

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة عبد الحق بن حمودة - جيجل -

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

رقم التسجيل: 31/G/06

مدرسة الدكتوراه " إقتصاد - ماناجمنت "

الشعبة: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

دور البنوك التجارية في تسديد المدفوعات على المستوى الدولي

دراسة ميدانية بينك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة الطاهير BADR 675

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير

تحت إشراف

د/ محمود سحنون

إعداد الطالب

عصام بودور

لجنة المناقشة

رئيسا

جامعة جيجل

1- د. محمد البشير ميبروك

مقررا

جامعة قسنطينة

2- د. محمود سحنون

مناقشا

جامعة قسنطينة

3- د. عبد الحق بوعتروس

مناقشا

م.ج. خنشلة

4- د. حسين بن الطاهر

السنة الجامعية 2009/2008

الإهداء

إلى الوالدين الكريمين

إلى أخي و أخواتي

إلى كل الأهل و الأقرباء

إلى كل الأصدقاء و الزملاء

التشكرات

أحمد و أشكر الله الذي وفقني لإنجاز هذا العمل

و أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المشرف "سحنون محمود"
على توجيهاته القيمة و تشجيعاته المستمرة

و لا يفوتني في هذا المقام أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل موظفي
وكالة BADR 675 ، و أخص بالذكر السيد بن حلولو سليم

كما أشكر كل من ساعدني على إنجاز هذا العمل من قريب أو بعيد

01.....	المقدمة
	الفصل الأول : التجارة الدولية و دور البنوك فيها
07.....	تمهيد.....
08.....	المبحث الأول: طبيعة الأعمال الدولية
08.....	المطلب الأول: تعريف الأعمال الدولية
08.....	المطلب الثاني: مقارنة بين الأعمال المحلية و الدولية
09.....	المطلب الثالث: أهمية الأعمال الدولية
09.....	الفرع الأول: التكنولوجيا
10.....	الفرع الثاني: المنافسة
10.....	الفرع الثالث: توحيد النمط (التنميط) - توحيد المعايير
10.....	الفرع الرابع: بيئة (محيط) الأعمال
11.....	الفرع الخامس: أثر الأعمال الدولية على السياسة
11.....	الفرع السادس: التكامل الإقتصادي و العولمة
12.....	المطلب الرابع: أسباب اللجوء إلى الدولية
12.....	الفرع الأول: تجنب الحواجز الحمائية
12.....	الفرع الثاني: دخول الأسواق الدولية
12.....	الفرع الثالث: الإستفادة من تنوع مصادر المدخلات (الموارد)
12.....	الفرع الرابع: البحث عن الفرص المناسبة
12.....	الفرع الخامس: الإستفادة من التحفيزات
13.....	الفرع السادس: حماية السوق الداخلي
13.....	المطلب الخامس: أنواع (أنشطة) الأعمال الدولية

13.....	الفرع الأول: عقد التصدير / عقد الوكالة
13.....	الفرع الثاني: الإستثمارات (الصفقات) المشتركة
14.....	الفرع الثالث: الترخيص
14.....	الفرع الرابع: عقود تسليم المفتاح
15.....	الفرع الخامس: عقود التصنيع
15.....	المبحث الثاني: التجارة الدولية
15.....	المطلب الأول: تعريف التجارة الدولية
16.....	المطلب الثاني: نظريات قيام التجارة الدولية
16.....	الفرع الأول: الإتجاهات الكلاسيكية في تفسير قيام التجارة الدولية
18.....	الفرع الثاني: الإتجاهات الحديثة في تفسير قيام التجارة الدولية
22.....	المطلب الثالث: السياسة التجارية ، أدواتها ، أهدافها و آثارها
23.....	الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية
24.....	الفرع الثاني: وسائل (أنواع) السياسة التجارية و أهدافها
27.....	الفرع الثالث: آثار السياسة التجارية
	المطلب الرابع: الأخطار الناتجة عن عمليات التجارة الدولية و الأطراف المتدخلة
28.....	في تغطية هذه الأخطار
29.....	الفرع الأول: الأخطار الناتجة عن عمليات التجارة الدولية
32.....	الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في تسوية التجارة الدولية
32.....	المبحث الثالث: ماهية المؤسسة البنكية
33.....	المطلب الأول: تعريف المؤسسة البنكية
33.....	الفرع الأول: البنك وسيط مالي
34.....	الفرع الثاني: البنك مؤسسة للقرض
35.....	الفرع الثالث: المهن البنكية
38.....	المطلب الثاني: الأخطار البنكية
38.....	الفرع الأول: خطر التسديد

- 38..... الفرع الثاني: خطر السيولة
- 39..... الفرع الثالث: أخطار السوق
- 40..... الفرع الرابع: خطر الإعسار
- 40..... المطلب الثالث: هيكل الجهاز المصرفي
- 41..... الفرع الأول: البنوك المركزية
- 42..... الفرع الثاني: البنوك التجارية
- 43..... الفرع الثالث: بنوك الإستثمار
- 43..... الفرع الرابع: البنوك المتخصصة
- 44..... الفرع الخامس: البنوك دولية النشاط
- 44..... الفرع السادس: البنوك الشاملة
- 45..... المبحث الرابع: دور البنوك في التجارة الدولية و تحوّر الجهاز المصرفي
- 46..... المطلب الأول: تمويل التجارة الدولية
- 46..... الفرع الأول: القرض المستندي
- 46..... الفرع الثاني: قروض التمويل المسبق للصادرات
- 46..... الفرع الثالث: قروض تعبئة الديون الناشئة على الخارج قصيرة الأجل
- 47..... الفرع الرابع: القروض متوسطة الأجل أو "قروض التصدير"
- 47..... المطلب الثاني: تغطية خطر الصرف
- 49..... الفرع الأول: التغطية على الأسواق النقدية و/أو أسواق اليورو-دفيز
- 51..... الفرع الثاني: التسبيقات بالعملة الأجنبية
- 51..... الفرع الثالث: المبادلة (المقايضة) بالعملة الأجنبية
- 52..... الفرع الرابع: التغطية لأجل
- 52..... الفرع الخامس: خيارات الصرف
- 54..... المطلب الثالث: إصدار الكفالات و الضمانات البنكية
- 54..... الفرع الأول: كفالات الدخول في عطاء
- 55..... الفرع الثاني: كفالة حسن التنفيذ

55.....	الفرع الثالث: كفالة الدفعة المقدمة.....
56.....	الفرع الرابع: كفالة الدفعة النهائية.....
56.....	الفرع الخامس: إعتمااد الضمان (تحت الطلب).....
56.....	المطلب الرابع: عمليات تسيير الخزينة الخارجية للمؤسسة
57.....	الفرع الأول: أنظمة المقاصة متعددة الأطراف.....
58.....	الفرع الثاني: نظام التسديد المركزي.....
58.....	الفرع الثالث: الإطلاع السريع و اليومي على رصيد الحساب المركزي للمجموعة..
58.....	الفرع الرابع: عمليات تسيير الخزينة
58.....	المطلب الخامس: تحرر الجهاز المصرفي.....
60.....	خلاصة.....

الفصل الثاني: دور البنوك في تسديد المدفوعات الدولية

62.....	تمهيد.....
63.....	المبحث الأول: وسائل الدفع
63.....	المطلب الأول: خصائص وسائل الدفع.....
63.....	الفرع الأول: معايير الفعالية
63.....	الفرع الثاني: عوامل تطور وسائل الدفع
64.....	الفرع الثالث: أشكال (كيفيات) الدفع
65.....	المطلب الثاني: أنواع وسائل الدفع المستعملة في التجارة الدولية.....
65.....	الفرع الأول: وسائل الدفع التقليدية
72.....	الفرع الثاني: المدفوعات الآمنة عن طريق الانترنت
78.....	المطلب الثالث: آلية تحويل الأموال إلى الخارج.....
78.....	الفرع الأول: آلية تحويل الأموال أو تسديد الدين بالعملة الأجنبية.....
81.....	الفرع الثاني: الدفع عن طريق الكمبيالة
81.....	الفرع الثالث: الدفع عن طريق الشيك
81.....	الفرع الرابع: آلية تحويل الأموال أو تسديد الدين بالعملة الوطنية.....

83	المبحث الثاني: تقنيات الدفع.....
83	المطلب الأول: التحصيل (التسليم) العادي
84	المطلب الثاني: التحصيل (التسليم) المستندي
84	الفرع الأول: تعريف التحصيل (التسليم) المستندي
85	الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في عملية التحصيل المستندي
86	الفرع الثالث: آلية تسوية التسليم المستندي
87	الفرع الرابع: تقييم تقنية التحصيل المستندي
89	الفرع الخامس: الحالات التي يفضل فيها استعمال تقنية التحصيل المستندي
89	الفرع السادس: خصم الكمبيالات المستندية
89	المطلب الثالث: الاعتماد المستندي
90	الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي
91	الفرع الثاني: أطراف الاعتماد المستندي
91	الفرع الثالث: مراحل الاعتماد المستندي
95	الفرع الرابع: الوظيفة الاقتصادية للاعتماد المستندي
95	الفرع الخامس: أنواع الإعتماد المستندي
106	الفرع السادس: أخطار عمليات الاعتماد المستندي
107	المطلب الرابع: العناصر الأساسية اللازمة لإتمام الصفقات التجارية الدولية
107	الفرع الأول: الوثائق المستعملة في التجارة الدولية
110	الفرع الثاني: مصطلحات التجارة الدولية (عقود البيع 2000)
115	المبحث الثالث: شبكات الدفع الحديثة les nouveaux circuits de règlements
116	المطلب الأول: أنظمة الدفع المستعملة في فرنسا
117	الفرع الأول: القاعدة المركزية لتسوية المدفوعات بين البنوك CRI
117	الفرع الثاني: نظام الدفع من النوع BRUT في فرنسا (TBF)
118	الفرع الثالث: نظام الدفع NET في فرنسا (SNP)
119	الفرع الرابع: نظام الدفع المختلط MIXTE في فرنسا (PNS)

120.....	الفرع الخامس: نظام الدفع SIT في فرنسا.
121.....	الفرع السادس: مقارنة مزايا أنظمة NETs و أنظمة RUTs.
121.....	الفرع السابع: أنظمة الدفع المختلطة les systèmes mixtes.
122.....	المطلب الثاني: شبكات الدفع الحديثة المستعملة في أوروبا.
122.....	الفرع الأول: شبكة SWIFT.
123.....	الفرع الثاني: نظام الدفع TARGET.
127.....	الفرع الثالث: شبكة (نظام) الدفع ABE.
	المطلب الثالث: عرض أهم شبكات الدفع الحديثة المستعملة في الولايات المتحدة الأمريكية.
128.....	الفرع الأول: أنظمة الدفع المخصصة لمعالجة المدفوعات الكبيرة الحجم.
129.....	الفرع الثاني: أنظمة الدفع المخصصة لمعالجة المدفوعات الصغيرة الحجم.
130.....	خلاصة.
	الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR 675
135.....	تمهيد.
136.....	المبحث الأول: نشأة، هيكل، مهام و أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
136.....	المطلب الأول: تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
136.....	المطلب الثاني: مراحل تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
138.....	المطلب الثالث: نشاطات أو مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
139.....	المطلب الرابع: أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
139.....	المطلب الخامس: تعريف وكالة الدراسة BADR 675.
140.....	المطلب السادس: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية.
145.....	المبحث الثاني: المعالجة التطبيقية لملفات التوطين الخاص بعمليات الاستيراد.
145.....	المطلب الأول: تعريف التوطين.
145.....	المطلب الثاني: فتح ملف التوطين.
147.....	المطلب الثالث: تسجيل التوطين.

147.....	المطلب الرابع: إنشاء استمارة المراقبة
148.....	المطلب الخامس: تكلفة التوطن
148.....	المطلب السادس: التصفية
150.....	المطلب السابع: المعالجة المحاسبية لعملية التوطن
151.....	المبحث الثالث: تسديد المدفوعات الدولية
151.....	المطلب الأول: المعالجة التطبيقية للاعتماد المستندي المتعلق بعمليات الاستيراد
152.....	الفرع الأول: استقبال تعليمات الزبون (طلب فتح الاعتماد المستندي)
154..	الفرع الثاني: مراجعة و تحليل معلومات الزبون (تحليل طلب فتح الاعتماد المستندي)
155.....	الفرع الثالث: إرسال خطاب الاعتماد المستندي و التسجيل الإداري للعملية
157.....	الفرع الرابع: القيام بالتعديلات على الاعتماد المستندي
157.....	الفرع الخامس: ضمان الاعتماد المستندي
161.....	الفرع السادس: مصير الوثائق (التعامل مع الوثائق)
163.....	الفرع السابع: المعالجة المحاسبية لعملية الاعتماد المستندي
164.....	المطلب الثاني: المعالجة التطبيقية للتسليم المستندي المتعلق بعمليات الاستيراد
165.....	الفرع الأول: التسليم المستندي مقابل الدفع الفوري
169.....	الفرع الثاني: التسليم المستندي مقابل قبول ورقة تجارية (كمبيالة)
171.....	الفرع الثالث: التسليم المستندي مقابل قبول ورقة تجارية و ضمان بنكي
171.....	الفرع الرابع: التسليم المستندي مقابل رسالة التزام
172.....	الفرع الخامس: المعالجة المحاسبية لعملية التسليم المستندي
172.....	المطلب الثالث: التحويل الحر
173.....	الفرع الأول: آلية التسوية
173.....	الفرع الثاني: المعالجة المحاسبية لعملية التحويل الحر
174.....	الفرع الثالث: التكاليف و العمولات البنكية
174.....	المبحث الرابع: نتائج الدراسة الميدانية
174.....	المطلب الأول: الجانب الإداري

176.....	المطلب الثاني: الجانب التجاري
180.....	خلاصة.
182.....	الخاتمة
189.....	قائمة المراجع.
193.....	قائمة الأشكال.
195.....	قائمة الجداول.
196.....	الملاحق.
	الملخص

المقدمة

يعد الجهاز المصرفي الشريان الرئيسي للاقتصاد الوطني فبواسطته تنشط أو تتعطل الحركة الاقتصادية و التجارية لأي دولة، و من وجهة النظر الجزئية فتعتبر البنوك التجارية كوسيط مالي يهدف إلى تحقيق الربح من خلال استعمال ودائع الأفراد، المؤسسات العامة و الخاصة و التي تحصل مقابل ادخار هذه الأموال على فائدة في آجال استحقاقها، فبالتالي و إلى جانب خاصية الربحية فهي ملزمة بالحفاظ على قدر من السيولة و تسيير خزينتها بشكل جيد لمواجهة التزاماتها أمام زبائنها و المحافظة على سمعتها.

تقوم البنوك التجارية بمهام عديدة داخلية كانت، كمنح القروض و إدارة أعمال الأفراد والمنشآت أو خارجية كتسوية مدفوعات الأفراد و المؤسسات على المستوى الدولي الناشئة عن عملية الاستيراد.

تعمل البنوك على خلق الثقة بين طرفي الصفقة التجارية الدولية من خلال تسيير عمليات الاستيراد و التصدير، إلا أنها تتحمل أثناء عملية التسوية هذه، مجموعة من المخاطر لذلك فهي تعمل على التسيير الجيد للصفقة من خلال استعمال عدة طرق للدفع (وسائل، تقنيات و أنظمة) لتحقيق أرباح من جهة، خدمة الزبائن و خلق انطباع جيد عن البنك يساهم في الرفع من قدرته التنافسية من جهة أخرى.

و نظرا لأهمية التجارة الدولية، فقد تم إنشاء مؤسسة غير حكومية تهتم بالأعمال الدولية تسمى الإتحاد الدولي للغرف التجارية (CCI) la Chambre de Commerce International قصد تسهيل التبادل على أساس المنافسة الحرة والقانونية، عن طريق وضع قوانين موجهة للمستورد و المصدر. أما من وجهة النظر الداخلية فقد قامت الجزائر في إطار الإصلاحات البنكية، بتحرير البنوك و ترك لها حرية نسبية في التسيير الذاتي معتمدة على المنافسة في جلب أكبر عدد من الزبائن.

بفضل تكنولوجيات الإعلام و الاتصال (الهاتف، الإنترنت) فبإمكان المستورد و المصدر الاتفاق حول سير العملية التجارية (وسيلة و تقنية التسديد، مكان و زمان التسديد، السعر، متحمل تكاليف النقل و الجمركة، متحمل تكاليف الفساد، الضياع و السرقة..). عن طريق ما يسمى عقود البيع الدولية (INCOTERMS) **Intenational Commercial Terms**.

نظرا لضعف الآلة الإنتاجية الجزائرية (أغلبية صادرات الجزائر محروقات) و افتقارها لبعض المواد الأولية و وسائل الإنتاج فإنها تلجأ في أغلب الأحيان إلى الاستيراد لإشباع حاجات

المستهلكين و مواصلة العملية الإنتاجية من طرف مؤسساتها، وبالتالي فعلى البنوك مواكبة التغيرات و التطورات الحاصلة في طرق الدفع.

توجد عدة طرق (وسائل وتقنيات) لتسوية مدفوعات الواردات، و اختيار الطريقة المناسبة (أقل تكلفة، أكبر ضمان، وسرعة التسوية...) يتوقف على طبيعة التبادل، حجم الثقة بين المستورد و المصدر، و الوضع المالي و الأمني لهذه الدول....

تسعى الدولة من خلال سن قوانين لتحرير التجارة و تبني طرق دفع حديثة إلى دفع الإنتاج الوطني نحو التطور لمواجهة الإنتاج الأجنبي لتمكن من المنافسة، أي محاولة تطوير المؤسسات المحلية لزيادة الصادرات و بالتالي خلق فرص عمل، القضاء على البطالة و تحسين رفاهية الأفراد.

سابقا، كانت عمليات التجارة الدولية مقتصرة على المؤسسات العمومية، ليسمح بعدها للمؤسسات الخاصة بممارسة عمليات الاستيراد و التصدير تدريجيا.

مما سبق تتضح إشكالية الموضوع التالية و التي يمكن صياغتها كما يلي:

ما هي الطرق المستعملة (التقنيات، الوسائل، الأنظمة) من طرف البنوك التجارية لتسديد (تسوية) المدفوعات الدولية.

و للإجابة على هذه الإشكالية يجب الإجابة على مجموعة من التساؤلات الفرعية هي:

- ماهي الأعمال الدولية و ما هي أنواعها؟
- باعتبار التجارة الدولية أحد أنواع الأعمال الدولية، فما هي أسباب قيامها بين الدول و ما هي الأخطار الناتجة عن ممارستها؟
- ما هي المؤسسة البنكية و ما دورها في التجارة الدولية؟
- ما هي الطرق (وسائل، تقنيات، أنظمة) المستعملة من طرف البنوك التجارية لإدارة المخاطر الناتجة عن تسوية الصفقة التجارية الدولية؟
- هل العوائد البنكية تتناسب و المخاطر أو الضمانات (طريقة الدفع) التي تمنحها البنوك التجارية لربائنها؟
- هل أنظمة الدفع الحديثة تساهم في تحسين أداء البنوك التجارية؟

للإجابة على الإشكالية و التساؤلات الفرعية قمنا بصياغة مجموعة من الفرضيات التي نراها أكثر الإجابات احتمالا عن الإشكالية المطروحة:

الفرضية الأولى: العوائد البنكية تتناسب و المخاطر أو الضمانات (طريقة الدفع) التي تمنحها البنوك التجارية لربائنها.

الفرضية الثانية: أنظمة الدفع (الطرق) الحديثة تساهم في تحسين أداء البنوك التجارية.

مما سبق يمكن تحديد أهداف الدراسة و المتمثلة في:

- معرفة أهم التقنيات الحديثة و التقليدية المستعملة من طرف البنوك التجارية لتسوية المدفوعات الدولية.

- الامتيازات التي تحققها البنوك من خلال استعمال التقنيات الحديثة.

- مدى استعمال البنوك التجارية الجزائرية للطرق التقليدية و آلية تسييرها.

و تبلغ أهمية دراسة هذا الموضوع من:

- طبيعة الموضوع؛ ضخامة فاتورة الاستيراد الجزائرية (حوالي 40 مليار دولار سنة 2008).

- المحاولات (الدراسات) القليلة التي تتطرق لوسائل الدفع الحديثة و أنظمة الدفع المستعملة من طرف البنوك المنتمية للتكتلات الاقتصادية الكبرى (الأوروبية أو الأمريكية).

و تماشيا مع طبيعة الموضوع محل الدراسة، وحتى تتمكن من دراسة الإشكالية المطروحة و الإجابة على تساؤلات البحث مع إثبات صحة أو نفي الفرضيات المعتمدة، اعتمدنا على مجموعة من الأساليب المنهجية المعروفة في العلوم الاجتماعية، منها:

- المنهج التاريخي في وصف نظريات تطور التجارة الدولية، و مراحل تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

- المنهج الوصفي التحليلي في عرض المفاهيم النظرية المتعلقة بالموضوع و تحليل نتائج الدراسة.

- منهج دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية (وكالة الطاهير 675 BADR) لمعرفة الطرق المستعملة في عملية تسديد المدفوعات الدولية، آلية تسييرها، وكذا مخاطر و عوائد البنك التجاري في تسوية الصفقات الدولية.

ومن أجل الإحاطة و الإلمام بمختلف جوانب الموضوع ارتأينا تقسيم هذا البحث إلى

قسمين أساسيين، قسم نظري و آخر تطبيقي. حيث قسم الجانب النظري إلى فصلين هما:

الفصل الأول: التجارة الدولية و دور البنوك فيها.

الفصل الثاني: دور البنوك في تسديد المدفوعات الدولية.

قسم الفصل الأول إلى أربعة مباحث، تناولنا في المبحث الأول طبيعة الأعمال الدولية مبرزين فيها أهميتها، وأنواعها. أما المبحث الثاني فخصص للتجارة الدولية مبرزين أهم نظريات قيامها، السياسات التجارية المستعملة لمنع قيام التجارة الدولية وكذا أهم الأخطار الناتجة عن ممارستها وأهم الأطراف المتدخلة في الحد من هذه الأخطار (التسوية). خصص المبحث الثالث للمؤسسة البنكية باعتبارها أحد أهم الأطراف المتدخلة في تسوية التجارة الدولية مبرزين الأخطار التي تتعرض لها وكذا أهم أنواع المؤسسات البنكية. أما المبحث الرابع والأخير من الفصل الأول فقد خصص لإبراز دور البنوك في التجارة الدولية.

أما الفصل الثاني فقد قسم إلى ثلاث مباحث، تناولنا في المبحث الأول أهم وسائل الدفع المستعملة من طرف البنوك قصد تسديد المدفوعات الدولية (التقليدية، الحديثة، والإلكترونية عبر الإنترنت)، مبرزين خصائص وأهمية كل وسيلة. أما المبحث الثاني فتناولنا فيه تقنيات الدفع المستعملة من طرف البنوك حيث فصلنا و تعمقنا في إظهار دور البنوك من خلال استعمال و تسيير هذه التقنيات المتمثلة في تقنية التحصيل العادي، و تقنيات الدفع المستندية المتمثلة في التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي (التي لا تعتمد على الوثائق). أما المبحث الثالث من الفصل الثاني، فقد خصص لاستعراض أهم شبكات الدفع المستعملة في أوروبا، مع إبراز علاقة البنوك و دول الإتحاد الأوروبي فيما بينها و ذلك باستعمال المثال الفرنسي، وقد ركزنا على نظام TARGET ، و نظام ABE مع الإشارة إلى أنظمة الدفع المستعملة في الولايات المتحدة الأمريكية.

أما القسم التطبيقي (الفصل الثالث) فقد وقع اختيارنا على بنك الفلاحة و التنمية الريفية (وكالة الطاهير 675 - ولاية جيجل) من أجل تقييم الدور الذي تلعبه البنوك التجارية الجزائرية في تسوية الصفقات التجارية الدولية و تسديد مدفوعاتها.

قسم هذا الفصل إلى 4 مباحث، تناولنا في المبحث الأول نشأة، هيكلية، مهام و أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية. خصص المبحث الثاني لكيفية معالجة ملفات التوطين الخاص بعمليات الإستيراد لدى وكالة الدراسة. أما المبحث الثالث فخصص لإبراز المعالجة التطبيقية للاعتماد المستندي، التحصيل المستندي و التحويل الحر الخاص بعمليات الاستيراد مع محاولة التطرق للتكاليف و العملات البنكية المحسوبة عن كل تقنية. في حين، أدرجنا في المبحث

الرابع أهم النتائج المستنبطة من خلال الدراسة الميدانية و النقائص المسجلة لدى وكالة الدراسة في تسديد المدفوعات الدولية.

أما المراجع (المصادر) فقد اعتمدنا على:

- مجموعة من الكتب باللغتين العربية و الفرنسية.
- مواقع الإنترنت.
- منشورات الغرفة العالمية للتجارة CCI المتعلقة بالاعتماد المستندي و التحصيل المستندي.
- وثائق خاصة بينك الدراسة.
- اعتمدنا على المقابلات و الملاحظة أثناء إجراء الدراسة.
- دراسة سابقة و التي هي عبارة عن ماجستير متخصصة في التسيير و المنظمات المالية و البنكية، منشورة على موقع memoireonline.com ، للموسم الجامعي 2007/2006 في المدرسة العليا لعلوم التسيير- الجامعة الدولية (تونس)، من إعداد: "M. Ange de Luvincent TAPE" تحت عنوان:

« Gestion des crédits et encaissements documentaires à l'importation: techniques, analyses et perspectives à AMEN BANK »

يطرح هذا البحث إشكالية تسيير تقنية الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، و يهدف إلى تطوير تسيير هذه التقنيات و العمل على تسريع عملية التسوية، من خلال اقتراح استعمال القواعد و الأعراف الموحدة الإلكترونية في تبادل الوثائق، الحد من المركزية، و تدريب الموظفين...

وعلى ذكر المراجع و المصادر، نؤكد على أهم العراقيل و الصعوبات التي واجهناها في إنجاز عملنا هذا و التي نلخصها في:

- قلة المراجع المتخصصة خاصة المتعلقة بوسائل و أنظمة الدفع الحديثة.
- عدم التمكن من الوصول إلى تقنيات التسيير و كيفية العمل لدى المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية لبنك BADR المتواجد مقرها بالعاصمة.
- تغيير مكان الدراسة من البنك الخارجي الجزائري (وكالة جيغل) للصعوبات المواجهة في العمل داخل هذه الوكالة، وهو الأمر الذي أدى إلى ضياع الوقت في إنجاز الدراسة.

- مواجهة السرية البنكية أحيانا.
 - انشغال مسؤول مصلحة التجارة الخارجية أحيانا بأعمال نهاية السنة.
- وجود هذه الصعوبات لم يثني من عزمنا في إجراء هذا البحث و إتمامه متوكلين على الله،
و مسترشدين بنصائح الأستاذ المشرف "سحنون محمود".

الفصل الأول:

التجارة الدولية و دور البنوك فيها

تمهيد

في الغالب تلجأ الشركات الرائدة في مجال الأعمال إلى ممارسة نشاطها خارج حدود الدولة المقيمة فيها، بحيث تتبع عدة استراتيجيات لتمكن من الدخول إلى الأسواق الأجنبية و ذلك لتسويق فائض انتاجها و لكنها في مقابل اكتسابها لأسواق جديدة قد تتعرض لأخطار عديدة و ذلك لإختلافات الظروف السائدة بين ممارسة الأعمال داخليا و خارجيا. و تعتبر التجارة الدولية (التصدير و الإستيراد) من بين أهم هذه الإستراتيجيات. تلجأ الدول إلى استعمال منتجات الدول الأخرى لسد حاجياتها الإستهلاكية أو من أجل اقتناء تجهيزات تساهم في تطوير مشاريع اقتصادية.

إن ممارسة التجارة الدولية قد يعرض المصدر و المستورد إلى أخطار عديدة نتيجة انعدام الثقة بينهما، تباعد المسافات و اختلاف الأنظمة النقدية... الأمر الذي يحتم عليهما اللجوء إلى عدة مؤسسات متخصصة و التي لا بد من تدخلها قصد اتمام الصفقة بنجاح، و لعل البنوك أحد أهم هذه المؤسسات التي تعمل كوسيط يساهم على خلق الثقة بين المصدر و المستورد و كذا التدخل في تغطية الأخطار الناتجة عن القيام بصفقات التجارة الدولية.

إن ماسبق يدفعنا إلى التساؤل حول التجارة الدولية و دور البنوك فيها، و للإجابة عن هذا التساؤل لا بد من التطرق إلى طبيعة الأعمال الدولية كون التجارة الدولية أحد أهم أنواع الأنشطة الممارسة دوليا، و إبراز الأخطار الناتجة عن ممارستها و كذا الأطراف المتدخلة في تغطية هذه الأخطار، ثم إبراز دور البنوك في عمليات التجارة الدولية.

المبحث الأول: طبيعة الأعمال الدولية business international

المطلب الأول: تعريف الأعمال الدولية

"الأعمال الدولية هي كل نشاط إقتصادي مالي منظم يقود المؤسسات الحكومية (العامة) أو الخاصة إلى ما وراء الحدود الوطنية بحثا عن تحقيق أهداف واستراتيجيات محددة، وتنقسم الأعمال الدولية إلى قسمين رئيسيين يتمثلان في التجارة الدولية و الإستثمار الدولي. نتحدث عن التجارة الدولية عندما تقوم شركة بعملية الإستيراد و التصدير، بينما نتحدث عن الإستثمار الدولي (الأجنبي) حين تقوم الشركة بتحويل مواردها إلى خارج بلدها الأصلي للقيام بنشاط إقتصادي في البلد المضيف، و بالتالي فيمكننا إعتبار أن الأعمال الدولية هي عملية التوسع في النشاط الإقتصادي المحلي إلى بلدان أخرى، يبحث فيها مسيروا الشركات عن فرص مناسبة لأعمال جديدة في بلدان أخرى"¹.

هناك من يترجم مصطلح international business بإدارة الأعمال الدولية ، و تعرف إدارة الأعمال الدولية كمايلي²:

"إدارة الأعمال الدولية هي إدارة الأنشطة التي تتعدى الحدود القومية ".
 "تتضمن إدارة الأعمال الدولية، العمليات التي تنشأ و تنفذ خارج حدود الدولة لتحقيق أهداف أفراد و منظمات".

المطلب الثاني: مقارنة بين الأعمال المحلية و الدولية

يختلف المحيط الذي تمارس فيه المؤسسات نشاطها بين داخل الوطن و خارجه، فمسير الشركة أو مسؤول التجارة الدولية الذي يمارس نشاطه خارج الوطن يواجه صعوبات و أخطار أصعب و ذلك لحالة عدم التأكد السائدة في البلد المضيف و الناتجة عن الإختلافات في واقع السياسة، الإقتصاد، القوانين و الثقافة السائدة للبلد الأصلي للشركة عن تلك السائدة في البلد المضيف لها، فعدم مراعاة الحساسيات الثقافية للبلد الأجنبي مثلا، قد يؤدي إلى نزاعات من الصعب تسويتها، الأمر الذي يؤدي إلى التأثير على تكاليف، أداء و أرباح الشركة، لذلك فعلى

¹ Andrew Harrison et autres, business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe, traduction de la 1^{er} édition anglaise par simeon fon gang préface de Christian aubin, de boeck university, Bruxelles : 2004, p32, 33.

² طاهر مرسي عيسى ، إدارة الأعمال الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة: 2001 ، الطبعة الثانية ، ص14،13.

الشركات التي تمارس نشاطها دوليا تغيير و تكييف ممارساتها التجارية من بلد لآخر. و تتمثل أهم الاختلافات بين الأعمال الدولية و المحلية فيمايلي¹:

-إختلاف القيم الثقافية، الفكرية و الدينية للبلد المضيف للشركة عن بلدها الأصلي، يحتم عليها إحترام هذه الحساسيات و تجنب إثارها.

-إختلاف المحيط القانوني (التشريعي) من بلد لآخر يؤثر على عمل و أداء المؤسسة، فالقوانين قد تكون معقدة، بيروقراطية و تطبيقها يستغرق وقتا كبيرا ما يجعلها محل نزاع و نقاش في أغلب الأحيان بين الحكومة المحلية و الشركة الأجنبية، و هذه القوانين قد تعمل على إلغاء المشروع الإستثماري أو إيقافه تماما، الأمر الذي يحتم على هذه الشركات الإطلاع المسبق على هذه القوانين.

-إختلاف أذواق و ثقافات المستهلكين يحتم على الشركة الأجنبية إنتهاج استراتيجيات للشراء، الإنتاج، و البيع لتخفيض التكاليف و الحفاظ على قيمة المؤسسة، فحتى المنتجات العالمية النمطية تحتاج إلى تعديل لجلب الزبون كتغيير إسم المنتج بلغة البلد المضيف، أو تغيير تعبئته حتى لا يظهر أن له أغراضا خفية.

- تخصيص عوامل الإنتاج يختلف من بلد لآخر و بأنواع مختلفة يحتم على الشركة الأجنبية تطبيق استراتيجيات للإنتاج و التوزيع منسجمة كما و نوعا مع موارد البلد المضيف.

المطلب الثالث: أهمية الأعمال الدولية

إكتسب مجال الأعمال الدولية إهتماما أكبر خلال السنوات الأخيرة في الدول المضيفة خاصة، و للإقتصاديين في العالم عامة لتنتائجها المتمثلة في التطورات الحاصلة في المجالات أو الميادين التالية²:

الفرع الأول: التكنولوجيا

لم تقتصر ممارسة الأعمال الدولية على إيصال السلع و الخدمات لبلدان العالم الثالث فقط، و إنما سمحت بإيصال و نقل التطورات التكنولوجية في أنظمة التسيير، التموين، الإنتاج و

¹ Andrew Harrison et autres, business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe, traduction de la 1^{er} édition anglaise par simeon fon gang préface de Christian aubin, op.cit, p34, 35.

² Ibid, pp : 35...38

التسويق الحديثة لشركائها في هذه الدول، وكذا تعميم إستعمال التكنولوجيا و الإستفادة من مزاياها في المؤسسات التعليمية و المهنية و تخفيض تكاليف البحث و التطوير للبلدان المضيفة.

الفرع الثاني: المنافسة

إن دخول المؤسسات الأجنبية إلى البلد المضيف كشريك مع مؤسسة محلية أو كمؤسسة مستقلة يمكن من إثارة المنافسة داخل البلد لكون الشركات الأجنبية قادرة على عرض سلع و خدمات ذات نوعية جيدة و بأسعار منخفضة، هذه المنافسة تعمل على رفع التحدي من أجل نمو المؤسسات المحلية و اكتسابها التكنولوجيا و المعارف اللازمة لمواجهة هذه الشركات الأجنبية.

الفرع الثالث: توحيد النمط (التميط) - توحيد المعايير standardisation

يعتبر غياب استعمال المبادئ العالمية لممارسة الأعمال داخل البلدان النامية من أكبر الصعاب التي تواجهها الشركات الأجنبية، فاستعمال خصائص المنتج (تراخيص صحية، أمن عمومي...) في عملية التسويق مثلا، يسمح للمستهلك و للجهات المعنية القيام بعملية مقارنة المنتجات بكل سهولة و موضوعية.

إن التطورات الحاصلة في التكنولوجيا، الإتصال، النقل و الإشهار ساهمت في تسهيل عملية تميط المنتجات بسبب مساهمتها في تقليص الاختلافات في أذواق المستهلكين و تقارب مستويات الأسعار في مختلف الأسواق. إضافة، فإن سعي الدول للتكامل في المجال الإقتصادي لتحسين رخاء مواطنيهم ساهم في اتساع التمييط، فتوحيد السوق الأوروبية مثلا وتوسعها إلى 370 مليون نسمة، وفر للشركات فرصا للمنافسة داخل و خارج الوحدة الأوروبية لبيع منتجات بخصائص و مميزات متشابهة.

الفرع الرابع: بيئة (محيط) الأعمال

تمارس المؤسسة أعمالها في بيئة داخلية تخضع لرقابتها و تحكم شبه كلي في متغيراتها، وبيئة خارجية لا تستطيع فيها التحكم بمتغيراتها بشكل كلي أو جزئي، لذلك فهي مرغمة على التكيف مع بيئتها الخارجية على الصعيد الوطني، الدولي، و العالمي و معرفة القوانين المتعلقة بالصحة، الأمن و التجارة... و على سبيل المثال شركة Nike لإنتاج الملابس الرياضية، التي تعرضت لإلغاء عقود تراخيص للإنتاج في آسيا للشك في محاولة تشغيلها للأطفال.

إن كبر حجم النشاطات الدولية ساهم في توحيد طرق مواجهة عوامل البيئة الداخلية و الخارجية، أي أن النشاط الدولي يعمل كدافع للشركات المحلية لإنتهاج سياسات و تقنيات ملائمة لضمان نجاح دخولهم إلى السوق الدولية، فالعديد من الشركات الأمريكية و الأوروبية مثلا، استعملت تقنيات يابانية في الإدارة، كحلقات الجودة، نظام الإنتاج و التوزيع في الوقت المحدد (Jat)، و تسيير الجودة الشاملة للبقاء في المنافسة داخليا و خارجيا.

الفرع الخامس: أثر الأعمال الدولية على السياسة

غالبا ما تكون الدول المتجاورة في منافسة لجلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، باستعمال محفزات مالية و غير مالية كفتح الحدود للتجارة و الإستثمارات الأجنبية، تعديل الأنظمة و الإجراءات، تعديل القوانين المتعلقة بحقوق الإنسان، و تطوير المؤسسات الديمقراطية. فانظام الصين للمنظمة العالمية للتجارة مثلا، أرغم الحكومة الصينية على التراجع عن مواقفها تجاه الرأسمالية، تحسين صورتها بخصوص حقوق الإنسان، تحرير سياستها التجارية و الإستثمارية و خصوصية مؤسسات الدولة و لو بنسبة ضعيفة.

الفرع السادس: التكامل الإقتصادي و العولمة

من بين نتائج الحرب العالمية الثانية هو الفك التدريجي لعزلة الإقتصاديات الوطنية، إذ تحولت عراقيل التجارة الدولية و حركة الأموال إلى احتياج للتعاون، التنسيق و التكامل بين الدول، و تجسد بإنشاء تجمعات جهوية كمناطق للتبادل الحر. تضاعفت هذه التكتلات الوطنية و تحولت إلى إقتصاد عالمي أو ما يسمى بالعولمة، و التي هي (من وجهة نظر الإقتصاد) عملية ديناميكية تكون فيها الأسواق العالمية و عملية إنتاج السلع و الخدمات متكاملة و مترابطة فيما بينها، و فائدة التكامل الإقتصادي أو العولمة هو البحث المشترك عن كيفية تعظيم فرص الربح و تدنية التكاليف.

تجدر الإشارة إلى أن التسارع في عملية العولمة أدى لظهور منظمات دولية لتنظيم الأعمال و حل النزاعات الناشئة بين الدول على غرار صندوق النقد الدولي، منظمة الأمم المتحدة، و المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الرابع: أسباب اللجوء إلى الدولية

تتمثل أهم أسباب لجوء الشركات إلى خارج حدود بلدها الأصلي فيما يلي¹:

الفرع الأول: تجنب الحواجز الحمائية

تضع الدول حواجز مختلفة لوقف دخول المنتجات الأجنبية لأسواقها المحلية كفرض الضرائب، تحديد كميات الإستيراد... ما يجعل تكلفة الإستيراد عالية و أقل جاذبية، و كرد فعل لذلك تلجأ الشركات لإنشاء وحدات للإنتاج و قواعد للتصدير في هذا البلد الأجنبي لتفادي هذه الإجراءات الحمائية.

الفرع الثاني: دخول الأسواق الدولية

تراجع حجم مبيعات المؤسسة في السوق الداخلية يدفع بها للجوء إلى الأسواق الخارجية كمحاولة منها لتمديد دورة حياة منتجها ما يترتب عنها زيادة المبيعات، تدنية التكاليف و ارتفاع حجم الأرباح.

الفرع الثالث: الإستفادة من تنوع مصادر المدخلات (الموارد)

إن اختلاف موارد الدول يوفر للمؤسسات الدولية امتيازات إضافية مرتبطة بالتموقع، كإخفاض تكلفة اليد العاملة و المواد الأولية، أو السماح بممارسة عمليات واسعة النطاق في هذه الدول المضيفة...

الفرع الرابع: البحث عن الفرص المناسبة *chercher des opportunités*

إن المؤسسات تبحث عن الإستفادة من كل الأحداث أو التطورات الحاصلة على الصعيد العالمي التي من الممكن أن تؤثر إيجابيا على استراتيجياتها (التسويق، الحصول على الموارد..)، فتوحيد السوق الأوروبية مثلا، فتح العديد من الفرص للشركات الأجنبية للإستثمار و البحث عن أسواق جديدة.

الفرع الخامس: الإستفادة من التحفيزات

أي الإستفادة من التحفيزات التي تعرضها الدول الأخرى لجلب الشركات الأجنبية كالمساعدات المالية المباشرة لتغطية جزء من تكاليف النشاط أو مختلف صيغ التمويل غير المباشرة كوضع معدلات ضريبية ملائمة للمؤسسات، هذه المحفزات تساعد على مثلوية الفائدة

Ibid, pp : 52...54

بعد الضريبة و توفير أموال إضافية لإستثمارها في البلد المضيف، في البلد الأصلي للشركة، أو في بلد آخر.

الفرع السادس: حماية السوق الداخلي

دخول المؤسسات إلى الأسواق الداخلية للمؤسسات المنافسة و الضغط عليها يعتبر كرد فعل أو حماية لأسواقها الداخلية من هؤلاء المنافسين.

المطلب الخامس: أنواع (أنشطة) الأعمال الدولية

كما ذكرنا في تعريف الأعمال الدولية، فإنها تنقسم إلى قسمين يتمثلان في التجارة الدولية و الإستثمار الأجنبي (المقصود هنا هو الإستثمار الأجنبي المباشر) إلا أن هذين النوعين ينقسمان بدورهما إلى عدة أنواع. و تتمثل أهم أنواع (أنشطة) الأعمال الدولية فيمايلي¹:

الفرع الأول: عقد التصدير / عقد الوكالة (الإستيراد و التصدير المباشر و غير المباشر)

تقوم الشركة في عقد التصدير بالبيع مباشرة لتجار الجملة و التجزئة في السوق الخارجي، إلا أن هذه الطريقة غير متاحة في الكثير من الدول بالنظر إلى القوانين التي تشترط وجود وكيل محلي للشركة الأجنبية العاملة في البلد المضيف، لذلك تفضل معظم الشركات الأجنبية (الدولية) الإعتماد على عقد الوكالة الممكن تعريفه بأنه: " اتفاقية يتم توقيعها بين طرفين، يكون فيها الطرف الأول هو المنتج أو المصدر إلى الطرف الثاني (الوكيل) ببيع أو عقد اتفاقيات بيع سلع أو خدمات الطرف الأول إلى طرف ثالث و هو المستهلك أو مستخدم السلعة أو الخدمة، ويتلقى الطرف الثاني عمولة متفق عليها حسب الكميات التي يبيعها".

ملاحظة

يندرج هذين العقدين ضمن ما يسمى بالتجارة الدولية و التي سنعيها اهتماما كبيرا في بحثنا هذا لاحقا.

الفرع الثاني: الإستثمارات (الصفقات) المشتركة joint ventures

هي نوع من الأعمال الدولية تقوم بموجبها شركة دولية بالمشاركة بخصه (أموال، معدات، خبرة فنية ...) مع شركة أو عدة شركات دولية لتنفيذ مشروع في بلد آخر، حيث تكون المشاركة في الأرباح، التكاليف، الإدارة... (حسب الإتفاق)، و بالتالي فهذه الشركات

¹ عباس علي، إدارة الأعمال الدولية: الإطار العام، دار حامد، عمان: 2003، ص ص: 38...42.

تجلب معها عدة منافع للبلد المضيف كنقل التكنولوجيا، الخبرة الفنية و التقنية، و نقل المعارف العلمية.

الفرع الثالث: الترخيص-licensing – concession de licence

تستخدم الشركات المتعددة الجنسيات (مانحة الرخصة) عقود الترخيص كأداة لدخول الأسواق الأجنبية، بينما تلجأ الشركات المتحصلة على الرخصة (المستقبلة لها) و التي عادة ما تكون أصغر و تريد التحول إلى شركة متعددة الجنسيات إلى هذه الطريقة لقلّة تكاليفها، قلّة مخاطرها، إضافة إلى افتقار هذه الشركات الصغيرة إلى الخبرة أو المواد الكافية. و للترخيص عدة أنواع أهمها:

أ- الترخيص الرئيسي

تسمح بموجبها الشركة المتعددة الجنسيات لشركة أخرى في دولة أخرى باستخدام تقنياتها، تكنولوجيتها، إسمها التجاري، براءة إختراعها... لإنتاج سلع أو خدمات مقابل عمولات أو نسب من الأرباح تدفعها الشركة المحلية لهذه الشركة العالمية، ومن أمثلتها: شركة كوكا كولا، شركة هيلتون، شركة شيراتون...

ب-العقد الإداري les contrats de management

تلتزم الشركة المتعددة الجنسيات المنفذة للمشروع بموجب هذا العقد بإدارته و تشغيله بعد إنجازه لمدة معينة (بين 3 و 5 سنوات عادة) مقابل أجر معين، و يقع ضمن مسؤوليتها تدريب الموظفين في الشركة المحلية لتمكينهم من إكتساب الخبرة و إدارة المشروع مستقبلا.

ج-حقوق الإمتياز – octroi de franchise – franchising right

تقوم فيها الشركة المتعددة الجنسيات بتقديم مجموعة من السلع أو الخدمات و تسمح باستخدام علامتها التجارية أو إسمها التجاري إلى الشركة التي حازت على حق الإمتياز أي الحق في بيع سلعها أو خدماتها مقابل عمولة، ومن أمثلتها شركة Hilton , MC Donald's...

الفرع الرابع: عقود تسليم المفتاح les projets clé en main – turn key contracts

تنص عقود تسليم المفتاح عادة على تولى الشركة المتعددة الجنسيات مسؤولية إنشاء و تشغيل المشروع إلى غاية تسليم جميع مفاتيحه إلى مالك المشروع مقابل أجر متفق عليه. إلا أن

العقد يمكن أن يشمل أعمالاً تتجاوز لحظة تسليم مفاتيح المشروع الجاهز للتشغيل كإبرام عقد إداري، عقد صيانة، أو تدريب المحليين.

ملاحظة

أهم صيغة مستعملة في هذا النوع من العقود هو صيغة " bot " (build, operate and transfer) أي صيغة: بناء المشروع، تشغيله و تحويله إلى مالكه.

الفرع الخامس: عقود التصنيع *contrats de fabrication – manufacturing contracts*

هو عبارة عن اتفاق بين شركة متعددة الجنسيات مع شركة محلية في دولة أخرى على أن تقوم إحدى الشركتين بتصنيع السلعة نيابة عن الشركة الثانية، ويشمل الاتفاق غالباً وضع علامة إحدى الشركتين على المنتج قبل شحنها إلى الشركة الأخرى. عادة ما يتم عقد هذه الإتفاقيات بين شركة متعددة الجنسيات و شركة عامة أو خاصة في دولة نامية تكون فيها تكلفة الأيدي العاملة أو المواد الخام منخفضة، أو بسبب التسهيلات الواسعة التي تقدمها الدولة المضيفة للشركات الأجنبية، ومثال ذلك الشركات الهندية التي تنتج أجهزة الكمبيوتر لحساب شركة IBM الأمريكية.

المبحث الثاني: التجارة الدولية *le commerce international*

المطلب الأول: تعريف التجارة الدولية

" تعني التجارة الخارجية أو التجارة الدولية أو الإقتصاد الدولي تبادل السلع فيما بين الدول في العالم، وهذا الطابع الدولي للتجارة هو نتيجة التوسع-على النطاق العالمي- في تطبيق مبدأ تقسيم العمل و توطن الصناعة، وكما يؤدي هذا المبدأ إلى تزايد الكفاءة الصناعية داخل الدولة، فإن التجارة الدولية تضيف إلى كفاءة كل دولة ما تتحقق معه زيادة المنفعة العائدة إليها من جراء التمتع بسلع العالم الخارجي " ¹.

"المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات إقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة " ².

¹ حسين عمر ، المدخل إلى علم الإقتصاد : العلاقات الإقتصادية الدولية ، دار الكتاب الحديث ، القاهرة : 1998 ، ص 11 .
² رشيد العصار و آخرون ، التجارة الخارجية ، دار المسيرة ، عمان : 2000 ، ص 12 .

المطلب الثاني: نظريات قيام التجارة الدولية

تعددت الآراء في تفسير أسباب قيام التجارة الدولية، إلا أنه و باستعمال المعيار الزمني فإنه يمكن الفصل بين صنفين من النظريات، أو بين إتجاهين في تفسير أسباب قيامها هما الإتجاه الكلاسيكي و الإتجاه الحديث.

الفرع الأول: الإتجاهات الكلاسيكية في تفسير قيام التجارة الدولية

ظهرت النظرية التقليدية في التجارة الدولية في أواخر القرن 18 و أوائل القرن 19 كرد فعل على مذهب التجارين (mercantilist doctrine) الذي كان يدعو إلى فرض القيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة (الدولة تصدر و لا تستورد)، حيث كانت هذه الأخيرة مقياساً لقوة الدولة الإقتصادية في ذلك الوقت، فجاءت النظرية التقليدية مدافعة عن حرية التجارة الخارجية، مظهرة أن قوة الدولة الإقتصادية لا تكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط، وإنما فيما يتوافر لديها من موارد إقتصادية حقيقية ممثلة في الأراضي و المنازل و سلع الإستهلاك، حيث أوضحت هذه النظرية أن حرية التجارة الخارجية هي الطريق إلى زيادة ثروة البلاد الحقيقية و بالتالي قوتها الإقتصادية، و أهم هذه الإتجاهات (النظريات) التي تبرز أسباب قيام الدول بعملية التبادل هي¹:

أ- نظرية الميزة المطلقة ل- آدم سميث -

La théorie de l'avantage absolu (Adam Smith: 1790-1723)

بين آدم سميث في كتابه المشهور " ثروة الأمم " المنشور سنة 1776 أن التجارة الدولية يجب أن تقوم على أساس اختلاف الأسعار وليس على أساس سياسات الدولة لرفع الصادرات على حساب الواردات. إضافة إلى أن سياسات المذهب التجاري تقود إلى استعمال غير فعال للموارد بدفع البلد إلى إنتاج و تصدير سلع ليس له فيها أي ميزة من حيث السعر (التكلفة). كما أن منع إستيراد السلع التي بإمكان الدول الأخرى إنتاجها بكفاءة أكبر و إرغام الدولة على الإنتاج غير الكفئ يعمل على تقليص اختيارات المستهلك.

إقترح آدم سميث نموذجاً يعتمد على فرضية وجود بلدين، منتوجين، تكاليف نقل معدومة، وعدم تمتع عوامل الإنتاج بحرية الانتقال من بلد لآخر مع ثبات مستوى المردودية،

¹ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الإقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت: 2003، ص ص: 61. 115.

و برهن أن التجارة (التبادل) بين البلدين يحقق منفعة للطرفين إذا تخصصت كل دولة في إنتاج المنتجات التي تمتلك فيها ميزة مطلقة (أي ظروف وعوامل إنتاج ملائمة كالمناخ المعتدل، الأرض الخصبة أو إمتلاكه لموارد طبيعية نادرة...). فالفائض الناتج عن هذا التخصص يمكن استعماله للتبادل مع منتج لا تكون للدولة فيه ميزة مطلقة في إنتاجه، فبالخصوص تستعمل الدولة مواردها وتزيد كمية إنتاجها وبالتالي يرتفع حجم التبادل و تعم المنفعة باحترام كل دولة لمنتجات (تخصص) الدولة الأخرى.

ب- نظرية الميزة النسبية ل - ديفيد ريكاردو -

La théorie de l'avantage Comparatif (David Ricardo : 1772 -1823)

إن أهم إنتقاد وجه لنظرية الميزة المطلقة يتعلق بفكرة أن كل دولة يجب أن تخصص في إنتاج منتج واحد فقط، فماذا يحدث لو أن بلدا ما يمتلك ميزة مطلقة في إنتاج منتجين أو أكثر، فأيهما يختار؟ أيضا، يمكن أن نجد دولة ليس لها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي منتج، فهل هذا معناه عدم قيام هذه الدولة بالتجارة الدولية؟

قام ديفيد ريكاردو بالإجابة عن هذه التساؤلات في كتابه "مبادئ الإقتصاد السياسي و الضريبة des principes de l'économie politique et de l'impôt" المنشور سنة 1817. فحسب ريكاردو، فإن كل دولة تخصص في إنتاج السلع التي يمكن إنتاجها بنفقات أقل نسبيا عن غيرها من الدول الأخرى، حيث أثبت بنفس مبدأ نظرية الميزة المطلقة (استعمال دولتين و منتجين) أن كلا الدولتين تستفيد من قيام التجارة بينهما رغم عدم امتلاك إحدى الدولتين أي ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين.

ج- نظرية التوفر النسبي لعوامل الإنتاج (النظرية السويدية) ل-هكشر و أولين 1933

La théorie de dotation de facteurs - La théorie de proportions de facteurs

تعتبر هذه النظرية كامتداد لنظرية النفقات النسبية لريكاردو الذي أوضح أن إختلاف النفقات (التكاليف) النسبية هو أساس قيام التجارة الدولية، فجاءت هذه النظرية و التي تساءل فيها كل من هكشر و أولين عن أسباب الإختلاف في تلك النفقات و التي ترجع إلى سببين رئيسيين هما:

- إختلاف تمتع الدول من حيث الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج و هذا ما يؤدي إلى إختلاف التكاليف النسبية و بالتالي إختلاف أسعار المنتجات بين الدول.

- إنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج أي إختلاف دوال الإنتاج من دولة لأخرى للسلع المختلفة (فالبلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في رأس المال يقوم بإنتاج السلع كثيفة رأس المال، بينما البلد الذي يتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل أي انخفاض نسبي في الأجور فيتخصص في إنتاج السلع الكثيفة العمل).

• لغز ليونتيف 1953 Leontief

منذ صياغة نظرية هكشر و أولين أو نظرية نسب عناصر الإنتاج أجريت عدة إختبارات للتأكد من صحتها، و أهمها تلك المحاولة التي قام بها "ليونتيف" و التي قام فيها بتقدير كمية العمل و رأس المال اللازمين لإنتاج ما قيمته 1 مليون دولار من السلع الموجهة للتصدير و السلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث بينت هذه الدراسة أن وحدة الصادرات تحتاج لكمية أقل من من رأس المال مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات. و أن وحدة الصادرات تحتاج لكمية أكبر من العمل مما تحتاجه وحدة السلع المنافسة للواردات، أي أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة العمل و السلع المنافسة لواردها كثيفة رأس المال وهذا عكس ما تنص عليه نظرية هكشر و أولين، إذ أنه من المعروف أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بوفرة في رأس المال (أثناء إجراء الدراسة).

ما يقال عن نظرية هكشر و أولين أنها نجحت منطقيا لكنها لا تنطبق عمليا، حيث اعتمدت على جانب العرض و أهميته في قيام التبادل الدولي و لكنها أغفلت جانب الطلب، أذواق المستهلكين و متوسط الدخل الفردي و تأثيراتها على نمط التبادل.

كما أن من أبرز الإنتقادات التي وجهت لهذه النظرية تركيزها على الإختلاف الكمي لعناصر الإنتاج و تجاهلها الإختلاف النوعي لها (كفاءة العمل في الولايات المتحدة الأمريكية تختلف عنها في أوروبا ، إفريقيا...)، إضافة إلى إغفالها لنفقات النقل، و اعتبار أن جميع الدول ذات مرونة متماثلة من حيث التكيف مع المتغيرات الخارجية.

الفرع الثاني: الإتجاهات الحديثة في تفسير قيام التجارة الدولية

تركز التحليلات الحديثة لقيام التجارة الدولية على كيفية ممارسة المؤسسات خاصة الناجحة في أعمالها التجارية، فهي تتساءل على الكيفية أو الأعمال التي تقوم بها المؤسسة و التي

تسمح لها بتطوير ميزاتها النسبية و قدرتها على المنافسة، و بالتالي فهي تركز على دراسة المؤسسات الرائدة في مجال التصدير.

إن ما يميز النظريات الحديثة في تفسير قيام التجارة الدولية عن النظريات التقليدية هو إختفاء فرضية ثبات حجم الإنتاج و تعويضه بفرضية حجم الإنتاج المتزايد و استعمال مفهوم إقتصاد الحجم l'économie d'échelle (الرفع من حجم عناصر الإنتاج بنسبة معينة يؤدي إلى رفع حجم الإنتاج بنسبة أكبر و بالتالي انخفاض التكلفة المتوسطة للوحدة).
و تتمثل أهم النظريات الحديثة في تفسير أسباب قيام التجارة الدولية فيما يلي¹:

أ-نظرية دورة حياة المنتج (Vernon -1966) la théorie du cycle de vie du produit

قام Vernon بوضع نموذج بين فيه الميزة التي يحصل عليها بلد ما بسبب التقدم التكنولوجي أو التجديد الذي يتمثل في إختراع و إنتاج سلع جديدة و كيف يفقد هذا البلد ميزته تدريجيا مع انتشار هذه التكنولوجيا و منافسة المؤسسات المحلية و الأجنبية، وقد أطلق على هذا النموذج إسم " دورة حياة المنتج " .

هذا النموذج ناتج عن ملاحظات Vernon على السلع المبتكرة في الولايات المتحدة الأمريكية، و حسب Vernon فإن المنتج الجديد يمر بأربع مراحل أساسية هي:

- المرحلة الأولى-الإدخال-: تقوم المؤسسة بإدخال منتجها الجديد المستجيب لحاجات و طلب المستهلكين في السوق، فاحتكار المؤسسة للمنتج الجديد في هذه المرحلة يحقق لها أرباحا متزايدة، فإذا حقق المنتج نجاحا كبيرا في بلده الأصلي فإنه يوجه نحو الأسواق الخارجية (التصدير).

- المرحلة الثانية-النمو-: يزداد حجم الصادرات في هذه المرحلة بزيادة الطلب الخارجي على المنتج، ما يدفع المؤسسات المنافسة محليا و دوليا لمحاولة إنتاج سلع مشابهة قصد حماية حصتهم في الأسواق الداخلية و الخارجية.

- المرحلة الثالثة-النضج-: يكون هدف المؤسسة المبتكرة هنا هو البقاء في المنافسة بأدنى تكلفة، حيث يبدأ حجم صادراتها و أرباحها بالإنخفاض نتيجة تدارك المؤسسات المنافسة لتأخرها

¹ Andrew Harrison et autres, business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe, traduction de la 1^{er} édition anglaise par simeon fon gang préface de Christian aubin, op.cit, pp : 281...287.

مقارنة بالمؤسسة المبتكرة، كما أن هذه المؤسسات المنافسة قد تمتلك تكنولوجيا أكثر تطوراً، و بالتالي تمكنها من إنتاج منتج أفضل.

