



جامعة قاصدي مرباح - ورقلة
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
الميدان: علوم اقتصادية، علوم التسيير وعلوم تجارية
الشعبة: علوم إقتصادية
التخصص: إقتصاد نقدي وبنكي
بمعنوان:

تقييم دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية - دراسة حالة البنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة خلال الفترة 2015-2018

من إعداد الطالبتين:

مريزيق حدة

عبدلي ساره

نوقشت و أجزيت علنا بتاريخ : 2022/06/11

أمام اللجنة المكونة من السادة :

رئيساً	جامعة ورقلة	أستاذ	بوزيد السائح
مشرفاً	جامعة ورقلة	أستاذ محاضر أ	بعليش نور الدين
مناقشاً	جامعة ورقلة	أستاذ	علاوي محمد لحسن

السنة الجامعية: 2022/2021



جامعة قاصدي مرباح - ورقلة
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
الميدان: علوم اقتصادية، علوم التسيير وعلوم تجارية
الشعبة: علوم إقتصادية
التخصص: إقتصاد نقدي وبنكي
بمعنوان:

**تقييم دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة
الخارجية - دراسة حالة البنك الوطني الجزائري BNA
وكالة ورقلة خلال الفترة 2015-2018**

من إعداد الطالبتين:
مريزيق حدة
عبدلي ساره

نوقشت و أجزيت علنا بتاريخ : 2022/06/11
أمام اللجنة المكونة من السادة :

رئيساً	جامعة ورقلة	أستاذ	بوزيد السائح
مشرفاً	جامعة ورقلة	أستاذ محاضر أ	بعليش نور الدين
مناقشاً	جامعة ورقلة	أستاذ	علاوي محمد لحسن

السنة الجامعية: 2022/2021

الإهداء

بعد الصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيد الخلق أجمعين

وخاتم الأنبياء أهدى ثمرة جهدي وعملي هذا إلى:

إلى من لونت عمري بوجودها إلى منبع العطف والحنان

وفرحة قلبي الذي يعجز اللسان عن وصفه جميلها وأطى

وأغلى من نطق لها اللسان: أمي الغالية "

إلى روح وقلبي وسندي في الحياة " أبي الغالي "

إلى كل من ذقت في وجودهم طعم المساعدة اخواتي واخواتي

حدا

الإهداء

الحمد لله الذي أماننا بالعلم وزيننا بالحلم وأكرمنا بالتقوى

وأجملنا بالعافية

أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى من أوصى بهما الله تعالى

ورسوله

إلى من تعب وضحى من أجل وصولي لهذه المرحلة أبي

العزير حفظه الله

إلى التي جعل الله الجنة تحت قدميها، أمي الحبيبة أطال الله،

في عمرها وحفظها

إلى من كانوا رفقاء دربي وفقهم الله

إلى كل الأصدقاء وزملاء في الدراسة

شكر وعرفان

إلهمي لا تطيب لي الليل إلا بشكرك ولا تطيب لي النهار إلا
بطاعتك، ولا تطيب لي اللحظات إلا بذكرك، ولا تطيب لي
الأخرة إلا بعفوك، ولا تطيب لي الجنة إلا برويتك.

والحمد لله الذي أماننا ووفقنا على إنجاز هذا العمل

المتواضع

أما بعد

نشكر في المقام الأول الأستاذ المشرف على هذا العمل

الدكتور

----- بعليش نور الدين -----

على ما قدمته لنا من توجيهات وإرشادات

الملخص

جاءت هذه الدراسة بعنوان " تقييم دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية " والتي تتمحور حول تمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد المستندي هدفنا من خلالها الى ابراز الدور التي تلعبه البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي وقد اعتمدنا على أسلوب دراسة الحالة حيث قمنا بدراسة ميدانية على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة لمعرفة واقع التمويل بالاعتماد المستندي في هذه الوكالة والتعرف على الإجراءات المتبعة في ذلك من خلال الاعتماد على المقابلة الشخصية مع إطارات البنك والوثائق المالية للبنك محل الدراسة، وقد توصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج أهمها:

- 1) يعتبر الاعتماد المستندي أكثر التنقيتات فعالية في تمويل التجارة الخارجية؛
- 2) يعتبر الاعتماد المستندي الأكثر استعمالا على البنوك التجارية؛
- 3) الاعتماد المستندي أكثر نجاعة من وسائل الدفع الأخرى ، ويظهر ذلك في قوة التزام البنك في التسديد .

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، التوطين ، الاستراد ، التصدير

Summary:

This study, entitled "Assessing the Role of Documentary Dependence in Foreign Trade Financing," revolves around the financing of foreign trade through reliance on documents. The first chapter deals with general issues on foreign trade, and out of concern to strengthen the theoretical aspect through an applied field study. We conducted a field study at the level of the National Bank of Algeria, Ouargla, to learn about the reality of documentary finance in the agency, and to identify the procedures followed in this regard. The study reached a number of results, the most important of which are

- 1) Documentary certification is the most effective technique for financing foreign trade;
- 2) The most widely used documentary reliance on commercial banks;
- 3) Documentary credit is more effective than other means of payment, and this is reflected in the strong commitment of the bank to repayment

Keywords :

foreign trade, documentary credit, settlement, import, export

قائمة المحتويات	
الصفحة	العنوان
I	الاهداء
II	الشكر والعرفان
III	المخلص
IV	» قائمة المحتويات
V	» قائمة الجداول
VI	» قائمة الاشكال
VI	» قائمة الملاحق
أ-ج	مقدمة
الفصل الاول: الادبيات النظرية والتطبيقية للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي	
02	تمهيد
03	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية
03	المطلب الأول: عموميات حول التجارة الخارجية
07	المطلب الثاني: اليات تمويل التجارة الخارجية
10	المطلب الثالث: الاعتماد المستندي كالية لتمويل التجارة الخارجية
21	المبحث الثاني: الدراسات السابقة للموضوع
21	المطلب الأول: الدراسات السابقة باللغة العربية
23	المطلب الثاني: الدراسات السابقة باللغات الأجنبية
24	المطلب الثالث: موقع الدراسة من الدراسات السابقة
25	خلاصة الفصل

الفصل الثاني : تمويل التجارية الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة	
27	تمهيد
28	المبحث الأول : تقديم عام للبنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة 943
28	المطلب الأول : لمحة عن البنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة
29	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري BNA ورقلة
31	المطلب الثالث : وظائف ومهام البنك الوطني الجزائري
32	المبحث الثاني: عرض ومناقشة النتائج وتحليلها
32	المطلب الأول: دراسة إحصائية لواقع التمويل بالاعتماد المستندي في BNA وكالة ورقلة
33	المطلب الثاني: إجراءات سير عملية الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري BNA
38	المطلب الثالث: متابعة سير عملية الاعتماد المستندي لاستيراد الات تنظيف
43	خلاصة الفصل
45	خاتمة
49	» قائمة المصادر والمراجع
52	» الملحق

قائمة الاشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	الشكل
13	يمثل مراحل سير عملية الاعتماد المستندي	(1-1)
30	يمثل الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري	(2-2)

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	الجدول
24	يمثل أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية	(1-1)
32	يمثل عدد الملفات وحجم التمويل بالاعتماد المستندي لقطاع البناء 2015-2018	(1-2)
32	يمثل عدد الملفات وحجم التمويل بالاعتماد المستندي لقطاع الصناعة 2015-2018	(2-2)
39	يوضح توزيع رقم التوطين للعميل	(3-2)

قائمة الملاحق:

الصفحة	عنوان الملحق	الملحق
52	فاتورة شكلية	01
53	طلب فتح الاعتماد	02
54	ملف التوطين	03
55	رقم التوطين	04
55	شيك بنكي	05
56	التعهد	06

مقرفة

أ) التوطئة

نتيجة لتطور النشاط الاقتصادي واتساع آفاقه وتشعب فروعهِ أصبح التبادل التجاري يتم على المستوى الدولي بين طرفين لا يعرف أحدهما الآخر نظرا للبعد المكاني بينهما، وهذا ما ولد عدم ثقة كل من طرفي البيع التجاري الدولي في الآخر، فلم يكن بوسع أحدهما البدا في تنفيذ التزاماته قبل أن ينفذ الطرف الآخر التزاماته أو قبل أن يطمئن بشكل أكيد إلى أنّ هذا التنفيذ سيحصل فعلا.

بسبب ذلك ظهرت الحاجة إلى الاستعانة بشخص وسيط يثق فيه كل من طرفي البيع التجاري الدولي لأجل إتمام عملية توريد البضاعة التي تم الاتفاق عليها، ويتمثل هذا الوسيط في البنك الذي يتعهد بإتمام عملية التوريد المبرمة بين الطرفين المتعاقدين، فتدخل البنوك من خلال وظيفتها في الاقراض والتمويل وتسوية المدفوعات أدى إلى تعزيز الثقة بين طرفي العلاقة التجارية من مستوردين ومصدرين وإضفاء الأمان والاستقرار على العمليات الخارجية التي يقومون بها في إطار التجارة الخارجية.

تضمن البنوك عدم تعرض اطراف المعاملات الخارجية للمخاطر التي قد يسببها أحدهما للآخر بالاعتماد على وسيلة دفع أكثر فعالية تجمع بين صفتي الدفع و القرض تتمثل في تقنية الاعتماد المستندي و تعتبر الاعتمادات المستندية من أشهر الوسائل التي تستعملها البنوك في تمويل التجارة الخارجية فهي نوع من القروض القصيرة الأجل التي تستخدم في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، حيث يسمح النظام البنكي باللجوء إلى طرق مختلفة للتمويل تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن.

ب) الإشكالية:

وعلى ذكر ما سبق نطرح الاشكال التالي:

ما مدى نجاعة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية في البنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة خلال الفترة

2015-2018 ؟

ويمكن تقسيم الإشكالية الرئيسية إلى الأسئلة الفرعية التالية

1) ماهو دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية في البنك محل الدراسة ؟

2) ماهي الإجراءات المطبقة من طرف البنوك التجارية المحلية لتسهيل تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي؟

3) ماهي الصعوبات التي تواجه البنك محل الدراسة في تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي وكيف يمكن تجاوزها؟

ت) الفرضيات:

1) يلعب الاعتماد المستندي دور بارز في تمويل التجارة الخارجية كونه عنصر ثقة وضمان لأطراف الصفقات التجارية الخارجية ؛

2) تعمل البنوك المحلية على تطبيق اجراءات تسهل تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي؛

3) تتعد الصعوبات التي تواجهها البنوك الوطنية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي .

ث) أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها من الدور الرئيسي والفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حجم الصادرات والواردات باعتبار ان الاعتماد المستندي واحد من اهم الادوات المستعملة من طرف البنوك كأداة لتمويل وتسوية المدفوعات الناتجة عن التجارة الخارجية .

ج) اهداف الدراسة:

يسعى هذا البحث للوصول إلى الأهداف الآتية:

1) السعي نحو توسيع المفاهيم الاكاديمية وترسيخها؛

2) التعرف على اليات تمويل التجارة الخارجية؛

3) تقييم فعالية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية؛

4) تقديم دراسة علمية أكاديمية .

ح) حدود الدراسة:

1) الحدود الزمنية: تمت هذه الدراسة في السداسي الثاني من الموسم الجامعي 2022/2021

2) الحدود المكانية: تمت الدراسة على مستوى بنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة .

خ) صعوبات الدراسة:

1) تحفظ البنك بالمعلومات.

2) صعوبة التوسع في فترة الدراسة

3) الارتباطات المهنية.

د) هيكل البحث :

للإلمام بجوانب الموضوع قمنا بتقسيم الدراسة إلى فصلين على النحو التالي :

تناولنا في **الفصل الأول** الأدبيات النظرية و الدراسات السابقة حيث ضم مبحثين الأول تناول الأدبيات النظرية و الذي تطرقنا فيه إلى نظرة عامة حول النظرية المتعلقة بمتغيرات الدراسة، والمبحث الثاني خصصناه للأدبيات التطبيقية من أجل عرض الدراسات السابقة.

