماما لما اتفق عليه مع البائع و أنه لن يعبر على إيفاء إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط الاعتماد .

2) يستفيد من تسهيلات مصرفية مضمونة بالبضاعة و المستندات إذ أنه لا يقوم بدفع الثمن فور إتمام الشحن و إنما عند تسليمه للمستندات من المصرف .

3) يستفيد المشتري من خبرة المصارف التي يتعامل معها و تجاربها و علاقتها الخارجية ويحقق وفرا في الوقت و المال ويؤمن ضمانا تتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع .

ب2 – بالنسبة للبائع :

1) يطمئن البائع بعد تبليغه لفتح الاعتماد ، بأنه سيقبض ثمن بضاعته والنفقات التي يتكبدها كاملا ، لأن المصرف التزم اتجاهه التزاما مباشرا ومستقلا عن عقد البيع .

2) أن بوسعه أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمه للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري و بذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى .

3) إن بقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات ، إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتقاعد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين أو الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه طالما أن المشتري لم يتعرف إلى هؤلاء المنافسين .

محمد دبب الاعتماد المستندي (البيع سيف ومسئولية الناقل البحري) دار الشمائل والنشر و التوزيع ص 75، 76،77.

ب3- بالنسبة للمصارف :

تستفيد المصاريف من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد و تنفيذه وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها الى البائع المصدر لغاية تاريخ استفائها و استردادها من العميل ، وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد و بتوطيد علاقتها مع المراسلين الأجانب عن طريق تبادل الخدمات و المنفعة وعمولة فتح الاعتماد .

- ومن حق المصرف استيفاء عمولة فتح الاعتماد التي تبلغ حوالي 3 بالآلاف من قيمة الاعتماد سواء استعمله المستفيد أو لم يستعمله.

المطلب الرابع : أنواع الاعتمادات المستندية

- عقد فتح الاعتماد المستندي يمكن أن يكون قابل للإلغاء أو بات غير قابل للإلغاء وكذلك يمكن أن يكون مؤيد أو غير مؤيد وسوف تتعرض لكل نوع من أنواع الاعتمادات المستندية على حدى .

أولا : الاعتماد المستندي القابل للإلغاء :

يقصد بالاعتماد المستندي القابل للإلغاء هو الاعتماد الغير ملزم للبنك و بالتالي يستطيع الرجوع فيه و إلغائه في أي وقت شاء دون أن يترتب عليه مثل هذا النوع من الاعتمادات أي التزام عليه .

وقد نص المشرع في مادته (344) من القانون على الآتي:

" لا يترتب على الاعتماد المستندي القابل للإلغاء أي التزام على البنك من قبل المستفيد و يجوز للبنك في كل وقت تعديله أو إلغاءه من تلقاء نفسه أو بناءا على طلب الأمر دون الحاجة الى إخطار المستفيد مالم يكون قد تم التنفيذ ."

ثانيا : الاعتماد المستندي البات و الغي قابل للإلغاء :
و يقصد بالاعتماد المستندي البات و الغير قابل للإلغاء إن البنك في هذا النوع من الاعتمادات يكون ملتزما شخصيا و بطريقة مباشر في مواجهة المستفيد ، و ليس هذا فقط إنما يكون ملتزما كذلك قبل من حامل حسن النية للصك الذي سحب تنفيذا للعقد الذي فتح الاعتماد بسببه .
وقد نص المشروع بالمادة (345) من القانون على الآتي :
1- أن يكون التزام البنك في حالة الاعتماد المستندي البات قطعيا الذي فتح الاعتماد بسببه .
وكذلك لا يجوز إلغاء الاعتماد المستندي البات تعديله الا بعد الاتفاق جميع من ذوي الشأن فيه.
ثالثا : الاعتماد المستندي المؤيد :
ويقصد به انه في بعض الأحيان لا يقتنع المستفيد بالاعتماد الذي تم فتحه بواسطة العميل الآمر او المشتري لذلك يطلب أن يتم تأييد هذا الاعتماد بواسطة بنك آخر وغالبا يطلب أن يكون هذا البنك الثاني من بلده و غالبا ما يكون هذا تأييد واقع على الاعتماد البات وغير قابل للإلغاء .
وقد نص المشروع في المادة "346" من القانون:
1-يجوز تأييد الاعتماد المستندي البات من بنك لآخر يلتزم بدوره بصورة قطعية و مباشرة قبل المستفيد .
ويظهر من نص المشروع انه قد ورد حالة هامة وتحدث في أغلب الأحيان و ذلك انه عند قبول بنك العميل الأمر بفتح الاعتماد البات والغير قابل للإلغاء يكون عليه إخطار المستفيد من الاعتماد بفتحه

وان مبلغ الصفقة تحت تصرفه في المستفيد بتقديم المستندات المطلوبة و ارساله الشيء المبيع .

رابعا: الاعتماد المستندي الغير مؤيد :

الاعتماد الغير مؤيد هو الاعتماد الذي لا يجد تأييد من بنك الآخر بجانب البنك الذي قبل فتح الاعتماد وفي جميع الأحيان لا يتم تأييد الاعتماد القابل للإلغاء وذلك بديهي حيث انه لا يمكن تأييد اعتماد لا يلتزم فيه البنك الذي قبل فتحه بأي التزام قبل المستفيد وإنما تنصب عملية تأييد الاعتماد من عدمه على الاعتماد البات أو الغير قابل للإلغاء .

المبحث الثاني : كيفية إصدار الاعتماد المستندي

لقد تعرضنا في المبحث الأول و المقدمة على كيفية إصدار الاعتماد و سوف تقوم بتفصيل كيفية الإصدار و ذلك من خلال المبحث الثاني.

المطلب الأول : إصدار الاعتماد المستندي :

إن فتح الاعتماد المستندي يكون بطبيعته عملية مستقلة عن العقد التجاري الذي يمكن أن يكون القاعدة و بصفة عامة العقد التجاري مصدره الأصلي توريدات البضائع للشخص المتعاقد معه من طرف المشتري اتجاه البائع بؤ من له الإجراءات عن طريق الاعتماد المستندي ، إن التعهد الذي يأخذه بطلب منه البنكي يعتبره عقد شامل مميز عن العقد الذي يربط البائع و الشاري حين تسليم البضاعة نفهم من هذا كله أي هناك عقدين مختلفين في طبيعتهما .

أولا: هناك العقد التجاري الذي يعود إلى توريد الخدمات أو البضائع ذات الخصوصيات المعينة التي بموجبها يسلمها البائع للمشتري بطريقة دقيقة و هذا الأخير

- المشتري – يقبلها بدوره .

ثانيا: عقد الاعتماد المستندي المتعلق بالمعاملة التي تأخذ شكل القاضي مابين المشتري و البنكي الموجب هذا الأخير يقبل أن يكون وكيل المشتري لكي يدفع البائع البضاعة مرة أخرى يجب أن يحضر مستندات دقيقة حسب طبيعتها التي تبين منظرها الخارجي ومن هنا نستنتج أن العقد التجاري يشترط على المشتري أن يدفع للبائع عن طريق الاعتماد المستندي المقترح من طرف البنك لتنفيذ هذا البنك التجاري وهي كالتالي:

1- إن الاعتماد يوافق عليه بنك المشتري بعد الدفع للبائع .
2- إن تفويض بنك المشتري للبنك يحمله التعهد شخصيا اتجاه البائع من أجل تنفيذ إجراءات الدفع للمبلغ مقابل تسليم بعض الوثائق ملزما على هذا الأمر الإعلان بالتعهد في اتجاه البائع .
3- عقد خاص لفتح الاعتماد المستندي مابين المشتري و البنك يتضمنه :
* يقوم البنك الفاتح للاعتماد بوضع ضمانات للزبون الآمر بالسحب .
* احتياج إصدار الاعتماد المستندي لتحقيق عملية الاستيراد .
* إن التعهد الذي قبله البنك بخصوص الاعتماد المستندي يخضع إلى مجموعة من الشروط الموجودة في تعليمات الأمر بالسحب .

المطلب الثاني : الوثائق المتعلقة بالاعتماد المستندي :
قد تطرقنا من خلال المطلب الأول إلى المبحث الثاني إلى عموميات حول الاعتمادات ومن هنا نستخلص الوثائق المتعلقة بفتح الاعتماد المستندي وهي : سند شحن أو وثيقة الشحن ، بوليصية التأمين ، الفاتورة التجارية .
الفرع الأول : سند وثيقة الشحن :
هي عبارة عن وثيقة أساسية توضع فيها بعض المعلومات عن سند البضائع المشحونة يعطيه الربان ويتعهد فيه بنقلها إلى مكان المرسل إليه ومن أهم البيانات التي يشترط ذكرها مايأتي :
- اسم المتعاقدين (مجهز السفينة والشاحن).
- تحديد البضائع المشحونة ، أنواعها ووزنها وحجمها و علاماتها .
- اسم السفينة أو الطائرة وجنسيتها .

رزق الله أنطاكي " الحسابات و الاعتمادات المصرفية " سنة الطبع 1969 ، دار الفكر ص 323-324.

- شروط النقل من أجرة السفينة ومكان السفر ، المكان المقصود .
- تاريخ تسليم الوثيقة .
- عدد النسخ التي نظمها الربان .
- إمضاء الربان و الشاحن .

وقد تحرر وثيقة الشحن مبدئيا على نسخ ثلاث: واحدة لمرسل وأخرى للمرسل إليه و الثالثة للربان أما بالنسبة للقانون التجاري الفرنسي فإنه يشترط كتابة وثيقة الشحن على أربع نسخ ولكنها من الناحية التطبيقية فإنها مخالفة لذلك . ولابد من الإشارة إلى أمرها وفي وثيقة الشحن وهي أنها مهما كانت صيغة الوثيقة فإنها تثبت عقد النقل بين الشاحن و الناقل بل اتجاه جميع من لهم مصلحة فيه .

