الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعـــة مُحَّد بوضيـاف–مسيلة–

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قســـم العلـــوم التجاريـــــة

الاعتماد المستندي كآلية دفع في التجارة الخارجية
دراســـة حالـــــة بنك سوستي جنرال برج بوعريريج

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم التجارية

تخصص:مالية وتجارة دولية

إعداد الطالب:

محمـــادي عبد الســـلام

إشراف الدكتور:

خبابـــة عبداللـــه

السنـــــة الجامعيـــــة

2021–2020

بسم الله الرحمن الرحيم

بسم الله الرحمن الرحيم

{وَالسَّابِقُونَ السَّابِقُون (10)

أُولَئِكَ الْمُقَرَّبُونَ (11)فِي جَنَّاتِ

النَّعِيمِ(12)ثُلَّةٌ مِنَ الْأَوَّلِينَ(13)

وَقَلِيلٌ مِنَ الآخِرِين (14) }

(سورة الواقعة)

الاهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

(قل إعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون)

صدق الله العظيم

إلهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ...ولا تطيب اللحظات إلا بذكرك ...ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك ...ولا تطيب الجنة إلا برؤيتك الله ﷻ إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة ...ونصح الأمة...إلى نبي الرحمة ونور العالمين ...سيدنا مُحَمَّد ﷺ.

أهدي هذا العمل المتواضع إلى من أحمل اسمه بكل افتخار ...إلى من علمني العطاء بدون انتظار...إلى من جرع الكأس فارغا ليسقيني قطرة حب إلى من كلت أنامله ليقدم لنا لحظة سعادة ...يا من أودعتني الله ...أرجو من الله أن يتغمدك برحمته الواسعة شائت الأقدار أن ترحل عنا دون أن ترى ثمارا قد حان قطافها بعد طول انتظار ...ستبقى كلماتك نجوما أهتدي بها اليوم وفي الغد وإلى الأبد...والدي العزيز طيب الله ثراك.

إلى ملاكي في الحياة ...إلى كل من في الوجود ...إلى ينبوع الصبر والتفاؤل والأمل...إلى من كان دعائها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي إلى والدتي الحبيبة.

إلى من بهم أكبر وعليهم أعتمد ....إلى شموع متقدة تنير ظلمة حياتي ...إلى من بوجودهم أكتسب قوة ومحبة لا حدود لها...إلى أصحاب القلوب الطيبة والنوايا الصادقة إلى من كانوا لي سندا بعد والدي إخواني وأخواتي .

إلى إخوتي الذين لم تلدهم أمي...إلى من تحلو بالايخاء وتميزو بالوفاء والعطاء إلى ينابيع الصدق الصافي إلى من معهم سعدت ، وبرفقتهم في دروب الحياة الحلوة والحزينة ...إلى من كانو معي على طريق النجاح والخير إلى من عرفت كيف أجدهم وعلموني أن لا أضيعهم ...أصدقائي.

شكر وتقدير

سبحان الله وبحمدهعدد خلقه ورضا نفسه وزنة عرشه ومداد كلماته

أما بعد:

يسرني أن أتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من:

- الأستاذ الدكتور عبدالله خبابة الذي تفضل بالإشراف على هذه المذكرة

- السيد جودي مدير وكالة سوستي جنرال برج بوعريريج

-السيد قايدي شريف وبوعلاقة فريد مدير شركة بيجي اليز

- الزملاء قايدي أكرم وعبد الناصر خبابة

الذين كانو عونا في بحثي هذا ونورا يضيء الظلمة التي كانت تقف أحيانا في طريقي ولاأنسى أن أقدم جزيل الشكر إلى طالبة المجهولة التي كانت دائما سندا وعونا لي بأتم معنى الكلمة منذ بداية عملي هذا فجزاهم الله خيرا عني كل الخير .

الفهـــــرس

فهرس المحتويات:

العنوان	الصفحة
الإهداء	//
الشكر والتقدير	//
النتائج والتوصيات فهرس المحتويات	//
قائمة الجداول	//
قائمة الأشكال	//
مقدمة عامة	//
الفصل الأول:ا لإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية وآلية الاعتماد المستندي	18
المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية	19
المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية	19
المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية وأسباب قيامها	21
المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية	23
المطلب الرابع: وسائل الدفع في التجارة الخارجية	24
المبحث الثاني: عموميات حول الاعتماد المستندي	26
المطلب الأول: نشأة ومفهوم الاعتماد المستندي	26
المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي	27
المطلب الثالث: أطراف الاعتماد المستندي	31
المطلب الرابع: مراحل فتح الاعتماد المستندي	32
خلاصة الفصل	36

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي	37
المبحث الأول: آلية عمل الاعتماد المستندي	39
المطلب الأول:المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي	39
المطلب الثاني: المراحل الرئيسية لسير عملية الاعتماد المستندي	40
المطلب الثالث: مخاطر ومزايا الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية	47
المطلب الرابع: الاحتياطات الواجب اتخاذها في الاعتماد المستندي	49
المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لاستخدامات الاعتماد المستندي في بنك: société generale algeria agence bordj bou ariridj el mokrani 00752	52
المطلب الأول:نشأة وخصائص وأهداف والهيكل التنظيمي لبنك سوستي جنرال	52
المطلب الثاني: خدمات وبعض أرقام نشاطات بنك سوستي جنرال	54
المطلب الثالث: المستندات المطلوبة لانجاز الاعتماد المستندي وعناصره بالنسبة للبنك	57
المطلب الرابع: دراسة ميدانية لسير الاعتماد المستندي على مستوى البنك –دراسة مؤسسة sarl bg eliseللاستيراد والتصدير لحقائب السفر-	59
خلاصة الفصل	65
الخاتمة العامة	69-67
قائمة المراجع	//
الملاحق	//

أولا:قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	خطوات عملية لإجراء عملية الاعتماد المستندي	33
02	يمثل رقم ملف التوطين عددخاناته	61

ثانيا: قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي القابل للإلغاء	28
02	طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء	29
03	طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمعزز	30
04	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد	34
05	طبيعة العلاقات خلال مرحلة فتح الاعتماد المستندي	40
06	مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي	43
07	تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري	45
08	تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول	46
09	الهيكل التنظيمي لبنك سوستي جنرال	53
10	محفظة العملاء SG	55
11	الأموال الخاصةبSG	56
12	يوضح عددالزبائنSG	56

مقدمة

مقدمة:

شكلت التجارة منذ القديم محور اهتمام وتفكير الاقتصاديين الأوائل، بل أكثر من هذا فالتجارة تمثل اللبنة الأساسية للبناء الاقتصادي لأي مجتمع تنمو فيه وتتطور مع الأحداث المتعاقبة كتقدم وسائل النقل والمواصلات، وظهور الثورة الصناعية بعدها حيث أصبح التبادل التجاري يتم على المستوى الدولي بين طرفين لا يعرف أحدهما الآخر نظرا للبعد المكاني بينهما وهذا ما ولد عدم الثقة بين طرفي البيع والشراء التجاري الدولي.

بسبب ذلك ظهرت الحاجة إلى الاستعانة بشخص وسيط يثق فيه كل من طرفي البيع التجاري الدولي لأجل إتمام عملية توريد البضاعة التي تم الاتفاق عليها ويتمثل هذا الوسيط في البنك الذي يتعهد بإتمام عملية التوريد المبرمة بين الطرفين المتعاقدين، حيث يتدخل من خلال وظيفته في الإقراض والتمويل وتسوية المدفوعات وهذا ما أدى إلى تعزيز الثقة بين الأطراف المتعاقدة وإضفاء الأمان والاستقرار على العمليات الخارجية وتخفيف المخاطر والمشاكل التي تنشأ بين المتعاملين في مجال التجارة الخارجية.

ولتحقق البنوك غرض كل طرف في عملية التبادل بما يساعده على إتمام الصفقات التجارية تضع تحت تصرفها مختلف أنواع وسائل التمويل التي تتطور بتطور عمل البنوك والتي تدخل كطرف ممول لها.

ومن بين هذه الوسائل الاعتماد المستندي وهو أكثر التقنيات استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين حيث يعتبر أداة ضمان وتمويل في نفس الوقت.

حيث سنحاول ضمن هذه الدراسة الإحاطة بالجوانب النظرية والتطبيقية لتقنية الاعتماد المستندي في الجزائر وكيفية تمويلها لمختلف الصفقات الدولية والآثار المترتبة عنها .

بناءًا على ما سبق، نستخلص الإشكالية التي يقوم عليها البحث والتي تجيب على السؤال التالي:

فيما يتمثل دور الاعتماد المستندي باعتباره آلية تمويل التجارة الخارجية ؟

وللإجابة عن هذا التساؤل الأساسي، يتطلب منا البحث والإجابة على عدد من التساؤلات الجزئية التالية التي تساعدنا دون شك على تأطير الموضوع:

1-ما هي التجارة الخارجية؟

2-ما هو دور البنوك في المعاملات الخارجية؟

3-ما هو الاعتماد المستندي؟ وكيف يتم التعامل به؟ وما مدى استعماله من طرف المتعاملين الاقتصاديين؟

فرضيات الدراسة:

لمعالجة الإشكالية المطروحة وتحقيق أهدافها، نضع مبدئيا الفرضيات التي سيتم تدعيمها أو رفضها والتي نوجزها في النقاط التالية:

1-تساهم التجارة الخارجية في إنجاح وترقية الاقتصاد الوطني وربطه بمختلف الاقتصاديات الأخرى متبعة في ذلك سياسات مختلفة حسب نظام كل بلد.

2- تلعب البنوك دورا فعال في تمويل التجارة نحو الخارج.

3- الاعتماد المستندي يعتبر أحد أهم طرق الدفع في التجارة الخارجية وهو أيضا أداة تمويل في المعاملات الخارجية

أهداف الدراسة:

1- إبراز أهمية الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة في تسوية المعاملات التجارية

2- اكتساب معارف جديدة تنمي فكر القارئ الذي يستعين ببحثنا

3- تقديم أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ومدى تطبيقها على مستوى ا

أسباب اختيار الموضوع:

من أهم الأسباب التي دفعتنا لاختيار الموضوع نوجزها في ما يلي:

1- طبيعة التخصص الذي يتلائم وطبيعة البحث.

2- إبراز المكانة التي يتمتع بها الاعتماد المستندي ضمن وسائل الدفع الأخرى باعتباره يجمع بين صفتي الدفع والقرض وكونه يقوم بدور كبير في تسوية المعاملات المرتبطة بالتجارة الخارجية

منهجية الدراسة:

بالنظر إلى موضوع محل الدراسة ومن الإجابة عن الإشكالية المطروحة ارتأيت الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، نظرا لكونه يتماشى مع هذه الدراسة من خلال تحليل مجموعة من الجداول والبيانات الواردة فيها، بما يساعد على تكوين نتائج دقيقة تسمح ببناء قاعدة متينة للانطلاق في البحث عن الحلول والعلاجات المناسبة للمشاكل التي يعاني منها قطاع التجارة الخارجية بالإضافة إلى ذلك استعملنا المنهج التاريخي في سرد الجوانب المتعلقة بالاقتصاد، كما استعملنا منهج دراسة حالة من خلال الإشارة إلى عمل البنوك في استخدام تقنيات التمويل في التجارة الخارجية.

صعوبات الدراسة:

1- صعوبة الحصول على المعلومات من البنك،بسبب سرية المعلومات .

2-عدم توفر المراجع بكثرة حول موضوع بحثنا .

الفصل الأول

الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية وآلية الاعتماد المستندي

تمهيد :

تعتبر التجارة الخارجية من أهم المعاملات التي تؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية ، إذ تعد عاملا أساسيا في إقامة علاقات اقتصادية بين الأطراف المتبادلة ، حيث نجد البنوك تلعب دورا كبيرا في تمويل التجارة الخارجية خاصة ما تعلق منها بتمويل الواردات ، وفي هذا الشأن هناك عدة أساليب أو تقنيات تستخدم لتسهيل عمليات التجارة الخارجية(بجانبيها الصادرات و الواردات)، وهنا يكمن دور البنك في تدخله لتسديد قيم السلع المستوردة ، أو تحصيل قيم السلع المصدرة. وبناءا على ما تقدم،سيتم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية :

❖ **المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية.**

❖ **المبحث الثاني: عموميات حول الاعتماد المستندي.**

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية

إن حركة التجارة الدولية بدأت بلا شك بمفهوم بسيط يقوم على المقايضة في بادئ الأمر، ولكن هذا المفهوم مع تطور الحياة الاقتصادية أخذ أبعادا جديدة ومفاهيم مختلفة عما كان عليه في السابق.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

1.تعريف التحارة الخارجية :

تعريف 1:

يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الدول، وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي[1].

تعريف2:

هي حركات السلع و الخدمات بين الدول المختلفة، بحيث تشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال[2].

تعريف3:

هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى[3].

"وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية،الخدمات،النقود،الأيدي العاملة.

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صورة سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون في الخارج ووحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة .

[1] محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق بيروت الطبعة الاولى2010، ص9.
[2] د.حسام علي داود وآخرون، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع،الطبعةالأولى2002،ص14.
[3] .نداء محمد الصوص، **التجارة الخارجية**،عمان-الأردن،مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى2008،ص9.

2-أسباب قيام التجارة الخارجية :

يرجع تفسير قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو مايسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية فمهما اختلفت النظم الاقتصادية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، وذلك لأن إتباعها يدفع الدولة أن تنتج كل احتياجاتها رغم أن ظروفها الاقتصادية و الجغرافية لا تمكنها من ذلك، ومهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كأفراد ليس بإمكانه أن تنتج كل ما تحتاجه من السلع وإنما بمقتضى الأمر أن تتخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية و الاقتصادية لأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة ونفقة يصبح عليها الاستيراد من الخارج مفضلا، ومن هنا تبدو أهمية التخصص وتقسيم العمل بين الدول المختلفة وهذا أحد الأسباب قيام التجارة الخارجية .

وتوجد هناك عدة أسباب أخرى لقيام التجارة الخارجية بين الدول ويمكن تلخيصها في النقاط التالية [4]:

1-عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي .

2-تفاوت التكاليف،وأسعار عوامل الإنتاج و الأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الانتاج للسلعة في دولة ما،وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم .

3-الفائض في الإنتاج المحلي،الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.

4-السعي إلى زيادة الدخل القومي،اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية، وذلك بغية رفع مستوى المعيشة محليا، وتحقيق الرفاه الاقتصادي.

5-الأسباب الإستراتيجية والسياسية،المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة و المتاجر بها دوليا.

[4] محمد خالد الحريري" :**الاقتصاد الدولي "المطبعة الجديدة، دمشق**،1977،ص207،203،202.

المطلب الثاني :سياسات التجارة الخارجية:

- **مفهوم السياسة التجارية:** هي عبارة عن مجموع الإجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى بقصد تحقيق أهداف معينة ،وسياسات التجارة الخارجية نوعان :

1-السياسة الحمائية ومبرراتها:

يمكن تعريفها بأنها كل سياسة يتم تبنيها من قبل الدولة لحماية الصناعات المحلية من خطر منافسة الواردات الأجنبية خصوصا إذا كانت هذه الصناعات ناشئة وتحتاج لدعم وحضانة من قبل الدولة.

ويستند أنصار المذهب الحمائي للدفاع عن سياستهم إلى الحجج التالية :

أ-حماية الصناعة الوطنية:

تقترح الحماية للصناعات الناشئة على أساس أنها لن تستطيع منافسة الصناعات الأجنبية التي تنتج سلعا مماثلة، بسبب ظروف نشأتها ونموها في المرحلة الأولى، ويكون ذلك عن طريق حمايتها جمركيا خاصة للصناعات التي تتوافر لقيامها عوامل النجاح .

ب-تنويع الإنتاج الصناعي :

ضرورة تسخير السياسة الجمركية في إقامة عدد كبير من الصناعات بحجة جعل الاقتصاد الوطني متوازنا ووقايته من حالة الكساد التي قد تحدث في الصناعة الواحدة .أو الصناعات القليلة التي تتخصص فيها الدول في حالة الأخذ بسياسة حرية التجارة .

ج-تقييد التجارة من أجل مستوى التوظيف:

إن الرسوم الجمركية العالية تقلل الواردات وتشجع بذلك على توسع الصناعات الداخلية ويكون الأثر المباشر لذلك استيعاب الأعداد المتعطلة من العمال، بالإضافة إلى تشغيل الموارد الاقتصادية الأخرى .

د–للحماية دور في توفير عدالة **توزيع الدخل القومي :**

عندما نحمي الأنشطة اقتصادية تعتمد على عنصر العمل بنسبة عالية فإنها تزيد من نصيب القوى العاملة في الناتج القومي .

هـ–الرسوم الجمركية كوسيلة لمكافحة الإغراق :

فالحماية الجمركية تؤدي إلى ارتفاع معدل الربح المتوقع للاستثمار فيها .وهذا بحد ذاته يشكل عامل إغراء لجذب رأسمال الأجنبي للاستثمار في هذه الصناعة .

و–الحماية لعلاج العجز في ميزان المدفوعات:

ويتم ذلك عن طريق فرض الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات من السلع الكمالية.

والتخفيف منها أو إلغائها على الواردات من السلع الإنتاجية وبذلك تقل الواردات فيقل الطلب على العملة الأجنبية.

ز–الأمن الوطني :

إن التخصص في الصناعة ينطوي على خطر في حالة نشوب حرب وهذا ما يفرض على البلدان الإحتفاظ ببعض القدرات الإنتاجية لتلك المنتجات التي تسمح لها في حالة وقوع نزاع مع الخارج بنوع من الإكتفاء الذاتي حتى تستطيع حماية استقلالها.

ح–الاستقرار الاقتصادي:

لقد أخذت الحكومات على عاتقها تلبية ما يمكن تلبيته من رغبات المواطنين، فوجدت أنه ينبغي لها قبل أن تسعى لتحقيق التقدم الإقتصادي وتنمية دخلها القومي أن تضمن استقرار الأحوال والظروف الإقتصادية ممثلة في الأسعار والدخل والإنتاج وغير ذلك من الكميات الإقتصادية ليصبح بعد ذلك الطريق سهلا معبدا أمام تحقيق التقدم الإقتصادي.

2-سياسة الحرية ومبرراتها[5]:

يدعو أصحاب مبدأ تحرير التجارة إلى عدم تدخل الدولة في تجارتها مع الدول الأخرى،سيرا علا مبدأ "دعه يعمل دعه يمر "

ويستند أنصار هذا المبدأ على الحجج التالية :

أ-إن تحرير التجارة الدولية يتيح للدولة الاستفادة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل .فتقسيم العمل يزداد فاعلية كلما اتسع نطاق السوق.

ب-الحرية تتيح الاستفادة من وفرات الإنتاج الكبير .

ج-الحرية تحد من نشوء الاحتكارات .

د-تعمل على خلق جوا تنافسيا دوليا، مما يؤدي إلى تراجع تكلفة الإنتاج من جهة وصعوبة قيام الاحتكارات من جهة أخرى.

هـ-الحرية تحفز التقدم الفني والتكنولوجي ،فهي تعزز التنافس بين الدول وكذلك بين الشركات المنتجة للسلع.

المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية[6]

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد، حيث يعتبر هذا القطاع المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية و التنافسية للدولة، لأنه يعكس الإمكانات الاقتصادية للدولة في تحقيق المكتسبات التنمية الاقتصادية وما يترتب على ذلك من إيجابيات تعود بالنفع على الاقتصاد المحلي وتتمثل أهميتها في مايلي:

1-تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات، مما لو لم يكن هناك تجارة خارجية، وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا.

2- توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا، لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية.

[5]محمد يونس" :مقدمة في نظرية التجارية الدولية"، الدار الجامعية، 1986 ، ص132 .
[6]حسام داود وآخرون مرجع سبق ذكره

3–تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية ،مثل التكنولوجيا ،مصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة،التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.

4–تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع و خدمات بكلفة أقل، مما تم إنتاجها محليا.

5–زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي .

المطلب الرابع: وسائل الدفع في التجارة الخارجية[7]:

تختلف طرق تسديد أثمان السلع والخدمات التي يقدمها طرف لأخر باختلاف المنطقة الجغرافية أي الدولة التي يقيم فيها الطرفان البائع والمشتري والتي يطلق عليها اصطلاح الدفع في التجارة الخارجية، ويتم بموجبها الوفاء بالالتزامات المالية من قبل المشتري لقاء السلع والخدمات التي استوردها من البائع.

وسنتولى استعراض الطرق المختلفة التي يتم بها تحصيل الحقوق بين الطرفين وهي كما يلي:

1–طريقة الدفع بموجب المبادلة أو المقايضةBARTER:

تستخدم هذه الطريقة في تمويل بعض العمليات التجارية التي يحتاج طرفي المعاملة التجارية لسلع وخدمات متبادلة، ويتم ذلك بإجراء مقاصة بين الحسابين أو إتباع نظام الحصص التي تطبقها بعض الدول في معاملاتها التجارية، فهي بضاعة ما قبل بضاعة.بحيث يصدر التاجر المحلي بالإجراءات الرسمية ثم يتقدم للبنك المركزي في دولته ويقدم مطالبة مالية ليسددها له.وهدا مثلا ما كان سائدا في التعامل مع العراق أثناء فترة الحصار الاقتصادي المفروض من مجلس الأمن. وهي تعتبر من أقدم الطرق المستخدمة في الدفع.

2–الدفع مقدما CACH WITH ORDER:

وتتطلب هذه الطريقة أن يكون المشتري في وضع مالي جيد يسمح له بدفع القيمة مقدما أي قبل استلام البضاعة.