• المرحلة الرابعة-الإخفاض أو السقوط-: تركز المؤسسة في هاته المرحلة على الإنتاج في البلدان الأقل كفاءة و كلفة، و تقوم بإنتاج منتجات ذات نمط واحد (عدم تنوع المنتجات)، كما أن الإنتاج المحلي قد يزول و يعوض بالمنتجات الأجنبية أي التحول من التصدير إلى الإستيراد. هذا النموذج يمكن تطبيقه بخاصة على المنتجات العالية التكنولوجيا كالأجهزة الإلكترونية، أجهزة الراديو و التلفزيون، أجهزة الكمبيوتر...

إن إمكانية الابتكار تكون أكبر في البلدان الكثيفة رأس المال، إذ من الممكن تحويل هذه الكثافة إلى كثافة في رأس المال البشري عن طريق تكوين مهندسين، تقنيين، باحثين و علماء قادرين على الابتكار، و إكتساب يد عاملة ذات كفاءة و خبرة عاليتين، وهذا ما يفسر بوضوح الهيمنة العالمية للولايات المتحدة الأمريكية و اليابان في مجال الابتكار و تصدير المنتجات العالية التكنولوجيا.

ب-الكفاءات البشرية les aptitudes humaines

من ضمنيات دورة حياة المنتج أن الدول الكثيرة الإستثمار في رأس المال البشري يمتلكون بلد خصب من حيث الكفاءات البشرية التي تعمل على توفير مصدر هام للميزة النسبية التي إقترحها هكشر و أولين. و يأخذ الإستثمار في المجال البشري أشكالاً عديدة تتركز أساساً على التعليم و التكوين، الصحة و الأمن، تطوير بني تحتية تضمن التدفق المستمر للموظفين و العمال ذوي الكفاءة و الخبرة. إذن فالميزة النسبية لا تنتج عن كمية اليد العاملة و الموظفين وإنما عن نوعيتها أيضاً، هذه الميزة (الكفاءات البشرية) هي التي تسمح للمؤسسات بالابتكار و بالتالي تصدير منتجات جديدة.

ج-نظرية تماثل (تشابه) الدخل (Linder -1961) la théorie de la similarité des revenus

لاحظ ليندر الدور الذي يلعبه الدخل في تحديد هيكل الطلب و حجم المبادلات التجارية في الدول التي لها نفس مستوى التطور الإقتصادي و تشابه في عوامل الإنتاج، ففي الدول عالية الدخل تكون فيها أذواق المستهلكين متشابهة. فكما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، و بعد إشباع السوق المحلية، يتجه مبتكروا المنتجات العالية التكنولوجيا (خاصة المنتجات الفخمة

كالسيارات و الساعات العالية الجودة..) للبحث عن أسواق جديدة تكون فيها أذواق المستهلكين و مستويات الدخل متماثلة لتلك الموجودة في الولايات المتحدة الأمريكية. أي أن تشابه الدخل يؤدي لتشابه الطلب و الذي يؤدي بدوره إلى قيام التجارة بين الدول المتشابهة الدخل.

د-التبادل بين الصناعات les échanges intra-industriels

من الممكن أن نستعمل نظرية تشابه الدخل لتفسير تبادل المنتجات الصناعية بين الدول، فرغم تشابه سيارات JAGUARS و MERCEDESS من حيث الإستعمال (التنقل)، إلا أننا نلاحظ بأن بريطانيا تقوم بتصدير سيارات JAGUARS إلى ألمانيا في نفس الوقت الذي تقوم فيه ألمانيا بتصدير سيارات MERCEDESS لبريطانيا. ويرجع سبب هذا التبادل رغم تشابه السيارات إلى كون المستهلك يفضل أن يكون له عدة خيارات من المنتجات، كما أنه يفضل شراء المنتجات العالمية للمؤسسات المتخصصة ذات الشهرة العالية (المنتجات الأجنبية)، هذه المؤسسات المتخصصة التي تقوم بإقتصاد الحجم الذي يسمح لها إمتصاص تكاليف النقل و المنافسة بشدة في الأسواق الخارجية.

ه-الميزة التنافسية ل -بورتير - P'avantage concurrentiel de Porter

كشفت دراسة دولية أن بعض الدول تحقق نجاحا أقل في مجال التصدير عن الدول الأخرى، و برهنت أنه رغم إمتلاك بعض الدول لميزة مطلقة في بعض الموارد إلا أنها لا تصل أو لا تنجح في التشغيل الكامل لهذه الميزة المطلقة مقارنة بدول أخرى، فكيف تفسر هذه الإختلافات؟ و كيف تقوم الدول و مؤسساتها بالحفاظ أو تطوير ميزاتها النسبية؟

أكد بورتير أن النظريات السابقة في التجارة الدولية لا توفر إلا شرحا جزئيا لقيامها، حيث قام باقتراح إجابات عن الطريقة (الكيفية) التي تطور الدول و مؤسساتها استراتيجياتها للحفاظ و تطوير إنتاجيتها و قدرتها على المنافسة.

حسب بورتير فالدول التي تفتقر للموارد الطبيعية عليها التوجه للإستثمار في الموارد البشرية من خلال تهيئة كامل الظروف (بناء مؤسسات التعليم، التكوين، الصحة، الأمن، البنى التحتية لتسهيل التنقل...) لتكوين إطارات قادرة على الإبتكار و أيدي عاملة ذات كفاءة عالية.

إن الدولة قادرة على خلق محيط إقتصادي و مناخ مناسب للإستثمار عن طريق تشجيع المؤسسات على التخصص و الوصول للريادة عالميا، والمثال على ذلك دولة هولاندا التي إعتزت على مساحة بحر الشمال من أجل توسيع مساحتها، و استطاعت أن تحول هذه الميزة إلى ابتكار عن طريق تحويل جزء من مياه البحر إلى أراضي (polder)، وهي الآن من أكبر الموردين للخضر و الفواكه ، و الرائد العالمي في إنتاج و بيع الزهور.

فحسب بورتير، فإنه هناك أربعة محددات أو أسباب لإختلاف الميزة التنافسية من بلد إلى

آخر هي:

- عناصر الإنتاج المتاحة كما ونوعا (La dotation en facteur).
- ظروف الطلب Les conditions de la demande: إن كثافة المنافسة المحلية، و الطلب الدائم للمستهلكين المحليين على المنتجات العالية الجودة يدفع المؤسسات المحلية إلى الإبتكار و إتقان الإنتاج و بالتالي القدرة على منافسة المنتجات الأجنبية.
- الصناعات المترابطة و صناعات الحماية les industries relais et de soutien: بإمكان المؤسسات العاملة في ظروف صعبة أن ترفع من قدرتها على المنافسة بفضل علاقاتها الجيدة مع مؤسسات أخرى، أو لإقامتها لأبحاث مشتركة معها.
- إستراتيجية المؤسسة، هيكلها و منافسيها stratégie d'entreprise , structure et rivalité: إن المؤسسات التي تنتهج أساليب سليمة في التسيير و تقوم بالأبحاث باستمرار قصد تطوير المنتجات و تخفيض تكاليفها هي المؤسسات القادرة على الوصول للريادة محليا و دوليا.
- إذن فالإستغلال الأمثل للميزات النسبية التي تمتلكها الدولة عن طريق انتهاج استراتيجيات سليمة في التسيير، إضافة إلى قدرتها على خلق (création) الميزات كهولاندا، هو السبب وراء القدرة على التصدير و بالتالي فهو أحد أهم أسباب قيام التجارة الدولية.

المطلب الثالث: السياسة التجارية، أدائها، أهدافها و آثارها

لا تختلف أهمية و أسباب لجوء الشركات لممارسة التجارة الدولية عن أهمية و أسباب لجوءها إلى ممارسة الأعمال الدولية المذكورة سابقا، كون التجارة الدولية هي نوع من أنواع الأعمال الدولية.

فإذا كانت للتجارة الدولية أو العولمة (دون الخوض في مزاياها و عيوبها باختلاف وجهات نظر الشعوب) أهمية كبيرة في تحقيق رفاهية الشعوب، فلماذا تقوم الدول، وحتى الدول الأكثر مطالبة بتحرير التجارة الخارجية بوضع قيود أو حواجز (سياسات تجارية) تحد من حركة السلع و الخدمات؟ و ماهي أنواع هذه القيود و آثارها على إقتصاد الدولة؟
قبل الإجابة على هذين التساؤلين يجب التطرق إلى تعريف السياسة التجارية.

الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية *la politique commerciale*

" يتعرض نشاط التجارة الخارجية في مختلف بلدان العالم المتقدمة و المتخلفة على حد سواء لتشريعات و لوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الإقليمي بين مجموعة من البلدان. و مجموعة هذه التشريعات و اللوائح الرسمية كما تعرف على مستوى أي بلد من البلدان، و كل ما يلحق بها من أساليب و إجراءات تنظيمية تستنبط أو تتبع من جهة السلطات المسؤولة في الدولة لتنفيذها، يمكن أن تسمى بالسياسة التجارية"¹. إذن فسياسة التجارة الدولية تعبر عن موقف الدولة من المبادلات التجارية مع الخارج، سواء كان هذا الموقف محررا أو مقيدا للتجارة الدولية.

تتمثل أهم حجج المدافعين عن سياسة تحرير التجارة² في القضاء على الإحتكار من خلال إثارة المنافسة، تقديم البلدان المتطورة لمساعدات فنية للبلدان المتخلفة لتنمية أنشطة صادراتها المتميزة نسبيا، الإستفادة من برامج تحرير التجارة الخارجية في حالة قيام الدولة المتخلفة بإصلاحات إقتصادية كتحرير الجهاز المصرفي و الحد من التضخم و التخلص من المشاريع الخاسرة و الأنظمة الضريبية المعاكسة لنمو المشاريع الخاصة، إضافة إلى إمكانية ربط إتفاقيات للمساعدات المالية أو تنازل الدول المتقدمة عن ديونها جراء تحرير التجارة الخارجية في هذه الدول (أي تحرير التجارة في الدول المتخلفة يسمح للدول المتقدمة إكتساب أسواق جديدة...).

¹ عبد الرحمن يسري أحمد ، الأقتصاديات الدولية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية : 2001 ، ص 152 .
² المرجع السابق ، ص ص : 162...164 .

الفرع الثاني: وسائل (أنواع) السياسة التجارية و أهدافها

يمكن التمييز بين نوعين من وسائل السياسة التجارية هما¹:

• الأسعار: الحقوق الجمركية أو الحواجز السعرية

- les prix : droits de douane ou barrières tarifaires (BT)

• الكميات: الحصص أو الحواجز غير السعرية

- les quantités: quotas ou barrières non tarifaires (BNT)

توجد عدة أنواع أو وسائل ضمن الصنفين السابقين، إلا أنه يمكن حصر أهم وسائل

تقييد التجارة الدولية فيما يلي²:

أ- الرسم الجمركي le tarif douanier

يعتبر الرسم الجمركي كأبسط أنواع أو وسائل السياسة التجارية، و هو عبارة عن رسم

أو ضريبة مقطوعة (من طرف الدولة) على إستيراد سلعة ما، و يمكن التمييز بين نوعين من

الرسوم الجمركية هي:

- الرسوم النوعية tarifs spécifiques:

و تحتسب على شكل مبلغ ثابت على الوحدة الواحدة من المنتج المستورد (مثلا :

إقطاع 3 دولار لكل برميل مستورد من البترول).

- الرسوم القيمةية tarifs ad valorem:

هي التي تحدد بنسبة مئوية أو جزء من قيمة السلعة المستوردة (مثلا: تفرض الولايات

المتحدة الأمريكية رسما قيمته 25 % على إستيراد الشاحنات)، وبذلك فكلما النوعين يساهم في

رفع تكلفة توزيع أو بيع السلع داخل البلد.

يعتبر الرسم الجمركي من أقدم أشكال السياسة التجارية، واستعمل قديما كمصدر

لإيرادات الدول، ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلا، وإلى حين إستعمال الضريبة على

الدخل، استعملت هذه الرسوم كمصدر لأجور و رواتب العمال. إلا أن الهدف الرئيسي من

استعمال الرسم الجمركي ليس تحصيل إيرادات و إنما حماية القطاع الإقتصادي المحلي من

المنافسة الأجنبية، فقد إستعملت بريطانيا الرسم الجمركي لحماية زراعتها من الواردات في بداية

¹ Jaime de melo, Jean-Marie grether, commerce internationale : théories et application, de boeck université, Bruxelles : 2000, p419, p422

² Paul R.krugman , maurice obstfeld , traduction de la 6ème édition américaine par achille hannequart et fabienne le loupe , economie internationale , de boeck université , bruxelles :2003 , 4éd, pp :215..237 .

القرن 19، كما إستعملته ألمانيا و الولايات المتحدة الأمريكية في نهاية القرن 19 لحماية منتوجاتها الصناعية.

تراجعت أهمية استعمال الرسم الجمركي حديثا، وذلك لتفضيل الحكومات أو الدول حماية صناعاتها من خلال استعمال حواجز غير سعرية.

ب- نظرية إعانات التصدير *la théorie des subsides (subvention) à l'exportation*

إعانة التصدير عبارة عن مبلغ مدفوع (من طرف الدولة) لشركة أو شخص يقوم ببيع منتجات خارج البلد (للمصدر). فكما هو الحال في الرسم الجمركي، فإن إعانات التصدير يمكن أن تكون:

- نوعية: مبلغ محدد يمنح عن كل وحدة مبيعة.

- قيمة: مبلغ ممنوح على أساس نسبة مئوية من القيمة المصدرة.

فعندما تمنح الدولة إعانة للتصدير فإن الشركات تصدر المنتج إلى أن يصبح سعر المنتج داخل الوطن أكبر من سعره خارجه عكس الرسم الجمركي.

يبنى المستهلكون في الدولة المصدرة بخسارة نتيجة إرتفاع الأسعار داخليا، بينما يحقق المنتجون ربحا، و تخسر الدولة مقدار الإعانة الممنوحة للمصدر، إذن فهدف إعانات التصدير هو تسهيل تصدير المنتجات الوطنية قصد تحقيق تنافسية أكبر لمؤسسات الدولة في الأسواق الدولية، و بذلك فهي تحمي المنتجات المحلية عن طريق إضعاف القوة التنافسية للشركات المنافسة في بلدانها.

ج- نظرية حصص الإستيراد *la théorie des quotas d'importation*

حصّة الإستيراد هي تقييد أو تحديد مباشر للكمية الممكن إستيرادها من سلعة ما، و غالبا ما يبدأ تنفيذ هذا التقييد بواسطة التراخيص الممنوحة للأفراد و المؤسسات. فإستيراد الجبن في الولايات المتحدة الأمريكية مثلا، يقوم على أساس الحصص، إذ تقوم المؤسسات التجارية فقط بالإستيراد بعد حصولها على الحق في إستيراد كمية سنوية قصوى من الجبن، حيث يتم تحديد حصّة الإستيراد لكل مؤسسة على أساس الكميات المستوردة بواسطتها سابقا.

إن حصة الإستيراد تعمل دائما على رفع السعر الداخلي للمنتوج المستورد بسبب إرتفاع الطلب الداخلي عن العرض الداخلي للسلعة المستوردة، أي أن منافسة المستهلكين على إقتناء السلعة تعمل على رفع سعر السلعة حتى الوصول إلى السعر التوازني.

إذن، حصة الإستيراد تعمل على رفع السعر الداخلي للسلعة كما هو الحال بالنسبة للرسم الجمركي الذي يعمل بدوره على تحديد كمية الواردات، لكن الفرق بينهما يتمثل في أن قيام الدولة بتحديد حصص الإستيراد لا يمكنها من قبض إيرادات لسبب تحولها إلى الأفراد أو الشركات المتحصلة على تراخيص الإستيراد لتمكنهم من إعادة بيع السلعة المستوردة في السوق المحلي بأسعار مرتفعة، و يعرف هذا العائد الذي يحصله مالكو تراخيص الإستيراد ب "إيراد الحصة - rente de quota".

د- إتفاقيات التصدير التطوعية les accords volontaires d'exportation

وتسمى أيضا الإتفاقيات التطوعية لتحديد (منع) التصدير les accords volontaires de restriction، و هي حصة من الواردات مسيرة من طرف البلد المصدر عوض البلد المستورد، إذ تقوم فيها الدولة المستوردة بعقد إتفاق مع الدولة المصدرة على تقليص أو تحديد حجم صادراتها.

و من أشهر الأمثلة على هذه الإتفاقيات هو طلب الولايات المتحدة الأمريكية من اليابان تقليص حجم صادراتها من السيارات نحو الأسواق الأمريكية سنة 1981، إذ تسبب إرتفاع أسعار البترول سنة 1979 في إرتفاع تكلفة إستعمال السيارات الأمريكية ذات الحجم الكبير في ذلك الوقت، السبب الذي أدى بدوره إلى توجه الطلب الأمريكي نحو السيارات الصغيرة الحجم (التي لا تستهلك الكثير من الوقود) ، وجاء رد اليابان بالقبول آنذاك.

ملاحظة¹

السياسة السابقة لإتفاقيات التصدير التطوعية تنسجم مع إتفاقيات GATT عكس هذه الأخيرة التي تتم على أساس إتفاق البلدين، و تعتبر هذه الإتفاقيات كظاهرة حديثة لم تظهر قبل منتصف السبعينات، و من إتفاقيات مفاوضات دورة الأوروغواي هو تقليص إستعمال هذه الإتفاقية.

¹ Jaime de melo, Jean-Marie Grether, commerce internationale : théories et application, op.cit, p426 et p508

تعتبر هذه الإتفاقية أهم وسيلة تستعملها البلدان المتطورة لحماية صناعاتها المتراجعة، كما تتميز هذه الإتفاقية بتشدد الدول المصدرة في المطالبة بالتعويض مقابل تقليص حجم صادراتها.

ه- قيد التنفيذ المحلي *la condition d'exécution locale*

هي قاعدة قانونية (*règlementation*) تحدد فيها الدولة مقدار الكمية التي يجب إنتاجها من سلعة ما داخل الوطن، وهذه السياسة أو التشريعات منتشرة الإستعمال في الدول النامية كمحاولة لتوسعة قاعدتها الصناعية و بالتالي فتطبيق قيد التنفيذ المحلي لا يمكن من تحصيل إيرادات، لا للدولة و لا لأصحاب التراخيص.

و يتحدد السعر النهائي (المتوسط) للسلعة كمايلي:

(سعر السلعة المحلية * كميتها) + (سعر السلعة المستوردة * كميتها) / الكمية الإجمالية للسلعة

و بذلك ففرق السعر بين السلعة المستوردة و السعر المتوسط يتحملة أو يحمل إلى المستهلك.

و- إعانات على الإقراض للمصدر *subsidés au crédit à l'exportation*

تشبه إعانات التصدير إلا أنها قرض مع إعانة ممنوحة للمشتري الأجنبي من طرف بنوك الإستيراد و التصدير الحكومية. هذا القرض المصحوب بإعانة تدفع للمشتري الأجنبي لشراء المنتجات المحلية للدولة المانحة للقرض، و بالتالي الرفع من صادرات الدولة نحو الخارج و منع دخول المنتجات الأجنبية عن طريق منافستها في أسواقها المحلية.

ز- الحواجز الإدارية *barrières administratives*

بإمكان الدولة وضع عدة إجراءات إدارية لمنع دخول السلع الأجنبية و تعطيل التبادل التجاري الدولي، و المثال على ذلك هو فرض الدولة الفرنسية عبور مسجلات الصوت اليابانية عبر المكتب الصغير (تعطيل جمركة السلع اليابانية) للجمارك بمدينة " بواتيه - Poitiers " سنة 1982، ما أدى إلى عزوف الشركات اليابانية عن تصديرها لفرنسا، ما أدى لتقليص حجم الواردات الفرنسية من هذا الجهاز.

الفرع الثالث: آثار السياسة التجارية:

يمكن عرض أهم وسائل السياسة التجارية و آثارها على كل من فائض المنتج ، فائض المستهلك، دخل الدولة، و الرفاهية الإجمالية للدولة في الجدول التالي:

الجدول (01) - أثر السياسة التجارية-

إتفاقيات التصدير التطوعية	حصص الإستيراد	إعانات التصدير	الرسم الجمركي	السياسة المتبعة الأثر على
إرتفاع	إرتفاع	إرتفاع	إرتفاع	فائض المنتج
إنخفاض	إنخفاض	إنخفاض	إنخفاض	فائض المستهلك
لا يحدث أي تغيير (العائد يعود للخارج)	لا يحدث أي تغيير (العائد يعود لأصحاب رخص الإستيراد)	إنخفاض لإرتفاع النفقات الحكومية	إرتفاع	عائد (دخل) الدولة
إنخفاض	غامض (الإنخفاض في حالة دولة صغيرة)	إنخفاض	غامض (الإنخفاض في حالة دولة صغيرة)	رفاهية الدولة

La source : Paul R.krugman, Maurice obstfeld, traduction de la 6ème édition américaine par Achille Hannequart et fabienne le loupe, économie internationale, op.cit, p238.

المطلب الرابع: الأخطار الناتجة عن عمليات التجارة الدولية و الأطراف المتدخلة في تغطية هذه الأخطار

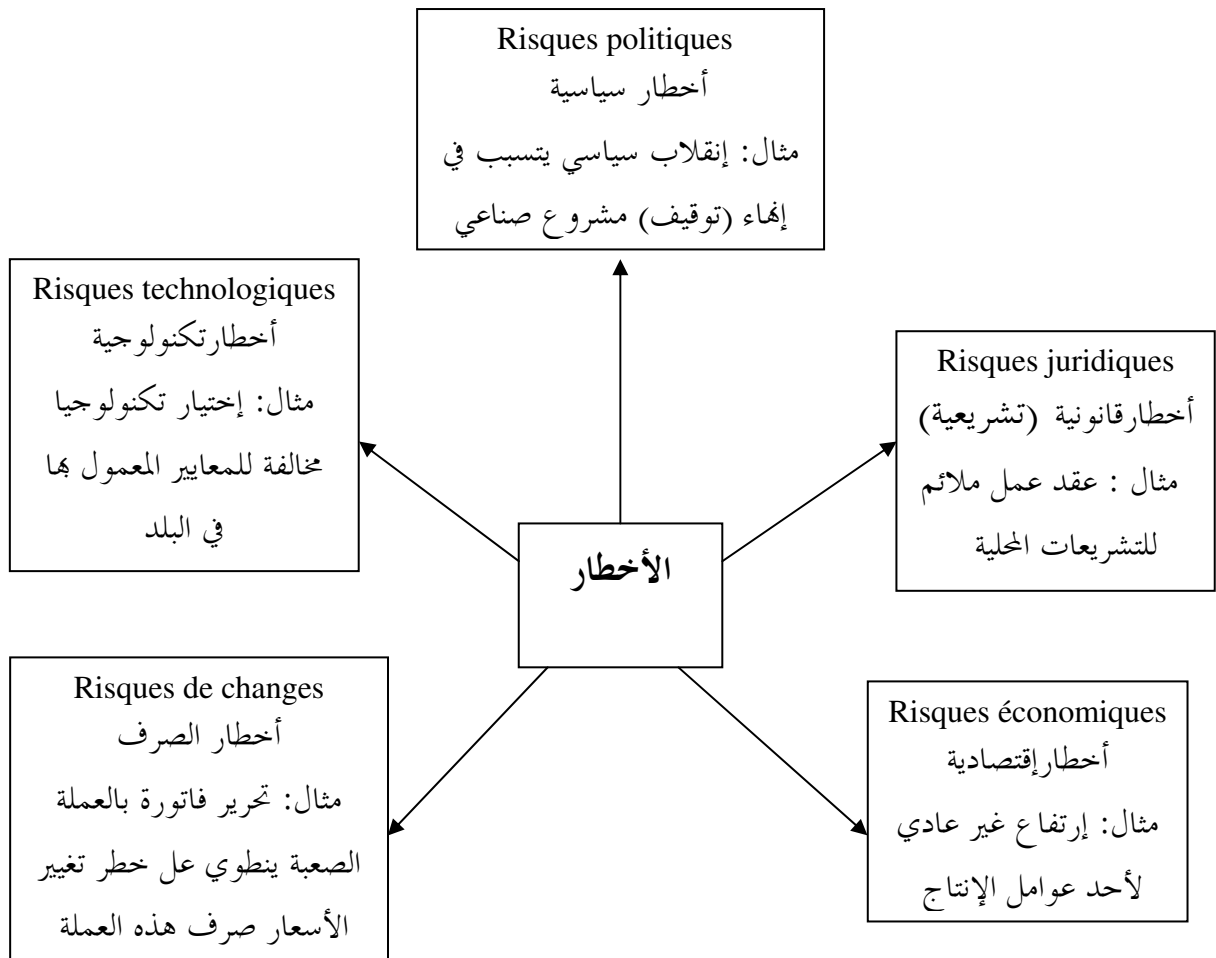
إن الإختلافات المذكورة سابقا بين ممارسة الأعمال محليا و ممارستها دوليا (في الثقافات، القوانين، العملات، إنعدام الثقة لتباعد المسافات ...) يبين مجموعة الأخطار المتعلقة بالحيط الدولي أو بممارسة الأعمال دوليا. كما أن التسلل الزمني (مراحل) لتسوية الصفقة التجارية

الدولية يبرز أخطارا أخرى تتمثل أساسا في خطر البحث عن الأسواق، خطر التصنيع، خطر الصرف و خطر عدم السداد. و سنستعرض فيمايلي أهم هذه الأخطار¹:

الفرع الأول: الأخطار الناتجة عن عمليات التجارة الدولية

أ- الأخطار المرتبطة بالمحيط الدولي les risques associés à l'environnement international

يمكن إستعراض الأخطار التي تتعرض لها المؤسسات الناتجة عن ممارسة التجارة خارج حدود الوطن أو أخطار المحيط الدولي في الشكل الآتي:
الشكل (01) : -أنواع الأخطار المتعلقة بالمحيط الدولي-



La source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, Dunod, 6éd, paris : 2003, p212.

¹ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit, pp : 211..215

• الأخطار السياسية: هي الأخطار الناتجة عن التغيير المفاجئ في سياسات بلد ما، والتي من الممكن أن تؤدي لنتائج عكسية على نشاط المؤسسات الأجنبية المقيمة، وعلى السير الحسن لسير العمليات التجارية و المالية القائمة مع مؤسسات و أفراد هذا البلد.

فالدولة مثلا قد تتخذ عدة إجراءات لتمييز أو تفضيل المؤسسة المحلية عن المؤسسة الأجنبية كفرض معدل ضريبة مرتفع على المؤسسات الأجنبية، رسوم باهضة على تحويل الأموال، إجبارية إعادة استثمار الفوائد محليا، فرض أعباء إجتماعية على الأجراء الأجانب لإجبار هذه المؤسسات على توظيف عمال محليين. كما أن بإمكانها اتخاذ إجراءات غير تمييزية كتعيين المحليين في إدارة المؤسسات الأجنبية، أو إرغام المستثمر الأجنبي على بناء مرافق إجتماعية و إقتصادية كالمدارس، المستشفيات، الطرقات ...

• الأخطار الإقتصادية: يختلف مفهوم الخطر الإقتصادي باختلاف وجهات النظر، فمؤسسات ضمان التجارة الدولية ترى أن الخطر الإقتصادي هو الإرتفاع غير العادي لأسعار عناصر الإنتاج (ليس التضخم الضعيف العادي). أما البنوك فتعتبره خطرا مرتبطا بالبلد *risque-pays* أثناء عجز الدولة عن تسديد ديونها الخارجية و بذلك فهذه المقاربة ذات علاقة بالخطر السياسي.

• الأخطار التكنولوجية: يتعلق الخطر التكنولوجي بالنشاطات الصناعية، إذ أن طريقة التصنيع في المؤسسة هي السبب في نجاحها من عدمه في ظل المنافسة التكنولوجية.

• الأخطار القانونية: إن توجه المؤسسات لممارسة الأعمال دوليا يحتم عليها عقد و إمضاء إتفاقيات كعقود البيع، حقوق الإمتياز، الترخيص، عقود عمل... ما يحتم عليها المعرفة الجيدة لقوانين و تشريعات الدول المستقبلية لهذه الإستثمارات الأجنبية، كالقانون التجاري و الضريبي و الإجتماعي، و قانون العمل... لأن الإخلال بأحد هذه القوانين قد يؤدي بالمؤسسة إلى خسار فادحة.

ملاحظة

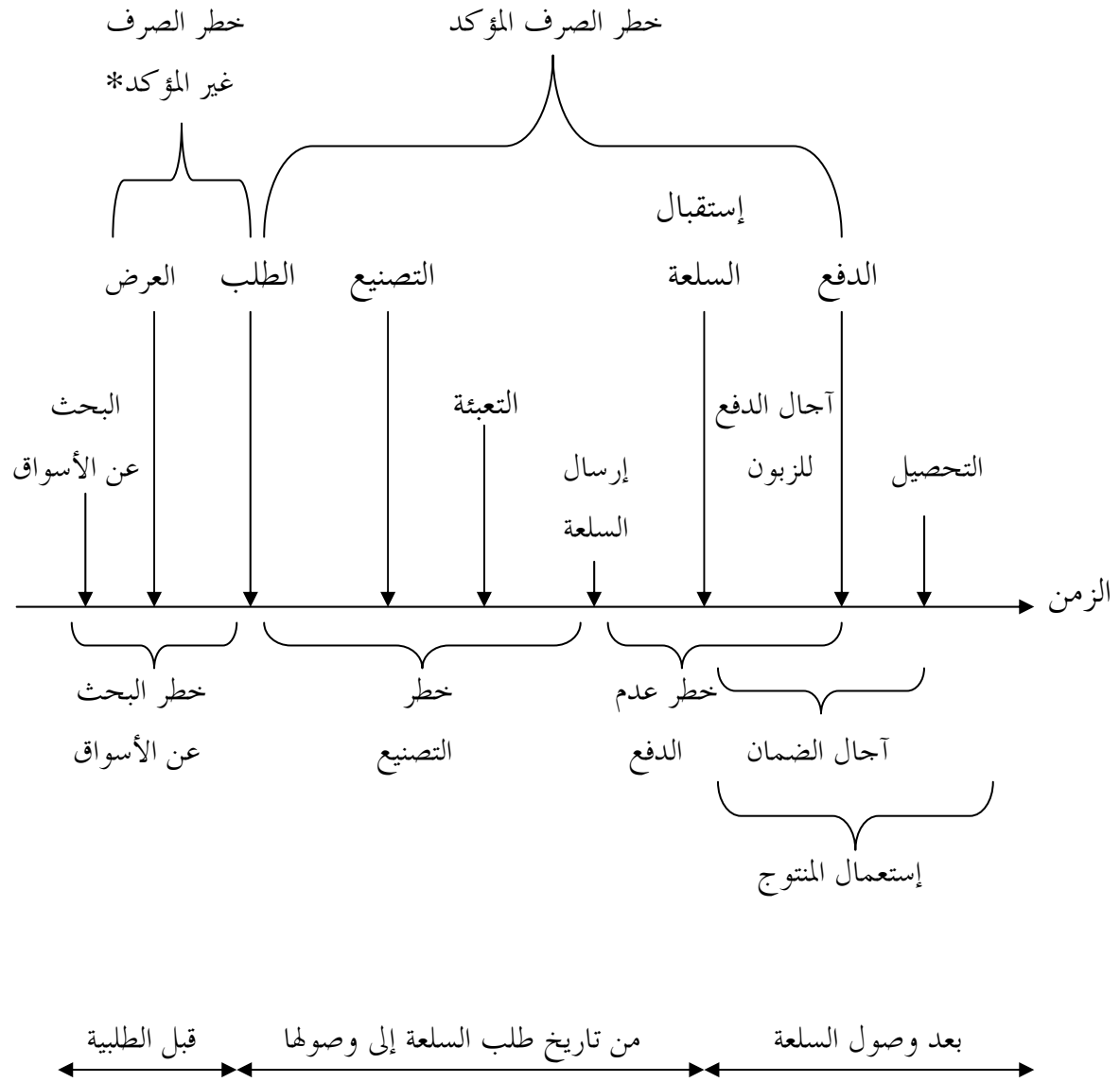
خطر الصرف الناتج عن التغيير في أسعار العملات نتطرق إليه لاحقا كون البنوك هي المتدخل الرئيسي في تسيير أو تغطية خطره.

ب- الترتيب الزمني لأخطار صفقات التجارة الدولية

نستعرض في الشكل الآتي مراحل تسوية الصفقة التجارية الدولية عبر الزمن ومخاطر كل

مرحلة:

الشكل (02) :- مراحل و أخطار صفقات التجارة الدولية حسب ترتيبها الزمني -



* : إذا تمت عملية الفوترة بعملة أجنبية.

La source : Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit, p215.

الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في تسوية التجارة الدولية

إن انتقال السلعة من بلد لآخر يتطلب تدخل عدة أطراف في العملية كوكالات العبور، مؤسسات النقل، الجمارك، شركات التأمين، البنوك... فماهي الأطراف المسؤولة عن تغطية الأخطار الموضحة في الشكل السابق؟ و ما هو مجال تدخلها؟
يمكن حصر أهم الأخطار الناتجة عن الصفقة التجارية الدولية وكذا الأطراف المتدخلة في تغطيتها فيمايلي¹:

- خطر الصرف: تقوم البنوك بتوفير التغطية.
 - خطر الإخفاق في البحث عن الأسواق: يتمثل في عدم القدرة على إيجاد أو إختيار الأسواق المناسبة للمصدر أو المورد الملائم بالنسبة للمستورد، وتتدخل شركات ضمان التجارة الدولية في تغطيته.
 - خطر التصنيع: يتزامن مع إفلاس المشتري أو وقوع أحداث سياسية أو كوارث قبل إرسال البضاعة، و تتدخل مؤسسات الضمان في تغطية هذا الخطر عن طريق توفير ضمانات بالمساهمة في الخسائر الناتجة عن تكاليف صنع الطليبة.
 - خطر إرسال و إتلاف السلعة: تتم تغطيته بالإتفاق على إستعمال صيغة من صيغ عقود البيع الدولية، مع تغطية إضافية من طرف مؤسسات الضمان.
 - خطر عدم الدفع: تقوم البنوك باستعمال عدة طرق للدفع (تقنيات، وسائل، أنظمة...).
 - خطر عجز ميزانية المؤسسات: تتدخل البنوك في تمويل عمليات التجارة الدولية.
- إن ما سبق يبرز أحد أهم المتدخلين في تسوية عمليات التجارة الدولية و هي البنوك أو المؤسسات المصرفية. فماهي المؤسسة البنكية ، وما هو دورها في التجارة الدولية؟

المبحث الثالث: ماهية المؤسسة البنكية

سنتطرق في هذا المبحث إلى تعريف المؤسسة البنكية و أهم الأخطار التي تواجهها، إضافة إلى إبراز أنواع البنوك أو هيكل الجهاز المصرفي.

¹ Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, banque éditeur, paris : 2001, p11, 12

المطلب الأول: تعريف المؤسسة البنكية

تلعب البنوك دورا مهما في دفع عجلة التنمية داخل البلد لقيامها بعدة مهام و وظائف، وحتى تتمكن من تقديم تعريف شامل للمؤسسة البنكية لابد من الإلمام بمجموع هذه الوظائف باستعمال ثلاث مقاربات¹ أساسية تتمثل في المقاربة النظرية (قيام البنوك بدور الوساطة البنكية)، المقاربة المؤسساتية (دورها كمؤسسة للإقراض)، ومقاربة مهنية لعرض مهام الموظفين لدى البنك.

الفرع الأول: البنك وسيط مالي La banque, intermédiaire financier

تتميز بعض الأعوان الإقتصادية أو العائلات بعدم قدرتها على إنفاق كامل دخلها ما يدفعها لإدخارها أو توظيفها فهم بذلك قادرون على التمويل (مقرضون - prêteurs)، في حين تقوم بعض الأعوان بإنفاق أموال تتجاوز مقدار دخلهم بسبب قيامهم بمشاريع إستثمارية ما يجعلهم بحاجة دائمة لتمويل هذه المشاريع (مقرضون - emprunteurs)، الأمر الذي يدفعهم بالإتجاه نحو الأطراف القادرة على منح الأموال. ويتم الحصول على الأموال بطريقتين أساسيتين تتمثلان في:

- التمويل المباشر: يسمى أيضا بالتمويل دون وساطة أو إقتصاد الأسواق المالية économie de marchés de capitaux ففي التمويل المباشر تكون العلاقة مباشرة بين الأعوان القادرة و الحاجة للتمويل في الأسواق المالية، حيث تقوم المؤسسات المحتاجة للتمويل بإصدار أسهم و سندات لبيعها للأعوان القادرة على التمويل مع إبرام عقد حول المبلغ، معدل الفائدة، تاريخ الإستحقاق...

- التمويل غير المباشر: يسمى أيضا بالتمويل عن طريق الوساطة أو إقتصاد الإستدانة économie d'endettement يتم هذا النوع من التمويل بتدخل وسيط مالي عن طريق إقتراض هذه المدخرات من الأعوان القادرة على التمويل بإقتراح عقود للإيداع، و إقراض هذه المدخرات للمحتاجين إليها مع إبرام عقود إقراض. و بذلك فإن عملية التمويل تتم دون أي إلتقاء بين الأعوان القادرة و المحتاجة للتمويل.

¹ Sylvie de Coussergues, gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie, dunod, paris : 2005, 4éd, pp : 1...16.

La banque, établissement de crédit البنك مؤسسة للقرض

يعرف القانون النقدي و المالي الفرنسي مؤسسة القرض في مادته L.511-1 بأنها شخص معنوي يقوم بصفة مهنية معتادة بالعمليات البنكية إضافة إلى عمليات ملحقة (إضافية) لنشاطها.

كما تعرف البنوك في القانون الجزائري بأنها¹:

البنوك عبارة عن شركات بالأسهم ذات مهنة عامة، و تقوم بالعمليات الأساسية الآتية:

- جمع أموال الشعب في شكل ودائع؛

- منح قروض ذات أشكال مختلفة؛

- التأكد من تسيير طرق الدفع؛

- تسيير القيم المتداولة و المنتجات المالية؛

- تقديم النصيحة و المساعدة.

Les banques sont des sociétés par actions qui ont une vocation générale .elles sont chargées d'effectuer principalement les opérations suivantes :

- collecter des fonds du public sous forme de dépôts;
- accorder des crédits sous différentes formes;
- assurer la gestion des moyens de paiement;
- gérer les valeurs mobilières et les produits financiers;
- fournir conseil et assistance.

تجدر الإشارة إلى أن النصوص القانونية الجزائرية المحددة للأعمال المصرفية المحدتين في المادتين² 110 و 116 من القانون 10-90 المتعلق بالنقد و القرض ما هي إلا ترجمة حرفية للمادتين L.311-1 و L.311-2 من القانون النقدي و المالي الفرنسي.

تنص المادة 110 من القانون 10-90 المتعلق بالنقد و القرض على أنه: "تتضمن الأعمال المصرفية، تلقي الأموال من الجمهور و عمليات القرض، و وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن و إدارة هذه الوسائل".

كما تنص المادة 116 من القانون 10-90 المتعلق بالنقد و القرض على أن العمليات التابعة لنشاطها تتمثل في:

¹ Abdelkrim naas, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve & larose, paris : 2003, p 187.

² محفوظ لعشب ، الوجيز في القانون المصرفي الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2004 ، ص ص : 17..19.

1- عمليات الصرف ؛

2- عمليات على الذهب، المعادن الثمينة و القطع المعدنية الثمينة، وكذا توظيف القيم المنقولة و جميع الموجودات المالية و للإكتتاب بها و شرائها و إدارتها و حفظها و بيعها و تقديم المشورة و العون في إدارة الممتلكات، والمشورة المالية الهندسية و بشكل عام جميع الخدمات التي تسهل إنشاء و إنماء المؤسسات مع مراعاة الأحكام القانونية المتعلقة بممارسة المهن، و أخيرا تقوم البنوك و المؤسسات المالية بعمليات الإيجار العادي للأموال المنقولة و غير المنقولة فيما يخص البنوك و المؤسسات المالية المخولة بإجراء عمليات إيجار مقرونة بحق الشراء .

في حين يعرف القانون النقدي و المالي الفرنسي العمليات البنكية في مادته L-311-1 كمايلي¹ :
« Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion de moyens de paiement. » (Article L.311-1 du code monétaire et financier français).

كما يحدد الوظائف الملحقه لوظائف البنوك في مادته L.311-2 فيمايلي² :

« Les opérations connexes aux opérations de banque (article L. 311-2) sont :
- les opérations de change ;
- les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de toutes produit financier ;
- le conseil et l'assistance en matière de gestion financière, l'ingénierie financière, et d'une manière générale tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises, sous réserve des dispositions législatives relatives à l'exercice illégale de certaines professions ;
- les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers pour les établissements habilités à effectuer des opérations de crédit-bail.[...] »

الفرع الثالث: المهن البنكية

تحدد المهن الممارسة من طرف البنوك من خلال مجموعة من الخصائص أو المعايير المتمثلة

في:

¹ Alain choinel, le système bancaire & financier : approches française et européenne, revue banque édition, paris : 2002, p18.
² IBID, p18.

- طريقة جمع الموارد le mode de collecte des ressources
- البنوك التي تجمع ودائع الأفراد و المؤسسات في إطار عملية التمويل غير المباشر أي بواسطة شبكة الوكالات . réseau d'agences .
- البنوك التي تجمع الأموال من أسواق رؤوس الأموال في إطار عملية التمويل المباشر عن طريق طرحها للأسهم و السندات.
- نوع الزبائن la clientèle
- الأفراد أو الخواص.
- المؤسسات الصغرى و المتوسطة بما فيها التجار، الحرفيين، و أصحاب المهن الحرة.
- المؤسسات الكبرى.
- نطاق ممارسة المهنة la zone d'exercice du métier
- البنوك التي تمارس نشاطاتها محليا أي داخل الحدود الجغرافية لبلدها الأصلي.
- البنوك التي تمارس نشاطاتها دوليا أي خارج الوطن بواسطة فروعها (وكالاتها) المتواجدة في البلدان الأخرى.
- حجم (كثافة) إستعمال الأموال الخاصة L'intensité de l'utilisation des fonds propres
- نشاطات بنكية تستعمل حجم صغير من الأموال الخاصة (كتقديم النصائح للزبائن أو تسيير الحسابات البنكية).
- نشاطات بنكية تستعمل حجم كبير من الأموال الخاصة (كتقديم القروض).
- إسترجاع الدخل (الأموال) récurrence de revenus
- تختلف سيولة البنك من نشاط (مهنة) لآخر، و حسب الظروف الإقتصادية السائدة إذ أن البنوك قد تحافظ على سيولة كبيرة (في حالة تسيير أصول الزبائن أو جمع الودائع و المدخرات)، كما أن سيولة البنك قد تقل (في حالة التكتل أو دخول البورصة).
- من خلال المعايير السابقة، يمكننا تحديد أربع أنواع من المهن التي تمارسها البنوك و نستعرضها في الجدول التالي:

الجدول (02):- المعايير المحددة للمهن (النشاطات) البنكية-

المهنة البنكية	الخصائص	طريقة جمع الموارد	نوع الزبائن	نطاق النشاط	كثافة إستعمال الأموال الخاصة	إسترجاع الدخل (السيولة المالية)
بنوك التجزئة	بنوك التمويل و الإستثمار	شبكة الوكالات	- الخواص - المؤسسات الصغرى - المتوسطة	محلي	-+	++
بنوك التمويل و الإستثمار	بنوك التمويل و الإستثمار	الأسواق المالية	- المؤسسات الكبرى	دولي	-+	--
تسيير الأصول و البنوك الخاصة	تسيير الأصول و البنوك الخاصة	غير محددة	- المستثمرون - الخواص	دولي	--	++
الخدمات المالية المتخصصة	الخدمات المالية المتخصصة	الأسواق المالية	- الخواص - المؤسسات الصغرى - المتوسطة - المؤسسات الكبرى	محلي	++	-+

La source: Sylvie de Coussergues, gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie, op.cit, p13.

• بنوك التجزئة la banque de détail

تمثل هذه المهنة في الوساطة التي تقوم بها البنوك من خلال جمع الودائع، توزيع القروض و تقديم الخدمات للزبائن لذلك فبنك التجزئة هو مؤسسة للإقراض. و من أمثلة هذه البنوك صناديق الإدخار.

• بنوك التمويل و الإستثمار la banque de financement et d'investissement

تسمى أيضا بنوك الأعمال، و تقوم بتمويل المشاريع، تمويل الصادرات، تقديم النصائح الفنية قبل ممارسة المشاريع الإستثمارية، توجيه الزبائن في الأسواق المالية و تسيير محافظهم المالية..

• تسيير الأصول و البنك الخاص la gestion d'actifs et la banque privée

تتمثل مهنة البنك في هذه الحالة في تقديم الخدمات أكثر من ممارستها لدور الوساطة حيث تقوم بتسيير الأصول، المحافظ المالية، و ثروات الزبائن.

• الخدمات المالية المتخصصة les services financiers spécialisés

تتمثل مهام البنوك في هذه الحالة في تقديم قروض للإستهلاك أو السكن، القرض الإيجاري أو عقد تحويل الفاتورة...

المطلب الثاني: الأخطار البنكية

تتعرض البنوك أثناء ممارسة نشاطاتها اليومية لأخطار عديدة و سوء تسيير هذه المخاطر قد يهدد بقاء المؤسسة البنكية، و تتمثل أهم المخاطر التي تتعرض إليها البنوك فيما يلي¹:

الفرع الأول: خطر التسديد le risque de contrepartie

يسمى هذا الخطر أيضا بخطر الإقراض أو خطر الإمضاء le risque de crédit ou le risque de signature و هو الخطر المرتبط بدور الوساطة و الموافق لعدم قدرة الشخص أو المؤسسة المقترضة على دفع (تعويض) قيمة دينها لدى البنك و بالتالي خسارة البنك للأموال المقرضة غير القابلة للتعويض، أو عدم القدرة على إقتطاع الفوائد من هذا المقرض و هذا ما يحدث على البنك القيام بدراسات شاملة على المؤسسات التي تحاول الحصول على القروض كالتحقق من ملائمة و كفاية الضمانات، وضعية الإستدانة لهذه المؤسسة، مصداقيتها، حجم قروض هذه المؤسسة لدى هذا البنك قصد تنويع المخاطر....

الفرع الثاني: خطر السيولة le risque de liquidité

هو خطر مرتبط بدور البنوك كوسيط لكون آجال إستحقاق الإستخدامات أطول من آجال إستحقاق الموارد، فالبنك غير قادر على مواجهة الطلب الكبير أو المفاجئ على سحب

Sylvie de Coussergues, gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie, op.cit, pp : 105...110.

1

الأموال من طرف زبائنه. ولهذا الخطر تتصف البنوك بكونها مؤسسات جريحة¹ entreprise vulnérable لكون:

- سيولتها لا تمثل سوى جزءا صغيرا من إلتزاماتها الإجمالية؛
- إنخفاض نسبة الأموال الخاصة في ميزانية البنك؛
- ثقة زبائنها تتوقف على انتظام و تطور أدائها والذي من الممكن أن يتراجع لعوامل داخلية أو لعوامل خارجة عن سيطرة البنك.

الفرع الثالث: أخطار السوق les risques de marché

تنتج أخطار السوق عن التطورات غير الملائمة لأسعار أصل متداول في السوق، ويمكن التمييز بين ثلاث أنواع من أخطار السوق تتمثل في:

-خطر تغير معدلات الفائدة لأصول البنك و تأثيرها العكسي على الوضعية المالية و نتيجة الدورة لدى المؤسسة البنكية، و يرجع هذا الخطر لإختلاف نوع و حجم أصول البنك وإختلاف معدلات الفائدة عليها (معدلات ثابتة أو متغيرة) وكذا نوعها في ميزانية البنك (مورد أو إستخدام). ولتوضيح هذا الخطر نقترح المثال التالي:

ليكن بنكين (أ) و (ب)، ذات حجم متساوي و هيكل ميزانية مختلف من حيث مجانية الموارد (الودائع دون آجل les dépôts à vue) أو الموارد ذات معدلات فائدة متغيرة، ومن حيث الإستخدامات ذات معدلات فائدة ثابتة (كالقروض العقارية أو السندات) أو الإستخدامات ذات معدلات فائدة متغيرة (كالقروض).

البنك (ب)		البنك (أ)	
50	20	30	60
إستخدامات بمعدل فائدة ثابت		الموارد المجانية	
50	80	70	40
إستخدامات بمعدل فائدة متغير		موارد بمعدلات فائدة متغير	

مع إفتراض غياب تسيير خطر معدل الفائدة، وأن معدل الفائدة هو 10 %، نحسب هامش الفائدة لكلا البنكين:

Alain choinel, le système bancaire & financier : approches française et européenne, op.cit, p21.

1

للبنك (أ) : $3 = 10\% * 70 - 10\% * (40+60)$

للبنك (ب) : $5 = 10\% * 50 - 10\% * (80+20)$

فإذا إرتفع معدل الفائدة إلى 15% يصبح هامش الفائدة كمايلي :

$1.5 = 15\% * 70 - 15\% * 40 + 10\% * 60$

$6.5 = 15\% * 50 - 15\% * 80 + 10\% * 20$

إذن فارتفاع معدل الفائدة يؤثر سلبا على الهيكل مالي للبنك (أ) وإيجابا بالنسبة للبنك (ب)، أما إذا إنخفض معدل الفائدة فإن ذلك يؤثر سلبا على الهيكل المالي للبنك (ب) و إيجابا بالنسبة للبنك (أ).

-خطر الصرف الناتج عن تغير غير ملائم لأسعار عملة ما يكون للبنك حجم معين من القروض مفوترة بهذه العملة.

-خطر التغير غير الملائم لأسعار الأسهم المتواجدة في المحفظة المالية للبنك.

الفرع الرابع: خطر الإعسار le risque d'insolvabilité

يتعلق ببقاء المؤسسة البنكية و هو ناتج عن تعرضها الفجائي لخطر أو أكثر من الأخطار السابقة الذكر، لكن عادة ما يبدأ إعسار البنك بأزمة في السيولة لعدم حصول البنك على الأموال لتوقف الزبائن عن الإيداع الناتج عن تسرب بيانات حول خسارة البنك أو تكبده لخسائر فعلا، حيث تلعب الأموال الخاصة و أهمية البنك في النظام المالي للبلد الدور الأساسي في بقاء البنك و عدم إفلاسه لأن السلطات الوصية لا تسمح بإفلاس البنوك الكبرى خوفا من تأثيره على النظام المالي و الإقتصاد الوطني. بمجمله (تدخل الدول الكبرى في إنقاذ بنوكها الكبرى في الأزمة المالية العالمية الحالية كالقيام بعمليات التأميم).

المطلب الثالث: هيكل الجهاز المصرفي

يتحدد الهيكل المصرفي لدولة ما وفقا لما تمليه الظروف الإقتصادية و القيود التشريعية السائدة في تلك الدولة خلال حقبة زمنية محددة، ومع ذلك يمكن الجزم بأن طبيعة و مكونات هذا الهيكل تتوقف على نوعية العلاقة بين الودائع و طريقة توظيفها و استثمارها سواء باستخدامها في العمليات المصرفية قصيرة الأجل أو منح القروض متوسطة و طويلة الأجل، أو

باستثمارها في إنشاء مشروعات صناعية و تجارية أو المشاركة فيها. و في كل الأحوال يمكن حصر مكونات الجهاز المصرفي فيمايلي¹:

الفرع الأول: البنوك المركزية les banques centrales

البنك المركزي عبارة عن منشأة مصرفية لا تضع الربح في إعتبارها بقدر ما تستهدف تدعيم النظام النقدي و الإقتصادي في الدولة، ونظرا لأهمية هذا الهدف فإن البنك المركزي يجب أن يكون مملوكا من طرف الدولة.

"يعرف البنك المركزي على أنه بنك البنوك لأنه يتولى الإشراف و الرقابة على باقي البنوك، وبنك الإصدار لأن له سلطة إصدار نقد الدولة و بنك الدولة حيث له سلطة إدارة إحتياجات الدولة من الذهب و العملات الأجنبية و توجيه السياسة النقدية في الدولة"².
ويقوم البنك المركزي بالوظائف التالية:

- البنك المركزي هو بنك الإصدار، حيث ينفرد بوظيفة إصدار أوراق النقد و العمل على استقرار سوق رأس المال.

- البنك المركزي هو بنك الحكومة، حيث يتلقى ودائع الحكومة، يقرض الحكومة عند عجز مواردها عن الوفاء بمصاريفها، كما يؤدي كافة الخدمات المصرفية للحكومة كفتح الإعتمادات المستندية و إصدار خطابات الضمان إضافة إلى إدارة الدين العام.

- البنك المركزي هو بنك البنوك، أي أن البنوك الأخرى تتعامل مع البنك المركزي كتعامل العملاء مع بنوكهم، فهو يتلقى الودائع منها، و يمنحها القروض كما يشرف على عملية المقاصة la compensation بين البنوك.

-البنك المركزي يدير إحتياجات الدولة من النقد الأجنبي، كما يشارك في إعداد الميزانية العامة للدولة، و وضع خطط التنمية بأبعادها المختلفة.

-تنشيط الإستثمار الأجنبي.

-تحديد سعر الصرف و سعر الفائدة و موازنة سعر الصرف و التحكم في كمية النقد للسيطرة على التضخم .

¹ أحمد صلاح عطية، محاسبة الإستثمار و التمويل في البنوك التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية : 2002 ، ص ص : 10...25.

² خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية، دار وائل للنشر، عمان : 2004، الطبعة الخامسة، ص : 18

- تدعيم النشاط الإقتصادي والقيام بالإشراف و الرقابة على وحدات الجهاز المصرفي.

الفرع الثاني: البنوك التجارية *les banques commerciales*

البنوك التجارية هي تلك التي تتخصص في تلقي الودائع، منح القروض بجانب تقديم مجموعة أخرى من الخدمات المصرفية المكتملة مثل شراء و بيع الأوراق المالية و تحصيل كيوناتها، و تحصيل الأوراق التجارية، و خصم الكمبيالات و قبولها، و شراء و بيع العملة الأجنبية، وفتح الإعتمادات المستندية و إصدار خطابات الضمان، و تأجير الخزائن الحديدية... إلخ.

"البنوك التجارية مؤسسات إئتمانية غير متخصصة تضطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير و التعامل بصفة أساسية في الإئتمان قصير الأجل و يطلق على هذه البنوك أيضا إصطلاح بنوك الودائع. وعلى ذلك، لا تعتبر بنوكا تجارية ما لا يضطلع بقبول الودائع القابلة للسحب لدى الطلب من المؤسسات الإئتمانية، أو ما ينحصر نشاطه الأساسي في مزاوله عمليات الإئتمان ذي الأجل الطويل كبنوك الإدخار و بنوك الرهن العقاري و ما إليها"¹.

وتتسم البنوك التجارية بثلاث سمات هامة تميزها عن غيرها من منشآت الأعمال هي:

- الربحية: تتميز أرباح البنوك التجارية بالتعرض الكبير لمخاطر التغيير في الإيرادات، أي أنها أكثر منشآت الأعمال تعرضا لآثار الرفع المالي، بمعنى آخر إذا زادت إيرادات البنك بنسبة معينة، تزيد الأرباح بنسبة أكبر، أما إذا انخفضت إيرادات البنك بنسبة معينة فإن الأرباح تنخفض بنسبة أكبر، ما يدفع إدارة البنك للسعي لزيادة الإيرادات و تحقيق أقصى ربح ممكن.

- السيولة: تمثل الودائع الجزء الرئيسي لموارد البنك و التي من المحتمل طلبها في أية لحظة، ما يحتم على البنك المحافظة على سيولة معتبرة لمواجهة هذا الطلب المفاجئ على الودائع، لكسب ثقة المودعين.

- الأمان: يتسم رأس مال البنك عادة بالصغر بالمقارنة مع مصادر الأموال المتواجدة فيه، ما يعني صغر هامش الأمان بالنسبة للمودعين الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للإستثمار،

¹ زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الإقتصادي النقدي و المصرفي، منشورلت الحلبي الحقوقية، بيروت: 2003، ص 99، 100.

فالبنك لا يستطيع استيعاب خسائر تزيد عن رأسماله، ما قد يعرض أموال المودعين للضياع و بالتالي إفلاس البنك، ما يجعل البنك في صراع لتحقيق أكبر قدر من الأمان للمودعين.

الفرع الثالث: بنوك الإستثمار *les banques d'investissements*

تسمى أيضا بنوك الأعمال أو التنمية أو التجارة، حيث تقوم بجمع المدخرات بغرض خدمة عمليات التنمية و الإستثمار، ويمكن حصر أهم وظائف هذه البنوك فيمايلي:

- التعرف على فرص الإستثمار، دراسة جدواها الإقتصادي، ثم الإشراف و المشاركة في تأسيس و تمويل مشاريع جديدة، والبحث عن الإطارات القادرة على تسييرها.
- تقديم المشورة الفنية للمشاريع الإستثمارية القائمة، وكذا تقديم التوجيهات اللازمة في إنشاء الشركات و عمليات البورصة...
- تسيير و تمويل عمليات التجارة الدولية.

الفرع الرابع: البنوك المتخصصة *les banques spécialisées*

يمكن تعريف البنوك المتخصصة بأنها تلك التي تتخصص في تمويل مشروعات إقتصادية سواء كانت صناعية، زراعية، عقارية أو تجارية. و تتمثل أهم أنواع البنوك المتخصصة فيمايلي:

- البنوك الصناعية: هي منشآت مالية متخصصة في التمويل النشاط الصناعي عن طريق منح قروض طويلة، متوسطة و قصيرة الأجل للمشروعات الصناعية القائمة وكذا المساهمة في تأسيس و إنشاء مشروعات صناعية جديدة و إجراء دراسات الجدوى الخاصة بها.
- البنوك الزراعية: هي بنوك متخصصة في تمويل النشاط الزراعي. بمختلف صورته عن طريق منح القروض و السلفات النقدية و العينية لأجل قصيرة، متوسطة، أو طويلة الأجل.
- البنوك العقارية: هي بنوك متخصصة في تمويل النشاط العقاري عن طريق منح الإئتمان (طويل الأجل عادة) للمستثمرين في مجالات الأراضي و البناء، إضافة إلى قيام البنك بمشاريع إستثمارية خاصة به في هذا قصد تحقيق مردود إقتصادي (أرباح للبنك) أو إجتماعي (كتوفير السكن).

- بنوك التجارة الخارجية: هي بنوك متخصصة في تمويل التجارة الخارجية و المعاملات الدولية كالإستيراد والتصدير و ما يرتبط بها من أنشطة مصرفية أخرى كفتح خطابات الضمان، و الإعتمادات المستندية و الكمبيالات، و عقود الصرف الآجلة حيث تتم التجارة الخارجية عن

طريق منح تسهيلات إئتمانية بآجال مختلفة، كما أن هذه البنوك قد تتخصص في سلع معينة أو القيام بالإستيراد دون التصدير أو العكس، كما قد تقوم بإنشاء فروع لها خارج بلدها الأصلي، أو إنشاء مكاتب لدراسة الأسواق الخارجية ما يمكنها من تقديم المشورة الفنية لربائنها باعتبارها أكثر المتدخلين في معالجة هذا النوع من الأعمال.

الفرع الخامس: البنوك دولية النشاط

يمكن تعريف البنوك دولية النشاط بأنها تلك التي تمارس أنشطتها في دول مختلفة من خلال إستراتيجية عالمية موحدة يتم تنفيذها مركزيا من قبل البنك الأم.