أما **الفصل الثاني** كان عبارة عن دراسة تطبيقية (دراسة حالة) والتي كانت في البنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة حيث قسم هذا الفصل إلى مبحثين حيث تضمن المبحث الأول تقديم عام للبنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة، وفي المبحث الثاني عرض ومناقشة النتائج وتحليلها.

الفصل الأول: الأدبيات النظرية و التطبيقية

للتجارة الخارجية والاعتماد المستندي

تمهيد

أدت الظروف الجديدة التي حققتها الثورة الصناعية الى توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول وتوسع المعاملات التجارية بينها، مما أدى إلى نشوء علاقات اقتصادية دولية تسعى إلى رفع القيود والحواجز الجمركية أمام التبادل التجاري الدولي، ومع مرور الزمن تعاظمت أهمية هذه العلاقات الاقتصادية الدولية بسبب ما يشكله القطاع التجاري من أهمية ضمن الاقتصاد الوطني لكل دولة وضمن الناتج القومي الإجمالي للدول، كما أن للتجارة الخارجية دور في جذب رؤوس الأموال عن طريق الرسوم المفروضة على السلع والمنتجات المختلفة، مما جعل جميع الدول تتعامل بالتجارة الخارجية التي تمثل قطاعا حيويا يساهم في الانتعاش الاقتصادي والفئات الأساسية للتصدير والاستيراد

المبحث الأول: ماهية 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 تنعزل بنفسها عن العالم الخارجي وذلك راجع إلى احتياجات الدولة من المواد الضرورية للإنتاج، التي لا تتوفر عليها.

المطلب الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

نظرا للمكانة الهامة التي تحتلها التجارة الخارجية في جميع الاقتصاديات العالمية سوف نسعى من خلال هذا المطلب الى التطرق اهم المفاهيم العامة المرتبطة بالتجارة الخارجية

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية

تعددت الصيغ لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها، ومن أهم التعاريف نذكر:

❖ **التعريف الأول:** عرفت التجارة الخارجية على أنها اهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها

تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات". الملاحظ من خلال التعريف هو اقتصره على توضيح العلاقات التاريخية المتمثلة بالجانب الاقتصادي متجاهلا مكونات التجارة الخارجية، حيث ركز على الإطار العام لمفهوم التجارة.¹

❖ **التعريف الثاني:** عرفت التجارة الخارجية أيضا بأنها "عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم

من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة الأطراف التجارة". يبين التعريف مكونات الصادرات والواردات بحيث تشمل السلع والخدمات النهائية، إضافة إلى مدخلات الإنتاج، كما يوضح الهدف الرئيسي من خلال تحقيق المنافع من التجارة الخارجية.²

❖ **التعريف الثالث:** عرفت التجارة الخارجية على أنها تلك لمعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة

التمثلة في انتقال السلع والخدمات، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو بين منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة³

وبناء على ماسبق يمكننا تعريف التجارة الخارجية على أنها عمليات بيع وشراء وانتقال سلع وخدمات بين

دولة وأخرى

¹ حسام علي داود وآخرون: اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص 13.

² عطا الله على الزبون: التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص 9

³ جمال جويدان الجميل: التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص 11

ثانيا: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات إضافة إلى أسباب أخرى أهمها¹:

- 1) عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.
- 2) تفاوت تكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، مقارنة بارتفاع هذه التكاليف الإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.
- 3) الفائض في الإنتاج المحلي، مما يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويقه.
- 4) السعي إلى زيادة الدخل الوطني، اعتمادا على الدخل المحقق من التجارة الخارجية.
- 5) اختلاف الميول والأذواق الناتجة عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالمية.
- 6) الأسباب الاستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالمية.
- 7) اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، وأيضا اختلاف ميول وأذواق المستهلكين وتفضيلهم لبعض السلع والخدمات دون غيرها.
- 8) التخصص الدولي في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، واستبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى والتي تتمتع فيها تلك الدول بميزة إنتاجها، وهذا التخصص ينجم عنه إنشاء المشروعات الكبيرة مما يؤدي إلى تقليل التكلفة نتيجة وفورات الحجم الكبيرة

¹ وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة - دراسة حالة الجزائر، اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس سطيف، 2018/2019، ص 29

ثالثا: أهداف التجارة الخارجية

يمكن إبراز الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها التجارة الخارجية في الآتي¹:

- 1) نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنى التحتية للدولة
- 2) الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الأمن، وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية
- 3) الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والأساسية، والعكس صحيح. إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج الوطني وتخفيض مساهمة الدولة وزيادة البطالة وتدهور المستوى المعيشي للأفراد
- 4) استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التنمية.
- 5) إحلال الواردات، وهذا يتوقف على عنصر التكلفة، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محلية بتكاليف معقولة، فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية، وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة
- 6) دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلاف في موازين المدفوعات
- 7) دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.

رابعا: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية دور كبير على مستوى الاقتصاد المحلي والدولي، ويعتبر مستوى التجارة الخارجية مؤشرا للنمو الاقتصادي فيها، والذي ينعكس على مختلف النواحي الاجتماعية والعلمية والسياسية في الدولة. ويعتبر الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو تبادل السلع والخدمات بين الدول، وذلك بسبب الندرة لتلك السلع في الدول المستوردة، ويترتب عنها فوائد تنعكس بدورها على مختلف الجوانب الاجتماعية والسياسية في المجتمعات، ولعل أبرزها يتلخص في قدرتها على إيجاد أو توفير ما يلي²:

¹ شقيري، نوري موسى وآخرون: التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، ط 2، دار المسير العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص 21

² وليد عاي، مرجع سبق ذكره، ص 27

- 1) التجارة الخارجية تعمل على تحريك وتنمية الأموال ورؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي
 - 2) تعد التجارة الخارجية مصدرة أساسية في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسية أو النادرة منها، مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية خصوصا عمليات التمويل والاستثمار
 - 3) تعمل التجارة الخارجية على تطوير وتنمية الأنشطة الاقتصادية سواء منها الإنتاجية أم الاستهلاكية أم الخدماتية، ويتم ذلك من خلال تفعيل الحركة التجارية في تلك المصادر الاقتصادية الناتجة عن عمليات التصدير أو استيرادها
 - 4) ينجم عن التجارة الخارجية من الصادرات عائد مالي يمكن استخدامه كمصدر تمويلي للمشاريع التنموية، أو الخدمات التي تحتاجها الدولة ما يسمى بالإنفاق الجاري.
 - 5) تحاول الدول من خلال التجارة الخارجية إيجاد نوع من التوازن في وضعها الاقتصادي، فلا شك أن الصادرات إذا زادت فإنها تعمل على إحداث توازن مع الواردات خصوصا إذا كانت تلك الواردات تنمو وبشكل مضطرب.
 - 6) كما أن التجارة الخارجية المتوازنة تعمل على إحداث التوازن في ميزان المدفوعات من خلال ما يترتب على الدولة من متطلبات، وما تحققه من إيرادات تعمل على تخفيض العجز وعدم التوازن إذا توازنت مع الصادرات.
 - 7) تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني
- خامسا: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية:**

لا شك أن هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الخارجية، ومن أهم هذه العوامل هي:¹

- 1) **انتقال الأيدي العاملة:** هناك بعض العناصر التي تؤثر على انتقال الأيدي العاملة من دولة إلى أخرى مما يؤثر في التجارة الخارجية، والتي يمكن حصرها في الآتي:

¹ قبيل صالح ، آليات تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية ، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2020/2019

❖ تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.

❖ الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة.

❖ اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.

(2) رأس المال: ويعتبر رأس المال أيضا من بين العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية، ويشمل:

❖ سعر الفائدة الحقيقي أي انتقال رأس الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع.

❖ سعر الخصم حيث إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال

❖ سعر الصرف حيث رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يزيد الطلب عليه من الدول الأخرى،

(3) التكنولوجيا: ساهمت التكنولوجيا الحديثة والمتطورة في التأثير على التجارة الخارجية من كل جوانبها حيث

أن اختراع آلات جديدة يساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة، ويوفر الجهد،

التكاليف، الوقت والجودة وبالتالي تحقيق الاكتفاء الذاتي، ومن ثم تصريف الفائض من الإنتاج للخارج،

أيضا استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق المنتجات عالميا كلها عوامل مؤثرة على التبادل التجاري.

المطلب الثاني: اليات تمويل التجارة الخارجية

تنقسم عمليات تمويل التجارة الخارجية إلى تمويل قصير الأجل و تمويل متوسط وطويل الأجل.

الفرع الأول: التمويل قصير الأجل:

يتمثل في القروض القصيرة الأجل التي تمنح لتمويل نشاطات الدفع ما بين المؤسسات واستغلالها الجارية

وتتراوح مدتها ما بين 3 إلى 12 شهر وفي حالات خاصة 18 شهرا ونميز نوعين هما¹:

أولا: قروض التصدير قصيرة الأجل:

(1) قروض التنقيب: مدته سنة واحدة وهو يساعد المصدرين على تغطية التكاليف دراسة الأسواق الخارجية.

(2) قروض التمويل المسبق: يساعد هذا النوع على تغطية التكاليف الناتجة عن المرحلة التحضيرية لتنفيذ

العقد.

(3) قروض الشحن: ويمنح للمصدر من أجل تغطية نفقات النقل والشحن للسلع المباعة

(4) قروض تمويل المخزونات: وهو يساعد المصدر على تسديد كل النفقات المتعلقة بتخزين السلع الوطنية في

الخارج قبل بيعها وتوزيعها.

¹ حكيمة سبع ، اليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات اسعار الصرف ، مذكرة ماستر في تخصص تجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي ، 2014/2015، ص 30

ثانيا: قروض الاستيراد قصيرة الأجل

(1) الاعتماد المستندي: يعتبر هذا القرض من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات ويرجع ذلك إلى

الضمانات البنكية المقدمة للمصدرين والمستوردين وهو يربط بين أربعة أطراف هم:

❖ المستورد

❖ المصدر

❖ بنك المستورد

❖ بنك المصدر

(2) التحصيل المستندي: هو وسيلة دفع دولية بما يتم تبادل الأوراق التجارية والأطراف المتدخلة فيه هي:

❖ البائع

❖ المستورد

❖ بنك البائع

❖ البنك المكلف بالتحصيل

(3) خصم الكمبيالة المستندية: وهي إمكانية ممنوحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على

المستورد وفي حالة التحصيل المستندي يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له الكمبيالة لكي يدفع قيمتها

الفرع الثاني: تمويل متوسط وطويل الأجل

وتشمل القروض المتوسطة التي مدتها تتراوح ما بين سنتين إلى 5 سنوات والقروض الطويلة ومدتها تفوق 5

سنوات ونمیز 4 أنواع من هذا التمويل وهي كما يلي¹:

أولاً: قروض المشتري:

وهو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث

يستعمله هذا الأخير تسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ويمنح للمشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا ويلعب المصدر

دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بإتمام عملية القرض هذه ويتم هذا النوع من القروض

بإمضاء عقدين مستقلين:

¹ محمد صالح الحناوي: الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 298

1) العقد التجاري: يبين فيه نوعية السلع و مبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

2) عقد القرض: يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده و معدلات الفائدة المطبقة.

ثانيا: قروض المورد:

وهو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبصفة عامة فقرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط ووجه الاختلاف بين قرض المورد وقرض المشتري هو أن قرض المشتري يمنح للمستورد وثانيا أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن الجانبين التجاري والمالي ويتحقق هذا القرض من شحن البضاعة عن طريق الكمبيالة التجارية المقبولة من طرف المشتري والمضمونة من طرف بنكه.

ثالثا: التمويل الجزائي:

وهو العملية التي يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية بدون طعن ، فبهذا التمويل يمكن تغطية الديون الناتجة عن الصادرات الفترات متوسطة بصفة عامة التمويل الجزائي هو شراء ديون ناشئة عن الصادرات السلع والخدمات.

