

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بسكره في: 2024/06/04

جامعة محمد خيضر بسكر

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

إذن بالطبع

انا الممضي أسفله الأستاذ : بلغلام نورالدين

الرتبة: أستاذ مساعد قسم ب

قسم الارتباط : العلوم التجارية

أستاذ مشرف على مذكرة ماستر للطالب: سعادي امبارك

الشعبة: العلوم التجارية

التخصص: مالية وتجارة دولية

بعنوان: دور الاعتماد المستندي في تطوير صادرات التمور

-دراسة حالة البنك الوطني الجزائري وكالة رقم 709 طو لقة -

أرخص بطبع المذكرة المذكورة.

رئيس القسم

الأستاذ المشرف



الموضوع

دور الاعتماد المستندي في تطوير صادرات التمور

دراسة حالة: البنك الوطني الجزائري (BNA) وكالة رقم 709 طولقة

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

"بلغلام نور الدين"

إعداد الطالب:

سعادي امبارك

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الصفة
ناصر محدة	أستاذ	رئيسا
نور الدين بلغلام	أستاذ	مشرفا
وحيد خير الدين	أستاذ	مناقشا

السنة الجامعية: 2024/2023



شكر و عرفان

الحمد لله ربى العالمين
والصلاة والسلام على أشرف المرسلين
نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين
أما بعد:

نشكر الله التقدير أولا وأخيرا على توفيقنا بإتمام هذه المذكرة،
فهو عز وجل أحق بالشكر والثناء وأولى بهما.
وانطلاقا من قوله صلى الله عليه وسلم: "فمن لا يشكر الله لا يشكر الناس".
فإننا نتوجه بالشكر والتقدير العظمين إلى أستاذنا المشرف على هذه المذكرة

الأستاذ بلغلام نور الدين
على رحابة صدره لاحتضان هذا البحث والموافقة عليه وتصويبه،
تم والحمد لله هذا العمل المتواضع
فله منا فائق الاحترام والتقدير.



الإهداء

الفضل والشكر كله لله أحمده حمدا يليق بعظيم جاهه وسلطانه

فلولا توفيقه لي لما انجزت هذه المذكرة.

أهدي ثمرة جهدي وعصارة سنين الدراسة والكفاح الى من قال فيهما جل شأنه:

«واخفض لهما جناح الذل من الرحمة وقل رب ارحمهما كما ربياني صغيرا»

الى روح والدي الطاهرة المجاهد عند الله السعيد سعادي وأمي الغالية أم الهناء شفاك الله من كل الاسقام

واطال الله في عمرك.

والى زوجتي الغالية وأم أولادي الاستاذة بوغرارة حياة التي تحملت كل الصعوبات وصبرت معي في الصراء

والضراء واعانتي على مشاق الحياة. واقول فيها كما قال الرسول صلى الله عليه وسلم (الدُّنيا كُلُّها متاعٌ،

وخيرُ متاعِ الدنيا المرأةُ الصالحةُ).

والى المؤنسة الغالية ابنتي إناس طيبة قلبي وشفاء لكل جروحي اقول فيك أنك تفوقت على ماكنت اتمناه في

ابنتي انت متميزة حقا واتمنى من العلي التقدير ان يبلغك مقصدك.

والى ابنائي الاعزاء محمد فراس وأمير السعيد وآية الرحمان أحبكم جميعا

يا فلذات كبدي وروحي وراحتي.

اللهم إني أدعوك باسمك الواحد الاحد الفرد الصمد أن ترزق ذريتي حظا في الدين والدنيا.

اللهم أنعم عليهم بالصحة والعافية والذكاء والنباهة وأرزقهم حسن الخلقة والخلق.

اللهم عظم مكانتهم وأرفع شأنهم ولا تجعلهم من الاشقياء.

اللهم أعزهم ولا تذلمهم وأسعدهم وأسعدني بهم ومعهم.

الفهرس:

شكر وعران
الاهداء
قائمة الجداول
قائمة الاشكال
مقدمة.....أ.ج
الفصل الأول: دور الاعتماد المستندي في تطوير صادرات التمور
المبحث الأول: الاعتماد المستندي 05
المطلب الأول: ماهية الاعتماد المستندي 05
الفرع الأول: مفهوم الاعتماد المستندي 06
أولاً: نشأة عقد الاعتماد المستندي 06
ثانياً: تعريف الاعتماد المستندي 08
ثالثاً: أهمية الاعتماد المستندي..... 10
الفرع الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية 11
أولاً: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر 11
ثانياً: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المرسل..... 14
ثالثاً: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد..... 14
رابعاً: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر..... 16
خامساً: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل 17
سادساً: تصنيف الاعتمادات من حيث الطبيعة 19
المطلب الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي 20
الفرع الأول: أطراف الاعتماد المستندي..... 20
الفرع الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي..... 24
أولاً: المستندات الأساسية 25
ثانياً: المستندات الثانوية 26
الفرع الثالث: طرق فتح الاعتماد المستندي..... 30
أولاً: فتح الاعتماد المستندي للاستيراد 30
ثانياً: فتح الاعتماد المستندي للتصدير 30
المطلب الثالث: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي 32
الفرع الأول: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد..... 32

34.....	الفرع الثاني: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين
36.....	الفرع الثالث: مزايا ومخاطر الاعتماد المستندي
36.....	أولا: مزايا الاعتماد المستندي
38.....	ثانيا: مخاطر الاعتماد المستندي
40.....	المطلب الرابع: تطبيقات البنوك الاسلامية للاعتماد المستندي
40.....	الفرع الأول: أنواع الاعتمادات المستندية في البنوك الاسلامية
49.....	الفرع الثاني: الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندي
51.....	المبحث الثاني: صادرات التمور
51.....	المطلب الاول: الإطار المفاهيمي النظري حول التصدير
51.....	الفرع الأول: أساسيات حول التصدير
51.....	أولا: مفهوم التصدير
52.....	ثانيا: أهمية التصدير
53.....	ثالثا: طرق التصدير
55.....	رابعا: اهداف التصدير
56.....	الفرع الثاني: إجراءات التصدير واستراتيجياته
56.....	أولا: إجراءات التصدير
59.....	ثانيا: استراتيجيات التصدير
60.....	الفرع الثالث: إجراءات جمركة البضائع
60.....	أولا: الاجراءات الاولية الجمركية
63.....	ثانيا: التصريح الجمركي المفصل للبضائع
65.....	المطلب الثاني: تنمية الصادرات في الجزائر
65.....	الفرع الأول: أجهزة وإجراءات تنمية الصادرات في الجزائر
65.....	أولا: أجهزة تنمية الصادرات في الجزائر
70.....	ثانيا: إجراءات تنمية الصادرات في الجزائر
72.....	المطلب الثالث: الانتاج العالمي للتمور
78.....	المطلب الرابع: قطاع التمور في الجزائر
80.....	المطلب الخامس: تصدير التمور في الجزائر
الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الوطني الجزائري (BNA) وكالة 709 بطولقة	
86.....	المبحث الأول: تقديم عام للبنك الوطني الجزائري
86.....	المطلب الأول: نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري

86.....	الفرع الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري.....
87.....	الفرع الثاني: تعريف البنك الوطني الجزائري.....
88.....	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري ومهامه.....
89.....	الفرع الأول: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري.....
91.....	الفرع الثاني: مهام ونشاطات البنك الوطني الجزائري.....
93.....	المبحث الثاني: تقديم البنك الوطني الجزائري وكالة طو لقة 709.....
93.....	المطلب الأول: تعريف بالوكالة ومهامها.....
93.....	الفرع الأول: التعريف بالوكالة.....
94.....	الفرع الثاني: مهام وكالة 709 - طو لقة.....
97.....	المطلب الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي.....
97.....	الفرع الأول: التوطين البنكي.....
100.....	الفرع الثاني: فتح الاعتماد المستندي.....
102.....	المطلب الثاني: مرحلة تسوية وتصفية الاعتماد المستندي.....
107.....	خاتمة عامة.....
111.....	قائمة المراجع.....
	قائمة الملاحق

قائمة الأشكال:

الرقم	الشكل	الصفحة
01	أنواع الاعتمادات المستندية	13
02	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد	32
03	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين	35
04	الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المرابحة.	44
05	البلدان العشرة الأولى المنتجة للتمور في عام 2021	74
06	الدول المصدرة للتمور عالميا.	77
07	قيمة صادرات التمور ونسبتها في الصادرات غير النفطية.	81
08	الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري	88
09	الهيكل التنظيمي لوكالة طوالة 709	93

قائمة الجداول:

الرقم	الجدول	الصفحة
01	البلدان العشرة الأولى المنتجة للتمور في عام 2021	74
02	أهم الدول المستوردة للتمور من حيث الكمية.	75
03	يوضح نسب الدول المصدرة للتمور عالميا	76
04	الولايات الرئيسية المنتجة للتمور في عام 2022	80
05	قيمة صادرات التمور ونسبتها في الصادرات غير النفطية	81
06	وجهة الصادرات الجزائرية من التمور	83
07	رقم التوطين	101

مقدمة

مقدمة:

تسمى عملية تبادل السلع والخدمات بين الدول بالتجارة الخارجية، حيث أصبحت التجارة الخارجية تشكل العصب الأساسي الذي تقوم عليه اقتصاديات الدول.

ونظرا لتوسع العلاقات الاقتصادية بين مختلف الدول والتكتلات وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيما هو معروف بقضايا التصدير والاستيراد والأسواق الدولية بصورها المختلفة أصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين والباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية والإقليمية.

وفي ظل هذه التغيرات وانفتاح السوق العالمية كانت الجزائر مجبرة على فتح أسواقها أمام الاستثمار الأجنبي والتجارة الخارجية.

إن عملية التمويل والدفع في ظل التجارة الخارجية تتطلب وسائل دفع أكثر ضمان وثقة بالنسبة للمصدر والمستورد وإزالة شكوك كلا منهما لا بد من آلية الاعتماد المستندي.

ولقد تم اختيار التساؤل الآتي كإشكالية لموضوعنا:

ما دور الاعتماد المستندي في تطوير صادرات التمور؟

للإجابة على هذه الإشكالية نطرح مجموعة من التساؤلات الفرعية:

- ما هو الاعتماد المستندي؟
- ماهي إجراءات عملية تصدير التمور؟
- كيف يتم تسوية عملية تصدير التمور بتقنية الاعتماد المستندي؟

الفرضيات:

للإجابة عن الأسئلة المطروحة أعلاه يجدر بنا وضع فرضيات للبحث أهمها:

- الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية.
- يساهم تصدير التمور في رفع الإيرادات الوطنية.
- يستعمل الأعوان الاقتصاديون الاعتماد المستندي في تصدير التمور للتقليل من المخاطر.

أسباب اختيار الموضوع:

- الرغبة في دراسة الموضوع.
- كثرة التعامل بتقنية الاعتماد المستندي.
- أهمية الاعتماد المستندي في تطوير الصادرات والواردات.
- لتشجيع تصدير التمور والاهتمام أكثر بغراسة النخيل.

أهداف البحث:

- الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ الذي يستعين ببحثنا.
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في تطوير صادرات شعبة التمور باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية.
- الإلمام بكل جوانب الموضوع وإبراز أهميته.

أهمية البحث:

يمثل الاعتماد المستندي في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدرين ومستوردين وهنا تتجلى أهمية الاعتماد المستندي في كونه وسيلة لتمويل التجارة الخارجية.

صعوبات البحث:

- من أهم الصعوبات التي واجهتني عند إعداد هذه الدراسة ما يلي:
- الوقت الذي يعتبر من القيود التي حالت بيني وبين جمع المزيد من المعلومات الخاصة ببحثي وبين الدراسة.
 - الارتباط بالعمل بحكم الوظيفة وإجبارية الحضور.
 - الندرة النسبية للمراجع التي تعالج وسائل الدفع المستندية وخاصة باللغة العربية.

المنهج المتبع:

نظرا الى طبيعة الموضوع المختار ومن الإجابة على الإشكالية المطروحة وإثبات أو نفي صحة الفرضيات المطروحة نتبع المنهج الوصفي التحليلي من خلال التطرق الى وصف متغيرات الدراسة في الجانب النظري ودراسة حالة في الجانب التطبيقي للاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري فرع طولقة.

الحدود الزمنية والمكانية للدراسة:

البعد المكاني: دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري وكالة طولقة.
البعد الزمني: يتم التركيز على السنوات الأربع الأخيرة ابتداء من سنة 2020.

هيكل البحث:

لمعالجة هذا الموضوع قمنا بتقسيم المذكرة الى فصلين اثنين منها فصل نظري وفصل تطبيقي. حيث نتناول في الفصل الأول الاعتماد المستندي وصادرات التمور الجزائرية والفصل الثاني دراسة تطبيقية في البنك الوطني الجزائري وكالة طولقة.

الفصل الأول:

دور الاعتماد المستندي في تطوير

صادرات التمور

المبحث الأول: الاعتماد المستندي

المطلب الأول: ماهية الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم وسائل الدفع في مجال التجارة الدولية على الإطلاق، وهو ما جعل أغلب الدول تعتمد في معاملاتها التجارة الخارجية بمن في ذلك المشرع الجزائري، لما يوفره من أمان للمتعاملين الاقتصاديين بفضل الخصائص والمزايا التي تميزها، وأمام حداثة هذه الآلية في منظومتنا القانونية والاقتصادية رأينا انه من الضرورة المشاركة في إثراء هذا الموضوع للوقوف على مفهوم الاعتماد المستندي ووظائفه وأهميته في مجال تسوية المعاملات التجارية الدولية، ومحاولة إثراء هذا الموضوع والتطرق إلى بعض الإشكالات التي يثيرها.

تتم المعاملة التجارية الدولية في الغالب دون ان يلتقي المشتري (المستور) بالبائع (المصدر) التقاء شخصيا و إنما عن طريق الاتصالات غير المباشرة مما خلق جوا من الخوف و التردد لاستحالة تنفيذ الطرفين التزاماتها في وقت واحد و مباشرة بطريق المناولة ، لذلك اتجه التفكير آليا للاستعانة بوسيط يثق به كل منهما لحماية حقوقهما و لتأكيد التزامهما بتنفيذ عقد البيع، هذا الوسيط هو البنك الذي يتعهد أمامه المشتري بدفع ثمن البضاعة متى استلم المستندات التي بموجبها تنتقل له ملكية البضاعة المشحونة.

و من هنا شهدت الأوساط المصرفية العالمية ميلاد تقنية بنكية فريدة في محتواها ... و فعالة على مستوى آدائها، و رائدة في إقرار حماية متبادلة لأطراف الصفقة التجارية على المستوى العالمي ، لا سيما في ظل وضع اقتصادي و تجاري دولي أصبحت سمته الرئيسية و البارزة انعدام الأمان و سيادة مظاهر الترقب و الاحتياط ، هذه التقنية بطبيعتها الحال هي آلية الاعتماد المستندي التي أضحت تشكل صمام الأمان بالنسبة لأطراف البيوعات الدولية عبر أرجاء العالم فهو يتبوأ الصدارة فيما يخص الآليات البنكية و القانونية المعتمدة على الصعيد الدولي ، لتنشيط المبادلات التجارية و توسيع رقعة نطاقها¹ .

¹ بن عبد القادر زهرة. جامعة الامير عبد القادر للعلوم الإسلامية. قسنطينة -الجزائر.

هذه الأهمية للاعتماد المستندي ودوره في تطوير التجارة الدولية منذ زمن، جعل المشرع الجزائري يُعتمده بموجب قانون المالية التكميلي لسنة 2010 كوسيلة وحيّدة وإجبارية لتغطية نشاط الاستيراد والتصدير، وأمام جهل العدد من المتعاملين الاقتصاديين والقانونيين بوسيلة الدفع هاته، والحجم الكبير لمعاملاتنا التجارية الدولية، خاصة الاستيراد منها، والاحترافية التي يتميز بها المتعامل الاجنبي والتي من الممكن أن توقع متعاملينا في مشاكل تؤثر سلبا على اقتصادنا الوطني، كان لزاما علينا كباحثين أن نساهم و بشيء بسيط في هذا الموضوع لفتح الباب أكثر أمام المختصين من الباحثين و التقنيين في مجال البنوك لإثراء هذا الموضوع¹

الفرع الأول: مفهوم الاعتماد المستندي

تعتبر الاعتمادات المستندية من إحدى الوسائل التي تملك أهمية قصوى في تمويل عمليات التجارة الخارجية من استيراد وتصدير من حيث أنها تسري عن طريق البنوك فإن ذلك يضي عليها الأمان والاستقرار نظرا لثقة المصدر والمستورد بواسطة البنوك.²

أولاً: نشأة عقد الاعتماد المستندي

تعود فكرة ظهور الاعتماد المستندي لغياب الثقة بين طرفي عقد البيع الدولي وهذا نتيجة للتباعد المكاني وعدم معرفة أحدهما بالآخر وبالتالي صعوبة بدأ أحد الطرفين بالمغامرة بتنفيذ الالتزامات المترتبة عليه قبل الطرف الآخر

وبدأ العمل بهذه التقنية في أواخر القرن التاسع عشر ميلادي لتسوية البيوع البحرية في إنجلترا، ثم انتشر إلى بلدان أخرى خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية وذلك بسبب ارتفاع نسبة المبادلات التجارية العالمي.³

¹ بن عبد القادر زهرة. جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية. قسنطينة - الجزائر.

² عبد الحق بوعتروس الوجيز في البنوك التجارية عمليات تقنيات وتطبيقات، الجزائر د ط 2002، 86

³ عبد القادر شاعة الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض دراسة الواقع في الجزائر رسالة الماجستير جامعة الجزائر 2006م ص 93

وفي ظل البحث عن أحسن صورة لتأمين البائع المصدر ضد خطر عدم التسديد والمشتري المستورد ضد خطر عدم الحصول على البضاعة في الوقت المناسب وفق المعايير المطلوبة.¹ لذلك وجد انه من الضروري الاستعانة بالمستندات التي تصدر بمناسبة تنفيذ عملية البيع على ان تكون هنالك مؤسسة وسيطة يثق فيها كلا الطرفين والمتمثلة أساسا في البنك الذي يشترط من خلاله المصدر على المستورد بدفع قيمة البضاعة أو قبول كمبيالة يسحبها هو بقيمة البضاعة حال شحنها وبالتالي انتقال مركز الثقة من المتعاملين الى البنوك.² كانت أول محاولة لإيجاد قواعد دولية تتحكم في سير الاعتمادات المستندية هي القواعد الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في مؤتمرها المنعقد بامستردام سنة 1929م ولم تطبق هذه القواعد إلا فرنسا وبلجيكا وأما عن المحاولة الثانية فكانت في فينا عام 1933م إذ تم وضع قواعد (UCP) وقد اتبع هذه القواعد في ذلك الوقت دول كثيرة في أوروبا وبعض البنوك الأمريكية.

إلا أن إنجلترا امتنعت عن الانضمام لهذه القواعد، وعندها قامت غرفة التجارة الدولية بإعادة صياغة هذه القواعد خمس مرات من ذلك الوقت حتى الآن ضمن النشرات (122/151 ، 290/1591 ، 400/1962 ، 500/1974 ، 1993/1983)

وقد صدرت النشرة رقم 1993/500³ بناء على الاقتراح الفرنسي في مؤتمر المحمدية في المغرب عام 1988 حيث قررت فيه لجنة المعاملات المصرفية لغرفة التجارة الدولية إعادة النظر في القواعد الموحدة في النشرة رقم 1983/400 ، وبعد مناقشات دامت أربع سنوات تم إصدار النشرة الأخيرة التي تحمل الرقم 500 والتي دخلت حيز التنفيذ في الأول من جانفي عام 1994م ثم جاءت النشرة رقم 600 نتيجة مراجعة قرابة خمسمائة رأي وهي ثمرة ما يزيد عن ثلاث سنوات من التحليل الشامل والمراجعة والنقاش بين مختلف أعضاء مجموعة الصياغة

¹ عبد القادر شاعة الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض دراسة الواقع في الجزائر رسالة الماجستير جامعة الجزائر 2006م ص9

² مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر القاهرة 2001م، ص12-13

³ جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع عمان 2001 ص91

وأعضاء اللجنة المصرفية واللجان الوطنية وأصبحت سارية المفعول بدءاً من جانفي 2007، وبالتالي أصبحت الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية تشكل قاعدة دولية مشتركة وكانت ميزة هذا التعديل، الشمولية، الوضوح، العدالة، الدقة. حيث أبرز وبشكل واضح التزامات ومسؤوليات كل الأطراف المتدخلة في عقد الاعتماد المستندي، مما ساعد على تسهيل المبادلات الدولية وبالتالي دفع حركة التجارة الخارجية بشكل أفضل.¹

ثانياً: تعريف الاعتماد المستندي

إن كلمة الاعتماد يقصد بها قرض أما المستندي فيعني بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية

التجارية، الممولة عن طريق القرض والاعتماد المستندي هو ترتيب مصرفي بين بنكين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب تعمل في بنوك مصدره الاعتمادات المستندية بناء على تعليمات عملائها²

بالرغم من ذلك هناك تعريفات متعددة يمكن تصنيفها الى ثلاث فقهية، قضائية وقانونية والتي سنحاول عرضها فيما يلي:

1- تعريف الاعتماد المستندي فقها:

حاول الكثير من الفقهاء تعريف الاعتماد المستندي، فعرفه الأستاذ الدكتور جمال الدين عوض بأنه "الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر أياً كانت طريقة تنفيذه، أي سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع لصالح عمل الأمر، ومضمون بحيازة لمستندات الممثلة ببضاعة في الطريق أو معدة للإرسال".³

¹ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية المكتبات الكبرى مصر ط6 1998 ص93

² عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية عمليات تقنيات وتطبيقات، الجزائر 2002 ص86.

³ علي جمال الدين عوض، الاعتمادات المستندية، دراسة للقضاء والفقهاء المقارن وقواعد سنة 1983 دار النهضة القاهرة مصر 1993 ص11.

2- تعريف الاعتماد المستندي قضاء:

لقد نجح القضاء وشرح القانون التجاري في أبرز سمات عقد الاعتماد المستندي في الأحكام الصادرة عن الفقهاء، المنتبغ للأحكام القضائية في هذا الموضوع، كم تضمنت بعض الأحكام القضائية الصادرة بشأن قضايا ونزاعات خاصة بالاعتماد المستندي تعريفا لهذا الأخير. حيث تعرضت محكمة النقض المصرية في إحدى أحكامها سنة 1969 الى تعريف الاعتماد المستندي بأن "فتح الاعتماد هو عقد بين البنك وعمله يعتمد فيه البنك بوضع مبلغ معين تحت تصرف العميل خلال مدة معينة فيكون لهذا الأخير حق سحبه كله أو بعضه بالكيفية التي يراها، وفي فتح الاعتماد يلزم بأداء العمولة المتفق عليها وهو ملزم بأدائها ولو لم يستخدم الاعتماد المفتوح لصالحه، كما يلتزم برد المبالغ التي يسحبها من الاعتماد وفوائدها إذا اشترطت.¹

3- تعريف الاعتماد المستندي قانونا:

تناولت النشرات الصادرة عن غرفة التجارة الدولية والمتضمنة للأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية التي تعتبر أول قانون في هذا المجال تعريف الاعتماد المستندي.

(أ) تعريف غرفة التجارة الدولية:

عرفت الغرفة التجارية الاعتماد المستندي في كل من النشرة 500 في الفقرة 1 و3 و600 وهي الاخيرة التي دخلت حيز التنفيذ سنة 2007 على النحو التالي: لقد نصت المادة الثانية من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية في النشرة رقم 500 تحت عنوان «معنى الاعتماد» على لأغراض هذه المواد فإنه لتعابير الاعتماد المستندي / الاعتمادات المستندية واعتمادات الضمان (والتي يشار لها فيما بعد بتعبير اعتماد / اعتمادات)

تعني أي ترتيب مما كانت تسميته أو وصفه يجوز بمقتضاه للمصرف "مصدر الاعتماد"

¹ عباس مصطفى المصري، عقد الحساب الجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية مصر ص25

الذي يتصرف إما بناء على طلب وتعليمات أحد العملاء "طالب الاعتماد"¹

(ب) موقف المشرع الجزائري:

بالنسبة للمشرع الجزائري فمن خلال دراسة مختلف القوانين الجزائرية التي تناولت الاعتماد المستندي عبر مختلف مراحل تطور استخدام هذه التقنية في التجارة الخارجية الجزائرية ولعل ما يؤخذ على المشرع الجزائري أنه لم يتعرض في نصوصه التشريعية

ولا التنظيمية لتعريف آلية الاعتماد المستندي رغم اشتراط إجبارية دفع ثمن كل الواردات بمدة التقنية من خلال نص المادة 69 الواردة في قانون المالية التكميلي لسنة 2009²

تعريف الاعتماد المستندي عموما:

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو بقبول كمبيالة.³

ثالثا: أهمية الاعتماد المستندي

ويستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الاطراف جميعا من مصدريين ومستوردين.

بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان -بواسطة الاعتماد المستندي -بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

¹ سعيد أحمد صالح فرج، الحكم الفقهي للاعتماد المستندي في المعاملات المصرفية ن المجلة المدنية العلمية عدد5 ماليزيا2013 ص136

² جمال يوسف عبد النبي، المرجع السابق ص187

³ مازن عبد العزيز فاعور الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل القواعد والاعراف الدولية منشورات الحلبي الحقوقية لبنان 2006ص24

وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.¹

الفرع الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية

أولاً: تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

الاعتماد القابل للإلغاء **Revocable Letter of Credit**:

أو ما يسمى بالاعتماد القابل للنقض، وهو الذي يصدره البنك لصالح المستفيد بحيث يحتفظ فيه بحق تعديله أو إلغائه أو الرجوع فيه من البنك المصدر له، في أي لحظة دون إشعار مسبق ودون أن يترتب ذلك عليه أي مسؤولية أو التزام، غير أنه لا يجوز استعماله بما يؤدي إلى إلحاق الضرر بالغير، ويكون التعديل من تلقاء نفسه أو بناء أو بناء على طلب الأمر بفتح الاعتماد، وهذا النوع نادر الاستعمال كونه لا يجد قبولاً في التطبيق العملي من قبل المصدرين. إلا الأطراف التي تجمعهم الثقة.²

وتجدر الإشارة إلى أن الحق في التعديل أو إلغاء هذا النوع من الاعتمادات لا يمكن أن يحدث إلا بوجود سبب مشروع وجوهري؛ كأن يمتنع العميل عن تنفيذ التزاماته أو عن تقديم التأمينات التي وعد بها في العقد أو إذا أفلس وأصبح غير مليء أو إذا ارتكب جريمة تمس بالثقة، كما أن الاعتماد الذي لا يفصح عن نوعه فيما إذا كان قابلاً للنقض أم لا فإنه يعتبر في هذه الحالة غير قابل للنقض.³

¹ الموقع الإلكتروني شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 1 تم الاطلاع يوم 2024/03/02 على الساعة 14:00

² قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية ط1 دار النفائس للنشر والتوزيع الأردن 2013 ص 290

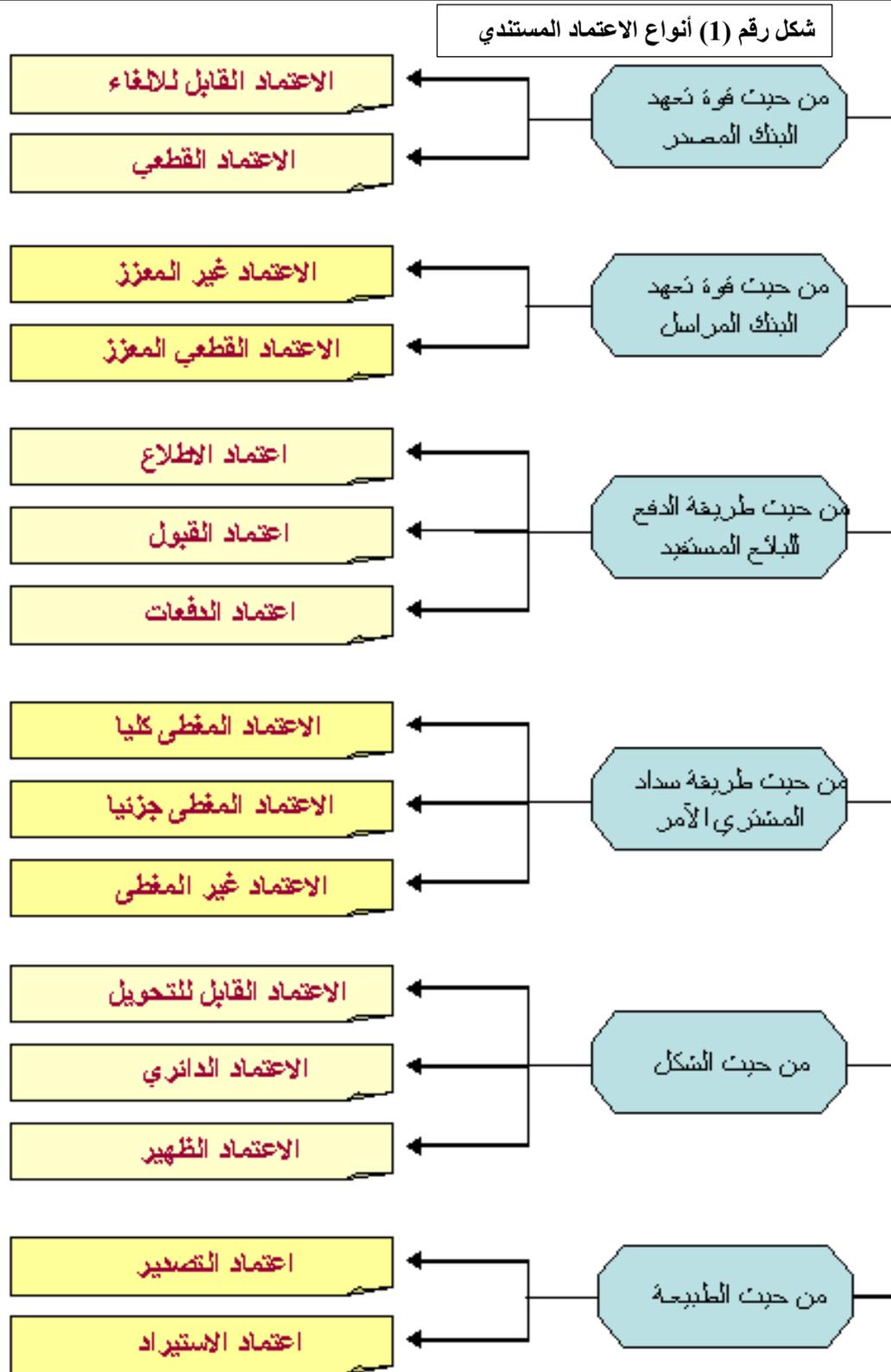
³ خالدي أمين، النظام القانوني للإعتمادات المستندية، دار بلقيس للنشر الجزائر، 2018.

الاعتماد القطعي Irrevocable Letter Of Credit : وهو ما يطلق عليه الاعتماد غير القابل للإلغاء أو التعديل دون موافقة كل الأطراف الأخرى، لذا فإن هذا النوع من الاعتمادات شائع في تمويل التجارة الدولية لما يوفره من ثقة عالية وضمانات أكيدة وواضحة ، ومن المعلوم أن الاعتماد المستندي غرضه الرئيسي تمويل التجارة الخارجية، ولذلك أطلق على هذا النوع من الاعتماد النوع الحقيقي الوحيد¹.

وقد انتشر الاعتماد المستندي القطعي في أعقاب الحرب العالمية الأولى إذ كان البائعون في أمريكا لا يثقون كثيرا بالمشتريين في أوروبا ولا يرضون شحن البضائع إلا إذا وصلهم خطاب اعتماد غير قابل للإلغاء.²

¹ حسام الدين عبد الغني الصغير، الجديد في القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية نشرة 500 دار الفكر الجامعي الاسكندرية 2004 ص 131

² مصطفى كمال طه ، العقود التجارية وعمليات البنوك ، دراسة مقارنة ، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية 2006، ص 168



المصدر: عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري، الاعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، دار الكتب العلمية، ص 44

2. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

الاعتماد المستندي غير المعزز Irrevocable Unconfirmed Letter Of Credit

بموجب هذا النوع يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المرسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد مقابل عمولة، فلا يقع عليه التزام إذا أخل أحد الطرفين بالشروط الواردة في الاعتماد¹، بل يقتصر دوره على مجرد إبلاغ المستفيد بالاعتماد وفحص المستندات التي يقدمها بالعناية المطلوبة.

الاعتماد القطعي المعزز Irrevocable Confirming Letters Of Credit

هي الصيغة التي يقوم فيها البنك الأصلي فاتح الاعتماد بناء على العلاقة القائمة بينه وبين العميل الأمر بتنفيذ شروط هذا العميل، فيكون من صلحة البائع الذي معه اعتماد مستندي قطعي ومعزز أو مؤكد، أن يتم الدفع له إذا ما قدم المستندات المطلوبة مطابق لشروط وبنود الاعتماد ويتناسب هذا التأكيد مع الالتزام القطعي للبنك الثاني أي البنك المؤيد، والذي يكون في الغالب في بلد المستفيد أو في بلد يقل فيه الخطر السياسي².

3. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاق، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

أ) اعتماد الاطلاع LC Available At Sight

هو الاعتماد الذي يدفع قيمته البنك المنشئ فوراً بمجرد تقديم المستفيد للمستندات المطلوبة والمطابقة لشروط الاعتماد، أي أن البنك فاتح الاعتماد أو البنك المؤيد يدفع قيمة الاعتماد يكون ملزماً بالدفع فور تقديم مستندات الشحن وبعد الاطلاع عليها للتأكد منها وهذا النوع من

¹ محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، ط1، دار الرابحة للنشر و التوزيع ، الأردن 2013ص141

² بن بريك فريال ، مكانة الاعتماد المستندي في الجزائر ، مذكرة ماجستير جامعة الجزائر 1، 2017، ص53

الاعتمادات يسمح للمستفيد بصرف مبلغ الاعتماد كاملاً مباشرة من البنك المصدر أو المعزز دون الحاجة إلى انتظار وصول البضاعة إلى المشتري.¹

ب) اعتماد القبول Acceptance Letter Of Credit

يتم الدفع في هذا النوع من الاعتمادات المستندية بموجب سفتجة يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن بحيث يلتزم البنك بقبول هذه السفتجة على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم²، والمستفيد هنا لا يحصل على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه للمستندات، وإنما يحصل على هذه القيمة عند حلول أجل استحقاق السفتجة.

جدير بالذكر أن السفتجة المستندية لا تختلف عن السفتجة المستخدمة في العمليات التجارية إلا أنها سمية بالمستندية لفرض وجودها ضمن المستندات الممثلة للبضاعة، فيكون الوفاء بها مضموناً برهن المستندات.

ج) اعتماد الدفعات المقدمة Advance Payment Credit

وتسميها بعض المراجع الاعتمادات ذات الشرط الأحمر Red Clause ، وهذا الاعتماد عبارة عن ائتمان يتضمن بنداً خاصاً مدمجاً فيه والذي يصرح للبنك المبلغ بتقديم تسهيل ائتماني عن طريق الدفع مقدماً مقابل خطاب الاعتماد ، والبند الأحمر هو بند خاص مضاف بناءً على طلب المستورد يتضمن عبارة تقديم دفعة أولية للمستفيد وتكتب هذه العبارة باللون الأحمر للفت الانتباه ، هذه الاعتمادات هي قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة بمجرد إخطاره بالاعتماد ، أي قبل تقديم المستندات على أن تخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد .

يستخدم اعتماد البند الأحمر لتمويل التعاقدات الخاصة لتجهيز المصانع بالآلات والمعدات أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده ولا يستخدم

¹ سوفي صابرين، الاعتماد المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية، مذكرة ماستر جامعة محمد خيضر بسكرة 2019

² محمد نصر محمد، مرجع سابق 142.

إلا بين مصدر ومستورد زادت الثقة بينهما أكثر من المعتاد أو كان المستورد له فرع في بلد المصدر وكانت اعتمادات البند الأحمر شائعة في الماضي.¹

4. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

الاعتماد المغطى كلياً Full Covered Credit

الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.²

الاعتماد المغطى جزئياً Partially Covered Credit

الاعتماد المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

¹ كلوج شكيب، النظام القانوني للاعتماد المستندي رسالة لنيل الدراسات العليا المعمقة في القانون الخاص، جامعة محمد الأول وجدة كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية ن 2008 ص 16.

² رباح محمد * عقاب فاتح: الاعتماد المستندي كأداة بنكية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماستر جامعة أكلي محند أولحاج كلية العلوم الاقتصادية 2015، ص 84 .

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

الاعتماد غير المغطى Uncovered Credit

الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملاتها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسدد. وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملاتها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى المرابحة.¹

5. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، والاعتماد الدائري أو المتجدد، والاعتماد الظهيري.

الاعتماد القابل للتحويل Transferable Letter Of Credit

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

¹ بوحالة الطيب، النظام القانوني لعقد الاعتماد المستندي ودوره في التجارة الخارجية، مجلة بحوث جامعة الجزائر 1، عدد 09، المجلد 2، 2016، ص 214.

الاعتماد الدائري أو المتجدد Revolving Letter Of Credit

الاعتماد الدائري أو المتجدد هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد. وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ. أم تجدده على أساس المبلغ فمعناه أن تتجدد قيمة الاعتماد حال استخدامه بحيث يكون للمستفيد أن يحصل على مبلغ جديد كلما قدم مستندات بضاعة جديدة خلال مدة سريان الاعتماد. أما تجدده على أساس المدة فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد، ويتجدد مبلغه تلقائياً لعدة فترات بنفس الشروط، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة التالية وهكذا. وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم، ويستعمل خصوصاً لتمويل بضائع متعاقد عليها دورياً.¹

الاعتماد الظهيري Back-To-Back Letter

الاعتماد الظهيري (أو الاعتماد مقابل لاعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصاً إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطاً لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

¹ بوحالة الطيب: مرجع سابق ص 213

6. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

اعتماد التصدير : Export Letters Of Credit

هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر المحلي لشراء ما يبيعه من سلع محلية.¹ أي أن المشتري يفتح هذا الاعتماد لدى بنك وسيط موجود في بلد البائع، لذلك ينظر إليها هذا البنك على أنها عملية تصدير.

اعتماد الاستيراد: Importe Letters Of Credit

تفتح البنوك اعتماد التصدير عندما يريد مستورد محلي أن يستورد من الخارج بضاعة، ويتم تمويل العملية عن طريق الاعتماد المفتوح للاستيراد، وتحتاج اعتمادات الاستيراد في الأنظمة الاقتصادية الموجهة والاشتراكية إلى اتخاذ إجراءات كثيرة أهمها الحصول على موافقة سابقة من سلطات النقد على تحويل قيمة البضاعة المستوردة بالعملة الأجنبية إلى المستفيد في الخارج.²

¹ قنبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية ط1، دار النفائس للنشر والتوزيع الأردن 2013 ص

² نورة محمد أمين *بوازني زكرياء: الاعتماد المستندي مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير جامعة الجبلالي بونعامة خميس مليانة قسم الحقوق 2015 ص 22.

المطلب الثاني: آلية سير الاعتماد المستندي

لمعرفة آلية سير الاعتماد المستندي لا بد من التطرق الى الأطراف المتداخلة في هذه العملية ومراجعة كافة الوثائق الخاصة بها، ليتم الشروع بعد مطابقة وتوافق المستندات مع متطلبات الاعتماد المستندي، مرحلة التسوية ثم التحقيق ومعرفة مسؤولية كل طرف.

الفرع الأول: أطراف الاعتماد المستندي

هناك أربعة أطراف للاعتماد المستندي وهي:

1- البنك المصدر للاعتماد:

وهو يمثل أحد الأطراف الرئيسية للاعتماد المستندي ويسمى بالبنك فاتح الاعتماد إذ يتولى هذا الأخير إصدار الاعتماد المستندي لصالح المصدر متعهدا بدفع قيمة الصفقة المبرمة بين المصدر والمستورد وفقا لشروط فتح الاعتماد المستندي، ويعتبر البنك المصدر الاعتماد بنكا للمستورد حيث يتعامل نيابة عنه، حيث يتولد عن قبول البنك فتح الاعتماد لصالح المصدر عدد من المهام نوجزها كالتالي:

(أ) يتعين على البنك فاتح الاعتماد مراجعة الشروط والضوابط الواردة في الاعتماد المستندي المقترحة لتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع سياسات البنك ومع المتطلبات القانونية واللوائح والتنظيمات السائدة في بلد البنك فاتح الاعتماد.

(ب) يتعين على البنك المصدر للاعتماد مراجعة تعليمات طالب الاعتماد المستندي والتأكد من أنها تتفق وتتطابق مع شروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر أي انها تتفق مع الطريقة التي سوف يتم بها إبلاغ المصدر.

(ت) وفقا للمراجعة السابقة فإن البنك مصدر الاعتماد يتعين عليه:

- إصدار خطاب الاعتماد لصالح المصدر وفقا لشروط التعاقد المبرمة بين المصدر والمستورد وبما يتماشى مع الشروط الواردة في الاعتماد المستندي.

• إجراء التعديلات التي قد يتطلبها المستورد والتي لا تحتاج الى موافقة بقية أطراف الاعتماد ومن ثم تصبح هذه التعديلات سارية المفعول طالما أنها لا تختلف مع القوانين والقواعد المحلية والدولية.

• مراجعة المستندات اللازمة لتنفيذ الاعتماد وإخطار المستورد بأي مخالفة قد تحدث في المستندات.

ث) يتعين على البنك فاتح الاعتماد أن يفحص جميع المستندات المطلوبة في الاعتماد بعناية كافية ليتأكد من انها في ظاهرها تطابق أو لا تطابق شروط الاعتماد ونصوصه وان¹ هذه المطابقة الظاهرية للمستندات لشروط ونصوص الاعتمادات سوف تتم وفقا للمعايير والقواعد المصرفية الدولية كما تعكسها هذه المواد والمستندات التي تبدو في ظاهرها متناقضة مع بعضها البعض سوف تعد من ظاهرها غير مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه.

كما لا يفحص البنك المستندات المقدمة له طالما لم تكن مطلوبة في شروط الاعتماد ويقوم بإعادتها الى مقدمها أو تداولها دون أدنى مسؤولية عليها، ويتعين ان لا تتعدى فترة فحص المستندات سبع أيام عمل لدى البنك تبدأ من اليوم التالي لاستلام المستندات.

ج) عند استلام المستندات فإنه يتعين على البنك فاتح الاعتماد أن يقرر من واقع المستندات ما إذا كانت مطابقة أو غير ذلك وقد ترفض هذا البنك قبول المستندات التي تبدو مخالفة لشروط الاعتماد، وإذا قرر البنك رفضها عليه وبوجه السرعة إخطار مقدم المستندات بسرعة وإذا تعذر ذلك عليه استخدام أية وسيلة أخرى بشرط أن يتم ذلك قبل نهاية عمل اليوم السابع الذي يبداء من اليوم التالي لتاريخ استلام المستندات.²

¹ المادة 03 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1992

² المادة 14 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1993

وفي مقابل الخدمات المتنوعة والسابق الإشارة إليها والتي يقدمها البنك مصدر الاعتماد للمستورد فإنه يحصل على عمولة وفوائد يتم الاتفاق عليها من البداية بموجب عقد مفصل يتولى صياغته عادة المستشار القانوني للبنك.

2- طالب الاعتماد (المستورد)

ويسمى بالمشتري وأنه يمثل الطرف الذي يتقدم الى أحد البنوك المحلية طالبا فتح اعتماد لإتمام الصفقة التجارية التي تمت بينه وبين المصدر، ولكن حتى يتحقق ذلك عليه أن يقوم بمراجعة كافة المستندات اللازمة لإتمام اجراءات فتح الاعتماد (المستندات التي يحددها البنك)، وبعد استيفاء كافة المستندات المطلوبة استنادا الى الفاتورة الشكلية التي وردت للمستورد من المصدر يطلب المستورد من البنك فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر بمبلغ معين مقابل بضاعة محددة يتم توصيفها تفصيليا من حيث الكمية والنوعية والسعر... الخ.

ووفقا للاتفاق بين المستورد والبنك يتم فتح الاعتماد المستندي، والذي يمثل عقدا بينهما بمقتضى هذا البنك يصبح البنك نائبا عن العميل في إتمام الصفقة التجارية بين البائع والمشتري ووفقا للشروط المتفق عليها، كما انه مسؤول عن تنفيذ كافة الشروط والضوابط وملتزمًا بدفع كامل قيمة الصفقة للمستفيد بعد استيفاء الشروط المطلوبة، وبالطريقة المتفق عليها بالعقد المبرم.

ومن ناحية أخرى فعلى المستورد ان يتأكد من الشروط والضوابط وتطابقها مع ما ورد في العقد والاطلاع على كافة حقوقه والتزاماته بالاعتماد المستندي.

وفقا لما سبق فإن المستورد تقع على عاتقه عدة التزامات من بينها:

أ) دفع التأمين النقدي اللازم لفتح الاعتماد، وهو يمثل نسبة معينة من قيمة الصفقة المبرمة وهذه النسبة تتحدد بالاتفاق المبرم بين الطرفين.

ب) دفع قيمة المسحوبات وفقا للشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي.

ت) الالتزام بدفع العمولات والفوائد التي يتم الاتفاق عليها مع البنك.

ومن ناحية أخرى فسوف يتولد عن فتح الاعتماد حقا جوهريا للمستورد يتمثل حقه في استرداد كامل قية الصفقة في حالة تقاعس البائع (المصدر) عن الشحن والتسليم في المدة المحددة أو في حالة الإخلال بشروط الاتفاق (بالطبع بعد دفع النفقات التي تحملها البنك والمشاركين معه)¹

3- المصدر (المستفيد)

قد يكون المصدر شخصا أو مجموعة أشخاص أو شركة... الخ وفي جميع الحالات فإن الاعتماد المستندي متمثلا في خطاب الاعتماد قد يصدر باسم المستفيد مباشرة أو باسم أحد البنوك العاملة في بلده.

وبصفة عامة فإن المصدر وبمجرد أن يستلم خطاب الاعتماد تقع عليه العديد من الالتزامات من بينها:

- أ) التأكد من صلاحية الاعتماد المستندي والتأكد من أن مدة صلاحية الاعتماد المستندي تسمح بتقديم المستندات المطلوبة ومن ثمة الحصول على حقوقه المالية.
- ب) التأكد من أن نوع الاعتماد المستندي وشروطه وضوابطه مقبولة وممكنة.
- ت) التأكد من أن مواصفات البضاعة من حيث الكمية والجودة والسعر الواردة بالاعتماد تتماشى ظاهريا مع ما تم الاتفاق عليه في العقد المبرم مع المستورد.
- ث) التأكد من الاعتماد لا يتضمن أية شروط مخالفة تتعلق بدفع فوائد أو أية أعباء إضافية
- ج) التأكد من متطلبات التأمين المنصوص عليها صراحة في الاعتماد.
- ح) يجب على المصدر أن يتأكد بنفسه أن أسم شركته وعنوانه كما هو وارد بالاعتماد كما أنها مكتوبة بشكل واضح ومحدد.
- خ) التأكد من أن الاعتماد المستندي يصف بوضوح وبطريقة محددة المستندات التي يتعين على المستفيد تقديمها للحصول على قيمة الصفقة وأنه تتماشى ما تم الاتفاق عليه.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية الطبعة الثانية، الاسكندرية 2003، ص21.

د) في الواقع فإن البنك فاتح الاعتماد يقوم بإرسال خطاب الاعتماد للمصدر ويطلب موافقته على المضمون والشروط الواردة وإبداء أية ملاحظات وعلى المصدر أن يقوم بدراسة الخطاب وإبداء أي ملاحظات وعلى المصدر أن يقوم بدراسة الخطاب وإجراء أي تعديلات يرغب فيها وذلك خلال مدة زمنية معينة من استلام إشعار خطاب الاعتماد لا تزيد عن اسبوعين أو أكثر وإذا لم يقم المصدر بالرد خلال تلك الفترة فإنه يعتبر قابلاً بها كما هي¹.

4- البنك مبلغ الاعتماد (المعزز، المؤكد)

في حالات معينة قد يظهر البنك المعزز كأحد الأطراف الرئيسية في الاعتماد ويتحقق ذلك عندما تكون شروط التعاقد بين البائع والمشتري تتطلب تعزيز الاعتماد زفي مثل هذه الظروف فإن الاعتماد سوف يتضمن هذا الشرط صراحة ويتوجب على البنك مصدر الاعتماد إبلاغ البنك المراسل في بلد المصدر بإضافة تعزيزه على الاعتماد المستندي وإذا وافق البنك المراسل على ذلك فإنه يطلق عليه بالبنك المعزز وبذلك يصبح هذا الأخير ملتزماً بـ:

- مراجعة المستندات المطلوبة المقدمة من طرف المصدر.
- التأكد من استقائها لشروط الاعتماد.
- الدفع للمصدر قيمة المبلغ المتفق عليه.

الفرع الثاني: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

هي وثائق تمثل تنفيذ العملية التجارية المبرمة بين الأطراف المعنية عن طريق وساطة البنك هذه الأخيرة لا تهتم بالعملية أو بما يجري في السوق بقدر اهتمامها بالوثائق التي ينبغي ان توضع تحت تصرفها وهي مستندات أو وثائق خاصة بالاعتماد المستندي وتنقسم الى مستندات رئيسية وأخرى ثانوية.²

¹ ناجي جمال، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع لبنان 1999 ص36.

² المادة 9 من النشرة 600 للأصول والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية.

أولاً: المستندات الأساسية:

السؤال المطروح ماهي المستندات الضرورية الخاصة بهذه التقنية والتي تعتبر كضمان لنجاحها؟¹

1- الفاتورة التجارية: هي من المستندات الضرورية لسير عملية الاعتماد المستندي حيث انها تضمن صلاحية العقد التجاري الذي يربط بين المصدر والمستورد وهي الوثيقة الأساسية الأولى لما لها من أهمية فهي تبين نوعية البضاعة وحجمها والكمية والسعر المتفق عليه ويجب على البنك أن يفحصها جيدا ويتأكد من الاسم الكامل للمصدر والمستورد ونوعية البضاعة وأصلحها وكل ما يتعلق بالبضاعة ويجب أيضا أن يتأكد من توقيع المصدر عليها.

2- سند الشحن: هي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباكزة أو الطائرة) لصالح المستورد حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها وهي تعتبر كأداة قانونية ومن أهم هذه المستندات:

- سند الشحن البحري: وهو الوسيلة الأكثر استعمال في المبادلات التجارية.
- سند الشحن الجوي: وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته، ويجب ان يكون سند الشحن حاملا لمعلومات دقيقة حول اسماء الاطراف، اسم الناقل، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤول وسيلة النقل، وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة أي شحنها على دفعات فإن هذا السند يكون مقبولاً.

¹ المادة 35 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية

3- شهادة التأمين: وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي بدون أية مسؤولية، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير المحددة الوصف من أمثال " المخاطر العادية " أو "المخاطر المعتادة " ¹.

حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك سوف تقبل مستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها "أن التأمين يغطي جميع الأخطار "حتى ولو كان مستند التأمين يشير الى استبعاد أخطارا يعنيها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته. ²

ثانيا: المستندات الثانوية

بعد التطرق الى المستندات الثلاثة السابق التي تعتبر بمثابة مستندات قاعدية أو أساسية في فتح الاعتماد هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها: ³

1- شهادة المنشأ:

هذه الوثيقة التي تبين المصدر الحقيقي للبضاعة، حيث تتضمن اسم البلد الذي صنعت فيه ويصادق عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية أو إدارة الجمارك في بلد البائع، وأن تكون على عدة نسخ تقدم أو ستظهر عند الضرورة، علما بأن هذه الوثيقة ضرورية جدا بالنسبة

¹ زياد رمضان ، ادارة الأعمال المصرفية ، دار صفا للنشر والتوزيع ، الأردن ، الطبعة السادسة ، 1997 ص 193.

² المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحد للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1993 .

³ المادة 38 من القواعد والأعراف الدولية الموحد للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1993.

لمصالح الجمارك في بلد المستورد بحيث أنها تمكنها من تطبيق نظام الرسوم الجمركية المناسبة.

2- الشهادة الصحية:

إذا تعلق الأمر ببضاعة تتطلب طبيعتها إصدار مثل هذه الشهادة، ينبغي توفرها لكي تتم عملية التصدير والاستيراد، كما هو الشأن الاستيراد المواد الغذائية بشكل خاص وتلك المرتبطة بالصحة العمومية بشكل عام (الأدوية).

إن مثل هذه البضائع تتطلب شهادة من هذا القبيل، تسلم من قبل هيئات مختصة في المجال الصحي.

3- شهادة التحليل (نوعية البضاعة):

وهي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة حيث تقوم بتحليل وفحص عينات من البضاعة، خاصة فيما يكون تركيب المواد فيها مهم مثل الأدوية والحليب المجفف.

4- شهادة بلد الإرسال:

هي تلك الوثيقة التي تبين لنا البلد الذي تم منه إرسال البضاعة، على اعتبار أنها قد تكون مصنعة في البلد غير البلد المرسل.

5- شهادة الأصل (المصدر):

هي الشهادة التي بموجبها تبين ما إذا كانت البضاعة مرت بمركز عبور تجاري غير البلد المستورد، كما تثبت في الوقت ذاته المصدر الحقيقي للبضاعة.

6- وثيقة التعبئة:

تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس.

7- شهادة الوزن:

يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة في حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم بهن فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله الى مستند النقل إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل.¹

8- وثائق جمركية:

إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة اليه كما هي بدون مسؤولية عليه.

9- شهادة التصريح بالتصدير:

وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية وتسهل من مهمة الجمارك.

10- الوثائق المتعلقة بوسائل النقل:

إن هذه الوثائق يتم إصدارها من قبل صاحب وسيلة النقل مهما كانت طبيعتها ويسلمها للمصدر، ثباتا لنقل البضاعة والتكفل بها باعتباره يشكل أحد أطراف عقد الايجار لوسيلة النقل وأن هذه الوثائق عادة ما تعرف ببوليصة الشحن، التي تصدر لأمر فاتح الاعتماد أو للشحن وهي تكتسي أهمية حاسمة، كونها تمثل سند ملكية للبضاعة.

¹ خالد وهيب الراوي، إدارة المخاطر المالية، ص 293.

ومن بين وسائل النقل المعتمدة نذكر: وسيلة عن طريق البحر، النهر، الجو، البر، وعن طريق السكك الحديدية، وعن طريق البريد والمواصلات. وعادة ما يتضمن سند الشحن، خاصة ما إذا تعلق الأمر بوسيلة نقل المائية أو الجوية¹.

¹ مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل القواعد والاعراف الدولية والتشريع الداخلي ص 47، 45

الفرع الثالث: طرق فتح الاعتماد المستندي

أولاً: فتح الاعتماد المستندي للاستيراد:

- يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الاجنبي اما مباشرة او عن طريق وكيل المصدر واما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة.
- يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية وترخيص الاستيراد في بعض البلاد الى مصرفه طالبا فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الاجنبي ويحرر طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع والمعد لهذا الغرض بواسطة المصرف.
- يقوم المصرف بالتحقق من صحة وتوقيع العميل على طلب فتح الاعتماد ويستوفي شروط الاعتماد الضروري ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الاحوال.

ثانياً: فتح اعتماد مستندي للتصدير:

كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لاستيراد بضائع يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير كذلك فإن انواع وكيفية مراجعة المستندات واحدة وقد يطلب المراسل عند إرسال اعتماده للمصرف المحلي ان يخطر به المستفيد أو يعززه له وتختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين.

تتلخص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي:¹

- ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج وحسب تعليماتهم فان المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط أو يخطره ويعززه. ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد (اما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك أو بإرسال صورة فوتوغرافية أو اجراء نسخ الاعتماد في حالة

¹ كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ص13،14.

إرسال أكثر من نسخة) مع خطاب من المصرف للمستفيد بان الاعتماد يعتبر معززا من المصرف.

- يحزر الى المراسل بأن الاعتماد قد بلغ الى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف بفضل إرفاق صورة منها للمراجعة)
- إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مبهمه وتجنبنا لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد وطلب تفسير لها.
- قد يرد للمصرف المحلي برقية بفتح اعتماد مستندي، القيام بالتأكد أولا من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها من وصول التقرير من المراسل ويفضل إخطار المستند تلفونيا بها خوفا من تأخر البريد ويظل الاعتماد مغلقا حتى وصول التقرير من المراسل ويفضل إخطار المستند تلفونيا بها خوفا من تأخر البريد ويظل الاعتماد مغلقا حتى وصول الصورة الاصلية.
- قد يرسل خطابا أو برقية تعديل الاعتماد ويجب ان يتم إخطار المستفيد بها فورا مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه.¹

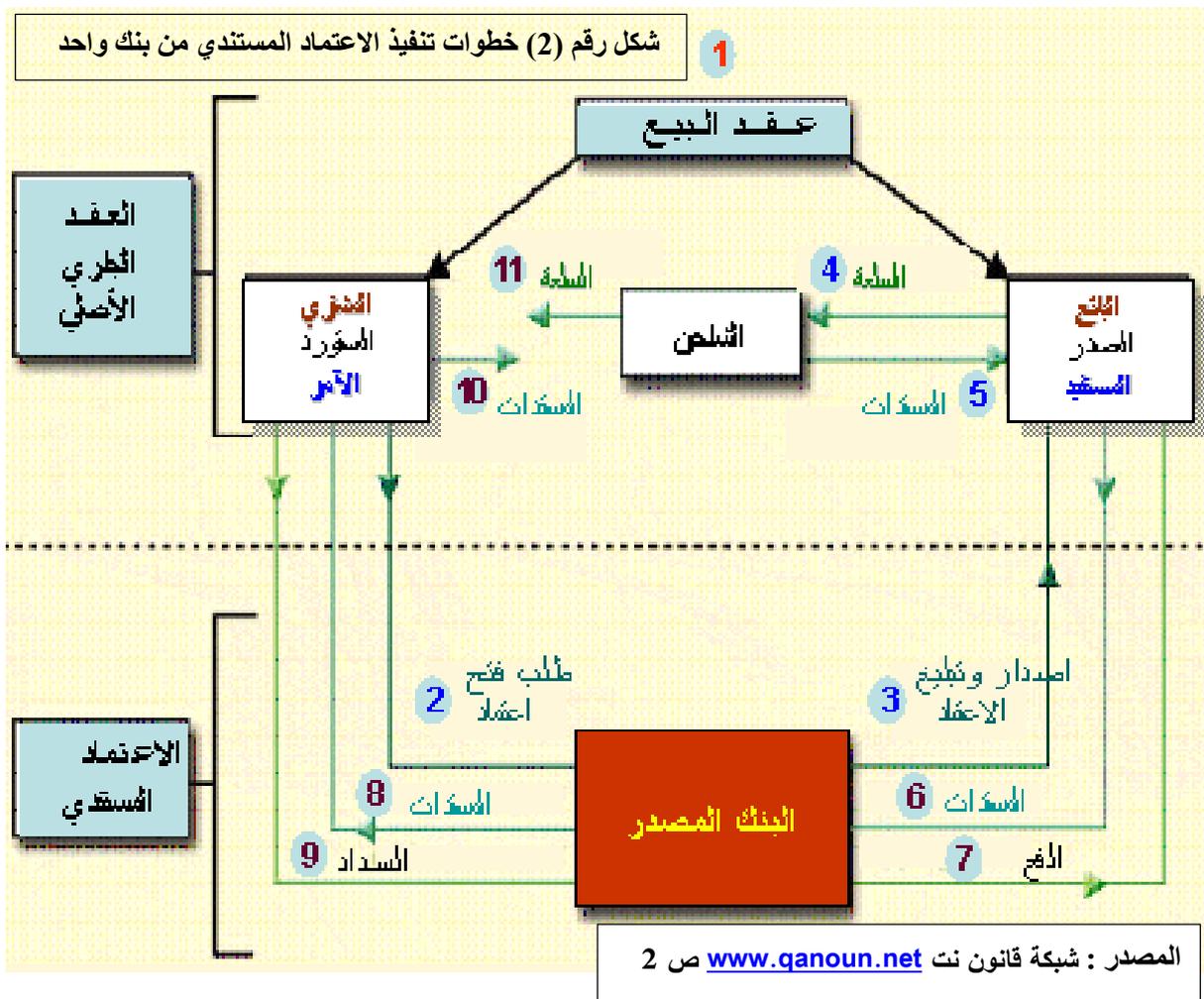
¹ كتوش عاشور، مرجع سابق ص14.

المطلب الثالث: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي

الفرع الأول: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد

1. مرحلة العقد التجاري الأصلي:

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



¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 1 و 2 تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00

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

2. مرحلة عقد فتح الاعتماد:

بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه¹

الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

وعندما يقبل البنك طلب الأمر ويفتح الاعتماد فإنه ينفذ التزاما عليه هو نشأ أما الأمر من عقد الاعتماد المبرم بينها، ولا علاقة للبنك بعقد البيع الذي لا صلة له به قانونا.

3. مرحلة تبليغ الاعتماد:

يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

4. مرحلة تنفيذ الاعتماد:

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

¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 3 تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00.

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

الفرع الثاني: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين

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

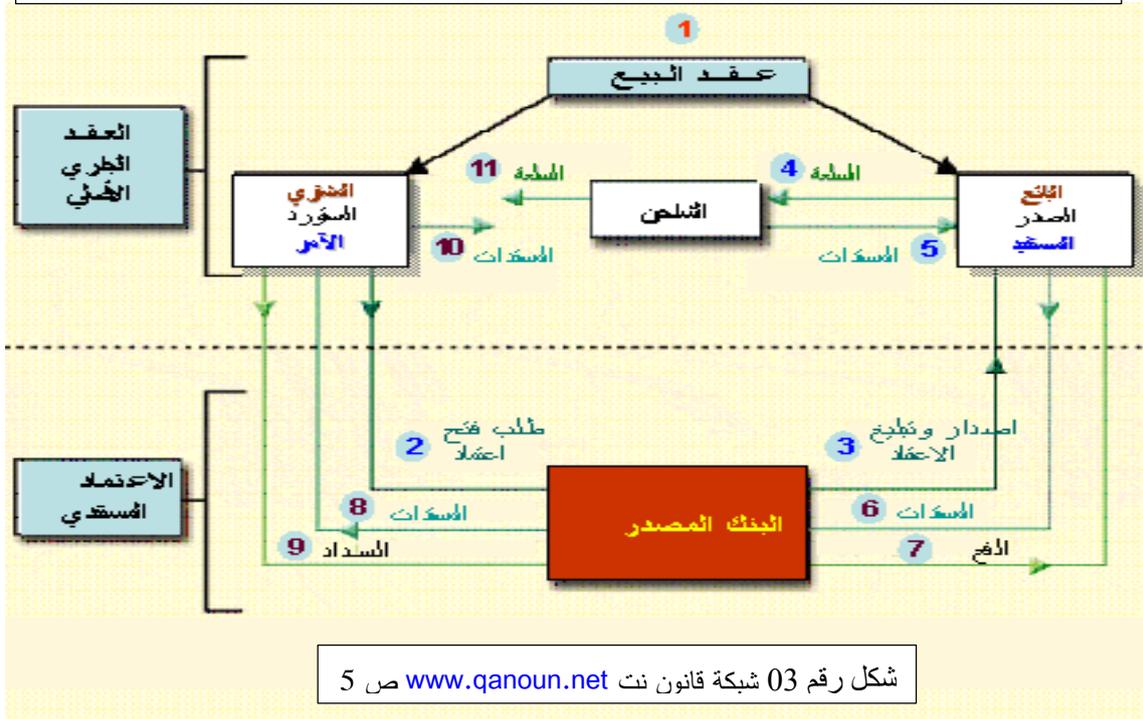
ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

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

وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لإجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي:¹

¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 4 تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00.

شكل 03 خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين



الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من خلال بنكين

- رقم الخطوة المهمة
- (1) يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
 - (2) يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
 - (3) يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك المرسل في بلد البائع.
 - (4) يقوم البنك المرسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعزيزه على ذلك عند الاقتضاء.
 - (5) و (6) يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
 - (7) و (8) يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المرسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.

- (9) يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.
- (10) و يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل
- (11) السداد حسب الاتفاق بينها.
- (12) ويسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه
- (13) السلعة.
- (14) يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.¹

الفرع الثالث: مزايا ومخاطر الاعتماد المستندي.

أولاً: مزايا الاعتماد المستندي: يتمتع الاعتماد المستندي بالمزايا الآتية:

1- مزايا تتعلق بالتسهيلات التمويلية: تتمثل في النقاط التالية.

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقداً.
- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد الدفع المؤكد مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن ان يتعرض لها المصدر والمستورد معاً.
- في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبياً مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل والتي تتم وفقاً لشروط الشراء طويلة الأجل.

¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 5 و 6 ، تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00.

- كما يساعد ايضا في حالات معينة على إلغاء او تخفيض مخاطر الائتمان التجاري الى أدناه. ويتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكدا من حصول قيمة مبيعاته نقدا لشروط الاتفاق بغض النظر عن رغبة وقدرة المستورد عن الدفع.
- ان الاعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.

2- مزايا تتعلق بالحماية القانونية:

تتشكل الحماية القانونية لجميع أطراف الاعتماد المستندي من خلال:

*التشريعات القانونية السائدة في دولتي المصدر والمستورد.

*القانون المدني في بلدان التعامل.

*العرف والتقاليد السائدة والتي يعكسها القانون العام والدستور في دولة التعاقد.

*مجموعة من القواعد القانونية أو التعاقدية.¹

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق ص 13،14

3- مزايا تتعلق بالتسهيلات الائتمانية:

ان الاعتماد المستندي يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية تساعد في عمليات التبادل التجاري وذلك من خلال:

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

ثانيا: مخاطر الاعتماد المستندي.

توجد مخاطر متعددة ويمكن تقسيمها الى:

1- مخاطر المستورد: يمكن تلخيص مخاطر المستورد على النحو التالي:

- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص.
- خطر المماثلة في الدفع من طرف شركة التامين في حالة حدوث حادث.
- كذلك يمكن للمستورد استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة، عدد الطرود، القيمة المالية، الأجال المحددة، مدة الصلاحية، آجال الشحن)

• أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الاجراءات تندهور هذه القيمة فتجد المستورد مجبر على دفع مبالغ مالية أكثر من تلك التي كان يتوقعها

خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئٍ يتطلب أتعاب إضافية.¹

2- مخاطر المصدر: نلخصها فيما يلي:

• يمكن للمصدر ان يتعرض للمماطلة أو محاولة تعقيد الامور من قبل المستورد ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل لذا يجب عليه أن يكون يقظا.

• رفض أو عدم قدرة الدولة أو الاطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.

• أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.

• مخاطر سياسية تتمثل في الحروب والتوترات التي تؤدي الى منع المستورد من تأدية التزاماته.

3- مخاطر تشريعية:

من أمثلة ذلك صدور نصوص تشريعية سيادية منظمة كقوانين النقد والرقابة عليه، وتلتزم البنوك باحترام تعهداتها الصادرة وقت إصدار الاعتماد المستندي ويصعب على البنوك التراجع عنها بالإضافة الى انه يتم استيفاء كافة الموافقات قبل فتح الاعتماد.²

1 فريد الصلح، مورييس نصر، المصرف والاعمال المصرفية، دار الاهلية للنشر والتوزيع، بيروت لبنان 1989 ص11.

2 سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق ص 23

المطلب الرابع: تطبيقات البنوك الإسلامية للاعتماد المستندي

الفرع الأول: أنواع الاعتمادات المستندية في البنوك الإسلامية

تعتبر الاعتمادات المستندية من الأهمية بمكان لأنها أساس التجارة الخارجية، وسبيل تسهيلها. والبنوك الإسلامية تتعامل مع الاعتمادات المستندية بعد أن خلصتها من الفوائد المحرمة التي تمارسها البنوك التقليدية، وهي على هذا الأساس تقدم عدة أنواع من الاعتمادات:

1. اعتماد الوكالة

تطبق البنوك الإسلامية اعتماد الوكالة في حالة قيام العميل الأمر بفتح الاعتماد بتقديم تغطية كاملة للاعتماد أي أن المعاملة لا تتضمن تقديم تمويل من قبل البنك. فما يؤديه البنك من خدمات في هذا الموضوع إنما يكون بتفويض من قبل العميل، وهو يقوم بها كوكيل عنه. لذلك فإن البنك بالنسبة لفاتح الاعتماد هو كالكوكيل بالنسبة لموكله فيما يقوم به ويرجع عنه، وإن كانت هذه الوكالة نظراً لتعلقها بحق الغير (وهو المستفيد) تصبح غير قابلة للنقض إلا بموافقة المستفيد من الاعتماد، وهو ما لا يتعارض من الأسس والقواعد الشرعية حيث تذكر كتب الفقه أنه لا يصح عزل الكوكيل إذا تعلق بالوكالة حق الغير، ويعمل 'الكاساني' ذلك بأن العزل في هذه الحالة فيه إبطال حق الغير " من غير رضاه ولا سبيل إليه ".

وهنا يجمع البنك بين صفتي الكوكيل والكفيل، ولا يحق له أخذ أجر مقابل الكفالة ذاتها لأن الاجماع منعقد على عدم جواز الأجر على الضمان، ولكن يطيب له أخذ الأجر مقابل الخدمات التي يقدمها بما في ذلك التكلفة التي يتحملها عند اصدار خطاب الاعتماد وما يسبق ذلك من جهد مبذول لدراسة وتقييم أوضاع العميل المالية للتثبت من ملائته وقدرته على الوفاء بالتزاماته. وعليه يجوز للبنك أخذ الأجر في اعتماد الوكالة سواء كان محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة من

مبلغ الاعتماد، أما التزامه تجاه المستفيد فهو من قبيل الضمان لكنه يحصل تبعا ولا يخصص له مقابل بصورة مستقلة مباشرة.

والخطوات العملية لتنفيذ اعتماد الوكالة من قبل البنوك الإسلامية لا يختلف عن الخطوات المعتادة المطبقة بشكل عام والتي تم الإشارة إليه سابقا.¹

2. اعتماد المربحة

كثيرا ما تطبق البنوك الإسلامية اعتماد المربحة في حالة طلب العميل فتح الاعتماد المستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كليا، فيحتاج حينئذ الحصول على تمويل كامل

من البنك لشراء ما يحتاجه من السلع والأصول المتوافرة في السوق الخارجي. ويستند اعتماد المربحة على عقد المربحة للواعد بالشراء المعروف بالمربحة المصرفية.

ويشترط في اعتماد المربحة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة، منها:

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المربحة قبل فتح الاعتماد باسمه، وقبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.

- يصدر العميل وعدا بالشراء للبنك في بداية التعامل، يقوم البنك على أساسه بالاتصال بالبائع لإجراء عملية استيراد السلعة وتملكها.

- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع البنك نفسه، كما يشترط أن يتم فتح الاعتماد باسم البنك لأنه هو المشتري من البائع وليس العميل.

- يجب أن تم إبرام عقد بيع المربحة بين البنك والعميل الواعد بالشراء بعد وصول السلعة وتسلم المستندات من قبل البنك.

- يجوز قيام البنك بتظهير مستندات الشحن للعميل المشتري بالمربحة لكي يتمكن من تسلم السلعة.

- لا يجوز للبنك أن يطالب العميل الواعد بالشراء بدفع عمولة عن فتح الاعتماد في حالة اعتماد المرابحة القائم على الأمانة، لأن البنك يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة. ولكن يمكن للبنك إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصروفات، كما
- يمكنه تحميل المشتري عمولة فتح الاعتماد من خلال ادراجها في التكلفة إذا تم فتح الاعتماد لدى بنك آخر.

أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المرابحة فهي تكون على النحو التالي:²

الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المرابحة.

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يبيد العميل رغبته في استيراد سلعة من الخارج محددًا أوصافها ومبينًا ما لديه من عروض حولها، ويتقدم بوعده لشرائها من البنك بالمرابحة بعد أن يمتلكها البنك.
(2)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بشراء السلعة من البائع ويتفق معه على شروط الاعتماد.
(3)	يصدر البنك اعتماد مستندي لصالح البائع ويبلغه به مباشرة أو عن طريق بنك مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه.
(4) و (5)	يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن.
(6) و (7)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(8) و (9)	يبرم البنك عقد بيع المرابحة مع العميل الواعد بالشراء طبقًا لما اتفق عليه في وثيقة الوعد. ويظهر للعميل المشتري مستندات الشحن.

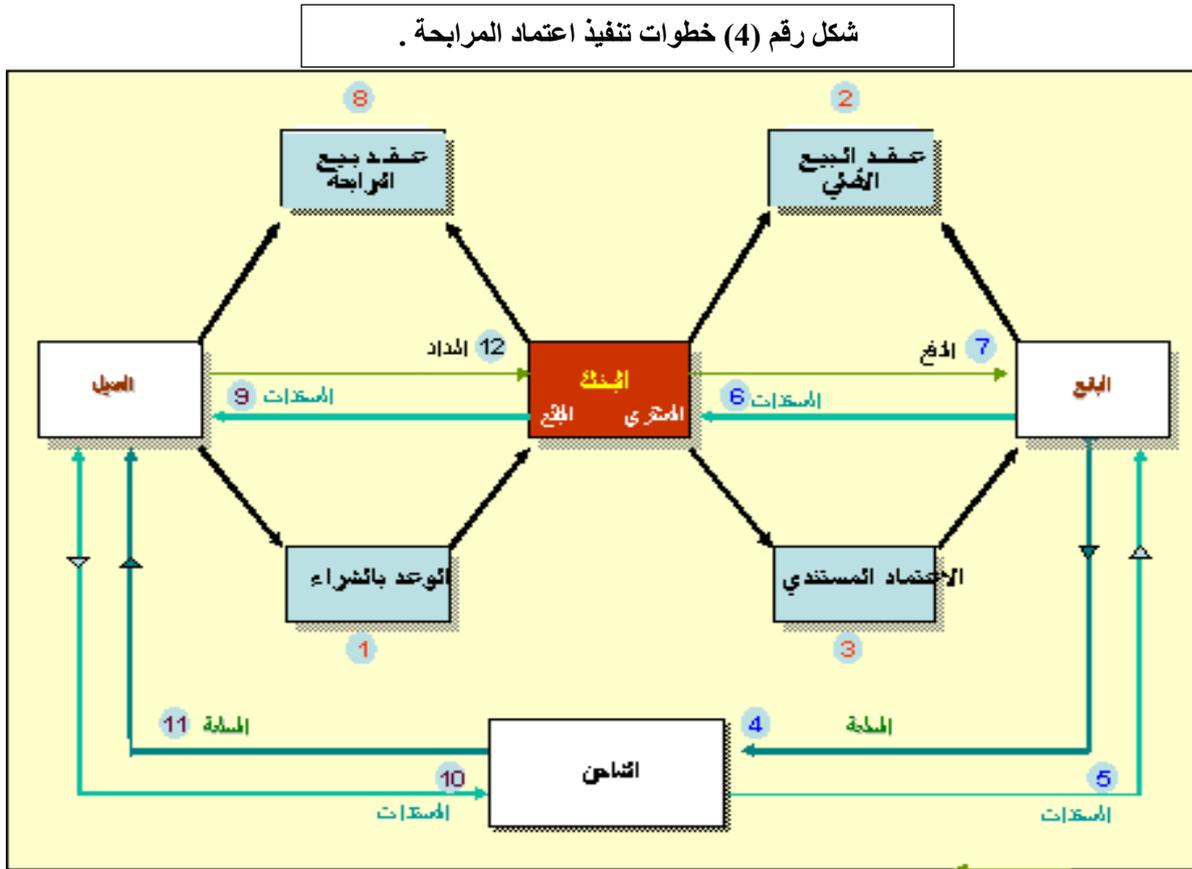
¹ بوغاري فاطمة الزهراء * عبداوي نوال ، مجلة الأقتصاد والتجارة الدولية ، المجلد 4 العدد 1 ، 2022،

² شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 13 و14 تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00 .

(10) و يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.

(11) يقوم المشتري بسداد ثمن السلعة التي اشتراها بالمرابحة في الآجال المتفق عليها.¹

(12)



المصدر: شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 15

3- اعتماد المضاربة

بالرغم من قلة تطبيق البنوك الإسلامية لصيغة اعتماد المضاربة، فإنها تصلح بشكل خاص في تمويل العملاء الذين لديهم القدرة على العمل وتنفيذ الصفقات التجارية دون ان يكون لهم رأس المال أو الموارد الذاتية اللازمة، ومثال ذلك رغبة العملاء في استيراد سلع ومنتجات لهم لهم القدرة على ترويجها محليا وتحقيق مكاسب مادية منها.

ففي هذه الحالة يمكن للبنك تشجيع هؤلاء التجار بتمويلهم عن طريق اعتماد المضاربة، بحيث يقدم البنك كامل رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة، ويتولى العميل تسويقها

¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 15 تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00.

وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين بنسب متفق عليها، وبهذا الأسلوب لا يحتاج العميل الى تقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي المطلوب فتحه لاستيراد السلع كما في حالة اعتماد المرابحة.

ويشترط في اعتماد المضاربة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة، منها:

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المضاربة قبل ان يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع الى العميل نفسه بصفته المضارب الذي يتمتع بكامل الصلاحيات في إدارة أموال المضاربة. ويتم فتح الاعتماد في هذه الحالة باسم العميل خلافا لاعتماد المرابحة الذي يشترط فيه فتح الاعتماد باسم البنك.
- يوزع الربح الناتج عن هذه الصفقة الممولة باعتماد المضاربة بحسب ما هو متفق عليه بين الطرفين بنسب مئوية شائعة بينهما، أما الخسارة فيتحملها البنك بالكامل باعتباره رب المال الممول¹.

¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 17 تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00

الخطوات العملية لاعتماد المضاربة

أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة فتكون على النحو التالي:

رقم الخطوة المهمة

- (1) يبدي العميل رغبته في تنفيذ عملية مضاربة مع البنك بحيث يقدم البنك رأس المال اللازم لتنفيذ شراء سلع معينة ويقوم العميل بصفته المضارب بتسويقها وتحقيق الربح منها. وبعد موافقة البنك وتحديد شروط التعامل يبرم الطرفان عقد المضاربة ويفتح البنك حسابا خاصا لعملية المضاربة تحت تصرف العميل المضارب.
- (2) يقوم المضارب بإتمام الاجراءات اللازمة لشراء السلعة التي سيتم المتاجرة فيها، ويبرم عقد البيع مع البائع الأصلي في الخارج ويتفق معه على شروط الاعتماد المستندي.
- (3) يطلب العميل المضارب من البنك فتح اعتماد مستندي لصالح البائع الأصلي طبقا للشروط المتفق عليها.
- (4) يصدر البنك اعتماد مستندي لصالح البائع ويبلغه به مباشرة أو عن طريق بنك مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه.
- (5) و (6) يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن.
- (7) و (8) يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
- (9) يظهر البنك للعميل المضارب مستندات الشحن لتمكينه من تسلم السلعة.¹
- (10) و يسلم المضارب المستندات إلى وكيل شركة² الملاحة في ميناء الوصول الذي
- (11) يسلمه السلعة.
- (12) يقوم المضارب بتسويق السلعة، ويصفي عملية المضاربة في نهاية المدة المحددة، ويتم توزيع ما تحقق من أرباح بين الطرفين حسب النسب المتفق عليها.

4- اعتماد المشاركة

يختلف اعتماد المشاركة عن اعتماد المضاربة حسب نوعية التعامل المطلوب بين البنك وعميله، فإذا كان اعتماد المضاربة يحقق تمويل صفقات محددة للمحتاجين القادرين على العمل وتسويق المنتجات دون أن تكون لهم الموارد اللازمة، فإن اعتماد المشاركة يستهدف فئة أخرى من العملاء، وهم أولئك الذين يحتاجون إلى الأصول والمعدات لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم القائمة، ولكن ليست لهم الموارد الكافية لاستيرادها.

ففي هذه الحالة يسهم العميل بجزء من قيمة الاعتماد ويسهم البنك بالباقي.

ويتم تنفيذ اعتماد المشاركة بمراعاة الضوابط التالية:

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المشاركة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
- يجوز أن يتم التعاقد لشراء السلعة من البائع وكذلك فتح الاعتماد باسم أي من الطرفين لأنه يحق للشريكين في عقود المشاركة المساهمة بالعمل بالإضافة إلى تقديمهما حصة من رأس المال خلافا لواقع المضاربة التي ينفرد فيها المضارب بالعمل.
- يتم تحديد موضوع المشاركة بين الطرفين، فقد يتفق على تأجير الأصل المشتري بالمشاركة إلى العميل، ويكون ربح المشاركة حينئذ عائد الاجارة الذي يوزع بين الطرفين بحسب نسبة مساهمتها في شراء الأصل. وقد يتفق الطرفان على أن يبيع البنك نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه العميل مرابحة عاجلا أو آجلا، فيكون ربح المشاركة حينئذ ما زاد عن حصة البنك من ثمن البيع، ولكن يشترط في هذه الحالة ألا يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروطا

في عقد المشاركة حتى لا تؤول المعاملة إلى ضمان الشريك لشريكه الممنوع شرعا. أما الخسارة فتقسم بين الطرفين بحسب نسبة المساهمة من كل طرف.

• ولا تختلف الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المشاركة عن خطوات اعتماد المضاربة في مشاركة الطرفين في تقديم حصة من رأس المال وتحملها الخسارة بقدر مساهمة كل منهما.¹

5. اعتمادات التصدير

بالإضافة إلى استخدام البنك اعتماد المضاربة المشاركة في تمويل عملائه الراغبين في استيراد سلع وأصول لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم القائمة من أجل تسويقها محليا وتحقيق الربح. فإن البنك يستخدم أيضا أسلوب اعتماد المضاربة والمشاركة في تمويل عملائه في عمليات تصدير، وذلك في حالة تسلم البنك اشعار بفتح اعتماد مستندي لصالح عميله لتصدير نوع معين من السلع.

وينفذ اعتماد التصدير بالمضاربة أو المشاركة إذا كان العميل المستفيد من الاعتماد يحتاج إلى تمويله بجزء معين من تكلفة العملية أو بالقيمة كاملة نظرا لعدم توافر السيولة اللازمة لديه.

¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص 20. تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00.

وعند ذلك يقوم البنك بعد دراسة العملية بتوفير التمويل اللازم للمصدر والمشاركة معه في العملية.¹

وفي هذه الحالة يتم تنفيذ اعتماد التصدير طبقاً للخطوات الأساسية التالية:

- يطلب البنك من العميل تقديم دراسة تقديرية للتكلفة المنتظرة لتنفيذ هذا الاعتماد مؤيدة كلما أمكن بالمستندات، ويضاف إلى هذه التكلفة عمولات ومصروفات البنك.
- يتم مناقشة البنك بدراسة التكاليف والإيرادات المنتظرة حيث إن قيمة الاعتماد تمثل الإيرادات المنتظرة، ومن ثم تقدير ربحية العملية والعائد المنتظر على الاستثمار.
- يتم مناقشة العميل في حجم التمويل الذي يطلبه من البنك وبرنامج، ومن ثم نسبة هذا التمويل إلى التكلفة الكلية للعملية (ومن ثم تحديد حصص الشريكين).
- يتم توزيع العائد المنتظر وفقاً للآتي: نسبة مئوية للمصدر مقابل عمله وخبرته وإدارته يمكن أن تتراوح بين 30 إلى 40% أو أكثر حسب العملية.
- تحمل العمولات والمصروفات البنكية على العمليات وتخصم على حساب التمويل لدى البنك قبل الوصول إلى صافي الربح.
- يراعي البنك أخذ الضمانات المناسبة على العميل للالتزام بشروط المشاركة وشروط الاعتماد.
- مدة المشاركة تحتسب من تاريخ منح التمويل للمصدر إلى تاريخ الخصم على حساب المراسل أو الإضافة إلى الحساب طرفه أيهما أولاً.
- بورود اشعار الإضافة إلى حساب البنك طرف البنك المراسل (أو بعد الخصم على حساب المراسل) بقيمة الاعتماد تتم تسوية العملية بين البنك والعميل المصدر. واحتساب نتائجه

¹ شبكة قانون نت www.qanoun.net ص21. تم الاطلاع يوم 2024/04/17 على الساعة 12:00.

وذلك بتوزيع صافي الأرباح النهائية (الفرق بين قيمة الاعتماد والتكاليف التي صرفت عليه) وذلك وفقا لقواعد التوزيع المتفق عليها في شروط المشاركة.

الفرع الثاني: الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندية

- يجوز للبنك أن يأخذ أجرة على قيامه بالخدمات المطلوبة في اعتمادات الوكالة سواء أكانت مبلغا مقطوعا أم بنسبة من مبلغ الاعتماد.
- لا يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المرابحة لأنه يفتح الاعتماد لنفسه، ولكن عندما يجري البنك المرابحة مع العميل يحق له إضافة نفقات الاعتماد إلى تكلفة السلعة محل المرابحة.
- يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المضاربة والمشاركة، وتخصم من مصروفات المضاربة أو المشاركة باعتبارها أعمال خارجة عن العقد المبرم بين الطرفين.
- يجوز وضع جدول عمولات لفتح الاعتماد متفاوتة المقدار تبعا لتفاوت مبلغ الاعتماد إذا كانت عمليات الاعتماد تتضمن مهام تختلف تبعا لاختلاف قيمة الاعتماد.
- لا يجوز تقاضي عمولة لفتح الاعتماد على أساس مدة الاعتماد.
- يجوز تقاضي عمولة عن تمديد صلاحية الاعتماد، ولكنها لا تحسب على أساس المدة أسوة بما هو وارد على عمولة فتح الاعتماد، ويمكن تحصيلها بمبلغ محدد مقطوع عن كل تعديل.
- لا يجوز تقاضي عمولة بنسبة مئوية في حالة تعزيز الاعتماد الصادر عن بنك آخر، ويقتصر في هذه الحالة على تحديد مبلغ يغطي المصروفات الفعلية لعملية التعزيز لأن تعزيز الاعتماد هو ضمان محض.

- لا يجوز أخذ نسبة على المبلغ غير المغطى من قيمة الاعتماد لأنه مبلغ يؤخذ مقابل القرض الذي تقدمه هذه البنوك للعميل بتغطية ما تبقى من قيمة الاعتماد وهو ربا ممنوع، ويستعاض عن ذلك بإجراء اعتمادات مرابحة ومضاربة ومشاركة.
- لا يجوز للبنك إجراء تداول للمستندات مؤجلة الدفع أو لكمبيالات القبول أي شراؤها (دفع قيمتها) بأقل من قيمتها الاسمية قبل تاريخ استحقاق الدفع الوارد فيها لأنه من قبيل الصور الممنوعة في بيع الدين. كما لا يجوز للبنك أن يكون وسيطا في ذلك بين المستفيد والبنك المصدر أو البنك المعزز سواء بالدفع أو بالتبليغ.¹

المبحث الثاني: صادرات التمور

المطلب الأول: إطار مفاهيمي نظري حول التصدير

اعتبر التصدير منذ زمن طويل من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة وذلك بالنظر إلى الدور الذي كان يلعبه في زيادة معدلات النمو، والتنوع في مصدر الدخل وتطوير اقتصاد الوطن، وهي بهذا الشكل تعد مصدرا تمويليا مهما لأي بلد، ولإلمام أكثر بموضوع التصدير اشتمل هذا المبحث على المفاهيم الأساسية المرتبطة به.

الفرع الأول: أساسيات حول التصدير

أولاً: مفهوم التصدير

تعددت الصيغ المختلفة لتحديد مفهوم التصدير لذا يتسم التطرق من خلال هذا المطلب إلى ذكر بعض منها وصولاً إلى استخلاص مفهوم شامل.

عرفته "مريانا قميصة" أن التصدير:

«هو توريد البضاعة المحلية إلى السوق الخارجي ويمكن في زيادة فرص العمل وتحسين مستوى الأسواق وتحسين الاقتصادي»¹

وعرفه شريف علي الصوص كما يلي:

«من المعروف أن التصدير للأسواق الأجنبية يعتبر من أبسط أشكال الدخول إليها لأنه يضمن أقل نسبة مخاطرة والتصدير حسب نشاط الشركة يمكن أن يكون تصدير موسمياً حسب الفرص المتاحة وقد يحدث التصدير في حالة وجود فائض سلعي من وقت لآخر حسب سعة واستيعاب

¹ مريانا قميصة، الاستيراد والتصدير اقتصاد مالي، 16 جويلية 2017.

السوق المحلي للشركة أو قد يكون التصدير مستمرا، ومعنى ذلك أن تقرأ الشركة التصدير للدولة

معينة أو مجموعة من الدول بصورة رئيسية، ومن خلال استراتيجية تسويقية مقررة من قبل إدارة الشركة نفسها»¹.

يعرف فريد النجار التصدير على أنه: مدى قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية أخرى، وهذا من أجل تحقيق أرباح وقيمة مضافة².

ثانيا: أهمية التصدير

للتصدير أهمية بالغة، فإن إتاحة الفرصة أمام الصناعات والتنمية الصادرات من أكثر المكاسب التي تعود على الدولة أو الدول التي تمارسها مقارنة مع أمثالها من الدول المتقدمة، إذ بعد أن تصل تلك الصناعات من التطور إلى نقطة الفائض في الإنتاج، والفائض عن حاجة الأسواق المحلية لذلك فلا سبيل أمامها إلا تصريف هذا الفائض في الأسواق الخارجية من النمو والتوسع والبقاء في السوق.

ويعتبر تصدير الفائض من إنتاج الصناعات المختارة مهما للاقتصاد الوطني وقد يعود إلى مزايا عده منها:

ظروف المناخ، وفرة الموارد الطبيعية اللازمة، توفر الأيدي العاملة الفنية القادرة على الإنتاج، والتكاليف النسبية المميزة، والتصدير من هذا الباب يؤدي إلى كسب قومي واضح.

ولا تؤدي تنمية صناعات التصدير إلى توفير مورد مستمر للاستثمارات الرأسمالية فحسب بل تؤدي أيضا إلى رفع مستوى المعيشة للدولة بشكل عام ولأفرادها بشكل خاص، فنمو تلك

¹ شريف على الصوص، التجارة الدولية الاسس والتطبيقات، الاردن عمان دار اسامة للنشر والتوزيع 2012 ص88

² فريد النجار التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 15.

الصناعات كنتيجة التوسيع أسواقها محلياً ودولياً، يعني هذا توسيع قاعدة تحميل التكاليف الثابتة مما يؤدي إلى تخفيض التكلفة الإجمالية، وتخفيض التكلفة الإجمالية للسلع يتيح الفرصة لتحديد أسعار أقل، وبالتالي تنمية أكثر وهكذا...، وكل ذلك يتيح لهذه الصناعات دفع أجور عالية نسبياً للعاملين فيها بالمقارنة مع الأجور في القطاعات الأخرى، ومع مرور الوقت قد يكون لذلك أثر يؤدي إلى رفع الأجور في تلك القطاعات، مما يعني زيادة القدرة الشرائية وتوسعها لهذه الشرائح وتأثير ذلك على استهلاكها للسلع والخدمات منتجة محلياً أو مستوردة.

وتحتل الصدارة في الدول النامية مكانة مهمة وتقوم بدور كبير في النمو الاقتصادي من خلال مساهمتها في نمو الدخل القومي وذلك عن طريق الاستغلال الأمثل للإمكانيات والموارد المتاحة، كما تؤدي إلى إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات عن طريق الحصول على عمولات صعبة ترفد الميزان التجاري الذي يشكل جزءاً مهماً في ميزان المدفوعات.

ويمكننا القول: «إن أهمية التجارة الدولية للدول النامية لا تتمثل في حركة تبادل السلع بينها وبين دول العالم الأخرى، بل يتعدى ذلك إلى حركة تبادل الخبرات الفنية والتكنولوجية، وتبادل عنصر العمل وانتقال رؤوس الأموال والاستثمارات المالية، أي أن التبادل يمثل جملة من العلاقات الاقتصادية الشاملة والتي تحتاجها الدول النامية وتحقق من خلالها تبادلها مكاسب وإيجابيات تعود بالنفع والفائدة على اقتصاد ورفاه مجتمعاتها¹.

ثالثاً: طرق التصدير

1- التصدير غير المباشرة: ويتم ذلك عن طريق استخدام أو تعيين وسطاء دوليين يقومون بمهام التصدير لتلك الدول، وهذه الطريقة غالباً ما تكون شائعة بين الشركات حديثة العهد بالتصدير للأسواق. الخارجية لأنها تتطلب أقل استثمار أو أقل مخاطرة كما أن الشركة حسب

¹ يوسف مسعداوي، التمويل الدولي، دار اسامة للنشر والتوزيع عمان الاردن 2018، ص ص 20، 21.

هذه الطريقة لا تضطر إلى تعيين وتطوير أيدي عاملة لها في الخارج، فالوسيط التجاري لديه المعرفة التامة والكافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق المستهدفة خارجياً. ومن أهم أشكال الوسطاء المتوفرين في السوق المحلي للتصدير:

التاجر المحلي المصدر (Domesticbased export marchant): يقوم هذا الوسيط بشراء إنتاج الشركة لحسابه الخاص، ثم يتولى عملية تسويقه وبيعه على مسؤوليته في الخارج بهدف تحقيق الربح.

✓ الوكيل المحلي المصدر (Domesticbased export agedrt):

يوجد أنواع مختلفة من الوكلاء أو السماسرة، والوكلاء بالعمولة، أما السماسرة فمنهم وكيل البيع، وكيل المنتج، سمسار الحر، الوكيل بالعمولة، فالوكيل في جميع الحالات يبحث ويتفاوض نيابة عن موكله ويتقاضى مقابل عمله، عمولة تختلف حسب العقود التجارية بين الوكيل والموكل ونوع الوكالة.

✓ المؤسسات أو المنظمات التعاونية: تقوم هذه المنظمات بتنفيذ المهام المتعلقة

بالتصدير، وذلك نيابة عن عدة منتجين وهي تقع جزئياً تحت إرادتها ورقابتهم ويستخدم هذا النوع عادة من قبل منتجي البضائع الأولية كالمنتجات الزراعية.

2-التصدير المباشر:

بهذا الخيار يقوم المنتج نفسه مباشرة بأعمال التصدير إلى السوق الأجنبي دون الاستعانة بخدمات الوسطاء، وتتبع الشركات في تصدير منتجاتها مباشرة إحدى الطرق التالية:

✓ استحداث قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من الشركة إنشاء قسماً

مستقلاً للتصدير في الشركة، وضمن هيكلها التنظيمي ليقوم بكافة مهام ووظائف التصدير.

✓ إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: وهذا يعني إنشاء فرع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق المستهدف هذا يسمح للشركة بتحقيق رقابة أفضل على نشاطاتها في السوق الأجنبي.

✓ إيفاد مندوبي مبيعات للخارج: يقومون بالبحث عن العملاء المحتملين في الأسواق المستهدفة والاتصال والتفاوض معهم بشأن العقد صفقات البيع¹.

رابعاً: أهداف التصدير

والتصدير أهداف عديدة تذكر أهمها²:

1- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج القومي مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والأساسية والعكس صحيح، إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي وتخفيض مساهمته في الدولة، وزيادة البطالة وتدهور مستوى معيشة الأفراد.

2- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الأمن، وتضييق

الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة.

3- تؤدي تنمية صناعات التصدير إلى توفير مورد مستمر للاستثمارات الرأسمالية فحسب بل تؤدي

أيضاً إلى رفع مستوى المعيشة.

4- تؤدي الصادرات في الدول النامية دوراً كبيراً في النمو الاقتصادي من خلال مساهمتها في نمو

الدخل القومي وذلك عن طريق الاستغلال الأمثل للإمكانيات والموارد المتاحة.

¹ شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص ص 19.20.

² جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2013، ص 21.

5- يتم إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات عن طريق الحصول على عملات صعبة ترفد الميزان التجاري الذي يشكل جزءاً مهماً في ميزان المدفوعات.

6- إن تنمية الصادرات من أهم المكاسب التي تعود على الدولة أو الدول التي تمارسها مقارنة مع أمثالها من الدول المتقدمة، فبعد تحقيق الاكتفاء الذاتي وتغطية الاحتياجات المحلية والفائض في الإنتاج يقوم

7- تصريف هذا الفائض من الإنتاج إلى دول أخرى ويتوجه إلى الأسواق الخارجية من أجل النمو والتوسع والبقاء في السوق¹.

الفرع الثاني: إجراءات التصدير واستراتيجياته

إن إجراءات التصدير تمثل في كافة الوسائل التي تستطيع الشركات بواسطتها تحقيق أهداف مشروع التصدير، وبذلك الكفاءة التصديرية تتحدد بناء على مدى قدرة الشركة في تطبيق الإجراءات المختارة في هذا المجال، كما أن استراتيجيات التصدير تلعب دوراً هاماً في تحقيق أهداف التصدير.

أولاً: إجراءات التصدير

1- اتخاذ القرار: يتم اتخاذ قرار التصدير بناء على ما سبق ذكره في الفصل الذي يتحدث على أشكال الدخول للأسواق الخارجية، إلا أن في هذه المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتم لا لتعاون معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:²

✓ البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة.

¹ شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص 25.

² جاسم محمد، التجارة الدولية دار زهران للنشر والتوزيع، عمان 2006، ص 191.

✓ إرسال عينات من السلع التصديرية في الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبيناً بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها. ✓ القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة لطريقة التخليق أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى. ✓ الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

2- الاستراتيجية:

تقوم الشركة ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة، بحيث يمكن أيضاً إجراء مفاوضات بناءً على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقاً لأهدافها، وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضاً بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها، أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغاية الاتفاق النهائي مع المستورد.

3- العقد

بناءً على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة العقد التجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

4- اعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي:

✓ إصدار الفاتورة الأولية: بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل

المرسل إليه البضاعة البلد المصدر إليها، الكمية، الصنف السعرة، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع ثم ترسل هذه الفاتورة وصوراً عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها.

✓ **قائمة التعبئة:** وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفاتها وكميات البضائع المعبئة في كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والمصادقية

✓ **شهادة صحية:** وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدرة.

✓ **إذن الشحن:** ويصدر عن التوكيل الملاحي.

5- **إعداد المستندات النهائية:** وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات هي: بوليصة الشحن، الفاتورة التجارية، قائمة التعبئة، شهادة المنشأ، شهادة المعاينة، وأية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر الإجراءات التخليص.

6- **المتابعة والاتصال:** إن مسؤولية قد المصدر تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفاً آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

7- **الخطابات الختامية:** بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقاً للشروط المطلوبة بتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذ أن بابتداء مرحلة عمل جديدة¹.

¹ حسام علي داود، **التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، 2002، ص ص 16-17

ثانيا: استراتيجيات التصدير

برنامج الصادرات وهي كما يلي:

01 **تحليل موقف الصادرات:** وذلك بأن يتم إجراء تحليل كامل للموقف التصديري لكل قطاع ولكل بضاعة، وبالتالي تعطي الإمكانيات التصديرية وكذلك تحديد الإمكانيات الاستثمارية في المصالح الجديدة التي يمكن أن تخصص جزء من إنتاجها لغرض التصدير، كلك يجب دراسة الأسواق الخارجية.

02 **تحديد الأولوية السلعية:** لا يتطلب هذا ضرورة إعداد البحوث التسويقية الوضع أولويات معرفية المصادرات في ضوء الأولويات السلعية، ويجب أن تقوم الاستراتيجية على الاختيار والانتقاء وغالبا ما تتضمن عدد محدود من الصناعات الغير التقليدية لإنتاجها قصد التصدير ويكون ذلك من خلال اعطاء أولوية للتصنيع الذي يكون بمثابة القاطرة التي تجذب وراءها الزراعة والنقل وبقية قطاعات الحصاد الوطني.

03 **تحديد الأولويات الجغرافية:** يتطلب هذا ضرورة إعداد البحوث التسويقية بوضع أولويات جغرافية للصادرات في ضوء الأولويات السلعية ويجب أن يأخذ الإنتاج أذواق الأسواق الخارجية، كما يجب تحليل كل سوق من هذه الأسواق من ناحية اتجاهات الطلب والمنافسة والرسوم الجمركية والقيود الغير جمركية وأسعار الصرف الأجنبي ومنافذ التوزيع.

04 **الأنشطة والخدمات المصرفية:** ويتمثل في حوافر غير مباشرة مثل الضريبة المباشرة، والحوافز المالية والدعم وكذلك عملية تمويل الصادرات من طرف البنوك.

الفرع الثالث: إجراءات جمركة البضائع

أولاً: الإجراءات الأولية الجمركية

1- إحضار البضائع لدى الجمارك:

في حالة أي اختيار للبضائع للإقليم الجمركي فإن أول التزام يقوم به ناقل البضاعة هو إحضار البضائع لدى مصالح الجمارك وفقاً للشروط المحددة في التشريع والتنظيم الجمركي المعمول بهما.

سنتطرق إلى تعريف عملية الإحضار ثم الهدف من فرضها على الناقلين

1.1 تعريف العملية:

يتلخص مفهوم الإحضار لدى الجمارك حسب المادة 51 من قانون الجمارك في سلوك الطريق القانوني الشرعي الأقصر المباشر المحدد لكل البضائع المستوردة أو الموجهة للتصدير قصد الوصول إلى أقرب مكتب جمركي من مكان الدخول عند الحدود الجمركية لإخضاعها للرقابة الجمركية وهذا مهما كانت طبيعتها حتى وإن كانت معفاة من دفع الحقوق والرسوم الجمركية، ولا يمكن اجتياز مكتب جمركي دون ترخيص من قبل مصالح الجمارك.

2.1 الهدف من العملية:

تهدف عملية الإحضار لدى الجمارك إلى¹

✓ إخضاع كل المصانع إلى عمليات التفتيش والمراقبة الجمركية وإثبات الشرعية حركاتها.

¹ خريزب عباس، تقرير تريض السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركية البضائع، المدرسة الوطنية الإدارية، تخصص اقتصاد ومالية، فروع إدارة الجمارك.

✓ مراقبة التدفق البضائع من وإلى الإقليم الجمركي وبالتالي مراقبة تدفقات التجارة الخارجية.

✓ مواجهة عمليات التهريب ودخول البضائع وخروجها بطريقة مرر شرسة من طرق لوجهها جد العريق الشرعي حيث يصعب فرض رقابة على كامل الإقليم الجمركي وحدوده المسندة إليه العلي العربية الإمكانيات البشرية والمادية لدى الجمارك حتى عند أقوى الدول ماليا وتكنولوجيا.

