

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

ميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
فرع: علوم المالية والمحاسبة
تخصص: مالية وبنوك



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: علوم المالية والمحاسبة
رقم:

العنوان:

أدوات التسوية في التجارة الخارجية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم المالية والمحاسبة

تحت إشراف الأستاذة:
طبيي الطيب

من إعداد الطالبة:
- وناني ملية
- نقبيل خليل

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
عنتر بوتيارة	أستاذ محاضر ب	جامعة المسيلة	رئيسا
طبيي الطيب	أستاذ محاضر ب	جامعة المسيلة	مشرفا ومقررا
برابح دلال	أستاذ محاضر ب	جامعة المسيلة	مناقشا

السنة الجامعية: 2018 / 2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ
الَّذِي أَحْتَسِبُ عَلَى اللَّهِ عَوْنًا
وَرَضِيَ اللَّهُ تَعَالَى عَنَّا
وَعَنَآئِبِ الْوَالِدِ الْكَافِرِ
الَّذِي أَسْرَمَ بَصِيرَتِي
فَإِنَّ اللَّهَ يُسْمِعُ الْغَيْبَ
وَيُعَلِّمُ الْكَلِمَ الْمُتَمَثِّلِينَ
وَإِنِّي لَأَكْفُرُ بِالْجُنَّةِ
الَّتِي كَانَتْ تُبَدِّلُ عَمَلِي
وَأَكْفُرُ بِالْجَنَّةِ الَّتِي كَانَتْ
تُجَنَّبُنِي عَنْ ذَمِّ اللَّهِ
وَرَبِّ الْعَالَمِينَ
وَإِنِّي لَأَكْفُرُ بِالْجَنَّةِ
الَّتِي كَانَتْ تُجَنَّبُنِي
عَنْ ذَمِّ اللَّهِ وَرَبِّ الْعَالَمِينَ
وَإِنِّي لَأَكْفُرُ بِالْجَنَّةِ
الَّتِي كَانَتْ تُجَنَّبُنِي
عَنْ ذَمِّ اللَّهِ وَرَبِّ الْعَالَمِينَ

علمة شكر:

الحمد لله و الشكر أولا قبل كل شيء لله عز وجل على فضل نعمته و
جزيل عطائه .

الحمد لله الذي أنار لي دارج العلم و المعرفة و أعانني على أداء
هذا الواجب و من ثمة أتقدم بجزيل الشكر للأستاذ الفاضل "طبيبي
الطيب" الذي لم يذخر أي جهد في سبيل مساعدتي و على كل
التوجيهات التي لم يبخل علي بها.

إلى كل موظف في جامعة المسيلة "محمد بوضياف".

الإهداء:

بسم الله الرحمن الرحيم

"قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله و المؤمنون"

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

نبع الحنان الذي لا ينضب أمي الغالية "نورة وناني".

إلى الذي زرع في نفسي الطموح و المثابرة والذي العزيز "محمد وناني".

إلى من يحملون في عيونهم ذكريات طفولتي إخوتي و أخواتي : هشام

حنان كنزة أنور منار .

إلى أجمل ملائكة وضعت على الأرض: مصعب، نورهان، عيدة.

إلى من ضاقت السطور من ذكرها فوسعا قلبي صديقتي رحمة الله عليهما

"أميرة حدة".

الى من ارى التفاؤل في عينيها والسعادة في ضحكتها صديقتي "فاطمة

الزهراء سماحي".

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
	شكر وعرقان
أ	مقدمة
الفصل الأول: البنوك التجارية و التجارة الخارجية.	
8	تمهيد
9	المبحث الأول: ماهية عامة حول البنوك التجارية.
9	المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية.
10	المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية.
12	المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية.
14	المبحث الثاني: أساسيات حول التجارة الخارجية .
14	المطلب الأول: مفهوم و أهمية التجارة الخارجية.
16	المطلب الثاني: العوامل المؤدية لقيام التجارة الخارجية.
18	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.
23	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: وسائل الدفع و أدوات التسوية في التجارة الخارجية.	
25	تمهيد
26	المبحث الأول: وسائل الدفع.
26	المطلب الأول: وسائل الدفع التقليدية.
29	المطلب الثاني: أدوات الدفع الحديثة.
32	المبحث الثاني: تقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الخارجية.
32	المطلب الأول: التحصيل البسيط و التحصيل المستندي.
38	المطلب الثاني: الإعتماد المستندي.

49	خلاصة الفصل
	الفصل الثالث: دراسة حالة لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
51	تمهيد
52	المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
52	المطلب الأول: لمحة تاريخية عن نشأة بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
53	المطلب الثاني: أهداف ووظائف بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
54	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية.
56	المبحث الثاني: مراحل انجاز الإعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
56	المطلب الأول: تقديم الفاتورة الشكلية.
56	المطلب الثاني: توطين الاستيراد.
58	المطلب الثالث: طلب فتح الإعتماد المستندي.
61	المبحث الثالث: دراسة تطبيقية خاصة بالإعتماد المستندي لعملية الاستيراد لدى وكالة الفلاحة و التنمية الريفية.
61	المطلب الأول: محتويات ملف العملية
62	المطلب الثاني: طلب فتح الإعتماد المستندي
63	المطلب الثالث: سير المعاملة
65	خلاصة الفصل
67	الخاتمة
71	قائمة المصادر والمراجع
	الملاحق
	الملخص

ملخص:

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة لتسوية الالتزامات المالية الناشئة فيما بين أطرافها، تختلف عن تلك التقنيات المستعملة في التبادل التجاري المحلي، وذلك لأن عمليات التبادل التجاري الدولي تتابها عدة مشاكل ومخاطر مما قد يؤثر على السير الحسن لهذا النوع من المبادلات .

ومن خلال هذه الدراسة تطرقنا إلى مجموع تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الدولية، بما فيها وسائل الدفع ووسائل التسوية التي يمنحها النظام البنكي أو المؤسسات المالية المتخصصة بغية تسهيل وتنشيط حركة التبادل التجاري الدولي. مع التركيز بصورة رئيسية على تقنية الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي كونهما أكثر التقنيات استعمالا في نطاق المبادلات التجارية الدولية.

Résumé :

Les processus de commerce international exigent certaines techniques pour résoudre les obligations financières émergentes entre leurs parties, différentes de celles utilisées dans le commerce intérieur, parce que les processus de commerce international ont plusieurs problèmes et risques, ce qui peut affecter le bon fonctionnement de ce type de Échanges.

Dans le cadre de cette étude, nous avons abordé le total des techniques de règlement utilisées dans le commerce international, y compris les moyens de paiement et les moyens de règlement accordés par le système bancaire ou les institutions financières spécialisées afin de faciliter et de stimuler la circulation du commerce international.

Avec un accent majeur sur l'accréditation documentaire et la technologie de collecte documentaire, ils sont la technologie la plus largement utilisée dans le commerce international.

مقدمة عامة

تحتل التجارة الخارجية مكانة هامة لأنها تؤدي دور هاما في اقتصاديات جميع الدول، في عصر يعرف بعصر العولمة الاقتصادية ، حيث ازدادت أهميتها مع توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف التكتلات الاقتصادية ، و خاصة في ميدان التجارة الخارجية لأنها توفر للاقتصاد ما يحتاجه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد وتمكنه من التخلص مما لديه من فائض السلع و الخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير .

فالتجارة الخارجية يمكن تقديمها على أنها المحور الأساسي الذي يربط بين مختلف الدول في الدول العالم، فبواسطتها يتم تبادل السلع و الخدمات بما يحقق المنفعة للمستورد و المصدر معا، و بالتالي المساهمة في تحقيق الرفاهية و الكفاءة الاقتصادية .ومع تطور التجارة الخارجية يطرح مشكل تسوية المعاملات التجارية مما استوجب تدخل المصارف و المؤسسات المالية لتسهيل هذه العمليات و المعاملات التجارية عن طريق مجموعة من التقنيات و الوسائل.

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة لتسوية الإلتزامات المالية الناشئة فيما بين أطرافها ، و تختلف عن تلك التقنيات المستعملة في عمليات التبادل المحلي. ومن خلال بحثنا هذا سنتطرق إلى تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الدولية بما فيها أدوات الدفع وكذا تقنيات التسوية و التي يمنحها النظام البنكي أو المؤسسات المتخصصة بغية تسهيل و تنشيط حركة التبادل التجاري الدولي.

1- الإشكالية: ماهي أدوات وتقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الخارجية؟

2- الأسئلة الفرعية: تتفرع عن هذه الاشكالية جملة من الاسئلة الفرعية هي:

- ما هو مفهوم التجارة الخارجية؟ وماهي العوامل المؤدية إلى قيامها؟

- ماهي مختلف وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية؟

- ماهي أدوات التسوية المستخدمة في التجارة الخارجية؟

- ما هو مفهوم الإعتماد المستندي؟

- كيف تتم خطوات تنفيذ الإعتماد المستندي؟

3- الفرضيات: للإجابة على الأسئلة المطروحة نضع الفرضيات التالية:

- التجارة الخارجية هي مجموعة المعاملات التي يتم من خلالها القيام بعمليات التصدير و الاستيراد للسلع و الخدمات بين أفراد يقيمون في بلدان مختلفة. ومن الأسباب الرئيسية التي أدت إلى قيام التجارة الخارجية الندرة النسبية و عدم تحقيق الإكتفاء الذاتي من السلع و الخدمات.

- تختلف وسائل الدفع المستخدمة في التجارة الخارجية فمنها التقليدية ومنها الحديثة .

- لتسوية المعاملات التجارية في التجارة الخارجية هناك تقنيتان الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي.

الاعتماد المستندي هو تعهد يصدره بنك فتح الإعتماد بناءً على طلب عميله، يتعهد بمقتضاه للمستفيد بأن يدفع مبلغ محدد مقابل استلام البضاعة.

- خطوات الاعتماد المستندي تتم وفق مراحل متسلسلة، بداية من مرحلة فتح الاعتماد إلى غاية مرحلة التنفيذ.

4- أهداف الدراسة:

كان هدفنا من خلال هذه الدراسة:

- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا و فكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- التعرف على وسائل و تقنيات التسوية في التجارة الخارجية.
- التعرف على تقنية الاعتماد المستندي كونها الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية.
- التعرف على الجوانب التطبيقية العملية التي تظهر عند استعمال هذه التقنيات على مستوى البنوك.

5- أهمية الدراسة:

يعتبر البحث مهما من حيث أهمية التجارة الخارجية وتكمن هذه الأهمية في معرفة وسائل و تقنيات التسوية التي يمكن من خلالها إتمام مختلف الصفقات و المعاملات التجارية بين الدول، كما أنه أصبح من المهم اختيار الأدوات و التقنيات التي تحقق للبنوك عوائد و أرباح من جهة و التقليل من تكاليفها من جهة أخرى و بالمقابل تحقيق رضا العملاء و راحتهم وتسهيل المعاملات التجارية بصفة عامة.

6- الدراسات السابقة:

- مذكرة ماجستير ، تخصص نقود و التمويل "تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية" ، دراسة حالة البنك الخارجي ، 2007- 2008 ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، إعداد الطالبة: زليخة كبيدة.

7- أسباب اختيار الموضوع:

يرجع اختيار هذا الموضوع إلى أسباب ذاتية أسباب موضوعية:

1- أسباب ذاتية:

- الرغبة الشخصية لمعرفة عمل البنوك وهذا من خلال دراسة الحالة.

- تماشي الموضوع مع تخصص الدراسة مالية وبنوك.

- الميول للبحث في موضوعات التجارة الخارجية .

2- أسباب موضوعية:

- التطورات الحاصلة في أدوات و تقنيات التسوية والتي أصبحت من المستجدات على الساحة الاقتصادية الدولية.

- أهمية المواضيع المتعلقة بالتجارة الخارجية.

8- منهج الدراسة:

- المنهج التحليلي: بغية الاجابة على الإشكالية المطروحة و التساؤلات الفرعية و أيضا اختبار صحة الفرضيات و تحليل مختلف أبعاد و جوانب الموضوع إعتامادنا على هذا المنهج الذي يتوافق مع طبيعة الموضوع.

9- حدود الدراسة:

تتمثل حدود الدراسة في:

- من حيث المكان: تمت الدراسة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية B.A.D.R - و كالة المسيلة -.

- الفترة الزمنية التي تغطي هذه الدراسة سنة: 2018.

10- صعوبات الدراسة:

خلال هذه الدراسة واجهنا عدة صعوبات تمثلت في:

- قلة المراجع المتخصصة في هذا الميدان من الجانب النظري ، أما من الجانب التطبيقي فقد واجهنا عدة صعوبات من بينها:

- عدم توفر مراجع متعلقة بتطور وسائل وتقنيات التسوية المستعملة في التجارة الخارجية دون أن ننسى ضيق الوقت و صعوبة ترجمة خاصة لمستندات المتعامل بها في البنك.

11- تقسيمات الدراسة:

لمعالجة هذه الاشكالية ارتأينا أن نقسم هذه الدراسة الى مقدمة و ثلاثة فصول أما الفصل الأول فقد جاء بعنوان: البنوك التجارية و التجارة الخارجية ينقسم إلى مبحثين المبحث الأول حاولنا أن نقدم فيه ماهية البنوك و خصائصها ووظائفها ،أما المبحث الثاني، فقد تناولنا فيه ماهية التجارة الخارجية و أهميتها و العوامل المؤدية لقيامها.

أما الفصل الثاني فكان بعنوان : وسائل الدفع و أدوات التسوية في التجارة الخارجية ، يندرج تحته مبحثين الأول بعنوان :وسائل الدفع، أما المبحث الثاني: تقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الخارجية.

أما الفصل الثالث فهو من الجانب التطبيقي بعنوان: دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية، يندرج تحته ثلاثة مباحث ، الأول تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية أما المبحث الثاني: مراحل إنجاز الإعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية، المبحث الثالث: دراسة تطبيقية خاصة بالإعتماد المستندي بعملية الإستيراد لدى وكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية المسيلة.

أما الخاتمة فقد احتوت على أهم النتائج المتوصل إليها في هذا البحث.

الفصل الأول:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية.

المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية.

المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية.

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية.

المبحث الثاني: أساسيات حول التجارة الخارجية .

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية.

المطلب الثاني: العوامل المؤدية لقيام التجارة الخارجية.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.

تمهيد:

تعتمد كل الدول في وقتنا الحاضر على بعضها البعض لإشباع حاجاتها من السلع و الخدمات وفي ظل التطورات السريعة التي تشهدها الساحة الإقتصادية العالمية أصبح من الضروري إحداث إصلاحات جذرية للهياكل الاقتصادية منها المالية و خاصة البنوك حيث تلعب هذه الأخيرة دورا مهما في التبادل التجاري ولكونها أهم ضمان لتمويل التجارة الخارجية في أي مجتمع بوضع تقنيات تسمح بالتعامل وفق نظام الصفقات وتخفيض المخاطر بإعطاء ضمانات لازمة في عملية تنظيم وتمويل التجارة الخارجية، وسنتطرق في هذا الفصل إلى مبحثين محاولين التطرق إلى أهم ما يحمله الجانب النظري للبنوك التجارية كما سنحاول الإحاطة بكل الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية وقد كانت المباحث كالتالي:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية.

المبحث الثاني: أساسيات حول التجارة الخارجية.

المبحث الأول: ماهية عامة حول البنوك التجارية.

يعتبر البنك العنصر الأساسي لاقتصاد البلاد و الحياة الإقتصادية فهي أداة لتنفيذ السياسة النقدية وتمويل المؤسسات الاقتصادية، ويعتبر البنك التجاري نوعاً من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها على قبول الودائع ومنحها الإئتمان ،ويعد البنك التجاري أهم الوسطاء الماليين في الإقتصاد وهذا بفضل الخصائص التي سندرسها في هذا المبحث وكذا مساهمة البنوك التجارية في المبادلات التجارية و التجارة الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية

تعد البنوك التجارية أكثر البنوك شيوعاً وتقبل الودائع كافةً مثل: الودائع تحت الطلب وودائع التوفير وودائع لأجل، وتستثمر الأكبر منها على شكل قروض قصيرة الأجل لقطاعات الاقتصاد القومي المختلفة وبصفة رئيسية لتمويل قطاع التجارة وتشرط في الغالب على المقترض أن يقوم بتسديد قسمة القرض كاملاً مع فوائده في نهاية القرض التي تزيد في أكثر الأحيان على نسبة وتقدم لعملائها جميع الخدمات المصرفية الأخرى من إصدار كفالات وفتح الاعتمادات المستندية و إجراءات الحوالات وقبول الكمبيالات و خصم الكمبيالات التجارية لعملائها و الخدمات المصرفية الأخرى.¹

وتعرف تلك المؤسسات غير المتخصصة المتمثلة في مشروع رأس المال بتعامل في النقود إقراضاً وإقتراضاً و يأخذ شكل مؤسسة نقدية كبيرة ذات فروع تغطي في الغالب الجزء الكبير من إقليم الدولة، و تقوم بجمع الأموال في صورة ودائع لتضيفها في عمليات قصيرة الأجل للأفراد و المشروعات و الدولة فهي تقبل الودائع المصرفية وتختلف الودائع بمناسبة الاقتراض وتنقل

¹ هشام حير، إدارة المصارف، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، القدس 2008، ص 39.