عادة ما تساهم هذه البنوك في تمويل المشاريع الوطنية الكبرى التي تدرج ضمن اختصاصات بنوك الإستثمار الموضحة سابقا، وكذا في تمويل وإدارة أصول المشروعات دولية النشاط، كما تخصص هذه البنوك في تقديم الخدمات المصرفية المتنوعة للشركات دولية النشاط، مثل خدمات التحصيل الدولي، وخصم الأوراق التجارية، و البيع الدولي، وإدارة الأموال الدولية.

الفرع السادس: البنوك الشاملة

هي تلك البنوك التي تسعى إلى تنمية مواردها المالية من خلال تنويع معاملاتها مع قطاعات عديدة بدلا من الإقتصار على قطاع معين. ففي ظل هذا التنويع الذي تقوم عليه البنوك الشاملة يتوقع إنخفاض في المخاطر التي يتعرض لها البنك، دون أن يترك ذلك أثرا سلبيا على العوائد المحققة. وتقوم هذه البنوك بمنح قروض قصيرة، متوسطة، و طويلة الأجل، إضافة إلى دخول مجال الإستثمار عن طريق شراء أسهم ملكية الشركات نقدا أو بتحويل جزء من القروض إلى حصة في رأس المال، و كذا ممارسة أنشطة أخرى غير مصرفية كالإيجار التمويلي، المتاجرة في العملة الصعبة، إصدار الأوراق المالية، إدارة محافظ الأوراق المالية نيابة عن العملاء... وهذا التنويع يعمل على رفع عوائد البنك دون التعرض الكبير لخطر السيولة و الأمان بسبب توزيع المخاطر.

و إضافة إلى هذه الأنواع من البنوك يضيف هذا الكاتب البنوك الإسلامية التي لا تتعامل بالفوائد، و الشركات القابضة البنكية bank holding companies.

المبحث الرابع: دور البنوك في التجارة الدولية و تحرر الجهاز المصرفي

تطلبت صفقات التجارة الدولية تدخل البنكيين (les banquiers) منذ زمن بعيد، فابتداءً من القرن الثاني عشر (12) لعب البنكيون في المعارض التي كانت تقام دورياً في أماكن مختلفة دور مصرف مختلف عملات (le changeur) للتجار القادمون من مختلف أنحاء أوروبا، كما أن هذه المعارض التي اعتبرت في البداية مركزاً لتبادل العملات النقدية أصبحت فيما بعد مركزاً لتحديد آجال الدفع و توطين هذه المدفوعات. أما في وقتنا الحاضر فتجد البنوك في الأعمال الدولية و عمليات الصرف فرصة مناسبة لخدمة زبائنها قصد تحقيق الأرباح مع قبول تعرضها للأخطار المذكورة سابقاً، إذن فالبنوك في صراع دائم لتحقيق الأرباح و تقليص التكاليف و الأخطار البنكية.

إن صعوبات إتمام صفقات التجارة الدولية يتطلب تدخل البنوك و استعمال مصداقيتها، أموالها، تقنياتها، وسائلها في المجالات التالية¹:

- التمويل عن طريق منح قروض قصيرة الأجل لشراء السلع الإستهلاكية و التجهيزات الخفيفة باستعمال تقنيات خاصة بالتجارة الدولية كالإعتماد المستندي قصد حماية حقوق البائع (المصدر) المتواجد على مسافة بعيدة من المشتري (المستورد).
- التمويل عن طريق منح قروض متوسطة و طويلة الأجل لشراء التجهيزات الثقيلة، و يتطلب هذا التمويل غالباً تدخل مؤسسات ضمان التجارة الدولية إلى جانب البنك.
- إن تسوية أي صفقة تجارية بين مؤسستين تقعان في بلدين مختلفين و عملتين مختلفين تستدعي القيام بعملية صرف العملات أي تحويل العملة الوطنية مقابل العملة الأجنبية أو تحويل العملة الأجنبية مقابل العملة الوطنية من طرف البنوك.
- تقوم البنوك و بشكل شبه حصري بعملية تحويل الأموال من بلد لآخر بواسطة القنوات البنكية عن طريق إستعمال عدة وسائل، تقنيات، شبكات و أنظمة دفع....
- إن تنفيذ عمليات التجارة الدولية لا يخلو من محاولات إختراق القوانين المحلية و الدولية و تقع على عاتق عدة مؤسسات و منها البنوك، الجمارك،... إحترام و تطبيق القوانين الرسمية.

¹ Gérard rouyer, Alain choinel, préface de Michel freyche, la banque et l'entreprise : techniques actuelles de Financement, la revue banque éditeur, paris : 1996, 3éd, pp : 294...298

- إضافة إلى ماسبق، فإن البنوك تقوم بتقديم النصائح و المعلومات لزبائنها حول الأسواق و العملاء الأجانب.

المطلب الأول: تمويل التجارة الدولية

تقوم البنوك بمنح القروض لعمليات التجارة الدولية تسمح للمستورد أو المصدر بإتمام الصفقة المبرمة بينهما، و تتمثل أهم صيغ تمويل (منح القروض) عمليات التجارة من طرف البنوك فيمايلي¹:

الفرع الأول: القرض المستندي le crédit documentaire

هو تعهد كتابي صادر عن بنك المستورد (البنك المراسل) بناء على طلب المستورد (معطي الأمر أو زبون بنك المستورد) بالتسديد أو بتسديد بنك آخر (بنك المصدر) لصالح المصدر (المستفيد) مقابل تسليمه للوثائق التي تسمح للمشتري استلام البضاعة المستوردة و البائع على تحصيل أمواله، ويتم التسديد فوراً أو بعد أجل بأحد صيغ الإعتماد المستندي.

ملاحظة: يعتبر الإعتماد المستندي كصيغة من التمويل أو القروض التي تمنحها البنوك، إلا أنه يعتبر كذلك من أهم التقنيات المستعملة في تسديد المدفوعات الدولية و التي سنتطرق إليها بالتفصيل لاحقاً.

الفرع الثاني: قروض التمويل المسبق للصادرات les crédits de préfinancement d'exportation

هي قروض تمنحها البنوك للمؤسسات الصناعية لتمكينها من تمويل احتياجاتها الجارية أو الإستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري، و تميز بين نوعين من هذه القروض يتمثلان في قروض التمويل المسبقة المتجددة إذا قامت بتمويل صادرات المؤسسة بصفة دائمة و متكررة، و قروض التمويل المسبقة المتخصصة إذا قامت بتمويل صادرات المؤسسة لصفقة معينة أو فترة محددة أو صفقات التصدير الإستثنائية.

الفرع الثالث: قروض تعبئة الديون الناشئة على الخارج قصيرة الأجل

هي قروض تسمح للمصدرين الذين منحوا زبائنهم في الخارج مهلة للتسديد لا تتجاوز 18 شهراً بتحصيل أو تعبئة هذه القروض من تاريخ خروج السلعة من بلدها الأصلي، لكن تحت شروط محددة.

Hervé Hutin, toute la finance, éditions d'organisation, paris : 2005, 3éd, p455, 456.

1

الفرع الرابع: القروض متوسطة الأجل أو "قروض التصدير"

عادة ما يجبر المصدر على منح زبونه الأجنبي آجال دفع طويلة نسبيا في إطار المنافسة الدولية الحاصلة الأمر الذي يسبب مشاكل لخزينة المصدر، وتتدخل البنوك في مواجهة هذه الوضعية عن طريق منح نوعين من القروض يتمثلان في:

- قرض المورد أو قرض المصدر (crédit fournisseur): الذي هو عبارة عن قرض بنكي يمنح للمصدر الذي منح مهلة للدفع لزبونه الأجنبي يسمح له بتحصيل المبالغ المستحقة الدفع آجلا من طرف المستورد.

- قرض المشتري (crédit acheteur): عكس النوع السابق، فهو قرض يمنحه بنك محلي (في بلد المصدر) للمشتري (المستورد) الأجنبي ليتمكن من الدفع للمصدر.

المطلب الثاني: تغطية خطر الصرف la couverture de risque de change

تتعرض المؤسسات التي تمارس أنشطة على المستوى الدولي إلى خطر الصرف في أنظمة الصرف العائمة لعدم معرفة قيمة العملات الأجنبية المتعامل بها (القيمة الأجلة للفواتير) مستقبلا ما قد يعرضهم لخسائر أو أرباح نتيجة تغير أسعار صرف هذه العملات و بالتالي فهذا التغير يؤثر على قيمة المؤسسة أو ما يسمى "وضعية الصرف" لدى المؤسسة la position de change.

• وضعية الصرف la position de change

يمكن تعريف وضعية الصرف لدى مؤسسة بأنها وثيقة تحصي أو تعد حجم العملات الأجنبية التي تحصلها أو تدفعها المؤسسة آجلا و الناتجة عن مختلف إلتزاماتها بهدف التحديد المستمر لمدى تعرض المؤسسة لخطر الصرف¹.

• وضعية الصرف القصيرة و الطويلة position courte et position longue

نقول عن المؤسسة أنها في وضعية صرف قصيرة عندما يكون حجم العملات الأجنبية التي تدفعها آجلا أكبر من مجموع العملات الأجنبية التي ستحصلها لاحقا، و بالتالي فرصيد التدفق المستقبلي للعملات الأجنبية ذو إشارة سالبة (-).

Roland Gillet et autres, finance, Dalloz, paris : 2003, 2éd, p349.

كما نقول عن المؤسسة أنها في وضعية صرف طويلة عندما يكون حجم العملات الأجنبية التي تدفعها آجلا أقل من مجموع العملات الأجنبية التي ستحصلها لاحقا، و بالتالي فرصيد التدفق المستقبلي للعملات الأجنبية ذو إشارة موجبة (+).
 نستنتج مما سبق أن عمليات الإستيراد و الإقتراض تساهم في حصول وضعية الصرف القصيرة، في حين تساهم عمليات التصدير و منح القروض في حصول وضعية الصرف الطويلة.
 و يبين الشكل التالي وضعية الصرف القصيرة و الطويلة لدى المؤسسة.
 الشكل رقم (03): -وضعية الصرف القصيرة و الطويلة-

-la position courte-

عملات
للتحصيل
(قروض)

وضعية صرف

قصيرة

عملات
للتسديد
(ديون)

-la position longue-

عملات
للتحصيل
(قروض)

عملات
للتسديد
(ديون)

وضعية صرف

طويلة

La source: ibid, p352.

عندما تكون المؤسسة في وضعية صرف قصيرة تجاه عملة ما، فإن ديونها ترتفع في حالة إرتفاع سعر صرف هذه العملة (خسارة)، بينما تنخفض قيمة القروض التي منحتها المؤسسة في حالة إنخفاض سعر العملة الأجنبية إذا كانت وضعية المؤسسة في وضعية صرف طويلة (خسارة).
 و يوضح الشكل التالي النتائج المترتبة عن تغير أسعار الصرف في حالة وضعية الصرف القصيرة أو الطويلة:

الجدول (03): -أثر تغيير أسعار الصرف على وضعية الصرف لدى المؤسسة-

الأثر على نتيجة الدورة بالنسبة للمؤسسة	تطور أسعار الصرف	
خسارة	إرتفاع الأسعار	وضعية صرف قصيرة (الديون < القروض)
ربح	إنخفاض الأسعار	
ربح	إرتفاع الأسعار	وضعية صرف طويلة (الديون > القروض)
خسارة	إنخفاض الأسعار	

La source: ibid, p352.

من الجدول السابق نستنتج أنه مهما كانت وضعية صرف المؤسسة فإنها تتعرض لخطر إرتفاع قيمة ديونها أو إنخفاض قيمة أموالها لدى الغير ما يدفعها إلى محاولة التغطية أو التخلص من مخاطر الصرف باستعمال تقنيات تغطية خارجية (تستدعي تدخل أطراف خارجية عن المؤسسة) أو تقنيات تغطية داخلية تقوم فيها المؤسسة بمفردها بمحاولة عدم التعرض لأخطار تغير أسعار الصرف (لا تستدعي تدخل أطراف خارجية عن المؤسسة).

• دور البنوك في تغطية خطر الصرف

إن هدف تغطية الصفقات التجارية من خطر التغير المفاجئ لأسعار الصرف هو التمكن من التحديد الدقيق لقيمة التدفقات المستقبلية للعملات الأجنبية بالعملة المرجعية التي عادة ما تكون عملة الشركة الأم الناتجة عن عمليات الإستيراد أو التصدير. و كما ذكرنا سابقا فإنه يوجد صنفين من وسائل التغطية من هذا الخطر، إلا أننا سنقتصر فيما يأتي على شرح تقنيات التغطية الخارجية التي تمنحها البنوك لزبائنها و المتمثلة فيمايلي¹:

الفرع الأول: التغطية على الأسواق النقدية

La couverture sur le marché monétaire et/ou sur le marché euro-devises

تجدر الإشارة إلى أن أسواق " eurodevises " هي أسواق لإيداع الأموال في أنظمة

Patrice fontaine, carole gresse, gestion des risques internationaux, Dalloz, paris : 2003, pp : 176...193.

مختلفة عن الأنظمة المحلية فيإيداع عملة الدولار في بنك متواجد بلندن أو هونغ كونغ... يدعى باليورو- دولار، كما أن إيداع عملة الأورو في بنك متواجد بفرنسا يدعى اليورو- أورو. يعتمد هذا النوع من عمليات التغطية على القيام بعملية إقراض (إيداع) أو إقتراض بالعملة المحلية، و القيام بعملية إقراض أو إقتراض بالعملة الأجنبية المستعملة في عملية تسوية الصفقة التجارية الدولية، وسنعرض فيمايلي مثالا توضيحيا لهذه التقنية:

- لنفترض أن مصدر فرنسي ينتظر تحصيل 100 000 دولار أمريكي بعد 3 أشهر.
- سعر الصرف الحالي هو 1 أورو=1 دولار.

- معدل إيداع الأورو مقابل الدولار ل 3 أشهر هو 3.125% (معدل ثلاثي).

- معدل الفائدة في السوق النقدي الأمريكي أو في سوق اليورو-دولار هو 5% ل 3 أشهر (معدل الفائدة معبر عنه بالسني $le\ taux\ d'intérêt\ est\ exprimé\ en\ terme\ annuel$)، فإذا احترمت (طبقت) النسبة بين معدلات الفائدة فإن معدل الفائدة في السوق النقدي الأوروبي يساوي $5\% + (4 * 3.125\%) = 17.5\%$ ل 3 أشهر (معبر عنه بالسني).

وتتم عملية التغطية كمايلي:

- يقوم المصدر باقتراض من سوق اليورو-دفيز مبلغا بالدولار بحيث عند تسديد هذا الدين بعد 3 أشهر مع احتساب قيمة الفوائد على هذا القرض يسدد ما قيمته 100 000 دولار، أي يقترض $98\ 765 = [1 + (4 / 5\%)] / 100\ 000$ دولار.

- يقوم بعدها بتحويل (صرف) هذا المبلغ (98 765 دولار) بسعر الصرف الحالي (1 أورو=1 دولار)، يحصل على مبلغ 98 765 أورو يوظفه لمدة 90 يوم ليحصل على $98\ 765 * [(4/5\%) + 1] = 103\ 086$ أورو. و بذلك فإن وضعية الصرف الآجلة لهذا المصدر بالدولار معدومة.

الزمن = 0 يوم	الزمن = 90 يوم	
التفاوض	+100000 دولار	العملية التجارية
+98765 دولار	-100000 دولار	إقتراض اليورو-دولار ب 5%
-98765 دولار*1أورو/1دولار=		تحويل الدولارات إلى أورو

	98765+ أورو	
103086+	- 98765 أورو	إيداع اليورو - أورو ب 17.5%
103086+ أورو 0 دولار	0 أورو 0 دولار	رصيد العملية الإجمالية

الفرع الثاني: التسبيقات بالعملة الأجنبية l'avance en devises

يكفي المصدر الذي ينتظر تحصيل مبلغ بعملة أجنبية بعد مدة معينة الطلب من بنكه تغطية خطر الصرف بمنحه تسبيق (قرض) بهذه العملة مقابل حصول البنك على المبلغ المحول لهذا المصدر بعد انقضاء المدة و اقتطاع الفوائد على القرض الممنوح، و سنستعرض فيمايلي مثالا توضيحيا لهذه التقنية:

مصدر أوروبي ينتظر تحصيل 100 000 دولار أمريكي بعد 3 أشهر، و لنفترض أن بإمكانه الحصول على تسبيق بالدولار من بنكه بمعدل فائدة قدره 10% (معب عنه بالسنتوي)، سعر الصرف الجاري هو 1 أورو=1 دولار، إذن فهذا المصدر يحصل على تسبيق قدره $100000 / (1 + 10\%) = 97561$ دولار (يحصله الآن) . يقوم بعدها بتحويل 97561 دولار إلى عملته المحلية بسعر الصرف الجاري، أي تحصيل 97561 أورو، و بذلك فإن وضعية الصرف الآجلة لهذا المصدر بالدولار معدومة.

الزمن = 90 يوم	الزمن = 0 يوم	
100000+ دولار	التفاوض	العملية التجارية
-100000 دولار	97561+ دولار	تسبيق بالدولار بفائدة 10%
	-97561 دولار * 1 أورو / 1 دولار = 97561+ أورو	
0 أورو 0 دولار	97561+ أورو 0 دولار	رصيد العملية الإجمالية

الفرع الثالث: التبادل (المقايضة) بالعملة الأجنبية les swaps

هي تقنية تسمح للمؤسسة بتغطية خطر الصرف عن طريق القيام بمبادلة قرضين لهما نفس المبلغ و أجل الإستحقاق بعملتين مختلفتين، و لتوضيح سير هذه التقنية نفترض منتج أوروبي يقوم بتصدير سلعة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، ينتظر تحصيل قيمة هذه البضاعة بالدولار

بعد 90 يوم، يقوم هذا المصدر بعملية swap لدى بنكه تسمح له بتحصيل قيمة هذه البضاعة بالدولار الآن، يقوم بعدها بتحويل هذه الدولارات إلى عملته المحلية (الأورو) و إقراضها لبنكه، عند تاريخ الإستحقاق يدفع المستورد للمصدر قيمة البضاعة و الذي يحولها بدوره إلى بنكه لسداد دينه و في مقابل ذلك يقوم البنك بتسديد دينه (بالأورو) إلى زبونه¹.

الفرع الرابع: التغطية لأجل les couvertures à terme

تستطيع المؤسسات قصد تجنب خطر تغير أسعار صرف العملات القيام بعمليات الصرف لأجل الذي هو عبارة عن إتفاق بالتراضي بين البنك و المؤسسة أو الزبون (مصدر أو مستورد) على تحمل البنك خطر تغير سعر صرف عملة فوترة الصفقة لأجل مقابل حصول البنك على عائد يتمثل في الفرق بين سعر الصرف الحالي و سعر الصرف الآجل المتفق عليه لعملة الفوترة، ولتوضيح هذه التقنية نستعرض المثال التالي:

مصدر أوروبي ينتظر تحصيل 100 000 فرنك سويسري بعد 90 يوم، سعر الصرف الحالي هو 1 فرنك سويسري = 0.62 أورو الذي قد يتغير عند تاريخ الإستحقاق ما يدفع المصدر لمحاولة تثبيته عند البنك و تحمل هذا الأخير خطر تغير سعر الصرف تحت شرط دفع البنك للمصدر مبلغ 0.6060 فرنك سويسري لكل 1 أورو عند تاريخ الإستحقاق، أي أن المصدر الذي سيستقبل 100 000 فرنك سويسري بعد 90 يوم يبدلها مع البنك في نفس اليوم ب 60600 أورو.

الزمن = 90 يوم	الزمن = 0 يوم	
100000+ فرنك سويسري	التفاوض	العملية التجارية
100000- فرنك سويسري 60600+ أورو	التفاوض	التغطية لأجل
60600+ أورو		رصيد العملية الإجمالية

الفرع الخامس: خيارات الصرف les options de change- les options sur devises

خيار الصرف هو عقد يمنح الحق لحامله في شراء (call) أو بيع (put) مبلغ محدد من عملة أجنبية

Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p296.

1

بسعر محدد في الأجل المحدد أو خلال الفترة الممتدة بين العقد و تاريخ الإستحقاق، و يسمى السعر الذي تباع أو تشتري به العملات ب "السعر المستعمل أو سعر العملية" le prix d'exercice ، حيث أن شراء الخيار يتم بالدفع المباشر لعمولة و التي تتمثل في السعر الذي يستفيد منه بائع الخيار (البنك).

الخيارات الممكن استعمالها في الفترة الممتدة بين تاريخ منح العقد و أجل الإستحقاق تسمى بالخيارات على الطريقة الأمريكية، بينما تسمى الخيارات الممكن استعمالها في تاريخ الإستحقاق فقط بالخيارات على الطريقة الأوروبية.

إذن فخيار الصرف هو عقد يمنح لمشتريه القدرة على ضمان سعر صرف عملة ما بسعر محدد لفترة محددة شرط أن يدفع علاوة، فعكس التغطية لأجل التي لا يمكن فيها التراجع عن تطبيق السعر المتفق عليه فإن خيار الصرف يمكن حمله من عدم تطبيقه (التخلي عن الخيار)، فيستطيع المستورد بذلك استعمال سعر الصرف السائد في السوق في حالة انخفاض سعر العملة الأجنبية (عملة الفوترة) عن السعر المتفق عليه في عقد الخيار.

يمكن التمييز بين 4 أنواع من الخيارات تتمثل في شراء خيار الشراء (call)، شراء خيار البيع (put) ، بيع خيار الشراء (call)، بيع خيار البيع (put).

يتمثل خيار الشراء (call) في إمكانية شراء العملات الأجنبية بالسعر المتفق عليه في تاريخ محدد و يهمل المستورد لدفع قيمة الصفقة لاحقاً. أما خيار البيع (put) المتمثل في إمكانية بيع العملات الأجنبية بالسعر المتفق عليه في تاريخ محدد و يجلب اهتمام المصدر الذي هو بصدد تحصيل قيمة الصفقة لاحقاً.

يعتبر حق البيع أو حق الشراء كحق وهمي لحامله لأن حامل حق البيع (المصدر) يقوم ببيع عملاته الأجنبية بسعر الصرف الجاري في حالة إرتفاع سعر هذه العملة في السوق عن السعر المتفق عليه، بينما يقوم حامل حق الشراء (المستورد) بشراء العملة الأجنبية بسعر الصرف الجاري في حالة إنخفاض سعر هذه العملة في السوق عن السعر المتفق عليه، أي أن حامل حق الخيار يقوم بالتخلي عن حقه في حال تغير أسعار الصرف بما يلائمه¹.

¹ Philippe d'arvisenet, finance internationale, préface de Michel péberau, dunod, paris : 2004, pp : 117...119

المطلب الثالث: إصدار الكفالات و الضمانات البنكية

قبل التطرق للكفالات و الضمانات التي تمنحها البنوك لطالبيها كخطوة أساسية على خلق جو من الثقة بين المصدر و المستورد، يجب التطرق لتعريف الكفالة البنكية. "الكفالة هي كتاب يتعهد بموجبه البنك مصدره بأن يدفع لحساب الشخص الصادرة لأمره الكفالة (المستفيد) مبلغا محددًا خلال مدة محدودة و ذلك بناء على طلب و بالنيابة عن طرف ثالث (العميل، المكفول) في حالة عدم قيام المكفول بعمل محدد متفق عليه. وبذلك فتتكون الكفالة البنكية من الأركان التالية:

-الكفيل: و هو البنك مصدر الكفالة؛

-المستفيد: و هو الشخص الصادرة لأمره الكفالة؛

-المكفول: و هو الطرف الثالث الذي أصدرت الكفالة بناء على طلبه؛

-القيمة: و هي قيمة المبلغ المحدد بالكفالة؛

-المدة: و هي مدة سريان مفعول الكفالة؛

-الغرض: الذي من أجله أصدر كتاب الكفالة"¹.

كما تعرف أيضا: " الكفالة في العرف المصرفي هي تعهد قطعي يصدر عن البنك بناء على طلب العميل (طالب الإصدار) يتعهد البنك بموجبه بدفع مبلغ بحد لا يتجاوز قيمة الكفالة خلال مدة محدودة و أن هذا الدفع غير معلق على شرط ما لم تنص الكفالة في متنها على توفر شرط يعلق الدفع بتنفيذه"².

و تتمثل أهم أنواع الكفالات البنكية التي تصدرها البنوك خدمة لعمليات التجارة الدولية فيمايلي³:

الفرع الأول: كفالات الدخول في عطاء (caution d'adjudication et de soumission (bid bond)

تقوم المؤسسات في حياتها الإقتصادية بطرح عطاءات (مزايدات أو مناقصات أي عروض منح صفقات (appel d'offre) لإستيراد السلع أو تنفيذ المشاريع، و عادة ما تتضمن تلك العطاءات شروطا تقضي بتقديم المصدرين لكفالة تسمى كفالة الدخول في العطاء غرضها

¹ ماهر شكري ، العمليات المصرفية الخارجية ، دار الحامد ، عمان :2004 ، ط2 ، ص405.

² خالد وهيب الراوي ، العمليات المصرفية الخارجية ، دار المناهج ، عمان :2005 ، ط2 ، ص121.

³ ماهر شكري ، العمليات المصرفية الخارجية ، مرجع سابق ، ص ص :407..424.

ضمان قيام المصدر بتنفيذ عرضه إذا ما منحت له الصفقة، فهذه الكفالة عبارة عن ضمان لعدم انسحاب المتقدم للعطاء قبل إحالته لمؤسسة ما و ضمان لتنفيذ شروط العطاء و تقديم كفالة حسن تنفيذ العطاء إذا ما أحيل العطاء. وبذلك فتتعهد البنوك بناء على طلب المصدر بموجب هذه الكفالة على دفع مبلغ للمستورد كنسبة من قيمة العرض أو مبلغ يحدده المستورد تجنبا لكشف أسعار عروض شركات الإستيراد (أو المقاولين في حالة المشاريع) في حالة انسحاب أو إخلال شروط العطاء من طرف المصدر.

إن استعمال كفالة الدخول في العطاء يضمن للمستفيد(المستورد) منع دخول الشركات غير القادرة ماديا و تقنيا على الدخول في هذه الصفقات الأمر الذي قد يعرض المستفيد للتأخر في عملية الإستيراد أو تعطيل مشروعه، كما أن هذه الكفالة تحتم على الشركات المتعهدة (المصدرة) خاصة الكبرى منها القيام بدراسات معمقة لجدوى المشاريع المقترحة لأن دخولها في عطاءات دون الفوز بها أو انسحابها عن التنفيذ يؤثر على سمعتها التجارية و بالتالي على بقائها.

الفرع الثاني: كفالة حسن التنفيذ **caution de bonne fin ou de bonne execution** (Performance bond)

يعتبر حسن تنفيذ المتعهد لإلتزاماته المتعاقد عليها من أهم المخاطر التي يتحملها المشتري، إذ أن مواصفات السلع المستوردة قد لا تتطابق مع المواصفات الموضحة في الشروط ما قد يحمل المستورد تكاليف إضافية، لذلك تشترط معظم العطاءات على المصدر تقديم كفالة حسن التنفيذ في حالة فوزه بالصفقة عوض كفالة الدخول في العطاء و التي تلغى بمجرد تقديم المصدر لكفالة حسن التنفيذ، ففي حالة عجز المصدر عن تقديم هذه الأخيرة يحق للمستورد حجز كفالة الدخول في العطاء و مطالبة البنك بتنفيذ إلتزاماته المتفق عليها كنسبة من العقد الإجمالي، و عادة ما تكون هذه الكفالة سارية المفعول طول مدة العقد و تمدد بتمديده.

الفرع الثالث: كفالة الدفعة المقدمة **caution de restitution d'acompte** (Advance payment guarantee)

عند منح و توقيع الصفقات عادة ما يشترط المصدر قيام المستورد بتسديد دفعة مقدمة كنسبة معينة من قيمة العقد تمكن المصدر من الحصول على سيولة تساعد في مباشرة عمله بالإضافة إلى إعتبار هذه الدفعة كبرهان لجدية و حسن نية المستورد. في مقابل ذلك يحتم

المستورد على المصدر تقديم كفالة الدفعة المقدمة تمكنه من إسترجاع هذه الدفعة في حالة فشل أو تراجع المصدر عن تنفيذ الصفقة.

الفرع الرابع: كفالة الدفعة النهائية caution de dispense de retenue de garantie (Retention money bond)

يشترط المستفيد أحيانا عند إبرام العقود احتجاز نسبة معينة من كل دفعة من الدفعات التي يمنحها هذا المستفيد للمتعهد بإنجاز الصفقة إلى غاية الإستلام النهائي للصفقة تمكنه من معالجة أو إصلاح عيوب الإنجاز أو لتعويض الإخلال بشروط العقد، هذه الأموال المحتجزة التي يحتاجها المتعهد لإنجاز أعماله تحتم عليه طلب كفالة من بنكه ليقوم بمنحها للمستفيد الذي يدفع له قيمة هذه المحتجزات مقابل هذه الكفالة. إذن فكفالة الدفعة النهائية تمكن المصدر من التحصيل المسبق للأموال المحتجزة لدى المستورد إلى غاية إتمام الصفقة التجارية (وصول السلعة و التأكد من مطابقتها لشروط العقد و إتمام جميع الشروط و الإجراءات).

ملاحظة: قد يطلق على هذا النوع من الكفالات كفالات الصيانة (maintenance bond) Garantie de maintenance حيث تضمن خدمات ما بعد البيع للمستورد¹.

الفرع الخامس: إعتماذ الضمان (تحت الطلب) la lettre de crédit stand-by (Stand by lettre of credit)

هو كتاب إعتماذ يتعهد فيه البنك مصدر الإعتماذ بموجبه على التسديد للمستورد مبلغا محددًا و لفترة محددة مقابل تقديم هذا المستورد للمستندات المحددة و التي تثبت فشل المصدر في تنفيذ الإلتزامات المترتبة عليه بموجب العقد كتقديم كفالة الدفعة المقدمة أو الدفعة النهائية، فشله في توقيع إتفاقية العطاء المحال عليه أو كفالة حسن التنفيذ.

و تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من الإعتماذات يخضع للأصول و الأعراف الموحدة للإعتماذات المستندية التي تحتم على البنك مصدر الإعتماذ الدفع عند استلامه لمستندات مطابقة لشروط الإعتماذ وهو غير قابل للإلغاء أو التعديل من طرف المصدر إلا بموافقة المستورد.

المطلب الرابع: عمليات تسيير الخزينة الخارجية للمؤسسة

Les opérations de gestion de trésorerie internationale de l'entreprise

¹ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit, pp : 170...171.

إن تباعد المسافات بين المستورد و المصدر و كذا ضعف الأنظمة البنكية يؤدي إلى طول فترة تحصيل هذه الأموال من طرف المؤسسات المصدرة، بإمكان هذه المؤسسات إستعمال وسائل دفع سريعة إلا أن كلفتها تكون مرتفعة نسبياً. يهدف تسيير الخزينة الخارجية للمؤسسة إلى ضمان سيولة المؤسسة بأقل كلفة لذلك فهي تقوم بفتح حسابات بنكية في بلد الزبون الأجنبي ليقوم هذا الأخير بتحويل أموال الصفقة إليه ما يساعد على خفض التكاليف و تدعى هذه الحسابات ب (compte centralisateur)، إلا أن هذه الحسابات تعتبر عالية التكلفة في التحويلات الصغيرة القيمة بسبب إرتفاع حجم العمولة البنكية المحتسبة على تحصيل هذه الأموال مقارنة بقيمة التحويل (قيمة الصفقة)، فمثلاً نجد أن قيمة عمولة تحصيل الشيك لهذه الحسابات في فرنسا هو 15 أورو، لذلك فمحاولة تحصيل أموال الزبائن دفعة واحدة من شأنه تخفيض التكاليف البنكية كما أن استعمال الأموال التي ستحصل لاحقاً في تسديد ديون الموردين يساهم في اقتصاد جزء من عمولات صرف و تحويل الأموال (لا تتم عملية التحصيل و بالتالي لا تحتسب العمولات على عملية التحصيل و لا على عملية التسديد). إضافة إلى إستعمال تلك الحسابات فإمكان المؤسسة الحصول على خدمة lock box و المتمثلة في فتح صندوق للرسائل في بلد الزبائن لإستقبال الشيكات الواردة¹.

و يتمثل دور البنوك في تسيير الخزينة الخارجية للمؤسسات من خلال²:

الفرع الأول: أنظمة المقاصة متعددة الأطراف (Le système de compensation multilatérale)

تقترح البنوك خدمات المقاصة للمؤسسة الأم و فروعها ذات العملة المرجعية (المستعملة) الموحدة تمكنها من إلغاء أكبر عدد ممكن من التحويلات بين فروع الشركة بهدف إقتصاد عمولات (تكاليف) هذه التحويلات، والمثال التالي يوضح هذه العملية:

لنفترض شركة لديها ثلاث فروع (أ)، (ب)، (ج). نتج عن ممارسة هذه الفروع لنشاطها

الإلتزامات التالية:

الفرع (أ) يسدد للفرع (ب) 100: أورو

الفرع (ب) يسدد للفرع (ج) 200: أورو

Michel jura, technique financière internationale, dunod, paris : 2003,2éd, pp : 342..344.

Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p365, 366.

1

2

الفرع (ب) يسدد للفرع (أ) 50: أورو

الفرع (ج) يسدد للفرع (أ): 100 أورو.

ف عوض القيام بالتحويلات الأربعة المذكورة سابقا تختصرها بالتحويلين التاليين: الفرع (ب) يسدد للفرع (أ) 50 أورو و للفرع (ج) 100 أورو.

الفرع الثاني: نظام التسديد المركزي (le pooling) les opérations de pooling

مصطلح pool من منظور الإقتصاد يقصد به تكتل مجموعة من الأفراد أو المؤسسات لتحقيق هدف مشترك، إلا أن عملية pooling يقصد بها تكتل عدة شركات أو فروعها و فتحها لحساب بنكي يجمع فيه جميع التدفقات المالية الداخلة أو الخارجة للعمليات لفروع الشركة الأم فيما بينها أو بين فروع هذه الشركة و فروع أو شركات أخرى مشاركة في التكتل، ففائض أحد هذه الفروع من عملة ما يستعمل من طرف فرع آخر لتمويل إحتياجاته من هذه العملة، إذن فهذه الخدمة تسمح بتحقيق مزايا المقاصة متعددة الأطراف (netting) إضافة إلى أنها تمكن أعضاء هذه المجموعة (les membres de pool) من الحصول على أموال (قروض) أعضاء المجموعة بتكلفة أقل مقارنة مع الإقتراض من البنوك بسبب تجنب كلفة الوساطة¹.

الفرع الثالث: الإطلاع السريع و اليومي على رصيد الحساب المركزي للمجموعة

Les opérations de sweeping

الفرع الرابع: عمليات تسيير الخزينة les opérations de cash management

تتضمن هذه العمليات فتح الحسابات للمؤسسات في البلدان الأجنبية، تمكين المؤسسات من عمليات السحب و الإيداع في هذه الحسابات، القيام بعمليات الموازنة الآلية للفرق بين القيم المدينة و الدائنة، إضافة إلى التوظيف الفعال للعمليات الفائضة.

المطلب الخامس: تحرر الجهاز المصرفي

تعرض العالم بأنظمتها المتعددة الإقتصادية، السياسية، العسكرية، ... في أواخر القرن العشرين إلى تغيرات كبيرة، تتمثل أساسا في إنشاء التكتلات الإقتصادية، التوجه العالمي نحو الإقتصاد الحر خاصة بعد فشل الأنظمة المخططة مركزيا، و تحرير التجارة العالمية بعد إنشاء الإتفاقيات العامة للتعريفات الجمركية و التجارة GATT التي إنعقدت في إطارها ثمان جولات

Michel jura, technique financière internationale, op.cit, p346, 347.

لتحقيق هذا التحرر، حيث تعتبر جولة الأوروغواي إنتصارا كبيرا للمطالبين بتحرير التجارة العالمية حيث كان من نتائج هذه الجولة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة OMC لتشكّل مع كل من صندوق النقد العالمي FMI و البنك العالمي BM الثلاثي الحاكم للنظام الإقتصادي العالمي مع نهاية القرن العشرين.

هذه التغيرات التي شهدتها الساحة العالمية انعكست على الأنظمة المصرفية التي شهدت بدورها تغيرات كبيرة أو تعديلات على النشاط المصرفي، وتتمثل أهم التغيرات التي شهدتها المصارف فيمايلي¹:

- الإتجاه نحو التحرر من القيود و العقبات التي تحول دون إنطلاق وحدات الجهاز المصرفي؛
- المنافسة الحادة بين وحدات الجهاز المصرفي و المؤسسات المالية الأخرى؛
- إنتشار ظاهرة الإندماجات بين البنوك خاصة في العالم الرأسمالي؛
- تسابق البنوك في إستخدام أدوات التقنية الحديثة لا سيما في مجال الإتصالات مما كفل مزيدا من الدقة و السرعة في أداء العمليات المصرفية و كذا تخفيض تكاليفها كمحاولة لجلب عدد أكبر من الزبائن.

ذكرنا سابقا أن صعوبات اتمام صفقات التجارة الدولية يتطلب تدخل البنوك و استعمال مصداقيتها، أموالها، تقنياتها، وسائلها في مجالات عدة تطرقت إلى معظمها مع الإغفال العمدي لدورها في تسديد أو تحويل الأموال إلى البلدان الأجنبية و مؤجلا شرحه للفصل الثاني. فكما أسلفنا فإن البنوك تقوم و بشكل حصري بعملية تحويل الأموال من بلد إلى آخر عن طريق استعمال عدة وسائل و تقنيات للدفع متصلة فيما بينها بواسطة شبكات مجهزة بأنظمة إعلامية تسمح بسرعة و أمان تحويل الأموال، وكما ذكرنا في مطلب تحرر الأجهزة المصرفية أن البنوك في منافسة و سباق دائم لإستخدام التقنيات الحديثة لا سيما في مجال الإتصالات قصد منح خدمات تتميز بأكثر دقة، سرعة، أمان و أقل كلفة في أداء العمليات المصرفية مع الخارج كمحاولة لجلب أكبر عدد من الزبائن. لذلك فالسؤال المطروح يتمحور حول دور البنوك في تسديد المدفوعات الدولية من خلال إبراز الطرق المصرفية (وسائل، تقنيات، و شبكات الدفع،...) المستعملة في تسديد المدفوعات الدولية.

¹ محمد كمال الحمزاوي ، سوق الصرف الأجنبي ، منشأة المعارف ، الإسكندرية :2004 ، ص ص :218...221.

ظهرت الأعمال الدولية منذ القديم إلا أنها تطورت حديثا خاصة مع تطور تكنولوجيات الإعلام و الاتصال، تتعرض الشركات التي تمارس الأعمال دوليا إلى مخاطر عديدة لا تتعرض لها في الأسواق الداخلية، و يمكننا التمييز بين نوعين من الأنشطة التي تمارس دوليا هما التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي، تتمثل التجارة الدولية في استيراد و تصدير البضائع بينما يتطلب الاستثمار الأجنبي نقل موارد الشركة خارج بلدها الأصلي.

إن اندماج، تكامل و ترابط اقتصاديات الدول فيما بينها (العولمة) أدى إلى انتقال التكنولوجيا، اشتداد المنافسة، و كذا توحيد المعايير. و أهم استراتيجيات (الحلول) دخول الأسواق الأجنبية هي التجارة الدولية (استيراد و تصدير)، و الإستثمار الأجنبي (الترخيص، حقوق الإمتياز، العقود الإدارية، و عقود تسليم الفتح..)، وتلجأ الشركات إلى ممارسة الأعمال دوليا بحثا عن فرص مناسبة جديدة لتحقيق الربح، أو لحماية السوق الداخلي من المنتجات الأجنبية.

يعبر مصطلح التجارة الدولية عن تدفق السلع و الخدمات بين الدول ما يؤدي إلى تدفق الأموال بين الأطراف المشاركة في العملية التجارية، تضاربت النظريات حول تفسير أسباب قيام التجارة الدولية (لماذا تقوم الدول بالتجارة الدولية) إلا أن هذه الآراء قسمت إلى نظريات كلاسيكية و نظريات حديثة، تركز النظريات الكلاسيكية على استعمال الدول للموارد المتاحة لها داخليا و أهمها نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث، نظرية الميزة النسبية لديفيد ريكاردو، و نظرية التوفر النسبي لعوامل الإنتاج لهكشر و أولين، أما الحديثة منها فتركز على سلوكيات أو الأعمال التي تقوم بها المؤسسات الناجحة (الرائدة) و التي تسمح لها بتطوير ميزاتها النسبية و قدرتها على المنافسة عن طريق الاستثمار في التكنولوجيا و الموارد البشرية.

تعتبر السياسة التجارية للدولة عن موقفها من المبادلات التجارية مع الخارج سواء كان هذا الموقف مقيدا أو محررا لعمليات التبادل، و يمكن للدولة تعطيل دخول السلع الأجنبية إلى بلدها باستعمال عدة وسائل أهمها الرسم الجمركي، إعانات التصدير، تحديد حصص الاستيراد، و اتفاقيات التصدير التطوعية و كل هذه الوسائل ينتج عنها انخفاض القدرة الشرائية للمستهلك. قديما كان الهدف من استعمال الرسم الجمركي هو تحصيل الدولة للإيرادات بينما يستعمل حاليا

لحماية القطاع الاقتصادي المحلي من المنتجات الأجنبية و يسمح الرسم الجمركي بتحقيق فائض للمنتج و الدولة لكن أهميته تراجعت مؤخرا لتفضيل الحكومات استعمال حواجز غير سعرية. تتمثل حصة الاستيراد في تحديد الكمية الممكن استيرادها من سلعة ما و تعمل هذه الوسيلة على رفع السعر الداخلي للسلعة في حين لا تحصل الدولة أي مقابل. تمنح إعانات التصدير لمصدري البلد إلى أن يصبح سعر المنتج الداخلي أقل منه خارج الوطن و بالتالي فالمنتج يحق أرباحا عكس المستهلك و الدولة. تتفق الدولة المستوردة في اتفاقيات التصدير التطوعية مع الدولة المصدرة على تحديد حجم صادراتها و تستعمل خاصة لدى البلدان المتطورة و هي لا تتماشى مع مبادئ الجات و المنظمة العالمية للتجارة.

تنتج عن ممارسة الأعمال دوليا عدة أخطار سياسية، قانونية، اقتصادية، و تكنولوجية، إضافة فإن طول فترة انتقال السلعة من المصدر إلى المستورد و كذا إشكالية دفع قيمة الصفقة و صرف العملات يحتم تدخل عدة أطراف في العملية كوكالات العبور، مؤسسات النقل، الجمارك، شركات التأمين و كذلك البنوك. البنك هو وسيط مالي يقوم بتلقي ودائع الأفراد و المؤسسات و منحها للأفراد و المؤسسات التي تحتاج لهذه الأموال مقابل حصولها على فائدة جراء تعرضها لعدة أخطار أهمها عدم قدرة زبائنها على تسديد التزاماتهم، خطر نقص السيولة (لمواجهة طلب الزبائن على الأموال)، و كذا أخطار التطور غير الملائم لأسعار أصولها المتداولة في السوق، انخفاض الأسهم المتواجدة في المحفظة المالية للبنك، تغير غير ملائم في أسعار الفائدة أو أسعار صرف العملات، فقد تؤدي كل هذه الأخطار إلى إفلاس البنك.

يمكن التمييز بين عدة أنواع من البنوك التي تضع الربح هدفا لها، إلا أنها و أثناء ممارستها لأعمالها تخضع هذه البنوك لرقابة البنك المركزي الذي لا يهدف إلى تحقيق الربح بقدر ما يهدف إلى تدعيم النظام النقدي و الإقتصادي للدولة.

فكما ذكرنا، فإن اتمام عمليات التجارة الدولية يتطلب تدخل عدة وسطاء، حيث تتدخل البنوك عن طريق استعمال مصداقيتها، خبرتها، أموالها، تجهيزاتها و وسائلها لتسهيل و إتمام الصفقة التجارية الدولية عن طريق منحها للقروض (التمويل)، صرف العملات و تغطية أخطار الصرف، إصدار الكفالات و الضمانات البنكية و كذا تسديد (تحويل الأموال) المدفوعات الدولية باستخدام عدة وسائل، تقنيات، و أنظمة للدفع.

الفصل الثاني:

دور البنوك في تسديد المدفوعات الدولية

تمهيد

يعد تحويل الأموال من أهم الاختصاصات التي تقوم بها البنوك نظرا لما تمتلكه من مصداقية و خبرة في هذا المجال، و لإتمام عملية الدفع تستعمل البنوك عدة وسائل و تقنيات قصد تحويل أو قبض الأموال المتدفقة من و إلى الخارج ساعية في نفس الوقت إلى تحسين أدائها من خلال رفع سرعة و أمان تحويل الأموال من جهة، و تخفيض تكاليف العملية قصد جلب عدد أكبر من الزبائن من جهة أخرى.

تعرف لجنة المدفوعات و أنظمة الدفع CPSS المتمركزة في مدينة بال "Bâles" و المتكونة من عدة بنوك مركزية، متخصصة بدراسة أخطار أنظمة الدفع وكذا تقديم التوصيات كلا من عملية الدفع، أمر الدفع و نظام الدفع كمايلي¹ :

CPSS (committee of payment and settlement systems /comité sur les paiements et les systèmes de règlement)

– **الدفع أو التسديد le paiement** : هو تحويل دين نقدي من الدافع إلى المستفيد بواسطة طرف آخر (كالبنوك) بحيث يجب أن يوافق المستفيد على هذا الوسيط.

– **وسيلة (طريقة) الدفع instrument de paiement** : كل وسيلة تسمح لحاملها أو مستعملها القيام أو إتمام عملية التحويل.

– **نظام الدفع système de paiement** : يشمل نظام الدفع مجموعة من الوسائل و الإجراءات البنكية و بخاصة أنظمة تحويل الأموال بين البنوك التي تضمن تدفق هذه الأموال.

كما يعرف نظام الدفع تقنيا كمايلي: "تقنيا، نظام الدفع عبارة عن شبكة اتصال، قاعدة بيانات، مركز لمعالجة المعلومات، مجموعة من الأصول المادية و غير المادية، وسائل و مستخدمين، معلومات و معرفة أداء العمل، معايير و بروتوكولات في آن واحد"².

« Techniquement, un système de paiement est à la fois un réseau de communication, une base de données, un centre de traitement d'informations, un ensemble d'actifs matériels et immatériels, d'infrastructures et de personnels, de connaissances et de savoir-faire, de standards et de protocoles, etc. »

Dominique Rambure, les systèmes de paiement, Economica, paris : 2005, p12.
Ibid, p13.

1
2

المبحث الأول: وسائل الدفع les moyens de paiement :

المطلب الأول: خصائص وسائل الدفع

إن إبرام أي عقد للدفع يستدعي اتفاق الأطراف المتعاقدة على وسيلة الدفع التي ستستعمل في التسوية، وهذا ما يؤكد على اختلاف خصائص وسائل الدفع فيما بينها، و سنتطرق فيما يلي لأهم خصائص وسائل الدفع¹ :

الفرع الأول: معايير الفعالية les critères d'efficience

يخضع إختيار وسيلة الدفع من طرف البنكي أو الزبون لعملية التحكيم بين مختلف الخصائص و المميزات من خلال العلاقة نوعية/تكلفة وسيلة الدفع من حيث :

1/ التحكم في آجال الدفع la maîtrise des termes de paiement : فالأطراف المتعاقدة تريد معرفة آجال الدفع و مهلة التحصيل، و بذلك فوسائل الدفع التي تعمل على تسريع عملية الدفع عادة ما تكون تكلفتها مرتفعة مقارنة مع الوسائل الأخرى.

2/ أمان الصفقة la sécurité de transaction : نحكم على أمان وسيلة الدفع من خلال خاصيتين، سرية محتوى الصفقة (la confidentialité de la transaction) و نزاهة أو كمال المعلومات المتواجدة في رسائل أوامر الدفع (l'intégrité des informations) .

3/ تكاليف الصفقات les coûts de transaction : تضم تكاليف وسائل الدفع كلا من تكاليف الإرسال، التحويل، المعالجة، و إهلاك التجهيزات.

(Les coûts d'émission, de transmission, de traitement et d'amortissement des infrastructures)

4/ إمكانية تتبع مسار الأموال المدفوعة la traçabilité des paiement : و تعتبر هذه الأخيرة من أهم الخصائص لأن أي خطأ في وجهة الأموال يكلف كثيرا خاصة في أنظمة الدفع الآلية.

الفرع الثاني: عوامل تطور وسائل الدفع les facteurs de développement

1/ احتياجات المستعملين

- انتباه الأفراد لدى استعمالهم لوسائل الدفع التقليدية إلى ارتفاع التكاليف البنكية المحسوبة عليها فقد تكون تكلفة الأموال المحولة للخارج أقل من تكلفة العمولات البنكية.

Ibid ,pp :47...50.

الدفع و التحصيل أمام زبائنها و أمام البنك، لذلك فهي تتابع جميع التطورات التكنولوجية التي تخدم المنظومة البنكية من حيث انخفاض تكاليف المعالجة و سرعتها و كذا التمكن من تتبع مسار المدفوعات قصد تصحيح الأخطاء في حال وقوعها (Poursuivre la chaîne de paiement).

- تبحث البنوك التجارية عن تخفيض تكاليف معالجة الصفقات، لذلك فهي تقوم بوضع سياسات سعرية محفزة لتوجيه الزبائن نحو استعمال وسائل الدفع التي تخضع للمعالجة الآلية (Traitement informatisé)، و التي يكون فيها البنك ضمن شبكة بنكية يتقاسم أعضاؤها تكاليف الاستثمار و المعالجة و بذلك يكون المنتج البنكي أكثر جاذبية.

- تقوم البنوك المركزية بمراقبة و تسيير أنظمة الدفع (ضمنيا أو علنيا)، إلا أنها تبحث عن التوفيق بين الفعالية و الأمان، لذا وجب عليها عدم تعطيل المنافسة بين البنوك.

2/ التطور التكنولوجي

أدت التطورات التكنولوجية الحديثة إلى ابتكار وسائل دفع جديدة تتطلب استعمال أنظمة دفع أكثر جودة، كفاءة و سرعة حيث لمس هذا التطور تقنيات معالجة كاستعمال الأشرطة المغناطيسية، القارئ البصري، و المعالج الآلي...

(Les bandes magnétiques, lecteurs optiques, traitement automatisés, système de traitement de données STP)

و بالإضافة إلى المعالجة الآلية فقد تم استحداث و سائل دفع جديدة كالبطاقة البنكية و الدفع الآمن عن طريق الأنترنت (la carte bancaire et les paiements sécurisé via Internet).

3/ تعميم استعمال العملات القوية L'internationalisation de la monnaie

لقد ساهم اعتماد استعمال العملات النقدية القوية في المعاملات الدولية (كالدولار و الأورو)، في تعميم استعمال وسائل الدفع المبتكرة في هذه البلدان لدى بلدان أخرى كالبطاقات البنكية مثلا.

الفرع الثالث: أشكال (كيفية) الدفع les modalités de paiement

رغم تشابه المعلومات المتداولة في مختلف وسائل الدفع، إلا أن هذه الوسائل تختلف من حيث طرق التسجيل و التحويل (النقل) كما يلي:

1/ شكل الناقل (الحامل) mode de transcription

نميز بين الحوامل المادية (القطع النقدية أو النقود الورقية)، و بين الحوامل غير المادية (النقود الإلكترونية).

12/ نوع المعالجة modes de traitement

نميز بين المعالجة اليدوية للحوامل المادية (الفيزيائية) traitement manuel، المعالجة الآلية للحوامل الإلكترونية traitement automatisé، و المعالجة المختلطة أو الآلية جزئيا كالشيكات المزودة بشريط مغناطيسي.

13/ نوعية الدفع mode de paiement

نميز بين الوسائل المخصصة لتسوية المدفوعات عن بعد (كالشيك و التحويل البنكي) و الوسائل المخصصة للمدفوعات المتكررة، و كذا بين الوسائل المخصصة للمدفوعات الصغيرة أو الكبيرة. إن وسائل الدفع هي المادة الأولية لأنظمة الدفع، فالانتقال من النقود المادية، إلى الورقية، فالإلكترونية أوجب تطوير و تهيئة أنظمة دفع تتناسب و هذه الوسائل ذات الطبيعة غير المادية المتزايدة، ففضل تكنولوجيات الإعلام و الاتصال أصبح من الممكن القيام بتمرير أوامر الدفع (les ordres de paiement)، و إتمام عمليات الدفع و المعالجة بصفة آلية في ظروف جد حسنة من السرعة، الأمان، و انخفاض التكاليف التي تعمل على جلب الزبائن نحو البنوك السبابة إلى هذه التكنولوجيا.

المطلب الثاني: أنواع وسائل الدفع المستعملة في التجارة الدولية

فكما ذكرنا سابقا فإن طرق الدفع هي كل الوسائل التي تسمح لحاملها أو مستعملها بتسديد المدفوعات، إلا أنه و على المستوى الدولي فيمكن حصر أهم وسائل الدفع الدولية فيما يلي:

الفرع الأول: وسائل الدفع التقليدية

1/ النقود les espèces

تعتبر النقود المادية هي طريقة الدفع الأكثر بساطة و أمانا فهي تحتم حضور البائع و المشتري أثناء تسوية الصفقة، و هذا ما يجعلها وسيلة دفع نادرة الاستعمال في الصفقات الدولية. و تستعمل النقود في الصفقات ذات المبالغ الصغيرة الناتجة عن نفقات السياح الأجانب، و هي لا تخضع للضريبة لذلك تنص مختلف القوانين المتعلقة بالصرف لدى أغلبية

الدول على منع استعمال هذه الوسيلة في تسوية المدفوعات الدولية، إضافة لذلك تتعرض هذه الوسيلة لأخطار التزوير، السرقة، الضياع و تكلفتها قد تكون مرتفعة بسبب تكاليف تنقل الأشخاص من بلد لآخر. و يتمثل دور البنوك في هذه الوسيلة بإصدار البنك المركزي للأوراق النقدية (les billets de banques).

2/ الشيك (le chèque)

" يعرف الشيك بأنه صك أو سند يستطيع بواسطته شخص ما يسمى الساحب (tireur) إعطاء الأمر للبنك (أو مؤسسة إقراض) المسمى المسحوب عليه (tirée) بالدفع الفوري لطرف ثالث يسمى حامل الشيك (porteur) " ¹.

"Le chèque se définit comme un titre par lequel une personne, dite tireur, donne l'ordre à une banque (ou établissement de crédit assimilé), dite tirée, de payer à vue une somme d'argent au profil d'une troisième personne dite porteur"

" الشيك هو وثيقة مكتوبة يتضمن الإشارة إلى الإلزامية و التي يعطي بواسطته شخص يسمى الساحب (tireur) الأمر إلى مؤسسة قرض تسمى مسحوب عليه (tiré) بالدفع الفوري لمبلغ مالي لشخص ثالث يسمى المستفيد (bénéficiaire) أو لأمره (à son ordre) " ².

يتميز الشيك بكثرة الانتشار و قلة الكلفة، إلا أن استعماله ينطوي على عدة سلبيات أو مخاطر أهمها ³:

- ترك مبادرة إرسال الشيك للمستورد؛
 - طول فترة تحصيل الشيك لتدخل عدة بنوك في العملية؛
 - خطر الصرف في الشيكات المحررة بالعملة الصعبة؛
 - خطر عدم السداد إذا كان حساب المستورد فارغا (chèque sans provision)؛
 - إمكانية سرقة، ضياع أو تزوير الشيك.
- يعتبر شيك المؤسسة (chèque d'entreprise) كحق لحامله بالدفع له إلا أنه يتعرض لخطر عدم الدفع من طرف المستورد (خطر تجاري (risque commercial)، و لتغطية هذا الخطر يقوم

¹ Stéphane Piedelièvre, Instrument de crédit et de paiement, 3 édition, Dalloz, Paris :2003, page 195

² Thierry Bonneau, Droit bancaire, 5 édition, édition Delta, paris :2003, page 307

³ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit, page 96

المصدر بالإشترط على المستورد الدفع عن طريق شيك بنكي (un chèque de banque) يرسل من طرف بنكه و بذلك يمنح المصدر ضمانا بالدفع.

إذن فيمكن التمييز بين نوعين من الشيك هما¹:

- شيك المؤسسة chèque d'entreprise : لا يقدم أي ضمان للمصدر بتحصيل أمواله و ترسله الشركة المستوردة، فقد يكون رصيد الشركة المستوردة غير كاف أو خال من الأموال عند تقديم المصدر الشيك لدى البنك قصد محاولة تحصيل أمواله.

- شيك البنك chèque de banque : يضمن تغطية الخطر التجاري (عدم تسديد المستورد)، و تستعمل البنوك تقنية أثناء استعمال شيكاتها لضمان تغطية الخطر التجاري و استرجاع البنوك لأموالها تسمى « sauf bonne fin » حيث يشترط المصدر على المستورد إرسال الشيك البنكي و بذلك يتمكن المصدر من تحصيل أمواله " شرط الإتمام الجيد S..B.F " أي تسديد المستورد لديونه، و في حالة امتناع المستورد عن التسديد فيإمكان بنك المصدر استرجاع أمواله.

3/ التحويل البنكي le virement bancaire

"التحويل هو عملية حسم مبلغ مالي من حساب شخص ما و إيداعها أو إقراضها لحساب شخص آخر، و يتم هذا التحويل بمبادرة من المدين الذي يقوم بإعطاء أمر التحويل لبنكه"².

يسمى التحويل أيضا بأمر الدفع (ordre de paiement) أو النقل (التحويل le transfer) في حالة تحويل الأموال من بلد الشخص نحو الخارج، و يسمى التحصيل أو إعادة الأموال إلى الوطن (rapatriement) في حال تحويلها من الخارج نحو بلد هذا الشخص. و يوجد ثلاث أشكال أو وسائل تمكن من إعطاء أمر الدفع وهي:

- التحويل عن طريق البريد le virement par courrier : يقوم فيها البنك المستورد بإرسال أمر الدفع إلى البنك المصدر عن طريق البريد، يتميز بتكلفته المنخفضة إلا أنه قد يتعرض للضياع و سرعة إتمام العملية تتوقف على مدى كفاءة الشبكات البريدية الناقلة لأمر الدفع.

¹ <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/cheque.htm> , 9ko, le 12/07/2008, 10h00

² Thierry Bonneau, droit bancaire, op.cit, p308.

- التحويل عن طريق التلكس le virement par télégraphie : أكثر أمانا و سرعة (من يوم إلى 5 أيام باختلاف البلدان، تجهيزات البنوك و عدد الوسطاء) و بذلك فالزبون يتحمل تكلفة أكبر من النوع السابق.

-التحويل عن طريق شبكة (نظام) سويفت le virement Swift : اسم هذه الوسيلة مشتق من اسم شبكة سويفت (شبكة بنوك بلغ عددها 200 بنك في أوت 2004)¹، و التحويل عن طريق هذه الشبكة يعتبر آمنا لاستعمال شفرات و مفاتيح سرية لدى إرسال الرسائل (أوامر الدفع، تعديل الأوامر أو إلغائها، و تضم هذه الرسائل مختلف المعلومات المتعلقة بطرفي العقد، البنوك، و الصفقة في حد ذاتها من حيث المبالغ و الآجال....)، أكثر سرعة (بالتواني)، يعمل على مدار الساعة طوال السنة، كما تمكن هذه الوسيلة من المعالجة الآلية لأوامر الدفع و هو ما يحمل الزبون تكلفة عالية مقارنة بالنوعين السابقين، لذلك فالمصدر (معطي الأمر) هو الذي يطلب استعمال هذه الوسيلة²، إلا أن تكلفة هذه الوسيلة في انخفاض مستمر مقارنة مع السنوات الأولى لاستعمالها.

