



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 08 ماي 1945 قالمة



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مطبوعة دروس في مقياس

## تقنيات تمويل التجارة الدولية

موجهة لطلبة سنة أولى ماستر مالية وتجارة دولية

من اعداد الدكتور: حفاف وليد

السنة الجامعية

2021/2020

## فهرس المحتويات

الصفحة	العناوين
I	فهرس المحتويات
01	مقدمة
02	المحور الأول: البنوك التجارية وتمويل التجارة الدولية
03	أولاً: خدمات عامة
03	ثانياً: تمويل المستوردات
03	ثالثاً: تمويل الصادرات
04	رابعاً: تمويل الخدمات
04	خامساً: خدمة التجارة الدولية
05	المحور الثاني: الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية ومتطلبات عمليات تسويتها
05	أولاً: الأطراف المباشرة في التجارة الدولية
05	ثانياً: الأطراف غير المباشرة في التجارة الدولية
09	ثالثاً: المستندات المستعملة في التجارة الدولية
14	رابعاً: المصطلحات التجارية الدولية: INCOTERMS
18	المحور الثالث: وسائل الدفع الدولية في التجارة الدولية
18	أولاً: الأوراق التجارية
22	ثانياً: التحويل الدولي
23	ثالثاً: وسائل الدفع الإلكتروني
24	المحور الرابع: تقنيات تمويل قصيرة الأجل للتجارة الدولية
24	أولاً: قروض الخزينة المتخصصة
26	ثانياً: قروض التمويل المسبق (الأولي)
27	ثالثاً: التسبيقات بالعملة الصعبة
28	رابعاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير
30	خامساً: خصم الكمبيالة المستندية
30	سادساً: شراء أو خصم الديون بالجملة (تحويل الفاتورة)
34	سابعاً: تأكيد الطلبية

36	ثامنا: عمليات المقايضة والتجارة المقابلة
37	المحور الخامس: تقنيات تمويل قصيرة الأجل مستندية للتجارة الدولية
37	أولاً: الاعتماد المستندي
46	ثانياً: التحصيل المستندي
52	المحور السادس: تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الدولية
52	أولاً: قرض المورد
55	ثانياً: قرض المشتري
58	ثالثاً: شراء مستندات التصدير (تمويل الصفقات الجزافية)
64	رابعاً: التأجير التمويلي
68	المحور السابع: أخطار التجارة الدولية والضمانات البنكية الدولية
68	أولاً: أخطار التجارة الدولية
74	ثانياً: الضمانات البنكية الدولية
80	قائمة المراجع

مقدمة:

تعد التجارة الدولية من القطاعات الحيوية لدى كل المجتمعات لما لها من أهمية تتعلق بربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض اضافة الى اعتبارها منفذا لتصريف فائض الانتاج الزائد عن حاجة السوق المحلية، وهي تعد ايضا مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الانتاجية وقدرتها على التصدير والاستيراد، ماينعكس بالتاكيد على رصيد الدولة من العملات الاجنبية، ومن ثم التأثير على الميزان التجاري، كما يؤدي قيام التجارة الدولية الى تحقيق مكاسب على اساس الحصول على سلع تكلفتها اقل مما لو تم انتاجها محليا، بالاضافة الى نقل التكنولوجيا والمعلومات.

غير ان اكبر عائق يقف امام حركة التجارة الدولية هو مشكل التمويل حيث اصبح دخول الاسواق الخارجية، والتعامل فيها متعلق بالدرجة الاولى بتوفير التمويل والتسهيلات التي تقدمها البنوك او المصدر لزبونه الاجنبي، وبعد ان كان عمل البنوك في وقت مضى يقتصر على القيام بدور الوسيط بين أطراف المعاملات التجارية، تعداها في الوقت الراهن نتيجة المنافسة السائدة والتحويلات الاقتصادية الى تقديم جملة من الخدمات كتقديم المعلومات حول الأسواق الخارجية وأوضاع عملائهم التجارية، ومساعدة المؤسسات على رفع قدراتهم التصديرية وغيرها، كما فكر الصيارفة في ايجاد تقنيات ووسائل جديدة للتمويل والدفع الدولي تتلائم والتطورات الجارية في مجال التجارة الخارجية، حيث أدخلت عليها المزيد من الثقة والأمان، والسرعة في تنفيذ الصفقات مع ضمان أكبر لحقوق كل من المصدر والمستورد.

وتعتبر اختيار وسيلة التمويل والدفع في التجارة الخارجية أساسا مهما في نجاح الصفقات التجارية، ولكل منها مميزات خاصة من حيث المدة، السرعة، الضمان، التكلفة، والقبول التجاري، ورغم جميع الجهود المبذولة لانجاح الصفقات الدولية الا انها لاتخلو من الاخطار التي تتعرض لها، مما استوجب تدخل البنوك للتقليل من هذه الاخطار عن طريق تقديم ضمانات بنكية لاطراف التبادل، وتتنوع مختلف تقنيات تمويل التجارة الدولية بين تقنيات تمويل قصيرة الاجل وأخرى تقنيات تمويل طويلة الاجل.

## المحور الأول: البنوك التجارية وتمويل التجارة الدولية

لعل من الملاحظ ان التجارة الدولية في تزايد مستمر بين دول العالم وتمثل في حجمها نسبة كبيرة من الدخل الوطني لاي دولة من تلك الدول مع الاختلاف النسبي الذي تمليه ظروف كل طرف من اطراف التبادل الدولي، ولكي تقوم التجارة الدولية استيرادا وتصديرا على الوجه المطلوب فلا بد من وجود وسيط بين المستورد والمصدر، وهذا الوسيط هو البنوك التجارية.

فالبنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين والمستثمرين أي بين المقرضين وبيت عرض النقود وطلبها إذ تمول المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها وتنميتها، وتحول المدخرات إلى رأس مال منتج نشيط فتساعد بذلك على تطوير التجارة والصناعة وتنشيط الاقتصاد الوطني، وهي تقوم بوظيفتين هامتين، الأولى نقدية والثانية تمويلية، تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص (الطبيعيين والمعنويين) بالنقود وتنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع في حين تتمثل الوظيفة التمويلية للبنوك في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر والمستثمر.

ولقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار الضمانات التي يتطلبها العملاء والتي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم وكذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، وذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج. تعتبر تسوية عمليات التجارة الدولية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات، وقد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة و القيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

وتقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدمها للمصدرين والمستوردين فضلا عن الخدمات الدولية و من أهم هذه الخدمات مايلي:

**أولاً: خدمات عامة**

- اعداد التقارير عن مختلف أسواق السلع في العالم.
- مساعدة المصدرين على ايجاد مستوردين لسلعهم.
- مساعدة المستوردين على ايجاد مصدرين لتصدير السلع التي يطلبونها.
- مساعدة المصدرين والمستوردين على معرفة الأنظمة المختلفة للدفع والتجارة في مختلف الدول.
- تزويد المصدرين والمستوردين بتقارير مالية عن سمعة وأوضاع عملائهم التجارية.
- القيام بإجراءات التصدير واعداد مستندات التصدير نيابة عن المصدرين.
- اصدار الضمانات والكفالات المالية المختلفة.
- تعريف المستثمرين على ميزان الاستثمار في أي دولة أو سوق.

**ثانياً: تمويل المستوردات**

- بيع العملات الأجنبية تسليم آني أو آجل.
- اجراء التحاويل البرقية والبريدية واصدار الشيكات.
- فتح جميع أنواع الاعتمادات المستندية.
- تسديد السحوبات المستندية (بوالص التحصيل).
- كفالة السحوبات الزمنية المسحوبة على المستوردين.
- تخزين البضائع المستوردة في مخازن عمومية.
- منح سلف بضمانة البضائع المخزونة في المخازن العامة مقابل وصولات استلام البضاعة الصادرة عنها.

**ثالثاً: تمويل الصادرات**

- شراء العملات الأجنبية تسليم آني أو آجل.
- ارسال السحوبات المستندية للتحصيل إلى الخارج.
- تبليغ الاعتمادات المستندية التصديرية وتعزيزها وخدمتها.
- تسليف المصدرين بضمانة الوثائق (البوالص) الخاصة بصادراتهم وبضمانة الاعتمادات المستندية التصديرية لصالحهم.
- شراء السحوبات الزمنية المستندية من المصدرين.
- دفع قيمة الحوالات البرقية والبريدية الواردة والشيكات المسحوبة على البنك.

#### رابعاً: تمويل الخدمات

- اعداد المعلومات المفيدة للسائحين حول أسعار وأنظمة التعامل بالعملات الأجنبية التي تهمهم.
- فتح حسابات جارية للبنوك الأجنبية والأفراد.
- اصدار الشيكات وشيكات المسافرين للسائحين وشراء مثل هذه الشيكات.
- اصدار التحويلات البرقية والبريدية لتغطية النفقات غير المنظورة.
- اصدار الاعتمادات الخاصة.
- صرف مبالغ من الاعتمادات الخاصة.
- فتح اعتمادات مستندية لتمويل تكاليف تقديم خدمات مثل خدمات تركيب الآلات.
- تبليغ اعتمادات الخدمات وخدمتها.

#### خامساً: خدمة التجارة الدولية

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين والمستوردين.
- التغلب على اختلاف وتباين نظم النقد في الاستيراد و التصدير بين الدول.
- التغلب على التباين بين العملات في العالم.
- تحسين وتطوير المبادلات التجارية الدولية.
- المساهمة في دعم وتنمية صادرات الدول من خلال توفير العملة الصعبة.
- كفاءة التمويل ترفع من تنافسية المصدرين المحليين مع منافسيهم من الدول الأجنبية.
- حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية... إلخ، عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية.
- التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة.
- عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد والتصدير فحسب وإنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحلهم المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

بصفة عامة تكمن أهمية التمويل البنكي من منظور العلاقات الاقتصادية الدولية في تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات وأي انخفاض في مستوى السيولة الدولية لتمويل حركة التجارة الخارجية سيؤدي إلى انكماش في العلاقات الاقتصادية بين الدول، وإذا كان القطاع الخارجي في معظم الدول يعد بمثابة القطاع المحرك للنمو فان انخفاض حجم هذا القطاع وانكماش نشاطه سيؤثر على معدلات النمو

ويقل حجم الإنتاج المخصص للتصدير والسلع المستوردة للاستثمار والاستهلاك.

### المحور الثاني: الأطراف المتدخلة في التجارة الدولية ومتطلبات عمليات تسويتها

تتمثل عمليات التجارة الدولية في انتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية وذات مصداقية، يجب أن ترفق بالمستندات المطلوبة، إضافة إلى أن سير العمليات التجارية الخارجية تحكمه ما يسمى بالمصطلحات التجارية الدولية التي تحدد شروط البيع التجاري بين المصدر والمستورد وتحديد فيما يتعلق بشروط تسليم البضاعة.

### أولاً: الأطراف المباشرة في التجارة الدولية

#### 1- المصدر

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

#### 2- المستورد

هو الشخص الذي يطلب السلع والخدمات الأجنبية من الخارج، ويشترى البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، أو استغلالها في العملية الإنتاجية.

#### 3- البنوك التجارية

تتدخل البنوك التجارية لتمويل التجارة الخارجية عن طريق تقديم القروض للزبائن، عملاً بقاعدة "لاتجارة خارجية بدون قروض"، من أجل اتمام صفقاتهم وتوسيع مشاريعهم التجارية الخارجية، كما تعمل البنوك التجارية على توفير الثقة والضمانات الكافية لكل المتعاملين الاقتصاديين من خلال لعب دور الوسيط بينهم، كما توفر لهم تقنيات تمويل ووسائل دفع دولية متنوعة بما يخدم مصالح كل طرف.

### ثانياً: الأطراف غير المباشرة في التجارة الدولية

#### 1- الناقل

تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي، ونظراً لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية



الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

وهناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

**1-1- النقل الجوي:** عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، وذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى الطرود والرسائل.

**1-2- النقل البري:** عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات والشاحنات.

**1-3- النقل البحري:** يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

**1-4- النقل عبر السكك الحديدية:** تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وتنظم طرق السكك الحديدية.

**1-5- البريد:** لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

**1-6- النقل عبر النهر:** تستعمل بالنسبة للمواد الجد ثقيلة ( الرمل، الحصى...). لهذا يجب مراعاة عدة معايير.

وعند اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة عدة معايير للمفاضلة بين وسائل النقل المختلفة، والتي تتمثل فيما يلي:

أ- **التكلفة:** قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة، والتسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي " الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.

ب- **سرعة وسيلة النقل:** يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

ج- **التغليف:** تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم وتجد التغليف في النقل البحر أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

ح- **تأمين النقل:** بالنظر إلى الظروف الأمنية وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، وقسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

هـ- **مصاريف التخزين:** في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

د- المناسبة: مدى تناسب وملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.

هـ- الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع والسلع.

## 2- التأمين

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع، وتمر عملية التأمين بمراحل هي:

أ- الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

ب- إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، وهو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

## 3- رجل العبور

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل، فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وبإتمام المعاملات الجمركية وبإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور.

- وكيل النقل.

- وكيل معتمد لدى الجمارك.

- وكيل بالعمولة.

### 3-1- وكيل النقل

وكيل النقل تاجر يقوم بمقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، وهذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها.

الوكيل بالنقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته وباسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، وهذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

### 3-2- وكيل معتمد لدى الجمارك

هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك ومختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري.

يعرف الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، وعلى العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية".

### 3-3- وكيل بالعمولة

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله ويمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.

وهناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

أ- العبور الدولي: في هذا النوع من العبور نجد مكاتبين للجمارك، مكتب داخلي ومكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، وهذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس و تكون الجزائر كنقطة عبور.

ب- العبور الإقليمي: هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: دول الاتحاد الأوربي" وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك.

ج- العبور الوطني: هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك وأداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل...إلخ.

### ثالثا: المستندات المستعملة في التجارة الدولية

تعبر المستندات المستعملة في التجارة الدولية عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر وهي جد مهمة، اذا انها تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد، بالإضافة الى انها تشكل الأساس الذي يستند اليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة.

#### 1- المستندات المثبتة للسعر

تتمثل في مختلف أنواع الفواتير التالية:

#### 1-1- الفاتورة التجارية: Facture Commerciale

تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط لإثبات الديون وإنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة. يجب أن ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعنية، حيث يبين آجال الشحن كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي المتفق عليه للبضاعة ووجهتها، إضافة إلى وجوب مطابقتها مع باقي المستندات وخاصة بوليصة الشحن من كافة النواحي من حيث: اسم المستورد، قيمة الاعتماد، كمية البضاعة ومواصفاتها.

#### 1-2- الفاتورة الشكلية: Facture Pro Forma

تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية. تحتوي هذه الفاتورة على معلومات خاصة بالبضاعة: المبلغ الإجمالي، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، فهي عموما لصالح المستورد إذ تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، كما تعتبر جزءا من مستندات الاعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة دفع.

#### 1-3- الفاتورة المؤقتة: Facture Provisoire

وهي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، والتي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، وبذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجباريا بفاتورة نهائية ( الفاتورة التجارية).

#### 1-4- الفاتورة القنصلية: Facture Consulaire

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة وقيمتها.

#### 1-5- الفاتورة الجمركية: Facture Douanière

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

#### 2- المستندات المثبتة للشحن

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

#### 2-1- وثيقة النقل الجوي: (LTA) Lettre de Transport Aérien

هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، وتحرر من طرف شركات النقل الجوي، وتحت مسؤولية المصدر LTA هي عقد قانوني توضح فيها وضع كل الأطراف غير قابل للتفاوض لأنها مقررة لشخص مسمى، فهي تعطي حق الملكية للمرسل إليه إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم وإمضاء شركة النقل الجوي.

#### 2-2- وثائق النقل البحري

#### 1- بوليصة الشحن البحري: Billof Lading

وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة، ومستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة. إن هذه البوليصة ترسل نسخة منها للمرسل ويمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الجمارك، وتبقى نسخة منها لدى ربان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفريغ السلع المشحونة، يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد وبطريقتين مختلفتين وذلك لضمان وصول إحدهما إليه.

وأهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.

- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة ووزنها.

- اسم الميناء المرسل إليه للبضائع.

- اسم المستورد كاملاً وعنوانه.

- رقم وتاريخ البوليصة والتوقيع.

ويذكر على هامشها عدد الطرود وعلامتها وأرقامها ومحتوياتها وأجرة الشحن.

#### ب- سند الشحن

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

يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف والبضائع واجب نقلها، وأجرة الحمولة الواجب دفعها وذكر مبلغ التعويضات، مثلاً بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها. ويمكن أن يصدر سند الشحن على أشكال متعددة وهي:

- **سند شحن كامل:** يعطي حق ملكية البضاعة كامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل قليل الاستعمال.

- **سند شحن مسمى:** يبين عليه اسم المرسل إليه وهو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة.  
- **سند شحن غير مسمى:** هو صادر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار) فهو يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التظهير.

#### ج- أنواع سند الشحن

- **مستند متسلم للشحن:** في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحة، ولكنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، فهي إذا من الممكن أن تشحن على ظهر سفينة غير التي حددت من قبل.

- **مستند شحن على الظهر:** هذا المستند يبين أن البضاعة قد شحنت على ظهر السفينة.  
- **سند الشحن المباشر:** هو سند شحن من نوع تقليدي يحرر من قبل شركة النقل البحري و يغطي وسائل نقل مختلفة فهو يحدد ميناء الإقلاع، وفي هذه الحالة تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

## 2-3- وثائق النقل البري

### 1- النقل عن طريق السكك الحديدية

هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، وهي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، وتفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر، أما النسخة رقم 04 تحتوي على عبارة "نسخة أصلية لرسالة النقل البري"، تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند محرر إلزامياً لشخص مسمى، أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.

### ب- رسالة النقل البريدي الدولي

الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، والتي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع وكثرة مؤسسات النقل، فهي تمتلك الخصوصيات العامة لرسالة النقل الجوي ورسالة النقل بالسكك الحديدية تعطي للبنك إمكانية إرسال البضائع تحت اسمها، وذلك لأجل الاحتفاظ بالرقابة على البضاعة، فإن هذه الطريقة تعتبر صعبة في النقل البري و ذلك راجع إلى صعوبات التخزين في مؤسسات النقل.

### ج- الوصول البريدية

هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد والمواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محرراً إجبارياً لشخص مسمى وتستطيع البنوك أن ترسل البضاعة تحت اسمها، و يشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه ومعلومات أخرى.

## 3- المستندات الإدارية

### 3-1- شهادة المنشأ

تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد والتصدير، كالعرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع والبضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، ويجب أن تكون:

- محررة من طرف المنتج أو المصدر.
- أن يذكر بها اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة ومنشئها.
- أن يكون موضح عليها منشأ المواد الاولية الداخلة في إنتاج البضاعة.

### 3-2- شهادة الصحة والنوعية

هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج ونهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، وهذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، وذلك لضمان صحة المستهلك وعدم تصدير بضاعة فاسدة.

في حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، تأخذ عينة من هذا المنتج وتحلله، هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل والمراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر.

وتحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة:

- طبيعة و نوعية البضاعة.

- يوم وصول البضاعة.

- وسيلة النقل.

- رقم الحاويات.

- اسم المستورد والمصدر.

- تصريح عن تلك المواد ومدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة والنوعية.

وتكمن أهمية الشهادة الصحية في أنها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الاستهلاكية إليه في وقتها المحدد، وقبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه، وهي ضرورية عند عبور السلع من بلد إلى آخر.

### 3-3- شهادة المطابقة

هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة، فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، وتطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية والنوعية وتحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك وتحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها:

- اسم البضاعة. - نوع البضاعة. - كمية البضاعة. - اسم المصدر وعنوانه (صاحب البضاعة).

وتظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل التراب الوطني.



#### 4- المستندات المثبتة للتأمين

وتتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، ولتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

#### 4-1- بوليصة التأمين: Police d'Assurance

هي عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذا حقوق وواجبات كل منهما، ويجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل، إذا بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد المخاطر التي قد تتجم أثناء عملية النقل ولها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

#### 4-2- الملاحق

هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد وتدعى: "ملحق التوكيل" « D'Avenant Délégation ».

#### 4-3- شهادة التأمين

عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين، ووثائق التأمين تبين:

- تاريخ الاككتاب.
- التزامات المؤمن له.
- وصف السلعة.
- اسم المؤمن له.
- تعليمات الناقل.
- عدد النماذج المحررة.
- الأخطار المحمية.
- طرق إثبات الضرر.

#### رابعاً: المصطلحات التجارية الدولية: INCOTERMS

لقد تم تنظيم وضع هذه المصطلحات لتحكم سير العمليات التجارية وتحديد شروط البيع التجاري بين البائع والمشتري (المصدر والمستورد) وتحديد فيما يتعلق بشروط تسليم البضاعة، وهو ماينعكس بصفة مباشرة على تحديد قيمة الصفقة المالية، واختيار المصطلح يكون بناء على مكان شحن وتسليم البضاعة (شروط تسليم البضاعة بحريا غير شروط مصطلح التسليم بريا مثلاً)، ومايترتب على ذلك من التزامات ومسؤوليات كل طرف، والتي تتعلق بعمليات التغليف، والتحميل والتفريغ، وتحديد وسيلة النقل، التأمين على البضاعة، طرق التخليص الجمركي، قواعد تسليم البضاعة، وسداد قيمة البضاعة.

