

جامعة امحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم المالية والمحاسبة



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي

تخصص: مالية وبنوك

الموضوع:

دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

تحت إشراف الأستاذ(ة):

- قصوري ريم

من إعداد الطلبة:

براهمية اميرة

بوة ليندة

245

دفعة جوان 2023
السنة الجامعية: 2022 / 2023 م

جامعة امحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم المالية والمحاسبة



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي

تخصص: مالية وبنوك

الموضوع:

دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

تحت إشراف الأستاذ(ة):

- قصوري ريم

من إعداد الطلبة:

- براهيمية اميرة

- بوة ليندة

245

دفعة جوان 2023
السنة الجامعية: 2022 / 2023 م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وَقُلْ رَبِّ ادْخُلْنِيْ مُدْخَلَ صِدْقٍ وَاَخْرِجْنِيْ مُخْرَجَ صِدْقٍ وَاَجْعَلْ لِّيْ مِنْ لَّدُنْكَ سُلْطٰنًا نَّصِيْرًا

الإسراء الآية (80)

صدق الله العلي العظيم

شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين، وبعد ...

فإننا نشكر الله تعالى على فضله حيث أتاح لنا إنجاز هذا العمل بفضله، فله الحمد أولاً وآخراً. ثم نتقدم بالعرفان والشكر الجزيل إلى أولئك الأخيار الذين مدوا لنا يد المساعدة، خلال هذه الفترة، وفي مقدمتهم الأستاذة المشرفة "قصوري ريم" على كل الدعم والتوجيهات، كما لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر والتقدير إلى كل أعضاء "مديرية العمليات التجارية ببنك بدر"، كما نتوجه بخالص الشكر إلى كافة اساتذتنا الكرام بقسم العلوم المالية والمحاسبة بجامعة احمد بوقرة بومرداس.

اهداء

إلى تلك التي تستقبلني بابتسامة وتودعني بدعوة، إلى بلسم الشفاء،
إلى "والدتي الحبيبة".

إلى من لا ينفصل اسمي عن اسمه أبدا وإلى مصدر الدعم والعطاء وينبوع الأمل
إلى "أبي الغالي".

إلى اعز الناس وأقربهم إلى قلبي، إلى "جدتاي وجدتي" اللذان كانا عوننا وسندا لي.

إلى العينين اللتين استمد منهما القوة والاستمرار، إلى أختي وأخي.

إلى كل الأصدقاء ومن كانوا برفقتي ومصاحبتي اثناء دراستي في الجامعة
"ياسين، اكرام".

إلى صديقتي ورفيقة دربي التي تقاسمت معها شقاء هذا العمل: ليندة.

إلى كل من أحبهم قلبي ونسيهم قلبي، إلى كل هؤلاء اهديهم هذا العمل المتواضع، سائلا

الله العلي العظيم أن ينفعنا به.

اميرة

اهداء

إلى من ساندتني بصلاتها ودعائها لتتير دربي، إلى من سهرت الليالي لقلقي ومرضي،
إلى من شاركتني كل أفراحي وأفراحي، إلى التي ابتسامتها غايتي وما تحت أقدامها جنتي،
إلى أروع امرأة في الوجود، عظيمة قلبي: أمي.

إلى من علمني أن الدنيا كفاح وسلاحها العلم والمعرفة والصمود،
إلى قوتي وسند ظهري الذي لم يبخل على بعبائه الدائم، إلى أعز وأول رجل في حياتي:
أبي.

إلى رمز الطيبة والحنان، إلى ينبوع الحب والعطاء،
إلى جميلتي التي لا مثيل لها في الدنيا: جدي.
إلى صديقتي ورفيقة دربي التي تقاسمت معها شقاء هذا العمل: أميرة.
إلى كل من كان لهم أثر في حياتي،
إلى كل من أحبهم قلبي وأغفلهم قلبي أهديهم جهد هذا العمل المتواضع؛ سائلا الله العلي
العظيم أن ينفعنا به.

-ليندة-

■ الملخص:

من خلال دراستنا التي تتمحور حول دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية والتي قد تناولنا في فصلها الأول الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي، أما بالنسبة للفصل الثاني قمنا بدراسة حالة للاعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

تهدف الدراسة إلى إبراز دور الاعتماد المستندي، واستخدمنا المنهج الوصفي في الجانب النظري أما الجانب التطبيقي استخدمنا منهج دراسة حالة، واعتمدنا على مجموعة من المراجع الخاصة بموضوع الدراسة. وبناء على ما سبق توصلنا إلى مجموعة من النتائج أهمها الاعتماد المستندي تقنية بنكية، تصدر من البنك فأتح الإعتام بناء على طلب من عميله المستورد لفائدة المصدر في بلد آخر، حيث يتعهد المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسله اليه من طرف المصدر عن طريق وساطة بنكية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

Résumé:

A travers notre étude qui est basée autour du rôle du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur, dans le premier chapitre nous avons traité le cadre théorique du commerce extérieur et du crédit documentaire, quant au deuxième chapitre, nous avons étudié un cas de crédit documentaire auprès de la Banque de l'agriculture et du développement rural.

L'étude vise à mettre en évidence le rôle du crédit documentaire, nous avons utilisé l'approche descriptive du côté théorique, tandis que du côté pratique, nous avons utilisé l'approche d'étude de cas.

Et nous nous sommes appuyés sur un ensemble de références sur le sujet de l'étude.

Sur la base de ce qui précède, nous sommes parvenus à un ensemble de résultats dont le plus important est : le crédit documentaire est une technique bancaire, émis par la banque qui a ouvert le crédit à la demande de son client l'importateur au profit de l'exportateur dans un autre pays, où l'importateur s'engage à payer la valeur de la facture des marchandises qui lui sont envoyées par l'exportateur par l'intermédiaire d'une banque.

Mots clés : commerce extérieur, crédit documentaire, Banque de l'agriculture et du développement rural.

■ فهرس المحتويات:

الصفحة	المحتويات
III	شكر وعرقان
III-II	اهداء
IV	ملخص
V	فهرس المحتويات
VI	فهرس الجداول
VII	فهرس الاشكال
X	فهرس الملاحق
XI	قائمة الرموز والاختصارات
ا، ب، ج، د	مقدمة
04	الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي
05	تمهيد
06	المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.
06	المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية وتعريفها.
08	المطلب الثاني: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي.
11	المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية وأهدافها.
13	المطلب الرابع: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية والوثائق المستعملة.
17	المطلب الخامس: تقنيات الدفع والاحطار في التجارة الخارجية.

19	المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي.
19	المطلب الأول: مفاهيم حول الاعتماد المستندي.
21	المطلب الثاني: انواع الاعتماد المستندي.
27	المطلب الثالث: أطراف الاعتماد المستندي.
27	المطلب الرابع: إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي.
30	المبحث الثالث: تحديد العلاقة التعاقدية للاعتماد المستندي
30	المطلب الأول: طريقة فتح الاعتماد المستندي.
31	المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي.
33	المطلب الثالث: مراحل الاعتماد المستندي.
36	المطلب الرابع: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي.
38	المطلب الخامس: التحصيل المستندي.
42	خلاصة
43	الفصل الثاني: دراسة حالة الاعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
44	تمهيد
45	المبحث الأول: ماهية بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
45	المطلب الأول: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
47	المطلب الثاني: مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية واهدافه.
47	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.
49	المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي لوحدة الدراسة (مديرية العمليات الخارجية).
52	المبحث الثاني: إجراءات وتفاصيل عملية الاعتماد المستندي.

52	المطلب الأول: مرحلة فتح الإعتماد المستندي
54	المطلب الثاني: عملية التوطين
56	المطلب الثالث: مخطط شامل لتقنية الاعتماد المستندي بينك البدر
58	المبحث الثالث: نموذج لعملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي بوكالة بدر.
58	المطلب الأول: مرحلة فتح الاعتماد للمستندي
62	المطلب الثاني: توطين العملية
64	المطلب الثالث: التنفيذ والتسوية
64	خلاصة
66	خاتمة
70	قائمة المراجع
73	قائمة الملاحق

■ فهرس الجداول:

الصفحة	العنوان	رقم
46	معلومات الخاصة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية «BADR»	01

■ فهرس الاشكال:

الصفحة	العنوان	رقم
26	مخطط يلخص انواع الاعتمادات المستندية	01
34	مخطط للمرحلة الاولى لفتح الاعتماد المستندي	02
39	مخطط شامل لمراحل سير عملية التحصيل المستندي	03
48	يمثل الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	04
50	مخطط يمثل الهيكل التنظيمي لوحدۃ الدراسة (مديرية العمليات الخارجية)	05
55	يمثل كيفية تسجيل ملفات الاعتماد المستندي	06
56	مخطط شامل لتقنية الاعتماد المستندي بينك البدر BADR	07
62	يمثل ختم التوطين	08

▪ فهرس الملاحق:

الصفحة	العنوان	رقم
74	Facture PRO-FORMA	01
76-75	Demande d'ouverture de crédit documentaire	02
77	Engagement de non revente en état	03
78	Engagement de FOB	04
79	Engagement Credoc sur AUT1	05
80	Autorisation d'engagement	06
81	Attestation de validation de P.R.E.G	07
82	Attestation d'impayé	08
83	BORDEREAU D'ENVOI	09
85-84	MT700	10

■ قائمة الرموز والاختصارات:

الرمز	المعنى
AUT 1	Autorisation de crédit
FOB	Free on board
LTA	Lettre de Transport Aérien
L/C	Lettre de crédit

مقدمة

■ مقدمة:

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما ورئيسيا في تنمية اقتصاد الدول، باعتبارها العصب والمحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي في العالم، وهي أحد أوجه النشاط الاقتصادي القائم على أساس تبادل السلع والخدمات بين الدول المتمثلة في عملية الاستيراد والتصدير، وهذا يستوجب وضع آليات تسما المبادلات التجارية المختلفة كما يوجد مجموعة من المؤسسات المالية والمصرفية تعمل على تمويل التجارة الخارجية من خلال تقنيات ووسائل دفع تقلل من مخاطر ومشاكل التبادل التجاري، وتعمل على توفير الحماية والضمان الكافيان لكل المتعاملين، وخلق ثقة متبادلة بينهم. وذلك من خلال قيام الهيئات المصرفية المختلفة بدور الوسيط بين المتعاملين خلال المراحل المختلفة للعمليات التجارية، ويتم ذلك عن طريق اتباع تقنيات وآليات مصرفية حديثة تتماشى مع التطورات الاقتصادية ومتطلباتها، ومن أهم هذه التقنيات نجد الاعتماد المستندي الذي يعتبر الأكثر ضمانا والأوسع انتشارا في تمويل التجارة الخارجية .

والجزائر كباقي دول العالم ركزت خلال السنوات الأخيرة على تطوير وتحديث جهازها المصرفي، بما أنه المحرك الأساسي لكل المتعاملات، فشرعت في مجموعة من الإصلاحات التي لا يزال تطبيقها مستمرا، وبدأت ثمارها تبرز تدريجيا في الساحة العملية.

ومنه تتبادر الى اذهاننا الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة:

ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية؟

ويندرج ضمن هذا التساؤل الرئيسي جملة من التساؤلات الفرعية التالية :

✚ ماذا نقصد بالتجارة الخارجية وما هي أهميتها؟

✚ ما هو الاعتماد المستندي ولماذا يستعمله الأعوان الاقتصاديون؟

✚ ماهي الآلية المتبناة في تمويل التجارة الخارجية بالجزائر؟

■ فرضيات الدراسة:

- ✚ التجارة لخارجية قطاع حيوي يتضمن استمرار العلاقات الاقتصادية الدولية.
- ✚ الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل وتقليل المخاطر في التجارة الخارجية.
- ✚ يعتبر الاعتماد المستندي الآلية الأكثر استعمالا لتمويل التجارة الخارجية بالجزائر.

■ أسباب اختيار الدراسة:

- أسباب ذاتية تتمثل في علاقة موضوع البحث بمجال تخصصنا، والميول والرغبة الشخصية في التعرف أكثر على الموضوع من الجانب النظري والتطبيقي.

- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية نظرا لدوره الحيوي في الاقتصاد الدولي.
- كثرة استعمال تقنية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية الجزائرية.

■ أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية الدراسة في:

- الدور الرئيسي والفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حجم الصادرات والواردات .
- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي من أهم الادوات المستعملة من طرف البنوك التجارية كأداة للتمويل وتسوية المدفوعات الناتجة عن مختلف المبادلات الدولية.

■ أهداف الدراسة:

- السعي نحو التحقق من صحة الفرضيات المصاغة من أجل الخروج بنتائج.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ الذي يستعين ببحثنا .
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية .
- التعرف على واقع الاعتماد المستندي في المؤسسات البنكية الجزائرية من خلال التطرق إلى آلية سيره على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية .

■ صعوبات الدراسة:

- صعوبة الحصول على المعلومات الكافية، وعلى الملاحق يرجع ذلك للسرية والتحفظ.
- صعوبة في ترجمة المعلومات المقدمة ذلك راجع لاستعمال البنك اللغة الأجنبية.

■ منهج الدراسة :

اعتمدنا على المنهج الصفي والتحليلي التشخيص موضوع الدراسة ووصفه وصفا دقيقا وشاملا من خلال سرد التعاريف وتحليل مختلف المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية والاعتماد المستندي بالإضافة إلى اعتمادنا لمنهج دراسة الحالة في الفصل التطبيقي الذي تناول فيه مراحل سير الضمانات البنكية المعتمدة من طرف البنك محل الدراسة.

■ دراسات سابقة:

- ضيف خلاف، البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص مالية وبنوك، جامعة ام البواقي، 2014-2015

هدفت هذه الدراسة الى توضيح مساهمة كبيرة للبنوك التجارية في تمويل هذا النوع من التجارة ومدى تأثير هذا التمويل على حركة النشاط الاقتصادي وكما ركز الباحث على أبرز مخاطر التجارة الخارجية وذلك على المستوى النظري، ومن أهدافها ايض التعرف على كيفية تمويل التجارة الخارجية على مستوى البنوك التجارية وذلك بالاعتماد على التقنيات التمويل خاصة بها.
من اهم النتائج المتوصل اليها:

- البنوك التجارية تعد الجهاز المصرفي الأساسي في وفير الدعم المالي لنشاط التجارة الخارجية.
- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي الطريقة الاحسن والاضمن في تمويل التجارة الخارجية.
- واقع تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك التجارية يختلف من بنك الى اخر.

■ حدود الدراسة :

الحدود الموضوعية: موضوع البحث في الجانب النظري شامل والهدف منه الإحاطة بموضوع الدراسة.
البعد المكاني: دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية .
البعد الزمني: خلال مدة التبرص حيث قامت الدراسة على الفترة الزمنية من 2023/04/02 إلى 2023/05/30

■ هيكل الدراسة:

بغرض الإجابة على إشكالية الموضوع واختبار الفرضيات قسمنا الموضوع إلى فصلين حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى الجانب النظري أما الفصل الثاني إلى الجانب التطبيقي ويمكننا استعراض هيكل الموضوع كالتالي:

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي.

في هذا الفصل سيتم التطرق إلى ثلاث مباحث، المبحث الأول الذي يتناول عموميات حول التجارة الخارجية ثم المبحث الثاني تم التطرق فيه للإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي، وأخيرا المبحث الثالث الذي تم فيه تحديد العلاقة التعاقدية للاعتماد المستندي.

الفصل الثاني: دراسة حالة الاعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

يمثل الجانب التطبيقي وينقسم بدوره إلى ثلاث مباحث حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتوضيح الهيكل التنظيمي له التي تمت دراستنا على مستواه مع تحديد مراحل تطوره وأهدافه. وفي المبحث الثاني والثالث سنحاول إسقاط أهم ما جاء في الدراسة النظرية على بنك الفلاحة والتنمية الريفية حاولنا من خلاله دراسة ملف الاعتماد المستندي.

الفصل الأول:
الإطار النظري للتجارة الخارجية
والاعتماد المستندي.

تمهيد:

إن المبادلات التجارية التي تتم على مستوى الدولي يغيب عنها مبدأ الثقة والأمان فيما بين الأطراف المتعاقدة، ثم أن بعض تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات الدولية لا توفر القدر الكافي من الضمان والثقة المأمولين، لذلك وجد في الإعتماد المستندي التقنية الأنسب بما يحفظ مصالح الأطراف المتعاقدة في المبادلات التجارية كونها تقوم أساسا على مبدأ الوساطة البنكية مما يوفر نوعا من الثقة والأمان.

ونظرا لأهمية تقنية الإعتماد المستندي من ناحية وما تلقيه من ثقة وضمن للمتعاملين من ناحية أخرى، فضلا على أنها تتوفر على عدة أنواع وتتم في سيرها بعدة مراحل رئيسية وفرعية وفق مبادئ معينة، وهذا في ظل ما توفره من مزايا وعيوب للمتعاملين.

وعليه قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي.

المبحث الثالث: تحديد العلاقة التعاقدية للاعتماد المستندي.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي، فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة، حيث بات من المستحيل على أي دولة سواء كانت متقدمة أو نامية أن تتعزل بنفسها عن العالم الخارجي، وذلك راجع إلى احتياجات الدولة من المواد الضرورية للإنتاج، التي لا تتوفر عليها أو لوجود فائض على مستوى نشاطها الاقتصادي مما يحتم عليها اللجوء إلى التبادل التجاري بينها وبين دول الأخرى.

المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية وتعريفها.

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى لمحة تاريخية عن التجارة الخارجية ومراحل تطورها وكذلك تعريفها.

➤ الفرع الأول: لمحة تاريخية.

ظلت التجارة نشاطا شائعا منذ العصر الحجري، فمن مقايضة الحبوب بفراء الحيوانات إلى ظهور العمليات النقدية و السندات في العصور الوسطى، و قد تزايدت المعاملات التجارية طوال التاريخ مع تحسن وسائل النقل و تسببت الثورة الصناعية في إعطاء دفعة جديدة للتطورات التجارية حيث أن التجارة العالمية تضاعفت 460 مرة في الفترة ما بين 1720 إلى 1971 أي بنسبة 2.7% سنويا و قد تضاعفت أكثر أهمية التجارة الخارجية بحلول القرون الأخيرة سواء اقتصاديا أو سياسيا أو حتى اجتماعيا، و قد عبر المجتمع الدولي عن هذه الأهمية من خلال إطلاق اتفاقية الجات (GATT) ثم منظمة التجارة العالمية (OMC) التي يراد لها أن تنظم العمل التجاري العالمي على الرغم من وجود اختلاف في وجهات النظر من حيث الفوائد المرجوة من هذه المنظمة.

