

جامعة جيلالي ليابس - سيدي بلعباس

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير



قسم: العلوم التجارية
السنة الثالثة ليسانس

ملخص دروس خاصة بمقياس:

تمويل التجارة الدولية

إعداد: أ.د عباس أمينة

تخصص: تجارة دولية

السنة الجامعية: 2023-2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قائمة المحتويات

مقدمة عامة

المحور الأول: العمليات اللوجستية الخاصة بالتجارة الدولية

المحاضرة الأولى: مدخل لنظريات التجارة الدولية

المحاضرة الثانية: وسائل النقل و التجارة الدولية

المحاضرة الثالثة: الوثائق الخاصة بالتجارة الدولية

المحاضرة الرابعة: المصطلحات التجارية الدولية

المحور الثاني: تقنيات التمويل الخاصة بالتجارة الدولية

المحاضرة الخامسة: التوطين البنكي

المحاضرة السادسة: التقنيات القصيرة الأجل لتمويل التجارة الدولية

المحاضرة السابعة: التقنيات المتوسطة و الطويلة الأجل لتمويل التجارة الدولية

المحور الثالث: تقنيات التسوية ووسائل الدفع الحديثة في التجارة الدولية

المحاضرة الثامنة: لمحة عن وسائل الدفع التقليدية

المحاضرة التاسعة: شبكة سويفت SWIFT

المحاضرة العاشرة: التحصيل المستندي

المحاضرة الحادية عشر: الاعتماد المستندي

المحاضرة الثانية عشر: اعتماد الضمان تحت الطلب

المحور الرابع: مخاطر التجارة الدولية و الضمانات البنكية.

المحاضرة الثالثة عشر: المخاطر الخاصة بالتجارة الدولية

المحاضرة الرابعة عشر: الضمانات البنكية الدولية

مقدمة عامة

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين

يعتبر الجانب التمويلي لمجال التجارة الدولية من أهم المواضيع الاقتصادية و المالية التي لا تزال تهيمن على انشغالات المتعاملين الاقتصاديين، و خاصة ان صفقات التجارة الخارجية تتم بين أطراف تفصلهم الأقاليم الجغرافية، و تختلف أنظمة دولهم من حيث ، النصوص القانونية و التشريعات، إلى جانب اختلاف عملاتهم المحلية ، مما أدى إلى الاهتمام أكثر بمجال تمويل التجارة الدولية حتى يتسنى لطرفي الصفقة اختيار أنجع الطرق و أحسنها من ناحية السرعة و الضمان.

و عليه، تأتي هذه المطبوعة الخاصة بمقياس تمويل التجارة الدولية لطلبة السنة الثالثة ليسانس تخصص تجارة دولية، كتكملة لمقاييس سابقة في مجالات التمويل، حيث جاءت بهدف شرح و تبسيط المفاهيم الأساسية بكل ما يتعلق بعمليات التمويل في إطار التجارة الدولية، و ذلك حسب المقرر الوزاري المقترح، إضافة إلى تضمينها لبعض الإضافات التي احتسبناها من الضروريات في المقياس من اجل مواكبة أهم التطورات الحاصلة .

ولقد تم الإلمام بجميع الجوانب المتعلقة بعمليات التمويل قصيرة الأجل، متوسطة وطويلة الأجل سواء تعلق الأمر بتقنيات الائتمان الخاصة بالتجارة الدولية، أو وسائل الدفع والتسوية و بالخصوص الحديثة منها كالتحصيل و الاعتماد المستندي و اعتماد الضمان تحت الطلب، حيث تم تعزيزها بالجانب التطبيقي من خلال تحليل بعض الملاحق البيداغوجية من طرف الطلبة على مستوى الأعمال الموجهة، حتى تكتمل الرؤية بين النظري و التطبيقي و تتضح المفاهيم أكثر فأكثر في هذا المجال.

وفي الختام نسأل الله عز وجل أن يعلمنا ما ينفعنا وأن يلهمنا و طلبتنا الاجتهاد و السداد.

المحور الأول:

العمليات اللوجستية الخاصة بالتجارة الدولية

- المحاضرة الأولى: مدخل لنظريات التجارة الدولية
- المحاضرة الثانية: وسائل النقل الخاصة بالتجارة الدولية
- المحاضرة الثالثة: الوثائق الخاصة بالتجارة الدولية
- المحاضرة الرابعة: المصطلحات التجارية الدولية

المحاضرة الأولى

مدخل لنظريات التجارة الدولية

مدخل لنظريات التجارة الدولية

قبل التطرق للمسائل اللوجستية الخاصة بالتجارة الدولية، سوف نلخص أهم الأفكار والنظريات التي جاءت لشرح مفهوم التجارة الدولية و أسباب ظهورها، حيث يتمثل مفهوم التجارة الدولية بصورته المبسطة في عمليات التبادل التجاري لعناصر الإنتاج من سلع وخدمات بين مختلف دول العالم، و ذلك بهدف إشباع الاحتياجات و تحقيق منافع متبادلة بين الأطراف.

ولعل أهم سبب دفع إلى ظهور التجارة الدولية تمثل في مشكلة الندرة النسبية، بموجب محدودية الموارد من جهة، و اختلاف أماكن تواجدها من جهة أخرى. و من تم ظهر مفهوم التخصص الدولي من خلال تركيز كل دولة على إنتاج السلع و الخدمات حسب توفرها على نوع الموارد النسبية الضرورية لإنتاجها.

إلا انه يهدف الاستفادة من مبدأ التخصص الدولي و تخفيض تكاليف الإنتاج، لا بد من تجسيد مبدأ حرية التبادل بين الدول، بهدف إشباع حاجيات الأفراد عن طريق تصريف فوائض الإنتاج الناتجة عن كل دولة.

وقد ظهرت عدة نظريات لتفسير سبب قيام التجارة الدولية و التي تم تصنيفها إلى قسمين رئيسيين: نظريات كلاسيكية و أخرى حديثة.

1- النظريات الكلاسيكية و النيوكلاسيكية الخاصة بالتجارة الدولية:

و جاءت ردا على الماركنتيليين (التجارين) الذين كانوا يفضلون الصادرات عن الواردات بهدف الحصول على اكبر كمية من الذهب و المعادن النفيسة، و بالتالي قاموا بتقييد التجارة الدولية حتى يتمكنون من اكتناز اكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة التي كانت رمزا عن القوة الاقتصادية للدول آنذاك..

➤ نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث: Théorie de l'avantage absolu

تميز فكر الاقتصادي ادم سميث بفكرة حرية الأسواق و الحد من تدخل الدولة المباشر في تنظيم العمل حيث حصر دورها في: الدفاع الخارجي, العدالة و المشاريع العامة. و قامت فكرة التجارة الدولية في نظره على خلق مجالاً لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي استبداله بشيء آخر ذي نفع أكبر.

افترض آدم سميث أن العالم يتكون من دولتين هما انجلترا والبرتغال. وأن هناك سلعتين فقط يتم إنتاجهما في الدولتين هما المنسوجات و الخمر. كما افترض أن تكلفة الإنتاج تقدر بساعات العمل المبذول في إنتاج السلعتين. و حسب نظرية ادم سميث، فإنه يجب على كل دولة أن تخصص في إنتاج السلع التي تكون لها فيها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل الفائض إنتاجها للدول الأخرى و التي تقوم بدورها بتصدير الفائض من السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة مطلقة بدورها.

بالتالي وفق تحليل ادم سميث فإن الدولة التي لا تتمتع بأي ميزة مطلقة لا تستطيع الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل، و هذا ما شكل محدودية هذه النظرية بحيث إذا لم تتمتع أحد الدول بأي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة، فهل من الممكن أن تحقق هذه الدولة مكاسب من التجارة الدولية أم يكون مصيرها الانعزال ؟

➤ نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو: Th/ avantages comparatifs

بنفس مبدأ النظرية السابقة من خلال استعمال دولتين و سلعتين، جاءت نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو للإجابة على نظرية الميزة المطلقة من خلال فكرة الميزة النسبية في عملية الإنتاج، بحيث حتى إذا لم تتمكن احد الدول من

تحقيق ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما، فيمكنها أن تخصص في إنتاج السلع التي تتمكن من إنتاجها بنفقات أقل نسبياً من السلع الأخرى، و عليه يمكن قيام التجارة الدولية بين الدول حتى مع عدم امتلاكها لميزات مطلقة.

➤ نظرية هيكشر وطالبه أولين:

جاءت هذه النظرية لتشرح كيفية اختلاف نفقات إنتاج السلع داخل البلد الواحد ليس من منظور دافيد ريكاردو الذي كان يعتمد على ساعات العمل فقط، بل من منظور عناصر الإنتاج الأخرى التي يتم الاعتماد عليها.

و قد تم تفسير سبب اختلاف النفقات أو المزايا النسبية بين الدول على أساس نظريتين:

- نظرية هبات عناصر الإنتاج و التي قامت بشرح سبب الاختلاف عن طريق مبدأ الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، بحيث تقوم هذه النظرية على أن كل دولة تقوم بالتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج المتوفر لديها نسبياً ، وبالتالي يعد الأرخص نسبياً ، وتستورد السلعة التي يحتاج إنتاجها إلى عنصر الإنتاج النادر نسبياً والذي يتميز بارتفاع سعره النسبي.

- نظرية تعادل أسعار عناصر الإنتاج و التي تحاول تفسير التغيرات التي يمكن أن تحدثها التجارة الدولية على الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج.

➤ لغز ليونثياف: Le paradoxe de Leontief

جاءت هذه النظرية كانتقاد لنظرية هيكشر و أولين، حيث قام ليونثياف بدراسة على الاقتصاد الأمريكي، ونظراً لامتتع أمريكا بوفرة نسبية في عنصر رأس المال ، فوفقاً لنظرية هيكشر و أولين من المتوقع أن يكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة رأس المال، بينما وارداتها تتضمن سلع كثيفة العمل. إلا أن دراسته أظهرت أن أمريكا تستورد سلع كثيفة رأس المال وتصدر سلع كثيفة العمل. وجاءت هذه النتيجة لتعارض تماماً مع منطق نظرية هيكشر- أولين للهبات النسبية ، ولذلك عرفت هذه النتيجة بلغز ليونثياف.

2- النظريات الحديثة الخاصة بالتجارة الدولية:

ظهرت العديد من النظريات حديثاً لتفسير قيام التجارة الدولية، من أهمها نذكر:

➤ نظرية الطلب النموذجي لليندر:

إن شروط الإنتاج حسب "ليندر" ليست مستقلة عن شروط الطلب لأن كفاءة الإنتاج تزداد بازدياد الطلب، كما أن شروط الإنتاج المحلي يؤثر عليها أساساً الطلب الداخلي. فالطلب المحلي النموذجي يعتبر ركيزة الإنتاج الذي يجعل سلعة ما قابلة للتصدير. و عليه، فإن السوق الخارجي إنما هو امتداد للسوق الداخلي في حين أن المبادلة الدولية لا تمثل سوى توسع للمبادلات الإقليمية.

➤ نظرية رأس المال البشري لفيندلي: Findley

جاءت هذه النظرية كإجابة من اجل تفسير ما لاحظته ليونثياف من تناقض في نتائج دراسته للاقتصاد الأمريكي. حيث تم أخذ رأس المال البشري بعين الاعتبار، ورأس المال

البشري إنما هو نتيجة استثمار في تدريب اليد العاملة يسمح بتوفير عمالة ماهرة تزيد من إنتاجية العمل.

إلا أن تكوين هذه العمالة الماهرة يحتاج بدوره إلى رأسمال. فحسب تحليل فينندي يمكن اعتبار العمالة الماهرة كنتيجة لوجود عاملين أساسيين: العمل و راس المال، بالتالي فإن البلد الذي يوجد فيه رأسمال وافر نسبيا سيصدر سلعا كثيفة من حيث العمالة الماهرة، في حين أن البلد الذي يقل فيه رأس المال نسبيا سيصدر سلعا ذات كثافة من حيث العمالة غير الماهرة.

➤ نظرية الفجوة التكنولوجية والصادرات لبوسنير: Bosner

قام "بوسنير" بتطوير نظرية الفجوة التكنولوجية على أساس ما لاحظته من أن المؤسسة التي تنتج سلعة جديدة يمكنها الاستفادة من احتكار في تصدير هذه السلعة إلى أن تضاهيها مؤسسات أخرى تنتج سلعة مماثلة لها. ومن البديهي أن التقدم التكنولوجي لمؤسسة من شأنه أن يضيف للبلد الأصل للمؤسسة المخترعة، ميزة نسبية جديدة.

المحاضرة الثانية

وسائل النقل الخاصة بالتجارة الدولية

وسائل النقل الخاصة بالتجارة الدولية

يمكن للمؤسسة الاختيار بين عدة وسائل متاحة للنقل في إطار التجارة الخارجية من اجل القيام بصفتها، و لكل وسيلة نقل مجموعة من المحاسن و المساوئ الخاصة بها. و تتمثل أنواع النقل الرئيسية في: النقل البري، النقل البحري و النقل الجوي

أ-النقل البري: و يتمثل في عمليات النقل التي تتم عبر الطريق أو عبر السكك الحديدية حيث يتميز بقله التكاليف إذا قورن ببعض أنواع النقل الأخرى كالنقل الجوي، و لطالما تم الاعتماد عليه في إنماء التجارة البينية بين الدول المتجاورة. و نجد من ضمن أنواعه أيضا ما يسمى بالنقل عن طريق الأنابيب الذي يستخدم لنقل المواد السائلة و الغازية كالغاز و النفط و مشتقاته، إضافة إلى النقل المعلق و الذي يستعمل عادة في المناطق الجبلية و الغابية. و في هذا الإطار ظهرت ما يعرف باتفاقية النقل البري الدولي (TIR (transports internationaux routiers)، التابعة للأمم المتحدة ابتداء من سنوات السبعينات وذلك بهدف تأمين و تسهيل التجارة و العبور و نقل البضائع برا عبر الدول، حيث انضمت إليها حوالي 35 دولة لغاية سنة 2017 من بينها الجزائر.