والجدول التالي يوضح شرح شروط كل مجموعة على حدة:

المجموعة الأولى: "E" Group

Group "E"	مفهوم المصطلح: يعني خروج البضاعة Departure
EX- Work: EX- Factory EX- Warehouse EX- Farm	وهي تسمى مجموعة خروج البضاعة Departure، أي مكان تسليم البضاعة إلى المشتري (المستورد) من على باب المصنع أو المخزن أو خارج المزرعة كنقطة تسليم. على المشتري ستقع كل التزامات التكاليف منذ لحظة استلامه البضاعة تحت تصرفه من أمام المصنع أو المخزن وتحمل الرسوم الجمركية في بلد البائع وبلده والضرائب وتكاليف التفتيش قبل الشحن، فضلا عن تحمل أية مخاطر نقل وخلافه

المجموعة الثانية: "F" Group

Group "F"	مفهوم المصطلح: يخص مصروفات الشحن "لم تدفع بعد" Freihgt- payable
FGA: Free Carrier Named Place ....	أي أن يقوم المصدر (البائع) بتسليم البضاعة خالصة الجمارك للشركة الشاحنة (الناقل) في مكان محدد ومعين مسبقا، فيمكن أن يكون المكان مخازن المصنع وهنا على البائع أن يقوم بتحميل البضاعة على الناقلات، أما إذا تم تسليم البضاعة في مكان آخر فيكون تحميل البضاعة بواسطة المشتري ويتحمل تكلفة النقل هنا "المشتري" أو المستورد.
FAS: Free Alongside ship	أي أن يقوم المصدر (البائع) بتسليم البضاعة ووضعها على الرصيف بجوار (بجانب) السفينة على رصيف التحميل بميناء الشحن المحدد بمعرفة المستورد في التاريخ وخلال الفترة المحددة للتسليم مع قيام المصدر بإخطار المستورد في وقت مناسب أن البضاعة قد وضعت بجوار الباخرة ويتحمل المستورد بناء على ذلك كافة المخاطر والمسؤوليات والمصاريف من تاريخ وضع البضاعة تحت تصرفه بجوار السفينة، ولذلك فإن على البائع دفع رسوم التصدير قبل وضعها على الرصيف. يستخدم هذا المصطلح في حالات النقل البحري أو النهري فقط
FOB Free On Board	"التسليم فوق ظهر السفينة" أي أن يقوم المصدر (البائع) بتسليم البضاعة خالصة جمارك التصدير بوضعها على ظهر السفينة التي يحددها ويرسلها المستورد في ميناء الشحن وإخطار المستورد بأن البضاعة قد تم تسليمها على ظهر الباخرة، المستورد يتحمل مصاريف تأجير السفينة أو حجز الفراغ اللازم لشحن البضاعة ويخطر المصدر باسم الباخرة وموعد وصولها وميناء الشحن وبذلك يتحمل كل الأخطار من تاريخ تسلمه البضاعة على ظهر السفينة حتى وصولها ميناء التفريغ، ولذلك فهو يتحمل كافة الخسائر والتكاليف المترتبة على عدم إمكانه ربط وتعيين الباخرة في الموعد المحدد للشحن. يستخدم هذا المصطلح في حالات النقل البحري أو النهري فقط

المجموعة الثالثة: "C" Group

<p>Group "C"</p>	<p>مفهوم المصطلح "مصروفات الشحن مدفوعة مقدما" Freight Prepaid</p>
<p>CFR (C&amp;F) Cost and Freight Named port of destination</p>	<p><b>"تكلفة البضاعة &amp; مصروفات الشحن"</b> أن يقوم المصدر (البائع بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير ومصروفات الشحن (النولون) حتى ميناء الوصول الذي يحدده المستورد وأن يقوم بإخطار المستورد بتمام الشحن وتاريخه واسم السفينة وتاريخ إقلاعها ويتحمل أيضا أي مصروفات أخرى لتفريغ البضاعة في ميناء الوصول. يتحمل المصدر أيضا كل الأخطار التي تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع حتى وصولها ووضعها على ظهر السفينة، ويتحمل المستورد كل الأخطار التي تنتج على ظهر السفينة خلال الرحلة حتى وصولها لميناء التفريغ.</p>
<p>CIF Cost, Insurance &amp; Freight Named port of destination</p>	<p><b>تكلفة البضاعة &amp; مصروفات التأمين &amp; مصروفات الشحن</b> أن يقوم المصدر (البائع) بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير ومصروفات الشحن (النولون) ومصروفات التأمين مغطاه من ميناء التحميل حتى ميناء الوصول (التفريغ) الذي يحدده والمعين المستورد وأن يقوم بإخطار المستورد بتمام الشحن وتاريخه واسم السفينة وتاريخ إقلاعها ويتحمل أيضا أي مصروفات أخرى لتفريغ البضاعة في ميناء الوصول ويتحمل المصدر أيضا كل الأخطار التي تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع وحتى وصولها على ظهر السفينة ورغم أن المصدر يقوم بعمل إجراءات إصدار وثيقة التأمين ودفع رسومها إلا أن مسؤولية تغطية جميع الأخطار التي قد تحدث للبضاعة خلال الرحلة تنتقل إلى مسؤولية المستورد حيث أنه في حالة حدوث أي حادث أو تلف البضاعة فإن المستورد هو الذي سيواجه شركة التأمين بنفسه وليس المصدر. يستخدم المصطلح في حالات النقل البحري أو النهري فقط</p>
<p>CPT Carriage Paid To Named port of destination</p>	<p><b>"أجور النقل مدفوعة حتى ..."</b> أن يقوم المصدر (البائع) بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير لقبطان السفينة الذي قام هو بتعيينها لنقل البضاعة خالصة مصروفات الشحن (النولون) من ميناء التحميل حتى ميناء الوصول (التفريغ) الذي يحدده المستورد وأن يقوم بإخطار المستورد بتمام الشحن وتاريخه واسم السفينة وتاريخ إقلاعها ويتحمل أيضا أي مصروفات أخرى لتفريغ البضاعة في ميناء الوصول. يتحمل المصدر أيضا كل الأخطار التي تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع حتى وصولها ووضعها على ظهر السفينة وفي حالة تغيير وسيلة النقل خلال الرحلة فإن مسؤولية نقل البضاعة تقع على الناقل الأول، أما مسؤولية جميع الأخطار التي قد تحدث للبضاعة خلال الرحلة تنتقل إلى المستورد. يستخدم هذا المصطلح في حالة تغيير الناقلات خلال الرحلة الواحدة (النقل متعدد الوسائط)</p>

<p>CIP Carriage and Insurance Paid To ... Named port Of destination</p>	<p>"أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى ..."</p> <p>أن يقوم المصدر (البائع) بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير لقبطان السفينة الذي قام هو بتعيينها لنقل البضاعة خالصة مصروفات الشحن (النولون) وخالصة أيضا التأمين إلى مكان الوصول المحدد (المعروف إن مصروفات التأمين يتحملها المشتري والتي تضاف على فاتورة البيع) من ميناء التحميل حتى ميناء الوصول (التفريغ) الذي يحدده والمعين من المستورد وأن يقوم بإخطار المستورد بتمام الشحن وتاريخه واسم السفينة وتاريخ اقلاعها ويتحمل أيضا أي مصروفات أخرى لتفريغ البضاعة في ميناء الوصول.</p> <p>يتحمل المصدر أيضا كل الأخطار التي تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع حتى وصولها على ظهر السفينة وفي حالة تغيير وسيلة النقل خلال الرحلة فإن مسؤولية نقل البضاعة تقع على الناقل الأول، أما مسؤولية جميع الأخطار التي قد تحدث للبضاعة خلال الرحلة تنتقل إلى المستورد حيث يطالب هو شركة التأمين بتعويضه عن أي حوادث تحدث.</p> <p>يستخدم هذا المصطلح في حالة تغيير الناقلات خلال الرحلة الواحدة</p>
---	---

المجموعة الرابعة: "D" Group

	<p>مفهوم المصطلح "وصول الشحنة" Delivery</p>
<p>DAF Delivery At Frontiers Named Place</p>	<p>"استلام على الحدود"</p> <p>البائع (المصدر) يقوم بتسليم البضاعة عندما تصل وسيلة النقل المعينة من المستورد عند نقطة حدود البلد المحدد فيها للتسليم ويقوم المستورد بتفريغ البضاعة من وسائل النقل المحملة بالبضاعة وتحميلها على وسائل النقل الخاصة به التي أحضرها، أي أن البائع هنا يكون مسددا جمارك التصدير في بلده، أما جمارك الإستيراد فهي على المستورد داخل حدود بلده.</p>
<p>DES Delivered Ex Ship ... Named Port Of destination</p>	<p>"استلام على ظهر السفينة"</p> <p>يتم استخدام هذا المصطلح عندما يتم تسليم البضاعة عندما يضع البائع أو ينقل البضاعة من على ظهر السفينة التي كانت تحملها ووضعها تحت تصرف المشتري على ظهر سفينة أخرى في ميناء الوصول (خارج المياه الإقليمية) وتستخدم هذه الطريقة عندما يتم التسليم عن طريق البحر أو الممرات النهرية الداخلية أو عن طريق النقل المختلط، من خارج الحدود، وهذا يوضح أن الرسوم المستحقة جمركيا على الاستيراد تتم بعد تسليم المستورد البضاعة على ظهر سفينته وإدخالها داخل حدود بلده الإقليمية.</p>
<p>DEQ Delivery Ex Quay ... Named port of destination</p>	<p>"استلام على الرصيف"</p> <p>هي نفس شروط المصطلح السابق ولكن الفرق هو أنه سيقوم البائع بتسليم البضاعة بوضعها تحت تصرف المشتري على الرصيف في ميناء الوصول المعين وغير خالصة جمارك الاستيراد كما أشرنا وتستخدم هذه الطريقة عندما يتم التسليم عن طريق البحر أو</p>

	<p>الممرات النهريّة الداخلية أو عن طريق النقل المختلط بتفريغ البضاعة على الرصيف في ميناء الوصول.</p> <p>وواضح هنا أن البائع يتحمل كل مصروفات التفريغ على الرصيف ومخاطر نقلها حتى ميناء الوصول.</p>
<p>DDp Delivery duty paid Unpaid ... Named port of destination</p>	<p>"استلام البضاعة بدون دفع رسوم الجمارك"</p> <p>هذا يتم عندما يطلب المشتري أن يتم تسليم البضاعة ليس على الرصيف أو على ظهر السفينة ولكن يتم التسليم في مكان آخر بعد الوصول إلى ميناء الوصول (تسليم بالمخازن الخاصة بالمشتري، المواقف الخاصة بسيارات نقل، محطة سكة حديد... إلخ) سواء كانت هذه الأماكن داخل أو خارج الميناء.</p> <p>ويستخدم هذا المصطلح عندما لا يتم دفع رسوم جمارك الإستيراد والتي بالطبع يتحملها المستورد.</p>
<p>DDp Delivery duty paid ... Named port of destination</p>	<p>"استلام البضاعة ودفع رسوم الجمارك"</p> <p>هذا يتم عندما يطلب المشتري أن يتم تسليم البضاعة ليس على الرصيف أو على ظهر السفينة ولكن يتم التسليم في مكان آخر بعد الوصول إلى ميناء الوصول (تسليم بالمخازن الخاصة بالمشتري، المواقف الخاصة بسيارات نقل، محطة سكة حديد... إلخ) سواء كانت هذه الأماكن داخل أو خارج الميناء.</p> <p>ويستخدم هذا المصطلح عندما يطلب المشتري أن يقوم البائع بدفع رسوم جمارك الاستيراد والتي بالطبع يتحملها المستورد بعد ذلك أي أن البائع يتحمل جميع الأخطار والتكاليف بما فيها رسوم الجمارك والضرائب وأي إجراءات جمركية في بلد الوصول حتى وصول البضاعة للمكان الذي حدده المستورد.</p> <p>وهذا المصطلح هو أكبر التزام على البائع ويجب ألا يستعمل هذا الشرط في حالة عدم خبرة البائع أو عدم قدرته على إنهاء الإجراءات في بلد المستورد.</p>

### المحور الثالث: وسائل الدفع الدولية في التجارة الدولية

من أجل السير الحسن للصفقات التجارية بين الدول، يجب اختيار وسيلة الدفع المناسبة والملائمة لطبيعة التشريعات السائدة في بلد المستورد، وتختلف هذه الوسائل باختلاف شروط وظروف المتعاملين الاقتصاديين، فوجد عدة أشكال، منها الأوراق التجارية والتحويلات الدولية، فضلا عن طرق الدفع الإلكتروني التي أفرزتها التطورات في تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

#### أولا: الأوراق التجارية

تعتبر الأوراق التجارية من الوسائل التي كانت ولا زالت تستعمل في المعاملات التجارية الدولية، لأنها تسهل التسوية المالية من جهة وتحفظ حقوق البائع من جهة أخرى من خلال اعتراف المشتري بالدين، وتتمثل في الكمبيالة، السند لأمر والشيك.

## 1- الكمبيالة (السفتجة)

### 1-1- تعريف الكمبيالة

الكمبيالة هي ورقة تجارية قابلة للتداول تتضمن أمراً صادر من شخص يسمى الساحب موجهة إلى شخص آخر الذي يسمى المسحوب عليه بأن يدفع مبلغ معين إلى شخص ثالث يسمى المستفيد.

إذن الكمبيالة هي طلب المصدر ويدعى الساحب الأمر لإحدى مدينيه المستورد ويدعى المسحوب عليه بدفع مبلغ لشخص ثالث يدعى المستفيد، والمستفيد في غالب الأحيان من هذا الدفع هو المصدر أو بنكه.

ولكي تكون الورقة التجارية سفتجة أو كمبيالة يجب أن تتوفر فيها مجموعة من الشروط:

- يجب أن تتضمن الوثيقة كلمة "سفتجة" أو "كمبيالة" باللغة التي حررت بها.

- الأمر بالدفع بمبلغ معين (بالأرقام والحروف)

- اسم المسحوب عليه.

- تاريخ الاستحقاقات.

- مكان الدفع.

- تاريخ ومكان الانشاء.

- اسم وامضاء الساحب.

### 1-2- أنواع الكمبيالات

#### أ - الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين

ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند، وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوماً، ولذا يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الإستحقاق.

#### ب - الكمبيالة المستحقة بمجرد الإطلاع

وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فوراً عند الإطلاع عليها، ويعني الإطلاع هنا أن يكون المشتري (المستورد) قد إطلع عليها وقبلها، وهناك نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الإطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوماً من تاريخ الإطلاع عليها وقبولها حيث يكون بذلك قد قبل الإلتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.

### ج- الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة

ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لإستحقاق هذا النوع من الكمبيالات ، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.

### 1-3- مزايا وعيوب الكمبيالة

للكمبيالة عدة مزايا كما تتضمن بعض العيوب والتي تتمثل فيما يلي:

#### أ- المزايا

- تصدر الكمبيالة بأمر من البائع وبالتالي بعملته، فيتخلص من مخاطر الصرف.
- يمكن تداولها من مستفيد لآخر، لتسديد الديون، عن طريق تظهيرها.
- من خلال خصم الكمبيالة يتم تحقيق الدين بالنسبة للمستفيد.
- تبين الكمبيالة تواريخ ونهاية الآجال.
- تخلص المستفيد من خلال طلب الضمان، من مخاطر عدم الدفع.

#### ب- العيوب

- تغطية الكمبيالة تتطلب وقتا طويلا، بسبب تدخل عدة مؤسسات مالية وانتظار المصدر قبولها من طرف المستورد.
- غياب ضمان البنك، فإنها لا تغطي خطر عدم الدفع.
- تكلفة الكمبيالة أكثر من الشيك، بما أنها ترسل مرتين من أجل القبول ومن أجل التسديد، وأحيانا ثلاث مرات (في حالة الضمان) وتخصم مصاريف التحويل عند تحصيل المبلغ.
- تتعرض الكمبيالة للتزوير، السرقة والضياع.

### 2- السند لأمر

السند لأمر مكتوب من طرف المستورد ويدعى المكنتب لالتزامه بتحويل مبلغ معين وفي تاريخ معين لشخص آخر وهو المصدر ويدعى المستفيد.

السند لأمر يتضمن شخصين هما: المكنتب المتمثل في المستورد والمستفيد المتمثل في المصدر وهو كذلك عنصر من عناصر القرض وهو نادر ما يستعمل في المعاملات التجارية الدولية، كما له نفس مزايا وعيوب الكمبيالة. والجدول التالي يبين أوجه الاختلاف بين الكمبيالة والسند لأمر:

جدول رقم (1): اوجه الاختلاف بين الكمبيالة والسند لأمر

الكمبيالة	السند لأمر
- فيها ثلاثة أشخاص: الساحب والمسحوب عليه والمستفيد.	- فيها شخصان فقط المتعهد والمستفيد.
- هي أمر بالدفع معطى للساحب.	- هو تعهد بالدفع من قبل المتعهد.
- فيها قبول بالدفع يضاف إلى أمر الدفع.	- لا يحتاج إلى قبول لأنه هو نفسه أي السند تعهد بالدفع.
- (ولا يلتزم المسحوب عليه بالأمر إلا إذا عرض عليه وقبله).	- هو بالأصل ورقة مدنية لكنها تصبح ورقة تجارية إذا كان أحد طرفيها تاجرا أو إذا كان موضوعها عملية تجارية.
- هي دائما ورقة تجارية.	

3- الشيك

3-1- تعريف الشيك

وهو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشارا إلى جانب النقود الورقية، وهو عبارة عن وثيقة أمر بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا عليه اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله، ولهذا فالشيك هو عبارة عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص الساحب أو صاحب الحساب والمسحوب عليه الذي يكون عادة البنك والمستفيد.

من خلال ماسبق فالشيك عبارة عن امر مكتوب لتسديد مبلغ معين، يصدره المستورد لصالح المصدر الذي يقدم لبنكه، ويقوم هذا الأخير بسحب المبلغ المتفق عليه من بنك المستورد الذي صدر عليه.

3-2- مزايا وعيوب الشيك

أ- المزايا

- ارسال الشيك عملية سهلة وقليلة التكلفة من ارسال الأموال.
- يسهل عملية الطعن ضد المسحوب عليه فهو يشكل اثبات الدفع.
- مستعمل بطريقة واسعة.

ب- العيوب

- شكله القانوني يختلف من دولة إلى أخرى.



- تحرير الشيك بالعملة الأجنبية يترتب عليه مخاطر الصرف.
- امكانية تعرض الشيك للسرقة أو الضياع أو التزيف.

### ثانيا: التحويل الدولي

تستعمل التحويلات المصرفية بكثرة على المستوى الدولي، وهذا بسبب سهولة استعمالها وكذلك سرعة الدفع، حيث يتم التحويل بواسطة الأمر يقدمه المستورد لبنكه بجعل حسابه مدينا وحساب المصدر دائنا.

وتتعدد طرق التحويل الدولي منها التقليدية وتتمثل في التحويل عن طريق البريد وعبر التلكس ومنها الحديثة عن طريق شبكة سويفت (Swift)

#### 1- التحويل الدولي عن طريق البريد

هي عملية سهلة وغير مكلفة لكنها تتميز بطول المدة وامكانية التعرض للسرقة والتزويد وحتى الكشف عن المعلومات (أقل ضمانا)، بالإضافة إلى أن المستورد لا يستفيد لمهلة التسديد بينما المصدر عليه أن ينتظر مهلة قبل حصوله على المبلغ، لهذا التحويل بهذه الطريقة قليلة الاستعمال.

#### 2- التحويل الدولي عن طريق التلكس أو التلغراف

هذا النوع من التحويل يخفض الأجل لبعض الأيام وأكثر ضمان، فهي وسيلة أسرع وأكثر أمانا من الإرسال بالبريد، لكن يبقى احتمال وقوع أخطاء في الكتابة بسبب استعمال الأوراق.

#### 3- التحويل بواسطة شبكة سويفت (SWIFT)

كلمة سويفت (SWIFT) هي الاسم المختصر للشركة العالمية للاتصالات المالية ما بين البنوك المتمثلة في (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication) تأسست هذه الشبكة في 3 ماي 1973 بواسطة 239 بنكا من اوربا والولايات المتحدة وكندا ويقع مقرها في بلجيكا بمدينة بروكسل.

وهي نظام خاص بتبادل المراسلات الرقمية بين البنوك المشتركة في هذه الشبكة المعلوماتية والهدف الرئيسي لهذا النظام هو لعب دور الوساطة بين المتبادلين وذلك بربط الرسائل ببعضها البعض بطريقة رقمية، من خلال الاعلام الالي، حيث يتم تشفير كل الرسائل التي تمر عبر نظام سويفت، ويتم اعطاء مستخدم النظام كلمة السر، يوضع اسم المرسل والمستقبل في اعلى الرسالة متبوعا بنوع العملية المطلوبة، كما يتم تحديد المعلومات الضرورية لضمان السير الحسن للنظام مسبقا. وانظمت الجزائر الى هذه الشبكة في عام 1991. ولهذا النظام عدة مزايا متمثلة فيما يلي:

- السهولة في الاتصالات حيث يعمل هذا النظام على مدار 24 ساعة
- تتميز بالتكلفة المنخفضة.
- وسيلة مضمونة وامنة لاستقبال الاموال وارسالها عالميا.
- الدقة المتناهية في المعلومات المرسله.
- السرية المطلقة للبيانات والعمليات المصرفية لان كل الرسائل تكون مشفرة.
- السرعة الفائقة في اصال الرسائل المتبادلة.

### ثالثا: وسائل الدفع الإلكتروني

تم استخدام وسائل جديدة نتيجة التطورات التي طرأت على تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، وبما يتماشى ويتلاءم مع متطلبات التجارة الإلكترونية، وذلك لتسوية كافة المعاملات التجارية والمالية عبر شبكة الانترنت، باستخدام وسائل الدفع الإلكتروني.

هي عبارة عن نقود غير ملموسة تأخذ صورة وحدات إلكترونية وتُخزن في مكان آمن على القرص الصلب لجهاز الكمبيوتر الخاص بالعميل يعرف باسم المحفظة الإلكترونية، ويمكن للعميل استخدام هذه المحفظة في القيام بعمليات البيع أو الشراء والتحويل...إلخ.

### 1- بطاقات الدفع الإلكتروني

ينتشر استخدام بطاقات الدفع الإلكتروني بسرعة مذهلة على مستوى العالم، وتلعب دورا جوهريا في زيادة المبادلات التجارية، وفي تخفيض الحاجة إلى النقد السائل.

### 1-1- بطاقات الائتمان

هي بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم، شخصية تصدرها البنوك أو شركات التمويل الدولية وتمنح لأشخاص لهم حسابات مصرفية مستمرة، توفر هذه البطاقة الأمان لكل من المستهلك والتاجر وإمكانية القيام بالمشتريات الفورية والمدفوعات الآجلة.