من الأسباب التي أدت بتزايد التجارة الخارجية، الاكتشافات الغير مسبوقه التي حدثت في مجالات النقل، الاتصالات وتقنية المعلومات... الخ.

يلاحظ أن الاقتصاد العالمي قد اجتاز طريقا طويلا ومعقدا في تكوينه وتطوره فيرى البعض أن ظهوره يعود إلى الحقبة الرومانية فيما يرى آخرون ظهور الاقتصاد العالمي إلى زمن الاكتشافات الجغرافية العالمية في القرنين الخامس عشر والسادس عشر، مما أدى إلى تسريع وتيرة التجارة العالمية بالأحجار الكريمة والعبيد... الخ، ومع التطورات الحاصلة آنذاك شهدت التجارة الخارجية تطور يقترن دائما و العلاقات الاقتصادية الدولية و ذلك باتساع شبكات الطرق التي تربط بين الدول والأقاليم بناء الموانئ، إنشاء الممرات المائية، تحسين الملاحة... بالإضافة إلى التطور الكبير لشبكات السكة الحديدية عبر القارات الخمس¹.

¹ حفيفة شيخي، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي، " المنظمة العالمية للتجارة ش، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة وهران، 2011-2012، ص، ص: 13، 14.

➤ الفرع الثاني: مراحل تطور التجارة الخارجية:

يمكن القول إن التجارة الخارجية مرت بعدة مراحل نذكرها فيما يلي:¹

❖ المرحلة الأولى (1488-1763): ظهرت هذه المرحلة أثناء الاكتشافات الجغرافية وغزو القارات التي قام بها التجار الأوروبيين كذلك فتح الطرق نحو الهند كل هذا لعب دور المحرك في فك العزلة ما بين القارات.

❖ المرحلة الثانية: (1763-1883): في الجزء الثاني من القرن 18 كانت إنجلترا مركز الاقتصاد العالمي إذ شهد إنتاجها وفرة مما فتح لهما مجالات لتصدير الفائض المنتج إلى المستعمرات مما سمح بتقسيم التجارة ما بين الدول الأوروبية والدول المستعمرة التي سمحت بظهور ما يسمى بالتبادل اللامتكافئ.

❖ المرحلة الثالثة: (1883-1980): مع ظهور أول شركة متعددة الجنسيات ظهرت هذه المرحلة إذ تميزت بسيطرة النظام الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة.

❖ المرحلة الرابعة: (1980 إلى يومنا هذا): تتمثل هذه المرحلة بظهور الشركات المتعددة الجنسيات أيضا بإعادة الهيكلة التي تربط بين الدول النامية وصندوق النقد الدولي، ظهور ما يسمى بالعولمة والتي تدل على اندماج أسواق السلع وعوامل الإنتاج، بالإضافة إلى زيادة أنواع السلع التي يتم تصديرها وأيضا ما يترتب من آثار سلبية على البيئة.

➤ الفرع الثالث: تعريف التجارة الخارجية:

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية منها ما يلي:

المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.²

عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.

كما يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق ومعناها الواسع:³

فالتجارة الخارجية بمعناها الضيق تمثل: الصادرات والواردات المنظورة أو الغير المنظورة، أما بمعناها الواسع فهي تمثل: الصادرات والواردات المنظورة (السلعية) وغير المنظورة (الخدمية)، الهجرة الدولية للأفراد والحركات الدولية لرؤوس الأموال.

¹ فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، الطبعة الثالثة، مصر، 1997، ص، ص: 12-19.

² سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الطبعة الثالثة، الدار المصرية اللبنانية للنشر، مصر، 1993، ص: 36.

³ سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة، وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة وغير المنظورة.

المطلب الثاني: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي:

إن قيام التجارة الخارجية راجع في الأساس إلى وجود تباين في عدة عوامل بين الدول، ومن بينها وفرة أو ندرة العوامل الطبيعية إلى غير ذلك من العوامل مما جعل هناك عدة آراء ونظريات لتفسيرها، وتشتمل على كل من النظريات التقليدية والنظريات النيو كلاسيكية والحديثة.

➤ الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية:

سننتظر لأهم النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية: 1

❖ نظرية التكاليف المطلقة (ادم سميث .):

لقيام التجارة الخارجية بين دولتين في رأي ادم سميث يجب تحقق شرط أساسي وهو تلك الميزة المطلقة فيما يرتبط بالمنتجات التي تصدرها الدولة وعلى هذا ينبغي توفير كل الإمكانيات للمنتجين حتى يستطيعوا أن ينتجوا سلعا أكثر يتمتعون بها بميزة مطلقة، والنتيجة هي زيادة التخصص وزيادة الإنتاجية والثروة في تلك الدول.

تنادي نظرية التكاليف المطلقة إلى وجوب حرية التجارة بين البلدان المختلفة وجعلها هدف للسياسة الاقتصادية في كل بلد، لأنها ستؤدي إلى زيادة الثروة لكل بلد، فالحواجز المختلفة للتجارة الخارجية مثل الرسوم الجمركية أو الحضر الكامل للواردات تؤدي إلى تقليص حجم السوق الدولي وقد بين ادم سميث الضرر الناتج من تلك الحواجز فقسمها إلى نوعين هما:

▪ تقييد الواردات من السلع الممكن إنتاجها محليا.

▪ تقييد الواردات من البلاد التي يكون الميزان التجاري معها غير موافق.

تقوم فرضية ادم سميث على أن تقييد الدولة للواردات من الدول الأجنبية هدفه الأساسي هو حماية الصناعات الناشئة.

❖ نظرية التكاليف النسبية (دافيد ريكاردو):

جاءت نظرية ريكاردو في التجارة الدولية من خلال كتابه في الاقتصاد السياسي والضرية ولقد استعرض فيها ما ذهب إليه ادم سميث في التجارة الخارجية وبين انه ستوجد فائدة لكل من الدولتين في التجارة

¹نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الأردن، 2011، ص، ص: 17,18.

الخارجية حتى ولو كان لإحدى الدولتين ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج سلعتين وذلك إذا ما كانت الميزة أكبر في إحدى السلعتين منها في سلعة وهكذا فإن التخصص الدولي وقيام التجارة بين الدول لا يتوقف على مقارنة الميزة المطلقة لمختلف الدول في إنتاج لسلعة الواحدة وإنما هي مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين.

على نفس الافتراضات التي بني عليها نظريته في القيمة بنى ريكاردو نظريته في التجارة الدولية لقيمة أي سلعة في رأيه إنما تتوقف على ما بذل في إنتاجها من عمل على أساس أن هناك علاقة تربط قيمة سلعتهم وتكاليف إنتاجها، وهو في هذا فترض انه لا يوجد إلا عنصر واحد من عناصر الإنتاج و هو العمل وان قيمة السلع تتناسب مع ما بذل فيها من عمل وحيث انه إذا كانت الوحدة من سلعة معينة يلزم لإنتاجها مستوى (60) يوم عمل وكانت الوحدة من سلعة أخرى تحتاج أكثر من ستين يوماً لإنتاجها فان قيمة السلعة الثانية أعلى من قيمة السلعة الأولى. ويمكن ايضاح فكرة التكلفة النسبية من خلال مقارنة تكلفة إنتاج سلعة في أحد البلدين بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البلد الآخر، ثم نقارن هذه التكلفة النسبية ما بين السلعتين.

❖ نظرية القيم الدولية (جون ستيوارت ميل):

لتحديد معدلات التبادل الدولي عجز ريكاردو عن السير في نظريته، ولذلك فان جون ستيوارت ميل حلل الكيفية التي تحدد بها المعدلات التي ستتبادل بها السلع وكذلك الكيفية التي تتوزع بها فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة وتتخصص فيها وتتبادلها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزات نسبية وقد أورد جون ستيوارت ميل نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي.

❖ نظرية الطلب المتبادل (مارشال الجورت):

تعود فكرة الطلب المتبادل إلى جون ستيوارت ميل، وتتلخص في انه عرض أحد طرفي المبادل للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر وكذلك فان عرض الطرف الآخر للسلعة التي ينتجها الطرف الأول ويتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء طلب الطرف الأول يطلب الطرف الثاني على السلعتين أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل.

بدأ نقد النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية من واقع الفروض التي استندت إليها فكانت تفترض أن التبادل التجاري بن الدول إنما يتم على أساس المقايضة وانصبت كل التحاليل على كل حالة دواتين لا تنتجان إلا سلعتين، وتجاهلوا تكاليف النقل، وان عناصر الإنتاج تتمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة، وأن قيمة المبادلة تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة.

➤ الفرع الثاني: النظريات النيو كلاسيكية: 1

❖ نظرية وفرة عوامل الإنتاج (هيكشر أولين):

تقوم النظرية الكلاسيكية بتفسير السبب في قيام التجارة الخارجية بين الدول وهو اختلاف النفقات النسبية في إنتاج السلع، ولكنها عجزت عن تفسير لماذا تختلف النفقات النسبية من دولة إلى أخرى؟ ونظرا لأن النظرية الكلاسيكية تقوم على أساس اعتبار العمل أساسا لنفقة السلعة وان التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة. فقد قام هيكشر بتحليل هذه الفروض التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية.

قد رفض أولين الفروض التي قامت عليها النظرية وهي اعتبار العمل أساسا لقيمة السلعة وانه يجب تطبيق الأسعار وأثمان عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة، فالتفاوت في قيمة السلع لا يرجع إلى التفاوت فيما أنفق على السلعة من عمل ولكن فيما أنفق من عناصر الإنتاج على السلعة، وضح أولين أن التجارة الخارجية تقوم نتيجة للتفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج لا للتفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وبالتالي في أسعار السلع المنتجة. وتعود أهمية نظرية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن والتوازن التي تستخدم في نظرية العرض والطلب على نظرية التجارة الخارجية.

إن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول حسب أولين يرجع إلى الاختلاف في أسعار السلع المنتجة هذا الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج إنما يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج، وينعكس هذا كله في لاختلاف في أثمان السلع المنتجة وهكذا سيوجد دولا ستتخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في إنتاجها وان هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها.

❖ نظرية (ليونتياف):

قام ليونتياف بتطبيق اختبار للنظرية الحديثة للتجارة الخارجية على صادرات وواردات الولايات المتحدة لمعرفة ما إذا كانت تتوافق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج على أساس إن الولايات المتحدة تتمتع بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل واستخدم ليونتياف في هذا الاختبار أسلوب تحليل المستخدم المنتج وذلك لحساب رأس المال والعمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية ووصل إلى النتيجة أن التجارة الدولية بين الولايات المتحدة والدول الأخرى تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال .

فطبقا لتلك النتيجة فان الولايات المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال لان العامل الأمريكي يحيط به تجربة وخبرة وتنظيم، فان عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال

¹مجدي محمود الشهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص:32.

وإذن فإن على أمريكا إن تصدر سلعا ذات كثافة في عنصر العمل عالية بالنسبة لرأس المال وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل.

المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية وأهدافها.

➤ الفرع الأول: أهمية التجارة الخارجية.

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي:¹

- ❖ ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.
- ❖ اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير.
- ❖ التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل.
- ❖ نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تعيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.
- ❖ تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.
- ❖ الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- ❖ إقامة علاقات ودية وعلاقات صداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- ❖ العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات والتي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة.

أيضا تكمن أهمية التجارة الخارجية فيما يلي:

- ❖ بالنسبة لعملية الاستيراد: الاستيراد جزء من التجارة الخارجية يتضمن تخطيطا ووضع سياسات تغطي بهذه الوظيفة، لذا يجب سياسة محكمة في ميدان شراء المنتجات مجالات واسعة من الأنشطة المكتملة والمرتبطة بالسلع التي من الضروري استخدامها لضمان منافسة دائمة ومرتبطة بعنصر التكاليف والمستورد مختلفة لتلبية احتياجات اقتصادية ما ومن هنا نستنتج أن وجود الاستيراد دليل لوجود التصدير من بلد آخر.
- ❖ بالنسبة لعملية التصدير: التصدير عبارة عن تسويق للسلع والخدمات إلى البلدان الأجنبية مقابل الحصول على العملة الصعبة ويعتبر التصدير من أكثر الأشكال اقتحاما للأسواق الخارجية كما أن

¹محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص: 13.

معظم المؤسسات ترغب في ممارسة العمليات التصديرية، بحيث يعتبر النشاط التصدير في حد ذاته مقياساً للمرونة التنافسية للمؤسسات وللمعرفة قدراتها على التكيف مع البيئات الأخرى.¹

➤ الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية.

تعتمد معظم الدول على التجارة الخارجية في إشباع حاجاتها فليس هناك دولة مكتفية ذاتياً ولا تحتاج للاستيراد والتصدير، فكما تحتاج الدول إلى استيراد السلع والخدمات لإشباع احتياجات مواطنيها تحتاج للتصدير لزيادة إنتاجها القومي الإجمالي وتحقيق التنمية ويمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيما يلي:²

- ❖ تعد التجارة الخارجية عاملاً للنفوذ الاقتصادي فهي تزيد من قدرة الدولة على الاستهلاك وتزيد الناتج العالمي وتمدنا بالمواد النادرة.

- ❖ تعمل على تقريب مستويات الدخل المحلية والعالمية عن طريق تعادل أسعار عوامل الإنتاج وكذا تزيد من الدخل الحقيقي للدولة المشتركة في التجارة الخارجية، كما تعمل على الاستخدام الكفء للمواد الطبيعية الوطنية.

- ❖ تعمل التجارة الخارجية على مساعدة الدول النامية في تحقيق أهدافها التنموية عن طريق تشجيع القطاعات الإنتاجية التي تتميز بها الدولة بميزة نسبية وكذا كفاءة استخدام مواردها سواء عمالة أو موارد طبيعية.

- ❖ الحصول على الموارد الأولية والمنتجات نصف المصنعة التي يحتاج إليها الوطن ومن ثم سد حاجاته بصفة عامة بالإضافة إلى الاستفادة من تحويل الخبرات من بلد إلى آخر ومن ثم تحقيق تطور اقتصادي.

المطلب الرابع: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية والوثائق المستعملة.

تمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضائع قانونية وذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

➤ الفرع الأول: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية.³

- ❖ المصدر: هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو يظهرون على شكل شركات...

¹ الحبيب زوال، تمويل التجارة الخارجية مخاطر وضمانات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، جامعة البليدة، 2004، ص: 15.

² رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص: 17.

³ محمد سيد عايد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص: 208.

الفصل الاول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي.

- ❖ المستورد: هو الذي يقوم بمشروعه في الأسواق بعيدة، ويشترى البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت.
- ❖ البنوك التجارية: هي تلك البنوك التي تقبل الودائع من الأفراد بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، والتي تمنح قروض قصيرة الأجل وهب قروض التي تقل مدتها عن ستة أشهر ويطلق عليها بنوك الودائع.

➤ الفرع الثاني: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية.¹

- ❖ النقل: تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي. ونظرا لتكلفتها الكبيرة وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.
- ❖ التأمين نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية: يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه... التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية السكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع.
- ❖ رجل العبور: يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل، فيعتبر بذلك متعهد بعمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجره ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين. ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور-وكيل النقل-وكيل معتمد لدى الجمارك -وكيل بالعمولة.

¹Sylvie Graumann، **Guide pratique du commerce international**، troisième édition، éditionlitec، paris، 1992، p 137.

➤ الفرع الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية.¹

❖ وثائق إثبات السعر: تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها ن طرف بنك الجزائر وفقا للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 14/08/1991 والذي يتضمن:

- الإشارة إلى أطراف العقد.
- عنوان ورقم التسجيل في السجل التجاري.
- البلد الأصلي للمنتج.
- طبيعة البضاعة أو الخدمة المقدمة.
- الكمية السعر الوحدوي الإجمالي.
- قيمة الفاتورة.
- تاريخ تحرير الفاتورة وتاريخ التسليم.
- تاريخ وطرق التسديد.
- شروط البيع والتسليم.

نميز بين مختلف الفواتير التالية:

○ الفاتورة التجارية (Facture Commerciale):

تعتبر الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، فهي تسمح للمصلح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة.

○ الفاتورة الشكلية (Facture Pro Forma):

هي فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية.

○ الفاتورة المؤقتة (Facture Provisoire): وهي التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل

العناصر الضرورية، والتي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، وبذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجباريا بفاتورة بنائية (الفاتورة التجارية).

○ الفاتورة القنصلية (Facture Consulaire):

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات للمذكورة فيها.

○ الفاتورة الجمركية (Facture Douanière):

¹M. Benammar technique du commerce international، deuxième édition، édition techniple، paris، 1996، p 175.

الفصل الاول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي.

هي فاتورة محررة ومؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات النصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك، إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط.¹

❖ وثائق النقل: إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة: وقد تكون عن طريق البر والجو وهذا حسب طبيعة البضاعة وأسعار النقل وتوفر الوسائل وغالبا ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، ويمكن عرض بعض وثائق النقل فيما يلي:²

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

هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، وتحرر من طرف شركات النقل الجوي، وتحت مسؤولية المصدر LTA.

○ وثائق النقل البحري:

● بوليصة الشحن البحري (Bill of Lading):

وهي وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة مستند ويؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي تحرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.

● سند الشحن (connaissance) :

هذه الوثيقة تسمى سند الشحن لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من أجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

○ وثائق النقل البري:

● النقل عن طريق السكك الحديدية:

هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية وهي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، وتفرقها الأرقام للموجودة عليها باللون الأحمر.

● رسالة النقل البريدي الدولي:

الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي.

● الوصول البريدية:

هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد والمواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع.

¹M Benammar ، OP-CIT ، p 175

²عبد المنعم محمد مبارك ومحمود يونس، مرجع سبق ذكره، ص: 247,248.

○ الوثائق الإدارية: وتتمثل في:

● شهادة المنشأ:

تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد والتصدير: كالعنفة التجارية حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع والبضائع.

● شهادة الصحة والنوعية:

وهي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة.

● شهادة المطابقة:

هي وثيقة إدارية تحوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة وتطابق نفس المواصفات المطلوبة.

○ الوثائق الجمركية: وهي كالتالي:

● التصريح الجمركي:

تخضع كل بضاعة إلى عملية جمركية وهي إعداد وتقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي من قبل المستورد أو المصدر.