ب-النقل الجوي: يعد هذا النوع من النقل من أسرع الأنواع و أكثرها تطورا، إذ يستعمل عادة في نقل السلع القيمة كالمجوهرات و الأجهزة الالكترونية، الحساسة أو سريعة التلف مثل الأدوية و المنتجات الزراعية و الحيوانات الحية... الخ.

و من أهم الاتفاقيات الدولية الخاصة بالنقل الجوي للبضائع، نذكر اتفاقية فارسوفيا (Varsovie) أو كما تعرف باتفاقية وارسو من اجل توحيد قواعد النقل الجوي و تحديد مسؤوليات الناقل الجوي،

التي انعقدت بتاريخ 12 أكتوبر 1929، و تمت المصادقة عليها من طرف الجزائر سنة 1964، حيث تم تعديلها وفق بروتوكولي لاهاي سنة 1955 ثم مونتريال سنة 1975، تضمنت بعض التعديلات مثل تغيير اسم مستند النقل الجوي للبضائع ليصبح "بوليصة الشحن الجوي"، إلى جانب تحديد المسؤوليات الخاصة بكل من شركة الطيران، الراسل و المرسل إليه.

ج- النقل البحري: و يعتبر الوسيلة الرئيسية المعتمدة من طرف التجارة الدولية إذ يتميز بنقص التكاليف رغم عبوره للبحار و المحيطات، حيث يستحوذ على حصة الأسد التي لا تقل عن 70٪ من الشحن العالمي. و تنوعت السفن في هذا المجال باعتبارها الوسيلة الأساسية لضمان النشاط البحري حيث قسمت إلى سفن لنقل البضاعة الجافة (Dry Cargo Ships)، سفن ناقلة للغازات (Casing Ships)، سفن ناقلة للسوائل أو ما تعرف بالناقلات (Tankers)، و أخرى متخصصة في نقل الماشية الحية... الخ. و نذكر عدة اتفاقيات دولية قامت بتحديد مسؤوليات الناقل البحري كاتفاقية بروكسل 1924، اتفاقية هامبورغ 1978 و اتفاقية روتردام 2008.

د- النقل المتعدد الوسائط: جاء هذا النوع من النقل استجابة للتغيرات التي طرأت على التجارة الخارجية و التي أصبحت تبحث عن طرق فعالة تحقق من خلالها انسيابية اكبر لتدفق البضاعة، بأكثر أمان، أقوى سرعة، و اقل تكلفة ممكنة.

و لقد تم تعريفه من طرف هيئة الأمم المتحدة وفق اتفاقية حول النقل المتعدد الوسائط الدولي للبضائع سنة 1980 على انه: "نقل البضائع بوسائط نقل مختلفة أي على الأقل وسيلتي نقل، بموجب عقد نقل متعدد الوسائط، من مكان في بلد يكون فيه متعهد النقل المتعدد الوسائط

مسؤولاً عن البضائع، إلى المكان المخصص للتسليم إلى بلد آخر...." وحددت شروطه التي نذكر من بينها:

- يتم إبرام عقد نقل واحد ووحيد و إن تعددت وسائل النقل مقابل أجرة نقل تجمع كل المراحل التي تمت لنقل البضائع.
- عقد النقل المتعدد الوسائط يكون إما قابلاً أو غير قابلاً للتفاوض حسب رغبة مرسل البضاعة، بمعنى كونه قابلاً للتظهير.

و تظهر لنا بعض المزايا و كذا المساوى التي يمكن التماسها من أنواع النقل المذكورة، فمن بين المزايا نذكر:

- انخفاض تكاليف النقل بالنسبة للنقل البحري مع توفر إمكانية التخزين في الموانئ.
- انخفاض تكاليف التغليف بالنسبة للنقل الجوي، مع توفر السرعة و الأمان لتوصيل السلع.
- ارتفاع سعة الحمولة بالنسبة للنقل البحري، البري و على السكك الحديدية.

بينما فيما يخص المساوى فمن أبرزها نجد:

- ارتفاع آجال التسليم من جراء الازدحام بالنسبة للنقل البحري، و كذا تكاليف التغليف.
- ارتفاع تكاليف النقل الخاصة بالنقل الجوي مع انخفاض سعة الحمولة.
- تأثر النقل البري بالخصائص المناخية أكثر من أنواع النقل الأخرى.

المحاضرة الثالثة

الوثائق الخاصة بالتجارة الدولية

الوثائق الخاصة بالتجارة الدولية

تتطلب عمليات التجارة الخارجية عددا من المستندات يمكننا تصنيفها ضمن أربع مجموعات تتمثل في: مستندات إثبات السعر، مستندات النقل، مستندات إدارية و مستندات التأمين.

➤ وثائق إثبات السعر: تتمثل في مختلف أنواع الفواتير كآلاتي:

الفاتورة الشكلية: Facture Pro Forma

و تسمى أيضا الفاتورة المبدئية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية و تسمح للمستورد بقيامه بالإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، او القيام بعملية التوطين البنكي الخاصة بوسيلة الدفع التي تم اختيارها.

الفاتورة التجارية : Facture Commerciale

تدعى أيضا بالفاتورة النهائية و تعتبر من أهم الوثائق المحاسبية في عمليات التجارة الدولية، و ذلك من خلال إثبات الديون و كذلك السماح للمصالح الجمركية بقيامها بعمليات المراقبة لخصائص البضاعة المشحونة، حيث تحتوي هذه الفاتورة على اسم و عنوان المستورد و المصدر، سعر السلعة، عدد وحداتها و وزنها إضافة إلى نوعيتها و علامتها التجارية.

الفاتورة المؤقتة: Facture Provisoire

و هي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المصدر كل العناصر الضرورية كالكميات و الأوزان، و التي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية كحال البضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، و بذلك يتم تغيير السعر، و تكون هذه الفاتورة متبوعة إجباريا بفاتورة تجارية نهائية.

الفاتورة القنصلية: Facture Consulaire

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو ضمان مطابقة مواصفات البضاعة مع الشروط الوطنية التي تفرضها الدولة المستوردة، إضافة إلى ضمان فرض الرسوم الصحيحة على البضائع من طرف إدارة الجمارك من خلال الوصف الدقيق و المفصل لتلك البضاعة المستوردة.

➤ وثائق النقل: حسب نوع النقل المعتمد:

وثيقة النقل الجوي: (LTA) La Lettre de Transport Aérien

تمثل وصل استلام يبين أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، و يتم تحريرها من طرف شركات النقل الجوي، حسب اتفاقية VARSOVIE سنة 1929. توفر هذه الوثيقة معلومات مفصلة عن البضاعة المشحونة و تعتبر عقدا غير قابل للتفاوض لأنها مقررة لشخص مسعى، و ابتداءا من سنة 2010، تم استبدال الوثيقة الورقية بوثيقة الكترونية أو ما تعرف بوثيقة الشحن الجوي الالكترونية.

وثيقة النقل البحري: Le Connaissance maritime

تمثل وثيقة تسلّم للشاحن، يلتزم بمقتضاها الناقل بنقل البضاعة بحرا مقابل اجر معلوم ، و هي قابلة للتفاوض اذ يمكن تظهيرها لصالح مستفيد ثاني، و تتضمن جميع المعلومات المتعلقة بالسلعة المنقولة إضافة إلى تلك المتعلقة بمصاريف الشحن إن تم دفعها مباشرة عند شحن البضاعة أو حتى مكان وصولها أو تسليمها.

وثيقة النقل عن طريق السكك الحديدية:

تتمثل في وصل إرسال يثبت بأن البضاعة قد تم إرسالها عبر السكك الحديدية، وفقا لاتفاقية روما الدولية سنة 1933 و لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول هذه الوثيقة عن طريق التظهير، حيث تكون محررة إلزاميا لشخص مسعى.

وثيقة النقل البري:

هو وثيقة إرسال بسيطة تثبت بأن البضاعة قد أرسلت إلى الخارج عن طريق البر، و لها نفس خصوصيات وثيقة النقل على السكك الحديدية.

➤ الوثائق الإدارية: و تتكون من:

شهادة المنشأ: Certificat d'origine

تصدر من البلد أو الموطن الأصلي الذي تم فيه صنع البضاعة، وتحرر من طرف المنتج حيث يثبت فيها منشأ السلع و البضائع و الخامات الداخلة في إنتاجها، إضافة إلى اسم و عنوان المصنع المنتج لها. و تقوم أيضا غرف التجارة و الصناعة بإصدار هذه الشهادة.

شهادة الصحة والنوعية: Certificat Sanitaire / de qualité

يهدف تسهيل عملية الرقابة على البضائع، تقوم المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، بإصدار هذه الوثيقة ضمانا لصحة المستهلك و تفاديا لاستيراد بضاعة فاسدة. و يتم الإقرار من خلال هذه الوثيقة على نوعية البضاعة و مدى صلاحيتها للاستهلاك.

شهادة المطابقة: Certificat de conformité

هي وثيقة إدارية تمنح إلى المستورد ليتأكد من خلالها من تطابق خصائص السلعة المستوردة مع المواصفات المطلوبة من حيث الكمية و النوعية، و يتم تحريرها من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك، بحيث تقوم هذه الأخيرة بأخذ عينات للمنتج بهدف مقارنتها مع مواصفاته في البطاقة التقنية، و من تم تقديم شهادة المطابقة للجهات المعنية.

➤ وثائق التأمين:

بوليصات التأمين: Polices d'Assurance

هي عقد محرر من طرف شركات التامين بهدف التامين على البضائع المرسله من مختلف المخاطر التي يمكنها أن تتعرض لها أثناء عملية النقل بحيث يتناسب تاريخ اكتتابها مع نفس تاريخ وثيقة النقل ، و تنقسم إلى عدة أنواع نذكر منها بوليصة التامين الشاملة و بوليصة التامين الفردية.

بوليصة التامين الشاملة: Police globale

كونها شاملة بمعنى أنها تطبق مبدأ الشمولية في تامين الصفقات، و ذلك بتغطية كلا من المخاطر التجارية و غير التجارية، حيث يمكن تجديدها حسب عدد الصفقات و تحتسب عمولتها حسب رقم الأعمال الذي تم تحقيقه من طرف المصدر خلال السنة.

بوليصة التامين الفردية: Police individuelle

عكس بوليصة التامين الشاملة، فان شركة التامين من خلال بوليصة التامين الفردية تقوم بتامين الصفقات بشكل فردي، إذ لا يمكن تجديدها بمعنى أن كل عملية تؤمن على حدى.

في هذا السياق تظهر العديد من شركات التامين المتخصصة في تامين صفقات التجارة الدولية و من أبرزها نذكر: شركة Cagex في الجزائر، شركة Hermes في ألمانيا، شركة Exim-Bank في الولايات المتحدة الأمريكية، شركة Coface في فرنسا، شركة Sace في إيطاليا، شركة Ecgd في بريطانيا.

المحاضرة الرابعة

المصطلحات التجارية الدولية
INCOTERMS

المصطلحات التجارية الدولية "INCOTERMS"

سوف نتعرف من خلال هذه المحاضرة على مفهوم المصطلحات التجارية الدولية، تطورها، أهميتها بالإضافة إلى أنواعها و تقسيماتها حسب أحدث التعديلات التي تمت عليها.

أولاً: مفهوم المصطلحات التجارية الدولية وتطورها

جاءت تسمية INCOTERMS كاختصار لثلاث كلمات: International/Commercial/Terms بمعنى "المصطلحات التجارية الدولية" أو ما يعرف بالشروط التجارية الدولية، وقد تم تأسيسها من طرف غرفة التجارة الدولية CCI سنة 1936 بمجموع تسع مصطلحات، بهدف تسهيل صفقات التجارة الدولية و توحيد المعاملات بين المصدر و المستورد على الصعيد الدولي، بحكم التباعد الجغرافي و اختلاف القوانين و الأعراف بينهما.

و قد قامت غرفة التجارة الدولية بإضافة بعض التعديلات على هذه المصطلحات تقريبا كل عشر سنوات بهدف تحديثها و مواكبتها لتطورات الصفقات و البيوع الدولية (أول تعديل سنة 1953، يليه سنة 1967، 1976، 1980...) لغاية أحدث التعديلات و المتمثلة في مصطلحات 2000، مصطلحات 2010 و مؤخرا مصطلحات 2020.

و يتمثل الدور الأساسي لهذه المصطلحات في تحديد المسؤوليات و الالتزامات التي تكون على عاتق طرفي الصفقة من مصدريين و مستوردين فيما يخص:

✓ تكاليف النقل و الشحن و طرقها (برا، بحرا، جوا).

✓ تكاليف التأمين على البضاعة.

✓ تكاليف الجمركة.

و تم تقسيم المصطلحات التجارية الدولية من طرف غرفة التجارة الدولية إلى أربع أفواج حسب سنة 2000 كآلاتي:

مسؤولية المصدر	
(-)	
-1	الفوج E و يحتوي على مصطلح وحيد: EXW .
-2	الفوج F و يضم: FOB، FAS، FCA .
-3	الفوج C و يضم: CFR، CIF، CIP، CPT .
(+)	-4 الفوج D و يضم: DES، DEQ، DDU، DDP، DAF .