رابعا: قرض الايجاري الدولي:

ويتضمن مضمون هذه العملية في بيع المصدر سلعته إلى شركة الإيجار الدولية وهي تقوم بتأجيرها للزبون الأجنبي وتصل ملكية السلعة المؤجرة طوال مدة الإيجار وينتفع المستأجر حق الانتفاع بالسلعة طوال هذه المدة مقابل دفع سلسلة من الأقساط السنوية كمدفوعات الإيجار المؤجر مع تملكها عندما يصل مجموع الأقساط ثمن المأجور والمتفق عليه في العقد.¹

¹ محمد صالح الحناوي مرجع سبق ذكره ، ص 299

المطلب الثالث: الاعتماد المستندي كألية لتمويل التجارة الخارجية

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الآليات المستعملة في تمويل وضمان التجارة الخارجية.

أولاً: مفهوم الاعتماد المستندي

❖ **التعريف الأول:** عرف الاعتماد المستندي على أنه تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل

محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام

الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها¹.

❖ **التعريف الثاني:** يعرف الاعتماد المستندي على أنه عهد مستقل ملزم- في حالة الاعتماد القطعي- يصدر

عن البنك (البنك المصدر) بناء على طلب أحد عملائه (العميل الأمر) لصالح شخص ثالث (المستفيد)،

يتضمن التزاما من البنك بأن يدفع للمستفيد أو يتعهد بالدفع المؤجل أو يقبل سحبوات المستفيد أو

يخصم سحب المستفيد، وذلك مقابل تقديم المستندات المحددة في الخطاب، وعلى أساس المستندات

وحدها إذا ما قدمت هذه المستندات في مدة صلاحية الاعتماد وأن هذا التعهد مضمون بحيازة

المستندات الممثلة لبضاعة منقولة أو معدة للنقل.²

ثانياً: 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 أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف³:

(1) المستورد: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد

ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر

(2) 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

¹ مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص 24

² نفس المرجع السابق، ص 24

³ كتوش عاشور، مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006، ص 170

المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

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

(4) 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 كما هو الغالب وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر.

ثالثا: أنواع الاعتماد المستندي

للاعتداع المستندي عدة أنواع يمكن توضيحها في الآتي:

i. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بما) إلى ما يلي¹:

(1) الاعتماد القابل للإلغاء (أو النقص): هو الذي يجوز تعديله أو إلغائه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر، وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطر، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المصدر.

(2) 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، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الأكثر استعمالا لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد

¹ العباسي رضوان، الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماستر في تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة اكلبي محمد اولحاج، البويرة، 2018/2019، ص 38

3) الاعتماد القطعي والمؤيد (المؤكد): وهو ذلك النوع من الاعتمادات الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال

.ii تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

ويمكن تقسيمها إلى قسمين هما:¹

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

2) 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 ما دامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين، فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

.iii تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية وهي:²

1) اعتماد الاطلاع: هنا يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كاملا قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقا للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقلع المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا

2) اعتماد الدفعات: هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما مجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي

¹ علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، ط1، مصر، 2001، ص377

² سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص27

للاعتقاد، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات التمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده، أو كوها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

(3) اعتمادات القبول: هنا الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وإما 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 ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو المصادقة عليها.

iv. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد:

يمكن تقسيمها من حيث مصدر تمويلها إلى:¹

(1) 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 قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد.

(2) 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

(3) الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلًا كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد

حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم يتابع البنك عميله لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

¹ جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2002، ص 79

v. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

وتقسم إلى ثلاثة أقسام هي¹:

- 1) 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، أي 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
- 2) الاعتماد الظهيري:** 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
- 3) الاعتماد الدائري أو المتجدد:** هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحدد في الاعتماد

vi. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

وتقسم إلى صنفين أساسيين هما:²

- 1) اعتماد الاستيراد:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية
- 2) اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما السلع

ثالثاً: خصائص الاعتماد المستندي

يتميز الاعتماد المستندي بثلاثة خصائص كالتالي:³

- 1) خاصية الضمان:** يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده

¹ نفس المرجع السابق، ص 80

² جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره، ص 80

³ فيصل محمود مصطفى النعمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص

بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه هائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع

(2) **خاصية الائتمان:** إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر

❖ **بالنسبة للمشتري:** تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات كما تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها

❖ **بالنسبة للبائع:** يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي عندما تكون البضاعة خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري، كما يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

(3) **خاصية الوفاء:** يشكل الاعتماد المستندي وسيلة الوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته تجاه الآخر.

رابعا: طريقة فتح الاعتماد المستندي

أولا: فتح الاعتماد المستندي للاستيراد: ويتمثل ذلك من خلال الخطوات التالية:¹

(1) يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة

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

(3) يقوم المصرف بالتحقق من صحة وتوقيع العميل على طلب فتح الاعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضروري، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال.

ثانيا: فتح اعتماد مستندي للتصدير: كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لاستيراد بضائع يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير، كذلك فإن أنواع و كيفية مراجعة المستندات واحدة وقد يطلب المراسل عند

¹ كوتوش عاشور، مرجع سبق ذكره ص 14

إرسال اعتماده للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له، و تختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين وتتلخص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي¹:

- (1) ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج، وحسب تعليماتهم فان المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط، أو يخطر به ويعززه.
- (2) ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد، ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد (إما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك، أو بإرسال صورة فوتوغرافية أو إجراء نسخ الاعتماد في حالة إرسال أكثر من نسخة) مع خطاب من المصرف للمستفيد بان الاعتماد يعتبر معززا من المصرف
- (3) يجرى إلى المراسل بأن الاعتماد قبل بلوغ إلى المستفيد وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، بفضل إرفاق صورة منها للمراجعة
- (4) إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مبهمه، وتجنباً لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات، فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد وطلب تفسير لها إن كان ذلك لا يمنع من إبلاغ الاعتماد إلى المستفيد بصفة مبدئية لحين وصول تفسير البيانات الغامضة فيه
- (5) قد يرد للمصرف المحلي برقية بفتح اعتماد مستندي، قيم 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 بما خوفاً من تأخر البريد ، ويظل الاعتماد مغلقاً حتى وصول التقرير من المراسل ، ويفضل إخطار المستند بما خوفاً من تأخر البريد ، ويظل الاعتماد مغلقاً حتى وصول الصورة الأصلية
- (6) قد يرسل خطاباً أو برقية تعديل الاعتماد، ويجب أن يتم إخطار المستفيد بما فوراً مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه

خامساً: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي:

يتشترط الاعتماد المستندي مجموعة من الوثائق الأساسية والتي هي:²

- (1) **الفاتورة التجارية:** وهي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث أنها تتضمن صلاحية العقد التجاري الذي يرتبط بين المصدر و المستورد، وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية

¹ نفس المرجع، نفس الصفحة

² محمد محمود ، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية ، الطبعة الأولى ، طبع معهد الدراسات المصرفية ، مصر ، 2000 ، ص 49

فهي تبين نوعية البضاعة و حجمها و الكمية و السعر المتفق عليه، و يجب على البنك أن يفحصها جيدا و يتأكد من الاسم الكامل للمصدر و المستورد و نوعية البضاعة و أصلحها و كل ما يتعلق بالبضاعة و أيضا يجب أن يتأكد البنك من توقيع المصدر عليها.

(2) **سند الشحن:** وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباخرة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها و هي تعتبر كأداة قانونية، و من أهم هذه السندات تحد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالا في التبادلات التجارية الدولية، و نجد أيضا سند الشحن الجوي و هو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو العنوان المستورد و بموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته، و يجب أن يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم الناقل، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤولية وسيلة النقل، و إذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات (إرسالها على دفعات) فان هذا السند يكون مقبولا.

(3) **شهادة التأمين:** وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، و تصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، و هنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن و يأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال "المخاطر العادية" أو "المخاطر المعتادة". حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فان البنوك سوف تقبل مستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها "أن التأمين يغطي جميع الأخطار" حتى و لو كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطارا يعينها

ساد سا: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

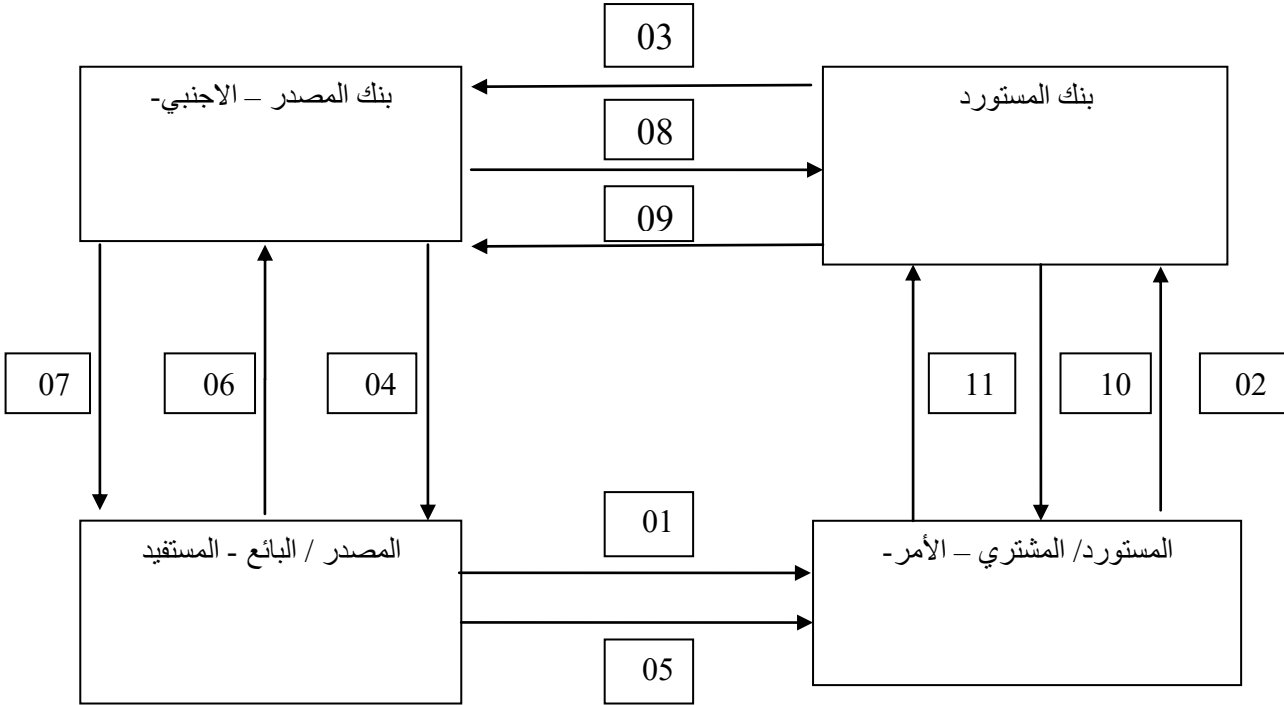
يمكن شرح مراحل سير عملية الاعتماد المستندي في النقاط التالية¹:

- (1) إبرام عقد تحاري بين المصدر والمستورد.
- (2) يطلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- (3) افتتاح الاعتماد المستندي من طرف بنك المستورد ويشعر بنك المصدر بذلك.
- (4) يبلغ بنك المصدر بافتتاح الاعتماد المستندي
- (5) تحضير الوثائق من طرف المصدر والشروع في إجراءات إرسال البضاعة

¹ الموقع الإلكتروني / <https://ecomedit.com> تاريخ التصفح ، 2022/03/21

- (6) يرسل المصدر الوثائق لبنكه.
 - (7) بعد فحص بنك المصدر للوثائق بدقة يقوم بإرسالها هو الآخر لبنك المستورد.
 - (8) يراقب بنك المستورد الوثائق التي يسلمها للمستورد.
 - (9) يقدم للمستورد أمر التحويل لبنه في حالة الدفع الفوري من أجل الدفع.
 - (10) عند استلام بنك المستورد أمر التحويل لبنه في حالة الدفع الفوري يرسل المستندات.
 - (11) يستلم المستورد البضاعة.
- ويمكن تجسيد ذلك في الشكل الموالي:

الشكل (01-01) يمثل مراحل سير عملية الاعتماد المستندي



المصدر : سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2015

سادسا: مزايا الاعتماد المستندي

نظرا للأهمية التي يتمتع بها عقد الاعتماد المستندي من قبل أطرافه وذلك للدور الذي يلعبه في توفير الحقوق الناشئة عن هذا العقد لكلا طرفيه وبناء عليه فإن الاعتماد المستندي يتمتع بالمزايا الآتية:

(1) مزايا تتعلق بالتسهيلات التمويلية: وتتمثل أهمها في النقاط التالية¹:

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 14

- ❖ تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا
- ❖ يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد الدفع المؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر والمستورد معا
- ❖ في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء الأجل، 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 الاعتماد ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقدا لشروط الاتفاق بغض النظر عن رغبة المستورد عن الدفع
- (2) **مزايا تتعلق بتقديم الحماية القانونية:** يتم صياغة و تنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانوني و القرارات الإدارية و التنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل و التي تتحقق من خلال¹:
- ❖ التشريعات القانونية السائدة في دولتي المصدر و المستورد
- ❖ القانون المدني في بلدان التعامل
- ❖ مجموعة من القواعد القانونية أو التعاقدية
- (3) **مزايا تتعلق بتسهيلات ائتمانية:** إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية حيث أنه يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد على نوع عمليات التبادل الدولي و هذا من خلال²:
- ❖ يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا المدة المتفق عليها في الاعتماد
- ❖ بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان بواسطة الاعتماد المستندي بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون تعاقد على تصديرها وذلك فور تقاسم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بدور الاعتماد أما للمستورد فانه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم من المذكور في صلب الاعتماد إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 15

² نفس المرجع، نفس الصفحة

سابعاً: مخاطر الاعتماد المستندي:

لا توجد مخاطر متعددة ويمكن إجمال أهم المخاطر هنا وفق التصور التالي:¹

(1) مخاطر 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 بضاعة)، 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 محبر على دفع مبالغ مالية أكثر من تلك التي كان يتوقعها .
- ❖ خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية

(2) مخاطر المصدر: و تلخص أهمها فيما يلي :

- ❖ لا 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 يقظاً
- ❖ رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة
- ❖ أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها الدفع مقارنة بعملة البلد .
- ❖ مخاطر سياسية تتمثل في الحروب و التوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته

(3) مخاطر تشريعية : من أمثلة ذلك صدور تشريعية سيادية منظمة كقوانين النقد و الرقابة 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 نفس المرجع السابق، ، ص 17

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

تعتبر الدراسات السابقة نقطة الصفر التي ينطلق منها الباحث في سبيل اعداد دراسته ومن خلال هذا البحث سوف نسعى الى تقديم اهم الدراسات السابقة التي تطرقت للموضوع

المطلب الأول: الدراسات السابقة باللغة العربية

الدراسة الأولى: دراسة شاعة عبد القادر 2006

جاءت الدراسة بعنوان " الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض -دراسة الواقع في الجزائر" في إطار رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر 2006/2005
عالج الباحث من خلال هذه الدراسة إشكالية " هل يمكن اعتبار تقنية الاعتماد المستندي كأفضل حماية للدفع في التجارة الخارجية؟ وكيف هو واقع تطبيقها في الجزائر؟ وقد هدف الى تحديد أي التقنيات المستعملة بكثرة في البنوك الجزائرية فيما يخص تمويل التجارة الخارجية وإبراز أهمية دور الإعتماد المستندي في ظل المبادلات التجارية الخارجية.

وقد توصلت الدراسة الى ان تقنية الإعتماد المستندي تمتاز بالتناسق والترايط و التكامل الواضح بين مختلف أشواط العملية، و كل الأطراف المتدخلة فيها، و ذلك بغض النظر عن نوع الإعتماد المختار أو التسوية، الذي يتحدد حسب الاتفاق بين المستورد و المصدر وظروفهم و طبيعة المبادلات التي تجمعهم ، وكل ذلك يجعل من الإعتماد المستندي أفضل حماية للدفع في التجارة الخارجية ، تتناسب مع كل الظروف.

الدراسة الثانية: نوال بن خالدي 2016

جاءت الدراسة بعنوان " دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الدولية " في اطار مقالة علمية اكااديمية منشورة في مجلة اكاديمك، العدد الخامس ، جوان 2016

عالج الباحث من خلال هذه الدراسة إشكالية: ما هو دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الدولية؟
وقد هدفت الدراسة إلى الضور على الاعتماد المستندي وإبراز قدرة وكفاءة هذا الأخير في تمويل التجارة الدولية
وقد خصلت الدراسة الى الاعتماد المستندي يمثل أحسن وأضمن وسائل الدفع الحديثة، حيث تستعمل هذه التقنية عن طريق فتح اعتمادات مستندية لدى البنك وذلك لتعذر سداد قيمة البضاعة نقداً حتى ولو كان السداد ممكناً بالنسبة للمستورد، فهذا لا يمنع أنه يخشى ألا يوفي المصدر بالتزاماته، وهذا ما يجعله يلجأ إليه لتجنب المخاطر الناجمة عن عدم الالتزام بالاتفاق.

الدراسة الثالثة: السبتي وسيلة، زعرور نعيمة 2018

جاءت الدراسة بعنوان " مراحل تطور تحرير التجارة الخارجية في الجزائر " في اطار مقالة علمية أكاديمية منشورة في مجلة الاقتصاد الدولي والعملة، المجلد 01، العدد 01، ديسمبر 2018

عالج الباحث من خلال هذه الدراسة إشكالية: ما هي مراحل تطور تحرير التجارة الخارجية في الجزائر؟ وقد هدفت الدراسة إلى توضيح مراحل تطور التجارة الخارجية في الجزائر من خلال تحرير قطاع التجارة الخارجية وأفضل السبل لذلك، خاصة مع تزايد وتيرة التوجه نحو تحرير هذا القطاع بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية، التي تهتم بتنظيم علاقات التجارة الدولية، لأن هذه المنظمة تم بالدول النامية وتقدم لها المساعدة التخطي الاختلالات الموجودة في اقتصادها.

وقد توصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج اهمها أن تحرير التجارة الخارجية الهدف منها هو الاستفادة من الاندماج في الاقتصاد الدولي، وتصريف الفائض من الإنتاج، وتحقيق الرفاهية ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

الدراسة الرابعة: دهانة بشير

جاءت الدراسة بعنوان " التعامل بتقنية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية" في إطار مقالة علمية

منشورة في مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد الثاني عشر، العدد الثاني، 2021

عالج الباحث من خلال هذه الدراسة إشكالية: مامدى نجاعة تقنية الاعتماد المستندي كأداة مهمة للتمويل لدى البنوك الاسلامية؟ وقد هدفت الدراسة إلى لتعرف على آلية استخدام تقنية الإيعتماد المستندي لدى البنوك الإسلامية، يكون هذا من خلال التعرض بالوصف والتحليل لأنظمة بنك الجزائر، على اعتبار أن هذه التقنية أضحت مهمة في تمويل التجارة الخارجية بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين والبنوك. وقد خلصت الدراسة أن تقنية الإيعتماد المستندي تلائم البنوك الإسلامية نظريا بينما واقعا هناك إشكالات تعاني منها البنوك الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية، وقدرتها على خلق موارد وتمويل المشروعات للعملاء

المطلب الثاني: الدراسات السابقة باللغة الأجنبية

William kossil 1990 : دراسة

جاءت الدراسة بعنوان :

william kossili, financement de commerce internatoinal, managerial auditing journal, N 8,1990.

هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بواقع التجارة الخارجية في جميع أنحاء العالم حيث سلطت الضوء على واقع التمويل حيث اعتبر الباحث أن التمويل الدولي في التجارة الخارجية يستند إلى مقومات رئيسية متمثلة في قدرة الدولة على النهوض بقطاعها على اعتبار أن البنوك هي الراعي الوحيد في مختلف العمليات التجارية ، حيث تمحورت النتائج أن البنوك العالم المتقدم قادرة على تطبيق كافة عمليات تمويل التجارة الخارجية بدليل أن هذه البنوك رائدة في كافة المجالات الاقتصادية ، أما بنوك دول العالم الثالث ما زالت لم تلتحق بركب تلك البنوك ومازالت تعاني المشاكل.

الدراسة الثانية : دراسة 2014 Ahcene Lahsasna

Implementation of the Islamic Letter of Credit in International Trade, Dr. Ahcene Lahsasna, Faculty of Shari'a and Law, Islamic Science University of Malaysia (USIM), Bandar Baru Nilai, Nilai, Negeri Sembilan

هدفت هذه الدراسة إلى أهمية الاعتماد المستندي والحصول على فهم واضح للطريقة التي يعمل بها ثم النظر إليها من وجهة نظر الشريعة. بهذه الطريقة فقط يمكننا صياغة خطابات الاعتماد وتبني أساليب تشغيلية تتسق مع مبادئ التجارة والتمويل الإسلامي . ووضع مبادئ واضحة وممارسة خطابات الاعتماد ، بشكل واضح ، للنظر فيها من وجهة نظر الشريعة الإسلامية واقتراح تغييرات على الممارسة الحالية التي يجب اتخاذها لتقديم خطابات اعتماد ضمن نطاق الشريعة ويتفق مع نظام القيم الإسلامية .

المطلب الثالث: مقارنة الدراسة مع الدراسات السابقة

سنحاول في هذا المطلب تلخيص أوجه المقارنة بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة سواء باللغة العربية أو الأجنبية حيث سنوضح نقاط التشابه ونقاط الاختلاف، كما سنتطرق لأهم النقاط التي استفدنا منها خلال اطلاعنا عليها، وفيما يلي جدول يوضح أوجه التشابه بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:

الجدول (01-01): أوجه الشبه والاختلاف بين الدراسة الحالية و الدراسات السابقة.

أوجه الشبه		
نوع القطاع	المنهج	المتغيرات
أجريت الدراسة الحالية والدراسات السابقة في القطاع البنكي.	اعتمدت كل الدراسة على منهج دراسة الحالة في الجانب التطبيقي	اعتمدت كل الدراسات على التجارة الخارجية والاعتماد المستندي كمتغيرات للدراسة
أوجه الاختلاف		
بالرغم من أوجه التشابه إلا أنه لا تخلو من الاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسة السابقة من حيث المكان، الزمان، العينة، المتغيرات.		

خلاصة الفصل

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدولة، ورغم ذلك هي لا تخلو من المخاطر مما يستوجب تدخل البنوك كوسيط وممول لعملية التجارة الخارجية، ومن هنا يبرز دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقديم مختلف القروض الخاصة بعملية تمويل التجارة الخارجية حيث يعد الإعتماد المستندي من أبرز اليات تمويل التجارة الخارجية واحد افضل الوسائل لضمان حقوق المتعاملين التجاريين الذين يتعرضون إلى مخاطر التجارة الخارجية نظرا لما يقدمه من ضمانات .