● دفتر ATA:

هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

○ وثائق التأمين:

وتتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن

طريق التأمين، ولتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

● بوليصة التأمين:

هي عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذا حقوق وواجبات كل منهما، ويجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل.

● الملاحق:

هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لان التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد.¹

¹ عبد المنعم محمد مبارك ومحمود يونس، مرجع سبق ذكره، ص: 247,248

المطلب الخامس: تقنيات الدفع والاطار في التجارة الخارجية.

➤ الفرع الاول: تقنيات الدفع.¹

❖ تقنيات الدفع الدولية: تتعرض التجارة الخارجية لمشاكل مختلفة أهمها البعد الجغرافي، الذي يمكن أن يولد نوعا من عدم الثقة، بالإضافة إلى صعوبة اختيار وتحديد مكان الاستحقاق. كما أن المستورد عند شرائه لبضاعة ما يرغب في التأكد من أنها سوف تصله مطابقة للمواصفات المتفق عليها في المصدر أيضا معرض إلى أخطار وهذا عند إرسال البضاعة دون أن يصله مبلغها في الموعد المحدد فينجم عن ذلك لجوء المتعاملين إلى استعمال تقنيات التسديد المبنية على الأمانة والسرعة وقلّة التكاليف، وتتمثل هذه الثقة فيكل من الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي اللذين سنتطرق لهما لاحقا.

❖ وسائل الدفع الدولية والمحلية: تأخذ وسائل الدفع الدولية والمحلية أشكالا عديدة، وهي سهلة التداول وشائعة الاستعمال نظرا لبساطتها، ونذكر من بينها ما يلي:

- الدفع نقدا: هي ابسط طرق الدفع.
- الشيك هي وثيقة أمر دون أجل، يتضمن الساحب والمسحوب عليه أي البنك والمستفيد.
- الكمبيالة: ورقة تجارية محررة بأمر الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه لفائدة شخص ثالث يدعى المستفيد.
- السند لأمر: هو سند محرر يلتزم بمقتضاه المدين بدفع مبلغ معين للمستفيد في تاريخ محدد.
- التحويل عن طريق الرسائل: يقوم المشتري بملاً استمارة متعلقة بمعلومات البائع مع بريد البنوك، ولكنها قليلة الاستعمال لكون التحويل يستغرق وقتا طويلا.
- التحويل بالتكس: يقوم المشتري بطلب من بنكه يجعل حسابه مدين لصالح البائع باستعمال التكس، وهي أكثر استعمالا لقلّة التكاليف والسرعة التحويل.
- التحويل بواسطة السويفت:² هي عبارة عن شبكة اتصال دولية خاصة بين البنوك المختلفة وتعمل بالإعلام الآلي، وتتميز بسهولة الربط بين البنوك للمشاركة وسرعة التنفيذ وقلّة التكاليف، وقد تم استعمالها لأول مرة في 03/05/1973، وتكونت بفضل 239 بنك من 15 بلد، وسبب ظهورها هو العيوب والمشاكل التي تعود على وسائل الاتصال الكلاسيكية، ظهرت هذه وسيلة لأول مرة في الوم.أ ثم أوروبا، لكن تواجدها في إفريقيا والقارات الأخرى يبقى في إطار ضيق.

¹موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص: 108.

²موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 109.

➤ الفرع الثاني: أخطار التجارة الخارجية.¹

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير. ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي: الطلبية -الإرسال - مرحلة الاستلام. عموما يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية والإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

❖ أخطار قبل الاستلام: مجرد اتفاق المصدر والمستورد يتوج هذا الاتفاق بعقد تجاري يبين بنوده طريقة التمويل، وكيفية الاستلام، شروط الدفع الخ. في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

❖ أخطار بين الطلبية والإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار: الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف، خطر الصنع (خطر الإنتاج) .

❖ أخطار ما بين الإرسال والاستلام: زيادة عن الخطر الاقتصادي والخطر السياسي هناك ثلاث مخاطر خاصة بهذه المرحلة وهي: الخسائر الخاصة، الخسائر المشتركة، الخسائر المتميزة.

❖ أخطار بعد الاستلام: هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاث أنواع الخطر المتعلق بالمستهلك، خطر الصرف، خطر القرض أو عدم الدفع.

¹كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة في مؤتمر دولي حول سياسات التمويل وآثارها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006.

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي لتقنية الاعتماد المستندي.

يعد الاعتماد المستندي من وسائل الدفع الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية وكونه يتم بضمان من البنك حيث عرف تطوراً وتنوعاً هذا ما جعل لكل من المصدر والمستورد الخيار قبل الاتفاق على النوع والكيفية التي تتم بها التسوية التجارية والتي تسمح بتنسيق وقت الدفع مع التسليم.

المطلب الأول: مفاهيم حول الاعتماد المستندي.

➤ الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي.

لقد ظهرت صعوبة في وضع تعريف جامع له وذلك لتعدد صورته وأشكاله ولكن بالرغم من ذلك هناك تعريفات متعددة لعقد الإيعتماد المستندي .

يمكن تعريف الإيعتماد المستندي على أنه: " تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ الكمبيالات المسحوبة عليها عند تقديمها مستوفاة الشروط الواردة في الإيعتماد¹ .»

يعرف أيضاً على أنه: " ترتيب مصرفي بين مصرفين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب، تعمل فيه البنوك مصدرة الإيعتمادات المستندية بناء على تعليمات عملائها، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له والمتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الإيعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ أو أداء خدمات منصوص عليها بالإيعتمادات مطابقة تماماً لشروطها أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الإيعتمادات أو تداول مستندات شحن مطابقة لشروط هذه الإيعتمادات.

ورد في تعريف آخر بأنه: أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية (مستقلة تماماً عن هذه الإيعتمادات) بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة بالخارج (مصدرة لبضائع أو موردة الخدمات) وتعني الصبغة المصرفية والدولية للإيعتماد المستندي خضوعه للقواعد والعراف الدولية الموحدة السارية وقت نشأة هذه الإيعتمادات².

¹ شاكراً القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 1998، ص: 103
² أحمد غنيم، الإيعتماد المستندي والتحصيل المستندي (أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية)، الطبعة السابعة، شباب الجامعة للطباعة والنشر، مصر، 2003، ص: 10 .

➤ الفرع الثاني: أهمية الاعتماد المستندي.

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساساً في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية، وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن أبرزها فيما يلي¹:

❖ بالنسبة للمشتري المستورد:

- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً لما اتفق عليه مع البائع وأنه لم يجبر على إبقاء ثمنها إلا بعد استلام كافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد.
- يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالباً عند تسلمه المستندات من البنك.
- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربها وعلاقاتها الخارجية ويحقق وفراً في المال والوقت ويؤمن ضماناً بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.
- لا ينتقل لإتمام بل يتم ذلك تلقائياً عن طريق الوساطة البنكية وكذلك الحال بالنسبة للمصدر.

❖ بالنسبة للبائع المصدر:

- يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد الطرف الثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.
- يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.
- يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخطر في حالة تدهور أسعار الصرف².
- بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تأمين من له السيولة النقدية التي يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.
- إن إبقاء المشتري بعيداً عن موطن البائع وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع المشتري المتعاقد معه بعيداً على المنافسين له من الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل مع³.

¹ أنطوان الناشف وخليل الهندي، "العمليات المصرفية والسوق المحلية"، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998، ص: 89.

² زياد رمضان ومحفوظ جودة، "الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك"، دار وائل للنشر، الأردن، 2000، ص: 151.

³ أنطوان الناشف وخليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص: 90.

❖ بالنسبة للبنوك:

- يعتبر الاعتماد المستندي أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات التجارة الخارجية ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه.
- تستفيد البنوك في عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذ فوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع المصدر لغاية تاريخ اشترائها واستيرادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد¹.

❖ بالنسبة للتجارة الخارجية:

- المساعدة على انتشارها بسهولة خاصة وإن الاعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق انتشار هذه التجارة في البنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد تسهل عملية قبض ثمن البضاعة حالة شحنها بينما يدفع المستورد الثمن إلا في حالة استلام الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.
- فكل هذا يساهم من رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها، متمثلة أساسا في وسيلة الاعتماد المستندي باستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية².

المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي.

- تأخذ الإعتمادات المستندية أنواعا متعددة في العمل تبعا للزاوية التي ينظر إليها لذلك عند البحث في أنواع الإعتماد المستندي يمكن لنا تقسيمها إلى عدة أنواع كالتالي:
- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

¹ عبد الحق ابو عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، ص: 91.

² أنطوان الناشف وخليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص: 91.

يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى ما يلي:

❖ الاعتماد القابل للإلغاء (أو النقض): بمعنى إمكانية البنك في الرجوع عن التزامه بإلغائه أو تعديله من غير مسؤولية عليه بل وحتى من غير إخطار مسبق للمستفيد منه، وفي هذا النوع من الإعتمادات (الأقل استعمالاً في العمل) لا يلتزم البنك بأي التزام شخصي، فهو لا يشكل في الحقيقة وسيلة ضمان إلا بالقدر الذي يمثل اللجوء إليه مجرد تنظيم تجاري لعملية تسوية البيع الدولي بين أطراف تسود بينها ثقة متبادلة¹.

❖ الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء): هو الذي لا يمكن إلغائه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة ولا سيما موافقة المصدر الاعتماد، وهذا النوع من الإعتمادات المستندية هو الأكثر استعمالاً لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد².

❖ الاعتماد القطعي والمؤبد (المؤكد): وهو ذلك النوع من الإعتمادات الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضاً تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظراً لكون هذا النوع من الإعتمادات يقوم على ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال³.

➤ تصنيف الإعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيمها إلى قسمين هما⁴:

❖ الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجبه يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الاعتماد.

¹ المادة 3: من القواعد والعادات الموحدة والمتعلقة بالاعتماد المستندي، نشرة رقم 500 لسنة 1993.

² محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري، الدار الجامعية، مصر، 1968، ص: 110.

³ علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، 2001، ص: 377.

⁴ سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص: 27.

❖ الاعتماد المستندي القطعي المعزز: في هذا الاعتماد يضيف البنك المراسل في بلد المصدر تعهد إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

➤ تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع لبائع المستفيد:

يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية وهي¹:

❖ اعتماد الاطلاع: هنا يدفع البنك الفاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

❖ اعتماد الدفعات: هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات وتخضم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

❖ اعتمادات القبول: هنا الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد و يقدمها ضمن مستندات الشحن، على أنه يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم و المسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد و في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، و إما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد و يطلب توقيع البنك الفاتح قبولها أو المصادقة عليها.

¹ احمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص: 115.

➤ تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد:

يمكن تقسيمها من حيث مصدر تمويلها إلى¹:

❖ الاعتماد المغطى كلياً: هو الذي يقوم فيه طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع عند وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قدر زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد.

❖ الاعتماد المغطى جزئياً: هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة، ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد.

❖ الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسليم المستندات، ثم يتابع البنك عملية لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من أجل وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

➤ تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

تقسم إلى ثلاثة أقسام هي²:

¹ جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2002، ص، ص: 79-81.

² فاعور مازن عبد العزيز، «الاعتماد المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي»، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ص، ص: 36-38.

❖ الاعتماد قابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، أو تحويله وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسلمه للمستفيد الثاني.

❖ الاعتماد الظهير: أو يسمى بالاعتماد مقابل اعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

❖ الاعتماد الدائري أو المتجدد: هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتحدد تلقائياً إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعده المرات المحدد في الاعتماد.

➤ تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

تقسم إلى صنفين أساسيين هما¹:

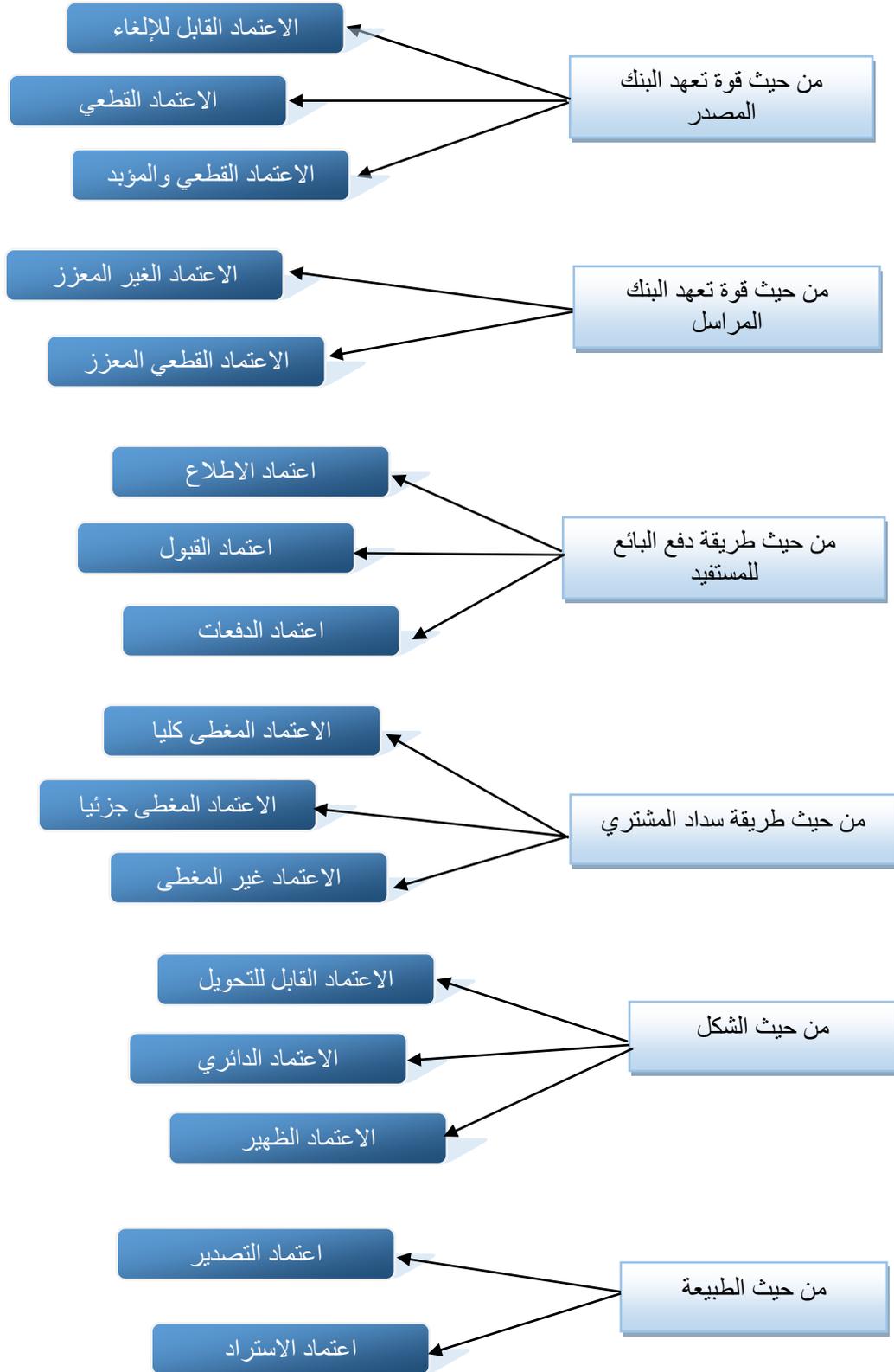
- ❖ اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.
- ❖ اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يسعه من سلع محلية.

يمكن تلخيص انواع الاعتمادات المستندية من خلال المخطط التالي:

¹جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره، ص: 87.

الفصل الاول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي.

شكل رقم(01): مخطط يلخص انواع الاعتمادات المستندية



المصدر: كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، بحث مقدم الى ملتقى دولي، الملتقى الدولي حول السياسات التمويلية وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة شلف، 21-22 نوفمبر 2006، ص06

المطلب الثالث: أطراف الاعتماد المستندي.

هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد وفيما يلي التعريف بكل طرف¹:

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

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

➤ **المستفيد:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يستلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

➤ **البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب . وقد يضيف هذا البنك تعريزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما، بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

المطلب الرابع: إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي.

يؤدي الاعتماد المستندي دورا هاما في تسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد، فتعتبر هذه التقنية من التقنيات الأكثر ضمانا من خلال المنافع التي تقدمها ولكن في نفس الوقت تتعرض لمخاطر عديدة.

➤ **الفرع الأول: إيجابيات الاعتماد المستندي.**

للا اعتماد المستندي مجموعة من ايجابيات تتجلى فيما يلي²:

¹كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص170.

²سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة الإسكندرية، 2003، ص، ص: 13-14.

الفصل الاول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي.

❖ التسهيلات التمويلية: وتتمثل أهمها في النقاط التالية:

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة المصدر في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا.
- يساعد على تمويل معاملات مجددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد بالدفع مؤكد.
- في حالات عديدة يسمح الإعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل، والتي تتم وفقا لشروط الشراء طويلة الأجل.
- كما يساعد أيضا في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه ويتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الإعتماد ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقدا ووفقا لشروط الاتفاق بغض النظر عن رغبة وقدرة المستورد على الدفع.
- بالإضافة إلى ما سبق فإن الإعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.

❖ تقديم الحماية القانونية: يتم صياغة وتنظيم الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقرارات الإدارية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل والتي تتحقق من خلال:

- التشريعات القانونية السائدة في دولتي الطرفين.
- القانون المدني في بلدان التعامل.
- العرف والتقاليد السائدة والتي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد.

❖ تسهيلات ائتمانية: إن الإعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث انه يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية وهذا من خلال:

- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذلك المدة المتفق عليها في الاعتماد.
- بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان بواسطة الإعتماد المستندي بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بدور الإعتماد.
- أما بالنسبة للمستورد فانه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم من المصدر والمذكورة في صلب الإعتماد إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

➤ الفرع الثاني: سلبيات الاعتماد المستندي.

يمكن ابراز سلبيات الاعتماد المستندي فيما يلي:¹

❖ سلبيات المستورد: ويمكن تلخيصها فيما يلي:

- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص.
- خطر المماثلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادث.
- كذلك يمكن للمستورد استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة، عدد الطرود، القيمة المالية، الآجال المحددة، مدة الصلاحية، آجال الشحن) .
- أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات تندهور هذه القيمة فتجد المستورد مجبر على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها.
- خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية.