[7]الدكتور شريف علي الصوص،**التجارة الدولية(الأسس والتطبيقات)**،دار أسامة للنشر والتوزيع،الطبعة الأولى،2012،من ص191إلى ص196.

وهذا وتكون عملية الدفع إما نقدا أو بشيك أو بموجب حوالة بنكية صادرة أو تحويل الكتروني.ولتطبيق هذه الطريقة وجب توفر عامل الثقة والمعرفة المسبقة بين الطرفين المتعاملين وما يأخذ هذه الطريقة أنها تقوم بتجميد جزءا من رأس مال المستورد لفترة زمنية معينة تمتد بين إرسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها.

وتكون غالبا هذه الوسيلة عندا يكون المستورد مجهولا .

3-الدفع عند الاستلام:

يقوم المصدر في هذه الحالة بشحن البضاعة إلى المستورد ويطلب منه تحويل قيمتها عند استلامها،أو قبول الكمبيالة المرفقة مع بوليصة الشحن.وهي طريقة تحمل عدة أخطار سواء بالنسبة للمشتري أو للبائع.

4-الكمبيالة المستندية:

وهي وسيلة تتم بقيام أحد أطراف التعاقد بسحب كمبيالة مستندية وخصمها لدى البنك الذي يتقرر له الرهن على البضاعة بتسلمه المستندات المختلفة لها والمرفقة بالكمبيالة.وبالتالي فهي وسيلة جيدة من ناحية أن يكون المصدر في مأمن من المستورد والعكس .إلا أن هذه الطريقة لا تخلو من المخاطر بالنسبة للمصدر حيث أنه يخشى أن لا يقوم المستورد بتسديد قيمة المستندات حال إبرازها له أو يمتنع نهائيا عن تسديد قيمة البضاعة .

5-الاعتمادات المستندية:

وهي وسيلة دفع كغيرها من طرق السابقة حيث نجد فيها توفر عنصر الثقة بين أطراف التعامل وذلك بأن يقوم الطرف المستفيد بشحن البضائع طبقا للمواصفات و المواعيد المطلوبة على سبيل المثال، إلا أنها تعتبر وسيلة دفع مضمونة لكلا الطرفين.

وقد ركزنا في بحثنا هذا على هذه الطريقة حيث خصصنا لها مبحثا كاملا للتعرف عليها بأدق التفاصيل

المبحث الثاني : عموميات حول الاعتماد المستندي

المطلب الأول:نشأة ومفهوم الاعتماد المستندي :

1-نشأة الاعتماد المستندي[8]:

نشأت الإعتمادات المستندية وتطورت في البلاد الانجلوسكسونية لتسوية البيوع البحرية ثم انتشرت في أوروبا وبقية أنحاء العالم،وقد نشأت الاعتمادات المستندية تلبية لحاجات التجار الذين يحتاجون الأموال، لينقلوها خارج بلدهم لشراء البضائع دون أن يضطروا لنقل هذه الأموال وتحمل مخاطر ذلك، وقد ازداد استعمال هذه الإعتمادات في نطاق واسع منذ القرن 18 بعد الثورة الصناعية الكبرى في أوروبا وخاصة في بريطانيا بغية تمويل التجارة الخارجية.

والإعتمادات المستندية لم تنشا كنظام قانوني له جذوره وأصوله القانونية وإنما نشا كنظام مصرفي خلقته حاجة لعمل لتسوية عقود البيع الدولية ولتوفير الأمن والثقة لكل من البائع والمشتري،وقد ظل فترة طويلة من الزمن تحكمه طائفة من عادات وأعراف غير مجمعة ولا موحدة مختلفة المضمون والمفهوم بسبب اختلاف وتعد الدول وتباين النظم القانونية مما أثر قلق الكثير من البنوك ودفع غرفة التجارة الدولية بباريس إلى محاولة تجميع هذه الأعراف وتوحيدها فأدت أول صياغة موحدة لها في عام 1933 ، وظلت تتعهدها بالتعديل والتنقيح في ضوء ما يكشف عنه العمل من تغيرات حتى يومنا هذا.

2-مفهوم الاعتماد المستندي:

- **التعريف الأول:**

هو اعتماد يفتتحه البنك بناءا على طلب أحد عملائه لصالح طرف ثالث يسمى المستفيد بضمانة مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل.

- **التعريف الثاني:**

هو ذلك القرض الذي يمنحه البنك لعميله في الداخل ممثلا في الاعتماد المفتوح والذي يمكن أن يشمل غالبا، الفارق بين رصيد العميل لدى البنك وقيمة الصفقة المبرمة، ويقوم البنك بتسديد قيمة الاعتماد نيابة عن هذا

[8]قليني جورجيت صبحي، **مبدأ الاستقلال في الاعتماد المستندي**:دار النهضة العربية،القاهرة،1992 ، ص16.

العميل لصالح المصدر في الخارج عن طريق بنك هذا الأخير الذي يتولى تحصيل قيمة الصفقة كلها وكل ذلك بناءا على وثائق ومستندات البضاعة محل القرض.

- **التعريف الثاني:**

هو ذلك الاعتماد الذي يفتحه البنك بناءا على طلب عميله أيا كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول الكمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الآمر بفتح الاعتماد وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو المعدة لإرسال.

- **التعريف الرابع:**

الاعتماد يقصد به قرض أما المستندي يقصد به تلك السندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية، ويقع البنك بناءا طلب عملية أيا كانت طويلة تنفيذه.

من خلال التعريفات السابقة يمكن استنتاج التعريف التالي للاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو التزام موقع بين البائع والمشتري بعد الموافقة على العقد التجاري المفتوح من طرف البائع والموافق عليه من طرف المشتري، وهو في نفس الوقت أداة دفع مضمونة ووسيلة ائتمان، كما أنه يشكل طريقة للتمويل معمول بهاعالميا خاصة في مجال العلاقات بين البلدان البعيدة عن بعضها البعض، وهو إجراء يقوم فيه المستورد بأمر بنكه بفتح الاعتماد لصالح المصدر الأجنبي وفقا لاتفاقيات تتم بينهما، وتكون مهمة البنك هنا ليست الوساطة فحسب، بل عليه تحمل كل الالتزامات المشروطة بين الطرفين، فلابد عليه أن يحقق طلبات كل طرف على حده، وفي حالة إخلال أحد الأطراف لبنود العقد فإن البنك سيتحمل مسؤولية ذلك .

المطلب الثاني :أنواع الاعتماد المستندي

هناك عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية وذلك بالنظر إلى الزاوية التي ينظر منها إلى هذه الاعتمادات أو بناءا على ميزة معينة تميزها من حيث شروط العقد المتضمن للاعتماد المستندي ولذلك سنركز على أهم الاعتمادات المستندية وأكثرها شيوعا وهي كالتالي:

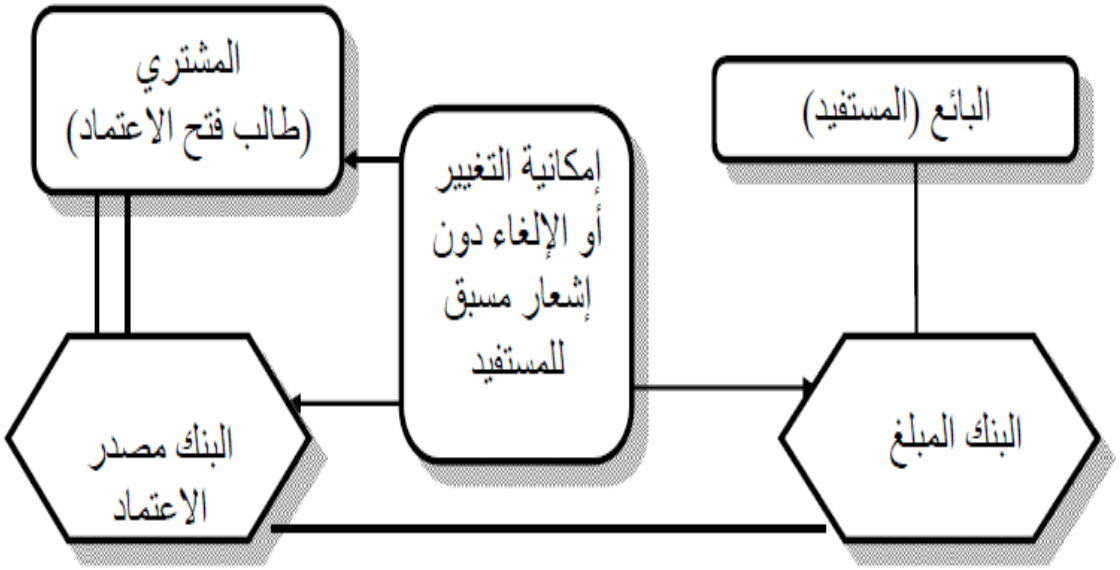
- **التقسيم الأول: من حيث الأنواع الرئيسية للاعتماد المستندي :**

1-الاعتماد المستندي القابل للنقض أو الإلغاء[9]:

وهو ذلك الاعتماد الذي يمكن فيه لجميع الأطراف تعديل أو إلغاء شروطه، وهذا دون تحمل أي مسؤولية من قبل البنكين أو الطرف الآخر إلا في حالة قيام المصدر بتقديم الدليل القطعي على إرسال البضاعة للمستورد.

الشكل رقم(01)

طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي القابل للإلغاء



Source: MOUSSA LAHLOU, le crédit documentaire, enag édition, Alger, 1999, p:34.

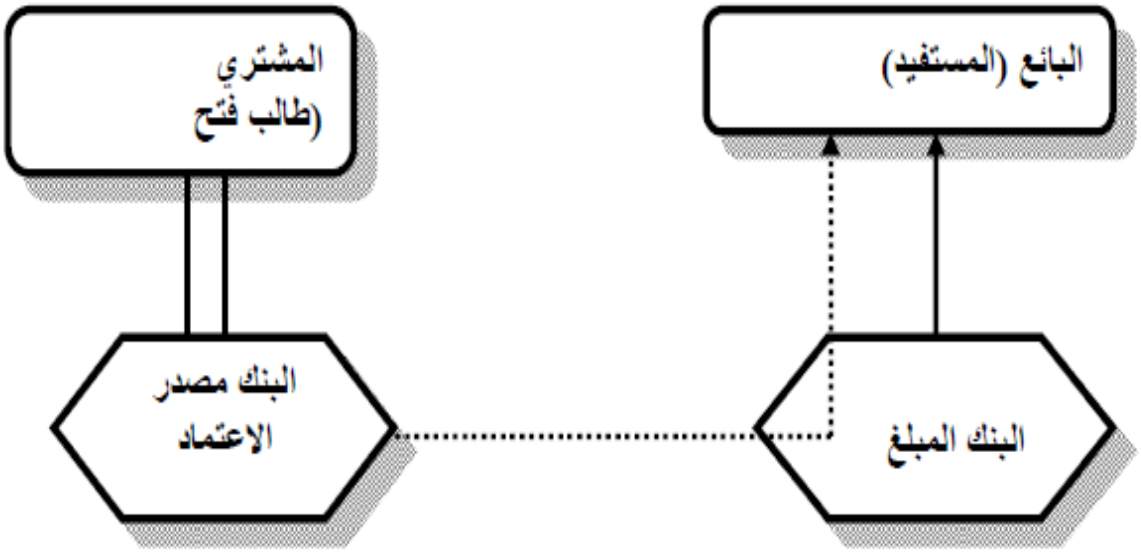
2_ الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء أو غير المثبت:

وهو الاعتماد الذي يتضمن تعهدا باتا من البنك والتزاما شخصيا عليه تجاه المستفيد ولا يجوز إلغاءه أو تعديله، كونه منفصلا على عقد البيع المبرم بين الطرفين البائع والمشتري.

[9]بونحاس عادل، **حالة دور الاعتماد المستندي في ضط التجارة الخارجية دراسة الجزائر(2002-2010)**،مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص:اقتصاد التنمية،جامعة الحاج لخضر-باتنة-، 2014/2013،ص9-20

الشكل رقم (02)

طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء



Source: **MOUSSA LAHLOU**, **le crédit documentaire**, **enag édition**, **Alger**, **1999**, **p**:**34**.

3_ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمثبت(المعزز):

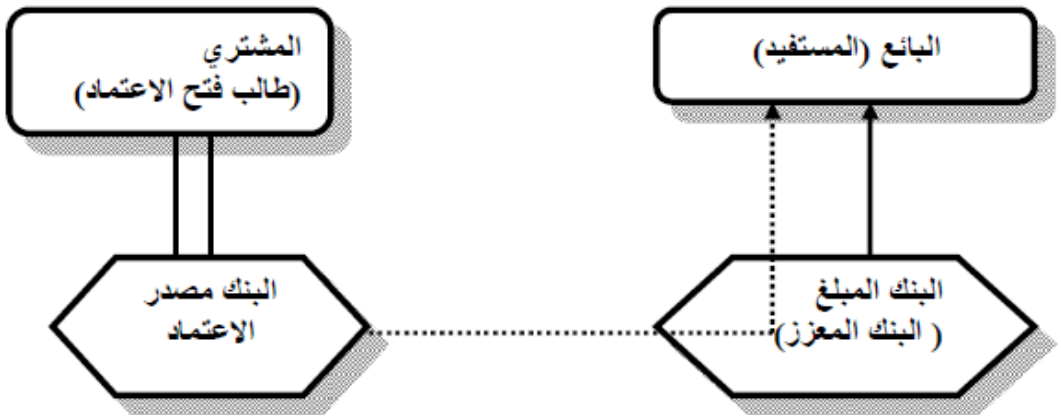
الإعتماد المستندي المعزز يكون في حالات الإعتماد غير القابض للنقض وفيه يشترط البائع تدخل بنك ثان ليضمن له الوفاء بقيمة المعاملة التجارية وكل ذلك ليزداد إطمئنانا على تحصيله لمقابل معاملته، وبهاذا يكون قد استفاد من التزامين مستقلين:

_ التزام البنك المصدر أي بنك المستورد في الداخل.

_ التزام البنك المختار أي بنك المصدر في الخارج.

الشكل رقم(03)

طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمعزز



Source: MOUSSA LAHLOU, le crédit documentaire, enag édition, Alger, 1999, p:34.

- **التقسيم الثاني: من حيث كيفية تنفيذ الاعتماد المستندي:**

1_الاعتماد المستندي المنفذ لدى الإطلاع أو بالنظر:

هو ذلك الإعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره للوثائق تحقق البنك من صحتها، بعد ذلك يقوم البنك الآمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات والوثائق الواردة إليه أو للتحصل عليها من المستفيد (المصدر).

2_اعتماد مستندي محقق بالتفاوض:

هذا النوع قد يعرف أحيانا بالاعتماد المستندي القابل للخصم، بحيث بموجبه قد يتعهد البائع مع البنك بخصم الكمبيالة التي يسحبها من المشتري، وفق شروط معينة.

3_الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول(اعتماد القبول) :

هذا النوع يتعهد بموجبه البنك بقبول الكمبيالة المسحوبة على المشتري دون خصمها،وعليه فالتزام البنوك يظل قائما إلى غاية التسديد الفعلي للمصدر.

4_الاعتماد المستندي القابل للتحويل :

بمعنى أنه يمكن للمستفيد أن يطلب من بنط المشتري تحويل الاعتماد المفتوح لصالح مستفيد آخر علما بان شروط الاعتماد القابل للتحويل تبقى سارية .

5_الاعتماد المستندي القابل للتجزئة:

وهذا النوع يسمح بشحن البضاعة على دفعات وقبض ثمن كل دفعة عند بداية شحنها .ويترتب على كل ذلك تجزئة في الوفاء بالاعتماد المستندي أي تجزئة في التسديد.

6_ الاعتماد المستندي المنفذ عن طريق الإرسال المسبق:

هذا النوع من الاعتماد يعتمد على إرسال مستندات البضاعة من قبل المصدر محل الاتفاق إلى المستورد قبل مباشرة هذا الأخير بفتح الاعتماد ، ويتم اللجوء إليها في حالة احتياج المستورد للبضاعة في اقرب الآجال .

المطلب الثالث: أطراف الاعتماد المستندي

يتضمن فتح الاعتماد المستندي وجود أطراف مختلفة وهي:

1-المستورد: هو الشخص أو الجهة التي تطلب فتح الاعتماد وذلك بأن يتقدم بطلب رسمي يطلب فيه من البنك بإجراء ما يلزم لفتح الاعتماد.

2- المستفيد: هو المصدر للبضاعة بحيث يفتتح الاعتماد لحسابه أو صالحه، وتصرف إليه قيمته عندما يتقدم من بنكه مبرزا الوثائق والمستندات التي تثبت شحن البضاعة.

3- البنك فاتح الاعتماد: ويطلق عليه اسم البنك مصدر الاعتماد عندما يقوم بإصدار كتاب الاعتماد الذي يتعهد بموجبه بالدفع أو القبول أو تداول السندات.

4- البنك المبلغ للاعتماد: هو البنك الذي يعهد له البنك فاتح الاعتماد بتبليغ شروط وتفاصيل الاعتماد للمستفيد وقد يكون فاتح الاعتماد، في حالة قيامه بإبلاغ الاعتماد مباشرة للمستفيد

المطلب الرابع : خطوات ومراحل فتح الاعتماد المستنـدي[10]:

إن تنفيذ الاعتماد المستندي منذ فتحه حتى استهلاكه يمر بالخطوات التالية:

أ-خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي :

1- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد:

1-1. مرحلة العقد التجاري الأصلي : إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة ابرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.

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

1-2. مرحلة عقد فتح الاعتماد: بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الآمر أو طالب فتح الاعتماد.

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

1-4.مرحلة تنفيذ الاعتماد: يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

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

[10] جامعة بسكرة-الملتقى الدولي حول"**سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية-**" أيام 21-22- نوفمبر 2006

2- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين[11]:

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

ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.
- أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيزه. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

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

الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين

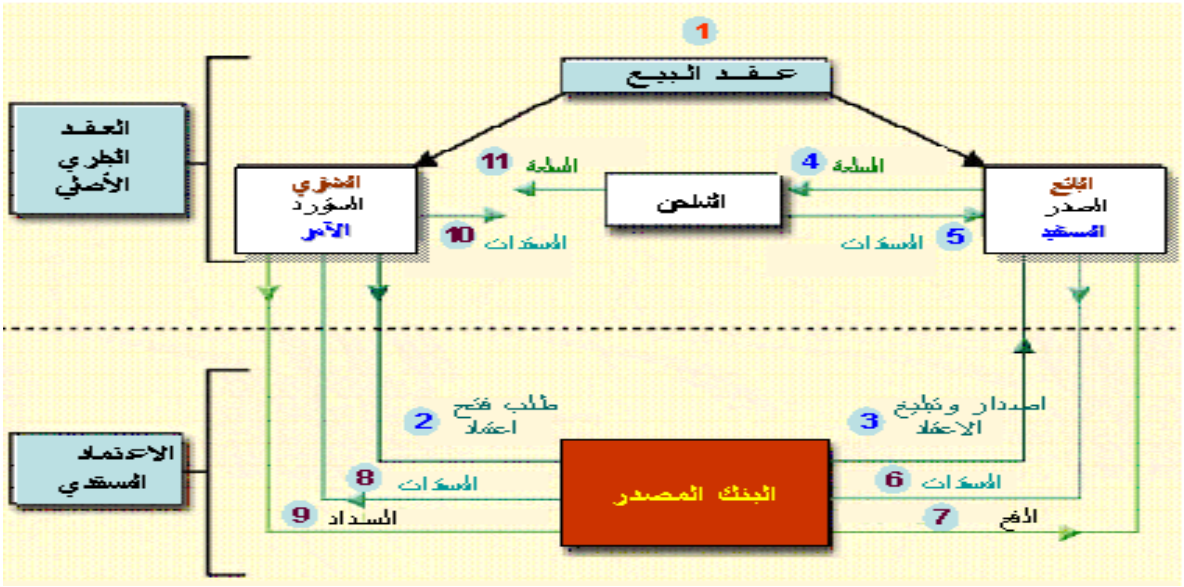
الجدول (01):خطوات عملية لاجراء عملية الاعتماد المستندي

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

[11] **الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية** مرجع سابق ،ص11-13.

الشكل رقم(04)

مخطط يوضح خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد



المصدر : مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001 ،ص 6

ب–طريقة فتح الاعتماد المستندي وسداد قيمته:

1– فتح اعتماد مستندي للاستيراد:

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

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

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

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

2- فتح اعتماد مستندي للتصدير:

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

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

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

- يحرر إلى المراسل بأن الاعتماد قبل بلغ إلى المستفيد (وفي حالة اعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، يفضل إرفاق صورة منها للمراجعة).

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

- قد يرد للمصرف المحلي برقية بفتح اعتماد مستندي، فيتم التأكد أولاً من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها حتى وصول التعزيز من المراسل، ويفضل إخطار المستفيد تليفونيًا بها خوفًا من تأخر البريد. ويظل الاعتماد معلقًا حتى وصول الصورة الأصلية.

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

خلاصة الفصل :

الاعتماد المستندي هو أشهر الوسائل المعتمدة في العصر الحديث ومساعدة على إتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة، إذ من دونه يصعب وقد يستحيل إتمام آلاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية.

وتبرز أهمية الاعتماد المستندي كونه أداة لمنح الائتمان لكل من المصدر والمستورد من طرف البنك الذي يقوم بدور الوسيط، والمستشار والمؤكد والضامن لكلا الطرفين بقيامه بالمراجعة الدقيقة والتأكد من صحة المستندات المقدمة قبل الشروع في التسوية المالية .وإن قبول البنوك فتح وتنفيذ الاعتمادات المستندية بأنواعها المختلفة يتولد عنه العديد من المسؤوليات والالتزامات اتجاه بعضها البعض واتجاه المستندات المقدمة واتجاه العملاء المحددة وفقاً للمعايير والقواعد المصرفية الدولية.