الفرع الثاني: بوليصة التأمين "وثيقة الضمان"

وهو أيضا من العناصر الرئيسية في العملية لأن شحن البضاعة في المطار أو البحر والأخطار التي تتعرض لها و التي تنعكس آثارها على المصرف فاتح الاعتماد كل هذا يجعل من الضمان شرطا أساسيا لاطمئنان المتعاقدين حتى إذا ما طرأ حادث خطر أدى إلى هلاك البضاعة أو يعيدها مبلغ الضمان عندئذ محل البضاعة الهالكة وقد تتضمن وثيقة الضمان العناصر التالية :

- تاريخ عقد الضمان وكونه عقد الظهر أو بعده .
- اسم طالب الضمان لحسابه أو لحساب غيره وموطنه .
- الأخطار التي يأخذها الضامن على عهده وحدود مدتها .
- المبلغ المضمون .
- قيمة القسط أو بدل الضمان .

وقد تحرر وثيقة الضمان على نسختين أصليتين ويمكن أن تكون باسم شخص معين للأمر أو للحامل تماما لوثيقة الشحن .

الفرع الثالث : الفاتورة التجارية :" قائمة الحساب"

والغاية منها تأكد المصرف من أن قيمة البضاعة تعادل مبلغ الاعتماد المفتوح بين قيمة البضاعة و مبلغ الاعتماد ويشترط صدور هذه الوثيقة من غرفة التجارة مكان التصدير و المصادقة على التواقيع من قبل قنصل الدولة المستوردة إن وجد ، و إلا فمن السلطات المحلية المختصة .

وهناك عدة وثائق متممة نذكر منها مايأتي :

1- شهادة صحية : يثبت فيها خلو البضاعة من الأمراض وبالتالي فإن هذه الوثائق يطلق " Un Jeu complet des documents على مجموعها بالفرنسية "

المطلب الثالث : أخطار الاعتماد المستندي

من الأمور الطبيعية التي يهتم المصرف حين فتحه الاعتماد المستندي بالبحث عن الأخطار التي تتعرض لها هذه العملية ويخضع الاعتماد المستندي كسائر الوسائل الأخرى إلى التحقيقات التي تجريها شعبة الاستعلامات للمصرف أعني أن الصفة الخاصة لهذا الاعتماد تقتضي من المصرف الانتباه إلى أمرين :

1- صحة المستندات :

من الضروري أن تكون الوثائق صحيحة وممثلة للبضاعة أحسن تمثيل وأن يكون مؤمنا على الشحنة بصورة واضحة و محددة و بذلك تقدم الوثائق للمصرف وجميع المستندات التي تسهل مهمته وتضمن له حقوق وتتوقف النتيجة الحسنة في كل ذلك على العناية التي يبذلها عميل المصرف .

(المصرف البائع)حين استلامه هذه الوثائق من البائع نفسه وزيادة على الحيطة والحذر فإن المصرف المشتري نفسه يقوم بفحص بصورة دقيقة (المعدات) لمعرفة ما إن كانت كاملة من جهة و منطبقة على شروط العقد كان إجرائه من جهة أخرى ولا شك أن من الضروري أن يكون المصرف حذرا حين تسليم الوثائق للمشتري .

2- البضائع موضوع العقد :

من الضروري أن لايفتح المصرف اعتماد لاستيراد البضائع تقل عن قيمتها لأن الرهن يجب أن يكون على الأقل مساويا للدين المضمون به ومن جهة ثانية فإنه لايجوز مبدئيا للمصرف أن يفتح إعتمادا من أجل إستيراد أي نوع كان من البضائع قبل أن يتحقق من أن البضاعة المستوردة سهلة التصرف ومطلوبة في البلد المستورد وأن قيمتها لاتتعرض إلى تحويلات مفاجئة عميقة وفوق ذلك فإن البضاعة قد تتعرض وهي في الطريق إلى بعض الأضرار قد تلحق بها خسائر بحرية سواءا كانت من نوع الخسائر الخاصة أو المشتركة و في ذلك يتعرض صاحب البضاعة وبالتالي المصرف إلى الصعوبات التي تنشأ عن الهلاك أو ملاحقة المسؤوليات عن السفينة أو المجهول من جهة و المشتركين في تحمل الخسارة من جهة أخرى .

المطلب الرابع : ضمانات الاعتماد المستندي:

الضمانات التي يطلبها البنك من المقترض المستفيد منهم الاعتماد قد تكون ضمانات شخصية وقد تكون حقيقية وتكون الضمانات الشخصية بأن يتعهد شخص آخر بالوفاء في الميعاد بدلا من المدين في حالة اعتبار الأخير وكأمثلة للضمان الشخصي الذي يلتزم به لشخص طبيعي معنوي.

شاكر القروييني محاضرات في اقتصاد البنوك ص 120ديوان المطبوعات الجامعية.

1- الكفالة (Cautionnement)

و الكفالة بلغة القانون و هي ضم ذمة في المطابقة بتنفيذ Patrionone)التزام التزام ذمة (

(Obligation) مبلغ الكفالة Caution مكفول Cautionné.

2- الضمان الاحتياطيAval :

ويكون بتوقيع الضمان على الكمبيالة مثلا ويعني تعهد الموقع شخصيا بضمان الوفاء في الميعاد .

3- تأمين الاعتماد :

وتقوم به مؤسسة التأمين لحساب المستفيد من الاعتماد لتغطية خطر تعذر الوفاء بمبلغ الاعتماد مثلا قد يفلس البنك الفاتح الاعتماد وقد يتعذر على البلد ظروف معينة كحروب مثل تحويل Réellesالتي ينتمي إليه ذلك البنك بسبب مبلغه إلى بنك المستفيد أما الضمانات الحقيقية

أو العينية محورها أشياء ذات قيمة توضع تحت تصرف الدائن هوهنا البنك عندما يوثق قرضه بموجودات يمتلكها المدين.

فإنه يحسب الموجودات عن باقي الدائنين ولحد مبلغ قرضه طبقا وكذلك يدعى الرهن وهو على نوعين :

- الرهن الحيازي : وهو عقد يلتزم به شخص ضمانا لدين عليه أو على غيره أن

يسلم الدائن أو إلى أجنبي يعينه المتعاقدان شيئا يترتب عليه للدائن حقا عينيا يحوله حسب الشيء إلى أن يستوفي الدين وأن يتقدم على الدائنين العاديين الدائنين التاليين له في المرتبة في أن يتقاضى حقه على ثمن هذا الشيء في أي يد يكو ن.

- الرهن الرسمي : هو عقد يكسب الدائن حقا عينيا على العقار الوفاء بينما يكون له مقتضاه أن يتقدم على الدائن الثاني في المرتبة في استفاء حقه في ثمن ذلك العقار في أي يد يكون .

المبحث الثالث : أطراف الاعتماد المستندي

إن فتح الاعتماد المستندي ينجم عليه أربعة أطراف ومن هنا فإن لكل طرف علاقة بطرف الآخر وسوف تتطرق في المبحث الثالث إلى تلك العلاقات :

المطلب الأول: العلاقة بين طالب فتح الاعتماد والمستفيد

ينظم العقد القائم بين طالب فتح الاعتماد و المستفيد العلاقة بينهما وهو الذي يحدد التزامات كل من الطرفين ويأتي الاعتماد المستندي كمرحلة تنفيذية لهذا العقد بوصفه التزاما على طلب فتح الاعتماد .

وليس للمصارف أية علاقة بهذا العقد ، إذ أنها غريبة عنه فلا يمكن لطرفي العقد الاحتجاج بما ورد فيه لإثبات مسؤولية المصرف أو تقصيره كما لايمكن للمصرف أن يتخذ منه وسيلة لدفع المسؤولية عن نفسه إذا هو خالق تعليمات فاتح الاعتماد المستندي .

المطلب الثاني : العلاقة بين المشتري و المصرف فاتح الاعتماد

ينظم العقد فتح الاعتماد علاقة بين العميل (طالب فتح الاعتماد) والمصرف فاتح الاعتماد وهذا العقد مستقل عن عقد البيع إذ يبقى قائما ومنتجا لمفاعليه القانونية بغض النظر عن العيوب التي تعثر عقد البيع وتشكل سببا مبررا لإبطاله ومن التزامات العميل كما يحدد عقد فتح الاعتماد هي:

1- توقيع طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة واضحة البيانات التي يهم المصرف معرفتها

2- تقديم الضمانات التي يطلبها المصرف والمؤونة النقدية التي يشترطها.

3- دفع العمولة المتوجبة .

/ محمد دبب مرجع سبق ذكره ص 103

4- دفع المبالغ و المصاريف التي أنفقتها المصرف في سبيل تنفيذ العملية مع الفائدة المتفق عليها.

المطلب الثالث: العلاقة بين المصرف و المستفيد

يقوم المصرف المراسل (وقد تكون فرعا للمصرف فاتح الاعتماد) بدور هام فهو الذي يقوم بتبليغ المستفيد ويستلم المستندات ويدققها ويدفع قيمتها ، وقد تقتصر مهمته على التبليغ أو يأخذ دورا فيصبح في هذه الحالة ملتزما مباشرة كبيرا عندما يطلب تثبيت الاعتمادConfirming

اتجاه المستفيد ويقع على عاتقه الاعتماد لجهة الإيفاء و القبول .