❖ سلبيات المصدر: ونلخص أهمها فيما يلي:

- يمكن للمصدر أن يتعرض للمماثلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد، ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل لذا يجب عليه أن يكون يقظا.
- رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.
- أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.
- مخاطر سياسية تتمثل في الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.

❖ سلبيات تشريعية:

من أمثلة ذلك صدور تشريعات سيادية منظمة كقوانين النقد والرقابة عليه، وتلتزم البنوك باحترام تعهداتها الصادرة وقت إصدار الاعتماد المستندي ويصعب على البنوك التراجع عنها بالإضافة إلى أنه يتم استيفاء كافة الموافقات قبل فتح الاعتماد.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

المبحث الثالث: تحديد العلاقة التعاقدية للاعتماد المستندي.

سيتم التطرق في هذا المبحث إلى خمس مطالب بحيث أن المطلب الأول سيتناول طريقة فتح الاعتماد المستندي أما المطلب الثاني سيتناول الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي والمطلب الثالث سيتناول مراحل الاعتماد المستندي أما المطلب الرابع سيتناول الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي وأخيرا المطلب الخامس الذي يتمحور على التحصيل المستندي .

المطلب الأول: طريقة فتح الاعتماد المستندي.

تنقسم إلى طريقتين هما¹:

➤ الفرع الأول: فتح الإعتماد المستندي للاستيراد:

- يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة.
- يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية وترخيص الاستيراد في بعض البلاد إلى مصرفه طالبا 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 الإعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضروري، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال.

➤ الفرع الثاني: 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 وقد يطلب المراسل عند إرسال اعتماده للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له، وتختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين وتتخلص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي:
- ترد خطابات فتح الإعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج، وحسب تعليماتهم فإن المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط، أو يخطره ويعززه.

¹ كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص، ص: 13، 14.

يذكر 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 بان الاعتماد يعتبر معززا من المصرف.

■ يحزر إلى المراسل بان الاعتماد قبل بلع إلى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، بفضل إرفاق صورة منها للمراجعة).

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

■ قد يرء للمصرف المحلي برقية بفتح اعتماد مستندي، يجب التأكد أولاً من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها من وصول التقرير من المراسل، ويفضل إخطار المستند تليفونيا خوفاً من تأخر البريد ويظل الاعتماد مغلقا حتى وصول الصورة الأصلية.

■ قد يرسل خطابا أو برقية تعديل الإيعتماد ويجب أن يتم إخطار المستفيد فورا مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه¹.

المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي.

تنقسم إلى مستندات أولية وأخرى ثانوية:

➤ الفرع الأول: المستندات الأولية².

❖ الفاتورة التجارية: وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر والمستورد، وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة وحجمها والكمية والسعر المتفق عليه، ويجب على البنك أن يفحصها جيداً ويتأكد من الاسم الكامل للمصدر والمستورد ونوعية البضاعة وأصلها وكل ما يتعلق بالبضاعة وأيضاً يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها، وتعتبر الفاتورة التجارية وصل بين العقد التجاري والتعليمات التي ينص عليها خطاب الاعتماد، وهي تجسد العقد التجاري بين المصدر والمستورد.

¹ كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، ص: 14

² غرفة التجارة الدولية، القواعد والأعراف الدولية للمعاملات المستندية، المنشور رقم 500، 1993، المادة 36.

- ❖ سند الشحن: وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها وهي تعتبر كأداة قانونية، ومن أهم هذه السندات تجد:
 - سند الشحن البحري: هو الوسيلة الأكثر استعمال في التبادلات التجارية الدولية.
 - سند الشحن الجوي: وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد.
- ❖ شهادة التأمين: وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية.

➤ الفرع الثاني: المستندات الثانوية¹.

بعد التعرض إلى المستندات الثلاثة السابقة التي تعتبر بمثابة مستندات قاعدية أو أساسية في فتح الاعتماد هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها:

- ❖ شهادة المنشأ: هي وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة كالعنفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة (البلد الأصلي للبضاعة)، ويمكن أن يذكر اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب الاعتماد ذلك.
- ❖ شهادة صحية: تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة.
- ❖ شهادة التحليل (نوعية البضاعة): وهي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة حيث تقوم بتحليل وفحص عينات من البضاعة، خاصة فيما يكون تركيب المواد فيها مهم مثل الأدوية والحليب المجفف.
- ❖ وثيقة التعبئة: تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس.
- ❖ شهادة الوزن: يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل.

¹ غرفة التجارة الدولية، القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم 500، 1993، المادة 38.

- ❖ وثائق جمركية: إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه.
- ❖ شهادة التصريح بالتصدير: وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

المطلب الثالث: مراحل الاعتماد المستندي.

تنقسم إلى ثلاث مراحل رئيسية:

➤ المرحلة الأولى: مرحلة فتح الإعتماد المستندي¹.

ينشأ طلب فتح الإعتماد نتيجة لعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر على أساس أن المصدر اشترط تسوية ثمن البضاعة عن طريق الإعتماد المستندي، وباعتبار أن عقد فتح الإعتماد المستندي هو عقد مستقل عن عقد البيع، فإن مخالفة المستورد لاتفاق عقد البيع وإعطائه معلومات أخرى عن البضاعة للبنك يجعل هذا الأخير ملتزماً مع عميله بما قدمه له من معلومات وليس بما ورد ضمن عقد البيع. لذا فإنه عند قيام للمستورد بطلب فتح الإعتماد المستندي وتبعا للبيانات الواردة ضمن هذا الطلب والمدونة ضمن استمارة خاصة.

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

على أن يتضمن طلب فتح الإعتماد المستندي المعلومات التالية²:

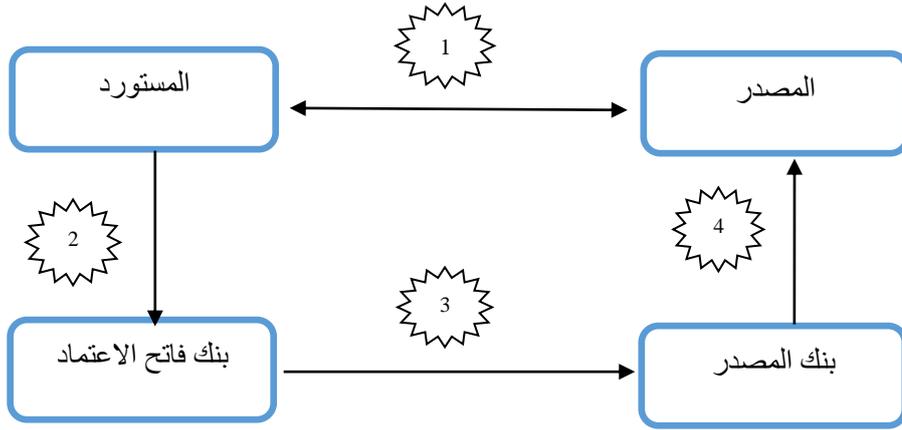
- اسم وعنوان العميل فاتح الإعتماد المستندي وكذلك اسم وعنوان المستفيد.
- توضيح مستندات الشحن المطلوبة.
- الوصف الموجز للبضاعة محل التعاقد.
- إيضاح برنامج وطريقة الشحن مع إبراز موانئ وسبل الشحن والوصول.
- الإشارة لطريقة تحقيق الإعتماد المستندي.
- تاريخ صلاحية الإعتماد المستندي.

¹ أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، 2002، ص، ص: 78، 79.

² المواد 17، 29، 30، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 6.

- تواريخ إصدار الإعتماد الشحن تقديم مستندات الشحن.
- مصاريف فتح وتنفيذ الاعتماد.

شكل رقم(02): مخطط للمرحلة الاولى لفتح الاعتماد المستندي



المصدر: غرفة التجارة الدولية، القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم 500، 1993، المادة

36

- من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن سير عملية فتح الاعتماد يمر من خلال المراحل التالية:
- الاتفاق على شروط التسليم والدفع ونوع الاعتماد في شكل عقد تجاري ما بين المستورد والمصدر؛
 - تقديم المستورد طلب فتح الاعتماد لصالح المصدر إلى البنك المراد التعامل معه؛
 - إشعار البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر بنك المصدر؛
 - إشعار بنك المصدر (المستفيد) بفتح الاعتماد لصالحه

➤ المرحلة الثانية: مرحلة تنفيذ الإعتماد المستندي¹.

بعد انتهاء مرحلة فتح الإعتماد المستندي تبدأ مرحلة جديدة ابتداء من إشعار المستفيد بفتح الإعتماد عن طريق البنك المبلغ، وتبعا لشروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر يتم شحن البضاعة سواء مصنعة أو مشتراة من طرف المصدر إلى بلد المستورد ومن ثم حصوله على مستندات تثبت صحة ذلك ووفقا

¹صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والافراد، دار الوسام للطباعة والنشر، لبنان، 1998، ص، ص: 112، 118.

للمواصفات المشترطة، ليقدمها إلى البنك المبلغ ليتولى هذا الأخير عملية التدقيق وفحص المستندات وهي المرحلة المهمة لارتباط عدة حقوق بمدى سلامة هذه المستندات.

بعد التأكد من استفتاء المستندات للشروط يقوم البنك بتنفيذ الإعتماد ودفع القيمة الواردة في المستندات للمستفيد ثم إرسال المستندات للبنك مصدر الاعتماد، بالإضافة إلى خطاب يوضح الرصيد الباقي من الاعتماد، قيد الدفع والعمولات 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.

إن أولى خطوات مرحلة تنفيذ الإعتماد المستندي هي إرسال وشحن البضائع من طرف المصدر لصالح المستورد، تليها خطوة تقديم مستندات الشحن مطابقة لشروط الإعتماد من طرف المستفيد للبنك الذي يقوم بفحصها، ثم ترسل إلى البنك مصدر الإعتماد للتأكد مطابقتها لشروط الاعتماد وتقديمها للأمر، وأخيراً دفع القيمة الغير مغطاة من قيمة المستندات وذلك إذا كان الإعتماد غير مغطى كلياً عند إصداره.

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

تعديل الإعتماد المستندي وتنشأ الحاجة إليه برؤية من المستورد والمصدر تبعا الجملة من المتغيرات التي قد تطرأ في أي الحظة على المستورد أو المصدر، وأياً ما كانت هذه المستندات 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 9 و10 من المنشور رقم 600 المتضمن الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.

➤ المرحلة الثالثة: مرحلة تحقيق الإعتماد المستندي¹.

يقصد بمرحلة تحقيق الإعتماد المستندي عملية تسوية الالتزامات المالية الناتجة عن مرحلة التنفيذ والمشار إليها ضمن عقد الإعتماد المستندي؛ وللمتعارف عليه أن تتضمن الإعتمادات المستندية ضمن شروطها الطريقة التي سيتم من خلالها تحقيق الإعتماد طبقاً لما جاءت به مواد المنشور رقم 600 المتضمن لائحة القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية وتميز من خلاله أربعة طرق لتحقيق الإعتماد المستندي:

- الإعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري.
- الإعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول.

¹صلاح الدين حسن السيبي، مرجع سبق ذكره، ص: 68.

- الإعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الأجل.
- الإعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول.

المطلب الرابع: الاحتياطات الواجب اتخاذها قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي.

قبل إجراء عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ مجموعة من الاحتياطات لضمان السير الحسن لها وتتمثل في:

➤ الفرع الأول: قبل فتح الاعتماد.

تتمثل فيما يلي¹:

- بالنسبة لإصدار الاعتماد يجب أن يتم تحديد الوثائق ووصفها بدقة، ووصف المضمون وكذا التواريخ المحددة لصلاحيتها.
- بالنسبة للبضاعة يجب أن توصف باختصار لكن بدقة كافية بخصوص النوعية، المواصفات السعر الوحدوي والاجمالي، الكمية... الخ، وهي كذلك الاحتياطات التي يجب أن يتأكد منها المصدر كتحديد مصطلحات التجارة الدولية المنصوصة في القواعد والأعراف الموحدة.
- بالنسبة لاستعمال الاعتماد المستندي كوسيلة دفع المستورد لا يجب عليه أن يستعمل مباشرة الطريقة المكلفة كالاعتماد غير قابل للإلغاء وغير قابل للإلغاء والمؤكد خاصة إذا كانت قيمة الصفقة لا تبرر ذلك.
- على البنك أن يعارض كل إجراء من شأنه فرض تفاصيل مبالغ فيها عند فتح الاعتماد أو عند تعديله.
- على بنك الإصدار التأكيد من متانة الوضع المالي للمستورد، والسمعة التجارية التي يتمتع بها في الأسواق.
- يعهد البنك أيضا إلى إجراء دراسة لطبيعة البضاعة التي يمولها ومدى حاجة السوق التجارية لها ومدى رواجها ومدى استقرار أو تذبذب أسعارها الوطنية والدولية.
- إضافة لكل هذا يتعين على بنك التحقق من الشروط الموضوعية قبل فتح الاعتماد ومن بينها مدى استقرار السياسي للبلد استيراد، ومعرفة الوضع المالي لهذا البلد...

¹حسن دياب، الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1999، ص، ص: 69،

➤ الفرع الثاني: بعد فتح الاعتماد.

بعد إجراءات الفتح وأثناء إنجاز عملية الاعتماد المستندي يجب اتخاذ الاحتياطات التالية¹:

- على أساس القواعد الموحدة يمنح لبنك الإصدار المدة الكافية لمراقبة المستندات التي على أثرها يقرر قبول أو رفض دفع القيمة المالية للصفقة، وتحدد هذه المدة من (05) أيام إلى (30) يوم.
- إن البنك غير مسئول عن ضياع المستندات أو الأخطاء في الترجمة لأن دوره يقتصر عموماً على الجانب التمويلي للعملية، وكوسيلة لضمان إنجازها.
- بالنسبة لطلب التعديل يجب أن يتم بعد اتفاق الطرفين، فالتكاليف البنكية التي تخص التعديل خاصة إذا أنتج عنها تكاليف إضافية هي مجال مفاوضة بين الأطراف، ويحتوي على البنود والمصطلحات المعدلة وإجراءات التأكيد.
- عندما يتعلق الأمر بقيمة الصفقة يجب أن يلحق بنسختين من الفاتورة الشكلية موطنه وكذا إذا تعلق الأمر بتغيير في خصوصيات البضاعة.
- بالنسبة للفوارق في الكمية والقيمة والتي غالباً ما تكون مصدر نزاع بين الأطراف.
- عندما تستعمل العبارة " تقريباً " تتسامح البنوك في حال وجود فرق أقصاه 10% زيادة أو نقصاناً، وعندما تستعمل العبارة " لا أكثر " و " لا أقل " فلا تتسامح إلا 5% زيادة أو نقصاناً، وفيما يخص آجال إرسال البضاعة واستلامها فإذا استعملت العبارة " حالاً " أو " في أقرب الآجال " فإنها تعتبر من طرف البنك (30) يوماً، وكذا إذا استعملت العبارة " يوم... " فإن البنوك تتعامل في حدود (05) أيام قبل وبعد التواريخ المحددة.
- بالنسبة لوثيقة عدم الإرسال لا تمنح إلا في حالة أن المصدر يتنازل نهائياً عن الدفع أو عن إظهار الوثائق المتعلقة بالبضاعة للدفع، هذا التنازل يجب إشعاره لدى البنك الفاتح للاعتماد. وفي حال كان هناك تسبيق فبعد استرجاعه للحصول على هذه الوثيقة يجب على المستورد أن يشعر بتنازله عن الدفع أو استرجاع التسبيق حيث يتقدم بطلبه إلى الوكالة يحوي تنازلاً لا نهائياً من قبل المصدر عن الدفع أو أنه قد أرجع التسبيق إلى المستورد، ويلحق الطلب بنسخة من الفاتورة النهائية ونسخة من وثيقة الإرسال.
- النسبة لخطر الصرف هناك تعويض خاص بذلك يقدر بـ 13% من مبلغ الصفقة في سوق باريس و 0.15% خارج سوق باريس. بالنسبة لخطر تقلب الأسعار فيجب الحرص على وضع بنود وأحكام في

¹حسن دياب، مرجع سبق ذكره، ص: 70.

العقد تنص على التأمين من تقلب الأسعار أي تكملة السعر الزائد الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام وبنفس الآلية في حالة انخفاض السعر.

هذه معظم الاحتياطات المتخذة لضمان سير عادي لعملية الاعتماد المستندي لكن الشيء المهم يتمثل في اليقظة والحرص من جميع الأطراف والالتزام التام والدقيق بنود الاتفاق.

المطلب الخامس: التحصيل المستندي.

➤ الفرع الأول: تعريف التحصيل المستندي وأهميته.

❖ تعريف التحصيل المستندي.

يمكن تعريف التحصيل المستندي بأنه: وسيلة تحصيل من قبل البنك للثمن المتوقع على المشتري مقابل استلامه للمستندات المطلوبة. ويقوم البنك بوظيفة وكيل تأمين أو وسيط بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) فهو يقدم للمستورد بناء لأوامر المصدر أو بنكه، مستندات تشير إلى شحن البضائع ويقوم بالمقابل بتحصيل الثمن المتوقع على المستورد لصالح المصدر.¹

كما يقصد بالتحصيل المستندي: تلقي بنك ما أمرا من المصدر (بائع للبضائع أو خدمات) بأن يحول مستندات شحن إلى مستورد (مشتري) في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق.²

❖ أهمية التحصيل المستندي.

تتمثل أهمية التحصيل المستندي فيما يلي:³

▪ بالنسبة للمصدر: فهذه الأداة تحقق له درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، بالإضافة إلى أنه ليس له تكاليف الإبلاغ ولا مصاريف التعزيز كما هو الحال عند استعمال الاعتماد المستندي.

▪ بالنسبة للمستورد: فهو يوفر له درجات عالية أيضا من الثقة بينه وبين المصدر، فينتج عنه الاستفادة من الوفورات التي تحققها (مثل الفوائد المدينة على التسهيلات المصرفية والرسوم النقدية والعملات،

¹مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص: 79.

²احمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

³ضيف خلاف، البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مكملة لمتطلبات شهادة الماستر، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014\2015، ص، ص: 56، 57.