الفصل الثاني

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد المستندي

تمهيد:

بعدما تطرقنا في الفصل الأول على الإطار النظري للتجارة الخارجية وأهم تقنيات التمويل فيها منها الاعتماد المستندي ، سنتطرق فيها الفصل على آلية سير هذه التقنية وأيضا قمنا بدراسة عملية تطبيقية للتوضيح أكثر حول هذه التقنية .

المبحث الأول: آلية عمل الاعتماد المستندي

المطلب الأول: المبادئ التي يقوم عليها الاعتماد المستندي[12]

هناك أربع مبادئ رئيسية يستند إليها الإعتماد المستندي:

1–مبدأ الاستقلالية: يؤكد أن الاعتماد المستندي بطبيعته عملية مستقلة عن عقد البيع، ولا تكون المصارف بأي حال معنية أو ملتزمة بمثل هذا العقد حتى ولو تم الإشارة إليه وبناءا على استقلال الاعتماد المستندي عن العقد الذي فتح بسببه وعن جميع العقود الأخرى فإن المستفيد يحتفظ بحقه كاملا من الإعتماد بمجرد إيفائه بشروطه، بغض النظر عن مدى تنفيذ الزبون الأمر بفتح الاعتماد قبل البنك فاتح الاعتماد، وبالمقابل يبقى المستفيد ملزما بتنفيذ شروط الاعتماد إذا أراد الاستفادة منه.

2– مبدأ الالتزام: يشير إلى وجوب احترام الشروط المكتوبة في الاعتماد المستندي حرفيا حتى إذا كانت شروطه مغايرة لعقد البيع المبرم بين البائع والمشتري.

3– مبدأ التعامل بالمستندات: ويعني تقديم المستندات المطلوبة بموجب الاعتماد والمتوافقة مع شروطه، إذ تتعامل المصارف بالمستندات ولا تتعامل بالبضائع أو الخدمات أو الأداء المتعلق بهذه المستندات.

4– مبدأ المطابقة الظاهرية للمستندات: ويعني فحص جميع المستندات المنصوص عليها في الاعتماد بعناية معقولة للتأكد فيما إذا كانت تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد أم لا.

[12] م.م آمال نوري محمد، **إجراءات الاعتمادات المستندية في العراق بين الحقيقة و الرؤى _مدخل نظري_** ،مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة ، العدد 2012/29 ،ص268.

المطلب الثاني: المراحل الرئيسية لسير الاعتماد المستندي[13]

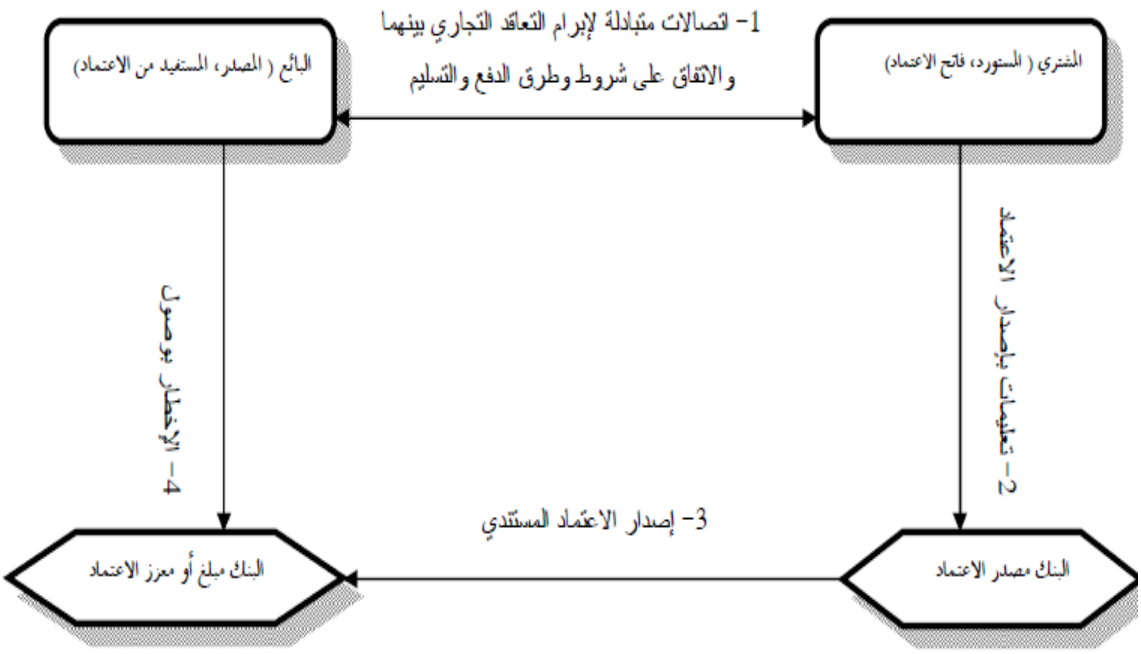
الاعتماد المستندي وكما ذكرنا سابقا هو عقد مستقل ينشأ تبعا لعقد البيع المبرم بين المستورد و المصدر حيث يأتي ضمنه أن تسديد ثمن البضاعة يتم عن طريق قيام المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح المصدر وتتم عملية التسديد من خلال ثلاث مراحل رئيسية، وهي كالتالي:

1-مرحلة فتح الاعتماد المستندي:

الشكل الموالي رقم(1)يوضح مرحلة فتح و إنشاء الاعتماد المستندي و العلاقة التي تربط عناصر عقد الاعتماد خلال هذه المرحلة.

الشكل رقم:(5)

طبيعة العلاقات خلال مرحلة فتح الاعتماد المستندي



المصدر :أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية –المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998 ،ص78.

[13] بونحاس عادل،**دور الاعتماد المستندي في ضط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر(2002-2010)** ، مرجع سابق ،ص22-29.

طبيعة العلاقات خلال مرحلة فتح الاعتماد المستندي :

ينشا طلب فتح الاعتماد نتيجة لعقد البيع المبرم بين المستورد و المصدر على أساس أن المصدر اشترط تسوية ثمن البضاعة عن طريق الاعتماد المستندي، وباعتبار أن عقد فتح الاعتماد المستندي هو عقد مستقل عن عقد البيع كما ذكرنا في المطلب السابق، فإن مخالفة المستورد لاتفاق عقد البيع وإعطائه معلومات أخرى عن البضاعة للبنك يجعل هذا الأخير ملتزما مع عميله بما قدمه له من معلومات وليس بما ورد ضمن عقد البيع.

لذا فإنه عند قيام المستورد بطلب فتح الاعتماد المستندي وتبعا للبيانات الواردة ضمن هذا الطلب و المدونة ضمن استمارة خاصة.

حيث يمثل طلب فتح الاعتماد المستندي العقد الرابط بين البنك والمستورد، لذا يجب توضيح كافة البيانات و الأرقام، مع بيان نوع وكمية البضاعة باللغة الأجنبية، على أن يوقع العميل بقبول الشروط و الأعراف وأهمها التصريح للبنك بخصم الدفعات وقيمة المصاريف و العمولات من حساب العميل وهذا كله ضمن استمارة خاصة لتفادي أي التباس أو خطأ أو نسيان.

على أن يتضمن طلب فتح الاعتماد المستندي المعلومات التالية:

- اسم وعنوان العميل فاتح الاعتماد المستندي وكذلك اسم وعنوان المستفيد؛
- توضيح مستندات الشحن المطلوبة؛
- الوصف الموجز للبضاعة محل التعاقد؛
- إيضاح برنامج وطريقة الشحن، مع إبراز موانئ وسبل الشحن و الوصول؛
- الإشارة لطريقة تحقيق الاعتماد المستندي؛
- تاريخ صلاحية الاعتماد المستندي؛

- تواريخ: إصدار الاعتماد، الشحن، تقديم مستندات الشحن؛

- مصاريف فتح وتنفيذ الاعتماد.

2- مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي:

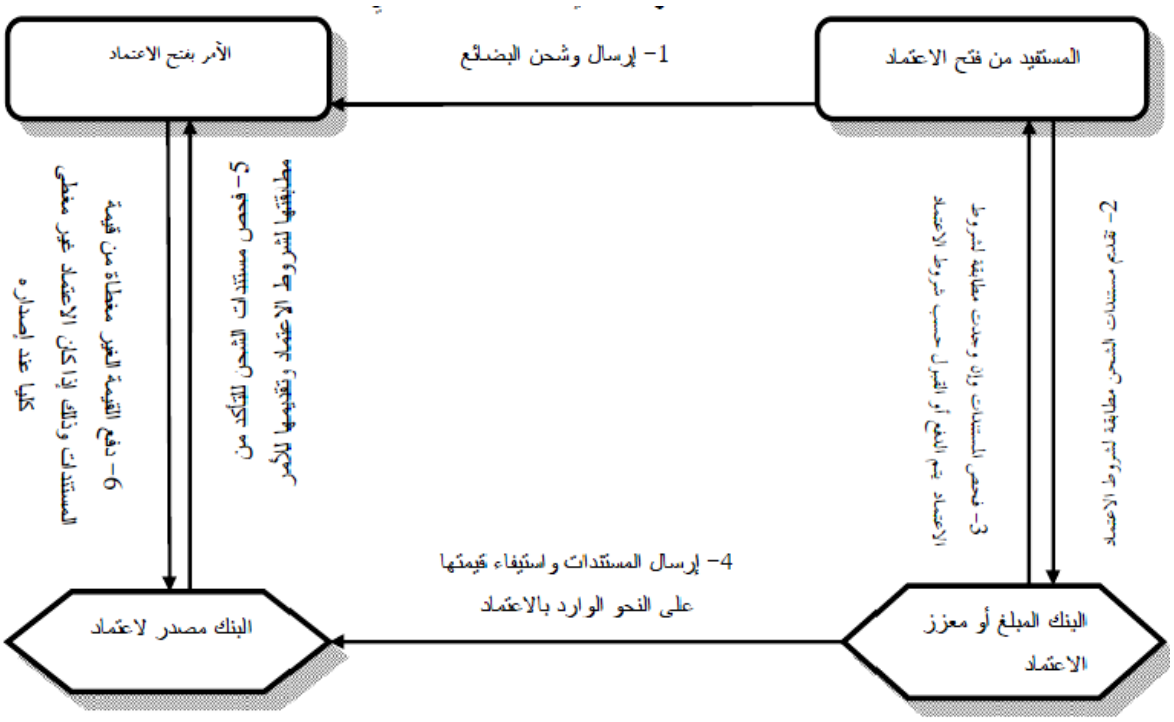
بعد انتهاء مرحلة فتح الاعتماد المستندي تبدأ مرحلة جديدة ابتداء من إشعار المستفيد بفتح الاعتماد عن طريق البنك المبلغ، وتبعا لشروط العقد المبرم بين المستورد و المصدر يتم شحن البضاعة سواء مصنعة أو مشتراة من طرف المصدر إلى بلد المستورد ومن ثم حصوله على مستندات تثبت صحة ذلك ووفقا للمواصفات المشترطة، ليقدمها إلى البنك المبلغ ليتولى هذا الأخير عملية التدقيق وفحص المستندات وهي المرحلة المهمة لارتباط عدة حقوق بمدى سلامة هذه المستندات.

وبعد التأكد من استفاء المستندات للشروط يقوم البنك بتنفيذ الاعتماد و دفع القيمة الواردة في المستندات للمستفيد ثم إرسال المستندات للبنك مصدر الاعتماد، بالإضافة إلى خطاب يوضح الرصيد الباقي من الاعتماد، قيد الدفع و العمولات المحصلة إضافة لذكر أي تحفظات يكون قد وجدها بالمستندات.

بعدها يقوم البنك مصدر الاعتماد بالفحص مرة أخرى للمستندات على أن يقوم بتغطية ما دفعه البنك المبلغ للمستفيد، وبعدها يتم تسليم المستندات للمستورد الذي يدقق في مدى سلامتها مرة أخرى ويدفع بدوره قيمة مستندات الشحن للبنك مصدر الاعتماد بحسب الطريقة المتفق عليها.

الشكل رقم(6):

مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي



***المصدر :أحمد غنيم*، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية و النواحي .التطبيقية – ، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998 ، ص79**

من خلال الخطوات المبرزة في الشكل السابق فإن أولى خطوات مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي هي إرسال وشحن البضائع من طرف المصدر لصالح المستورد، تليها خطوة تقديم مستندات الشحن مطابقة لشروط الاعتماد من طرف المستفيد للبنك الذي يقوم بفحصها، ثم ترسل إلى البنك مصدر الاعتماد للتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد وتقديمها للأمر، و أخيرا دفع القيمة الغير مغطاة من قيمة المستندات وذلك إذا كان الاعتماد غير مغطى كليا عند إصداره.

تجدر الإشارة أن الخطوات السابقة قد تتخللها خطوة تسمى بتعديل الاعتماد المستندي نبرزها على النحو التالي:

تعديل الاعتماد المستندي:

وتنشا الحاجة إليه برؤية من المستورد و المصدر تبعا لجملة من المتغيرات التي قد تطرأ في أي لحظة على المستورد أو المصدر، وأيا ما كانت هذه المستجدات أو المتغيرات فهناك حاجة ماسة إلى ضرورة التنسيق بين الطرفين، أما عن أهم النقاط التي قد يكتنفها التعديل فهي : تواريخ الشحن وتقديم المستندات، شروط التسليم، مواصفات البضاعة ونوعيتها، أسلوب الشحن ، مستندات التأمين ...وللتوضيح أكثر يمكن مراجعة المادتين) (9و (10)من المنشور رقم 600 المتضمن الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية.

3- مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي و الطرق المعتمدة في ذلك:

يقصد بمرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عملية تسوية الالتزامات المالية الناتجة عن مرحلة التنفيذ والمشار إليها ضمن عقد الاعتماد المستندي؛ والمتعارف عليه أن تتضمن الاعتمادات المستندية ضمن شروطها الطريقة التي سيتم من خلالها تحقيق الاعتماد طبقا لما جاءت به مواد المنشور رقم600 المتضمن لائحة القواعد والأعراف الموحد للإعتمادات المستندية ونميز من خلاله أربعة طرق لتحقيق الاعتماد المستندي، نفصلها على النحو التالي:

أولا :الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري :

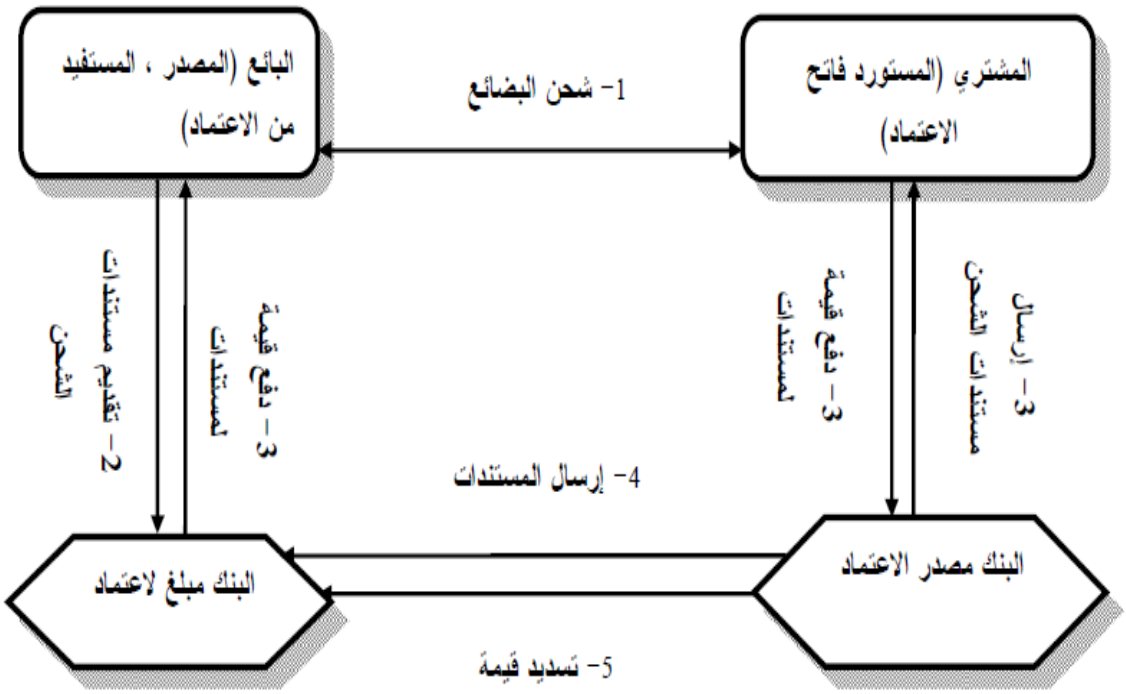
يتم بموجب هذه الصيغة الدفع الفوري للمصدر من طرف أحد البنكين المبلغ أو المصدر للاعتماد وذلك فور تقديمه للمستندات مستوفاة للشروط وهي الطريقة الملائمة بالنسبة للمستفيد أي المصدر، حيث يتحقق الاعتماد المستندي بالدفع الفوري على النحو الآتي ذكره:

بقيام المستفيد بتقديم المستندات التي تشير بالأساس للشحن النهائي للبضاعة محل التعاقد إلى البنك المبلغ أو المعزز للاعتماد، يدفع المعني من أحد هذين الأخيرين قيمة المستندات للمستفيد بعد التأكد من موافقتها للشروط بعدها يتعين على البنك محقق الاعتماد إرسال تلك المستندات إلى البنك مصدر الاعتماد الذي يدفع قيمتها للبنك المعني بالتحقيق بحسب ما هو متفق عليه ضمن عقد الاعتماد ، ثم يقوم البنك مصدر الاعتماد

وكخطوة ثالثة بإرسال المستندات للمستورد الذي يدفع للبنك المحلي قيمة المستندات بحسب ما جاء أيضا ضمن عقد الاعتماد المستندي.

الشكل رقم(7)

تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري



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

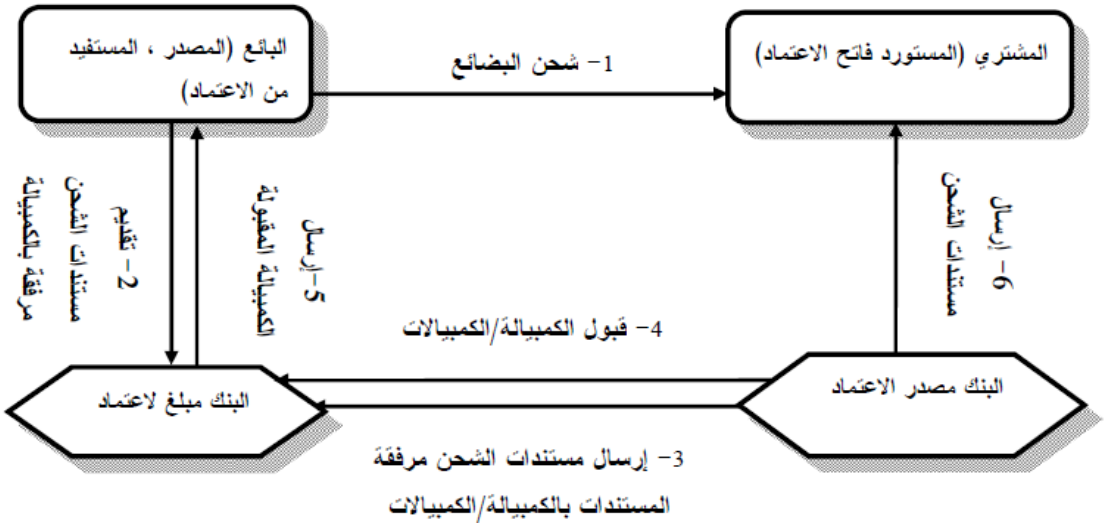
ثانيا :الاعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول :

من خلال هذه الطريقة لا يتم تحقيق الاعتماد المستندي فور تقديم المصدر لمستندات الشحن وإنما بمرور فترة من تاريخ البضاعة تكون مسحوبة إما على المستورد أو مسحوبة على البنك مصدر الاعتماد، و بالتالي لا تسلم المستندات للمستورد إلا بتوقيع الكمبيالات التي عادة ما يحدد تاريخ استحقاقها بين الثلاثة و الستة أشهر ابتداء من تاريخ تقديم مستندات الشحن.

وبالتالي وبالتوقيع على الكمبيالات من المستورد أو أحد البنوك المحققة للاعتماد يتسلم المستورد المستندات ليقوم بالتخليص على البضاعة

الشكل رقم(8)

تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول



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

ثالثا :الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الآجل :

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

رابعا :الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول :لقد أشارت القواعد والأعراف الدولية الموحد للإعتمادات المستندية ضمن نصوص موادها على أن عملية التداول بمثابة عملية شراء للمستندات من طرف البنك محقق الاعتماد من المستفيد وبيعها إلى البنك مصدر الاعتماد.

أما في حال تداول المستندات من طرف بنك آخر فلهذا الأخير الحق في الرجوع إلى المستفيد في حالة عدم التزام البنك المصدر للاعتماد أو المعزز بالقيمة التي دفعها هذا البنك للمستفيد.

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

المطلب الثالث: مخاطر ومزايا الإعتماد المستندي في التجارة الخارجية [14]

1-مخاطر الإعتماد المستندي:

تتعدد أنواع الاعتماد المستندي وذلك حسب ما فصلناه سابقا وهو ما يلوح بتعدد المخاطر المترتبة عن استعمال هذه التقنية في ظل تعدد أنواعها، على اعتبار أن أولى المخاطر تكمن في عدم التفاهم بين أطراف الاعتماد المستندي من حيث نوع الاعتماد المستندي المراد فتحه.