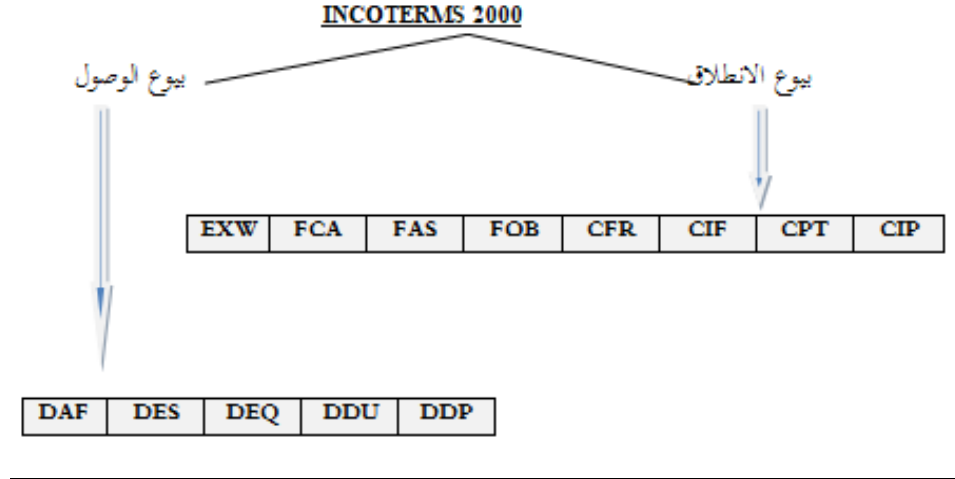
و كلما انتقلنا من الفوج E نحو الفوج D تزداد المسؤولية على عاتق المصدر و العكس صحيح بالنسبة للمستورد.

ثانيا: أنواع المصطلحات التجارية الدولية حسب آخر التعديلات

من بين أحدث التعديلات سوف نذكر تعديل 2000، تعديل 2010 و تعديل 2020 كالتالي:

✓ مصطلحات 2000: ضمت 13 مصطلحا تم تقسيمها إلى مجموعتين: الفئة الأولى تسمى ببيع الانطلاق (ventes au départ) مكونة من 8 مصطلحات يتولى فيها المشتري جميع المصاريف و مخاطر النقل، بينما المجموعة الثانية تتكون من الخمس مصطلحات المتبقية و التي تكون مسؤوليتها على عاتق البائع و تسمى ببيع الوصول (ventes à l'arrivée) كالتالي:

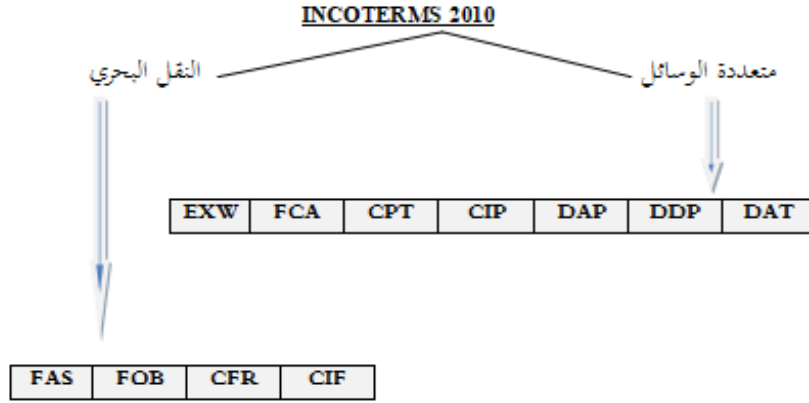
الشكل رقم 01: مصطلحات 2000.



✓ مصطلحات 2010: ضمت 11 مصطلحا بدل 13 مصطلحا حيث تم حذف أربع مصطلحات من مصطلحات 2000 (DDU, DAF, DES, DEQ)، و تعويضها بمصطلحين جديدين (DAP و DAT) بحيث تم تعويض المصطلحات الثلاث : DDU, DAF, DES بالمصطلح الجديد DAP و الذي من خلاله يتحمل البائع مخاطر النقل و التفريغ لغاية مكان أو ميناء الوصول، إلى جانب تعويض المصطلح DEQ بالمصطلح الجديد DAT و الذي من خلاله يتحمل البائع مخاطر النقل لغاية مكان أو ميناء الوصول.

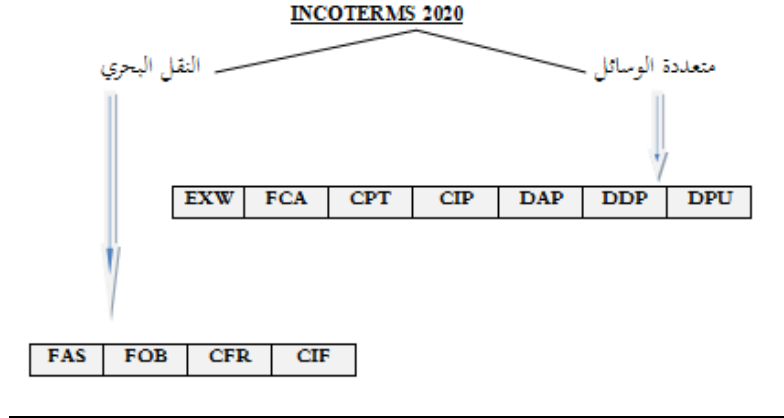
وتم تصنيفها إلى مجموعتين: 04 مصطلحات خاصة بالنقل البحري فقط، (maritime) بينما 07 مصطلحات المتبقية هي عبارة عن مصطلحات متعددة وسائل النقل بما فيها النقل البحري (multimodale).

الشكل رقم 02: مصطلحات 2010.



✓ مصطلحات 2020: ضمت 11 مصطلحا تماما كالطبعة السابقة، مع الحفاظ على نفس طريقة التصنيف التي اعتمدت على مجموعتين: المجموعة الأولى خاصة بالنقل البحري فقط ضمت 04 مصطلحات (FAS, FOB, CFR, CIF)، بينما 07 مصطلحات المتبقية هي عبارة عن مصطلحات متعددة وسائل النقل: EXW, FCA, CPT, DAP, DPU, DDP و أخيرا CIP. و قد تم تعويض مصطلح DAT 2010 بمصطلح DPU 2020، بحيث أصبح يتحمل البائع من خلاله إضافة إلى النقل و التأمين مصاريف التفريغ أيضا عند الوصول، و يعد المصطلح الوحيد الذي يتحمل فيه المصدر عملية تفريغ البضاعة بعد وصولها لبلد المستورد.

الشكل رقم 03: مصطلحات 2020.



مثال تطبيقي حول المصطلحات التجارية:

بعد تحديد دورك كمصدر او كمستورد حسب كل حالة، اجب ب: نعم او لا حسب امام كل حالة من الحالات التالية:

- الحالة الأولى: قمت بعملية استيراد وفق مصطلح EXW ، هل عليك بتحمل إجراءات الجمركة الخاصة بالتصدير؟
- الحالة الثانية: قمت بعملية تصدير وفق مصطلح FOB : هل عليك بتحمل أعباء المناولة في ميناء التصدير؟، وهل عليك بتحمل إجراءات الجمركة الخاصة بالاستيراد؟
- الحالة الثالثة: قمت بعملية استيراد وفق مصطلح CFR : هل عليك بتحمل إجراءات الجمركة الخاصة بالاستيراد؟، هل عليك بتحمل أعباء التامين؟، وهل تتحمل الخسائر التي مست البضاعة قبل شحنها في ميناء التصدير؟
- الحالة الرابعة: قمت بعملية تصدير وفق مصطلح DDP: اذا ارتفعت الرسوم الجمركية بين فترة فويرة البضاعة و فترة وصولها لبلد الاستيراد، هل عليك بتحمل هذه الزيادة؟

الجدول رقم 01: توزيع تكاليف المصطلحات التجارية بين المصدر والمستورد.

الرمز	التغليف	الشحن من مخزن المصدر	النقل القبلي	جمركة التصدير	الشحن في الميناء	النقل الاساسي	التامين	تفريغ الوصول	جمركة الاستيراد	النقل البعدي	التفريغ في مخزن المستورد
EXW	ب	م	م	م	م	م	م	م	م	م	م
FAS	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م	م	م	م
FCA	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م	م	م	م
FOB	ب	ب	ب	ب	م ب	م	م	م	م	م	م
CFR	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م	م
CPT	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م	م
CIF	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م
CIP	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م
DAF	ب	ب	ب	ب	ب	م ب	م ب	م	م	م	م
DES	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م
DEQ	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م
DDU	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	ب	م
DDP	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م

ب: مسؤولية المصدر، م: مسؤولية المستورد

المصدر (Legrand & Hubert, 2008, p 106)

EXW : ex work (à l'usine)

FAS : free alongside ship (franco ou sans frais le long du navire)

FCA : free carrier (franco transporteur)

FOB : free on board (franco à bord)

CFR : cost and freight (coûts et fret)

CPT : carriage paid to (port payé jusqu'à)

CIF : cost insurance and freight (coûts assurance et fret)

CIP : carriage and insurance paid (port payé plus assurance)

DAF : delivred at frontier (rendu frontière)

DES : delivred ex ship (rendu au navire)

DEQ : delivred ex quay (rendu à quai)

DDU : delivred duty impaid (rendu droits non acquités)

DDP : delivred duty paid (rendu droits acquités)

المحور الثاني:

تقنيات التمويل الخاصة بالتجارة الدولية

- المحاضرة الخامسة: التوطين البنكي
- المحاضرة السادسة: التقنيات القصيرة الأجل لتمويل التجارة الدولية
- المحاضرة السابعة: التقنيات المتوسطة و الطويلة الأجل لتمويل التجارة الدولية

المحاضرة الخامسة

التوطين البنكي

التوطين البنكي

نظرا لعودة هذا المصطلح دائما في عمليات تمويل التجارة الخارجية، سوف نحاول من خلال هذه المحاضرة توضيح مفهوم التوطين البنكي، و الهدف من إدراجه ضمن آليات التمويل الخاصة بالتجارة الخارجية عموما، إضافة إلى شروط تطبيقه حسب قوانين المالية و أنظمة البنك المركزي الجزائري خصوصا.

أولا مفهوم التوطين البنكي: «La domiciliation bancaire»

يتمثل التوطين البنكي في ذلك الإجراء الإداري الذي يقوم به البنك لعميله المصدر أو المستورد، و ذلك قبل القيام بأية صفقة تجارية مع الخارج، بهدف منحها الإطار الرسمي والقاعدة القانونية وفقا للأنظمة المعمول بها. و هو بمثابة وسيلة تمكن البنوك التجارية و البنك المركزي من إحصاء جميع الصفقات التجارية و تدفقات العملات الأجنبية الناتجة عنها، و التي تتم بين الدولة و العالم الخارجي.

و تم تعريفه حسب المادة 30 من الجريدة الرسمية رقم 31 ل 13 ماي 2007: "يتمثل التوطين في فتح ملف يسمح بالحصول على رقم التوطين من الوسيط المعتمد الموطن للعملية التجارية. و يجب أن يتضمن الملف مجموع المستندات المتعلقة بالعملية التجارية، و يقوم المتعامل باختيار الوسيط المعتمد و يلتزم لدى هذا الأخير بالقيام بكل الإجراءات المصرفية المرتبطة بالعملية".

و توالى العديد من أنظمة بنك الجزائر أيضا لتوضيح هذا الإجراء أبرزها:

➤ نظام رقم 91-12 ل 14 أوت 1991 الخاص بتوطين الواردات، و الذي تم من خلاله

تحديد التزامات البنوك الموطنة و البنوك الوسيطة و باقي المتعاملين الاقتصاديين

من منتجين عموميين و تجار و مستوردين مقيمين، فيما يخص إجراءات توطي
الواردات.

➤ نظام رقم 91-13 ل14 أوت 1991 الخاص بالتوطي و تحصيل قيمة الصادرات
خارج قطاع المحروقات، حيث قام بتحديد كلا من التزامات المصدرين، إدارة
الجمارك و البنوك الموطنة فيما يتعلق بإجراءات توطي الصادرات، إلى جانب
ذكر بعض الحالات التي يتم فيها إعفاء الصفقة من عملية التوطي البنكي.

ثانيا مثال عن التوطي البنكي:

يظهر اثر التوطي على الطلب المقدم من طرف الزبون و على الفاتورة الخاصة بالصفقة، على
شكل ختم مكون من عدة خانات، كل خانة تحمل أرقاما ذات دلالة من اليسار نحو اليمين
كالآتي:

EUR 00012 10 03 2020 35 01 22

الخانة الأولى: مكونة من رقمين يمثلان رمز الولاية (سيدي بلعباس)،

الخانة الثانية: مكونة من رقمين يمثلان رقم اعتماد البنك،

الخانة الثالثة: مكونة من رقمين يمثلان رمز البنك الموطن لدى البنك المركزي؛

الخانة الرابعة: مكونة من أربع أرقام يمثلون سنة الصفقة،

الخانة الخامسة: مكونة من رقمين يمثلان الثلاثي الذي تمت فيه الصفقة،

الخانة السادسة: مكونة من رقمين يمثلان طبيعة الصفقة،

الخانة السابعة: مكونة من خمس أرقام يمثلون رقم الملف حسب تصنيفه في المدى القصير أو
الطويل،

الخانة الثامنة: مكون من ثلاث حروف يمثل رمز العملة حسب اتفاقية ISO.

المحاضرة السادسة

التقنيات قصيرة الأجل لتمويل التجارة الدولية

التقنيات القصيرة الأجل لتمويل التجارة الدولية

عادة ما تخصص عمليات تمويل التجارة الخارجية القصيرة الأجل في إعادة توازن خزينة المؤسسة المصدرة، و في تمويل بعض المواد الأولية و الاستهلاكية، حيث نعني بالمدى القصير، ذلك الأجل الذي لا يتعدى 18 شهرا، و من أبرز هذه التقنيات نذكر:

1- قروض التمويل المسبق: Les crédits de préfinancement

يمنح هذا النوع من القروض إلى المؤسسات المصدرة بهدف سد احتياجاتها المالية الناتجة عن بعض النفقات الجارية أو الاستثنائية في إطار دورة الاستغلال الخاصة بنشاطها التصديري، حيث يمنح ما بين تاريخ إبرام الصفقة و تاريخ إرسال البضاعة أو الخدمة إلى الخارج.