### 1-2- البطاقات الذكية

هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية في حجم بطاقة الائتمان موجود بداخلها ذاكرة إلكترونية تسمح بتخزين قيمة مالية معينة وجميع المعلومات الخاصة بحاملها (الإسم، العنوان، المصرف المصدر لها، الرقم السري...إلخ) وتتميز بحماية أكبر ضد عمليات التزيف والتزوير وسوء الاستخدام من جانب الغير في حالة سرقتها أو محاولة تقليدها.

### 1-3- الشيكات الالكترونية

تستخدم الشيكات لسداد الالكتروني بين طرفين من خلال وسيط (البنك) ولا يختلف ذلك كثيرا عن نظام معالجة الشيكات الحالي عدا أنه يتم تحرير الشيكات إلكترونيا وتبادلها عبر الانترنت، حيث يستخدم في هذه الحالة التوقيع الالكتروني المشفر على الشيك.

#### المحور الرابع: تقنيات تمويل قصيرة الأجل للتجارة الدولية

تستعمل عمليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العملية والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تواجهها، يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن، وتتمثل فيما يلي:

#### أولاً: قروض الخزينة المتخصصة: les crédits de trésorerie spécialisés

تعرف قروض الخزينة المتخصصة على أنها تمويل من أجل تحقيق التوازن في خزينة المؤسسة، فهي تغطي الاحتياجات الناتجة عن الفرق بين إجراءات ونفقات المؤسسة، ويعد هذا التمويل من القروض القصيرة الأجل لأنه لا يزيد عن السنة.

قد يكون بعض الأحيان غير مباشر، حيث لا يمكن للمصدر الحصول على الأموال إلا بعد إرسال فاتورة متضمنة كل المصاريف والتي يقوم البنك بتسديدها.

وتستفيد المؤسسة من قروض الخزينة المتخصصة إذا كانت ميزانيتها لا تستطيع تغطية النفقات، وذلك لعدم إيفاء الزبائن بديونهم وبالتالي تكون المؤسسة مرغمة على اللجوء إلى هذه القروض عندما تكون إحتياجاتها للأموال تفوق موجوداتها.

وتأخذ هذه القروض شكل سندات صادرة من طرف المستفيد بأمر من بنكه بعد خصمها من طرف هذا الأخير ونفرق بين ثلاثة أنواع.

- قروض التتقيب والبحث.
- قروض تمويل المخزونات المتواجدة في الخارج.
- قروض تعبئة التعويضات عن الضرر والمقدمة من شركة التأمين.

## 1- قروض التنقيب والبحث: *crédit de prospection et recherche*

عندما يباشر المصدر أو المؤسسة المصدرة مجهوداتها من أجل البحث والتنقيب عن أسواق جديدة، فحتمًا سيكون في مواجهة نفقات جديدة وخاصة، تضاف إلى تلك النفقات العادية والجارية المرتبطة بعملية التصدير، ويمكن حصر هذه النفقات الجديدة في مصاريف كل من:

- البحث ودراسة الأسواق الأجنبية.
- المشاركة في الصالونات المتخصصة بالتصدير.
- المشاركة في المعارض الدولية وغيرها.
- تنظيم محاضرات أو ملتقيات حول الأسواق الأجنبية.
- مهمات التنقيب عن الأسواق الجديدة، وما يتبع ذلك من مصاريف إقامة وتنقلات.
- دعوة شركاء أجبيين من الأسواق الأجنبية.
- المشاركة أو المساهمة في التظاهرات التجارية.
- استقبال الأعوان والزبائن الأجبيين.

هذه المصاريف ستشكل حتما عبئًا ثقيلًا على خزينة المؤسسة وفي الغالب لا تستطيع المؤسسة بمواردها الذاتية تغطيتها، ففي هذه الحالة يمكن لهذه المؤسسة أن تلجأ لتخفيف العبء على خزينتها إلى ما يعرف بـ "عقد تأمين التنقيب" " *prospection contrat assurance* "، لدى شركات التأمين المختصة في ذلك، وبعد ذلك يمكنها الحصول على تمويل كامل من بنكها من أجل البحث والتنقيب عن أسواق جديدة، على أن لا يتجاوز اتفاق التمويل مبلغ التعويض الواجب دفعه من طرف هيئة التأمين، ويكون هذا التمويل بمعدل تمييزي أو تفضيلي.

تكون مدة هذه القروض سنة قابلة للتجديد، خلال مدة التأمين التي تتراوح ما بين 3 إلى 5 سنوات وذلك حسب حجم النشاطات والأعمال الخاصة بهذه الهيئة، وبصفة عامة ترتبط هذه القروض المتخصصة بوجود عقد تأمين التنقيب الذي يستفيد منه المصدر، ويمكنه تغطية التكاليف الناتجة عن التنقيب والبحث على الأسواق الخارجية الجديدة.

## 2- قروض تمويل المخزونات المتواجدة في الخارج

تقوم المؤسسات المصغرة ومن أجل تطوير صادراتها إلى القيام بتشكيل مخزونات بالخارج، والهدف من هذا هو الاستجابة السريعة لطلبات الشراء، وكذا لتسريع عملية تسليم السلع للمشتريين الأجانب. وفي هذه الحالة يتم تمويل مخزونات التجهيز المتواجدة في الخارج بواسطة قروض الخزينة، حيث تطلب المؤسسات قروضا من بنوكها سواء بالعملة الصعبة أو بالعملة المحلية، ويتمثل هذا التمويل بالأساس في تمويل نفقات تخزين السلع بالخارج، شرط أن تبقى هذه المخزونات التي لها علاقة مع السوق الأجنبي عند المصدر قبل بيعها، فمثلا إذا قام مستورد بشراء منتجات لآكن لم يتمكن بعد من شحنها، فتبقى في مخازن المصدر، ويتم تمويل المصاريف الخاصة بهذه الأخيرة عن طريق قرض الخزينة، كما يتم تحديد الاعتماد حسب الاحتياجات المالية للمؤسسة، وحسب قيمة المخزونات الموجودة في الخارج. قد تتدخل شركة التأمين لتغطية الخطر السياسي أو خطر تخريب المخزونات وذلك بطلب من المستفيد، غير أن تدخل شركات التأمين غير إجباري للحصول على القرض، وتصل مدة التمويل إلى ستة أشهر قابلة للتجديد.

وعلى المصدر تأمين صيانة التجهيزات طوال مدة التخزين، وتعادل تكلفة القرض معدل التمويل الأولي ذو المعدل الثابت والذي تضاف إليه عمولة.

## 3- قروض تعبئة التعويضات عن الضرر المقدمة من شركات التأمين

عندما يتعرض المصدر لضرر قابل للتغطية من طرف شركة التأمين المتعاقد معها، يقوم بتقديم وثيقة أو بيان مصرحا فيه نوعية هذا الخطر وحينئذ تدفع له شركة التأمين مبلغ التعويض حسب التاريخ الموافق لحدوث الخسارة، والذي صرح به المصدر، لكن هذا الأجل يسبب خلافا في ميزانية المؤسسة المصدرة، ولتجنب هذا الخلل يقوم البنك بتعبئة التعويضات على شكل قروض خزينة وفقا للأجل التي تضعها شركة التأمين، والتي عادة ما تكون ما بين شهرين إلى غاية خمسة أشهر، شرط قابلية الخطر لتغطية.

### ثانيا: قروض التمويل المسبق (الأولي)

تعتبر قروض التمويل المسبق من قروض الخزينة، تمنحها البنوك لصالح المؤسسات المصدرة، لتمكينها من تمويل احتياجاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها.

إذ تمنح البنوك للمصدرين هذه القروض لتمويل الإنتاج، ومن أجل تغطية احتياجات الخزينة المتعلقة بدورة الاستغلال، حيث يمكن أن يستفيد المصدر من قروض تمويل المسبق بين تاريخ استلام للطلبية من المستورد وتاريخ إرسال البضائع.

تتناسب مدة القرض مع مدة تصنيع الآلات والتجهيزات، لأن تسبيقات المتحصل عليها أثناء إبرام العقد أو الصفقة في الغالب تكون غير كافية لتغطية نفقات البحث والدراسة ومصاريف التخزين وأجر العمال. وعلى العموم يغطي التمويل الأولي كل النشاطات الخاصة، بإنجاز وتجهيزات الصادرات إلى غاية نقلها إلى ميناء الشحن، وينقسم إلى نوعين:

- قروض التمويل المسبق المختصة.

- قروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة.

### 1- قروض التمويل المسبق المختصة

تقدم هذه القروض من طرف البنوك لتمويل الصفقات الكبيرة المتعلقة بتصدير التجهيزات الثقيلة أو لتنفيذ الأشغال أو المشروعات بالخارج، والتي تتسم مدة انجازها في غالب الأحيان بفترات طويلة. وعليه فهو قرض يقدمه البنك بطلب من المصدر بهدف تمويل الصادرات الناتجة عن مرحلة التصنيع والتي تفوق مدة انجازها ستة أشهر، والتي تثقل خزينة المؤسسة، وتمنح القيمة الاجمالية للقروض على أساس التكاليف التي ينفقها المصدر لإنجاز البضاعة الموجهة للتصدير. وتكون تكلفة التمويل المسبق المختصة قائمة على أساس المعدل القاعدي البنكي مضافا إليه عمولة البنك.

### 2- قروض التمويل المسبق بمعدلات ثابتة

نظرا لما تحويه قروض التمويل المسبق المختصة من عيوب بسبب ارتفاع المصاريف المالية الناجمة عن عدم ثبات المعدل القاعدي البنكي يلجأ المصدرون لتمويل المسبق بمعدل ثابت، حيث يسح للمصدر بمعرفة معدل التكلفة الحقيقي ومنه اقتراح أسعار ثابتة على أساس هذا المعدل، ويمنح هذا النوع من القروض لتمويل صناعة وتخزين السلع الموجهة لتصدير.

### ثالثا: التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وعليه يباشر المصرف بنفسه إجراء هذا التبادل ويقدم للمصدر المبلغ المحول إلى العملة المحلية في نفس اليوم الذي تمت فيه عملية الصرف، وهذا ما يضع حدا لخطر الصرف.

بعدها تقوم المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة، وعليه في هذه الحالة يصبح التسبيق بالعملة الصعبة وسيلة لتمويل احتياجات الخزينة من جهة ووسيلة للحماية ضد خطر الصرف من جهة أخرى.

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي أن يسوي دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياجاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقدم المؤسسات بالارسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن اثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

وتتمتاز التسبيقات بالعملة الصعبة بعدة مزايا منها:

- تسمح هذه التقنية للمصدر بالاستفادة مباشرة من مبلغ صادراته بالعملة الصعبة.
- تعتبر وسيلة لتغطية خطر الصرف إذا كانت التسبيقات بالعملة الصعبة هي نفسها بعملة الفاتورة.
- سهولة الحصول على التسبيقات بالعملة الصعبة.
- طريقة استعمالها بسيطة ولا تتطلب الكثير من الشكليات لأنها متعلقة بعملية ذات طابع تجاري ولا يمكن إعادة خصمها في البنك.
- نفقاتها منخفضة عن نفقات قروض تعبئة الحقوق الناشئة.
- لا تخضع العملية لاجراءات الزامية أو ترخيصات مسبقة.

**رابعا: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير**

يخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائهم الاجنبيين أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، اذ يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر.

وتسديد القروض يكون بعد استحقاق الدين، فالمصدر يتوجه الى بنكه مرفوقا بورقة تجارية (كمبيالة، سند لامر)، بحيث يقوم بالتظهير في حالة السند لامر او القبول في حالة الكمبيالة، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وتتمثل هذه المعلومات على وجه الخصوص في:

- مبلغ الدين.

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

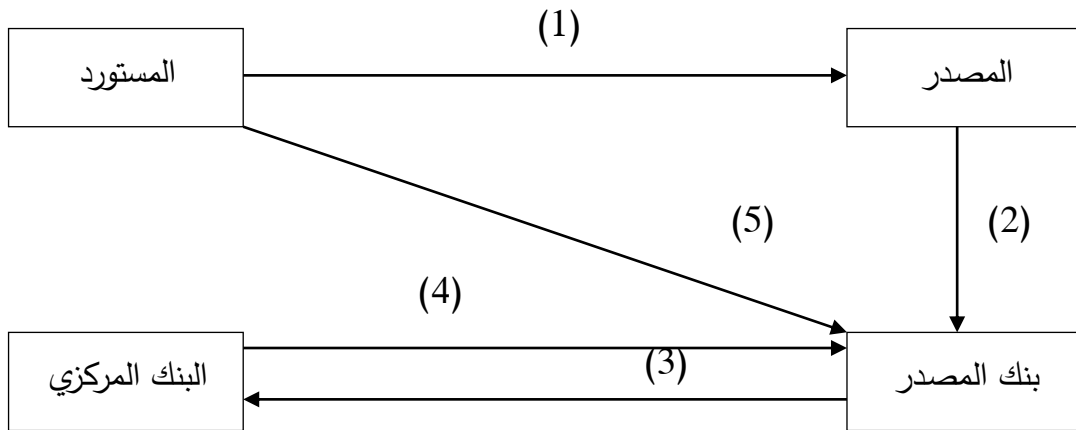
- إسم المشتري الأجنبي و بلده .

- تاريخ التسليم و كذلك تاريخ المرور بالجمارك.

- تاريخ التسوية المالية للعملية .

والشكل اسفله يوضح اهم خطوات سير تقنية تعبئة القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.

الشكل رقم (1): مخطط يوضح تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير



Source: Barrelier, A, et Autres, Exporter pratique du commerce international", Edition Fouchers, paris, 1999, p 255.

1- سحب الورقة التجارية.

2- خصم الورقة التجارية.

3- اعادة الخصم من طرف البنك المركزي.

4- التسديد عند تاريخ الاستحقاق.

5- تسديد قيمة المبلغ المسحوب.



### خامسا: خصم الكمبيالة المستندية: Escompte de la traite documentaire

تعتبر هذه التقنية من اكثر التقنيات شيوعا في تمويل التجارة الدولية، وتقوم معظم البنوك التجارية بخصم الكمبيالات المستحقة للمصدر قبل حلول اجلها، او قد يحصل المصدر على قرض بضمانها. وحسب هذه الصيغة يمكن للمستورد ان يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم الا عند قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة للتسديد.

وخصم الكمبيالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، حيث يطلب المصدر من بنكه أن يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ استحقاقها، مقابل مبلغ مخصوم من قيمتها، ويتمثل المبلغ المخصوم في الفوائد التي يتقاضاها البنك نتيجة لخصمه الكمبيالة، وهذا من تاريخ الخصم الى تاريخ الاستحقاق، مضافا اليه بعض العمولات.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القروض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية، وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتقاضي تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا كاملة، كما أن البنوك لاتلجأ الى هذا النوع من القروض إلا اذا توفرت الثقة المتبادلة، وتكررت المعاملات ما بين المستورد والمصدر.

### سادسا: شراء أو خصم الديون بالجملة (تحويل الفاتورة): factoring

يعتبر شراء أو خصم الديون بالجملة او عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات تمويل التجارة الدولية وذلك عن طريق قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى factor أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الذمم المدينة ( كمبيالات - سندات إذنية - فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوما و 120 يوما والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينيها خلال السنة المالية، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدينة، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك في تتحمل كل الاخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، مقابل ذلك فانها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا.

وقد نشأ نظام تحويل الفاتورة في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلود والصناعات الاستهلاكية الأخرى، فقد كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية، فلجأوا إلى التعامل مع شركات فاكترور يبيعون لها فواتير الدين الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الدين يحصل عليها الفاكترور مقابل خدمته.

### 1- عقد تحويل الفاتورة

يبدأ طلب خدمات تحويل الفاتورة بتحرير استمارة من المنتج أو المصدر تتضمن بعض البيانات التي تبين نشاطه ورقم أعماله، مع توضيح نوع الخدمة التي يطلبها، ويتقدم بها إلى الفاكترور ( مصرفاً أو مؤسسة مالية ) مرفقاً بها آخر ثلاثة تقارير مالية سنوية، وقائمة بأسماء العملاء الدائمين وعناوينهم والبنوك التي يتعاملون معها ومتوسط الفواتير المعلقة، وتستطيع مؤسسة الفاكترور أن تقرر نوع الخدمة التي يمكنها تقديمها للعميل بعد التدقيق في كل المعلومات، وبعد الفحص فإذا اتضح أن مديني العميل لهم سجل وسمعة جيدة في التسديد، فإن الفاكترور ( المؤسسة ) يمكنه أن يعرض كافة خدمات الفاكترورينج أو بعضها أو أن يقبل الفواتير الخاصة بمديني العميل في دول معينة فقط أو في مجال معين من الصناعات دون غيرها، وللفاكترور الحق في استبعاد المدينين الذين لا يتمتعون بجدارة ائتمانية أو عملات غير مستقرة.

### 2- خدمات عملية تحويل الفاتورة

تتضمن خدمات عملية تحويل الفاتورة عدة مزايا منها:

- أ- توفير التمويل اللازم للعميل أو المصدر الذي باع حسابات القبض إلى المؤسسة المالية (الفاكترور) بالسماح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول متوسط تواريخ استحقاق هذه الحسابات، مع خصم نسبة معينة تتراوح سعرها بين 2% و 3% فوق سعر الفائدة الأساسي أو التفضيلي بالإضافة إلى عمولة المخاطر التجارية، وليس للفاكترور حق الرجوع إلى العميل في حالة عدم سداد السندات المشتراة.
- ب- توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينيه للفواتير، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها.
- ج- إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشتريين مع كشف حساباتهم، والقيام بأعمال تحصيل مستحقات العميل لدى الغير في تواريخ استحقاقها ومتابعة تحصيلها في حالة عدم التسديد في تاريخ الاستحقاق.
- د- يقوم الفاكترور بعمليات التقييم الائتماني لمديني العميل مما يحتم على المؤسسة المالية (الفاكترور) أن يكون لديها خبرة عالية في قبول أو رفض بعض الحسابات المدينة المعروضة للبيع، وكما يقوم

الفاكتور بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومدني العميل ونسبة التحصيل والديون المشكوك فيها، وتتراوح عمولة الفاكتور في هذه الحالة بين 3/4% و 2% من القيمة الاسمية للسندات وذلك حسب ظروف العميل.

هـ- تحقق المؤسسة من خلال استخدام هذه الاداة خفضا في تكلفة المصاريف الإدارية الناجمة عن اعباء متابعة تحصيل الديون وخفض تكلفة العمالة التي كانت ستخصص لهذه المتابعة.

### 3- أطراف التعامل في عملية تحويل الفاتورة

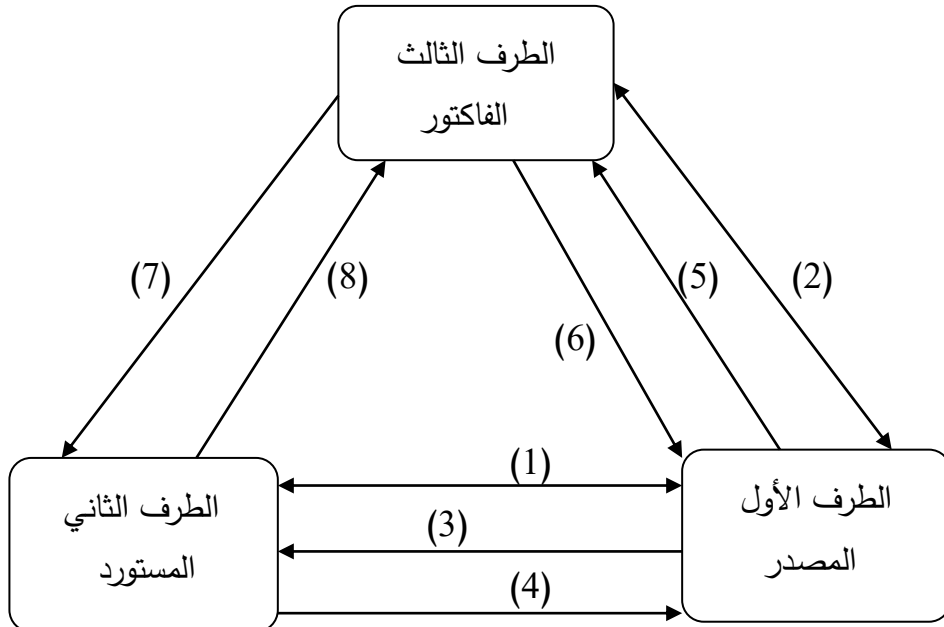
تتطلب عملية تحويل الفاتورة ثلاثة أطراف هي:

**الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع: وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات القبض أو الذمم المدينة التي تشتريها المؤسسة المالية (الفاكتور).

**الطرف الثاني:** وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

**الطرف الثالث:** وهو مؤسسة الفاكتورينج المتخصصة في هذا النشاط أو الادارة المختصة في البنك التجاري والتي يعهد اليها بهذا النشاط. والشكل التالي يوضح العلاقة بينهم.

الشكل رقم ( 2 ) : العلاقة بين الأطراف الثلاثة لعملية تحويل الفاتورة



#### 4- خطوات سير عملية تحويل الفاتورة

- 1- عقد تجاري بين المصدر والمستورد
  - 2- طلب المصدر خدمات مؤسسة الفاكторинг (تحويل الديون) مع موافقتها على ذلك.
  - 3- يرسل المصدر البضاعة إلى المستورد مع إرسال الفواتير إلى الفاكطور وليس إلى المشتري، وإبلاغه بان الدفع يكون للفاكتور.
  - 4- يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.
  - 5- يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكطور.
  - 6- يمنح الفاكطور المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% إلى البائع.
  - 7- يقوم الفاكطور بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل على 100% من قيمة الفاتورة.
  - 8- يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.
- في موعد استحقاق قيمة الفاتورة، وبعد قيام الفاكطور بتحصيل 100% من قيمتها من المستورد، يقوم بسداد 20% الباقية للبائع بعد خصم كل المصاريف والعمولات المستحقة للفاكتور مضافة الى سعر فائدة مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين السداد 80% الى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

#### 5- تكلفة خدمة تحويل الفاتورة

تحتوي تكلفة خدمة تحويل الفاتورة عمولات وفوائد على الدفعات المقدمة والتي يتم خصمها من القيمة الاسمية للفواتير المشتراة، وتتراوح نسبة العمولات بين 1% و 3%، أما الفوائد فتتراوح بين 2% و 4% زيادة على سعر الفائدة الأساسي.