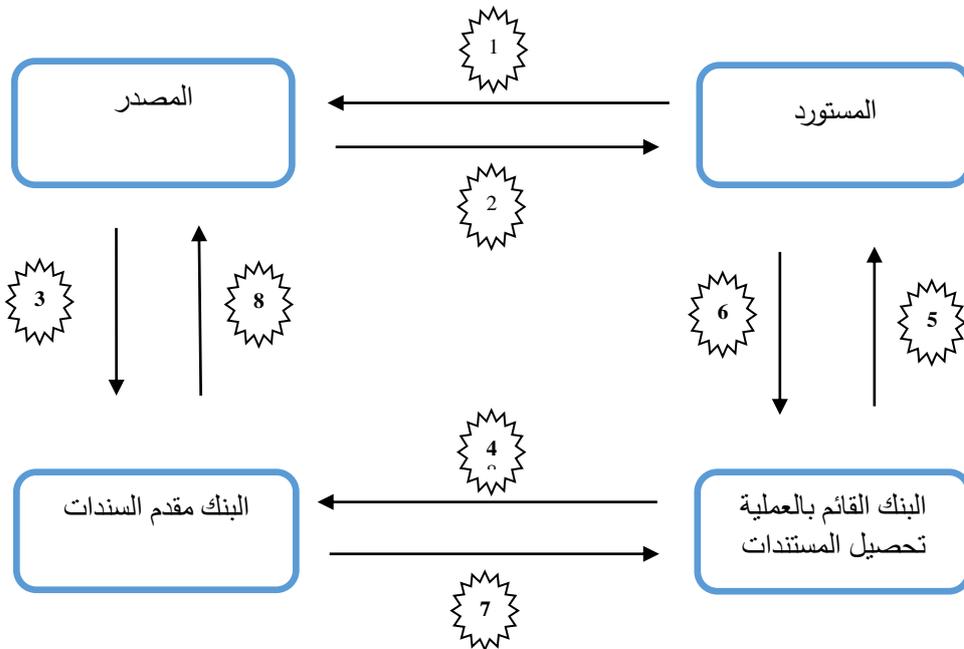
الفصل الاول: الإطار النظري للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي.

وتجنب تجميد مبالغ كبيرة كهوامش عند استخدام الاعتمادات (...). كما أنه يوفر له الوقت والجهد الكثير مع سهولة إعداد العملية التجارية وخاصة الفاتورة وفي كثير من الأحيان لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينة البضائع التي وردت إليه بالجمارك وهي ميزة لا توفرها الاعتمادات المستندية.

بالنسبة للتجارة الخارجية ككل فعندما يقوم المستورد بتسديد العمولات، حيث أنها لا تزيد عن تكاليف وعمولات التحصيل المستندي منخفضة عن تلك التي يجب دفعها في حالة الاعتماد المستندي كما أن التحصيل المستندي يمكن مستخدميه من تجنب مصاريف مالية خاصة بالترتيبات البنكية التي تفرضها علاقات البنوك المختلفة تتمثل هذه الأعباء في عمولة بتبليغ الاعتماد المستندي تعديله وتداول المستندات.

➤ الفرع الثاني: مراحل سير عملية التحصيل المستندي.

شكل رقم(03): مخطط شامل لمراحل سير عملية التحصيل المستندي



المصدر: أحمد غنيم، الإعتمادات المستندية دراسة للقضاء والفقهاء المقارن وقواعده الدولية سنة 1983، دار النهضة العربية، بيروت، 1993، ص 163

تفسير العملية:

- (2/1) اتصالات بين المصدر والمستورد بشأن الاستفسار عن منتجات معينة والتقدم بعروض أسعار والتفاوض بشأن ذلك متوصل إلى اتفاق بهائي بينهما يتم ترجمته في فاتورة تجارية تحوي كافة تفاصيل وشروط تنفيذ العملية التعاقدية بينهما.
 - (3) تجهيز البضائع المطلوبة وإعدادها للشحن، ثم استيفاء كافة مستندات الشحن المطلوبة وتقديمها لبنكك مع كافة الشروط والتعليمات التي يطلب من بنكك الالتزام بها مقابل إرسال مستندات الشحن لمراسله في بلد المستورد.
 - (4) إرسال مستندات الشحن مصحوبة بالتعليمات الواجبة التنفيذ إلى المراسل في بلد المستورد (البنك القائم بعملية التحصيل) والذي يراجعها مع حافظة المراسل.
 - (5) إخطار البنك للمستورد / المسحوب عليه بوصول مستندات شحن صالحة ومطالبته له بالحضور لاستلام المستندات ودفع قيمتها أو قبولها وذلك وفق الشروط الخاصة بالعملية.
 - (6) استلام المستندات ودفع قيمتها أو قبولها.
 - (7) يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل القيمة أو إرسال المستندات الدالة على قبول مستندات التحصيل إلى البنك المرسل المستندات الشحن.
- الفرع الثالث: أطراف التحصيل المستندي وأنواعه.
- ❖ أطراف التحصيل المستندي.
 - البائع أو المصدر: هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل كما يقوم بتسليم المستندات إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بأمر التحصيل.
 - البنك المرسل: هو البنك الذي ترسل إليه المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيحصلها وفقا للتعليمات الصادرة إليه.
 - البنك المحصل: هو البنك الذي ترسل إليه المستندات من البنك المرسل ليتولى تحصيلها وفق الشروط والتعليمات الواردة فيها.
 - المستورد أو المشتري: هو الطرف الذي تربطه علاقة تعاقدية مع البائع في عقد الاستيراد للبضاعة فيقدم له مستندات للتحصيل على الثمن أو التوقيع على السفحة.

❖ أنواع التحصيل المستندي.

يتم التحصيل المستندي حسب 3 أشكال مختلفة وهي:¹

¹ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص: 192.

○ تسليم المستندات مقابل الدفع Documents Contre Paiement:

هو ألا يتم حالياً أو فوراً، إلا أن للورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع، فالبنك الممثل هذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري، إلا بعد الدفع الفوري، وهذا المشتري ينتظر عادة، وصول البضاعة لكي يسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الآتي حالة اتفاق الطرفين في العقد أو استلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد. وعليه يجب على المستورد أن يكون حذراً ويقضا، لأنه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع.

○ مستندات مقابل القبول Documents Contre Acceptation:

هذا البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات مقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يملك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة. إذا البائع يعطي آجال للدفع للمشتري ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الأجل، وهذا المورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع ويغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة وبسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك وهذا التأيد عبارة عن كفالة السفتجة في الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء خلف السفتجة.

○ قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق:

هو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم للمشتري سفتجة من أجل القبول ويقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، وسلم المستندات في وقت الاستحقاق وهذا المشكل نادر الاستعمال.

خلاصة:

من خلال دراستنا لهذا الفصل برزت أهمية التجارة الخارجية ويمكن أن نقول إن التطور الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على التجارة الخارجية، وكل الدول تعتمد على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجتها من السلع والخدمات.

هناك علاقة وطيدة بين البنوك والتجارة الخارجية، تكمن هذه العلاقة في تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي .

فالاعتماد المستندي هو من أشهر الوسائل المعتمدة في العصر الحديث ومساعدة على إتتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة.

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. وان قبول البنوك فتح وتنفيذ الاعتمادات المستندية بأنواعها المختلفة يتولد عنه العديد من المسؤوليات والالتزامات اتجاه بعضها البعض واتجاه المستندات المقدمة واتجاه العملاء المحددة وفقا للمعايير والقواعد المصرفية الدولية.

الفصل الثاني:
دراسة حالة الاعتماد المستندي
لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

تمهيد:

بعد استعراض الجانب النظري الخاص بموضوع الدراسة، من دراسة مفصلة للتجارة الخارجية وتقنية الاعتماد والذي كان موضوع الفصل الأول، ولكون ما سبق كان على سبيل الدراسة النظرية فمن خلال هذا الفصل سنحاول اسقاط أهم النقاط التي تعرضنا لها في الجانب النظري على الجانب التطبيقي، ولهذا أخذنا بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR كعينة دراسة.

وسنقوم بدراسة حالة للاعتماد المستندي في هذا البنك، ولإتمام بموضوع هذا الفصل سيقوم إلى ثلاث

مباحث:

المبحث الأول: ماهية بنك الفلاحة والتنمية الريفية .

المبحث الثاني: إجراءات وتفاصيل عملية الاعتماد المستندي .

المبحث الثالث: نموذج لعملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي بوكالة بدر .

المبحث الأول: ماهية بنك الفلاحة والتنمية الريفية¹

قمنا باختيار بنك الفلاحة والتنمية الريفية كوجهة للتدريب ولإنجاز الجانب التطبيقي من المذكرة وبالتحديد توجهنا إلى مديرية العمليات الخارجية وقد اخترنا بنك الفلاحة والتنمية الريفية لكونها واحدة من أهم المؤسسات المالية في الجزائر وكذلك لكونها الوجهة التي توفر كل الشروط اللازمة وتستوفي كل المعلومات التي تلزمنا لإنجاز المذكرة.

المطلب الأول: نشأة وتعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية «BADR»

بنك الفلاحة والتنمية الريفية أو باختصار بنك البدر BADR أنشأ في 13 مارس 1982 وهو مؤسسة مالية وطنية تحمل طابع مؤسسة تجارية تتمتع بالشخصية المعنوية فهو مؤسسة مصرفية وطنية وهو جزء من النظام المصرفي وكذا يتمتع بالاستقلالية في التسيير أي هو هيئة اقتصادية تقدم خدمات مختلفة فهو هيئة للقرض كما يمارس تجارة النقود وكذا إمكانية إعادة استثمار رأس المال.

أنشئ البنك بموجب المرسوم الرئاسي 106.82 المؤرخ في نفس اليوم وذلك بهدف تطوير القطاع الفلاحي وتنمية العالم الريفي وفي 12\01\1988 وبموجب القانون 88.01 لتوجيهات المؤسسات العمومية الاقتصادية تحول البدر إلى شركة ذات أسهم.

تمثلت مهمته في البداية في تطوير القطاع الزراعي وترقية عالم الريف وخلال التسعينات مع الاستراتيجية الجديدة للسلطات العمومية لتتوسع الأنشطة انفتح بنك البدر على قطاعات أخرى كالصناعة الغذائية مع الإبقاء على تخصصه في القطاع الزراعي، وفي عام 2005 تقرر إعادة تركيز نشاطه على الزراعة والصناعة الغذائية والتنمية الريفية والصيد البحري وتربية المائيات لدعم هذه القطاعات بشكل أفضل ولا تزال هذه الاستراتيجية قائمة إلى اليوم.

في بدايته تكون البنك من 146 وكالة متنازل عنها من طرف البنك الوطني الجزائري، أما حاليا فهو يتضمن 326 وكالة (AGENCE) و39 مجمع جهوي للاستغلال (Groupe Regional Exploitation) مقره الرسمي في شارع العقيد عميروش رقم 17 بالجزائر العاصمة ويشغل البنك أكثر من 7000 عامل بين إطار وموظف ومعظمهم من الشباب، ونظرا لكثافة شبكته وأهمية تشكيلته البشرية صنف البدر ضمن أهم البنوك في الجزائر.

¹معلومات مقدمة من طرف البنك

الفصل الثاني: دراسة حالة الاعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

يعتبر البدر مؤسسة مالية وطنية تتمتع بالشخصية المدنية والاستقلال المالي وهو شركة ذات أسهم قدر رأس مالها ب 54.000.000.000 دج مقسم إلى 3200 سهم كل سهم بقيمة مليون دينار بميزانية تقدر ب 462 دج.

حاز البدر في طبعة 2001 ل Le Bankers Almanach على المرتبة الأولى في الجزائر والمرتبة 688 عالميا من حوالي 4000 بنك كما نال جائزة Golden Word For Quality et Business Prestige من طرف مؤسسة Otherways International.

نلخص أهم ما ذكر اعلاه في الجدول التالي:

جدول رقم(01): معلومات الخاصة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية «BADR»

الاسم الكامل	بنك الفلاحة والتنمية الريفية
الوسم LOGO	
النشاط Activité	بنك تجاري
الطابع القانوني	SPA
تاريخ التأسيس	13 مارس 1982
المقر الرئيسي siege sociale	17 شارع العقيد عميروش 16000 الجزائر -الجزائر
الرئيس المدير العام PDG	محنند بوراي
الهيكل STRUCTURE	326 وكالة و 39 مجمع جهوي
اليد العاملة EFFECTIFS	7000 عامل بين إطار وموظف

المصدر: من إعداد الطالبتين.

المطلب الثاني: مراحل تطور بنك بدر واهدافه:

➤ مراحل تطور بنك بدر:

شهد البنك عدة مراحل رئيسية خلال تطوره:

حيث في الفترة الممتدة من 1982 أي من بدايته إلى 1990 كان نشاط البنك في السنوات الأولى يركز على تنمية وتطوير القطاع الفلاحي في إطار الاقتصاد الموجه وهذا لفرض وجوده وتمركزه في القطاع الفلاحي والريفي وهذا بفتح العديد من الوكالات في المناطق الداخلية ذات الطبيعة الريفية.

بعدها في الفترة الممتدة بين 1991 و1999 و بعد إصدار قانون إلغاء تخصيص البنوك تمكن بنك الفلاحة و التنمية الريفية من توسيع نشاطه في قطاع المؤسسات PME/PMI مع إبقائه على نشاطه و كذلك في هذه الفترة عرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية قفزة نوعية حيث دخل البنك أهم مرحلة و هذا بإدخال تكنولوجيا الإعلام الآلي للبنك بتطبيق نظام SWIFT لتطبيق و تسريع العمليات التجارية الخارجية ووضع برنامج SYBU الذي يربط البنك مع جميع فروع لتسريع تطبيق العمليات البنكية (تسيير القروض، تسيير عمليات الصندوق...) بالإضافة إلى إدخال الإعلام الآلي على جميع عمليات التجارة الخارجية و تشغيل بطاقات التسديد و السحب BADR و إدخال عملية الفحص السلكي TELETRAITEMENT و تشغيل بطاقة السحب بين البنوك.

أما الفترة الممتدة بين 2000 و2005 فتميزت برفع البنك إطار تدخله في تمويل الاقتصاد وحجم القروض لفائدة المؤسسات PME/PMI كما رفع مستوى معوناته للقطاع الفلاحي وهذا ما جعله قائد في تمويل أهم الأنشطة الاقتصادية الوطنية كما قام في إطار مساهمته للتحويلات الاقتصادية والاجتماعية العميقة بوضع برنامج يركز على عصرنه البنك وتحسين الخدمات وإحداث تطهير مالي ومحاسبي حتى يتضمن استجابة أكبر لتطلعات زبائنه.

➤ أهداف بنك بدر:

✓ تحسين نوعية وجودة الخدمات.

✓ تحسين وتطوير العلاقات مع الزبائن.

✓ الحصول على أكبر حصة سوقية ممكنة.

✓ عصرنه وسائل الدفع الإلكترونية.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:

- يتميز الهيكل التنظيمي للبدر بالشكل الهرمي حيث يركز على شبكة واسعة من الوكالات التي تتوزع على كافة التراب الوطني للتقرب أكثر من زبائننا، يبلغ عدد الوكالات 312 وكالة ويشرف على هذه الوكالات عدد من مجتمعات الاستغلال الاقليمي التي يبلغ عددها حاليا 39 مجمع. وهذا الهيكل المعروف هو الهيكل الأخير الذي تم تعديله سنة 2013.
- يأتي على رأس الهيكل التنظيمي للبدر الرئيس المدير العام الذي يعتبر أعلى سلطة بالبنك وصلاحيته منبثقة من القانون الأساسي ومجلس الإدارة، يعمل بشكل مباشر مع لجنة المراجعة والتدقيق التي تساعده في أعماله.
- يتولى تسيير المديرية العامة المساعدة للاستغلال، قسم العمليات الدولية، قسم التحصيل، والمديرية العامة المساعدة للالتزامات بشكل مباشر وتترأس كل من هذه الأقسام عدد من المديريات.
- نجد بعده الأمانة العامة التي هي بمثابة نائب المدير العام والتي هي في اتصال مباشر مع مديرية التنظيم والمناهج والتي هي بدورها كذلك تتولى قيادة قسمي المالية والإعلام الآلي والمديرية المساعدة للإدارة والموارد وتنقسم هذه الأقسام إلى مديريات تتولى تسيير مهامها كل حسب تخصصه حيث نجد مثلا:

▪ قسم الاعلام الآلي يسير من طرف النيابة العامة ويتأرض أربع مديريات هي:

✓ مديرية الاستغلال وتطوير الإعلام الآلي

✓ مديرية صيانة ودعم الإعلام الآلي

✓ مديرية وسائل الدفع

✓ إدارة المحاسبة والإدارة

▪ قسم المالية وهو يسير كذلك من طرف النيابة العامة وينقسم إلى أربع مديريات:

✓ مديرية المحاسبة

✓ مديرية الخزينة وأسواق رأس المال

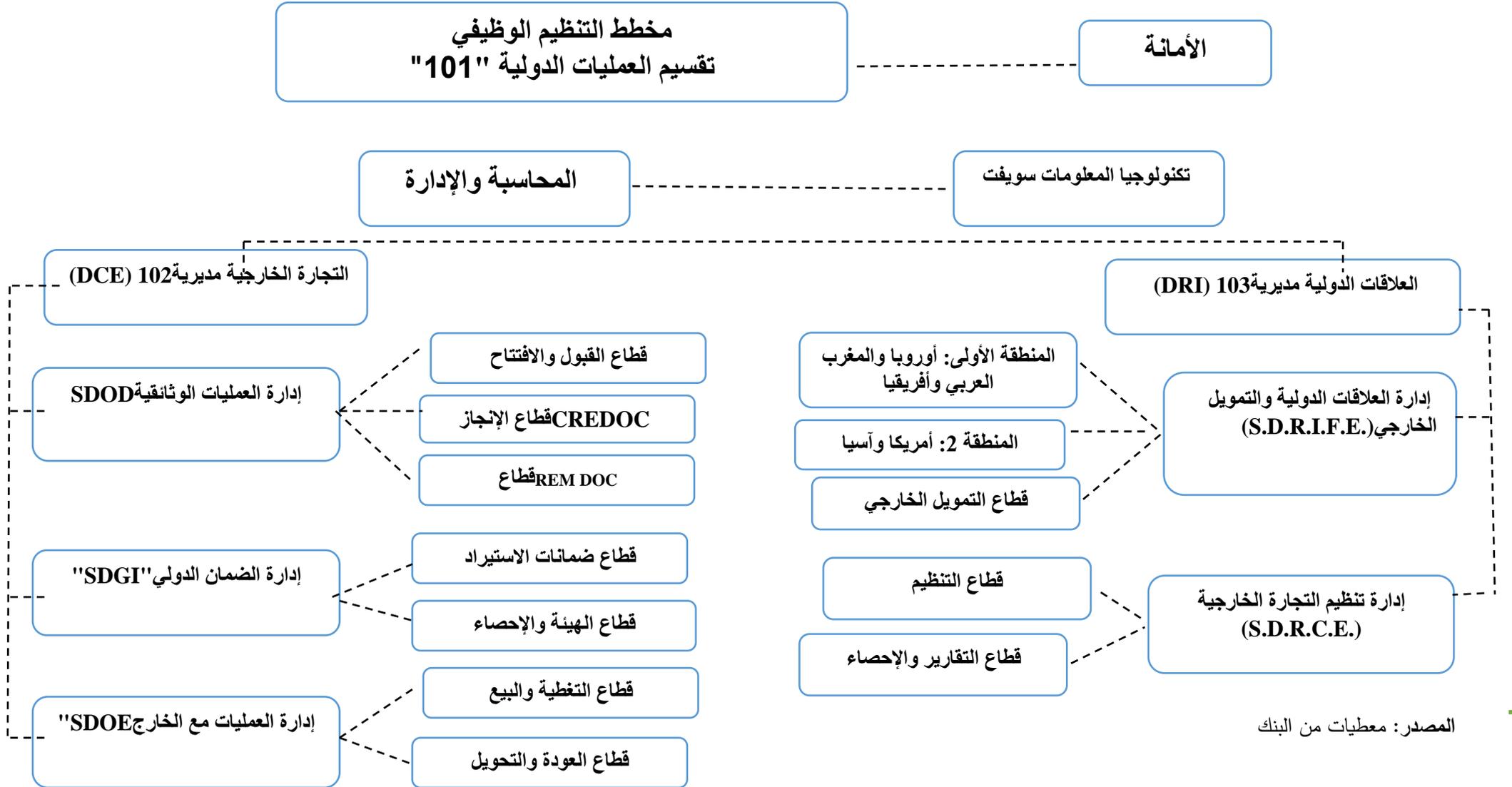
✓ مديرية الميزانية والرقابة الإدارية

✓ إدارة المحاسب والإدارة

يهدف بنك الفلاحة والتنمية الريفية من خلال هذا الهيكل التنظيمي المقدم إلى إحداث تطور يمكنه من إثبات طاقاته والبقاء والرفع من صلاحيات المديريات وتنظيمها والارتقاء بالبنك نحو محيط جديد.

المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي لوحدة الدراسة (مديرية العمليات الخارجية)

شكل رقم (05): مخطط يمثل الهيكل التنظيمي لوحدة الدراسة (مديرية العمليات الخارجية)



المصدر: معطيات من البنك

يتكون الهيكل التنظيمي لقسم العلاقات الدولية من مديريتين تتفرع كل مديرية إلى عدة إدارات التي تنقسم بدورها لعدة قطاعات:

- **مديرية العلاقات الدولية:** تتفرع هذه المديرية إلى إدارتين وكل منهما تنقسم إلى مجموعة من القطاعات على النحو التالي:
إدارة العلاقات الدولية والتمويل الخارجي التي تنقسم إلى 3 قطاعات هي قطاع التمويل الخارجي وقطاعي المنطقة الأولى المهمة بالعلاقات مع دول المغرب العربي، إفريقيا وأوروبا، والمنطقة الثانية للعلاقات مع أمريكا وآسيا. وإدارة تنظيم التجارة الخارجية والتي تتكون من قطاع التنظيم وقطاع التقارير والاحصاء.
- **مديرية التجارة الخارجية:** وهي تتكون من 3 إدارات كل إدارة تنقسم إلى عدة قطاعات وهنا نجد إدارة العمليات الوثائقية التي نجد فيها قطاع الإنجاز الإعتماد المستندي والذي تتمثل مهمته أساسا في:
 - معالجة عمليات الإعتماد المستندي الخاص بالاستيراد وإصدار طلبات تغطية الأموال بالعملة الصعبة الخاصة بالاعتماد المستندي.
 - إصدار التقارير الاحصائية المتعلقة بالاعتمادات المستندية وتبليغ قطاع الضمان الدولي.
 - تقديم جميع دعاوى الخلافات لإدارة تنظيم التجارة الخارجية قطاع التنظيم بالأخص من أجل دراستها.

المبحث الثاني: إجراءات وتفاصيل عملية الاعتماد المستندي¹.

يتم التعاقد بين المصدر والمستورد من أجل بيع البضاعة، فقبل الشروع في عملية الإعتدال المستندي يجب على المستورد أن يحقق كل الشروط التي وضعها البنك ويكون له حساب تجاري جاري ويقدم فاتورة شكلية تبين نوع السلعة المراد استيرادها. وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المبحث .

المطلب الأول: مرحلة فتح الإعتدال المستندي .

كمرحلة أولى يتقدم العميل (المستورد) وهو أحد الزبائن لبنك بدر مرفقا بالفاتورة الشكلية وتعهد يقدم من طرف البنك ويملى من طرف الزبون (المستورد) أو ضريبة وطلب فتح الإعتدال.

➤ تقديم الفاتورة الشكلية للبنك من طرف العميل.

أول عملية تطلب من عميل البنك قبل فتح الاعتماد المستندي لصالحه هو تقديم فاتورة شكلية من أجل توطيئها وهي عبارة عن فاتورة مدنية تحرر من طرف المورد عند طلب فتح الاعتماد المستندي حيث أنها تحتوي على معلومات خاصة بالبضاعة وهي كالتالي:

- اسم وعنوان المستورد.
 - طبيعة النقل.
 - تاريخ استحقاق الإعتدال .
 - مصدر البضاعة.
 - قيمة البضاعة.
- هي بيانات إجبارية يجب أن تقدم إلى البنك .

يتم تقديم الفاتورة الشكلية للبنك من طرف عملاء يقومون بعمليات تجارية إلا أنه في بعض الحالات يتم التعامل مع الشركات وهذه الشركات تتعاقد مع شركات أجنبية، وبذلك يتم تقديم عقد إلى البنك من أجل توطيئها وهذا العقد هو عبارة عن التزام بين الطرفين المتعاقدين بحيث أنه يحتوي على معلومات خاصة بكل من الشركة المصدرة والمستوردة بالإضافة إلى البضاعة التي يتم التعاقد من أجلها وكذلك مبلغها بالعملة وبعض الشروط الأخرى بالطرفين وفي الأخير نجد إمضاء الطرفين .

¹ معلومات مقدمة من طرف البنك

➤ التعهد.

يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الإعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهو إجباري، ويجب على المستورد ملئ هذا التعهد المقدم من طرف البنك والالتزام به ويتضمن التعهد بأن المستورد سيستورد هذه البضاعة لغرض الاستعمال (الاستغلال) لا لغرض المتاجرة بها.

➤ ضريبة على فاتح الإعتماد المستندي

هو من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الإعتماد من قبل البنك وهو إجباري في حالة أن البضاعة المستوردة من طرف المستورد تكون بغرض إعادة بيعها، يجلبها المستورد من مصلحة الضرائب.

➤ طلب فتح الإعتماد .

يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الإعتماد من قبل البنك ويتضمن هذا الأخير المعلومات التالية :

- اسم المستورد.
- عنوان المستورد.
- بنك المستورد .
- عنوان بنك المستورد .
- طبيعة الدفع.
- الفاتورة الشكلية (الأولية).
- رقم الفاتورة.
- قيمة الفاتورة بالعملة الصعبة .
- قيمة الفاتورة بالدينار الجزائري .

المطلب الثاني: عملية التوطين .

➤ مفهوم التوطين:

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

➤ فتح ملف التوطين:

لقيام المستورد بفتح ملف التوطين يقوم بتقديم ملف مرفوق بطلب التوطين بعد سحبه من البنك ضمن ملف التوطين المعلومات التالية :

- طبيعة السلعة أو البضاعة المستوردة.
- نوعية الخدمة.
- سعر البضاعة.
- الإمكانات المالية للدفع.
- اسم المصدر وعنوان نشاطه.
- اسم البنك فاتح الاعتماد .
- تحديد قيمة الصفقة سواء بالعملة الأجنبية أو المحلية.
- توقيع وإمضاء المستورد.

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

- تاريخ فتح الاعتماد.
- رقم التوطين.
- اسم كل من المستورد والمصدر .
- التواريخ والأرقام المرجعية.
- قيمة العقود بالعملة الصعبة .
- قرار البنك بشأن ملف التوطين (القبول أو الرفض أو أمر بالتعديل).

➤ تنظيم ملفات الإعتماد المستندي:

شكل رقم(06): يمثل كيفية تسجيل ملفات الاعتماد المستندي

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

- 1- الرقمان يدلان على رمز الولاية.
- 2- الرقمان يدلان على رمز الوكالة.
- 3- الرقمان يدلان على الرقم الخاص بالتجارة الخارجية.
- 4- الأربعة أرقام تدل على العام.
- 5- الرقم يدل على الفصل.
- 6- الرقمان يدلان على طبيعة ومدى العملية.
- 7- الخمس أرقام تدل على رقم الملف.
- 8- الثلاث أرقام تدل على رمز العملية.

شرح المخطط:

بعد الاتفاق بين طرفي التبادل التجاري (المصدر fournisseur والمستورد client Badr) على بضاعة معينة، يرسل المصدر (المستفيد) الفاتورة المبدئية للمستورد (facture pro-forma) التي يتوجه بها إلى بنكه (BADR) ، يطلب المستورد من بنكه فتح اعتماد لصالحه، وذلك بعد تقديم المستورد لبنكه (dossier juridique) والفاتورة الأولية، بعدها يبقى في الوكالة (dossier juridique) وتتبع فاتورة أولية و autorisation الى مديرية العمليات مع الخارج ثم يقوم بنك المستورد (BADR) بتحويل كل تلك المستندات إلى بنك المصدر عن طريق شبكة SWIFT PAR UN MESSAGE MT 700 (émission d'un crédit documentaire) فيقوم بنك المصدر بإرسال شهادة القبول (accusé de réception) لبنك المستورد عن طريق شبكة MT730 SWIFT، بعدها يشرع المصدر في تحضير الوثائق التي طلبها المستورد، ثم يشحن هذا الأخير بضاعته، بعدها يجب عليه احضار كل المستندات (présentation documents conformes) وهي الفاتورة النهائية + سند الشحن (connaissance) + ما طلب منه في MT 700 الى بنكه في مدة لا تتجاوز 21 يوم من تاريخ الشحن، ثم يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك المستورد par courrier DHL مصحوب Appel de fonds MT 754، ليقوم بنك المستورد (مديرية العمليات الخارجية) بعد الاطلاع على المستندات ومراجعتها إذا كانت كل الوثائق المطلوبة موجودة، بعدها تقوم بتسديد ثمن البضاعة عن طريق AUTORISATION DE ROMBOURSEMENT OU MT202 (ORDRE DE VIREMENT ENTRE 2 BANQUES) في مدة لا تتجاوز 6 أيام، وفي نفس الوقت تقوم بإرسال المستندات الى الوكالة فتختم على وثيقة الشحن والفاتورة النهائية بختم الاعتماد DOMICILIATION التي ختمنا به الفاتورة الشكلية ثم يستلمها المستورد ويذهب ليخرج سلعته وتنتهي العملية.

المبحث الثالث: نموذج لعملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي بوكالة البدر¹

المطلب الاول: مرحلة فتح الاعتماد للمستندي.

تعاقد أحد الزبائن مع شركة تركية على شراء مواد أولية لصناعة الحفاضات وعلى هذا الاساس قامت الشركة التركية بإرسال الفاتورة المبدئية (الفاتورة الشكلية) بقيمة المواد الأولية المطلوبة للزبون وتحتوي الفاتورة الأولية على جميع التفاصيل المتعلقة بالبضاعة المستوردة، من حيث السعر الاجمالي، والسعر الوحدوي، وكذا مواصفات البضاعة، منشأ البضاعة، أجل ارسال البضاعة وغيرها من المواصفات الضرورية المتعلقة بالبضائع المراد استيرادها.

➤ الأطراف المتدخلة:

- المستورد: المتمثل في الشركة SPA CEPRO
- بنك المستورد (بنك فاتح الإعتماد): BADR AGENCE CHERAGA 634
- المصدر: والمتمثل في الشركة التركية Ataturk Man Adnan Menderes
- بنك المصدر (بنك الاشعار): البنك التركي.

➤ الفاتورة الشكلية: FACTURE PROFORMA [انظر الى الملحق رقم(01)]

هي وثيقة تحرر من طرف المصدر والتي تعكس الشروط المتفق عليها في العقد التجاري، وهي من أهم الوثائق الواجب تقديمها لبنك فاتح الإعتماد لأنها تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية محل الاهتمام والمتمثلة في :

- اسم وعنوان المصدر: الشركة التركية ATATURK MAN .
- العنوان: Esenyurt, 34522, Istanbul, TURKEY
- اسم وعنوان المستورد: SPA CEPRO CELLULOSE PROCESSING.
- العنوان ALGER (ex SERPAGG) 07 Rue du 24 février 1956 .
- رقم التعريف الجبائي للمستورد NIF: 000316096414648.
- طبيعة النقل: بحري.
- مصدر البضاعة: تركيا.
- مبلغ الفاتورة: 20.893,60 EUR .
- تاريخ استحقاق الإعتماد: 90 يوم .

¹ معلومات مقدمة من طرف البنك

الفصل الثاني: دراسة حالة الاعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

هذه البيانات كلها إجبارية يجب أن يتحصل عليها البنك قبل شروعه في إجراءات فتح الاعتماد المستندي.

➤ ملئ طلب فتح الاعتماد La demande d'ouverture du Credoc [انظر الى الملحق رقم(02)]

يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية .
تعطى هذه الاستمارة من طرف البنك (الوكالة) يملئها الزبون، هذه الأخيرة متكونة من 17 إلى 19 خانة تملأ بالمعلومات المناسبة ألا وهي :

- بنك الاصدار (بنك المستورد): بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة شراكة 634.
- اسم وعنوان المستورد: SPA CEPRO CELLULOSE PROCESSING
- العنوان: 07Rue du 24 février 1956 (ex SERPAGG) ALGER
- اسم وعنوان المستفيد: الشركة التركية ATATURK MAN .
- قيمة الاعتماد: 20.893,60 EUR والتسوية تكون عن طريق الدفع المؤجل.
- طبيعة الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد.
- إرسال البضاعة يكون عن طريق الشحن الجزئي.
- تاريخ صلاحية الاعتماد حتى: 2023-06-16
- استبدال وسيلة النقل مسموح به (Transbordement) .
- طبيعة النقل: بحري incoterm maritime CFR
- مكان تحميل البضاعة ووجهتها: من ميناء تركيا (ANY PORT TURKEY) إلى ميناء الجزائر (PORT ALGER)
- في موعد أقصاه: 2023/05/26
- وصف البضاعة: ADL airtight bonded acquisition distribution layer: green QTE: 106000m²
- آجال تقديم الوثائق: في فترة 21 يوم ابتداء من la date d'embarquement
- التأمين يغطيه المستورد.
- شروط أخرى: 3/2 وثائق شحن، 3 نسخ أصلية من الفاتورة النهائية ممضاة، قائمة التعبئة.
- أيضا استعمل un pli de cartable طلب فيه المستورد من المصدر 3 نسخ من الفاتورة النهائية، 3/1 وثيقة شحن، قائمة التعبئة، شهادة أصلية.
- تعليمات خاصة بالمستورد: يرجى إرسال السويقت عبر البريد الإلكتروني إلى العنوان التالي finance@cepro-dz.com

➤ les engagements التعهدات

في حالتنا هذه قام العميل بثلاثة تعهدات ألا وهي :

❖ التعهد الأول: عدم اعادة بيع البضاعة على حالها Engagement de non revente en état [انظر الى الملحق رقم(03)].

يتعهد العميل نيابة عن الشركة بأنه لن يقوم ببيع البضاعة المستوردة كما هي بل سيقوم بتخصيص البضاعة التي تم استيرادها كمادة اولية في إنتاج الحفاضات للأطفال، بالإضافة الى ذلك يتعهد بأن الكميات المستوردة تتوافق مع القدرات الإنتاجية للشركة.

يجب ان تتوفر في هذا التعهد المعلومات التالية :

- اسم الشركة المستوردة SPA CEPRO CELLULOSE PROCESSING
- نشاط وعنوان الشركة المستوردة: production et commercialisation couches bébés
- العنوان: 07Rue du 24 février 1956 (ex SERPAGG) ALGER
- رقم تعريف احصائي NIS: 00316096414648
- رقم الفاتورة الشكليه: 95-23
- اسم المصدر: Merkas Dis Ticaret
- قيمة البضاعة: 20839,60 EUR

❖ التعهد الثاني: engagement de FOB: [انظر الى الملحق رقم(04)].

يتعهد العميل بالالتزام باستخدام لائحة FOB وقدرات النقل البحرية الوطنية لكل وارداته كلما كان هذا الاختيار ممكناً.

يجب ان تتوفر في هذا التعهد المعلومات التالية :

- اسم الشركة المستوردة SPA CEPRO CELLULOSE PROCESSING
- النشاط: production et commercialisation couches bébés
- العنوان: 07 Rue du 24 février 1956 (ex SERPAGGI) ALGER
- رقم تعريف احصائي NIS: 00316096414648
- رقم الفاتورة الشكليه: 95-23
- اسم المصدر: Merkas Dis Ticaret
- قيمة البضاعة: 20839,60EUR

❖ التعهد الثالث: engagement Credoc sur AUT1 spa cepro [انظر الى الملحق رقم(05)] .
تحررها الوكالة تتضمن تاريخ القرض 2022/10/27 وطبيعة القرض والحسابات كم بقي له من القيمة الكلية للقرض.

➤ Autorisation d'engagement (AUT1) [انظر الى الملحق رقم(06)] .

ترسل من طرف DIRECTION DU CREDIT الى الوكالة تتضمن قيمة القرض ومعطيات اخرى طبيعة القرض والضمانات يقدمها العميل لتامين مبلغ القرض والبضاعة ضد خطر عدم الدفع.

➤ attestation de validation de P.R.E.G [انظر الى الملحق رقم(07)] .

تثبت أنه سيحدد ثمن البضاعة المستوردة من ثمن القرض.(AUT1 100%)
يجب أن تتوفر هذه الشهادة على المعلومات التالية:

- اسم الزبون أو الشركة المستوردة SPA CEPRO CELLULOSE PROCESSING
- رقم الحساب :634000066830012
- رقم التوطين: 00140-10-1-2023-160404
- وسيلة الدفع:Credoc
- ثمن العملية:20839,60 EUR
- ثمن AUT1: P.R.E.G 100%
- رقم رمز العملية: بإذن الالتزام par autorisation d'engagement

➤ attestation d'impayé [انظر الى الملحق رقم(08)] .