و المستفيدون من هذا النوع من القروض هم الموردون (les fournisseurs) أو ما تعرف بالمؤسسات ذات التصدير المباشر و التي تقوم بتصدير خدماتها أو بضاعتها مباشرة بعد عملية إنتاجها. و يساعد هذا النوع من القروض على تنفيذ المصدرين للطلبات الموجهة إليهم من خلال تغذية الخزينة و توفير رؤوس الأموال المناسبة، إلا أنها لا تمد لجميع المؤسسات المصدرة.

2- قروض البحث و التنقيب: Les crédits de prospection

يمنح هذا النوع من القروض إلى المؤسسات المصدرة التي تبحث عن حصص سوقية في الخارج أينما كانت بهدف تسريح بضاعتها شريطة عدم كون هذه الأسواق محاصرة اقتصاديا، و يشترط من المؤسسة أن تكتب في عقد خاص بشركة تامين أولا حتى

تتمكن من الحصول على قرض بنكي على شكل اعتماد الصندوق أو سحب على المكشوف أو تسبيق بعملة البلد الأجنبي المراد التسويق إليه. و يقوم القرض بتحمل جميع أعباء البحث و التنقيب على الأسواق في الخارج مثل مصاريف السفر أو التكلفة الناتجة عن دراسة الأسواق الأجنبية.

3- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير (crédit de mobilisation de créances nées) : أو بالأحرى تعبئة الذمم الناشئة عن التصدير، بمعنى أن المصدر بعد منحه لزيونه المستورد أجلا لتسديد قيمة البضاعة، يتقدم إلى بنكه لخصم هذه الذمة للاستفادة من مستحقاته قبل انتهاء الأجل المحدد لتحصيلها. و يشترط البنك من المصدر تقديم بعض المعلومات كتاريخ الخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلده، مبلغ الذمة، نوع البضاعة المصدرة، هوية المستورد و بلده. بالتالي يمكن هذا القرض من ترقية الصادرات من خلال توفير السيولة اللازمة للمصدر قبل الأجل المحددة، إضافة إلى دعم مستويات المنافسة بين المؤسسات المصدرة من خلال منحها لأجل إضافية للتسديد موجهة لزيائنها الأجانب.

4- التسبيقات بالعملة الصعبة: Les avances en devise بعد أن يتأكد البنك من الخروج الفعلي للبضاعة، و بناء على طلب المصدر، يقوم البنك بمنح هذا الأخير تسبقا بالعملة الصعبة أي عملة الفاتورة، بحيث يكون هذا التسبيق مماثلا لقيمة الصفقة من حيث المبلغ و اجل التسديد (وفق اجل التسديد الذي منحه المصدر للمستورد الأجنبي)، لكي يقوم المصدر بعد تلقيه مبلغ القرض بتحويله مباشرة في سوق الصرف من العملة الأجنبية إلى العملة الوطنية لتغطية نفسه ضد خطر الصرف.

و عند حلول تاريخ الاستحقاق، يقوم المصدر بتسديد قرضه إلى البنك حالما يتحصل على قيمة البضاعة من زبونه المستورد إلى جانب شراء مبلغ بالعملة الصعبة لسداد فوائد القرض. بالتالي بفضل هذا القرض يتمكن المصدر من تغذية خزنته إلى جانب تغطية نفسه من مخطر الصرف.

ملاحظة: يمكن للمصدر أن يطلب من بنكه تسبيقا بالعملة الصعبة اقل من قيمة البضاعة بنسبة الفوائد المترتبة عليه، و ذلك حتى لا يضطر لشراء العملة الصعبة الخاصة بالفوائد عند تسديده للقرض.

5- عملية تحويل الفاتورة : L'affacturage

تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء ذمم المصدر التي يملكها على المستورد الأجنبي، بحيث تحل محل المصدر في الدائنية، إضافة إلى تحملها لجميع مخاطر عدم قدرة المستورد على التسديد . و لكن بالمقابل يدفع المصدر عمولة مرتفعة نسبيا مقارنة بتقنيات التمويل الأخرى يمكن أن تصل إلى 10% من قيمة الصفقة.

بالتالي فان عملية تحويل الفاتورة إضافة إلى تحسينها للوضع المالي للمصدرين من خلال تحويلها لديون آجلة إلى سيولة آنية، فان المؤسسة المتخصصة بهذه العملية تتحمل جميع المخاطر التجارية الناتجة عن عملية التصدير.

إضافة إلى خدمة تسبيق التمويل، يمكن للمؤسسة المختصة في عملية تحويل الفاتورة أن تعرض على زبونها المصدر خدمات أخرى كخدمة تسيير الحسابات ، تحصيل مختلف الفواتير، فض المنازعات، إضافة إلى إمكانية قيامها بدور شركة تأمين لزيائنها المنخرطين بنسبة تعويض قد تصل 100% من قيمة الصفقة التجارية.

المحاضرة السابعة

التقنيات المتوسطة و طويلة الأجل

لتمويل التجارة الدولية

التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل لتمويل التجارة الدولية

يتمثل التمويل المتوسط و الطويل الأجل في تلك القروض التي تنصب في تمويل الصادرات الخاصة بالصفقات الضخمة كمشاريع الأشغال العمومية و الاستثمارات الخاصة بالمصانع، و التي تفوق مدتها 18 شهرا إلى 7 سنوات بالنسبة للقروض متوسطة الأجل، بينما الطويلة الأجل فتمتد من 7 سنوات فما فوق، و لشركات التأمين دورا بالغا في هذا النوع من التمويل من خلال تغطيتها للمخاطر الممكنة، و من بين هذه الأنواع نذكر:

-1 قرض المورد: Crédit fournisseur

يمنح هذا القرض للمصدر الذي سبق و منح مهلة للتسديد للمستورد مقابل كمبيالة أو ورقة تجارية قابلة للخصم و تم قبولها من طرف المستورد أو بنكه. بمعنى آخر يقوم المصدر بموجب هذا القرض بخصم أوراقه التجارية لدى البنك، الذي يقوم بدوره بتحصيل قيمة الكمبيالة من المستورد بعد انتهاء اجل استحقاقها. التالي يقوم هذا القرض بخدمة مصالح الطرفين بحيث: يتمكن المستورد بعد استلامه للبضاعة من حصوله على مهلة للتسديد و في نفس الوقت يتم تحصيل قيمة البضاعة من طرف المصدر قبل حلول تاريخ استحقاق الكمبيالة.

إلا انه في حالة عدم قدرة المستورد على التسديد بعد حلول تاريخ الاستحقاق، يستوجب على المصدر تسديد الدين للبنك، إلا في حالة توقيع المصدر لعقد ضمان مع إحدى شركات ضمان الصادرات لحماية الصفقة من المخاطر التجارية و المالية، مع تحويل دفع التعويض لصالح البنك، ففي هذه الحالة يتم تعويض البنك من طرف شركة التأمين على الصادرات.

-2- قرض المشتري: Crédit acheteur

يتم منح هذا القرض من طرف بنك أو مجموعة من البنوك من بلد المصدر لصالح المستورد حتى يتمكن من دفع مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، حيث يقوم هذا الأخير بدور الوسيط بين البنوك و المستورد الأجنبي. بالتالي يتمكن المستورد من حصوله على البضاعة كما يتحصل المصدر مباشرة على قيمتها بفضل القروض الممنوحة من طرف البنوك المعنية، علما أنها لا تقوم بمنح القرض إلا بعد تأكدها من توفر شرط الملاءة المالية لدى المستورد.

يحتوي قرض المشتري على عقدين: عقد تجاري يبرم بين المورد و المستورد لتوضيح نوع السلعة، كميتها و سعرها، بينما العقد الثاني فهو عبارة عن عقد مالي يبرم بين البنك أو مجموعة البنوك المانحة للقرض و المستورد يوضح جميع خصوصيات القرض من مدة، عمولة البنك و أسعار الفائدة المطبقة، طريقة التسديد و تكلفة التأمين.

مثل قرض المورد عادة ما يكون قرض المشتري أيضا محميا من مخاطر عدم التسديد بفضل شركات التأمين على الصادرات، و لكن عكس هذا القرض فان قرض المشتري يضمن الشفافية للمستورد فيما يتعلق بالمبلغ الحقيقي للبضاعة المستوردة من خلال العقد التجاري، بما أن باقي التكاليف المصرفية موضحة على العقد المالي.

-3- قرض الإيجار الدولي: Leasing ou crédit-bail international

يتبع هذا النوع من القرض نفس مبادئ قرض الإيجار العادي، إلا انه يتم بين المقيمين و الأجانب و يتم من خلاله تأجير لأصول منقولة أو عقارات، حيث يقوم المصدر بإبرام عقد بيع بينه و بين مؤسسة مختصة في التأجير بنفس البلد، يبيعها من خلاله تجهيزات أو معدات، لتقوم المؤسسة بعد ذلك بتأجيرها للمستورد الأجنبي مقابل دفعات متساوية خلال مدة عقد التأجير.

بالتالي يضم قرض الإيجار الدولي عقدان: عقد بيع بين المصدر و المؤسسة المؤجرة، و عقد تأجير يكون بين المؤسسة المؤجرة و المستورد الأجنبي.

و تعود ملكية الأصل المؤجر إلى المؤسسة المؤجرة طيلة فترة العقد، و عند انتهائها يجد المستأجر (المستورد) نفسه أمام ثلاث خيارات:

- إما إعادة الأصل بعد الانتهاء من استعماله إلى المؤسسة المؤجرة.
- أو التفاوض حول إبرام عقد تأجير جديد بأقساط أقل من الأقساط السابقة نتيجة للاهلاك.
- أو شراء الأصل من المؤسسة المؤجرة بثمن رمزي عادة ما يتمثل في القيمة السوقية المتبقية له (La valeur résiduelle de l'actif)

و عليه بفضل هذا القرض فان المصدر يحقق تمويلا لصادراته بعملة الوطنية من جهة، و من جهة أخرى يتمكن المستورد من الحصول على تجهيزاته شيئا فشيئا من خلال دفعه لأقساط معقولة دون الحاجة إلى تجميد مبالغ طائلة لدفع المبلغ الكلي مرة واحدة.

4- التمويل الجزائي: Le forfaitage

تقوم بمقتضى هذا النوع من التمويل مؤسسات مختصة بشراء ديون ناشئة عن صادرات السلع التجهيزية، بحيث تحل هذه المؤسسة محل المصدر في تحمل جميع الأخطار المحتملة، و بالمقابل يتم اشتراط معدلات فائدة و عمولات مرتفعة مقارنة بتقنيات التمويل الأخرى حسب طبيعة الخطر المحتمل، حيث يجب على المصدر دفعها. بالتالي يتقاسم التمويل الجزائي نفس مبادئ قرض تحويل الفاتورة، بحيث تعتبر مدة القرض و نوع السلع الممولة من أهم الفوارق بينهما.

المحور الثالث:

تقنيات التسوية ووسائل الدفع الحديثة في التجارة الدولية

- المحاضرة الثامنة: لمحة عن وسائل الدفع التقليدية
- المحاضرة التاسعة: نظام سويفت "SWIFT"
- المحاضرة العاشرة: التحصيل المستندي
- المحاضرة الحادية عشر: الاعتماد المستندي (LC)
- المحاضرة الثانية عشر: خطاب الضمان الاحتياطي (SBLC)

المحاضرة الثامنة

لمحة عن وسائل الدفع التقليدية

لمحة عن وسائل الدفع التقليدية

لهدف تسوية الصفقات التجارية الدولية، تلعب وسائل وتقنيات الدفع دورا بالغ الأهمية، نظرا لإبرام تلك الصفقات على المستوى الدولي و الذي يتميز ببعض الخصائص التي لا نجدها على المستوى المحلي أو الداخلي.

و من بين هذه الخصائص نذكر: فوترة الصفقات بالعملات الأجنبية، امتداد آجال الدفع و التسوية الخاصة بالصفقات الدولية، إلى جانب اختلاف الأنظمة القانونية لدول أطراف الصفقة.

سوف نحاول من خلال هذه المحاضرة، إعطاء لمحة حول وسائل الدفع التقليدية التي كان يتم التعامل بها خلال صفقات التجارة الدولية، و التي أصبحت لا تستجيب للخصائص المذكورة و لا تتماشى مع تطور المبادلات التجارية الدولية نظرا لعدم توفيرها لعاملي السرعة و الضمان.

1- الكمبيالة: (La lettre de change)

و تعرف أيضا بالسفتجة، و هي عبارة عن ورقة تجارية قابلة للتداول يقوم من خلالها شخص (الساحب) بإصدار أمر بالدفع لصالح شخص ثالث يسمى المستفيد، و يوجه هذا الأمر بالدفع إلى المأمور بالدفع (المسحوب عليه).

يمكن أن يكون الشخص الساحب هو المستورد الذي يأمر المسحوب عليه و هو البنك أن يدفع من حساب زبونه المستورد لديه لصالح المستفيد و هو المصدر.

و يشترط أن تتضمن هذه الورقة التجارية على متنها العناصر التالية:

- عبارة كمبيالة أو سفتجة مع شرط الأمر بنفس لغة تحريرها.
- مبلغ الدفع بالأرقام و الحروف.

- تاريخ الاستحقاق.
- مكان دفع الكمبيالة
- تاريخ و مكان تحرير الكمبيالة.
- اسم الساحب و إمضاؤه.
- اسم المسحوب عليه.

و من مميزات هذه الورقة التجارية كونها قابلة للتظهير أو التحويل، بمعنى آخر يمكن بيعها قبل حلول تاريخ استحقاقها، إضافة إلى إمكانية إثباتها لذمتين ماليتين في نفس الوقت بموجب عملية التظهير، أين يقوم المستفيد الأول بتظهيرها لصالح مستفيد ثاني و عليه يتم تسوية الدينين بكمبيالة واحدة.