2- طرق إحضار البضائع لدى الجمارك:

لقد تناول المشرع الجزائري في قانون الجمارك مختلف طرق الإحضار والتي تتوافق مع طرق النقل وهي:

✓ الإحضار عن طريق البحر.

✓ الإحضار عن طريق التبر.

✓ الإحضار عن طريق الجو.

3- وضع البضائع لدى الجمارك:

بعد إحضار البضائع لدى الجمارك يترتب على ناقل الصناعة وضع المصانع تحت تصرف إدارة الجمارك إلى غاية إتمام إجراءات التخليص الجمركي وتوجيهها إلى نظام جمركي معين ولذلك سنتناول المبادئ العامة للعملية والأماكن المخصصة لوضعها.

1.3 تعريف:

يستشف من خلال المادة 66 من قانون الجمارك الجزائري بأن عملية الوضع لدى الجمارك يقصد بها وضع البضائع في نطاق أو مساحة تحت حراسة إدارة الجمارك في الحالة انتظار إلى غاية إبداء التصريح المفصل، وتتجسد هذه العملية منذ إبداء التصريح الموجز وتسجيله.

2.3 الهدف من العملية:

يهدف هذا الإجراء إلى إنهاء مسؤولية الناقل اتجاه البضائع، وانتقالها إلى مستغلي المخازن ومساحات الإيداع.

المؤقت، كما يعطي الفرصة الإدارة الجمارك للقيام بالتحريات اللازمة للبضاعة.

3.3 المخازن و شروط إنشائها و استغلالها :

يخضع إنشاء المخازن ومساحات الإيداع المؤقت إلى شروط عامة وشروط خاصة

✓ **الشروط العامة:** يجوز للأشخاص الطبيعيين والمعنويين إنشاء مخازن ومساحات الإيداع

المؤقت بناء على طلب يقدم إلى رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليمياً بتفتيش المحلات بواسطة مصالحه التي تحرر محضر معاينة قبل الموافقة على منح ترخيص الإنشاء.

✓ **الشروط الخاصة:** يجب التمييز بين المستفيد من ترخيص الإنشاء والمستغل، فالمستفيد غالباً

ما يكون هيئة عمومية كغرفة التجارة، شركة النقل... الخ وهذا المستفيد له إمكانية ترك صيانتها وتسييرها للمستغل وذلك بعد موافقة إدارة الجمارك.

4.3 شروط سيرها: هناك ثلاث مراحل لسيرها

دخول البضاعة: يتم قبول البضائع في هذه الأماكن بإيداع التصريح بالدخول الذي يحتوي على المعلومات الضرورية للبضاعة ويتم إمضاء التصريح المسجل لدى الجمارك من طرف مستغل مخازن ومساحات الإيداع المؤقت كما يتم تفريع ودخول البضائع إليها تحت الحراسة الجمركية.

مكوث البضائع: بمجرد قبولها في مخازن ومساحات الإيداع المؤقت تكون الضائع تحت مسؤولية المستغل اتجاه الجمارك وهو يخضع لشروط فيما يخص:

(أ) العمليات على البضائع:

يمكن القيام بكل العمليات الضرورية لحفظ البضاعة على حالتها، التنظيف، إزالة الغبار، تبديل الأغلفة وهذا طبعا بعد موافقة إدارة الجمارك.

(ب) أجل المكوث:

تحدد أجال مكوث البضائع ب: 21 يوم وفي حالة عدم إخراجها من المحلات بتصريح مفصل عند نهاية المدة، ترسل إدارة الجمارك أعمار إلى المعني على أساسه توضع البضاعة رهن الإيداع الجمركي.

(ج) خروج البضاعة: هناك ثلاث وجهات للبضاعة عند خروجها.

- ✓ إما تحديد وجهة نهائية للبضاعة عبر التصريح المفصل لها مثل الوضع للاستهلاك.
- ✓ تحويلها إلى مخزن آخر تحت نظام آخر كالعبور
- ✓ تحويلها إلى الإيداع الجمركي.

ثانيا: التصريح الجمركي المفصل للبضائع:

1- تعريف التصريح المفصل للبضائع: يعرف بأنه الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها التي يبين المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحريره للبضاعة ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم ومقتضيات المراقبة وتطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي بالإضافة إلى تكوين القاعدة الإحصائية للتجارة الخارجية وتعمل إدارة الجمارك لإصدار هذه الوثيقة وتوزيعها على الوكلاء المعتمدين من خلال مكاتبها المنتشرة عبر كامل التراب الوطني.

2- العناصر الأساسية للتصريح المفصل:

يتضمن التصريح المفصل ثلاث عناصر أساسية

1.2 النوع التعريفي:

أو نوع البضاعة وهو تسمية تمنحها التعريف الجمركية لكل بضاعة وفقاً لمميزاتها الخاصة حيث وافق هذه التسمية رقماً في المدونة الجمركية يظهر على التصريح للمفصل ويسمح تحديد نسب الحقوق والرسوم الجمركية المطبقة على البضاعة ونسب الرسم على القيمة المضافة.

2.2 المنشأ:

يعتبر منشأ بضاعة ما البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو صنعت فيه ويجب تمييزه عن البلد المصدر هو البلد الذي أرسلت منه البضاعة مباشرة، كما أن عملية المنشأ لها أهميتها من حيث إعداد إحصائيات التجارة الخارجية التي تبنى عليها مختلف سياسات الدولة

3.2 القيمة لدى الجمارك:

يتم على أساسها تطبيق بنود التعريف الجمركية وخاصة حساب الحقوق والرسوم فهي شكل الوعاء الضريبي وكذا حساب المبالغ الخاصة بالكفالات البنكية فهي تتعلق بقيمة البضاعة.

3- شكل التصريح المفصل:

مهما كان النظام الجمركي المعين للبضاعة الموضوعة تحت تصرف الجمارك يوجد نموذج موحد للتصريح المفصل للبضائع صالح لجميع العمليات.

يودع التصريح في خمسة نسخ:

✓ النسخة الأولى: مسماة نسخة الجمارك هي النسخة الأصلية وتحفظ على مستوى المكتب الجمركي.

✓ النسخة الثانية: مسماة نسخة مصرح تسلم للمصرح بعد انتهاء عملية الجمركة ولاستظهارها أمام الإدارات والأجهزة المهتمة بنشاطه، ويستخدمها كوثيقة إثبات الوضعية بالنسبة للتنظيم الجبائي الجمركي.

✓ النسخة الثالثة: مسماة نسخة بنك وترسل إلى البنك عند انتهاء عملية الجمركية.

✓ النسخة الرابعة: مسماة نسخة إحصائيات ترسل المصلحة الإحصائيات التي تقوم بإعداد إحصائيات التجارة الخارجية وتحليلها.

✓ النسخة الخامسة: مسماة نسخة الرجوع أو العودة، تستخدم خاصة في الأنظمة الجمركية الاقتصادية للتأكد من احترام الالتزامات المصرح بها.

المطلب الثاني: تنمية الصادرات في الجزائر

سنحاول من خلال هذا الفرع التطرق لأهم الأجهزة والاجراءات المنتهجة من طرف الحكومة الجزائرية من اجل ترقية صادراتها.

الفرع الأول: أجهزة وإجراءات تنمية الصادرات في الجزائر

أولاً: أجهزة تنمية الصادرات في الجزائر

سخرت حكومة الجزائر من أجل تنمية صادراتها العديد من الأجهزة والهيئات تتمثل فيما يلي:

1- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI):

تمثل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على الصعيد الوطني وغرف التجارة والصناعة في إطار دوائرها الإقليمية للمصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات لدى السلطات العمومية وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية

والاستقلال المالي توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، وبهذه الصفة تضطلع الغرفة بالمهام الأساسية التالية¹:

- تمثيل الشركات.
- تنشيط وترقية ودعم الشركات.
- تكوين وتعليم وتأهيل الشركات.
- التحكيم والوساطة والمصالحة.
- تعديل أجهزة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على إثر الانتقال التدريجي من 20 إلى 48 غرفة تجارية

للصناعة وذلك لتغطية حاجيات وتطلعات المتعاملين الاقتصاديين ولاسيما السعي على تقريبهم وربطهم بغرفتهم، بموجب إصدار المرسوم التنفيذي رقم 10-319 مؤرخ في 21 ديسمبر سنة 2010، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 96-94 المؤرخ في 3 مارس سنة 1996 المتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة²

2-الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية(ALGEX) :

وضعت السلطات العمومية منذ أكثر من عشرية تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر في صلب اهتماماتها، حيث أرست اجراءات تأطيريه تهدف إلى ترقية الانتاج الوطني على مستوى الأسواق الخارجية.

ويندرج تأسيس الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004، في إطار سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج

¹ عن الموقع الالكتروني <http://www.tad de/ar> :تاريخ الاطلاع:2024/04/12، 09:50.

² عن الموقع الالكتروني: <https://www.commerce.gov.dz/ar/chambre-algerienne-de-industrie-caci-commerce-et-d>

تاريخ الاطلاع:2024/04/12، 09:55.

الدولي، كما يعد بمثابة دعم للصادرات خارج قطاع المحروقات، وقد وضعت الوكالة تحت وصاية وزارة التجارة وتمثل مهام الوكالة فيما يلي¹:

- المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من طرف الجهات المعنية.
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- تحليل الأسواق العالمية واجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- اعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
- وضع منظومات الاعلام الاحصائية القطاعية والشاملة حول الامكانيات الوطنية للتصدير وحول الأسواق الخارجية.
- وضع منظومة يقظة لمواكبة الأسواق الدولية لتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية.
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير عمليات الاتصال والاعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات
- والخدمات الموجهة للتصدير.

3- الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) :

تم انشاء الصندوق أساسا من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصص موارد للتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية، كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات الفائزة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل

¹ عن الموقع الالكتروني: <https://www.commerce.gov.dz/ar/agence-nationale-de-la-promotion--exterieur>، du- commerce

تاريخ الاطلاع: 2024/04/12، 09:57.

تاجر مسجل نصفه منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، ويتم تحديد مبلغ اعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة¹

وهناك خمسة مجالات إعانة مقررة:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج
- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية
- تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.

4- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) :

الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير هي عبارة عن مؤسسة اقتصادية عمومية شركة ذات أسهم، منبثقة.

من تغير النشاط الاجتماعي وتسمية الديوان الوطني للمعارض أوسفاكس والتي أنشأت سنة 1971.

وتتمثل مهامها الرئيسية فيما يلي²

- تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني، الجهوي والمحلي.
- تنظيم المعارض الخاصة خارج البلاد.
- تنظيم ملتقيات مهنية، ندوات ومحاضرات متخصصة.
- إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية.
- قوانين وترتيبات التصدير.

¹ عن الموقع الالكتروني <http://www.algex.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/04/12، 09:50.

² عن الموقع الالكتروني: <https://www.commerce.gov.dz/ar/societe-qlgerienne-des-foires-et--safex>، exportation

تاريخ الاطلاع: 2024/04/12، 09:55.

- تحرير مجلات إعلامية اقتصادية وتجارية.

5- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) :

في إطار الاستراتيجية المعتمدة من قبل الجزائرية لإعادة هيكلة الاقتصاد الوطني، ويعرض التكليف من صادراتها خارج المحروقات شرعت الحكومة الجزائرية الإحداث تغييرات في المنظومة القانونية وهذا من أول التسهيل على المصدرين الوطنيين في معاملاتهم التجارية على الصعيد الدولي.

تم تأسيس الشركة بتاريخ 03 ديسمبر من سنة 1995 وتتمثل أهدافها في¹

- تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير
- ضمان الدفع في حالة التمويل
- تأسيس بنك المعلومات في المجال الاقتصادي
- مساعدة وتشجيع المصدرين لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
- التغطية الجزائرية للمصارف اللازمة للبحث عن الزبائن في الخارج
- تعويض المؤمن (المصدر) على عواقب الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق التصدير
- تعويض وتغطية الديون أو المستحقات في الخارج
- بيع المعلومات التجارية للمستوردين والممولين.

6- الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين (ANEXAL) :

هدفها الدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين الجزائريين ونظم أكثر من 100 مصدر، واهم وظائفها المساهمة في تطوير استراتيجية التصدير، تحقيق التواصل بين المصدرين، تجميع ونشر المعلومات ذات الطابع التجاري والاقتصادي وتوفير المساعدة النقدية لتطوير القدرات التصديرية للمتعاملين.

¹ عن الموقع الإلكتروني <http://www.cagex.Dz> تاريخ الاطلاع: 2024/04/12، 10:05.

ثانيا: إجراءات تنمية الصادرات في الجزائر:

لقد اتخذت الحكومة الجزائرية إجراءات عديدة لدعم وترقية الصادرات خارج المحروقات لجعلها مورد اساسي لتمويل الاقتصاد الوطني رغم الصعوبات المهمة بالنظر الى المنافسة الشرسة التي تشهدها الاسواق العالمية في شتى المنتجات .

وبغرض تنويع الاقتصاد الوطني وتحريره من التبعية للمحروقات اجتهدت الحكومة غداة تحول الجزائر الى اقتصاد السوق مطلع التسعينات في تقديم الاعانات والتحفيزات القصوى والممكنة للمصدرين الجزائريين .

إن السياسات المتبعة في هذا الإطار من طرف السلطات العمومية ارتكزت على خمس محاور اساسية لبلوغ هذا الغرض وهي:

- المحور الأول: توفير الإطار القانوني والتنظيمي الملائم لترقية الصادرات.
 - المحور الثاني: توفير الشروط التقنية والتنظيمية الملائمة لدخول المنتجات الجزائرية إلى الاسواق الخارجية.
 - المحور الثالث: ترقية وتطوير النشاطات المرتبطة بدعم المؤسسات قصد مواجهة تحديات المنافسة في الاسواق العالمية.
 - المحور الرابع: تقوية وتدعيم الإطار المؤسسي لمتابعة تشجيع الصادرات.
 - المحور الخامس: انشاء وتسيير الاليات ووسائل الدعم المختلفة لفائدة المؤسسات المصدرة.
- كما أنه يجب على المتعاملين تحسين جودة المنتج وكميته للمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات، ومن بين الاجراءات المنفذة حاليا رفع اجل استرجاع عائدات التصدير من 120 إلى 180يوما ورفع استرجاع ناتج التصدير من العملة الصعبة من 10 إلى 20 % وتعميم

. الرواق الاخضر على مستوى الجمارك لفائدة المصدرين خارج المحروقات دون تمييز، اضافة الى تخفيف اجراءات تعويض الرسم على القيمة المضافة لصالح المصدرين¹

1- الاجراءات المتعلقة بالإعفاءات الضريبية :

تعتبر الاجراءات الضريبية ذات أهمية بالغة بالنسبة لنشاطات التصدير وذلك عن طريق الامتيازات والتسهيلات التي يقدمها النظام . الجبائي للمؤسسات المصدرة والتي نلخصها كما يلي:

- ✓ الرسم على رقم الاعمال (TPA): حيث تكون قيمة المبيعات من السلع الموجهة نحو التصدير معفاة من هذا الرسم، مع العلم أن الاعفاء لا يخص الخدمات المصدرة .
- ✓ الرسم على القيمة المضافة (TVA): بالنسبة لهذا الرسم فإن مصدري السلع والخدمات يستفيدون من اعفاء هذه الرسوم، ليتحقق لهم تخفيض تكاليف السلع والخدمات الموجهة للتصدير بالإضافة إلى هذه الاعفاءات العامة تتحصل المؤسسات الاقتصادية ذات الوجهة التصديرية على إعفاءات أخرى أثناء قيامها بنشاطاتها الاستثمارية وكذا نشاط الاستغلال وذلك كما يلي :
- * **مرحلة الانجاز:** إن الاستثمارات المحققة في إطار نشاط التصدير تستفيد انطلاقاً من تاريخ صدور قرار امن وكالة الترقية ودعم الاستثمار من بعض الامتيازات، مثل إعفاءات على الرسم العقاري والرسم على القيمة المضافة، بالنسبة للحصول على السلع والخدمات محلياً أو عن طريق الاستيراد.

- * **مرحلة النشاط:** خلال مرحلة النشاط (الاستغلال)، فإن المصدرين يستفيدون من إعفاء تام . ودائم من الضرائب على أرباح الشركات (IBS)، والدفع الجزافي (VF)، والرسم على رقم الاعمال (TAP)، وكذلك اعفاء من كل الحقوق والرسوم المتعلقة بالمشتريات بالسوق المحلية والمشتريات المستوردة لتمويل الانتاج المصدر .

¹ عن الموقع الالكتروني : <http://www.ennaharonline.com> تاريخ الاطلاع 2024/04/20 على الساعة 11:20

2- الإجراءات المتعلقة بسعر الصرف: إن الإجراءات المتعلقة بسياسة سعر الصرف هي الاداة الأكثر فاعلية عندما يقتضي الامر تشجيع الصادرات والتقليل من الواردات في آن واحد، حيث لجأت الجزائر في إطار البرنامج التصحيح الهيكلي والاستقرار الاقتصادي المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي، إلى تخفيض قيمة الدينار ثلاث مرات، ومن أسباب اللجوء إلى هذه التخفيضات يمكن أن نذكر:¹

- محاولة تقريب سعر الصرف الرسمي من سعر الصرف الموازي.
 - تشجيع الصادرات الجزائرية وإعطائها تنافسية أكبر في السوق العالمية.
 - تحرير الاسعار الداخلية للكثير من المنتجات المدعمة والتي لا تعكس في الواقع السعر الاقتصادي (التوازني).
 - محاولة تقليص العجز المالي الذي تعاني منه المؤسسات الاقتصادية العمومية عن طريق اعطائها الحرية التامة في تسعير منتجاتها.
- وهناك إجراءات متعلقة بنقل المنتج في مجال التصدير إذ يوجد تخفيض بنسبة 50% للمنتجات أو المواد التي تكون داخل حاويات السلع كذلك بالنسبة للمواد الزراعية، أما المواد المعدنية أو التي يعاد تحويلها في الداخل أو الخارج فتكوف بنسبة 20% أما فيما يخص النقل البحري هناك أيضا تخفيض بنسبة 50% كتسعيرة لكل السلع ذات الاصل الوطني الموجهة نحو التصدير.

المطلب الثالث: الانتاج العالمي للتمور

شهد قطاع التمور العالمي تطورا في المساحة وزيادة الانتاج خاصة بعد تطور القيمة الاقتصادية وزيادة معدل الاستهلاك الذي يحدث في الاسواق العالمية دون نسيان القيمة الغذائية للتمور.

¹ بن لحرش صراح، تشجيع الصادرات خارج المحروقات-دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في عموم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة العربي بن مبيدي أم بواقي السنة الجامعية 2012-2013.

أن المساحة المحصودة من اشجار النخيل العالمية على مدى أكثر من نصف قرن (1961-2021) تنمو على التوالي وارتفع من 240972 هكتار في عام 1961 الى 1301979 هكتار في عام 2021 وهو ما يعادل زيادة قدرها 5.4 أضعاف وقد ادت هذه الزيادة في المساحة الى زيادة في الانتاج من 1.85 مليون طن في عام 1961 الى 9.65 مليون طن في عام 2021 اي 5.2 مرة مقارنة بعام 1961.

من حيث المساحة المحصودة من التمور تتصدرها قارة آسيا ب 831534 هكتار اي ما يعادل نسبة 56.1 % من حقول التمور في العالم بإنتاج أكثر من 5 ملايين طن تليها قارة أفريقيا في المرتبة الثانية على وجه التحديد منطقة شمال افريقيا ب 460.598 هكتار أي ما يعادل 42.97 % من النطاق العالمي و 4 ملايين طن من الانتاج العالمي اي 43 %¹

اولاً: أفضل الدول المنتجة للتمور في العالم لعام 2021

على مر السنين لعبت العديد من الصراعات الجيوسياسية بترتيب منتجي التمور حيث انخفض انتاج العراق من التمور حيث كان ينافس على المرتبة الاولى ويحتل حالياً المرتبة الخامسة. تحتل مصر المرتبة الاولى من حيث الانتاج بأكثر من 1.74 مليون طن، تليها السعودية في المرتبة الثانية بأكثر من 1.56 مليون طن.

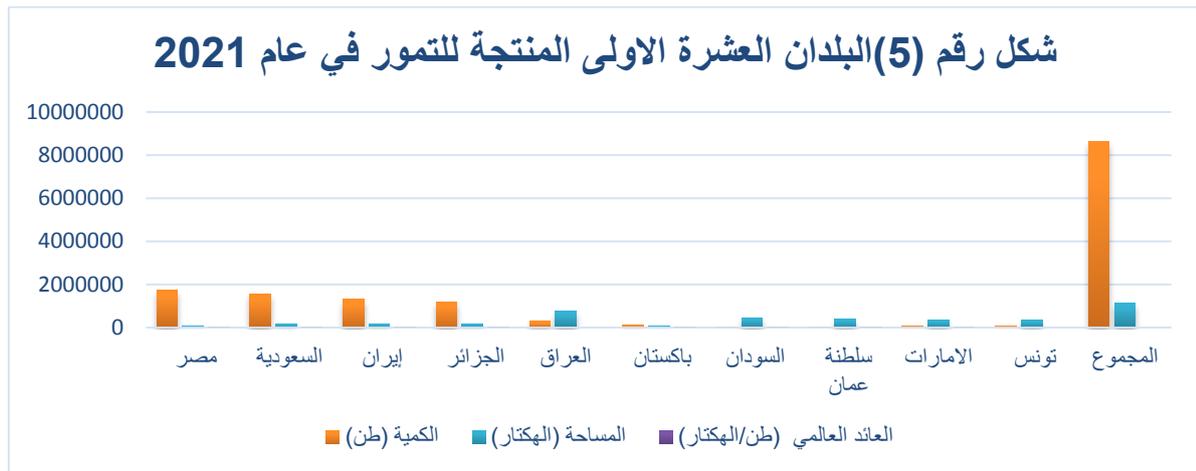
والجزائر في المرتبة الرابعة عالمياً بأكثر من 1.18 مليون طن بعد إيران بأكثر من 1.30 مليون طن.

وتعد هذه البلدان الاربع الرئيسية في انتاج التمور عالمياً حيث يتجاوز إنتاج كل منها مليون طن من التمور وهو ما يعادل 60.12 % من الانتاج العالمي .

¹ موقع (منظمة الاغذية والزراعة FAO) /fr/ WWW.fao.org/search

جدول رقم (01) البلدان العشرة الاولى المنتجة للتمور في عام 2021

البلدان	الكمية (طن)	النسبة المئوية	المساحة (الهكتار)	النسبة المئوية	العائد العالمي (طن/الهكتار)
مصر	1.747.714	20.27	52.584	4.7	33.29
السعودية	1.565.830	18.16	152.734	13.67	10.25
إيران	1.303.716	15.12	168.911	15.12	7.71
الجزائر	1.188.803	13.79	172.033	15.40	6.91
العراق	279.003	8.7	750.225	24.98	2.68
باكستان	102.676	6.18	532.879	9.19	5.18
السودان	37.249	5.33	460.096	3.33	12.3
سلطنة عمان	26.017	4.34	374.200	2.33	14.3
الامارات	51.885	4.07	351.077	4.64	6.76
تونس	73.482	4.00	345.000	6.58	4.69
المجموع	8.619.540	99.96	1.116.574	99.94	



من إنشاء الطالب: بناء على قاعدة البيانات الإحصائية لمنظمة الاغذية والزراعة 2023 (الجدول (1) والشكل (5))

ثانياً: العائد العالمي من انتاج التمور:

كما رأينا سابقا فان الانتاج والمساحة المحصودة من التمور هما عاملان رئيسيان يتحكمان في غلة مزارع النجيل.

أعلى عائد في العالم تجاوز 33.29 طن/هكتار مما سمح لمصر بان تكون البلد الاول المنتج للتمور

ثم عمان بعائد تجاوز 14.3 طن /هكتار تليها السودان بعائد تجاوز 12.3 طن /هكتار والسعودية بعائد تجاوز 10.25 طن /هكتار

تحتل الجزائر المرتبة الاولى بين بلدان ذات العائد المتوسط البالغ 6.91 طن /هكتار.

ثالثا: الاستيراد العالمي للتمور:

اشارت منظمة الاغذية والزراعة الى ان الواردات العالمية من التمور في السنوات الاخيرة من حيث القيمة والكمية شهدت زيادة مثيرة للإعجاب وتشير الى ان الدول المستوردة الرئيسية هي:

جدول رقم (02): أهم الدول المستوردة للتمور من حيث الكمية (الوحدة: طن)

السنوات	الدول	الهند	الامارات	المغرب	فرنسا	المانيا	بريطانيا
2011		256295	-	40127	25984	11696	13984
2012		247300	241941	58401	28373	10942	12250
2013		311575	22604	47374	32104	11801	16042
2014		337208	243520	61834	29661	13444	19888
2015		314477	203609	69500	32659	17065	19679
2016		350022	213820	69324	33926	20763	19963
2017		373505	163752	70055	37402	21594	21948
2018		414619	150098	97436	24141	22869	22767
2019		281961	172072	98871	42919	24286	22130
2020		362209	159858	76161	50491	29822	25108
2021		475356	140778	113161	46263	29081	26432

المصدر: (AMZIANE 2016,35)

- المرتبة الاولى الهند استوردت 475.356 ألف طن بقيمة 240.350 ألف دولار أمريكي.

• المرتبة الثانية الامارات استوردت 140.778 ألف طن بقيمة 136.458 ألف دولار امريكي.

• المرتبة الثالثة المغرب استوردت 113.161 ألف طن بقيمة 2020.163 ألف دولار امريكي.

تعتبر فرنسا دولة إعادة تصدير حيث تستورد كميات هائلة من التمور بسعر منخفض وتعيد تصديرها بقيمة نقدية عالية.

رابعاً: التصدير العالمي للتمور:

وفقاً لمنظمة الاغذية والزراعة فإن مصر دولة مستهلكة ذاتياً لجميع منتجاتها من التمور لأنها تصدر نسبة 1.8 % فقط من انتاجها.