و العلاقة هنا تحكمها عدة قواعد قانونية :

1- يلتزم المستفيد بأن يقدم مدة الاعتماد ، المستندات المطلوبة منه وأن تكون مطابقة لما هو مشروط في الاعتماد .

2- يلتزم المصرف بالإيفاء إذا كانت المستندات المقدمة إليه من البائع المستفيد مطابقة تماما لشروط فتح الاعتماد .

3-والتزام المصرف تجاه المستفيد ، مستقل عن العلاقات الناجمة عن عقد البيع القائم بين المشتري و البائع .

المطلب الرابع : العلاقة بين المصرف فاتح الاعتماد و المصرف المراسل

يعتبر المصرف المراسل وكيلا عن المصرف فاتح الاعتماد ويتقاضى أجرا مقابل الخدمات التي يقدمها و بالتالي يتوجب عليه أن يقوم بتنفيذ المهمة الملقاة على عاتقه كوكيل مأجور.

المبحث الثالث : تقنيات الدفع

تطرقنا في المبحث الثاني إلى تقنيات تمويل التجارة الخارجية و كان الهدف منها توفير وسائل جديدة للدفع .

المطلب الأول : الاعتماد المستندي

لقد تعرضنا إلى تعريف الاعتماد المستندي و كذلك كيفية إصداره و العلاقة الموجودة بين أطرافه سابقا و ذلك في الفصل الأول المتضمن لماهية الاعتمادات المستندية و على سبيل التوضيح أن الاعتماد تقنية للدفع و نتطرق فيها المطلب إلى تناول الفروع التالية :

الفرع الأول : عملية توطين وثائق النقل

إن الاعتماد المستندي يرتكز على عملية تسديد قيمة صفقة التجارية من طرف البنك الآمر بأمر من المستورد مقابل حصوله على وثائق تمثل التجسيد الفعلي للصفقة بحيث نجد التأكيد من صحتها : كالفاتورة التجارية ، وثائق النقل ، وثائق التأمين فهي ثلاث عناصر أساسية في الوثائق المسلمة في الاعتماد المستندي ولكن عند الرغبة في فتح صفقة تجارية للاستيراد و التصدير دون أن ننسى Domiciliation تأتي العملية الأولية وهي عملية توطين Les incoterms وهي خاصة بإجراءات النقل وحول تغطية الأخطار الناجمة عنه فكل

هذه الوثائق السابقة ذكرها في المبحث الثالث في الفصل الأول يجب التأكيد من صحتها وتوضيحها عند فتح الاعتماد لتجنب أخطار استلام سلعة غير السلعة المطلوبة .

التوطين : هو إجراء إداري أو عقد تجاري تتخذه البنوك لتسجيل أو منح واجهة سواء الأمر بعملية الاستيراد أو التصدير فهو يعني حصر المستورد أو نصدر كل المعلومات المادية و الوثائق التجارية الجمركية الخاصة بصفقة في بنك معتمد قائم في بلده .

1- توطين الاستيراد : هناك نوعين هما :

1-1 توطين الاستيراد ذات أجل عادي لايتجاوز ستة أشهرDI

1-2 توطين الاستيراد ذات أجل غير عادي أكثر من ستة أشهرDIP

لفتح صفقة توطين إثرى مقابلة المستورد لبنكه و توجيه طلب المجلس التوطن موثق عليه من طرف الزبون فيجب أن تحتوي على مايلي :

- تاريخ اصدار الطلب .
- الاسم و الحالة الاجنماعية .
- طبيعة وقيمة سلعة بالعملة الصعبة و الدينار .
- هوية المورد.
- أصل السلعة .
- تاريخ الموقع لتسديد .

أما العقد التجاري يتضمن :

- هوية المتعاقدين.
- الأعباء المترتبة.
- بلد مدخولات السلع
- اجل التسليم .

- ثمن الوحدة و القيمة التجارية .
- تاريخ استحقاق الدفع.

كما تتم عملية الدفع إما بالاعتماد المستندي أو التحصيل المستندي ففيما يخص :

الاعتماد المستندي : يتم مقابل تقديم الوثائق المطابقة لمعالم الاعتماد إلى جانب هذا البنك الموطن بالتمسك بالنصوص القانونية لشهادة التوطين .

- يهدف الفتح و التسيير عملية التصفية التي تتمثل في حسن سير و إكمال العملية طبقا للقوانين الموضوعية .
- بعد الفتح و التسيير عملية التصفية التي هي متمثلة في حسن سير و إكمال العملية طبقا

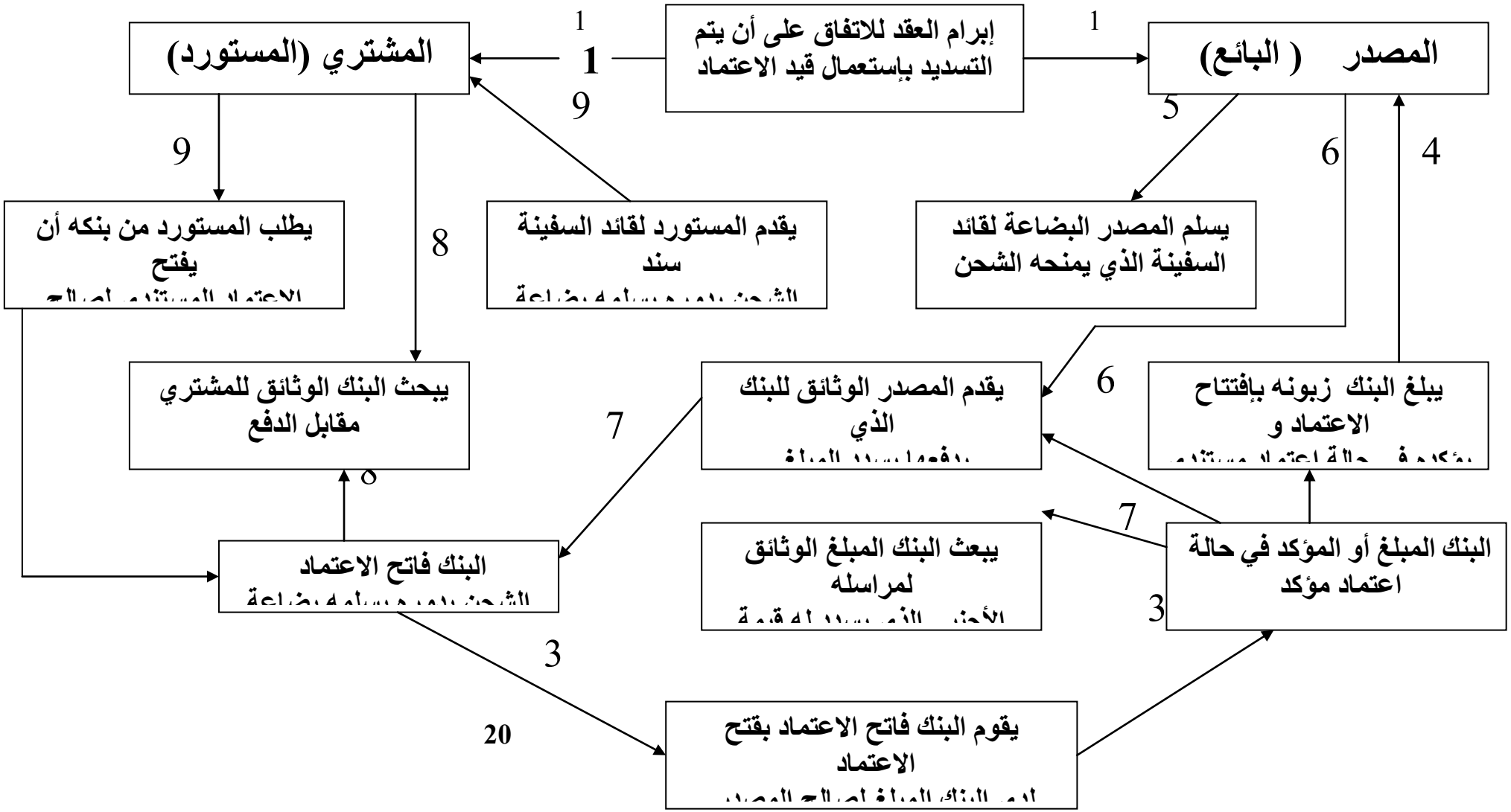
للقوانين الموضوعية .

- توطين التصدير : يمثل الاستيراد أي تسجيل عمليات التصدير و اعطائها صيغة قانونية و هناك نوعين أيضا :

- توطين صادرات قصيرة الأجل: لا تتجاوز 120 يوم من تاريخ إرسال السلع.
- توطين صادرات متوسطة الأجل: ا تتجاوز 120 يوم من تاريخ إرسال السلع.
- فتح عملية توطين للتصدير يتم بتقديم المصدر الوثائق التالية لبنكه .
- طلب فتح صفقة توطين للتصدير.

ونفس تعليمات التجاري فيتضمن مايلي :

- معلومات عن المشتري، طبيعة السلعة.
- **رقم الفاتورة و تاريخ إبرامها .**
- **الثمن المتعاقد عليه .**


المشتري (المستورد)
إبرام العقد للاتفاق على أن يتم التسديد بإستعمال قيد الاعتماد
المصدر (البائع)
يطلب المستورد من بنكه أن يفتح
يقدم المستورد لقائد السفينة سند
يسلم المصدر البضاعة لقائد السفينة الذي يمنحه الشحن
يبحث البنك الوثائق للمشتري مقابل الدفع
يقدم المصدر الوثائق للبنك الذي
يبلغ البنك زبونه بإفتتاح الاعتماد و
البنك فاتح الاعتماد
يبعث البنك المبلغ الوثائق لمراسله
البنك المبلغ أو المؤكد في حالة اعتماد مؤكد
يقوم البنك فاتح الاعتماد بفتح الاعتماد
20

3- التسديد بالقبول :

1- من طرف البنك المبلغ و المؤكد للاعتماد

يقدم المورد إلى البنك المبلغ إضافة على المستندات الكمبيالة المصحوبة مع هذا الأخير بعد موافقة عليها يرجعها البنك للمورد ثم يبعث المستندات إلى البنك المرسل الذي يقدمها إلى الزبون عند تاريخ الاستحقاق .