صنفت رسائل swift إلى 10 مجموعات و كل رسالة تتكون من 3 أرقام، و أنواع (أصناف) هذه الرسائل (MT : types messages) هي:³

MT1xx : Virements et chèques de la clientèle des institutions

MT2xx : Transferts de fonds entre institutions financières.

MT3xx: Marché des changes

MT4xx : Lettres de recouvrement et liquidités

MT5xx: Marché des titres

MT6xx : Transactions en métaux précieux et syndications de prêt

MT7xx: Lettres de commerce

¹ خالد أمين عبد الله، اسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية: المحلية و الدولية، دار وائل، عمان: 2006، ص225
² Michel jura, technique financière internationale, op.cit, p296
³ www.freedom66.org/documents/swift.html, nom du fichier : swift, boursieur benjamain et autres, graduate en informatique, année académique :2003/2004, le 10/08/2008.210ko, 10h00

MT8xx : Chèques de voyage

MT9xx : Gestion de liquidité et statut de clients

MTNxx : Messages spéciaux

أما ترجمتها إلى العربية هي ¹:

- الفئة الأولى (1): مدفوعات العملاء و الشيكات؛
- الفئة الثانية (2): حولات المؤسسات المالية؛
- الفئة الثالثة (3): عمليات العملات الأجنبية و الأوراق النقدية و المشتقات المالية؛
- الفئة الرابعة (4): عمليات التحصيل المستندي و النقدي؛
- الفئة الخامسة (5): عمليات أسواق الأوراق المالية؛
- الفئة السادسة (6): المعادن الثمينة و قروض التجمعات البنكية؛
- الفئة السابعة (7): الإعتمادات المستندية و الكفالات؛
- الفئة الثامنة (8): شيكات المسافرين؛
- الفئة التاسعة (9): إدارة الأموال و أوضاع العملاء؛
- الفئة العاشرة (n): مجموعات من الرسائل العامة.

مثال :

- الرسالة MT100: حوالة العملاء (customer transfer, paiements simples)
- الرسالة MT101: طلب تحويل (request for transfer, request transferts)
- الرسالة MT110: إشعار الشيك (advice of cheque, avis de chèque)
- الرسالة MT111: أمر إيقاف دفع الشيك

(request for stop paiement cheque, avis stop de paiement par chèque)

فكما نلاحظ أن مختلف رسائل المجموعة الأولى تتمحور حول مدفوعات العملاء و الشيكات، كما تحتوي مختلف الأوامر كالأمر بالتحويل، الإلغاء أو التعديل...، فإذا تفحصنا رسائل المجموعة السابعة مثلا، نجدها تعالج مختلف العمليات أو الأوامر التي تقوم بها البنوك المتعلقة بالإعتمادات المستندية و الكفالات.

¹ ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سابق، ص32

-الرسالة MT700: إصدار إعتماذ مستندي (issue of a documentary credit)

- الرسالة MT707: تعديل إعتماذ مستندي (amendment to a documentary credit)

- الرسالة MT760: إصدار كفالة (guarantee)

- الرسالة MT767: تعديل كفالة (guarantee amendment)

إن مبادرة المستورد بالدفع لا تضمن له استلام بضاعته لذلك فيستعمل التحويل في الصفقات التجارية المبنية على الثقة و التعاملات المتكررة، و استعمال التحويل يحتم على بنك المستورد التأكد من امتلاك المستفيد (المصدر) لحساب بنكي لدى فروعه في الخارج أو البنوك المراسلة له في بلد المصدر les banques correspondante و ليس في بنوك أخرى تستدعي مرور الأموال بعدة بنوك قبل وصولها لحساب المصدر (يسبب طول فترة التحصيل و كذا تكاليف إضافية) كما يجب على البنك التأكد من أوامر الدفع التي تصل مصلحة المعاملات الخارجية¹.

4/ السند لأمر (السند الأذني) le billet à ordre

السند لأمر هو كتاب écrit يتعهد فيه المستورد بدفع مبلغ محدد لصالح المصدر، و السند لأمر يمكن أن يكون محرراً للدفع الفوري (à vue) أو لأجل (à terme) بعد 30,60,90 يوم... من التاريخ المتفق عليه (تاريخ استلام السند، أو تاريخ عقد الفاتورة أو حسب الاتفاق). من مزايا السند لأمر أنه يجسد دين قابل للخصم لدى البنوك و تاريخ دفعه محدد بدقة، غير أنه لا يخلو من خطر عدم الدفع le risque d'impayé، الضياع، السرقة، كما أن المبادرة تتم من طرف المشتري الذي قد يتأخر في إرساله، أو يقوم بتغيير مبلغه أو آجال استحقاقه كما أنه قد يتأخر لضعف أداء شبكة البريد.

إن السند لأمر قليل الاستعمال في تسوية المدفوعات الدولية، و حتى يتم تغطية خطر عدم الدفع باستعمال هذه الوسيلة، يحتم المصدر على المستورد في شروط العقد الدفع بواسطة سند لأمر مع التظهير من طرف بنك، و التظهير (I'avale) هو ضمان بدفع قيمة السند لأمر (من طرف بنك المشتري في أغلب الأحيان) لصالح المصدر في حال امتناع المستورد عن الدفع. (Païement un billet à ordre avalisé par la banque du premier rang)

Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p86

1

5/ الكمبيالة (السفتجة) la lettre de change

" هو كتاب يقوم فيه المصدر (الساحب) le tireur بإعطاء الأمر لزبونه الأجنبي (المستورد) Le tiré بدفع قيمة مالية محددة فوراً أو آجلاً، و يجب أن تحتوي هذه الوثيقة كما في السند لأمر على عدة معلومات كاسم الكمبيالة، المبلغ، تاريخ التسديد، اسم المستورد و المصدر وتوقيع المصدر"¹.

و بهذا تنطوي الكمبيالة أو السفتجة على مفهوم القرض أجاله 120,90,60,30 يوم... و في العادة يتم استعمال الكمبيالة في تقنية التسليم (التحصيل) المستندي و الاعتماد المستندي² التي سنتطرق إليهما لاحقاً.

إن الأوراق التجارية les effets de commerce (السند لأمر و الكمبيالة) تستعمل في تقنية التحصيل و الإعتماد المستندي بقبول الكمبيالة مصحوبة بالمستندات المتفق عليها في العقد³.

6/ الشيكات السياحية les chèques de voyage

"الشيك السياحي هو وسيلة للدفع شبيهة بالتسديد عن طريق النقود فهي تحتم حضور البائع و المشتري و بالتالي فهي نادرة الإستعمال و تستعمل خاصة في نفقات السياح الأجانب، لكنه أكثر أماناً لأنه في حالة ضياع الشيك السياحي تصبح قيمته معدومة و غير قابل للمفاوضة إذا لم يكن مصادقاً على التوقيع n'est pas contresigné s'il n'est pas contresigné"⁴.

تقوم البنوك و الشركات السياحية الكبرى بإصدار شيكات المسافرين (السياحية) تسهيلاً لمعاملات زبائنها الراغبين في السفر نحو الخارج، أي أنها تحل محل النقود، و هي مقبولة لدى أغلبية البنوك و المؤسسات التجارية في معظم دول العالم و تحرر هذه الشيكات عادة بالعملات الرئيسية كالدولار، الأورو، الين الياباني أو الجنيه الإسترليني.

و منعا لعمليات الاختلاس و التزوير في الشيكات السياحية يتطلب الأمر ضرورة توقيع مشتري الشيك على وجه الشيك أمام الموظف المختص عند تسلمه الشيكات من البنك و توقيعه مرة أخرى عند صرف الشيكات أمام موظف البنك الدافع.⁵

¹ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit., page 97.

² Hervé hutin, toute la finance, éditions d'organisation, op.cit, page 471.

³ Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, page 86 .

⁴ Yves Simon, Samir Mennai, Techniques financières internationales, 7 édition, Economica, pais :2002 page 56

⁵ خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية: المحلية و الدولية، مرجع سابق، ص 253.

و ضمانا لحقوق المؤسسات التي تقبل هذه الشيكات كأدوات لتسوية المدفوعات تطلب هذه المؤسسات من حامل الشيك تظهير جواز سفره، رقمه، واسمه للتمكن من ملاحظته في حال إيقاف دفعها.¹

الفرع الثاني: المدفوعات الآمنة عن طريق الانترنت **les paiement sécurisé via internet**

1/ خصائص نظام الدفع الآمن عن طريق الانترنت

حسب المنظمة من أجل التنسيق و التطور الاقتصادي l'organisation pour la coopération et le développement économique (o.c.d.e) فإن التجارة الإلكترونية (e-commerce) يمكن أن تعرف بمختلف أشكال الصفقات المرتبطة بالنشاطات التجارية التي تعتمد على المعالجة و الإيصال الرقمي للبيانات، النصوص، الصوت و الصورة. و من أجل كفاءة و آمان أي نظام دفع عن طريق الانترنت يجب أن يستجيب للخصائص التالية²:

- صدق و كمال الرسائل authentication et intégrité des messages : بحيث يضمن مستعمل النظام أن الرسالة المستقبلية قادمة من الشخص المتعاقد معه، و أن ترخيص الدفع لا يكون إلا للشخص المعني، كما أنه لا يمكن إحداث أي تغير في الرسائل قصد ضمان عدم ضياع الأموال.
- السرية confidentialité : فالمعلومات المتعلقة بالمستورد، المصدر أو الصفقة يجب أن تكون سرية.

- الإنقسامية (التجزئة) divisibilité: أي إمكانية القيام بمدفوعات صغيرة بطريقة الدفع الإلكتروني la possibilité de faire des micro-paiements via le mode de paiement électronique.

- الوفرة disponibilité : بحيث يمكننا التواصل مع نظام الدفع في أي وقت.

- عدم التخلي عن الصفقة la non répudiation : يجب ضمان عدم تخلي المشتري عن الصفقة (الدفع) لضمان حق البائع أمام زبونه.

يوجد عدة أنواع للدفع عن طريق الانترنت أهمها الدفع بواسطة البطاقة البنكية أو الشيك الإلكتروني³.

¹ ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سابق، ص119 <http://www.etudes.ccip.fr/archrap/pdf00/vie0004.pdf> , rapport de M. Jean-Pierre VIERLING, nom du

fichier : le paiement en ligne, 25/07/2008, 215.32 ko, 15h00

Ibid.

2/ الدفع عن طريق الإنترنت بواسطة البطاقة البنكية *le télépaiement par carte bancaire*

تعتبر البطاقة البنكية حاليا من أهم وسائل الدفع العالمية، و هي وسيلة سهلة الاستعمال وذات مزايا¹ عديدة فهي تمثل ضمانا بالدفع، تعفي كلا من الزبون و البائع من حمل و تخزين النقود، كما تمكن البائع من جمع المعلومات حول استهلاك زبائنه و بالتالي التمكن من تحسين السياسات التسويقية، كما أن استعمال البطاقة، ومن وجهة نظر البنك فهي وسيلة سهلة المعالجة بواسطة الإعلام الآلي، و تمكن من معالجة حجم كبير من المدفوعات في نفس الوقت، تمكن من خفض تكاليف التشغيل، جمع المعلومات حول الزبائن لتحسين أدائه، تسيير ميزانية البنك بإبقاء الحسابات مدينة أثناء معالجة البطاقات يمنح البنك فارق زمني لتسديد مستحقاته .float

إن معالجة المعلومات أو الأوامر المتبادلة بواسطة البطاقات البنكية يتطلب إقامة علاقات عملياتية و بنكية بين أعضاء الشبكة إلا أن المعالجة المركزية المفروضة لا تمنع من قيام المنافسة بين البنوك من حيث تنوع البطاقات و تقديم خدمات ملحقة.

le traitement des informations véhiculées par les cartes de paiement nécessite des accords d'interbancaireté et d'interopérabilité entre les établissements membres du réseau, mais le traitement centralisé en amont n'interdisent pas la concurrence accrue en aval (diversification des cartes, multiplication des services).

يمكن التمييز بين 3 أنواع رئيسية من البطاقات هي :

-البطاقات المدينة *les cartes débit* : هي بطاقة تصدرها البنوك، تسمح لحاملها تسديد مشترياتهم من خلال السحب على حساباتهم الجارية في البنك مباشرة كما تمكن من سحب الأموال.

-البطاقات الائتمانية *les cartes crédit* : تمكن حاملها من دفع ديونه لاحقا.

-بطاقات الدفع المسبق *les cartes pré-payées* : تشبه البطاقات المدينة حيث تمكن حاملها من تسديد مشترياته ليس من حسابه الجاري و لكن بمبلغ مالي تم دفعه مسبقا.

يتم تسديد المدفوعات الدولية باستعمال البطاقة البنكية عن طريق إرسال رقم البطاقة مصحوبا بتاريخ انتهاء صلاحيتها الخاصة بالمستورد إلى المصدر، فالدفع التقليدي بواسطة البطاقة عبارة عن حوالة بالدفع يقوم حاملها بإعطاء الأمر لبنكه بالدفع للمستفيد على حسابه¹.

Cette forme de paiement s'analyse juridiquement comme un **mandat** par lequel le titulaire de la carte donne mandat à la banque de payer en son nom et pour son compte le bénéficiaire

إن أخطار قرصنة رقم البطاقة أثناء إرسالها دفع ذوي الاختصاص للاجتهد أكثر من أجل ابتكار وسائل دفع أكثر فعالية و آمان و هو ما يسمى اليوم "وسائل الدفع الآمنة عن طريق الإنترنت" les instruments de paiement sécurisées sur Internet² ، حيث قامت المؤسسات البنكية و المالية بالتعاون مع المؤسسات المتخصصة في الإعلام الآلي بتطوير أنظمة دفع تعتمد تقنيات التشفير و استعمال بطاقات بنكية ذكية مدعمة بميكانيزمات حماية للتأكيد على هوية المستعمل.

Des système des paiement avec cryptage, et l'utilisation des cartes à puce à clef de protection renforcée et des mécanismes pratiquant la certification.

*تطوير أنظمة الدفع المشفرة développement des systèmes de paiement cryptés

يعتبر الترميز أو التشفير تقنية ضرورية لضمان أمن الدفع الإلكتروني، و التشفير هو عملية ترميز المعلومات بحيث لا يمكن فهمها أو فك شفرتها إلا من طرف مستقبلها، وتسمح عملية التشفير لمستعملها الحصول على مفاتيح (رمز سري)، مفتاح عام clé publique يوزع بكل حرية و مفتاح خاص clé privée لا يعرفه إلا الأشخاص الذين نريد تبادل الرسائل (المعلومات) معهم بكل سرية.

• طرق التشفير في إطار الدفع عن طريق البطاقة البنكية

Les méthodes préconisant la cryptologie dans le cadre des paiements par carte bancaire

– البروتوكول (SSL) le protocole secure sockets layer

هو حل برامجي solution logicielle يقوم بترميز رقم البطاقة البنكية عند مروره بشبكة الإنترنت قادمًا من حاسوب الزبون (المستورد) le poste client بحيث تفك شفرته عند وصوله لموزع (الموقع الإلكتروني للبائع) serveur du marchand .

<http://www.droit-ntic.com/pdf/paiementenligne.pdf> , Auteur : julien Le Clainche , nom du fichier : le

paiement en ligne, 171.61ko, le 27/07/2008. 10h00

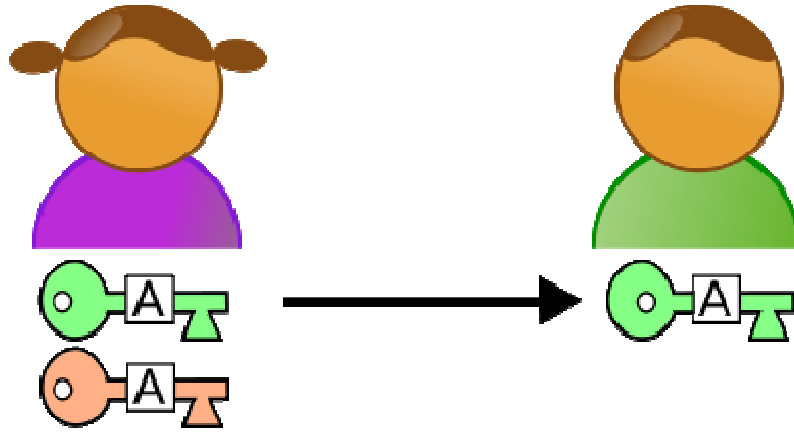
Michel jura, technique financière internationale, op.cit, page 279.

1

2

يملك البائع (المصدر) مفتاحين عام و خاص أثناء عملية الاتصال، حيث يستعمل المفتاح العام لتشفير الرسالة و المفتاح الخاص لفك شفرتها، و التمثيل البياني الموالي يوضح العملية:

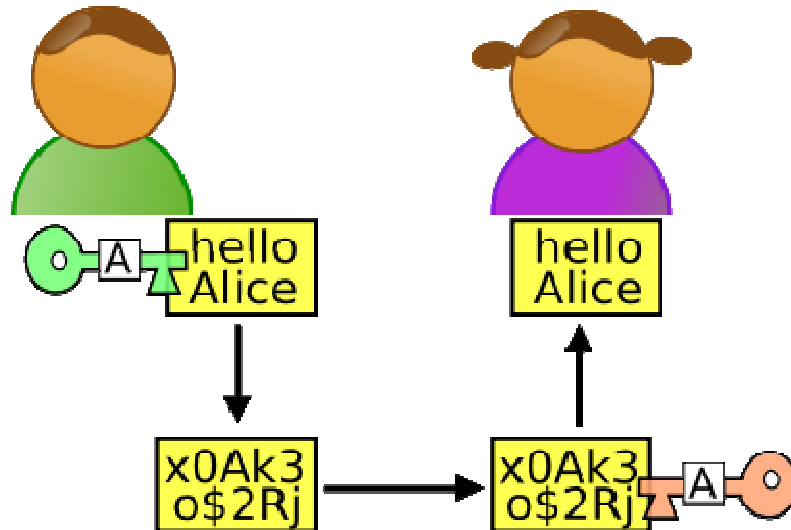
الشكل (04) : تقنية التشفير



المرحلة الأولى: يمتلك الشخص على الجهة اليسرى (الفتاة) كلا من المفتاح العام و الخاص، حيث تقوم بإرسال المفتاح العام ذي اللون الأخضر إلى الشخص على الجهة اليمنى (الفتى) و تحتفظ بالمفتاح الخاص ذي اللون الأحمر لنفسها لتتمكن من فك ترميز الرسالة التي سترسل إليها.



1^{re} étape : Alice génère deux clés. La clé publique (verte) qu'elle envoie à Bob et la clé privée (rouge) qu'elle conserve précieusement sans la divulguer à quiconque.



المرحلة الثانية و الثالثة: يقوم الفتي بتشفير رسالته بواسطة المفتاح العام ذي اللون الأخضر الذي أرسلته الفتاة إليه و إرسالها إلى الفتاة لتقوم بفك شفرة الرسالة و قراءتها بواسطة مفتاحها الخاص ذي اللون الأحمر.

2° et 3° étapes : Bob chiffre le message avec la clé publique d'Alice et envoie le texte chiffré. Alice déchiffre le message grâce à sa clé privée.

La source : http://fr.wikipedia.org/wiki/Cryptographie_asym%C3%A9trique ,48ko/ le 10/08/2008.

استعمال هذه التقنية عملية سهلة، سريعة و فعالة إلا أن تكلفتها البنكية الثابتة غير مناسبة في المدفوعات ذات المبالغ الصغيرة، أيضا و في المدفوعات الضخمة، فإن إرسال رقم البطاقة البنكية باتصال par connexion SSL غير مرضية تماما خاصة للبائع لأنه ملزم على الاحتفاظ بالمفتاح العام للتشفير أي فهو الذي يتحمل خطر عدم التخلي عن الصفقة le non répudiation، وكذلك تحمل تكاليف التشفير المرتفعة باستعمال الموقع أو عن طريق البنك.

— البروتوكول (SET) le protocole secure electronic transaction

"البروتوكول SET موجه خصيصا لحماية صفقات الدفع عن طريق البطاقة البنكية بواسطة شبكة الإنترنت، و قد طور من طرف شركتي Mastercard و Visa international سنة 1996 بمساعدة كبار شركات الإعلام الآلي مثل Ibm,Microsoft,Gte,Netscape,Rsa, Verisign"¹.

إن استعمال بروتوكول SET يعتمد على استعمال برنامج SSL، و المعلومات المرسله في الصفقات الآمنة عن طريق SET من الزبون إلى موزع serveur البائع لا يصل منها إلا الطلبية في حين أن رقم البطاقة البنكية يرسل مباشرة إلى بنك البائع و الذي يتأكد مع بنك المشتري على صحة البيانات في نفس اللحظة (en temps réel)، أي أن البائع لا يستقبل رقم البطاقة البنكية و لا يحتفظ به و بذلك تكون الصفقة أكثر آمانا².

من مزايا بروتوكول SET أنه يضمن عادة عدم التخلي عن الصفقة la non répudiation لكن هذا الشرط يختلف من بلد لآخر، كما أنه يسمح للبنوك للتأكد من صلاحية و صحة

¹ http://fr.wikipedia.org/wiki/Secure_Electronic_Transaction , 30ko, le 26/07/2008/14h00.

² <http://www.commentcamarche.net/crypto/set.php3>, 46ko, le 26/07/2008/10h00.

البطاقة البنكية المستعملة في الدفع، إلا أن شركتي Visa و Mastercard تخلت عنه لارتفاع تكاليفه و عوضته ببروتوكول آخر يسمى 3D secure¹.

• البطاقة البنكية الذكية la carte bancaire à puce

يتطلب هذا النوع من البطاقات استعمال الرقم السري le code confidentiel للقيام بعملية الدفع من طرف المشتري، يضمن هذا النوع من البطاقات عدم التخلي عن الصفقة بمجرد إدخال المشتري البطاقة في القارئ و كتابة الرقم السري لتحويل الأموال باتجاه البائع كما أن محاولة استعمال هذه البطاقة مع استعمال أرقام سرية عشوائية يؤدي إلى التدمير التلقائي للبطاقة. من غير المعقول إطلاع البائع على الرقم السري للبطاقة، لذلك يجب على مستعملي هذا النوع من البطاقات في الدفع إيصال الحاسوب الشخصي للزبون بقارئ للبطاقات un lecteur de carte à puce يمكن من التأكد من هوية المستعمل من خلال استعمال الرقم السري للبطاقة، لذلك فقد قامت شركة cyber-comm بإطلاق جهاز يعتمد على بروتوكول SET قادر على معرفة المستعمل و بطاقته عن بعد و المصادقة عليها من خلال الإمضاء الإلكتروني la signature électronique، (أي أن قارئ البطاقات على اتصال مع البنك عن طريق شبكة الانترنت أو على الخط en ligne).

نظام cyber-comm هي طريقة للدفع الآمن عن طريق الإنترنت باستعمال قارئ للبطاقات الذكية و يعتمد على المعيار SET²، ولقد عرضت شركت cyber-comm هذا الحل باستعمال جهاز أطلقت عليه اسم MEERKAT³. هذا الأخير عبارة عن قارئ للبطاقات البنكية الذكية.

3/ الشيك الإلكتروني le chèque électronique

هي وسيلة للدفع عن طريق الانترنت تستعمل فيها أنظمة متلائمة و متصلة مع البنوك لتميرير أوامر الدفع و تسويتها، تهدف هذه الوسيلة إلى تعويض الشيكات الورقية بشيكات يتم تداولها إلكترونياً و يعوض فيها الإمضاء العادي بإمضاء إلكتروني (شفرة) la signature numérique للتأكد من هوية مستعمل هذا الشيك cyber- pour l'authentification du

¹ http://fr.wikipedia.org/wiki/Secure_Electronic_Transaction , op.cit, 30ko, op.cit,le 26/07/2008/14h00

² <http://www.qualisteam.com/Detailed/3627.html>, nom du fichier : cyber-comm, 18 ko, le 25/07/2008,10h00

³ <http://www.journaldunet.com/9911/991116cybercomm.shtml>, nom du fichier : cybercomm, 38ko,le 26/07/2008, 11h30.

(consommateur). يتم إرسال الشيك الإلكتروني بواسطة البريد الإلكتروني أو بوساطة موقع إلكتروني، و تتطلب هذه الوسيلة (هذا النظام) استعمال برامج خاصة في الإعلام الآلي logiciel تمكن من تبادل الشيكات و أوامر الدفع و كذا تسويتها أمام البنوك. يملأ هذا الشيك كما في الشيك العادي و يسجل إمضائه الإلكتروني عليه (كتابة رمز)، و بفضل التقنيات و البرامج المستعملة ترسل أوامر الدفع مشفرة إلى البنك ليقوم بفك شفرتها و التسديد للمستفيد¹.

يتميز الشيك الإلكتروني بفعالية كبيرة (سرعة المعالجة أو التسوية، قلة التكاليف، و كذا أمان الصفقة الناتج عن استعمال الإمضاء الإلكتروني)، و رغم ذلك احتاط المستهلكين في البداية عن استعماله عند إطلاقه في الولايات المتحدة الأمريكية الأمر الذي دفع العديد من الأطراف البارزة في قطاع المالية على غرار وزير الخزانة الأمريكية le ministre du trésor américain إلى استعمال الشيك الإلكتروني في تسوية العديد من المدفوعات. و أهم الأنظمة المستعملة في تبادل الشيكات الإلكترونية في الولايات المتحدة الأمريكية هي:

- نظام eCheck الخاص بشركة (FSTC) Financial services technology consortium.
- نظام Netchex.

المطلب الثالث: آلية تحويل الأموال إلى الخارج les virements avec l'étranger

مهما كانت وسيلة الدفع المستعملة في تسوية المدفوعات الدولية و المذكورة سابقا، فإن أغلبية أوامر الدفع تعالج مباشرة على شكل تحويل virement من حساب بنكي في بلد لحساب بنكي آخر في بلد آخر بواسطة بنوك المراسلة الأجنبية par l'intermédiaire des correspondants étrangers .

إن الميكانيزمات الموضحة لاحقا متماثلة بالنسبة إلى تحويل الأموال من بلدنا إلى بلد آخر transfert ، أو استرجاع (إعادة) الأموال أي انتقالها من بلد أجنبي نحو بلدنا rapatriement.

الفرع الأول: آلية تحويل الأموال أو تسديد الدين بالعملة الأجنبية

les mécanismes des transferts de fonds ou le règlement d'une dette en devise

¹ , le <http://www.olf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/internet/fiches/8370849.html>

لنفترض مؤسسة فرنسية X عليها ديون بقيمة 1 مليون يجب أن تسدها للمؤسسة الأمريكية Y، قامت المؤسسة X بإعطاء الأمر لبنكها F المتواجد بفرنسا بالدفع لصالح المؤسسة Y العميلة للبنك المتواجد بأمريكا A. البنك المراسل للبنك الفرنسي F و المتواجد بأمريكا هو البنك B. تتم عملية التسديد كمايلي :

- يقوم البنك F بحسم débite من حساب المؤسسة X (عملية1) بالأورو ما يعادل قيمة (la contre valeur) مليون دولار أمريكي.

-يقوم البنك الفرنسي F بإبلاغ مراسله في أمريكا (البنك B) بتحويل مليون دولار لحساب المؤسسة Y لدى البنك الأمريكي A.

- يقوم البنك B بحسم المبلغ بالدولار من حساب البنك F (عملية2)، و تقييد مليون دولار لحساب البنك A (عملية3).

- يقوم البنك A بتقييد مليون دولار لحساب زبونه أي للمؤسسة Y (عملية 4).
و يوضح المخططين التاليين عملية تحويل الأموال و المعالجة المحاسبية لها:

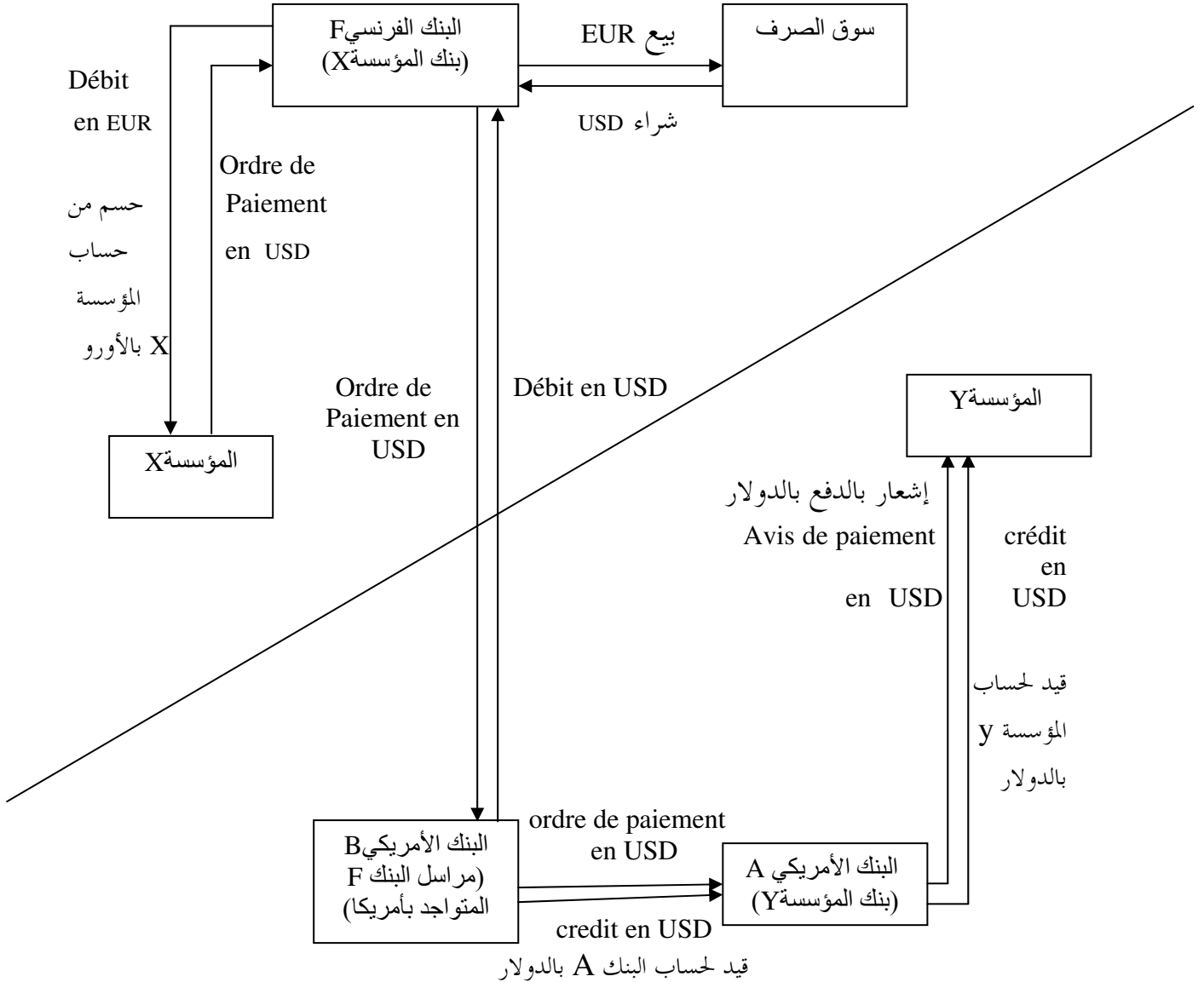
شكل (05) : مخطط المعالجة المحاسبية لعملية تحويل الأموال

مدین البنك B دائن		مدین البنك F دائن		مدین المؤسسة X دائن	
(العملية2)	(العملية3)	(العملية1)	(العملية2)		(العملية1)
USD	USD	USD	nostro B		EUR
(المؤسسة X)	البنك A	(المؤسسة X)	USD		

مدین المؤسسة Y دائن		مدین البنك A دائن	
(العملية4)		(العملية3)	(العملية4)
USD		USD	USD
		(البنك B)	

La source : Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit,p92.

الشكل (06) : مخطط التسديد (تحويل الأموال) بالعملة الصعبة



La source : Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit.p92.

ملاحظة : ما سبق يوضح امتلاك البنك F حساب لدى البنك B

- بالنسبة للبنك F : يسمى هذا الحساب « compte nostro » notre banque chez B : (حسابنا لدى البنك B).

- بالنسبة للبنك B : يسمى هذا الحساب « compte loro » leur compte dans nos livre : (حسابهم لدينا).

الفرع الثاني: الدفع عن طريق الكمبيالة paiement par lettre de change

مع نفس المثال السابق، تستطيع المؤسسة Y سحب كمبيالة على المؤسسة X فآلية التسوية تتغير قليلا إذ أن المؤسسة Y تسلم الكمبيالة للبنك A في آجال استحقاقها و الذي تقوم أيضا بإرسالها للتحصيل لدى البنك F. فبعد قبول المؤسسة X التسديد للمؤسسة Y ، يقوم البنك F بتحويل الأموال بنفس المراحل المعروضة سابقا.

الفرع الثالث: الدفع عن طريق الشيك paiement par chèque

تقوم المؤسسة X بسحب شيك بالدولار من بنكها (البنك F) و إرسالها إلى المؤسسة Y، فعند وصول الشيك للمؤسسة Y ، تقوم بتقديمه لبنكها A للتحصيل و الذي يقدمه بدوره للبنك F لتحصيل الأموال. و تتم عملية تحويل الأموال (سحب و إيداع الأموال من الحسابات) بنفس المراحل الموضحة سابقا.

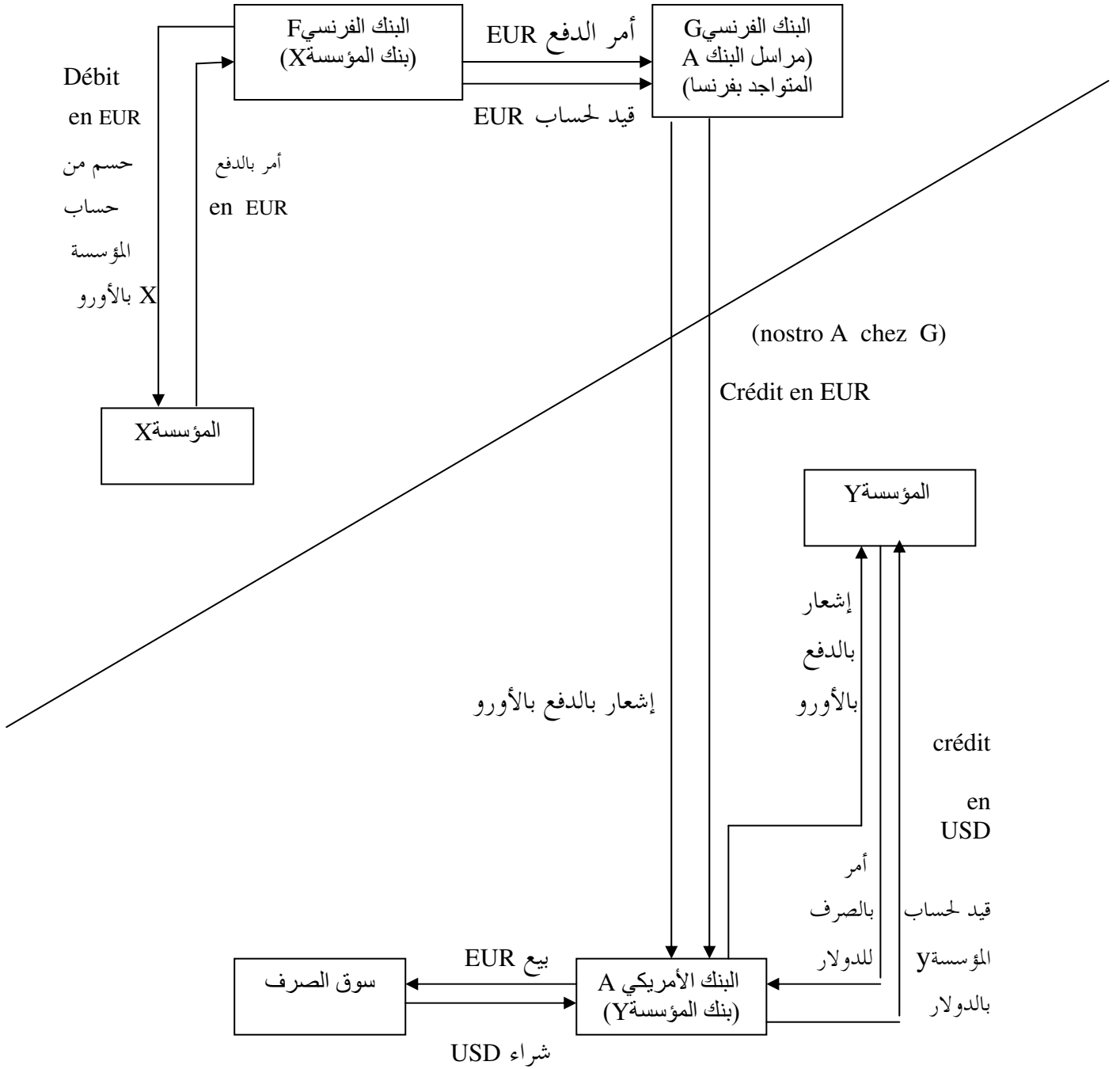
الفرع الرابع: آلية تحويل الأموال أو تسديد الدين بالعملة الوطنية

les mécanismes des transferts de fonds ou le règlement d'une dette en monnaie nationale

قامت الشركة الفرنسية X بإعطاء الأمر لبنكها F بتسديد 1 مليون أورو EUR للشركة الأمريكية Y الزبونة لدى البنك الأمريكي A . و مراسل البنك الأمريكي A في فرنسا هو البنك G.

- يقوم البنك الفرنسي F بحسم 1 مليون أورو من حساب المؤسسة X لديها (عملية 1).
- يقيد (يسجل) البنك الفرنسي F قيمة 1 مليون أورو لحساب البنك الفرنسي G المراسل للبنك الأمريكي A (عملية 2).
- يقيد (يسجل) البنك الفرنسي G لقيمة 1 مليون أورو (compte loro) لحساب البنك A و يشعره بالدفع المسجل لديهم (compte nostro) وهي (العملية 3).
- يقوم البنك الأمريكي A بإشعار زبونه (المؤسسة Y) بأنه يملك لديها 1 مليون أورو (العملية 4).
- يقوم البنك الأمريكي A بتحويل 1 مليون أورو لما يقابله من الدولار و تسجيلها في حسابها لديه إذا ما طلبت المؤسسة Y ذلك (العملية 5).

الشكل (07) : مخطط التسديد بالعملة المحلية



La source : Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit,p94

المبحث الثاني: تقنيات الدفع

يسعى المستورد أثناء قيامه بصفقات التجارة الدولية إلى محاولة تأمين أو ضمان إرسال المصدر للبضاعة قبل أن يدفع ثمنها، وصول بضاعة مطابقة لشروط العقد في الأجل المحدد، و أحيانا قد يتمنى بيعها قبل أن يدفع للمصدر.

في حين يسعى المصدر إلى تحصيل أمواله في أقصر مدة ممكنة من تاريخ إرساله للبضاعة، و قد يتمنى أحيانا تحصيل أمواله مسبقا لتمويل العملية الإنتاجية.

إن تباعد المسافات، صعوبة معاينة السلعة المرسله، وجود الخطر السياسي المتمثل في عدم الدفع، إضافة إلى حدوث أي طارئ قد يعمل على إيقاف الصفقة التجارية الجارية، يدفع الأطراف المتعاقدة و خاصة المصدر إلى اتخاذ التدابير اللازمة لمنع المستورد التخلي عن التزاماته، و تتدخل البنوك في تسوية هذه المدفوعات باستعمال عدة تقنيات، هذه التقنيات هي: التحصيل العادي، التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: التحصيل (التسليم) العادي *la remise simple*

في عملية التحصيل العادي يقوم بنك المصدر بتحصيل الوثائق المالية (غالبا الكمبيالات)، فباستعمال هذه التقنية يقوم المصدر بإرسال وثائق البضاعة مباشرة إلى المستورد (الفواتير، و وثائق النقل، و الوثائق التي تثبت ملكية المستورد البضاعة) و يقوم بسحب ورقة تجارية على المستورد تجسد دينه، ليقوم المصدر عند تاريخ استحقاقها بإرسالها للمستورد بالوساطة البنكية لتسديد قيمتها، و عادة ما يقوم المستورد بالدفع مباشرة للمصدر دون انتظار وصول البضاعة في تقنية التحصيل العادي¹.

فعملية التحصيل العادي بسيطة و قليلة الكلفة إلا أنها لا تقدم أي ضمان للمصدر بقبول المستورد لهذه الكمبيالة أو دفع قيمتها خاصة إذا لم يصادق بنك المستورد عليها *traite n'est pas avalisée par la banque d'importateur* كما أن هذه الكمبيالة غير مصحوبة بأية وثائق تحتم الدفع أو القبول في مقابلها ما قد يدفع بالمصدر اللجوء إلى القضاء في حال امتناع المستورد عن الدفع أو قبول الورقة التجارية، و في حالة دفع المستورد قبل وصول البضاعة قد يعرضه لاستلام بضاعة غير مطابقة.

¹ www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement.htm, 10ko, 20/08/2008, 10h00

تستعمل تقنية التحصيل العادي في الصفقات التجارية المبنية على أساس الثقة و مع بلدان تشريعها لا تعرقل عملية تحويل الأموال، أما في الحالة المعاكسة فتتطلب استعمال تقنيات أكثر تعقيدا تلعب فيها البنوك دور الوسيط الذي يعمل على خلق الثقة و إتمام العملية التجارية كما منصوص عليها في العقد، و هذه التقنيات تتطلب استعمال عدة وثائق وهما تقنية التسليم (التحصيل) المستندي و تقنية الاعتماد المستندي .

لعدم الخلط بين المصطلحات، توجد تقنية التحصيل المستندي و التحصيل العادي، هذا الأخير الذي يشير إلى تحصيل البنك للوثائق المالية (كمبيالات) دون تحصيل الوثائق التجارية التي ترسل مباشرة إلى المستورد.

المطلب الثاني: التحصيل (التسليم) المستندي *la remise documentaire*

تنظيم عمليات التجارة الدولية، و تنظيم عمليات التحصيل المستندي بالتحديد قامت غرفة التجارة الدولية CCI بنشر القواعد الموحدة المتعلقة بالتحصيل المستندي رقم 522 تحتوي على 26 مادة و تتطرق أهم محاورها إلى:

- أحكام عامة و تعريفات.
- صيغ التحصيل و أوامره.
- الالتزامات و المسؤوليات.
- الأطراف المتدخلة في العملية.
- الفوائد و الرسوم.
- إضافة إلى أحكام أخرى.

الفرع الأول: تعريف التحصيل (التسليم) المستندي

في حالة عدم معرفة أو ثقة المصدر في الزبون الأجنبي، و قصد تجنب الأخطار المترتبة عن استعمال تقنية التحصيل العادي، بإمكان المصدر أن يتقدم بطلب لبنكه للتسوية مقابل المستندات (règlement contre paiement) .

يشمل التسليم (التحصيل) عدة مستندات كوثائق الشحن، الفواتير الجمركية أو القنصلية، ووثائق الضمان، شهادة المنشأ... مصحوبة بكمبيالة للدفع الفوري أو بعد أجل. و تسلم هذه الوثائق للمستورد :

- مقابل الدفع الفوري لقيمة البضاعة Document contre paiement (D/P): تقدم هذه التقنية ضمانا للمصدر، إلا أن خطر رفض مستندات البضاعة يبقى قائما.

- مقابل قبول كمبيالة مسحوبة عليه Document contre acceptation (D/A) : المستورد يملك البضاعة قبل تاريخ التسديد فالمصدر معرض لخطر عدم الدفع لذلك فهو يطلب من بنك المستورد أو من بنك آخر معتمد بضمان الدفع l'effet de change avalisé

- مقابل قبول كمبيالة مسحوبة عليه و تعهد البنك بالدفع في آجال الاستحقاق¹
(Aval bancaire).

التحصيل (التسليم) المستندي هو عملية يقوم فيها المصدر بالتسليم لبنكه الوثيقة أو الوثائق المتفق عليها مع المستورد، مصحوبة بورقة أو عدة أوراق تجارية لتسلم إلى المستورد في مقابل دفعه قيمة هذه الأوراق التجارية أو قبولها و ذلك بعد إرسال المصدر للبضاعة².

الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في عملية التحصيل المستندي Les intervenants
تتطلب هذه التقنية تدخل أربعة أطراف غالبا و هي³:

- معطي الأمر le donneur d'ordre : هو البائع المصدر الذي وكل بنكه بتسليم الوثائق إلى المستورد بالوساطة البنكية.

- البنك المكلف بالتسليم la banque remettante: هو بنك البائع (المصدر) الموكل من طرف المصدر بتسليم الوثائق لبنك المستورد.

- البنك المكلف بالتحصيل la banque présentatrice : هو البنك المتواجد في بلد المستورد، و هو مكلف بتحصيل الوثائق و تسليمها للمستورد في مقابل دفعه لقيمة البضاعة أو قبول ورقة تجارية (في التسوية بالقبول عادة ما يشترط ضمان بنكي aval bancaire لتجنب امتناع المستورد عن الدفع)، عادة ما يكون هذا البنك هو البنك المرسل لبنك المصدر في بلد المستورد.

- المستورد (المشتري) l'acheteur : مكلف بدفع قيمة البضاعة أو قبول الأوراق التجارية مقابل استلامه للوثائق التي تمكنه من سحب البضاعة.

ملاحظة: هذه الأطراف محددة في المادة 3 من القواعد الموحدة للتحصيل المستندي.

¹ Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p108.

² Yves Simon, Samir Mannay, techniques financières internationales, op.cit, p564.

³ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit, p99

الفرع الثالث: آلية تسوية التسليم المستندي Le mécanisme

قبل انطلاق العملية يبين المصدر لبنكه تعليماته في وثيقة تسمى رسالة التعليمات la lettre d'instruction التي تضم أو تبين نوع و عدد الوثائق المتفق عليها، مبلغ الصفقة و طريقة التسديد...و تعتبر هذه الوثيقة العنصر الأساسي لمعالجة عملية التسليم المستندي، قد تتضمن تعليمات إضافية لكيفية تصرف البنك في حالة ظهور أي خلل.

في عملية التسليم المستندي، يلتزم البنك بإتباع تعليمات معطي الأمر (المصدر) بدقة فالبنك ليس مسؤولاً في حالة امتناع المستورد عن الدفع.

تنص المادة 4 من القواعد الموحدة للتحصيل المستندي على وجوب دقة و كمال تعليمات التحصيل، و أن البنوك تعمل بما جاء في هذه التعليمات وتتجاهل أية أوامر أخرى من أطراف آخرين، كما تبين المعلومات الواجب توفرها في تعليمات التحصيل و المتمثلة في:

- التفاصيل الدقيقة عن كل من المستورد، المصدر، و بنكيهما.

- مبلغ و عملة الصفقة و كذا شروط التسليم (مقابل الدفع أو القبول).

- الإشارة إلى الرسوم و الفوائد.

يقوم بنك المستورد بإعلام المصدر عن دفع قيمة التحصيل المستندي، أو قبول المستورد للورقة التجارية، أو عن أسباب رفض أو تأخر المستورد عن الدفع في وثيقة تسمى L'avis de sort.

و تتم عملية التحصيل المستندي في 6 مراحل¹:

1. يقوم المصدر بإرسال البضاعة لبلد المشتري، و يقوم بإنشاء مختلف المستندات كمستندات النقل و البضاعة .

2. يقوم المصدر بتسليم الوثائق لبنكه.

3. يقوم بنك المصدر بتسليم الوثائق و رسالة تعليمات التحصيل لبنك المستورد (بنك المستورد عادة ما يكون هو البنك المرسل لبنك المصدر) .

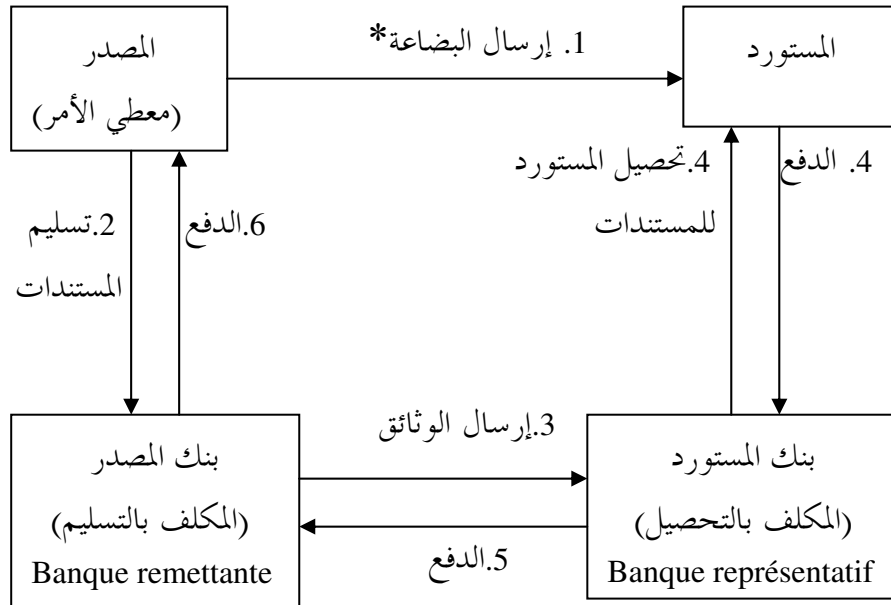
4. يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق للمستورد مقابل دفعه لقيمة الصفقة أو قبوله للأوراق التجارية، بحيث تمكن هذه الوثائق المستورد من سحب بضاعته.

5 و 6. إشعار المصدر بدفع المستورد أو قبوله بوثيقة L'avis de sort .

¹ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit, p100

يوضح المخطط الموالي التسلسل الزمني و مراحل تسوية المدفوعات الدولية باستعمال تقنية التسليم المستندي.

الشكل (08) : مراحل تسوية المدفوعات الدولية باستعمال تقنية التسليم المستندي.



*تحتجز البضاعة لدى وكالة العبور أو شركة الملاحة (النقل) إلى غاية تقديم السند البحري.

La source : ibid, p100.

في العمليات التجارية المتكررة قد يتخلى المصدر عن إقحام بنكه في عملية التسليم المستندي، إذ يرسل الوثائق و رسالة التعليمات مباشرة إلى بنك المستورد لإتمام عملية التحصيل المستندي (تدخل 3 أطراف فقط).

الفرع الرابع: تقييم تقنية التحصيل المستندي

إن تقنية التحصيل المستندي تضمن للمصدر عدم استلام المستورد للمستندات إلا بعد تسديده لقيمة الصفقة أو قبوله لورقة تجارية في حين أنها لا تحميه من خطر امتناع المستورد عن سحب المستندات التي تسمح له باستلام البضاعة عند وصولها. و من جهة أخرى، فقبول المستورد تسديد قيمة الورقة التجارية بعد أجل مع تحصيله المستندات يبقى على خطر عدم الدفع الأمر الذي يدفع بالمصدر إلى اشتراط ضمان بنكي في العقد على دفع قيمة الورقة التجارية من طرف بنك المستورد . Aval bancaire ou caution bancaire.

أيضا، و في حالة التسوية بالدفع، إذا ما قدم المستورد أسبابا لرفض سحب البضاعة فإن المصدر يتعرض لخطر إرجاع السلعة إلى بلده (تكاليف النقل) أو بيعها بأسعار منخفضة. يحقق المستورد نفس الضمانات التي توفرها تقنية الاعتماد المستندي أثناء استعماله لتقنية التحصيل المستندي (ستتطرق لاحقا لتقنية الاعتماد المستندي)، و تبقى أهم ميزة لتقنية التحصيل المستندي هي قلة تكلفتها.

ملاحظة¹

إذا أرسلت البضاعة عن طريق الملاحية (بواسطة السفن)، فإنها لا تسلم إلى المستورد إلا في حالة تقديمه لوثيقة سند الشحن البحري le *connaissance maritime*، في حين أنها إذا أرسلت بالطرق الأخرى (سكة الحديد، جوا أو برا) فإن مجرد إظهار المستورد لهويته أمام الناقل يمكنه من استلام بضاعته دون تقديم أية وثائق و بالتالي دون تسديد أو قبول ورقة تجارية. وكحل لهذه المشكلة يتم إرسال البضاعة إلى وكالات العبور *transitaire* أو (إلى البنك مباشرة) بحيث لا يستطيع المستورد سحب البضاعة إلا بعد إظهاره لدليل التسديد أمام وكالة العبور، أو الدفع أو قبول الكمبيالة لدى البنك.

أيضا، و رغم تسديد المستورد لبنكه، يبقى المصدر تحت خطر عدم تحويل الأموال (خطر سياسي)، الأمر الذي يستدعي اللجوء إلى مؤسسات ضمان التجارة الدولية (مثال: شركة Coface في فرنسا).

إن بنك المستورد أثناء ممارسة مهامه في عملية التحصيل المستندي يتعرض لأخطار ضعيفة، فهو يسلم الوثائق في مقابل دفع المستورد أو قبوله للورقة التجارية. ففي التسوية بالدفع، و بعد فحصه للمستندات لا يلتزم إلا بإبلاغ المصدر عن امتناع المستورد عن الدفع، إلا أن بنك المستورد يلتزم بالدفع في التسوية بالقبول (الضمان البنكي *aval bancaire*)، ما يدفعها إلى تغطية خطر امتناع المستورد عن الدفع بتحميد رصيده أو رهن عقاراته. و في حالة امتناع المستورد عن الدفع، يلجأ المصدر إلى استعمال العقد كحل وحيد لإثبات حقه².

Ibid, p101

Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p101

1

2

الفرع الخامس: الحالات التي يفضل فيها استعمال تقنية التحصيل المستندي

رغم بساطة و قلة تكاليف تقنية التحصيل المستندي إلا أنه من الأفضل عدم استعمالها إلا في الحالات التالية¹:

- قدرة المستورد على التسديد (السيولة) l'acheteur est solvable، إضافة إلى وجود علاقات تجارية سابقة بين المستورد و المصدر (أي وجود الثقة بينهما).
- تمتع بلد المستورد بالاستقرار السياسي و الاقتصادي.
- عدم فرض بلد المستورد لقيود منع الاستيراد (مراقبة الصرف، تراخيص الاستيراد...) أي حرية التجارة الخارجية.

الفرع السادس: خصم الكمبيالات المستندية **Escompte de traite**

خصم الكمبيالات هي إمكانية متاحة للمصدر لكي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، حيث يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له قيمة الورقة التجارية المرسلة مع الوثائق و يجل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق طبعاً مع احتساب الفوائد.

المطلب الثالث: الاعتماد المستندي **le crédit documentaire**

يعتبر الاعتماد المستندي كالتزام تعاقدية بين المؤسسات و البنوك، فمنذ لحظة إنشاء العقد التجاري و إلى غاية انتهاء عملية الاعتماد المستندي، تلجأ البنوك إلى استعمال مجموعة من القواعد المسنة من طرف غرفة التجارة الدولية CCI و المعروفة تحت اسم "الأصول و الأعراف الموحدة المتعلقة بالاعتماد المستندي رقم 500" (règles et usances uniformes relatives aux crédit documentaires RUU500) و تعالج المحاور الرئيسية التالية:

- أحكام عامة و تعريفات؛

- صيغ الاعتمادات و تبليغها؛

- الالتزامات و المسؤوليات؛

- المستندات؛

- أحكام متنوعة؛

- الاعتماد القابل للتحويل؛

Hervé hutin, toute la finance, op.cit, p473

- التنازل عن المستحقات.

و لإزالة جميع الالتباسات أو التناقضات توضح عبارة (تخضع رسالة القرض هذه لأصول و أعراف غرفة التجارة الدولية منشور 500 بصفة واضحة و علنية). لكن هذه القوانين الموحدة لا تستطيع معالجة جميع المشاكل التي تعترض السير الحسن للعملية التجارية، لذلك فقد تركت الحرية لإمكانية اتفاق مختلف أطراف الصفقة مسبقا و بصفة صريحة على القانون الذي سيعمل به في حالة الخصام.

ملاحظة : قد يتم الإتفاق على خضوع رسالة القرض لأصول و أعراف غرفة التجارة الدولية منشور RUU 400 القديم أو منشور RUU 600 الحديث (حسب الإتفاق).

الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي

أطلقت عدة تعريفات للاعتماد المستندي و سنحاول استعراض أدقها:

"الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد البضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين و لغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد و التي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات و أسعار محددة"¹.

"الاعتماد المستندي يمثل تعهدا يصدر من قبل أحد البنوك (بناء على طلب أحد العملاء) يلتزم بموجبه البنك بسداد قيمة الكمبيالات أو الحوالات أو المستندات المقدمة إليه، لصالح شخص أو طرف آخر هو المستفيد، وفقا لشروط و ضوابط معينة يتضمنها خطاب الاعتماد المستندي lettre of documentary credit"².

تتضمن المادة 3 من القواعد الموحدة المتعلقة بالاعتماد المستندي RUU 500، الصادرة عن غرفة التجارة الدولية تعريفا للاعتماد المستندي و المتمثل في:

" إن تعبيرات (الإعتمادات المستندية) أو خطابات الإعتمادات المستندية تعني أي ترتيبات - مهما كان اسمها أو صفتها- تتعهد البنوك فاتحة الإعتمادات بمقتضاها بالأصالة عن نفسها أو بناء على طلب أو بموجب تعليمات من عملائها (طالبي فتح الإعتمادات) بأن:

1 صلاح الدين حسن السبيسي، دراسات نظرية و تطبيقية: إدارة أموال و خدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الإقتصادية، دار الوسام، القاهرة: 1998، ص182، 183

2 سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية: 2002، ص9

أ- تدفع إلى أو لأمر طرف ثالث (المستفيد) أو تقبل و تدفع قيم الكمبيالات المسحوبة من المستفيد أو

ب- أن تفوض بنك آخر بأن يدفع أو يقبل قيمة الكمبيالات أو

ج- أن تفوض بنك آخر بأن يتداول مستندات الشحن المنصوص عليها في شروط الاعتماد بشرط أن تكون تلك المستندات مطابقة تماما لشروط الاعتماد و نصوصه و تعتبر فروع البنوك في مختلف الدول بنوكا أخرى¹.

الفرع الثاني: أطراف الاعتماد المستندي

تم تسوية الاعتماد المستندي بتدخل أربع أطراف في العملية²:

- المستورد (طالب فتح الاعتماد/ معطي الأمر) le donneur d'ordre: و هو المشتري المتعاقد مع المصدر الأجنبي، يقوم بإعطاء التعليمات لبنكه بفتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر مع تحديده للمستندات التي يحصلها و كذا وسيلة الدفع.

- بنك المستورد (البنك مصدر الاعتماد) la banque émettrice: هو بنك المشتري الذي يتلقى تعليمات فتح الاعتماد المستندي من زبونه و الذي يقوم بفتحه.

- بنك المصدر (البنك مبلغ الاعتماد) la banque notificatrice: و هو البنك المراسل لبنك المستورد في بلد المصدر، يقوم بإبلاغ المصدر عن فتح الاعتماد المستندي لصالحه، و تجدر الإشارة إلى أن هذا البنك يمكن أن يكون غير بنك المصدر (أي بنك آخر).