الودائع بين العملاء و البنك ، و تغطي هذه الودائع في المقابل الكمبيالات أو الأوراق الحكومية و الأوراق المالية بصفة عامة، كما أنها تتعامل في الصرف أي بيع و شراء العملات الأجنبية بالعملة الوطنية و تقوم بتمويل التجارة الخارجية و البنك التجاري و تقوم بتجميع مدخرات الأفراد و المنشآت لوضعها تحت تصرف المشروعات لاستخدامها كرأس مال متداول .إلا أن جل عمله يتمثل في خلق وسائل دفع في صورة نقود مصرفية عن طريق منح الإئتمان (القرض).¹

وقام البعض الآخر بتعريفها على أنها عبارة عن مؤسسات إئتمانية غير متخصصة تطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير ، و التعامل بصفة أساسية في الإئتمان قصير الأجل.²

هي نوع من الوساطة المالية التي تتمثل مهمتها الأساسية في تعليق الودائع التجارية للعائلات و المؤسسات و السلطات العمومية ، و ينتج لها ذلك القدرة على إنشاء نوع خاص من النقود هي نقود الودائع.³

المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية.

يمكننا تحديد خصائص البنوك التجارية فيما يلي:

¹قانون النقد والقرض، 90_10 المادة 110.

²محمد زكي الشافعي ، مقدمة في النقود و لينوك ،دار النهضة العربية، بيروت، 1982 ،ص 232

³سميحة بالخروف، هاجر كدة، الدراسة المالية للقروض الاستثمارية في البنوك التجارية ، مذكرة لنيل شهادة

ليسانس، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2011_2012، ص 8.

1- تتأثر برقابة البنك المركزي ولا تؤثر عليه: يمارس البنك المركزي رقابة على البنوك من خلال جهاز مكلف بذلك ، في حين أن البنوك التجارية لا يمكنها أن تمارس أية رقابة أو تأثير على البنك المركزي .

ولا يكفي البنك المركزي بممارسة رقابة توجيهية على البنوك بل يحق له كذلك أن يفرض عليها أحكاما واجبة التنفيذ تحت طائلة العقوبات والقوانين و التعليمات التي تصدرها السلطات النقدية.

2- تعدد البنوك التجارية و البنك المركزي واحد: تتعدد البنوك التجارية وتتفرع تبعاً لحاجة السوق النقدية، وتحقيق نوع من التفاهم بين مختلف البنوك التجارية في الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة .هذا التركيز من شأنه خلق وحدات مصرفية ضخمة قادرة على التمويل الواسع وسيطرة شبه احتكارية على أسواق النقد و المال، غير أن هذا التركيز لم يصل بعد إلى مرحلة تصور وجود بنك تجاري واحد في بلد ما، فهذا الأمر غير واقعي و غير عملي لأنه يؤدي الى إضعاف القدرة على خلق النقود المصرفية.¹

3- تختلف النقود المصرفية عن النقود القانونية: تختلف النقود المصرفية التي تصدرها المصارف التجارية عن النقود القانونية التي تصدرها المصارف التجارية عن النقود القانونية التي تصدرها البنك المركزي، فالنقود القانونية تتماثل في قيمتها المطلقة بصرف النظر عن اختلاف الزمان و المكان التي تكون عادة متباينة ومتغيرة تخضع لأسعار الفائدة تختلف باختلاف الزمان و المكان و النقود القانونية تخاطب كافة القطاعات في حين أن النقود المصرفية تخاطب عادة القطاعات الاقتصادية.

¹سليمان بودياب، اقتصاديات النقود و البنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، بيروت ،ص

4- تسعى البنوك الخارجية إلى الربح بعكس البنك المركزي:

تعتبر البنوك التجارية مشاريع رأسمالية ، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر من الربح و بأقل تكلفة ممكنة ، وهي غالبا ما تكون مملوكة من الأفراد أو الشركات ، وهذا الهدف مختلف عن أهداف البنك المركزي التي تتلخص في الإشراف و الرقابة و التوجيه و إصدار النقود القانونية و تنفيذ السياسة النقدية.¹

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية.

يمكننا حصر وظائف تقليدية ووظائف حديثة.

1- الوظائف التقليدية:

- تلقي الودائع: تقبل البنوك الإحتفاظ بأموال الجمهور لفترات مختلفة قد تكون قصيرة الأجل كحالة الودائع الجارية أو طويلة الأجل كحالة الودائع الإيداعية و تشكل الجزء الأكبر من موارد الوساطة المالية خاصة ذات البعد النقدي منها و على هذه الودائع يتوقف الكثير من العمليات من هذه الوساطة مثل منح القروض و إنشاء النقود.

- منح القروض: من أهم وظائف البنك هو منح القروض سواء للمؤسسات العمومية كانت أو خاصة للحكومة أو للعائلات ، و كذلك قطاع العالم الخارجي وتعتمد في أداء هذه الوظيفة الأساسية على الودائع التي تحصل عليها من الغير وعادة ما تكون مدة القرض الأجل قصيرة لا تتجاوز السنة، ويقوم برد المبالغ مع دفع فوائد على هذا الإقراض.

¹ سليمان بودياب، المرجع نفسه، ص 115

2- الوظائف الحديثة:

يهدف البنك إلى رفع رقم أعماله وذلك من خلال ما يقوم به:

- تقديم خدمات استشارية للمتعاملين: تشترك البنوك في اعداد الدراسات المالية للمتعاملين معها عند انشائهم لمشروعاتهم و الهدف من هذه الدراسة هو تحديد الحجم الأمثل للأموال اللازمة للمشروع بحيث لا يكون هناك نقص في سيولتها تؤثر على تطوره وعلى قدرته للوفاء بالتزاماته و لا يكون هناك افراط فيها يشكل أعباء على المشروع ، وكذلك طريقة السداد ومدى اتفاقها مع سياسة المشروع باعتبار أن الفلسفة السليمة تعتبر مصلحة البنك و مصلحة المشروع مشتركة.¹

- تقديم بطاقة الإئتمان : هي من أهم الخدمات الحديثة التي تقدمها البنوك في الدول و تتمثل هذه الخدمة في منح الافراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن إسم المتعامل و رقم حسابه، و بموجب هاته البطاقات يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات المتفقة مع البنك على قبول منح الإئتمان لحامل البطاقة على أن يقوم هذا الأخير بتسديد قيمة هذه الخدمات الى المصرف خلال فترة محددة من خلال استلامه لفاتورة المشتريات التي قام بها خلال الشهر.

- إدارة ممتلكات المتعاملين مع المصرف: كثيرا ما يوصى الأثرياء في الولايات المتحدة الامريكية مثلا: المصارف، بإدارة أموالهم و ممتلكاتهم لأولادهم القاصرين بعد وفاتهم إلى أن يبلغوا سن الرشد محددين بذلك للمصرف مجالات الاستثمار لهذه الأموال و كيفية التصرف في العائد، وتقديم ذلك أثناء حياة المالك ليربح نفسه من عناء الاستثمار ويستفيد من خبرة المصرف في هذا المجال.²

¹ عبد الغفار حنفي، الادارة الحديثة للبنوك التجارية ، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية ،1999، ص 130.

² عبد الغفار حنفي، المرجع نفسه، ص 132.

المبحث الثاني: أساسيات حول التجارة الخارجية .

عرف الانسان التجارة منذ القدم حيث يعتبر من أهم الركائز الأساسية لاقتصاد أي دولة ، لان التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم دورها اليوم فلا يمكن لأي دولة أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية .

عرف العالم التجارة الخارجية منذ أقدم العصور، ونمت مع نمو الحضارات ، حيث تقوم التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي بدور مهم في النشاط الاقتصادي بتوفيرها لمختلف احتياجات البلدان من سلع و الخدمات الغير متوفرة عن طريق الاستيراد و تصريف فائض الانتاج المحلي عن طريق التصدير .

1- تعريف التجارة الخارجية:

يمكننا القول أن التجارة الخارجية هي تلك المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد ورؤوس الأموال ، تنشأ بين الأفراد الذين يقيمون في وحدات سياسية مختلفة ، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.

ولكن التعريف الأشمل هو أنها تمثل حركات السلع و الخدمات بين الدول المختلفة، بحيث تشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال.¹

¹ فطيمة حاجي، المدخل إلى تمويل التجارة الخارجية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2017، ص

تعرف على أنها "المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في اشغال السلع و الأفراد و رؤوس الاموال تنشأ بين الأفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة".¹

كما يمكن تعريفها على أنها "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة".²

2- أهمية التجارة الخارجية:

تنشأ أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى حيث تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع متقدما أو ناميا وتنخفض أهمية التجارة الخارجية في الدول كبيرة الحجم ذات الامكانيات الضخمة ومن هذا المنطلق يمكن ابراز أهمية التجارة الخارجية كالآتي:

- التجارة الخارجية مؤشر جوهري على قدرة الدول الانتاجية و التنافسية في السوق الدولي. كما أن لها علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من إرتفاع مستوى الدخل القومي الذي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية.³

- تحقيق أكبر اشباع ممكن من السلع و الخدمات وذلك من خلال الحصول على السلع و الخدمات يصعب انتاجها محليا.

- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية .

¹ جمال حويدان ، التجارة الدولية ، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان 2006،ص11.

² محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الخارجية ، الاسكندرية ، 2009، ص 8.

³ رشاد العصار، التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة، ط1، 2001، ص12.

- تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع و خدمات بتكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا.

- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات التي تحاول أن تجعل العالم قرية صغيرة.¹

- يشير الكثير من المحللين أنه لولا وجود التجارة الخارجية لكانت الثورة الصناعية في أوروبا محدودة في آثارها لأن دول غرب أوروبا الكثيفة السكان يحتاج منها الى نسبة كبيرة من المواد الغذائية والمواد الخام وغيرها التي كانت لابد أن تستوردها من باقي دول العالم.

- زيادة معدل النمو الاقتصادي عن طريق التخصص في السلع التي أعطت للدولة ميزة تنافسية و بالتالي زيادة الدخل القومي و زيادة الترقية.

- تعتبر التجارة الخارجية منفذ لتفريغ فائض الانتاج عن حاجة السوق المحلية حيث يكون الانتاج المحلي أكبر مما يستطيع السوق المحلي استيعابه.

- القدرة على تمويل الكثير من المشروعات عن طريق الاستثمار المباشر و استيراد رؤوس الأموال الأجنبية خاصة بالنسبة للدول النامية.²

المطلب الثاني: العوامل المؤدية إلى قيام التجارة الخارجية.

إن قيام التجارة الخارجية يرجع تفسيره إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون مشكلة الندرة النسبية وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 25.

² عبد الحميد عبد المطلب، النظرية الاقتصادية (تحليل جزئي و كلي للمبادئ)،الدار الجامعية للنشر و

التوزيع، الاسكندرية ، 2001، ص 375-376.

في اشباع الحاجات الإنسانية المتجددة و المتزايدة و المتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بالشكل الأمثل وهذا يتطلب من كل دولة أن تخصص في انتاج السلع التي تؤهلها ظروفها لإنتاجها ومن ثمة تبادلها بمنتجات الدول الاخرى لا تستطيع انتاجها داخل حدودها لكن بتكلفة ونفقة يصبح عندها الإستيراد من الخارج مفصلاً، ومن هنا تبدأ أسباب قيام التجارة الخارجية:

- عدم استطاعة أي دولة من تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل السلع ، وذلك بسبب الميزات الطبيعية و المكتسبة بسبب اختلاف ظروف الانتاج لكل سلعة حيث يصعب تلبية احتياجات الدول من مواردها المحلية ، خاصة بعد تعدد حاجات الانسان وتباين امكانيات الدول في توفير تلك الحاجيات ، بحسب تنوع رغبات الافراد و أذواقهم.

- الفائض الانتاجي المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الانتاج ، بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالمياً .

- السعي إلى زيادة الدخل القومي إعتماًداً على الدخل المحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاهية الاقتصادية.

- اختلاف الميول و الاذواق الناتجة عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالمية من الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة.¹

- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الانتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.²

¹ حاجي فطيمة، مرجع سابق، ص 26.

² حازم البيلاوي، نظرية التجارة الدولية ، منشأة المعارف، الاسكندرية، 1999، ص 12.

- اختلاف المستوى التكنولوجي من دولة إلى أخرى: يتباين الأسلوب الإنتاجي و المعرفة الفنية بين الدول تباين كبير بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصرا أساسيا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط و المعادن و القطن.¹

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.

1- العوامل الطبيعية:

1.1 سوء توزيع الموارد الطبيعية: تختلف توزيع الثروات الطبيعية من دولة إلى أخرى والذي يؤدي إلى التركيز على التجارة الخارجية ، بحيث تتلخص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين ، فالدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل مواد أولية صناعية. أدخلت أكثر من التنوع على صادراتها بينما الدول التي أخذ فيها هذا التركيز شكل مواد أولية زراعية و إنتاج غذائي لم تستطع أن تسلك نفس السبيل خاصة و أنها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها خاضعة للاستعمار الأجنبي.²

1-2 حجم الدولة أو المساحة الجغرافية التي تستغلها: ويؤثر هذا في التجارة الخارجية عن طريق تأثيرها على درجة تكامل الموارد الطبيعية و البشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير.³

¹ حميدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة الزهراء الشرق، دمشق ، 1996، ص 16.

² زينب حسين عوض الله، لعلاقات الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، ص 48.

³ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي ، دار المعرفة الجامعية ، 1996، ص 79.

3-1 المناخ: للمناخ تأثير كبير في تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة ، من حيث التباين في درجات الحرارة و متوسط كمية الأمطار و الرطوبة من دولة إلى أخرى ، إلا أن هذا العامل بدأ يضعف تدريجيا بسبب التقدم العلمي فقد أصبح من الممكن إحداث تغير مصطنع في الظروف المناخية لتلائم و الظروف الانتاجية المطلوبة ، إضافة إلى احلال بعض المنتجات الصناعية محل المنتجات الزراعية.¹

2 العوامل الاقتصادية:

2- 1 التكاليف و الأسعار: ونعني بذلك مدى ما يكلفه كل عنصر من هذه العناصر الداخلة في التجارة على أساسهما تحدد الاسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم ، حيث أن ارتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي ارتفاع أسعارها ، فكلما أنتجت السلع بتكاليف منخفضة بيعت بأسعار منخفضة وتكون أكثر طلبا من السلع ذات التكاليف و الأسعار المرتفعة.

2- 2 الجودة: حيث يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الاسواق العالمية التي تتأثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروق في الجودة لذات السلعة المنتجة في أماكن مختلفة من العالم.

2- 3 التخزين: حيث أنه كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية كلما زاد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع، نظرا للوقت الذي يستغرقه نقل هذه السلع وما يترتب عليه من تلفها اذا كانت خواصها لا تسمح بالبقاء فترة أطول.

2- 4 التمويل: إن أي تبادل بين الدول يعتمد على التمويل فاذا وجدت المؤسسات المالية و البنوك على مستوى العالم ، فإن هذا يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الخارجية في السلع و

¹ عادل أحمد حشيش ، أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية ، الاسكندرية، 2002، ص29.

الخدمات ، اما اذا لم توجد البنوك أو المعاملات مصرفية بين الدول فان هذا يقلل من حجم التبادل التجاري.

2- 5 الندرة النسبية: بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع و الخدمات لدى الدول بتناسب مع احتياجاتها الخاصة ، فالتفاوت بين المعروض و المطلوب من مختلف السلع و الخدمات يؤدي إلى حاجة الدول لاستيراد حاجاتها أو تصدير ما يفيض عن حاجتها.

2- 6 الرواج و الكساد الاقتصادي: فالرواج الاقتصادي يؤدي الى انتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول، و بالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية بينما يحدث العكس في حالة وجود الكساد الاقتصادي.¹

2- 7 نفقات النقل: حيث تؤثر نفقات النقل في حجم التعاملات التجارية الخارجية ، حيث أن التقدم العلمي في قطاع النقل أو انخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الانتاج الاجمالية يمكن أن يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الخارجية بإدخال السلع الجديدة في التبادل الدولي كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تداولاً مريحاً.²

3 عوامل أخرى:

1- عوامل سياسية: الحروب لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود و تأثر القدرة الشرائية و كذلك يلعب العامل السياسي دوراً كبيراً في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة

¹حكدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، دمشق، 2000، ص 22.

²زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي ، اسكندرية ، 1998، ص 295.

في التجارة الخارجية ، فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسيا وتجنب مناطق التي يكون فيها الاضطراب السياسي و الحروب التي تهدد فيها مصالح المتعاملين.¹

3-3 الاجراءات الادارية: ويقصد بها عدم وجود أي معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول أو خروج السلع أو تعطل وصولها و كلما كانت الاجراءات أسهل كلما شجعت التبادل التجاري بصفة عامة.²

3-3 القوانين و التشريعات: يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف الدول العالم إلى تشريعات و لوائح ترسمها الدولة.³

3-4 انتقال الأيدي العاملة:

- تفاوت الاجور من دولة الى أخرى و الذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.
- الندرة النسبية و الندرة المطلقة للعمالة.