2- السند لأمر: (Le billet à ordre)

و يتمثل في نوع آخر من الأوراق التجارية يتم إصدارها من طرف المستورد يلتزم من خلالها بتحويل مبلغ معين لصالح المستفيد (المصدر)، أين تكون العلاقة بينهما مباشرة بدون تدخل الطرف الثالث حيث يتم التعامل بين محرر السند (المستورد) و المستفيد (المصدر)، بالتالي يعد غير قابل للتظهير عكس السفتجة، و يجب أن يحتوي على العناصر التالية :

• عبارة سند لأمر مع شرط الأمر بنفس لغة تحرير السند.

• مبلغ الدفع بالأرقام و الحروف.

• تاريخ الاستحقاق.

ملاحظة: انظر الملحق

• مكان دفع السند

• تاريخ و مكان تحرير السند.

- اسم المحرر و إمضاؤه.

- اسم المستفيد.

3- الصك: (Le chèque)

يعتبر الصك من أكثر الوسائل استعمالاً، يشبه الكمبيالة من ناحية عدد أطرافه الثلاث و هم: صاحب الحساب، البنك و المستفيد، إلا انه يتنافى مع الكمبيالة من ناحية تاريخ الاستحقاق حيث يعتبر وثيقة أمر بالدفع الفوري للمبلغ المحرر عليه لصالح المستفيد.

و يعرف بأنه محرر مكتوب لأمر صادر من الساحب (صاحب الصك) إلى المسحوب عليه (البنك) بان يقوم بتحصيل المبلغ المحرر عليه لصالح شخص ثالث (المستفيد أو حامل الصك) و ذلك فور الإطلاع على الصك. و يحتوي على العناصر التالية:

- عبارة صك مكتوبة على متنه بنفس لغة تحريره.

- مبلغ الصك بالأرقام و الحروف.

- تاريخ و مكان تحريره.

- اسم المحرر و إمضاؤه.

- اسم المسحوب عليه (البنك)

- اسم المستفيد أو عبارة لحامله.

نجد للصك عدة أنواع* نذكر من أبرزها: الصك البنكي، الصك البريدي، الصك السياحي، الصك المؤكد... الخ، و بالرغم من بساطة التعامل به إلا انه لا يحمي المستفيد من خطر عدم التسديد اثر تعرضه للسرقة أو التزوير أو إصداره بدون رصيد.

-4 التحويل الدولي: (Le transfert international)

كثيرا ما يستعمل التحويل الدولي لتحصيل قيمة الصفقات الدولية، نظرا لبساطته، و يتمثل في نقل المبالغ المالية بين حسابين مختلفين عن طريق تنفيذ ما يسمى بأمر التحويل من خلال اقتطاع مبلغ معين من حساب و تحويله نحو حساب ثاني.

و من بين الأنواع التقليدية للتحويل الدولي نجد:

- التحويل الدولي عن طريق البريد:

يعد هذا النوع من التحويلات من أقدم الطرق في هذا المجال ، و أكثر ما يميزه كونه جد بطئ، مما يجعله لا يتماشى مع متطلبات التبادلات الدولية حاليا.

- التحويل الدولي عن طريق التيلكس:

يعتبر أيضا من بين وسائل الدفع التقليدية بالرغم من كونه أحدث من الوسيلة السابقة، إضافة إلى منحه حماية أكبر ضد الضياع أو السرقة، إلا انه يبقى معرضا لاحتمال وقوع أخطاء كتابية نظرا لاعتماده على الوثائق الورقية، مما أدى إلى تعويضه مؤخرا بما يسمى بنظام سويفت و الذي سوف نخصص له المحاضرة الموالية.

المحاضرة التاسعة

نظام سويفت "SWIFT"

نظام سويفت "SWIFT"

نظرا لاستعمال نظام سويفت من طرف البنوك و المؤسسات المصرفية في عمليات التجارة الخارجية، سوف نحاول من خلال هذه المحاضرة تسليط الضوء على هذه الشبكة و محاولة توضيح خصائصها التي ميزتها عن نظام التلكس المعمول به سابقا.

فنتيجة لتزايد وتيرة التبادلات التجارية الدولية و ما يرافقها من تدفقات لرؤوس الأموال و خاصة مع مطلع سنوات السبعينات، أصبح من الضروري استعمال نظام أنجع من نظام التلكس "Télex" من حيث السرعة، الأمان و السرية في تنفيذ العمليات المالية، مما أدى إلى اتحاد مجموعة من البنوك سنة 1973 لتشكيل جمعية مكونة من 239 بنكا تابعا لمجموع 15 بلدا من جميع أنحاء العالم، حيث كان مقرها الرئيسي بلجيكا. و جاءت كلمة "Swift" كاختصار لجملة:

Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

بمعنى: الجمعية العالمية للاتصالات المالية اللاسلكية ما بين البنوك، حيث لقيت رواجاً كبيراً بين الدول إذ تمكنت منذ السنة الأولى من ظهورها من نقل أكثر من 10 ملايين رسالة ما بين العالم.

الجدول رقم 02: تطور شبكة سويفت.

2014	2009	1999	1989	1979	
20.081	9.281	6.797	2.814	239	الأعضاء
409	209	189	79	15	الدول
9560	3760	1060	296	10	الرسائل(مليون)

المصدر: <https://www.swift.com/about-us/history>,

و تبين لنا من خلال الجدول التطورات المستمرة التي عرفتها شبكة سويفت، حيث حضت بمكانة مهمة في العلاقات المصرفية الدولية، فمن خصائصها نذكر:

➤ الضمان: إذ يحتوي النظام على برامج جد متطورة تسمح بكشف الأخطاء و تصحيحها بفضل إدراج مستويات مراقبة قبل عملية الإرسال النهائي، من خلال بعض الرموز التي تدل على صحة الرسالة أو عدم صحتها مثل الرمز ACK و الذي هو عبارة عن إشعار بالاستلام الإيجابي، يتلقاه البنك المرسل من الشبكة كدلالة على صحة الرسالة، بينما الرمز NACK دليل على عدم صحة الرسالة، و بالتالي يتوجب على البنك المرسل تصحيحها قبل الإرسال النهائي.

➤ التكلفة: يعتبر نظام سويفت قليل التكلفة مقابل الخدمات الرقمية المتطورة التي يعرضها.

➤ السرعة والفعالية: يعد الإرسال عبر الشبكة أسرع بكثير من التلكس أو البريد، إضافة إلى إمكانية الإرسال طيلة اليوم و في كل أيام الأسبوع، حيث يتم استقبال الرسالة و تخزينها على مستوى الشبكة لغاية تسليمها إلى البنك المستقبل أثناء أيام و أوقات عمله.

➤ السرية: من خلال تشفير المعلومات قبل إرسالها من طرف البنك المرسل، ثم فك الشفرات بعد وصولها للبنك المستقبل.

➤ بنك معلومات: تمكن الشبكة من الحصول على العديد من الإحصائيات فيما يخص التدفقات المالية الدولية، بحيث تتم عملية حفظ الرسائل على مستوى أرشيف الشبكة كأثر على حقيقة التدفقات و الصفقات التي تم إبرامها بين الدول.

المحاضرة العاشرة

التحصيل المستندي

التحصيل المستندي

من خلال هذا المحور سوف نتطرق إلى مختلف تقنيات الدفع أو التسوية الحديثة السارية المفعول في إطار التجارة الخارجية، بعدما تطرقنا إلى وسائل التسوية التقليدية التي أصبحت لا تتماشى مع التطور الهائل الذي عرفته المبادلات التجارية الدولية لا من الناحية التقنية و لا التشريعية، إضافة إلى عدم توفيرها لعالمي السرعة و الضمان للصفقات التجارية.

و سوف نتطرق إلى هذه الوسائل الحديثة للدفع من خلال وسيلتي التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي، إضافة إلى وسيلة اعتماد الضمان تحت الطلب، هذه الأخيرة، التي يمكننا تصنيفها أيضا من ضمن الضمانات الخاصة بالتجارة الدولية.

1- مفهوم التحصيل أو التسليم المستندي: "Encaissement ou remise documentaire"

هو عبارة عن أمر يصدر من المصدر إلى بنكه بهدف تحصيل مبلغ الصفقة من المستورد مقابل تسليمه للمستندات الخاصة بالبضاعة المشحونة. و تتم عملية التسديد إما نقدا أو مقابل قبول الكمبيالة، بمعنى توقيع المشتري على الكمبيالة المسحوبة عليه.

و تلعب البنوك في هذا النوع من التمويل قصير الأجل دور الوسيط فقط، من خلال نقلها للأموال و المستندات و هي ليست معنية بمد القروض أو توفير ضمانات، كما أنها غير مسؤولة عن تأخر وصول المستندات أو عدم مطابقتها.

و يتمثل الأعضاء المتدخلون في عملية التحصيل المستندي في:

✓ المصدر أو الساحب للكمبيالة و هو الذي يقوم بإصدار أمر فتح التحصيل و يقوم بجمع المستندات الخاصة بالبضاعة و يسلمها لبنكه.

ملاحظة: سوف نتطرق لمفهوم التحصيل أو التسليم البسيط خلال أحد عروض الأعمال الموجهة.

- ✓ المستورد أو المسحوب عليه و هو الذي يقوم باستلام المستندات مقابل الدفع
- ✓ أو القبول.
- ✓ بنك المصدر أو البنك المحول و يقوم بجمع المستندات و تحويلها للبنك الذي يتولى التحصيل.
- ✓ بنك المستورد أو البنك المحصل و هو البنك المكلف بالتحصيل حيث يقوم بتسليم المستندات للمستورد مقابل دفع هذا الأخير لقيمة البضاعة أو قبوله للكمبيالة.

و بما أن البنك لا يقع عليه أي التزام بتحمل المسؤولية في حالة فشل عملية التحصيل لقيمة البضاعة، حيث يتكلف فقط بتحويل الأموال و المستندات، فانه من الواجب على طرفي الصفقة قبل اختيارهم لوسيلة التحصيل المستندي، التأكد من مدى تحقق بعض النقاط كآلاتي:

- ✓ توفر عنصر الثقة بينهما و ارتباطهما بعلاقات تجارية منتظمة.
- ✓ استقرار الظروف الاقتصادية و السياسية في بلد المستورد.
- ✓ عدم تطلب البضاعة المستوردة لشروط خاصة للإرسال.
- ✓ خلو البلد المستقبل للبضاعة من بعض الإجراءات التقييدية على الاستيراد كالرقابة على الصرف و القيود الجمركية.

2-أنواع التحصيل المستندي: نجد نوعين من التحصيل المستندي : تحصيل مستندي مقابل الدفع، و تحصيل مستندي مقابل القبول.

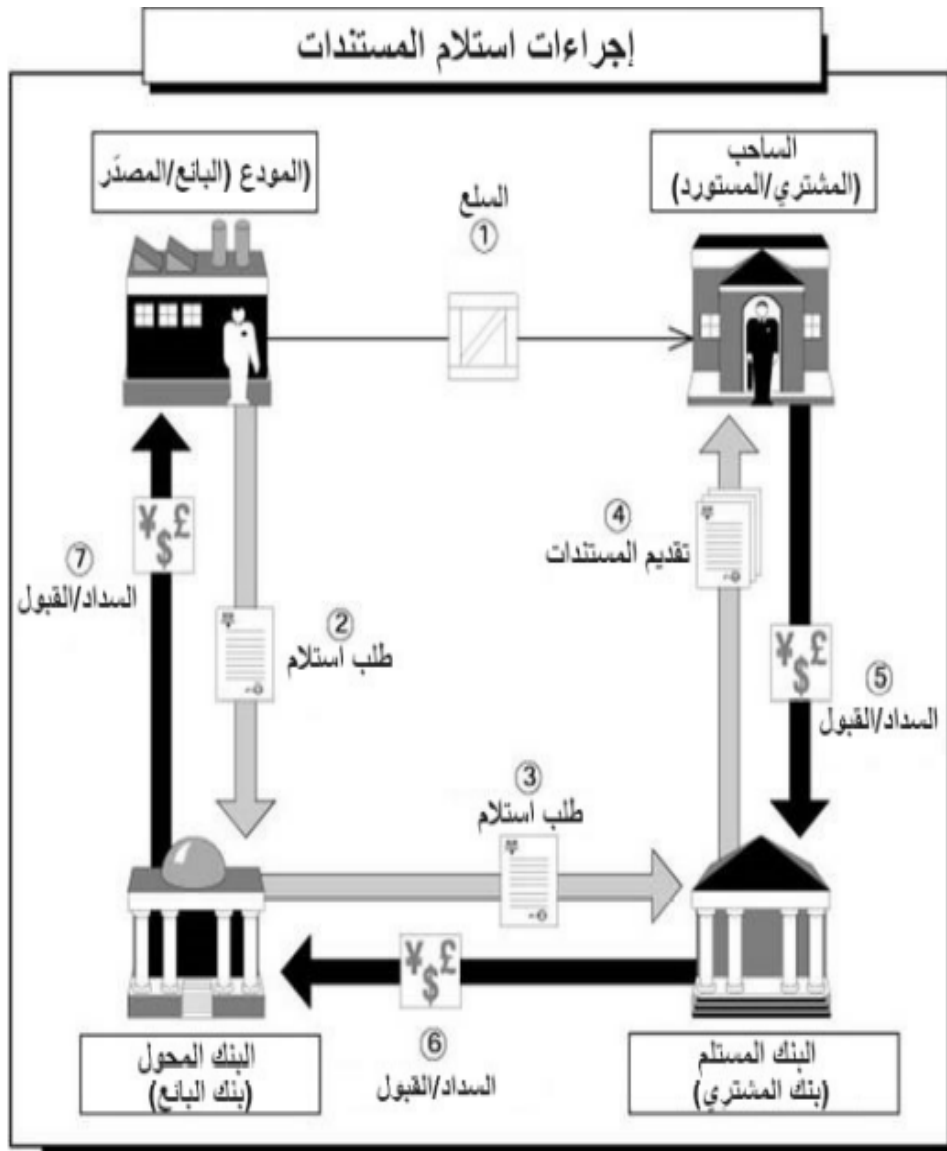
➤ **تحصيل مستندي مقابل الدفع:** و يقوم من خلاله المستورد بدفعه لقيمة البضاعة فوراً مقابل استلامه للمستندات، على ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة لميناء التفريغ في بلد المستورد.