ففي وقت قد يواجه المستورد خطر عدم التنفيذ الجيد للصفقة، يواجه المصدر خطر عدم قدرة المستورد على الدفع و ذلك على اعتبار أن كلا الطرفين ليسا في اتصال مباشر و إنما تربطهما وساطة بنكية تواجه هي الأخرى بعض المخاطر إزاء تنفيذ هذه العملية؛ و سنوضح بالتفصيل أهم المخاطر التي تواجه كل طرف من أطراف الاعتماد المستندي.

1-1-مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمشتري:

يمكن توضيح مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمشتري ضمن مجموعة من النقاط:

- الكلفة : عامة يتحمل المشتري كل مصاريف المصرف المصدر أي مصاريف الافتتاح، تعديلات إن وجدت التكفل بالدفع.... .

- غياب الضمان البضاعة: تخوف المشتري من عدم تلقي بضاعته المطلوبة أو أن يجدها غير موافقة لطلبيته (تالفة، مناقضة لطلبيته.....).

- في هذه الحالة يطلب الاعتماد المستندي وجود وثيقة مراقبة البضاعة وأيضا يمكن أن يشترط ضمان مصرفي للتنفيذ الجيد ذلك احتياطا إذا لم يكن توافق للبضاعة المرسلة.

[14] شاعة عبد القادر، **الاعتماد المستندي كأداة دفع وقرض:دراسة الواقع في الجزائر**، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية_فرع التحليل الاقتصادي_،جامعة الجزائر، 2005 -2006 ، ص119 -121

-مخطر عرض وثائق خاطئة وهو المخطر الأكثر تخوفا منه، إن حالات التزوير في الحقيقة هي خاصة، ومن جهة تدخل دور المصاريف من مسؤولياتهم.

- أن تفحص وبدقة كل الوثائق المندرجة في القرض من أو طريقة التوافق من المصطلحات وشروط القرض.

- ثقل الاستعمال: إن العملية تظهر طويلة ومعقدة للذي يريد أن يحاط بضمانات أكثر، لذا يتطلب معرفة معمقة للقواعد العامة، والمصطلحات الدولية.

1-2- مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمورد:

– المتانة بعد التحصل على إصدار أو اعتماد مستندي، في غالب الأحيان يجب القيام بتعديلات استرجاع وثائق القيام بوثائق أخرى ومن ثم الاعتماد المستندي ما هو إلا مرآة للعقد التجاري، وتحرير هذا الأخير يجب أن يكون واضح، دقيق بطريقة لتفادي كل الشكوك.

- الكلفة: البائع يتحمل كل مصاريف المصرف الذي أشعر أو أكد له القرض.

2-مزايا الاعتماد المستندي:

باعتبار الاعتماد المستندي كوسيلة للدفع فإنه يحمل في طياته عدة مزايا تعود على طرفي العقد وهذه المزايا والإيجابيات تتمثل في:

2-1 بالنسبة للمشتري:

- الأمن : لا يتم الدفع للمصدر إلا إذا قام بكل التزاماته.

- وسيلة الضغط : على البائع احترام كل مصطلحات وشروط الاعتماد المستندي لتدفع له قيمة البضاعة، الأسعار الوحدوية، الكميات، عقود النقل.

أجل الإرسال وإثبات الوثائق يجب أن تحترم. عند الحاجة باستطاعة المشتري بأن يقوم بطلب مراقبة البضائع قبل الإرسال عن طريق هيكل مختص ومستقل وهو معروف عالميا أو ممثل محلي.

– التمويل المحتمل يستطيع تغطية اجل النقل وأيضا تستطيع التغطية أن تصل إلى غاية إعادة البيع أو تحويل البضاعة .

– المشتري يستطيع أن يستفيد من تمويلات متوسطة الأجل من طرف مصرفه من أجل تجهيزات أو عتاد.

– نصائح المصرفي المصدر" يساعد في تحرير الافتتاح، حتى يوافق هذا الأخير العملية التجارية ويحترم القوانين المحلية الحصول على وثيقة الاستيراد.

2–2 بالنسبة للمورد :

–الأمن :هو مغطى من المخطر التجاري في حالة الاعتماد مستندي مؤكد، المخاطر مرتبطة بالمصارف المصدرة أو البلد لا يتم إرسال البضائع إلا إذا تأكد أنه سيقبض قيمة بضاعته في الآجال المتفق عليها.

–تسيير الخزينة البائع المستفيد من اعتماد مستندي ليس مكتتب بالقبول الجيد للمشتري، إذا أن البائع هو المشعر لما يقدم الوثائق لمصرفه.

المطلب الرابع:الاحتياطات الواجب اتخاذها في الاعتماد المستندي [15]

1–احتياطات المستورد قبل إصدار الاعتماد المستندي:

من خلال الاعتماد المستندي، يقوي المستورد وضعيته للتعامل والتفاوض مع المصدر ... ومن أجل ذلك عليه أن يختار نوع الاعتماد الذي يناسبه إلى حد كبير، قبل ملئ الاستمارات وإعطاء التعليمات كما يحرص على النقاط التالية:

–يبرز بوضوح في تعليماته إذا كان الاعتماد قابلا أو غير قابل للإلغاء، إذا كان مؤكدا أم لا، ومن يتحمل تكاليف التأكد.

[15] شاعة عبدالقادر، **الاعتماد المستندى كأداة دفع وقرض**، مرجع سابق،ص143-146.

-يقدم العنوان الصحيح للمصدر، واسم وعنوان البنك الذي يتعامل معه، ومعلومات أخرى مثل:

- رقم حسابه في البنك من أجل تفادي الأخطاء والتأخير في التحصيل.

-يبين تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد ومكان تنفيذه.

-يحدد كمية وقيمة البضائع مع ترك هامش للمعاملة غالبا ما عدا في السلع المنفردة كالآلات والأثاث.

-يحدد التاريخ الأقصى لإرسال البضائع، ويبين إذا كان الإرسال الجزئي مسموحا به، والنقل من سفينة إلى أخرى (le transbordement) مرخصا أو لا.

يجب أن يبرز ضمن التعليمات المقدمة للبنك المستندات اللازمة، عددها ومحتواها، حيث ترتبط هذه المستندات بطريقة النقل المختارة ونوع البضاعة وشروط الإرسال (les incoterms).

-ويجب أن يتفادى إضافة تعليمات تعرقل وتصعب تنفيذ الاعتماد المستندي.

2-احتياطات المصدر قبل إصدار الاعتماد المستندي:

إن المصدر هو المستفيد الأول من الاعتماد المستندي، كما أنه الأكثر عرضة إلى المخاطر المختلفة، من أجل ذلك يجب عليه قبل إصدار الاعتماد أن:

-يحدد خلال تفاوض العقد التجاري مع المشتري، طريقة التسوية، ونوع الاعتماد الذي يلائمه.

-يحرص على الحصول على تأكيد بنكه أي بنك الإشعار، ليحصل على حماية أكبر.

-يحرص على أن يحدد المصدر في نص الاعتماد استفادته من الاعتماد، أي مدة صلاحيته، لأن العمليات المستندية قد تعرف تأخيرا، خاصة في الدول التي وضعت نظاما متشددا لمراقبة الصرف وإجراءات قيده.

-تحديد النقاط الأساسية التي يجب أن تحدد كتابيا بعد الإنفاق النهائي على العقد التجاري، لتفادي كل الإشكالات

3-احتياطات المصدر بعد إصدار الاعتماد المستندي:

يتأكد البائع عند إعلامه من طرف البنك المراسل، أو من طرف بنك الإصدار مباشرة، أن شروط الاعتماد الذي أصدر، موافقة لتلك التي أتفق عليها مسبقا مع المستورد ... وإذا حدث وأن كانت هناك مخالفات، فإنه يطلب فورا من المشتري أن يعدل الاعتماد.

كما يتأكد المصدر من قدرته على الالتزام بتنفيذ كل شروط الاعتماد وبما أن امتناعه أو عدم قدرته على تنفيذها، يسقط تعهد البنك بالدفع.

3-1-احتياطات قبل تقديم الوثائق:

يجب أن يعلم البائع أن البنك لن يدفع إلا مقابل تقديم مستندات مطابقة وهو ليس في محل يمكنه من الحكم على النتائج الممكنة من جراء تناقضات أو مخالفات في الوثائق، فمهمته تنحصر إذن في التأكد من توافق الوثائق ظاهريا مع تعليمات الاعتماد، حيث تتأكد منها على أساس:

-التكامل فيما بينها، التوافق والانسجام بينها، التطابق مع تعليمات الاعتماد والتوافق مع قواعد والأعراف الموحدة الخاصة بالاعتماد المستندي.

3-2-تحديد التواريخ والآجال:

إذا بين بنك الإصدار أن الاعتماد صالح لمدة 2 أشهر أو3 أشهر، لكن دون تحديد تاريخ بداية مدة الصلاحية، فإن تاريخ الإصدار يكون أول يوم لبدء سريان وصلاحية الاعتماد (حسب المادة 42 من قواعد والأعراف الموحدة الخاصة بالاعتماد المستندي).

إضافة إلى مدة الصلاحية، فكل اعتماد يجب أن يبين أجل تقديم مستندات الشحن والمستندات المرافقة الأخرى، وإن لم يبين هذا الأجل، فإن البنوك سوف لن تقبل أي مستند يقدم لها بعد 21 يوم من تاريخ الشحن والإرسال أي تاريخ سند الشحن

وفي كل الأحوال يجب أن تقدم قبل انتهاء صلاحية الاعتماد (المادة 43 من قواعد والأعراف الموحدة الخاصة بالاعتماد المستندي) وإذا لم يوافق آخر يوم في المدة المسموحة، يوما مفتوحا(أيام العمل) فيؤخر إلى أول الأيام المفتوحة للبنك بعد ذلك التاريخ الأقصى، ولكن ذلك لا يؤدي تلقائيا إلى تأخير التاريخ الأقصى لإرسال البضائع، بل يمكن تعديله بموافقة الأطراف إذا اقتضى الأمر ذلك (لمادة ٤٤ من قواعد والأعراف الموحدة الخاصة بالاعتماد المستندي).

المبحث الثاني:دراسة تطبيقية لاستخدامات الاعتماد المستندي في بنك:

société generale algeria agence bordj bou ariridj el mokrani 00752)

المطلب الأول:نشأة وخصائص وأهداف والهيكل التنظيمي لبنك سوستي جنرال

1-نشأة بنك سوستي جنرال:

يعتبر بنك سوستي جنرال من أول البنوك التي أنشئت في فرنسا في 4 ماي 1984 من طرف مجموعة صناعية قصد تمويل الصناعة والتجارة في فرنسا، وتمتلك سوستي جنرال أول شبكة مصرفية في العالم من ناحية الخدمات المالية وعرفت توسعا كبيرا في مختلف أنحاء العالم وهذا الانتشار جاء نتيجة الكفاءة الكبيرة خاصة في مجالي التمويل والاستثمار.

في الجزائر تعتبر من أول البنوك الخاصة التي تستقر في هذا البلد بداية من عام 1999-2000 يوجد فروع عديدة لبنك سوستي جنرال، ويوجد في الجزائر 87 وكالة لسوسرتي جنرال موزعة على 29 ولاية، في فرنسا يعتبر يحتل سوستي جنرال الجزائري المرتبة الثانية ويعتبر من البنوك التي تقدم خدمات متنوعة في الجزائر، حيث

يقدم سوستي جنرال لعملائه سواء كانوا من الأفراد أو الشخصيات الاعتبارية خدمات مصرفية متنوعة تتلائم مع احتياجاتهم.

2-خصائص بنك سوسييتي جنرال:

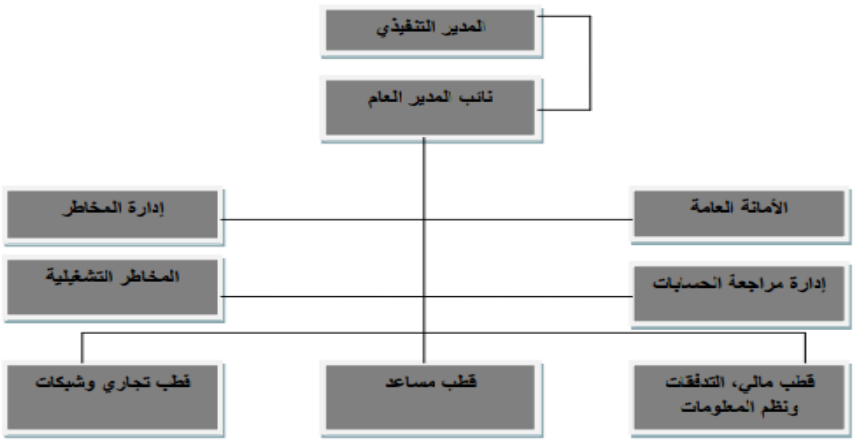
- **هو بنك تجاري للمؤسسات أي**وضع البنك التجاري يعطي كامل الحق لبنك سوسيتي جينيرال في إجراء كافة العمليات المصرفية داخل وخارج الوطن .
- **يعتبر بنك للأفراد حيث يقوم** بنك سوسيتي جينيرال يفتح أبوابه للأفراد لتقديم المنتجات والخدمات بكافة الطرق والسبل المتاحة .
- **بنك الخدمات بحيث** يوفر البنك لعملائه من الشركات والأفراد الحلول الأكثر حداثة وتطورا من حيث السرعة والحماية.

3-أهداف بنك سوستي جنرال:

- السعي إلى تعظيم قيمة موجوداته أو بعبارة أخرى تعظيم أرباحه
- تلبية جميع احتياجات العملاء بأحسن صورة
- **توسيع الشبكة للبنك في مختلف أنحاء البلاد لزيادة عدد المتعاملين**
- القيام بالعمليات المصرفية والمعاملات المختلفة في أوقات قياسية من خلال السرعة في الأداء

4-الهيكل التنظيمي لبنك سوستي جنرال وكالة برج بوعريريج:

الشكل رقم(9):يوضح الهيكل التنظيمي لبنك سوستي جنرال



المصدر :من المعلومات المقدمة من طرف مدير وكالة سوستي جنرال برج بوعريريج من إعداد الطالب.

المطلب الثاني : خدمات وبعض أرقام نشاطات بنك سوستي جنرال

1-خدمات وكالة سوستي جنرال:

- تقديم القروض
- الادخار
- دفاتر التوفير
- شهادات التوفير
- حسابات الودائع:

-حسابات الودائع بالدينار.

-حسابات الودائع بالعملات الأجنبية.

- البطاقات البنكية:

-بطاقة سيب سيب

-البطاقة فيزا الذهبية

-بطاقة الفيزا التقليدية

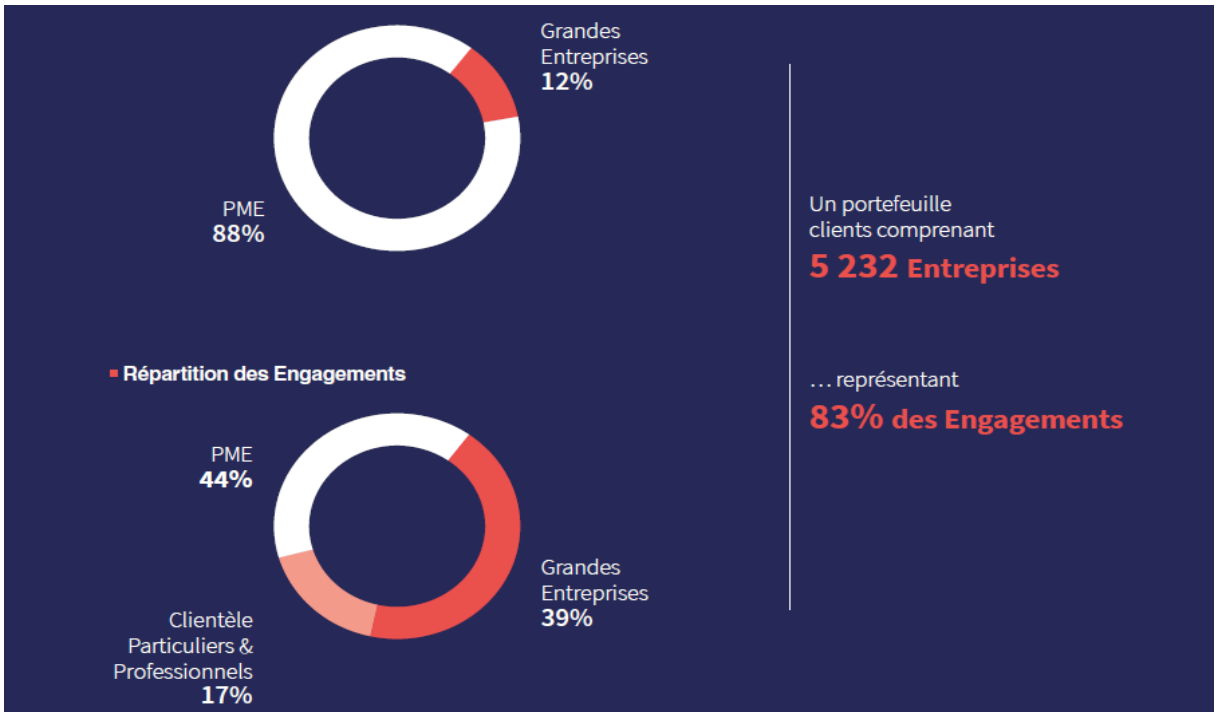
-بطاقة فيزا للدفع المسبق

- تأجير الخزائن
- الخدمات الالكترونية

2-أرقام نشاطات سوستي جنرال :

2-1-محفظة عملاء سوستي جنرال :

الشكل(10): يبين محفظة العملاء SG

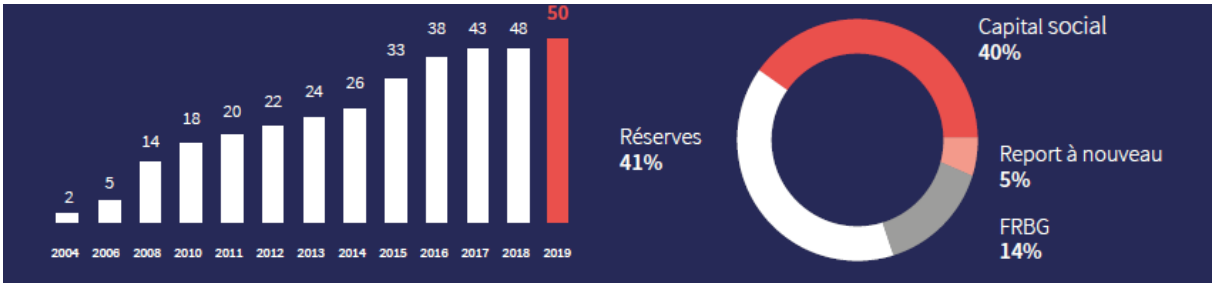


Source : Le Rapport Annuel De SG 2019.

❖ **من خلال الشكل نلاحظ أن وكالة سوستي جنرال تساهم في تمويل المشاريع الخاصة بالمؤسسات سواء الصغيرة أو الكبيرة بنسبة كبيرة تقدر ب** 88% من إجمالي المحفظة ولكن نلاحظ أن الجزء الأكبر منها موجه بنسبة 44% في تمويل المؤسسات الكبيرة ،بينما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدر بـ39% أما النسبة الباقية والمقدرة ب17% فهي موجهة للأفراد.

2-2-الأموال الخاصة ببنك سوسيتي جنرال :

الشكل(11):يبين الأموال الخاصةبSG



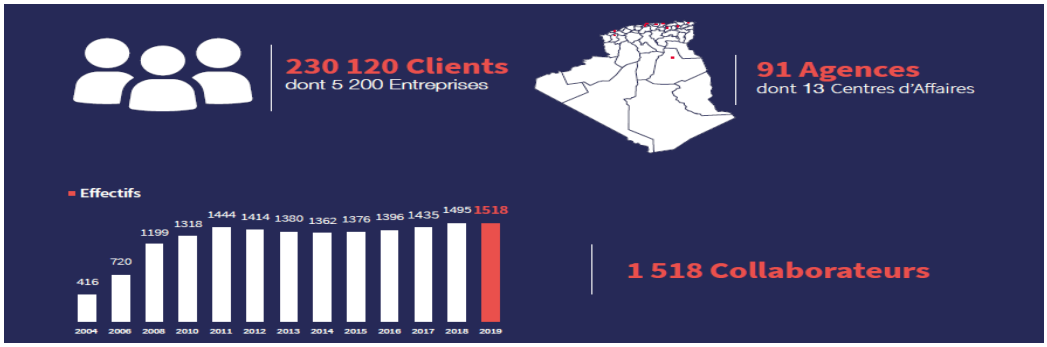
Source: Le Rapport Annuel De SG 2019.

❖ من خلال الشكل نلاحظ أن الأموال الخاصة بالوكالة تعرف تطورا ملحوظ حيث كانت في 2004تقدر ب2مليار دينار بعدها بدأت في زيادة مستمرة إلى غاية سنة 2019حيث قدرت ب50مليار دينار

وهنا نلاحظ أن هذه الزيادة كانت نتيجة تنوع وتوسع أنشطة الوكالة في السوق المصرفية الجزائرية .

2-3-عدد زبائن سوسيتي جنرال:

الشكل(12):يوضح عددالزبائن SG



Source: Le Rapport Annuel De SG 2019

- من خلال الشكل نلاحظ أن عدد الزبائن وعدد وكالات البنك في مختلف ربوع الوطن في ارتفاع مستمر حيث سنة 2004قدر عدد الزبائن ب 416زبون وعدد الوكالات في نفس السنة قدرت ب8وكالات .واستمر هذا الارتفاع إلى غاية سنة 2019حيث كان عدد الزبائن 1518زبون بينما أصبح عدد الوكالات يقدرب91وكالة، وهذا التزايد الملحوظ يدل على جودة خدمات الوكالة التي من خلالها تمكنت من استقطاب عدد كبير من الزبائن يقابلها توسع كبير في شبكتها عبر كافة التراب الوطني.