- اختلاف درجات المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.

- تفاوت مستوى المعيشة و الحضارة.

3-5 رأس المال:

- سعر الفائدة الحقيقي: انتقال الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع .

- سعر الخصم: اذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال،

¹ حميدي عبد العظيم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، مكتبة الزهراء ، مصر ، 1996، ص 28.

² حميدي عبد العظيم، مرجع سابق، ص 23

³ عبد الرحمان يسري أحمد ، الاقتصاديات الدولية ، الدار الجامعية ، 2001، ص 126.

- سعر الصرف: رأسمال الذي يرتفع قيمة عملته عالميا يكثر عليه الطلب من الدول الأخرى و يزيد حجم التبادل ، و الحوافز على الاستثمار في هذه البلدان .

3- 6 **التكنولوجيات:** ان اختراع آلات جديدة تساهم في الانتاج والتغلب على مشاكل نقص الايدي العاملة يوفر الجهد، التكاليف ، الوقت و الجودة مما يؤثر على التبادل التجاري.¹

3- 7 **اختلاف الأنواع:** هناك عوامل عديدة لاختلاف الأنواع ما بين أبناء البلدان المختلفة بسبب اختلاف العادات الاجتماعية و اختلاف الأديان و العقائد و كذا إختلاف البيئة الجغرافية أو درجة التقدم العلمي و الإتجاهات الثقافية.²

¹حمدي عبد العظيم، مرجع سابق، ص 28.

²عادل أحمد حشيش ، أساسيات الاقتصاد الدولي، مرجع سابق ، ص 38.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تناولناه في هذا الفصل فإننا نستنتج أن كل دولة في العالم تعتمد على بعضها البعض من أجل اشباع مختلف حاجاتها من الخدمات و السلع مما ألزمها إلى اللجوء إلى تبادل تجاري فيما بينها وبذلك أصبحت التجارة الخارجية بمثابة المحرك الأساسي للاقتصاد معتمدة بذلك على قوة النظام المصرفي وتطوره وبالتالي فإننا نستنتج أن التنمية يمكن أن تتحقق بتطور التجارة الخارجية مستخدمة بذلك البنوك التجارية لتمويل نشاطاتها المختلفة من استيراد وتصدير.

الفصل الثاني

وسائل الدفع و أدوات التسوية في التجارة الخارجية.

المبحث الأول: وسائل الدفع.

المطلب الأول: وسائل الدفع التقليدية.

المطلب الثاني: أدوات الدفع الحديثة.

المبحث الثاني: تقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الخارجية.

المطلب الأول: التحصيل البسيط والتحصيل المستندي.

المطلب الثاني: الإعتماد المستندي.

تمهيد :

مع تطور التجارة الخارجية على المستوى الدولي ، ظهرت الحاجة إلى وجود وسائل دفع و أدوات تسوية أكثر ضمانا حيث إختلفت طرق تسديد أثمان السلع و الخدمات وظهرت وسائل جديدة فضلا عن تلك الوسائل التقليدية الموجودة لسداد وتسوية قيمة الواردات و استيراد قيمة الصادرات وتسوية المعاملات التجارية ومن هنا نميز دور ووسائل و أدوات التسوية في التجارة الخارجية وضمن السير الحسن لمعاملات التجارية حيث يمكننا تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين.

المبحث الأول: وسائل الدفع.**المبحث الثاني : تقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الخارجية**

المبحث الأول: وسائل الدفع

عرف المشرع الجزائري الدفع كما يلي: تعتبر وسائل دفع كل الوسائل التي تمكن كل شخص من تحويل الأموال، مهما كانت الوسيلة النقدية المستعملة وتنقسم وسائل الدفع إلى وسائل تقليدية ووسائل حديثة.

المطلب الأول: وسائل الدفع التقليدية.

تتمثل وسائل الدفع التقليدية في:

1- النقود:

تستعمل النقود سواء كانت نقدية أو معدنية لتسديد أسعار السلع و الخدمات المستفاد منها عن قرب أو بعد، إلا أن تعرض المتعاملين بها إلى المجموعة من المخاطر ، ومن أجل مواجهة هذه الأخيرة في ظل تطور العلاقات التجارية و المالية تم استخدام وسائل أخرى أكثر تداولاً كالشيك... الخ.¹

2- **الكمبيالة:** هي ورقة تجارية محررة بأمر الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه لفائدة شخص ثالث يسمى المستفيد يدفع مبلغ معين بتاريخ معين . وعليه تتضمن الكمبيالة ثلاثة أشخاص و في بعض الاحيان يكون الساحب هو نفسه المستفيد، حيث في هذه الحالة تحمل الكمبيالة عبارة "إدفعوا لنفسي".²

3- **الشيك:** وهو محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية ذكرها القانون، ويتضمن أمراً صادراً من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو مسحوب عليه الذي غالباً ما يكون بنك. بأن يدفع

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 48.

² عبد الحميد عبد المطلب، التمويل المحلي، الدار الجامعية القاهرة، 2001، ص 92.

لشخص ثالث ، هو المستفيد أو لحامله إذا كان لحامل الشيك مبلغا بمجرد للاطلاع على الشيك.¹

4- السند لأمر: هو سند محرر يلتزم بمقتضاه المدين (المشتري) يدفع مبلغ معين للمستفيد (البائع) في تاريخ محدد، وهو قابل للتظهير و التداول، وهناك اختلافات كبيرة بين الشيك و السند لأمر و تتمثل في:

- يفترض في الشيك ثلاثة أطراف، الساحب، و المسحوب عليه، و المستفيد ،بينما في السند لأمر فهو يتم بين طرفين وهما المحرر و المدين و المستفيد وهو الدائن.

- يحتوي الشيك على تاريخ واحد فقط للتحريم ،بينما يتطلب السند لأمر تاريخين إحداهما للتحريم و الثاني للاستحقاق.

- لا يشترط في الشيك أن يكتب شرط وصول قيمته فهو من البيانات الاختيارية، بينما يعد شرط وصول القيمة من البيانات الأساسية في السند لأمر.²

5- التحويلات:

ويمكننا تعريف التحويلات كذلك على أنها العملية التي من خلالها يقوم المصدر الأمر بإصدار أمر بالخصم من حسابه البنكي وتموين حساب آخر (المستفيد) وتكون هذه التحويلات دورية إما (تسديد الفواتير، الاجور ، الخدمات) و أما التحويلات دورية عن طريق عمليات تحويل دورية لحساب نفس المستفيد، كما أنه هذه العمليات تتميز بالسرعة حيث أن التحويل العادي يتم في

¹أحمد هني ، العملة و النقود، ط1، الدار الجامعية ، الجزائر، 1999، ص 77.

²فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 48-49.

نفس اليوم الذي تم فيه إصدار الأمر .أما التحويل المقيد بأجل فيتم بعد ثلاث أيام من تاريخ اصدار الأمر .

كما يمكن تعريفه على أنه نوع من الخدمات التي تقوم بها البنوك في العصر الحديث، وهو عملية بنكية يقيد المصرف بمقتضاها مبلغا معين في الجانب المدين من حساب العميل ويتم تقييد نفس المبلغ في الجانب الدائن لحساب عميل اخر أو بعبارة أخرى نقل مبلغ من حساب إلى حساب اخر تسجيل قيود في الحسابين.¹

6- الاقتطاعات: هي وسيلة دفع ملائمة لعمليات الدفع المتكررة وتتم بين المدين وبنكه من خلال التصريح أو السماح بالاقتطاع من الحساب البنكي يقدمه الدائن مع شرط وجود رقم وطني مصدر، تصريح مسبق من قبل المدين بالاقتطاع من حسابه، وتتم عملية الاقتطاع حسب طريقتين هما:

الاقتطاع العادي: ويتم في أجل أربعة (04) أيام بعد تقديم الأمر .

الاقتطاع السريع: يتم في أجل يومين بعد تقديم الأمر.²

7- السندات التجارية: تعرف على أنها وسيلة دفع في شكل ورقة تتضمن تعهد محررها يدفع مبلغ معين، لإذن شخص اخر هو المستفيد بمجرد الاطلاع، أو في الميعاد معين أو قابل للتعين.³

¹ نائل عبد الرحمان وناجح داود رباح الطويل صالح، الأعمال المصرفية و الجرائم الواقعة عليها، ط1، دار وائل للنشر و الطباعة والتوزيع، الجزائر، 2000، ص 44.

² البارودي علي، العريني محمد فريد، القانون التجاري، دار مطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 2000، ص 210-212.

³ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 51.

وهي كذلك عبارة عن وسيلة دفع عن بعد موجهة للعلاقات المهنية، ويتم الدفع في شكل ورقة تتضمن تعهد محررها بدفع مبلغ معين لإذن شخص آخر هو المستفيد بمجرد الاطلاع أو في ميعاد أو قابل للتعين وتتميز السندات ¹.

- تعتبر وسائل الدفع آلية لأجل.

- تخضع للقانون المصرفية .

- سهولة الحصول على القروض.

- إمكانية تسيير الديون و التحكم فيها.

المطلب الثاني: أدوات الدفع الحديثة.

ظهر في العصر الحديث وسائل دفع مالية جديدة، و التي تولدت عن التطور التكنولوجي في مجال المعلوماتية، وكذا تطور شبكة الأنترنت و بروز التجارة الإلكترونية ، مما فتح باب واسع لتحويل الأموال إلى أرقام ، وتتمثل هذه الأدوات في :

1. البطاقة البنكية:

هي كل بطاقة تسمح لحاملها بسحب أو بنقل الأموال ولا يمكن أن تصدر إلا من طرف هيئة قرض أو مؤسسة مالية، أو مصلحة مرخصة لها وهي بطاقة بلاستيكية و مغناطيسية يصدرها البنك لصالح عملائه بدلا من حمل النقود وتستعمل البطاقات البنكية في السحب النقدي من آلات السحب الآلي ، كما تستخدم في عمليات شراء السلع و الحصول على خدمات ، حيث تعطي لحاملها قدرا كبيرا من المرونة في السداد وقدر أكبر من الأمان ، وسرعة أكبر في

¹البارودي علي، العريني محمد فريد، مرجع سابق، ص 214-217.

التسويات المالية . ويتم الدفع هنا عن طريق الهاتف أو الرسائل أو التقسيمات أو الانترنت، وذلك بإعطاء الاسم و اللقب المدونين على البطاقة بالإضافة إلى رقم البطاقة وتاريخ نهاية الصلاحية.¹

كما تعرف أنها بطاقة بلاستيكية و مغناطيسية يصدرها البنك لصالح عملائه بدلاً من حمل النقود وهي بطاقة مستطيلة الشكل تحمل اسم المؤسسة المصدرة لها، شعارها، توقيع حاملها، وبشكل بارز رقمها، اسم حامها وتاريخ نهاية صلاحيتها.²

2. الدفع الالكتروني:

إن التطورات التي شهدتها وسائل الدفع أدى إلى استحداث وسائل جديدة باستخدام الطرق الإلكترونية، وذلك عبر شبكة الانترنت وتتمثل هذه الوسائل في:

❖ **النقود الالكترونية:** هي نقود غير ملموسة ،تأخذ صورة وحدات الكترونية و تخزن في مكان امن على جهاز الكمبيوتر الخاص بالعميل يعرف باسم المحفظة الالكترونية ويمكن للعميل استخدام هذه المحفظة في القيام بالعمليات البيع و الشراء و التحويل...الخ.

❖ **الشبكات الالكترونية:** هي التي تعتمد على وجود وسيط لإتمام عملية التخليص المتمثل في البنك الذي يشترك لديه البائع و المشتري من خلال فتح حساب بالرصيد الخاص بهما مع تحديد التوقيع الالكتروني لكل منهما، وتسجيله في قاعدة البيانات.³

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 51.

² الرومي محمد أمين، التعاقد الالكتروني عبر الانترنت، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية ، ط1، 2004، ص 125.

³ شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص 23.

وتنقسم النقود الالكترونية إلى:

✓ **النقود الإلكترونية قابلة للتعرف عليها:** وتتميز بإحتوائها على معلومات عن الشخص الذي قام بسحب النقود من المصرف في بداية التعامل، ثم الإستمرار كما هو الشأن بالنسبة لبطاقة الإئتمان في متابعة حركة النقود داخل النظام الإلكتروني، وحتى يتم تميزها في نهاية المطاف .

✓ **نقود إلكترونية غير رسمية :** وهي تستخدم تماما كما الأوراق النقدية من حيث كونها وثيقة الصلة بمن يتعامل فلا تترك وراءها أثر يدل على هوية من انتقلت منه و اليه عموما نجد أن النقود الالكترونية تستعمل في المعاملات البسيطة ولا يمكن أن تستعمل ما بين مؤسستين و ذلك راجع الى أن الوسائل التي تم ذكرها لا يمكن أن نستخدم في تسوية معاملات ذات المبالغ كبيرة ، بالإضافة إلى عدم وجود ضمانات بنكية كافية .

لذلك عمدت بعض الدول أو المنظمات إلى إنشاء قاعدة أو شبكة رقمية للدفع ، أو التبادل الوثائق الرقمية مثال ذلك ، التي تستخدم شبكة الأنترنت في تسهيل و ضمان المعاملات ما بين المؤسسات التابعة لأوروبا ، و الدول التي تريد الاشتراك في هذه الشبكة.¹

¹حاجي فطيمة، مرجع سابق، ص 52.

المبحث الثاني: تقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الخارجية.

إن إختيار التقنيات و الآليات في عمليات التجارة الخارجية ما هو إلا لدرجة التعامل و الثقة بين المصدر و المستورد و كون هذه الآليات وسيلة تسوية و دفع على نطاق الدولي بقدرتها على التغلب على العديد من المشاكل و المخاطر المرتبطة بالتبادل الدولي و يعتبر التحصيل المستندي الأقل أمانا ، عكس الاعتماد المستندي الذي يتمتع بدرجة عالية من الأمان في معاملات التجارة الدولية.

المطلب الأول: التحصيل البسيط و التحصيل المستندي.¹

يعتبر التحصيل إحدى آليات تمويل في التجارة الخارجية ، ويتسم كونه وسيلة دفع على نطاق الدولي ،فهو يكتسب أهمية بالغة نظرا لتمتعه باعتبارات السرعة و المرونة و الثقة ، وانخفاض تكلفتها كذلك استجابتها لطبيعة العمل التجاري و ما يتطلبه من سرعة في إبرام و تنفيذ التعاقدات الخاصة عدد من معاملات التجارية ذات الطبيعة المتميزة . و التي تجعل إستخدام عمليات التحصيل المستندي كأسلوب للتمويل أمر بالغ الأهمية.

(1) التحصيل البسيط.

1.1 مفهوم التحصيل البسيط :

هو تقنية لا تعتمد على المستندات على عكس التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي ، و تسمى أيضا بالدفع الحر أو على الفاتورة ، ونعني به أن المستورد يعطي أمر إلى بنكه لتحويل

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 53.

مبلغ محدد لصالح المستفيد، أي المصدر لدى بنك أجنبي و تقوم هذه الطريقة على الثقة الموجودة بين المصدر و المستورد.

2.1 مراحل التحصيل البسيط: بمجرد وصول البضاعة يتقدم المستورد إلى بنكه ليقدّم الطلب لتوطين العملية التجارية ، وكذا الفاتورة التجارية مع تسليمها إلى بنكه ، وهنا يقوم البنك على المستوى شباك التوطين بحجز قيمة العملة في حساب الزبون ، ويسلمه بالمقابل شهادة التوطين وبواسطة هذه الشهادة يقوم المستورد بجمركة بضاعته ومنه يحصل على الفاتورة الجمركية التي تسلّم إلى البنك . الذي يقوم بإعطاء الأمر لجعل حسابه مدينا بالعملة الوطنية ووضع المقابل بالعملة الأجنبية.¹

(2) التحصيل المستندي:

1.2 تعريف التحصيل المستندي:

هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و اعطاء كل السندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الاخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.²

يقصد بالتحصيل المستندي تلقي أمر من مصدر (بائع البضائع أو الخدمات) بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد (المشتري) في بلد آخر مقابل الحصول على القيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل كمبيالة تستحق في وقت لاحق.³

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 54.

² طاهر لطرش، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2001، ص 119.

³ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، مصر ط 4، 1995، ص 159.

2.2 أطراف عملية التحصيل المستندي

يتدخل في عملية التحصيل أربعة أطراف:

✓ المصدر (الطرف المنشئ للعملية): هو الذي يقوم بجمع المستندات التحصيل و إرسالها إلى بنكه مع الأمر بالتحصيل.

✓ البنك المحول: (البنك المصدر)

وهو الذي يقوم باستلام المستندات من البائع و يقوم بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل وفق للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

✓ المستورد (المشتري)

وهو الذي تقدم له المستندات مقابل الدفع أو الكمبيالة لتوقيعها.

✓ لبنك المحصل (البنك المكلف بالتحصيل)

وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقد أو مقابل توقيعه على الكمبيالة وفق لتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.¹

3.2. أهمية التحصيل المستندي:

✓ بالنسبة للمستورد:

- تجنب تجميد رأسمال.