- المصدر (المستفيد من الاعتماد) le bénéficiaire: و هو البائع و المستفيد من التزام البنك بالدفع لصالحه.

الفرع الثالث: أهم مراحل الاعتماد المستندي

عند معالجتنا لهذا المبحث نقترح أولا مخطط توضيحي لأهم خطوات تسوية الاعتماد المستندي ثم نتطرق لشرح هذه المراحل، لكن مع اعتبار الملاحظات التالية:

- المخطط الموالي يبين آلية تسوية الاعتماد المستندي في حالة التسوية مقابل الدفع الفوري و كذلك فهو غير قابل للإلغاء و مؤكد، إذ أنه يمكن أن تتم التسوية بالدفع الآجل paiement différé و سنتطرق لمختلف أنواع الاعتماد المستندي لاحقا.

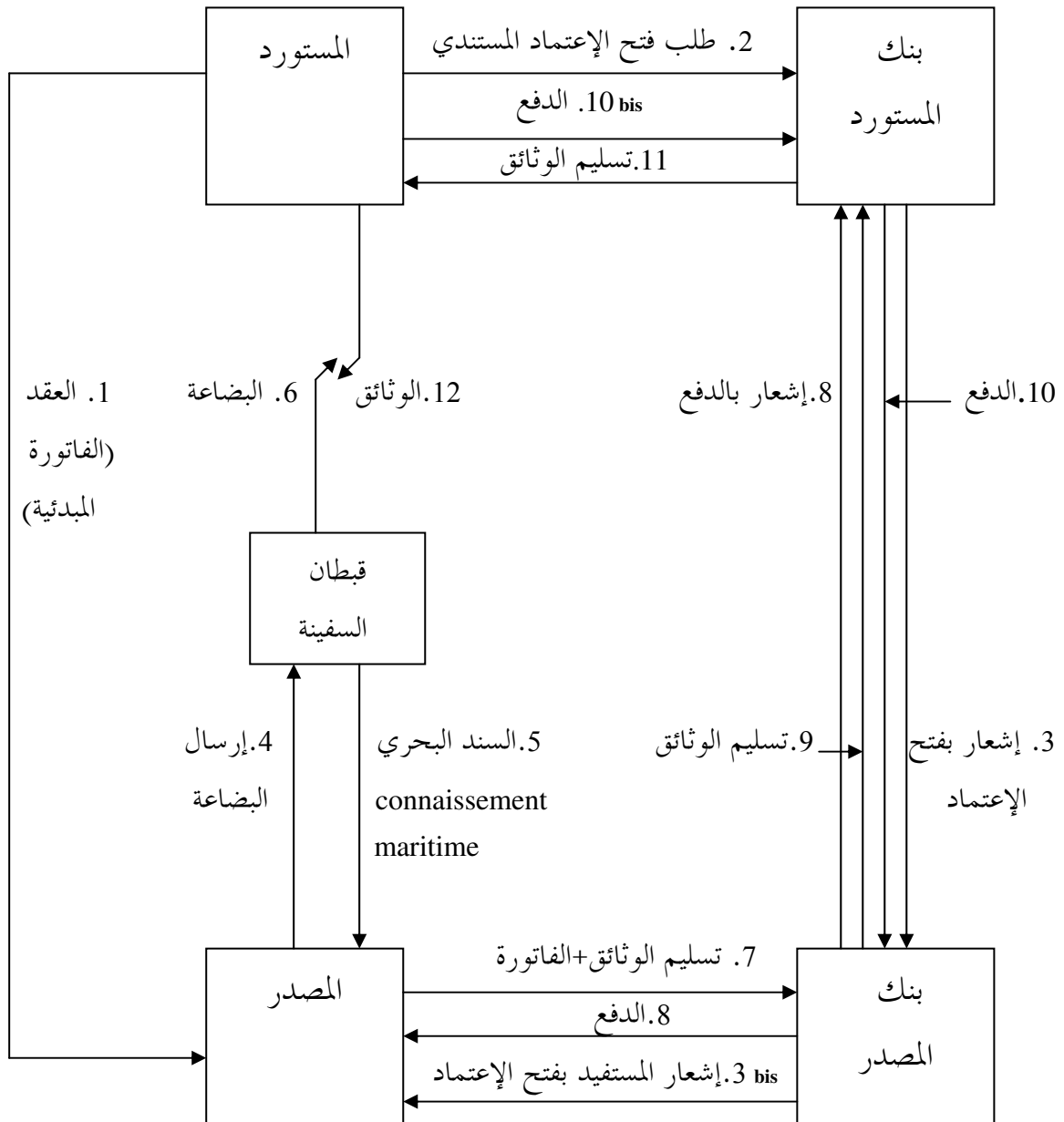
¹ أحمد غنيم، الإئتماد المستندي و التحصيل المستندي، الطبعة السادسة، دار النشر غير واردة، بورسعيد: 1998، ص99.
² Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, op.cit, p103

- تقسم الإعتمادات المستندية (و كذا التحصيل المستندي) إلى إعتمادات استيراد و إعتمادات تصدير، و تماشيا مع عنوان المذكرة نكتفي بدراسة الاعتماد المستندي الخاص بالاستيراد.

1/ المخطط التوضيحي

إن سير (مراحل) الاعتماد المستندي يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل رقم (09) : مراحل تسوية الاعتماد المستندي



La source : Ibid,p103

2/ أهم مراحل الاعتماد المستندي

تم عملية الاعتماد المستندي في عدة مراحل يمكن حصرها في ثلاث مراحل¹:

أ/فتح الاعتماد المستندي *l'ouverture du crédit documentaire*

- يتفق المستورد و المصدر على عقد البيع و الشراء لبضاعة معينة و يتفقان على تسوية العملية بتقنية الاعتماد المستندي.

- يقوم بعدها المستورد بتقديم "طلب فتح الاعتماد" إلى بنكه *Demande d'ouverture de crédit documentaire* ، يحدد فيها معطي الأمر بدقة كافة التعليمات لأن هذه الأخيرة تمثل مجموع التزامات البنك المرسل (بنك المستورد) حيث يحدد المستورد فيها (طبيعة و نوع الاعتماد، هوية المستورد و المصدر، اسم البنك الوسيط المبلغ أو المؤكد للاعتماد أي بنك المصدر، مدة صلاحية الاعتماد لأن التزام البنك محدد بتلك الفترة، مهلة إرسال البضاعة، طريقة تحقيق الاعتماد بالدفع، بالقبول، بعد أجل أو بالمفاوضة، إضافة إلى خصائص السلعة، سعرها و كميتها).

- يقوم البنك بعدها ب "دراسة طلب فتح الاعتماد المستندي" *l'étude de la demande d'ouverture de crédit documentaire* قصد اتخاذ القرار بقبول الفتح من عدمه، و يتوقف هذا القرار على طبيعة فاتح الاعتماد و مصداقيته (زبون دائم ذي علاقات جيدة مع البنك، معطي أمر جديد له سمعة جيدة في مجال الأعمال، معطي الأمر مؤسسة جديدة ليس لها علاقات مسبقة مع البنك و لا تتمتع بسمعة جيدة). لذلك قد يقوم البنك و كمحاولة لضمان حقوقه في حالة عدم دفع المستورد عن طريق:

* تجسيد رصيد الزبون لدى البنك بقيمة البضاعة مع هامش ضد خطر الصرف.

* اشتراط كتابة "سند الشحن البحري" باسم البنك ليتمكن هو من سحب و امتلاك البضاعة في حال إفلاس الزبون.

قد لا يقبل البنك بفتح الاعتماد المستندي إلا أنه و في حالة قبوله يقوم بإرسال خطاب الاعتماد المستندي.

- يقوم البنك بعدها بإرسال خطاب الاعتماد المستندي *l'émission de la lettre de crédit* الذي يجسد التزام البنك، حيث يرسل الرسالة إلى المستفيد (المصدر) مباشرة أو بوساطة بنكية لتبليغ الاعتماد أو تأكيده أيضا، فبعد الإرسال لا يمكن إجراء أية تعديلات إلا بموافقة جميع الأطراف.

Michel Jura, technique financière international, op.cit, pp : 242...246.

1

تجدر الإشارة إلى أنه في العادة ما يتم إرسال هذا الخطاب برسائل Swift.

ب/ تنفيذ أو تحقيق الاعتماد المستندي

mise en place (realisation) du crédit documentaire

- عند إرسال الطلب لبنك المصدر (المبلغ للاعتماد)، يقوم هذا الأخير بإبلاغ المصدر عن فتح الاعتماد لصالحه.

- يستلم بنك المصدر وثائق البضاعة المرسلة من طرف المصدر، ثم يقوم بفحصها و اتخاذ قرار قبول الوثائق من عدمه (خلال سبعة أيام)، و في حال قبول البنك للوثائق يتخذ القرار بتأكيد أو عدم تأكيد الاعتماد.

- يسدد البنك للمصدر و يرسل الوثائق لبنك المستورد للتعويض له عن قيمة البضاعة (في حال التسوية بالدفع).

فكما تنص المادة 9 من RUU 500، تتم التعديلات بموافقة جميع الأطراف و هذه التعديلات قد تلمس التزامات البنك و قد لا تلمسها، و يجب على المستورد بإبلاغ المصدر عن أي تعديلات يراها مناسبة و كذا إرسال المصدر لإشعار قبول تعديل الاعتماد من عدمه.

ج/ المرحلة النهائية le déroulement

- عند استقبال البنك فاتح الاعتماد للوثائق تمنح له كذلك مهلة سبعة أيام لمراجعتها و اتخاذ القرار بقبولها من عدمه.

- في حالة مطابقة الوثائق يقوم البنك فاتح الاعتماد (بنك مستورد) بالتعويض لبنك المصدر حسب طريقة تسوية الاعتماد المستندي المتفق عليها (الدفع الفوري، الآجل، بالقبول أو المفاوضة)، ليسدد بعدها المستورد لبنكه في حالة قبوله للوثائق.

- في حالة عدم مطابقة الوثائق أو نقصانها، يقوم بنك المستورد برفض الوثائق و بالتالي زوال كل الضمانات المقدمة للمصدر و يقوم بإبلاغ بنك المصدر عن رفض الوثائق و الأسباب المؤدية إلى الرفض، إلا أن بنك المستورد قد يقبل هذه الوثائق غير المطابقة إذا رأى أن الضمانات المقدمة من طرف زبونه كافية مع توفر شرط قبول المستورد لهذه الوثائق رغم نقصانها (تخضع لقبول المستورد فهو صاحب القرار) فالبنك عليه إبلاغ المستورد بالخلل.

- قد ينتظر بنك المستورد وصول السلعة للمستورد و معاينتها ليتمكن من اتخاذ القرار أو مفاوضتها بأسعار منخفضة قصد تجنب المصدر لإرجاعها إلى بلده.

تجدر الإشارة إلى أن البنوك تقوم باحتساب العمولات على كل العمليات التي تقوم بها، كعمولة فتح، إبلاغ، و تأكيد الاعتماد، عمولات التعديل و فحص المستندات، عمولات متابعة المدفوعات الآجلة و قبول الأوراق التجارية، وكذا تكاليف الاتصال بالتلكس أو شبكة سويفت SWIFT.

الفرع الرابع: الوظيفة الاقتصادية للاعتماد المستندي

يتجسد الدور الحقيقي للاعتماد المستندي فيما يلي¹:

- وظيفة الأمان la fonction de sécurité: تمنح تقنية الاعتماد المستندي للمصدر إمكانية المطالبة بتحصيل أمواله (الدفع) ليس من مستورد بعيد و إنما من بنكه المتواجد في بلده. أيضا و بالنسبة للمستورد، فإن الاعتماد المستندي يضمن له عدم الدفع للمصدر إلا بعد تأكد البنك من مطابقة الوثائق المسلمة لما جاء في شروط العقد.

- وظيفة التمويل la fonction de financement: إن تقنية الاعتماد المستندي تسمح للمستورد بالحصول على القرض اللازم من بنكه لتمويل فترة انتقال السلعة، كما أن المصدر قد يحصل على قيمة بضاعته مسبقا من خلال تقنيات التمويل التي ذكرناها سابقا كالتسبيق بالعملة الصعبة، أو تعبئة الديون الناشئة على الخارج.

الفرع الخامس: أنواع الإعتماد المستندي

يوجد عدة أنواع للإعتماد المستندي يمكن تقسيمها حسب عدة معايير، أهمها:

- معيار الأمان le critère de sécurité ؛

- معيار طريقة التنفيذ أو التسوية le critère mode de réalisation ؛

- معيار التمويل le critère de financement .

1/ حسب معيار الأمان

أ/ الاعتماد المستندي القابل للإلغاء le crédit documentaire révocable

يمنح هذا النوع من الإعتمادات المستندية للمستورد و بنكه إمكانية تعديل أو إلغاء الاعتماد حتى دون موافقة المصدر أو إشعاره مسبقا وذلك خلال الفترة التي تسبق عملية الدفع، لذا يستعمل هذا النوع في الصفقات التجارية المبنية على الثقة أين يكون طرفيها يعرفان بعضهما

André Boudinot, pratique du crédit documentaire, édition Sirey, paris : 1979, p24.

جيدا، إذ يستعمل خاصة بين فروع المؤسسات التي تنتمي إلى نفس الشركة و هذا النوع نادر الاستعمال في الصفقات التي لا يعرف فيها المستورد و المصدر بعضهما البعض¹.

تنص المادة 06 من الأصول و الأعراف الموحدة للاعتماد المستندي RUU500 على أنه في حالة عدم بيان (توضيح) أن الاعتماد قابل للنقد أي الإلغاء révocable، فيعتبر غير قابل للإلغاء.

ب/ الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء le crédit documentaire irrévocable

تنص المادة 09 من RUU500 صراحة على التزام بنك المستورد (المصدر للاعتماد) على الدفع، قبول الأوراق التجارية، أو تحمل مسؤولية الدفع في الأجل المحدد لصالح المصدر شريطة تقديم هذا الأخير مستندات مطابقة لشروط الاعتماد المتفق عليها، و بذلك فلا يمكن التراجع عن هذا الالتزام (تعديل أو إلغاء) إلا بموافقة المصدر (المستفيد).

فرغم أهمية هذا النوع من الإعتمادات بالنسبة للمصدر إلا أنه لا يضمن تحصيل أمواله ما دام هذا الاعتماد غير مؤكد (معزز) من بنكه، و ذلك لإمكانية إعسار بنك المستورد و كذا بقاء الخطر السياسي لبنك المستورد قائما ما يحتم على المصدر التأكد من الوضعية المالية لبنك المستورد و كذا الوضعية السياسية و الاقتصادية السائدة في بلد المستورد.

ج/ الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المؤكد le crédit documentaire irrévocable et confirmé

إعطاء الأمان (الضمان) الكلي للمصدر، يجب أن يكون الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء من طرف بنك المستورد و مؤكدا (معززا) من طرف بنك المصدر، و بذلك يضمن المصدر تحصيل قيمة البضاعة إذا ما قدم مستندات مطابقة لشروط العقد قبل تاريخ انتهاء مدة الاعتماد.

إن التزام بنك المصدر بتأكيد الاعتماد (banque notificatrice) يسمح للمصدر بتغطية الخطر السياسي المتمثل في عدم تحويل الأموال من بلد المصدر و كذا تغطية خطر إفلاس البنك فاتح الاعتماد. و بذلك فعملية التصدير آمنة بالنسبة للمستفيد في هذا النوع من الإعتمادات، إضافة إلى تسريع عملية الدفع لصالحه الناتجة عن الالتزامات البنكية².

Gérard rouyer, Alain choinel, préface de Michel freyche, la banque et l'entreprise, op.cit, p339
Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p114

1
2

و نظرا لالتزام بنك المصدر بالدفع فإنه قبل التأكيد avant confirmation يقوم بمعاينة الوضعية المالية للبنك فاتح الاعتماد و كذا تقييم الخطر السياسي في تحويل الأموال من بلد المستورد.
2/ حسب معيار طريقة التنفيذ (التحقيق)

أ/ تسوية الاعتماد المستندي بالدفع الفوري le crédit réalisable par paiement à vue

هذا النوع من الإعتمادات تتم تسويته حسب المراحل (الآلية) الموضحة في الشكل السابق (صفحة 92)، وينفذ حسب مبدأ "أسلم-تسلم" (donnant-donnant) أي تعطيني الوثائق المطابقة لشروط الاعتماد، أدفع لك قيمة البضاعة فورا.

ب/ تسوية الاعتماد المستندي بالقبول le crédit réalisable par acceptation

في حال موافقة المصدر على منح مهلة للدفع لصالح المستورد مع رغبته في تغطية الخطر السياسي و خطر إفلاس بنك المستورد، يقوم بتحرير أوراق تجارية مسحوبة على البنك المتواجد في بلده (قد يكون البنك مبلغ أو مؤكد الاعتماد أو أي بنك آخر في بلد المصدر)، و الطلب منه إرسال خطاب اعتماد مستندي يتضمن التعليمات مقابل القبول crédit documentaire réalisable Par acceptation

إن الاعتماد المستندي بصفة عامة يمثل التزام بنك المستورد اتجاه المصدر، و في هذا النوع من الإعتمادات يقبل بنك المصدر كمبيالة من المصدر لتدفع بعد مدة متناسبة مع المدة التي منحها للمستورد، و بذلك يضمن المصدر حقه في تحصيل الأموال بعد مدة محددة مقابل تسليمه لمستندات مطابقة لشروط العقد في الوقت المحدد، و بالتالي بإمكان المصدر خصم الورقة التجارية لدى هذا البنك المؤكد أو لدى أي بنك آخر¹.

ج/ تسوية الاعتماد المستندي بالدفع المؤجل le crédit réalisable par paiement différé

هذا النوع من الإعتمادات يجعل المستورد (معطي الأمر) في وضعية مريحة، إذ يتمكن من سحب الوثائق و بالتالي البضاعة و عدم دفعه للمصدر إلا عند وصول الآجل المتفق عليه مع تعهد البنك بالدفع للمصدر في الآجل المحدد، أي أن المصدر يقوم بتسليم الوثائق لبنكه مسحوبة بورقة تجارية مسحوبة على هذا البنك، و بعد تأكد بنك المصدر من مطابقة الوثائق يتعهد بالدفع للمصدر في الآجل المحدد.

Ibid, p116,117

و يتمثل الفرق الجوهرى بين الاعتماد بالقبول و الاعتماد المؤجل فيما يلى¹:

- فى الاعتماد بالقبول، يحصل المصدر على كمبيالة ممضاة signée من طرف البنك مقابل تسليمه للمستندات.

- فى اعتماد الدفع المؤجل، لا يحصل المصدر إلى على وعد بنكى بالدفع فى التاريخ المحدد. و بالتالى ففي حالة الاعتماد المستندي (المؤكد) لا يواجه المصدر أى إشكال فى الاعتماد المؤجل، لكن فى حال كون الاعتماد المستندي عادى (غير مؤكد non confirmé) فإن بنك المصدر يقوم بفحص المستندات و إرسالها إلى بنك المستورد دون أى التزام اتجاه المصدر.

د/ تسوية الاعتماد المستندي بالمفاوضة le crédit réalisable par négociation des titrages

فى هذا النوع من الإعتمادات يتم مفاوضة سحب الكمبيالة أمام البنك المراسل لبنك المستورد فى بلد المصدر تسمح هذه التقنية للمصدر بتحصيل أمواله مباشرة و هى تقنية كثيرة الاستعمال و غالبا ما تتم التسوية بالمفاوضة وفق المراحل التالية:

- يستقبل المصدر من مراسل بنك المستورد رسالة الإشعار بفتح الاعتماد المستندي لصالحه مع شرط التسوية بالمفاوضة.

- يقوم المصدر بإرسال البضاعة، ثم يتقدم مباشرة لتسليم الوثائق اللازمة للبنك مبلغ الاعتماد (بنكه) مصحوبا بورقة تجارية مسحوبة على المستورد خلال فترة الاعتماد.

- بعد فحص البنك المراسل (مبلغ الاعتماد) للوثائق و التأكد من مطابقتها، يقوم بمفاوضة الورقة التجارية (أى التسديد للمصدر مع حسم الفوائد).

3/ حسب معيار التمويل

أحيانا فى التجارة الدولية، قد يكون مصدر البضاعة ليس هو منتجها، فقد يكون شركة مفاوضة société de négoce أو شركة تقوم بشراء السلع قصد إعادة بيعها، لذلك نميز بعض أنواع الاعتماد المستندي التى تستجيب لاحتياجات تمويل هذا النوع من التجارة الدولية.

أ/ الاعتماد المستندي القابل للتحويل le crédit documentaire transférable

هو عبارة عن اعتماد مستندي عادى و لكنه يتضمن نصوصا تعطي المستفيد الأول الحق فى أن يطلب من البنك المحول إليه جعل الاعتماد المستندي بكامل قيمته أو جزءا منه متاحا

Ibid, p118

للاستفادة من قبل مستفيدين آخرين، وبالتالي تنتقل المسؤولية من المستفيد الأول إلى المستفيد الثاني أو المستفيدين الآخرين. و بمعنى أكثر تفصيلا يتعهد بمقتضى الاعتماد المستندي القابل للتحويل بنك المستورد (البنك مصدر الاعتماد) أو من يفوضه بالدفع أو قبول الدفع لقيمة المستندات المقدمة من طرف المستفيدين الآخرين طالما كانت مطابقة لشروط الاعتماد¹.

و بذلك فيظهر في الاعتماد المستندي طرفين جديدين على الأقل:

- المستفيد الثاني (المستفيدون الآخرون) الذي قد يكون منتج البضاعة أو ممول عملية الإنتاج (أي أن المستفيد الأول يعمل كوسيط).

- مراسل بنك مبلغ الاعتماد (بنك المستفيد الثاني) المكلف بإبلاغ تحويل الاعتماد لصالح المستفيد الثاني و كذا تأكيد الاعتماد أحيانا.

تنص المادة 48 من RUU500 على أن الاعتماد المستندي القابل للتحويل غير قابل للإلغاء، و يتيح للمستفيد الأول تحويل حقوقه وواجباته للمستفيد الثاني (تكاليف التحويل يتحملها المستفيد الأول ما لم يرد أمر مخالف لذلك) بحيث يتم التحويل بنفس شروط الاعتماد الأصلي، إلا أن للمستفيد الأول الحق في إجراء بعض التعديلات عند التحويل و المتمثلة في:

- يجوز للمستفيد الأول استبدال اسم فاتح الاعتماد باسمه و ذلك ليضمن عدم معرفة المستورد (فاتح الاعتماد الأصلي) للمصدرين الأصليين حتى لا يفقد زبائنه.

- يجوز للمستفيد الأول تخفيض قيمة الاعتماد و السعر الوحدوي ليتمكن من تحقيق هامش ربح ناتج عن الفرق بين قيمة الاعتماد الأصلي و قيمة الاعتماد المحول.

- يجوز له تخفيض مدة الاعتماد، مدة إرسال البضاعة و كذا آجال تقديم المستندات.

- يجوز له رفع نسبة غطاء التأمين لتصل إلى مبلغ التغطية المنصوص عليه في الاعتماد الأصلي.

تفتح البنوك الاعتماد القابل للتحويل بناء على تعليمات طالب فتح الاعتماد، و عليه يجب أن ترد عبارة "قابل للتحويل" بشكل واضح و صريح في طلب فتح الاعتماد.

مثال²:

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، مرجع سابق، ص 42.

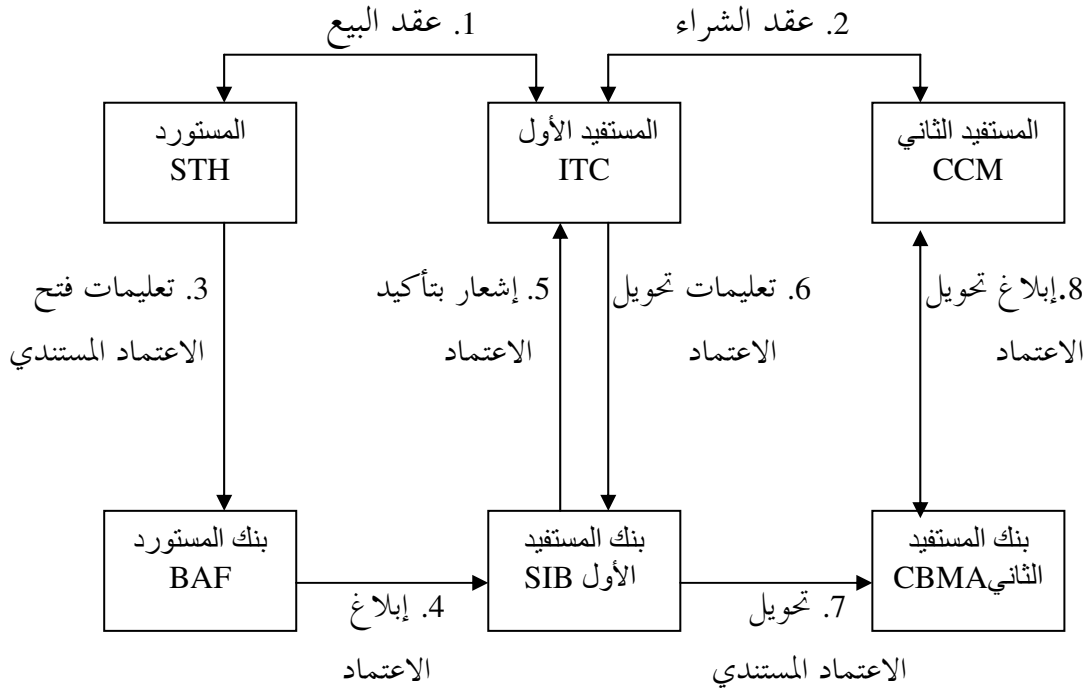
- المستورد (معطي الأمر): شركة فرنسية STH
- بنك المستورد (مبلغ أو مصدر الاعتماد الأصلي): بنك الفلاحة الفرنسي BAF
- المستفيد الأول : شركة في كوديفوار ITC
- بنك المستفيد الأول : بنك في كوديفوار SIB
- المستفيد الثاني: شركة في مالي CCM
- بنك المستفيد الثاني: بنك في مالي CBMA

***تقنية التحويل technique de transfert**

1. قام المستفيد الأول في كوديفوار ITC بإبرام عقد بيع contrat de vente مع المستورد الفرنسي STH لبيع القطن المالي (20 كيس ذي 30 كغ) بمبلغ 803874 دولار أمريكي. شروط الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد ينفذ لدى البنك SIB مع مهلة 20 يوم لتقديم المستندات منذ تاريخ إرسال البضاعة.
2. قام المستفيد الأول بإبرام عقد شراء contrat de vente مع المستفيد الثاني CCM بنفس شروط عقد البيع مع الاختلافات التالية:
مبلغ التسليم هو 756976 دولار أمريكي لدى البنك CBMA مع مهلة 15 يوم من تاريخ إرسال البضاعة.
3. يعطي المستورد STH تعليمات فتح الاعتماد لبنكه BAF، فبعد قبول البنك BAF يقوم بإبلاغ الاعتماد لبنك المستفيد الأول SIB.
4. يقوم البنك SIB بتأكيد الاعتماد و إبلاغ المستفيد الأول.
5. يقوم المستفيد الأول ITC بالتأكد من الاعتماد ثم يكلف بنكه SIB بتحويل جزء من مبلغ الاعتماد (756976 دولار) للمستفيد الثاني CCM بواسطة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد لدى بنك المستفيد الثاني CBMA.
6. يقوم بنك المستفيد الأول SIB بمتابعة جيدة لطلب المستفيد الأول ITC و يقوم بإبلاغ التحويل للمستفيد الثاني CCM بواسطة بنكه CBMA.

7. يقوم بنك المستفيد الثاني CBMA بإبلاغ التحويل للمستفيد الثاني CCM ، يتأكد هذا الأخير من الاعتماد و يتهياً لتنفيذ الطلبية.

الشكل رقم (10) : تقنية تحويل الاعتماد المستندي القابل للتحويل قبل إرسال البضاعة



La source: Ibid.

* آلية تسوية الاعتماد بعد إرسال البضاعة

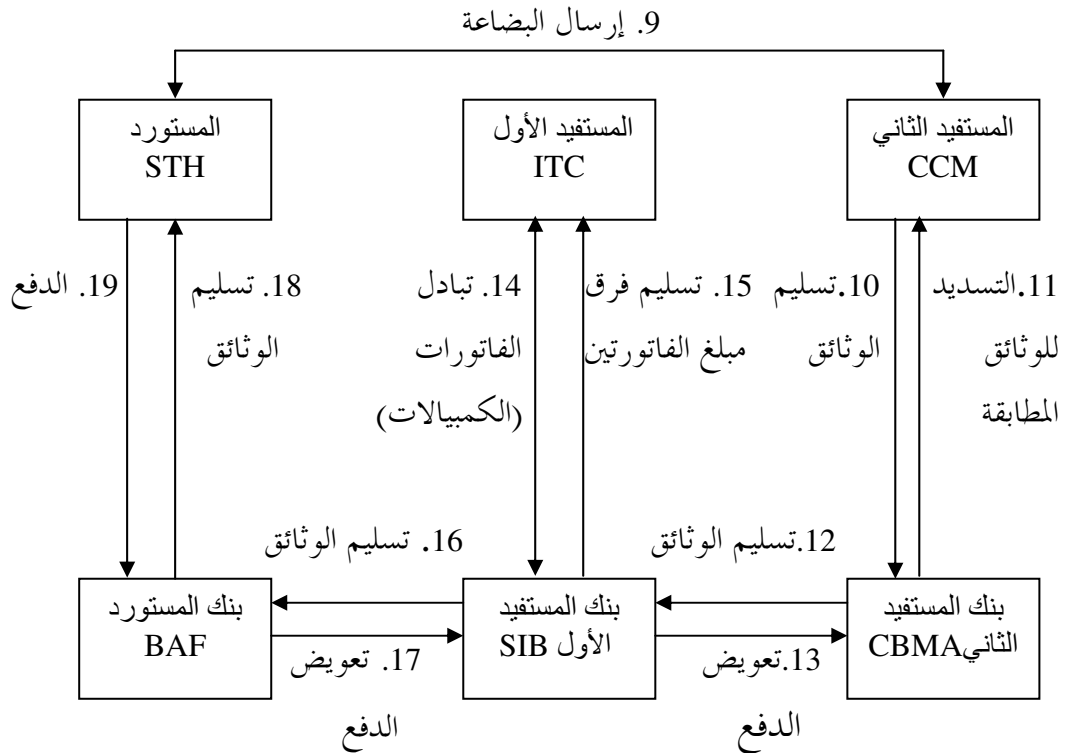
- بعد إرسال المستفيد الثاني للبضاعة و تقديم الوثائق لبنكه CBMA يحصل على قيمة 756976 دولار أمريكي من بنكه.

- يقوم بنك المستفيد الثاني CBMA بتعويض المبلغ الذي دفعه للمستفيد الثاني من بنك المستفيد الأول SIB مقابل تسليمه الوثائق المحددة في الاعتماد المحول ليقوم بعدها بنك المستفيد الأول SIB باستدعاء المستفيد الأول (زبونته) لتسليم الفاتورة الخاصة بالمستورد المطابقة لشروط الاعتماد الأصلي.

- بعد تحصيل بنك المستفيد الأول للفاتورة يقوم بدفع الفرق بين الفاتورتين للمستفيد الأول (756976-803874) دولار.

- يسلم بنك المستفيد الأول SIB الوثائق لبنك المستورد BAF لتعويض أمواله.

- يسلم بنك المستورد BAF الوثائق للمستورد مقابل دفع قيمة البضاعة و العمولات طبعا.
الشكل رقم (11) : آلية تسوية الاعتماد المستندي القابل للتحويل بعد إرسال البضاعة



La source: Ibid.

ملاحظة¹ : هذا النوع من الإعتمادات ينطوي على خطر تقني مرتبط بفحص المستندات بالنسبة للبنك المحول (بنك المستفيد الأول)، وللوقاية من هذا الخطر يجب على البنك التأكد من كفاية الفارق في الآجال بين استقبال الوثائق من المستفيد الثاني و تحصيله للأموال من بنك المستورد، فخلافا لذلك قد يكون البنك ملزما بدفع قيمة الوثائق المسلمة إليه من بنك المستفيد الثاني، في حين يقدم هذه الوثائق للتعويض لدى بنك المستورد خارج مدة الاعتماد و بالتالي حرمانه من تعويض أمواله.

ب/ الاعتماد المستندي بشرط أحمر *crédit documentaire avec red-clause*

نشأ هذا النوع من الإعتمادات قديما بين المصدرين الأستراليين و المستوردين الإنجليز لتمويل الفلاحين الأستراليين و مساعدتهم في عملية جز أصواف الأغنام لتصديرها إلى بريطانيا

Philippe Garsault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p121.

1

من أجل صناعة المنسوجات الصوفية، و تسمى بهذا الاسم لأن شرط الدفعة أو الدفعات يكتب بالحبر الأحمر للفت النظر إلى طبيعة الاعتماد¹.

بموجب هذا العقد يقوم البنك فاتح الاعتماد بتفويض البنك المؤكد confirmatrice أو أي بنك آخر محدد باسمه في بلد المصدر بدفع قيمة محددة قد تصل للمبلغ الإجمالي للصفقة لصالح المصدر (المستفيد) قبل تسليمه المستندات و توضح في تعليمات فتح المستندات².

يجلب هذا النوع من الإعتمادات اهتمام الوسطاء و المفاوضين في الميدان التجاري الذين يحتاجون تمويلات مسبقة من طرف المستوردين لتسديدها للمنتجين الأصليين للسلع³ كما في المثال المذكور سابقا.

يعوض بنك المستورد لبنك المصدر عن الدفعة التي منحها لزبونه لاحقا بقيمة الدفعة و الفوائد المحسوبة عليها عند إرسال المصدر للبضاعة و تسليمه للوثائق المطابقة لشروط العقد. و في حالة عدم إرسال المصدر للسلعة و بالتالي عدم تلقي بنك المصدر للتعويض، يقوم هذا الأخير (بنك المصدر مانح الدفعة المسبقة) بالاحتجاج أمام بنك المرسل في بلد المستورد الذي يطلب بدوره من المستورد التعويض لبنك المصدر بقيمة الدفعة و الفوائد المحتسبة عليها، أي أن المستورد هو الذي يتحمل جميع الأعباء في حالة الإخفاق عن إتمام الصفقة⁴.

ج/ اعتماد الضمان (تحت الطلب) (stand By lettre of credit ou de soutien la lettre de crédit)

هو اعتماد مستندي أو اتفاق مشابه يتعهد فيه البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد) أمام المستفيد (المصدر) بدفع كل المبلغ المقترض من طرف معطي الأمر (المستورد) أو دفع جميع الدفعات المسبقة المتفق عليها للمستفيد (المصدر) أو لحسابه في حال امتناع المستورد عن دفع قيمة البضاعة أو إفلاسه⁵.

تقدم رسالة الضمان (تحت الطلب) ضمان بالدفع عند طلب استعمالها من طرف المستفيد *garantie de paiement à première demande* و تسمح للمستورد و المصدر المتاجرة دون الحاجة إلى استعمال الوثائق. عند إرسال المصدر للبضاعة و في حالة عدم تسديد المستورد في الأجل

¹ جمال يوسف عبد النبي، الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان: 2001، ص 24، 23.

² سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، مرجع سابق، ص 40.

³ Gérard rouyer, Alain choinel, préface de Michel freyche, la banque et l'entreprise, op.cit, p339

⁴ Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p120.

⁵ Gérard rouyer, Alain choinel, préface de Michel freyche, la banque et l'entreprise, op.cit, p339

المحدد فقط، يقوم المصدر بإنشاء الوثائق التي تثبت إرساله لسلعة مطابقة لشروط العقد ثم يسلمها لبنك المستورد ليقوم بالدفع له، أي انتقال المصدر من حالة انتظار استعمال الضمان mode d'attente stand By إلى الحالة النشطة أي استعمال رسالة الضمان تحت الطلب لاسترجاع حقه le mode actif¹.

يتمثل الفرق الجوهرى بين رسالة الاعتماد تحت الطلب و الاعتماد المستندي في كون هذا الأخير عبارة عن وسيلة للدفع و ضمان بالدفع instrument de garantie et de paiement ، في حين لا تمثل رسالة stand by إلا وسيلة لضمان الدفع في المعاملات التجارية فقط، إضافة لذلك لا تستعمل الوثائق عند إرسال البضاعة في اعتماد الضمان، و في حالة عدم التزام المستورد لا يقدم المصدر سوى الوثائق التي تثبت التزامه و عدم التزام المستورد بالدفع².

و من مزايا هذه النوع من الإعتمادات أنه يستعمل لتمويل الواردات (تعهد البنك الفاتح بالدفع)، كما أن بإمكان بنك المصدر إرسال رسالة stand By إلى بنك أجنبي آخر ليقوم بمنح هذا المصدر تسهيلات بنكية أي تمويلا لنفقاته³.

د/ الاعتماد المقابل لاعتماد آخر "le crédit documentaire "adossé" ou "back to back"

في بعض الحالات يكون الاعتماد المستندي غير قابل للتحويل، بالرغم من أن البضاعة سوف تصل المستورد من قبل طرف ثالث، فقد لا يرغب البائع (المستفيد الأول) من أن يكشف اسم المصدر الأصلي وذلك لاحتمال تحلي المستورد عنه، كما قد لا يرغب المشتري فاتح الاعتماد في إضافة شرط قابلية تحويل الاعتماد المستندي و في هذه الحالة يلجأ المستفيد الأول إلى استعمال ما يسمى " الاعتماد المقابل لاعتماد آخر " back to back قصد إتمام الصفقة⁴.

وفقا لهذا النوع من الإعتمادات المستندية يقوم المستفيد الأول بفتح اعتماد مستندي لصالح المستفيد الثاني (المورد الأصلي)، لكن بقيمة مالية أقل تسمح للمستفيد الأول بتحقيق هامش ربح من العملية التجارية، و بمدة (مهلة) أقل من مدة الاعتماد الأصلي ليتمكن المستفيد الأول من تحصيل مستندات البضاعة من المستفيد الثاني و تسليمها للمستورد و تحصيل أمواله

¹ Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p118.

² Hervé hutin, toute la finance, op.cit, p479,480 .

³ <http://www.memoireonline.com/03/07/403/gestion-credits-encaissements-documentaires-importation-amen-bank.html>, op.cit.

⁴ سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، مرجع سابق، ص 47 .

قبل انتهاء مدة الاعتماد الأصلي. وتجدر الإشارة إلى أن المستفيد الأول ليس بحاجة لتقديم ضمانات للمستفيد الثاني باعتبار الاعتماد الأصلي هو الضمان¹ (غالباً ما يشترط في هذا النوع من الإعتمادات خاصية عدم الإلغاء).

إذن فالبنك الوسيط (بنك المستفيد الأول) يلتزم بتنفيذ إعتمادين مستنديين، الأول اعتماد تصدير (الاعتماد الأصلي) و الثاني اعتماد استيراد (الاعتماد المقابل) وهو ما ينطوي على خطر تقني كبير بالنسبة لهذا البنك و المتمثل في التزامه بالدفع لصالح المستفيد الثاني (المنتج) قبل أو دون ضمان أن يسلم المستفيد الثاني لوثائق مطابقة للاعتماد الأصلي أو دون ضمان تحصيلها قبل تاريخ انتهاء الاعتماد الأصلي و بالتالي عدم تمكن البنك الوسيط تعويض أمواله من بنك المستورد²، و هو ما يدفع البنوك إلى الاحتياط في استعمال هذا النوع من الإعتمادات (إلا مع العملاء ذوي السمعة الجيدة).

4/ أنواع أخرى للإعتماد المستندي

يمكن إضافة نوع آخر مهم من الإعتمادات لا يدخل ضمن التصنيفات السابقة و يدعى الاعتماد المستندي المتجدد.

أ/ الإعتماد المستندي المتجدد *le crédit documentaire revolving*

هو اعتماد يفتح عندما يكون المستورد داخلاً في عمليات تجارية دائمة متعددة أو متجددة مع شخص معين، فبدلاً من فتح اعتماد مستقل في كل عملية تجارية يفتح اعتماد واحد يتجدد آلياً، أي بمعنى أنه يجوز للمستفيد أن يستخدمه كلما قدم مستندات جديدة خاصة بعمليات أخرى و ذلك في حدود مبلغ معين و مدة سريان يتفقان عليها. و للتوضيح نقترح المثال التالي³:

فتح اعتماد مستندي ب 400000 فرنك فرنسي، متجدد 11 مرة شهرياً (1+11=4800000) فرنك فرنسي بقيمة إجمالية لا تتعدى 4800000 فرنك فرنسي من النوع غير المتراكم (أي أن المبالغ غير المستخدمة في فترة معينة لا تحمل إلى الفترة القادمة أي لا يلتزم البنك بتسديد الإعتمادات التي لم تستعمل في وقتها لاحقاً و في العكس في الاعتماد المتراكم)، صالح لمدة سنة.

إذن فيجب تحديد المبلغ الإجمالي للاعتماد، عدد مرات التجديد، مدته و فترة استحقاقه، و

¹ خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفيات الخارجية، مرجع سابق، ص 225.

² Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p123

³ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, 1ere édition, dunod: paris : 1993, p336

يمكن أن تكون متراكمة أو غير متراكمة.

ب/ كما يمكننا التمييز بين الإعتمادات القابلة للتجزئة و غير القابلة للتجزئة.....

الفرع السادس: أخطار عمليات الاعتماد المستندي

على عكس التسليم المستندي فإن البنوك تتعرض لأخطار مالية في الاعتماد المستندي، و سنتطرق فيما يلي لأهم الأخطار التي تعترض كلا من بنك المستورد، بنك المصدر، المصدر و المستورد¹:

1/ الأخطار التي يتحملها بنك المستورد

يلتزم البنك بتسديد قيمة البضاعة المطابقة لشروط العقد مهما كانت الوضعية المالية للزبون كما أنها تعطي خطر إفلاس (إعسار) المستورد.

تتعرض كذلك للخطر المالي المرتبط بتنفيذ الاعتماد المستندي، فهي ملزمة بالتدقيق و الفحص الجيد للمستندات للتأكد من صحتها و مطابقتها لأنها مسؤولة في حالة رفض المستورد للوثائق غير المطابقة و الناتجة عن إهمال البنك.

و يتمثل الخطر الأكبر في الإعتمادات ذات الدفع المؤجل التي يستطيع فيها المستورد بيع السلعة و تسديده للدين لاحقاً.

2/ الأخطار التي يتحملها بنك المصدر

يختلف حجم الخطر بالنسبة لبنك المصدر في حال تأكيد الاعتماد من عدمه.

- في حالة عدم تأكيد الاعتماد (إبلاغ عادي notification simple)، فالبنك مطالب بالإسراع في فحص المستندات قبل تسليمها (ليس عليه التدقيق الجيد فيها) فالخطر المالي هنا معدوم.

- في حالة تأكيد الاعتماد، فإن البنك يلتزم بتغطية الخطر المالي المتمثل في إعسار insolvabilité بنك المستورد و كذا تغطية الخطر السياسي (عدم تحويل الأموال من بلد المستورد)، فهو ملزم بالدفع للمصدر في حالة تقديمه لوثائق مطابقة.

كما يتعرض لخطر تقني في حالة عدم مطابقة الوثائق أي أنه بعد تسديده للمصدر لا يتمكن من تعويض أمواله من بنك المستورد لعدم قبول هذا الأخير لوثائق غير مطابقة.

3/ الأخطار التي يتحملها المصدر

¹ Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, pp:123 ... 125

تمنح تقنية الاعتماد المستندي للمصدر حماية قصوى، غير أنه في حالة عدم تأكيد بنكه للاعتماد فإنه يتعرض لخطر عدم دفع بنك المستورد (خطر الإفلاس أو الخطر السياسي) لذلك يفضل المصدر تأكيد الاعتماد لدى بنكه و دفع عمولات إضافية عن التعرض لهذه الأخطار التي قد تكلفه كثيرا .

4/ الأخطار التي يتحملها المستورد

ترتكز تقنية الاعتماد المستندي على فحص المستندات لضمان أمن المستورد، كما أن بإمكان المستورد معاينة السلعة بواسطة شركات متخصصة لضمان مطابقة الطلبية للبضاعة المرسله. يتعرض المستورد لخطر دفع الأموال مع حصوله على بضاعة غير مطابقة لطلبه، و هي حالة نادرة الحدوث وكما أن بإمكانه اللجوء إلى القانون التجاري.

المطلب الرابع: العناصر الأساسية اللازمة لإتمام الصفقات التجارية الدولية

Les éléments de base d'une transaction commerciale internationale

إن عمليات التجارة الدولية تستدعي اتفاق طرفي العقد على المسؤوليات و الأخطار التي يتحملها كل من المستورد و المصدر أي شروط البيع، لدى فقد أنشأ ما يسمى بعقود البيع الدولية INCOTERMS كلغة موحدة متفق عليها في عمليات التجارة الدولية تعمل على تحديد شروط البيع (متحمل الأخطار و التكاليف).

من جهة أخرى فإن البنوك و جميع المؤسسات التي قد تتدخل في تقنيات التحصيل و الاعتماد المستندي (وكالات عبور، شركات نقل، شركات ضمان، جمارك...) تستدعي استعمال مجموعة من الوثائق. و فيما يلي سنتطرق لأهم هذه الوثائق و كذا عقود البيع الدولية (مصطلحات التجارة الدولية).

les documents du commerce internationale

الفرع الأول: الوثائق المستعملة في التجارة الدولية

تتمثل أهم هذه الوثائق فيما يلي¹:

1/ وثائق الإرسال les documents d'expédition

هي عبارة عن عقود النقل التي تلتزم من خلالها المؤسسة الناقلة للبضاعة أمام مرسل البضاعة (المصدر) على إيصال البضاعة إلى المكان الموجهة إليه بحالة جيدة (عدم الضياع أو الفساد)

¹ Gérard rouyer, Alain choinel, préface de Michel freyche, la banque et l'entreprise, op.cit, pp:333..335

حيث من الضروري تواجد المصدر أو وكالة العبور التي يتعامل معها في مكان تحميل البضاعة. تبين وثائق الإرسال للأطراف ما إذا كانت تكلفة النقل ستدفع عند انطلاق البضاعة (ميناء التحميل) au départ أي أن المصدر هو الذي يتحملها، أو ستدفع هذه التكاليف عند وصولها (ميناء الشحن). بمعنى أن المستورد هو الذي يتحمل التكاليف، و تختلف هذه الوثائق حسب وسيلة النقل المستعملة:

أ/ وثيقة الشحن البحري (connaissance maritime (marine bill of landing)

هو وثيقة ترسل في حالة نقل البضاعة بحرا، تمضى من طرف قبطان السفينة أو ممثله، و تنص المادة 23 من RUU 500 على أنه يجب إظهار في سند الشحن (اسم الناقل، صاحب السلعة، ميناء التحميل و التفريغ، التكاليف مدفوعة أو ستدفع عند الوصول، إمضاء ممثل السفينة، و عدد نسخ سند الشحن البحري).

- عند تقديم البضاعة لميناء التحميل le port de débarquement يصبح ممثل شركة النقل هو المالك الوحيد للبضاعة.

- يمكن أن يحمل السند البحري شرط: لصالح la clause: à ordre ما يسمح بنقل ملكيتها إلى الطرف الوحيد المحدد بتظهير الوثائق endossement، هذا الطرف قد يكون المشتري أو البنك فاتح الاعتماد للمستورد، أو البنك الذي منح المستورد أو المصدر دفعة مقدمة ليضمن استرجاع حقه.

- يجرر سند الشحن في نسختين أو ثلاثة، حيث تسلم نسخة للمشتري ليتمكن من سحب البضاعة.

إن إرسال البضاعة بالنقل البحري يحتم على المشتري إظهار وثيقة الشحن البحري و كذا التعريف بهويته لسحب البضاعة، عكس طرق النقل الأخرى التي سنتطرق إليها و التي يتم فيها إصدار وثيقة نقل واحدة و بذلك فالمشتري يتمكن من سحب البضاعة بمجرد إثبات مطابقة هويته على ما هو مدون في وثيقة النقل أو البضاعة. و هذه الوثائق هي:

ب/ شهادة النقل بالسيارة le duplicata de la lettre de voiture

للنقل بواسطة السكة الحديدية، بحيث تكون مدموغة estampiller لدى محطة الإرسال.

ج/ وثيقة النقل الجوي la lettre de transport aérien (LTA), air way bill

لنقل بواسطة الطائرة، ممضاة من طرف شركة الطيران في مطار الانطلاق.

d/ وثيقة النقل البري la lettre de voiture routière

لنقل بواسطة الشاحنات camions و الممضاة من طرف ممثل شركة شاحنات النقل.

ه/ إيصالات البريد أو السكك الحديدية les récépissés postaux ou de chemin de fer

لإرسال الطرود (التي تحتوي عدة أغراض) مدموغة من طرف المكتب الخاص بالإرسال.

2/ وثائق التأمين les documents d'assurance

هي وثائق مرسلة من طرف شركة التأمين أو ممثلها الذي يضمن للمتعاقد مع شركة

الضمان (المؤمن) l'assuré بدفع تعويض تضرر السلعة خلال فترة انتقالها عن الأخطار المتفق

على تغطيتها في العقد. و عقود الضمان تأخذ عادة أحد الأشكال التالية:

- تأمين كلي على الأخطار "tous risques" : أي ضمان جميع الأخطار المتعلقة بالنقل ما عدا

أخطار الحرب، أو الإضرابات التي من الممكن أن تغطي بطرق ضمان إضافية.

- تأمين جزئي على الأخطار "Franc d'avaries particulières sauf..." ou "FAP sauf ..."

و تحدد في العقد الأخطار التي يتم تغطيتها من طرف شركة الضمان.

و أهم وثائق التأمين هي:

أ/ وثيقة التأمين la police d'assurance: تحرر من طرف شركة التأمين أو وكالاتها، وهي عبارة

عن عقد تتعهد فيه شركة التأمين بالتعويض بعد المعاينة وفق الشروط المحددة (بصفة عامة، تحدد

حقوق و واجبات كل طرف).

ب/ شهادة التأمين le certificat d'assurance: هي وثيقة تحررها شركة التأمين أو أحد وكالاتها

تمنحها للمؤمن l'assuré يؤكد فيها عقد التأمين و شروطه المتفق عليها.

ج/ ملحق التأمين l'avenant d'assurance: وثيقة تستعمل للتعديلات التي تطرأ وثيقة التأمين.

3/ الوثائق المطلوبة من طرف مصالح الجمارك في بلد المستورد (المشتري)

Les documents exigés pas les services douanières du pays de l'acheteur

إن تقديم هذه الوثائق يسمح بدخول البضاعة إلى بلد المشتري، و هذه الوثائق هي:

أ/ الفاتورة الجمركية la facture douanière: هي وثيقة محررة من طرف المصدر مفروضة من

طرف مصالح الجمارك في بلد المستورد لتسديد الرسوم الجمركية على دخول السلعة، و

المستورد هو الذي يقوم بتسديد قيمتها.

ب/ الفاتورة القنصلية la facture consulaire: هي فاتورة تجارية أو جمركية تحمل تأشيرة قنصل بلد المستورد المتواجد ببلد المصدر و هي ما تؤكد جنسية المصدر.

ج/ شهادة المنشأ le certificat d'origine: يحدد فيها المصدر (المستفيد) البلد و المنتج الأصلي للبضاعة و تصدر عن هيئات إدارية معتمدة كغرفة التجارة و الصناعة (قد يختلف بلد المنشأ عن بلد المستفيد).

د/ الشهادة الصحية le certificat sanitaire: تثبت إمكانية استهلاك المنتج الحيواني أو النباتي المستورد.

4/ الوثائق التي تصف خصائص أو طبيعة السلعة

les documents décrivant la nature de la marchandise

و أهم هذه الوثائق هي:

أ/ الفاتورة التجارية la facture commerciale: تحرر باسم المستورد من طرف المصدر، تحدد فيها مواصفات السلعة بالتفصيل (عدد الوحدات، الثمن، العلامة التجارية، النوع) كما تحدد فيها صيغة البيع incoterms ، و تعتبر هذه الوثيقة بمثابة مستند محاسبي يثبت مطالبة البائع للمشتري بدفع قيمة و مصاريف البضاعة المرسله إليه، و يعتبر من أهم وثائق العمليات المستندية و هي جد ضرورية لكي يتمكن المستورد من دفع الرسوم الجمركية.

ب/ شهادة الوزن la note de poids: يحدد فيها الوزن الصافي و الإجمالي للبضاعة.

ج/ قائمة محتويات الطرد la liste de colisage: تستعمل في إرسال البضائع غير المتجانسة (غير المتشابهة من حيث النوع) ، و يتم فيها تحديد محتويات الطرد المرسل بالتفصيل.

د/ شهادات النوعية les certificats de qualité: تحرر من طرف الشركة المتخصصة في مراقبة الجودة، و تحدد فيها نتائج التحاليل على البضاعة المباعة قبل إرسالها تضمن الحالة الجيدة لها.

الفرع الثاني: مصطلحات التجارة الدولية (عقود البيع) (les incoterms 2000)

عددها 13 صيغة بيع، و كما ذكرنا سابقا فإن هدفها هو خلق لغة مشتركة بين المستورد و المصدر تسمح لهم الاتفاق بوضوح حول الإلتزامات و متحمل التكاليف و الأخطار المتعلقة بالبضاعة خلال فترة انتقالها و إلى غاية تسليمها للمستورد.

و تقسم إلى ثلاث مجموعات رئيسية هي:

- صيغ البيع عند الانطلاق (V/D) les incoterms de départ

- صيغ البيع عند الوصول (V/A) les incoterms à l'arrivé
- صيغة البيع DAF.

1/ صيغ البيع عند الانطلاق (V/D) les incoterms de départ

استعمالها يجعل المشتري هو الذي يتحمل أعباء و أخطار نقل البضاعة، حيث يستعمل المصدر هذه الصيغ في حالة عدم مقدرته على تحمل أعباء النقل أو عدم ملائمة الظروف الأمنية لبلد المستورد. كما أنه من الأفضل للمستورد الذي لا يملك الخبرة الكافية في مجال نقل البضائع تجنب استعمالها، و صيغ هذه المجموعة ثمانية هي:

EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP.

EXW / à l'usine (franco bord)/ ex work

- تنتهي التزامات البائع عند تسليم البضاعة للمستورد في مخزن الصنع، و بذلك فالمصدر غير ملزم على شحن البضاعة في وسيلة النقل أو جمركة السلعة المصدرة.
- يتحمل المستورد كل التكاليف و الأخطار المرتبطة بانتقال السلعة من مصنع المصدر إلى وجهتها المحددة و بذلك يتحمل المصدر في هذه الصيغة أدنى التزام.

FCA / franco transporteur / free carrier

- المستورد هو الذي يقوم باختيار طريقة و شركة النقل و هو الذي يتحمل تكاليف النقل الرئيسية.

- إذا لم يحدد مكان تسليم البضاعة فاختيار مكان التسليم من حق المصدر.
- انتقال مسؤولية تحمل الأخطار و التكاليف يبدأ لحظة تحميل chargement البضاعة، يتحمل المصدر تكاليف التحميل و المستورد تكاليف التفريغ déchargement.

FAS / franco le long du navire / free alongside ship

تنتهي التزامات البائع عند وصول البضاعة بجانب السفينة على رصيف الميناء، فبعد هذه اللحظة يتحمل المستورد جميع أخطار و تكاليف نقل البضاعة (في incoterms 2000، المصدر هو الذي يتحمل تكاليف جمركة السلعة التصدير عكس incoterms 1990 أين تقع على عاتق المستورد).

FOB / franco bord / free on board

- المصدر هو الذي يختار السفينة و تقع على عاتقه تكاليف النقل، حيث تنتهي مسؤولية المصدر بوصول البضاعة إلى حافة ظهر السفينة.

- تكاليف جمركة الصادرات تقع على عاتق المصدر.

coût et fret / cost tend freight CFR /ه

- المصدر هو الذي يختار السفينة و يدفع تكاليف التحميل و النقل البحري اللازمة إلى غاية وصول البضاعة للميناء المحدد. لكن تحمل أخطار الضياع، الفساد، أو التكاليف الإضافية تقع على عاتق المستورد من لحظة وصول البضاعة إلى حافة السفينة في ميناء التحميل (نفس مكان انتقال المخاطر مقارنة مع fob).

coût assurance et fret / cost insurance and freight CIF و/

- البائع عليه نفس الواجبات المذكورة في النوع السابق CFR مع توفير تأمين بحري ضد خطر ضياع أو فساد السلعة خلال انتقال البضاعة (تأمين جزئي كما ذكرنا في أنواع الوثائق FAP)، فإذا رغب المشتري في تأمين كلي عليه دفع التكاليف الإضافية.

- و تحمل أخطار انتقال البضاعة يقع على عاتق المشتري منذ اجتيازها لحافة السفينة (في ميناء التحميل) أي كما في CFR et FOB.

port payé 'jusqu'à' / carriage paid to CPT /ز

- المصدر هو الذي يختار الناقل و يدفع تكاليف نقل البضاعة إلى المكان المحدد.

- أخطار الضياع أو الفساد و ارتفاع التكاليف خلال فترة النقل تتحول (تنتقل) من المصدر إلى المستورد لحظة تسليم البضاعة للناقل (نفس الملاحظات بالنسبة للشحن، التفريغ، الجمركة للنوع FCA) ، أي يتحمل المصدر تكاليف الشحن و جمركة الصادرات، في حين يتحمل المستورد تكاليف التفريغ و جمركة الواردات.

port pay" assurance comprise jusqu'à / carriage and insurance CIP /ح

يشبه النوع السابق CPT مع تحمل المصدر لتكاليف تأمين البضاعة ضد مخاطر الفساد أو الضياع خلال فترة انتقال البضاعة لصالح المستورد (تأمين جزئي).

les incoterms à l'arrivé (V/A) صيغ البيع عند الوصول

لا يتحرر البائع من التزاماته أثناء استعمال هذه الصيغ إلا بوصول السلعة إلى وجهتها حيث يتحمل البائع التكاليف و الأخطار المرتبطة بالنقل وبالتالي يجرر المستورد من جميع الالتزامات ما يجعل هذه العقود وسيلة إقناع ملائمة لبيع السلع للمستوردين. إلا أن من سلبيات استعمال هذه الصيغ على المصدر هو عدم تحصيله للأموال إلا عند تسليم البضاعة للمستورد، ففي غير صالح المصدر الذي يفتقد الخبرة في مجال نقل البضائع استعمالها. و صيغ هذه المجموعة أربعة هي: DES, DEQ, DDU, DDP.

ط / DES rendu ex-ship / delivered ex ship

- المصدر هو الذي يختار السفينة و يدفع تكاليف النقل و يتحمل تكاليف النقل البحري (جمركة الواردات يتحملها المستورد).

- انتقال تحمل التكاليف و الأخطار يتم على ظهر السفينة في الميناء المحدد ببلد المستورد.

ي / DEQ rendu à quai / delivered ex quay

- انتقال التكاليف من المصدر إلى المستورد عند تسليم المصدر للبضاعة إلى المستورد على رصيف ميناء الوصول (أي يتحمل المصدر تكاليف التفريغ أيضا)

- جمركة الواردات على عاتق المستورد عكس 1990 incoterms.