المطلب الثالث:المستندات المطلوبة لانجاز الاعتماد المستندي وعناصره بالنسبة للبنك

أولا: المستندات المطلوبة

لإتمام عملية الاستيراد على أكمل وجه وجب توفر عدة وثائق أو مستندات نجد:المستندات الرئيسية والسندات الاضافية وما يهمنا هنا السندات الرئيسية التي تحتوي على مايلي:

1-سند الشحن:

وهو تلك الوثيقة التي يبرمها الناقل والشاحن لإتمام ملكية النقل حسب القانون التجاري الجزائري يوجد ثلاثة أنواع منها ونجد:

1-1-السند الاسمي: وهو الشخص الوارد اسمه في سند الشحن أو بمعنى آخر الذي حرر السند باسمه هو الذي يتولى تسلم البضاعة لا أحد سواه.

1-2-السند الاذني:وهنا تسلم البضاعة لمن حرر السند إذنه أو ظهر إليه.

1-3-السند لحامله:أي يحمل اسم المستفيد ويكون حجة لحامله سواء تم تظهيره على بياض من طرف المستفيد الصادر بإذنه.

1-4-سند الشحن المقبول:وهو سند الشحن البحري مهمته تولي عملية نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول.

1-5سند الشحن المرفوض: سمي بالسند المرفوض لأن البنوك ترفض الأخذ به وهو أنواع.

2-وثيقة التأمين:

تعتبر ثاني وثيقة رئيسية بعد سند الشحن والمعلومات التي تحتويها هي نفسها الموجودة في نموذج الاعتماد.

3-الوثيقة التجارية:

أو ما تسمى بالفاتورة التجارية وهي الأخرى لا تحتوي على بيانات جديدة وإنما نفسه تلك الموجودة في وثيقة التامين وكذا نموذج الاعتماد.

ثانيا : عناصر الاعتماد المستندي بالنسبة للبنك:

ونقصد بها مجموعة المعاملات التي يتم اتخاذها لفتح الاعتماد المستندي وهي كالتالي:

-الحصول على الموافقة من طرف الإدارة سواء لمرة واحدة أو لعدة مرات.

-رخصة استيراد تبيح شرعية السلع المستوردة.

-فتح إجباري لحساب لدى البنك.

-الحصول على تثبيت مبدئي .

-دمغ الشروط العامة للاعتماد بالطوابع القانونية بعد التوقيع عليها من طرف المتعاملين.

-وفي الجزائر كنموذج عملي نأخذ وكالة سوستي جنرال التي تشترط لفتح اعتماد مستندي الشروط التالية:

1-تقديم سجل تجاري ورقم جبائي.

2-يشترط أن يكون السجل التجاري المقدم من طرف الزبون جديد وساري المفعول لسنتين ومخصص للاستيراد والتصدير .

3-ينبغي على الزبون تقديم فاتورة شكلية تتضمن المبلغ الإجمالي للسع والبضائع.

4-تقديم طلب وفق النموذج المقدم من طرف البنك فاتح الاعتماد.

5-عملية التوطين البنكي والتي يعطى لها رقم خاص بالتوطين البنكي وكلها تحتوي على المعلومات الخاصة بالزبون.

6-قيام الزبون بدفع المبلغ الإجمالي وفقا للفاتورة المقدمة من طرفه بالعملة الوطنية .

7-فتح اعتماد بنكي والذي يحتوي على اسم وعنوان الزبون المستورد واسم وعنوان المورد الأجنبي إلى جانب مبلغ الصفقة وميناء الشحن وميناء التفريغ والتاريخ النهائي للشحن وتاريخ سريان الاعتماد المستندي .

8-اقتطاع المبلغ الخاص للعقد والمبين على الفاتورة المقدمة من طرف الزبون طالب فتح الاعتماد.

9-في حالة ما إذا كانت البضاعة المستوردة موجهة للإستغلال الشخصي والخاص بالمؤسسة يوقع المعني أي الزبون على التزام في هذه الحالة .

10-أما إذا كانت البضاعة المستوردة موجهة للبيع فإنه ينبغي على طالب فتح الاعتماد أن يقدم ما يثبت دفعه للحقوق والرسوم الجبائية لمصلحة الضرائب

11-يتم إرسال الملف كاملا إلى المديرية العامة المكلفة بالتجارة الخارجية بالجزائر التي تقوم بفتح الاعتماد المستندي عند البنك الخارجي وعند فتحه يقوم الزبون بدفع تكاليف الفتح والتي تقدر بنسبة مئوية على أساس مبلغ الفاتورة المقدمة والمحددة من طرف المديرية العامة التابع لها البنك فاتح الاعتماد.

12-ثم عند وصول الوثائق من البنك الخارجي إلى المديرية العامة المكلفة بالتجارة الخارجية يتم فحص هذه الوثائق وعند خلوها من أي التزام يتم تحويلها إلى البنك طالب فتح الاعتماد وعلى أساس هذه الوثائق يتم الدفع النهائي لمبلغ الفاتورة إلى البنك المورد.

المطلب الرابع: دراسة ميدانية لسير الاعتماد المستندي على مستوى البنك (دراسة مؤسسة sarl bg elise للاستيراد والتصدير لحقائب السفر)

بعدما تطرقنا للاعتماد المستندي نظريا سوف نتطرق إلى كيفية سيره تطبيقيا للخطوات المتبعة في عملية الاعتماد المستندي ، وكما سبق الذكر على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، وبذلك يرسل المصدر وثيقة شكلية للمستورد وبعد حصوله عليها من المصدر (و هي شركة صينية)، يتجه إلى بنكه سوستي جنرال و حدة sarl bg elise.

في حالتنا المستورد هو البنك الوطني الجزائري (وكالة سوستي جنرال) لطلب فتح اعتماد مستندي، قصد تداول عملية استيراد كمية من حقائب السفر.

- المنتوج الأصلي من صنع الصين .

- مكان الشحن فهو ميناء فرنسا و ميناء التفريغ فهو ميناء الجزائر.

1- فتح الاعتماد المستندي:

يتقدم العميل و هو ممثل شركة sarl bg elise بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد مستندي في وكالة سوستي جنرال وتتمثل الوثائق فيما يلي:

أولا: فاتورة الشكلية و المتضمنة ما يلي:

- نوع السلعة: حقائب مخصصة للسفر بمختلف أحجامها وأنواعها .

- **سعر السلعة:** إن التكلفة لهذه السلعة قدرت بالعملة الأوروبية "**الأورو**" التي بلغت 54.330,11 €

إضافة إلى هذه المعلومات هناك معلومات أخرى تكون مدونة في هذه الفاتورة الشكلية التي أرسلت يوم السبت 05افريل 2003 من المؤسسة الصينية إلى المستورد الجزائري.

ثانياً: طلب فتح الاعتماد المستندي: إضافة إلى الفاتورة الشكلية فيجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معها أيضا طلب فتح الاعتماد الذي يتضمن عدة معلومات منها:

- اسم و عنوان كل من :

* **المستورد (الأمر)**: مؤسسة sarl bg eliseالخاصة لحقائب السفر الواقعة في 22حي الجزيرة طريق بئر صنب برج بوعريريج رقم حساب 300 300 641 002.

* **المصدِر (المستفيد)**: مؤسسة صينية الواقعة في 10 شارع الباي صندوق بريد رقم 75002 باريس فرنسا.

* **بنك الإصدار (بنك المستورد)**: البنك الوطني الجزائري الوكالة société generale algeria agence bordj bou ariridj el mokrani n°00752)

* بنك الإشعار (بنك المستفيد) بنك 3003 وكالة رقم 03010 الواقعة بـ 29 نهج حسمان صندوق بريد 2080975428 باريس فرنسا ورقمها الحسابي هو 0020142349 مفتاح 74

* **نوع الاعتماد المستندي**: هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد.

* **مكان الشحن و التفريغ**: مكان الشحن هو فرنسا ومكان التفريغ هو الجزائر العاصمة.

إضافة إلى هذه المعلومات هناك عدة معلومات أخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة تدعى طلب فتح الاعتماد المستندي .

بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين (الفاتورة الشكلية و طلب فتح الاعتماد المستندي) تقوم وكالة سوستي جنرال بدراسة شاملة للملف ، تصل إلى القرار النهائي وهو قبول الطلب، قبلت الوكالة الملف لأنه يطابق فيما يخص نوع وكمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي هو عميل تعود التعامل مع هذه الوكالة (أي يتوفر فيه شرط الثقة)

بعد أن تقبل الوكالة هذا الطلب وتوقع عليه، تطلب من هذا العميل وثيقة أخرى و المتمثلة في وثيقة التوطين التي تتضمن عدة معلومات كاسم الشركة المستوردة و المتمثلة في sarl bg eliseو القيمة الإجمالية للعملية و المتمثلة في 75.860,11 € ، و كذلك البلد الأصلي للبضاعة و هو الصين، وبلد الشحن وهو فرنسا بطبيعة الحال نوع البضاعة المتمثلة في حقائب السفر، وغيرها من المعلومات مدونة في وثيقة التوطين .

أن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو (00030) ورقم ملف التوطين المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي:

1	2	3	4	5	6
16.01.18	2003/2	10	00030	ER	06.05.03

جدول رقم(2): يمثل رقم ملف التوطين

-16.01.18 يمثل رقم الوكالة لدى البنك.

-2003/2 2003 تمثل السنة 2 يشمل السداسي.

-10 يمثل رقم البيع وفي حالة FOB.

-00030 يمثل رقم التوطين ويجب أن يكون مكون من 5 أرقام.

-ER العملة المتعامل بها وفي هذه الحالة الأورو.

-06.05.03 يمثل تاريخ فتح ملف التوطين.

بعد الانتهاء من عملية التوطين يقوم البنك وكالة سوستي جنرال بحساب التكاليف، حيث أن حساب التكاليف لفتح الاعتماد المستندي يكون كالتالي:

1-يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الأورو، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية المتمثلة في 75.860,11 € في سعر الصرف المتمثل في 87,3317 و الناتج هو 6.624.992,368دج.

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

- عمولة الالتزام وهي 2.5 %
- عمولة فتح الاعتماد: وهي عمولة ثابتة مقدرة بـ 3000 دج
- عمولة سويفت و هي الأخرى عمولة ثابتة مقدرة بـ 700 دج
- رسم عيني على القيمة المضافة .T.V.A وهي بنسبة 17 %

3-بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف بـ MT 700 التي يقوم بإرسالها إلى بنك المستفيد عن طريق شبكة سويفت، كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية

العمليات مع الخارج DOE (Direction des Opérations avec l'Extérieur) وينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويفت وهذا الملف مكون من:

- طلب فتح الاعتماد.
- وثيقة MT 700.
- مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.

4-بعد دراسة الملف من طرف DOE ، ترسل القبول عن طريق نفس الشبكة أي شبكة سويفت، وتقوم بإشعار بنك المستفيد بفتح الاعتماد.

ملاحظة: يمكن أن تكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي .

وهذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في MT 707 التي ترسلها الوكالة إلى DOE عن طريق التلكس، لكن إذا أريد تعديل تاريخ الصلاحية، فلا يمكن ذلك إلا من طرف المديرية DOE

ومصاريف التعديل تكون كالتالي:

- عمولة التجارة الخارجية 100 دج.
- مصاريف التلكس 300 دج .
- الرسم على القيمة المضافة 17 %.

إرسال الوثائق بعدما يتحقق المصدر من فتح الاعتماد إياه من طرف بنكه ،ويتأكد من انه قادر على احترام بنود العقد يستطيع في هذا الوقت المصدر أن يرسل الوثائق الممثلة للبضاعة إلى بنكه الذي بدوره يقوم بمراجعة هذه الوثائق وإرسالها إلى بنك المستورد و تتمثل الوثائق فيما يلي:

- فاتورة تجارية 21 نسخة موقعة من طرف الغرفة التجارية.
- شيك الشحن محرر لأمر البنك الوطني الجزائري.
- شهادة مصنع 3 نسخ مدون فيها كل البيانات بالبضاعة.
- شهادة الطرود ويتطلب 3 نسخ من هذه القائمة.

ملاحظة: يكون 1/3 من المستندات للمؤسسة 2/3 للبنك ويتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين ونسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي

النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع البنك وتقدم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، ويقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية:

1-الفاتورة النهائية " نسخة أصلية ".
2-نسخة من EXوهي وثيقة جمركية للتصدير.
3-سند الشحن الأصلي.

2- تصفية الاعتماد المستندي:

في هذه المرحلة تكون البضاعة التي أرسلها المصدر، وصلت إلى بلد المشتري حينها لا يستطيع هذا الأخير استلامها و إخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات المبينة لها بحوزته، وكذلك فهو مضطر لان يقوم بدفع المبالغ وإخراج البضاعة.

-ويتم فيها أيضا مقارنة الفواتير الموطنة مع التصاريح والوثائق الجمركية .

-التواصل مع بنك الجزائر والجمارك في حالة وجود خلل أو شك .

وبهذا يكون ملف الاعتماد المستندي قد صفى بدون مشاكل

خلاصة الفصل :

تطرقنا في هذا الفصل إلى التعريف ببنك سوستي جنرال منذ نشأته وانبثاقه وعرض لمختلف خدماته ووظائفه وطريقة عمله،تعرفنا كذلك ومن خلال مصلحة التجارة الخارجية على أهم طرق التمويل في بنك سوستي جنرال والمتمثلة في الاعتماد المستندي وكذلك قمنا بدراسة تطبيقية حول سير عملية الاعتماد المستندي لأحد زبائن الوكالة المتمثل في مؤسسة sarl bg eliseومختلف الخطوات المتبعة التي يقوم بها من أجل هذه العملية، وأهم الوثائق التي يجب توفرها حتى تتم تسوية العملية التجارية .

خاتمة

خاتمة عامة :

نشأ الاعتماد المستندي لتلبية حاجات التجارة الخارجية منذ الحرب العالمية الأولى ثم أخذ بالتطور بقيام غرفة التجارة cci بوضع قواعد وأعراف دولية موحدة للاعتماد المستندي للحد من المشاكل التي يثيرها اختلاف الأعراف والعادات بين الدول.

ويمثل الاعتماد المستندي خدمة مصرفية تسمح بترتيب وتنظيم الآثار القانونية التي تربط المستورد والمورد على النحو الذي يرتضيه الطرفان، حيث أن كل طرف يتواجد في بلد معين وكل طرف لديه مخاوف اتجاه الآخر من ناحية عدم تنفيذ التزامات ، هنا تتدخل أحد المصارف كوسيط لتسهيل تنفيذ تلك الالتزامات وتحقيق الأمان والضمان اللازمين لكلا الطرفين وبالتالي إزالة تلك المخاوف وفض أي نزاع بينهما .نتيجة لذلك يعتبر الاعتماد المستندي في الوقت الحاضر الوسيلة الوحيدة والأنجع لتسوية عمليات التبادل التجاري الدولي نظرا للضمانات التي يقدمها سواء للمستورد أو المورد .

لذلك فهو يلعب دورا مهما جدا في زيادة العمليات أو المعاملات التجارية على الصعيد العالمي وبالتالي ازدهار التجارة الخارجية .

أولا:نتائج الدراسة

تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أحد أكثر التقنيات استعمالا في تسوية المبادلات التجارية الدولية، حيث نلاحظ الأهمية الكبيرة لهطه التقنية من خلال ما تمنحه من ضمانات لكلا الطرفين سواء المورد أو المصدر أو البنوك التجارية. ون خلال بحثنا هذا وصلنا إلى جملة النتائج التالية:

- يساعد الاعتماد المستندي المؤسسات الاقتصادية على تغطية حاجيات من الخارج و أيضا مساعدتها على التصدير.
- تعتبر التجارة الخارجية الشريان والقلب النابض لاقتصاديات دول العالم .
- من خلال تعرفنا على مختلف الجوانب لتقنية الاعتماد المستندي . نلاحظ التكامل والترابط الواضح بين مراحل العملية، كل هذا يجعل من الاعتماد المستندي أفضل وسيلة حماية للدفع في التجارة الخارجية تتناسب مع كل الأطراف.

- تتوفر تقنية الاعتماد المستندي على عدة أنواع مما يمنحها مرونة في التعامل على اعتبار أن كل نوع يتماشى مع معطيات معينة تتناسب مع الوضعية المالية للمتعاملين.
- بالرغم من أن تقنية الاعتماد المستندي تتميز بالأمان والثقة في التعامل إلا أنها تتضمن عدة مخاطر كالسرقة وتعرض البضاعة للتلف ومعدة مشاكل أخرى بسبب وسائل النقل .

ثانيا:إختبار فرضيات الدراسة

-تمحورت الفرضية الأولى حول مساهمة التجارة الخارجية في إنجاح وترقية الاقتصاد الوطني وربطه بمختلف الاقتصاديات الاخرى متبعة في ذلك عدة سياسات مختلفة حسب كل بلد، أما الفرضية الثانية فتمثلت في الدور الفعال للبنوك في تمويل التجارة الخارجية .

كما تم التوصل من خلال دراستنا أن التجارة الخارجية تعتبر قطاع حيوي ذو أهمية بالغة في أي مجتمع حيث تساهم في زيادة رفاهية البلاد المذكورة في الفرضية الأولى، من خلال توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار و تخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام هذا من جهة، ومن جهة أخرى قامت البنوك التجارية بتسهيل عمليات التجارة الخارجية وتحسينها وذلك بالعمل كوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين المقيمين والغير مقيمين ،هذا مايأكد إثباتنا لصحة الفرضيتين الأولى والثانية.

-فيما يخص الفرضية الثالثة فتؤكد من خلال إيضاح أن الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية،إلا أن المتعاملين الاقتصاديين لا يتفهمون بأن الإعتماد المستندي ليس إلا وسيلة من وسائل الدفع لا تحل مجمل المشاكل الناتجة عن العملية التجارية الدولية.

ثالثا:التوصيات

بعد إبرازنا لأهم النتائج المتوصل إليها من خلال بحثنا ، نقترح بعض التوصيات التي نرى أنها مهمة وهي كالآتي:

-على المتعامل الاقتصادي أن يختار نوع الاعتماد المستندي الذي يناسبه في ظل السرعة في التنفيذ حتى يضمن أقل التكاليف وأقل المخاطر .

-يجب على المؤسسات المالية إدخال التكنولوجيا في هذا المجال لمواكبة التقدم التكنولوجي والتحدي العالمي .

*إعطاء الأهمية لجميع الوثائق المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي.

-ضرورة فسح المجال للبنوك التجارية المشاركة في تسيير الصفقات الدولية ونشر الثقافة المصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر .

رابعا:آفاق الدراسة

انطلاقا من موضوع بحثنا هذا يمكن أن تتبادر إلى الذهن مجموعة من الاقتراحات التي تندرج ضمن نفس إطار البحث تكون بمثابة انطلاقة لدراسات أخرى نبرزها في النقاط التالية:

-ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وأثره على نمو التجارة الخارجية الجزائرية.

-واقع عمليات التمويل التجارة الخارجية على أداء المؤسسات الأجنبية.

-دور التسويق البنكي في التجارة الالكترونية .

ختاما نرجو أن نكون قد أوفينا هذا الموضوع حقه ولو بقسط ضئيل في غزالة بعض الغموض حول تقنية الاعتماد المستندي ودورها في تمويل التجارة الخارجية.

المراجع

قائمة المراجع :

مراجع باللغة العربية:

– مُحَّد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق بيروت الطبعة الاولى2010.

– د.حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع،الطبعةالأولى2002

– نداء مُحَّد الصوص، التجارة الخارجية،عمان–الأردن،مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2008

– مُحَّد خالد الحريري" :الاقتصاد الدولي "المطبعة الجديدة، دمشق،1977

– مُحَّد يونس" :مقدمة في نظرية التجارية الدولية"، الدار الجامعية،1986

– الدكتور قليني جورجيت صبحي، مبدأ الاستقلال في الاعتماد المستندي:دار النهضة العربية،القاهرة، 1992

– شريف علي الصوص،التجارة الدولية(الأسس والتطبيقات)،دار أسامة للنشر والتوزيع،الطبعة الأولى،2012

– *أحمد غنيم*، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية و النواحي .التطبيقية – ، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة،1998

مذكرات:

– بونحاس عادل، حالة دور الاعتماد المستندي في ضط التجارة الخارجية دراسة الجزائر(2002–2010)،مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص:اقتصاد التنمية،جامعة الحاج لخضر–باتنة–،2014/2013

- شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي كأداة دفع وقرض:دراسة الواقع في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية_فرع التحليل الاقتصادي_،جامعة الجزائر، 2005 -2006

الملتقيات:

- جامعة بسكرة-الملتقى الدولي حول"**سياسات** التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-النامية-" أيام 21-22- أفريل2006

المجلات:

- م.م آمال نوري مُحَّد، إجراءات الاعتمادات المستندية في العراق بين الحقيقة و الرؤى_مدخل نظري_،مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة ، العدد 2012/29 ،ص268.