- كسب الوقت لسهولة فتح التحصيل المستندي.

¹مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية ، دار غريب للنشر و الطباعة، القاهرة، 2001، ص 30.

- وجود ثقة عالية بين المورد و المصدر.
- إمكانية حصول المستورد على البضائع قبل أن يقوم بدفع الثمن وهذا يسمح له بمعاينتها وفحصها.

✓ بالنسبة للمصدر:

- هذه التقنية تحقق درجة عالية من المرونة و السرعة وتوفر الوقت و الجهد في تنفيذ العمليات التجارية الخارجية.
- هناك حالات من الصعب استخدام الإعتماد المستندي فيها كونه يتميز بالسرعة في التنفيذ.
- سهولة إعداد مستندات الشحن.¹

4.2. شروط عملية الإستيراد بإرسال مستندات التحصيل:

يمكن تلخيص الشروط كالآتي:

- توافر الثقة بين الطرفين و هو شرط أولي و أساسي.
- معرفة البائع الكافية لملائمة المشتري "طرف ثالث" يساعد على حل أي مشكلة قد تطرأ بينهما.

¹ عبد المطلب عبد المجيد، البنوك الشاملة و عملياتها و إدارتها، دار الجامعة، الاسكندرية ، 2000، ص

5.2. دور البنك في التحصيل المستندي:

يقوم البنك بتنفيذ أوامر عملية و ليس له الحق في شكلها و لا شرعيتها و لا تفحصها و يتدخل البنك في الحالات الآتية:

في حالة التسوية بواسطة القبول.

- في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية .
- في حالة ارسال البضاعة بطريقة غير بحرية ، أي عدم ارسال البضاعة في السفينة . في هذه الحالة يلعب دور المرسل إليه.

6.2. أنواع التحصيل المستندي:

✓ **التحصيل مقابل الدفع:** أي يستلم المستندات مقابل الدفع الفوري، و في حالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرض للخطر عدم إستلام الطلبيية.¹

وفي هذه الحالة يستطيع المستورد أن يستلم المستندات عن طريق البنك مقابل دفع مبلغ الفاتورة التي تحول إلى صاحبها.²

¹ خالد أمين و اخرون ، ادارة العمليات المصرفية و المحلية الدولية ، دار وائل للنشر و التوزيع ، عمان ، 2002، ص 263.

² عبد القادر بحيح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2013، ص 317.

✓ التحصيل مقابل القبول:

حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه ، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.¹

وهذا النوع من التحصيل يقوم على أساس تسليم المكلف بتحصيل المستندات و المستعجلة للمشتري مقابل قبول حيث يسحب هذه بإسم المشتري و لا يتم قبولها لدى البنك التحصيل في هذه الحالة يتحمل البنك أخطار الصرف و عدم الدفع.²

هذه الصيغة من التحصيل المستندي تنشأ على أساس قبول المستورد للكمبيالة المرفقة بالمستندات و المسحوبة على حساب المستورد ، بحيث تسمح له بالاستفادة من مهلة تسديد مبلغ الفاتورة.³

7.2. مراحل سير التحصيل المستندي:

يتم التحصيل المستندي وفق خطوات متبعة التالية:

- بناءا على التعاقد المبرم بين البائع و المشتري وما جاء في عقد البيع أن يكون التسديد عن طريق تقنية التحصيل المستندي.

- يقوم المصدر بإرسال البضاعة المتفق عليها حسب المواصفات و الشروط إلى البلد المستورد.

¹ طاهر لطرش ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية ، ط7، الجزائر، ص 120.

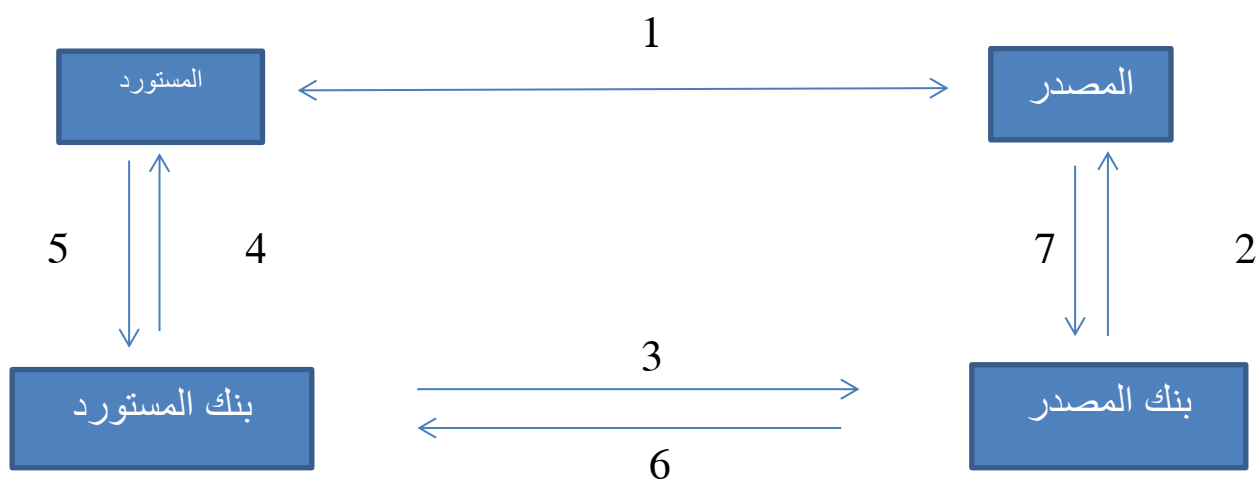
² خالد أمين و اخرون، مرجع سابق، ص 263.

³ عبد القادر ببح، مرجع سابق، ص 318.

- يقوم المصدر بإستلام الوثائق التي تثبت ارسال البضاعة إلى بنكه.
- يقوم البنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- إعلام البنك المستورد بوصول المستندات وشروط تسليمها.
- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه لوثائق الشحن.
- يقوم بنك المستورد بتحويل مبلغ البضاعة إلى بنك المصدر سواء نقدا أو بتحويل كمبيالة مقبولة من طرف المستورد.
- يقوم البنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.¹

و الشكل التالي يوضح لنا مراحل سير التحصيل المستندي:*

الشكل (1): سير عملية التحصيل المستندي



المصدر: طاهر لطرش، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر، الطبعة الثانية،2004

¹شلالي رشيد، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص ادارة عمليات تجارية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية ، قسم العلوم التجارية، جامعة الجزائر 2011، ص 44-45.

المطلب الثاني: الاعتماد المستندي.

1- ماهية الاعتماد المستندي: يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد بالالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل إستلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.¹

وهو تلك العملية التي يقبلها البنك المستورد و التي تجعله يحل في مكان المستورد من خلال التزامه لتسديد مبلغ الصفقة و الخاصة بإستيراد السلع و الخدمات لصالح المصدر الأجنبي الذي يظهر عن طريق بنكه، الذي يمثله مقابل إستلام الوثائق و المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.²

- تعريف الغرفة التجارية الدولية:

عرفت المادة الثانية من القواعد و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 600 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية الاعتماد المستندي كما يلي:

إن تعبيرات الإيعتماد المستندي ، الإيعتمادات المستندية ، اعتماد الضمان كلها تعني أي تدريبات مهما كان اسمها أو ووصفها ، و التي يجوز بمقتضاها للبنك مصدر الاعتماد و الذي يتصرف بناءا على طلب من أحد عملائه (طالب فتح الاعتماد أو بأصالة عن نفسه).بأن:

- يدفع إل أولا من طرف ثالث هو المستفيد أو يقبل بدفع قيمة الكمبيالات المسحوبة من المستفيد.

¹ طاهر لطرش، مرجع سابق، ص 117.

² عبد القادر بحيح، مرجع سابق، ص 60.

- أن يفوض بنكا آخر يدفع قيمة من الكمبيالات .

- أن يفوض بنكا آخر بتداول مستندات الشحن المنصوص عليها في شروط الاعتماد المستندي ، على أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد و نصوصه.¹

2- أطراف الاعتماد المستندي:

✓ **طالب فتح الاعتماد:** وهو المتعامل أو المستورد الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط و المتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه وبين المستفيد و يكون ملزم بدفع قيمة المستندات أو قبول السحوبات المتداولة بموجب الاعتماد لطالما هي مطابقة في ظاهر الأحكام و شروط الاعتماد الموقع منه.²

✓ البنك المصدر للاعتماد المستندي:

وهذا البنك يتولى إصدار الاعتماد المستندي لصالح المستفيد متعهدا بدفع قيمته الصفقة المبرمة بين المصدر و المستورد وفقا لشروط فتح الإعتماد هذا ويتولد عن قبول البنك فتح الاعتماد عدد من الإلتزامات.³

✓ **المستفيد:** هو البائع أو المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه و يعتبر هو المسؤول عن ترتيب شحن البضاعة حسب شروط عقد البيع الذي تم بينه وبين طالب فتح الاعتماد و تجهيز المستندات بصورة مطابقة لما هو وارد في متن الاعتماد، وتقديمها

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 60.

² جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب، ط1، ص 17.

³ مركز الكتاب الأكاديمي ، ط1، 2000، ص 18-21. جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية.

الى البنك المبلغ أو المتداول للمستندات ضمن مدة صلاحية الاعتماد وقبض قيمتها حسب المتفق عليه في الاعتماد.

✓ **مبلغ الاعتماد:** هو بنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد إلى المستفيد ، حيث يقوم المستفيد بتقديم المستندات لقبض قيمتها عن طريق هذا البنك.

3- أهمية الاعتماد المستندي: تكمن أهمية الاعتماد المستندي في الدور الذي يلعبه في تمويل وتسوية المعاملات التجارية و يمكننا إبراز أهميته فيما يلي:

3- 1 بالنسبة للمصدر: يمكن لديه الضمان بأنه سوف يقبض قيمة التي يكون قد تعاقد على تصديرها و ذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد، قد يحصل المصدر على قيمة البضاعة مقدمها دون أن يقوم بتصديرها للخارج .
- يعزز التدفقات النقدية لديه ،وخصوصا إذا قام البنك بالخصم.

3- 2 بالنسبة للمستورد:

إن دخول البنك كطرف في الاعتماد المستندي يعد تأكيدا على السلع المستوردة كما هو وارد المستندات.

- يضمن أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

- تمكن المستورد من التصرف في البضاعة و الحصول على ثمنها عند ما يسلم له البنك المستندات حتى رغم وصول البضاعة إلى ميناء الشحن.¹

3- 3 بالنسبة للبنوك: الاعتماد المستندي هو أحد وظائف التي يقوم بها البنوك التجارية في عمليات تمويل التجارة الخارجية.

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، 62.

- تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه و فوائد المبالغ التي تدفعها.¹

3- 4 بالنسبة للتجارة الخارجية: الاعتماد المستندي سيساعد في انتشار التجارة الخارجية ويسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق انتشار هذه التجارة فهو يسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها ،بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا حالة استلامه الوثائق الخاصة لهذه البضاعة.²

4- أنواع الاعتمادات المستندية:

4- 1 من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

4- 1- 1 الاعتماد القابل للإلغاء: يظهر هذا النوع من الاعتماد عند ما يقوم بنك المستورد بفتح الاعتماد المستندي لصالح زبونه (المستورد) و إعلام المصدر بذلك ،ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء و عليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافية لتسوية ديون المستورد اتجاه المصدر ،ومن الممكن أن يلغى في أي لحظة.³

¹أنطوان الناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية و السوق المالية ،المؤسسة الحديثة للكتاب ،ج1، بيروت، 1998، ص 91.

²زياد رمضان، الاتجاهات المعاصرة في ادارة البنوك ،دار وائل للنشر و التوزيع ،الأردن ،ط2، 2003، ص 151.

³، تقنيات البنوك ، مرجع سابق، ص 119. طاهر لطرش

4- 1- 2 الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المؤكد:

هذا النوع من القرض المستندي هو أكثر ضمانا و التزاما من قبل النظام البنكي سواء بدولة المستورد أو المصدر وذلك لقوة ضمانات التي يقدمها إلى المصدر في دفع مبلغ صفقة التصدير عن طريق الالتزامات التي يقدمها بنك المستورد وكذا الالتزامات التي يقدمها بنك المصدر.¹

4- 1- 3 الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء: عندما يصدر هذا الاعتماد فإن البنك فاتح

الاعتماد يكون ملتزما بصورة نهائية بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد، بشرط أن تكون المستندات مطابقة لبنود و شروط الاعتماد.² و يتميز هذا النوع من الاعتماد بإمكانية التغيير في شروط العقد أو الغائها باتفاق و تراضي أطراف العقد.³

4- 2 من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

4- 2- 1 الاعتماد المستندي غير المعزز:

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق فاتح الاعتماد ويكون دون البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة ، وليس عليه أي التزام اذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.⁴

¹ عبد القادر بحيح ، الشامل التقنيات أعمال البنوك، مرجع سابق، ص 316.

² مدحت الصادق، مرجع سابق، ص 17.

³ عبد الحق عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000، ص 91.

⁴ حسين دياب، مرجع سابق، ص 27.

4- 2- 2 الاعتماد المعزز: و بوجبه يقوم البنك المرسل بإضافة تعزيره على الاعتماد بأن يدفع فوراً للمستفيد قيمة الصفقة عند تقديم مستندات الشحن، أي إضافة ضمانة على ضمانة بنك المشتري. حيث يتعهد بسداد مستحقات المصدر حتى إذا لم يقم المشتري بالسداد.¹

4- 3 من حيث طريقة الدفع للبائع:

4- 3- 1 اعتماد الاطلاع: هو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على القيمة الصفقة من بنكه بمجرد القدوم إليه و إظهاره للوثائق و تتحقق البنك من صحتها بعد ذلك يقوم البنك امر بتحويل المبالغ فور استلامه للمستندات و الوثائق الواردة إليه أو التحصيل عليها من المستفيد.²

4- 3- 2 اعتماد المنفذ للقبول: ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن ،على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم و المسحوبات المشار إليها إما تكون على المشتري فاتح الاعتماد ، في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توضيح المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها و إما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد.³

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 64.

² حسين دياب، الاعتمادات المستندية التجارية ، المؤسسة الجامعية للنشر و التوزيع، لبنان، 1999، ص 28.

³ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي ، ط 5، 1997، مصر ، ص 15.

4-4 من حيث سداد المشتري:

4-4-1 الاعتماد المغطى: هو الاعتماد الذي يحصل فيه البنك على جزء من قيمة أو قيمته كاملة ، مع الأجر كضمان لما يقوم بدفعه إلى المستفيد.

4-4-2 الاعتماد الغير مغطى: هو الذي يفتحه البنك دون أن يحصل من الطالب على ضمان له.¹

وهو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك يدفع المبلغ للمستفيد عند تسليم المستندات.²

4-5 من حيث الطبيعة والشكل:

4-5-1 من حيث الطبيعة:

✓ اعتماد الاستيراد: و هي التي تفتحها البنوك بناءا على طلب متعاملها من أجل الاستيراد من دول أخرى.

✓ اعتماد التصدير: وهي التي ترد لصالح مصدر بواسطة البنوك في بلد المصدر من أجل التصدير الدول أخرى.³

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 65.

² أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي أضواء على الجانب النظرية و النواحي التطبيقية ، المكتبات الكبرى، ط 6، مصر، 1998، ص 82.

³ جمال يوسف عبد الغني، مرجع سابق، ص 22.

4- 5- 2 من حيث الشكل:

✓ اعتماد القابل للتحويل: بمقتضى هذا الاعتماد يمكن للمستفيد أن يطلب من بنك المشتري تحويل الاعتماد المفتوح لصالح مستفيد اخر . وينبغي أن يرد البنك بقبول ذلك حتى يتمكن المستفيد من إتمام عمليات الاستيراد و التصدير و الحصول على قيمة الصفقة.¹

✓

✓ اعتماد الدوري أو المتجدد:

وهو الاعتماد الذي تتجدد فيه قيمته الأصلية حيث يتم إلغائه أو حتى انتهاء صلاحيته و تتجدد القيمة الأصلية للاعتماد، تلقائيا و بشكل اني فور استعماله كليا أو جزئيا أو بعد إخطار البنك بدفع قيمة الكمبيالة التي تم سحبها عليها.²

✓ اعتماد الظهير:

هي عملية تتضمن اعتمادين يفتح الأول لصالح المستفيد كي يقوم بتوريد البضاعة و استناد إلى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتماد ثان لمستفيد اخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الأول، ويطلق على الاعتماد الثاني الاعتماد الظهير أو المساند، وهذا الاعتماد يستخدم في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتجا للبضاعة.³

¹ عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2001، ص 94-95.

² حسين دياب، مرجع سابق، ص 40.