2- من طرف البنك الآمر :

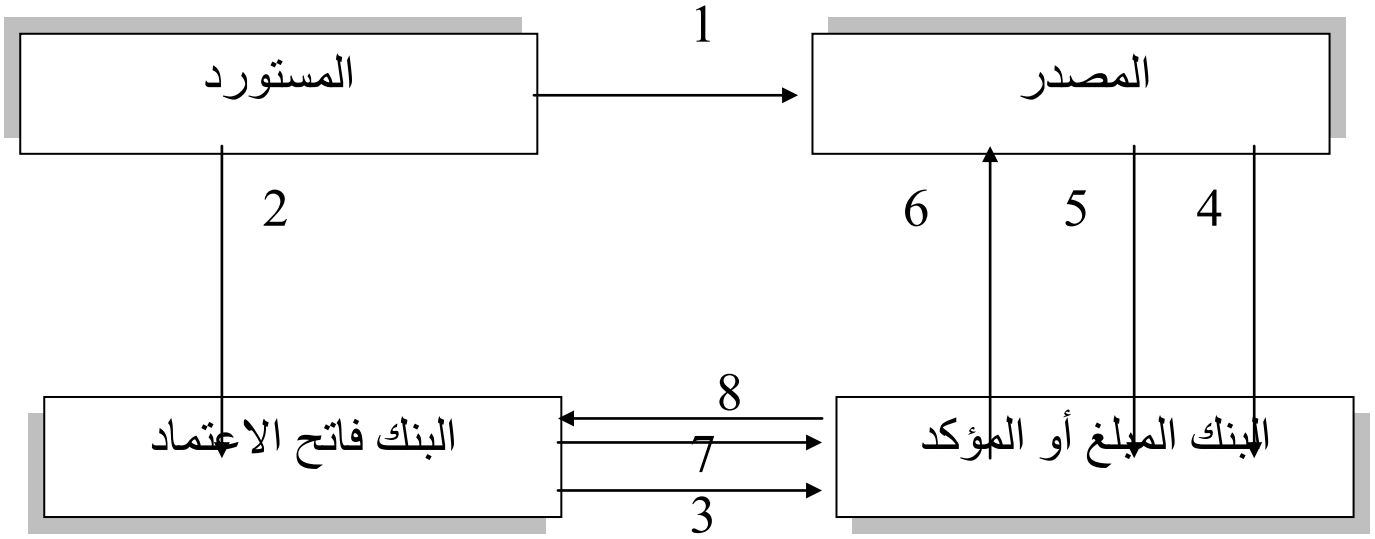
هذا يعني عدم تأكيد البنك المبلغ للاعتماد أي تسحب الكمبيالة إذن :

- يقدم المورد المستندات و الكمبيالة إلى البنك المبلغ .

- البنك المبلغ يبعث السندات و الكمبيالة إلى البنك الآخر .

- يقبل البنك الآمر الكمبيالة ويرجعها إلى المراسل الذي يسلمها بدوره إلى المورد أما المستندات فيقدمها إلى الزبون عند تاريخ الاستحقاق .

الشكل الاعتماد المستندي في حالة التسديد بالقبول [1]:



1- إبرام العقد التجاري .
2- طلب فتح الاعتماد.
3- إصدار الاعتماد.
4- البنك يبلغ البائع بفتح الاعتماد .
5- المصدر يقدم لبنكه المستندات مصحوبة بالكمبيالة..
6- قبول الكمبيالة ودفع المبلغ وقت الاستحقاق .
7- بعث المستندات و الكمبيالة .
8- تسديد قيمة الاعتماد .

---

[1] مذكرة التخرج الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع بالجزائر لعناني فاطمة و مختار رقية ص29 دفعة 2000-2001

3- التسديد بالدفع المؤجل :

إن أساس ماتم عرضه الذي يتعلق بالتسديد بالقبول يظل صالحا للدفع المؤجل مع الفرق الوحيد هو أنه في الدفع المؤجل الإلزام لا ينتج بقبول السفتجة ولكن بشهادة يتعهد فيها البنك بدفع القيمة للمستفيد هذا الاستحقاق المتفق عليه .

- اعتماد مؤكد (معزز):

يتعهد بنك المؤكد كتابيا بدفع القيمة للبائع عند الاستحقاق المتفق عليه شريطة أن تكون المستندات المقدمة مطابقة لشروط الاعتماد .

- اعتماد غير مؤكد (غير معزز):

بما أن البنك المبلغ لم يضف تعزيزه إلى الاعتماد فلا يتحمل أي تعهد بالأداء لأن دوره ينحصر في تبليغ الاعتماد وفحص المستندات المقدمة وإرسالها إلى البنك فاتح الاعتماد .

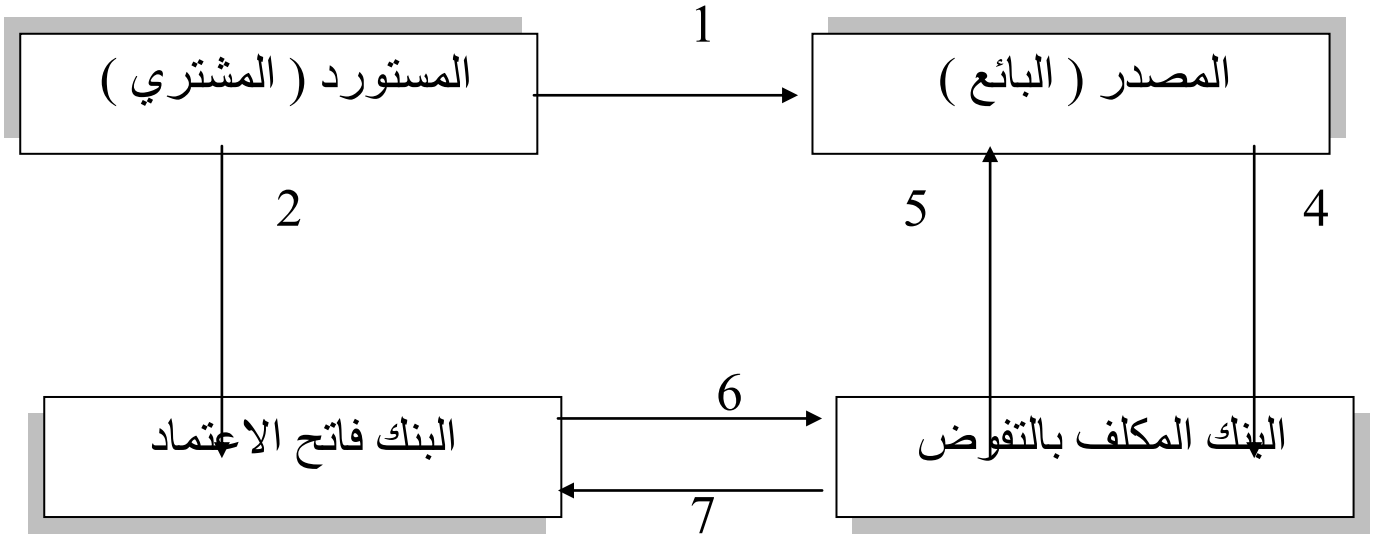
4- التسديد بالتفاوض :

عندما يقدم البائع المستندات إلى البنك Traite ويكون بحاجة إلى مبلغ الاعتماد بسفتجة

فيستطيع هذا الأخير التفاوض مع بنكه لتسديد مبلغ مقابل Exempte إذا الخصم

أضاف البنك المكلف بالتفاوض للاعتماد وتعزيزه (تأكيده) يسلم تداول المستندات بدون الرجوع إلى البائع وتخصم الكمبيالة وبالعكس إذا لم يضيف البنك تأكيده في الاعتماد فإنه يحتفظ بحق الرجوع على الساحب (المستفيد) وبالإشارة ففي هذا النوع من الاعتماد تعتبر جميع المصاريف على حساب المستفيد أي مختلف العملات و فوائد الخصم هذا النوع من الاعتماد يشبه كثيرا رسالة الاعتماد المستعملة بكثرة من طرف البنوك الانجلوسكسونية.

الشكل الاعتماد المستندي في حالة التسديد بالتفاوض [1]:



1- إبرام العقد التجاري .
2- طلب فتح الاعتماد.
3- إصدار الاعتماد.بتبليغ المصدر.
4- تقديم المستندات والكمبيالة المسحوبة على البنك فاتح الاعتماد
5- قبول التفاوض ودفع المبلغ المستحق وقت الاستحقاق
6- بعث الوثائق والكمبيالات
7- تسديد قيمة الاعتماد

---

[1] مرجع سبق ذكره –

المطلب الثاني: التحصيل المستنديRemise documentaire

الفرع الأول : تعريفه

هو العملية التي بواسطتها البنك المعطي بأمر من زبونه المصدر يتكلف بقبض مبلغ قيمة العملية بواسطة البنك المتكلف بالقرض لصالح المستورد مقابل التحصل على وثائق.

يعرف التحصيل المستندي أيضا هو وسيلة التسديد قيمة عملية تجارية من طرف المستهلك بواسطة البنك مقابل تسليم الوثائق وعليه البنك هنا يلعب دور الوسيط بين المستورد و المصدر ومسؤوليته تقتصر أساسا على نقل و تسليم الوثائق مقابل الدفع الفوري .