مراجع باللغة الفرنسية:

–La chambre de commerce internationale, guide CCI des opération de crédit documentaire pour les RUU 500,p:92

-Le Rapport Annuel De SG 2019

-MOUSSA LAHLOU, le crédit documentaire, enag édition, Alger, 1999

الملاحق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Mohamed Boudiaf a M'sila

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département: Commerciales

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

لية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

سم: العلوم التجارية

تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة و النزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسفله:

الطالب (ة)*: حمادي عبد السلام المولود(ة) بتاريخ: 12-11-1994 ب: برج بوعريريج

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أو رس.) رقم: 105583.2 الصادرة بتاريخ: 11/11/2020 عن: دائرة الحمادية

المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبة: العلوم التجارية تخصص: مالية و تجارة دولية خلال السنة

الجامعية: 2020 والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان**:

الإعتماد المستندي كآلية دفع في التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك سوسيتي جنرال برج بوعريريج

أصرح بشرفي أني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 16/06/2021

التوقيع و البصمة

*يحرر كل طالب (ة) تصريحا فرديا في حالة إعداد المذكرة من طرف أكثر من طالب(ة) واحد.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République algérienne démocratique et populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Université de Mohamed BOUDIAF M'sila
Faculté des sciences économiques, commerciales et science de gestion
Vice-doyen en charge de la post-Graduationet de la Recherche Scientifique et des Relations Extérieures

جامعة محمد بوضياف - المسيلة –

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

نيابة العمادة لما بعد التدرج والبحث العلمي والعلاقات الخارجية

الرقم : 09 /2021 **المسيلة في : 2021/04/18**

إلى السيد : مدير مصر سوسييتي جنرال –وكالة برج بوعريريج

الموضوع : مساعدة الطالبة لإجراء التربص الميداني

في إطار دمج العلاقة في ميدان البحث العلمي بين الجامعة و المؤسسات الاقتصادية والخدمية و الإدارات العمومية فإنه يشرفنا أن نلتمس من سيادتكم مساعدة الباحث المذكور أدناه على إتمام جانبه التطبيقي، مع تأكيد التزامه على استخدام البيانات المحصل عليها فقط في مجال بحثه في إطار تحضيره لمذكرة الماستر في العلوم التجارية الموسومة بـ : **الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية.**

تقبلوا فائق الاحترام .

تخصص : مالية وتجارة دولية

الاسم واللقب : عبد السلام محمادي

مسجل بالسنة : II ماستر

Société Générale Algérie
Agence Bordj Bou Arreridj 00752
Responsable de l'Agence
Djoudi SEMAI

هيئة التربـص **مساعد رئيس قسم العلوم التجارية**

موسى حجاب
أستاذ محاضر
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
جامعة محمد بوضياف المسيلة - الجزائر

الملاحق:

الملحق رقم(01):طلب التوطين البنكي

GROUPEMENT BIR SEBA SONATRACH-PVEP-PTTEP

« Geie pour rel régi par décret législatif 93-08 du 25 Avril 1993 »

Alger le 26/04/2012

AST/GBRS/FIN/N° 65 /12

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SH HYDRA D'ALGER

DEMANDE D'IMPUTATION BANCAIRE

Compte Bancaire N° : 002 00005 006 3 000001/13 USD
Compte DA N° :002 00005 005 2 600001/28

Paiement des frais bancaires (BEA Alger)
Identification fiscal : 0009 16098078925

Contrat ou Commande : 13/CS/GBRS-D/09

Fournisseur: BAKER HUGHES EHO LTD.

Origine: Etat Unis d'Amérique

Provenance: Etat Unis d'Amérique

INCOTERM : CPT

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE SONATRACH HYDRA 005
DOMICILIATION - IMPORT -
166317 29/05 12 Ste 00.11(12)
ALGER LE 13 MAI 2012

Tarif Douanier	Désignation	Cours	devise	Dinars
84.67	Fourniture des equipements de completion et services associé pour le développent du champ BRS	-	USD : 5 774 349.65	-

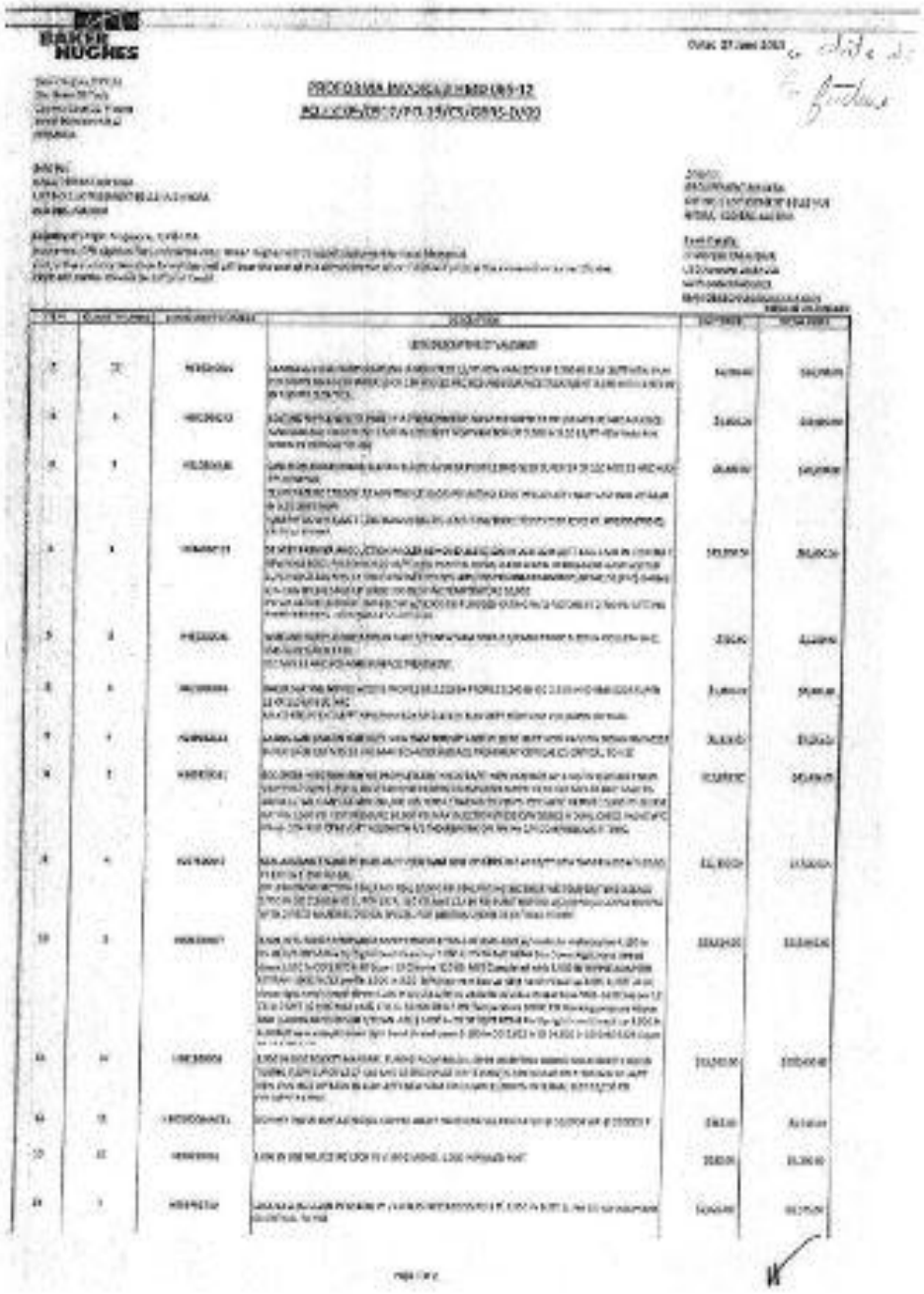
Cette imputation est demandée à la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE. Agence SH HYDRA D'Alger, sous notre entière responsabilité.

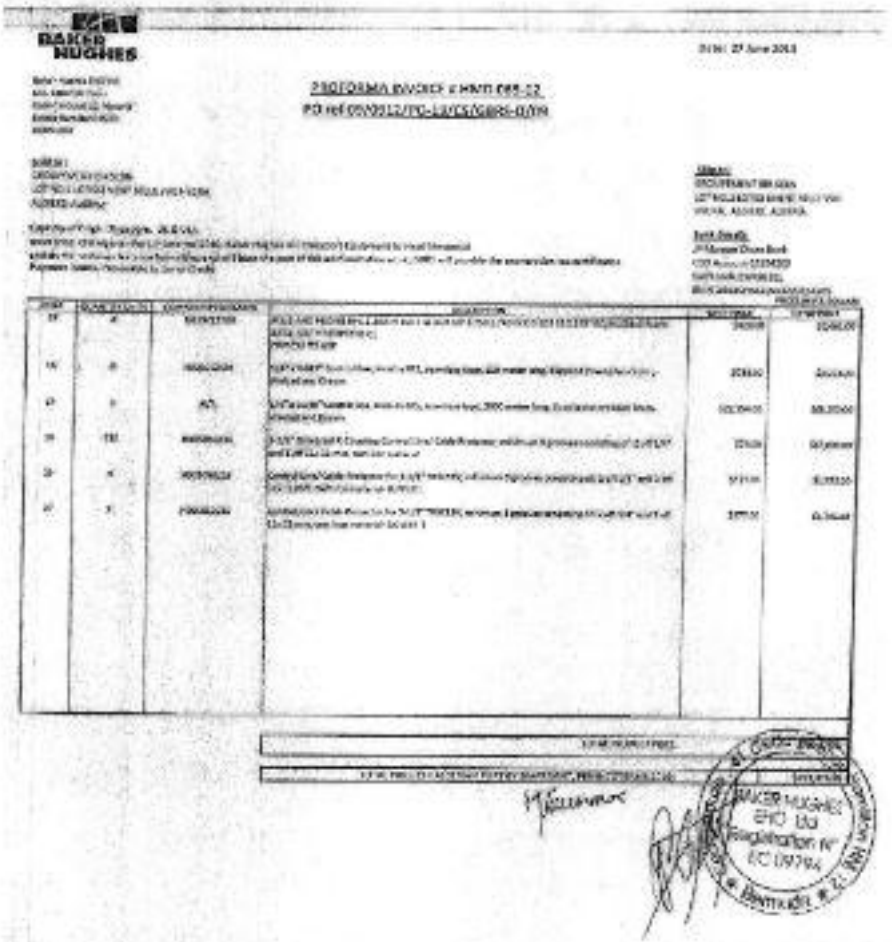
F. MOKRANE

NGUYEN VAN DUC
Chef de Service Trésorerie

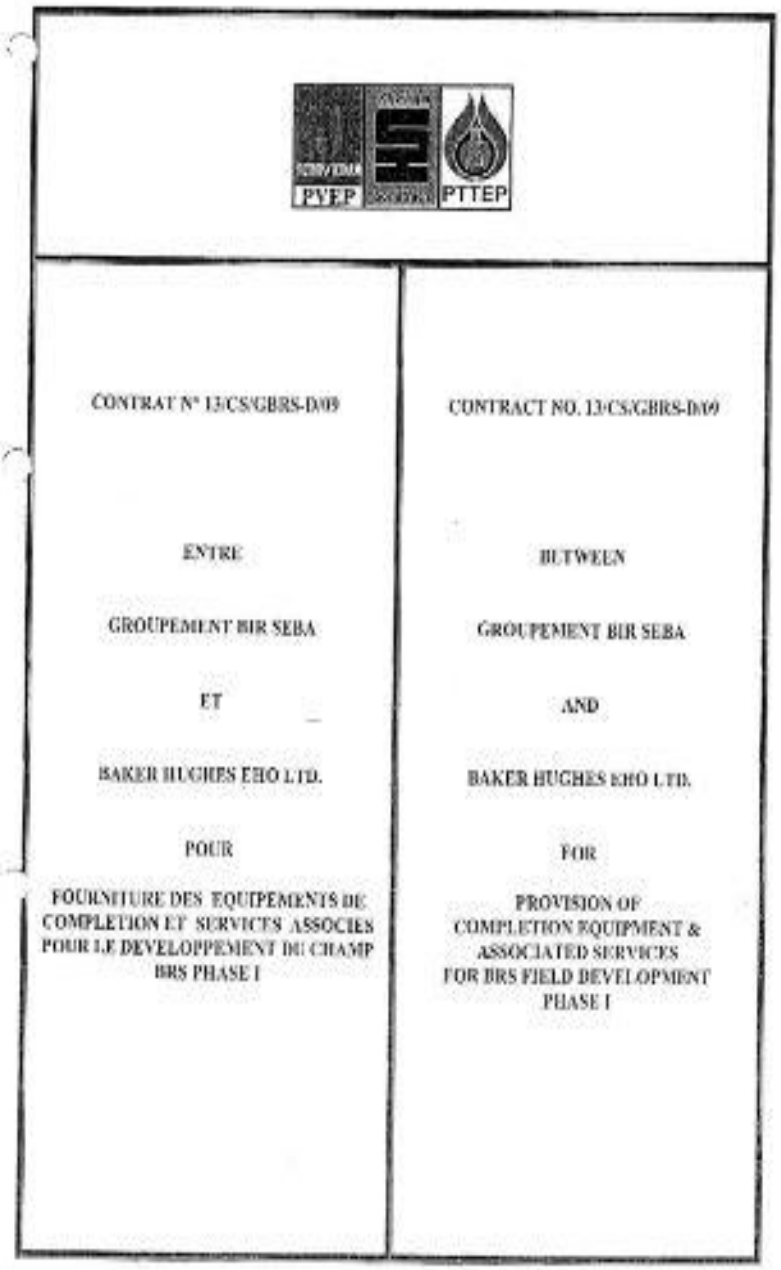
Lot N°01 Lotissement Bella Vue, Hydra, Alger, Algérie.
Tél: +213 (0) 21 54 45 35 / 36 / 21 / Fax: +213 (0) 21 54 45 32

الملحق رقم(02): الفاتورة الشكلية





الملحق رقم(03):العقد التجاري



CONTRAT N° 13/CS/GBRS-D/09

ENTRE

GROUPEMENT BIR SEBA

ET

BAKER HUGHES EHO LTD.

POUR

FOURNITURE DES EQUIPEMENTS DE COMPLETION ET SERVICES ASSOCIES POUR LE DEVELOPPEMENT DU CHAMP BRS PHASE I

CONTRACT NO. 13/CS/GBRS-D/09

BETWEEN

GROUPEMENT BIR SEBA

AND

BAKER HUGHES EHO LTD.

FOR

PROVISION OF COMPLETION EQUIPMENT & ASSOCIATED SERVICES FOR BRS FIELD DEVELOPMENT PHASE I

délais égal ou inférieur à 10% du coût total de mise à disposition du Matériel et du Personnel de l'Entrepreneur objet du retard jusqu'à un maximum de 5% du montant total du Contrat. Au-delà de 10 jours de retard, le Maître de l'Ouvrage aura le droit de résilier le Contrat.

In case of delay equal or inferior to 10% of the total value of the Contract, beyond 10 days of delay, Company has the right to term ate the Contract.

En cas de retard de livraison des Biens, l'Entrepreneur paiera au Maître de l'Ouvrage des pénalités de retard selon les termes de l'Article 25

In case of late delivery of Goods, Contractor shall pay the Company the Penalties for delay under the terms of Article 25.

4 PRIX CONTRACTUELS

4.1 Règlement et Montant estimatif du Contrat

L'Entrepreneur devra exécuter les Assistances et fournir le Personnel, les Biens et le Matériel spécifiés dans ce Contrat et recevra le règlement en contrepartie selon l'Annexe C - Barème de Prix du Contrat.

Le montant estimatif du présent de Contrat en toutes lettres comprises hors la TVA est de **Cinq Millions Sept Cent Soixante Quatorze Mille Trois Cent Quarante Neuf Dollars Américains et Soixante Cinq cents (USD 5,774, 349.65).**

Ce montant est donné à titre purement indicatif, le Maître de l'Ouvrage ne sera en aucun cas tenu de procéder à des commandes du Produits à hauteur de ce montant.

4.2 Prix Fixes

Les prix définis en Annexe C seront fermes et non révisables pendant toute la durée du Contrat en dehors des dispositions de l'Article 12.8. Les prix seront fixés pour tout Bon de Commande émis avant l'expiration ou la résiliation du Contrat.

4.3 Prix Contractuels en Toutes Taxes Algériennes Comprises

Les Prix et tarifs du présent Contrat doivent inclure toutes taxes applicables en Algérie, y compris les retenues d'impôts mais à l'exclusion de la TVA et des droits ou douanes dus à l'Entrepreneur ou Maître de l'Ouvrage pour ces taxes et droits.

4 CONTRACT PRICES

4.1 Compensation at Contract Estimated Amount

The Contractor shall perform the Work and provide the personnel, goods and equipment as stated in this Contract and receive compensation in accordance with Annex C - Contract Prices.

The estimated amount of the Contract excluding VAT is not to exceed **Five Million Seven Hundred Seventy Four Thousand Three Hundred Forty Nine Dollar, Sixty Five Cents (USD 5,774, 349.65).**

This amount is given for indicative purpose only, the Company shall not be held liable for ordering goods for this amount.

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE BOUALEM HYDRA 000
EXPORT -
160317 28/12 U 10 00 8/12 US
ALGER LE 13 MAI 2012

4.2 Fixed Prices

Prices in Annex C will remain firm and not subject to any escalation factors throughout Contract duration except as provided in Article 12.8. Prices shall remain firm for any Purchase Order issued on or before the expiry or termination of the Contract.

4.3 Contract Prices Inclusive of Algerian Taxes

Contract Prices and rates in this Contract shall be inclusive of all Algerian taxes including withholding tax, but excluding all VAT and customs duties due to the exemption of Company of these taxes.

5 RESSOURCES A FOURNIR PAR L'ENTREPRENEUR

5.1 Matériel de l'Entrepreneur

5.1.1 L'Entrepreneur devra fournir le matériel de l'Entrepreneur décrit en Annexe B conformément aux termes définis ci-dessous.

5.1.2 L'Entrepreneur sera responsable d'assurer que le matériel de l'Entrepreneur comprend tous les équipements, pièces de rechange et matériels nécessaires et qu'il est selon la qualité requise pour

5 CONTRACTOR SUPPLIED RESOURCES

5.1 Contractor's Equipment

5.1.1 The Contractor shall provide the Contractor's Equipment described in Annex B hereunder in accordance with the terms set out herein.

5.1.2 The Contractor shall be responsible for ensuring that the Contractor's Equipment includes all necessary equipment, spare parts and materials and is of the quality required for performance of the Work.

الملحق رقم(04):طلب فتح الاعتماد المستندي

GROUPEMENT BIR SEBA SONATRACH-PVEP-PTTEP

« Groupement régi par décret législatif 93-08 du 25 Avril 1993 »

PVEP PTTEP

Alger 04/06/2013

AST/GBRS/FIN/N° /13

A Monsieur le directeur de l'agence
B.E.A Hydra.

27 JUIN 2013

Objet : **Ouverture de lettre de crédit.**

Monsieur,

Nous vous prions de bien vouloir ouvrir une lettre de crédit en faveur de **Baker Hughes EHO Ltd.** D'un montant d'**USD : 791 876.00**

Auprès de la banque suivante : **JP Morgan Chase Bank**

125 London Wall, London, EC2Y 5AJ-UK.

IBAN: GB60CHAS60824223154231

SWIFT: CHASGB2L

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos salutations les plus distinguées.

F. MOKRANE

BAO ANH VAN

Tour N°01 Lotissement Belle Vue, Hydra, Alger, Algérie.
Tél: +213 (0) 21 54 53 35 / 36 / 37 / Fax: +213 (0) 21 54 53 34 / 33

GROUPEMENT BIR SEBA SONATRACH-PVEP-PTTEP

« Groupement régi par statut légal n° 88-39 du 31 Août 1988 »

Alger le 13/09/2013

AST/GBRS/FIN/N° 113

DESTINATAIRE : BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DJENANE EL-MALIK
HYDRA 16305 ALGER

OBJET : DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

Par le débit de notre compte n° **002 00005 005 3 00001/13**, veuillez procéder à l'ouverture, par voie télégraphique, d'un crédit documentaire libellé comme suit :

N° Domiciliation: **160317.2012.2.10.00218 USD**

1) Irrévocable

2) Auprès de la banque : **JP Morgan Chase Bank**

Adresse: **125 London Wall, London, EC2Y 5AJ, UK**

Account number: **23154205**

Swift code: **CHASGB2L**

RIB Code: **GB85CHAS60924223154205**

3) Faveur: **Baker Hughes EHO Ltd**

22, Victoria street Hamilton HM12 BERMUDA

4) Montant Maximum: **USD: 791,876.00**

5) Date de validité : **13/09/2013**

6) Date Dernière expédition: **13/08/2013**

7) Utilisable : **A VUE**

8) PO : **09-0912/PO-13/CS/GBRS-D/09**

002 3 00001/13
12.300.687,40
MONT

30/9/13

Lot N° 01 Lotissement Belle Vue, Hydra, Alger, Algérie
Tél: +213 (0) 21 54 63 20 / 21 / 22 / Fax: +213 (0) 21 54 63 19 / 12

9) Contre remise à la Banque Extérieure d'Algérie, Agence Djenane El-Malik, Hydra 16035 Alger des documents suivants :

Document	Nombre d'exemplaires	Caractéristiques
Facture commerciale.	Trois (3) exemplaires originaux.	- rédigées en français ou anglais - établies au nom de Groupement Bir SEBA - signées par le bénéficiaire - portant le cachet humide du bénéficiaire
Titre de transport : Incoterms 2010 CFR Port Algérien	- 2/3 originaux Bill of Lading Clean on Board (B/L) ou Connaissement d'Embarquement	- B/L, a l ordre de Groupement Bir SEBA Lot No 01 belle vue Hydra Alger.
Attestations du bénéficiaire certifiant avoir adressé par courrier express a l'adresse de groupement BIR SEBA.	- un original Bill of Lading Clean on Board (B/L) plus copie + facture original + certificat d'origine original + liste de colisage original + certificat de conformité original]	- Groupement Bir SEBA Lot No 01 belle vue Hydra Alger.
Certificat d'origine.	une (1) Copie	délivrés et signés par la Chambre du Commerce de Marseille (France) indiquant l'origine de la marchandise de l'UK et/ou USA.
Liste de Colisage.	Deux (2) Copie	Délivrés par le bénéficiaire.
Certificat de Conformité.	une (1) Copie	Délivrés par le bénéficiaire.