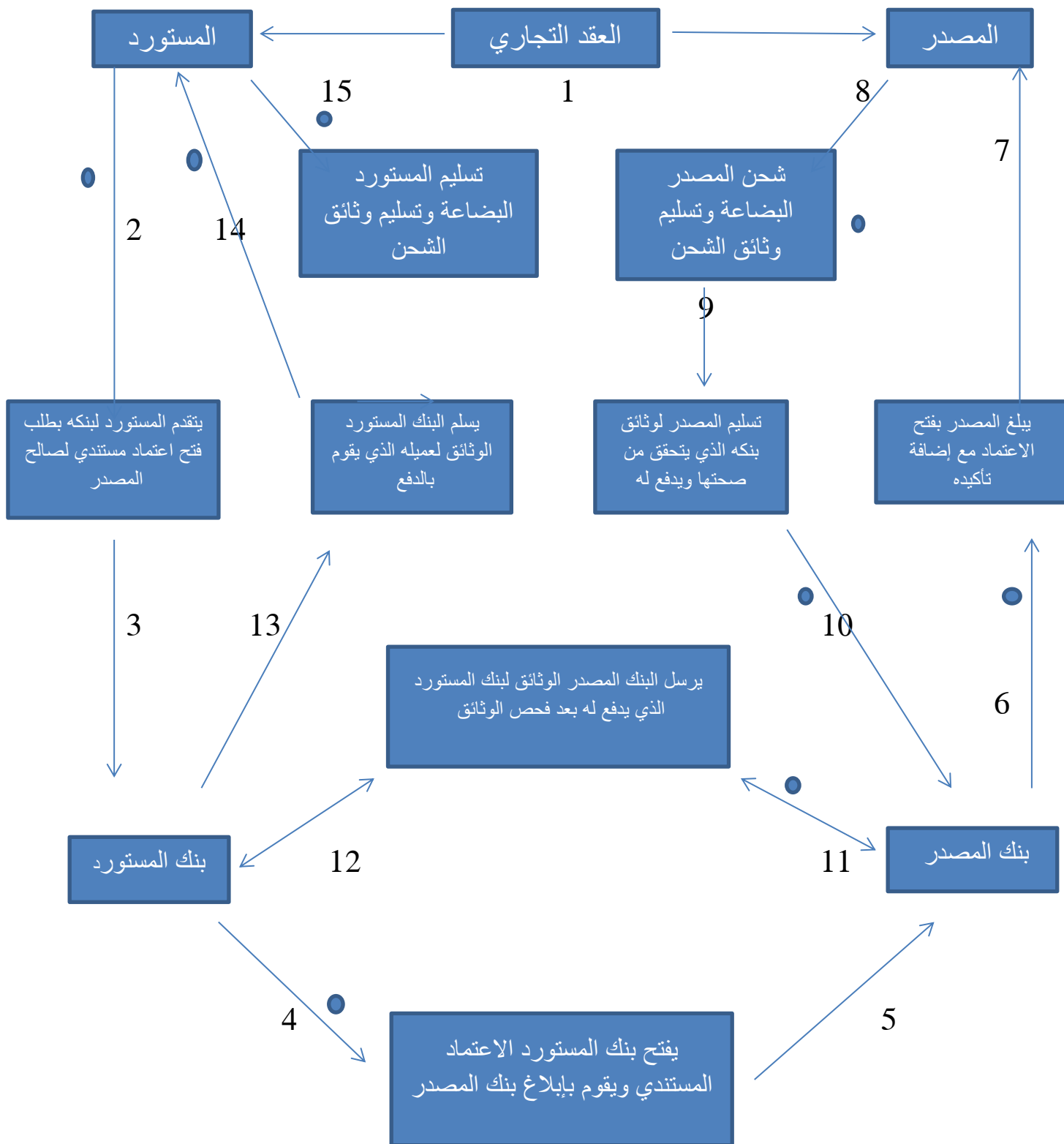
³ مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001، ص 19.

5- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي:

يتقدم المستورد إلى بنكه طالبا فتح اعتماد مستندي بعد ذلك يقوم البنك المستورد بإصدار الاعتماد و يرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المصدر مباشرة متضمنا، الاخطار بحقوق و التزامات كل من بنك المصدر للاعتماد و المستفيد من الاعتماد , ثم يقوم المصدر بشحن السلعة مع تقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها و قبولها إن كانت مطابقة ، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب ، أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب , وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المستورد الذي يرد إليه ما دفعة بالإضافة إلى مصاريف إذا لم يكن قد عجلت له هذه المبالغ ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.¹

¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 67.

الشكل (2): خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي



المصدر: رشاد العصار، مرجع سابق، ص 66

خلاصة الفصل:

من خلال ما قمنا بتناوله في هذا الفصل حول وسائل الدفع و أدوات التسوية في التجارة الخارجية يمكننا القول أنها خدمات مصرفية يترتب عنها اثار قانونية معنية تربط العميل و المستفيد و يعتبر التحصيل المستندي و التحصيل البسيط و الاعتماد المستندي من أكثر الأدوات استعمالا لتسوية عمليات التبادل التجاري نظرا ل ضمانات التي يمنحها لأطرافها حيث تلعب هذه الأدوات دور مهما في زيادة العمليات التجارية و تطورها ، ولكن أكثر المتعاملين الاقتصاديين اليوم يلحون إلى تسوية معاملاتهم التجارية عن طريق الاعتماد المستندي باعتباره أكثر الأساليب استعمالا في مجال التجارة الخارجية لأنه يمثل نوعا من الضمان.

الفصل الثالث: دراسة حالة لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المطلب الثاني: أهداف ووظائف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الثاني: مراحل انجاز الاعتماد المستندي لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المطلب الأول: تقديم الفاتورة الشكلية.

المطلب الثاني: توطين الاستيراد.

المطلب الثالث: طلب فتح الاعتماد المستندي.

المبحث الثالث : دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لعملية الاستيراد لدى وكالة
الفلاحة والتنمية الريفية.

تمهيد :

يحتل بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكانة هامة في الجهاز المصرفي نظرا للنشاطات والمهام التي يقوم بها في المجال الاقتصادي بصفة عامة وتشكل العمليات التجارية مع خارج العمليات الأساسية التي يعمل على إنجازها من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتدخلة في كل عملية.

وبصفة خاصة يتميز باستخدامه لتقنية الاعتماد المستندي وذلك لتمتعه بالثقة والضمان وحسن التسيير ومتابعة العملية بدقة من بدايتها الى نهايتها ويقوم بهذا لعدة اهداف، وحتى تتم هذه التقنية هناك إجراءات يجب على الأطراف الالتزام بها وفق مراحل معينة:

تم التطرق في هذا الفصل الى ثلاث مباحث وهب كالتالي:

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الثاني: مراحل انجاز الاعتماد المستندي لدى البنك

المبحث الثالث: دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لعملية الاستيراد لدى وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بولاية المسيلة.

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

انطلاقا من الأهمية الاستراتيجية للقطاع الفلاحي ضمن المسار التنموي، وكذا الظروف الملحة للنهوض بهذا القطاع وتطويره، تم انشاء مؤسسة مالية مختصة في القطاع الفلاحي لتضاف لقائمة البنوك التي عملت الدولة على ارسائها منذ الاستقلال، وقد تمثلت هذه المؤسسة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية والذي يعتبر من اهم البنوك وأكثرها شيوعا في جميع الولايات وسنحاول من خلال هذا المبحث التعرف أكثر على هذا البنك من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو مؤسسة مالية وطنية، تتمتع بقانون البنك التجاري، أنشئ بموجب المرسوم رقم 106/82، المؤرخ في 13 مارس 1982

وقد تولد عن اعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري BNA، حيث أسندت

له مهاما لمساهمة وفقا لسياسة الحكومة في تطوير القطاع الفلاحي وترقية النشاطات الفلاحية، الحرف اليدوية وكذا الصناعات الزراعية، وكل المهن الحرة والمنشآت الخاصة المتواجدة في الريف أيا كان نوع نشاطها.

وقد تكون البنك في بداية مشواره من 140 وكالة متنازل عليها من طرف البنك الوطني الجزائري، اما اليوم فقد أصبح يحتضن 286 وكالة و31 مديرية جهوية، حيث يشغل بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR حوالي 7000 عامل ما بين إطار وموظف وهو شركة مساهمة ذات رأسمال قدره 33 مليار دينار جزائري، وبميزانية قدرت أواخر سنة 1999 ب 426 مليار دينار، ونظرا لأهمية المؤسسة المالية، فقد صنف من طرف طبعة 2001 في المركز الأول BANKERS ALMANACH قاموس مجلة البنوك.

في ترتيب البنوك التجارية، كما يحتل المركز 668 العالمي من بين 4100 منصب.

المطلب الثاني: اهداف ووظائف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

أولاً: اهداف البنك:

ان الإطار الاقتصادي الجديد يحتم على البنك ان يلعب دورا اكثر ديناميكية اكثر من حاجة تمويل الاقتصاد وجمع الموارد، وبذلك وجب عليه جعل عمليات تدخلاته تتسم بأكثر فعالية، حيث يشهد البنك مرحلة تتسم بالضغوطات، كذا قيود المنافسة الناتجة عن وضعية الاقتصاد الحالية وامام كل هذه الأوضاع وجب عليه إعادة النظر في أساليب وتقنيات التسيير التي يتبعها والعمل على ترقية نوعية الخدمات التي يقدمها من اجل إرضاء حاجات عملائه.

لقد لجا بنك الفلاحة والتنمية الريفية مثل البنوك الأخرى الى القيام بأعمال ونشاطات عديديه للوصول الى استراتيجية تجعله مؤسسة بنكية كبيرة وهذا بهدف:

- تدعيم مكانته ضمن الوسط البنكي.
- تحسين نوعية العلاقات مع العملاء.
- الحصول على أكبر حصة في السوق.
- تطوير الجهود قصد تحقيق نتائج أكبر في تحصيل القروض وفي جذب موارد إضافية.

ثانيا: وظائف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية حسب قانون تأسيسه بتنفيذ كل العمليات البنكية ومنح الإئتمان بكل أنواعه هو ما يعطي امتيازاً للمهن الفلاحية بمنحها قروض بشروط أسهل وضمانات أخف من وظائفه الأساسية:

الفصل الثالث دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

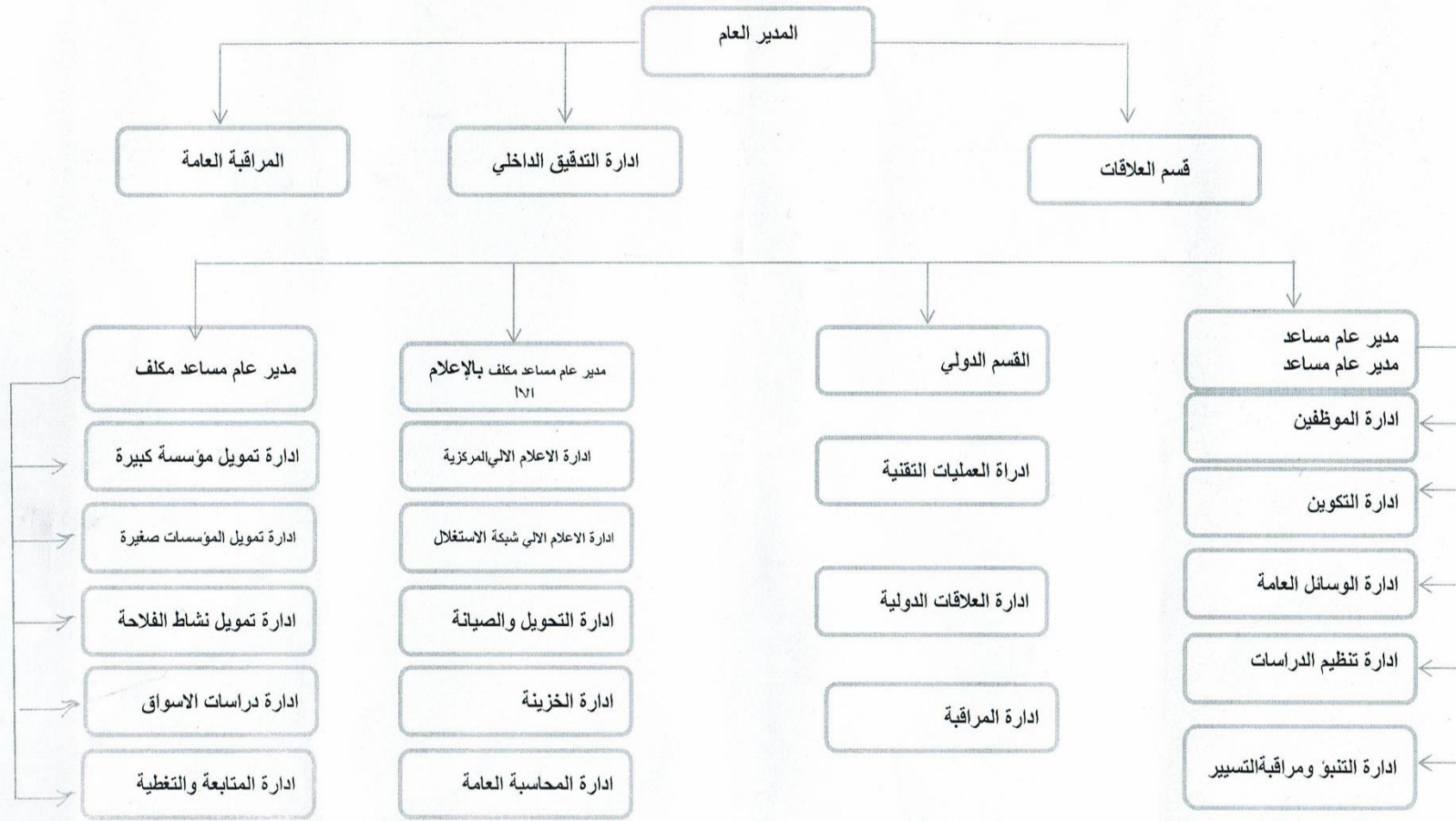
- تمويل هياكل وانشطة الإنتاج الفلاحي وكل الأنشطة المتعلقة بهذا القطاع
- تمويل هياكل وانشطة الصناعات التقليدية والحرف التقليدية والريفية
- تنفيذ جميع العمليات البنكية والاعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقا للقوانين والتنظيمات الجاري العمل بها
- تطوير الموارد وهذا بفتح الحسابات دون تحفظات كبيرة أو حدود
- انشاء خدمات جديدة
- تطوير شبكاته ومعاملاته النقدية
- التقرب أكثر من ذوي المهن الحرة (التجار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)
- تسيير الموارد النقدية بالدينار والعملة الصعبة

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعد الهيكل التنظيمي احدى الدعامات الأساسية في تكوين المنشآت أيا كان نوعها، والشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:

الفصل الثالث دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الهيكل التنظيمي الجديد للمديرية العامة المركزية لبنك الفلاحة والتنمية المحلية منذ 1999



المبحث الثاني: مراحل انجاز الاعتماد المستندي لدى البنك

سيتم تناول في هذا المبحث مراحل سير عملية الاعتماد المستندي لعملية الاستيراد

لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية بحيث يتناول المطلب الاول تقديم الفاتورة الشكلية ويعرف في المطلب الثاني توطين الاستيراد وفي المطلب الثالث يتم التطرق للإجراءات التي تتعلق بطلب فتح الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: تقديم الفاتورة الشكلية

اول عملية يتطلبها الاعتماد المستندي هي تقديم الفاتورة الشكلية الى البنك لتوطينها وهي عبارة عن فاتورة مبدئية تحرر من طرف المورد عند الطلب فتح الاعتماد المستندي حيث انها تحتوي على معلومات خاصة بالبضاعة كالمبلغ الإجمالي، الوزن، الكمية، مبلغ البضاعة (انظر الملحق 1)

المطلب الثاني: توطين الاستيراد

ويعرف التوطين البنكي بانه ذلك التسجيل والتوثيق القانوني لعمليات الاستيراد والتصدير بحيث انه يسمح بسير العمليات في اطار قانوني بنكي محدود، كما انه يعتبر شكلا إداريا والذي يعمل على تعريف الصفقات التجارية بالترقيم وكذلك يسمح بالمتابعة والنظر الى وضعية التسوية في عمليات التبادل هذا من الناحية النظرية، اما من الناحية التطبيقية فعملية التوطين تسمح بجمع 03 أنواع من الوثائق التجارية والمالية والجمركية) أي عند نهاية العملية) وهذه العملية تسمح للوكالة التي تقوم بالعملية على تسوية العمليات التي تم تحقيقها ويمكن ان نرى مراحل العملية كالتالي:

1- تسجيل عملية التوطين لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يقوم البنك الفلاحة والتنمية الريفية بإعداد وثيقة يدرج فيها جميع بيانات الفاتورة الشكلية في ملف خاص (انظر الملحق 3) وهذه البيانات هي:

- رقم عملية التوطين - التاريخ:
- اسم العميل المستورد وعنوانه - سعر الصرف
- اسم المورد وعنوانه - بلد المنشأ:
- تاريخ الفاتورة - بلد الشحن
- المبلغ بالعملة الصعبة:
- المبلغ بالدينار الجزائري:
- طبيعة او اسم السلعة المستوردة
- رقم التعريف الجبائي
- رقم التعريف الجمركي
- رقم وتاريخ السجل التجاري
- رقم الحساب البنكي
- نوعية التسوية

2- وضع الختم على الفاتورة من طرف البنك:

المتعلق بعملية التوطين بعد ان يتم تسجيل العملية يضع البنك ختم عملية التوطين على الفاتورة حتى يعطي لها شكلا قانونيا/ن وحتى يتم قبولها خلال سير عملية فتح الاعتماد المستندي.