تنص بأن الحساب الجاري للزبون لا يسجل أي مدفوعات غير مسددة (N'enregistre aucun impayé)

المطلب الثاني: توطين العملية.

بعد استلام الوكالة طلب فتح الاعتماد المستندي المحرر من المستورد مرفقا بالفاتورة الشكلية والتعهدات تقوم الوكالة بفحص هذه المستندات والتأكد من صحتها ودقتها لتبدأ بإجراءات التوطين، وبعد الموافقة عليه يتم إعطاء ملف التوطين رقم استدلالي وفي حالتنا تم الموافقة على ملف التوطين في 20/03/2023 كما تم إعطاء الملف رقم التوطين التالي :

شكل رقم (08): يمثل ختم التوطين [الملحق رقم(01)]

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMNT RURAL					ALE CHERAGA 634		
DOMICILIATION IMPORT							
16	04	04	2023	1	10	00140	EUR
CHERAGA LE : 20/03/2023							

المصدر: من اعداد الطالبتان باعتماد على وثائق مقدمة من طرف البنك

- 16: رمز الولاية
- 04: الرقم الخاص بالتجارة الخارجية
- 04: رمز الوكالة
- 2023: السنة
- 1: الفصل
- 10: سلعة أو يمكن ان يكون 30: خدمة أو يمكن ان يكون 13.5: سلعة وخدمة معا
- 00140: رقم الملف
- EUR : رمز العملة الصعبة

المطلب الثالث: التنفيذ والتسوية

بعد استكمال كل الاجراءات المتعلقة بفتح الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة، هذه الاخيرة تقوم بإرسال الملف مرفوق بـ BORDEREAU D'ENVOI [الملحق رقم(09)] فيه كل تفاصيل الملف من وثائق، لتشرع المديرية بمراجعة الوثائق، عند استكمال الفحص فتقوم بإرسال وثيقة MT700 [الملحق رقم(10.)] عن طريق شبكة SWIFT إلى بنك المصدر.

عند استلام بنك المصدر هذا MT 700 يعلم المصدر ليقوم بدوره بشحن السلعة في الباخرة ويذهب الى بنكه ليسلم لهم المستندات التي طلبت منه، يجب ان يسلمها في مدة أقصاها 21 يوم من تاريخ شحن السلعة، ليقوم البنك بإرسالها عبر البريد DHL مرفوقة بـ MT754 UN APPEL DE FONDS رسالة طلب تسديد المبلغ في مدة لا تتجاوز 6 ايام الى مديرية بنك المستورد تفحصها وترسلها الى الوكالة، في نفس الوقت عند التأكد من صلاحية الوثائق تبدأ بإجراءات التسديد تسدد بـ MT 202، بما ان المستورد طلب un plie de cartable فترسل له الوثائق المذكورة في L.C (طلب فتح الاعتماد)، عند وصولها يذهب المستورد الى الوكالة لكي تعطيه L'ENDOSSEMENT وبما انه استعمل قرض فالسلعة تكون باسم البنك فتعطيه الوكالة لكي يستطيع اخراجها، وتختتم كل من وثيقة الشحن والفاتورة النهائية بختم التوطين، وأخيرا يذهب المستورد الى TRANSITER (déclarant de douane) يعطيه الفاتورة النهائية + وثيقة الشحن لكي ليخرج السلعة و يسلمها له في المقابل يسدد له المستورد ثمن عملية اخراج السلعة من الباخرة، وهنا تكون عملية الاعتماد المستندي انتهت ويغلق الملف.

خلاصة:

من خلال هذا الفصل تبين لنا أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR يتكون من عدة أقسام تسهر على راحة العملاء وتوفير مطالبهم فهو مؤسسة تقوم بجمع الودائع ومنح القروض وتقوم بمعالجة العمليات هدفها تنمية القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي.

كما تبين لنا أن الاعتماد المستندي تقنية هامة يعتمد عليها البنك في تمويل التجارة الخارجية، هذا الأخير يقوم على مجموعة من الشروط ويرتكز على جملة من المستندات لابد من توفرها حتى يكون الاعتماد صحيح.

■



خاتمة

خاتمة:

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول، حيث سارت من أهم مؤشرات القياس النمو الاقتصادي لذلك جلب اهتمام المفكرين والباحثين فظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطويرها وتساعد على توسيعها من خلال تدعيم المنفعة على كل الدول التي تتعامل بها.

كما تعد البنوك أحد الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة في تطوير اقتصادها واحتلال مكانة بالغة الأهمية في مجال المبادلات التجارية فهي جزء من المنشآت المالية التي تلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية والرفع من مستوى الاقتصاد الوطني.

ولتجسيد الدور الذي تلعبه التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية قمنا بدراسة حول الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية .وعليه يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات البنكية التي تستعمل لتمويل التجارة الخارجية، لما يوفره من حماية لكل من المصدر والمستورد من خلال تدخل عدة بنوك من أجل ضمان السير الحسن للعملية .

اختبار فرضيات الدراسة :

انطلاقا من جملة الفرضيات الموضوعية سابقا في المقدمة العامة توصلنا الى نتائج تثبت وتدعم صحة هذه الفرضيات بحيث:

الفرضية الأولى: صحيحة لأن التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود حيث تولي لها مختلف دول العالم اهتماما كبيرا لأنه مهما اختلفت النظم السياسية في هذه الدول فإنها لا تستطيع تحقيق الاكتفاء الذاتي .
الفرضية الثانية: صحيحة من خلال إيضاح ان الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية من أجل إتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، الأمر الذي أدى لعدد من الدول لاعتماده كوسيلة دفع و ضمان وتمويل في معاملاتها التجارية كما يتطلب الحصول على وثائق فهي ضمان لحقوق المتعامل الاقتصادي من عدة مخاطر وهذا بالنسبة لجميع الأطراف.

الفرضية الثالثة: صحيحة لأن الاعتماد المستندي أكثر وسيلة مستعملة للتمويل كون الأعراف والقواعد الدولية آتية من غرفة التجارة الخارجية بهدف توحيد التعامل بصورة أكثر امانا وضمان، كما أنه من أهم التقنيات التي تمول التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لسهولة التعامل به والسرعة في التنفيذ .

■ نتائج الدراسة :

- من خلال دراستنا للموضوع توصلنا إلى عدة نتائج نظرية وأخرى تطبيقية تتمثل فيما يلي:
- إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما في تسهيل التجارة الخارجية وتمويل المعاملات التجارية بين الأطراف المختلفة، حيث يساعد في تحقيق المزيد من الثقة بين الأطراف المتعاقدة؛
- يتم استخدام الاعتمادات المستندية كضمان للدفع للبائع في حالة توافر الوثائق المطلوبة؛
- يتم تمويل الاعتمادات المستندية من خلال البنوك، وتعد واحدة من أكثر الطرق شيوعا لتمويل التجارة الخارجية؛
- الاعتماد المستندي تقنية بنكية، تصدر من البنك ففتح الإعتماد بناء على طلب من عميله المستورد لفائدة المصدر في بلد آخر، حيث يتعهد المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسله اليه من طرف المصدر عن طريق وساطة بنكية؛
- ان تتبع مراحل عملية الاعتماد المستندي بدء من فتح الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها تكون معقدة نوعا ما وتتطلب إلماما دقيقا؛
- التوطين البنكي إجراء مصرفي مفروض على كل العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية الهدف منه رقابة الدولة على الصرف بتقويض من بنك الجزائر؛
- تقدم شبكة سويفت عدة مزايا أهمها السرعة والدقة في نقل المعلومات لذلك نجد أن أغلب العمليات المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي تتم عبر هذه الشبكة؛
- الاحتياطات التي تتخذها ادارة البنك قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي ساهمت كثيرا في التقليل من المخاطر.

■ التوصيات :

- بعد إبرازنا لأهم النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة نقترح بعض التوصيات التي نرى أنها مهمة وذلك على النحو الموالي:
- على أي متعامل اقتصادي سواء كان مستورد أو مصدر ان يختار نوع الاعتماد المستندي الذي يناسبه حتى يضمن أقل التكاليف وأقل المخاطر في ظل السرعة في التنفيذ؛
- إعطاء المستندات المتعلقة بأي عملية ضمن تقنية الاعتماد المستندي الأهمية اللازمة باعتبارها المستندات الرئيسية للدفع؛
- على البنوك التجارية الجزائرية أن ترفع من وتيرة العمل خاصة فيما يتعلق الاعتمادات المستندية المبرمة ضمن صفقات المواد الأولية كون تأخيرها يعرقل عملية الإنتاج مما يشكل عائقا على الإنتاج الوطني؛

خاتمة

- ضرورة تشجيع استعمال هذه التقنية بصورة كافية المتعاملين الاقتصاديين من خلال تدعيم وتعزيز هذه الوسيلة؛
- استحداث الأجهزة المعلوماتية المستعملة من طرف البنوك لتسهيل الخدمات البنكية وريح الوقت وتأهيل الإطارات لمواكبة التطورات الحاصلة، كذلك فيما يخص اجراءات التخليص الجمركي والاعتماد على وسائل نقل حديثة وسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل؛
- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي الطريقة الأكثر حماية لكل من المستورد والمصدر غير أن هذه العملية ورغم أهميتها لا تستعمل إلا نادرا في عملية التصدير لذلك يجب على البنوك الجزائرية التقرب من عملائها المصدرين ودفعمهم نحو الاستفادة من مزايا هذه التقنية.

▪ آفاق الدراسة:

- انطلاقا من موضوعنا هذا يمكن أن نتبادر إلى الذهن جملة من الاقتراحات التي تدرج ضمن نفس إطار البحث تكون بمثابة انطلاقة لدراسات أخرى نبرزها على النحو التالي:
- الاعتماد المستندي واستخداماته في ظل التجارة الإلكترونية؛
 - دور استخدام تقنية الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.
- ختاما نرجوا أن نكون قد أوفينا هذا الموضوع حقه وقد ساهمنا من خلال هذه الدراسة ولو بقسط ضئيل في إزالة بعض الغموض للمتناهات حول دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية (دراسة حالة الاعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية).

قائمة مراجع

■ الكتب:

- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي (أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية)، الطبعة السابعة، شباب الجامعة للطباعة والنشر، مصر، 2003.
- أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، 2002.
- أنطوان الناشف و خليل الهندي، " العمليات المصرفية والسوق المحلية "، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998.
- جواد شوقي ناجي، " إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2002.
- حسن دياب، الاعتمادات المستندية التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1999.
- رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.
- زياد رمضان ومحفوظ جودة، "الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك"، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.
- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظيم، الطبعة الثالثة، الدار المصرية اللبنانية للنشر، مصر، 1993.
- صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والافراد، دار الوسام للطباعة والنشر، لبنان، 1998.
- فاعور مازن عبد العزيز، «الاعتماد المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي»، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان.
- فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، الطبعة الثالثة، مصر، 1997.
- ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
- محمد سيد عايد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
- موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001.
- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الأردن، 2011.

■ المذكرات والاطروحات والرسائل:

- الحبيب زوال، تمويل التجارة الخارجية مخاطر وضمانات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، جامعة البليدة، 2004.
- حفيفة شيخي، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي، " المنظمة العالمية للتجارة ش، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة وهران، 2011-2012.
- ضيف خلاف، البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مكملة لمتطلبات شهادة الماستر، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014\2015.

■ الملتقيات والمؤتمرات:

- كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة في مؤتمر دولي حول سياسات التمويل وآثارها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006.

■ المطبوعات الجامعية:

- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، كلية التجارة الإسكندرية، 2003.
- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، لبنان، 2005.
- شاكرك القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 1998.
- عبد الحق ابو عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة.
- علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، 2001.
- محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري، الدار الجامعية، مصر، 1968.
- محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993.
- مجدي محمود الشهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.

■ القوانين:

- غرفة التجارة الدولية، القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم 500، 1993، المادة 36.
- غرفة التجارة الدولية، القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم 500، 1993، المادة 38.
- المادة 3: من القواعد والعادات الموحدة والمتعلقة بالاعتماد المستندي، نشرة رقم 500 لسنة 1993.
- المواد 17، 29، 30، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 6.

LES LIVRES :

- **M. Benammar technique du commerce international ,deuxième édition ,
édition techniple ,paris ,1996 ,p 175.**
- **Sylvie Graumann ,Guide pratique du commence international ,troisième
édition ,éditionlitec ,paris ,1992 ,p 137.**

قائمة الملاحق

الملحق رقم (01)

 Ataturk Mah., Adnan Menderes Cad., No:17, Esenyurt 34522, Istanbul, Türkiye Esenyurt V.D. 6170758319	PROFORMA INVOICE
---	-------------------------

TO : SPA CEPRO CELLULOSE PROCESSING Delivery

07 RUE DU 24 FEVRIER 1956 (EX SERPAGGI)
ALGER
ALGER

+213 (0)23 58 40 20
NIF:000316096414648

Fatma Zohra ATMANI

Proforma Date : 16.03.2023
Your Reference : SIPALGIR/23/94
Proforma No : 23 - 94
Contract No :

ITEM DESCRIPTION	SIZE	CUSTOMER			SALES			CUR	TOTAL
		QUANTITY	UNIT	UNIT PRICE	QUANTIT	UNIT	UNIT PRICE		
ADL Airthroughbonded Acquisition Distribution Layer GREEN - AD680YS007502W662	75x1000x80	1.413.333,33	M	0,013931	106.000,0	M2	0,185751	EUR	19.689,60

FOB ISTANBUL / TURKEY TOTAL EUR 19.689,60
Freight EUR 1.150,00

CFR Alger port /Algeria EUR #TwentyThousandEightHundredThirtyNine%60#

COUNTRY OF ORIGIN : TURKEY
TERM OF PAYMENT : L/C PAYABLE AT 90 DAYS AFTER SHIPMENT DATE
OUR BANK : Türkiye İş Bankası A.Ş - HADIMKÖY BRANC
SWIFT NO : ISBTRTRIS
IBAN NO : TR680006400000213790059119
MODE OF SHIPMENT : 1X40HC CONTAINER BY VESSEL
TOLERANCE IN QTY : + / - %10
TOTAL QTY : 106.000,00 M2
TOTAL QTY : 1.413.333,33 M
SHIPMENT DATE : 01.04.2023
PRICE VALIDITY : 01.05.2023
INCOTERM : CFR Alger port /Algeria
BENEFICIARY : MERKAS DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Ataturk Mah., Adnan Menderes Cad., No:17
Esenyurt, 34522, Istanbul, Turkey
LAST SHIPPING DATE : 30.05.2023
SHIPMENT TERMS : CFR
L/C VALIDITY : 30.05.2023

BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
FILIALE IMP. INT
A. L. E
CHERAGA 634
No 3
10/04/2023 / 1 / 10 60 140 / EUR
10/03/2023

Copie Conforme à l'Original
en Notre Possession



Rev. 0/-

Le Président du Conseil
d'Administration

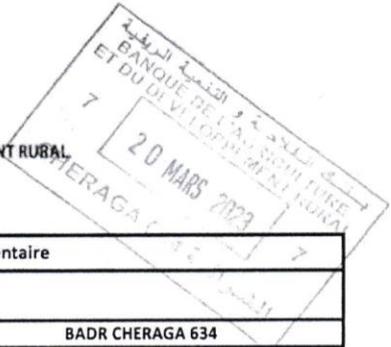


Ataturk Mah., Adnan Menderes Cad.,
No:17, Esenyurt 34522, Istanbul, Türkiye
Esenyurt V.D. 6170758319

الملحق رقم (02)



بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL



Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire	
Cadre réservé au client	
Nom de l'agence bancaire de domiciliation BADR CHERAGA 634	
1	DONNEUR D'ORDRE (nom, adresse complète, téléphone, fax et boîte Email) SPA CEPRO CELLULOSE PROCESSING, 07 Rue du 24 février 1956 (Ex SERPAGGI) - / NIF : 000316096414648
2	BENEFICIAIRE (nom, adresse complète, téléphone, fax) Ataturk Man, Adnan Menderes Cad No :17.Esenyurt 34522.Istanbul - Turkiye
3	MONTANT ET DEVISE (en chiffres et en lettres) 20 839,60 EUR vingt mille huit cents trente-neuf dollars et soixante cents. SPECIFICATION DU MONTANT: <input type="radio"/> Maximum <input checked="" type="radio"/> Environ Tolérance +/- 10%
4	FORME DU CREDIT <input checked="" type="radio"/> Irrévocable <input type="radio"/> Transférable
5	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION <input type="radio"/> Sans confirmation <input checked="" type="radio"/> Avec confirmation
6	DATE DE VALIDITE: 16/06/2023 LIEU DE VALIDITE: ALGER
7	CREDIT REALISABLE AUPRES: Turkiye Is Bankasi A.S - HADIMKOY BRANC SWIFT: ISBKTRIS - IBAN: TR680006400000213790059119 par paiement <input type="radio"/> à vue <input checked="" type="radio"/> différé à 90 Jours date BL
8	EXPEDITIONS PARTIELLES: <input checked="" type="radio"/> Autorisées <input type="radio"/> Interdites <input type="radio"/> Autres
9	TRANSBORDEMENTS: <input checked="" type="radio"/> Autorisés <input type="radio"/> Interdits
10	<input checked="" type="radio"/> EMBARQUEMENT <input type="radio"/> EXPEDITION <input type="radio"/> PRISE EN CHARGE PAR <input checked="" type="radio"/> bateau <input type="radio"/> avion <input type="radio"/> camion <input type="radio"/> chemin de fer CONDITIONS DE LIVRAISON: <input type="radio"/> FOB <input checked="" type="radio"/> CFR <input type="radio"/> FCA <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> AUTRES <input type="checkbox"/> LIEU AU PLUS TARD LE : 26/05/2023 de ANY PORT TURKEY à destination de PORT ALGER
11	DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (brève description) ADL-Airthroughbonded Acquisition Distribution Layer GREEN QTE : 106 000 m ³ Tolérance +/- 10% PROFORMA N° 23-94 / DU 16/03/2023 Copie Conforme à l'Original en Notre Possession
12	DOCUMENTS d'EXPEDITION REQUIS: A - 2/3 CONNAISSEMENTS ORIGINAUX SHIPPED ON BOARD ETABLIS A L'ORDRE DE LA BADR NOTIFY ORDONNATEUR MARQUE FRET PAYE B - FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES EN TROIS (03) EXEMPLAIRES SIGNEES C - COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYS D'ORIGINE DE L'EXPORTATEUR D - LISTE DE COLISAGE E - ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT QUE LES DOCUMENTS SUIVANTS ONT ÉTÉ ENVOYES PAR COURRIER RAPIDE A L'ORDONNATEUR, SPA CEPRO ZONE D'ACTIVITE SIDI ABAD TESSALA EL MERDJA BIRTOUTA ALGER - 03 FACTURES ORIGINALES SIGNEES - 1/3 CONNAISSEMENT ORIGINAL - LISTE DE COLISAGE - ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE
13	PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS : dans les *jours après la date d'expédition *A défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum
14	ASSURANCE COUVERTE PAR : <input checked="" type="radio"/> Ordonnateur <input type="radio"/> Fournisseur
15	AUTRES CONDITIONS :

تابع للملحق رقم (02)

16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR:
 Prière d'envoyer le swift par e-mail à l'adresse suivante : finance@cepro-dz.com

17 INSTRUCTIONS FRAIS ET COMMISSIONS :

Nous dégageons la BADR de tout risque de change.
 Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N°.....
 Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.
 Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale
 Tarif Douanier 5603121000

Signature de l'ordonnateur :  date : 19/03/2023
 Nom prénom : 

Le Président du Conseil d'Administration  Cadre réservé Agence de Domiciliation

Copie Conforme à l'Originale en Notre Possession

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents règlementairesci dessous par courrier à la DGA/OI/DCE à l'Adresse 01 rue Mustapha bouhired , Alger :

Document PREG : montant... *1000000* cours... *1057* date... *20/03/2023*
 Ou /Ticket autorisation (AUT1): montant, date validité, nature du crédit

Attestation de domiciliation de revente en l'état oui non
 Attestation de domiciliation de prestation: oui non
 Autorisation pour importations produits réglementés: oui non
 Lettre d'engagement de non revente en l'état oui non

Autres précisions :

Signature(s) et cachet :  date *20/03/2023*
 responsable étranger marchandise Directeur le l'Agence 

Cadre réservé DCE

Instructions et/ou observations :

Date et visa de l'admission :

الملحق رقم (03)

ENGAGEMENT



Je soussigné Mr HAMZA Saadi représentant légal de la société :

- Raison social: SPA CEPRO
- Activité: PRODUCTION ET COMMERCIALISATION COUCHES BEBE
- Adresse: 07 RUE DU 24 FEVRIER 1956 (EX SERPAGGI) - ALGER
- NIS: 003 1609 6414 648
- Proforma/contrat n°: 23-94
- Fournisseur : MERKAS DIS TICARET A.S
- Montant en devises: 20 839,60 EUR

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'Entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

Copie en 10 à l'originale
en Notre Possession

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la Société.