بلغت الصادرات العالمية من التمور في عام 2021 الى 170574.29 طن بقيمة 2304273 مليون دولار امريكي حسب منظمة الاغذية والزراعة.¹

العراق والسعودية هما أكبر الدول المصدرة للتمور.

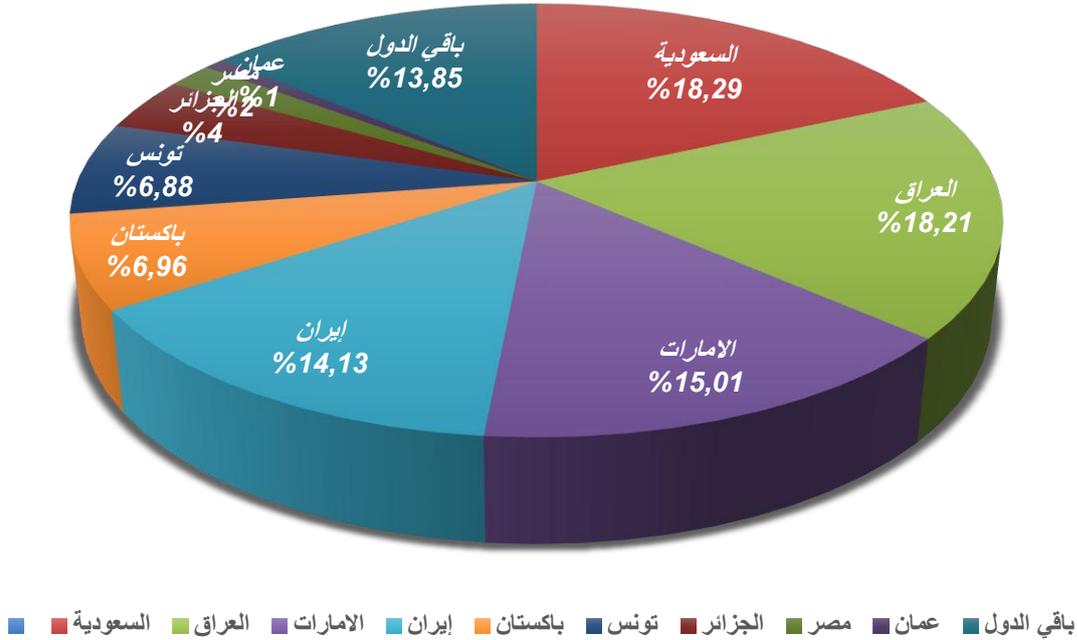
جدول رقم (03) يوضح نسب الدول المصدرة للتمور عالمياً.

النسبة %	الدول
18.29	السعودية
18.21	العراق
15.01	الامارات
14.13	إيران
6.96	باكستان
6.88	تونس
3.95	الجزائر
1.87	مصر

¹ (منظمة الاغذية والزراعة FAO 2023)

0.85	عمان
13.85	باقي الدول

شكل (6) نسب الدول المصدرة للتمور عالميا



من إنشاء الطالب: بناء على قاعدة البيانات الإحصائية لمنظمة الاغذية والزراعة 2023 (الجدول (3) والشكل (6))

السعودية هي الدولة المهيمنة على صادرات التمور في العالم بحمولة تزيد عن 318.370 طن بمبلغ 324562 الف دولار امريكي مع العلم انها تنتج 1565830 طن اي انها تصدر 20.33 % من انتاجها و 18.29 % من الصادرات العالمية ،تليها العراق و الامارات .

على الرغم من ان الجزائر تنتج 04 مرات أكثر من تونس الا ان تونس تصدر 1.74 مرة أكثر من الجزائر من حيث القيمة و 2.26 مرة اكثر من حيث الكمية.

وتحتل الجزائر المركز السابع في تصدير التمور وقد تطورت السوق الخارجية للتمور الجزائرية بشكل جيد في السنوات الاخيرة.

المطلب الرابع: قطاع التمور في الجزائر

1- عرض قطاع التمور في الجزائر:

تتميز الثروة النباتية في الجزائري بالنخيل لأسباب مناخية واقتصادية واجتماعية مما يجعلها تراثا ثقافيا غنيا وفريدا في العالم ويكون سلة من المنتجات ذات الجودة العالية كما هو الحال في دقلة نور وغيرها من التمور.

الحضارة الجزائرية هي واحدة من حضارات البحر الابيض المتوسط القائمة على الزراعة. لذلك تتمتع الجزائر بإمكانيات كبيرة من نخيل التمر فهي تشكل المحور الرئيسي للزراعة الصحراوية وتمثل مصدرا غذائيا وماليا لسكان المنطقة، ومصدر دخل ملموس لأكثر من 100000 أسرة في جنوب الجزائر وتشكل نسبة 9% من الصادرات الزراعية.

يمثل التمر لعموم الجزائريين رمزا للهوية، وليس مصدر رزق فقط إذ لا تكاد مائدة البيوت الجزائرية تخلو من هذه الفاكهة ومشتقاتها خاصة في شهر رمضان، وتمتد شهرة التمور لخارج حدود الجزائر نظرا لجودتها، إذ يتسم التمر الجزائري بمنظره الشفاف ومذاقه الحلو، ولونه الذهبي وملمسه الطري، وهو ما جعله محل طلب واسع.

وتمتلك ولاية بسكرة أجود التمور، استطاعت أن تصنع لنفسها اسما في العالم فمثلا في الولايات المتحدة الأميركية بعد أن اختار أميركيون بصحراء "إنديو (INDIO) أن يطلقوا اسم "بسكرة" على إحدى الواحات عرفانا بمصدر تمورها ذات الجودة العالية. في وقت اختار آخرون تسمية شارع آخر في هذه الواحة الأميركية باسم تمر "دقلة نور" وآخر باسم "الجزائر" وآخر باسم "طولقة"، وهي المنطقة التي تعج بالواحات في بسكرة، فباتت كاليفورنيا واحدة من المناطق الأكثر إنتاجا للتمر ذي الأصول الجزائرية المسمى "دقلة نور".¹

¹ الغرفة الولائية للتجارة والصناعة الزيبان ولاية بسكرة.

وتعد الجزائر من بين أكثر الدول العربية إنتاجا لمختلف أنواع التمور التي تنتشر في واحات الصحراء الشاسعة، خاصة في بسكرة، ورقلة، أدرار، وغيرها. ومن بين الأصناف التي تنتج في الجزائر: دقلة نور بنغلوف، الشيخ، تفازة، فرانة، آقاز، أحرطانة، ترازيت، يناصر، مسعودية، تنقور، تندكان، تمليحة، تتجدل، تزيواو وواكلي، يخال الشيخ أحمد الصبع، المكنتيشي، وغيرها¹.

2-الولايات الرئيسية المنتجة للتمور:

من حيث التوزيع الجغرافي تمتد واحات النخيل من الحدود المغربية في الغرب الى الحدود التونسية الليبية في الشرق ومن الاطلس الصحراوي في الشمال الى رقان الجنوب الغربي وتمنراست (الوسط) وجانت (الجنوب الشرقي).

يتم انتاج التمور في 17 ولاية و09 احواض:

الزيبان بسكرة -وادي سوف-وادي ريغ (مغير، توقرت) -واد مزاب (غرداية)-توات (ادرار) قورارا (تيميمون)-تديكيلة (عين صالح) -الساورة (بشار)-الهقار - الطاسيلي (تمنراست، جانت)

مناطق أخرى مزارع النخيل الصغيرة جنوب ولايات السهوب (تبسة، خنشلة، باتنة، الجافة، الاغواط، المسيلة، النعام، البيض)

تقع غالبية مزارع النخيل الجزائرية شمال الولايات الصحراوية وفي جنوب ولايات السهوب.

يتم انتاج 75% من التمور في الجنوب الشرقي من البلاد وتتركز 68%

من المساحة في 04 ولايات في الجنوب الشرقي وهي ولاية بسكرة، ولاية الوادي، ولاية ورقلة، ولاية غرداية.²

¹ الغرفة الولائية نفس المرجع.

² (Messak M.R 2021) تحليل سلسلة قيمة التمور في ولاية بسكرة ، تقرير البعثة لبرنامج دعم القطاع الزراعي (PASA) الى القطب الجنوبي: بسكرة والوادي.

جدول رقم (04) الولايات الرئيسية المنتجة للتمور في عام 2022

(المصدر MADR بسكرة 2021)

الولايات	المساحة المستغلة (هكتار)	%	عدد اشجار النخيل المزروعة	%	عدد اشجار النخيل المنتجة	%	الانتاج (طن)
بسكرة	44.051	25.60	4.448.867	23.18	360.000	26.06	476.929
الوادي	38.495	22.37	4.017.770	20.93	3.852.520	23.03	277.550
ادرار	28.320	16.46	3.798.759	19.79	2.825.633	16.89	93.568
ورقلة	22.909	13.31	2.680.749	13.97	2.466.474	14.74	169.317
بشار	13.915,5	8.09	1.640.764	8.55	1006.682	6.02	43.065
غرداية	11.439	6.46	1.305.510	6.80	1.148.486	6.86	61.200
ولايات أخرى	11.368	6.67	1.302.334	6.78	1.070.639	6.40	30.280
المجموع	170.501	100	19.194.753	100	16.730.434	100	1.151.9.9

المطلب الخامس: تصدير التمور في الجزائر

1-نسبة الصادرات الجزائرية من التمور الى الصادرات غير النفطية:

يوضح الجدول التالي الصادرات الجزائرية للتمور ونسبتها الى الصادرات خارج المحروقات

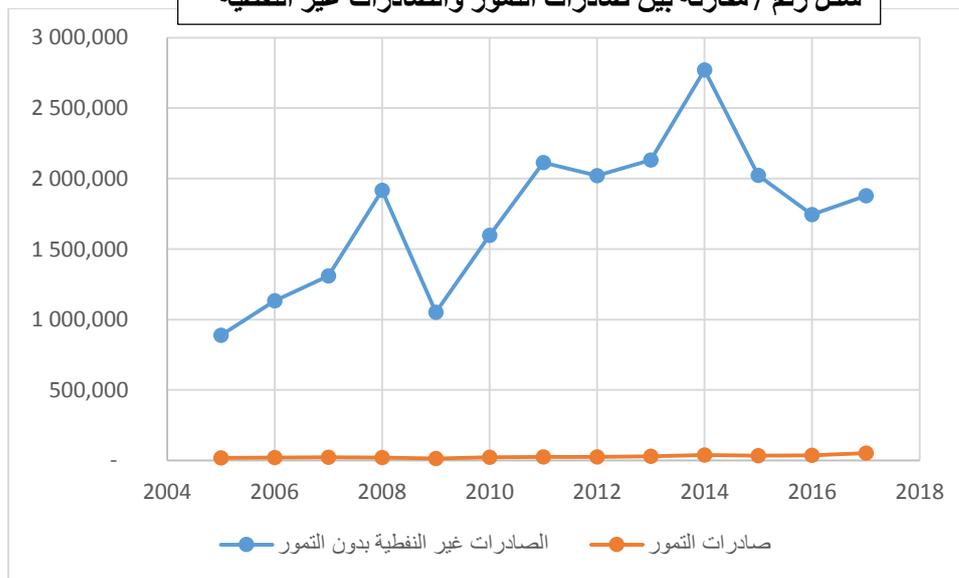
خلال الفترة 2005-2017.

جدول رقم (05) قيمة صادرات التمور ونسبتها في الصادرات غير النفطية.

(الوحدة: ألف دولار امريكي)

السنوات	الصادرات غير النفطية		الصادرات غير النفطية بدون التمور		النسبة
	الصادرات غير النفطية	الصادرات غير النفطية بدون التمور	النسبة	الصادرات غير النفطية بدون التمور	
2005	907	887.861	97.89	19.139	2.11
2006	1152	1131.957	98.27	20.043	1.73
2007	1332	1308.917	98.27	23.083	1.73
2008	1937	1916.987	98.97	20.013	1.03
2009	1066	1051.692	98.66	14.308	1.34
2010	1619	1596.383	98.61	22.617	1.39
2011	2140	2114.644	98.82	25.356	1.18
2012	2048	2021.794	98.73	26.206	1.27
2013	2161	2131.226	98.63	29.774	1.37
2014	2810	2770.996	98.62	39.004	1.38
2015	2057	2022.202	98.31	34.798	1.69
2016	1781	1743.498	97.90	37.502	2.10
2017	1930	1877.663	97.29	52.337	2.71

شكل رقم 7 مقارنة بين صادرات التمور والصادرات غير النفطية



من إنشاء الطالب: بناءً على قاعدة البيانات المركز الدولي للتجارة (الجدول 5 والشكل 7)

ولقد صدرت الجزائر في عام 2021 قيمة 113.402 مليون دولار من صادرات التمور وهي تنتج 1188803 طن من التمور في جميع الفئات ويتم تصدير 68815 طن فقط او 5,78 % وهو معدل تصدير ضئيل للغاية يضع الجزائر في المرتبة السابعة .

ارتفعت صادرات التمور من 10783 طن الى 126277 طن بين عامي 2000 و 2020 بزيادة أكثر من 12 مرة.

زادت قيمة صادرات التمور بمقدار +7,39 مرة في عام 2020 ولكن في عام 2021 شهدت صادرات التمور انخفاضا كبيرا بلغ 68815 طن تقريبا من صادرات التمور لعام 2020 ويرجع ذلك الى ازمة كوفيد-19 التي حدت من الطلب على التمور وانخفضت الصادرات من التمور.¹

تشير الاحصائيات الى تزايد قيمة الصادرات الجزائرية من التمور كما يوضح الجدول التالي وجهة الصادرات الجزائرية من التمور وقيمتها خلال الفترة الممتدة 2013-2017.

وتظهر إحصائيات رسمية أن الجزائر احتلت سنة 2021 المرتبة السابعة عالميا في مجال تصدير التمور بـ 76.9 ألف طن، بقيمة إجمالية بلغت 79 مليون دولار.

وبلغ إنتاج التمور ذروته في 2019 بـ 11.36 مليون قنطار، يتصدر الإنتاج "دقلة نور" بـ 6.14 مليون قنطار تليها التمور الجافة بـ 3.02 ملايين قنطار ثم التمور الطرية بـ 2.20 مليون قنطار. وبلغ متوسط عدد البلدان المستوردة للتمور الجزائرية بين 2017 و 2021، ما يعادل 66 بلدا، مع تسجيل الذروة في 2021 بـ 72 بلدا عبر العالم.

قاعدة البيانات الاحصائية لمنظمة الاغذية والزراعة 2023 ¹

الاعتراف بجودة التمور الجزائرية حفز الحكومة على مضاعفة الجهود لرفع عدد الدول المستوردة للتمور الجزائرية إلى 150 دولة بنهاية 2024¹.

2-وجهة الصادرات الجزائرية:

الجدول رقم (06): وجهة الصادرات الجزائرية من التمور (الوحدة: ألف دولار امريكي)

قيمة الصادرات					الدول المستوردة
2017	2016	2015	2014	2013	
21.075	17.642	16.443	20.258	92.15	فرنسا
5.392	5.619	4.017	5.383	3.451	روسيا
4.334	1.245	1.096	601	139	اسبانيا
4.314	2.012	1.945	3.061	1.822	المغرب
2.574	872	1.263	544	433	امريكا
1.742	1.167	1.430	1.699	1.723	المانيا
1.705	1.142	1.172	989	335	موريطانيا
1.686	1.397	1.516	2.027	1.486	الامارات
1.248	993	1.873	1.049	1.777	كندا
1.070	796	534	112	37	بنغلاداش
881	840	790	360	0	الهند
814	528	353	332	493	بلجيكا
644	210	66	17	84	ماليزيا
503	168	22	0	0	جورجيا
468	68	62	48	20	اندونيسيا
450	406	211	144	671	السنگال
357	216	215	0	1	تركيا
321	83	95	59	19	ايطاليا
312	245	1	23	8	قطر
290	210	378	631	553	بريطانيا

(المصدر: المركز الدولي للتجارة)

¹ الغرفة الولائية للتجارة والصناعة والزيبان ولاية بسكرة.

تعتبر فرنسا هي الوجهة الغالبة على صادرات التمور الجزائرية بقيمة 21 مليون دولار امريكي ثم تعيد تصديرها الى دول اخرى ثم تاتي اسبانيا والمغرب بـ 4.3 مليون دولار امريكي لكليةا تعتبر الاسواق الاوربية من بين اهم الوجهات الرئيسية للتمور الجزائرية.

كما نسجل تزايد في الطلب على التمور الجزائرية في الاسواق الافريقية والشرق الاوسط واسيا، حيث بلغ عدد الدول المستوردة للتمور الجزائرية 65 دولة سنة 2017 مع تسجيل الذروة سنة 2021 بـ 72 دولة مستوردة وتطمح الجزائر حسب تصريح وزير التجارة وترقية الصادرات الى توسيع حصتها في الاسواق العالمية بالرفع من عدد الدول المستوردة للتمور الجزائرية الى 150 دولة بنهاية 2024 بقيمة اجمالية تفوق 250 مليون دولار¹.

3- علاقة الصادرات بالاعتماد المستندي:

ان التجارة يمكن ان تكون حافزا للنمو الاقتصادي السريع وقد ثبت هذا من خلال تجارب بلدان مثل:

ماليزيا وتايلاندا والبرازيل والشيلي وتايوان وسنغافورة وكوريا الجنوبية

يطمح مصدري التمور الى بلوغ اسواق البلدان المتقدمة لكي يكون محفزا لارتفاع الصادرات كما أن المصدرين يجدون ضمانات لحقوقهم بواسطة تدخل البنوك التجارية كوسيط من خلال الاعتماد على الية الاعتماد المستندي لضمان حقوق أطراف البيع الدولي وجلب المتعاملين الاقتصاديين الدوليين. نظرا لثقتهم التامة في الية الاعتماد المستندي لتحقيق مصلحة جميع الاطراف.

إن التجارة عبر الدول أصبحت في ظل التقدم الحديث تلعب دورا هاما في الحياة التجارية، ومن أهم العوامل المؤثرة في حركة النشاط التجاري هو الائتمان المصرفي، ولهذا الاخير نوعان هما الائتمان المصرفي بالتوقيع، والائتمان المصرفي النقدي، ومن أبرز ما يلجأ إليه من أنواع

¹ وكالة الانباء الجزائرية 2023 .

الائتمان المصرفي النقدي الاعتمادات المستندية، فهي تعد بمثابة حجر الزاوية في العلاقة بين عميل البنك والبائع الذي عقد معه عقد البيع قبل اللجوء للبنك لفتح الاعتماد المستندي.

وذلك لما تقدمه تقنية الاعتماد المستندي حيث تعطي نوع من الراحة والامان للمصدر والمستورد على السواء وتضمن السلامة المادية والمعنوية وحصول كل صاحب حق على حقه.

كما أبدت هذه التقنية فعالية جد عالية باعتبارها آلية للتمويل البنكي الذي يعتبر من بين أهم العناصر المحركة لاقتصاد أي دولة خاصة فيما يتعلق بتسوية المدفوعات على مختلف أنواعها سواء الوطنية أو الدولية والتي تتم بين المقيمين وغير المقيمين في مختلف دول العالم، كما يساهم في تسهيل وضبط المبادلات التجارية الدولية¹.

بالإضافة إلى أن تقنية الاعتماد المستندي تخضع بالأساس في سيرها لما يسمى بالأصول والاعراف الموحدة مما يؤكد مصداقيتها وانتظامها للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة العالمية. ولقد أصبحت تسعى البنوك التجارية الجزائرية لتطوير تقنية الاعتماد المستندي من اجل زيادة فعاليتها في الوظيفة التمويلية لهذه البنوك ومن هنا تبرز أهمية الموضوع في النقاط التالية :

✓ تعتبر تقنية الاعتماد المستندي من أهم الادوات المستعملة من طرف البنوك التجارية كأداة لتمويل وتسوية المدفوعات الناتجة عن مختلف المبادلات الدولية في ظل الانفتاح الاقتصادي .

✓ مساهمة البنوك التجارية الجزائرية في تطوير الوظيفة التمويلية من خلال تقنية الاعتماد المستندي.

✓ الدور الرئيسي الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حجم الصادرات والواردات وبالتالي ضبط التجارة الخارجية.

¹ مجلة أبحاث قانونية وسياسية. العدد السابع ديسمبر 2018. ص 129 .

الفصل الثاني:

دراسة حالة البنك الوطني الجزائري

(BNA) وكالة 709 بطولقة

المبحث الأول: تقديم عام للبنك الوطني الجزائري

يعتبر البنك الوطني الجزائري من أهم البنوك على المستوى الوطني لما له من أهمية اقتصادية واجتماعية وهو يعتبر حسب القانون التجاري شخص معنوي يقوم بعمليات خاصة بجمع رؤوس الأموال من الاشخاص وكذلك يضع تحت تصرف الزبائن وسائل الدفع وتسييرها ويمكن تقديم البنك الوطني الجزائري من خلال التطرق إلى نشأته وتعريفه والهيكل التنظيمي له والمهام المتعلقة به .

المطلب الأول: نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري

الفرع الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري.

تأسس هذا البنك بموجب الأمر رقم 178/66 الصادر في 13 جوان 1966م، ويعتبر أول البنوك التجارية التي تم إنشاؤها في الجزائر المستقلة برأس مال قدره 20 مليون دينار جزائري، وقد عوض تأسيسه البنوك الأجنبية التالية:¹

- القرض الصناعي والتجاري، الذي يحتوي على ثلاث وكالات، والذي أدمج في 1 جويلية 1967م

- القرض العقاري للجزائر وتونس، الذي يحتوي على 133 وكالة، والذي ادمج في 1 جويلية 1966م

- البنك الوطني للصناعة والتجارة في إفريقيا، الذي يحتوي على 6 وكالات، والذي أدمج في 1 جانفي 1968م

- بنك باريس وهولندا، الذي يحتوي على وكالة واحدة والذي ادمج في جوان 1968م .
وباعتباره بنك تجاري، فإنه يقوم بجمع الودائع ومنح القروض القصيرة الأجل، وتبعاً لمبدأ

¹ الطاهر لطرش تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص18

التخصص في النظام البنكي الجزائري، فقد تكفل هذا البنك بمنح القروض في القطاع والتجمعات المهنية للاستيراد (R.P.I) والمؤسسات العمومية والقطاع الخاص.

الفرع الثاني: تعريف البنك الوطني الجزائري

هو عبارة عن شركة أسهم، تم إنشاء هذا البنك بعد تأميم النظام البنكي الجزائري، في 13 جوان 1966 في الجزائر العاصمة. وقد توسع البنك كثيرا واتسعت فروعها، وتم تأسيس البنك الوطني الجزائري بالمدينة وفقا لقانون 01-88 بتاريخ 12/01/1988م، وقد تم إدراج ذلك في القانون التجاري وفقا لقواعد خاصة مطبقة على البنوك والقروض، وتم التعديل في هذا القانون وكان آخر تعديل بتاريخ 12 افريل 1993م، وهو التعديل 08-93 وتم إبراز هذه القوانين في نصوص ومقررات خاصة بالبنوك .

كما أن "BNA" يقوم بنشاطات عديدة لكونه بنك للودائع كما انه يقوم بعمليات التبادل والقروض في إطار تشريعات وأنظمة منصوص عليها، كذلك يقوم باستقبال ودائع ورؤوس أموال مقدمة من طرف الأفراد، وللبنك تسمية خاصة به "البنك الوطني الجزائري" والتي تمت كتابته بشكل مبسط هو "ب.و.ج" وباللغة الفرنسية "BANQUE NATIONALE D'ALGERIE" وباختصار BNA"، وهذه التسمية تتواجد في جميع الوثائق -

المتعلقة بالبنك كالرسائل، الفواتير والاعلانات كما أن هذه التسمية تتبعها كلمة شركة ذات أسهم، وحددت مدة الحياة لهذه المؤسسة بـ 99 سنة وهي ثابتة ويبدأ الحساب من يوم الذي تم الحصول فيه على رقم خاص بالسجل التجاري .