وتختلف تكلفة خدمة الفاكторинг حسب المعايير التالية:

- رقم الاعمال المحول للمؤسسة.
- قطاع النشاط ووضعية المصدر.
- طبيعة الخطر الذي يتحملة الفاكطور.
- عدد الزبائن وحجم المتوسط للفواتير وقيمتها المتوسطة.
- الاجال المتوسطة للدفع.

سابعاً: تأكيد الطلبية: confirmation de commande

### 1- تعريف

بموجب هذه الآلية يقدم البنك او مؤسسات مالية مختصة تدعى "مؤسسات تأكيد الطلبية" إلتزامها إلى المصدر حيث تقوم بناءاً على هذا الإلتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الإلتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن إلتزامه هذا، حتى ولو إمتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلاً، ولكن أمام هذا الإلتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود إتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد، كما يقوم البنك بالتوجه الى شركات التامين، وهذا لتامين الاخطار التي قد تنتج عن هذه العملية، كخطر عدم الدفع من قبل المستورد أو اية اخطار اخرى.

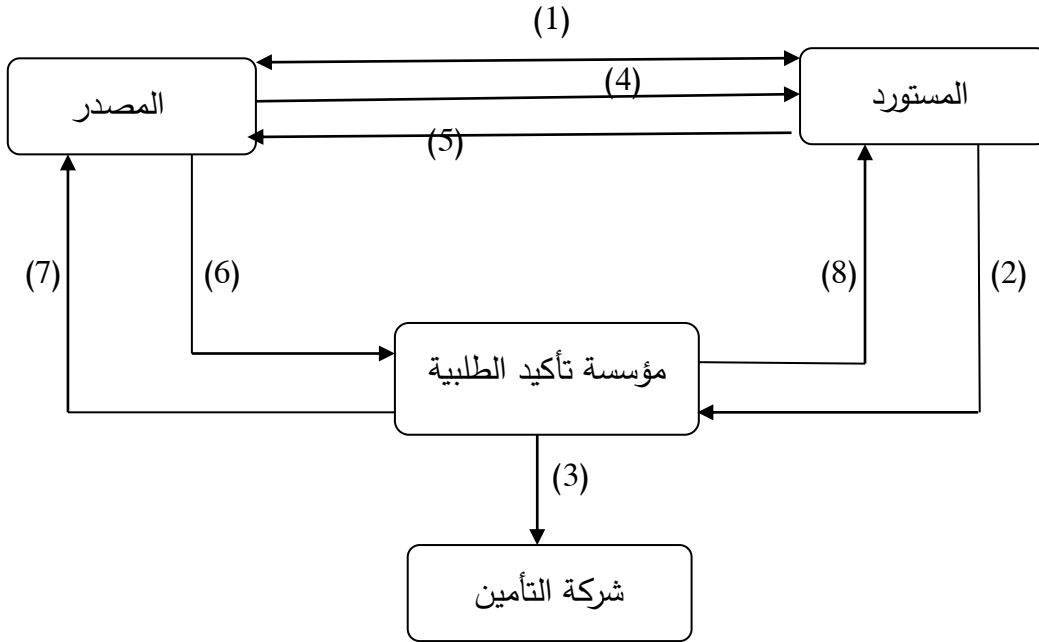
### 2- سير عملية تأكيد الطلبية

تمر العملية بالمراحل التالية:

- 1- إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.
- 2- المستورد يطلب تأكيد الطلبية من المؤسسة المتخصصة.
- 3- تقوم المؤسسة المتخصصة بتغطية الاخطار لدى شركة التامين.
- 4- يقوم المصدر بارسال البضاعة والمستندات الى المستورد.
- 5- يرجع المستورد الاوراق التجارية بعد قبولها الى المصدر.
- 6- يقدم المصدر الاوراق التجارية مع التظهير الى مؤسسة تأكيد الطلبية.
- 7- الدفع الفوري من مؤسسة تأكيد الطلبية الى المصدر.
- 8- يسدد المستورد قيمة الاوراق التجارية في تاريخ استحقاقها لمؤسسة تأكيد الطلبية.

والشكل التالي يوضح اهم خطوات سير العملية.

الشكل رقم ( 3 ) : عملية سير تأكيد الطلبية



Source: G. Legrand, H Martiné, Management des opérations de international, DUNOD, paris, 7 éme édition. 2005, p: 157.

### 3- تكلفة عملية تأكيد الطلبية

- فوائد التمويل البنكي.
- عمولة تأكيد الطلبية.
- تكلفة التأمين.

### 4- أوجه الاختلاف بين تأكيد الطلبية وتحويل الفاتورة

- آلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، الا انها يختلفان في بعض النقاط:
- يمول محول الفاتورة كل حقوق المصدر، سواء نشأت من عقد تجاري واحد او عدة عقود تجارية، بينما تمول مؤسسة تأكيد الطلبية حقوق المصدر عقد بعقد، أي لا تجمع الحقوق.
  - تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة و المدروسة.
  - تستهدف تأكيدات الطلبية المبيعات الموجهة للخارج، في حين ان تحويل الفاتورة تخص السوق المحلي والخارجي.
  - الدفع المسبق اجباري وهو وارد في نص العقد، وهذا ليس الشأن فيما يخص عقد تحويل الفاتورة.

## ثامنا: عمليات المقايضة والتجارة المقابلة Counter Trade and Barter Agreements

كثيرا ما تلجأ الدول النامية إلى استخدام هذه الآلية في الصفقات التي تشارك فيها، حيث يتم من خلالها ربط الواردات من دولة أجنبية بالصادرات إليها، كما أنها قد تتم بمقتضى اتفاق كلي ينفذ بواسطة شركتين تجاريتين طبقا للتوجيهات الصادرة عن حكومتي طرفي الصفقة، أو قد تتم في ظل اتفاقيات ثنائية بين حكومتين.

ويتمثل الفرق بين التجارة المقابلة والمقايضة، في أن جزء من التجارة المقابلة تتم فيه المبادلات من خلال الدفع النقدي، كما تتسم عمليات التجارة المقابلة والمقايضة بالتعقيد نظرا لاستخدام آليات مختلفة للحد من مخاطر أحد طرفي التجارة أو كليهما أو بالنسبة للوسيط في التجارة المقابلة. وهي أكثر شيوعا في المعاملات التي تكون الدول النامية فيها طرف وقد تم تطوير بعض تقنيات التجارة المقابلة والمقايضة، بغرض جعلها أكثر سهولة ويسرا من جهة، وتجنب ما أسفر عنه التطبيق من عيوب من جهة أخرى، وتشمل الآليات المستحدثة لتسهيل المقايضة والتجارة المقابلة ما يلي:

- ضمانات الأداء الممنوحة لأحد أو لكل من طرفي الصفقة التي تصدر عن أحد البنوك أو التي تأخذ شكل وثيقة التأمين.
- المقايضة من خلال تبادل خطابات الاعتماد بين طرفي الصفقة، على أن يكون الإفراج عن الأموال الناشئة عن بيع السلع موضوع المقايضة مشروطا بشحن السلع، ويعني ذلك استخدام حسابات تقيد الصرف منها بشروط خاصة لكفالة سلامة التنفيذ.
- تستخدم حسابات الضمان المجمدة لحفظ الأموال الناشئة عن بيع سلع موضوع المقايضة إلى وقت استحقاق المدفوعات لمصدر السلع، وغالبا ما يدير الحساب بنك يعمل طبقا لنصوص الشروط الواردة في اتفاق التجارة المقابلة.
- الاستعانة بسماسرة التجارة المقابلة الذين يقومون بإيجاد مستوردين للسلع المعروضة ووضع الترتيبات لآليات إدارة المخاطر مقابل عمولة يتم الاتفاق عليها.

## المحور الخامس: تقنيات تمويل قصيرة الأجل مستندية للتجارة الدولية

بعدما اقتصر عمل البنوك في وقت مضى على القيام بدور الوسيط بين أطراف المعاملات التجارية، فكر الصيارفة في ايجاد تقنيات ووسائل جديدة تتلائم والتطورات الجارية في مجال التجارة والاقتصاد، وكان لها ذلك من خلال الدور الجديد والمتمثل في تقديم الاستثمارات الاقتصادية والمالية، وتنفيذ الصفقات التجارية بين مختلف الأعوان الاقتصاديين.

لم تتوقف المصارف عند هذه الوسائل بل أدخلت عليها المزيد من الثقة والأمان، والسرعة في تنفيذ الصفقات مع ضمان أكبر لحقوق كل من المصدر والمستورد، ومع اتساع نشاط التجارة الخارجية، زاد الطلب الدولي على تلك التقنيات الحديثة، والتي تعطي أكثر ضمانا لمستعملها والمتمثلة في وسائل الدفع المستندية المتضمنة تقنيتين هما: الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

### أولاً: الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في عمليات الدفع وتمويل التجارة الخارجية، حيث تم ادماجها في عمل البنوك، ليصبح بذلك من التقنيات البنكية المستعملة بكثرة، نظرا لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء.

#### 1- تعريف الاعتماد المستندي

هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للاعتماد أو البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته ويسمى معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد بأن يدفع له مبلغا معيناً من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد ذاته.

فالاعتماد المستندي بهذا المفهوم ليس مجرد أداة تجارية تستخدم لتسوية معاملات تجارية دولية، ولكنه يعتبر أداة مالية له بعض خصائص أمر الدفع وبعض خصائص الضمان.

وتحمل الاعتمادات المستندية قواعد محددة قامت بصياغتها غرفة التجارة الدولية بباريس لكي تنظم العمل بهذه الأداة التي لها دور مهم في مجال التجارة الدولية.

وقد أطلق على هذه القواعد الأصول والأعراف الوحدة للاعتمادات المستندية، وقد قامت غرفة التجارة الدولية بإعادة صياغة هذه القواعد وتنقيحها عدة مرات وذلك بسبب ما طرأ من تطور في وسائل النقل وشحن البضائع والتوسع في استخدام الحاويات، وما استحدثته وسائل الاتصالات عندما استخدمت الميكنة والوسائل



الإلكترونية بدلا عن المعاملات الورقية، وما أسفر عن التطبيق العملي للاعتمادات المستندية من مشاكل وصعوبات كان من الضروري أن يتم تلافيها.

وتنفذ الاعتمادات المستندية بالبنوك من خلال اسلوبين هما:

أ- الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور البنك على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

ب- الأسلوب الثاني: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي، حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد، ويقوم البنك باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

## 2- أطراف الاعتماد المستندي

يتبين من التعريف السابق أن أطراف الاعتماد المستندي تتكون من أربعة أطراف هي:

أ- معطي أمر فتح الاعتماد: وهو المستورد (المشتري) الذي يطلب من البنك فتح الاعتماد ويكون

في شكل عقد بينه وبين البنك، ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

ب- البنك فاتح الاعتماد: وهو بنك المستورد الذي يقوم بفتح الاعتماد بطلب من زبونه، ويقوم بدفع

قيمة الصفقة المبرمة وفقا لشروط العقد بينهما.

ج- المستفيد: وهو الشخص المصدر (البائع) الذي فتح الاعتماد لصالحه.

د- البنك المراسل: وهو البنك الموجود في بلد المستفيد (المصدر) الذي يقوم بإبلاغه بنص

خطابات الاعتماد الوارد إليه من البنك فاتح الاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من

بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب، وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه

إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي يلتزم به البنك فاتح الاعتماد، وهنا يسمى بالبنك

المعزز.

## 3- أهمية الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي مهما لكل من البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) وبالنسبة للمصارف

وللتجارة الدولية.

### 3-1- بالنسبة للمصدر

يكون لديه الضمان بواسطة الاعتماد المستندي بأنه سوق يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد

على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن بضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

### 3-2- بالنسبة للمستورد

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

### 3-3- بالنسبة للمصارف

يعتبر مصدر دخل للمصارف من خلال العمولات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنها يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد.

### 3-4- أهميته بالنسبة للتجارة الدولية

تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية والتي كانت في السابق تمثل حاجز أمام تطور التجارة الدولية فالمصارف تسير استلام ثمن البضاعة حال شحنها ولا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

### 4- فوائد الاعتماد المستندي

#### 4-1- فوائد الاعتماد كخدمة

للاعتدال المستندي العديء من الفوائء التي تنفع الطرفين، من هءه الفوائء:

- تلبى الالحفااءات الالمولفة لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائئمانف رهن اشارة الطرفين.
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السفاسة.
- معترف بها عالمفا، ومضمونة قانونفا.
- فمكن اسءءامها فف الءعاملاء الءفارففة مع كل بلدان العالم قرففا.

#### 4-2- الفوائء الءفف ءعود على المسءورء

- فقلل الاعءماء المسءنءف من المخاطر الءفف ءءعرض لها الأنسءة الءفارففة من ءلال ضمان عءم الءفع للمورء، ما لم فءقم اءبلاءاء كالففة ءفقف باءمام شءن البضاعة، وءساعد فف هءه الناففة ءبلاءاء اعءماء الاسءفراء، اءافة إلى ءلك فإنه فءافظ على السفولة النقففة للمسءورء نظرا لانءءام الءافة لءفع ءأمفن أو ءسءفء القفمة مقءما.
- فعطفف شهافة بالفءرة والملاءة الائئمانفة أمام المورءفن الءفن فءم الءعامل معهم.

- يدعم طلب مورديك في الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرين رهن الاعتماد المستندي الصادر لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي).
- يوسع من قائمة الموردين، حيث إن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدما أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومربحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنهما تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.

#### 4-3- الفوائد التي تعود على المصدر

- يضاعف الاعتماد المستندي من الصادرات ويخفض مخاطر عدم الدفع، ويقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- يضمن للمصدر الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك مصدر الاعتماد المستندي، ملزم بموجبه بالدفع.
- يعد الوسيلة الأكبر ضمانا للدفع، إذا قام البنك بتأكيد (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع)، كما يعتبر وسيلة سريعة ومربحة لتسديد قيمة البضائع.
- يعزز التدفقات النقدية للمصدر، خصوصا إذا قام البنك بالخصم (مثال، يستحق المبلغ لك بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوما، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقتطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوما).

#### 5- عيوب الاعتماد المستندي

- من بين أهم عيوب الاعتماد المستندي نذكر ما يلي:
- طول الوقت الذي يستغرقه استقاء مستندات الشحن ومراجعتها.
- صعوبة سير العملية وتعقيدها.
- ارتفاع تكاليف فتح الاعتماد وتعزيزه.
- الضمان الممنوح للمصدر يجعل البنوك تواجه خطرا ناجما عن عدم التدقيق في مراقبة الوثائق وأحيانا عدم القدرة على التسديد.

- إن البنوك تتعامل في المستندات وليس في البضائع، وهذا لا يضمن للمشتري الأجنبي أن البضاعة الموضحة بالمستندات والمقدمة من المصدر هي تلك التي تعاقد عليها ورضي بدفع قيمتها.

- خطر سياسي يتمثل في عدم إمكانية التحويل.

## 6- الخطوات العملية في مسار الاعتمادات المستندية

1- تتضمن العقد المحدد بين المصدر والمستورد شروط بيع البضاعة وتسوية قيمتها من خلال فتح اعتماد مستندي.

2- يتقدم المستورد إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد ومرفق بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل الفاتورة.

3- يدرس البنك طلب العميل (المستورد)، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك المراسل في بلد البائع (المصدر).

4- يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع (المستفيد)، مضيفاً تعزيره على ذلك عند الاقتضاء.

5- يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن.

6- يقوم البائع بالحصول على المستندات المطلوبة مثل وثائق الشحن، وشاهده المنشأ ... إلخ وتسليمها إلى البنك المراسل (المبلغ).

7- يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة، فإذا كانت مطابقة لشروط الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع.

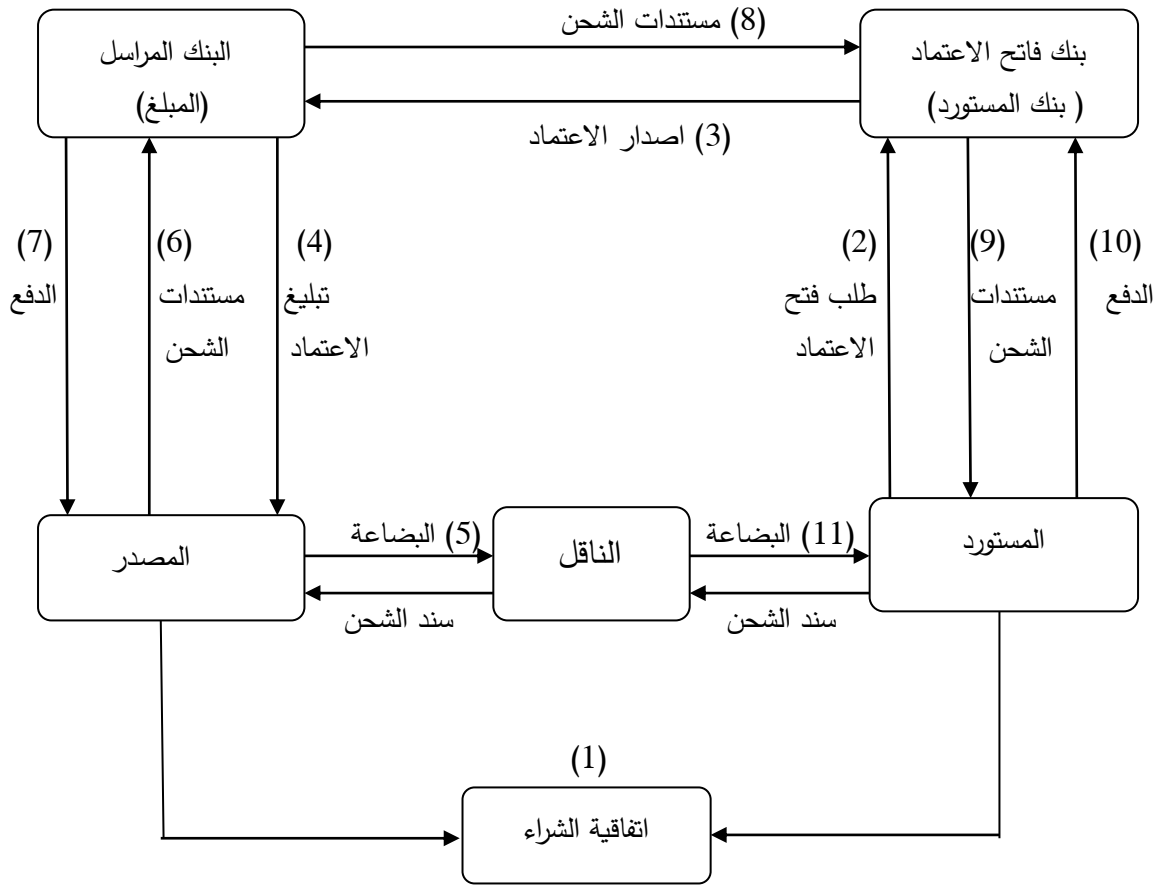
8- يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المستورد.

9- يقوم البنك فاتح الاعتماد بمراجعتها بدقة، فإذا وجدها مطابقة للاعتماد، فإنه يسلمها للمستورد لإستلام البضاعة وحيازتها.

10- إذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات، ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى متفق عليها بين المستورد والبنك.

11- يسلم المستورد المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.

الشكل رقم ( 4 ) : خطوات فتح الاعتماد المستندي



#### 7- فحص وتدقيق المستندات

عندما يستلم البنك المراسل المستندات المطلوبة من المصدر فعليه أن يتأكد أنها مطابقة تماما لما جاء في الاعتماد وأنها سلمت إليه خلال فترة صلاحية الاعتماد، وبعد مراجعتها والتأكد من صحتها ترسل إلى البنك فاتح الاعتماد.

وتعتبر هذه المرحلة من أدق المراحل وأهمها إذ أن الأمر يتطلب فحص المستندات فحصا دقيقا للتأكد من مطابقتها التامة لكل الشروط الواردة في الاعتماد، حتى يمكن دفع قيمتها أو رفض دفع القيمة في حالة عدم استيفاء الشروط المنصوص عليها في الاعتماد.

ومسؤولية البنك هنا مسؤولية مزدوجة، فهو مسؤول أمام المصدر إذا رفض بدون مبرر دفع قيمة المستندات المقدمة إليه بمقتضى اعتماد غير قابل للإلغاء مفتوح أو مؤيد بمعرفة البنك، والبنك مسؤول أيضا أمام المستورد إذا ما دفع قيمة مستندات غير كاملة أو غير مستوفاة للشروط المطلوبة في الاعتماد.

ويتعين على البنك فاتح الاعتماد عند استلامه المستندات من البنك الذي قام بصرف قيمتها أن يفحصها في الحال، فإذا وجد أنها سليمة فإنه يقوم بسداد قيمتها للبنك المراسل، أما إذا كانت المستندات غير سليمة أو غير مستوفاة أو بها أي تناقض فإن على البنك الاتصال بالبنك المراسل على الفور وتوضيح أوجه الاختلاف في المستندات حتى يتم تصحيح ما يمكن تصحيحه من الاختلافات الموجودة في المستندات.

#### 8- تعديل الاعتمادات المستندية

يخضع تعديل الاعتمادات المستندية غير القابلة للنقض لموافقة كل من المستورد والمصدر، وعندما يرغب المستورد بتعديل الاعتماد المستندي فإنه يقوم بتقديم طلب بهذا الخصوص للبنك فاتح الاعتماد، والذي بدوره يقوم بإبلاغ التعديل للبنك المراسل الذي بدوره يبلغ التعديل للمصدر، ومن الجدير بالذكر أن المستفيد قد يرفض التعديل وفي هذه الحالة يبقى المستورد ملتزماً بالشروط الأصلية للاعتماد.

ومن المعلوم أنه يتم الاتفاق عادة بين المستورد والمصدر على تعديل الاعتماد المستندي أن يتقدم للبنك فاتح الاعتماد بطلب التعديل.