3- خصم العمولات:

يقوم البنك بخصم عمولات من الزبون ويتم ذلك في قطع محاسبة أي "AVIS DE Débit" (انظر الملحق 5)

هذه العملية تجعل البنك الذي قام بعملية التوطين يقوم بالتأكد على مدى مطابقة عملية الاستيراد وتسويتها ابتداء من عملية التبادل الى غاية التسوية المالية أي من بداية العملية الى نهايتها.

بصفة عامة نستطيع القول ان هذه المراحل هي من بين اهم المراحل التي يتم القيام بها من اجل المباشرة في فتح الاعتماد المستندي والذي يتم بطلب من الزبون.

المطلب الثالث: طلب فتح الاعتماد المستندي

تتمثل الخطوة الثانية في طلب فتح الاعتماد المستندي وهي تضم مجموعة من الإجراءات

1- ملئ طلب فتح الاعتماد المستندي

تقوم الوكالة بفتح الاعتماد بناء اعلى طلب الزبون الذي يقدم طلبا في هذا الامر ويقوم بملئه بالمعلومات التالية:

- اسم الامر
- اسم الوكالة التي قامت بعملية التوطين
- طبيعة الاعتماد
- نوعية الارسال
- تدوين مقدار المبلغ بالعملة
- المستفيد من المبلغ المورد
- اسم البنك (المصدر)

- يتم ذكر كل الوثائق المفروض اسلامها
- المعلومات المتعلقة بالبضاعة كالتاريخ وطبيعة البضاعة المستوردة وكذلك رقم الفاتورة الشكائية
- الارسالية تكون في الميناء او في المطار

2- حجز مبلغ الفاتورة

يقوم البنك (وكالة المسيلة) بحجز مبلغ الفاتورة من حساب العميل إضافة الى 3% كاحتياط (انظر الملحق 6) هذا في حالة ان السلعة المستوردة موجهة للاستهلاك وليس للبيع (انظر الملحق 7) ويقوم العميل بتقديم تعهد على ذلك

3- بعث فتح الطلب الاعتماد المستندي والفاتورة الشكائية التي يتم توطيئها الى

المديرية

ان جميع هذه العمليات السابقة تمت على مستوى الوكالة , إلى هذا الحد تنتهي مهمة الوكالة فتقوم بإرسال كل من الفاتورة الشكائية التي يتم توطيئها وطلب فتح الاعتماد عن طريق بدول ارسال الى المديرية فيه جميع بيانات العملية والوثائق المرفقة بعدها تقوم الوكالة بانتظار بعد ان تشهر المديرية بالرد على فتح الاعتماد المستندي ففي حالة الموافقة تقوم المديرية بإشهار بنك المصدر بأنه فتح الاعتماد المستندي على مستوى المديرية , وبعد هذا تقوم بإرسال تحويل بسويقت الذي يضم جميع المعلومات إلى بنك المصدر وإلى الوكالة .

4- بنك المصدر يقوم بإشهار المصدر بوجود القرض

بعد ان تقوم المديرية بإشهار بنك المصدر بوجود القرض يقوم هذا الأخير بإشهار المصدر بوجود قرض والذي يقوم بدوره بإرسال البضائع وتقديم الوثائق الى بنكه من اجل الحصول على المبلغ أي تتم عملية الدفع انما نقدا أي تتم عملية الدفع اما نقدا او عند

حلول اجال الاستحقاق بعدها يتم تقديم هذه الوثائق الى بنك المستورد من طرف بنك المصدر.

5- حصول المستورد على الوثائق والبضاعة من بنكه

➤ بعد ان تصل الوثائق الى بنك المستورد أي المديرية تقوم بفحص الوثائق ومن ثم اعداد جدول ارسال والذي يتم تحويله الى الوكالة والمتعلق بالوثائق وهنا تستلم جدول الارسال مع الوثائق المرسله من طرف المصدر وهي:

➤ وثيقة الشحن

➤ فاتورة تجارية

➤ شهادة المنشأ

➤ شهادة الاوزان

➤ شهادة المطابقة

6- تسوية العملية:

وقبل ان يستلم المستورد الوثائق لإخراج بضاعته يقوم برفع التحفظات للوكالة وثم يستلم الوثائق فتقوم الوكالة أيضا برفع التحفظات وإرسالها الى المديرية التي تقوم بتحويل مبلغ البضاعة الى بنك المصدر وثم ارسال وصولات الدفع الى الوكالة لخصم المبلغ من العميل بعد اخراج البضاعة من الميناء وهذا بوثيقة الشحن والفاتورة التجارية التي تقدم الى مصلحة الجمارك من قبل العميل تقدم له وثيقة جمركية يقدمها بدوره الى الوكالة والتي تدرجها في الملف الخاص بالتوطين وتقوم بغلقه وتدوين عملية التسوية

المبحث الثالث: دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لعملية الاستيراد لدى وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بولاية المسيلة

هناك عمليات عديدة يقوم بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة المسيلة) وهي عمليات تجارية خارجية متعلقة بالاستيراد والتصدير كما ان لهذا البنك إمكانيات كبيرة واحترام لدى زبائنه من خلال عملياته العامة ونختار من بين عملياته التي يقوم بها عملية خاصة بالاعتماد المستندي لعملية الاستيراد والتي تبين لنا الصورة الحقيقية لنشاط هذا البنك حيث نقوم بدراسة هذه الحالة ونرى كيفية سير هذه العملية لدى البنك .

المطلب الأول: محتويات ملف العملية

أولاً: تقديم الفاتورة الشكلية بداية لابد على الزبون المتعامل مع البنك ان يحضر فاتورة شكلية تثبت انه قد ابرم صفقة تجارية من طرف اخر، ذلك لدينا أولاً فاتورة شكلية باسم عميل يتعامل مع بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة المسيلة) يدعى XXXX

➤ رقم الفاتورة: 23080818 بتاريخ: 2018/05/15

➤ البضاعة المستوردة: حاضنة دواجن

➤ المصدر هو: TARIM EKIPMAN

ثانياً: توطين العملية من قبل الوكالة

بعد ان يقدم العميل XXXX الفاتورة الشكلية للبنك فإن هذا الأخير يقوم بتوطينها من اجل المباشرة في فتح اعتماد مستندي لعملية الاستيراد لهذه العملية وتملى البيانات التالية:

➤ رقم عملية التوطين: eur.2018.2.10.00045/01/04/28

➤ التاريخ: 2018/06/11

➤ اسم العميل المستورد: XXXX عنوانه: المعاضيد

- اسم المصدر: thrimkipman عنوانه: ANKARA KARAYOLU 33
- KM AKALAN MEVKIL
- تاريخ الفاتورة: 2018/05/15
- المبلغ بالعملة: EUR 100.325.00 المبلغ بالدينار: 10.332.471.75
- البضاعة: حاضنة دواجن
- رقم الحساب البنكي: 904044436
- رقم التعريف الجمركي للسلعة 84569000
- رقم السجل التجاري: 000563501818/28 بتاريخ 2018/02/04
- رقم التعريف الجبائي: 001328056350182 بتاريخ: 2018/02/04
- نوعية التسوية: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد
- سعر الصرف: 102.00
- بلد المنشأ: تركيا
- مكان الشحن: تركيا
- وضع الختم على الفاتورة من طرف البنك
- يتم خصم العمولات الخاصة بالبنك

المطلب الثاني: طلب فتح الاعتماد المستندي

بعد هذه العمليات التي يقوم بها البنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) يعمل على استلام طلب فتح الاعتماد المستندي من طرف العميل XXXX الذي يعمل على ملئها كما يلي:

- اسم الامر ومكان اقامته: XXXXمعازيد
- اسم وكالة التوطين: بنك لفلاحة والتنمية الريفية (وكالة المسيلة)
- طبيعة القرض: اعتماد ومستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد

- نوعية الإرسال: بالسويقت (انظر الملحق 9)
- المبلغ بالعملة: eur100.324.00
- المورد: KUTLUSAN TARIM EKIPMAN
- اسم بنك الأشعار AK BANK
- الوثائق المستلمة: وثيقة الشحن. فاتورة تجارية. شهادة المنشأ. شهادة المطابقة. شهادة الأوزان.
- البضاعة: حاضنة دواجن
- الإرسالية تكون بيميناء الجزائر

المطلب الثالث: سير المعاملة

بعد ان يتم توطين الفاتورة الشكلية وتجهيز الطلب الخاص بفتح الاعتماد وشهادة حجز مبلغ الفاتورة وتعهد بعدم البيع يتم مباشرة العملية وذلك وفقا للمراحل التالية:

1. بحث الوثائق والطلب الى المديرية

تقوم وكالة المسيلة بإرسال الوثائق عبر جدول ارسال (انظر الملحق 8) يتضمن بمحتوى العملية, وعند الموافقة من المديرية تقوم بإرسال السويقت يحتوي على جميع البيانات العملية (أنظر الملحق 9)

2. البنك المستورد يطلب من البنك المصدر أن يشهر المصدر

من أهم العمليات الأساسية للمديرية هي أن تشهر بنك المصدر بأنه تم فتح اعتماد مستندي خاص بالعميل xxx لصالح المصدر وهو TARIM EKIPMAN بتركيا وبالتالي يقوم بنك المصدر بإشهاره بوجود القرض لكي يعمل على تجهيز كل الوثائق وإرسال البضائع وتسليم الوثائق إلى بنكه الذي بدوره يقوم

بإرسالها الى بنك المستورد (المديرية) بالجزائر وفي الأخير تقوم المديرية بتحويل الوثائق عن طريق جدول ارسال الى الوكالة بالمسيلة

3. حصول المستورد على الوثائق من بنكه

عند استلام بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية المسيلة الوثائق يقوم باستدعاء المستورد ليقوم باستلامها بعد رفع التحفظات من قبل العميل (أنظر الملحق 16) وهذه الوثائق هي:

➤ فاتورة تجارية (أنظر الملحق 11)

➤ وثيقة الشحن (أنظر الملحق 12)

➤ شهادة المنشأ (أنظر الملحق 13)

➤ شهادة الأوزان (أنظر الملحق 14)

➤ شهادة المطابقة (أنظر الملحق 15)

4. تقوم الوكالة برفع التحفظات (أنظر الملحق 17) وإرسالها الى المديرية لتقوم بدفع مبلغ القرض الى بنك المصدر

5. تقوم المديرية بإرسال وصولات الدفع الى الوكالة وهي عبارة عن المصاريف الناتجة عن عميلة الاستيراد لكي تخصم من قبل العميل (أنظر الملحق 18)

6. يقوم العميل بإخراج سلعته من الميناء ويتحصل على وثيقة من الجمارك على استلام سلعته فيقدمها بدوره إلى الوكالة لكي تقوم بغلق الملف نهائيا (أنظر

الملحق 19)

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل تم تبين أهم الأعمال التي يتم القيام بها من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية فله مهام عديدة والتزامات تجعله يساهم ببنية كبيرة في تسوية عمليات التجارة الخارجية على وجه الخصوص وتحريك النشاط الاقتصادي بصفة عامة، لذلك نجد من بين أهم العمليات التي يقوم بها البنك هو فتح الاعتمادات المستندية من أجل وصول الزبون الى هدفه الا أنها تمثل ضمان بالنسبة للبائع فيفضلها لأنها تحقق أمان كبير لصالح المتعاملين كما أن البنك يحصل على مقابل خاص بالعمليات التي يقدمها مما يشجع على المواصلة في نشاطه لذلك نستطيع القول أن العمليات التجارية هي مركز قوة بالنسبة للاقتصاد لذلك يجب على البنوك أن تسهر على هذه العمليات التجارية وتقدم لها كل إمكانيات من أجل الحصول على اقتصاد مزدهر وتجارة خارجية مثبتة

خاتمة عامة

خاتمة عامة:

يعتبر قطاع التجارة أحد قطاعات الاستراتيجية التي يقوم عليها اقتصاد أي دولة فهو يعد احدى الركائز الأساسية في التطور الاقتصادي ، حيث يقوم على أساس التبادل للسلع و الخدمات بين دول العالم فيما بينها، لذلك فهي تقوم بتصريف فائض انتاجها عن طريق التصدير وتستورد فائض ما أنتجه الدول الأخرى وهذا ما يفرض صعوبة الاستقلالية بنظام اقتصادي منعزل عن بقية الدول، فكل دولة يتحتم عليها ألا تعتمد اعتمادا كليا على نفسها في توفير كل ما تحتاجه من سلع و خدمات لاستحالة ذلك نظرا التحكم عدة عوامل في ذلك.

وللقيام بمختلف المعاملات التجارية في التجارة الخارجية يجب اختيار أدوات و تقنيات التسوية الملائمة لنجاح الصفقات التجارية، حيث أن الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي يعد من التقنيات الأكثر استعمالا وشيوعا بين الأوساط التجارية. فهو يقدم خدمة مصرفية يتدخل البنوك كوسيط بالتزام المستوردين لصالح المصدرين الأجانب وجعل كلا من الطرفين مطمئنا بخصوص حصوله على حقوقه. حيث يوفر السرعة و الأمن و السيولة النقدية و المرونة ، و قد جاءت هذه التقنية بهدف فك النزاع بين المصدر و المستورد و تقادي و تقادي الوقوع في المشاكل.

نتائج اختبار فرضيات الدراسة:

- فيما يخص الفرضية الأولى: وهي محققة من خلال تقديم مفهوم للتجارة الخارجية و التعرف على العوامل المؤدية لقيامها.
- الفرضية الثانية: تبرز صحتها من خلال فتح المجال أمام المبادلات التجارية اعتمادا على وسائل الدفع التقليدية و الحديثة.

- **الفرضية الثالثة:** صحيحة من خلال الأدوات التسوية التي تتيحها البنوك لتسوية المعاملات التجارية وتحريك التجارة الخارجية.

- **الفرضية الرابعة:** مؤكدة من خلال اعطاء مفهوم و ايضاح أن الاعتماد المستندي هو أداة لتسوية في معاملات التجارية و ضمان الاطراف المتعاملة من خلال المستندات التي ترافقه من أجل اتمام المعاملات بسهولة و ثقة كاملة .

- **الفرضية الخامسة:** محققة و مؤكدة و صحتها تبرز من خلال المراحل التي تميز بها مراحل و خطوات تقييد الاعتماد المستندي بداية من مرحلة الفتح إلى غاية مرحلة التنفيذ.

النتائج:

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى النتائج التالية:

- إن الاعتماد المستندي عملية بنكية يقوم من خلال البنك بدور الوسيط لتسوية المعاملات التجارية.

- الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي أدوات فعالة لتسوية المعاملات التجارية الدولية.

- ان عملية الاعتماد المستندي تمر بمراحل عدة تبدأ بعقد تجاري بين البائع و المشتري ثم يليها فتح الاعتماد ثم مرحلة التزام البنك بمواجهة المستفيد و أخيرا مرحلة التنفيذ.

اقتراحات:

- اختيار الأدوات و الوسائل التسوية التي تضمن للطرفين أقل تكلفة و السرعة في المبادلات التجارية و هذا الضمان خفض التكاليف و ربح الوقت، ونوعية أفضل للخدمة المتقدمة

- تقليل من تكاليف التسوية في معاملات التجارة الخارجية.

- ضرورة التركيز على نوعية الخدمة المتقدمة للعميل في اطار ملائمة التقدم التكنولوجي المعمول به من الدول المتقدمة.
- محاولة ترقية التعامل بالاعتماد مستوى في حالة التصدير و ذلك بتطوير و تجيع الصناعات الناشئة لإعطاء صورة حسنة عن منتجات البلاد ووضع استراتيجية شاملة للتصدير ما يحث دول العالم للاستيراد.
- تبني وسائل التجارة الالكترونية لأنها تساعد في تسهيل عمليات التجارة الخارجية.



قائمة المصادر والمراجع

المراجع

1. أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي أضواء على الجانب النظرية و النواحي التطبيقية ، المكتبات الكبرى، ط 6، مصر، 1998.
2. أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، مصر ط 4، 1995.
3. أحمد غنيم، الاعتماد المستندي ، ط 5، 1997، مصر.
4. أحمد هني ، العملة و النقود، ط1، الدار الجامعية ، الجزائر، 1999.
5. أنطوان الناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية و السوق المالية ،المؤسسة الحديثة للكتاب ،ج1، بيروت، 1998.
6. البارودي علي، العريني محمد فريد، القانون التجاري، دار مطبوعات الجامعة، الاسكندرية، 2000.
7. جمال حويدان ، التجارة الدولية ، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان 2006.
8. جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية.
9. جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب، ط1.
10. حازم البيلاوي، نظرية التجارة الدولية ، منشأة المعارف، الاسكندرية، 1999.
11. حسين دياب، الاعتمادات المستندية التجارية ، المؤسسة الجامعية للنشر و التوزيع، لبنان، 1999.
12. حكدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، دمشق، 2000.
13. حميدي عبد العظيم ، اقتصاديات التجارة الدولية ، مكتبة الزهراء ، مصر ، 1996.
14. حميدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة الزهراء الشرق، دمشق ، 1996.
15. خالد أمين و اخرون ، ادارة العمليات المصرفية و المحلية الدولية ، دار وائل للنشر و التوزيع ، عمان ، 2002.
16. رشاد العصار، التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة، ط1، 2001.