ويقدر رأس مال البنك حاليا بـ 150 مليار دينار جزائري، وهو ناتج عن قرار المجلس الوطني للتخطيط، ويتم تقسيم رأس المال إلى 1000 سهم مقسمة على النحو التالي¹ :

- السلع التجهيزية: 350 سهم

¹ ملفات ووثائق خاصة بالبنك الوطني الجزائري (القانون الداخلي)

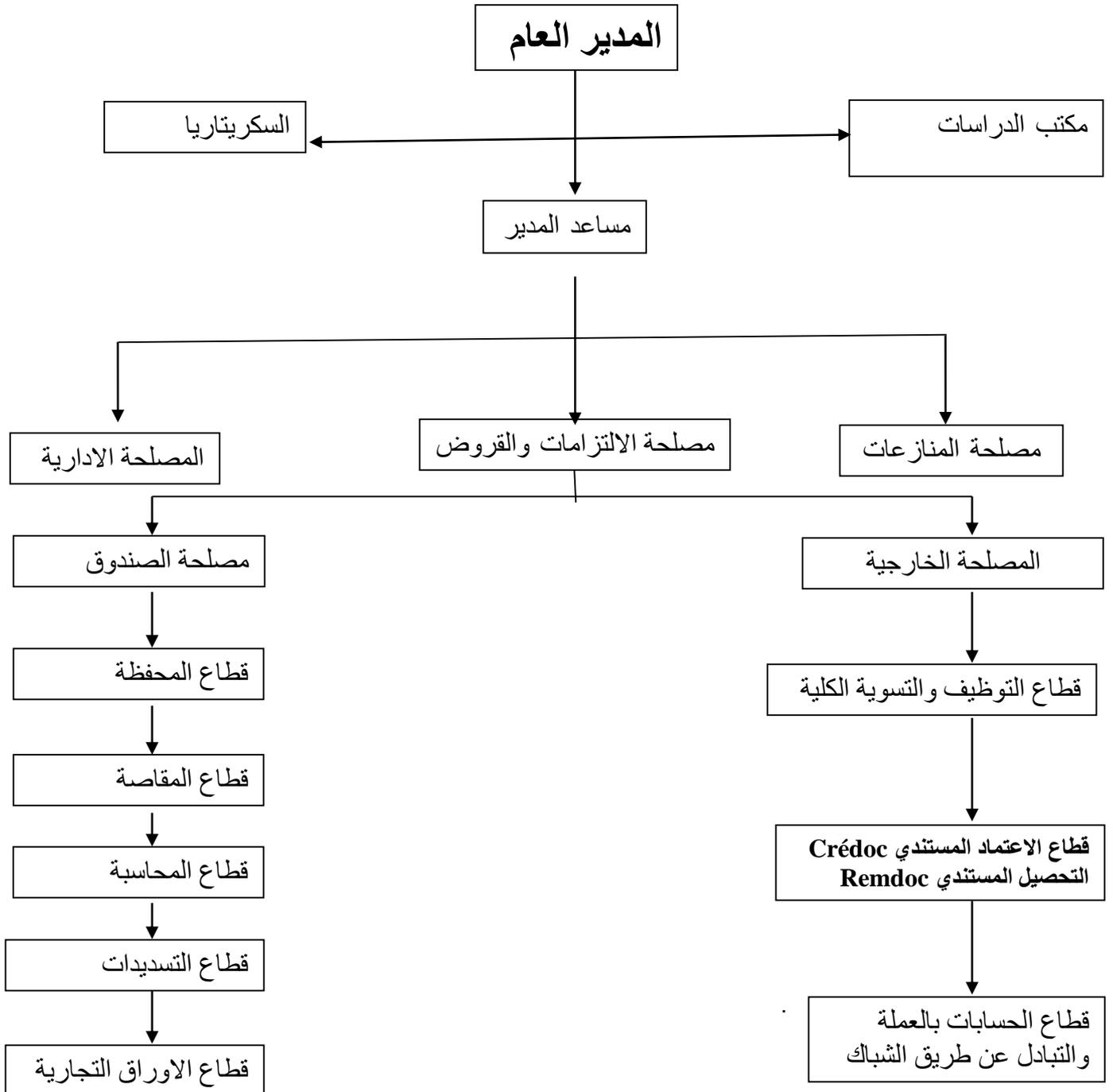
-الصناعات النصف غذائية:350 سهم

-الصناعات الغذائية : 200 سهم .

- الصناعات المختلفة:100 سهم.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري ومهامه.

شكل رقم (08): الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري.



المصدر: من إعداد الطالب من خلال الوثائق المقدمة من BNA

الفرع الأول: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري

تتواجد بالبنك المصالح التالية

1- مصلحة الصندوق : وتنقسم هذه المصلحة إلى مصالح فرعية تؤدي عدة خدمات منها :

-عمليات المقاصة.

-عمليات المحفظة.

-عمليات المحاسبة.

-قطاع التسديدات.

-عمليات السحب والدفع.

-تحصيلات بأنواعها.

-قطاع الأوراق التجارية.

2-المصلحة الخارجية: من بين المهام الرئيسية التي تتم في هذه المصلحة مايلي:

-عمليات السحب والدفع بالعملة الصعبة.

-التحصيل بالعملة الصعبة.

-عمليات التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد)

3-مصلحة القروض: تعمل هذه المصلحة على مايلي:

- تكوين ملفات القروض، قروض متوسطة الاجل، تسهيلات الصندوق، قروض بإمضاء .

-دراسة ملفات القروض واعطاء الموافقة المبدئية.

-دراسة حالة المخاطر.

4-المصلحة الإدارية : تعمل هذه المصلحة على متابعة كل العمليات التالية وغيرها من المهام الأساسية فهي تعد القلب النابض لأي بنك في تسيير الموارد البشرية (غيابات، توظيف...الخ):
-تصريحات جبائية.

-كل ما يتعلق بأمن البنك.

-دراسة ميزانية البنك واعطاء الصورة المستقبلية لها.

5-مصلحة النزاعات :

أول مصلحة يتجه إليها العميل لفتح الحساب الجاري هي مصلحة النزاعات، حيث تعمل هذه المصلحة على متابعة العميل ومعرفة وضعيته الماضية والحالية من اجل مواجهة وتقادي المخاطر، وذلك عن طريق تلقي المعلومات من:

-المراسلات التي تأتي من الخارج (الخبزينة، الضرائب وحالات أخرى) .

-تجميد الحساب بالبنك نفسه أو ببنوك أخرى.

-وضعية الحساب الجاري للعميل بالبنوك الأخرى وكيفية سير القروض التي أخذها منه .

كما تظهر أهمية ودور هذه المصلحة خاصة في منح القروض، حيث ان أي عميل لم يسدد الدين المتفق عليه تحال القضية إلى قسم المنازعات وتتبع الخطوات التالية :

أ- طلب البنك من العميل حل الموضوع بالطريقة الودية (التفاهم)

ب- ترسل إليه رسالة مضمنة، وتنتظر المصلحة لمدة أسبوع .

ت- إنذار ثاني، إذا لم يحضر تحال القضية إلى محضر قضائي، والذي بدوره يرسل له إنذار أخير بالدفع لمدة 20يوم، إذا لم يمتثل يكتب عليه تقرير عدم الدفع والامتثال .

ث- ترسل عارضة لرئيس المصلحة لحجز تنفيذي لأمواله المرهونة، بعد إمضاء رئيس المحكمة، تقدم لمحضر قضائي حتى يتم تنفيذ الحجز ثم بيع الضمانات .

ويظهر الشكل الموالي ترتيب المصالح السابق ذكرها.

الفرع الثاني: مهام ونشاطات البنك الوطني الجزائري .

يقوم البنك الوطني الجزائري بنشاطات عديدة أهمها مايلي¹:

- استقبال الودائع المتعلقة برؤوس الاموال من طرف الاشخاص، كما أن البنك يسمح بالتسديد أما نقدا أو لأجل أي عند حلول اجل الاستحقاق، كذلك يصدر وصولات الاستحقاق، وسندات (وتتم عملية الاقتراض من اجل تغطية حاجيات التي يتطلبها نشاط معين)
- استقبال عمليات الدفع التي تقدم نقدا أو عن طريق الشيك والمتعلقة بعمليات التوطين والتحصيل ورساله القرض وجميع عمليات البنك.
- يمنح قروض بجميع أشكالها سواء كانت قروض أو تسبيقات بدون ضمانات وذلك من اجل تحقيق نشاطات معينة.
- يضمن جميع العمليات المتعلقة بالقروض وذلك لحساب مؤسسات مالية أو لحساب الدولة.
- توزيع رؤوس أموال الأفراد ومراقبة استعمالها.
- اكتتاب جزئي أو كلي سواء بضمان أو بدونه ناتج عن تحقيق نهاية جيدة لعملية التنازل عن جميع الديون التي دفعها مباشرة من طرف المدين .
- يقوم البنك بجميع العمليات المتعلقة بالاكنتاب، الخصم، شراء الأوراق التجارية، الوصلات، الدفعات، المبالغ المصدرة من طرف الخزينة العامة أو الشركاء العموميين والالتزام عند حلول موعد الاستحقاق والذي يحول الى امر ناتج عن العمليات الصناعية، الزراعية، التجارية أو المالية.

- يقوم بدور المراسل مع البنوك الاخرى.

- التمويل بشتى الطرق لعمليات التجارة الخارجية، استقبال وديعة مبالغ السندات لاستقبال عمليات ناتجة عن الدفع والخاصة بالسفتجة، سند لأمر، الشيك، فواتير أو وثائق تجارية أخرى.

¹معلومات مقدمة من البنك.

- يلعب دور الوساطة في عمليات الشراء أو البيع وكذلك الاوراق العامة للأسهم والسندات وخصوصا القيم المعقولة، كما انه يضمن تقديم خدمات مالية متعلقة بالوثائق أو الأوراق المالية.
- يقوم بجميع عمليات التبادل سواء كانت نقدا أو لأجل، كذلك عمليات التعاقد من اجل الإقراض والاقتراض.
- قبول جميع العمليات المتعلقة بالتظهير، الاعتمادات المستندية الغير قابلة للتعديل، الطلبات على الاعتماد المستندي، ضمان تنفيذ جيد للعقد، نهاية جيدة لعملية التسديد، مراقبة جميع العمليات من البداية حتى النهاية.
- يؤمن خدمات للمؤسسات الأخرى والمتعلقة بالقرض.
- اكتساب أموال من العمليات التالية : البيع، الإيجار، وجميع العمليات المنقولة والغير منقولة و التي تخص نشاط البنك أو المتعاملين معه.
- البنك الوطني يقوم بجميع المهام مهما كان شكلها والتي لها فوائد ومتعلقة بمؤسسات وشركات جزائرية أو أجنبية ويسعى إلى تحقيق أهدافه وتطوير الأعمال الخاصة به، كالبنك الوطني الجزائري يعمل على تسيير أعماله بصفة مباشرة أو غير مباشرة لحسابه أو لحساب أطرافه، إما لوحده أو مع شركاءه بجميع الأعمال التي تدخل في تحقيق أهدافه لذلك يقوم بإنجاز الأعمال المرتبطة بأهدافه في إطار تنظيمي.

المبحث الثاني: تقديم البنك الوطني الجزائري وكالة 709

المطلب الأول: تعريف بالوكالة ومهامها

الفرع الأول: التعريف بالوكالة تأسست وكالة طولقة سنة 2011 كواحدة من بين 08 وكالة التابعة لمديرية الجهوية ببسكرة، تقع الوكالة بشارع مخلوف ساعد ورقمها الاستدلالي 709 .

الفرع الثاني: مهام وكالة 709 - طولقة

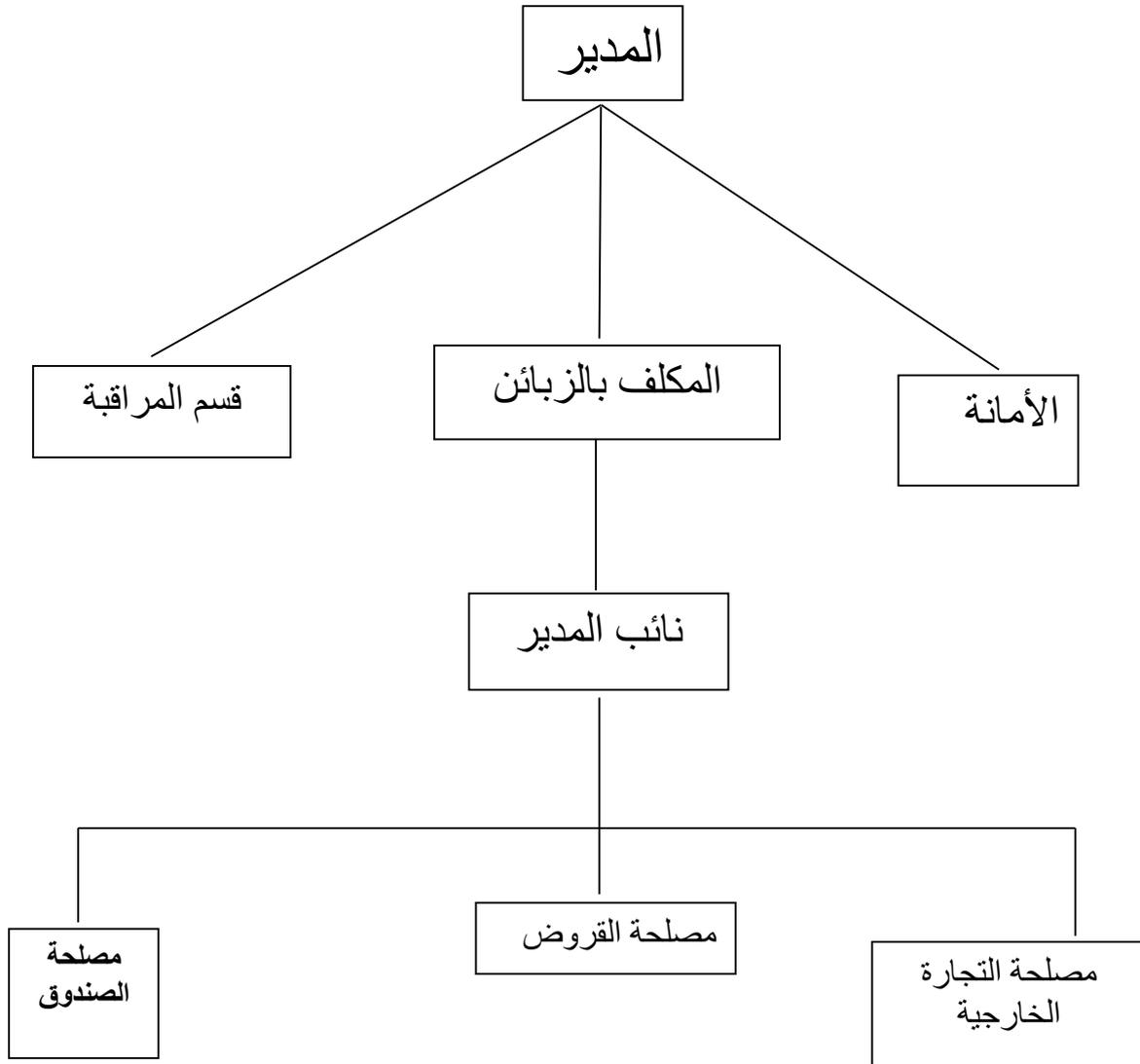
وتتمثل مهامها فيما يلي: تقوم وكالة طولقة بمهام وأعمال وذلك عن طريق الوسائل المادية والبشرية المتاحة لديها بممارسة كل نشاط يسمح بنمو موارد البنك وتطور محفظة العملاء، بالإضافة إلى الخدمات المقدمة كذا فيما يخص عمليات الصرف والقرض وغيرها من المهام التي نلخصها فيما يلي:

- ✓ تمويل نشاطات القطاع العام الصناعي والتجاري وكذا الخاص.
- ✓ - تمويل الاستثمارات الإنتاجية، قبول الودائع.
- ✓ - تنفيذ كل ما يتعلق بعملية ضمان القروض لحساب الدولة.
- ✓ - استلام وتحويل السندات وتغطية كل التحويلات، الصكوك، الفواتير والوثائق التجارية والمالية.
- ✓ - التعاقد لمنح القروض السلفيات، المنح، الرهن الحيازي.
- ✓ - تحصيل العملات الصعبة.
- ✓ - تحصيل القروض المستندية، ضمان حسن التنفيذ والتسديد تنفيذ العمليات المالية مع الخارج.
- ✓ - تمويل سلفيات وتنسيق على أساس ضمانات أو بدونها.
- ✓ - تأجير خزائن من اجل المعادن النفيسة والوثائق.
- ✓ - تلعب دور الوسيط في الاكتتاب، شراء وبيع المستندات العمومية والاسهم.

- ✓ - استقبال التحويلات، التوظيف وسائل القروض والاعتمادات.
- ✓ - استقبال التسديدات نقدا أو عن طريق الشيكات.
- ✓ - توفير وسائل الدفع الالكتروني.
- ✓ - الصيرفة الاسلامية.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة طولقة 709

الشكل رقم (9) الهيكل التنظيمي لوكالة طولقة 709



المصدر: من إعداد الطالب من خلال وثائق مقدمة من وكالة البنك الوطني الجزائري

تتواجد بالبنك المصالح التالية:

1- المدير:

يعتبر الممثل الرئيسي للبنك الوطني الجزائري على مستوى دائرة طولقة، حيث يتحمل مسؤولية إبرام وتوقيع كل العقود والاتفاقيات ومختلف الوثائق، ومن مهامه أيضا مراقبة جميع المصالح التابعة للوكالة كما يقدم تقريرا دوريا للمديرية العامة على انجاز الأعمال والبرامج المتعلقة بالبنك.

2- نائب المدير:

يلي المدير مباشرة ويقوم بمساعدة المدير في مهامه ويعوضه في حالة غيابه، كما يتابع ويراقب الأعمال المتغيرة في المصالح التي يشرف عليها.

3- الأمانة:

من مهامها تسهيل أعمال المدير الذي بدوره يتدخل في شؤون سيرها وتنظيمها، كما تقوم باستقبال العملاء الذين قدموا طلبات الحصول على القروض والإتصال بهم عند الحاجة، كذلك استقبال البريد والمكالمات الهاتفية.

4- المكلف بالزبائن: من مهامه.

- فتح الحسابات بكل أنواعها.
- توجيه الزبائن.
- الدراسات الميدانية للموافقة على طلبات قروض الزبائن.
- خارجات ميدانية لجلب الزبائن لفتح حسابات بالبنك.
- التعريف بكل منتجات البنك.
- المشاركة بالمعارض.
- تأمين السفر.

5-مصلحة التجارة الخارجية :

تعتبر هذه المصلحة بمثابة الوسيط بين المتعاملين الجزائريين والأجانب، في عمليات البيع أو الشراء (استيراد أو تصدير)، تقوم هذه المصلحة بالتحويلات إلى الخارج وعمليات التوطين المصرفي، فتح الاعتمادات المستندية للعمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وهي على اتصال دائم مع المراسلين بالخارج.

6-مصلحة القروض: تضم ما يلي:

قسم القروض الكلاسيكية: تتمثل مهامه فيما يلي:

- تمويل المشاريع الاستثمارية.

- متابعة وتحصيل القروض.

-الدراسة الدورية للوضع المالي للبنك.

قسم القروض العقارية: تهتم بدراسة طلبات الحصول على القروض العقارية بكل أنواعها، ومتابعة تسديدها .

قسم المنازعات: يقوم هذا القسم بمساعدة البنك من الناحية القانونية فيما يلي:

-تحصيل الحقوق والمتابعات القضائية.

- قضايا الميراث .

7-مصلحة الصندوق: وتتمثل مهامها في مايلي.

قسم فتح الحسابات.

- قسم التحويلات المالية.

- قسم الدفع الالكتروني.

- قسم المقاصة .

المبحث الثالث: اجراءات سير تقنية الاعتماد المستندي بالوكالة محل الدراسة 709 -طولقة.

باعتبار ان الجزائر ذات اقتصاد مفتوح على العالم فان الصفقات التجارية الخارجية التي يتم ابرامها كثيرة خاصة فيما يتعلق بتصدير التمور، هذا ما دعانا لمعالجة حالة اعتماد مستندي "صادرات" تم على مستوى وكالة البنك الوطني الجزائري 709 الموجودة على مستوى دائرة طولقة.

المطلب الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي .

تتطلب عملية فتح الاعتماد المستندي عدة شروط وخطوات يفرضها البنك ويتقيد بها كل من المصدر والمستورد.

الفرع الأول: التوطين البنكي

إن إجراء التوطين البنكي هو أول مرحلة في فتح الاعتماد المستندي حيث تتم عملية سير الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري أساسا من خلال عملية التوطين وهو يعني تحديد مكان تحقيق وانجاز العقد، الاتفاق أو الاعتماد أي وضع علامة، رمز، أو رقم على فاتورة نموذجية أو عقد ما هذا بالنسبة للبنك، أما بالنسبة للمصدر هو عبارة عن اختيار لبنك معين إتمام عمليات التبادل الدولي، بشرط أن يكون للمصدر رصيد لدى البنك المختار ومنه يقوم هذا الأخير بإعطاء رقم مميز يمكنه من تسير الملف ولحصول المصدر على ملف التوطين يجب عليه:

1-التسجيل في الارضية الرقمية للبنك: وذلك عن طريق الدخول عبر الانترنت ومليء استمارة المعلومات للزبون الخاصة بتسميته التجارية ورقم سجله التجاري وعنوانه ورقم حسابه البنكي،

بعد ذلك يتحصل الزبون في عنوانه الالكتروني على رقم سري يتم من خلاله الولوج إلى الأرضية الخاصة بالبنك.

2-التوطين المسبق الالكتروني: يسجل مرة أخرى ولكن هذا التسجيل يكون خاص بعملية التصدير بحيث يقوم الزبون بتقييد معلومات خاصة به مثل عنوانه، المعلومات الاخرى الخاصة بالمستورد كعنوانه ونوع عملية التصدير كالاتماد المستندي وكذلك مبلغ الفاتورة والعملية الخاصة بها والتعريف الجمر وكية الخاصة بالسلعة المراد تصديرها ويتم بالموازاة مسح الفاتورة + تعهد خاص بالزبون في حالة تصدير مادة أولية وفي حالة تصدير مواد لإعادة بيعها يتم إحضار شهادة من الضرائب توضح مبلغ الفاتورة والتسعيرة الجمركية ورقم التعريف الضريبي (باللغة الفرنسية) + اسم الزبون كذلك لابد من مسح شهادة الاثبات والاحترام ممنوحة من طرف مديرية التجارة +شهادة تسويق يمنحها المتعامل الأجنبي للمصدر الجزائري تثبت بان السلعة يتم تداولها في ذلك البلد .ثم يقوم المصدر بمليء بطاقة التوطين البنكي الملحق وتتضمن هذه الاستمارة:

-اسم المصدر ونشاطه الممارس وعنوانه.

- تعيين البضاعة المصدرة.

- اسم المصدر، نشاطه الممارس وعنوانه، رقم التعريف الجمركية، رقم السجل التجاري.

- توقيع المصدر.

- قرار الوكالة .

عند إتمام هذه الاجراءات وإعطاء رقم الملف المتضمن البيانات السابقة يصبح هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريفية لعملية التصدير، يمكن العودة إليه في أي لحظة إذا استدعى الأمر لذلك، بعدها تقوم الوكالة بمليء استمارة تكون ضمن سجل في العادة تسلم من طرف البنك المركزي خاصة بالتوطين البنوك التجارية، هذه الاستمارة بها خانات معينة تملئ بمعلومات عن الصفقة محل الاعتماد، وتشمل ما يلي:

- تاريخ فتح الاعتماد.
 - رقم التوطين.
 - اسم كل من المصدر و المستورد.
 - تواريخ والأرقام المرجعية للعملية.
 - قيمة العقد بالعملة الصعبة.
 - قرار البنك بشأن ملف التوطين سواء بالقبول والرفض .
- ثم تقوم بنقل رقم التوطين إلى بطاقة أخرى تدعى بطاقة المراقبة (FICHE DE CONTROLE) ملحق رقم 2 والتي تسلم للشركة باعتبارها المصدر وتحمل هذه البطاقة

المعلومات التالية:

- اسم الشباك (المكتب) الموطن للعملية.
 - مرجع المصدر.
 - تاريخ فتح الملف.
 - اسم وعنوان المصدر.
 - اسم وعنوان المستورد.
 - مبلغ العملية بالعملة الصعبة وما يقابلها بالعملة المحلية.
 - طبيعة ونوع البضاعة محل التصدير - رخصة التصدير.
 - التعريف بأطراف العقد الشركة المصدرة والشركة المستورة.
 - البلدين المصدر والمستورد.
 - طبيعة السلعة موضوع الصفقة .
- بعد الانتهاء من عملية التوطين تأتي مرحلة فتح الاعتماد المستندي.

الفرع الثاني: فتح الاعتماد المستندي

يتم التعاقد بين المصدر والمستورد من أجل بيع التمور فيقوم المصدر بإرسال وثيقة شكلية للمستورد، ثم يتقدم المستورد بالوثائق المطلوبة قصد فتح الاعتماد المستندي في وكالة طولقة 709 وهذه الوثائق هي كالتالي:

1- الفاتورة الشكلية: التي تتضمن مايلي: الملحق رقم 4

- رقم الفاتورة: 04/2024

- تاريخ الفاتورة: 2024/02/21

- نوع البضاعة: تمور.

- سعر البضاعة.

- وزن البضاعة وعددها.

- مبلغ البضاعة: قدرت التكلفة الاجمالية 12.000.00 دولار امريكي مايقابل

1.600.000.00 دينار جزائري.

- الرمز الجمركي: 0804105000

طريقة الدفع: اعتماد مستندي (LC)

- عملية البيع CFR: معناه تكاليف الشحن على عاتق المصدر، الى غاية ميناء كوناكري
بغينيا.

- كتابة المبلغ كاملا بالأحرف.

- مكان الشحن: ميناء الجزائر.

- مكان التفريغ: ميناء كوناكري غينيا.

- بلد المنشأ: الجزائر.

بنك المصدر: BNA

-رقم الحساب: 00100709030000043652

- CODE SWIFT : BNALDZALXXX-AGENCE DE TOLGA : 709

الجدول رقم 7: رقم التوطين

1	2	3	4	5	6	7	8
07	01	03	2023	1	CT	00060	USD

المصدر : وثائق مقدمة من وكالة البنك الوطني الجزائري

07: يمثل رمز الولاية

04: رمز البنك الوطني الجزائري لدى البنك المركزي.

01: رمز الوكالة .

2023 السنة .

2: الفصل من السنة التي تم فيها فتح ملف التوطين.

CT: طبيعة العقد(قصير الاجل)

00047 :الرقم التسلسلي لملفات التوطين .

USD : العملة الرئيسية .

وبعد الانتهاء من عملية التوطين تقوم الوكالة BNA بحساب تكاليف الاعتماد والتي تكون

كالآتي:

- عمولة الالتزام: 2.5 باللف.

- عمولة فتح الاعتماد وهي ثابتة ومقدرة ب3000دينار جزائري.

- عمولة سوفت والمقدرة ب3050 دينار جزائري.

- الرسم على القيمة المضافة تقدر ب19 %.

وبعد حساب العمولات الاعتماد يتم خصمها من حساب الزبون وبعد ذلك تدون هذه المعلومات في وثيقة MT700 ملحق رقم 03 والتي تقوم بإرسالها إلى البنك المصدر عن طريق شبكة SWIFT كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج DOD وينتظر الرد عن طريق SWIFT ويتكون هذا الملف من وثيقة MT700 وطلب فتح الاعتماد ومجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة وبعد تلقي المديرية العامة للتجارة الخارجية التابعة للبنك طلب الفتح تقوم مباشرة بإشعار الوكالة لاستلامه لتشرع بالفحص الدقيق للملف وبعد التأكد من صلاحيته تقوم بالموافقة عليه ويحول إلى رئيس المصلحة لإبداء الموافقة عن طريق شبكة SWIFT وتقوم بدورها بإبلاغ المستفيد بفتح القرض.