➤ **تحصيل مستندي مقابل القبول:** و يتم عندما لا يكون الدفع فوراً بل لأجل، حيث يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد مقابل إعطائه مهلة لتسديد البضاعة، و يقوم بنك المصدر بإرسالها مع المستندات الأخرى إلى عميله بنك المستورد، حيث لا يقوم هذا الأخير بتسليم المستندات لزبونه المستورد إلا مقابل قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه.

3-مراحل سير تقنية التحصيل المستندي: تتم عموماً عملية التحصيل المستندي كآلاتي:

- 1- إبرام عقد تجاري بين المصدر و المستورد و الاتفاق حول فتح التحصيل المستندي.
- 2- إرسال البضاعة إلى المستورد من طرف المصدر، جمعه للوثائق الخاصة بها و تسليمها لبنكه.
- 3- تحويل المستندات مرفقة بأمر التحصيل من طرف بنك المصدر نحو بنك المستورد.
- 4- تسليم المستندات من طرف بنك المستورد لزبونه المستورد مقابل الدفع أو قبول الكمبيالة.
- 5- دفع المستورد فوراً لقيمة البضاعة مقابل تسلمه للمستندات أو قبوله للكمبيالة.
- 6- تحويل بنك المستورد لقيمة البضاعة لبنك المصدر، أو تحويله للكمبيالة المقبولة.
- 7- تحويل بنك المصدر لقيمة البضاعة في حساب عميله المصدر أو تسليمه الكمبيالة المقبولة.

الشكل رقم 08: مراحل سير عملية التحصيل المستندي.



المصدر: مرشد تنفيذ تيسير التجارة، متاح على الخط:

<http://tfig.itcilo.org/AR/contents/collections.html>

4- مزايا و عيوب التحصيل المستندي: من مزايا و عيوب التحصيل المستندي نذكر:

فيما يخص المزايا يعتبر التحصيل المستندي وسيلة دفع قليلة التكلفة توفر المرونة و السرعة للطرفين، إضافة إلى أنها تتيح للمستورد:

- مراجعة المستندات قبل سداد ثمن البضاعة.
- إمكانية معاينة البضاعة بعد وصولها.
- إمكانية دفع قيمة البضاعة فوراً أو لأجل حسب رغبة المصدر

من جهة ثانية تظهر بعض العيوب في وسيلة التحصيل المستندي:

- كعدم توفيرها لأي ضمان من طرف البنوك، مما يعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- تأخر وصول البضاعة إلى بلد المستورد يترتب عنها حتما تأخر تحصيل قيمتها من طرف المصدر.
- رفض استلام البضاعة من طرف المستورد يجعل المصدر يتحمل غرامات عدم تفرغ البضاعة من على السفينة إضافة إلى تكاليف التخزين، التامين و إعادة شحن البضاعة.

المحاضرة الحادية عشر

الاعتماد المستندي "LC"

الاعتماد المستندي (القرض المستندي، LC)

يعتبر الاعتماد المستندي من اهم وسائل الدفع في التمويل قصير الاجل، خاصة ان صفقات التجارة الخارجية تتم بين متعاملين من دول مختلفة من حيث الأقاليم الجغرافية، النصوص القانونية و التشريعات، و الأهم من ذلك هو إمكانية التعامل لأول مرة بين هذه الأطراف. لذلك كان من الضروري وضع وسيلة عملية تضمن حقوق المتعاملين و توحد بين جميع التشريعات الخاصة بالتجارة الخارجية.*

1-تعريف الاعتماد المستندي: Letter of credit LC -Le crédit documentaire

يعرف أيضا بالقرض المستندي، و يطلب من خلاله المستورد بنكه باصدار تعهد مكتوب بأن يدفع مبلغا معيناً لصالح المصدر أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات، مقابل تقديم هذا الأخير للمستندات الخاصة بالبضاعة محل البيع و التي تم الاتفاق عليها في العقد.

بالتالي فان الاعتماد المستندي لا يعتبر أداة تسوية فقط للمعاملات التجارية، بل يعتبر أيضا أداة مالية يضمن من خلالها البنك او البنوك المعنية حقوق المصدر حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد.

و عليه فان القرض المستندي عكس نظيره التحصيل المستندي لا يشترط عامل الثقة بين طرفي التعامل بحكم تدخل البنوك لضمان حق المصدر، و لكن بالمقابل نجد انه اكثر تكلفة من التحصيل.

و يتمثل الأعضاء المتدخلون في عملية الاعتماد المستندي في:

✓ المستورد و هو الذي يطالب بفتح الاعتماد.

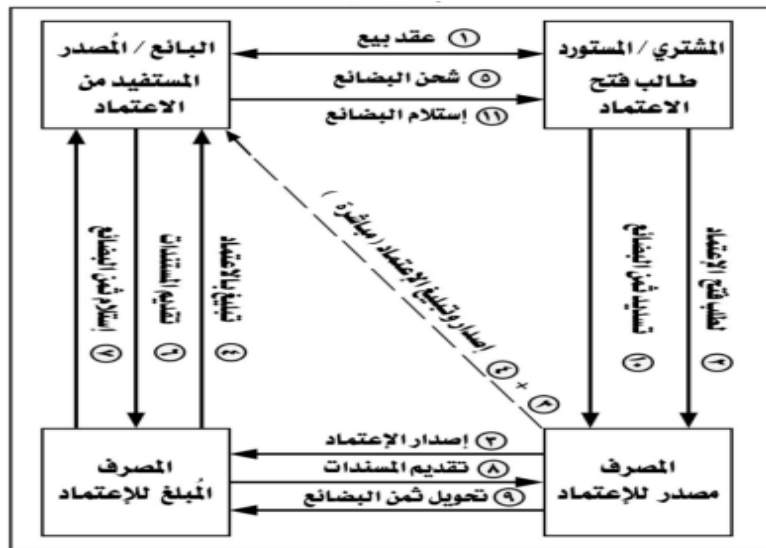
- ✓ بنك المستورد وهو البنك الفاتح أو المُصدِر للاعتماد (Banque émettrice).
- ✓ المصدر و هو المستفيد من الاعتماد المستندي.
- ✓ بنك المصدر أو البنك المبلغ (Banque notificatrice) و يقوم بإبلاغ الاعتماد للمصدر أو يعززه.
- ✓ البنك المعزز (Banque confirmante)، يمكن أن يكون بنك المصدر نفسه أو بنك آخر في بلده.

2-مراحل سير الاعتماد المستندي: يمر الاعتماد المستندي بعدة مراحل كما يبينه الشكل الموالي:

- 1- إبرام عقد تجاري بين الطرفين يتضمن جميع الشروط المتعلقة بالبضاعة و طريقة تحصيل قيمتها.
- 2- تقديم المستورد إلى بنكه طلب فتح الاعتماد مرفقا بمستندات الاستيراد كالفاتورة.
- 3- بعد قبول بنك المستورد لعملية فتح الاعتماد، يقوم بإشعار بنك المصدر بذلك مع توضيحه لجميع المستندات الخاصة بالصفقة و المطلوب من المصدر توفيرها.
- 4- يقوم البنك المبلغ بإبلاغ عميله المصدر بفتح اعتماد لصالحه و كذا جميع الشروط المتعلقة بالصفقة، مع إضافة تأكيده للاعتماد إذا كان الاعتماد غير قابل للإلغاء و مؤكد.
- 5- بعد قبول الشروط من طرف المصدر يقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة و جمع كل المستندات الخاصة بها كوثيقة النقل، التامين، شهادة المنشأ، شهادة الصحة و النوعية... الخ و تقديمها لبنكه.

- 6- بعد قيام بنك المصدر بفحصه الدقيق للمستندات و التأكد من مطابقتها مع التعليمات الموجهة إليه من المستورد و بنكه، يقوم بسداد قيمة البضاعة للمصدر في حالة الاعتماد المؤكد.
- 7- يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد.
- 8- بعد استلام المستندات يقوم البنك فاتح الاعتماد بتحويل قيمة البضاعة للبنك المبلغ.
- 9- بعد تصفح المستندات بدقة من طرف البنك الفاتح يقوم بتسليمها لعميله المستورد حتى يتمكن هذا الأخير من الحصول على بضاعته من ميناء الوصول.

الشكل رقم 09 :مراحل سير عملية الاعتماد المستندي.



المصدر: (نوري، 2012، ص 280)

3-أنواع الاعتماد المستندي: نجد عدة أنواع من الاعتماد المستندي:

1-3. من حيث تعهد البنوك:

- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء: (Crédoc irrévocable) وهو الاعتماد الذي لا يمكن تعديله أو إلغاؤه إلا إذا تمت الموافقة بين جميع المتدخلين خصوصا المستفيد، حيث يضمن البنك فاتح الاعتماد من خلاله بدفع قيمة البضاعة للمصدر طالما تطابقت المستندات المسلمة مع بنود العقد.
- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد: (Crédoc irrévocable et confirmé) هنا يتدخل البنكان في ضمان حق المستفيد عوض بنك واحد طالما تطابقت المستندات المسلمة مع شروط الاعتماد، بمعنى انه إضافة إلى ضمان البنك الفاتح للاعتماد، يتدخل بنك ثاني لضمان الصفقة يمكن أن يكون بنك المصدر أو بنك آخر ضامن، و يكون ذو تكلفة باهظة مقارنة بالنوع السابق غالبا ما يتحملها المصدر.

2-3. من حيث التغطية:

- اعتماد مغطى كلياً: يقوم من خلاله المستورد طالب الاعتماد بتغطية قيمة الصفقة بالكامل بالتالي ما على البنك إلا تحويل المبلغ بعد تأكده طبعاً من سلامة المستندات و لا يكون عليه أي عبء مالي.
- اعتماد مغطى جزئياً: يدفع من خلاله المستورد جزءاً من قيمة الصفقة و الجزء المتبقي يتحمله البنك على شكل قرض، ليتابع بعد ذلك عميله المستورد فيما يخص تسديد قيمة القرض، عمولة البنك و الفوائد المترتبة عليه.

3-3. من حيث طريقة الدفع:

- اعتماد الإطلاع: يدفع من خلاله البنك فاتح الاعتماد قيمة الصفقة بمجرد الإطلاع على المستندات و التأكد من مدى مطابقتها مع شروط العقد.

- اعتماد القبول: يكون من خلاله الدفع ليس نقدا بل عن طريق كمبيالات يسحبها المصدر على المستورد أو بنكه، حيث يقوم بنك المصدر بإرسالها ضمن المستندات الأخرى حتى يتم قبولها إما من طرف المستورد أو بنكه، بما يعني التزام احدهما بسداد قيمة الصفقة عند تاريخ استحقاقها.

4-أنواع خاصة للاعتماد المستندي:

- الاعتماد الدائري أو المتجدد: (Crédoc revolving) و يتم تجديده تلقائيا و بنفس الشروط خلال عدة مرات في السنة حسب الاتفاق مع البنك، و يمنح بالنسبة للصفقات التي تتم بصفة دورية و على فترات زمنية منتظمة. و نجد منه الاعتماد المتجدد التراكمي (cumulatif) بمعنى أن المبالغ المتبقية من المدة السابقة يمكن أن تتداخل مع المدة الموالية، بينما الاعتماد غير التراكمي (non cumulatif) يستعمل سوى المبالغ المحددة بكل فترة دون دمج الباقي من الفترات السابقة.

- الاعتماد القابل للتحويل: (Crédoc transférable) يمكن للمصدر من خلاله تحويل قيمة الاعتماد كليا أو جزئيا لصالح مستفيد آخر، حيث يتم استعماله إذا كان المستفيد الأول وسيطا أو وكيلًا يترتب عليه تحويل قيمة الصفقة للمصدرين أو الموردين الفعليين للبضاعة مقابل الاستفادة من فروق الأسعار شريطة موافقة المستورد و البنك الفاتح لذلك.

- الاعتماد الظهر: (Crédoc back to back) يتم من خلال فتح اعتماديين، اعتماد لصالح المستفيد الأول الذي بدوره يقوم بفتح اعتماد ثاني يسمى بالاعتماد الظهر للاعتماد الأول و يكون لصالح مستفيد آخر، حيث يستعمل هذا النوع بالأخص إذا لم تتم الموافقة على

فتح اعتماد قابل للتحويل، أو كان هناك اختلاف في شروط الصفقتين الأولى و الثانية فيما يخص قيمة البضاعة و تاريخ الشحن.

- اعتماد البند الأحمر واعتماد البند الأخضر: (Crédoc à clause rouge/ verte)
- يسمح اعتماد البند الأحمر للمصدر بسحب بعض المبالغ من قيمة الصفقة قبل تقديم المستندات و بمجرد إخطاره بفتح الاعتماد، حيث تخصص هذه المبالغ المسحوبة من القيمة الكلية للصفقة عند الاستعمال النهائي للاعتماد، و جاءت تسمية البند الأحمر نتيجة لكتابة البند أو الشرط الذي يمكن من الحصول على التسبيقات بالحبر الأحمر في العقد. أما فيما يخص اعتماد البند الأخضر فله نفس خصائص اعتماد البند الأحمر إلا انه قليل المخاطر بالنسبة للبنك و للمستورد فاتح الاعتماد بموجب اشتراط البنك لبعض الوثائق التي تثبت الحضور الفعلي للبضاعة مقابل منح التسبيقات، و من بين هذه الوثائق نذكر وثيقة التخزين، و وثيقة التامين...الخ.

5-الفرق بين الاعتماد و التحصيل المستنديين:

نلخص الفرقات الكامنة بين الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي من ناحية الضمان، الطرف الأمر بفتح وسيلة الدفع، التكلفة الناتجة، و كمية الثقة الواجب توفرها بين طرفي العقد كما يلي:

الجدول رقم 03: الفرق بين الاعتماد والتحصيل المستنديين.