الفرع الثاني : أنواع التحصيل المستندي

1- التحصيل المستندي لقاء الأداء : في هذه الحالة يرسل المصدر البضاعة إلى المستورد و يقوم بإرسال الوثائق إلى بنكه و بنك المصدر و بدوره يقوم بإرسال الوثائق إلى بنكه المكلف بالتحصيل (بنك المستورد) وذلك تبعا لتعليمات المصدر في حين أن بنك المستورد عليه أن لا يقوم بتقديم الوثائق للمستورد وذلك في تسديد ثمن البضاعة ويقوم البنك المكلف بالتحصيل .

2- التحصيل المستندي لقاء قبول السفتجة : يقوم المصدر بإرسال البضاعة إلى المستورد مع تقديم الوثائق زائد السفتجة إلى بنكه و تصل السفتجة بتاريخ الاستحقاق المحرر في العقد ومن أجل سحب البضاعة ومن ثم فإن بنك المصدر يسدد ويدفع ثمن البضاعة إلى البائع عند حلول ووصول تاريخ الاستحقاق.

3- التحصيل المستندي المحقق فورا : يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق مع قبول الورقة التجارية وذلك لأجل الاستحقاق المحدد.

4- التحصيل المستندي بالضمان : في هذه الحالة يطلب بعض المصدرين أن يكون القبول مضمونا من طرف البنك المكلف به حتى يكون الضمان بالتوقيع على ظهر السفتجة و في حالة عدم التسديد الزبون لمبلغ البضاعة فإن البنك يأخذ و يحتجز البضاعة المستوردة كرهن .

الفرع الثالث : الوثائق المستعملة به

من المتعارف عليه في عملية التصدير و الاستيراد هو أن وثائق التحصيل المستندي لا تختلف عن وثائق الاعتماد المستندي حيث هي مصنفة في القواعد المنتظمة المرتبطة بالتحصيل المستندي:

1- التوطين : وهي عملية أولية تتم قبل عملية التحصيل المستندي حيث سبق ذكرها في مطلب خاص بالاعتماد المستندي فهنا تكمن عملية التوطين في متابعة البنك للعملية التي يقوم بها الزبون وطلب المعلومات و الوثائق الضرورية و المطلوبة في ملف الموطن ، ويكون الدفع للتحصيل المستندي لا يمكن الدفع الا بأمر من المستورد و تأكيد التعليمات البنك الخارجي المانح له .

2- وثائق النقل : هي نفسها التي تصدر في تقنية الاعتماد المستندي وعموما تصنف كما يلي:

* سند الشحن : إضافة إلى كونه سند نقل فهو سند حيازة البضائع و يتم نقل ملكيته بواسطة التظهير و هو نوعين :

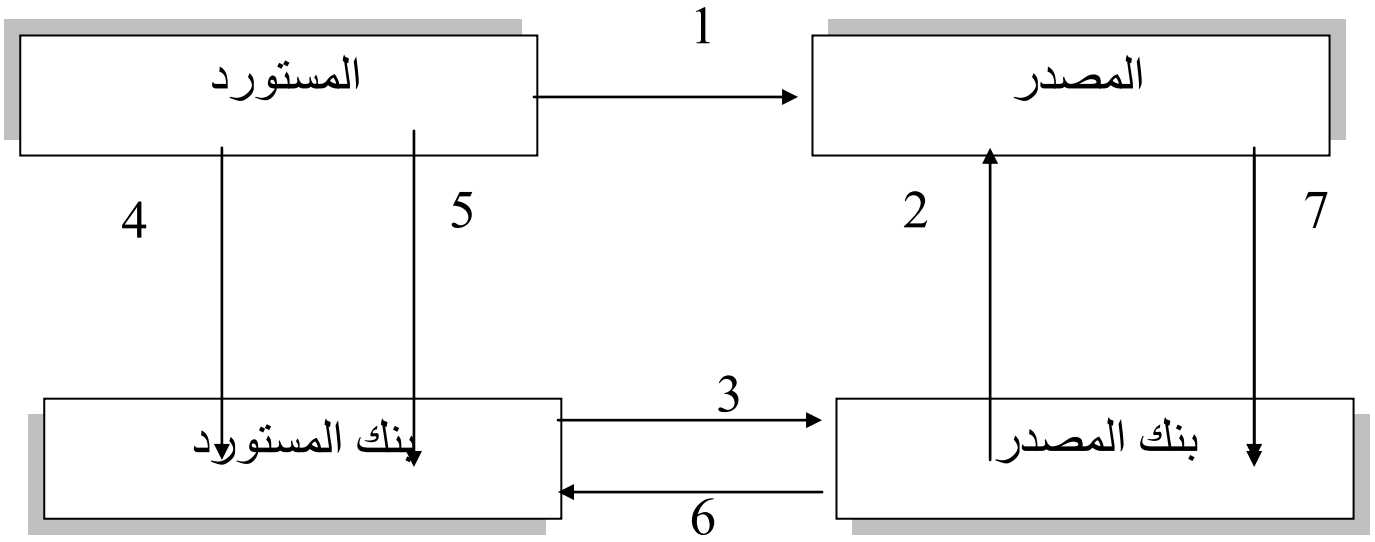
- السند الشحن الرئيسي : وهو خاص بالربان وتصدر نسخة واحدة .
- السند الشحن الثانوي : (سندات قابلة للتعامل) : يمكن نقلها من شخص لآخر عن طريق التظهير .

* رسالة النقل الجوي : يصدر عندما تتم العملي جوا .

---

* ورقة الطريق : تتعلق بالنقل البري .
* وثائق التأمين : تتنوع حسب العقود و القواعد العالمية للتجارة .
* وثائق إضافية : شهادة الأصل ، شهادة التحليل ، شهادة التفتيش .

مخطط التحصيل المستندي [1] :



1- جمع الوثائق الممثلة للبضاعة و تسليمها من طرف الصدر مع تحديد طريقة الأداء المتفق عليها.

2- تقديم الوثائق من قبل بنك المصدر مع إعطائه الأمر للتحصيل .

3- إرسال البنك المصدر الوثائق وذلك بعد فحصها إلى بنك المشتري .

4- إعلام المشتري بوصول الوثائق وتسليمها لها .

5- المستورد يعطي لبنكه الأمر بالدفع مقابل وثائق القبول والتي تكون مصحوبة بالسفتجة .

6- إرسال الدفع لبنك المصدر .

7- يقوم المصدر بدفع أو تسليم قيمة البضاعة للمصدر .

الفصل الثاني
العمليات المصرفية الدولية الأخرى

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي

تمهيد الفصل:

إن هذا النوع من التمويل يجمع بين صفة الدفع والقرض في آن واحد وهي في حقيقة من الميزات الأساسية التي تتخذها الآليات المختلفة لتمويل التجارة الخارجية وبصفة عامة هناك ثلاث آليات المختلفة للتمويل والقروض ومتعلقة بتمويل الواردات : الاعتماد المستندي التحصيل المستندي والخصم ، الكمبيالات المستندية .

ولكن في مذكرتنا تطرقنا إلى الاعتماد المستندي كآلية مصرفية لتمويل التجارة الخارجية ويعتبر هذا النوع من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات لما يقدمه من الضمانات للمصدر والمستورد على حد السواء .

المبحث الأول : التمويل قصير الأجل

إن وسائل التمويل الضرورية في تسهيل عمليات و تطوير التجارة الخارجية لهذا تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة و طبيعة العمليات .

المطلب الأول: عقد Factoring تحويل الفاتورة

الفرع الأول : تعريفه

تعني Factor" الشخص الذي يقوم بالفعل بمعنى آخر تقديم خدمة وبالتالي كلمة "

هو عبارة عن مجموعة خدمات تقدمها شركة متخصصة لأشخاص طبيعيين أو معنويين للحصول على اعتمادات قصيرة الأجل مقابل توكيل إدارة حقوقها .

عقد تحويل الفاتورة هو عقد من خلال المؤسسة مختصة Factor" والتي اسمها الوسيط "

تصبح مالكة لحقوق زبونها العميل وبالتسديد لهذا الأخير المبلغ الإجمالي للفاتورة منذ تاريخ الاستحقاق المحدد في العقد وهنا مقابل عمولات وفوائد تتراوح مابين1% إلى 3% من رقم أعمال العملية التجارية من الخارج حيث تتحمل خطر عدم الدفع وعدم الرجوع إلى الميل في حالة إعسار أو إفلاس المدين كما يظهر عقد تحويل الفاتورة كنوع جديد لتبادلات تمويل التسبيقات التجارية .

الفرع الثاني: الخدمات التي يقدمها الفاكتور Factor

1- تسيير حسابات الزبائن :

Factor بشراء الفواتير من زبونه بعقد منه يتقدم لصالح المدين كملاك لهذه يقوم الوسيط

فمنذ هذه اللحظة يقوم الوسيط بالعمل بالفواتير (كما لو كانت التسبيقاتréances ملكا للزبون) فزبون الوسيط

/ محمودي بشير" عقد تحويل الفاتورة " ص.5

يعلم بكل مايحدث إثر Factor والمدينDébiteur (الإعلان بالدفع ، مدة حدوثه مابين
الاستحقاق.....)بدون أن يتدخل بنفسه إلا في حالة أشكال Factor من تمثيل حيث يتأكد
الفواتير المقدمة له وتتبع التسديدات ومكاسبها و إعلان الزبون في حالة التأخر عند التسديد .