ومن الأمثلة الشائعة على تعديل الاعتماد المستندي:

- تخفيض أو زيادة قيمة الاعتماد.
- تمديد صلاحية الاعتماد المستندي.
- تمديد صلاحية الشحن.

#### 9- إلغاء الاعتماد المستندي

في الاعتماد المستندي غير القابل للنقض لا يجوز لأي طرف منفرداً أن يتحلل من التزامه ضمن صلاحية الاعتماد إلا باتفاق الأطراف الأخرى، وفي حالة طلب الإلغاء من فاتح الاعتماد لا ينفذ الإلغاء إلا بعد ورود موافقة المستفيد عن طريق المراسل أو انقضاء مدة الاعتماد الأصلية دون استعمال.

#### 10- انتهاء الاعتماد

ينتهي الاعتماد بأحد الحالات التالية:

- انتهاء الغرض الذي نشأ عنه، أي بعد تقديم المستندات وقبولها من فاتح الاعتماد.
- وفاة أو إفلاس البائع المستفيد.
- انتهاء صلاحيته وتمضي فترة مناسبة دون أن ترد عليه أية مستندات ودون أن تطالب أي جهة مستفيدة أو ذات علاقة بالاعتماد تمديده.

## 11- أنواع الاعتمادات المستندية

ميزت القواعد الموحدة بين نوعين من الاعتمادات المستندية هما اعتمادات قابلة للإلغاء وغير قابلة للإلغاء، إلا أن هناك عدة أنواع من الاعتمادات وهي:

### 11-1- الاعتماد غير المؤكد أو القابل للإلغاء : the revocable credit

هذا الاعتماد يمكن تعديله أو إلغاؤه في أي وقت دون الحاجة إلى إخطار المستفيد ولهذا لا يعتبر اعتمادا بالمعنى الحقيقي لأنه لا يقدم أي ضمان للدفع ولذلك فإنه نادرا ما يستخدم.

### 11-2- الاعتماد المؤكد أو غير القابل للإلغاء : the irrevocable credit

هو ذلك الاعتماد الذي يكون فيه البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليه في عقد فتح الاعتماد وبشرط أن تكون المستندات مطابقة تماما لبنود وشروط الاعتماد، ويجب أن يبين في كل اعتماد بوضوح ما إذا كان قابلا للإلغاء أو غير قابل للإلغاء وعندما لا يوضح ذلك فإن الاعتماد يعتبر قابلا للإلغاء.

وينقسم الاعتماد غير القابل للإلغاء إلى نوعين:

#### أ- اعتماد غير قابل للإلغاء وغير معزز : unconfirmed irrevocable

الاعتماد غير القابل للإلغاء يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد أو يضيف تعهده إلى تعهد البنك المستورد، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد .

#### ب- اعتماد غير قابل للإلغاء ومعزز : confirmed irrevocable

في هذه الحالة يضيف البنك الموجود ببلد المصدر تعهده إلى تعهد بنك المستورد وبذلك يضيف التزام بالتسديد إلى جانب التزام البنك المصدر للاعتماد، ويلجأ البائع الى هذا النوع من الاعتماد لسببين هما:

- الوضعية المالية للبنك فاتح الاعتماد: حيث يكون لدى البائع شكوك حول القدرة المالية والوفاء بالدين لدى البنك فاتح الاعتماد.

- الوضعية الاقتصادية والسياسية لبلد المشتري.

### 11-3- الاعتماد القابل للتحويل : transferable credit

هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع ان يضع هذا الاعتماد كليا او جزئيا تحت تصرف مستفيد اخر، ويستخدم هذا النوع غالبا اذا كان المستفيد الأول وسيطا او وكيلًا للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره الى المصريين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة او الاستفادة من فروق الأسعار، وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد او اكثر

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.

#### 11-4- الاعتماد المقابل أو الاعتماد الظهيري : bade to back credit

هي عملية تتضمن إعتمادين يفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي يقوم بتوريد بضاعة، واستنادا إلى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتماد آخر لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الأول، وسمي الاعتماد الثاني الاعتماد الظهيري أو المساند، ويقوم هذا الاعتماد في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتج بضاعة، ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا اذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل او في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول وعادة ماتكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب اقل واقرب لىتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

#### 11-5- الاعتماد الدائري أو المتجدد : revolving credit

هذا الاعتماد يستخدم عندما يكون المشتري مرتبطا بعمليات تجارية متعددة مع شخص معين، فبدلا من فتح اعتماد مستقل لتسوية كل عملية، يفتح اعتماد واحد يتجدد بالنظر الى كل من هذه العمليات، وفيه يلتزم البنك في حدود مبلغ معين، ولكن يتجدد الاعتماد، بمعنى انه يمكن للمستفيد منه ان يستخدمه كلما قدم مستندات جديدة خاصة بعملية أخرى وفي حدود مبلغ محدد لها مادام ذلك في حدود المدة المتفق عليها، فيكون له ان يحصل على مبلغ جديد مالم يجاوز الحد الأقصى.

وقد يكون هذا الاعتماد مجمعا أو غير مجمع، حيث في الحالة الأولى تضاف المبالغ المتبقية الى المبلغ الأول، اما في الحالة الثانية لايسمح بأي إضافة بمعنى تكون مستقلة.

#### 11-6- اعتماد الشرط الأحمر : Red Clause Credits- Clause Rouge

هذا النوع من الاعتمادات يسمح للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن تخصم قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقا، وهذا يعني أن معطى الأمر يوافق مسبقا على السماح للمستفيد - وفق الاتفاق بينهما - بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن، ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدما لتمويل نقل البضائع من الداخل إلى ميناء الشحن أو تعبئة البضاعة، وهذا يعتبر وسيلة لتمويل البائع الذي يفتقر الى المكانيات المالية الكافية لاعداد البضائع للشحن.



وتسمى هذه الاعتمادات اعتمادات الشرط الأحمر نظرا لأن البند الذي يسمح بسداد دفعات مقدمة يطبع بالحبر الأحمر.

#### 11-7- اعتماد مستندي بالاطلاع: the sight credit

يتم الدفع للمستفيد بموجب هذا الاعتماد فور تقديمه المستندات المطلوبة، وبعد قيام البنك بمراجعتها وفي حالة الاعتماد غير المعزز، فإن البنك الذي يقوم بالإخطار قد يؤخر الدفع للمستفيد إلى أن يستلم المبلغ المذكور في حالة الاعتماد من البنك المصدر للاعتماد .

#### 11-8- اعتماد القبول : usance credit acceptance

ان الغرض من اعتماد القبول هو إعطاء المستورد الوقت الضروري للسداد، وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد وبذلك يتفادى اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية الاستيراد، وبعد الانتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الاعتماد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل التوقيع بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على أيهما ثم إعادتها إليه، وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه، إما لتحصيل قيمتها في تاريخ استحقاقها أو لخصمها مقابل عمولة إذا كان في حاجة عاجلة إلى السيولة وتتراوح مدة الكمبيالة التي تسحب على قوة اعتماد القبول من 60 يوما إلى 180 يوما.

#### 11-9- اعتماد الدفع الأجل: the deferred payment credit

لا يتم الدفع للمستفيد فورا عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد، فاعتماد الدفع الاجل يمنح المشتري فترة سماح وفي نفس الوقت يضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد، والفرق بن اعتماد القبول والاعتماد الدفع الاجل هو ان الأخير لا يتضمن وجود كمبيالة ضمن المستندات مثل اعتماد القبول، ومن ثم لا يتمتع المستفيد بإمكانية خصم الكمبيالات والحصول على سيولة نقدية حاضرة، ويمكن له الحصول على تسهيل مصرفي عند أجل السداد.

ثانيا: التحصيل المستندي:

#### 1- تعريف التحصيل المستندي

هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم التسديد إما نقدا ومقابل توقيع المشتري على كمبيالة، وعلى البنك

تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد في التحصيل غير انه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل.

وعلى عميل البنك ان يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها مع امر التحصيل، الا انه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات او اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع او كمية البضاعة، فهذا امر تتم تسويته بين طرفي التعاقد، ولذلك فان التحصيل المستندي يختلف عن الاعتماد المستندي في هذه الناحية.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية:

- إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الظروف السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل الرقابة على النقد، استخراج تراخيص استيراد... الخ.
- إذا كانت السلع المصدرة لم يتم تصنيعها خصيصاً للمشتري.

## 2- اطراف عملية التحصيل المستندي

هناك أربعة أطراف في هذه العملية وهم:

- أ- الطرف معطي الأمر (المصدر أو البائع): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى البنك مع أمر التحصيل.
- ب- البنك المحول (بنك المصدر): وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل حسب التعليمات الصادرة إليه.
- ج- البنك المحصل (بنك المستورد): وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كمبيالة.
- د- المستورد (المشتري): وتقدم إليه المستندات للتحصيل اما نقداً او كمبيالة لتوقيعها.

## 3- الطرق المختلفة للتحصيل المستندي

### 3-1- تسليم مستندي للمشتري مقابل الدفع الفوري

يسمح للبنك المحصل تسليم المستندات للمشتري مقابل الدفع الفوري، وهو أن ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ، فالمصدر يرسل البضاعة إلى ميناء التفريغ ويسلم المستندات لمصرفه مع تقديم التعليمات بتسليمها مقابل الدفع الفوري.

### 3-2- تسليم مستندي للمشتري مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة

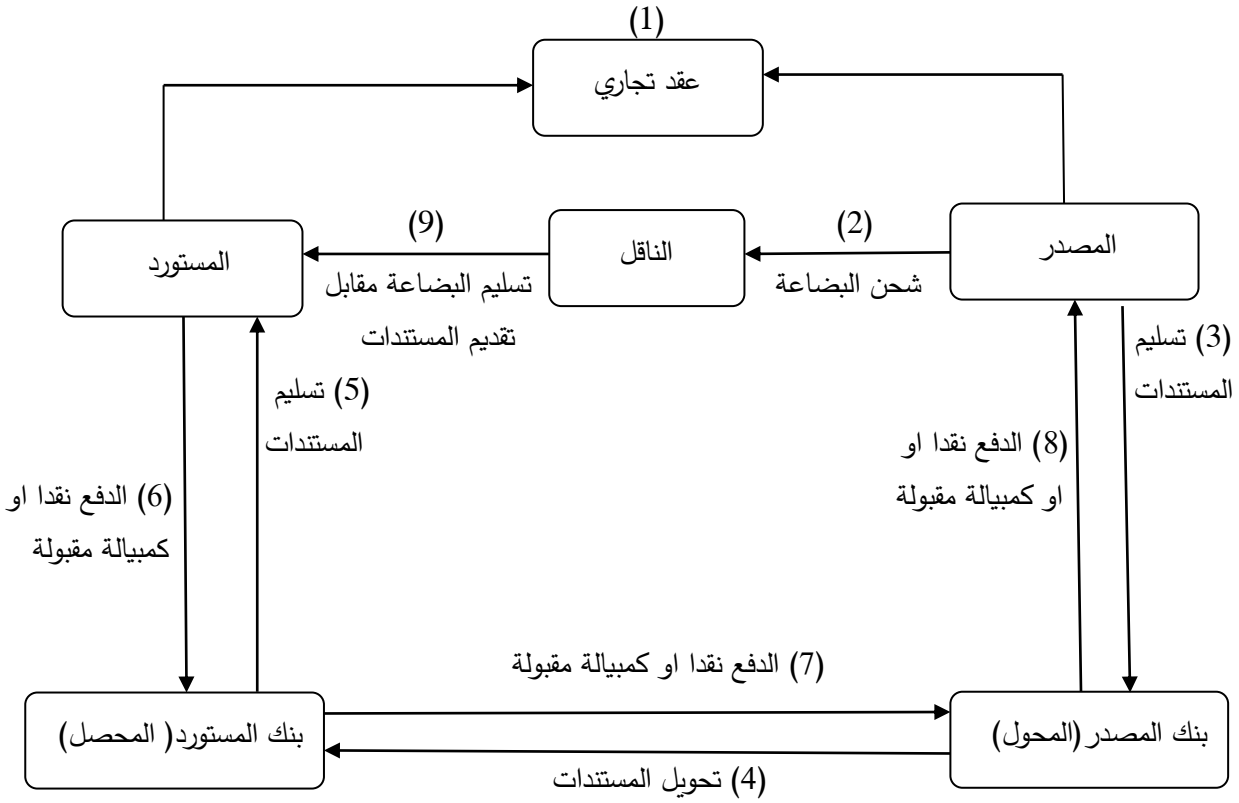
يقوم البنك المحصل بتقديم المستندات للمشتري إذا قام المشتري بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه والتوقيع عليها و تتراوح مدتها بين 30 يوما إلى 180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ، و يمكن أن يبيعها لكي يحصل على المبلغ اللازم لتسديد الكمبيالة، وهذا يعني أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة، ويمكن للبائع أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، وبالتالي يمكنه خصمها أو يقدمها كضمان للحصول على تسهيل ائتماني من البنك.

### 4- مراحل عملية التحصيل المستندي

تم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

- 1- يقوم الطرفان المصدر والمستورد بإبرام عقد تجاري بشأن توريد بضائع معينة، وتحديد طريقة التسديد بواسطة التحصيل المستندي.
- 2- تجهيز البضاعة المطلوبة واعدادها للشحن من طرف المصدر.
- 3- يقوم المصدر بتحضير كافة المستندات الخاصة بالبضاعة المصدرة الى المشتري إلى مثل (الفاتورة التجارية، سند الشحن، وثيقة التأمين، شهادة المنشأ... الخ) وتقديمها إلى بنكه.
- 4- يقوم بنك المصدر بإرسال هذه المستندات إلى بنك المستورد القائم بعملية التحصيل.
- 5- يقوم بنك المستورد ( البنك المحصل ) بإشعار المستورد بوصول المستندات، وبعدها يسلمه إياها مقابل دفع قيمتها.
- 6- يقوم المستورد بدفع قيم البضاعة اما نقدا او بقبول كمبيالة مسحوبة عليه وذلك وفق الشروط الخاصة بالعملية.
- 7- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ الى بنك المصدر سواء نقدا او تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
- 8- يقوم بنك المصدر بتحويل المبلغ الى حساب المصدر (عميله).
- 9- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه المستندات الى الناقل.

شكل رقم ( 5 ): خطوات مسار التحصيل المستندي



##### 5- مزايا عمليات التحصيل المستندي

بالنسبة للمصدر: فهي تتميز بالبساطة وقلّة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمستورد يتوقف على رغبة المصدر إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كميّالة.

أما بالنسبة للمستورد: فهي أنها طريقة أقلّ تكلفة من الاعتماد المستندي وتوفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة.

لا يقوم المستورد عادة في التحصيل المستندي إلا بسداد قيمة مستندات الشحن وعمولة التحصيل، بينما في الاعتماد المستندي يقوم هذا المستورد بسداد عمولات تزيد عن العمولات الخاصة بالتحصيل المستندي، وبعض المصاريف الأخرى كمصاريف تداول المستندات وعمولات التبليغ أو التعزيز.

## 6- عيوب عمليات التحصيل المستندي

- ان عملية التحصيل المستندي لا تخلو من العيوب كونها لاتوفر الي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر او مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي الى:
- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد او عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد ارسال البضاعة.
  - في حالة رفض المستورد للبضاعة فإن المصدر سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين....الخ.
  - إذا حدث تأخير في وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن المصدر سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.
  - يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

## 7- دور البنك في التحصيل المستندي

- يقدم البنك خدمة وليس قرضا وهو وكيل ويطبق البنك المكلف بتسليم المستندات أوامر عملية وليس له حق في شكلها ولا شرعيتها ولا تفحصها ويتدخل البنك في الحالات التالية:
- في حالة التسوية بواسطة القبول.
  - في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية .
  - في حالة إرسال البضاعة بطريقة أخرى غير بحرية أي عدم إرسال البضاعة في السفينة في هذه الحالة يلعب دور المرسل إليه.
  - لا يحتمل البنك أية مسؤولية ناتجة عن تأخر وصول المستندات.
  - يتولى البنك فحص الورقة التجارية والتأكد من شكلها وشرعيتها ولا يتحمل أي مسؤولية بخصوص التوقيع.

## 8- المقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

يوضح الجدول التالي المقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي كمايلي:

الجدول رقم ( 2 ): المقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

وجه المقارنة	الاعتماد المستندي	التحصيل المستندي
الاطراف	<ul style="list-style-type: none"> <li>- المستورد: طالب فاتح الاعتماد</li> <li>- البنك مصدر الاعتماد: بنك المستورد</li> <li>- البنك المبلغ: بنك المصدر</li> <li>- المصدر: المستفيد</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- معطي الامر: المصدر</li> <li>- البنك المحول: بنك المصدر</li> <li>- البنك المحصل: بنك المستورد</li> <li>- المسحوب عليه: المستورد</li> </ul>
الانواع	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الاعتماد المستندي القابل للالغاء</li> <li>- الاعتماد المستندي غير القابل للالغاء</li> <li>- الاعتماد المستندي غير القابل للالغاء والمعزز</li> <li>- الاعتماد المستندي غير القابل للالغاء وغير معزز</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تسليم المستندات مقابل الدفع الفوري</li> <li>- تسليم المستندات مقابل قبول كمبيالة</li> </ul>
الالتزامات	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>التزامات طالب فتح الاعتماد:</u></li> <li>- الوفاء بقيمة الغطاء النقدي</li> <li>- الوفاء بقيمة العمولات والمصاريف الخاصة بالاعتماد</li> <li>• <u>التزامات البنك فاتح الاعتماد:</u></li> <li>- تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة وسرعة وامانة</li> <li>- فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد</li> <li>- الالتزام بتسليم المستندات الى عميله</li> <li>• <u>التزامات البنك المبلغ:</u></li> <li>- مراعاة السرعة والدقة في ابلاغ المستفيد</li> <li>- فحص مستندات الشحن للتأكد من مطابقتها في ظاهرها الى شروط الاعتماد</li> <li>• <u>التزامات المستفيد (المصدر) من الاعتماد</u></li> <li>- الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد</li> <li>- تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- البنوك ملزمة فقط بالتأكد من ان مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ماهو مدون بأمر التحصيل، وان فحص هذه المستندات لا يشكل التزامات ولا يولد اعباء على البنوك، ولا تتحمل أي مسؤولية ناتجة عن تاخر وصول المستندات.</li> <li>- البنوك ليست مسؤولة على النتائج المترتبة عن القوة القاهرة.</li> </ul>

<p>- تتطلب درجة عالية من الثقة بين المصدر والمستورد</p> <p>- تتميز بالبساطة وقلة الاجراءات وتوفر كل من الوقت والمصاريف</p> <p>- تتمتع بدرجة عالية من المرونة والسهولة في تنفيذ التعاقدات المبرمة بين المصدر والمستورد</p> <p>- لا تمثل هذه التقنية مصدرا سريعا للسيولة النقدية للمصدر، كما تقل فيها درجات الامان</p>	<p>- وسيلة دفع مضمونة في العمليات التجارية الدولية، حيث انها توفر الثقة بين المصدر والمستورد</p> <p>- توفر تسهيلات ائتمانية لكل من المصدر والمستورد</p> <p>- تتميز بشفافية المعاملات التجارية</p> <p>- تتميز ببطئ الاجراءات وارتفاع تكاليفها</p> <p>- كثرة التعقيدات في حالة التعديل لشروط الاعتماد المستندي</p>	<p>الضمانات</p> <p>الاجراءات</p> <p>التكاليف</p>
--	--	--

### المحور السادس: تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الدولية

هناك العديد من التقنيات التي تستعمل في التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية، والهدف منها توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية، حيث تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة، وطبيعة العمليات التي يراد تمويلها، وكذلك الدول التي تحاول أن تربط معها علاقات اقتصادية، وتتمثل تلك الأدوات فيما يلي:

#### أولاً: قرض المورد

#### 1- تعريف قرض المورد

هو قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي يمنح الآخر مهلة تسديد لزيونه (المستورد) وتتراوح مدة التسديد التي منحت للمستورد من طرف المصدر 18 شهرا، وهو عملية تمويل صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارده المالية أو الاعتماد على أحد المصارف عن طريق خصم مستحقاته (سندات الدفع أو الكمبيالة) لدى المصارف، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر والمستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة سداد الكمبيالة من المستورد.

أو هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة تسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر، عندما يمنح المصدر لصالحه زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول امكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك.

وفي هذا الإطار يجب التمييز بين القروض المتوسطة الأجل المحصورة بين 18 شهراً و 5 سنوات، والقرض الطويل الأجل الذي تفوق مدته 5 سنوات، كما يستفيد من هذا النوع من القروض مصدري التجهيزات والآلات ووحدات الإنتاج والخدمات الملحقة لتركيبة الأجهزة المباعة، كما يمنح لمصدري السلع الاستهلاكية والمواد الأولية.

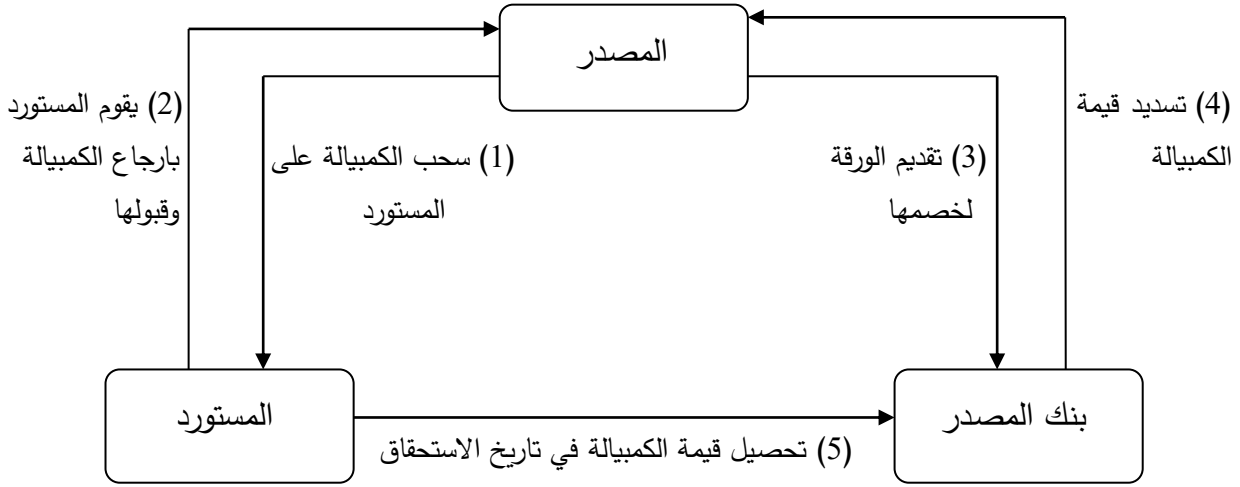
أما الجانب الآخر من عملية ائتمان الصادرات فيتعلق بضمان التمويل الذي قدمه البنك لهذه الصفقة، فإن هيئات ضمان الصادرات التي تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكبيالات أو السندات الاذنية) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ويتم ذلك عن طريق قيام هذه الهيئة بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك وذلك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.