10) Concerne l'expédition de :

-STAINLESS STEEL FLOW COUPLING 3.500 (quantités 21)

-SEATING NIPPLE W/OTIS PROFILE 2.750 BX PROFILE (quantités 6)

-CMD NON-ELASTOMERIC SLIDING SLEEVE 2.750 (quantités 3)

-591-287 PREMIER PRODUCTION PACKER REMOVEABLE 07.000 (quantités 4)

-WIRELINE ENTRY GUIDE 2.875 (quantités1)

-BAKER SEATING NIPPLE (quantités 3)

-CASING SUB 3.500 IN 9.20 LB/FT NEW VAM BOX UP 5.000 (quantités 6)

-BUC CHEM INJECTION SUB NO PROFILE 3.500 (quantis 3)

-SEAL ASSEMBLY 5.000 IN 18.00 LB/FT NEW VAM BOX UP 2. (quantités 4)

-3.500 IN TUBING RETRIEVABLE SAFETY VALVE Completed with 3.500 IN NIPPLE ADAPTER F/TITAN -10(E) (quantités 3)

-3.500 IN SIDE POCKET MANDREL TUBING (quantités 15)

-DUMMY VALVE BDY-1.0 NICKEL COPPER ALLOY (quantités 15)

-1.000 IN BGL WL RET RG LTCH VLV) BK (quantités 15)

-LOCK BX 2.750 2.250 IN ID 4140 W 9 CR (quantités 3)

-PLUG AND PRONG BPX 2.250 IN BUTT SL BOX UP 2.750 (quantités 3)

-1/4" x 0.049" Control line, Incoloy 825, seamless type, 100 meter long (quantités 3)

-1/4" x 0.049" Control line, Incoloy 825, seamless type, 2000 meter long (quantités 3)

-3-1/2" Universal X-Coupling Control Line/ Cable Protector (quantités 930)

-Control Line/ Cable Protector for 3-1/2" TRSCSSV (quantités 3)

-Control Line/ Cable Protector for 3-1/2" TRSCSSV (quantités 3)

Suivant la facture Proforma n° **HMD 065-12 de 05/06/2013**

11) Lieu d'expédition et de réception

- Incoterms 2010 : **CFR (Port Algerian)**
- Embarquement : **Port de Marseille.**
- Débarquement : **Port Algérien**

12) Expédition partielle : **Interdit**
13) Transbordement : **Interdit**
14) Instructions spéciales :

Tous les Frais et les Commissions à l'étranger, sont à la charge du bénéficiaire.
Tous les Frais et Commissions en Algérie sont à la charge de client **Groupement Bir Seba).**

15) Tarif Douanier : **84.31.43.00**

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à Alger. Cette opération est soumise aux règles et usages uniformes (RUU 600) relatifs au crédit documentaire approuvé par la Chambre de Commerce Internationale et actuellement en vigueur Sous réserves de l'application des règles et usages du pays où l'opération se déroule si ce pays n'a pas adopté lesdits RUU.

Document présenté dans les trente (30) jours suivants la date de la lettre de transport aérien dont validité de la lettre de crédit est acceptable.

Veuillez noter que la BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE doit nous remettre le SWIFT d'ouverture du crédit documentaire.

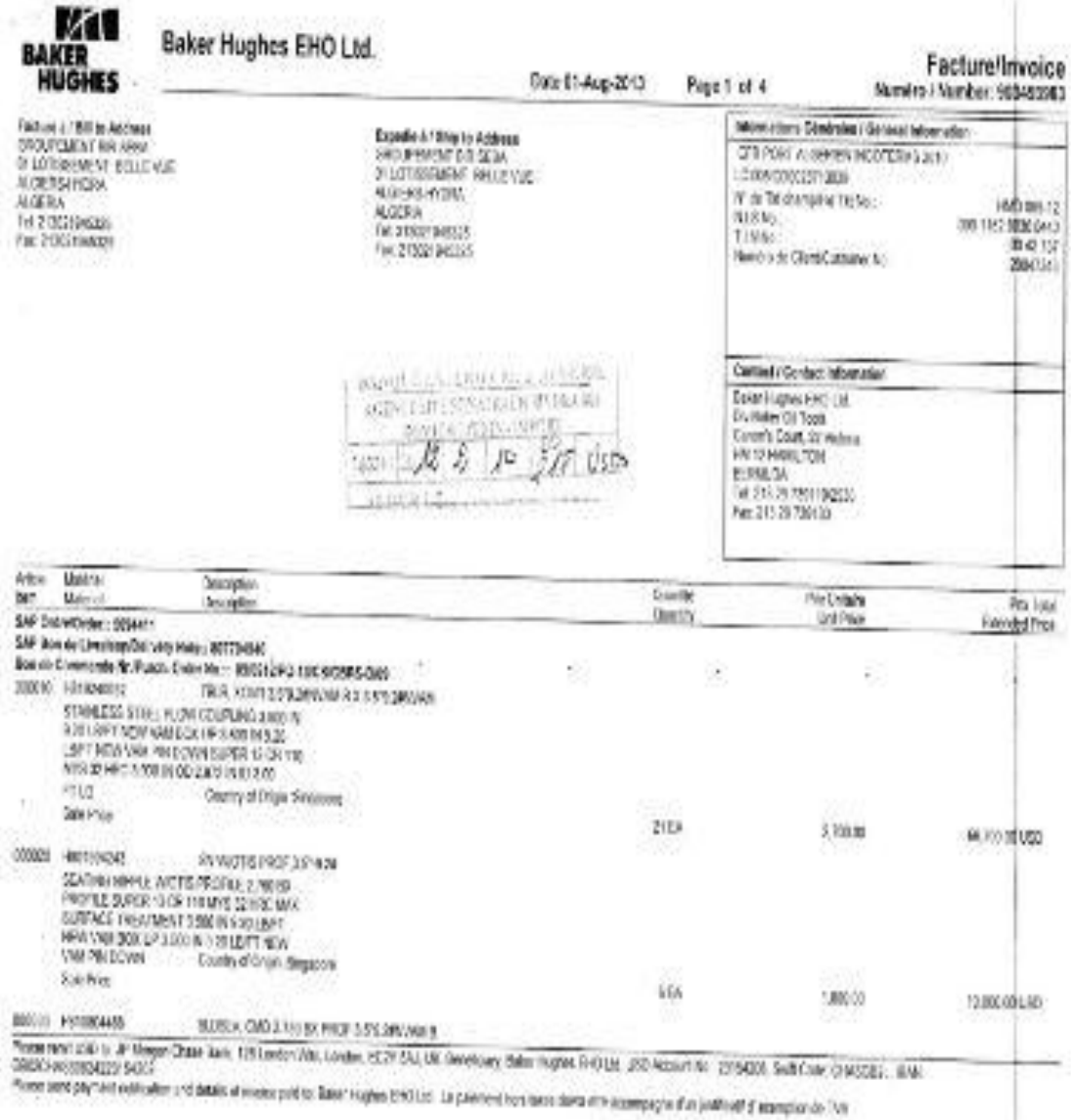
P/ Le Directeur

F. MOKRANE

GROUPEMENT BIR SEBA
Sonatrach
PVEP
PTTEP

DAO ANH VAN
Chef de Service Trésorerie

الملحق رقم(05): الفاتورة التجارية



Baker Hughes EHO Ltd.

Date 01-Aug-2013 Page 1 of 4

Facture/Invoice
Numéro / Number: 9054

Facturé à / Bill to Address
DROUTCLIENT RIA Alger
Dr LOTISSEMENT BELLE VUE
ALGER54 HYDRA
ALGERIA
Tel: 21
Fax: 21

Expédié à / Ship to Address
DROUTCLIENT RIA Alger
Dr LOTISSEMENT BELLE VUE
ALGER54 HYDRA
ALGERIA
Tel: 21
Fax: 21

Informations Générales / General Information
CFR PORT D'ALGER (INCOTERM 2010)
Nº de Tél. charge/Tel No.:
N.I.F. No.:
T.I.N No.:
Numéro de Client/Customer No.:

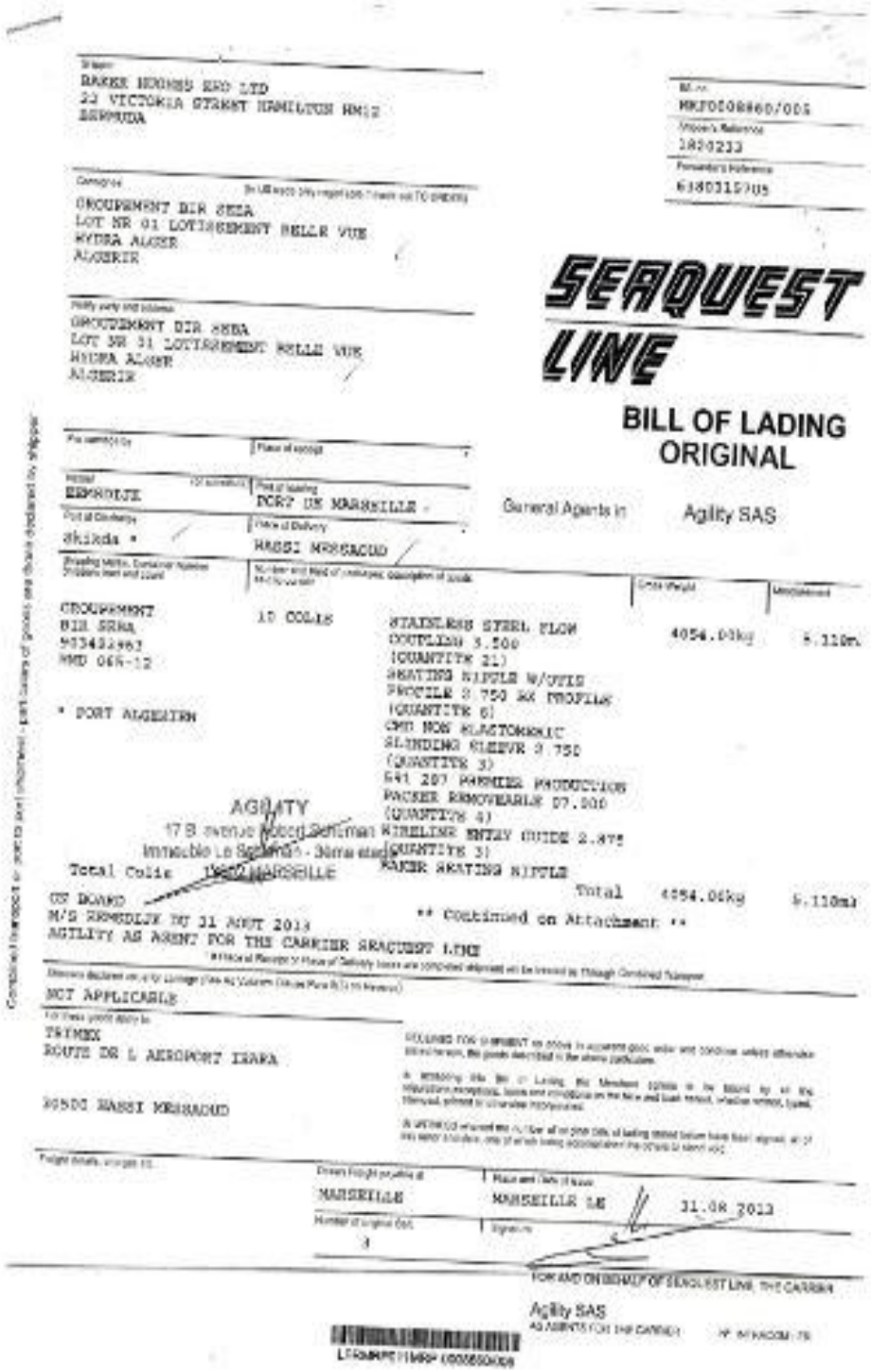
Certified / Contact Information
Baker Hughes EHO Ltd.
Dr Belle Oil Tools
Crown's Court, 32 Hollins
HM 12 HAMILTON
BERMUDA
Tel: 441 29 7501 (INCO)
Fax: 441 29 7501 (2)

Article / Item	Matériau / Material	Description / Description	Quantité / Quantity	Prix Unitaire / Unit Price	Prix Total / Extended Price
SAP Order/Order : 0054					
SAP Bon de Livraison/Del. Note : 8077					
Bon de Commande N°/Purch. Order No :					
000010		FILTER,			
		STAINLESS STEEL FLOW COUPLING			
		PTU2 Country of Origin: Singapore			
		Sale Price	21EA	3,100.00	65,100.00 USD
000020		AN NOTE PROF			
		SEATING MINIMUM NOTE PROFILE			
		PROFILE SURFACE			
		SURFACE TREATMENT			
		VNM PIN DOWN Country of Origin: Singapore			
		Sale Price	4EA	1,800.00	12,000.00 USD
000030		SLEEVE, GMD			

Please remit USD to JP Morgan Chase Bank, 125 London Wall, London, EC2Y 5AJ, UK. Beneficiary: Baker Hughes EHO Ltd. USD Account No: 0215 Swift Code: CHASGB2L. IBAN: GB82CHAS

Please remit payment and invoice details to: Baker Hughes EHO Ltd. Le paiement hors taxes doit être accompagné d'un justificatif d'exemption de TVA

الملحق رقم(06): سند الشحن



Shipper
BAKER HUGHES EPD LTD
33 VICTORIA STREET HAMILTON HM12
BERMUDA

B/L no.
MRJFOI08860/005
Shipper's Reference
1820213
Forwarder's Reference
6380315705

Consignee (to order of bearer unless otherwise stated)
GROUPEMENT BIR SEBA
LOT NR 01 LOTISSEMENT BELLE VUE
HYDRA ALGER
ALGERIE

Notify party and address
GROUPEMENT BIR SEBA
LOT NR 01 LOTISSEMENT BELLE VUE
HYDRA ALGER
ALGERIE

SEAQUEST LINE

BILL OF LADING
ORIGINAL

Pre-carriage by | Place of receipt

Vessel (if applicable) | Port of loading
ERMOULIE | PORT DE MARSEILLE -

General Agents in Agility SAS

Port of Discharge | Place of Delivery
Skikda * | HASSI MESSAOUD

Shipping Marks, Container Numbers, Numbers seen and Count	Number and kind of packages; description of goods	Gross Weight	Measurement
GROUPEMENT BIR SEBA 903402983 HMD 065-12 * PORT ALGERIEN	10 COLIS	STAINLESS STEEL FLOW COUPLING 3.500 (QUANTITY 21) HEATING NIPPLE W/OTIS PROFILE 3.750 HX PROFILE (QUANTITY 6) CMU NON ELASTOMERIC SLIDING SLEEVE 3.750 (QUANTITY 3) 541 287 PARMIER PRODUCTION PACKER REMOVEABLE D7.000 (QUANTITY 4) WIRELINE ENTRY GUIDE 2.875 (QUANTITY 3) PACKER HEATING NIPPLE	4054.00kg	5.110m3
		Total	4054.00kg	5.110m3

AGILITY
17 B avenue Robert Schuman
Immeuble Le Sextant - 3ème étage
13002 MARSEILLE

Total Colis

** Continued on Attachment **

ON BOARD
M/S ERMOULIE DU 31 AOUT 2013
AGILITY AS AGENT FOR THE CARRIER SEAQUEST LINE

Actual Receipt or Place of Delivery (once pre-carriage (Field 4) / Ocean Place B (Field 5) is known)
NOT APPLICABLE

For Delivery please apply to
TRYMEX
ROUTE DE L AEROPORT IZARA

30500 HASSI MESSAOUD

DELIVERY FOR SHIPMENT as above in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the goods described in the above particulars

In accepting this Bill of Lading the Merchant agrees to be bound by all the stipulations exceptions, liberties and conditions on the face and back hereof, whether written, typed, stamped, printed or otherwise incorporated.

IN WITNESS WHEREOF one (1) / Two (2) / Three (3) original Bills of Lading stated below have been signed, all of this tenor and date, one of which being accomplished the others to stand void.

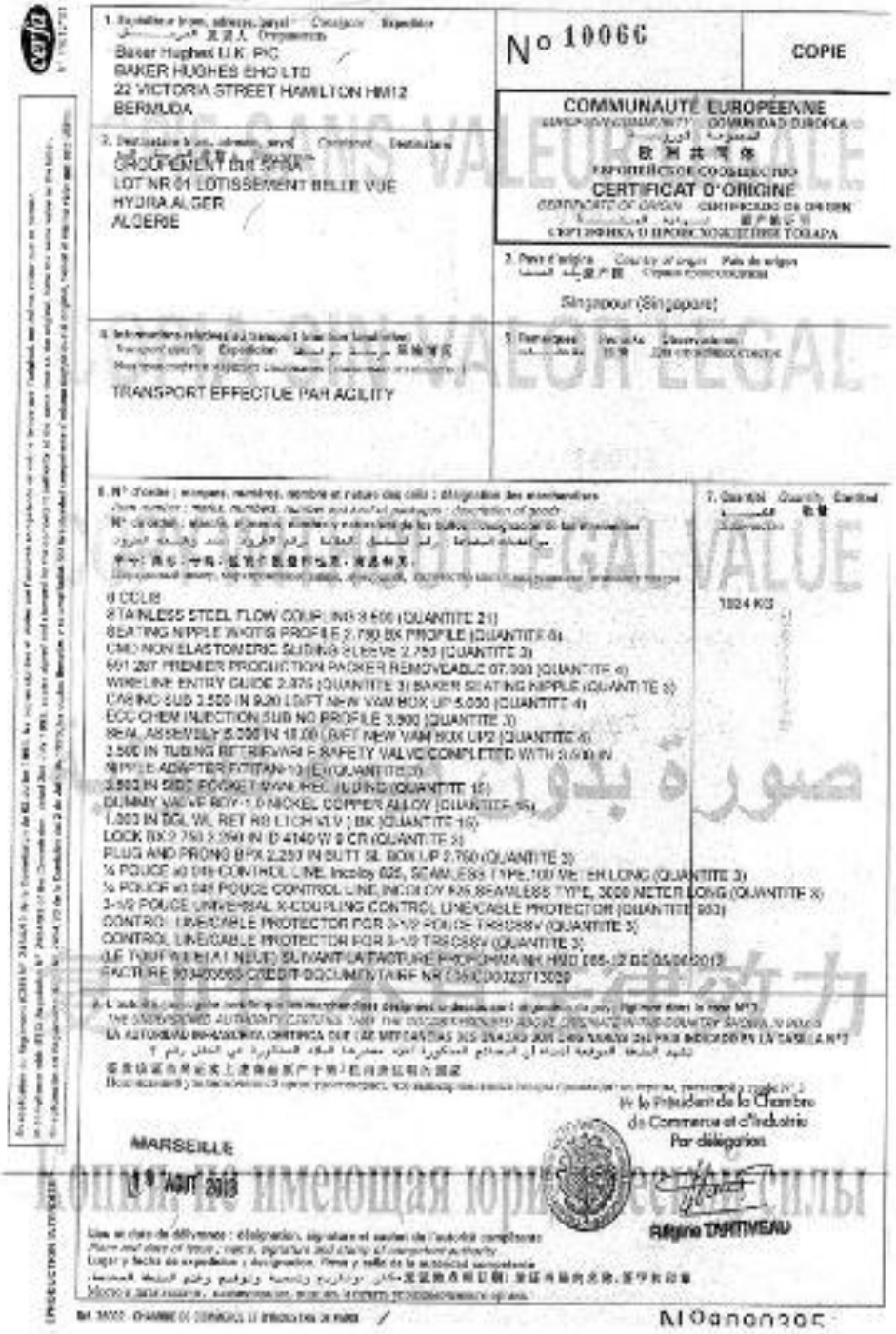
Freight details, charges etc.