ك / DDU rendu droits non acquittés / delivered duty paid

يتحمل المصدر جميع أخطار و تكاليف النقل (ما عدا تكاليف جمركة الواردات)، كما يقوم المصدر بإيصال السلعة إلى المكان المتفق عليه.

ل / DDP rendu droits acquittés / delivered duty paid

على عكس صيغة EXW يتحمل المصدر أقصى الالتزامات.

3/ صيغة البيع DAF

يوفي المصدر بالتزاماته في هذه الصيغة عند تسليم البضاعة للجمارك في حدود بلد المصدر.

م / DAF rendu frontière / delivered at frontier

يتحمل المصدر التكاليف و المخاطر إلى غاية حدود بلده و تسليمها للناقل (بما فيها جمركة الصادرات) لتبدأ بعدها مسؤولية المستورد.

وسنستعرض في الجدول الموالي الإلتزامات التي يتحملها كلا من البائع و المشتري باختلاف

صيغة البيع:

الجدول رقم (04): تحديد المسؤوليات حسب كل صيغة بيع

نقطة انتقال تحمل المخاطر	دفع رسوم الإستيراد	تكاليف تأمين البضاعة	متحمل تكاليف النقل	دفع رسوم التصدير	إخراج البضاعة من المخزن	
مؤسسة البائع	المشتري	المشتري	المشتري	المشتري	المشتري	EXW
عند تسليم البضاعة للسانقل الأول	المشتري	المشتري	المشتري	البائع	البائع	FCA
جانبا السفينة على الرصيف في الميناء التحميل	المشتري	المشتري	المشتري	البائع	البائع	FAS
حافة السفينة في ميناء التحميل	المشتري	المشتري	المشتري	البائع	البائع	FOB
حافة السفينة في ميناء التحميل	المشتري	المشتري	البائع	البائع	البائع	CFR
حافة السفينة في ميناء التحميل (بلد المصدر)	المشتري	البائع	البائع	البائع	البائع	CIF
عند تسليم البضاعة للسانقل الأول	المشتري	المشتري	البائع	البائع	البائع	CPT
عند تسليم البضاعة للسانقل الأول	المشتري	البائع	البائع	المشتري	البائع	CIP
على ظهر السفينة في ميناء الشحن (بلد المستورد)	المشتري	البائع	البائع	البائع	البائع	DES
رصيف ميناء الشحن	المشتري	البائع	البائع	البائع	البائع	DEQ

DDU	البائع	البائع	البائع	البائع	المكان المتفق عليه
DDP	البائع	البائع	البائع	البائع	المكان المتفق عليه
DAF	البائع	المشتري	البائع إلى غاية الحدود / المشتري / بعد الحدود	المشتري	المكان المتفق عليه في الحدود

La source : Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, pp :51...54.

4/ تصنيف عقود البيع حسب طريقة النقل

تصنف حسب طريقة نقل البضاعة إلى ما يلي¹:

- الصيغ المستعملة في النقل البحري transport maritime : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.
- الصيغ المستعملة في مختلف طرق النقل transport omni modale : DDP, DDU, CIP, CPT, FCA, EXW, DAF
- الصيغ المستعملة في النقل البري transport terrestre : DAF

المبحث الثالث: شبكات الدفع الحديثة les nouveaux circuits de règlements

إن أنظمة الدفع عبارة عن مجموعة من وسائل الدفع و شبكات الاتصال تستعمل لتمير أوامر الدفع و جميع المعلومات اللازمة لإتمام عملية الدفع بين مختلف البنوك. تتحكم أنظمة الدفع بتنفيذ المدفوعات، آجال التسديد، تعديل حجم وسائل الدفع المستعملة و كذا تنفيذ السياسات النقدية، فأزمات السيولة ما هي إلا أزمات دفع، فمثلاً: الأزمة المالية الراهنة سبتمبر و أكتوبر 2008 ناتجة عن عدم قدرة المستهلكين عن دفع ديونهم (أزمة القروض العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية) الأمر الذي أدى إلى إفلاس بعض البنوك و انتقال العدوى للبنوك الأخرى بسبب امتلاك هذه الأخيرة لأموال (قروض) لدى هذه البنوك المفلسة و تداول البنوك فيما بينها لما يسمى بالمنتجات (الأصول) السامة les produits financiers toxique (أي ديون البنوك المفلسة).

تسعى البنوك المركزية لخلق نظام بنكي فعال من خلال ضخ السيولة المالية بما يتلائم مع كمية الطلب على الأموال دون تعطيل الحركة الاقتصادية، و يخضع تقييم فعالية نظام الدفع

¹ Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, 6 éd, op.cit, p9

وفقا للخصائص التالية: آجال الدفع، الأمان، و التكاليف.

تهدف أنظمة الدفع باستعمال آلية المقاصة la compensation إلى تقليص حجم احتياجات السيولة، و الرفع من سيولة الأسواق (la liquidité de marchés) القدرة على شراء و بيع الأصول بسرعة، ما يؤدي إلى تنشيط الحركة الاقتصادية و بالتالي نجاعة السياسة النقدية. من جهة أخرى فإن مشاركة عدد كبير من البنوك في نظام دفع موحد (في نفس الشبكة) من خلال تقاسم تكاليف استثمار و تشغيل نظام الدفع يعمل على خلق ما يسمى باقتصاد الشبكات l'économie de réseaux ، فكلما ارتفع عدد المشاركين في النظام أو الشبكة تنخفض تكاليف الاستثمار، يرتفع حجم الصفقات المتبادلة بين أعضائها و بالتالي تزداد عمليات المقاصة الأمر الذي يسمح بتخفيض تكاليف الصفقات (تخفيض تكاليف تحويل الأموال les virements ، و كذا تخفيض تكاليف صرف العملات le change إذا ما كانت عملة أعضاء الشبكة موحدة). إن التطورات الكبيرة الحاصلة في مجال الإعلام و الاتصال أدت إلى انتشار أنظمة دفع قادرة على تمرير عدد كبير من أوامر الدفع خلال وقت وجيز و بكل أمان و معالجة حجم كبير من المعلومات بأقل كلفة.

و سنتطرق في مبحثنا هذا لأهم شبكات الدفع الحديثة المستعملة في أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية. و للتمييز أكثر بين المصطلحات و شرح المفاهيم نقترح النظام البنكي الفرنسي و علاقته مع أنظمة الدفع المستعملة في أوروبا.

المطلب الأول: أنظمة الدفع المستعملة في فرنسا

- تكون مجموعة البنوك المركزية الأوروبية التي تستعمل الوحدة النقدية EURO إضافة إلى البنك المركزي لكل من إنجلترا، الدانمارك و السويد التي عملتها ليست الأورو EURO مع البنك المركزي الأوروبي بما يسمى EUROSYSTEME.
- تمتلك البنوك المركزية للدول الأوربية الأعضاء في EUROSYSTEME بما يسمى أنظمة دفع من النوع BRUT و أنظمة دفع من النوع NET.
- كل بنك مركزي لهذه الدول يمتلك ما يسمى (CRI) centrale interbancaire de règlement كقاعدة مركزية وحيدة لتبادل و تسديد أوامر الدفع بين البنوك المركزية تقوم على أساس استعمال نظام SWIFT في تبادل هذه الرسائل.

الفرع الأول: القاعدة المركزية لتسوية المدفوعات بين البنوك

la centrale interbancaire de règlement (CRI)

هي قاعدة تقنية plate forme technique تستعمل شبكة Swift للاتصال مع البنوك الأخرى و تمثل نقطة عبور أو المنفذ الوحيد Le seul point d'accès لجميع المدفوعات أو المعلومات المتعلقة بالدفع التي تنشأ بين البنوك. فجميع أوامر الدفع تمر بهذه القاعدة CRI التي تقوم بالتأكد من صحة الرسالة (أمر الدفع) و تحويلها إلى أحد النظامين TBF أو نظام PNS (ستتطرق إلى شرحهما في المطلب الموالي) لتنفيذ أمر الدفع exécuté، وضعه في صف الانتظار en file d'attente، أو إلغاء تنفيذ الأمر rejeté. ترسل نسخة إلى البنك مرسل الأمر (الدافع) و نسخة أخرى للمستقبل (البنك المستفيد) في حالة قبول تنفيذ الأمر، و ترسل نسخة واحدة فقط إلى البنك المرسل في حالة إلغاء تنفيذ أمر الدفع أو وضعه في حالة انتظار¹.

أنشأت CRI سنة 1995 من قبل 12 مؤسسة قرض في فرنسا، لتقوم بالتسيير، التنظيم، و التنسيق بين أنظمة الدفع المتخصصة في معالجة (تسوية) المدفوعات ذات المبالغ الكبيرة (الضخمة) Les systèmes de règlement de gros montant المتمثلة في :

- نظام SNP: هو نظام من النوع NET (حاليا تم تعوض نظام SNP بنظام جديد هو PNS).
- نظام TBF: هو نظام من النوع BRUT².

إذن فهي قاعدة متخصصة لتسوية مدفوعات ذات مبالغ كبيرة، تستعمل فيها شبكة SWIFT من أجل الاتصال، و على البنوك الفرنسية الاختيار بين استعمال نظام TBF أو PNS.

الفرع الثاني: نظام الدفع من النوع BRUT في فرنسا (TBF)

TBF : transfer banque de france

RGTS : système de règlement brut en temps réel / real time gross settlement system

نظام الدفع TBF هو نظام من النوع RGTS، و تتميز أنظمة RGTS بمعالجة أوامر الدفع الواحد تلو الآخر للمدفوعات المفوترة بالعملة المركزية (euro) بحيث يتم تسجيل و تنفيذ هذه الأوامر لحظة وصولها مباشرة en temps réel إذا كان³ :
- رصيد معطي الأمر كافي لتسديد الأمر.

1 Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p 148.

2 Alain Choinel, le système bancaire & financier, op.cit, p 153.

3 Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p 149,150.

- لا يوجد أمر دفع آخر في صف الانتظار (يعالج الأمر مباشرة عند وصول دوره).
- عدم وصول أمر من النوع ذي الأولوية في المعالجة كالأوامر المتعلقة بالسياسة النقدية الأوروبية وكذا أوامر الإلغاء...

ملاحظة: يتم تسيير صفوف الانتظار حسب مبدأ FIFO (first input first output) ما لم يصل أمر من النوع ذي الأولوية les ordres propriétaire.

أنشأ نظام TBF سنة 1997 يسير من بنك فرنسا (BDF) la banque de France ، يسمح لجميع مؤسسات القرض المقيمة بفرنسا تسديد أوامر الدفع الكبيرة المبالغ (قيمة مالية كبيرة) الخاصة بها في نفس لحظة الأمر (مع توفر الشروط السابقة) en temps réel ، فأوامر TBF غير قابلة للإلغاء irrévocable بالعملة المركزية EURO مع شرط توفر السيولة الكافية.

خاصية غير قابلية الإلغاء و المعالجة لحظة وصولها يمكن البنك المركزي الفرنسي BDF من المعالجة المحاسبية الفورية لحسابات البنوك المشاركة في نظام TBF الأمر الذي يسمح للبنك المركزي الأوروبي من المتابعة المستمرة لوضعية المؤسسات البنكية الفرنسية (الأوروبية)، و يعتبر نظام TBF هو المدخل الوحيد لنظام الدفع الأوروبي TARGET الذي سنتناوله لاحقاً¹.

في أنظمة RGTS قد يحدث نقص في السيولة لدى بنك معين ناتج عن قيامه بمدفوعات عديدة في الفترة الصباحية مع عدم وصول الأموال المحولة إليه إلا في الفترة المسائية، وتجنباً لتعطيل إلغاء هذه المدفوعات التي قد تؤدي إلى شل النظام بأكمله، تمنح تسهيلات لهذه البنوك من طرف البنوك المركزية لتنفيذ مدفوعاتها مع اشتراط تقديمها ضمانات كافية بالتعويض عن هذه التسهيلات².

ملاحظة³: تسمى مجموع هذه التسهيلات مضافاً إليها رصيد البنك من الأموال ب

.Limites intradays ou CAPs

الفرع الثالث: نظام الدفع NET في فرنسا (SNP)

le système net protégé : SNP

- في هذا النوع من الأنظمة تسجل جميع أوامر الدفع لدى البنك المركزي لحظة وصولها

¹ Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, P 74

² Francesco Papadia, Carlo Santini, la banque centrale européenne, banque éditeur, 2 édition, paris:1999,p124

³ Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p132.

En temps réel حيث تتراكم هذه الأوامر لدى البنك المركزي دون أن تنفذ. - في نهاية اليوم يقوم البنك المركزي بحساب رصيد عمليات كل بنك على حدا، فإذا كان رصيد البنك المعني في نهاية اليوم دائننا créiteur، يسدد البنك المركزي لهذا البنك الفرق بين مجموع تحصيلاته rapatriements و مجموع تحويلاته virements.

- إذا كان رصيد البنك مدين débiteur فيجب على هذا البنك البحث عن تمويل من طرف البنوك الأخرى أو البنك المركزي. ففي حالة إفلاس البنك لا يتم تسديد أي أمر من أوامره خوفا من انتقال الخطر إلى كافة النظام البنكي le risque systémique.

إذن ففي هذه الأنظمة التي تقوم على المقاصة la compensation (بمعدلات فائدة منخفضة) لا تضمن فيها البنوك تنفيذ أوامرها إلا في نهاية اليوم¹.

في أنظمة الدفع NETs ترسل جميع أوامر الدفع فوراً إلى مركز المقاصة le centre de la compensation لتعالج في نهاية اليوم أو الحصة en fin de journée (fin de séance) حيث يقوم مركز المقاصة بحساب رصيد العمليات المنجزة بين البنوك و إعلام أعضاء الشبكة و البنك المركزي بهذا الرصيد (يحدد رصيد كل بنك عضو في النظام) لتتمكن البنوك بعدها من القيام بتسوية حساباتها لدى البنك المركزي بالعملة المركزية EURO².

وضع نظام للرقابة الذاتية يتمثل في قيام كل بنك بتحديد الحد الأقصى من أوامر الدفع المستقبلية في العلاقات الثنائية مع كل بنك (أي أن البنك X يحدد أقصى حد من الأموال التي يمكن أن يحصلها من البنك Y خلال اليوم)، و حد أقصى من أوامر الدفع التي يرسلها البنك في العلاقات المتعددة الأطراف (أي أن البنك X يضع حد أقصى للأموال التي يمكن أن يدفعها للبنوك الأخرى خلال اليوم)³ chaque établissement fixer une limite bilatérale en réception des ordres et multilatérale en émission.

الفرع الرابع: نظام الدفع المختلط MIXTE في فرنسا (PNS)

Paris Net Settlement : PNS

MIXTE : أي يمزج بين خصائص أنظمة الدفع من النوع NET و النوع BRUT.

عوض نظام PNS النظام القديم SNP، فالنظام PNS يشبه نظام TBF لكنه يستعمل في

1 Francesco Papadia, Carlo Santini, la banque centrale européenne, op.cit, p123

2 Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p90,91.

3 Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, P 73

التحويلات الأقل استعجالاً moins urgent فهو نظام من النوع NET يعالج فيه الأمر لحظة وصوله en temps réel و الأوامر الصادرة عنه غير قابلة للإلغاء كما في النوع BRUT¹.
نظام PNS نظام محتلط يعالج المدفوعات ذات المبالغ الكبيرة غير المستعجلة، استعماله يسمح بتسجيل الأوامر لحظة وصولها، أوامره غير قابلة للإلغاء بالعملة المركزية EURO ، و يستعمل نظام SWIFT في إيصال الأوامر.

- فإذا توفرت السيولة لدى البنك مرسل الأمر و كان صف الانتظار فارغاً ينفذ الأمر مباشرة إذا لم يتجاوز البنك الحد المتفق عليه مع الطرف الآخر.

- فإذا لم تكفي السيولة لدى البنك المرسل يحول الأمر إلى صف الانتظار لينفذ لحظة تكون السيولة الكافية عند فراغ صف الانتظار.

- على عكس نظام TBF تنفذ جميع الأوامر في نظام PNS في نهاية اليوم، بإنهاء عملية الدفع مضمونة² (شرط توفر السيولة).

يرتكز نظام الدفع PNS على الدفع المسبق للالتزامات المشارك في النظام بالعملة المركزية EURO من خلال تحديده لحجم الأوامر المرسل (مدفوعاته) اليومية لبنك ثاني (يحدد هذه الالتزامات مع كل بنك) limite bilatérales ، ففي هذا النظام³:

- يلتزم المشارك في PNS دفع مبلغ مسبق يومي قبل فتح النظام PNS لتنفيذ أوامره.

- يمكن للمشارك ضخ أموال أخرى خلال اليوم إذا رأى ضرورة ذلك.

- تنفذ جميع عمليات المشارك الذي يملك رصيد أو توجه لصف الانتظار لتنفيذ في نهاية اليوم ما لم يتخطى المشارك للمبلغ المحدد المتفق عليه.

الفرع الخامس: نظام الدفع SIT في فرنسا

systeme interbancaire de telecompensation : SIT

نظام SIT هو نظام دفع من النوع NET (المعالجة نهاية اليوم باستعمال المقاصة أو الرصيد اليومي للعمليات المنجزة) مخصص لمعالجة وسائل الدفع الإلكترونية⁴.

Therry Bonneau, Droit bancaire, édition Delta, 5 édition, paris:2003, p585.

Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p153.

www.cri.fr/en/partie4/document/Convention%20de%20gestion%20PNSV1.1.pdf , 63,11 ko, le 01/09/2008, 08h00

Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, pp:154...156

الفرع السادس: مقارنة مزايا أنظمة NETs و أنظمة BRUTs

- إن آجال الدفع في أنظمة الدفع NETs طويلة و خاصة الأمان لديها ضعيفة إلا أن تكلفة استعمالها منخفضة. فمعالجة الأوامر لا تتم إلا في نهاية اليوم، و الخطر ناتج عن طول فترة عملية التسوية (الفترة الحرجة الفاصلة بين حسم (خصم) débite المبلغ من رصيد بنك مرسل الأمر (الدافع) عن قرض crédite رصيد البنك المستفيد من الدفع)، فتكاليف الصفقة ضعيفة نظرا لوجود أخطار و طول فترة الدفع. فهذه المدفوعات ملائمة لتسديد المدفوعات ذات المبالغ الصغيرة التي تكون فيها مدة و أمان الصفقة أقل أهمية من تكلفتها (العمولات المحسوبة).

- إن آجال تسوية المدفوعات في أنظمة BRUTs قصيرة جدا ما يسمح بالإلغاء شبه الكلي لأخطار الدفع، إلا أن تكاليفها مرتفعة. فالقيام بعملية الخصم/ القرض (débit / crédit) في نفس اللحظة تقريبا يعمل على خفض مدة العملية إلى ثواني قليلة و ذلك ما يسمح بالتخلص من خطر عدم الدفع أو التعويض *supprime le risque de contrepartie*، إلا أن تكاليفها مرتفعة بسبب تخصيص هذه الأنظمة لأموال كبيرة لمواجهة احتياجات السيولة (الدفع فوري). لذلك فهذه الأنظمة ملائمة لتسديد المدفوعات ذات المبالغ الكبيرة التي تتطلب تسوية سريعة تكون فيها تكاليف الصفقة أقل أهمية من السرعة في عملية الدفع¹.

الفرع السابع: أنظمة الدفع المختلطة les systèmes mixtes

Continuous Net Settlement : CNS

- إن هدف إنشاء أنظمة دفع مختلطة CNS هو المزج بين مزايا نظامي الدفع BRUT و NET ، أي توفير سرعة التسوية في أنظمة RGTS (BRUTs)، و استعمال سيولة قليلة ناتجة عن عمليات المقاصة *la compensation* المستعملة في أنظمة NETs.

- تستعمل تقنية المقاصة *la compensation* (حساب رصيد العمليات و القيام بالدفع) عدة مرات في اليوم عوض الانتظار حتى نهاية اليوم و تسديد أوامر الدفع مباشرة في حال امتلاك البنك للسيولة الكافية أي أن أوامر الدفع قد تسوى مباشرة كما في أنظمة BRUTs أو آجلا كما في أنظمة NETs .

- أوامر الدفع تسجل بالترتيب و تعالج حسب مبدأ FIFO.

- في حالة عدم توفر السيولة الكافية لتنفيذ أمر الدفع يحول إلى صف الانتظار إلى غاية الفحص المقبل (فحص رصيد البنك هل هو مدين أو دائن).

- في نهاية اليوم إذا كان رصيد البنك مع التسهيلات الممنوحة les limites intraday ou CAPs أكبر من قيمة أوامر الدفع تنفذ هذه المدفوعات، و في الحالة المعاكسة يبقى الأمر في صف الانتظار إلى غاية اكتمال السيولة.

إذن ففي أنظمة الدفع المختلطة، تستفيد البنوك من التسديد المستمر لأوامر الدفع au fil de l'eau كما في أنظمة الدفع BRUTs و اقتصاد السيولة المستعملة كما في أنظمة الدفع NETs ، كما أنه في أنظمة الدفع المختلطة CNS يقوم الحاسوب بإعادة حساب أرصدة البنوك لحظة وصول أي أمر دفع جديد عوض نهاية اليوم الأمر الذي يسمح بتسريع معالجة أوامر الدفع العالقة في صف الانتظار التي أصبح رصيد البنك الأمر فيها كافيا لتسديدها¹.

المطلب الثاني: شبكات الدفع الحديثة المستعملة في أوروبا

Les nouveaux circuits de règlement en europe

بالإضافة إلى شبكة SWIFT العالمية يمكن التمييز بين نوعين من شبكات أو أنظمة الدفع المستعملة حديثا في أوروبا و هي² :

- نظام الدفع TARGET :

TARGET: Trans-european Automated Real time Gross settlement Express Transfer

و هي شبكة دفع متخصصة في تسوية المدفوعات الكبيرة الحجم (المبالغ الضخمة) العاجلة.

- نظام الدفع ABE : Association Bancaire pour l'Euro

و هو شبكة متخصصة في تسوية المدفوعات غير العاجلة باستعمال أنظمة الدفع NETs أو أنظمة

الدفع BRUTs ، وتميز بين نوعين من الأنظمة هما :

- نظام ABE المخصص لتسوية المدفوعات الكبيرة EURO 1

- نظام ABE المخصص لتسوية المدفوعات الصغيرة STEP 2

الفرع الأول: شبكة SWIFT

فكما تطرقنا إليها سابقا فهي شبكة عالمية متخصصة في إيصال الرسائل بين البنوك، و

تسمح شبكة SWIFT بتحقيق الميزات التالية¹ :

Ibid, pp:92...95

Ibid, p170

1

2

- سرية و آمان الرسائل المتبادلة من عمليات القرصنة باستعمال تقنيات تشفير و مفاتيح سرية متبادلة بين المرسل و المستقبل.
- آجال وصول الرسالة قد تكون قصيرة جدا إذا كان البنك المستقبل مستعدا لاستقبالها.
- تخزين الرسائل يسمح بإعادة استعمالها عند الحاجة.
- آجال وصول الرسائل مستقلة عن المسافة الفاصلة بين البنك المرسل و المستقبل للرسالة.

الفرع الثاني: نظام الدفع TARGET

تتمثل أعضاء نظام TARGET في البنك المركزي الأوروبي و البنوك المركزية الأوروبية BCNs ذات العملة النقدية EURO التي عددها 15 إضافة إلى البنك المركزي لكل من إنجلترا، الدانمارك و السويد التي عملتها ليست الأورو EURO (يوجد حوالي 500 بنك مشارك).

تتصل هذه البنوك بواسطة شبكة اتصال INTERLINKING تربط البنوك المركزية الأعضاء في نظام الدفع TARGET مع البنك المركزي الأوروبي (BCE (la banque centrale européenne).

يشكل نظام الدفع TARGET مع شبكة الاتصال INTERLINKING بما يسمى نظام EUROSYSTEME².

نظام TARGET هو نظام للدفع من النوع BRUT مخصص لمعالجة المدفوعات الكبيرة لحظة وصولها en temps réel بالعملة الأوروبية المركزية EURO يقوم بربط البنوك المركزية الأوروبية فيما بينها، بحيث تتمكن كل دولة من الدول الأعضاء بلوغ أو استعمال هذا النظام من خلال نظام الدفع (sous-système) الخاص بها ذي النوع RGTS ، فمثلا تستعمل فرنسا نظام TBF الموضح سابقا (أي أن نظام TARGET يتكون من مجموع أنظمة RGTS لكل الدول الأعضاء متصلة بالبنك المركزي الأوروبي).

تعالج الأوامر في نظام TARGET لحظة وصولها و تسدد المدفوعات فورا إذا كان رصيد الأمر كافيا. فالأوامر غير قابلة للإلغاء لحظة وصولها و عملية التسوية تتم خلال دقيقة أو دقيقتين الأمر الذي يسمح للبنوك بتسيير الخزينة بشكل فعال و موازنة الأرصدة بشكل فعال، و بذلك يعتبر نظام الدفع TARGET كوسيلة لجلب الزبائن.

يستدعي نظام TARGET تدخل البنك المركزي للبلد المرسل و البلد المستقبل، وكذا استعمال

Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, pp:76...78
Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p170,171

1
2

- أنظمة RGTS للبلد المرسل و المستقبل.
- تتمثل أهم مزايا استعمال نظام الدفع TARGET فيما يلي:
- يمكن من تقليص الأخطار المرتبطة بالنظام le risque systémique لكون أوامره غير قابلة للإلغاء.
 - تسمح للبنوك بالتسيير المرن للسيولة.
 - الاتصال مع عدد كبير من البنوك دون الحاجة إلى استعمال المفاتيح السرية لنظام SWIFT.
 - النظام مفتوح من 7H30 إلى 18H30، تعالج الأوامر في نفس اليوم و لا يمكن إلغاؤها إلا بموافقة المستفيد.
 - يتم عادة تبادل الأوامر برسائل SWIFT ذات النوع MT100 و MT202.
 - يفضل استعمال نظام الدفع TARGET عن استعمال شبكة SWIFT في أوامر الدفع التالية:
 - في الأوامر العاجلة غير قابلة للإلغاء مع بنوك الدول المشكلة للإتحاد الأوروبي la zone euro.
 - في المدفوعات المحررة بالأورو.
 - في أوامر الدفع التجارية ذات المبالغ الضخمة (لأوامر الدفع الأكبر من 1,5 مليون أورو).
 - مدفوعات الخزينة بالنسبة للبنوك أو المؤسسات¹.

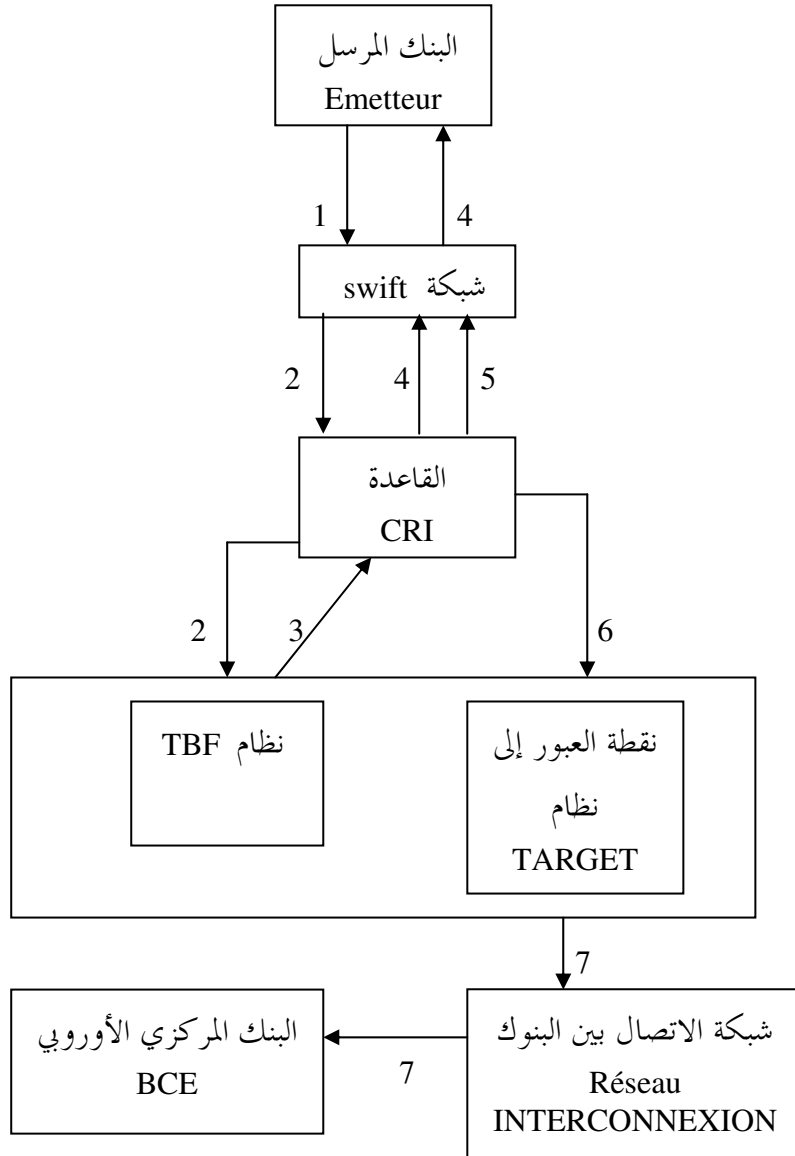
• معالجة أمر الدفع TARGET

- يرسل البنك أمر الدفع إلى نظام RGTS المحلي (TBF في فرنسا مثلا).
- يتأكد البنك المركزي الوطني (BDF في فرنسا) من صحة أمر الدفع ثم يقوم بحسم المبلغ من رصيد البنك المرسل و إقراضه لحساب LORO (حسابهم لدينا) للبنك المركزي الوطني لبلد المستفيد.
- يقوم البنك المركزي الوطني BDF بإشعار البنك المركزي الأوروبي BCE باستعمال رسالة TARGET عن دفعه بواسطة شبكة INTERLINKING.
- يتأكد البنك المركزي الوطني لبلد المستفيد من صحة الأمر المستقبل، ثم يقوم بحسم قيمة الصفقة من رصيد البنك المركزي المرسل TBF و إقراضه للبنك المستفيد ثم يقوم بإرسال إشعار الدفع إلى البنك المركزي الأوروبي².

Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, pp: 79...82

Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p 174

الشكل (12) : إرسال أمر الدفع TARGET في فرنسا (التحويل le transfert)



1: أمر الدفع بواسطة (ordre TBF) 2: نسخ أو تحويل الأمر (copie de l'ordre)

3: إشعار بتنفيذ الأمر (avis d'exécution) 4: إشعار بالحسم من الرصيد (avis de débit)

5: إشعار بإقراض حساب المستفيد (avis de crédit)

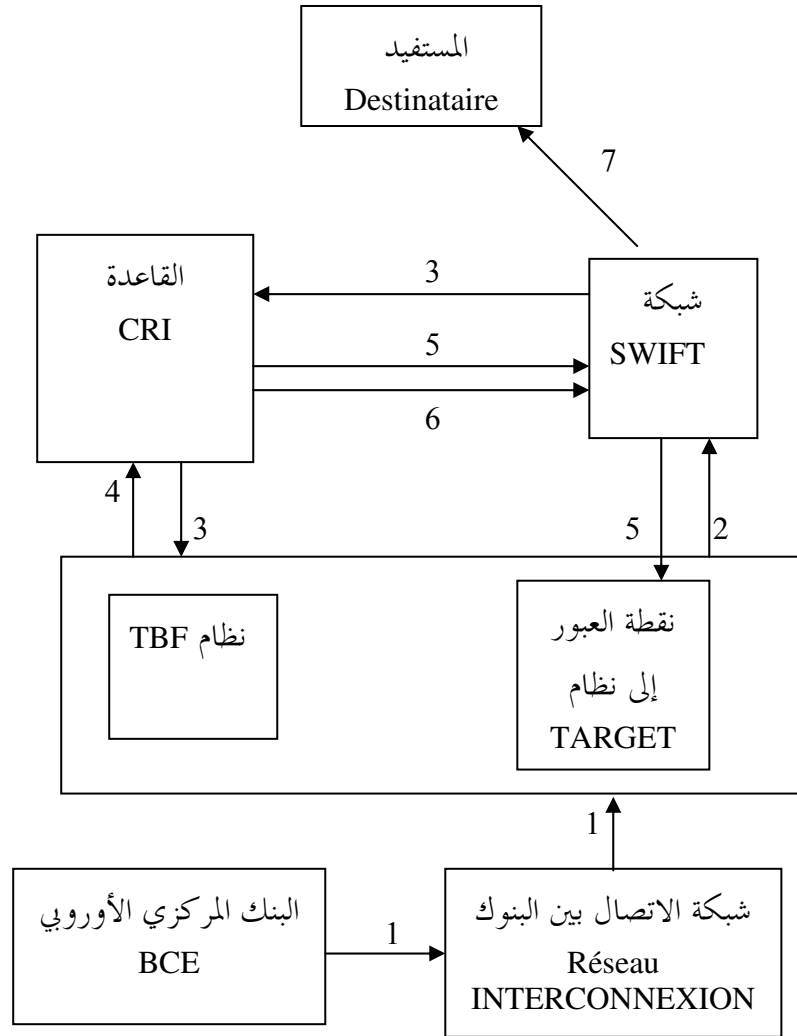
6: إرسال أمر TBF (الأصلي) مع ملاحظة "نفذ الأمر"

(Ordre TBF d'origine auquel est attachée la mention exécuté).

7: تحويل الأموال بواسطة نظام TARGET (Transfer TARGET)

La source : Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p80.

الشكل (13) : استقبال أمر الدفع TARGET في فرنسا (تحصيل الأموال Rapatriement)



1: تحويل الأموال بواسطة نظام TARGET (Transfer TARGET)

2: أمر TBF (ordre TBF) : نسخ أو تحويل الأمر (copie de l'ordre)

4: إشعار بتنفيذ الأمر (avis d'exécution) : إشعار بالحسم من الرصيد (avis de débit)

6: إشعار بإقراض حساب المستفيد (avis de crédit)

7: استقبال أمر TBF (الأصلي) مع ملاحظة "نفذ الأمر"

(Ordre TBF d'origine auquel est attachée la mention exécuté).

la source: Ibid, p81.

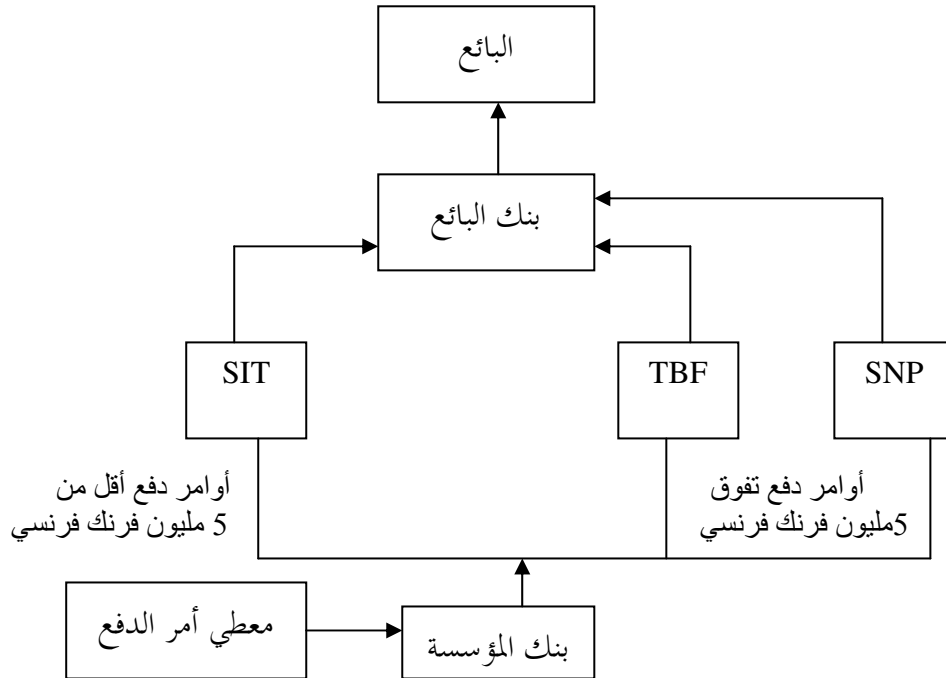
الفرع الثالث: شبكة (نظام) الدفع ABE

نظام الدفع ABE هو نظام دفع مختلط mixte (بمزج بين خصائص أنظمة الدفع BRUTs و NETs) و مخصص للمدفوعات ذات المبالغ الضخمة غير المستعجلة (مع إمكانية التسوية الفورية إذا توفرت السيولة اللازمة و كان صف الانتظار فارغاً) من خلال نظام الدفع المسمى EURO1، إلا أن نظام الدفع ABE توسع ليشمل معالجة المدفوعات ذات المبالغ الصغيرة من خلال نظام الدفع المسمى STEP2¹.

إن أغلبية المدفوعات الدولية ذات المبالغ الصغيرة عادة ما تستعمل فيها البطاقات البنكية الإلكترونية كوسيلة للدفع².

فكما قلنا سابقاً فإن نظام الدفع SIT مخصص لمعالجة وسائل الدفع الإلكترونية، و أن وسائل الدفع الإلكترونية مخصصة للمبالغ الصغيرة، هذا ما يدفعنا إلى استنتاج أن نظام SIT في فرنسا مخصص للمدفوعات ذات المبالغ الصغيرة. و الشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل (14) : شبكة الدفع داخل فرنسا circuit de règlement en France



La source: Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p74.

Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, p
Ibid, p 182

يضم نظام ABE 74 بنكا من الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي إضافة إلى مشاركة 4 بلدان غير أوروبية و غير منتمية للإتحاد هي كل من الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، سويسرا و أستراليا. يستعمل نظام ABE شبكة SWIFT في الاتصال، و عكس نظام TARGET فإن نظام ABE من النوع NET تطور ليصبح من النوع المختلط mixte (معالجة الأوامر يتم بشكل مستمر في حدود التسهيلات الممنوحة CAPs مع تسيير صفوف الانتظار)¹. يتطلب نظام ABE تدخلاً²:

- البنك المركزي الأوروبي BCE لتسيير حسابات البنوك المشاركة في نظام ABE.
 - البنوك المشاركة في نظام ABE.
 - مؤسسة SWIFT كشبكة للاتصال.
- يفتح نظام ABE من 7H30 إلى 19H00 مع إجبارية مراجعة الأوامر قبل 15H00، و الأوامر يمكن أن تلغى قبل 16H00.
- بإمكان الدول التي لا تنتمي للإتحاد الأوروبي (التي لا تتعامل بالأورو) المشاركة في نظام ABE. و يفضل استعمال نظام الدفع ABE عن استعمال شبكة SWIFT في الأوامر الدفع التالية³:
- في الصفقات المحررة بالأورو أو بالعملات الأجنبية.
 - في أوامر الدفع غير المستعجلة.
 - في أوامر الدفع التي لا تتجاوز قيمة 1 مليار أورو.
 - في أوامر الدفع التي يكون فيها المستفيد (المصدر) هو الذي يتحمل الأعباء بمفرده.

المطلب الثالث: عرض أهم شبكات الدفع الحديثة المستعملة في الولايات المتحدة الأمريكية

Les systèmes de paiement fédéraux américaines

نميز بين الأنظمة الدفع التي تعالج المدفوعات الكبيرة و المدفوعات الصغيرة، و تتمثل أهم هذه الأنظمة فيما يلي⁴:

الفرع الأول: أنظمة الدفع المخصصة لمعالجة المدفوعات الكبيرة الحجم

1/ نظام FEDWIRE

Ibid, p 178,179

Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, op.cit, p82,83

Ibid,83

Dominique Rambure, les systèmes de paiement, op.cit, pp: 164...167

1

2

3

4

هو نظام من النوع RGTS يسير من طرف البنك الفدرالي la fédérale réserve لمعالجة الأوامر بالتتابع، تسجيل المدفوعات و تسديدها يتم في نفس اللحظة شرط توفر السيولة و فراغ صف الانتظار (مشابه لنظام TARGET).

2/ نظام CHIPS (Clearing House Interbank Payments Système)

أنشأ سنة 1970 كنظام دفع من النوع NET إلا أنه تحول في جانفي 2001 إلى نظام دفع RGTS مع تسيير صفوف الانتظار و بذلك فهو من النوع المختلط .mixte.

3/ نظام NSS (National Settlement Service)

الفرع الثاني: أنظمة الدفع المخصصة لمعالجة المدفوعات الصغيرة الحجم

1/ نظام ACH (Automated Clearing House)

هو نظام دفع من النوع NET، تتم فيه تسوية المدفوعات نهاية اليوم، و هو نظام مخصص لتحويل الأموال الإلكترونية.

2/ les systèmes de clearing de chèques

3/ les réseaux de cartes

خلاصة

يعتبر تسديد المدفوعات الدولية (تحويل الأموال) و تحصيلها من أهم اختصاصات البنوك، فهي تستعمل لذلك مجموعة من الوسائل، الإجراءات و برامج الإعلام الآلي أو ما يسمى في مجمله نظام الدفع un système de paiement .

تسعى البنوك إلى تحسين أدائها من خلال ابتكار وسائل و أنظمة دفع جديدة تعمل على زيادة أمان و سرعة إتمام الصفقة و كذا تخفيض تكاليفها في إطار المنافسة و إنجاح السياسة النقدية للدولة. و وسيلة الدفع هي التي تسمح لحاملها أو مستعملها القيام أو إتمام عملية تحويل الأموال. تختلف نوعية (جودة) و تكاليف وسائل الدفع و يمكننا الحكم على فعاليتها من خلال قدرتها على إتمام تسوية الصفقة (الدفع) بسرعة، بأمان، مع انخفاض تكلفتها و إمكانية معالجتها آليا.

توجد عدة عوامل ساهمت في ابتكار وسائل دفع جديدة، و يمكن تقسيم وسائل الدفع إلى قسمين هما الوسائل التقليدية متمثلة في النقود، الشيكات، السند لأمر، الكمبيالة و التحويل البنكي الذي غالبا ما يتم عن طريق شبكة SWIFT ، تختلف تكلفة كل وسيلة حسب مدى تحقيقها لمعايير الفعالية المذكورة سابقا، و لكل من هذه الوسائل مزايا و نقائص و لكن أفضلها هو التحويل البنكي، و وسائل الدفع الحديثة أو ما يسمى الدفع الآمن عن طريق الإنترنت و التي هي كنتيجة للتطورات الهائلة الحاصلة في مجال الإعلام و الاتصال و أهم هذه الوسائل هي البطاقة البنكية الذكية و الشيكات الإلكترونية، و تستعمل البنوك أثناء استعمالها لهذه الوسائل برامج للإعلام الآلي متخصصة في تشفير (ترميز) المعلومات المتبادلة بين الأطراف المتدخلة في الصفقة، و من مزايا البطاقة البنكية أنها تعفي المشتري و البائع من حمل و تخزين النقود، تمكن البائع من جمع المعلومات حول الزبائن، و تمكن البنك من معالجتها آليا و بالتالي تمكنه من جمع المعلومات حول زبائنه، معالجة حجم كبير من أوامر الدفع، المحافظة على أموال الزبائن لدى البنك (عدم سحبها)، و كذا خفض تكاليف التشغيل الناتجة عن تشكيل البنوك فيما بينها لشبكات دفع يتقاسم أعضاؤها تكاليف الاستثمار.

فمهما كانت وسيلة الدفع المستعملة في تسوية المدفوعات الدولية و المذكورة سابقا فإن أغلبيتها تعالج مباشرة على شكل تحويل virement bancaire من حساب بنكي إلى حساب بنكي آخر في بلد آخر بتدخل بنوك المراسلة الأجنبية.

إن تباعد المسافات، انعدام الثقة، صعوبة معاينة السلعة المرسله، خطر عدم دفع المستورد يستدعي تدخل البنوك و استعمالها للمعرفة العملية le savoir faire من خلال تقنيات للدفع تعمل على خلق الثقة و إتمام عملية التسديد بنجاح، و أهم هذه التقنيات هي التحصيل العادي، التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي، ففي التحصيل العادي و عكس التحصيل و الاعتماد المستندي يحصل البنك الوثائق المالية (الكيميالات، سند الأمر..) دون الوثائق التجارية (وثائق النقل، وثائق التأمين و الوثائق الجمركية...) التي ترسل مباشرة إلى المستورد.

ففي تقنية التحصيل العادي لا تتدخل البنوك إلا في تمرير الأوراق المالية و تحويل الأموال من حساب بنكي لآخر، أي أنها لا تلتزم في حالة امتناع أو عدم قدرة المستورد على الدفع لذلك فتكلفتها البنكية منخفضة و تستعمل في الصفقات التجارية المبنية على الثقة مع بلدان تتمتع بالاستقرار السياسي و الاقتصادي و تشريعاتها لا تعرقل عملية تحويل الأموال.

في الحالة المعاكسة، يلجأ المستورد و المصدر إلى البنوك قصد استعمال تقنيات أكثر تعقيدا تلعب فيها البنوك دور الوسيط الذي يعمل على خلق الثقة بحيث تضمن هذه التقنيات عدم تمكن المستورد من الحصول على الوثائق التي تمكنه من سحب البضاعة إلا عند دفعه لقيمتها أو تعهده بالدفع (قبول ورقة تجارية مسحوبة عليه) و هذه التقنيات هي التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي التي تستعمل في أغلب الصفقات.

قامت غرفة التجارة الدولية CCI بوضع قواعد و لوائح لتنظيم عمليات التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي.

التحصيل المستندي هو تقنية بسيطة و قليلة الكلفة (مقارنة بتقنية الاعتماد المستندي) تسمح للمشتري الحصول على تمويل (في حالة الدفع المؤجل) و للبائع بضمان عدم تحصيل المشتري للوثائق إلا بعد تسديده لقيمة البضاعة أو قبوله لأوراق تجارية تدفع قيمتها آجلا ما يدفع المصدر إلى الطلب من المستورد المصادقة على هذه الكيميائية من طرف بنكه un aval bancaire (و هو التزام بنكي بالدفع).

ففي تقنية التحصيل المستندي، البنوك ليست مسؤولة في حالة امتناع أو عدم قدرة المستورد على الدفع، إذن فهي لا تلتزم إلا بتسليم و تحصيل الوثائق و فحصها بالإضافة إلى عملية تحويل الأموال، كما تلتزم البنوك بإبلاغ المصدر في حالة امتناع المستورد عن الدفع. و في الحالات التي لا ترسل البضاعة عن طريق الملاحه قد يقوم البنك باستقبال البضاعة المرسله و عدم تسليمها للمستورد إلا بعد دفعه لقيمتها أو قبوله لورقة تجارية مسحوبة عليه.

يفضل استخدام تقنية التحصيل المستندي في حالة قدرة المستورد على الدفع (امتلاكه لسيولة كبيرة) و تمتع بلده بالاستقرار السياسي و الاقتصادي و كذا وجود ثقة مسبقة بين المستورد و المصدر.

الإعتماد المستندي هو عبارة عن تعهد البنك ففتح الإعتماد لصالح المستفيد بالدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ و مدة محددتين إذا ما قدم المستفيد مجموعة الوثائق المتفق عليها و المطابقة لشروط فتح الاعتماد. تتم عملية الاعتماد المستندي في ثلاث مراحل رئيسية و تختلف التزامات البنوك باختلاف أنواع الاعتماد المستندي التي تقسم إلى عدة أنواع و حسب ثلاث معايير رئيسية :

- حسب معيار الأمان تنقسم إلى اعتماد قابل للإلغاء، اعتماد غير قابل للإلغاء و غير مؤكد ينص فيه صراحة على التزام البنك ففتح الاعتماد (بنك المستورد) بالدفع أو قبوله للأوراق التجارية شرط تقديم المستفيد لوثائق مطابقة، و اعتماد غير قابل للإلغاء و مؤكد يلتزم فيه بنك المستفيد بالدفع كذلك و بالتالي ضمان المصدر القضاء النهائي على خطر إعسار المستورد أو بنكه و كذا القضاء على الخطر السياسي.

- حسب معيار طريقة التنفيذ تنقسم إلى تسوية الاعتماد المستندي بالدفع يحصل فيها المصدر على ضمان كبير بتحصيل أمواله، تسوية بالمفاوضة تمنح المصدر نفس الأمان لتمكنه من تعبئة الكمبيالة لكنه يحصل قيمة مالية أقل عن القيمة الإسمية للورقة المالية نتيجة خصم البنك لعمولة المفاوضة، التسوية بالقبول تمنح المصدر أماناً أقل بسبب التزام البنك بالدفع إلا عند وصول آجال الاستحقاق، و التسوية بعد أجل الأكثر خطورة بالنسبة للمصدر لحصوله إلا على وعد بنكي بالدفع (ليس التزام بنكي).

- حسب معيار التمويل تقسم إلى اعتماد مستندي قابل للتحويل يلتزم فيه بنك المستفيد الأول بتنفيذ إعماديين مستنديين (اعتماد استيراد و اعتماد تصدير) و يتعرض فيه لخطر تقني أثناء فحصه للوثائق فعليه التأكد من كفاية الفارق الزمني بين استقبال الوثائق من المستفيد الثاني و تحصيله للأموال من البنك فاتح الإعماد أي أن بنك المستفيد الأول قد يسدد لبنك المستفيد الثاني و لا يتمكن من تحصيل الأموال من البنك فاتح الاعتماد لانتهاء مدة الاعتماد الأصلي . الاعتماد المستندي بشرط أحمر يتحمل فيها فاتح الاعتماد جميع الأعباء في حال عدم تمكن المستفيد من تنفيذ التزاماته، اعتماد الضمان الذي هو عبارة عن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع في حال عدم تنفيذ المشتري بالتزاماته حيث أن رسالة stand By تمكن المستورد من الحصول على تمويل (تعهد البنك فاتح الإعماد بالدفع)، و قد يرسلها البنك الفاتح لبنك أجنبي آخر ليقوم هذا الأخير بمنح تسهيلات للمصدر لتمويل نفقاته، و الاعتماد المقابل لاعتماد آخر (الظهر على الظهر) يشبه الاعتماد المستندي القابل للتحويل من حيث الالتزامات البنكية.

إن عمليات التجارة الدولية تستدعي اتفاق المستورد و المصدر على المسؤوليات و الأخطار التي يتحملها كل طرف، لذلك فقد قامت الغرفة العالمية للتجارة CCI بإنشاء ما يسمى بعقود البيع الدولية INCOTERMS كلغة موحدة تعمل على تحديد شروط البيع، و تنقسم إلى صيغ البيع عند الإنطلاق (V/D) تسمح للمصدر بإنهاء التزاماته في بلده، صيغ البيع عند الوصول (V/A) تختم على المصدر إيصال السلعة لبلد المستورد، بينما تختم صيغة البيع DAF على المصدر إيصال السلعة إلى غاية حدود بلده.

إن البنوك و جميع المؤسسات التي تتدخل في تنفيذ تقنيات التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي تستوجب استعمال مجموعة من الوثائق هي وثائق الإرسال، وثائق التأمين، وثائق جمركية، و وثائق تصف البضاعة المرسله.

إن أنظمة الدفع عبارة عن مجموعة من وسائل الدفع و شبكات الاتصال تستعمل لتمرير أوامر الدفع و جميع المعلومات اللازمة لإتمام عملية الدفع بين مختلف البنوك.

تسعى البنوك المركزية لخلق نظام بنكي فعال من خلال ضخ السيولة المالية بما يتلائم مع كمية الطلب على الأموال دون تعطيل الحركة الاقتصادية.

تسعى أنظمة الدفع الحديثة إلى اقتصاد استعمال السيولة باستعمال تقنيات المقاصة la compensation (كما في أنظمة الدفع من النوع NET و MIXTE) و تسريع عملية الدفع و تحقيق أمان أكبر (كما في أنظمة الدفع من النوع BRUT أو MIXTE)، و كذا تخفيض التكاليف بالاعتماد على إقامة تكتلات و استعمال ما يسمى باقتصاد الشبكات l'économie de réseaux (مساهمة عدد كبير من البنوك في نفس النظام أو الشبكة يعمل على تقاسم تكاليف الاستثمار). و لقد اقترحت في مبحث شبكات الدفع الحديثة مثالا لأنظمة الدفع الفرنسية و علاقتها بشبكات الدفع الأوروبية المتخصصة في تسديد المدفوعات. و أهم هذه الأنظمة الأوروبية هي نظام TARGET المتخصص في تسديد المدفوعات ذات المبالغ الكبيرة العاجلة، و نظام ABE المخصص للمدفوعات الكبيرة و الصغيرة غير المستعجلة، كلا النظامين يعتمدان على رسائل (شبكة) SWIFT في الاتصال، كما تطرقت لذكر أنظمة الدفع المستعملة حاليا في الولايات المتحدة الأمريكية.

الفصل الثالث:

دراسة ميدانية بنك الفلاحة و

التنمية الريفية – BADR 675

وكالة

الطاهير – ولاية جيجل

تمهيد

يمارس بنك الفلاحة و التنمية الريفية كغيره من البنوك التجارية الجزائرية عمليات التجارة الدولية، إذ يتدخل في تسوية هذه الأخيرة باستعمال عدة تقنيات و وسائل مادية و بشرية. و من أجل ترسيخ النتائج المتوصل إليها في الفصل النظري، تقيم واقع البنوك التجارية الجزائرية و دورها في تسوية المدفوعات الدولية، ارتأينا القيام بدراسة ميدانية بأحد هذه البنوك الجزائرية، و قد وقع اختيارنا على بنك الفلاحة و التنمية الريفية. و للإمام بالمحاور المفصلة في الجانب النظري، و تماشياً مع واقع و دور بنك الفلاحة و التنمية الريفية في تسديد المدفوعات الدولية، قسمنا هذا الفصل إلى أربعة مباحث حاولنا فيها إبراز دور إحدى وكالات بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR 675 في تسديد (و تسوية) المدفوعات الدولية.

قبل البدء في استعراض دور وكالة BADR 675 في تسديد المدفوعات الدولية، تجدر الإشارة إلى أن أغلبية المعلومات المحصل عليها ناتجة عن إجراء مقابلات مع السيد/ سليم بن حلولو، مدير وكالة BADR 675 بالنيابة حالياً، و رئيس مصلحة التجارة الخارجية سابقاً لدى نفس الوكالة و ذلك خلال الفترة الممتدة من 15 نوفمبر إلى 25 ديسمبر 2008.

المبحث الأول: نشأة، هيكلية، مهام و أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية

المطلب الأول: تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية

بنك الفلاحة و التنمية الريفية هو مؤسسة مالية وطنية أنشأ بموجب القانون رقم 106/82 في 13 مارس 1982.

بنك الفلاحة و التنمية الريفية هو شركة ذات أسهم برأس مال اجتماعي قدره 2 200 000 000 د.ج، مكلف بمنح النصائح و المساعدات للمؤسسات الاقتصادية العمومية من حيث تسيير وسائل الدفع و توفيرها لهذه المؤسسات، و هذا مع احترام مبدأ السرية البنكية. بمقتضى القانون 10/90 الصادر في 14 أبريل 1990 و المتعلق بالنقد و القرض، تحول بنك الفلاحة و التنمية الريفية إلى شخص معنوي يقوم باستقبال أموال الجمهور، عمليات منح القروض، و توفير وسائل الدفع و التسيير خدمة للزبائن. منذ سنة 1999، ارتفع رأس مال بنك الفلاحة و التنمية الريفية ليلعب قيمة 33 000 000 000 د.ج.

المطلب الثاني: مراحل تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية

بنك الفلاحة و التنمية الريفية هو بنك عمومي يهتم بالمساهمة في تطوير القطاع الفلاحي (الزراعي) و ترقية المجتمع الريفي.

في البداية كان عدد وكالات بنك الفلاحة و التنمية الريفية 140 وكالة ليرتفع إلى 290 وكالة، 41 مديرية جهوية و أكثر من 7000 إطار و عامل يعملون في المديرية العامة، المديريات الجهوية، و الوكالات المتواجدة عبر كافة التراب الوطني سنة 2007.

و نظرا لكثافة شبكته و عدد الموظفين لديه فقد صنف بنك الفلاحة و التنمية الريفية من طرف « BANKERS ALMANACH » سنة 2001 في المرتبة الأولى وطنيا، المرتبة 13 إفريقيا و في المرتبة 668 دوليا من أصل 4100 بنك.

و هو مؤسسة مختصة في المجال الزراعي (الفلاحي) عند إنشائه، لكنه تحول بعد إصدار القانون 10/90 المتعلق بالنقد و القرض إلى بنك عالمي يتدخل في تمويل جميع القطاعات و النشاطات الاقتصادية¹.

و يمكن التمييز بين 3 مراحل أساسية لتطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية و هي¹:

1. من سنة 1982-1990:

خلال هذه السنوات الثمانية، كان هدف بنك الفلاحة و التنمية الريفية هو تثبيت مكانته في المجتمع الريفي من خلال إنشاء عدة وكالات بالمناطق الفلاحية و الزراعية.

تمكن خلال هذه الفترة من اكتساب شهرة و خبرة في تمويل النشاطات الزراعية- الغذائية و صناعة العتاد الفلاحي، و تجدر الإشارة إلى أن هذا التخصص هو نتاج للاقتصاد المخطط المتبع من طرف الجزائر في تلك الفترة أين يتدخل البنك العمومي في المجال المكلف به فقط.

2. من سنة 1991-1999:

وضع قانون 10/90 المتعلق بالنقد و القرض حدا (نهاية) لتخصص البنوك، الأمر الذي ساعد بنك الفلاحة و التنمية الريفية و دفعه إلى توسيع مهامه و نشاطاته خارج القطاع الفلاحي، و خاصة نحو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع الاستمرار في التكفل بالقطاع الفلاحي.

فمن الجانب التقني، تعتبر هذه المرحلة كقفزة نوعية من حيث استعمال تكنولوجيات الإعلام و الاتصال:

سنة 1991:

إدخال استعمال نظام SWIFT في تنفيذ عمليات التجارة الدولية.

سنة 1992:

- إدخال استعمال برنامج SYBU لمعالجة العمليات البنكية (تسيير القروض، تسيير عمليات الصندوق، تسيير أموال التوظيف، معاينة الحساب البنكي للزبائن).

- المعالجة الآلية لعمليات التجارة الدولية، ففتح عمليات الاعتماد المستندي حاليا يستغرق 24 ساعة على الأكثر.

- إدخال حسابات جديدة على حسابات الوكالات.

سنة 1994:

توفير خدمة بطاقات الدفع و السحب الخاصة ببنك BADR.

سنة 1996:

إدخال خدمة المعالجة عن بعد télétraitement (معالجة و تنفيذ العمليات البنكية عن بعد في الوقت الحقيقي en temps réel).

سنة 1998:

توفير خدمة بطاقة السحب بين البنوك interbancaire.

3. من سنة 2000 - أبريل 2002:

ميزت هذه المرحلة بضرورة و حتمية بعث الاستثمارات المنتجة من طرف البنوك العمومية الجزائرية، و تكييف نشاطاتها و أدائها مع مبادئ اقتصاد السوق. في إطار تمويل الاقتصاد، قام بنك الفلاحة و التنمية الريفية برفع حجم القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في القطاع الخاص مع الدعم المستمر للقطاع الفلاحي و شبه الفلاحي.