17. الرومي محمد أمين، التعاقد الالكتروني عبر الانترنت، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية ، ط1، 2004.
18. زياد رمضان، الاتجاهات المعاصرة في ادارة البنوك ،دار وائل للنشر و التوزيع ،الأردن ،ط2، 2003.
19. زينب حسين عوض الله ،لعلاقات الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، الاسكندرية.
20. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي ،اسكندرية ، 1998.
21. سليمان بودياب، اقتصاديات النقود و البنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، بيروت.
22. طاهر لطرش، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2001.
23. عادل أحمد حشيش ، أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية ، الاسكندرية،/ 2002.
24. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية ، قسنطينة ، الجزائر ، 2001.
25. عبد الحق عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000.
26. عبد الحميد عبد المطلب، النظرية الاقتصادية (تحليل جزئي و كلي للمبادئ) ،الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الاسكندرية ، 2001.
27. عبد الرحمان يسري أحمد ، الاقتصاديات الدولية ، الدار الجامعية ، 2001.
28. عبد الغفار حنفي، الادارة الحديثة للبنوك التجارية ، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية ،1949.
29. عبد القادر بحيح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2013.
30. عبد المطلب عبد المجيد، البنوك الشاملة و عملياتها و إدارتها، دار الجامعة، الاسكندرية ، 2000.
31. فطيمة حاجي، المدخل إلى تمويل التجارة الخارجية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2017.

32. قانون النقد والقرض، 10_90 المادة 110.
33. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي ، دار المعرفة الجامعية ، 1996.
34. محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الخارجية ، الاسكندرية ، 2009.
35. محمد زكي الشافعي ، مقدمة في النقود و لينوك ،دار النهضة العربية، بيروت،
36. مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001.
37. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية ، دار غريب للنشر و الطباعة، القاهرة، 2001.
38. مركز الكتاب الأكاديمي ، ط1، 2000.
39. نائل عبد الرحمان وناجح داود رباح الطويل صالح، الأعمال المصرفية و الجرائم الواقعة عليها، ط1، دار وائل للنشر و الطباعة والتوزيع، الجزائر، 2000.
40. هشام حير، ادارة المصارف، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، القدس 2008

الرسائل والمذكرات

41. سميحة بالخروف، هاجر كدة، الدراسة المالية للقروض الاستثمارية في البنوك التجارية ، مذكرة لنيل شهادة ليسانس، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2011_2012.
42. شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.
43. شلالى رشيد، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص ادارة عمليات تجارية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية ، قسم العلوم التجارية، جامعة الجزائر، 2011.

الملاحق

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق
.1	فاتورة شكاية
.2	طلب فتح الاعتماد المستندي
.3	وثيقة التوطين
.4	خصم العمولات المتعلقة بعملية التوطين
.5	وصل دفع مبلغ الاعتماد المستندي
.6	شهادة حجز مبلغ الفاتورة
.7	تعهد بعدم البيع
.8	جدول ارسال من الوكالة الى المديرية
.9	السويقت
.10	جدول إرسال من المديرية
.11	فاتورة تجارية
.12	وثيقة الشحن
.13	شهادة المنشأ
.14	شهادة الأوزان
.15	شهادة المطابقة
.16	رفع التحفظات من قبل العميل
.17	رفع التحفظات من قبل البنك
.18	وصولات الدفع
.19	وثيقة جمركية

الملحق 01

فاتورة رقمية

KUTLUSAN TARIM EKIPMAN LOJISTIK
GIDA SANAYI IC VE DIS TIC LTD STI
Ankara Karayolu 33.Km Akalan Mevki
35170 Kemalpaşa/Izmir/TURKEY

PROFORMA FACTURE

EU'RL LADJINI POULES
Adresse: MAADID MSILA ALGERIE

Date: 15.05.2013
Proforma No : 23080813

UNE BATTERIE POULES PONDEUSE CAPASITE 28.672 POULES

Specification	Qty	Total Amount
CAGES DE POULET TYPE MULTI-ETAGE 4 ETAGES 4 RANGES CAPASITE 28.672 POULES SYSTEME COMPLET D'ALIMENTATION PAR CHARIOT TAPIS A FIENTES EXTERIEURE MIXTE TAPIS A FIENTES EXTERIEUR AVEC ELEVATRICE SYSTEME AUTOMATIQUE DE RACLAGE DES FIENTES TAPIS A FIENTES TABLES DE RAMASSAGE DES OEUFS ARMOIRES ELECTRIQUE POUR ALIMENTATION ET SORTIE DES FIENTES SYTEME DE RAMASSAGE DES OEUF PAR DESCENDEUR ARMOIRES ELECTRIQUE POUR RAMMASAGE DES OEUF ET CONTROLE DE RAMMASAGE SILO AVEC VIS DE CHARGEMENT VIS	1 unit	190.325,00 €
TOTAL AMOUNT CFR ALGER		190.325,00 €

CENTMILLES TROISCENT VINGT CINQ EURO

NOUS CERTIFIONS QUE LES PRODUITS OBJET DE CETTE FACTURE SONT CONFORMES AUX NORMES
INTERNATIONAL MATERIAL D'ORIGINE TURQUIE

MODE DE PAYMENT : LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRME

BANK AK BANK
BRANCH IZMIR COMMERCIAL BRANCH - 716
SWIFT CO AKBKTRIS
IBAN NO TR65 0004 6007 1603 6000 0350 12
BENEFICIARY NAM KUTLUSAN TARIM EKIPMAN LOJISTIK GIDA SAN. IC VE DIS TIC.LTD.STI
ADDRESS Ankara Karayolu 33. Km Akalan Mevki
35170 Kemalpaşa/Izmir/Turkey

KUTLUSAN TARIM EKIPMAN LOJISTIK
GIDA SANAYI IC VE DIS TIC.LTD.STI

HASAN BUYUKKUTLU
Directeur Générale

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	A. L. E M'SILA 904
DOMICILIATION IMPORT	
28/04/2013	10 00045 EUR
M'SILA LE.	11.06.2013

فاتورة رقمية
مصادقة
11.06.2013

الملحق 03

Agence domiciliataire :
N° : A.L.E DE M'SILA 904
Numero Agrément : 28.04.01

بنك الافالفة والتنمية الريفية

B.A.D.R

* avis d'ouverture d'un dossier de domiciliation import *

Numero Client: 904 044436
Nom ou Raison sociale : EURL LAJINI POULES
Adresse : CNE MAROUD MSILA
BICHARA M SILA

Numero de la piece de client : 28/000563501813 Date Piece : 04/02/2013
Identifiant fiscal : 001328056350182 Date Identifiant : 04/02/2013

Numero Facture : 23080813 Date Facture : 15/05/2013

Montant prévu : 100.325,00 EUR
Contre valeur : 10.332.471,75 DA Cours de change : 102,99

Tarif douanier : 84369000
Designation : MATERIELES AVICOLES

Pays de Provenance : TURQUIE TR Mode de transport: CFR
Pays d'origine : TURQUIE TR

Fournisseur : KUTLUŞAH TARIM EKİPMAN LOJİSTİK GIDA SANAYİ İÇ DİŞ
Adresse fournisseur : ANKARA KARAYOLU 33.KM AKALAN MEVKİİ 35170 KEHALPAS
Detais d'expédition : 0090 jours
Modalites de paiement : CREDOC IRREVOCABLE CONFIRME PAYABLE A VUE

NUMERO DE DOMICILIATION : 280401.2013.2.10.00045.EUR
Date d'ouverture : 11/06/2013

الملحق 05

A.L.E DE M'SILA"904"
nvle cite administrative 28000
fax 035556557 Tel 035556627

بنك البفالة والتنمية الريفية

B.A.D.R

MAR 11 JUIN 2013

EURL LAOJINI POULES
CNE MAADID MSILA
BICHARA
M SILA

* AVIS DE DEBIT *

OPERATION N°: CD2-0440

NOUS VOUS INFORMONS QUE NOUS DEBITONS VOTRE COMPTE DU MONTANT DE L'OPERATION SUIVANTE .

* NOÛF DU DEBIT *

FRAIS CREDOC

COMMISSION :

3.000,00

DZD

* NUMERO DE COMPTE *

ø

TAXE :

510,00

DZD

00904-044436-300-0-44-00

DATE DE VALEUR : 10 06 2013

AU DEBIT DE VOTRE COMPTE:

3.510,00

DZD

VISA

A

SALUTATIONS DISTINGUEES



الملحق 06

ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG COMMERCE EXTERIEUR

DATE: 25/06/2013

Groupe Régional d'Exploitation de rattachement M'sila 028

Agence de M'sila 904

Nom et raison sociale du client : EURL... LADJINI... RENLES.....

Numéro de compte : 204.0.44.436.300.44.....

Numéro de domiciliation : 27.0401.2013... 2... 10... 0045 EUR.....

Mode de paiement : Crédit... Irrévocable... confirmé.....

Type de réalisation :

à vue

à échéance

Référence de l'AUT 1



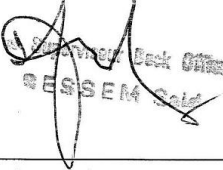
Montant de l'opération : 100.325,00 EUR.....

Montant de la PREG : 145.000,00 (Complément)

Taux de la PREG : 1,25%.....

Numéro « code d'opération » : 003.0423.....

Nom et prénoms suivis des signatures habilitées

- le chargé de l'opération : 
- le responsable de l'étrangère marchandise : 
- le directeur d'agence : 

- l'original 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

15

الملحق 07

CCD de 100 325, 10 \$
0/ EURL UOJMI Poules
A/ KUTUSON

Nr: ZIANE
محمد زيان

ENGAGEMENT

Je, soussigné Mr ... LADJINI RAOUF
représentant légal de la société :

Raison sociale : EURL UOJMI POULES

Activité : Elevage Avicole

Adresse : Zone Industrielle M'Sila


VIS : 013180563501813

n'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'interdit à revendre les produits en question en l'état.

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 M'Sila, le 11/06/2013

Cachet et signature.


م.ش. و.م.م. لصحيفتي
للداواجن
الماضيد - المسيلة
برن: 28/00-0563501813

6

الملحق 08

حيدول ارسال

M°SILA, LE:11/06/2013

ALE M°SILA 904
SCE COMMEX

D.G.A.O.I
SCE CREDOC ALGER

Réf/COM 2013

Objet : Ouverture D'un crédit documentaire

من الـمـتـمـنـة الـمـتـمـنـة

Nous vous adressons ci-joint un demande d'ouverture de crédit documentaire formulé par notre relation :
EURL LADJINI POULES , faveur :KUTLUSAN TARIM , De : EUR 100.325,00

Bonne réception

Documents joints :

- IMP 205
- PREG
- ATTESTATION DE NON IMPAYES
- FACTURE DOMICILIEE
- ATTESTATION DE VALIDATION PREG

Handwritten signature and a circular stamp of the Algerian Chamber of Commerce and Industry (SCE COMMEX).

ORIGINE DE
CONTRAT DE VENTE CITY AEROPON - 3-15-67
450: Documents Requises
LETTRE DE TRANSPORT AERIEN APPROUVE ET MISE A
DISPOSITION POUR LE COMPTE DE L'ASSUREUR
PAYE PORTANT LE NUMERO D'IDENTIFICATION
L'ORDONNATEUR (MFI) 500 228 746 745
FACTURES COMMERCIALES ORIGINALS DE LA MARCHANDE
CERTIFIANT QUE LA MARCHANDE LIEE

19-10-69:25

Server: 1-5-67-1000

- VOUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DE MONTANT
PORTANT LE NUMERO D'IDENTIFICATION ARIAL 500 228 746
CERTIFICAT D'ORIGINE MISE A DISPOSITION
CERTIFICAT DE CONFORMITE
LISTE DE COLISAGE
- 510: Additional Conditions
ASSURANCE COUVRIE PAR L'ASSUREUR ARIAL
TRANSBORDENENT AUTOPROTEGE VOUE COMPTANT
DOCUMENTS ANTERIEURE A LA DATE D'EMISSIION DE
CREDIT INTERDIT
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE EN FRANCAIS
PAIEMENT SOUS RESERVE INTERDIT SAUF MISE A DISPOSITION
DOCUMENTS AVEC RESERVE SONT SOUS MISE A DISPOSITION
NOS FRAIS S'ELEVENT A 200 00 00
L'ARTICLE 27 C DES R.U. S'APPLIQUE A MOINS D'ETRE
APPLICABLE
VEUILLEZ NOUS ACCUSER RECEPTION DE CE CREDIT
NOUS COMMUNIQUER LA DATE DE NOTIFICATION
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE EN FRANCAIS
LANGUE DE LA LETTRE DE CREDIT
- 710: Charges
TOUS VOS FRAIS Y COMPRIS ELIX ET
CONFIRMATION DEVE EN CAS DE NON
UTILISATION DU CREDIT SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE ET DOIVENT
ETRE PERCUES PAR VOS BONS
NOTIFICATION DU CREDIT
- 48: Period for Presentation of Documents
21 JOURS SUivant LA DATE D'EMISSIION
- 49: Confirmation Instructions
CONFIRM
- 20: Instr to Pay/Remittance/Remittance Bank
NOUS VOUS AUTORISONS A VOUS REMPLIR LES CHEQUES ET
COMPTES SUR VOS LIVRES AVEC VOS BONS
DE VOTRE BUIS 500 228 746 745
DOCUMENTS CONFORMES AUX TERMES DE LA LETTRE DE CREDIT

E LCI MVID MDDZ TRAVELING MDDZ...
QU'IL REPRENNE LA DATE DE VALEUR RETENUE COMME
D'US CI-DESSUS. LE MONTANT DES DOCUMENTS ALGERI 001
S REFERENCES CREDIT DOCUMENTAIRE.
Order to Receiver Information
S DOCUMENTS DOIVENT ETRE ADRESSES
* 01 SEUL PLI PAR COURRIER DHL
L'ADRESSE SUIVANTE:
A-D-R (DGAOI/DCE/SDCD)
RUE CRISTAPHA BOUHIREO
000 ALGER, ALGERIE.

----- Message Trailer -----

112400F4605)

Nature: HAC-Equivalent

----- Interventions -----

ig : Network Report

m Time : 04/04/19 14:49:03

tion : Shift Interface

SYSTEM

MORZALAXX293211624674: C177: 1904081449 (451:03)

DL 1904081449

04/04/19 14:49:03

0000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000

00000000



00000000

00000000

00000000

الملحق 10





حذول ارسال من المديرية

Badr D.G.A - OPERATIONS INTERNATIONALES Réalisation de crédoc	Date : 03/09/2013 à 3 :49																
Ordonnateur : EURL LADJINI POULES CNE MADID M'SILA BICHARA M SILA AGENCE 904M SILA	Destinataire : Badr A.L.E : AGENCE BADR M'SILA "904" Réf. A.L.E :																
Crédoc n° : 13.50.02242/001	Faveur : KUTLUSAN TARIM EKIPMAN LOJISTI/TURQUIE																
Nous vous remettons ci-inclus les documents ci-dessous énumérés, tirés en utilisation (<input type="checkbox"/> totale <input checked="" type="checkbox"/> partielle) du crédoc en rubrique.																	
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">Facture Commerciale</td> <td style="width: 40%;">06/07-00/001</td> <td style="width: 20%;">Certificat d'origine.</td> <td style="width: 10%;">01/01</td> </tr> <tr> <td>Connaissance</td> <td>03/03-00/001</td> <td>copies connaissance non negoci</td> <td>03/03</td> </tr> <tr> <td>liste de colisage</td> <td>06/06-00/001</td> <td>certificat de conformité</td> <td>01/01</td> </tr> <tr> <td>certificat de garantie</td> <td>01/01-00/001</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Facture Commerciale	06/07-00/001	Certificat d'origine.	01/01	Connaissance	03/03-00/001	copies connaissance non negoci	03/03	liste de colisage	06/06-00/001	certificat de conformité	01/01	certificat de garantie	01/01-00/001		
Facture Commerciale	06/07-00/001	Certificat d'origine.	01/01														
Connaissance	03/03-00/001	copies connaissance non negoci	03/03														
liste de colisage	06/06-00/001	certificat de conformité	01/01														
certificat de garantie	01/01-00/001																
Date de levée des documents : 03/09/2013																	
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Montant des documents :</td> <td style="width: 40%;">100.325,00</td> </tr> <tr> <td>Frais du correspondant :</td> <td>,00</td> </tr> <tr> <td>Intérêt de refinancement :</td> <td>,00</td> </tr> <tr> <td>Total :</td> <td>100.325.00 EUR</td> </tr> </table>		Montant des documents :	100.325,00	Frais du correspondant :	,00	Intérêt de refinancement :	,00	Total :	100.325.00 EUR								
Montant des documents :	100.325,00																
Frais du correspondant :	,00																
Intérêt de refinancement :	,00																
Total :	100.325.00 EUR																
Crédoc à vue, paiement effectué valeur : 04/09/2013																	
Echéance de (<input type="checkbox"/>) paiement différé (<input type="checkbox"/>) acceptation (<input type="checkbox"/>) refinancement :																	
Ces documents sont à remettre à l'ordonnateur contre décharge.																	
Salutations distinguées Badr D.G.A OI (Signatures autorisées) OPERATIONS CREDITS DOCUMENTAIR																	
 A. BOUCHELABEN																	
Le Chef de Service M. ZIA																	
Ce crédoc est soumis aux RUJ de la CCI, dernière révision en cours																	