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة

تمهيد:

تمثل العمليات التجارية مع الخارج العمليات الأساسية التي تعمل البنوك على نجاحها و يعتبر البنك الوطني الجزائري BNA أحد البنوك التجارية الأكثر نشاطا في المعاملات الخارجية من خلال استخدامه الواسع لتقنية الاعتماد المستندي لما تتمتع به من ثقة وأمان ولما تقدمه من فرص جديدة لتنمية النشاط الاقتصادي من خلال تمويل التجارة الخارجية، وسيتم التطرق في هذا الفصل إلى دراسة حالة تطبيقية بوكالة ورقلة 943 اين سيتم التعرف على البنك محل الدراسة بصفة عامة واجراءات فتح الاعتماد المستندي بصفة خاصة ثم التطرق الى دراسة تطبيقية مللف على مستوى الوكالة

المبحث الأول : تقديم عام للبنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة 943

يعتبر البنك الوطني الجزائري BNA من بين اعرق البنوك في النظام المصرفي الجزائري ومن خلال هذا المبحث سيتم التعرف على البنك بصفة عامة ووكالة ورقلة بصفة خاصة

المطلب الأول : لمحة عن البنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة

يعتبر البنك الوطني الجزائري من أهم البنوك التي نشأت بعد الاستقلال، كما يدل عليه اسمه فهو بنك عمومي يختص بالقيام بمختلف العمليات التجارية سواء في الداخل أو في الخارج

الفرع الأول : نشأة البنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة 943

تأسست وكالة البنك الوطني الجزائري رقم (943) كوكالة فرعية (B) من بين 14 وكالة تابعة للمديرية الجهوية لمدينة ورقلة في 12 ديسمبر 2007م، و تسعى هذه الوكالة إلى تحقيق و توسيع خدمات البنك الوطني الجزائري باعتبارها جزء منه و العمل على تنفيذ سياسة التموقع التي يسعى البنك إلى تحقيقها.

يعتبر البنك الوطني الجزائري من أهم المؤسسات المالية على المستوى الجهوي وتم تأسيسه في تاريخ 13 جوان 1966م، بموجب الأمر 178/66 حسب القوانين وهو يعتبر من البنوك التجارية وأنشئ هذا البنك برأسمال قدره 20 مليون دينار جزائري ليحل محل البنوك التالية :

- (1) القرض العقاري الجزائري التونسي 1966/07/10م؛
- (2) القرض الصناعي والتجاري 1967/07/01 م؛
- (3) بنك الصناعة و التجارة في إفريقيا 1968/ 07/01 م ؛
- (4) بنك باريس و هولندا 1968/05/04 م ؛
- (5) بنك الخضم لمعسكر 1966/07/01 م.

باعتباره بنكا تجاريا، فإن البنك الوطني الجزائري يقوم بجمع الودائع و منح قروض قصيرة الأجل وتبعاً لمبدأ التخصص في النظام البنكي الجزائري فقد تكفل البنك الوطني الجزائري بمنح القروض للقطاع الفلاحي ولتجمعات المهنية للاستيراد والمؤسسات العمومية و القطاع الخاص .

حيث أصبح يلعب دوراً هاماً بعد أن تم إسناد مهام عملية التحول الاشتراكية له وكذلك تشجيع سياسة التسيير الذاتي لرفع الخناق عن البنك المركزي و الخزينة العمومية و يتكون البنك الوطني الجزائري من مساهمات بالجزائر و أخرى بالخارج تتمثل في :

- (1) شركة الاستثمارات و التمويل بالجزائر IFA ؛
- (2) مؤسسة الخدمات وتجهيزات الأمان AMNAI
- (3) شركة التكوين ما بين البنوك SIRF ؛
- (4) شركة تأدية الصفقات ما بين البنوك النقدية SATIM ؛
- (5) الشركة الجزائرية للتأمين وقمات الاستغلال CAGEX .

أما مساهمات البنك بالخارج فهي :

- (1) البنك الجزائري للتجارة الخارجية BACE ؛
- (2) الإتحاد الأوسطي للبنوك UMB ؛
- (3) بنك المغرب العربي للاستثمار و التجارة BMIC ؛
- (4) الشركة المختلطة المغربية للتجارة MATICO ؛
- (5) برنامج التمويل للتجارة المغربية.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري BNA ورقلة

- (1) **مدير الوكالة :** يعتبر الممثل الرئيسي للبنك الوطني الجزائري على مستوى ولاية ورقلة، حيث يتحمل مسؤولية إبرام وتوقيع كل العقود والاتفاقيات، ومن مهامه مراقبة جميع المصالح التابعة للوكالة، وكذلك يقدم تقرير دوريا للمديرية العامة عن إنجاز الأعمال والبرامج المتعلقة بالبنك وتتبع له مباشرة كل من :
 - ❖ **مصلحة الدراسات وتحليل المخاطر:** تتكون من أقسام كل قسم مسؤول عن الدراسة الأساسية وعدد هذه الأقسام تعمل لزيادة النشاط داخل الوكالة و لصالح المؤسسات العمومية و الخاصة
- (2) **نائب مدير الوكالة :** يساعد المدير في أداء مهامه، و يخلفه في حالة غيابه
- (3) **سكرتاريا المعاملات (الالتزامات):**
 - ❖ **قسم المنازعات والشؤون القانونية:** يقوم هذا القسم بمساعدة البنك من الناحية القانونية وكذا متابعة الحالات المتنازع فيها، ودراسة الشكاوي، وطلبات تحصيل الحقوق، وتعيين المحامين الذين يقومون بتمثيل البنك أمام المحاكم، و متابعة تنفيذ الحكم بعد إصداره ؛
 - ❖ **قسم الكفالات و القروض:** يهتم هذا القسم بتنفيذ الإجراءات و التعليمات بشؤون القرض وفقا للمبادئ المعتمدة من قبل الإدارة

4) **مصلحة عمليات التجارة الخارجية** : تعتبر بمثابة الوسيط بين المتعاملين و الأجانب، في عمليات البيع والشراء (استيراد، تصدير)، وتقوم هذه المصلحة بتحويلات إلى الخارج وعمليات التوطين (الإقامة) المصرفيون فتح الاعتمادات المسندية للعمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وهي على اتصال دائم مع المراسلين بالخارج، ويضم قسم التحويلات الحرة و المباشرة وقسم التوظيف والقروض المستندي

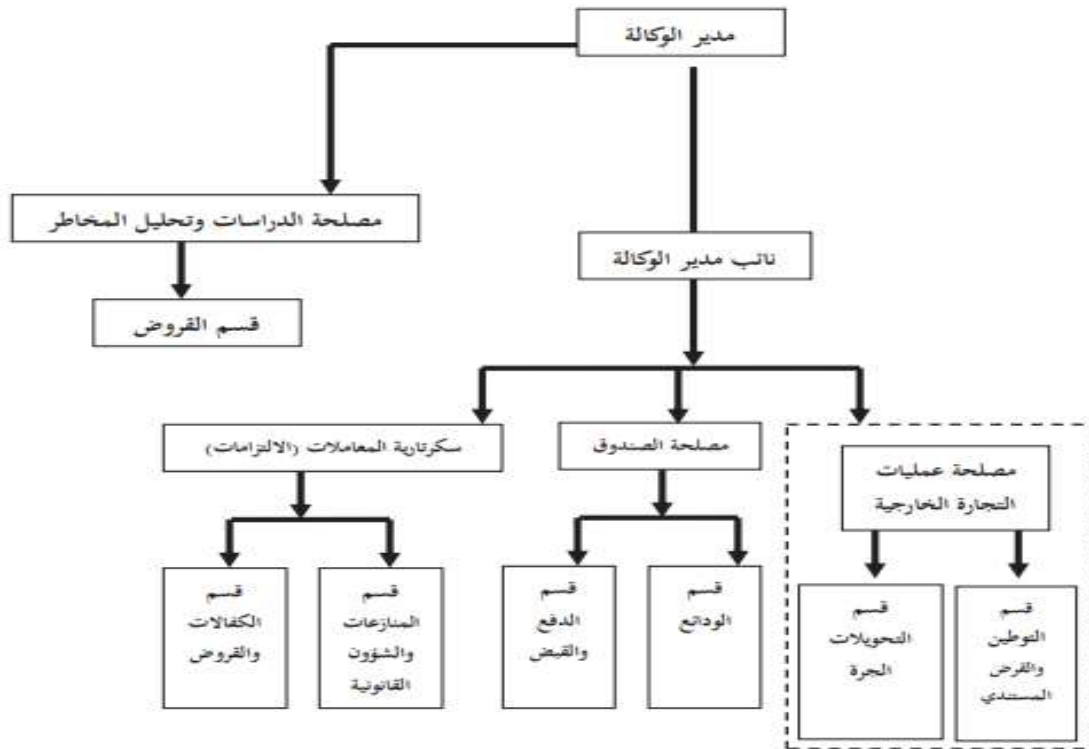
5) **مصلحة الصندوق** : وهي بدورها تنقسم إلى قسمين :

❖ **قسم الودائع** : ويقوم باستلام طلب لفتح حسابات الودائع وتحديد نوعها، متابعة كل الإجراءات المتعلقة بفتح الحسابات والتأكد من توفير جميع الشروط القانونية ومتابعة عمليات الإيداع والسحب من الحساب لصالح المودعين؛

❖ **قسم الدفع والقبض**: ويسمى أيضا الشباك و يقوم بقبض ودفع المبالغ النقدية لكافة أنواع العملاء، و تقوم أيضا بإعداد جرد حركة النقد و تسجيلها، العمل على تطبيق الأنظمة و الإجراءات المعتمدة من طرف المدير.

والشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي للبنك¹:

الشكل 2-2 : يمس الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة



¹ الوثائق الرسمية للبنك

المطلب الثالث : وظائف ومهام البنك الوطني الجزائري

تتلخص وظائف البنك الوطني الجزائري فيما يلي ¹:

- 1) جميع الوظائف البنكية وفقا للأسس المصرفية التقليدية المتعلقة بالمخاطر وضمان القروض وتسهيلات الصندوق و السحب على المكشوف وكذا العمل على خطة الدولة المتضمنة موضوع الائتمان قصير متوسط و طويل الأجل ؛
- 2) إقراض المؤسسات الصناعية العامة منها والخاصة ؛ - خصم الأوراق التجارية ؛ - تمويل عمليات التجارة الخارجية ؛
- 3) قبول الودائع من طرف الجمهور ومختلف المؤسسات لإعادة استثمارها ؛ - التدخل في عمليات الصرف الآجل و العاجل ؛
- 4) يلعب دور " البنك المراسل " بالنسبة للبنوك الأجنبية ؛ - إعطاء الضمانات لكل الأسواق العمومية ؛
- 5) يمنح الائتمان الزراعي للقطاع المسير ذاتيا ويساهم في الرقابة على وحدات الإنتاج

ومن بين الأهداف التي يسعى البنك الوطني الجزائري لتحقيقها نذكر منها :

- 1) تحسين التسيير وجعله أكثر فاعلية للتكيف معا لتطورات وذلك بإدخال تقنيات حديثة وجديدة في ميدان التسيير والتسويق ؛ - توسيع الشبكة البنكية و تقريبها من الزبائن ؛
- 2) تحسين وتطوير أنظمة المعلومات و الوسائل التقنية ؛
- 3) فرض الرقابة عن طريق تقدير الوسائل المادية والتقنية.