و تجاوبا مع التغيرات الاقتصادية و الاجتماعية الحاصلة، و استجابة لطلبات الزبائن، قام بنك الفلاحة و التنمية الريفية بوضع مخطط خماسي لتطوير البنك، تحسين الأداء، إضافة إلى التطهير المحاسبي و المالي، و أدى هذا المخطط إلى تحقيق ما يلي:

سنة 2000:

التشخيص الشامل لنقاط الضعف و القوى لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية و تبني مخطط لتطوير البنك قصد بلوغ المعايير الدولية للبنوك.

سنة 2001:

- القيام بالتطهير المالي و المحاسبي.

- تقليص مدة المعالجة و المصادقة على ملفات منح القروض (إلى ما بين 20 و 90 يوم حاليا)، باختلاف طبيعة النشاط و الجهة المانحة للقرض (المديرية العامة، المديرية الجهوية، أو الوكالة).

- إدخال حسابات جديدة لدى مركز المحاسبة المركزي.

المطلب الثالث: نشاطات أو مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية

أنشأ بنك الفلاحة و التنمية الريفية من أجل الاستجابة للمتطلبات الاقتصادية و هو ناتج عن إرادة سياسية لتطوير القطاع الفلاحي و بالتالي ضمان الاستقلال الاقتصادي للجزائر و تطوير مستوى المعيشة لدى الأوساط الريفية.

- و تتمثل أهم مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية فيما يلي¹:
- القيام بمعالجة جميع عمليات القرض، الصرف، و الخزينة.
 - تمكين جميع الأفراد أو المؤسسات من فتح حساب بنكي.
 - استقبال ودائع الأفراد الجارية أو الآجلة.
 - المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي (الزراعي).
 - ضمان تطوير النشاطات الفلاحية، الفلاحية الغذائية، الصناعات الفلاحية و الحرفية.
 - التعاون مع الجهات الوصية (الدولة) من أجل مراقبة حركة الأموال و مطابقتها مع ما هو مرخص به.

المطلب الرابع: أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية

- تتمثل أهم أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية في²:
- رفع موارد البنك بأقل التكاليف مع تحقيق أعلى مستويات من المردودية عن طريق منح القروض المنتجة و المتنوعة في إطار احترام القانون.
 - التسيير المحكم و الصارم لخزينة البنك بالدينار أو بالعملة الصعبة.
 - نشر و توسيع شبكة البنك.
 - إرضاء الزبائن بتوفير منتجات و خدمات تستجيب لحاجاتهم و طلباتهم.
 - التسيير الديناميكي في مجال تحصيل (قبض) الأموال.
 - تطوير الجانب التجاري عن طريق إدخال تقنيات إدارية جديدة كالتسويق، و تنوع أو إدخال منتجات جديدة تعمل على جلب الزبائن.

المطلب الخامس: تعريف وكالة الدراسة BADR 675

وكالة BADR 675 المتواجد مقرها ببلدية الطاهير - ولاية جيجل، هي إحدى وكالات بنك الفلاحة و التنمية الريفية، أنشأ سنة 1982، يخضع للنظام المركزي المطبق من طرف المديرية العامة Direction Générale المتواجد مقرها بالعاصمة و المديرية الفرعية (الجهوية) أو المجمع الجهوي للاستغلال Groupe Régional d'Exploitation المتواجد مقرها ببلدية (ولاية) جيجل.

http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_mission.asp , le 20/12/2008, 10h00
IBID

تسعى وكالة BADR 675 إلى تحقيق أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية بممارسة النشاطات و المهام الموكلة إليه.

المطلب السادس: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية

نستعرض في الأشكال التالية الهياكل التنظيمية لكل من:

– المديرية العامة المتواجد مقرها بالعاصمة DG (الشكل 15).

– المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية المتواجد مقرها بالعاصمة DGAOI (الشكل 16)

D.G.A.O.I :Direction générale adjointe des opérations internationales.

– المديرية الفرعية (الجهوية) المتواجد مقرها ببلدية (ولاية) جيجل أو المجمع الجهوي

للاستغلال GRE (الشكل 17) G.R.E :Groupe Régional d'Exploitation

– وكالة الدراسة BADR 675 المتواجد مقرها ببلدية الطاهير، الوكالة المحلية للاستغلال

ALE (الشكل 18)

A.L.E :Agence Locale d'Exploitation

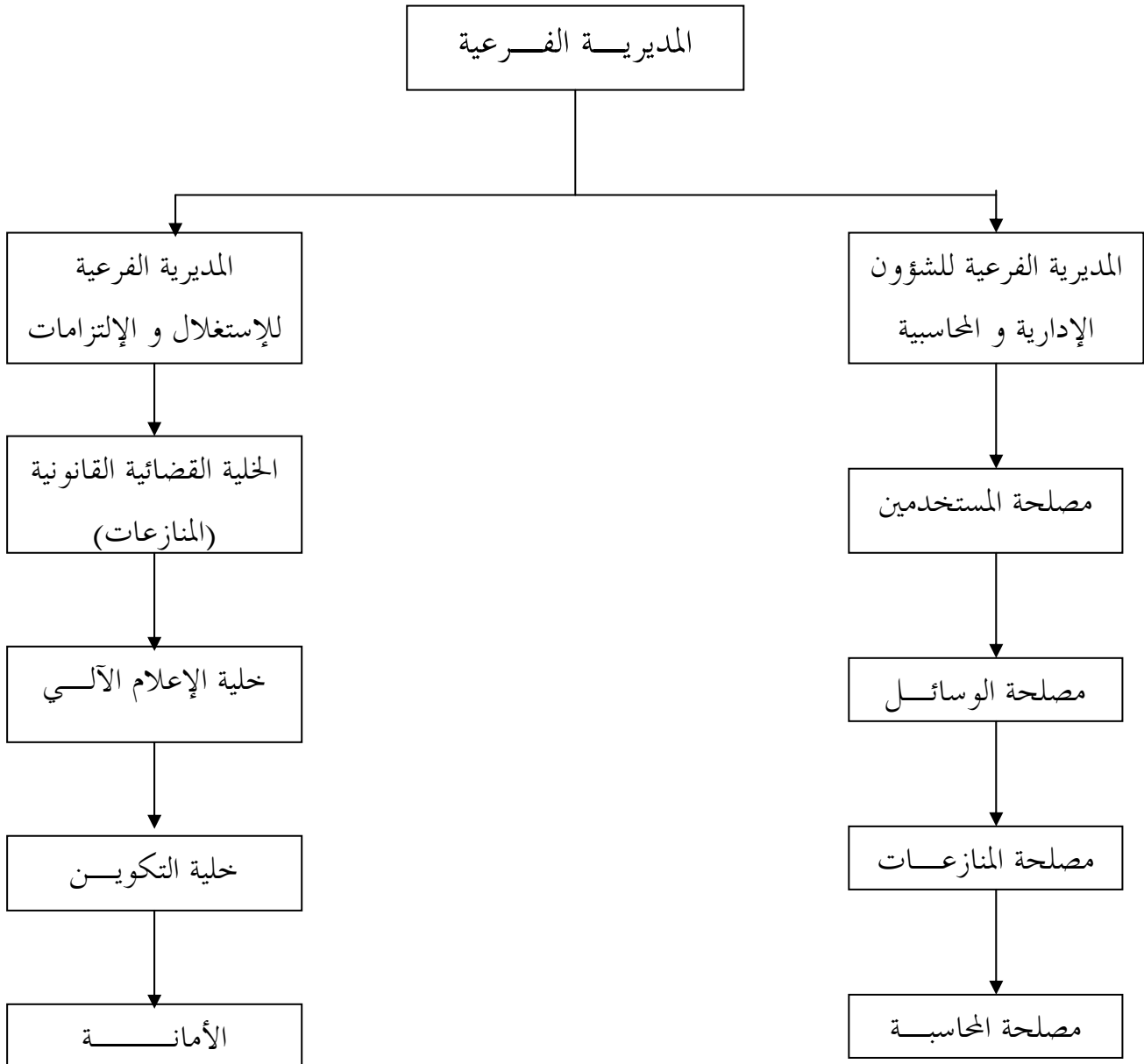
الشكل رقم (16): الهيكل التنظيمي للمديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I



La source : [http:// www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp](http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp)

المخطط (17) : الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية (المجمع الجهوي للاستغلال G.R.E

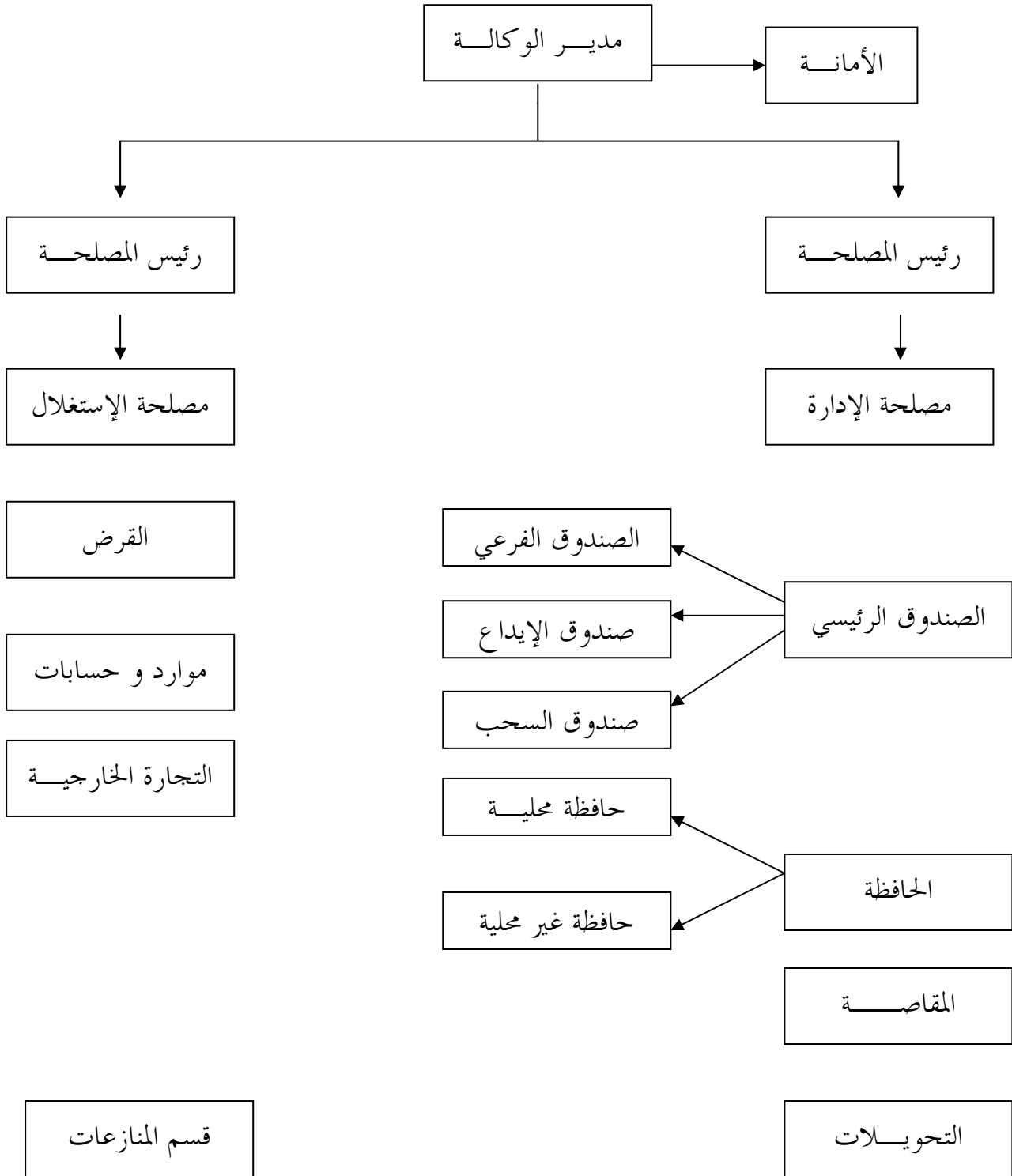
المتواجد بالولاية)



المصدر: وكالة الدراسة BADR 675

الشكل (18): الهيكل التنظيمي للوكالة الدراسة BADR 675

(الوكالة المحلية للاستغلال ALE)



المصدر: وكالة الدراسة BADR 675

المبحث الثاني: المعالجة التطبيقية لملفات التوطين الخاص بعمليات الاستيراد

Traitement des dossiers de domiciliation des importations

تنص المادة 12-91 الصادرة في 14 أوت 1991 المتعلقة بتوطين الواردات على التوطين

المسبق لعمليات الاستيراد لدى أحد البنوك (الوكالات) .

- يقوم الزبون باختيار الوكالة البنكية التي تتم بواسطتها عملية التجارة الخارجية .

تؤكد الوكالة قبل قبولها لتوطين عملية الاستيراد من أن الشخص أو المؤسسة التي ستقوم بعملية

الاستيراد:

1. يمتلك السجل التجاري.

2. لا يمتلك عمليات تجارية عالقة أي غير مصفاة.

3. امتلاكه لضمانات الدفع.

4. التأكد من عدم منع دخول البضاعة المراد استيرادها.

المطلب الأول: تعريف التوطين

هي عبارة عن عملية إدارية يتم بموجبها إعطاء الصبغة القانونية للعملية التجارية الدولية

حسب القوانين التي تحكم هذا النوع من العمليات تسمح للبنك المركزي (بنك الجزائر) بمراقبة

الصرف.

توجد عدة أنواع من التوطين Types domiciliations حسب طبيعة و مدة تنفيذ العملية التجارية:

1. توطين الواردات (DI) Domiciliation des importations

عبارة عن توطين يخص أجل عادي أي أن العملية تتم في فترة تقل عن 06 أشهر.

2. توطين خاص بالواردات (DIP) Particulier Domiciliation des Importations

ذو أجل يخص العمليات التي تتم في فترة تتجاوز 06 أشهر.

3. توطين الصادرات (DE) Domiciliation des exportations

يخص عمليات التصدير.

المطلب الثاني: فتح ملف التوطين

بعد التأكد من الشروط السابقة لقبول فتح الاعتماد المستندي، تقوم وكالة BADR 675

بتوجيه الزبون إلى وكالة BADR 676 - وكالة جيكل (الوكالة الرئيسية A.P) لتوطين عملية

الاستيراد. و يتم فتح ملف التوطين الخاص بعملية الإستيراد بعد تقديم معطي الأمر (المستورد) لما يلي :

1. الفاتورة النموذجية أو العقد التجاري (الملحق 01).
2. طلب التوطين demande d'ouverture de domiciliation (ملحق 02) تحتوي على المعلومات التالية :

- رقم الفاتورة النموذجية أو العقد التجاري و تاريخ تحريرها.
- المورد (المستفيد).
- المبلغ الإجمالي و عملة البضاعة.
- التعريفية الجمركية لكل سلعة (Tarif douanière) المشكل من 8 أرقام.
- وصف السلعة.
- البلد الأصلي للسلعة.
- بلد المصدر.

فبعد تأكد الوكالة من طلب التوطين و الفاتورة التجارية تقوم الوكالة بوضع ختم التوطين

le cachet de domiciliation على الفاتورة التجارية و تسليمها للزبون.

تراسل وكالة BADR 676 وكالة الدراسة BADR 675 معلمة إياها بتوطين عملية

الاستيراد لقيام هذه الأخيرة باقتطاع تكلفة التوطين من حساب الزبون.

الشكل رقم (19): شكل رقم التوطين

يتكون من 21 رقم و حرف يسجل في الخانات التالية :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

مثال توضيحي :

18	04	02	2005	1	10	00001	EUR
رمز	اعتماد	اعتماد	السنة	الثلاثي	طبيعة	الرقم	رمز
الولاية	بنك	وكالة		الأول	العقد	التسلسلي	العملة
	BADR	BADR 675			(الاستيراد)		الصعبة

شكل الختم :

إسم البنك				إسم الوكالة و رقمها			
18	04	02	2005	2	10	00002	USD

المطلب الثالث: تسجيل التوطين

بعد وضع ختم التوطين على الفاتورة التجارية، تسجل العملية في Répertoire نوع R-DI CA 1110 (ملحق 03) الذي يحتوي المعلومات التالية:

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

المطلب الرابع: إنشاء استمارة المراقبة La fiche de contrôle

تسمح هذه الوثيقة للوكالة من متابعة ملف عملية الاستيراد من تاريخ فتح ملف التوطين إلى غاية الشهر العاشر الذي يمثل تاريخ قرار البنك بتصفية عملية الاستيراد الخاصة بهذا الملف من عدم تصفيته. تتم مراجعة هذا الملف أربع مرات بعد فتح ملف التوطين، و تتم مراجعته بعد ستة أشهر من تاريخ فتح ملف التوطين، ثم في الشهر الثامن، فالتاسع و تقوم بالمراجعة الأخيرة له خلال الشهر العاشر أين تتخذ القرار بتصفية الملف أو تحويله لمصلحة الجمارك (في حالة التصفية تقوم الوكالة بإرسال ملف التصفية إلى المديرية العامة الموكله بالعمليات الدولية D.G.A.O.I لتقوم بدورها بتصفيته أمام البنك المركزي).

حسب طبيعة التوطين عادي (DI) أو خاص (DIP) يوجد نوعين من وثائق المراقبة :

1. F.DI CA 1112.

2. F.DI CA 1113 (الملحق 04).

تحتوي المعلومات التالية :

- اسم و رقم وكالة التوطين.
 - رقم ملف التوطين.
 - تاريخ فتح الملف.
 - خانات لمتابعة الملف تبدأ من تاريخ فتح الملف إلى غاية الشهر 10 (تاريخ قرار البنك بتصفية أو عدم تصفية الملف).
 - معلومات حول المورد (المصدر).
 - اسم و عنوان المستورد.
 - تاريخ تحرير العقد أو الفاتورة النموذجية.
 - البلد الأصلي و طبيعة العقد (نوع incoterms).
 - المبلغ بالعملة الصعبة و مقابله بالدينار.
 - طبيعة السلعة.
- يوضع طلب التوطين و الفاتورة النموذجية أو العقد داخل ورقة المراقبة ليستعمل لاحقا في متابعة الملف و تصفيته لدى بنك الجزائر.

تقوم بعدها الوكالة بتسليم نسخ عن الفاتورة التجارية الموطنة للمستورد.

المطلب الخامس: تكلفة التوطين Les frais domiciliation

- يقوم الزبون بعد توطين عملية الاستيراد بدفع التكاليف و العمولات الخاصة بعملية التوطين بحسب تكلفة التوطين من رصيد المستورد حيث تكلف عملية التوطين في الجزائر بالنسبة للمستورد :

3000 د.ج + رسوم تقدر بـ 510 د.ج.

التكلفة الإجمالية هي: 3510,00 د.ج

- تقوم الوكالة بالتسجيل المحاسبي لعملية التوطين.
- تقوم بعدها الوكالة بتنفيذ عملية الاستيراد باستعمال تقنية الاعتماد المستندي، التسليم المستندي، أو التحويل الحر التي سنتطرق لشرحها بالتفصيل لاحقا.

المطلب السادس: التصفية l'apurement

تسمح عملية التصفية من معرفة قيمة الأموال المحولة إلى الخارج و مقارنتها مع القيمة المسموح بتحويلها و المحددة في عقد الشراء أو الفاتورة التجارية، إذا يرسل ملف التسوية للمديرية العامة الموكله بالعمليات الدولية DGAOI لتحوله هذه الأخيرة إلى البنك المركزي.

- ملفات التوطين المفتوحة في السداسي الأول تصفى في 30 أفريل من السنة المقبلة.

- ملفات التوطين المفتوحة في السداسي الثاني تصفى في 31 أكتوبر من السنة المقبلة.

بعد إجراء عملية الاستيراد تتم تصفية ملف التوطين وذلك بالاعتماد على الوثائق التالية:

1. الفاتورة النهائية للعملية Facture commercial أو عقد الشراء.

2. الوثيقة المالية للبنك التي تبين المبلغ المحول إلى الخارج La formule 4 - CA 1067 -

(الملحق 05).

3. الوثائق الجمركية (D10) Document Douanière (الملحق 06) و التي تشمل مبلغ السلعة و

الرسوم الجمركية المتعلقة بها.

يمكن أن نجد 4 حالات رئيسية للملفات المعالجة و هي¹:

الحالة الأولى: مبلغ الوثيقة المالية (La formule 4) = مبلغ الوثيقة الجمركية (D10)

أي أن الأموال المحولة إلى البلد الأجنبي و المبينة في الوثيقة المالية للبنك Formule 4 مساوية

لقيمة الوثيقة الجمركية أي ما هو مسموح به، و بذلك يصفى ملف التوطين في هذه الحالة.

تتم التصفية بوضع ختم الوكالة و إمضاء المدير على استمارة المراقبة CA 1113 ، أسفل الوثيقة

في الخانة المخصصة لقرار البنك la décision de la banque في الجزء الأول APUREMENT

(DIP.A) أو (DI.A).

الحالة الثانية: مبلغ الوثيقة المالية (La formule 4) يختلف قليلا (بالزيادة أو النقصان) عن مبلغ

الوثيقة الجمركية (D10)، تقوم الوكالة بعملية التصفية كما في الحالة الأولى.

الحالة الثالثة: مبلغ الوثيقة المالية (La formule 4) > مبلغ الوثيقة الجمركية (D10)

هناك عجز في التسديد. بمعنى أن الأموال التي ستحول للخارج (التي سيدفعها المستورد) للخارج

أقل من قيمة البضاعة (تصادف هذه الحالة غالبا عندما يقوم المصدر بمنح تخفيض للمستورد عن

قيمة البضاعة RABAIS).

¹ الوثائق الداخلية للبنك.

- إذا كان الفرق في القيمة بين الوثيقتين (العجز) محصور بين 10 000 - 100 000 دج يصفى ملف التوطين، و يوضع ختم و إمضاء الوكالة في الجزء الثاني المخصص لقرار البنك أي CLASSEMENT (insuffisance de règlement) .

- إذا كان الفرق في القيمة بين الوثيقتين (العجز) أكبر من 100 000 يحول اتخاذ القرار إلى مصلحة الجمارك.

الحالة الرابعة: مبلغ الوثيقة المالية (La formule 4) < مبلغ الوثيقة الجمركية (D10) إذا كان الفائض أكبر من 100 000 يحول اتخاذ القرار إلى مديرية الجمارك، يحول الملف إلى البنك المركزي و قد يمنع هذا المستورد من القيام بعملية الاستيراد مرة أخرى.

ملاحظة

عند القيام بعملية التصفية، قد يستدعى الزبون لتسديد العجز الناتج عن ارتفاع سعر الصرف أو لتحصيل الأموال الفائضة التي دفعها في حالة انخفاض سعر الصرف، لكن تجدر الإشارة إلى أنه عادة ما يسترجع الزبون لقيمة الأموال الإضافية التي دفعها لأن البنك يحتجز دائما 110% بالمائة من قيمة الصفقة التجارية.

المطلب السابع: المعالجة المحاسبية لعملية التوطين

تتم معالجة ملف التوطين محاسبيا كمايلي¹:

1. لدى وكالة BADR 675 - الطاهير:

مدین: حساب الزبون (3000 دج)

دائن: حساب الإيرادات (3000 دج)

مدین: حساب الزبون (قيمة العمولات أو الضرائب) 510 دج

دائن: الضرائب 510 دج

2. لدى وكالة BADR 676 - جيحل:

مدین: وكالة BADR 675 بقيمة 3510 دج

دائن: حساب الإيرادات 3000 دج

دائن: الضرائب 510 دج

¹ مقابلة مع السيد/ين حلولو سليم ، مدير الوكالة بالنيابة، و رئيس مصلحة التجارة الدولية سابقا، يوم 2008/11/25 ، الساعة 14.

3. لدى وكالة BADR 675 - الطاهير:

مدين: حساب الزبون 3510 دج

دائن: وكالة BADR 676 (جيغل) 3510 دج

المبحث الثالث: تسديد المدفوعات الدولية

على غرار البنوك المكونة للنظام البنكي الجزائري، تقوم وكالة BADR 675 بعمليات التجارة الدولية، حيث توفر لزبائنها إحدى التقنيات التالية لتسديد المدفوعات الدولية:

1. الاعتماد المستندي.

2. التحصيل (التسليم) المستندي.

3. التحويل (الدفع) الحر.

إن أغلبية الملفات المتواجدة لدى الوكالة تخص عمليات الاستيراد و ذلك لضعف الآلة الإنتاجية الجزائرية (قلة الصادرات)، إلا أنه و كما هو وارد في عنوان مذكرتنا هذه فإننا نركز على دور البنوك في تسديد المدفوعات الدولية و ليس تحصيلها ، لذلك سنعالج تقنيات الدفع المذكورة سابقا المتعلقة بعمليات الاستيراد لدى الوكالة محل الدراسة.

المطلب الأول: المعالجة التطبيقية للاعتماد المستندي المتعلق بعمليات الاستيراد

إن استعراض مراحل تسيير الاعتماد المستندي في الوكالة يبين المهام الرئيسية و الجوهرية التي تقوم بها البنوك قصد إتمام عملية الاستيراد (الدفع)، فمن وجهة نظر البنك فإن تسيير عمليات الاعتماد المستندي يتمثل في:

1. استقبال و فحص تعليمات الزبون المتواجدة في طلب فتح الاعتماد المستندي.

La demande d'ouverture de crédit documentaire (DOC).

2. التأكد من مدى ملائمة الضمانات المقدمة من معطي الأمر.

3. فحص و تحليل معلومات الزبون و تقديم النصائح اللازمة له حسب الحالة.

4. القيام بالعمليات اللازمة للحصول على ترخيص فتح الاعتماد المستندي أمام المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I المتواجدة بالجزائر العاصمة.

5. التسجيل المحاسبي لعملية الاستيراد بواسطة اعتماد مستندي.

6. فتح الاعتماد المستندي.

7. القيام بالتعديلات اللازمة في حالة اتفاق أطراف العقد و ذلك بإجراء نفس المراحل السابقة المذكورة.

8. التأكد من تنفيذ (تحقيق) الاعتماد المستندي (استقبال الوثائق، فحص مطابقتها مع تلك المذكورة في العقد التجاري و خضوعها للقواعد الموحدة للاعتماد المستندي المطبقة، فمثلا RUU 500 و اتخاذ القرار بقبول الوثائق أي الدفع لصالح المصدر من عدم قبولها و بالتالي الإمتناع عن الدفع).

9. التسجيل المحاسبي لعملية الدفع.

10. تصفية ملف هذه الصفقة التجارية (ملف الاعتماد المستندي).

11. المحافظة على حسن و استمرارية العلاقات مع الزبائن.

يقوم البنك (مصلحة التجارة الخارجية) بتنفيذ تعليمات معطي الأمر مع الأخذ بعين الاعتبار الإجراءات الداخلية للبنك و التشريعات المتعلقة بالصرف و التجارة الخارجية (التشريعات المنصوص عليها ضمن قانون النقد و القرض 90/10 المعدلة بالأمر 03/11) التي يسهر على تطبيقها بنك الجزائر (البنك المركزي الجزائري سابقا).

و من بين هذه العمليات "توطين عملية الاستيراد أو التصدير" la domiciliation d'opération لدى وكالة BADR 675 التي تعتبر كعملية ضرورية لإعطاء الصبغة القانونية للصفقة و مراقبة الصرف حسب تعليمات بنك الجزائر و التي تطرقنا إلى شرحها سابقا.

الفرع الأول: استقبال تعليمات الزبون (طلب فتح الاعتماد المستندي) DOC

1- يقوم البنك بإعطاء نموذج (استمارة) طلب فتح الاعتماد المستندي (الملحق 07)

(Demande d'émission d'un credit documentaire) للزبون ليقوم بملأها و تحديد تعليماته عليها (بمساعدة البنك)، و يقدم معطي الأمر كذلك، الفاتورة النموذجية (عقد الشراء) la facture proforma حيث يبين معطي الأمر في هذه الوثائق أن الدفع يتم بواسطة الاعتماد المستندي.

2- يقوم البنك بوضع رقم (ختم) توطين خاص بعملية الإستيراد هذه على الفاتورة النموذجية (Facture proforma domiciliée).

3- يعتمد البنك على استمارة طلب فتح الاعتماد المستندي لاتخاذ القرار بقبول فتح الاعتماد من عدمه، و تحتوي هذه الإستمارة على البيانات التالية:

- معطي الأمر le donneur d'ordre : يضع الزبون اسمه إذا اشترى البضاعة بحسابه الخاص، أما إذا كانت ستسدد بحساب آخر يجب ذكر عبارة "باسمنا لحساب...."
« D'ordre de nous même et pour compte de..... »

- طريقة ارسال الاعتماد المستندي mode d'émission de crédit documentaire : عن طريق telex أو swift (غالبا ما ترسل وكالة BADR 675 رسالة swift لفتح الاعتماد المستندي إلا أنها لا تقوم بإرسالها من مقر الوكالة لعدم امتلاكها للتقنية محليا، لذلك فهي تأمر المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I بفتح الاعتماد لصالح المستفيد، لتقوم هذه الأخيرة بإرسال رسالة swift للبنوك الأجنبية المتعامل معها).

ملاحظة

جميع رسائل SWIFT التي ترسلها الوكالة تتم عن طريق المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I.

- شكل الاعتماد المستندي la forme du crédit documentaire : قابل أو غير قابل للإلغاء، قابل للتحويل... (غالبا ما تستعمل الوكالة اعتمادات غير قابلة للإلغاء و مؤكدة، كما أن الاعتمادات القابلة للتحويل transférable أو المقابلة للإعتماد آخر back to back ناذرة الإستعمال (لا وجود لأي ملف لدى الوكالة من هذه الأنواع أثناء فترة الدراسة)).

- المستفيد (غالبا المصدر) le bénéficiaire: الشخص أو المؤسسة التي يفتح لصالحه الاعتماد (البائع عادة)، إذ تذكر البيانات المتعلقة بالمستفيد بالتدقيق.

- بنك المستفيد (la banque notificatrice (et ou confirmatrice) : البنك المبلغ و أو المؤكد للاعتماد (عادة ما يكون بنك المستفيد هو البنك المبلغ و المؤكد للاعتماد المستندي).

- العملة la devise: عملة العقد التجارية، في حالة عدم امتلاك معطي الأمر للعملة الصعبة يقوم بنكه بحجز مقابل قيمتها بالدينار la contre valeur.

- مدة صلاحية الاعتماد المستندي la date de validité du crédit documentaire : آخر أجل يسلم فيه المستفيد (المصدر) وثائق البضاعة لبنكه.

- نوع التحقيق (الدفع) mode de réalisation: دفع فوري A vue، مقابل قبول par acceptance، بالمفاوضة par négociation، لأجل Différé.

(لا يوجد أي ملف للدفع بعد أجل différé لدى وكالة BADR 675 أثناء فترة الدراسة لخطورته).

- الوثائق الواجب تقديمها les documents à présenter: وثائق النقل، وثائق التأمين، الفاتورة النموذجية..... الخ.

ملاحظة

بإمكان معطي الأمر طلب أي وثيقة من المستفيد يراها مناسبة لحماية نفسه و لازمة لإتمام الصفقة بنجاح.

- تحديد شروط البيع les conditions de vente: نوع incoterms المختار.

- وصف السلعة la désignation de la marchandise: تبين فيها نوع السلعة، كميتها، وزنها، سعرها... الخ، بصورة واضحة و صريحة.

- تحديد تاريخ إرسال البضاعة date limite d'expédition: يجب أن تكون ملائمة مع مدة صلاحية الاعتماد المستندي.

- مكان إرسال و وصول البضاعة le lieu d'expédition et de destination de la marchandise: ميناء، مطار... الشحن (الانطلاق) و التفريغ (الوصول).

4. بعد ملاءمة هذه الإستمارة من طرف معطي الأمر، يقوم بقراءة شروط و قوانين البنك المحددة فيها و الموافقة عليها بالإمضاء عليها.

ملاحظة

من بين الشروط المذكورة في طلب فتح الاعتماد المستندي تحمل المستورد (معطي الأمر) لخطر تغيير أسعار صرف العملات.

الفرع الثاني: مراجعة و تحليل معلومات الزبون (تحليل طلب فتح الاعتماد المستندي)

1. يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية بالتأكد من أن الزبون قام بملاء طلب فتح الاعتماد بشكل كلي و صحيح، و أن التعليمات المتواجدة فيها واضحة، صريحة، منطقية و مقبولة.

2. تقوم بعدها الوكالة بفحص مالي لطلب فتح الاعتماد، إذ تتأكد من امتلاك معطي الأمر لخط قرض ligne de crédit من عدم امتلاكه، و يتجسد خط القرض في تسهيلات تمنحها الوكالة لمعطي الأمر بسحب مبلغ محدد خلال فترة محددة أي أنه عبارة عن تمويل من طرف البنك في

وثيقة تسمى رخصة الالتزام "autorisation d'engagement" (الملحق 08). أما في حالة تسديد معطي الأمر لقيمة الصفقة من حسابه الخاص، تتأكد الوكالة من امتلاكه لرصيد كافي (أي قدرته على تسديد قيمة الصفقة مع العمولات المحسوبة).

ملاحظة

- غالبا ما يدفع معطي الأمر قيمة الصفقة من حسابه الخاص.
3. ففي حالة موافقة البنك على فتح الاعتماد المستندي يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية و مدير الوكالة بالإمضاء على طلب فتح الاعتماد المستندي.
4. تقوم بعدها الوكالة بإبلاغ زبونها بقبول فتح الاعتماد (في حالة الرفض كذلك).

الفرع الثالث: إرسال خطاب الاعتماد المستندي و التسجيل الإداري للعملية

1. تحضر الوكالة ملف الإعتماد المستندي المتكون من :
 - الفاتورة النموذجية.
 - طلب فتح الاعتماد ممضى من طرف الزبون .
 - وضعية التزامات الزبون بالدينار أي رصيده من الأموال و مقارنته مع التسهيلات الممنوحة له في حالة حصوله على خط قرض.
2. يتأكد بعدها رئيس مصلحة التجارة الخارجية من توطين عملية الاستيراد، و تواجد البنك الذي سترسل إليه رسالة فتح الاعتماد المستندي، ففي حالة عدم معرفة الوكالة لبنك المستفيد تقوم باختيار أحد مراسليها (les banques de correspondances) المتواجد في بلد المستفيد التي تتعامل معها.
3. تقوم الوكالة بالتسجيل المحاسبي للعملية (تجميد رصيد الزبون) و استخراج وثيقة محاسبية تبين تجميد البنك لما يعادل % 110 من قيمة الصفقة كمؤونة و ضمانات تمنع المستورد من عدم الوفاء بالتزامه أي عدم الدفع و بالتالي حماية البنك، هذا الإلتزام محررة في ثلاث وثائق (الملحق 9 أ،ب،ج) و تسمى: Pièce comptable relative à la PREG ، أو إشعار بالحسم Avis de débit.

4. تقوم الوكالة بفتح ملف اعتماد مستندي متعلق بالاستيراد خاص بهذه العملية ET7 (الملحق 10 أ، ب، ج) و ترقيمه برقم خاص بهذه العملية لترك الأثر الإداري و متابعة تطور هذه العملية إلى غاية انتهائها.

يحتوي هذا الملف ET7 على عدة بيانات أهمها :

- بيانات عن معطي الأمر و حسابه.
- بيانات عن المستفيد و حسابه.
- طبيعة الدفع (فوري أو لأجل).
- رقم توطين العملية التجارية.
- مدة صلاحية الاعتماد.
- مبلغ و عملة الصفقة.
- خانة للملاحظات.
- خانة لحالة السلعة عبر الزمن.

5. طلب الوكالة من المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I فتح عملية الاعتماد المستندي بإرسال وثيقة (الملحق 11) « Demande d'ouverture » ضمن ملف يتضمن أيضا:

- الوثيقة المحاسبية المذكورة سابقا la P.R.E.G.
- طلب فتح الاعتماد المقدم من طرف الزبون.
- فاتورة تجارية عليها ختم التوطين.

6. تقوم المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I بإبلاغ بنك المستفيد عن فتحها للاعتماد المستندي لصالح المستفيد (المصدر) بإرسال رسالة SWIFT MT 700 - émission d'un crédit documentaire (إرسال الاعتماد المستندي) (الملحق 12 أ، ب) التي تحتوي جميع المعلومات المذكورة سابقا (كالأطراف المتدخلة في الصفقة التجارية، الوثائق المطلوبة، مبلغ و عملة الاعتماد، نوع الدفع...).

7. تستقبل المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I ثم وكالة الدراسة مراسلة من مركز شبكة SWIFT تتمثل في رقم خاص بالعملية في نسختين:

- الأولى تسمى (ISN (identifical sequential number) تسلمها الوكالة لمعطي الأمر كدليل عن التزام البنك بفتح الاعتماد.
- تحتفظ الوكالة بالنسخة الثانية ACK في الملف الإداري لعملية الاعتماد المستندي.
- 8. يتم التسجيل المحاسبي لهذه العملية على مستوى المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I.

الفرع الرابع: القيام بالتعديلات على الاعتماد المستندي

يجب على الزبون (فاتح الاعتماد) إشعار بنكه شخصيا عن التعديلات التي يريدتها كتابيا (الملحق 13) « demande de modification d'un crédit documentaire » مسلمة بواسطة اليد، محررة بشكل واضح و صريح.

1. تقوم الوكالة بإبلاغ المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I عن تعديل الاعتماد المستندي بواسطة (الملحق 14).

هذه التعديلات يمكن أن تمس :

- الشكل modification de forme: أي أنها لا تمس التزامات الوكالة و بذلك تحسب على الزبون عمولة تعديل قيمتها ثابتة commissions fixe.

- المضمون (الموضوع) modification de fond: أي أن هذه التعديلات تمس التزام الوكالة، فتضاف إلى العمولات الثابتة المحسوبة سابقا عمولة الالتزام commissions d'engagement.

العمولات المحسوبة مبينة في (الملحق 15).

2. تقوم الوكالة بوساطة المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I بإجراء التعديلات التي أرادها بواسطة رسالة SWIFT MT 707 (الملحق 16) « Modification d'un crédit documentaire ».

3. تستقبل الوكالة بواسطة المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I رسالة من شبكة SWIFT تثبت التعديل.

4. تقدم الوكالة هذه الرسالة لمعطي الأمر تثبت تنفيذ التزامها و تحتفظ بنسخة لديها مع التسجيل المحاسبي لعملية التعديل.

الفرع الخامس: ضمان الاعتماد المستندي

تستقبل الوكالة خلال هذه المرحلة وثائق البضاعة من المستفيد، فحص مطابقتها لشروط العقد و دفع قيمة هذه الوثائق.

1/ استقبال الوثائق

أ/ تستقبل المديرية العامة الموكلة بالعمليات مع الخارج (الدولية) D.G.A.O.I الوثائق من بنك المستفيد بواسطة CHRONOPOST أو DHL و هي شركات نقل دولية متخصصة تعتمد عليها البنوك في إرسال الوثائق فيما بينها ، هذا الأخير يرسل بواسطة المديرية العامة في حالة الاعتماد المستندي و مباشرة إلى وكالة الدراسة في حالة التسليم المستندي.

ب/ تقوم المديرية العامة المكلفة بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I بفحص وثائق البضاعة و إرسالها لوكالة BADR 675 في عدة نسخ (حسب الطلب) مصحوبة بوثيقة أخرى (الملحق 17) تحتوي المعلومات التالية و تسمى « le bordereau du crédit documentaire » :

- تقييم البنك الأجنبي لهذه الوثائق (مطابقة أم لا).

- المعلومات المرتبطة بالاعتماد ك مبلغ الصفقة، العملة، الوثائق، نوع الدفع و طبيعة الاعتماد...

ج/ تقوم بعدها الوكالة بفحص هذه الوثائق أيضا خلال مدة أقصاها 7 أيام.

ملاحظة

إذا وجدت المديرية العامة بأنها مطابقة لشروط العقد فإنها تقوم بالدفع مباشرة لبنك المصدر (حالة الدفع الفوري) أي أنها لا تنتظر قرار وكالة الدراسة.

2/ فحص الوثائق

يقوم مسؤول مصلحة التجارة الخارجية بفحص وثائق البضاعة بالاعتماد على:

- نسخة SWIFT MT 700 أو SWIFT MT 707 في حالة تعديل الاعتماد المستندي.

- الوثائق التي أرسلها المستفيد.

و تتم عملية فحص المستندات على مرحلتين:

- فحص الوثائق من حيث الشكل l'examen de forme

- فحص الوثائق من حيث المضمون l'examen de fond

أ/ فحص الوثائق من حيث الشكل

تقوم الوكالة (مسؤول مصلحة التجارة الخارجية) بالتأكد من:

- أن الوثائق المحددة في le bordereau هي الوثائق ذاتها التي بحوزته.
- أن جميع البيانات المحددة في le bordereau ملائمة للبيانات المحددة في العقد و في طلب فتح الاعتماد المستندي.

- تقييم البنك المكلف بالتسليم (بنك المستفيد) لهذه الوثائق هل هي مطابقة أو لا.
على الوكالة التأكد من مطابقة الوثائق، ففي حالة قبول بنك المشتري للوثائق و رفضها من طرف معطي الأمر لعدم مطابقتها فإن الزبون لن يدفع للوكالة و بالتالي تحملها للخسائر المترتبة.

في حالة اختلاف الوثائق المحددة في le bordereau عن تلك التي بحوزة الوكالة تقوم هذه الأخيرة بإرجاع الوثائق إلى مرسلها دون القيام بالفحص الثاني أي من حيث المضمون (في الحقيقة ناذرا ما ترسل وثائق غير مطابقة).

ب/ فحص الوثائق من حيث المضمون
في حالة مطابقة الوثائق من حيث الشكل تقوم الوكالة بفحص تكميلي للفحص السابق أي تقوم بفحص مضمون هذه الوثائق من خلال مراجعة النقاط التالية:

ب1/ التأكد من البيانات المتواجدة على وثائق النقل

- سند الشحن البحري (le connaissement maritime (ocean bill of lading) (الملحق 18)
تتأكد الوكالة من صحة البيانات المحددة فيه و كذا مطابقتها لرسالة فتح الاعتماد المستندي (اسم السفينة، تاريخ الإرسال، ميناء التحميل و التفريغ، مرسل الوثائق، المستفيد، عدد النسخ المرسل، عبارة clean أي عدم تشوه السلعة عند تحميلها، فاتح الاعتماد، وصف البضاعة،الخ).

ملاحظة

جميع الملفات المتواجدة لدى الوكالة أثناء فترة الدراسة تم فيها نقل البضاعة بواسطة الملاحه.
- رسالة النقل البحري غير القابلة للمفاوضة أو التداول
la lettre de transport maritime non négociable (non négociable seaway bill)
عليه نفس المعلومات المدونة في سند الشحن البحري، إلا أنه غير قابل للمفاوضة أي لا يمكن سحب البضاعة بإظهاره.

- مستند النقل المتنوع (المختلط)

le document de transport multimodal (multimodal transport)

يستعمل أثناء نقل البضاعة باستعمال وسيلتين للنقل على الأقل.
و تتأكد الوكالة من جميع المعلومات المدونة عليه و مقارنة مطابقتها مع تعليمات فتح الاعتماد
المستندي (عدد النسخ، اسم الناقل، وصف البضاعة، اسم مستقبل البضاعة، تاريخ
الإرسال....).

– رسالة النقل الجوي LTA (Le document de transport aérien (air transport document) (الملحق 19).

تتأكد الوكالة كذلك من جميع المعلومات المدونة عليها و مقارنة مطابقتها مع تعليمات فتح
الاعتماد المستندي كمطار الانطلاق و الوصول، تاريخ الإرسال، وصف البضاعة، هل الوثيقة
تبين بوضوح قبول شركة النقل للبضاعة،الخ.
فبدون ذكر جميع وثائق النقل، تتأكد الوكالة من مطابقة صحة هذه الوثائق لتعليمات فتح
الاعتماد المستندي.

ب2/ التأكد من البيانات المتواجدة في وثائق التأمين

- هل أن وثيقة التأمين محررة في شكل police d'assurance أو certificat d'assurance، و هل
هي مطابقة لشروط فتح الاعتماد.
- التأكد من أن عليها إمضاء شركة التأمين.
- التأكد من عدد النسخ المقدمة.
- التأكد من مبلغ التأمين (غطاء التأمين)، و هل تتحمل الوكالة تأمين الأخطار الإضافية
المحتملة.

ملاحظة

عادة ما يتحمل المستورد تكاليف تأمين البضاعة من المخاطر، لذلك لا ترسل وثائق تأمين
البضاعة إلى الوكالة من طرف المستورد.

ب3/ الفاتورة التجارية (la facture commerciale (commercial invoice)

على البنك مراجعة البيانات التالية و مطابقتها مع شروط فتح الاعتماد أو طلب فتح الاعتماد
المستندي:

- هل الفاتورة محررة من طرف معطي الأمر أو المستفيد (المصدر).

- هل أن الفاتورة ممضاة أو غير ممضاة.

- العنوان.

- وصف السلعة.

- المبلغ و عملة الفاتورة.

- صيغة البيع incoterms الخ.

ب/4 الكمبيالات les traites (الملحق 20)

على البنك مراجعة البيانات المتواجدة على الكمبيالة و مطابقتها مع شروط فتح الاعتماد أو طلب فتح الاعتماد المستندي:

- اسم و عنوان الساحب.

- اسم و عنوان المسحوب عليه.

- آجال الاستحقاق.

- مبلغ و عملة الكمبيالة.

- مكان و لغة تحرير الكمبيالة.

- إمضاء المستفيد (المصدر) و بنكه البنك الخ.

في حالة وجود وثائق أخرى، فعلى الوكالة التأكد من صحة البيانات المدونة عليها و الجهات الصادرة عنها و مدى مطابقتها لطلب فتح الاعتماد المستندي.

الفرع السادس: مصير الوثائق (التعامل مع الوثائق) le sort des documents

• في حالة استقبال وثائق مختلفة عن تلك التي في شروط فتح الاعتماد (نوعا أو عددا):

1. تقوم المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I بإرسال رسالة - SWIFT MT 734

avis de refus - لإبلاغ مرسل الوثائق عن رفضها لها و أنها تنتظر قرار معطي الأمر بقبول أو رفض الوثائق .

2. على الوكالة إبلاغ المستورد عن الإختلالات الموجودة في الوثائق .

3. في حالة قبول المستورد للوثائق رغم وجود بعض الإختلالات فيها (تقييمه لها بأنها إختلافات ثانوية)، يقوم بكتابة طلب خطي يطلب فيه من الوكالة رفع الضمانات مقابل تسديد قيمة

الصفقة « Une demande de lever de réserve » (الملحق 21) (عند قرار المستورد بسحب الوثائق يقوم بتحرير هذا الطلب و الإمضاء عليه).

عادة ما يقوم الزبون بإعطاء أمر التحويل بذكر العبارة التالية في هذا الطلب:

« Ainsi, nous vous demanderons de procéder au paiement de ce fournisseur ».

كما يمكن للمستورد إعطاء أمر التحويل للوكالة « ordre de virement » بملأ وثيقة أمر التحويل (الملحق 22).

4. تقوم الوكالة بحسم مبلغ الصفقة من حساب الزبون في حالة الدفع الفوري à vue أو حجز ضمانات (110 % من قيمة البضاعة) إذا كان الدفع لآجل différé مقابل استلام معطي الأمر للوثائق التي تسمح له بسحب البضاعة.

ملاحظة

- في العادة ترسل وثائق مطابقة إلى وكالة الدراسة لأن المديرية العامة المكلفة بالعمليات مع

الخارج تقوم بفحص الوثائق قبل إرسالها لوكالة BADR 675.

- أغلبية الملفات المتواجدة لدى الوكالة للدفع الفوري.

• إذا وجدت المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I أن الوثائق مطابقة، فإنها تقوم بما يلي :

- في حالة اعتماد مستندي مؤكد confirmé:

إرسال رسالة SWIFT MT 740 - autorisation de remboursement- إلى بنك المستفيد تسمح له بتعويض أمواله.

- في حالة اعتماد مستندي غير مؤكد non confirmé:

إرسال رسالة SWIFT MT 752 إلى بنك المستفيد تسمح له بالتسديد للمصدر، قبول الكمبيالة

المحسوبة على المستورد أو مفاوضة الكمبيالة المرسلة مع الوثائق في حالة الدفع مقابل القبول

- autorisation de payer, d'accepter ou de négocier-

عند سحب المستورد للوثائق (مطابقة أو غير مطابقة) تقوم الوكالة بحسم قيمة البضاعة من رصيد المستورد و تحويلها للمديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I :

- في حالة الدفع الفوري A vue :

تقوم الوكالة بالتسديد لبنك المستفيد بوساطة المديرية العامة الموكله بالعمليات الدولية . D.G.A.O.I

- في حالة الدفع بعد أجل En différé :

ترسل المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I رسالة -الالتزام بالدفع- تسمح لبنك المستفيد بالدفع عند تاريخ الاستحقاق للمصدر و تعويض أمواله من حساب الوكالة - SWIFT MT 732 - avis de décharge .-

الفرع السابع: المعالجة المحاسبية لعملية الاعتماد المستندي

110% د.ج : معناه 110% من قيمة البضاعة بالدينار الجزائري حسب سعر الصرف الأسبوعي لعملة التسوية.

المبلغ الحقيقي + العملات د.ج: معناه القيمة الحقيقية للبضاعة المستوردة بالدينار الجزائري حسب سعر الصرف الأسبوعي مضافا إليها قيمة العملات البنكية المحسوبة على الزبون بالدينار الجزائري كذلك.

1. عند تقديم الزبون لطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح المستفيد، تقوم الوكالة باحتجاز المؤونة و الضمانات و تسجل العملية محاسبيا كما يلي¹ :

- لدى وكالة BADR 675 - الطاهير:

مدين: حساب الزبون (300)-الحساب الجاري (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (263) - مؤونة للاعتماد المستندي (110% د.ج)

مدين: حساب الزبون (820) - فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (821) - مدين من أجل فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

2. بعد تحويل المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج للأموال لصالح المستفيد، تسجل العملية محاسبيا كما يلي:

¹ مقابلة مع السيد/بن حلولو سليم ، مدير الوكالة بالنيابة، و رئيس مصلحة التجارة الدولية سابقا، يوم 2008/12/10 ، الساعة 14.

- لدى المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة:

مدین: وكالة BADR-675 - الطاهير (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

دائن: مدین من أجل فتح الاعتماد المستندي (المبلغ الحقيقي للصفحة د.ج)

دائن: حساب الإيرادات (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

- لدى وكالة BADR 675 - الطاهير:

مدین: حساب الزبون (263)- مؤونة للاعتماد المستندي (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (300)-الحساب الجاري (110% د.ج)

مدین: حساب الزبون (300)- الحساب الجاري (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

دائن: حساب المديرية العامة (العاصمة) (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

مدین: حساب الزبون (821)- مدین من أجل فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (820)- فتح الاعتماد المستندي (110% د.ج)

3. في حالة تعديل الاعتماد المستندي تحتسب عمولات، و فيما يلي نستعرض التسجيل المحاسبي

للعمولات المحتسبة سواء كانت من أجل تعديل الاعتماد المستندي أو لأي عملية أخرى تحتسب

الوكالة عمولات عليها:

- لدى المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة:

مدین: وكالة BADR-675 - الطاهير (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

دائن: حساب النتائج (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

- لدى وكالة BADR 675 - الطاهير:

مدین: حساب الزبون (300)- الحساب الجاري (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

دائن: حساب المديرية العامة (العاصمة) (قيمة العمولات المحتسبة د.ج)

المطلب الثاني: المعالجة التطبيقية للتسليم المستندي المتعلق بعمليات الاستيراد

تقوم وكالة BADR 675 بمعالجة عمليات التحصيل (التسليم) المستندي ذات:

- الدفع الفوري Paiement à vue.

- الدفع بعد أجل محدد Paiement à échéance déterminée.

تستقبل وكالة BADR 675 أوامر التسليم أو التحصيل من البنك المكلف بالتسليم (بنك المستفيد).

في التسليم المستندي مقابل الدفع الفوري، لا تسلم وثائق سحب البضاعة للمستورد إلا بدفع قيمة هذه المستندات.

في حالة التسليم المستندي ذي الدفع الآجل يمنح المصدر مهلة دفع للمستورد تتراوح عادة بين 30 و 180 يوم.

عادة ما يجلب هذا النوع من التسليم المستندي (الدفع الآجل) المؤسسات الوسيطة التي تقوم بشراء البضائع لإعادة بيعها أي أنها لا تقوم بدفع قيمة هذه البضاعة إلا بعد فترة محددة يكون فيها هذا المستورد قد باع البضاعة و بالتالي تمكنه من تسديد قيمتها للمصدر أمام بنكه و استفادة هذا المستورد من فارق القيمة بين سعر الشراء و سعر البيع.

تقسم أنواع التسليم (التحصيل) المستندي على عدة أنواع:

- تسليم المستندات مقابل الحسم الفوري لرصيد المشتري (المستورد).
- تسليم المستندات مقابل قبول المستورد لورقة تجارية (كمبيالة أو كمبيالات) مسحوبة عليه لتسد من طرف هذا المستورد عند تاريخ الاستحقاق.
- تسليم مستندي بضمان بنكي (aval bancaire) و ذلك زيادة على إمضاء أو تعهد المستورد.
- و بدرجة أقل (لا يوجد أي ملف لدى الوكالة) تقنية التسليم المستندي مع إرسال المستورد (المسحوب عليه le tiré) لرسالة تعهد إلى وكالته.

الفرع الأول: التسليم المستندي مقابل الدفع الفوري (documents contre paiement (d/p)

1. تستقبل وكالة BADR 675 أوامر التسليم مقابل الدفع الفوري من بنك المستفيد (بنك مكلف بالتسليم)، حيث تستلم رسالة التعليمات lettre d'instruction (الملحق 23، أ، ب) من البنك الأجنبي مصحوبة بالوثائق التي يسلمها لزبونه (المستورد) مقابل حسم débit قيمة البضاعة من رصيده لصالح المصدر (المستفيد).

2. تقوم الوكالة بفتح ملف خاص ET12 (الملحق 24) بهذه العملية مرقمة إياه برقم خاص، يحتوي هذا الملف البيانات التالية:

- اسم المستورد (المسحوب عليه le tiré) و بياناته البنكية.

- اسم المستفيد (الساحب le tireur) و بياناته البنكية.
- مبلغ و عمولة الصفقة.
- تاريخ الاستحقاق.
- خانة تدون فيها حالة السلعة.
- خانة للملاحظات.
- خانة للعمولات المحسوبة....الخ.

ملاحظة

في تقنية التسليم المستندي تستقبل الوكالة الوثائق من بنك المستفيد مباشرة عكس تقنية الاعتماد المستندي التي ترسل فيها الوثائق إلى المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I قبل وصولها لوكالة الدراسة.

ففي حالة تلقي الوكالة لأمر التسليم المستندي مع الدفع الفوري فإنها لا تقوم سوى بدور الوسيط، أي أنها تستدعي المستورد لاستلام مستندات البضاعة.

3. تقوم وكالة الدراسة بإعلام المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I عن استلامها لوثائق و تعليمات التسليم المستندي من البنك الأجنبي (الملحق 25) مرسله لها الملف التالي لتتأكد من صحة بياناته و الموافقة عليه:

- سند الشحن البحري.

- الفاتورة التجارية.

- طلب التوطين.

-رسالة التعليمات (le bordereau de remise) المرسله من طرف البنك الأجنبي.

4. تقوم المديرية العامة المكلفة بالعمليات مع الخارج بالتأكد من صحة الوثائق و إرسال وثيقة Un bordereau (الملحق 26 أ، ب، ج) تبين فيها تعليماتها للوكالة، مؤكدة لبيانات التحصيل مع الأمر بإتمام عملية التحصيل المستندي.

5. تراعي الوكالة الاحتفاظ بنسخة من الفاتورة التجارية و نسخة من وثيقة النقل (غير القابلة للمفاوضة) في ملف التسليم المستندي الخاص بهذه العملية (إجراءات إدارية).

يجب أن يوضح le bordereau الخاص بعملية التسليم المستندي العناصر التالية بدقة و صراحة:

- اسم الوكالة؛
- اسم الساحب (المستفيد) le tireur و بياناته البنكية؛
- اسم المسحوب عليه (المستورد) le tire و بياناته البنكية؛
- رقم التسليم المستندي؛
- مبلغ و عملة الصفقة؛
- نوع و عدد (قائمة) الوثائق المرسلة بغرض تسليمها للمستورد.
- بالإضافة إلى ما سبق، يجب أن يبرز صراحة أن تسليم المستندات يكون مقابل الدفع Documents contre paiement و كذا ابراز CODE SWIFT أو SWIFT BIC الخاص ببنك المستفيد... الخ (BIC: Bank Identifier Number).

ملاحظة

- أدرجنا قائمة البنوك التي تتعامل معها وكالة BADR و كذا CODE SWIFT في (الملحق 27)، و لقد تم استخراجها من الموقع الرسمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية:
- <http://www.badr-bank.net/2005/produits/virements.asp> 20/12/2008, 15h00
6. عند وصول le bordereau المرسل من طرف المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I، تقوم الوكالة باستدعاء الزبون في أقرب وقت ممكن بواسطة وثيقة ET29 (الملحق 28) لاستلام الوثائق و دفع قيمتها.
7. حين قدوم الزبون إلى الوكالة لاستلام الوثائق يجب أن يكون مصحوبا بالفاتورة التجارية و رقم توطين عملية الاستيراد numéro du titre d'importation.
- لا تسلم وثائق البضاعة للمسحوب عليه (المستورد) إلا بإتمام الشروط التالية:
- تحرير أمر الدفع ordre de virement باستعمال وثيقة CT18 أو تحريره لطلب خطي يطلب فيه من الوكالة حجز الضمانات مقابل قيمة الصفقة و التسديد للمستفيد المتعلقة بالحصول المستندي « Une demande de lever de réserve » (الملحق 29) تضم عدة بيانات كاسم المسحوب عليه و اسم الساحب، بيانتهما البنكية، تاريخ و رقم توطين عملية الاستيراد، مبلغ و عملة الصفقة...

8. تقوم الوكالة بتقديم شهادة « le bon de cession bancaire » للمستورد ليتمكن من سحب بضاعته (الملحق 30)، و تستعمل هذه الشهادة كضمان بنكي يسمح للمستورد بسحب البضاعة من الميناء في حال وصولها قبل وصول وثائق الإرسال.
9. تجميد حساب المستورد (قيمة البضاعة بالدينار) la contre valeur و حسم قيمة البضاعة من رصيده، لتقوم المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I بشراء العملة الصعبة و التسديد للمستفيد.
10. تقوم الوكالة بإرسال ملف التسوية إلى المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I، الوثائق المكونة لهذا الملف مبينة في (الملحق 31) و المتمثلة في:
- طلب التوطين.
 - فاتورة هائية عليها ختم التوطين.
 - الوثيقة المحاسبية المتعلقة بالضمانات و حجز المؤونة la pièce comptable relative à la PREG أو (avis de débit) أي حسم الوكالة لقيمة البضاعة و العمولات البنكية المحسوبة.
 - سند الشحن البحري.
 - طلب المستورد برفع الضمانات (أمر الدفع).
 - نسختن من ET29 التي استدعي بها الزبون.
 - إضافة إلى وثيقة ET1 (الملحق 32) التي تعطي بها وكالة BADR 675 الأمر إلى المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I بتسديد قيمة البضاعة.
 - وثيقة Formule 4 التي هي عبارة عن وثيقة مالية تبين قيمة المبلغ المحول إلى الخارج لتقارن مع المبلغ المبين في الوثيقة الجمركية le document douanier (D.D) التي تبين قيمة البضاعة و الرسوم المحسوبة عليها و تستعمل في تصفية ملفات التوطين.
11. تقوم بعدها الوكالة (بوساطة المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I) بمراسلة البنك الأجنبي عن طريق شبكة SWIFT قصد تحويل الأموال إلى البنك الأجنبي ليقوم بتحويل الأموال بدوره من حسابه إلى حساب المستفيد.
12. يقوم بنك المستفيد بإخطار المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I بأنها حصلت الأموال عن طريق رسالة SWIFT.