الاعتماد المستندي	التحصيل المستندي	
يضمن حقوق الطرفين	لا يوفر أي ضمان	الضمان
المستورد	المصدر	الأمر بالفتح
باهظ التكلفة خاصة المؤكد (المعزز)	قليل التكلفة	التكلفة
ليست شرطا بين الطرفين	يجب وجود الثقة بين الطرفين	الثقة

المحاضرة الثانية عشر

اعتماد الضمان تحت الطلب SBLC

اعتماد الضمان تحت الطلب (SBLC)

يهدف تحقيق الأمن و الضمان من جهة، و تبسيط التعاملات من ناحية الوثائق و المستندات من جهة ثانية، ظهرت مؤخرا طريقة دفع تجمع بين الأمرين، إذ تعتبر اقل تعقيدا من الاعتماد المستندي تسمى باعتماد الضمان تحت الطلب (SBLC) (STAND BY LETTER OF CREDIT)، و هي مزيج بين خطابات الضمان LG (Letter of guarantee) و الاعتمادات المستندية LC (Letter of credit) .

1- تعريف اعتماد الضمان تحت الطلب: STAND- BY LETTER OF CREDIT

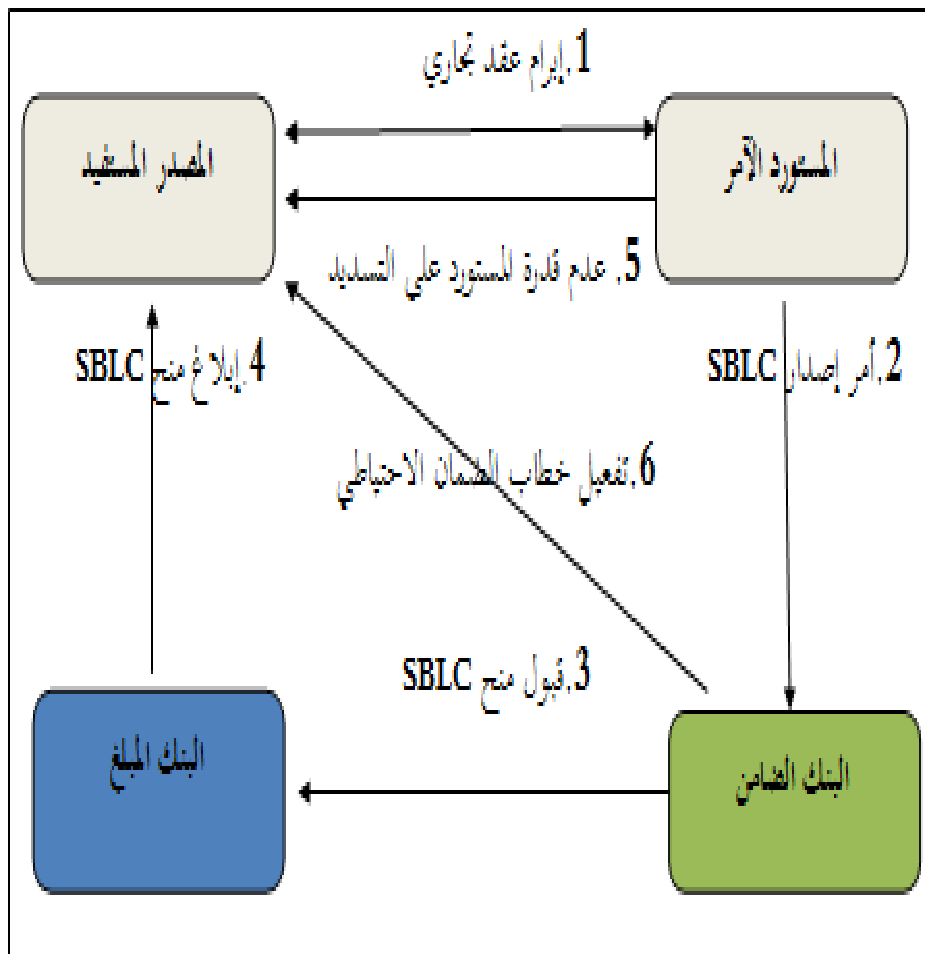
يسمى أيضا بخطاب الضمان الاحتياطي ، و هو عبارة عن تعهد مكتوب يصدره البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر ، بدفع مبلغ معين لشخص ثاني يسمى المستفيد ، إذا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في خطاب الضمان.

فيما يخص هذا النوع من خطابات الضمان نجد أن:

- الشخص الأمر يتمثل في المستورد،
- الشخص المستفيد من الضمان هو المصدر،
- البنك الضامن هو بنك المستورد الذي يكون على استعداد بتفعيل الضمان مباشرة عند تلقيه لأول طلب من المصدر (en stand-by) ،
- مبلغ الضمان يمثل قيمة الصفقة بين المصدر و المستورد،
- لا يتم تفعيل خطاب الضمان أنيا بل يترك كاحتياط في حال إذا خل المستورد بواجب دفع قيمة البضاعة لصالح المصدر، لهذا سمي بخطاب الضمان الاحتياطي.

- إذا حصل و تم تطلب تفعيل الضمان لصالح المصدر من طرف البنك، يقوم هذا الأخير باستدعاء زبونه المستورد بهدف تنظيم و جدولة تسديد الدين الذي أصبح على عاتق المستورد

الشكل رقم 10: مراحل اعتماد الضمان تحت الطلب.



2- مزايا و عيوب اعتماد الضمان تحت الطلب:

➤ من ناحية المصدر المستفيد:

من أبرز مزايا خطاب الضمان الاحتياطي بالنسبة للمصدر كونه يغطي 100% من قيمة الصفقة، إضافة إلى كون عمولته على عاتق المستورد، و لكن بالمقابل نجد له بعض العيوب كعدم العمل به و استعماله من طرف جميع الدول، إلى جانب فقد المصدر القدرة على تتبع و مراقبة البضاعة بعد إرسالها و عدم قدرته على طلب تسبيقات مالية على غرار الاعتماد المستندي.

➤ من ناحية المستورد الأمر:

بالنسبة للمستورد تساعد هذه الوسيلة من ناحية تسلمه للمستندات في وقت وجيز و من تم سرعة حصوله على البضاعة، إضافة إلى قدرته على تغيير طلبيته بكل سهولة بعد إجراءات طلب فتح الضمان، إلا انه معرض لإمكانية عدم احترام المصدر لجميع الشروط المنصوص عليها في العقد و هذا ما يلزمه على طلب كفالة حسن التنفيذ و بالتالي تحمله لمصاريف إضافية.

➤ من ناحية البنك الضامن:

بالنسبة للبنك الضامن يمثل خطاب الضمان الاحتياطي مصدرا إضافيا للمداخيل يمكنه من الحصول على عمولات و خاصة في حالة عدم تفعيله، إلا انه بالمقابل يفقد البنك كل السيطرة على البضاعة و المستندات التي تكون بحوزة المستورد.

3- الفرق بين الاعتماد المستندي و اعتماد الضمان تحت الطلب:

تتمثل أهم الفروقات الأساسية بين الاعتماد المستندي و خطاب الضمان الاحتياطي فيما يلي:

✓ بساطة خطاب الضمان الاحتياطي حيث يعتبر اقل تعقيدا من الاعتماد المستندي من حيث الإجراءات و الوثائق.

✓ يتم إرسال المستندات الخاصة بالبضاعة مباشرة من المصدر نحو المستورد بدون تدخل البنوك، مما ينتج عنه سرعة تنفيذ إجراءات الجمركة من طرف المستورد و تسلمه للبضاعة في مدة وجيزة.

✓ قليل التكلفة مقارنة بالاعتماد المستندي.

✓ بمجرد استلام المستندات و تطابقها مع شروط العقد يقوم البنك بموجب الاعتماد المستندي بتنفيذ تعهده من خلال دفع قيمة البضاعة، بينما خطاب الضمان الاحتياطي يمكن أن تستحق مدته دون دفع، حيث تتم عملية الدفع إلا في حال إخلال المستورد بمسؤولياته اتجاه المصدر.

✓ عكس الاعتماد المستندي الذي لا يشترط توفر عامل الثقة بين طرفي العقد، نجد استعمال خطاب الضمان الاحتياطي عموما في الصفقات المتكررة و المنتظمة و التي تدل على مرونة التعاملات بين المصدر و المستورد.

المحور الرابع:

مخاطر التجارة الدولية والضمانات البنكية.

- المحاضرة الثالثة عشر: المخاطر الخاصة بالتجارة الدولية
- المحاضرة الرابعة عشر: الضمانات البنكية الدولية

المحاضرة الثالثة عشر

مخاطر التجارة الدولية

المخاطر الخاصة بالتجارة الدولية

تتعرض عمليات التجارة الخارجية لعدد كبير من المخاطر نظرا لاختلاف المتعاملين بها من حيث الأقاليم الجغرافية، الأنظمة القانونية و السياسية، إضافة إلى ضرورة لجوئهم لأسواق الصرف الأجنبية من اجل دفع مستحقاتهم أو تحصيل قيم صفقاتهم التجارية.

و قد تتسلسل مخاطر التجارة الخارجية في الظهور حسب كل مرحلة من مراحل البيوع الدولية، إذ يمكنها أن تتجلى ابتداء من مرحلة ما قبل الطلبية، ثم تليها مرحلة التسليم و أخيرا خلال مرحلة ما بعد التسليم أو ما تسمى بمرحلة التسديد و الدفع.

و عليه، سنحاول التعرف من خلال هذه المحاضرة على مختلف هذه المخاطر التي يمكن أن تواجه عمليات التجارة الخارجية، من خلال تصنيفها حسب معيار طبيعة الخطر المحتمل.

1- مفهوم الخطر أو المخاطرة من الناحية الاقتصادية:

إن مفهوم المخاطرة مقترن بمفهوم الشك أو الريبة في حدوث مواقف معينة، تتمخض عنها خسائر و أضرار من الناحية المالية و الاقتصادية على المدى القصير أو المتوسط و الطويل.

و يتمثل مفهوم الخطر من الناحية الاقتصادية في إمكانية تكبد خسائر أو أضرار و عدم اليقين من الوصول إلى الهدف و النتيجة المرغوبة. بمعنى آخر، تتمثل المخاطرة في مجال الاقتصاد في احتمال وقوع اختلاف بين النتائج الفعلية و النتائج المتوقعة في الموارد المالية أو الاقتصادية من حيث العائد، مدى انتظامه، حجمه أو زمن وقوعه.

2- أنواع المخاطر الخاصة بالتجارة الخارجية:

تتعدد معايير تصنيف المخاطر التابعة للتجارة الخارجية، و سوف نقوم بتصنيف مختلف المخاطر المتعلقة بها حسب معيار طبيعة الخطر كآلاتي:

• المخطر الاقتصادي: Le risque économique

ينتج هذا النوع من المخاطر من التقلبات التي يمكن أن تقع على مستوى المتغيرات الاقتصادية الكلية كمعدل التضخم أو أسعار الفائدة. فمثلا عند حدوث ارتفاع مفاجئ لأسعار المواد الأولية أو مصاريف اليد العاملة اللازمة لصناعة السلع النهائية الموجهة للتصدير، فان هذا لا يخدم مصلحة المورد أو المنتج الذي سبق و ابرم العقد المتضمن لجميع الأسعار قبل ارتفاعها مع المستورد، مما يجبره على تحمل ذلك الارتفاع في الأسعار و الذي سوف يؤثر لا محالة على خزينته.

• المخطر السياسي: Le risque politique

يظهر هذا المخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي في بلد المستورد، كوجود حروب أو ثورات و انقلابات تتسبب في عرقلة الاستثمارات و الحركات التجارية و التدفقات المالية، إضافة إلى وقوع كوارث طبيعية كالزلازل و الفيضانات، رفض التعامل مع دولة ما من خلال تطبيق أنظمة الحصار الاقتصادي، أو إلغاء السلطات لتراخيص الاستيراد أو إيقافها.

● **المخطر التجاري: Le risque commercial**

و يسمى أيضا بخطر عدم التسديد أو عدم الدفع، حيث يمكن للمصدر أن يتحمل هذا الخطر في حال عدم قدرة زبونه المستورد على تسديد قيمة الصفقة، نتيجة ظهور نزاع تجاري بينهما، أو راجع لتعسف المستورد وإصراره على عدم دفع قيمة البضاعة بالرغم من مطابقتها لجميع شروط العقد، أو تعرض المستورد للإفلاس. و قد يكون هذا المخطر متصل بمخطر سياسي يعيق أصلا عملية السداد و تحويل قيمة الصفقة لبلد التصدير.

● **المخطر القانوني: Le risque juridique**

و يظهر هذا النوع من المخاطر في النزاعات التي تكون متعلقة بالعقود التجارية و عقود البيع التي تتم بين الطرفين، و نظرا لاختلاف الأنظمة القانونية بين الدول يجب أن يكون المصدر على دراية كافية بالقوانين و الإجراءات المعمول بها في بلد المستورد أو العكس.

● **مخطر الصرف: Le risque de change**

كثيرا ما يظهر هذا النوع من المخاطر بين الطرفين، نظرا لتعاملهما بعملة مختلفة عن عملة احد الطرفين أو كلاهما، من خلال اختيارهما عموما لعملة ثالثة عوض عملة بلد التصدير أو الاستيراد.