## 2- مراحل سير قرض المورد

- 1- يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول.
- 2- يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها.
- 3- يقدم المصدر الكمبيالة الى بنكه من أجل خصمها.
- 4- تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك.
- 5- تحصيل قيمة الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق.



الشكل رقم ( 6 ) :مراحل سير قرض المورد



### 3- مزايا وعيوب قرض المورد

#### 3-1- مزايا قرض المورد

- سهولة وسرعة اعداد القرض، لان مراقبة مجمل العمليات يقوم بها المصدر، كما يكسبه الوقت لان اصداره يتم بعقد واحد.
- تكاليف منخفضة بالنسبة للمصدر، لانه ياخذ بعين الاعتبار كل المصاريف عند تحديد السعر، وبالتالي تظهر في المبلغ الاجمالي.
- استفادة المستورد من المهلة المقدمة له في السداد.

#### 3-2- عيوب قرض المورد

- يتحمل المورد عبأ الجزء غير المؤمن، اي خطر عدم القدرة على الوفاء بالدين.
- خطر الخزينة، حيث يتحمل المصدر الجزء غير الممول من طرف البنك.
- بالنسبة للمستورد لايمكن معرفة السعر الحقيقي للسلعة وتكلفة القرض لان المصدر يمكن ان يتلاعب بسعر السلعة واسعار الفائدة.

## ثانياً: قرض المشتري

إن قرض المشتري هو نوع من التمويلات التي تنشأ من أجل تنشيط وانعاش الصادرات، فهو عبارة عن تمويل يقدم بصفة مباشرة للزبون الأجنبي من طرف بنك المصدر حتى يتمكن من اتمام عملية الدفع الفوري.

### 1- تعريف قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهراً، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض اتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبياً مع استلامه الآني للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد بمبلغ الصفقة. ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين هما:

- أ- **العقد الأول (العقد التجاري):** يتعلق بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، ويبين فيه نوعية السلع ومبلغاً وشروط تنفيذ الصفقة، واجراءات الدفع الفوري للبائع.
- ب- **العقد الثاني (عقد القرض):** يتعلق بالعملية المالية والتي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط اتمام القرض وانجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضوياً بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمستورد.

ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكناً على الدوام أن يكون المستورد قادراً على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس، فإن تدخل البنوك يعطي دعماً للمصدر والمستورد كليهما.

ونظراً لتحول العبئ المالي من المصدر إلى البنوك المانحة لهذه القروض تلجأ البنوك إلى هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وفي كثير من الأحيان تلجأ البنوك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام الأخطار المحتملة التي تتجم عن منح القروض، أن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالة.

## 2- تكلفة القرض

تكلفة القرض هذه يجب أن تدفع من قبل المستفيد من القرض، وهو المشتري الأجنبي، وتتكون هذه التكاليف من:

أ- **الفوائد:** تدفع نسب مختلفة خلال فترات الاستحقاق، وتكون مبينة في الاتفاق، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض.

ب- **عمولات الالتزام:** مقابل تعهد البنك بمنح القرض فإنه يقطع عمولة تحسب ابتداءً من تاريخ إبرام عقد القرض على المبلغ غير المستعمل منه، والمعدل المستعمل منه قابل للتفاوض بين المستورد والمقرض، وهو يتراوح بين 3% إلى 5% سنوياً.

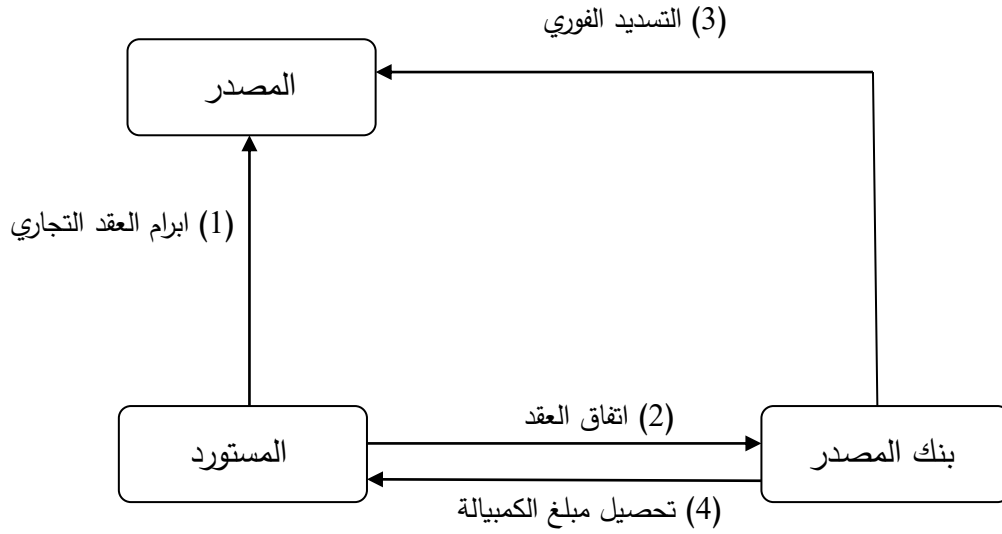
ج- **عمولة التسيير:** تحسب على أساس المبلغ الاجمالي للعقد، تدفع مرة واحدة، والمعدل المستعمل قابل للتفاوض ويتراوح بين 0.3% إلى 0.5%.

ح- **علاوات تأمين القرض:** وتختلف هذه العلاوات باختلاف شركات التأمين، وحسب مخاطر كل بلد.

## 3- مراحل سير قرض المشتري

- 1- إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر .
- 2- إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد.
- 3- التسديد الفوري من البنك إلى المصدر .
- 4- تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد.

الشكل رقم ( 7 ) : مراحل سير قرض المشتري



4- مزايا وعيوب قرض المشتري

4-1- المزايا: تتمثل مزايا قرض المشتري بالنسبة للمصدر والمستورد فيما يلي:

أ- بالنسبة للمصدر

- حصول المصدر على مبلغ الصفقة نقدا.
- تخليص المصدر من العبئ المالي (خطر القرض) الذي يتم تحويله إلى البنك.
- يجد المصدر نفسه معفى من كل العوائق الإدارية المرتبطة بهذا النوع من القروض، والمتمثلة أساسا في: متابعة التسديدات، متابعة الضمانات، تغطية الصرف.
- لا تتضمن ميزانية المصدر على ديون لأجل أو تعهدات خارج الميزانية.

ب- بالنسبة للمستورد

- يستفيد المشتري بقرض مباشرة بالاتصال مع البنك.
- تكلفة العملية محددة بدقة لانفصال العقدين.

4-2- العيوب: تتمثل عيوب قرض المشتري في مايلي:

أ- بالنسبة للمصدر

- أقل سرعة في التنفيذ وهذا راجع الى المدة الطويلة التي تستغرقها المفاوضات، وذلك لوجود عقدين (عقد تجاري، وعقد مالي)

ب- بالنسبة للمستورد

- ارتفاع تكلفة القرض اضافة إلى معدل الفائدة هناك عمولة الالتزام، عمولة التسيير، وأقساط التأمين.
- المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على مفاوضة طرفين المصدر والبنك، في حين يفضل أن يسير ملفا واحدا لا أكثر حتى يستطيع أن يجيد التفاوض.

5- الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري

- يمنح قرض المشتري للمستورد بوساطة من المصدر، بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد.
- يتطلب قرض المشتري إبرام عقدين (عقد تجاري، عقد مالي)، أما قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد.
- قرض المورد أكثر سرعة لأن المصدر يراقب مجمل العمليات، بينما قرض المشتري أقل سرعة في التنفيذ وهذا راجع إلى المفاوضات الطويلة.
- الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية في قرض المورد في حين التسديد يكون فوري بالنسبة للمبالغ في قرض المشتري.

ثالثا: شراء مستندات التصدير (تمويل الصفقات الجزافية) forfating

1- تعريف التمويل الجزافي

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية وتتمثل في بيع سندات إذنية أو كمبيالات bills of exchange ذات استحقاقات آجلة إلى أحد البنوك أو البيوت المالية أو مؤسسات التمويل المتخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري . وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع رأسمالية إلى مستورد في بلد آخر وتكون مقبولة من هذا الأخير، فإذا رغب المصدر في الحصول على تمويل فوري مقابل سندات الدين التي تكون في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع على البائع، ويتم ذلك بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المبيعة والتي تستحق خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا مخصوما منها نسبة مئوية مقدما ثمن المدة بأكملها، على أن يتحمل مشتري الدين مخاطر الصفقة ومسؤولية التحصيل.

وعادة ما يطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دوليا في بلد المستورد، ويكون عادة هو نفس بنك المستورد. وهذا الضمان هو مستند مستقل عن الأوراق التجارية محل الصفقة، وقد يطلب من مشتري الدين إضافة كفالة البنك للأوراق التجارية المباعة بأن يضيف إليها عبارة per aval وهي عبارة عن وعد بالدفع غير مشروط وغير قابل للإلغاء، وتسجل مباشرة على الأوراق التجارية. وبالتالي فإن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات وهو نوع من القروض متوسطة الأجل، ويفقد المشتري هذا النوع من الديون كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة أو مالك هذا الدين مهما كان السبب، ونظرا لان مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الاخطار المحتملة، فان ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفعا نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الاخطار.

## 2- شروط التغطية

تتمثل جملة هذه الشروط فيما يلي:

- لا تقبل الشركة شراء السندات الا بعد حصولها على ضمان احتياطي من بنك اولي متواجد في بلد المستورد.
- تطبق هذه التقنية على الصادرات من مواد التجهيز والمواد الصناعية المؤمنة لدى شركة التامين.
- تختلف تكلفة العملية حسب قيمة السندات، وهي اكبر من معدلات الفائدة المطبق في قرض المورد وقرض المشتري.
- تحدد قيمة الفائدة وفقا اوضاعية الزبائن، قيمة العقد، بلد المستورد، وطريقة الدفع المستعملة، وقيمة الضمانات.

## 3- مراحل سير عملية تمويل الصفقات الجزافية

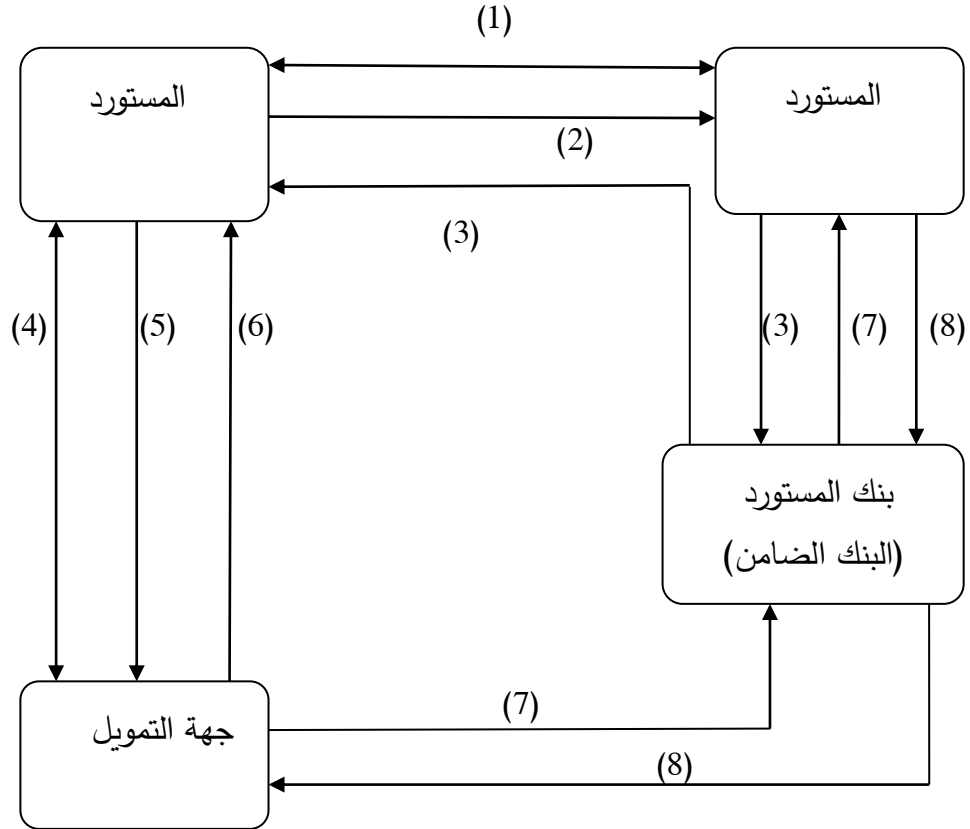
- 1- عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
- 2- تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد.
- 3- تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم للمصدر.
- 4- عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل.
- 5- تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل.
- 6- سداد قيمة السندات للمصدر مخصوما منها نسبة معينة.

7- تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد.

8- سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

الشكل التالي يبين عملية تمويل الصفقات الجزافية.

شكل رقم ( 8 ) : عملية شراء مستندات التصدير ( التمويل الجزافي )



#### 4- خصائص التمويل الجزافي

تجمع الصفقات الجزافية بين العديد من العمليات المصرفية المختلفة فهي تجمع بين الإقراض في سوق العملات الأورو وسوق سندات الأورو من جهة وبين تمويل التجارة بمفهومها التقليدي عن طريق خصم الكمبيالات التجارية وشراء الديون من جهة أخرى وفيما يلي خصائص للتمويل الجزافي المشابهة لأشكال التمويل الدولي الأخرى وهي:

- تعقد الصفقات الجزافية وفقا لسعر فائدة ثابت مثل سندات الأوروبية.

- التمويل الجزافي هو تمويل متوسط الأجل مقابل سندات إذنية أو كمبيالات تستحق كل ستة شهور، مثل الائتمان في سوق عملات الأورو.

- لها نفس المخاطر السائدة في سوق عملات الأورو.
- تخصم السندات الإذنية أو الكمبيالات في النوع من هذا التمويل مثل الخصم التقليدي لهذه الأوراق.
- تصل قيمة الصفقات الجزافية إلى قيمة قروض المشاركة في سوق بنوك الأورو عملات.
- ترتبط عمليات التمويل الجزافي بسلع رأسمالية مثل الائتمان الحكومي متوسط الأجل الممنوح لتمويل عمليات تصدير السلع الرأسمالية.
- تعتبر عمليات التمويل الجزافي شراء حقوق مالية للمصدرين مثل شراء الديون بالجملة أو ما يعرف بالفاكتورينج ( FACTORING ).
- تحقق عمليات الصفقات الجزافية عائدا للبنوك مثل وسائل الاستثمار للبنوك في المجالات الأخرى.
- تأخذ الجهة الممولة بعين الاعتبار عند شرائها أية صفقات جزافية كل الظروف السائدة في سوق بلد المستورد ومدى الاستقرار السائد، ودرجة تقييم المخاطر المحيطة بهذه الصفقة، وتقتصر مسؤولية المصدر على ضمان جودة السلع المصدرة وعلى سلامة شحنها.

#### 5- مخاطر تمويل الصفقات الجزافية

يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية:

- 5-1- **المخاطر التجارية:** وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك.
  - 5-2- **مخاطر التحويل:** وتتمثل في عدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين وتسمى هذه المخاطر السياسية المتعلقة بسياسة البلد الاقتصادية.
  - 5-3- **مخاطر العملة:** يواجه مشتري الدين خطر السداد لعملات تختلف عن عملة المصدر، إذ يؤدي تقلب قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة الصفقة كاملة عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر مما يؤدي إلى إلحاق خسارة محققة لمشتري الدين.
- نظرا للمخاطر السابقة يتعين على مشتري الدين - قبل أن يعطي للمصدر التزاما نهائيا بالشراء - أن يحصل على المعلومات التالية:
- نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع وعادة ما تكون الدولار الأمريكي أو بعملات الأورو وقيمة مستندات المديونية المطلوب تمويلها، ومدة التمويل.
  - البلد المصدر ومدى استقرار الأحوال والظروف السياسية والاقتصادية فيه.



- اسم المستورد وبلده.
- اسم الضامن وبلده.
- أدوات الدين المطلوب تمويلها ( سندات إذنية - كمبيالات ... إلخ ).
- نوع الضمان المقدم ( كفالة مصرفية مستقلة - ضمانة إضافية ).
- جدول السداد ( قيمة السندات الصادرة وتاريخ استحقاق كل منها ).
- نوع البضاعة المصدرة إلى المستورد.
- تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة.
- التأكيد من وجود التصاريح والموافقات اللازمة ( تصريح الاستيراد والموافقات النقدية ... إلخ ).
- مكان سداد السندات الإذنية أو الكمبيالات.
- التأكد من صحة التوقيعات على السندات المقدمة اليه، وقد يلجأ المصدر إلى البنك الذي يتعامل معه للتصديق على صحة التوقيعات المدرجة على السندات.

ويكون الاتفاق بين المصدر وجهة التمويل على شراء سندات الدين ملزما لكلا الطرفين حيث يكون المصدر ملزما بتسليم مستندات الدين إلى جهة التمويل، كما أن جهة التمويل تكون هي ملزمة بشراء هذه المستندات بنسبة خصم متفق عليها، وعندما يتم تقديم مستندات الدين فإن مشتري الدين يكون متحملا لكل المخاطر، ولا يمكنه الرجوع على المصدر .

#### 6- المزايا المكتسبة للمصدر من عمليات الصفقات الجزافية

هناك عدة مزايا تتحقق للمصدر وهي:

- تجنب كل المخاطر المحتملة (خطر البلد والخطر التجاري) المرتبطة بالعملية التجارية.
- يدخل تمويل الصفقات الجزافية في بند الالتزامات العرضية continent liabilities ولهذا فلا تظهر في ميزانية المصدر، ومن ثم تزداد قدرة المصدر على الاقتراض من البنوك.
- تمويل كلي للسندات حيث يستطيع المصدر أن يبيع 100% من السندات الإذنية إلى جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه، ويتحصل على تمويل متوسط الأجل دون اللجوء إلى الاقتراض المصرفي.
- تجنب مخاطر تقلبات اسعار الفائدة، حيث تتم باسعار فائدة ثابتة شأنها في ذلك شأن سندات الأورو.
- لا يتحمل المصدر مخاطر تقلبات أسعار الصرف لأن هذه المخاطر تتحملها البنوك .

- يستطيع المصدر أن يتحصل على مورد مالي سريع ببساطة بدون تعقيدات التوثيق القانوني ومشاكل ناجمة عن إدارة الائتمان ومشاكل التحصيل لأن المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات إذنية أو كمبيالات يتم خصمها.

بالمقابل يتحمل المصدر تكلفة تمويل مرتفعة نظرا للمزايا سابقة الذكر التي يحصل عليها.

#### 7- تكلفة الصفقات الجزافية

تشمل تكلفة الصفقات الجزافية عدة بنود مختلفة تتمثل فيمايلي:

- تغطية المخاطر التجارية ويتحملها المستورد وحده الذي يجب عليه أن يتحصل على خطاب مصرفي أو على كفالة مصرفية وسداد تكلفة إصدارها.

- تغطية المخاطر السياسية ومخاطر التمويل تتحدد تكلفة تغطية هذه المخاطر حسب أحوال السوق في بلد المستورد وتتراوح نسبتها بين 0.5% و 4% .

- يتحمل المصدر تكلفة التمويل التي تتوقف على الأسعار السائدة في سوق عملات الأورو، وتحدد جهة التمويل نسبة الخصم حسب أسعار الصرف الآجلة في سوق عملات الأورو للعملة المستعملة والآجال المحددة.

- تحصل جهة التمويل على نسبة تقدر بحوالي 0.5% سنويا لتغطية المصاريف الإدارية الأخرى.  
- عمولة الالتزام او التعهد.

#### 8- المقارنة بين شراء مستندات التصدير وتحويل الفاتورة

هناك تشابه كبير بين التقنيتين فكلاهما أداة من أدوات تمويل التجارة، يتضمن بيع سندات الدين الناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج المصدر إلى أحد البيوت المالية أو البنوك المختصة من اجل توفير السيولة النقدية للمصدر دون ما حاجة الى انتظار حلول تواريخ استحقاق سندات الدين مقابل نسبة خصم.

الا ان هناك اختلاف بينهما في مجموعة من النقاط تتمثل فيمايلي:

- شراء مستندات التصدير آلية تخص أساسا المعاملات الدولية، في حين ان عقد تحويل الفاتورة قد يكون دوليا او محليا.

- تستخدم تحويل الفاتورة لتمويل صادرات السلع الاستهلاكية ولفترات ائتمان تتراوح بين 90 إلى 180يوما، اما عمليات شراء مستندات التصدير فتستخدم لتمويل تصدير السلع الرأسمالية ولفترات ائتمان تمتد إلى خمس سنوات وأكثر.

- في عقد تحويل الفاتورة لا تغطي عادة مخاطر التمويل والمخاطر السياسية، في حين تتحمل جهة التمويل في عمليات شراء مستندات التصدير هذه المخاطر.

#### رابعاً: التآجير التمويلي financial leasing

##### 1- مفهوم التآجير التمويلي

يعتبر التآجير التمويلي أداة تستخدمها البنوك أو شركات التآجير التي تكونها خصيصاً لهذا الغرض لخلق استراتيجية تمويلية بديلة للاقتراض، فهذه الأداة هي شكل من أشكال تمويل السلع الرأسمالية اللازمة للمنشآت الإنتاجية مثل المعدات والآلات الصناعية والزراعية، وذلك عن طريق عقود تآجير متوسطة أو طويلة الأجل توفر لها الأصول الرأسمالية اللازم لنشاطها مما يعفيها من مهمة تدبير الموارد المالية لامتلاك هذه الأصول عن طريق الاقتراض ودفع ثمنها بالكامل .