المبحث الثاني: عرض ومناقشة النتائج وتحليلها

خصصنا هذا المبحث للدراسة الميدانية اين سنعمل فيه على تقديم دراسة إحصائية لواقع التمويل لدى البنك بتقنية الاعتماد المستندية وإجراءات الاستفادة من هذه التقنية

المطلب الأول: دراسة إحصائية لواقع التمويل بالاعتماد المستندي في BNA وكالة ورقلة

أولاً: تمويل قطاع البناء

بعد اطلاعنا على الوثائق المقدمة من طرف البنك ومقابلة مع المدير تحصلنا على عدد الملفات حجم التمويلات بالاعتماد على تقنية الاعتماد المستندي لقطاع البناء كما هو موضح في الجدول الموالي

الجدول (01) يمثل عدد الملفات وحجم التمويل بالاعتماد المستندي لقطاع البناء 2015-2018

الوحدة: مليون دينار

2018	2017	2016	2015	
19	07	17	02	عدد الملفات
982283226,16	122593769,24	771383226,16	42737000,57	حجم التمويل

المصدر : من اعداد الطالبتين بناء على وثائق البنك

من خلال الجدول يظهر لنا ان المبالغ النقدية للاعتمادات المستندية لقطاع البناء من خلال استرداد معدات والآت تستخدم في قطاع البناء في البنك الوطني الجزائري قد عرفت تطور خلال فترة الدراسة باستثناء سنة 2017 الذي تراجع فيها حجم التمويل بالاعتماد المستندي غير ان حجم المبالغ عاد للارتفاع في السنة الموالية حيث بلغ عدد الملفات المعالجة 19 ملف واجمالي تمويل قدر 982283226,16 د.ج

ثانياً: تمويل قطاع الصناعة

بعد اطلاعنا على الوثائق المقدمة من طرف البنك ومقابلة مع المدير تحصلنا على عدد الملفات حجم التمويلات بالاعتماد على تقنية الاعتماد المستندي لقطاع الصنة كما هو موضح في الجدول الموالي

الجدول (02) يمثل عدد الملفات وحجم التمويل بالاعتماد المستندي لقطاع الصناعة 2015-2018

الوحدة: مليون دينار

2018	2017	2016	2015	
07	05	04	04	عدد الملفات
58423663,72	413469,8594	21691754,25	11164531,91	حجم التمويل

المصدر : من اعداد الطالبين بناء على وثائق البنك

من خلال الجدول يظهر لنا ان المبالغ النقدية للاعتمادات المستندية الممولة لقطاع الصناعة في البنك الوطني الجزائري قد عرفت تطور خلال فترة الدراسة باستثناء سنة حيث بلغ عدد الملفات المعالجة في اخر سنة من الدراسة 07 ملفات واجمالي تمويل قدر 58423663,72 د.ج

المطلب الأول: إجراءات سير عملية الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري BNA

الفرع الأول : التوطين

تم اجراءات فتح الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري أساسا من خلال عملية التوطين

أولا: مفهوم التوطين :

يعني مكان تحقيق وإنجاز العقد، ويعني بالنسبة للبنك وضع علامة رمز أو ترقيم على الفاتورة أو 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 التوطين 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

ثانيا: فتح ملف التوطين :

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

طبيعة السلعة أو البضاعة المستوردة،

نوعية الخدمة ؛

(1) كميات السعر الأولي ؛

(2) الإمكانيات المالية لدفع ؛

(3) اسم المصدر وعنوان نشاطه ؛

(4) اسم البنك ففتح الاعتماد ؛

(5) تحديد قيمة الصفقة سواء بالعملة الأجنبية أو المحلية ؛

(6) توقيع وإمضاء المستورد

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

(1) تاريخ فتح الاعتماد ؛ رقم التوطين ؛

(2) اسم كل من المستورد والمصدر ؛

(3) التواريخ والأرقام المرجعية ؛

(4) قيمة العقود بالعملة الصعبة ؛

(5) قرار البنك بشأن ملف التوطين ؛ القبول أو الرفض أو أمر بالتعديل

.يرحل رقم توطين الى بطاقة اخرى تسمى بطاقة المراقبة والتي تسلم هذه البطاقة إلى المستورد هذه البطاقة تحمل

المعلومات التالية

(1) اسم الوكالة رقم الشباك (المكتب) الموطن للعملية ؛

(2) اسم وعنوان المستورد ؛

(3) اسم وعنوان المصدر؛

(4) مرجع المستورد ؛

(5) مبلغ العملية بالعملة الصعبة وما يقابلها بالعملة المحلية ؛

(6) طبيعة ونوع البضاعة محل الإسترداد

بعدها يتم تسجيل التوطين في البنك الوطني الجزائري تتم متابعة العملية من قبل المصلحة الموجودة على مستوى البنك، المختصة بعمليات التجارة الخارجية وهي مصلحة التوطين وتتم المتابعة الميدانية لعملية التنفيذ خلال فترة

زمنية لا تتعدى ستة أشهر وذلك من طرف المستورد لكي لا يكون هناك تحويل أموال بالعملة الصعبة دون مقابل حقيقي لعملية التحويل

ثالثا: تنظيم الملفات الخاصة بالاعتمادات المستندية

يخصص لكل ملف تطوين عدد مكون من 21 رقم وتكون مفصلة على النحو التالي:

- (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 (السنة) ؛
- (5) الرقم يدل على الفصل ؛
- (6) الرقمان يدلان على طبيعة ومدى العملية ؛
- (7) الخمس أرقام تدل على رقم الملف ؛
- (8) الثلاثة أرقام تدل على رمز العملية

تم عملية فتح الاعتماد المستندي بناء على طلب محرر وفق نموذج على مستوى وكالة البنك الوطني

الفرع الثاني: فتح الاعتماد المستندي

تم عملية سير فتح الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري من مرحلتين هامتين هما :

المرحلة الأولى : تقديم الطلب والوثائق المرفقة به :

يقوم العميل المستورد بتقديم طلب فتح الاعتماد المستندي من البنك مرفقا بملف كامل وشامل لكل الوثائق ويتضمن الوثائق التالية :

- (1) طلب خطي ؛
- (2) 06 فواتير شكلية بالمللة الصعبة ؛
- (3) سجل تجاري؛
- (4) إعفاء الضريبي
- (5) فاتورة نموذجية للعتاد ؛
- (6) طلب يقدم من طرف المستفيد وهو التوطين ؛

- (7) وجود رصيد كاف للعملية بالإضافة الى 5% من مبلغ الفاتورة تحسبا لتغيرات سعر الصرف ؛
- (8) يتم إيداع الملف في الوكالة الجهوية تم يرسل الى المديرية العامة في البنك الوطني الجزائري من أجل الدراسة
- (9) ليتم القبول أو الرفض وتنتهي هذه المرحلة بعد :
- (10) التفاوض في شروط الإتفاقية (التحويل) ؛
- (11) يعطى أمر فتح الاعتماد المستندي بعد موافقة البنك ؛
- (12) بعد الموافقة من طرف البنك يشعر أو يعلم بنك المصدر ويرسل له الوثائق عن طريق البريد أو جهاز الحاسب الألي ؛
- (13) يشعر البنك المصدر عميله.

المرحلة الثانية: بعد الانتهاء من المرحلة الأولى و إشعار البنك المصدر يقوم هذا الأخير بتحضير السلعة المطلوبة وعند حصوله على وثائق النقل والوثائق الملحقة من المستورد يقوم بإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب شروط العقد .

وثائق الاعتماد المستندي : وهي الوثائق التي يتم إرسالها إلى المصدر وهي :

(1) الوثائق الرئيسية : وهي كالتالي:

❖ وثائق النقل (نقل جوي ، نقل بري ، بحري ... الخ ؛)

❖ وثيقة التأمين ؛

❖ الفاتورة الشكلية وهي الفاتورة الأولية

(2) الوثائق الثانوية (الملحقة) : وتكزن حسب متطلبات السلعة نذكر منها :

❖ شهادة التفتيش والرقابة والفحص ؛

❖ الشهادة الطبية للتأكد من سلامة البضاعة ؛

❖ شهادة المنشأ تثبت مكان وضع البضاعة ومواطنيها

(3) بعد الانتهاء من إعداد الفاتورة من طرف المصدر يقوم بما يلي:

❖ إرسال البضاعة بعد تحصيله على وثائق النقل ؛

❖ يقوم البنك المصدر بتحصيل الوثائق من المصدر ؛

❖ يقوم البنك المصدر بعد التحقيق من الوثائق بطلب تحويل الأموال من بنك المستورد.

4) بعد مراجعة بنك المستورد للوثائق المرسلة من المصدر (تخص) السلعة والتحقق منها يستدعي المستورد من أجل الدفع .

❖ يقوم المستورد بإصدار أمر لبنكه بالدفع الى بنك المصدر للحصول على السلعة ؛

❖ عند حصول المستورد على السلعة حسب الشروط المطلوبة يتحقق البنك المستورد من وصول

السلعة بوثيقة الجمارك تم يقوم بتحويل الأموال الى بنك المصدر و إذا كان هناك حالة غش

يذهب العميل الى قسم خاص بمراقبة السلعة ولا تحول الأموال إلا بعد تسوية الوضعية.

الفرع الثالث: شبكة سويفت SWIFT

الوصف التقني لسويفت SWIFT :

هي عبارة عن شبكة إلكترونية للتنقلات الخاصة، مستأجرة للإدارات التي لها احتكار الاتصالات المدارة بأجهزة الإعلام الآلي مخصصة للبنوك الأعضاء في الشركة (الشبكة) ويضمنون تسييره، الواقع فإن شبكة سويفت مبنية على تبادل الرسائل التي تسمح للمرسلين التحوير مباشرة، وهذه الشبكة تسمح بتوجيه ومراقبة الرسائل و أوامره تحويل الزبائن التي اعتادت أن ترسلها على الوسائل التقليدية.

شبكة سويفت تشمل ثلاثة مراكز اتصالات مزودة بأجهزة الإعلام آلي:

1) مركز اتصالات كولير (الولايات المتحدة)

2) مركز إتصال Zoter Wood (الأرضي المنخفضة)

3) مركز إتصال بروكسل.

ومنذ 09 مارس 1978 أصبحت تحويلات الزبائن من بنك الى بنك موجهة يوميا ومطبقة من طرف إجمالي البنوك المنظمة في شبكة سويفت، في سنة 1981 عمليات الحافظات وتأكيد المعاملات الدولية (عمليات صرف ، إقتراض) استطاعة أن تحقق العمليات الأخرى القابلة للتنفيذ وهي التحصيلات المستندية، فتح الإعتمادات المستندية، و أوامر تأكيد بيع وشراء المستندات ومجموعة الوسائل التي تخص الأمر بالسحب والقرض وكشف الحساب، ونطاق شبكة سويفت لم يتوقف عن النمو منذ سنة 1977 ومن بين دول العالم الثالث الجزائر التي إنضمت إلى شبكة سويفت في 02 ديسمبر 1991 حيث نجد أن كل البنوك التجارية الجزائرية مرتبطة في هذه الشبكة وتعمل بها بشكل عادي.

من بين نماذجها المختلفة نجد MT : 700 : خصيصا للاعتماد المستندي .

ثانيا: مزايا شبكة سويفت SWIFT

- (1) **الأمن** : أول ميزة تقدمها شبكة سويفت بالنسبة للاعتمادات المستندية في كون أن لديها وسائل معالجة المعلومات التي تدخل في مختلف مستويات الشبكة مجهزة برامج مكملة لكشف وتصحيح الأخطاء
 - ❖ الوسائل المتبادلة بين المذكرات ومراكز المعالجة مكتوبة بواسطة الحاسوب ؛
 - ❖ مفتاح سري يسمح بفحص هوية مراسل الرسالة ؛
 - ❖ تماثل الرسائل وإعطاؤها مفتاح خاص يقضي على مخاطر الفهم السيئ التي يتهاون بها.
- (2) **السرعة** : وهي الميزة الثانية التي تمتاز بها شبكة سويفت بالنسبة للاعتمادات المستندية وكل المعاملات الأخرى حيث أن مدة تبليغ الرسالة العادية يتطلب 20 دقيقة والرسائل الاستعجالية تتطلب 05 دقائق وهي أهم بكثير من توجيه الرسائل عن طريق الوسائل التقليدية
- (3) **قلة التكلفة** : ثالث ميزة لشبكة سويفت تتمثل في انخفاض التكاليف ويمكن استعمالها إذا كان المرسل إليه مرتبط بالشبكة وبسبب نزعه لا بد أن توضع تحت تصرف المستعمل 24/24 هذا الهدف نحقق إلى حد كبير الآن معدل وجودها الفعلي يساوي تقريبا 99.5% أما العيب الوحيد لهذه الشبكة هو عدم إيصال للاستلام هذا يتضمن أن مراقبة التحويل الجيد لا يمكن أن يكون إلا بمراقبة العملية نفسها.