2- تغطية خطر المدينDébiteur :

بطلب من D’athérent يقوم Factorبالتحقيق في النوعية والحالة المالية العميل
للزبائن الفواتير المسحوبة من طرف العميل عن الزبائن Factor والتي المصادقة من
من شأنها يتم الحصول على القروض فهي مضمونة 100% وبالتالي فتغطية خطر الزبون
في مستوى سيرورة القرض المتاح Factor فهي إجمالية والتغطية للخطر تبعد من طرف
عن الزبائن ووجوه تسديد قيمة الفواتير في حالة ما إذا هذه الأخيرة لم تسدد من طرف المدين
"Débiteur"

3- التمويلFinancement:

إن هذا التأمين يضمن للمؤسسة حسن سير ضربتها وعدم وقوعها في عجز وذلك أن التمويل عند تحويل الفاتورة ذو طابع فوري أي أنه بعد أن يقدم المصدر الفاتورات وبعد بعث البضاعة بمهلة
قصيرة جدا يستوفي حقوقه.

Amor Ali Eddir – Revue Badr bank – N06 Le factoring – Ed Direction du marketing et du développement Avril 1994p20

المطلب الثاني : تأكيد الطلبية

الفرع الأول : تعريفه

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يكون بناءا على هذا الالتزام بتسديد

مبلغ البضاعة المصدرة و لايحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو يتراجع عن التزامه هذا حتى لو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردة لأي سبب من الأسباب في حالة وجود اتفاق ثنائي بين البنك والمصدر فقط لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد[2]

الفرع الثاني: مزايا عملية تأكيد الطلبية

أ- بالنسبة للمصدر :

- التسديد نقدا أي التسديد الفوري كما أنه في حالة عجز المشتري عن التسديد لا تلجأ الشركة إلى المصدر .

- لا يتعرض المصدر لأي خطر بما أن شركة تأكيد الطلبية هي التي تتكفل بتغطية الخطر بنسبة 100% .

- تتكفل الشركة بالتسيير الإداري لعمليات المصدر .

ب- بالنسبة للمستورد :

- تقدم الشركة للمستورد حماية بحيث أنها تحرص على أن يحترم المصدر التزاماته .

- عمولة هذه الوساطة يتحمله المصدر .

---

[2]: الطاهر لطرش " تقنيات البنوك " ديوان المطبوعات الجامعية 2001 ص.122

المطلب الثالث: تمويل المخزون في الخارج

الفرع الأول : تعريفه

في النظام الفرنسي تمنح البنوك للمصدرين قروض لتمويل نفقات تخزين السلع في الخارج (السوق الخارجية) قبل بيعها من الواضح أن هذا الفرع من القروض يهدف إلى مساعدة المصدرين والسماح لهم بدخول الخارجية وتكريس تواجدهم فيها وأثناء مرحلة البحث عن الأسواق الخارجية تلجأ المؤسسة إلى الإنتاج المسبق و هذا ما سوف يؤدي بها إلى تخزينه في بلد المستورد وكل هذا من أجل تخفيض مدة التسليم وزيادة المبيعات ولكن عملية التخزين تنقل خزينة المؤسسة من أجل هذا هناك أشكال تمويل تسمح بتغطية مصاريف حفظ المخزونات وهي القروض البنكية وشركة تمويل المخزونات في الخارج .

الفرع الثاني: القروض البنكيةLes crédit bancaire

أن تتحصل على هذا القرض تمويل مخزوناتها المتواجدة في الخارج إذا توفرت الشروط التالية :

- المؤسسة تبرر مرور البضاعة من الحدود الجمركية.
- بقاء المخزونات المحولة في ملكية المصدر .
- بيع المخزونات في البلد المتواجد فيه .
- تسمح القروض البنكية بالتمويل الكلي أو الجزئي للمخزونات

المتواجدة في الخارج أما فيما يخص معدل الفائدة فهي تحسب على الأساس المعدل البنكي القاعدي زائد عمولة البنك .

أما عن مدة القرض فهي تساوي سنة قابلة للتجديد.

---

1 J.Dubin autres.op.cit "ex 1 porter : pratique du commerce international "Ed Foucher Paris 1985 P 269.

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي

الفرع الثالث: مساعدة شركة تمويل المخزونات للخارجC.O.F.I.S.E
إن المنخرطين في فدرالية الصناعة الميكانيكية والالكترونية F.I.M.I.M"
وتحويل الحديد "
يستطيع الاستفادة من تمويلها الخاص إثر C.O.F.I.S.E" فهذه الشركة وبعد التدخل "
الشراء المسبق للمواد المشحنة للخارج تحول المصدر من 50% إلى 70%
من ثمن البيع بما فيه
المصاريف الخاصة بالنقل والتأمين وعندما تباع هذه البضائع يرجع Cofises
المصدر الشركة
التي هي :Compagnie pour le finalement des stokes a l’étranger

المبحث الثاني : تمويل طويل ومتوسط المدى
ينصب التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق عادة 18 شهرا وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال و الهدف منها توفير رسائل التمويل الضرورية ويمكن أن تصنف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال كالأدوات الآتية :

المطلب الأول: قرض المورد
الفرع الأول : تعريفه
هو عبارة عن قرض يفتح بطلب من المصدر لصالح المستورد يمنح هذا الأخير مهلة محددة لتسديد وله عقد واحد يشمل كل الشروط و التعليمات المالية و التجارية و الأوراق التجارية .
في هذا القرض تمثل ذمة المصدر لدى المورد وقد تكون :
- سند لأمر مسجلة من طرف المشتري لصالح المورد .
- سفتجة مصحوبة من طرف المورد على عاتق المشتري لقبوله من هذا الأخير كما يلتزم المصدر بتظهير الأوراق لصالح بنكه الذي يقوم بخصمها.

الفرع الثاني: خصائصه

- وجود ذمم تجارية للمؤسسة المصدرة اتجاه الزبون الموجود في الخارج فيستعمل قرض الممون بصفة خاصة في مجال تصدير التجهيزات للمصانع.

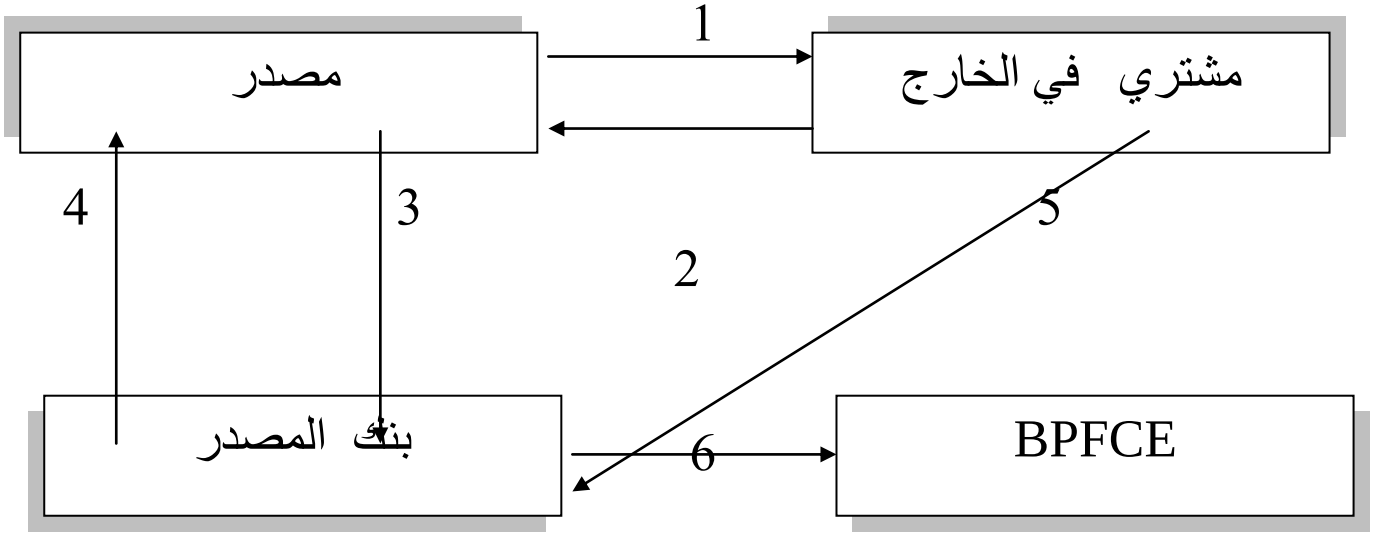
- هذه الذمم موجود بموجب صفقة تجارية يحدد بها مبالغ وتاريخ استحقاق صفقة تكون فترة التحصيل أعلى من 18 شهرا و نجد نوعين من الآجال :

أ- قرض متوسط : وهنا المدة تتروح بين 18 شهرا و7 سنوات .

ب- قرض طويل: ومدة تتجاوز 7 سنوات .

- تحقيق هذا التموين مؤمن ومضمون بصفة مباشرة عن طريق البنوك التجارية وعلاقتها بهيئات أخرى التي يتمثل دورها في ضمان الأخطار .

الفرع الثالث : مخطط لعملية قرض المورد[1] :



BFCE[2]

---

[1]تقنيات تمويل التجارة الخارجية ص.92

[2]BFCE : Banque de France du commerce extérieur.

المطلب الثاني : قرض المشتري

الفرع الأول : تعريفه

قرض المشتري هو نوع من التمويلات التي تنشأ من أجل تنشيط و إنعاش الصادرات حيث ظهر سنة 1965م لتغطية عيوب وأخطأ قرض المورد .