Fait à ALGER le 19/03/2023



Le Président du Conseil
d'Administration

Assistant Générale

03

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		A. L. E	
D.C. 1609 6414 648		CHERAGA 634	
16	04	04	2023
		1	10 00140 EUR
CHERAGA LE.		20/03/2023	

الملحق رقم (04)

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr HAMZA Saadi représentant légal de la société :

- Raison social: SPA CEPRO
- Activité: PRODUCTION ET COMMERCIALISATION COUCHES BEBE
- Adresse: 07 RUE DU 24 FEVRIER 1956 (EX SERPAGGI) - ALGER
- NIS: 003 1609 6414 648
- Proforma/contrat n°: 23-94
- Fournisseur : MERKAS DIS TICARET A.S
- Montant en devises: 20 839,60 EUR

Copie Conforme à l'Originale
en Notre Possession

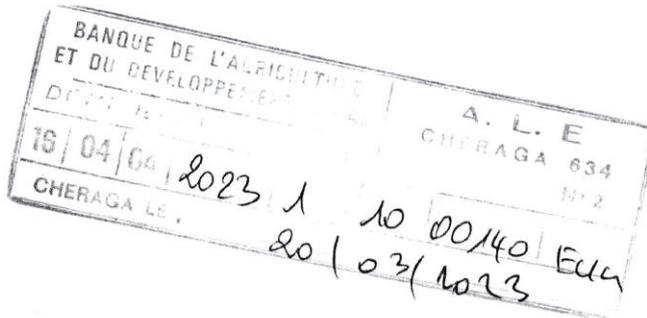
Atteste par la présente avoir pris connaissance de l'obligation de recourir, en priorité au règlement en FOB et aux capacités nationales de transport maritimes (pavillon national) pour mes importation, chaque fois qu'un tel choix est possible et m'engage à respecter strictement ces mesures.

Fait à ALGER le 19/03/2023



Le Président du Conseil
d'Administration

Assistance
Assistance



الملحق رقم (05)

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
GROUPE REGIONALE D'EXPLOITATION ALGER-OUEST « 056 »
AGENCE LOCALE D'EXPLOITATION CHERAGA « 634 »

Cheraga le 30/03/2023

ENGAGEMENT CREDOC/REMDOC SUR AUTI

SPA CEPRO

AUTI N°...60.....DU27/10/2022.....

TYPE DE PRET :...CREDOC ET REMDOC RELAYE PAR UN CREDIT
DE STOCK.....

MONTANT : DA.....2 000 000 000.....

Engagement antécédent DA612 070 000.00

Crédit relais :.....1 267 546 742.05

Engagement nouveau devise :.....20 839.60 EUR.....

Contre-valeur en DA :.....3 600 000.00

Total engagement DA :.....1 883 216 742.05.....

Solde restant sur AUTI : DA.....116 783 257.95

05

LE DIRECTEUR D'AGENCE



Assistant Clientèle

الملحق رقم (06)

بنك الأغذية والتنمية الريفية



"AUTORISATION D'ENGAGEMENT" شركة 0011640 الجزائر العاصمة

العقيد عمروش Date 23/10/2022

Organe de décision (1): CCT / DG

Date du comité : 23/10/2022

PV N° : 12/9

Structure émettrice (2): D. F. G. E. Activité : Fabrication et commercialisation couches bébé et serviettes hygiéniques (111302-302401)

Emprunteur : SPA CEPRO

Agence domiciliaire : ALE CHERAGA

GRE de rattachement : Alger Centre -Ouest " 056 "

N° de compte : 63400066830012

ID : 00007486

Cote du Risque Emprunteur : 3A

Groupe d'appartenance : U : DA

Type de prêt ou de crédit	Montant (4)	Validité (5)	Date limite d'utilisation (6)	Durée d'amortissement (6)	Différé partiel (7)	Différé total (7)	Taux ou marge (7)	Taux commission d'engagement
Credoc et/ ou Remdoc relayé par un Crédit de stocks	2 000 000 000	12 mois						
Credoc de € 900 000 margé à 20% relayé par CMT bonifié « extension » privé « 11-22 » (*)	102 240 000	31/10/2027						
CMT bonifié « extension » privé « 11-22 » (*)	279 472 000			05 ans	02 ans			

Garanties bloquantes :

- Hypothèque terrain de 15 000 m² élargie aux constructions.
- Nantissement des équipements.

Réserves bloquantes

- Engagement de nantissement des équipements à financer
- DPAMR+ CATNAT avec subrogation au profit de la BADR.
- Convention de prêt.
- Chaîne de billet à ordre.

Garanties non bloquantes :

- Nantissement des équipements à financer

Réserves non bloquantes

Observations :

- Le client est autorisé à bénéficier du crédit de ses fournisseurs pour les produits entrant dans son activité.
- Le Credoc relayé par CMT bonifié « extension » de DA 102 240 000 est destiné pour la mise à niveau de la ligne 2248 (voir au verso).
- le CMT bonifié « extension » de DA 279 472 000 est destiné pour les acquisitions sur le marché local y compris logiciel ERP SAP HANA et rayonnage pour produits finis et matières premières (voir au verso).
- (*) Crédits déjà mis en place, sont donnés à titre indicatif.
- La période de différé englobe également le délai d'utilisation qui prend effet à compter de la date du premier déblocage. Son allongement ou son rétrécissement se fait aux dépens ou aux profits de la période de différé.
- Un délai de 06 mois est accordé à cette relation pour l'actualisation des actes de garanties détenues.
- Le bénéfice de la bonification n'est définitivement acquis qu'en cas de respect scrupuleux de l'échéancier de remboursement des CMT partiellement bonifiés accordés.
- Veuillez au strict respect de ces lignes de crédit.
- Cette autorisation annule et remplace celle du 03/11/2021 N°73

*1) Indiquer le comité ayant pris la décision

*2) Indiquer la structure ayant émis l'autorisation

*3) Indiquer le nom du groupe auquel appartient le client, au sens de l'instruction 74/04 de la Banque d'Algérie, et indiquer au verso l'engagement total du groupe.

*4) Lorsque le crédit doit servir à l'importation d'équipement, le montant en dinars est donné à titre indicatif, lors de la réalisation prendre en considération le cours du jour

*5) A servir pour les crédits à court terme, à l'exception des crédits de campagne

*6) A servir pour les crédits de campagne et les crédits d'investissement seulement, la durée d'amortissement comprend la durée du prêt moins la durée du différé

*7) A servir pour les crédits d'investissement

RM : AUT 1

Signature (s) habilitée (s)

P/La Direction



Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

S. S. : 17, Bd. Cabanel Amrouchté - ALGER - Algérie - Téléphone : 021 64 97 077-53 / 72.73.60 / 78666 - 85078

www.badr-bank.dz

Copie conforme à l'original
2 en deux pages

الملحق رقم (07)

**ATTESTATION DE VALIDATION
DE P.R.E.G
COMMERCE EXTERIEUR**

DATE : 20 / 03 / 2023

REPERE N°

Nom ou Raison sociale du client : SPA CEPRO

Numéro de compte : 634 0000668 300 12

Numéro de domiciliation : 160404 – 2023 - 1 - 10 - 00140 EUR

Mode de paiement : CREDOC

Montant de l'opération : 20 839.60 EUR

Montant de la P.R.E.G : 100% AUT1

Numéro code opération : PAR AUTORISATION D'ENGAGEMENT

Noms et Prénoms suivis des signatures habilitées

La charge de l'opération : TCHICHA

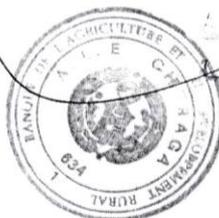
La direction d'agence :

L'originale de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA/OI

Copie à classer dans le dossier agence

Copie à conserver personnellement par chacun des signataires

Copie Conforme à l'Originale
en Notre Possession



الملحق رقم (08)

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
GROUPE REGIONAL D'EXPLOITATION ALGER OUEST 056
AGENCE LOCALE D'EXPLOITATION CHERAGA 634
CHERAGA LE 20/03/2023

**ATTESTATION
D'IMPAYE**

Faisant référence à la note de la Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales du 09/08/2005 (REF .DGA N° 105/2005), nous soussignés Banque de l'Agriculture et de Développement Rural Agence Chéraga 634 sise 8, rue ABANE RAMDANE Chéraga, attestons par la présente que le compte de notre relation : Spa CEPRO domiciliée à nos guichets, titulaire d'un compte courant N° **634 0000668 300 12** n'enregistre aucun impayé à ce jour.

Copie Conforme à l'Original
en Notre Possession

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
LE DIRECTEUR D'AGENCE

مدير الوكالة
البنك الزراعي والريفي
634

الملحق رقم (09)

Chéraga 20/03/2023

AGENCE CHERAGA 634

DGA-OI 101
SERVICE CREDOC

OBJET : Ouverture Credoc

Client: SPA CEPRO

Montant: 20839.60 EUR

NIF: 000.316.500000000

Bordereau d'envoi

101 LCVDI 230800002

R / QIC
1031

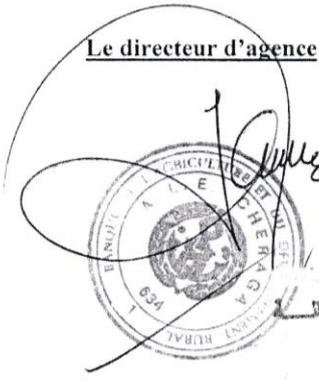
Nous vous transmettons ci-joint, pour traitement à votre niveau,
Un (01) dossier d'ouverture.

DETAIL DES DOCUMENTS :

- ❖ Demande d'ouverture de crédit documentaire.
- ❖ Attestation de validation et impayé.
- ❖ Copie de facture pro forma dûment domicilié, N° = 23-94 du 16/03/23.
- ❖ Engagement suivi 820.
- ❖ Copie Autorisation d'engagement.
- ❖ Copie engagement de non revente en l'état.
- ❖ Copie engagement FOB.

Copie Conforme à l'Originale
en Notre Possession

Le directeur d'agence



مدير الوكالة

الملحق رقم (10)

11/06/2023 10:49

192.16.16.205:8085/enReporting3/viewerDetails

2023/06/11 11:44:15 Created .

```
----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status      : Network Ack
Priority/Delivery             : Normal
Message Input Reference      : 230323BADRDZALAXXX3927242507
----- Message Header -----
Swift Input      : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender           : BADRDZALXXX
Receiver        : ATUBTRISXXX
MUR : EN929191
----- Message Text -----
F27: Sequence of Total
      1/1
F40A: Form of Documentary Credit
      IRREVOCABLE
F20: Documentary Credit Number
      101LCDI230810001
F31C: Date of Issue
      230323                      2023 Mar 23
F40E: Applicable Rules
      UCPURR LATEST VERSION
F31D: Date and Place of Expiry
      230616                      2023 Jun 16
      TURKEY
F51A: Applicant Bank - FI BIC
      BADRDZALXXX
F50: Applicant
      07 RUE DU 24 FEVRIER 1956
      , ALGIERS ALGERIA
F59: Beneficiary
      MERKAS DIS TICARET A.S
      ATATURK MAH. ADNAN MENDERES
      CAD NO:17, ESENYURT 34522,
      ISTANBUL TURKIYE
F32B: Currency Code, Amount
      Currency      : EUR          EURO
      Amount       : 20839.60      #20839.60#
F39A: Percentage Credit Amount Tolerance
      10/10
F41A: Available With ... By ... - Identifier Code - Code
      ATUBTRISXXX
      BY DEF PAYMENT
F42P: Negotiation/Deferred Payment Details
      90 DAYS FROM DATE BL
F43P: Partial Shipments
      ALLOWED
F43T: Transshipment
      ALLOWED
F44E: Port of Loading/Airport of Dep.
      ANY TURKEY PORT
F44F: Port of Dischrge/Airport of Dest
      ALGIERS PORT ALGERIA
F44C: Latest Date of Shipment
      230526                      2023 May 26
F45A: Description of Goods and/or Services
      .ADL-AIRTHROUGHBONDED ACQUISITION DISTRIBUTION
      LAYER GREEN QTY 106.000 M2
      .TOLERANCE +/- 10 PCT
      .ORIGIN: TURKEY
```

192.16.16.205:8085/enReporting3/viewerDetails

1/1

تابع للملحق رقم (10)

192.16.16.205:8085/enReporting3/viewerDetails

- . DELIVERY TERMS: CFR ALGIERS PORT ALGERIA
(INCOTERM LAST VERSION 2020).
- F46A: Documents Required
- . SET SHIPPED ON BOARD OCEAN BILL OF LADING 2/3 CONSIGNED TO THE ORDER OF BADR NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID, INDICATED THE TAX NUMBER OF APPLICANT (NIF): 000.316.096.414.648.
 - . COMMERCIAL INVOICE IN 05 FOLDS SIGNED, INDICATED THE AMOUNT OF FREIGHT SEPARATELY, CERTIFYING THAT THE GOODS ARE FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH PROFORMA INVOICE NUMBER:23-95 DATED ON 16/03/2023 INDICATED THE TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT (NIF): 000.316.096.414.648
 - . COPY ORIGIN CERTIFICATE ISSUED BY COMMERCE CHAMBER OF EXPORTER ORIGIN COUNTRY
 - . COPY PACKING LIST
 - . BENEFICIARY DECLARATION CERTIFYING THAT HAVE BEEN SENT DIRECTLY TO THE APPLICANT SPA CEPRO ZONE D'ACTIVITE SIDI ABAD TESSALA EL MERDJA BIRTOUTA ALGER BY EXPRESS MAIL THE FOLLOWING DOCUMENTS:
 - . 1/3 B/L ORIGINAL
 - . 03 COMMERCIAL INVOICES SIGNED
 - . PACKING LIST
 - . ORIGIN CERTIFICATE ISSUED BY COMMERCE CHAMBER OF EXPORTER ORIGIN COUNTRY
- F47A: Additional Conditions
- . INSURANCE COVERED BY APPLICANT.
 - . TRANSHIPMENT ALLOWED UNDER THROUGH SINGLE BL.
 - . DOCUMENTS ISSUED PRIOR TO THE OPENING OF THIS LETTER OF CREDIT PROHOBITED.
 - . ALL DOCUMENTS MUST INDICATE THE L/C NUMBER
 - . PAYMENT UNDER RESERVE IS NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL.
 - . A DISCREPANCY FEE OF EUR 80,00 (OUR) SHALL BE LEVIED ON ALL DISCREPANT DOCUMENTS.
 - . ARTICLE 37 C OF UCP RULES, PUBLICATION 600, 2007 EDITION IS NOT APPLICABLE.
 - . YOUR REIMBURSEMENT CHARGES AND THOSE OF YOUR REIMBURSING CHARGES AND THOSE OF THE REIMBURSING BANK ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT.
 - . REIMBURSEMENTS UNDER THIS CREDIT ARE SUBJECT TO THE UNIFORM RULES FOR BANK-TO-BANK REIMBURSEMENTS UNDER DOCUMENTARY CREDIT ICC PUBLICATION 725.
 - . PLEASE ACKNOWLEDGE RECEIPT OF THIS MESSAGE VIA SWIFT.
 - . ALL DOCUMENTS MUST BE PRESENTED IN THE LANGUAGE OF THE L/C OR IN FRANCH
- F71D: Charges
- ALL YOUR CHARGES INCLUDING CONFIRMATION FEES EVEN IF THE CREDIT EXPIRES UNUTILIZED ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT AND SHOULD BE COLLECTED PRIOR TO NOTIFICATION.
- F48: Period for Presentation in Days
21/AFTER DATE OF SHIPMENT
- F49: Confirmation Instructions
CONFIRM
- F53A: Reimbursing Bank - FI BIC
SOGEFRPPXXX
- F78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
WE HEREBY AUTHORIZED TO CLAIM REIMBURSEMENT AT MATURITY WITH SOGEFRPP, A CONDITION THE DATE PROVIDED THAT WE ADVISED US BY DULY AUTHENTICATED SWIFT (MT754) THE NEGOCIATION OF THE DOCUMENTS WHICH ARE COMPLYING WITH CREDIT TERMS, ABOUT THE DETAILS OF PAYMENT AND MATURITY DATE AND THAT SUCH ADVICES