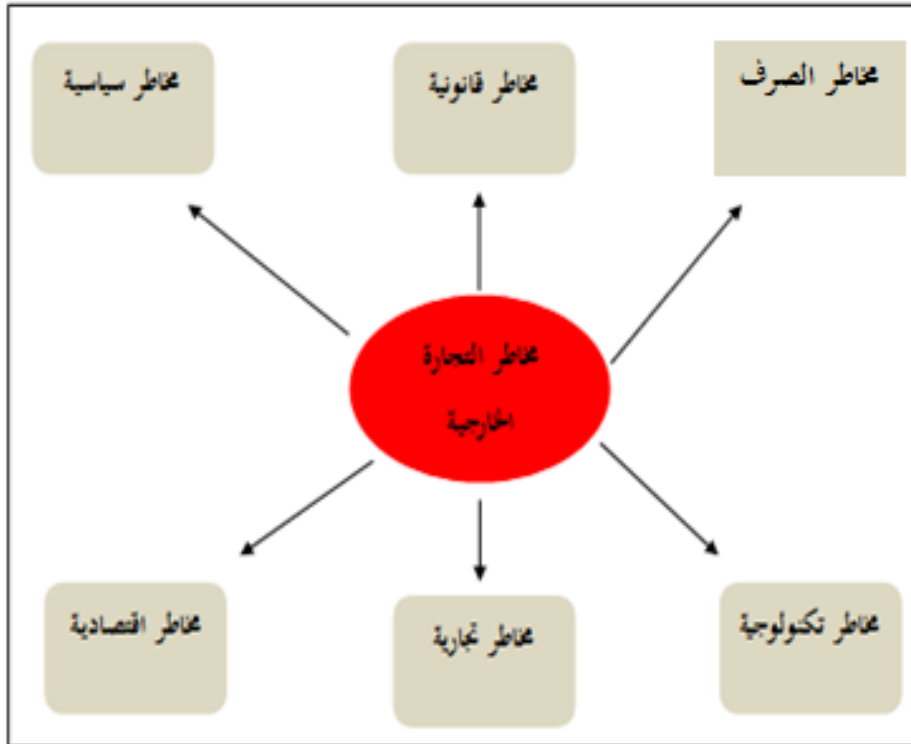
و يتمثل الخطر المحتمل نتيجة تقلبات قد تحصل في عملة الفاتورة تؤثر على المداخيل المالية للطرفين، إذ يتأثر المصدر من جهة في حال انخفاض قيمة عملة الفاتورة عن عملته الأصلية حيث يتحصل على مبالغ اقل من المتوقع بعد قيامه بعملية تحويل تلك المداخيل المالية من عملة الفاتورة إلى عملته الأصلية. كما يتأثر المستورد في حال ارتفاع قيمة عملة الفاتورة عن

عملته الأصلية حيث يضطر إلى دفع مبالغ أعلى من المتوقع بهدف شرائه للسلع المستوردة بعد ارتفاع أسعارها مقومة بعملته الأصلية.

• **المخطر التكنولوجي: Le risque technologique**

يظهر هذا النوع من المخاطر في حال استعمال المورد أو المنتج لمعيار من معايير التكنولوجيا التي تكون مختلفة أو منافية للمعايير التكنولوجية المعمول بها في الدول الأخرى، مما يجعل المنتج خارج متطلبات السوق و بالتالي تعرضه لخسائر محققة.

الشكل رقم 11: مخاطر التجارة الخارجية.



المحاضرة الرابعة عشر

الضمانات البنكية الدولية

الضمانات البنكية الدولية

نظرا لتعدد المخاطر الخاصة بالتجارة الخارجية، أصبح من الضروري إيجاد بعض الحلول والتقنيات المناسبة لخلق بعض الثقة و الأمان بين طرفي المبادلات التجارية. فإلى جانب شركات التأمين التي لعبت و لا تزال تلعب دورا بالغ الأهمية في حماية مصالح الطرفين، ظهرت مجموعة من الكفالات أو الضمانات البنكية لضمان السير الحسن و تحقيق الأمان و الثقة خلال الصفقات التجارية الدولية.

1- مفهوم الضمانات البنكية:

يعتبر الضمان البنكي ذلك التعهد القطعي الذي يصدره البنك الضامن بدفع مبلغا من المال بناء على طلب عميله لصالح شخص ثاني يسمى المستفيد بمجرد طلبه. بمعنى آخر، يتمثل الضمان أو الكفالة البنكية في تلك الوثيقة التي يتعهد من خلالها البنك بدفع مبلغ محدد خلال فترة محددة حسب الشروط الموضوعة على متن الكفالة، بحيث يتم إنشاء الضمان على أساس العناصر الآتية:

- الكفيل أو البنك المصدر للكفالة
- الأمر أو المكفول و هو الذي أصدرت الكفالة بناء على طلبه.
- المستفيد و هو الذي أصدرت الكفالة لأجله
- غرض أو هدف الكفالة
- فترة سريان الكفالة
- قيمة أو مبلغ الكفالة.

2- أنواع الضمانات البنكية:

تعدد أنواع الضمانات البنكية التي يتم اللجوء إليها في إطار التبادلات التجارية الدولية، حيث سوف نصنفها من ناحية طرق إصدارها، و من ناحية الغرض من إصدارها.

أولاً: أنواع الضمانات البنكية من ناحية طريقة الإصدار:

يوجد نوعين من الضمانات البنكية حسب طريقة إصدارها:

➤ ضمانات بنكية مباشرة :

و يتم من خلالها إصدار الضمان مباشرة من البنك الضامن (بنك المصدر عموماً) نحو المستفيد (المستورد)، مما يجعل الضمان شاملاً لثلاث أطراف و هم بنك المصدر (أو البنك الضامن)، المصدر (أو الأمر) و المستفيد (أو المستورد). و عليه إذا حدث و تدخل بنك المستورد فما عليه إلا إشعار زبونه المستفيد بقبول الضمان.

➤ ضمانات بنكية غير مباشرة:

تتم من خلال تدخل أربع أطراف و هم: المصدر الأمر، بنك المصدر (البنك الضامن المضاد)، المستورد المستفيد و بنك المستورد (البنك الضامن). و يحتوي هذا النوع من الضمان على تعهدين اثنين لصالح المستفيد: تعهد ضمان أول يصدره بنك المستورد، و تعهد ضمان ثاني يصدره بنك المصدر، بحيث لا يقوم التعهد الأول إلا إذا تم قبول التعهد الثاني (الضمان المضاد).

ثانياً: أنواع الضمانات البنكية من ناحية غرض الإصدار:

ظهرت العديد من الضمانات البنكية الخاصة بالتجارة الدولية ، بهدف خدمة مصالح الطرفين ، إلا أن أغلبيتها تخدم مصلحة المستورد كالتالي:

➤ ضمان المناقصة: « Caution de soumission ou d'adjudication »

هو ضمان يقدمه بنك المورد للمستورد المعلن عن المناقصة، يبين من خلاله حسن نية زبونه المورد أو المصدر للقيام بالمشروع أو الصفقة و عدم الإخلال بواجباته، وفي حال انسحاب المورد من الصفقة، على البنك تعويض المستورد في حدود 2 إلى 5٪ من قيمة الصفقة.

➤ ضمان حسن التنفيذ: « Caution de bonne fin »

وهو ضمان يقدمه بنك المصدر للمستورد بهدف تعويضه في حدود 5 إلى 10٪ من قيمة الصفقة في حال إخلال المصدر بمسؤولياته المتعلقة بالسلعة محل العقد من حيث الكمية أو النوعية، ويتم فض الضمان سرعان ما يسترجع المستورد لكامل سلعته حسب الشروط المنصوص عنها في الصفقة.

➤ ضمان استرجاع التسبيق: « Caution de restitution d'acompte ou d'avance »

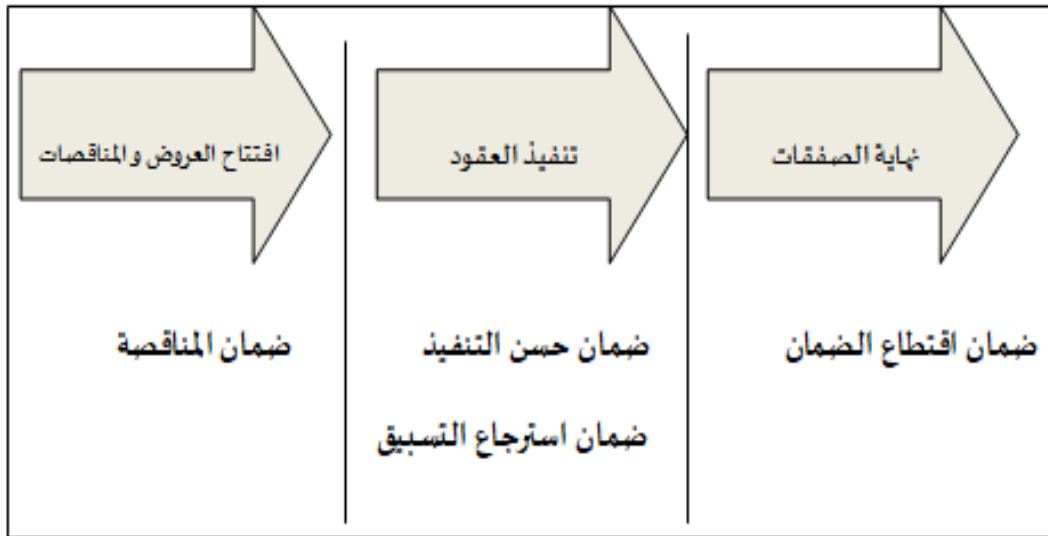
لطالما يقوم المستورد بدفع تسبيقات للمصدر بخصوص الصفقة التي تجمعها يقتطعه هذا الأخير من قيمة البضاعة فيما بعد، إلا انه لا يتم دفع هذا التسبيق من طرف المستورد إلا مقابل حصوله على ضمان استرجاع التسبيق الذي يتراوح مبلغه بين 5 و 15٪ من مبلغ العقد، يضمن للمستورد الحصول على قيمة التسبيق الذي دفعه للمصدر في حال إخلال هذا الأخير بمهامه كعدم توفيره للسلعة محل العقد.

➤ ضمان اقتطاع أو الإمساك بالضمان: « Caution de retenue de garantie »

عكس الضمانات البنكية السابقة، فان هذا الضمان يخدم مصلحة المصدر و يعتبر آخر الضمانات بحيث يأتي دوره بعد ضمان حسن التنفيذ، بحيث تسمح هذا الضمان للمصدر بالحصول على مستحقاته كاملة من طرف المستورد بدون انتظاره لفترة الفحص و التي تتراوح مدتها ما بين 6 إلى 12 شهرا بعد تسليم البضاعة، بينما في حال

ظهور عطب في السلعة، يقوم البنك بتعويض المستورد. بالتالي إذا لم يتم تقديم هذا الضمان للمستورد فلا يمكن للمصدر أن يتحصل على جميع مستحقاته كاملة إلا بعد مرور فترة الفحص و انتهاءها. (انظر الملحق 09)

الشكل رقم 14: الضمانات البنكية الدولية من حيث الغرض.



قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

- أحسن سعيد، تقنيات التجارة الخارجية، مطبوعة بيداغوجية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة قسنطينة 2، 2020.
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
- الفاتح محمد العظيم، دور الاعتمادات المستندية و التحصيل المستندي في تنشيط التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة السودان، 2015.
- بن جيلالي سميرة، مدة مسؤولية الناقل البحري على ضوء الاتفاقيات الدولية و القانون البحري الجزائري، المجلة الجزائرية للقانون البحري و النقل، العدد الخامس، 2017.
- بن ددوش نضرة قمري، مسؤولية الناقل البحري مخففة أم مشددة ؟، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، العدد التاسع، جوان 2016.
- بودخيل محمد الأمين، مخاطر عدم تسديد العمليات الدولية، رسالة ماجستير، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة تلمسان 2010.
- بوعكريف زهير، محاضرات في مقياس تمويل التجارة الدولية، دروس عبر الخط، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة جيجل، 2019.
- زروني مصطفى، حنك سعيدة، دوافع استعمال شبكة سويفت "swift" في المعاملات الدولية، مجلة الإحصاء و الاقتصاد التطبيقي، المجلد العاشر، العدد الثاني، 2013.

- نوري آمال محمد، إجراءات الاعتمادات المستندية في العراق بين الحقيقة و الرؤى- مدخل نظري- ، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 29، 2012.
- سهام عكوش، استقلال خطاب الضمان الدولي المصرفي عن عقد التأسيس، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة، العدد 49، 2018.
- هلال القريشي، دراسة موجزة عن اتفاقية نقل البضائع الدولية على الطرق TIR، اللجنة الوطنية لتسهيل النقل و التجارة في منطقة الاسكوا، 2017، متاحة عبر الموقع:
<http://esttf.motrans.gov.iq/>

المراجع باللغة الأجنبية :

- Benmansour Hacene, Baba-Ahmed Mustapha, Introduction à l'assurance : crédit à l'exportation, OPU, Alger, 1990.
- CAGEX, Assurance crédit à l'exportation, disponible sur : <https://www.cagex.dz/index.php?page=2>
- Convention Des Nations Unies Sur Le Transport Multimodal International De Marchandises, Uniform Law Review, Volume os-8, Issue 2, August 1980, Pages 156–224, disponible sur : <https://doi.org/10.1093/ulr/os-8.2.156>
- Cherigui Chahrazed, Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes, thèse de magister en droit bancaire et financier, Faculté de Droit, Université d'Oran, 2014.
- ICC, incoterms 2010, disponible sur : <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>

- Incoterms 2000, règles officielles ICC pour l'interprétation des termes commerciaux, GAL Edition, Alger, 2003.
- Legrand, Ghislaine, Hubert Martini. Commerce international. Dunod. Paris, 2010.
- Legrand, Ghislaine, et Hubert Martini. Gestion des opérations import-export. Dunod. Paris, 2008.
- Le Portail de la direction générale des Douanes et Droits directs, Les nouvelles règles incoterm 2020 et la valeur en douane, disponible sur : <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>.
- The global provider of secure financial messaging services, SWIFT history, disponible sur : <https://www.swift.com/about-us/history>
- Règlement N91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations, disponible sur : <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements1991/reglement9112.pdf>
- Règlement N91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures, disponible sur : <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements1991/reglement9113.pdf>