المطلب الثاني: مرحلة تسوية وتصفية الاعتماد المستندي

تنتهي عملية الاعتماد المستندي بالتسوية، وذلك من خلال حصول المصدر على قيمة البضاعة المصدرة في المقابل يستلم المشتري البضاعة المستوردة.

1-الدفع للمصدر: بعد تبليغ المستفيد بخطاب الاعتماد المستندي، يقوم المصدر بتجهيز البضاعة التمور (دقلة نور) وشحنها وكذا تحضير المستندات المرفقة لها، إذ يمنح للمستفيد مدة 21 من تاريخ توقيع ربان السفينة على سند الشحن لتقديم المستندات المطلوبة .

وبعد الانتهاء من تجهيز المستندات اللازمة يتقدم المستفيد إلى بنكه لتسليم تلك المستندات، فيقوم البنك بفحصها في مدة 7 ايام مفتوحة من تاريخ الاستلام لمراجعة المستندات والتأكد من مطابقتها لما ورد في الخطاب MT700 ، ثم يتكفل بدوره بإرسالها إلى وكالة BNA اذ تقوم هذه الوكالة بفحص المستندات المرسله إليها في مهلة 7 أيام مفتوحة ابتداء من تاريخ الاستلام لمراجعة المستندات وتمثل تلك المستندات في :

(5) صور من الفاتورة التجارية النهائية.

- مستند الشحن البحري المقدم من طرف شركة.

- شهادة المنشأ الأصلية الصادرة من قبل الغرفة التجارية الجزائر.

وترفق المستندات المؤشر إليها سابقا بلائحة يوضح فيها كل المستندات المرسلة .بعد إرسال المستندات، يقوم البنك المصدر بإرسال MT752 ، إلى مصلحة الاعتمادات المستندية التابعة للمديرية مع الخارج عبر نظام سام يطلب فيها الاشعار بجعل حساب المستفيد لديه دائنا بقيمة الصفقة التجارية .

تقوم مصلحة الاعتمادات المستندية بتحضير وثيقة بالعملة الصعبة وإرسالها إلى بنك الجزائر، وتتضمن هذه الوثيقة كل العمليات التجارية إلى حساب المستفيد.

2- دفع المستورد قيمة الاعتماد واستلامه للبضاعة:

ترسل مصلحة تنفيذ الاعتمادات المستندية وثيقة الدفع بالعملة الصعبة إلى الوكالة، وتوضح من خلالها أن البنك الاجنبي قد التزم بتعهده بالدفع. للبنك الوطني الجزائري.

تتكفل الوكالة، BNA بتحضير كشف تفصيلي يتحدد فيه مبلغ الاعتماد وكل العملات التي تخص حساب الشركة وذلك في مقابل حصولها على مستندات .

في الاخير تقوم وكالة البنك الوطني الجزائري طولقة 709 بمجموعة من الاجراءات لتصفية ملف الاعتماد المستندي.

- تظهير جميع نسخ الفاتورة النهائية، وتحفظ الوكالة بنسختين، الاولى توضع في ملف التوطين والثانية في ملف الاعتماد المستندي.

- تظهير مستند الشحن باسم المستورد إلى الميناء لاستلام البضاعة وبعد جمركة البضاعة والانتهاء من إجراءات التخليص الجمركي يحصل المصدر على وثيقة D11 والتي تقدم من

مصلحة الجمارك تؤكد استلام المستورد للبضاعة، ثم إرسال نسخة من D11 إلى الوكالة وعند هذا الحد تكون قد تمت تصفية الملف.

خلاصة الفصل:

إن وكالة البنك الوطني الجزائري BNA مؤسسة بنكية تجارية تمارس مختلف الوظائف البنكية من بينها تمويل التجارة الخارجية عن طريق تقنيات مختلفة من أهمها الاعتماد المستندي نظرا لما يتسم به من سرعة وضمان .حيث تقوم الوكالة بتتبع العملية منذ بدايتها الى نهايتها مع تحمل كل مسؤولياتها اتجاه مختلف أطراف العقد حتى تتمكن من ممارسة دور الوساطة والتمويل بطريقة فعالة في المعاملات التجارية الدولية.

الخاتمة

خاتمة عامة:

أبرزت دراسات ان اقتصاد التمور في الجزائر تواجه بعض التحديات حيث ركز تقرير دعم القطاع الفلاحي على ان الجزائر لا تزال ممثلة تمثيلا محدودا في البلدان المصدرة للتمور.

كما تجد الاشارة الى ان العدد الإجمالي للنخيل في ولاية بسكرة سنة 2024 بلغ

3 878 698 (أكثر من ثلاثة ملايين وثمان مائة وثمانية وسبعون ألف نخلة).

منها 2 343 915 نخلة من نوع دقلة نور (أكثر من مليونين وثلاث مائة وثلاثة واربعون ألف نخلة من نوع دقلة نور).

المساحة الإجمالية لوحدات النخيل :38 002 هكتار (ثمانية وثلاثون ألف واثنان هكتار)

إنتاج التمور الإجمالي: 4 186 500 قنطار (أكثر من أربعة ملايين قنطار)

ولقد بلغ عدد مؤسسات توضيب المواد الغذائية 138 مؤسسة (طبيعية ومعنوية) منها 38 مؤسسة خاصة بالتمور.

عدد مؤسسات تصدير المواد الزراعية: 427 مؤسسة (طبيعية ومعنوية)

عدد مؤسسات التصدير لمواد أخرى: (صناعية بترولية تحويلية... الخ) 150 مؤسسة تصدير.

ومن أبرز ما يلجأ اليه المصدرون من أنواع الائتمان المصرفي النقدي الاعتمادات المستندية.

وذلك لما تقدمه تقنية الاعتماد المستندي من راحة وأمان للمصدر والمستورد على السواء وتضمن السلامة المادية والمعنوية وحصول كل صاحب حق على حقه.

اختبار الفرضيات:

- ❖ **الفرضية الاولى مؤكدة:** أن تقنية الاعتماد المستندي هي احدى العمليات البنكية التي يقدمها لزبائنه في المجال التجارة الدولية والتي تؤمنها تصديرا واستيرادا.
- ❖ **الفرضية الثانية مؤكدة:** لكن هذه الايرادات لم ترقى الى المستوى المطلوب.
- ❖ **الفرضية الثالثة:** مؤكدة يستعمل الاعوان الاقتصاديون تقنية الاعتماد المستندي في تصدير التمور وذلك للتقليل من المخاطر والتأمين عليها.

العراقيل والانشغالات:

ما فيما يتعلق بالعراقيل والانشغالات منه ما يتعلق بقرض الرفيق والموجه إلى الفلاحين حيث تم تعديل مدته إلى ثلاث سنوات بدل سنة واحدة حيث تم استثنائهم من هذا القرار مطالبين بإعادة النظر والاستفادة من هذا الإجراء حيث يعتبرون أنفسهم فلاحين ومنتجي التمور قبل كونهم مصدريين.

كذلك استيائهم من التأخير الكبير في عمليات التعويض على مصاريف النقل لمدة فاقت 5 سنوات كاملة.

الاقتراحات والحلول: تتمثل في.

- إعادة النظر في عملية تعويض مصاريف النقل والرجوع إلى الإجراءات القديمة والمتمثلة في عدم الاستفادة من هذا التعويض وحتى يمكنهم الاستغناء على 20% من العملة الصعبة واستبداله ب الاستفادة من 30 % من مبلغ الفاتورة بالدينار الجزائري.
- ضرورة مرافقة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة والغرفة الولاية الزيبان للمتعاملين الاقتصاديين لولاية بسكرة من خلال الاجتماعات الدورية والتنسيقية.
- التذمر الكبير وضرورة منع عمليات المقايضة بتمور دقلة نور بمختلف أنواعها الممتازة او حتى المتوسطة والرديئة حيث تعتبر تمور دقلة نور رمز من رموز الجزائر وتعتبر موردا هاما لتوفير العملة الصعبة للدولة الجزائرية عكس استعمالها في عمليات المقايضة

والتي لا تدر أي فائدة على الاقتصاد الوطني مع امكانية الإبقاء على الأنواع الأخرى من التمور في هاته العملية...

آفاق الدراسة:

يفتح هذا الموضوع المجال لدراسة العديد من المواضيع منها:

- دور النظام المصرفي في تطوير صادرات التمور.
- دراسة التحديات المتعلقة بتصدير التمور.
- دراسة عوائق تنمية وتطوير صادرات التمور.
- دور الجمارك في تقديم تسهيلات جمركية لتصدير التمور.
- دور الشراكة الاجنبية في تطوير صادرات التمور.
- ضعف البنية التحتية في بعض المناطق الصحراوية.
- ضعف في سلسلة الامدادات (حاويات التبريد التعليب ارتفاع تكاليف اللوجستيك...)

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية

- 1- بن عبد القادر زهرة، الاعتماد المستندي كآلية دفع في مجال التجارة الدولية، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية قسنطينة، عدد27، المجلد 14، 2011.
- 2- بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات وتطبيقات ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 2000.
- 3- عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض، دراسة الواقع في الجزائر رسالة الماجستير جامعة الجزائر 2006.
- 4- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع القاهرة 2001.
- 5- جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر والتوزيع عمان 2001الاردن.
- 6- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي (أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية)، المكتبات الكبرى مصر ط6، 1998.
- 7- علي جمال الدين عوض، الاعتمادات المستندية: دراسة للقضاء والفقهاء المقارن وقواعد سنة 1983الدولية دار النهضة القاهرة مصر 1993.
- 8- عباس مصطفى المصري، عقد الحساب الجاري، الضوابط القانونية والشبهات الشرعية في الفقه الاسلامي والقانون الوضعي دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية مصر.
- 9- سعيد أحمد صالح فرج، الحكم الفقهي للاعتمادات المستندية في المعاملات المصرفية المجلة المدنية العلمية عدد5 ماليزيا 2013.
- 10- مازن عبد العزيز فاعور الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل القواعد والاعراف الدولية منشورات الحلبي الحقوقية لبنان 2006.

- 11- قتيبة عبد الرحمان العاني. التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية ط1 دار النفائس للنشر والتوزيع الأردن 2013.
- 12- خالدي أمين، النظام القانوني للاعتمادات المستندية (مدعم بالاجتهاد القضائي الجزائري) دار بلقيس للنشر الجزائر، 2018.
- 13- حسام الدين عبد الغني الصغير، الجديد في القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية نشرة 500 دار الفكر الجامعي الاسكندرية 2003.
- 14- مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، دراسة مقارنة، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية 2006.
- 15- عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري، الإعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، دار الكتب العلمية، 2016.
- 16- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، ط1، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن 2013.
- 17- محمد نصر محمد، الحماية الدولية والجنائية من المنافسة التجارية غير المشروعة والاحتكار، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، 2016.
- 18- كلوج شكيب، النظام القانوني للاعتماد المستندي رسالة لنيل الدراسات العليا المعمقة في القانون الخاص، جامعة محمد الاول وجدة كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية 2008.
- 19- بوحالة الطيب، النظام القانوني لعقد الاعتماد المستندي ودوره في التجارة الخارجية، مجلة بحوث جامعة الجزائر 1، عدد09، المجلد2 ن 2016.
- 20- عانى قتيبة عبد الرحمان، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية ط1، دار النفائس للنشر والتوزيع الأردن 2013.
- 21- زياد رمضان، ادارة الأعمال المصرفية، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة السادسة، 1997

- 22- ناجي جمال، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع لبنان 1998.
- 23- خالد وهيب الراوي، ادارة المخاطر المالية، دار المسيرة للنشر والتوزيع عمان الاردن 2009.
- 24- كتوش عاشور، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، بوابة الروى الجامعية.
- 25- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية الطبعة الثانية، الاسكندرية 2003.
- 26- فريد الصلح، موريس نصر، المصرف والاعمال المصرفية، دار الاهلية للنشر والتوزيع، بيروت لبنان 1989.
- 27- بوغاري فاطمة الزهراء * عبداوي نوال، مجلة الاقتصاد والتجارة الدولية، المجلد 4 العدد 1.
- 28- مريانا قميصة، الاستيراد والتصدير اقتصاد مالي، 16 جويلية 2017.
- 29- شريف على الصوص، التجارة الدولية الاسس والتطبيقات، الاردن عمان دار اسامة للنشر والتوزيع 2012.
- 30- فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
- 31- يوسف مسعداوي، التمويل الدولي، دار اسامة للنشر والتوزيع عمان الاردن 2018.
- 32- جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2013.
- 33- حسام علي داود، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، 2002.
- 34- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.

ثانيا: الرسائل والمذكرات الجامعية

- 1- بن بريك فريال، مكانة الاعتماد المستندي في الجزائر، مذكرة ماجستير جامعة الجزائر 1، 2017.
- 2- سوفي صابرين، الاعتماد المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية، مذكرة ماستر جامعة محمد خيضر بسكرة 2019.
- 3- رباح محمد * عقاب فاتح: الاعتماد المستندي كأداة بنكية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ماستر جامعة أكلي محند أولحاج كلية العلوم الاقتصادية 2015.
- 4- نورة محمد أمين، بوازني زكرياء: الاعتماد المستندي مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة قسم الحقوق 2015.
- 5- بن لحرش صراح، تشجيع الصادرات خارج المحروقات-دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي السنة الجامعية 2012-2013.
- 6- خريب عباس، تقرير تربص السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركية البضائع، المدرسة الوطنية الإدارية، تخصص اقتصاد ومالية، فروع إدارة الجمارك.
- 7- جنادية حياة، لزيار عتيقة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي بعنوان: دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة البنك الوطني الجزائري وكالة برج بوعريج-2023.
- 8- قسمية ياسين، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي بعنوان: آليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة البنك الوطني الجزائري وكالة الروبية-2021.

ثالثا: المقالات والدراسات:

- 1- مغازي عبد الرحمان، مختار صابة، منصور ناصر الرجي، واقع فرع إنتاج وتصدير التمور بالجزائر وامكانيات تطوره المستقبلي مجلة اقتصاد المال والاعمال، المجلد الثالث، العدد الاول، تاريخ النشر: 2018/06/30.

- 2- دويابي نضيرة، بوطالب براهيم، التسهيلات الجمركية لتصدير التمور: الأثر والتحديات
مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 19 العدد 33 تاريخ النشر: 2023/11/11.
- 3- عمر عزوي ، استراتيجية تسويق التمور في الجزائر ، جامعة ورقلة.
- 4- بوغاري فاطمة الزهراء * عبداوي نوال، مجلة الاقتصاد والتجارة الدولية، المجلد 4 العدد

رابعا: المواقع الالكترونية

www.qanoun.net

www.tad.de/ar

www.commerce.gov.dz/ar/chambre-algerienne-de-commerce-et-d- industrie-caci:

www.commerce.gov.dz/ar/agence-nationale-de-la-promotion-du- commerce Exterieur

www.algex. Dz

www.commerce.gov.dz/ar/societe-qlgerienne-des-foires-et-exportation-safex

www.cagex.Dz

www.ennaharonline.com

www.fao.org/search /fr/

الغرفة الولائية للتجارة والصناعة الزيبان ولاية بسكرة.

وكالة الانباء الجزائرية 2023.

مجلة أبحاث قانونية وسياسية. العدد السابع ديسمبر 2018.

خامسا: التشريعات والقوانين.

1-المادة 03 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشور رقم 500

الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة1992.

2-المادة 14 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشور رقم 500

الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة1993.

3-المادة 9 من النشرة 600 للأصول والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية.

4-المادة 35من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية النشور رقم 500

الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة1993.

5-المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1993.

6- المادة 38 من القواعد والأعراف الدولية الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن الغرفة التجارية الدولية سنة 1993.

سادسا: المراجع باللغة الاجنبية.

- Sahia Samia, mémoire de Master Science de la Vie, Enquête sur l'exportation de la datte dans la région de Biskra Performance de la phoeniciculture dans la wilaya de Biskra.
- Messak Mohamed Rida 2021, Analyse de la chaine de valeur de la datte dans la wilaya de Biskra, RAPPORT DE MISSION Programme d'Appui au Secteur Agricole (PASA) au pôle sud : Biskra et El oued.

الملاحق

ملحق بالقرار رقم 1082/... المؤرخ في 27 أفريل 2020
الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي:

نموذج التصريح الشرفي
الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي أسفله.
المسجل (ة): السيد(ة) بوعادي امبارك الصفة: طالب، أسطر، باحث طالب ماجستير
الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم 204783995 والصادرة بتاريخ 10/07/2019
المسجل (ة) بكلية / معهد العلوم البيئية والبيئة قسم العلوم التطبيقية
والمكلف (ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماجستير، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه).
عنوانها: حور الإعلاني د. (المستند) تحت إشراف مبارك بوعادي (المؤيد)
دراسة حالة البنك العربي (BNA) حول رقم (709) تطويرة
أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية
المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

التاريخ: 2020/06/03

توقيع المعني (ة)

نموذج طلب فتح اعتماد مستندي.

اسم طالب فتح الاعتماد وعنوانه من : إلى :	
رقم الطلب : التاريخ :	تاريخ انتهاء سريان الاعتماد لتقديم المستندات : آخر تاريخ للشحن :
اسم وعنوان المستفيد :	يتم تبليغ الاعتماد : <input type="checkbox"/> برفقة موجزة وإرسال التثبيت بالبريد الجوي <input type="checkbox"/> برفقة كاملة <input type="checkbox"/> بالبريد الجوي <input type="checkbox"/> مع إضافة تعزيز مراسلكم .
قيمة الاعتماد : بالأرقام بالكلمات	تغيير واسطة الشحن الشحن الجوي <input type="checkbox"/> مسموح <input type="checkbox"/> غير مسموح الشحن البريدي <input type="checkbox"/> مسموح <input type="checkbox"/> غير مسموح
إن هذا الاعتماد قابل للتداول لدى مراسلكم لقاء تقديم المستندات المبينة أدناه مصحوبة بسحب/سحوبات المستفيد غب الاطلاع/ مؤجل لمدة _____ من تاريخ _____	شروط الشحن : وسيلة الشحن : مكان الشحن : مكان الوصول : شروط التسليم : التأمين سيتم تخليا من قبلنا لدى : _____
المستندات التي يجب أن يقدمها المستفيد : <input type="checkbox"/> فاتورة تجارية من _____ نسخ . <input type="checkbox"/> بوالص شحن . <input type="checkbox"/> شهادة منشأ تين أن منشأ البضاعة هو _____ <input type="checkbox"/> بوليصة تأمين صادرة عن شركة تأمين محلية .	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
يجب أن تقدم المستندات إلى البنك المرسل خلال يوما من تاريخ الشحن ، على أن تقدم خلال سريان الاعتماد .	
وصف موجز للبضاعة :	
شروط أخرى :	
يوافق على أن يكون الاعتماد الذي سيفتح بموجب هذا الطلب خاضع للشروط العامة للاعتمادات المستندية (المدرجة على ظهر الطلب) . تعهد بتسديد أية مبالغ تتحقق علينا بموجب هذا الاعتماد . نموذجكم تقريبا لا رجعة عنه نعيد أية مبالغ تتحقق علينا على حسابنا لديكم رقم _____ التوقيع _____ التوقيع _____	
لاستعمال البنك	رقم الاعتماد :
البنك المرسل :	البنك المغطي :



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
DRE BISKRA 159
Agence TOLGA -709-
FAX/TEL 033 57 88 36

TOLGA le : 27/05/2024

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

NOM	XXXXXXXX
PRENOMS	XXXXXX
MONNAIE	EURO
RIB CLIENT	00100709 02010009xx/xx
IBAN	DZ140010070902010009xx/xx
AGENCE	TOLGA 00709
ADRESSE DE LA BANQUE	RUE MAKHLOUFI SAAD TOLGA 07003 – WILAYA DE BISKRA

Veillez agréer, Monsieur madame, mes salutations distinguées.

CODE SWIFT: BNALDZAL
XXX

EURL AHMED BELKAHLA EXPORT
EXPORTATION DE PRODUITS AGRO ALIMENTAIRE
 LOCAL N° 02 ZONE EL MAGTOUFA - 136 SECTION 206 TOLGA W. BISKRA-ALGERIE
 RC 07/00-0244061B21 - NIF: 002107024406131 - N° ART: 07210975003



Facture N° : 04/2024 du 21/02/2024

Client: SRG TRADING FZCO, Dubai Silicon Oasis,
 DDP, Building A2, Unit 101, Dubai, U.A.E
Eur IBAN: AE100330000019100842663
BANK Name: MASHREQ Bank
BIC: BOMLAEAD

Destination: BELLE GUINEE PLUS (BG-PLUS)
Adress: Matam-Coléah Centre
Email: mawac3199@gmail.com
Tél: +244 622-81-05-66

N	Désignations des produits	Nbres Collis	Poids Net/kg	prix en Dollar	Montant HP Dollar
1	Dattes ravier 200g*24	2500	12000	\$ 0,50	\$ 6 000,00
2	Dattes ravier 200g*24	2500	12000	\$ 0,50	\$ 6 000,00
Total Général		5000	24000		\$ 12 000,00

Total H.T: 12 000.00
T.V.A: 00%
Net à payer: 12 000.00

tarif douanier : n°: 08.04.10.50.00
 Mode de paiement: **Lettre de crédit**
 Incoterm: CFR Port de CONAKRY
 Arrêtée la présente facture à la somme de:
Deuze mille Dollar
 Lieux d'embarquement: Port d'Alger-Algérie
 Lieux de débarquement: Port de CONAKRY GUINEE
 Pays d'origine: Algérie
 Pays de provenance : Algérie

البنك الوطني الجزائري
B.N.A
 Agence TOLGA-709
 Domiciliation des Exportations
 07/00 0244061B21
 TOLGA Le. & B. & E. & S. & T.

LE DIRECTEUR
W. MABROUKI

Le Gérant

EURL AHMED BELKAHLA EXPORT
 L.N°:12 Zone 05 Magtufa P136
 TOLGA W. BISKRA-ALGERIE
 R.C.N°: 07/00-0244061B/21

LAADJAL MED ELFAROUK
CHARGE D'ETUDES
INS2

B.N.A: BANQUE NATIONALE D'ALGERIE - COMPTEN°: 001.00709.0300.000436.52
 CODE SWIFT: BNALDZALXXX - AGENCE DE TOLGA : 709

ag TOLGA709

De: dre biskra
Envoyé: mercredi 29 mai 2024 10:08
À: ListeAgDre159
Cc: MOUFIDA RAHMOUNE; MOHAMED DJOUADI; Yasmine MEBARKI; AHLEM CHENNI; HADIA ZEGHDAR; NADJIB KHALFA; Hani CHENNAI; HAMZA SEGHIR; HANANE ALOUI; MOUDJIB MAZRI; WAHIBA RAHEM; HADIA ZEGHDAR; Naouel BENBOUZA; Lakhdar MEGAREB; MOHAMED ABDERRAHMANE HASNAOUI; HANA REFRAFI; WALID HAMMI; Mohamed Elbachir DJOUAMA; Radhwane MIMOUNE; Abdelmoumene SOLTANI
Objet: TR: Cotation commerciale d'ouverture du 29/05/2024 VALEUR 31/05/2024

De : dmf.change <dmf.change@bna.dz>
Envoyé : mercredi 29 mai 2024 09:56
À : sec dg <sec.dg@bna.dz>; Div Financière <Div.Finance@bna.dz>; div. Internationale <d.Internationale@bna.dz>; div. engagements <div.engagements@bna.dz>; dm fe <dmfe@bna.dz>; dod <dod@bna.dz>; dr ice <drice@bna.dz>; dp me <dpme@bna.dz>; dps <dps@bna.dz>; dc ps <dcps@bna.dz>; dg e <dge@bna.dz>; DMFE compartiment couverture <CC_DMFE@bna.dz>; DMFE Compartiment Compte devises disponibles <dmfe_cpdev@bna.dz>; DMFE compartiment transferts <CT_DMFE@bna.dz>; ListeDre <ListeDre@bna.dz>; dre tebessa <dretebessa@bna.dz>; DJAHID ADEL <D.ADEL@bna.dz>; dre bejaia <drebejaia@bna.dz>; SAFIA ZEKKAD <S.ZEKKAD@bna.dz>; KAMEL NAMOUS <K.NAMOUS@bna.dz>; salima ahmedi <s.ahmedi@bna.dz>; Inspection Régionale Grand Sud 148 <ir.GrandSud@bna.dz>; ir alger149 <ir.alger149@bna.dz>; ir. sidibelabbes <ir.sidibelabbes@bna.dz>; HOCINE REZGUI <H.REZGUI@bna.dz>; SEGHIR SALHI <SE.SALHI@bna.dz>; HASSEN GACEB <H.GACEB@bna.dz>; dc <dc@bna.dz>; dasc <dasc@bna.dz>; RYMA MEZOUANI <R.MEZOUANI@bna.dz>; adel badi <ad.badi@bna.dz>; DEI1321 <DEI1321@bna.dz>
Cc : dm f <dmf@bna.dz>; TAREK MAOUCHE <T.MAOUCHE@bna.dz>; ZOUBEIDA MAN BELHAFAF <Z.BELHAFAF@bna.dz>; Nabila ZIDANI <N.ZIDANI@bna.dz>; LYNA <L.TAHMI@bna.dz>
Objet : Cotation commerciale d'ouverture du 29/05/2024 VALEUR 31/05/2024

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Direction des Marchés Financiers "176"

Département Marchés

12, rue Hassiba Ben Bouali 16000 Alger

Cotation Commerciale d'ouverture

Journée du : 29/05/2024

Base	Code ISO	Libellé	Cours Achat (Export)	Cours Vente (Import)
1	USD	US Dollar	134,5139	134,5289