- بعبارة أخرى هو اعتماد يقدم للمشتري الأجنبي عن طريق وساطة بنك أو مؤسسة مالية مختصة بذلك في بلد المصدر وذلك ما يجعل المصدر يقدم للمشتري قرض حتى يتمكن من التسديد لمورده كما يظهر في العقد التجاري نوعية الدفع وما يترتب عنه (معدل الفائدة ، تاريخ الاستحقاق ، الضمانات.....الخ)

الفرع الثاني : خصائصه

من خصائصه وجود نوعين من العقود :

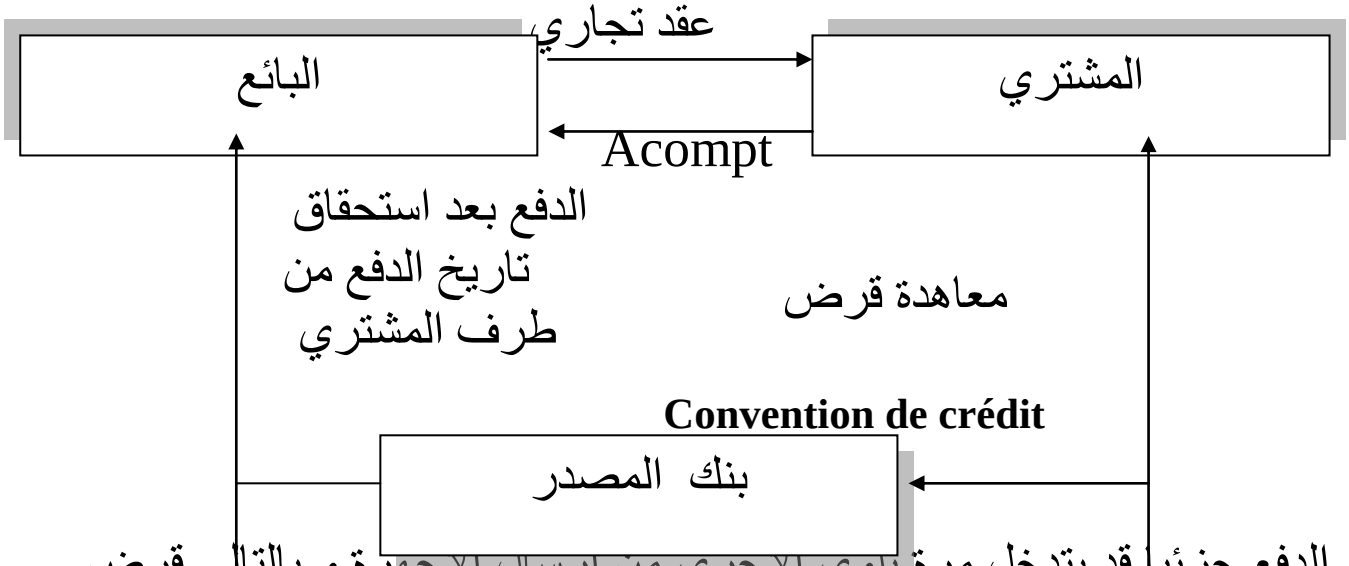
* العقد التجاري :فهو عبارة عن وثائق تتضمن الحقوق وواجبات كل الطرفين المتعاقدين كما يتكلف أيضا بتأسيس القرض و احترامه لتعليمات التمويل ، وعلى هذا الأساس البنوك تعد هذه الشروط والتعليمات ونوعية الاستعمال مشابهة للاعتماد المستندي.

- كما يجب تحديد نوعية الدفع بالعقد التجاري أي التسديد فوري للمصدر وغير قابل للإلغاء ويسلم للبنك المقرض المبلغ بعد تقديم الوثائق له والمطابقة لما حدد في العقد التجاري .

* العقد convention de crédit : هي فتح قرض من قبل بنك أو عدة بنوك المالي:

يتعهد فيه تحت بعض الشروط المشتري بمنح في الوقت المحدد قيم مالية وضرورة الاحترام وتحفظاتهم بالدفع فورا لصالح المورد .

الفرع الثالث : مخطط لعملية قرض المشتري[1] :



الدفع جزئيا قد يتدخل مرة تلوى الاخرى من إرسال الاجهزة و بالتالي قرض الدفع المثاليSuccessiveالمشتري يمنح .

- معاهدة القرض تضمن النقاط التالية :

* هدف الدين " PRET"
* تاريخ أو المدة النهائية محددة للدفع .
* التسديد
* الضمانات
*إعادة التحكيم .
* شركة التأمين تعهدات المقترض بالنسبة للقارض .
* فوائد التأخر في الدفع

---

[1] المصدر : تقنيات تمويل التجارة الخارجية ص95 .

---

*القانون المطبق .
* استئناف العملية

.

المطلب الثالث : القرض الايجاري الدولي Heasing

الفرع الأول : تعريفه

هو وسيلة من وسائل الاستثمارات المتوسطة و الطويلة الأجل ويرجع ظهورها إلى البلدان لأنجلو سكسونية خاصة في أمريكا و انجلترا و هذا خلال القرن العشرين وبالتحديد في 1960 بفرنسا .

حيث يقوم القرض الايجاري الدولي على أنه بدلا من أن تقدم المؤسسة التمويل إلى المستورد قرض ليشتري ما يحتاج إليه من أصول إنتاجية تقوم بنفسها بهذه العملية حتى تحفظ ملكية الأصول الإنتاجية تجنبا لمخاطر الإفلاس المشروع .

ويسمى القرض الايجاري الدولي أيضا بالتأجير التمويلي 1 و المصطلح السائد في جميع الدول هو حيث كلمة القرض الايجاري تتضمن عنصرين : قرض الكلمة الانجليزيةHeasingايجاري

كما يتكون من ثلاث أطراف :

- المستعمل النهائي الذي يستأجر .
- المصدر أو المورد .
- مؤسسة القرض الايجاري .

---

[1] سمير محمد عبد العزيز- التأجير التمويلي- مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الإسكندرية ص05..

الفرع الثاني : أنواعه

1- القرض الايجاري وطني : يكون القرض الايجاري وطني عندما تجمع العملية شركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية بتعامل االقتصادي حيث أن كلاهما غير مقيمان في نفس البلد .

2- القرض الايجاري دولي : يكون القرض الايجاري الدولي عندما تجتمع العملية شركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية بتعامل اقتصادي حيث أن كلاهما غير مقيمان في نفس البلد ويوجد حالتيتن:

* يكون المتعامل الاقتصادي مقيم في البلد محلي وشركة التأجير أو بنك مقيم في بلد خارجي .

* يكون متعامل الاقتصادي مقيم في الخارج وشركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية في بلد محلي

4- الائتمان التجاري حسب طبيعة موضوع التمويل : يمكننا تصنيفها إلى نوعين :

أ- الائتمان للأصول المنقولة [1]: حيث يستعمل هذا النوع في تمويل المؤسسة مالية للأصول منقولة من تجهيزات و أدوات تستعمل في نشاط المؤسسة و هي كأنواع أخرى للاعتماد الايجاري تعطي على سبيل الإيجار الفترة المحددة لصالح المستعمل سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا ، وفي نهاية هذه الفترة تعطي له فرصة تجديد العقد لمدة أخرى أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه .

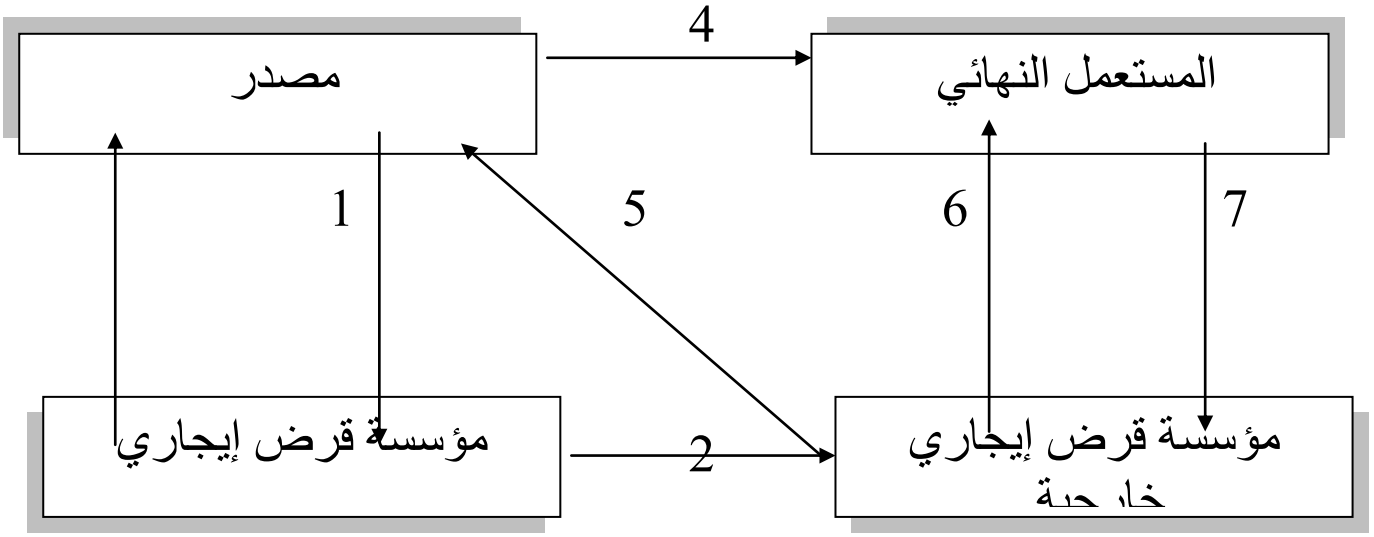
ب- الائتمان الايجاري للأصول غير المنقولة : إن هذا النوع من الائتمان يهدف إلى تمويل .