13. تشعر الوكالة زبونها بانتهاء عملية تحويل الأموال و بالتالي انتهاء عملية التسليم المستندي.

ملاحظات

أ/ قد لا يتقدم المستورد لسحب الوثائق من الوكالة بسبب إفلاسه مثلا (أي عدم تسديده لقيمة البضاعة)، وبذلك تقوم الوكالة بإرجاع الوثائق إلى المستفيد أو بيع البضاعة في السوق الجزائري (حسب إرادة المستفيد). تقوم الوكالة بوساطة المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I بإرسال رسالة SWIFT إلى البنك الأجنبي مبينة فيها أن الوثائق لم تسلم و هي عالقة لدى البنك و أنها تنتظر تعليماته، فعلى المصدر الاختيار بين بيعها في الجزائر أو إرجاعها لبلده (لم تصادف الوكالة أي حالة مماثلة).

ب/ قد يجمد الدفع في بعض الحالات أهمها:

- غياب المعلومات البنكية أو عدم صحتها كرمز SWIFT و رمز IBAN (بالنسبة لبنك المستفيد).

- الخطأ في اسم أو عنوان المستفيد.

تسيير عملية التسليم المستندي مقابل الدفع سهلة نوعا و فترة تسويتها قصيرة مقارنة بالتسليم مقابل القبول (الدفع الآجل).

الفرع الثاني: التسليم المستندي مقابل قبول ورقة تجارية (كمبيالة)

Documents contre acceptation de traite

لا يختلف تسيير عملية التسليم المستندي مقابل قبول ورقة تجارية عن التسليم مقابل الدفع.

1. تستقبل الوكالة الوثائق و أمر التسليم.

2. تتأكد الوكالة من احتواء أمر التسليم على البيانات التالية:

- اسم البنك المكلف بالتسليم (أو بنك المستفيد).

- اسم و عنوان بنك المستورد.

- نوع الدفع "التسليم مقابل قبول ورقة تجارية".

- التحديد الدقيق لآجال استحقاق الكمبيالة (بعد س يوم من تاريخ الإرسال أو كمبيالة أو

تذكر عبارة : كمبيالة للدفع يوم...).

- اسم المسحوب عليه (المستورد).

- نوع و عدد الوثائق المسلمة.

- التأكد من تواجد كمبيالة مسحوبة على المستورد لصالح المستفيد (المصدر) ضمن الوثائق المرسلة

- إضافة، التعليمات التي تحدد نوع القواعد الموحدة المتعلقة بالتسليم المستندي المطبقة، فمثلا: RUE 522 (حسب الاتفاق).

3. بعد تأكد الوكالة من جميع البيانات اللازمة (الفحص الدقيق)، تقوم بفتح ملف (إداري) ET 12 خاص بعملية الاستيراد هذه و إعطاؤها رقم خاص.

4. تستقبل الوكالة مع الوثائق المرسلة من طرف المستفيد وثيقة le bordereau تبين نوع و عدد الوثائق التي أرسلها المستفيد، إذ تعتبر كدليل بالنسبة للوكالة بأنها قدمت للمستورد جميع الوثائق التي أرسلها المستفيد.

5. تحتفظ الوكالة بنسخة من الفاتورة التجارية و نسخة من وثيقة النقل و حفظها في الملف الخاص بهذه العملية.

6. يجب على الزبون أثناء قدومه للوكالة بغرض استلام الوثائق أن يقبل بالورقة المسحوبة عليه لصالح المصدر و يمضي عليها.

7. قد تحتفظ الوكالة بالورقة التجارية إلى غاية تاريخ الاستحقاق لتحسم قيمتها من رصيد المسحوب عليه عند تاريخ الاستحقاق (ناذرا ما تستعمل في الوكالة، إذ تستعمل في حالة قصر مدة الاستحقاق، و نشير إلى عدم وجود أي ملف لدى الوكالة أثناء فترة الدراسة) و عند إذ ترسل الوكالة بوساطة المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I إلى بنك المستفيد (المكلف بالتسليم) رسالة -avis d'acceptation- SWIFT MT 410 - تشعره بقبول المستورد للورقة التجارية و احتفاظ بنك المستورد بها، ليقوم بتحصيل قيمتها و تحويل مبلغ البضاعة إلى بنك المستفيد عند تاريخ الاستحقاق.

- أو قد تعاد الورقة التجارية إلى البنك المكلف بالتسليم la banque remettante حسب تعليماته، مصحوبة برسالة SWIFT (بوساطة المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I) مبينة فيها إرجاعها للكمبيالة و انتظار تعليماته (بنك المستفيد) عند تاريخ الإستهقاق.

و تجدر الإشارة أنه غالبا ما تعيد وكالة BADR 675 الكمبيالة لبنك المستفيد.

- عند تاريخ الاستحقاق تدفع وكالة المستورد لبنك المستفيد و ترسل له رسالة سويفت
- SWIFT MT 400 – avis de paiement-

ملاحظة

عند تسديد قيمة البضاعة للمستفيد يقوم البنك باقتطاع عمولات لصالحه من رصيد المستورد (التسجيل المحاسبي يبين ذلك).

الفرع الثالث: التسليم المستندي مقابل قبول ورقة تجارية و ضمان بنكي

Documents contre acceptation et aval bancaire

تقوم الوكالة بنفس الإجراءات السابقة (مقابل القبول)، إلا أن هناك بعض الاختلافات هي:

1. فبالإضافة على إمضاء المستورد على الكمبيالة، تقوم الوكالة أيضا بالإمضاء عليها.
إن إمضاء المستورد لا يلزم البنك بالدفع في آجال الاستحقاق لذلك يقوم المستورد بالطلب من بنكه الالتزام أمام المصدر بالإمضاء على الكمبيالة engagement par signature ، تقوم الوكالة بوضع شروطها أمام المستورد، و في حالة الاتفاق يجسد البنك التزامه بالحثم و الإمضاء على ظهر (خلف) الورقة التجارية محددًا فيها تاريخ الاستحقاق، مبلغ الصفقة، عملة الصفقة.
2. فعند مصادقة الوكالة على الكمبيالة فإنها تصبح ملتزمة بالدفع للمستفيد (البائع) عند تاريخ الاستحقاق، و لتغطية خطر إفلاس المستورد يقوم هذا الأخير بإمضاء وثيقة تسمح للوكالة بتجميد حساب الزبون مؤقتًا.

الفرع الرابع: التسليم المستندي مقابل رسالة التزام

يختلف عن التسليم مقابل القبول في أن المستورد يستلم الوثائق مقابل تسليمه لرسالة التزام بالدفع في أجل الاستحقاق. هذه الرسالة يحررها :

- المستورد و المصدر فيما بينهما.
 - المصدر، مع مراجعة بنكه لها لتسلم لوكالة المستورد قصد مصادقة المستورد عليها بالإمضاء.
 - بنك المستورد، و يمضي فيها المستورد على التزامه أمام المصدر.
 - أو يحررها المستورد (المسحوب عليه) بنفسه و يمضي عليها.
- في هذه التقنية لا تقوم وكالة المستورد إلا بدور الوسيط، و لا تتحمل أي التزام سوى العمل على السير الحسن للعملية بتوظيف طاقتها البشرية و المادية.
- في حالة إخلال المستورد بالتزامه فإنه يخضع للمحاكمة (المتابعة القضائية).

ملاحظة

هذا النوع نادر الاستعمال، و لا يستعمل إطلاقا في وكالة الدراسة.

الفرع الخامس: المعالجة المحاسبية لعملية التسليم المستندي

1. عند استقبال الوثائق وكالة BADR 675 لوثائق البضاعة، تقوم بتسجيل العملية محاسبيا كما يلي:

مدین: المحفظة الأجنبية (قيمة البضاعة بالعملة الصعبة)

دائن: حساب الزبون (368) - مستحقات بعد التسليم (قيمة البضاعة بالعملة الصعبة)

و عند استقبال وكالة الدراسة لأمر التحويل تقوم بالتسجيل المحاسبي التالي:

مدین: حساب الزبون (300) - الحساب الجاري (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (264) - مؤونة بغرض التحويل أو الدفع (110% د.ج)

2. بعد قيام المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة بتسديد قيمة الصفقة للمستفيد، تسجل العملية محاسبيا كمايلي¹:

- لدى المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة:

مدین: وكالة BADR-675 - الطاهير (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

دائن: مدین بغرض التسليم المستندي (المبلغ الحقيقي للصفقة د.ج)

دائن: حساب الإيرادات (قيمة العمولات المحسوبة د.ج)

- لدى وكالة BADR 675 - الطاهير:

مدین: حساب الزبون (264) - لتحويل الأموال أو مؤونة للتسليم المستندي (110% د.ج)

دائن: حساب الزبون (300) - الحساب الجاري (110% د.ج)

مدین: حساب الزبون (300) - الحساب الجاري (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

دائن: حساب المديرية العامة (العاصمة) (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

مدین: حساب الزبون (368) - مستحقات بعد التسليم (قيمة البضاعة بالعملة الصعبة)

دائن: المحفظة الأجنبية (قيمة البضاعة بالعملة الصعبة)

المطلب الثالث: التحويل الحر le transfert libre

¹ مقابلة مع السيد/ بن حلولو سليم ، مدير الوكالة بالنيابة، و رئيس مصلحة التجارة الدولية سابقا، يوم 2008/12/15 ، الساعة 14.

الفرع الأول: آلية التسوية

- باستعمال هذه التقنية، يرسل المستفيد (المصدر) الوثائق مباشرة إلى المستورد.
- و ينحصر دور الوكالة باستعمال هذه التقنية فيما يلي:
- 1. توطين الفاتورة النموذجية أو النهائية لإعطاء الصبغة القانونية للعملية التجارية.
- 2. تحويل الأموال (تسديد قيمة الصفقة) بوساطة المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I، و ذلك بعد تقديم المستورد أمر التحويل للوكالة « CT 18 : l'ordre de virement »
- 3. ترسل وكالة الدراسة ملف التسوية (التصفية) إلى المديرية العامة الموكله بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I و المتمثل فيما يلي:
- فاتورة نهائية عليها ختم التوطين.
- وثيقة النقل.
- وثيقة la pièce comptable relative à la PREG و هي الوثيقة المحاسبية التي تثبت حسم قيمة الصفقة من رصيد المستورد.
- 4 نسخ ET 1.
- نسختين من Formule 4.

ملاحظة

لا يوجد أي ملف للتسوية بواسطة تقنية التحويل الحر لدى الوكالة أثناء فترة الدراسة.

الفرع الثاني: المعالجة المحاسبية لعملية التحويل الحر

- و عند استقبال وكالة الدراسة لأمر التحويل تقوم بالتسجيل المحاسبي التالي:
- مدین: حساب الزبون (300)- الحساب الجاري (110% د.ج)
- دائن: حساب الزبون (264)- مؤونة بغرض التحويل أو الدفع (110% د.ج)
- 4. بعد قيام المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة بتسديد قيمة الصفقة للمستفيد، تسجل العملية محاسبيا كمايلي:
- لدى المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة:
- مدین: وكالة BADR-675 -الطاهير (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)
- دائن: مدین بغرض التسليم المستندي (المبلغ الحقيقي للصفقة د.ج)

دائن: حساب الإيرادات (قيمة العمولات المحسوبة د.ج)

- لدى وكالة BADR 675 - الطاهير:

دائن: حساب الزبون (300)-الحساب الجاري (110% د.ج)

مدین: حساب الزبون (264)- مؤونة بغرض لتحويل الأموال (110% د.ج)

دائن: حساب المديرية العامة (العاصمة) (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

مدین: حساب الزبون (300)- الحساب الجاري (المبلغ الحقيقي + العمولات د.ج)

الفرع الثالث: التكاليف و العمولات البنكية

تحدد التكاليف و العمولات البنكية على أساس مبلغ الصفقة le montant de la transaction و

التزام الوكالة في العملية l'engagement de l'agence .

بصفة عامة، فالتكاليف و العمولات المحسوبة على التسوية بواسطة الاعتماد المستندي أعلى من

تلك المحسوبة على التسوية بتقنية التحصيل المستندي، لتحسب تكاليف و عمولات أقل على

تقنية التحويل الحر.

المبحث الرابع: نتائج الدراسة الميدانية

في المرحلة الأخيرة من بحثنا هذا، نتفحص المعلومات المحصلة من الدراسة الميدانية ببنك

BADR 675 و إبراز أهم الملاحظات أو النقائص المسجلة في مصلحة التجارة الخارجية لدى

الوكالة و ذلك بالتركيز على تسيير تقنيات الدفع الدولية المستعملة لدى الوكالة من جهة و

كذا مقارنتها مع دور البنوك بصفة عامة في تسوية المدفوعات الدولية.

هذه النقائص المسجلة التي ستسمح لنا فيما بعد باقتراح مجموعة من الحلول أو التوصيات

التي قد تساعد وكالة BADR 675 على الرفع من قدرتها التنافسية و بالتالي القدرة على جلب

عدد أكبر من الزبائن، بالإضافة إلى إمكانية استعمال هذه التوصيات من طرف البنوك التي تعاني

نفس النقائص.

نركز أثناء استعراض و تحليل أهم النتائج أو النقائص المسجلة في تسوية المدفوعات الدولية

لدى وكالة BADR 675 على الجانبين الإداري و التجاري.

المطلب الأول: الجانب الإداري l'analyse de l'aspect managériale

أثناء فترة الدراسة، و استنادا إلى جميع الوثائق المحصلة من طرف وكالة الدراسة نجد أن

وكالة BADR 675 ترجع في كل صغيرة و كبيرة أثناء ممارستها لمهامها الدولية إلى المديرية العامة المكلفة بالعمليات مع الخارج D.G.A.O.I المتواجد مقرها بالعاصمة، أي أن هناك مركزية في التسيير و أن الوكالة لا تتمتع بصفقتها كمؤسسة مالية تسعى لتحقيق الأرباح.

نستعرض فيما يلي أهم الملاحظات أو النقاط التي تبرز بوضوح مركزية تسيير تقنيات الدفع المستعملة من طرف وكالة الدراسة:

أ/ في تقنية الاعتماد المستندي أين يتعهد بنك المستورد (وكالة الدراسة) بالتسديد للمستفيد، نلاحظ أن وثائق شحن البضاعة ترسل إلى المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I المتواجد مقرها بالعاصمة لفحصها و اتخاذ القرار بقبولها من عدمه أي اتخاذ القرار بشأن تحويل الأموال لبنك المستفيد قبل أن ترسل إلى وكالة BADR 675 لأن البنك الجزائري ملزم (متعهد) بالدفع للبنك الأجنبي. في حين أثناء استعمال تقنية التسليم المستندي أين يحتفي تعهد البنك بالدفع و تحل محله الثقة المتواجدة بين المستورد و المصدر، فإن الوثائق ترسل مباشرة إلى وكالة الدراسة BADR 675.

ب/ نلاحظ عدم امتلاك وكالة الدراسة BADR 675 لجهاز SWIFT الذي يسمح بتبادل الرسائل مع البنوك الأجنبية، فكل الرسائل المتبادلة مع البنك الأجنبي مرسله من طرف المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية المتواجد مقرها بالعاصمة D.G.A.O.I الأمر الذي يعمل بصفة مباشرة أو غير مباشرة لبطئ تسوية المدفوعات الدولية و تعطيل الحركة الاقتصادية و بالتالي ضعف القدرة التنافسية للوكالة.

ج/ توطين عمليات الاستيراد و التصدير لا يتم لدى وكالة الدراسة BADR 675 و إنما لدى الوكالة الرئيسية BADR 676 المتواجد مقرها ببلدية جيجل، و التسجيل المحاسبي لعملية التوطين يبين ذلك بوضوح.

د/ إن العمولات المحسوبة أو الأرباح المحققة تحول لميزانية بنك BADR المركزي الأمر الذي يدفعنا إلى استنتاج أن وكالات BADR المتواجدة عبر التراب الوطني عبارة عن نقاط بيع خدمات لا تمتلك لميزانية خاصة بها تحدد بقاء الوكالة من إشهار إفلاسها!! هذه الوضعية المطمئنة تؤدي لا محالة إلى عدم اجتهاد الوكالة في تقديم منتجات جديدة و اجتهادها في إيجاد الحلول لجلب الزبائن. و يجدر بنا التنبيه إلى عدم معرفة مسؤول مصلحة التجارة الخارجية لقيمة

العمولات البنكية المحسوبة على تقنيات تسوية المدفوعات الدولية التي تمنحها الوكالة أي العمولات المحسوبة على كل من تقنية الاعتماد المستندي، التسليم المستندي و التحويل الحر فهي تحتسب من طرف المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة.

ه/ أيضا، و في أحد المقابلات مع مدير الوكالة بالنيابة قدم أحد الزبائن يشتكي تأخر وثائق سحب البضاعة !

المطلب الثاني: الجانب التجاري l'analyse de l'aspect commerciale

يعتبر الجانب التجاري (الوظيفة التجارية) ذا أهمية كبيرة بالنسبة لجميع الوكالات البنكية باعتبار التقنيات و الوسائل التي توفرها البنوك في تسوية المدفوعات الدولية (الاعتماد المستندي، التسليم المستندي و التحويل الحر) كخدمات مالية مباحة للزبون المستورد.

تطرقنا في الجانب النظري من بحثنا هذا إلى إظهار دور البنوك في تسوية المدفوعات الدولية و المتمثل أساسا في:

- تحويل الأموال إلى البنك الأجنبي.

- تغطية خطر الصرف.

- تمويل صفقات التجارة الدولية.

- إصدار الكفالات أو الضمانات البنكية.

نلاحظ أن دور وكالة الدراسة BADR 675 يقتصر على تحويل الأموال من الجزائر إلى بلدان أجنبية، في حين نسجل الغياب التام للوكالة في القيام بالمهام الأخرى أو بالأحرى توفير الخدمات المذكورة التي ستسمح لها بتنويع منتجاتها البنكية و جلب عدد أكبر من الزبائن الذي يعمل على تحقيق أرباح إضافية و تنمية القدرة التنافسية خاصة أن وكالة الدراسة و جميع البنوك الجزائرية مقبلة لا محالة على منافسة شديدة ضد البنوك الأجنبية المتزايد عددها يوما بعد يوم، إضافة إلى المنافسة المحلية للبنوك الجزائرية الأخرى.

أ/ تغطية خطر الصرف

بتفحص استمارة طلب فتح الاعتماد المستندي المقدمة من طرف الوكالة ليقوم الزبون بملاؤها و الموافقة عليها (الملحق 07) demande d'ouverture de crédit documentaire نجد أسفل

الاستمارة في الخانة المخصصة ل"التعليمات الأخرى" autres instructions الشرط الذي يحرر

الوكالة من جميع أخطار الصرف المحتملة الوقوع، و العبارة التالية توضح ذلك بوضوح :
« Nous vous dégageons de tout risque de change »

و معنى هذا أن المستورد هو الذي يتحمل الخسائر أو الأرباح المترتبة عن تغير سعر الصرف.
و قصد حماية الوكالة لنفسها من هذا الخطر و من خطر إفلاس المستورد فإنها تقوم
باحتجاز 110% من قيمة البضاعة، فالنسبة التي تعلو قيمة البضاعة تعتبر كضمان للوكالة من
خطر التغير غير الملائم لسعر الصرف الآجل.

إذن، فهذا المنتج البنكي (تغطية خطر الصرف) غير متاح لدى وكالة الدراسة BADR
675 الأمر الذي سيؤدي لا محالة لعجز وكالة الدراسة (و البنوك الجزائرية المماثلة) في منافسة
البنوك الأجنبية و كسب عدد أكبر من الزبائن، إضافة إلى أن الوكالة بعدم توفيرها لهذه الخدمة
تتحمل تكلفة الفرصة الضائعة.

ب/ تمويل التجارة الدولية

بتفحص استمارة طلب فتح الاعتماد المستندي مرة أخرى نجد أسفل الاستمارة في الخانة
المخصصة ل"التعليمات الأخرى" autres instructions نجد الشرط الذي يسمح لوكالة BADR
675 بحسم قيمة البضاعة فوراً من رصيد الزبون (تجميد قيمة البضاعة بما يقابلها بالدينار
الجزائري)، و العبارة التالية توضح ذلك بوضوح :

« Nous vous autorisons à débiter notre compte n :..... »

إذن فتقنية الاعتماد المستندي، و التي تعتبر كصيغة لتمويل عمليات التجارة الدولية (كما
رأينا في الجانب النظري) نجد أنها توظف كوسيلة للدفع لا أكثر، و بالتالي حرمان المستورد من
حصوله على تمويل الفترة الممتدة من تاريخ فتح الاعتماد أو تاريخ إرسال البضاعة إلى غاية
وصول وثائق شحنها إلى المستورد أو إلى غاية تاريخ استحقاق الورقة التجارية في حالة الدفع
مقابل قبول (الدفع الآجل)، أي أن الوكالة لا تتعرض لخطر إفلاس المستورد.

بالإضافة، فإننا نجد أن وكالة الدراسة BADR 675 لا تمنح القروض للزبائن بغرض تمويل
العمليات التجارية الدولية (صيغ التمويل المذكورة في الجانب النظري) عكس ما هو مبين في
مهام البنك، أي عدم المساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من جهة، و عدم تمكنها من

توفير عدد أكبر من الخدمات للزبائن، و بالتالي عدم تحقيق أرباح إضافية و تحمل تكلفة الفرصة الضائعة.

ج/ إصدار الكفالات و الضمانات البنكية

نلاحظ عدم توفير الوكالة للضمانات أو الكفالات البنكية على المستوى الدولي بل هي مقتصرة على الصفقات المحلية، هذه الكفالات التي تعمل على خلق الثقة بين المستورد و المصدر، و بالتالي تسريع العملية التجارية الدولية و ضمان عدم تخلي أي طرف عن التزاماته. تجدر الإشارة كذلك، أثناء مراجعة و تفحص الوثائق التي يرسلها المستفيد (المصدر) إلى المستورد و المتواجدة ضمن جميع الملفات الاعتماد المستندي و التسليم المستندي لدى المؤسسة إلى عدم وجود وثائق تأمين البضاعة ضمن هذه الملفات، الأمر الذي يدفع إلى استخلاص بأن عملية تأمين البضاعة المستوردة في الجزائر لا يتحملها إلا المستورد الجزائري، بمعنى آخر إن اتفاق المستورد الجزائري و المصدر الأجنبي يؤول دائما إلى نفس النتيجة، و هذا ما يدفع إلى طرح أكثر من سؤال!!

إذن فما سبق يؤدي إلى استنتاج أن وكالة الدراسة BADR 675 لا تتعرض للأخطار البنكية المذكورة سابقا في الجزء النظري من بحثنا هذا (خطر السيولة، خطر التسديد، خطر الإعسار و الخطر السوقي).

د/ الجانب التسويقي

يمكن أن ندرج الجانب التسويقي (الوظيفة التسويقية) ضمن الوظيفة التجارية للوكالة، و الملاحظ هو غياب مصلحة التسويق في الهيكل التنظيمي للوكالة، ما يبين تركيز الوكالة على الجانب التقني دون الجانب التجاري أو التسويقي. فالزبون و قبل اختياره للوكالة التي سيقوم من خلالها بعملية الاستيراد يهتم بالأمور الجمالية مثل:

- المظهر الداخلي و الخارجي للوكالة (البنك).
- التجهيزات الرقمية المستعملة.

- أعوان أمن و موظفون يستقبلون الزبائن بحرارة و لطف، الأمر الذي يترك انطباع جيد لدى الزبائن حول البنك و يعمل على تحقيق أحد الأهداف الرئيسية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية (و جميع البنوك أيضا) و هو المحافظة على الزبائن.

خلاصة

كجميع البنوك التجارية يتدخل بنك الفلاحة و التنمية الريفية في تسديد المدفوعات الدولية، و ذلك من خلال:

- القيام بعمليات التوطين التي تهدف إلى إعطاء الصبغة القانونية للعملية التجارية و كذا مراقبة الصرف، إلا إن البنك قبل قيامه بعمليات توطين عمليات الاستيراد فإنه يتأكد من كفاية و ملائمة الضمانات التي يقدمها المستورد للبنك و التي تحميه من خطر إفلاس المستورد، عدم منع استيراد البضاعة المحددة على الفاتورة التجارية، امتلاك المستورد لسجل تجاري و كذا عدم تصفية إحدى الصفقات السابقة للمستورد.

- استعمال تقنية الإعتماد المستندي، التسليم المستندي أو التحويل الحر قصد إتمام الصفقة التجارية بنجاح:

في تقنية الإعتماد المستندي، يتعين على البنك استقبال و فحص تعليمات الزبون، التأكد من الضمانات التي قدمها المستورد، العمل للحصول على ترخيص من طرف المديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I لفتح الإعتماد المستندي لصالح المستفيد، تعديل الإعتماد المستندي في حالة اتفاق الأطراف، فحص الوثائق من حيث الشكل و المضمون، ليقوم بعدها البنك بتحويل الأموال إلى حساب المستفيد (المصدر). نشير إلى التزام البنك بتحويل الأموال إلى بنك المستفيد في حالة مطابقة الوثائق دون انتظار قرار المستورد في تقنية الاعتماد المستندي.

في تقنية التسليم المستندي، لا يترتب على بنك المستورد تحويل الأموال إلى المستفيد إلا بأمر المستورد بعملية التحويل و ذلك في التسليم مقابل الدفع أو مقابل القبول. أما في حالة التسليم مع ضمان بنكي فإن البنك يقوم باحتجاز الضمانات (قيمة البضاعة، العمولات و هامش لتغطية خطر الصرف) و ذلك لالتزام بنك المستورد في حالة مطابقة الوثائق.

في تقنية التحويل الحر (لا تعتمد على المستندات من وجهة نظر البنك)، فلا يقوم بنك المستورد إلا بتوطين عملية الاستيراد، تحويل الأموال و تصفية الصفقة، أي أن البنك لا يتأكد من مطابقة وثائق البضاعة لشروط العقد أو تسليمها عكس تقنيات الدفع المستندية.

- تحويل الأموال إلى حساب المستفيد، و يتم ذلك بتبادل الأوامر بين البنوك بواسطة رسائل swift ، و نشير إلى أن وسائل الدفع تنصهر فيما يسمى بالتحويل من حساب إلى حساب (virement de compte à compte).

تحتسب عمولات أكبر على تقنيات الدفع المستندية التي يلتزم فيها البنك أكثر مقارنة بالتحويل الحر من جهة، و أكبر في تقنية الإعتماد المستندي مقارنة بالتسليم المستندي من جهة أخرى. بصفة عامة ترتفع التكاليف البنكية بارتفاع درجة التزام البنك.

- يقوم البنك بتصفية ملفات التوطين في حالة مطابقة قيمة الوثيقة المالية لقيمة الوثيقة الجمركية (أيضا في حالة الاختلاف المحصور بين 10 000 دج - 100 000 دج). في حالة تجاوز مبلغ الوثيقة المالية مبلغ الوثيقة الجمركية بقيمة أكبر من 100 000 دج يحول القرار لمديرية الجمارك فالبنك المركزي لاتخاذ التدابير اللازمة مع المستورد.

الخاتمة

الخاتمة

تلعب البنوك الدور الرئيسي في تسوية المدفوعات المترتبة عن ممارسة التجارة الدولية أو ممارسة الأعمال دولياً، و يتجلى هذا الدور خاصة في منح القروض، تغطية خطر صرف العملات، توفير الضمانات (الكفالات) البنكية و كذا تسديد (تحويل) الأموال من حساب المستورد إلى حساب المصدر.

إن تباعد المسافات، اختلاف العملات النقدية، و عدم الثقة بين المستورد و المصدر يحتم تدخل البنوك في تحويل الأموال من حساب المستورد، إلى حساب المصدر.

تختلف التقنيات و الوسائل التي تستعملها البنوك في تسديد المدفوعات الدولية من حيث تكاليف، أمان و سرعة تسوية الصفقة التجارية، لذلك فرجال الإقتصاد في سعي دائم قصد تطوير هذه الوسائل و ملائمتها مع احتياجات الزبائن قصد تحقيق أرباح أكبر و دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

في ختام بحثنا هذا نتطرق إلى ذكر أهم النتائج المتوصل إليها، مع اقتراح بعض التوصيات أو الحلول قصد معالجة النقائص المسجلة لدى وكالة الدراسة و كذا جميع الوكالات أو البنوك التي تعاني من نفس النقائص آمليين أن تساهم هذه التوصيات و لو بجزء ضئيل في تطوير أنظمة الدفع الجزائرية أو لفت انتباه الجهات الوصية إلى تطويرها.

النتائج النظرية

تمثل أهم النتائج المستنبطة من خلال الفصول النظرية في:

- يقع على عاتق البنوك تسديد المدفوعات الدولية و هذا ما يعرضها إلى أخطار عديدة، و بذلك فهي تسعى دائماً إلى تسيير هذه الأخطار قصد حماية نفسها من جهة، و تحقيق الهدف الرئيسي للبنك التجاري المتمثل في الربحية من جهة أخرى.

- تستعمل البنوك عدة وسائل تمكنها من ممارسة هذا الدور، تنصهر هذه الوسائل فيما يسمى بالتحويل من حساب بنكي إلى آخر.

- تحقق البطاقة البنكية، الشيك الإلكتروني و المدفوعات عبر الإنترنت (على الخط) en ligne مزايا عديدة للبنك في تسوية المدفوعات الدولية، و هذه الوسائل تعمل على جلب الزبائن.

- فيما يخص تقنيات الدفع التي تستعملها البنوك، يمكن التمييز بين تقنيات الدفع المستندية التي تحتم مرور مستندات البضاعة عبر البنك لفحصها، تسليمها و تحويل الأموال، يتعهد بنك المستورد بالدفع في تقنية الاعتماد المستندي، في حين يلعب دور الوسيط في تسليم الوثائق في تقنية التسليم المستندي، و بين تقنية التحصيل العادي (التحويل الحر) التي يكتفي بنك المستورد فيها بتنفيذ أمر المستورد بتحويل الأموال.

- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أهم هذه التقنيات نظرا للضمانات و الثقة التي تمنحها للمصدر و بالتالي عدم ترده في إرسال البضاعة (تنفيذ الصفقة).

- لجأت الدول المتطورة الأوروبية و الأمريكية إلى استعمال أنظمة دفع حديثة تمكن من اقتصاد السيولة المستعملة و بالتالي التكاليف، من خلال استعمال تقنيات المقاصة بين بنوك الدول المكونة للإتحاد، و تمكن من تسريع عملية تحويل الأموال في ظروف جد ملائمة من الأمان، و هذه الأنظمة لا يمكن تبنيها أو استعمالها إلا بإتباع سياسات اقتصادية متقاربة و كذا توحيد العملات النقدية. إذن فأنظمة الدفع (الطرق) الحديثة تساهم في تحسين أداء البنوك التجارية (بما في ذلك الوسائل الحديثة كالبطاقة الالكترونية و الشيك الإلكتروني، و المدفوعات بواسطة الإنترنت en ligne) و هو ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

النتائج التطبيقية

تمثل أهم النتائج المستنبطة من خلال الفصل التطبيقي في:

- وكالة الدراسة تستعمل ثلاث تقنيات في تسوية المدفوعات الدولية هي الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي و التحويل الحر.

- يتم الدفع بواسطة التحويل من حساب بنكي لآخر، و نادرا ما تستعمل الكمبيالة.

- مركزية تسوية المدفوعات الدولية المطبقة على BADR 675 من المديرية العامة و الجهوية و يتجلى ذلك في:

• عدم امتلاك وكالة الدراسة لجهاز SWIFT.

• توطين الصفقات في الوكالة الرئيسية المتواجد مقرها بالولاية.

• تكفل المديرية العامة بفحص الوثائق في تقنية الاعتماد المستندي أين يتعهد بنك BADR بالدفع للمستفيد.

• الوثائق المرسله قد يتأخر وصولها و بالتالي عدم الالتزام بالتعهد و كذا تعطيل الحركة الاقتصادية.

- العملات المحسوبة على تقنيات الدفع المستندية أين يلتزم البنك بفحص مطابقة المستندات و تسليمها أكبر من تلك المحسوبة على التحويل الحر و ذلك بتأكيد مدير الوكالة و هو ما يثبت صحة الفرضية الأولى القائلة بأن الفوائد البنكية تتناسب و المخاطر التي تتعرض لها أو الضمانات التي تمنحها لإتمام الصفقة حسب طريقة الدفع (نشير إلى عدم تمكننا من الحصول على قيمة هذه العملات المحسوبة حسب كل تقنية و بالتالي للوثائق المثبتة لصحة الفرضية).

- لا يتحمل البنك أي مخاطر للصرف أو القرض (لأنها تحجز 110% من قيمة الصفقة التجارية)، كما أن الوكالة لا تمنح الكفالات (ضمانات) على المستوى الدولي، كما أنها لا تمنح قروض لتمويل الواردات، إضافة إلى أن الاعتماد المستندي لا يستعمل كتقنية للتمويل و إنما كتقنية للتسديد فقط.

- غياب الوظيفة التسويقية لدى وكالة الدراسة و التي تقوم بالدراسات التسويقية لاكتشاف احتياجات الزبائن و العمل على جلبهم.

التوصيات و الحلول المقترحة

نتطرق فيما يلي إلى اقتراح بعض الحلول أو التوصيات لوكالة BADR 675 لتجاوز الصعاب أو النقائص التي تواجهها خاصة في ميدان التجارة (الأعمال) الدولية قصد تطوير قدراتها التنافسية لجلب عدد أكبر من الزبائن، و المحافظة عليهم لتحقيق أرباح أكبر و دفع حركة التنمية الاقتصادية.

إلا أنه، و نظرا لمركزية التسيير المطبقة من طرف بنك BADR المركزي (المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة)، فإن الاقتراحات التي نحن بصدد ذكرها قد تمس بنك BADR المركزي، سياسته، و علاقته بوكالات BADR المتواجدة عبر التراب الوطني قبل أن تمس وكالة الدراسة BADR 675 نفسها، فهذه الاقتراحات قد تساهم في تطوير أداء بنك BADR من خلال المساهمة في الحد من شدة مركزية التسيير التي تعمل على بطئ تسوية العمليات التجارية أي تعطيل الحركة الاقتصادية و بالتالي تحمل تكلفة الفرصة الضائعة.

بالإضافة، فإن هذه التوصيات قد تستعمل من طرف البنوك أو الوكالات الجزائرية الأخرى التي تعاني نفس النقائص المسجلة لدى وكالة BADR 675 باعتبار أن البنوك الجزائرية مقبلة لا محالة على منافسة شديدة من طرف البنوك الأجنبية التي تتقن تسوية المدفوعات الدولية و تتميز بتوفيرها لخدمات متنوعة للزبائن.

1. نقترح أولاً، و بصفة جد ضرورية للتمكن من تنفيذ الاقتراحات المقبلة، أن يقوم بنك BADR المركزي و بالتحديد من مديرية المستخدمين و التكوين بالتعاون مع المختصين في التجارة الدولية (مديرية العلاقات و التجارة الدولية) على إقامة برامج تكوينية مكثفة و دائمة قصد تكوين إطارات قادرة على التحكم التام في تسيير تقنيات (استقبال الوثائق و فحصها...) و تجهيزات (كجهاز SWIFT) تسيير عمليات الاعتماد المستندي، التسليم المستندي، و التحويل الحر من جهة، و قادرة على اتخاذ القرارات حسب الحالة المواجهة و ذلك حسب سياسة و أهداف بنك BADR الرئيسية. هذه البرامج التي تهدف أيضا إلى التحكم في إتباع القواعد الدولية الموحدة للاعتماد و التسليم المستندي المنشأة من طرف الغرفة العالمية للتجارة من جهة، و مراعاة احتياجات الزبائن من جهة أخرى.

2. بعد التأكد من تحكم مسؤولي التجارة الخارجية لدى الوكالات في تسيير تقنيات و تجهيزات تسيير الاعتماد المستندي، التسليم المستندي، و التحويل الحر، نقترح توفير جهاز تبادل الرسائل البنكية (جهاز SWIFT) لوكالة BADR 675 وجميع وكالات BADR الأخرى. جهاز SWIFT يسمح لوكالة الدراسة بمراسلة البنوك الأجنبية و استقبال رسائلها الأمر الذي يعمل على وصول وثائق البضاعة إلى وكالة BADR 675 مباشرة، و هو الأمر الذي يعمل على تسريع عملية التسوية (استلام وثائق البضاعة و تحويل الأموال إلى الخارج) و كذا تقليل تكاليف الاتصالات الدائمة بين الوكالة و المديرية العامة المتواجدة بالعاصمة. هذا الإجراء يعمل على التقليل من حدة مركزية التسيير خاصة في تقنية الاعتماد المستندي إذ يصبح من اختصاصات الوكالة فتح و إرسال الاعتماد المستندي، تعزيزه، تعديله، فحص الوثائق و تحويل الأموال.... الخ.

3. في حالة تطور نشاط وكالة الدراسة في مجال تسديد الأعمال الدولية، يجب تقسيم مصلحة التجارة الدولية إلى ثلاث أقسام: قسم الاعتماد المستندي، قسم التسليم المستندي و قسم

التحويل الحر (أي تطبيق مبدأ التخصص و تقسيم العمل) كما هو مطبق لدى المديرية العامة لبنك BADR المركزي المتواجدة بالعاصمة.

4. كما ذكرنا سابقا فإن الأرباح و العمولات تحول لميزانية بنك BADR المركزي الأمر الذي يعمل على القضاء التام على روح المبادرة و الابتكار لدى موظفي وكالات BADR المتواجدة عبر التراب الوطني، لذلك يجب ترك نوع من الحرية في التسيير و الابتكار لوكالات BADR قصد تحقيق أرباح لحسابها الخاص. فخلق روح المبادرة قد يتم عن طريق منح تحفيزات لكل موظف أو وكالة تساهم في تحسين أداء الوكالة أو بنك BADR بصفة عامة، الأمر الذي يعمل على خلق منافسة إيجابية بين موظفي وكالة BADR 675 فيما بينهم، و كذا خلق منافسة بين وكالات BADR فيما بينها، هذه المنافسة لا محالة ستساهم في خلق ثقافة تسويقية و بالتالي اهتمام الموظفين بالتسويق البنكي المهمل من طرف أغلبية الوكالات البنكية الجزائرية (هذا الاقتراح يدفع بنا لا محالة إلى التفكير في إنشاء مصلحة التسويق لدى وكالة BADR 675 ، و سنتطرق لهذا الاقتراح لاحقا).

5. في السابق، كانت عمليات استيراد و تصدير البضائع توطن لدى وكالة BADR 675 إلا أنه مؤخرا أصبح توطن هذه العمليات لدى وكالة BADR 676 المتواجدة بجيجل (الولاية)، فالزبون مجبر على التنقل من أجل عملية التوطن لدى وكالة أخرى ما يترك انزعاج لدى الزبائن، لذلك ننصح بإعادة الصلاحية لوكالة BADR 675 في توطن عمليات الاستيراد و التصدير.

6. على المديرية العامة إطلاع وكالة BADR 675 عن العمولات المحتسبة على العمليات البنكية و محاولة تخفيضها (أو إتباع سياسة التسعير و يندرج هذا ضمن مهام مصلحة التسويق الواجب إنشاؤها) ليتمكن الزبون من مقارنتها مع أسعار البنوك الأخرى.

7. قصد الحد من مشكل تأخر وصول وثائق البضاعة نقترح بصفة جدية لجوء وكالة BADR 675 أو بنك BADR عامة إلى المسارعة في تطبيق ما يسمى e-RUU (القواعد الدولية الموحدة الإلكترونية المتعلقة بالتسليم المستندي و الاعتماد المستندي) المنشأة من طرف الغرفة العالمية للتجارة CCI لتكون وكالات BADR هي السبابة محليا إلى استعمال هذه التقنية المستعملة حاليا في البلدان المتقدمة، و يتم بواسطتها تبادل وثائق البضاعة إلكترونيا و هي التقنية التي تسمح

للكالة بربح الوقت أي إتمام الصفقات التجارية الدولية في ظرف زمني قياسي يسمح باكتساب ميزة تنافسية تعمل على جلب الزبائن، و تخفيض تكاليف المعالجة و التخزين و سهولتها.

8. نقتراح إنشاء الوظيفة التسويقية لدى وكالة BADR 675 و لدى جميع وكالات BADR المتواجدة عبر التراب الوطني، و التي يندرج ضمن اختصاصاتها:

- ابتكار منتجات جديدة أو تطبيق تلك المبتكرة من طرف بنوك أخرى، إذ نذكر على سبيل المثال توفير و إدراج استعمال البطاقات البنكية الذكية لتسديد المدفوعات الدولية و المحلية للتمتع بمزايا استعمالها، و هو الأمر الذي يعمل على جلب أكبر عدد ممكن من الزبائن و بالتالي تحقيق أرباح أكبر تسمح بتطوير القدرة التنافسية للبنك.

- إجراء البحوث و الدراسات التسويقية لاكتشاف حاجات و متطلبات الزبائن حسب كل منطقة (ولاية).

- الاهتمام بالناحية الجمالية للبنك قصد تحسين المظهر الداخلي و الخارجي للوكالة، توفير تجهيزات آلية حديثة، و كذا توظيف و تدريب عمال يتمتعون بالقدرة على معاملة الزبائن بلطف و سلاسة لأن الزبون يهتم كثيرا بحسن استقبال الوكالة للزبائن.

9. ندعو بنك BADR و كافة البنوك الجزائرية و بنك الجزائر إلى التفكير مليا في إمكانية الانضمام إلى أنظمة الدفع الأوروبية (خاصة نظام ABE أو حتى نظام TARGET إن كانت هناك إمكانية) اللذان يعملان على تسريع عملية تسوية المدفوعات الدولية، اقتصاد السيولة المستعملة باستعمال تقنيات المقاصة (انخفاض التكاليف)، و في أحسن ظروف من المرونة و الأمان. قد يبدو هذا الاقتراح خيالي حاليا لاختلاف العملات المستعملة و ضعف الاقتصاد الجزائري و أداء بنوكه في الوقت الراهن، إلا أن إنشاء الإتحاد المتوسطي و الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة قد يقلب الموازين، لذلك فالسؤال يبقى مطروح لبحوث لاحقة حول إمكانية تبني أنظمة الدفع الحديثة في الجزائر. من جهة أخرى، و في نفس السياق، أوجه الدعوة إلى الدول المغاربية، الإفريقية أو العربية للتفكير في إنشاء عملة موحدة قصد التمكن من إنشاء أنظمة دفع مماثلة لتلك المتواجدة في أوروبا و أمريكا و الاستفادة من مزاياها.

10. إن رفع التحديات المذكورة سابقا يتطلب طاقم شاب يتمتع بالحياة و الرغبة اللازمين لتحقيق هذه التوصيات و الاقتراحات، الأمر الذي قد يجتم تسريح الموظفين القدامى لكن مع

التكفل المادي و المعنوي بهم إضافة إلى القيام بعملية التسريح تدريجيا قصد نقل الخبرات إلى الموظفين الجدد.

11. ننصح بنك BADR بإدراج ضمن مهام وكالة BADR 675 (و جميع وكالاته) توفير خدمات تمويل عمليات التجارة الدولية للأفراد و المؤسسات لجلب عدد أكبر من الزبائن لتحقيق أرباح أكبر من جهة، و دفع عجلة التنمية الاقتصادية في الجزائر من جهة أخرى مع استعمال تقنيات تسيير خطر الإقراض و لعل أهم هذه التقنيات هي تقنية SCORING.

12. ننصح بنك BADR بإدراج ضمن مهام وكالة BADR 675 (و جميع وكالاته) توفير خدمات تغطية خطر الصرف مع استعمال تقنيات تسيير هذا الخطر (المذكورة في الجزء النظري) وذلك قصد جلب زبائن أكبر و تحقيق أرباح أكثر.

13. ننصح بنك BADR بإدراج ضمن مهام وكالة BADR 675 (و جميع وكالاته) توفير الكفالات (الضمانات) البنكية على المستوى الدولي.

الوثائق الملحقه

قائمة المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية

1. أحمد صلاح عطية، محاسبة الإستثمار و التمويل في البنوك التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية: 2002
2. أحمد غنيم، الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي، الطبعة السادسة، دار النشر غير واردة، بورسعيد: 1998.
3. حسين عمر، المدخل إلى علم الإقتصاد: العلاقات الإقتصادية الدولية، دار الكتاب الحديث، القاهرة: 1998.
4. جمال يوسف عبد النبي، الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان: 2001.
5. خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية، دار وائل للنشر، ط5، عمان: 2004 .
6. خالد أمين عبد الله، اسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية: المحلية و الدولية، دار وائل، عمان: 2006
7. خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، ط2، عمان: 2005
8. رشيد العصار و آخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة، عمان: 2000 .
9. زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الإقتصادي النقدي و المصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت: 2003.
10. سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية: 2002.
11. صلاح الدين حسن السيسي، دراسات نظرية و تطبيقية: إدارة أموال و خدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الإقتصادية، دار الوسام، الشارقة: 1998.
12. طاهر مرسي عيسى، إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، ط2، القاهرة: 2001.
13. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، أساسيات الإقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت: 2003.

14. عباس علي، إدارة الأعمال الدولية: الإطار العام، دار حامد، عمان: 2003.
15. عبد الرحمن يسري أحمد، الأقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية: 2001.
16. ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد، ط2، عمان: 2004.
17. محفوظ لعشب، الوجيز في القانون المصرفي الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية: 2004.
18. محمد كمال الحمزاوي، سوق الصرف الأجنبي، منشأة المعارف، الإسكندرية: 2004.

قائمة المراجع باللغة الفرنسية

19. Abdelkrim naas, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve & larose, paris : 2003.
20. Alain choinel, le système bancaire & financier: approches française et européenne, revue banque édition, paris : 2002.
21. André Boudinot, pratique du crédit documentaire, édition Sirey, paris : 1979.
22. Andrew Harrison et autres, business international et mondialisation: vers une nouvelle Europe, traduction de la 1^{er} édition anglaise par simeon fon gang préface de Christian aubin, de bœck university, Bruxelles : 2004.
23. Dominique Rambure, les systèmes de paiement, Economica, paris : 2005.
24. Francesco Papadia, Carlo Santini, la banque centrale européenne, banque éditeur, 2 édition, paris :1999.
25. Gérard rouyer, Alain choinel, préface de Michel freyche, la banque et l'entreprise, techniques actuelles de Financement, la revue banque éditeur, 3 édition, paris : 1996.
26. Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, 1 édition, dunod: paris : 1993 .
27. Ghislaine Legrand, Hubert martini, management des opérations de commerce international, Dunod, 6édition, paris : 2003.

28. Hervé hutin, toute la finance, éditions d'organisation, 3^édition, paris : 2005.
29. Jaime de melo, Jean-Marie grether, commerce internationale : théories et application, de boeck université, Bruxelles : 2000.
30. Michel jura, technique financière internationale, dunod, paris : 2003, 2^éd .
31. Patrice fontaine, carole gresse, gestion des risques internationaux, Dalloz, paris : 2003.
32. Paul R.krugman, maurice obstfeld, traduction de la 6^ém^e édition américaine par Achille hannequart et fabienne le loupe, economie internationale, de boeck université, 4^édition, Bruxelles : 2003.
33. Philippe d'arvisenet, finance internationale, préface de Michel péberau, dunod, paris : 2004.
34. Philippe Garsuault et Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international, banque éditeur, paris : 2001.
35. Roland Gillet et autres, finance, Dalloz, 2^édition, paris : 2003.
36. Stéphane Piedelièvre, Instrument de crédit et de paiement, Dalloz, 3^é édition, Paris : 2003.
37. Sylvie de Coussergues, gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie, dunod, 4^éédition, paris : 2005.
38. Therry Bonneau, Droit bancaire, édition Delta, 5^é édition, paris : 2003.
39. Yves Simon, Samir Mennai, Techniques financières internationales, Economica, 7^é édition, paris : 2002.

دراسة سابقة منشورة على الموقع التالي:

40. <http://www.memoireonline.com/03/07/403/gestion-credits-encaissements-documentaires-importation-amen-bank.html>,

من إعداد: "M. Ange de Luvincent TAPE" ، تحت عنوان:

« Gestion des crédits et encaissements documentaires à l'importation: techniques, analyses et perspectives à AMEN BANK »

مواقع الانترنت

41. www.cri.fr/en/partie4/document/Convention%20de%20gestion%20PNSV1.1.pdf
42. www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement.htm
43. <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/cheque.htm>
44. <http://www.olf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/internet/fiches/8370849.html>
45. <http://www.journaldunet.com/9911/991116cybercomm.shtml>,
46. <http://www.qualisteam.com/Detailed/3627.html>
47. http://fr.wikipedia.org/wiki/secure_electronic_transaction.
48. http://fr.wikipedia.org/wiki/Cryptographie_asym%C3%A9trique
49. <http://www.commentcamarche.net/crypto/set.php3>
50. <http://www.freedom66.org/documents/swift.html>
51. <http://www.droit-ntic.com/pdf/paiementenligne.pdf>
52. <http://www.etudes.ccip.fr/archrap/pdf00/vie0004.pdf>
53. http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_historique.asp
54. http://www.badr-bank.net/2005/badr/badr_mission.asp
55. <http://www.badr-bank.net/2005/produits/virements.asp>
56. http://www.badr-bank.net/2005/badr/Organigramme_BADR_2007.zip

قائمة المنشورات

57. les règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements.
58. règles et usances uniformes de la CCI Relatives aux crédits documentaires (RUU 500).

59. الوثائق الداخلية للبنك

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
29	أنواع الأخطار المتعلقة بالمحيط الدولي	01
31	مراحل و أخطار صفقات التجارة الدولية حسب ترتيبها الزمني	02
48	وضعية الصرف القصيرة و الطويلة	03
75	تقنية التشفير	04
79	مخطط المعالجة المحاسبية لعملية تحويل الأموال	05
80	مخطط التسديد (تحويل الأموال) بالعملة الصعبة	06
82	مخطط التسديد بالعملة المحلية	07
87	مراحل تسوية المدفوعات الدولية باستعمال تقنية التسليم المستندي	08
92	مراحل تسوية الاعتماد المستندي	09
101	تقنية تحويل الاعتماد المستندي القابل للتحويل قبل إرسال البضاعة	10
102	آلية تسوية الاعتماد المستندي القابل للتحويل بعد إرسال البضاعة	11
125	إرسال أمر الدفع TARGET في فرنسا (التحويل le transfert)	12
126	استقبال أمر الدفع TARGET في فرنسا (تحصيل الأموال (Rapatriement	13
127	شبكة الدفع داخل فرنسا circuit de règlement en France	14
141	الهيكل التنظيمي للمديرية العامة المتواجد مقرها بالعاصمة	15
142	الهيكل التنظيمي للمديرية العامة المكلفة بالعمليات الدولية D.G.A.O.I	16
143	الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية (المجمع الجهوي	17

	للاستغلال GRE المتواجد بالولاية)	
144	الهيكلة التنظيمية للوكالة الدراسة BADR 675 (الوكالة المحلية للاستغلال ALE)	18
146	شكل رقم التوطين	19

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
28	أثر السياسة التجارية	01
37	المعايير المحددة للمهن (النشاطات) البنكية	02
49	أثر تغيير أسعار الصرف على وضعية الصرف لدى المؤسسة	03
114	تحديد المسؤوليات حسب كل صيغة بيع	04

تعتبر البنوك أحد أهم المؤسسات التي تتدخل في تسوية المدفوعات الدولية و ذلك من خلال تمويل عمليات التجارة الدولية، تغطية خطر صرف العملات، توفير الكفالات البنكية، و تسديد المدفوعات (تحويل الأموال) من بلد المستورد إلى بلد المصدر.

تقوم البنوك بتسديد قيمة الصفقات التجارية الدولية باستعمال عدة وسائل دفع تنصهر كلها في ما يسمى بالتحويل من حساب بنكي لأخر.

توفر وسائل الدفع الحديثة عبر الإنترنت (en ligne) عدة مزايا لمستعمليها، وتعتبر البطاقة البنكية الذكية أحد أهم هذه الوسائل الحديثة نظرا للمزايا التي توفرها للبنك و الزبون في آن واحد.

تستعمل البنوك عدة تقنيات للدفع قصد تسيير الصفقة التجارية الدولية تتمثل في التحصيل العادي، التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي، حيث توفر تقنيات الدفع المستندية مزايا للمستورد من خلال فحص بنكه لوثائق البضاعة، بينما تمنح تقنية الاعتماد المستندي ثقة و أمان للمصدر نظرا لتعهد أحد البنوك على الأقل بالدفع لصالحه في حالة مطابقة الوثائق.

لجأت بنوك الإقتصادات القوية الأوروبية و الأمريكية إلى خلق أنظمة دفع مشتركة يتقاسم أعضاؤها تكاليف الاستثمار، وتهدف هذه البنوك إلى اقتصاد السيولة المستعملة، سرعة التسديد و كذا أمان الصفقة و هذا يؤدي إلى تنشيط الحركة الاقتصادية (عدم حبس الأموال و ضخها في الأسواق المالية).

من خلال الدراسة الميدانية لدى وكالة BADR 675، سجلنا أنها تتدخل في تحويل الأموال من خلال استعمال تقنيات الدفع الثلاثة المذكورة سابقا. تستعمل غالبا التحويل (virement) كوسيلة دفع (نادرا ما تستعمل الكمبيالة). و نسجل عدم منح وكالة الدراسة للقروض، عدم توفير الكفالات على المستوى الدولي، و عدم تغطيتها لخطر الصرف. من خلال النقائص المسجلة في الدراسة الميدانية قمنا باقتراح عدة توصيات على بنك BADR و الجهات الوصية قصد تجاوز هذه النقائص كالحد من المركزية، اللجوء إلى استعمال e-RUU، استعمال وسائل الدفع الحديثة، و محاولة خلق أنظمة دفع مشتركة، الاهتمام بالوظيفة التسويقية، و توسيع دائرة الخدمات من خلال منح القروض، تغطية خطر الصرف، و توفير الكفالات و ذلك قصد تحسين أداء البنك و دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية:

التمويل، الصرف، الكفالات، مطابقة الوثائق، البطاقة البنكية، الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، التحويل، المقاصة، نظام TARGET، نظام ABE، أنظمة NET، أنظمة BRUT، التوطين.

Le résumé

On considère la banque comme l'une des plus importantes institutions qui interviens dans la régulation des paiements internationaux et, cela grâce aux financements des opérations du commerce international, la couverture des risques de change, l'octroi de cautions et garanties bancaires à l'international, et les transferts de fonds entre les différents pays.

Les banques réalisent les paiements internationaux en utilisant plusieurs instruments qui s'intègrent au sein des virements d'un compte bancaire à un autre.

Les nouveaux moyens de paiements (en ligne) offrent plusieurs avantages à leurs utilisateurs et on peut considérer la carte bancaire à puce comme l'une des plus importantes de ces nouveaux instruments grâce aux avantages qu'elle offre à la banque et au client.

La banque utilise plusieurs techniques de paiements pour la gestion de la transaction commerciale internationale. Ces techniques se résument en : remise simple, remise documentaire, et crédit documentaire. Ces deux derniers modes de paiement garantissent à l'importateur la vérification des documents de la marchandise par sa banque, alors que le crédit documentaire permet à l'exportateur de réaliser en toute confiance les transactions grâce aux engagements des banques concernées qui sont tenues d'effectuer les paiements des lors que les documents sont conformes.

Les banques des pays développés (Européennes et Américaines) ont pu créer des systèmes de paiements dont les membres partagent les coûts d'investissements tout en visant une économie de liquidité, rapidité de paiements, et la sûreté de la transaction. Tout cela permet la dynamisation des activités économiques (la non immobilisation des fonds en les réinjectant dans les marchés financiers).

A travers le stage pratique effectué au sein de la **BADR 675**, j'ai constaté que les paiements internationaux sont réalisé par l'une des techniques précédentes. Dans la plupart des cas, on utilise des virements et rarement les effets de commerce.

Toutefois, cette banque n'octroi pas de crédits pour le commerce international, n'offre pas des cautions à l'international et ne recouvre pas les risques de change.

Compte tenu de ces insuffisances, j'ai proposé plusieurs solutions à la **BADR** et aux autorités de tutelle afin de pallier à ces insuffisances : moins de centralisation, utilisation des **e-RUU**, utilisation des nouveaux instruments de paiements, essayer de créer des systèmes de paiements communs, privilégier le marketing, financer le commerce international, offrir les cautions bancaires à l'international et la couverture des risques de change pour améliorer la performance de la banque et créer ainsi un climat propice au développement économique.

Mots clés : Le Financement, le change, les cautions bancaires, conformité de documents, la carte bancaire à puce, le crédit documentaire, la remise documentaire, le virement, la compensation, le système TARGET, le système ABE, systèmes de paiements NET, systèmes de paiements BRUT, la domiciliation

The summary

We consider the banks as one of the most important institutions involved in the regulation of international payments thanks to financing of international trade transactions, covering the risks of exchange, the offering of bank guarantees to the international business, and transfer of funds between countries.

Banks realise international payments with using several tools that are integrated within the transfers from one account to another.

New means of payment (online) offer several advantages to their users and can be considered the smart bank's card as one of the most important of these new instruments thanks to the benefits that it offers to the bank and the client.

The bank uses several techniques to manage payments of the international trade transaction. These techniques are summarized in: simple collection, documentary collection and documentary credit. These last two modes of payment guarantee to the importer verification documents of the goods by his bank, while the documentary credit allows to the exporter to perform with confidence the transaction thanks to the commitments of the banks concerned are required for make payments of documents that are compliant.

The Banks of developed countries (Europeans and Americans) were able to create payment systems whose members share the investment costs for an economy of liquidity, speed of payments, and security of the transaction. This allows the stimulation of economic activities (mobilization of funds and injected it in the financial markets).

Through the practical training conducted within the BADR 675, I found that the payments are made by one of the three techniques. In most cases, transfers are used and rarely use of effects of trade.

However, this bank does not grant credit for international trade, does not offer guarantees to the international and does not cover foreign exchange risks.

Given these shortcomings, I proposed several solutions to the BADR and authorities to overcome these shortcomings: less centralization, use of e-RUU, use of new payment instruments, try to create common payments systems, focus on marketing, finance international trade, provide bank guarantees to international and cover the risks of exchange to improve the performance of the bank and create a climate conducive to economic development.

Keys-words:

financing, exchange, bank guarantees, compliance documents, smart bank's card, the documentary credit, documentary collection, transfer, compensation, the TARGET system, the ABE system, NET payment systems, GROSS payment systems, domiciliation.