حذول ارسال من المديرية

Badr		Date : 03/09/2013 à 3 :49
D.G.A - OPERATIONS INTERNATIONALES		
Réalisation de crédoc		
Destinataire (Ordonnateur) :		Expéditeur :
EURL LAJINI POULES		Badr A.L.E :
CNE MADID N'SILA BICHARA		AGENCE BADR N'SILA "904"
M SILA		Réf. A.L.E :
AGENCE 904M SILA		
Crédoc n° :	Faveur :	
13.50.02242/001	KUTLUSAN TARIM EKIPHAN LOGISTI/TURQUIE	
Nous vous remettons ci-inclus les documents ci-dessous énumérés, tirés en utilisation (<input type="checkbox"/> totale <input checked="" type="checkbox"/> partielle) du crédoc en rubrique.		
X		
Facture Commerciale	06/07-00/001Certificat d'origine.	01/01
Connaissance	03/03-00/001copies connaissance non negoci	03/03
liste de colisage	06/06-00/001certificat de conformité	01/01
certificat de garantie	01/01-00/001	
Date de levée des documents : 03/09/2013		
Montant des documents :		
Frais du correspondant :	100.325,00	
Intérêt de refinancement :	,00	
Total :	,00	
	100.325,00 EUR	
Crédoc à vue, paiement effectué valeur : 04/09/2013		
Echéance de <input type="checkbox"/> paiement différé <input type="checkbox"/> acceptation <input type="checkbox"/> refinancement :		
Nous avons apporté nos meilleurs soins à l'examen de ces documents mais, nous déclinons toutes responsabilités pour leur authenticité et leur validité ainsi que pour la qualité et la livraison de la marchandise.		
Salutations distinguées OPÉRATIONS CREDITS DOCUMENTAIRE		
Badr A.L.E :		
(Signatures autorisées)		
Ce crédoc est soumis aux RUU de la CCI, dernière révision en cours		

فاشورہ تجارتیہ

 KUTLUSAN TARIM EKIPMAN IZMIR GIDA SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI	Address: Ankara Karayolu 33. Km. 35170 Kemalpaşa, İZMİR/ TÜRKİYE Tel: (+90 232) 876 10 40 Fax: (+90 232) 876 10 50 e-mail: kutlusan@kutlusan.com.tr url: http://www.kutlusan.com.tr		
	İzmir 12.08.2013 Invoice no: 500554		
EURL LADJINI POULES CNE DE MAADID BECHARA M'SILA ALGERIE.			
COMMERCIAL INVOICE			
			
Description	Quantity	Amount (EUR)	Total Amount (EUR)
.UNE BATTERIE POULES PONDEUSE CAPACITE 28672 POULES. .DELIVERY TERMS:CFR ALGIERS PORT.	1	100.325,00 €	100.325,00 €
PAYMENT: 100.325,00 EURO DOCUMENTARY OF CREDIT FOB: 97.570,08 EURO LC NO. AND DATED: 13 5002242 - 130624			
TOTAL: 43 PCS GROSS WEIGHT: 38.320 KG NET WEIGHT: 35.770 KG		 	
BANK:AKBANK PINARBASI COMMERCIAL BRANCH IBAN:TR09 0004 6007 1603 6000 0511 43			
MANUFACTURER: KUTLUSAN KAFES EKIPMAN HAY.VE SAN. TIC.LTD.STI.			
WE CERTIFY THAT THE GOODS IS FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH PROFORMA INVOICE NUMBER:23080813 DATED ON 15.05.2013			
CFR,ALGIERS PORT.			
TOTAL CFR AMOUNT			100.325,00 €

①

الملحق 12

CMA CGM		ORIGINAL BILL OF LADING			VOYAGE NUMBER HF142W	
					BILL OF LADING NUMBER TR1985 2	
DATE OF RECEIPT	PLACE OF RECEIPT	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING			
OCEAN VESSEL LAVENDER	PORT OF LOADING ALGERA	PORT OF DISCHARGE ALGERA	THREE (3)		FINAL PLACE OF DELIVERY	
NO. AND NOS. OF CONTAINERS AND SEALS	NO. AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOWAGE, COUNT, SAID TO CONTAIN		GROSS WEIGHT CHARGED	TARE	MEASUREMENT
		DEVE		KGS	KGS	CBM
Notify 2: SAHRAOUI BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVE 17, BOULEVARD COLONEL MARCOUCCI, 16100 ALGER / ALGERIE (021) 64 26 70 / 63 49 22 Shipped on Board CMA CGM LAVENDER 15-AUG-2015 CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C. As agents for the Carrier						
Weight: 15 Kgs Total: 3 CONTAINER(S)		Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 2		36320.000	11630	150.000
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.						
ADDITIONAL CLAUSES						
040. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be included in this and/or notify party field of the bill of lading. Failure to provide this information will be subject to a fine by Customs and levied by the receiver. 041. Demurrage and discharge payable by consignee from date of discharge for 876 containers, first 15 days at USD 18 per day per 20 ft and USD 38 per day per 40 ft. From the 16th to the 45th day USD 18 per day per 20 ft and USD 38 per day per 40 ft. From the 46th day to the 60th day USD 24 per day per 20 ft and USD 72 per day per 40 ft. From the 61st to the 90th day USD 64 per day per 20 ft and USD 100 per day per 40 ft. 042. Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean at the designated place, within 60 days following the date of release, failing which the container shall be considered a demurrage and shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the use of the container, including but not limited to, reasonable demurrage equivalent to the sound market value - or called value due by the Carrier to a container lessee. The Carrier is entitled to collect a deposit in advance of the time of release of the container which shall be retained as security for payment of any charges due to the Carrier, in particular for payment of all demurrage and discharge and/or container charges.						
PLAC	AND DATE OF ISSUE	17MIR	18 AUG 2015	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM SHIPPING AGENCY J.S.C. as agent for the vessel HF142W CMA CGM S.A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER						
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING						

الملحق 13

1. İhracatçı Consignor Expéditeur	No J 0686788	ORJINAL ORIGINAL ORIGINAL
KUTLUSAN TARIM EKİPMAN LOJİSTİK GIDA SANAYİ İÇ VE DİŞ TİC LTD ŞTİ ANKARA KARAYOLU 33 KM AKALAN MEVKİİ 35170 KEMALPAŞA İZMİR TURKEY.	MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE	
2. Alıcı Consignee Destinataire		
EURL LAOJINI POULES CNE DE HAADID BECHARA M'SILA ALGERIE.	3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine	TURKEY
4. Taşımaya İlişkin Bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)	5. Gözlemler Remarks Remarques	
BY SHIP	ORIGINAL	
6. Sıra No; kolların marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises	7. Miktar Quantity Quantité	
JUNE BATTERIE POULES PONDEUSE CAPACITE 28672 POULES. .DELIVERY TERMS:CFR ALGIERS PORT. TOTAL PCS: 43 INVOICE NR.DATE: 500554- 12.08.2013 FREIGHT PREPAID LC NO.AND DATED:13 5002242 - 130524 *****	96,320.00 KGS ***** AEGEAN REGION CHAMBER OF INDUSTRY İZMİR - TÜRKİYE EGE BÖLGESİ SANAYİ ODAS	
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyanın 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises décrites ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		
<p>13 AUG 2013</p> <p>Ayşe İpek SELUĞOĞLU Dış Ticaret Müşaviri</p> <p>İZMİR 12/08/2013 THE AEGEAN REGION CHAMBER OF INDUSTRY</p> <p>Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mehter Mühürü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente</p>		

13

شهادة اشوزات



19.08.2013

PACKING LIST

**EURL LADJINI POULES CNE DE MAADID
BECHARA M'SILA ALGERIE.**

CASE NUMBER	STOCK CODE	DESCRIPTIONS	TOTAL
L20120813082051	1090429015	ECO+60 MID SHEET WIRE WIDE V WATER CHANNELED	1815
	1110210140	MANURE BAND PP 0,9*1168 MM * 140 MT	16
	2120127262	ECO+ROLLFORM FEEDING 0,70	840
	2120127748	ECO + ROLLFORM FEEDING LEG	1850
	2220122077	ECO 60 BOTTOM MAT WIRE	3500
	2310100022	PROFILE FOR FEEDING TABLE	3
	2320124373	ASSEMBLING TABLE 60*100*96 CM	2
	2320131166	ASSEMBLE TABLE	4
	2320131168	ECO 60 ASSEMBLY TABLE UPPER PLATFORM	2
	2510100014	ASSEMBLED LONG SHAFT LIFT	4
	2510100024	ASSEMBLED SHORT SHAFT LIFT1	4
	2510128082	ASSEMBLED FEEDING START POINT RIGHT	16
	2510128083	ASSEMBLED FEEDING START POINT LEFT	16
	2510150202	ASSEMBLED EGG COLLECTION COLUMN EXTRA	1
	2510152024	ASSEMBLED EGG COLLECTION COLUMN	4

11 PALLETS+3 TRIPODS+1 CASE=15 PIECES

CONTAINER NO TCNU 801569-8

SEAL B5590446

GROSS WEIGHT 13000 KG

NET WEIGHT 12780 KG

TARİHİ ÇIKARILAN
BANKA KESİTİMİ
ALTIYERİ
2013 YILI
TARİHİ ÇIKARILAN
TARİHİ ÇIKARILAN
TARİHİ ÇIKARILAN
TARİHİ ÇIKARILAN

LC NO. AND DATED: 13 5002242 - 130624

.UNE BATTERIE POULES PONDEUSE CAPACITE 28672 POULES.

.DELIVERY TERMS:CFR ALGIERS PORT.

4



CERTIFICATE OF CONFORMITY

Cert. No : INS00000808

Issue Date : 15.08.2013

This certificate of quality control is prepared upon the information taken from shipping party and notifying party

Shipping party

KUTLUSAN TARIM EKIPMAN LOJISTIK
GIDA SANAYI IC VE DIS TIC LTD STI
ANKARA KARAYOLU 33 KM AKALAN MEVKII
35170 KEMALPASA IZMIR TURKEY.

Notifying party

EURL LADJINI POULES
CNE DE MAADID BECHARA M'SILA
ALGERIE.

Description of the Good(s) : .LINE BATTERIE POULES PONDEUSE CAPACITE 28672 POULES.
.DELIVERY TERMS:CFR ALGIERS PORT

Quantity of Good(s) : AS PER COMMERCIAL INVOICE

Date Of Proforma Invoice : 15.05.2013

Number Of Proforma Invoice : 23080813

Inspection Place : KUTLUSAN TARIM EKIPMAN LOJISTIK GIDA SANAYI IC VE DIS TIC LTD STI

Inspection Date : 31.07.2013

B/L Number & Date : TR1365312 - 13.08.2013

Commercial Invoice Date & No : 12.08.2013 - 500554

L/C No : 13 5002242

Quantity Of Loading (as per B/L) : TOTAL 43 PCS - 36.320,00 KGS GRW

Container(s) Number : TCMU 505126-4
TCMU 801569-8
CAMU 800694-5



Above detailed of goods were loaded, inspected by INSPECT's inspectors.
This investigation has been carried out to the best of our ability, conscience and knowledge,
without any prejudice and this report does not release the Seller and/or the Shipper and/or the
Buyer and/or Transporter and/or the other parties involved, from their contractual obligations.
This inspection report reflects our findings at the time and place of our inspection only.
DTM Certificate No: 197
Date : 15.08.2013



الملحق 16

EURL LAGINI
Toulon

COMPTÉ N°: 904. 044436.300

M°SILA, LE 04.09.2013

11-))
MONSIEUR LE DIRECTEUR
DE LA B.A.D.R N°SILA -904-

Messieurs,


Pour faciliter l'exécution de nos opérations, vous avez bien voulu accepter à notre demande, de nous remettre les documents revêtus du cachet de domiciliation nous permettant de prendre livraison de la marchandise objet de votre crédit documentaire N° 13366... d'un montant de ...

Aussi, nous déclarons par la présente lever par anticipation toutes les réserves pouvant résulter de l'examen, par vos soins des documents énoncés dans nos instructions lors de l'ouverture du crédit.

Nous prenons par ailleurs, l'engagement, à votre égard de lever ces documents lorsqu'ils vous seront présentés.

Nous vous autorisons par ailleurs à débiter notre compte à tout moment des sommes résultant du dit engagement.

L'ORDONNATEUR


م. ش. و. م. م. لاجيني
للدواجين
المضيد - المسيلة
برت: 28/00-0563501B13

الملحق 17

AGENCE LOCALE D'EXPLOITATION M'SILA-904-
SERVICE COMMERCE EXTERIEUR

M'sila, le :04/09/2013

DI-101
S/DCD-ALGER
021 63 47 69

N/Réf. : COMEX/13/

Objet : Levée de réserves

LC : 13.500.2242

USD: 100 325.00

ORD: EURL LADINI POULES

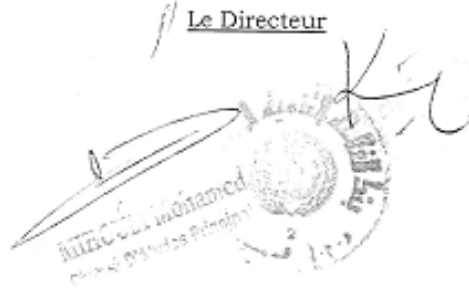
FAV : KUTLUSAN

Nous vous prions de noter que nous avons procédé en date du :04/09/2013, à l'endossement du connaissement :N°TR1365312 Du :13/08/13 , relatif à la marchandise transportée par CMA CGM LAVENDER , à destination de Port d'ALGER, objet de la facture N° :500554 du :12/08/13. D'un montant de USD 100.325,00

Conséquemment, toutes réserves que pourront présenter les documents du crédit documentaire correspondant à cette marchandise sont levées conformément aux instructions du client en date du :04/09/2013.

Salutations.

/ / Le Directeur



AGENCE LOCALE D'EXPLOITATION M'SILA-904-
SERVICE COMMERCE EXTERIEUR

الملحق 18

12

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
B.A.D.R

195070193 - 207,30
100 23,80

LE DE B*501A*904
site site administrative 28000
tél 035552557 fax 035552427

DU 26 SEP 2013

FIRE LOGGED 20013
GRE BARRIS BARRIS
RECEIVED
B 501A

* 2013 DE 00001 *

OPERATION DE 2013-0657

BANK FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL SETTLEMENTS WITH CAPITAL OF 1000000000000

BANK OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT

BANK OF AGRICULTURE *

BANK OF AGRICULTURE *

004 04425 20 00 01 00 1110 014 044 0011 070 16010000000000

siège social : B, Bd colonel Amimiche - 16001 Alger

147.009, www.badr.bank.Net

بنك الأمانة والتنمية الريفية
B.A.D.R

BOULEVARD DE BORDJ
BOULEVARD ADMINISTRATIF 20000
TUNISIE TEL: 00216 96627

LE 26 SEP 2012

LE DIRECTEUR
LE DIRECTEUR
LE DIRECTEUR
LE DIRECTEUR

OPERATION DE 200 000 000

LA BANQUE

LES VOS, TRAVAILLEZ, UN BON CREDITIER VOUS COMPREND LE BOUTON DE L'OPERATION SOUVENIR

LE BOUTON DE L'OPERATION, LE CREDITIER PREVOISIBL POUR CREDIT DOCUMENTAIRE

siège social : 17, Bd colonel Assiouch - 16004 Alger

www.badr.bank.Net

BOULEVARD DE BORDJ

BOULEVARD ADMINISTRATIF

BOULEVARD ADMINISTRATIF

BOULEVARD DE BORDJ

BOULEVARD ADMINISTRATIF

BOULEVARD ADMINISTRATIF

TYPE INTERVENABLE
TYPE INSTANTANÉ DÉBITÉ (CLER)

بنك الفلاحة والتنمية الريفية

B.A.D.R

DATE 15 SEPT 2013



AGENCE BADR ALGERIA "001"
TYPE COMMERCIALE
VILLE ALGER

MONTANT DE DEBIT 100 325,09 DZD

RECHARGÉ PAR 101302880076

VEUILLEZ A L'EGARDE DU PRESENT AVOIS, CREDITER NOTRE COMPTE DE LIQUEUR DU MONTANT DE L'OPERATION

NO DU COMPTE CLIENT :	LAGRANGE	
NO DU DEBITER :	ISE 30 08 13	
MONTANT TRANSFERT EN DEVISES :	100,325,09 EUR	
CO EFFETS DE :	101,3687	
COMpte VISAIR EN DZD :	10,771,764,93 DZD	
COMMISSION DE TRANSFERT :	26,929,41 DZD	
Taxe sur COMMISSION :	8,578,00 DZD	
COMMISSION BANQUE D'ALGERIE :	10,771,76 DZD	
1010076	A PORTER AU DEBIT DU CLIENT :	10.018.094,02 DZD
DATE DE PRELEVEMENT :	04 09 2013	

siège social : 17, Bd colonel Amirouche - 16000 Alger
- 018

www.badr.bank.dz

SOLUTIONS PERSONNELLES