Freight payable at	Place and date of issue
MARSEILLE	MARSEILLE LE 31.08.2013
Number of original Bs/L	Signature
3	

FOR AND ON BEHALF OF SEAQUEST LINE, THE CARRIER
Agility SAS
AS AGENTS FOR THE CARRIER

LFSMRPE11MRP 0008860005

الملحق رقم(07):الشهادة الأصلية



1. Baker Hughes U.K. PIC
BAKER HUGHES EHO LTD
22 VICTORIA STREET HAMILTON HM12
BERMUDA

N° 10066

COPIE

COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE
EUROPEAN COMMUNITY · COMUNIDAD EUROPEA
欧洲共同体
EXPORTATEUR OU DESTINATAIRE
CERTIFICAT D'ORIGINE
CERTIFICATE OF ORIGIN · CERTIFICADO DE ORIGEN
CERTIFICADO DE ORIGEM

2. ENTREPRISE ENI SPA
LOT NR 01 LOTISSEMENT BELLE VUE
HYDRA ALGER
ALGERIE

3. Pays d'origine : Singapour (Singapore)

4. TRANSPORT EFFECTUE PAR AGILITY

6 COLIS
STAINLESS STEEL FLOW COUPLING 3.500 (QUANTITE 21)
SEATING NIPPLE WOTIS PROFILE 2.750 BX PROFILE (QUANTITE 6)
CMD NON ELASTOMERIC SLIDING SLEEVE 2.750 (QUANTITE 3)
661 26T PREMIER PRODUCTION PACKER REMOVEABLE 07.000 (QUANTITE 4)
WIRELINE ENTRY GUIDE 2.875 (QUANTITE 3) BAKER SEATING NIPPLE (QUANTITE 3)
CASING SUB 3.500 IN 9.20 LB/FT NEW VAM BOX UP 5.000 (QUANTITE 4)
ECC CHEM INJECTION SUB NO PROFILE 3.500 (QUANTITE 3)
SEAL ASSEMBLY 5.000 IN 15.00 LB/FT NEW VAM BOX UP2 (QUANTITE 4)
3.500 IN TUBING RETRIEVAM F SAFETY VALVE COMPLETED WITH 3.500 IN
NIPPLE ADAPTER FOTAN-13 (E) (QUANTITE 3)
3.500 IN SIDE POCKET MANDREL W/ RING (QUANTITE 15)
DUMMY VALVE BOY-1 D NICKEL COPPER ALLOY (QUANTITE 15)
1.000 IN BGL WL RET R9 LTCH VLV ; BK (QUANTITE 15)
LOCK BX 2.750 3.250 IN ID 4140 W 9 CR (QUANTITE 2)
PLUG AND PRONG BPX 2.250 IN BUTT SL BOX UP 2.750 (QUANTITE 2)
¼ POUCE x0.049 CONTROL LINE Incoloy 825, SEAMLESS TYPE,100 METER LONG (QUANTITE 3)
¼ POUCE x0.049 POUCE CONTROL LINE INCOLOY 825,SEAMLESS TYPE, 3000 METER LONG (QUANTITE 3)
3-1/2 POUCE UNIVERSAL X-COUPLING CONTROL LINE/CABLE PROTECTOR (QUANTITE 903)
CONTROL LINE/CABLE PROTECTOR FOR 3-1/2 POUCE TRSCSSV (QUANTITE 3)
CONTROL LINE/CABLE PROTECTOR FOR 3-1/2 TRSCSSV (QUANTITE 3)
(LE TOUT SELON LA NEUF) SUIVANT LA FACTURE PROFORMA N° HSD 055-12 DU 05/06/2013
FACTURE 9345/0055-COEDIT-DOCUMENTAIRE NR 0361D0023713009

7. Quantité : 1824 KG

صورة بدون قيمة

8. LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCÍAS DES SUSODICHOS SON LAS MISMAS QUE FIGURAN EN LA CASILLA N°7

Pour le Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie
Par délégation

MARSEILLE

Le 9 AOUT 2013

Régine DARTIVEAU

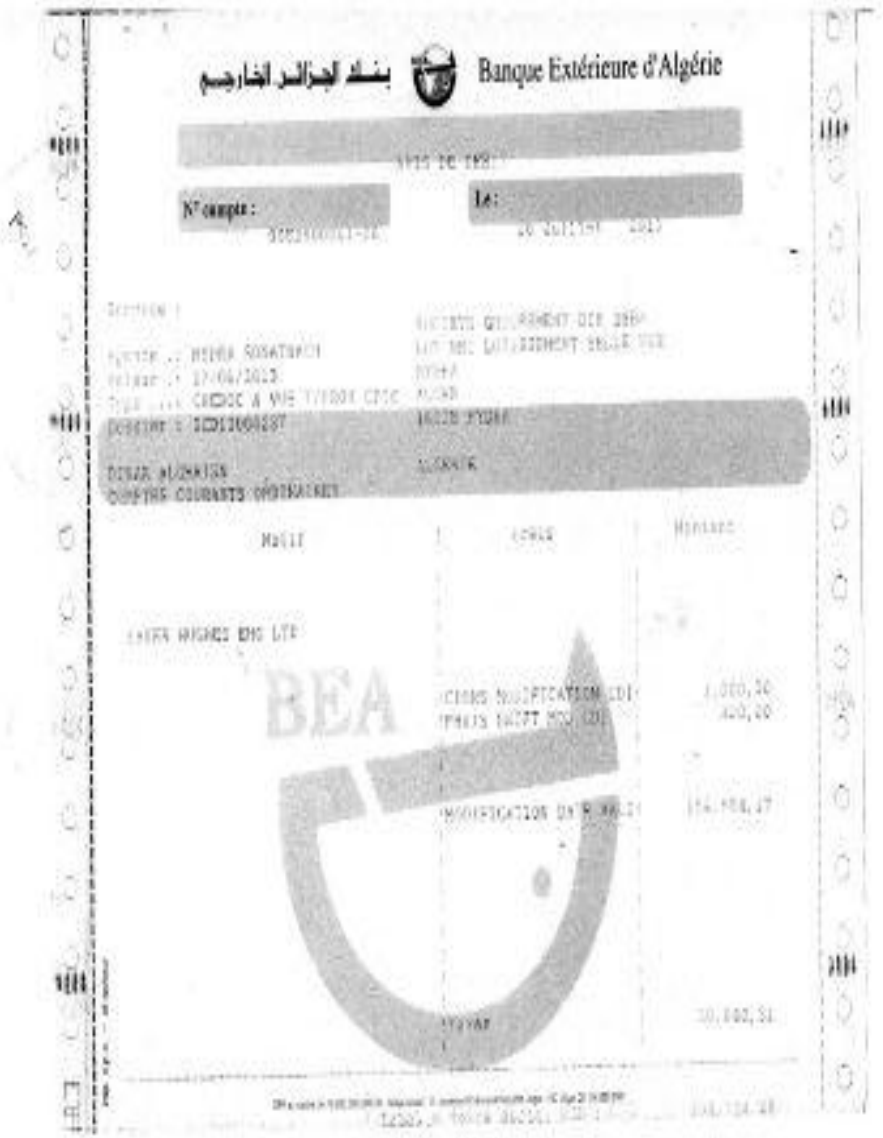
Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente
Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority
Lugar y fecha de expedición ; designación, firma y sello de la autoridad competente

Nº 0000 - CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS

N°0000005

SANS VALEUR LEGALE
NON VALEUR LEGAL
VALEUR LEGALE
Копия, не имеющая юридической силы

الملحق رقم(08): delta version 08



الملحق رقم(09):سويفت

```
31/07/13-13:03:38          M005-3603-030279                1
```

```
--------------------  Instance Type and Transmission --------------
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status    : Network Ack
Priority/Delivery          : Normal
Message Input Reference    : 1304 130701BEXADZALA0059793822163
-------------------------  Message Header  -------------------------
Swift Input  : FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender   : BEXADZALDOS
           BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
           (AGCE HYDRA SITE SONATRACH)
           HYDRA SH DZ
Receiver : BEXADZALDOE
           BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
           (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C
MONTAG)
           ALGIERS DZ
-------------------------- Message Text --------------------------
 27: Sequence des totaux
     1/1
 40A: Forme de credit documentaire
     IRREVOCABLE
 20: Numero du credit documentaire
     0051CDC023713059
 40E: Reglas d'application
     UCP LATEST VERSION
 31D: Date et lieu de l'expiration
     130913DZ
 51D: Banque demanderesse -nom/adresse
     BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
     BEA HYDRA SH 005
     DJENANE EL MALIK.HYDRA.ALGER
     ALGERIE C/R : BEXADZALX005
 50: Partie demanderesse
     GROUPEMENT BIR SEBA
     LOT NR 01 LOTISSEMENT BELLE VUE
     HYDRA ALGER ALGERIE
 59: Beneficiaire - nom/adresse
     BAKER HUGHES BHG LTD
     22 VICTORIA STREET HAMILTON HM12
     BERMUDA
 32B: Code devise et montant
     Currency       : USD (US DOLLAR)
     Amount         :                $791.876,00#
 39B: Credit maximum
     NOT EXCEEDING
 41A: Disponible chez/via - PI BIC
     CHASOB2L
     JPMORGAN CHASE BANK, N.A.
     (EUROPEAN HEADQUARTERS)
     LONDON  GB
     BY PAYMENT
 43P: Envois partiels
     NOT ALLOWED
 43T: Transbordement
     NOT ALLOWED
 44E: Port de chargmt/Aeroport depart
     PORT DE MARSEILLE
 44F: Port de dechrgmt/Aerprt de dest
     PORT ALGERIEN
 44C: Date ultime d'envoi
     130813
 45A: Desc biens et/ou prestations
     CFR PORT ALGERIEN INCOTERM 2010
```

STAINLESS STEEL FLOW COUPLING 3.500 (QUANTITES 21)
.
SEATING NIPPLE W/OTIS PROFILE 2.750 RX PROFILE (QUANTITES 6)
.
CMD NON ELASTOMERIC SLIDING SLEEVE 2.750 (QUANTITES)
.
591 287 PREMIER PRODUCTION PACKER REMOVEABLE 07.000(QUANTITES4)
.
WIRELINE ENTRY GUIDE 2.875 (QUANTITES3)
.
BAKER SEATING NIPPLE (QUANTITES3)
.
CASING SUB 3.500 IN 9.20 LB/FT NEW VAM BOX UP 5.000 (QUANTITES4)
.
ECC CHEM INJECTION SUB NO PROFILE 3.500 (QUANTITES 3)
.
SEAL ASSEMBLY 5.000 IN 15.00 LB/FT NEW VAM BOX UP2 (quantites 4)
3.500 IN TUBING RETRIEVABLE SAFETY VALVE COMPLETED WITH 3.500 IN
NIPPLE ADAPTER P/TITAN-10(E)(QUANTITES3)
.
3.500 IN SIDE POCKET MANDREL TUDING (QUANTITES15)
.
DUMMY VALVE BDT-1.0 NICKEL COPPER ALLOY (QUANTITES 15)
.
1.000 IN BOL WL RET NG LTCH VLV)BK (QUANTITES 15)
.
LOCK BK 2.750 2.250 IN ID 4140 W 9 Cx (quantites 3)
.
PLUG AND PRONG BPX 2.250 IN BUT SL BOX UP 2.750 (QUANTITES3)
.
1/4 POUCE x0.049 CONTROL LINE, incoloy 825, SEAMLESS TYPE,100
METER LONG (QUANTITES3)
.
1/4 POUCE X0.049 POUCE CONTROL LINE,INCOLOY 825,SEAMLESS
TYPE,3000 METER LONG (QUANTITES 3)
.
3-1/2 POUCE UNIVERSAL X-COUPLING CONTROL LINE/CABLE PROTECTOR
(QUANTITES 930)
.
CONTROL LINE/CABLE PROTECTOR FOR 3-1/2 POUCE TRSCSSV (QUANTITES
3)
.
CONTROL LINE/CABLE PROTECTOR FOR 3-1/2 TRSCSSV (QUANTITES 3)
.
SUIVANT LA FACTURE PROFORMA NR HMU 065-12 DE 05/06/2013
.
46A: Documents requis
FACTURE COMMERCIALE EN 03 EXEMPLAIRES ORIGINAUX ETABLIES EN
FRANCAIS OU EN ANGLAIS AU NOM DE GROUPEMENT BIR SEBA
DUMENT SIGNE PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
DU BENEFICIAIRE
.
3/3 CONNAISSEMENTS ORIGINAUX CLEAN ON BOARD A L'ORDRE DE
GROUPEMENT BIR SEBA MARQUE FRET PAYE .
.
ORIGINAL CERTIFICAT COPIE DELIVRE ET SIGNE PAR LA CHAMBRE DE
COMMERCE DE MARSEILLE (FRANCE) INDIQUANT L'ORIGINE DE LA
MARCHANDISE DE L'UE ET/OU USA
.
02 COPIES LISTE DE COLISAGE DELIVRE PAR LE BENEFICIAIRE
.
COPIE CERTIFICAT DE CONFORMITE DELIVRES PAR LE BENEFICIAIRE.

ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR
01/07/13 13:03:38 M005-3603-030279 3

COURRIER EXPRESS AU GROUPEMENT BIR SEBA LOT NR 01 BELLE VUE
HYDRA ALGER LES DOCUMENTS SUIVANTS :
ORIGINAL BL PLUS UNE COPIE
ORIGINAL FACTURE
ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE
ORIGINAL LISTE DE COLISAGE
ORIGINAL CERTIFICAT CONFORMITE
47A: Autres conditions
L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR VOTRE
BANQUE ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE AGENCE CITEE AU CHAMP 51D
POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTES PAR LE DONNEUR
D'ORDRE VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER DE NOTRE COMMISSION
D'INTERVENTION DE USD 100,00
VEUILLEZ INDIQUER DANS VOTRE MT730 LA DATE DE NOTIFICATION DE LA
L/C AU BENEFICIAIRE
.
LA BANQUE DU BENEFICIAIRE EST TENUE DE RESPECTER SCRUPULEUSEMENT
CETTE CLAUSE .
TOUT ENVOI DE DOCUMENTS EFFECTUE EN DEHORS DE CE CIRCUIT SERA
AUTOMATIQUEMENT RENVOYE AU PRESENTATEUR .
DATE DE DEPOT : 27/06/2013
CPTE DEVISE 005300001 /13
CPTE FRAIS 0052600001/ 26
DON 180317 2012 2 10 00318 USD
NIS ET NIF : 0967 1628 000 7044
FONCTIONNEMENT ENERGY CASH
TD : 84-31-43-00
A LA DEMANDE DE NOTRE RELATION NOUS VOUS DEMANDONS DE BIEN
VOULOIR METTRE EN PLACE CETTE LC AUPRES DE :
CP MORGAN CHASE BANK
CODE SWIFT:CHASGB2L
.
DOCUMENTS PRESENTE DANS LES 30 JOURS SUIVANT DATE DE LA LTA
MAIS DANS LA VALIDITE DE LA LETTRE DE CREDIT SONT ACCEPTABLES
71B: Frais
VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN CAS
D'ANNULATION OU DE NON UTILISATION
L'ARTICLE 37C DES RUU NON OPPOSABLE
A LA BEA
49: Instructions de confirmation
WITHOUT
78: Instruc banque de pmt. acc, bego
PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE
NOTRE COMPTE EN USD VALEUR 07 JOURS OUVRES APRES LA DATE DE VOTRE
MT754 NOUS AVISANT DE LA LEVEE DE DOCUMENTS CONFORMES
57A: Banque Notificatrice - FI BIC
CHASGB2L
JPMORGAN CHASE BANK, N.A.
(EUROPEAN HEADQUARTERS)
LONDON GB
72: Info emetteur - destinataire
/REC/TOUTE DEMANDE DE MODIFICATION
//AVIS D'IRREGULARITES
//AINSI QUE TOUTE INTERROGATION SUR
//CETTE L/C A TRANSMETTRE A NOTRE
//AGENCE CITEE AU CHAMP 51D .
---------- Message Trailer ----------
{CHK:8E9F1D7617FD20}
PKI Signature: MAC-Equivalent

---------- Interventions ----------

Category : Network Report
Creation Time : 01/07/13 13:03:20
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BNPXAD2AIA0059793823163}{4:{177:1307011304}{451:0}}

الملحق رقم(10):رسالة تعديل الاعتماد المستندي

GROUPEMENT BIR SEBA SONATRACH-PVEP-PTTEP

« Groupement régi par décret législatif 93-08 du 25 Avril 1993 »

Alger 22/07/2013

AST/GBRS/FIN/N° /13

A Monsieur le Directeur de
L'Agence B.E.A Hydra.

Objet : **Modification lettre de crédit.**
Ref Credoc : 005ICD 00023713039
Faveur: Baker Hughes EHO LTD,
Montant: USD 791 876.00

Monsieur,

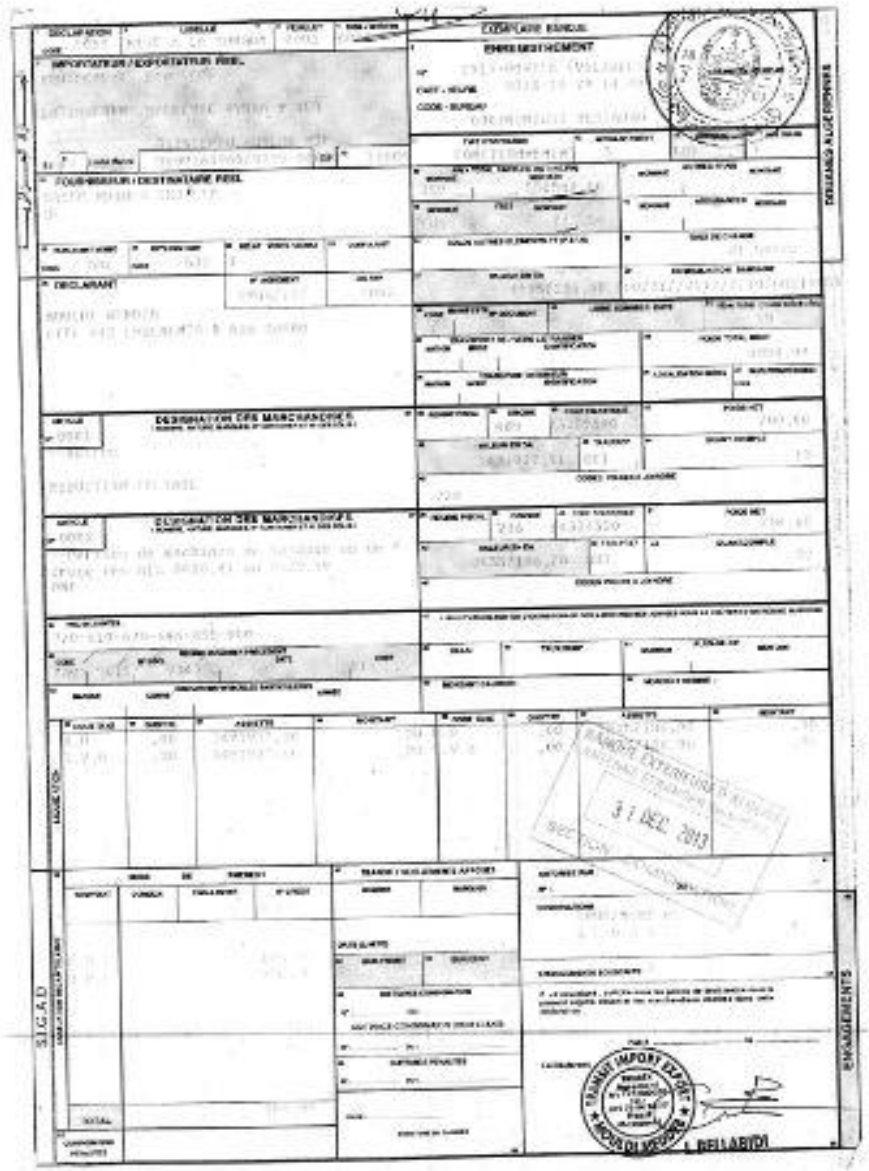
En référence a la lettre de crédit citée en objet, nous vous demandons de bien vouloir nous effectuer les modifications suivantes :

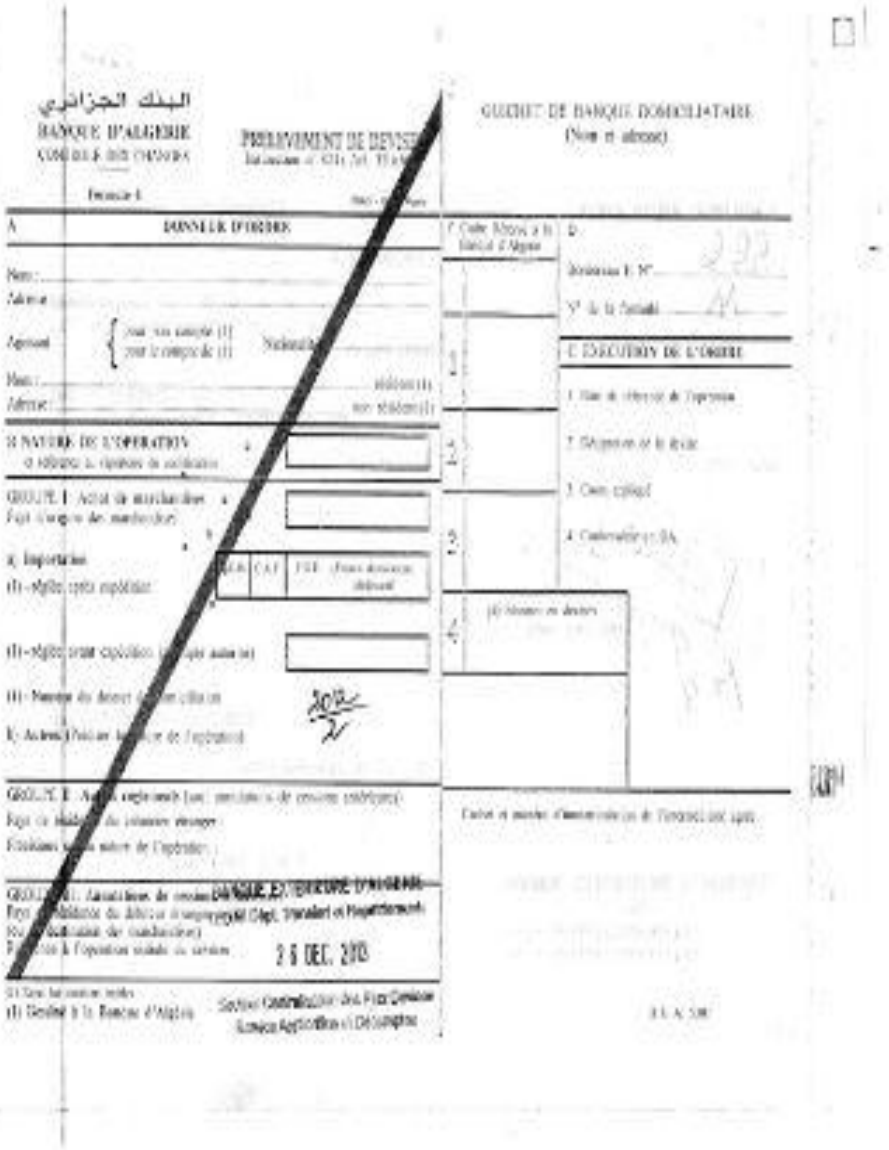
- Expédition partielle : **autorisée**
- Validité date : **13/12/2013**
- Date de dernière expédition : **13/11/2013**

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos salutations les plus distinguées.

Lot N° 01 Lotissement Belle Vue, Hydra, Alger, Algérie.
Tél: +213 (0) 21 98 63 25 / 26 / 27 / Fax: +213 (0) 21 98 63 28 / 22

الملحق رقم(11): إدارة الجمارك





البنك الجزائري
BANQUE D'ALGERIE
CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISES

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

A DONNEUR D'ORDRE

B

C EXECUTION DE L'ORDRE

5 NATURE DE L'OPERATION

GROUPE I Achat de marchandises

a) Importation

GROUPE II

GROUPE III

26 DEC. 2013

Section Contrôle des Flux Commerciaux
Service Agricoles et Divers