المطلب الثالث: متابعة سير عملية الاعتماد المستندي لاستيراد الات تنظيف

وكما سبق الذكر على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، وبذلك يرسل المصدر فاتورة شكلية (أنظر الملحق رقم 01) للمستورد وبعد حصوله عليها من المصدر (EUROMAK)، يتقدم العميل قصد اقتناء الات تنظيف وغسيل السجاد بطلب فتح الاعتماد المستندي للبنك الوطني الجزائري وكالة ورقلة في حالتنا المستورد هو السيد عبد الكريم المجول تقدم بطلب فتح اعتماد مستندي قصد تداول عملية استيراد الات غسيل وتنظيف السجاد من المنتج الأصلي وهو تركيا أما مكان الشحن فهو ميناء ازميز بتركيا و ميناء التفريغ فهو ميناء سكيكدة بالجزائر

أولا: فتح الاعتماد المستندي

: يتقدم العميل وهو صاحب مؤسسة تنظيف الملابس صياغة ومغسل السيد عبد الكريم مجول بالوثائق المطلوبة بطلب فتح اعتماد مستندي (انظر الملحق 02) في وكالة ورقلة والذي يحمل المعلومات التالية:

- (1) نوع السلعة: الات غسيل وتنظيف السجاد

(2) سعر السلعة : إن التكلفة لهذه السلعة قدرت بالعملة الدولار، والتي بلغت **30900.00EUR**

(3) عملية البيع: هي F.O.B

إضافة إلى هذه المعلومات هناك معلومات أخرى تكون مدونة في هذه الفاتورة الشكلية التي أرسلت يوم 2020/08/13 من شركة EUROMAK إلى المستورد الجزائري السيد عبد الكريم مجول إضافة إلى الفاتورة الشكلية فيجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معه أيضا طلب فتح الاعتماد الذي يتضمن عدة معلومات منها:

(1) اسم المستند: عبد الكريم مجول صاحب مؤسسة نظيف الملابس صياغة ومغسل الكائن مقرها

بساحة اول ماي بورقلة

(2) اسم المصدر: EUDOMAK

(3) بنك الإصدار: البنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة 944

(4) بنك الاشعار: BANK BENIFICIARE

(5) نوع الاعتماد المستندي : في هذه الحالة الاعتماد المستندي معزز وغير قابل لالغاء

(6) مكان الشحن: ميناء ازمير تركيا

(7) مكان التفريغ: ميناء سكيكدة الجزائر

بالإضافة الى عديد من المعلومات الأخرى التي يمكن الاطلاع عليها من خلال الملحق رقم 03

بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين (الفاتورة الشكلية و طلب فتح الاعتماد المستندي) تقوم وكالة ورقلة بدراسة شاملة للملف، تصل إلى القرار النهائي وهو قبول الطلب، قبلت الوكالة الملف لأنه يطابق فيما يخص نوع وكمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي توفرت فيه الشروط المطلوبة.

بالإضافة إلى طلب التوطين الذي يتضمن عدة معلومات كاسم الشخص المستورد وهو عبد الكريم مجول والقيمة الإجمالية للعملية و المتمثلة في 30900.00 EUR وكذلك البلد الأصلي للبضاعة وهو تركيا،

إن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو (انظر الملحق رقم 04) ورقم ملف التوطين المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي:

الجدول 03 : يوضح توزيع رقم التوطين للعميل

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

30	01	04	2022	2	10	00001	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

المصدر من اعداد الطالبين

- ❖ 30.01.04.: يمثل رقم الوكالة لدى البنك ؛
- ❖ 2/2020: السداسي الأول من سنة 2020 م ؛
- ❖ 2: يمثل السداسي الثاني من السنة 2020 ؛
- ❖ 10: يمثل رقم البيع وفي حالة هو FOB ؛
- ❖ 00001 : يمثل رقم التوطين ويجب أن يكون مكون من 5 أرقام ؛
- ❖ العملة المتعامل بها وفي هذه الحالة الأورو EUR؛

ثانيا: تسوية العملية :

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

- (1) يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الاورو، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية 30900.00EUR في المتمثل الصرف في تلك الفترة ثم تحديد المبلغ بالدينار الجزائري
- (2) بعدها يقوم موظف البنك بحساب العمولات التي يجب اقتطاعها، وهذه العمولات تتمثل فيما يلي :
- (3) عمولة الالتزام وهي: 299.13EUR؛
- (4) عمولة فتح الاعتماد : وهي عمولة حاليا مقدرة بـ 3000 دج ؛
- (5) مصاريف سويفيت SWIFT وهي مقدرة بـ 2.000.00 دج ؛
- (6) رسم عيني على القيمة المضافة T.V.A وهي بالنسبة 19 %
- (7) بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف بـ MT700 التي يقوم بإرسالها إلى البنك المستفيد عن طريق شبكة سويفيت ، كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج (DOD) وينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويفيت .
- (8) وهذا الملف مكون من :
- ❖ طلب فتح الاعتماد ؛

❖ وثيقة MT 700 ؛

❖ مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.

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

يجدر الإشارة هنا الى انه يمكن أن تكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي التي تجريها الوكالة بأمر من الأمر فيما يخص ميناء النقل أو تعيين البضاعة وهذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في MT 707 التي ترسلها الوكالة إلى DOD عن طريق التلكس، لكن إذا أريد تعديل تاريخ الصلاحية، فلا يمكن ذلك إلا من طرف المديرية DOD

ومصاريف التعديل تكون كالتالي :

- (1) عمولة التجارة الخارجية 100 دج ؛
- (2) مصاريف التلكس 300 دج ؛
- (3) الرسم على القيمة المضافة 19%.

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

- (1) فاتورة تجارية 06 نسخ موقعة من طرف الغرفة التجارية ؛
- (2) شهادة مصنع 03 نسخ مدون فيها كل البيانات المتعلقة بالبضاعة ؛
- (3) شهادة الطرود ويتطلب 03 نسخ من هذه القائمة

يكون 1/3 من المستندات للمؤسسة و 2/3 للبنك ويتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين ونسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع البنك وتقديم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، ويقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية :

- (1) الفاتورة النهائية "نسخة أصلية ؛

(2) نسخة من D10 وهي وثيقة جمركية

(3) سند الشحن الأصلي.

ثالثا: صفة الاعتماد المستندي:

في هذه المرحلة تكون البضاعة التي أرسلها المصدر، وصلت إلى المشتري حينها لا يستطيع هذا الأخير استلامها وإخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات المبنية لها بمجوزته، وكذلك فهو مضطر لأن يقوم بدفع المبالغ وإخراج البضاعة وبهذا يكون ملف الاعتماد المستندي قد صفى بدون مشاكل

مما يمكن أن نقوله حول الدراسة التطبيقية وتتبعنا لكل خطوات الاعتماد المستندي للمتعاملين الاقتصاديين ان الاعتماد المستندي يسهل على المتعاملين الاقتصاديين الحصول البضاعة بالجودة المطلوبة من جهة ومن جهة أخرى وصول حق المصدر وهو ثمن البضاعة

وما يمكن أن نستنتجه هو أن تقنية الاعتماد المستندي هي التقنية الفعالة في التعاملات التجارية ومن أنجح طرق التمويل و التي تتعامل بها أغلب المؤسسات الجزائرية

وقد خلصت الدراسة الى مجموعة من النتائج تتمثل في مايلي :

- (1) يعتبر الاعتماد المستندي أكثر التقنيات فعالية في تمويل التجارة الخارجية؛
- (2) البنوك التجارية هي الممولة الأساسي لعمليات التجارة الخارجية؛
- (3) أن أهم التقنيات التمويلية للتجارة الخارجية هي التقنيات القصيرة الأجل الاعتماد المستندي؛
- (4) يعتبر الاعتماد المستندي الأكثر استعمالا على البنوك التجارية؛
- (5) أن الاعتماد المستندي أكثر نجاعة من وسائل الدفع الأخرى ، ويظهر ذلك في قوة التزام البنك في التسديد ؛
- (6) يمثل الاعتماد المستندي الضمان والأمان بالنسبة لكل من المصدر والمستورد، فهو وسيلة يثق بها كل من الطرفان كونها تضمن للمصدر الحصول على ثمن بضاعته، وتضمن للمستورد الحصول على السلعة التي طلبها ؛
- (7) إن الاعتماد المستندي يقلل من مخاطر التبادل التجاري، وذلك من خلال الدقة في الإجراءات المتبعة فيه، والمتمثلة في المستندات الرئيسية والثانوية المتحقق من صحتها من طرف إدارة البنك ؛

خلاصة الفصل الثاني:

من خلال هذا الفصل الذي يعتبر الاطار التطبيقي للدراسة اين قمنا فيه بدراسة ميدانية على مستوى البنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة ادركنا من خلاله الدور الكبير الذي يلعبه الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، اذا يعتبر الاعتماد المستندي المؤكد هو الأكثر استخداما وطلبا وذلك من خلال مروره بعدة مراحل قبل الوصول إلى تسليم البضاعة للمستورد ودفع المبلغ النقدي للمصدر وهذا ما يعتبر ضمان لكل طرف كما يمكننا القول أن الاعتماد المستندي هو من افضل وضمن الوسائل المعتمدة في العصر الحديث للمساعدة على إتمام الصفقات بين الدول المختلفة في ثقة تامة وبدونه قد يستحيل إتمام آلاف الصفقات التي تبرم كل يوم في مجال التجارة الخارجية.

الحاتمة

خاتمة

يعتبر تمويل التجارة الخارجية من أهم وظائف البنوك التجارية وهذا من خلال مجموعة من التقنيات التمويلية التي تسهل عملية التبادل التجاري الدولي بالنسبة لعمليات التصدير و الاستيراد ،وتعتبر عملية اختيار التقنيات المناسبة أساس نجاح الصفقة التجارية ، حيث نجد الاعتماد من أهم التقنيات المستعملة على مستوى البنوك التجارية الجزائرية لكونها تقدم خدمات مصرفية بتدخل البنوك كوسيط وضامن للعملية ، ولتوفير السرعة و الوقت ، له لإتمام الصفقة التجارية بهدف ضمان حقوق كل من المصدر والمستورد .

وفي هذا الاطار جاءت هذه الدراسة لتقييم دور الاعتماد المستندي في تمويل التجار الخارجية من خلال

دراسة حالة البنك الوطني الجزائري BNA وكالة ورقلة 943

أولاً: اختبار الفرضيات :

فيما يلي سنثبت صحة أو نفي الفرضيات التي قمنا بافتراضها في مقدمة البحث:

1) جاءت الفرضية الثانية للدراسة على النحو التالي: يلعب الاعتماد المستندي دور بارز في تمويل التجارة

الخارجية كونه عنصر ثقة وضمان للأطراف صفقات التجارة الخارجية من خلال ما تطرقنا اليه في

إجراءات منح الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري تبين ان يتدخل البنك في حل مشكلة

الضمان التي تواجه أطراف التبادل في التجارة الخارجية من خلال نظام الاعتماد المستندي ولذلك ضمان

أمن للمستورد أكثر من المورد مما أدى إلى انتشاره وشيوعه كونه يمتاز بالأمان والفعالية وهذا ما يؤكد

صحة

2) جاءت الفرضية الثانية للدراسة على النحو التالي: تعمل البنوك المحلية على تطبيق اجراءات تسهل

تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي؛ " وهذه الفرضية أثبت صحتها من خلال

الدراسة الميدانية التي بينت أن للاعتماد المستندي خطوات لا بد من أن يمر بها بداية من إبرام العقد بين

الطرفين (المستورد والمصدر إلى غاية تصفية ملف الاعتماد المستندي بدفع قيمة السلعة بالعملة الصعبة

وإعلام جميع الأطراف بغية تسهيل تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، وذلك بتوفير

نظام معلومات حديث لتسهيل وتقليص مدة معالجة إجراءات الاعتماد المستندي عن طريق الانترنت

وكذلك الانضمام إلى شبكة سويفت

3) جاءت الفرضية الثالثة للدراسة على النحو التالي: **تتعد الصعوبات التي تواجه البنوك الوطنية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي** ، حيث ثبتت صحة هذه الفرضية من خلال ما تم افادتنا بيه من قبل إدارات البنك حيث أكدوا لنا ان ما يعيق التجارة الخارجية بشكل كبير هي القوانين وتشريعات المعمول بها وارتفاع التعاريف الجمركية

ثانيا: نتائج الدراسة

وقد خلصت الدراسة الى مجموعة من النتائج تتمثل في مايلي :

- 1) يعتبر الاعتماد المستندي أكثر التقنيات فعالية في تمويل التجارة الخارجية؛
- 2) البنوك التجارية هي الممولة الأساسي لعمليات التجارة الخارجية؛
- 3) أن أهم التقنيات التمويلية للتجارة الخارجية هي التقنيات القصيرة الأجل الاعتماد المستندي؛
- 4) يعتبر الاعتماد المستندي الأكثر استعمالا على البنوك التجارية؛
- 5) أن الاعتماد المستندي أكثر نجاعة من وسائل الدفع الأخرى ، ويظهر ذلك في قوة التزام البنك في التسديد ؛
- 6) يمثل الاعتماد المستندي الضمان والأمان بالنسبة لكل من المصدر والمستورد، فهو وسيلة يثق بها كل من الطرفان كونها تضمن للمصدر الحصول على ثمن بضاعته، وتضمن للمستورد الحصول على السلعة التي طلبها ؛
- 7) إن الاعتماد المستندي يقلل من مخاطر التبادل التجاري، وذلك من خلال الدقة في الإجراءات المتبعة فيه، والمتمثلة في المستندات الرئيسية والثانوية المتحقق من صحتها من طرف إدارة البنك ؛

ثالثا: التوصيات:

وبعد صحة الفرضيات واستخلاص النتائج يمكننا اقتراح مجموعة من التوصيات :

- 1) يفضل محاولة ترقية التعامل الاعتماد المستندي في عمليات التصدير وهذا من خلال تشجيع الصناعات الناشئة
- 2) محاولة التعامل بمختلف تقنيات التجارة الخارجية الطويلة و المتوسطة الأجل

رابعا: أفاق الدراسة :

بعد تحليلنا لموضوع الاعتماد المستندي من كل جوانبه واستخلصنا للنتائج السابقة الذكر، في اعتقادنا أنه مازالت هناك بعض النقاط تعتبر غامضة يمكن أن تعالج في بحوث جديدة وربما تذهب للتحليل أعمق .