---

[1] الطاهر لطرش مرجع سبق ذكره ص79 .

أول غير منقولة او بالأحرى عقارات بنايات شيدت أو في طريق التشييد حصلت عليها المؤسسة بالمؤجرة من جهة أخرى أو قامت هي بنايات و تستعمل على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار .

الفرع الثالث : مخطط سير القرض الايجاري الدولي[2] :



1- طلب القرض .
2- إعطاء الطلب .
3- بيع الأجهزة .
4- الدفع .
5- عقد القرض الايجاري .

---

[2] مذكرة التخرج لنيل شهادة الليسانس في العلوم التجارية لطلبات : صاري ، كرور ، غرزي " تقنيات تميل التجارة الخارجية "ص102

خاتمة عامـــة

في ختام دراستنا للموضوع المطروح يمكننا القول بأن الاعتماد المستندي يبقى أفضل وسيلة لتسوية الصفقات التجارية الدولية وذلك بعد تبني الجزائر للاقتصاد الحر الذي منها بلد اقتصادي حر يسعى إلى تطوير إقتصاده رغم العراقيل التي واجهتها لتطبيق التعامل الحر بين المتعاملين الإقتصاديين المحليين والآجانب وأصبح من الضروري التقييد لهذه السياسة الاقتصادية إلى اللجوء أو الاشتراك مع الجهاز المالي في إنجاح تلك الصفقات وتسهيل عمليات الاستيراد و التصدير .

وكان حتما على البنوك أن تضع آليات وتقنيات تدعم التعامل مع الخارج والاعتماد المستندي المصرفي كتقنية مالية ومصرفية أثبتت وجودها في المعاملات التجارية ، حيث أصبح التعامل بها ذا انتشار واسع عبر العالم مكثف لما يحققه من ضمانات ومكاسب لكل الأطراف و الدليل على ذلك أنه عرف تطورا كبيرا بعد الحرب العالمية الثانية عكس توقعات المختصين الاقتصاديين والخبراء الذين كانت دراستهم تقول أن الاعتماد المستندي قد ولى عهده ولم يعد يستعمل إلا في حالات نادرة ولكن الثقة المتبادلة من المتعاملين واستمرار التعامل معهم جعل استعمالها ضروري في تمويل المعاملات الدولية وذلك بفعل استمرار الرقابة على صرف التبادل التجاري في كثير من الدول هذا من جهة ومن جهة أخرى البحث المستمر من قبل المؤسسات المصدرة عن وسائل مضمونة تمكنها استفاء مستحقاتها في الوقت المحدد.

وكل هذه الأسباب كافية لإبقاء الاعتماد المستندي كأفضل وسيلة لتجاوز التعقيدات و الاستجابة لمتطلبات التجارة الخارجية حيث وجد بعض المختصين و الخبراء الإقتصاديين أنواع جديدة من الاعتمادات المستندية مثل الاعتمادات القابلة للتحويل ولكنها لتعطي الثقة الكاملة للمتعاملين حيث ساهمت هذه الأنواع في تسوية كماليات توسط من خلالها الوقت القصير الذي ظهر فيه وأثبت صلاحياتها كوسيلة التمويل المتوسط المدى .

خاتمة عامـــة

من خصائص الاعتماد المستندي أنه غير قابل للإلغاء ومؤكد كوسيلة للوفاء لأجله الطويل وذلك لما يتطلبه من صنع تلك المواد وتصديرها بدفعات يجعل منه الوسيلة المثلى لتسوية الصفقات ومثال على ذلك جل الدول المصدرة للبترول واستطاع الاعتماد المستندي أن يواكب باستمرار و بالنجاح متطلبات التجارة الخارجية لأنه وليد البيئة التجارية نشأ في أحضانها وتغيير استجابة لمتطلبات فهو بذلك وسيل وفاء وضمان وتمويل لكونه يحمي جميع أطراف المتعاملين .

وفي الأخير تعد النشاطات البنكية أمر محصور في نطاق ضيق بل يضم عدد محدد من المتعاملين ولكنها أصبحت عملية تضم قطاعا واسعا من الأشخاص والمؤسسات في ظل إنفتاح داخلي واسع على إقتصاد السوق في وسط هذا المحيط المالي يكون من الضروري على النظام البنكي الجزائري الخضوع إلى نظام الاقتصاد الحر وإدخال إصلاحات عميقة لهياكله وآلية عمل أكثر تطور لمواجهة إقتصاديات دول العالم ولاسيما لسياسة العولمة والمنافسة التجارية .

كما يستلزم هذا الأمر النظر في التشريعات القانونية المتعلقة بالتجارة الخارجية وجعلها أكثر مرونة حتى تساير متطلبات الأسلوب الحالي إرتكازا عما سبق وذلك باستخدام وسائل وتقنيات التمويل الخارجي لكن في حقيقة الأمر يلاحظ في المؤسسات المالية الجزائرية هو الافتقار إلى سياسة فعالة توازي سياسة عمل البنوك .

قائمة المراجع

الكتب باللغة العربية :

- الدكتور حسن دياب "الاعتمادات المستندية التجارية" المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع.
- المحامي محمد منير الجنييهي "أعمال البنوك"
- الدكتور محمد ديب"الاعتماد المستندي البيع سيف ومسؤولية الناقل البحري"دار الشمال للنشر و الطباعة و التوزيع :طرابلس-لبنان طبعة 1980.
- الدكتور رزق الله أنطاكي"الحسابات والاعتمادات المصرفية ".
- الدكتور شاكر القزويني"محاضرات في اقتصاد البنوك"
-سمير محمد عبد العزيز"التأجير التمويلي "مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية – الاسكندرية .

الكتب باللغة الفرنسية :

- Amor Ali Eddin " Revue Badr Bank N°06" lefactoring Ed Direction du marketing 1994 P20.

J. Dubin autre op cit " ex porter M partique du commerce

الفهرس

مقدمة عامة
الفصل الأول: ماهية الاعتمادات المستندية
تمهيد الفصل 01
المبحث الأول: عموميات حول الاعتمادات المستندية المصرفية 02
المطلب الأول : الاعتماد المستندي 02
المطلب الثاني: كيفية فتح الاعتمادات المستندية 03
المطلب الثالث:- شروط وجود الاعتماد المستندي. 04
- الفوائد التي يحققها الاعتماد المستندي.
المطلب الرابع : أنواع الاعتمادات المستندية 06
المبحث الثاني : كيفية اصدار الاعتماد المستندي 09
المطلب الأول: اصدار الاعتماد المستندي . 09
المطلب الثاني: الوثائق المتعلقة بالاعتماد المستندي. 10
الفرع أ : وثيقة الشحن 10
الفرع ب: بوليصة الأمين 11

الفرع ج : الفاتورة التجارية
12
المطلب الثالث: أخطار الاعتماد المستندي
12
المطلب الرابع: ضمانات الاعتماد المستندي
13

الفرع 1: الكفالة .
14
الفرع 2: الضمان الاحتياطي
14
الفرع3: تأمين الاعتماد
14
المبحث الثالث: أطراف الاعتماد المستندي
16
المطلب الأول: العلاقة بين طالب فاتح الاعتماد والمستفيد
16
المطلب الثاني: العلاقة بين المشتري و المصرف فاتح الاعتماد
16
المطلب الثالث : العلاقة بين المصرف و المستفيد
17
المطلب الرابع : العلاقة بين المصرف الفاتح الاعتماد و المصرف المرسل
17
الفصل الثاني : تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي
18

تمهيد الفصل .
18

المبحث الأول : تمويل قصير الأجل
19
Factoring 19

المطلب الأول : عقد تحويل الفاتورة
الفرع الأول: تعريفه .
19
الفرع الثاني: الخدمات التي يقدمها Factor 19
الفاكتور :
المطلب الثاني : تأكيد الطلبية .
21
الفرع الأول: تعريفه.
21
الفرع الثاني: مزايا عملية تأكيد الطلبية
21
المطلب الثالث : تمويل المخزون في الخارج
22
الفرع الأول: تعريفه.
22

الفرع الثاني : القروض البنكية
22
الفرع الثالث: مساعدة شركة تمويل المخزونات للخارج
23
المبحث الثاني: تمويل طويل و متوسط المدى
23
المطلب الأول : - قرض المورد .
23

الفرع الأول : تعريفه.
23
الفرع الثاني : خصائصه .
24
الفرع الثالث : مخطط لعملية قرض المورد .
24
المطلب الثاني : قرض المشتري
25
الفرع الأول : تعريفه
25
الفرع الثاني: خصائصه .
25
الفرع الثالث : مخطط لعملية قرض المشتري
26
المطلب الثالث: القرض الايجاري الدولي
27
الفرع الأول: تعريفه
27
الفرع الثاني: أنواعه .
28
الفرع الثالث : مخطط السير للقرض الايجاري الدولي
29
المبحث الثالث: تقنيات الدفع.
30
المطلب الأول : الاعتماد المستندي .
30
الفرع الأول: عملية التوطين وثائق النقل .
30
الفرع الثاني: قواعد لشرط البيع و النقل .
33

الفرع الثالث: سير وصيغ تحقيق الاعتماد المستندي
34
المطلب الثاني: التحصيل المستندي .
40
الفرع 1: تعريفه.
40
الفرع 2: أنواعه .
40
الفرع 3: الوثائق المستعملة به .
41
خاتمة .
قائمة المراجع.
قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

-2-

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERMES			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvement)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENT :Achats au comptant ou levées de termes

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETEROCESSIONS			UTILISATION Pour transfert (cf. page3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATION (bénéfices de change , versements Banque Centrale d'algerie, etc.)

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE Des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	En dinars	