وحسب هذا النظام تقوم المؤسسة المؤجرة ( المشتري ) بشراء الأصل الرأسمالي بمواصفات محددة من مورد معين ( المنتج ) وتآجيره إلى المشروع الذي يحتاج إليه ( المؤسسة المستأجرة ) لمدة محددة من الزمن (متوسطة أو طويلة ) في مقابل سداد قيمة إيجار محددة يتفق عليها فيما بينهما ، وتسدد شهرياً في أغلب الأحوال وتزيد في مجموعها عن ثمن شراء الأصول المؤجرة بحيث يتحقق للمؤجر عائد معدله يقترب من معدل الفائدة على قرض بضمان .

##### 2- أطراف التعامل في التآجير التمويلي

هناك ثلاثة أطراف في هذه العملية:

1- مستخدم الأصل الرأسمالي وهو المؤسسة المستأجرة .

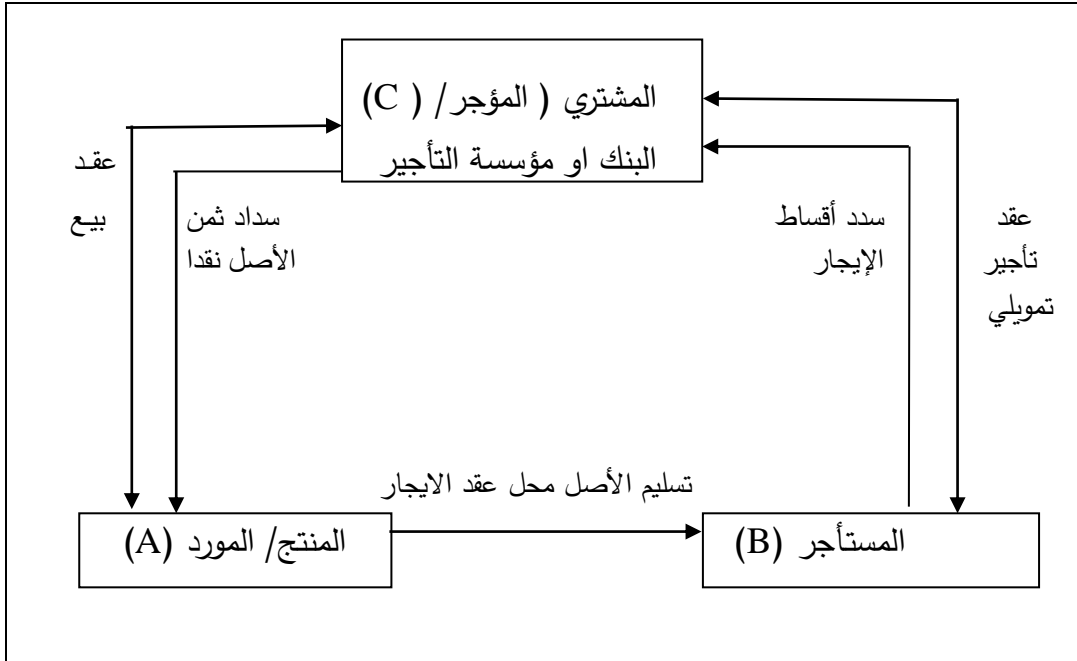
2- ممول شراء الأصل الرأسمالي ( البنك أو شركة التآجير ) والذي سيقوم بالتآجير .

3- البائع أو المورد لهذه الأصول .

ولزيادة التوضيح أكثر سوف نفترض أن مصنع (A) ينتج نوعاً معيناً من الآلات الإنتاجية التي يحتاج إليها المصنع (B) والذي يكون بحاجة إلى سيولة ففي هذه الحالة فإن المصنع (A) يقوم ببيع هذه الآلة نقداً إلى أحد البنوك أو إحدى مؤسسات التآجير التمويلي (C) (المشتري أو المؤجر) ويقوم بتآجيرها إلى المصنع (B) لمدة معينة مقابل قيمة إيجار شهري يتفق عليه.

ويمكن توضيح هذه العلاقة الثلاثية بين أطراف عملية التآجير التمويلي حسب الشكل التالي:

الشكل رقم ( 9 ) : العلاقة بين أطراف عملية التأجير التمويلي



وانطلاقاً من الشكل فإن التأجير التمويلي يتضمن عقدان:

- أ- الأول: عقد بيع يحرر بين الشركة المؤجرة والشركة المنتجة أو الموردة.
- ب- الثاني: عقد تأجير ويحرر بين المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة.

ويحتفظ المؤجر بملكية الأصول المؤجرة وعند انتهاء العقد فإن المستأجر يكون له الخيار إما أن يعيد الأصل الذي استأجره إلى المالك المؤجر، وإما أن يستمر في استئجاره للأصل بسعر بالغ الانخفاض أو أن يشتريه بثمن رمزي يتفق عليه، وعليه فإن التأجير التمويلي هو عادة لفترة طويلة ولا يقدم المؤجر خدم الصيانة ويتضمن فقط الإيجار، ولا يجوز للمستأجر إلغاء العقد خلال فترة سريانه وتقدم الخدمة بواسطة البنوك أو مؤسسات التأجير التمويلي.

### 3- التأجير التمويلي الدولي

الصورة الأعم لعمليات التأجير التمويلي هي عندما تعقد الصفقة محليا بمعنى أن المؤجر والمستأجر من نفس الدولة، غير أن التأجير يقع دوليا عندما تتم العملية بين المقيمين وغير المقيمين بمعنى ان المؤجر في بلد ما والمستأجر في بلد اخر، ويحدث ذلك إذا باع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها إلى شركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، وفي هذه الحالة يشحن المنتج المعدات إلى المستأجر في الدولة الأجنبية وتظل تحت ملكية شركة التأجير

خلال مدة العقد، وغالبا ما يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير، وبهذا تعتبر عملية التأجير كأنها عملية تصدير معدات دامت فترة تسديد قيمتها مدة عقد الإيجار.

ويحدث التأجير الدولي في حالة السلع الرأسمالية التي يمكن تسجيلها دوليا كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى.

#### 4- المراحل الأساسية للتأجير التمويلي الدولي

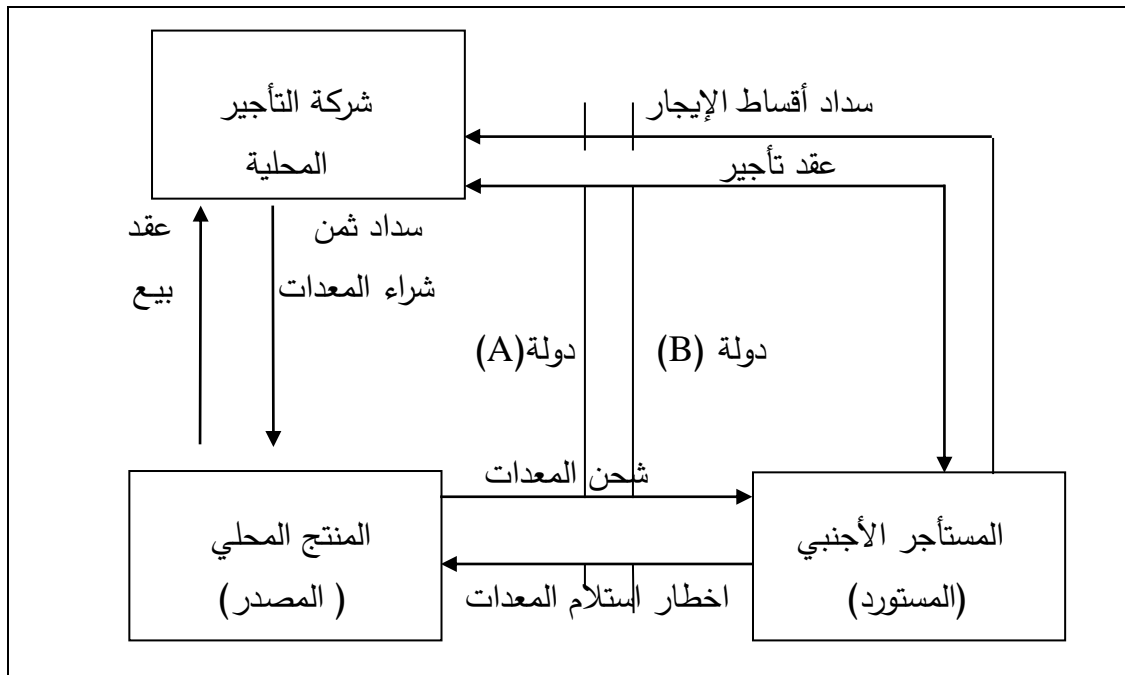
تمر عملية التأجير التمويلي الدولي بثلاث مراحل أساسية:

1- يختار العميل ( المستورد ) التجهيزات او المعدات الانتاجية التي يحتاجها من المورد، ويتفاوض معه حول ماسوف يتضمنه العقد من صيانة وسعر...الخ، وبعد ذلك يبحث العميل عن مؤسسة القرض الاجاري، ويتفاوض معها حول عقد التمويل ( التكلفة، المدة، الاجار...الخ).

2- تشتري مؤسسة القرض الاجاري التجهيزات والمعدات المطلوبة من المورد لتصبح المالك الحقيقي لها.

3- يدفع المستأجر الاجارات لشركة التاجير ويصبح له الحق في استعمال العتاد، وفي نهاية تاريخ العقد يستطيع المستأجر شراء هذا العتاد مع مراعاة الاجارات التي دفعها خلال مدة التاجير.

شكل رقم ( 9 ) : عملية تأجير تمويلي دولي



## 5- مزايا وسلبيات التأجير التمويلي الدولي

### 5-1 مزايا التأجير الدولي: ان اللجوء لهذه التقنية يمنح المزايا التالية:

- تجنب المصدر والمستورد البحث عن طرق للتمويل، يتعرضان من خلالها لخطر الصرف ومخاطر عدم الدفع، حيث ان مؤسسة التأجير هي التي تقوم بعملية الشراء.
- بالنسبة للمصدر هذه التقنية تعد بمثابة البيع الفوري (البيع نقدا).
- تسمح للمستورد عدم التسديد الفوري لمبالغ المعدات والتجهيزات والتي تكون في العادة مبالغها كبيرة، حيث يدفع مبلغ الايجار فقط.
- التخفيف من ميزانية المؤسسة (المستورد)، نظرا لعدم الحصول على هذه الأصول عن طريق الشراء بأموال مقرضة، وهذا يعطي المستأجر قدرة أكبر على الاقتراض.
- تسمح هذه التقنية بتوفير الأموال الذاتية للمؤسسة وتوجيهها إلى أوجه إنفاق أخرى.
- تسمح بإعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ما هو متبع في حالة التمويل المصرفي.
- إذا استأجرت مؤسسة الأصول الرأسمالي بدلا من تملكه فإنها يمكن أن تحقق وفرا ضريبيا إذا كانت فترة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي الذي يتم حساب قيمة قسط الاهتلاك على أساسه لغرض الضريبة.

### 5-2 عيوب التأجير الدولي

- رغم كل المزايا المذكورة سابقا الا انه لا يخلو من بعض السلبيات والتي تتمثل فيمايلي:
- ارتفاع تكلفة الايجار، كما تعتبر هذه التقنية عملية معقدة مقارنة بطرق التمويل الاخرى.
  - تواجه المؤسسة المؤجرة مخاطر عدة منها خطر سعر الصرف، وخطر تراجع قيمة المعدات، وعدم القدرة على اعادة بيعها.

### 6- تكلفة التأجير التمويلي الدولي

- تتكون هذه التكلفة من عدة عناصر تتضمن قسط استهلاك الأصل بالكامل مع سعر الفائدة، بالإضافة إلى علاوة محددة للشركة المؤجرة لمواجهة المخاطر والمصاريف الإدارية الطارئة، كما ان تسديد هذه الاقساط يمكن ان يكون تصاعديا او تنازليا او مكيفا مع شروط السوق.

## المحور السابع: أخطار التجارة الدولية والضمانات البنكية الدولية

رغم جميع الجهود المبذولة لانجاح الصفقات التجارية الدولية الا انها لاتخلو من الاخطار التي يتعرض لها اطراف التبادل، مما استوجب تدخل البنوك للتقليل من هذه الاخطار عن طريق تقديم ضمانات بنكية لهم.

### أولاً: أخطار التجارة الدولية

بالرغم من تطور التجارة الخارجية وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات الدولية على أحسن وجه هناك عدة مخاطر تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير يتعرض لها كل من المصدر والمستورد، وهذا نظرا لبعدها المسافات بين المتعاملين واختلاف اللغات واختلاف الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية بين الدول، تتمثل هذه المخاطر التي تتعرض لها التجارة الدولية فيما يلي:

#### 1- المخاطر السياسية

يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي في بلد المستورد، وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية ... إلخ، وهذه المخاطر تظهر نتيجة الأحداث والاضطرابات والشغب التي توجد في بلد المستورد أو المصدر، بحيث تحول هذه الأحداث دون تمكن المستورد أو المصدر من تنفيذ كافة التزاماتها على الرغم من رغبتهم في تنفيذ العقد، أي عوامل خارجة عن إرادتها، فالمصدر والمستورد كي يحموا أنفسهم عليهم متابعة الأوضاع السياسية والاقتصادية باستمرار، وتتمثل أسباب هذه المخاطر فيما يلي:

- فعل أو حكم أو قرار من حكومة بلد المصدر تحول دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفقة التصدير.
- فعل أو حكم أو قرار من حكومة دولة أجنبية قد تكون دولة العبور مثلا تحول أيضا دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفة التصدير.
- إلغاء السلطات العامة في دولة المستورد لترخيص الإستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منعها ادخال البضاعة.
- إستيلاء السلطات العامة دولة المستورد أو دولة العبور على البضاعة المشحونة أو حجزها أو مصادرتها.

- قيام السلطات العامة في دولة المشتري او الدولة التي سيتم الوفاء بواسطتها لمبلغ المصدر من استيفاء حقه من المشتري عند حلول الأجل، كتأجيل الوفاء به او اسقاطه كلياً او جزئياً.
- اعسار المشتري العام او اخلاله بعقده مع المصدر، سواء برفضه أو امتناعه عن استلام مستندات البضاعة او عن دفع قيمتها.
- خطر عدم التحويل والمتمثل في عدم امكانية المستورد من تحويل الاموال المستحقة للمصدر نتيجة لصدور قرار منع عملية التحويل.
- الحروب والثورات والانقلابات والفتن وأعمال العنف والتي يترتب عليها مباشرة عجز المشتري أو تأخره في سداد المبالغ المستحقة للمصدر.
- الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والبراكين والأعاصير والفيضانات ..الخ، والتي تحول دون تنفيذ صفقة التصدير.

## 2- خطر الائتمان أو عدم الدفع

بعد قيام المصدر بتوريد البضاعة فإن الهاجس الأساسي للمصدر في هذه المرحلة هو الحصول على أمواله من طرف المستورد، والتي تسمى مخاطر الائتمان أو عدم الدفع والتي يكون مصدرها أو سببها المستورد في ذاته أو أوضاعه المالية، والتي تحول دون تسديده لقيمة البضائع لصالح المصدر وتتمثل هذه المخاطر فيما يلي:

### 2-1- إفلاس أو إعسار المستورد

يتمثل هذا في عدم إمكانية المستورد للدفع بشكل كلي أو نهائي لصالح المصدر وهذا بعد قيام الأخير بتسليم السلع المطلوبة للمستورد، وهذا نتيجة تعرض المستورد للإفلاس أو الإعسار.

### 2-2- إمتناع المستورد عن السداد

قد يمتنع المستورد عن سداد ما عليه من ديون استناداً إلى عدم قدرة المصدر على ملاحقته قضائياً للمطالبة بحقه، وقد يكون رفض المستورد للسداد راجعاً إلى منازعاته في مقدار الدين أو أن المصدر لم يوفي بالتزاماته.

### 2-3- رفض المستورد استلام البضاعة

يتمثل في رفض المستورد أو إمتناعه عن استلام البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء لجميع التزاماته اتجاه المستورد.



## 2-4- عدم دفع المستورد لمستحقته في تاريخ الاستحقاق

ويعني هذا عدم دفع المستورد لمستحقته لصالح المصدر في تاريخ الاستحقاق المحدد أو المتفق عليه في العقد التجاري، بسبب إهماله أو عجزه على ذلك، وهذا بالرغم من قيام المصدر بتنفيذ التزاماته أمام المستورد.

ولتجنب اخطار الائتمان أو عدم الدفع على المصدر أن يحلل العملية من مختلف جوانبها والتي منها تحليل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، وسائل وآجال الدفع المقدمة لهم، ومن أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر نجد:

أ- **تركيز البيع:** إن تركيز الصادرات على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة، يمثل خطر لعدم الدفع.

ب- **خصائص المستورد:** التي توجي بخطر عدم الدفع والتي يمكن أن نذكر منها:

- قدم العلاقات مع الزبون بالعودة إلى تعاملاته السابقة يمكن أن يقارن تصرفات زبونه ويحكم عليه.

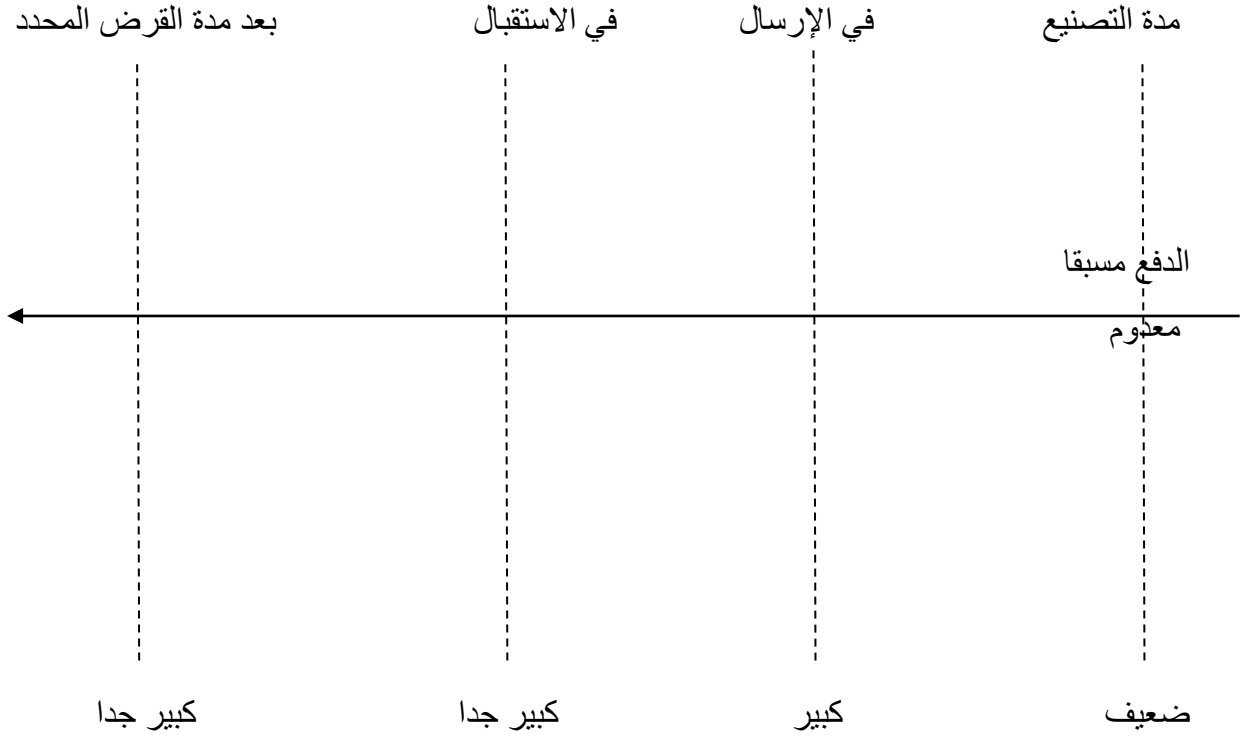
- حالته المالية في السوق وعما إذا كان يحقق أرباح أو خسائر.

- بلده وموقعه: هل الوضعية في بلد المستورد حسنة أم هناك تقلبات.

ج- **وسيلة الدفع والتقنية المستعملة:** يقصد بها الوسائل والتقنيات التي سبق وأن تطرقنا إليها، حيث يجب أن تختار بعناية بالنظر إلى موضوع الصفقة وبالظروف المحيطة بها حيث إن حسن الاختيار يمكن أن يقلل أو يلغي خطر عدم الدفع.

خ- **طول آجال الدفع:** إن موعد الدفع محدد في العقد التجاري المبرم بين المصدر والمستورد، وكلما طالت مدة الاستحقاق كلما زادت حدة خطر عدم الدفع، إذ أن هناك علاقة طردية بين شدة الخطر وآجال الدفع و يمكن أن نوضحها في الشكل التالي:

الشكل رقم ( 10 ): العلاقة بين شدة الخطر وآجال الدفع



ولتغطية مخاطر الائتمان وعدم الدفع يمكن استعمال بعض تقنيات الدفع المستعلة في الصفقات التجارية، التي يمكن ان تقلل او تلغي خطر عدم الدفع، وتتمثل هذه التقنيات في:

- الاعتماد المستندي غير قابل للالغاء والمعزز.
- تحويل الفاتورة.
- تأكيد الطليبة.

### 3- خطر الصرف

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف والذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية والديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي ووضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق الديون لعملة أجنبية.

ومنه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، و لهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

- للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.
- للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.
- يمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:
  - وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محددة وغير ثابت.
  - متغير إلى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجياً.
  - التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX.