للمراجع

قائمة المصادر والمراجع

- ❖ حسام، علي داود وآخرون: اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002.
- ❖ عطا الله، على الزبون: التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
- ❖ جمال، جويدان الجميل: التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006.
- ❖ وليد عايب، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة - دراسة حالة الجزائر، اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراة في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس سطيف، 2018/2019.
- ❖ شقيري، نوري موسى وآخرون: التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، ط 2، دار المسير العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
- ❖ قبيل صالح ، آليات تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية ، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2019/2020
- ❖ حكيمة سبع ، اليات تمويل التجارة الخارجية فيظل تقلبات اسعار الصرف ، مذكرة ماستر في تخصص تجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي ، 2014/2015.
- ❖ محمد صالح الحناوي: الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
- ❖ مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.
- ❖ كتوش عاشور، مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006 .
- ❖ العباسي رضوان، الاعتماد المستندي كألية لتمويل التجارة الخارجية ، مذكرة ماستر في تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة اكلي محند والحاج، البويرة ، 2018/2019.
- ❖ علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، ط1، مصر، 2001.

- ❖ سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005.
- ❖ جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2002
- ❖ فيصل محمود مصطفى النعيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
- ❖ محمد محمود ، القواعد و العادات الموحدة للاعتمادات المستندية ، الطبعة الأولى ، طبع معهد الدراسات المصرفية ، مصر ، 2000

الموقع الالكتروني

❖ www.bna.com

❖ <https://ecomedfot.blogspot.com/>

الملاحق

EUROMAK

Commercial Invoice
 Invoice Number: 15.08.2024
 Commercial Invoice No: 2024081502

Shipping Company: EUROMAK MAKINA VE MAKINA TICARETI A.S.
 Address: Yedigöller Bulvarı, Kat: 3, Beşiktaş, İstanbul, Türkiye
 Phone: +90 212 333 11 11
 Contact Person: İbrahim Akın

Customer: ...
 Address: ...
 Country: ...
 Phone: ...
 Email: ...
 Contact Person: ...

Article	Full description of goods	Serial Number	Qty	UNIT PRICE (EUR)	Export Amount (EUR)
...	1
...	1
...	1
...	1
				TOTAL	...
				Tax	...
				Total value	...

ORIGINAL

Delivery Terms: EX WORKS PORT OF ORIGIN
 Country of Origin: TURKEY
 Country of ultimate destination: ...
 Port of loading: ...
 Port of discharge: ...
 Currency: EUR
 Payment: T/T
 UIC: ...
 ALL PLX PROFORMA INVOICES ARE ASSUMED TO BE UNPAID
 INSURANCE OBTAINED BY THE APPLICANT
 I declare all the information contained in this invoice to be true and correct.

Signature of shipper/consignor: *[Signature]* Date: 15.08.2024
EUROMAK
 MAKINA VE MAKINA TICARETI A.S.
 Yedigöller Bulvarı, Kat: 3, Beşiktaş, İstanbul, Türkiye
 Phone: +90 212 333 11 11
 Email: ...
 All items are produced by Euromak Makina Ve Makina Ticaret A.S.



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE: _____ INDICE: _____

DATE: _____

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées (X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE / APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or Company's name and full address :

Numéro de Compte :
Account number

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or Company's name and full address :

N° de téléphone / Phone number :

N° de Fax / Fax :

E-Mail :

☐

Autres contacts / Other contact details :

Banque du Bénéficiaire / Beneficiary's Bank :

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE / THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

Nature du crédit / Type of credit

- Irrévocable Irrévocable & Confirmé
 Transférable Non Transférable

Date de validité / Expiry Date :
Date limite d'expédition / Latest Date of Shipment :

Montant du crédit documentaire /
Documentary Credit Amount

Montant du contrat ou de la facture proforma /
Contract or proforma Invoice Amount

Devise / Currency :
(en chiffres / in numerals) :
(en lettres / in words) :

Devise / Currency :
(en chiffres / in numerals) :
(en lettres / in words) :

- Maximum / Not exceeding
 Tolerance (+/-) %

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS

 Paiement à vue / At sight :

Paiement différé à jours de la date de :
 Paiement mixte : % à vue / % à

D/A AWA Autres / Other (à préciser / specify)
Jours de la date de : D/L AWA
 Autres / Other (à préciser / specify)

Mixed Payment : % at sight, and % at days from date of

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT

IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE **BNA OUREGLA** INCH **943**

DATE **01/06/2020**

Notre offre comprendra à exécution à l'ouverture auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire conformément aux instructions mentionnées et prévues en annexe (X) si applicable.

DONNEUR D'ORDRE / APPLICANT

NOM DU RAISON SOCIALE ET ADDRESS COMPLETE : MEDJOUEL ABDEKARIM, BAT:15 CITE 60/60EL NASSR BAAJENDIL
Name of company's Name and full address : BAT:15 CITE 60/60EL NASSR BAAJENDIL
Numero de compte / Account number :

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY

Nom du Raison sociale et adresse complète : TURKOMAK (INDUSTRIYEL TEMZUK MAKINALARI, SAN TIC A.S. YEDİ EYLÜL SAH TURAN TEZOL CAD. NO:4 TORBALI İZMİR TÜRKİYE
Name of company's name and full address : TURKOMAK (INDUSTRIYEL TEMZUK MAKINALARI, SAN TIC A.S. YEDİ EYLÜL SAH TURAN TEZOL CAD. NO:4 TORBALI İZMİR TÜRKİYE
N de telephone : 00902128531210 **Phone number :** 00902128531210
N de fax : 902128132139 **fax :** 902128132139 **Email :** sales@turkomak.com.tr
Autres contacts : - other contact details
Banque du Bénéficiaire : Beneficiary's Bank : ZIRAAT BANKASI BRANÇ CODE : 2972 AYRANCILAR ACCOUNT : 655 53 250 5006 SWIFT : TCZTR2A IBAN : TR58 0007001972635532505006

CHARACTERISTIQUES CREDIT DOCUMENTAIRE / CREDIT DOCUMENTARY CHARACTERISTICS

Nature de Credit / Type of credit

<input type="checkbox"/> Irrevocable	<input checked="" type="checkbox"/> Irrevocable et confirmé	Date de validité : 04/09/2020 Expiry date: 04/09/2020
<input type="checkbox"/> Transférable	<input checked="" type="checkbox"/> Non transférable	Date limite d'expédition : 07/08/2020 Latest date of shipment: 07/08/2020
Montant crédit documentaire / Credit documentary amount		Montant du contrat ou de la facture proforma / Contract or Proforma invoice Amount :
Devise / Currency: EURO en chiffres/ in Numerals: 30900 en lettre/ in words: THIRTY THOUSAND NINE HUNDRED ONLY		Devise / Currency: EURO en chiffres/ in Numerals: 30900 en lettre/ in words: THIRTY THOUSAND NINE HUNDRED
<input checked="" type="checkbox"/> Maximum / Not exceeding	<input type="checkbox"/> Tolérance (+/-)	

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS

Paiement à vue / At Sight
 Deferred payment at: days from date of:
 Paiement mixte : % à vue / % à : jours de la date de : () / () / () autres / Other à préciser : specify
 Mixed Payment: % at sight and % at days from date of:
 Acceptation Negotiation

SE MAR20Ster Imp BNA

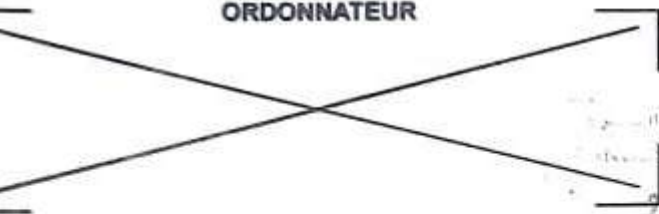
البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 CENTRE D'OPERATIONS AVEC L'ETRANGER

EDIT DOCUMENTAIRE

Le.....

vous avons adressé les documents originaux que notre correspondant a levés en vertu du crédit documentaire ci-dessus

ORDONNATEUR



NOTRE REF	
VOTRE REF	

DESTINATAIRE

Nous vous prions de trouver ci-joint les documents duplicata

البنك الوطني الجزائري
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 23 SEP. 2020
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 COURRIER ARRIVEE
route

Alger, Le 20 SEP. 2020

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Imp. BNA - ET 24

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Siège

Réponse à votre lettre du
 Votre référence

Objet : EUR 30 900,00

RAPPELER
 NOTRE RÉFÉRENCE

le **DESTINATAIRE**
 943

EUROMAX INDUSTRIEL TUNISIE

N° 009430DI20000614 / 14141 009430DI20000614

البنك الوطني الجزائري
 BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 14 SEP. 2020
 AGENCE ALGERIA
 COURRIER ARRIVEE
route

Originals and documents sent in utilization of the credit documentary cited in object.
 Amount: EUR 30 900,00
 Conformément aux conditions du crédit, le paiement de cette utilisation interviendra
 conformément au règlement de la banque par le client, titulaire de votre relation.
 Les documents originaux et les documents en duplicata ont été remis au client dans
 les délais prescrits et la réception des documents nous vous demandons de nous tenir informé

~~DOD 101~~
~~FASSKILLIMONE~~
~~chargée d'études~~

DOD - 101 -
Melle IMEKIDECHE
Chargée d'Etudes

~~BNA-DOD-101-See-Creditor~~



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

AGENCE OUARGLA 943

DOMICILIATION

I M P O R T

30

01

04 20202

2

10

00001

EUR

OUARGLA I.C.

04 20202

.....

OUARGLA LE :09/03/2020

MR :MEDJOUEL ABDELKARIM

ACTIVITE : dégraissage lave vaisselle

ADRESSE : BAT:15 CITE 60/60EL NASSR BAMENDIL

ENGAGEMENT

Je soussigné MR: *Medjoel Abdelkarim* représentant légale de mon affaire personnelle.

- Raison sociale : *MR MEDJOUEL ABDELKARIM*
- Activité : dégraissage lave vaisselle
- Adresse : BAT:15 CITE 60/60EL NASSR BAMENDIL
- Nif : 173300101257

M'engage au nom personnel à destiner le produit importe exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

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

Facteur pro forma N° *2020030001* DU *09/03/2020*

D'un montant de: 30900 EURO

Signature authentifiée


SIGNATURE ET ACHET


وفي الأخير نسأل الله السداد والتوفيق