#### 4- خطر الإنتاج أو خطر الصنع

يبدأ خطر الصنع لحظة انتهاء مرحلة عملية إرسال البضاعة، أو قد تكون بعد مدة نوعاً ما، وهذا بين مرحلة إرسال البضاعة من طرف المصدر واستلامها من طرف المستورد أو استلام هذا الأخير لمستندات شحن البضاعة وهذا حتى يتسنى له استلام البضاعة، وهنا قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف بخطر الفسخ التعسفي للصفقة من قبل المستورد، هذا ما يؤدي إلى توقف الصفقة بشكل نهائي وعليه فإن المصدر سيتحمل لوحده كافة المصاريف المتعلقة بالصفقة.

وعليه فإن المصدر سيجد نفسه مضطراً لإعادة إرجاع بضاعته المصدرة أو إعادة بيعها في بلد المستورد، والخسارة هنا تنشأ عن الفارق بين سعر البيع وسعر إعادة البيع، غير أن الخسارة في حالة إعادة البيع ستكون قصوى، وهذا بالنظر إلى التكاليف المرتفعة والمتمثلة في تكاليف التخزين في بلد المستورد، الإجراءات والرسوم الجمركية، إعادتها إلى الوطن، إرسالها إلى بلد آخر، أو إعادة بيعها في بلد المستورد. وعليه فإن التأمين ضد هذا النوع من الأخطار يعتبر جد ضروري ومهم بالنسبة للمصدرين، بغية حماية ووقاية أنفسهم من مخاطر إلغاء أو توقيف الصفقة.

#### 5- خطر ارتفاع تكاليف الإنتاج

متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي والمتمثلة في ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، حيث يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير

الرجعية، وعليه فإن هذا الخطر ينجم عما يحدثه ارتفاع سعر تكلفة البضاعة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون والإرسال.

ونستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

- إما وضع فقرة أو بند في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر، فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة

التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، وهذا ما يحول جزء من الخطر أو كله

على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته.

- إما اللجوء إلى التأمين ضد هذا النوع من الاخطار.

## 6- مخاطر عدم التحويل

يظهر هذا النوع من المخاطر عند وقوع أحداث سياسية أو صعوبات اقتصادية أو تشريعية في بلد

المستورد تمنع أو تؤجل تحويل الأموال إلى المصدر، وينتج هذا الخطر بفعل القرارات التي تصدرها حكومة

بلد المستورد، وتتمثل بعض هذه القرارات الحكومية فيما يلي:

- قرار حكومة بلد المستورد بتعليق (توقيف) كافة أنواع الدفع للخارج.

- وضع قوانين أو أنظمة الصرف تعمل على تأخير أو منع تحويل الأموال للخارج.

- منع شراء العملات الأجنبية.

- عدم كفاية العملة الأجنبية لعملية الدفع.

- منع أو تحديد بشكل كبير لحركة رؤوس الأموال مع الخارج.

وأهم ما يميز هذا النوع من الأخطار هو أنه في العادة يكون ذو طبيعة مؤقتة ويختفي بمجرد إزالة أو

رفع القيود المفروضة على تحويل هذه الأموال.

## 6- مخاطر أثناء الاستلام للبضاعة

وهي المخاطر الخاصة بإعداد البضائع وتجهيزها (موضع العقد) فالمستورد لا يهتم بالدرجة الأولى

بعد إجراء العقد والاتفاق على الشروط الا استلام البضاعة المطلوبة والمطابقة لشروط العقد والمخاطر التي

تظهر من هذه الناحية تتمثل فيما يلي:

- قد يتعرض المستورد لمشاكل خطيرة في حالة تخلف وصول الشحنة أو عدم وصولها إلى المكان

المتفق عليه.

- عدم تسليم البضاعة بالكميات المتفق عليها، أي سلعة ناقصة غير كاملة.

- تسليم بضاعة بمواصفات مخالفة أو تقل عن الجودة المطلوبة والمحددة في الإتفاق.

## ثانياً: الضمانات البنكية الدولية

رغم التقنيات المصرفية المستعملة في تمويل التجارة الدولية فإنها تطرح مشكل في العديد من الدول راجع لعدم الاستقرار وعدم الوفاء بالعهود، ولا احترام مواعيد العمليات التجارية والالتزام بالعهود والحفاظ على ثقة المتعاملين التجاريين، تلجأ البنوك إلى رفع ضمانات مصرفية لتحقيق مرونة جيدة، وقصد تسهيل للمستورد والمصدر القيام بأعمالهم بطريقة سهل وسريعة وضمان هذه المبادلات التجارية الخارجية. فالمصدر يسعى للحصول على أمواله في أقرب الآجال، والمستورد يسعى إلى ضمان أن السلعة المطلوبة تنتج وتورد وفق الشروط المتفق عليها ( آجال، أسعار، نوعية...).

وبالتالي فإن كل طرف يسعى لوجود ضمانات تتماشى مع احتياجاته، فالمصدر يسعى إلى ضمان الدفع فيلزم المستورد باستخدام الاعتماد المستندي أو ضمانات الدفع، ويسعى المستورد إلى الحصول على ضمانات السوق والتي تهدف إلى التنفيذ الجيد للصفقة، هنا تأتي البنوك لتوفير هذه الضمانات.

### 1- مفهوم الكفالات والضمانات البنكية

تعتبر الكفالات والضمانات البنكية التزامات مكتوبة من طرف البنك حيث أن:

#### 1-1- الكفالة

هي عقد بمقتضاه يكفل شخص تنفيذ الالتزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي بهذا الالتزام إذ لم يف به المدين نفسه.

أو هي تعهد شخص طبيعي أو معنوي بأن يدفع الدين إلى الدائن عوضاً عن المدين في حالة عدم وفاء هذا الأخير للدين، أي تحمل مسؤولية الوفاء عند إعسار المدين.

تتميز الكفالة بالخصائص التالية:

- إن الكفالة عقد رضائي، ينعقد بمجرد تراضي بين الدائن والكفيل.
- الكفالة عقد تابع للعقد الأصلي ( التجاري).
- الكفالة عقد ملزم لجانب واحد.
- الكفالة عقد ضمان، أي أنها تضمن وفاء المدين بالدين، فهي تأمين الدائن ضد امتناع المدين عن الوفاء بالتزامه.

#### 1-2- الضمانات البنكية

وثيقة تتضمن تعهد البنك برصد مبلغ معين لحد تاريخ معين يضمن تنفيذ شخص ( عميل البنك ) التزاما معيناً اتجاه شخص ثالث (المستفيد).

أو هي وثيقة يتعهد فيها البنك الضامن تعهداً لا رجوع عنه بناءً على طلب الأمر بالدفع مبلغ من المال للمستفيد لمجرد طلبه.

إن مخطط الضمانة المصرفية تقتض وجود عقدين متميزين: عقد أساسي يربط المستورد بالمورد وعقد ضمان في الإطار وفي نطاق العقد الأساسي الذي يدعى منه المصدر بـ "الأمر" والمستورد بالمستفيد، يقوم المعطي للأمر ( الأمر ) بتوجيه رسالة تحمل تعليمات إلى المصرف يطلب منه فيها أن يكون ضامناً اتجاه المستورد المستفيد لبعض الالتزامات الناجمة عن العقد الأساسي.

فالضمانات البنكية هي التزام أساس ومستقل يضبط العلاقة بين أطراف العقد، بتدخل البنوك وأطراف الضمان البنكي قد تكون ثلاثة أو أربعة أطراف رئيسية حسب طبيعة الضمان وهي:

- صاحب الأمر ( المصدر): هو الذي يأمر بنكه بوضع ضمان لحساب المستورد، إذ يكون مجبر على إتمام واجباته التعاقدية، وهذا كي لا يلزم على دفع قيمة الضمان.
- المستورد (المستفيد): له الحق في طلب قيمة الضمان في حالة أن المصدر عجز عن الالتزام بواجباته التعاقدية.
- الضامن (بنك المستورد): وهو الذي اصدر الضمان لصالح المستفيد، وذلك بهدف تعويضه في حالة عدم التزام صاحب الأمر.
- الضامن المضاد (بنك المصدر): والذي يتعهد للبنك الضامن (من خلال الضمان المضاد) بدفع مبلغ الضمان المضاد في حالة ما إذا أخل عميلة (المصدر) بالتزاماته.

## 2- مبادئ الضمانات البنكية

### 2-1- مبدأ استقلالية الضمان

وهذا يعني استقلالية الضمان عن العقد التجاري، كما يعني أن يبقى الضمان حياً بالنسبة لكل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر والمستورد خلال الصفقة التجارية.

### 2-2- مبدأ إلزامية الضمان

يلزم الضامن بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد، واستعمال الضمان يتطلب إثبات نوعين من الضمانات:

- 1- ضمان لأول الطلب: يجب أن يحترم المستورد في طلبه تنفيذ التزاماته والشروط المتعلقة بخطاب الضمان وعلى البنك أن ينفذ طلب المستورد، ويكون للمستورد الحق في الحصول على مبلغ الضمان عند أول طلب من طرفه فهي مستحقة السداد وواجبة الدفع عند أول الطلب.

ب- **ضمان مستندي**: إذ يقوم البنك بدفع قيمة الضمان مباشرة للمستفيد بعد تقديم هذا الأخير للمستندات المتفق عليها في العقد، والتي تبين اخلال المصدر بالتزاماته التعاقدية، هنا يقدم البنك الضامن التزام نهائي بالدفع.

### 3- طرق إصدار الضمانات البنكية

لإصدار الضمانات البنكية يجب أن نميز بين نوعين من الإصدار، الإصدار المباشر وغير المباشر.

#### 3-1- الضمان المباشر

يقوم بنك المصدر (الضامن المضاد) بإصدار الضمان مباشرة لصالح المستفيد وبالتالي تتدخل ثلاثة أطراف: الأمر، بنك الأمر، المستفيد، في هذه الحالة يقتصر دور البنك المستورد (الضامن) على تسليم الضمان للمستورد ووضع المبلغ في متناول المستورد في حالة موافقة هذا البنك نفسه، في هذه الحالة فإن بنك المستورد ما هو إلا مبلغ وناقل للضمان ولا يتعرض لأي خطر ولا يتحمل أي مسؤولية في حالة إفلاس الأمر وعجزه عن أداء واجباته التعاقدية.

#### 3-2- الضمان غير المباشر

يقوم هذا النوع من الضمانات على أساس تعهدين: من جهة يصدر البنك الضامن تعهدا مباشرا لصالح المستفيد (عقد الضمان)، ومن جهة أخرى البنك الضامن المضاد يتعهد اتجاه البنك الضامن (عقد الضمان المضاد).

إذ أن البنك الضامن لا يمكنه تقديم ضمان للمستفيد ما لم يحصل على ضمان مضاد من طرف بنك المصدر، تتم هذه العملية بطلب مفصل من المرسل الأجنبي (بنك المصدر)، ويحتوي على عناصر العقد وكذا أطراف التعاقد إضافة إلى نوع الضمان الواجب تقديمه.

### 4- أنواع الضمانات البنكية الدولية

تقوم البنوك بإصدار أنواع عديدة من الضمانات البنكية الدولية، ويتحدد نوع الضمان من الغرض الذي نشأ من أجله، وبما يخدم مصالح أطراف الضمان سواء كان مستوردين أو مصدرين، وتتمثل مختلف أنواع هذه الضمانات فيما يلي:

#### 4-1- الضمانات لصالح المستورد

##### 1- ضمان الاكتتاب (ضمان المناقصة)

تقوم المؤسسات في حالة الصفقات الكبيرة بإعلان مناقصة لاختيار أحسن الموردين الدوليين الذين يقومون بتوريد البضاعة بأحسن الشروط وتسمح ضمانات الإكتتاب للمشتري المستورد بالحصول على ضمان

ضد مخاطر عدم الإتمام النهائي للعقد من طرف المصدر، حيث عند إبرام العقد لا بد للمصدر أن يقدم ضمان الاكتتاب حيث أن قيمته تتراوح ما بين 2% و 5% من قيمة العقد، وتمتد مدته من تاريخ الايداع من طرف المؤسسة التي دخلت المناقصة للترشح إلى غاية إمضاء العقد.

#### ب- ضمان حسن التنفيذ

إن الغاية من هذه الضمانة تكمن في الضمان والتأكد من إنجاز الصفقة، ففي حالة إخلال أو تأخر المصدر بالتزاماته التعاقدية فيما يخص نوعية البضاعة أو جودتها أو دقة الخدمة أو السلعة المقدمة، فيمكن للمستورد التوجه للبنك الضامن ويطلب بجزء أو بكل من مبلغ الضمان، وغالبا ما يتبع ضمان حسن التنفيذ ضمان المناقصة، وتنتهي صلاحية هذه الضمانات عند الاستلام الجزئي أو النهائي للبضائع من قبل المستورد.

#### ج- ضمان استرجاع التسبيق

في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي إلى المصدر كتسبيق يقطع هذا الأخير من قيمة الخدمة أو البضاعة فيما بعد، وعليه يوضع ضمان استرجاع التسبيق بتعويض جزء أو كل التسبيق المقدم من طرف المستفيد في حال ما اذا اخل المصدر بالتزاماته في تنفيذ شروط العقد، ويتراوح مبلغ الضمان عموما ما بين 5% الى 15% من مبلغ العقد التجاري، إذ وتغطي نسبته مبلغ التسبيق.

#### ح- ضمان اقتطاع الضمان

يرتبط هذا النوع من الضمان بالتأكد من حسن التنفيذ، حيث يغطي هذا الضمان عيوب الإنشاء أو الصيانة في مرحلة التجربة والتي تكون بين الاستقبال المؤقت للبضاعة والاستقبال النهائي، حيث يكون العقد على أساس نسبة من مبلغ الصفقة الذي يحتفظ به المشتري ولا يتم دفعه للمصدر إلا عند نهاية العقد - اقتطاع الضمان - ، يضمن المستورد من خلاله أن يقوم المصدر بتنفيذ جميع التزاماته التعاقدية في فترة التجربة، ويتم استخدام هذه الضمانات في حالة كون البضاعة الموردة من قبل المصدر لا تتماشى مع دفتر الشروط المتفق عليه أو عدم قيام المصدر بخدمات الصيانة في فترة التجربة.

#### خ- ضمان الأضرار المشتركة

قد نجد لهذا النوع من الضمانات في النقل البحري، وخاصة إذا كانت حمولة السفينة منتجات استهلاكية، أين يصعب توجيه مسؤولية الأضرار أو الخسائر هل لصاحب السفينة أو للمصدر الأجنبي، وفي هذه الحالة يتم توقيف السفينة بأمر قضائي وذلك قصد تحديد الجهة المسؤولة، وبهذا الإجراء يتحمل صاحب



السفينة تكاليف باهظة بسبب التأخر في التسليم، غير أنه عندما يقدم صاحب السفينة هذا الضمان يمكنه أن يتحرر ويغادر الميناء بعد تفرغ البضاعة.

هذا النوع من الضمان يصبح ساري المفعول من تاريخ إصداره حتى تاريخ الحكم النهائي، وتحدد قيمته من طرف خبراء بالنظر إلى الخسائر المحتملة، يعتبر هذا الضمان من الضمانات المستندية بسبب أن وضعها حيز التنفيذ متوقف على تسليم المستفيد صورة الحكم من المحكمة المختصة.

#### 4-2- الضمانات لصالح المصدر

##### 1- ضمان الدفع

يطلب المصدر من المستورد ضمان الدفع لتفادي عجز هذا الأخير عن التسديد، وهذا الضمان يكون يتعهد بنك المستورد تسديد قيمة الصفقة في تاريخ استحقاقها في حالة عجز زبونه عن ذلك، ويبقى ساري المفعول إلى غاية التأكد من تسديد مبلغ البضاعة أو الخدمة، أما قيمة ضمان الدفع تغطي مبالغ الصفقة ككل.

وإن وضع ضمان الدفع حيز التنفيذ يكون من خلال تقديم المصدر لوثائق تبين عجز المستورد عن الدفع من جهة، ويقدم وثائق أخرى تبين أنه قام بأداء جميع واجباته التعاقدية على أكمل وجه للمستورد من جهة أخرى.

##### ب- رسالة القرض

يرجع أصلها إلى الولايات المتحدة الأمريكية حيث قامت هناك البنوك بإنشائها تفاديا للقوانين التي تمنع إصدار الضمانات البنكية، وهي إذن ضمانات للتعويض لها إطار قانوني معين مشابه للقوانين الخاصة بالاعتماد المستندي، إذ أنها التزام غير رجعي، حيث يلتزم البنك بالدفع بناء أعلى أمر من قبل معطي الأمر بدفع مبلغ مالي مقابل تقديم المستفيد المستندات المطابقة للاتفاق تبين أن المبلغ الذي يعود له لم يدفع.

#### 5- أهمية الضمانات البنكية في عملية التجارة الدولية

تكتنف عمليات التجارة الخارجية مخاطر متعددة والتي تؤدي إلى حدوث خسائر مادية تمس كل من المصدر والمستورد وقد تكون خارج نطاقهما، ولتجنب مثل هذه المخاطر ولضمان حسن سير هذه العمليات يلجئ كل متعاقد لطلب الضمانات التي تعتبر وسيلة للتأمين وضمان سير العملية، ومن هنا تبرز أهمية الضمانات التجارية الخارجية.

### 5-1- أهميةها بالنسبة للمستور

يرغب المستورد عند شرائه لبضاعة ما في التأكد من أنها سوف تصله مطابقة للمواصفات المتفق عليها في العقد، ولكنه معرض لعدة مخاطر كعدم قدرة المصدر على تنفيذ واجباته التعاقدية، أو عدم تسليم البضاعة كاملة من الناحية النوعية، الكمية، الزمنية... الخ، لهذا فالتعامل بالضمانات البنكية مهم جدا في مجال التجارة الخارجية، فالضمان يغطي خطر مستقبلي محتمل الحدوث الذي يكون على عاتق المصدر، إذ يعتبر وسيلة ضرورية في أعمال التجارة الخارجية لتوفير الثقة بين المتعاملين، والضمانات التي تخدم المستورد منها ضمان حسن التنفيذ، الضمان التعهدي، ... الخ.

### 5-2- أهميتها بالنسبة للمصدر

يتعرض المصدر لعدة مخاطر بعد إرسال البضاعة كامتناع المشتري عن دفع كامل الثمن أو امتناعه عن دفع قسم منه، وعليه فسيتحمل المصدر خسائر غالبا ما تكون كبيرة، ومن الصعب الاستعلام عن المستورد وجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات ثم الحكم على إمكانية الثقة فيه، لذا وضعت عدة أنواع تخدم مصلحة المصدر منها ضمان الدفع، رسالة القرض، .. الخ، وأحسن تدبير للمصدر هو حصوله على الثمن بصورة مقدمة وقبل شحن البضاعة لحماية نفسه.

### 5-3- أهميتها بالنسبة للبنك:

تتضح أهمية الخدمة البنكية التي تقوم بها البنوك بإصدار الضمانات لحساب المتعاملين معها المختلفين ومنهم الأفراد أو الشركات والمؤسسات من خلال الثقة التي توفرها لهم، المصارف على عمولات نظير إصدارها لهذه الضمانات فهي تتحمل عندما تصدر الضمانات مسؤولية تنفيذ تعهداتها.

قائمة المراجع:

اولاً: المراجع باللغة العربية

- 1- عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية ، 2000.
- 2- ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد، عمان، 2004.
- 3- خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، عمان، 2009.
- 4- خالد امين عبد الله، إسماعيل إبراهيم، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل، عمان، 2006.
- 5- واثق علي الموسوي، موسوعة التجارة الدولية، الجزء الثاني، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، 2018.
- 6- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 7- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
- 8- اسامة عبد المنعم، الاعتمادات المستندية فن الاستيراد والتصدير، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2014.
- 9- جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران، عمان 2008.
- 10- مسعداوي يوسف، دراسات في المالية الدولية، دار الراية، عمان، 2013.
- 11- وليد العايب، لحلو بخاري، اقتصاديات البنوك، والتقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013.
- 12- طارق جمعة سيف، تامينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية 2007.
- 13- طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري، 1998.
- 14- شريف علي الصوص، التجارة الدولية الأسس والتطبيقات، دار أسامة، عمان، 2012.
- 15- دريد كامل آل الشيب، إدارة العمليات المصرفية، دار المسيرة، عمان 2015.
- 16- عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000.
- 17- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2003.
- 18- عمر طروانة، إدارة الشراء والتجارة الدولية، دار البداية، عمان، 2011.
- 19- إكرام ياملكي، الأوراق التجارية وفقاً لاتفاقية جنيف الموحدة والعمليات المصرفية وفقاً للأعراف الدولية، مكتبة دار الثقافة، عمان، 2001.

- 20- السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان، 2011 .
- 21- زاهية سي يوسف، عقد الكفالة، دار الامل للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2004.
- 22- ابراهيم احمد عبد الخالق، التجارة الالكترونية، مطبوعات مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، 2010.
- 23- انطوان الناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المالي، المؤسسة الحديثة للكتاب والنشر، لبنان، 1989.
- 24- زياد رمضان ، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، 2000.
- 25- سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
- 26- صلاح الدين حسن السيسى، قضايا مصرفية معاصرة، دار الفكر العربي، القاهرة، 2004.
- 27- بوسليمان صليحة، تغطية اخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2012-2013.
- 28- شريف محمد ماهر، تخطيط النقل وسياساته، الدار الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
- 29- شربي محمد الأمين، أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2010-2011.
- 30- سميرة إبراهيم محمد أيوب، اقتصاديات النقل، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.

### ثانيا: المراجع باللغة الاجنبية

- 1- Barrelier, A, et Autres, Exporter pratique du commerce international , Edition Fouchers, paris, 1999.
- 2- G. Legrand, H Martiné, Management des opérations de international, DUNOD, paris, 7 éme édition. 2005.
- 3- Richard Schaffer, Filiberto Agusti, Lucien J. Dhooge, International business law and its environment, Cengage Learning, 9th edition, USA, 2014.
- 4- Paul Todd, Bills of lading and bankers documentary credits ,Taylor& Francis, 4th edition, 2013.
- 5- Jean Marc Benammar, Techniques du commerce international, 1ère édition, Techniplus, Paris, 1995

- 6- Ghislaine Legrand, Hubert Martini, Gestion des opérations Import/Export- cours et application-, édition DUNOD, Paris, 2008.
- 7- Michel Jura : Technique – Financière International , Dunod, Paris, 2003.
- 8- Ammour Ben Halim, : pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, Alger, 1997.
- 9- M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.