

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 قالمة
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



مطبوعة دروس أعدت للوفاء بمتطلبات مقياس

تمويل التجارة الدولية

موجهة لطلبة السنة الثالثة تخصص تجارة دولية وإمداد

إعداد الدكتورة: بوفلفل سهام

السنة الجامعية : 2020-2021

قائمة المحتويات

	قائمة المحتويات	
	قائمة الجداول	
	قائمة الأشكال	
	المقدمة العامة	
25-8	الفصل الأول: مدخل لتمويل التجارة الدولية	1
8	تمهيد	
8	1.1 ماهية التجارة الدولية	
8	1.1.1 مفهوم التجارة الدولية	
10	2.1.1 أهمية التجارة الدولية	
11	2.1 نظريات التجارة الدولية	
11	1.2.1 نظرية الميزة المطلقة	
11	2.2.1 نظرية الميزة النسبية	
12	3.2.1 نظرية القيم الدولية	
13	4.2.1 نظرية نسب عناصر الإنتاج	
14	5.2.1 نظرية الميزة التنافسية للأمم	
14	6.2.1 نظرية داينغ للإستثمار الأجنبي المباشر	
15	3.1 السياسة التجارية	
16	1.3.1 مفهوم السياسة التجارية	
16	2.3.1 أدوات السياسة التجارية	
19	4.1 ماهية التمويل الدولي	
20	1.4.1 مفهوم التمويل الدولي	
21	2.4.1 أهمية التمويل الدولي	
23	3.4.1 عناصر التمويل الدولي	
25	4.4.1 مصادر التمويل الدولي	
62-27	الفصل الثاني: الدفع في التجارة الدولية وطرقه	2
26	تمهيد	
26	1.2 الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية	
26	1.1.2 الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية	
26	2.1.2 الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية	
27	2.2 طرق الدفع في التجارة الخارجية	

27	النقود	.1.2.2
30	الأوراق التجارية	.2.2.2
31	الشيكات	.3.2.2
31	الحوالات	.4.2.2
32	الأبعاد الدولية للتمويل الدولي	.3.2
32	خدمات البنوك المراسلة	.1.3.2
33	إدارة الإتفاقيات مع البنوك المراسلة	.2.3.2
34	الوثائق الخاصة بالإتفاقيات مع البنوك المراسلة	.3.3.2
62-38	الفصل الثالث: تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل	3
38	تمهيد	
38	إجراءات الدفع والقرض	.1.3
38	الإعتماد المستندي	.1.1.3
49	التحصيل المستندي	2.1.3
53	خصم الكمبيالات المستندية	.3.1.3
53	تأكيد الطلبية	.4.1.3
55	إجراءات التمويل البحث	.2.3
55	تحويل الفاتورة	1.2.3
59	القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير	.2.2.3
60	التسيقات بالعملة الصعبة	3.2.3
81-63	الفصل الرابع: تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة وطويلة الأجل	4
63	تمهيد	
63	قرض المورد	1.4
63	مفهوم قرض المورد	1.1.4
64	أشكال قرض المورد	.2.1.4
65	مزايا وعيوب قرض المورد	.3.1.4
66	مراحل قرض المورد	.4.1.4
67	قرض المشتري	.2.4
67	مفهوم قرض المشتري	.1.2.4
68	عملية تسديد قرض المشتري	.2.2.4
69	تقييم قرض المشتري	3.2.4
70	مراحل قرض المشتري	4.2.4
70	مقارنة بين قرض المورد وقرض المشتري	.5.2.4

71	التمويل الجزائري (شراء مستندات التصدير)	3.4
72	مفهوم التمويل الجزائري	1.3.4
72	خصائص التمويل الجزائري	2.3.4
73	مراحل تقنية التمويل الجزائري	3.3.4
74	تقييم تقنية التمويل الجزائري	4.3.4
77	قرض الإيجار الدولي	4.4
77	مفهوم قرض الإيجار الدولي	1.4.4
78	خصائص قرض الإيجار الدولي	2.4.4
79	تقييم عملية قرض الإيجار الدولي	3.4.4
92-82	الفصل الخامس: مخاطر تمويل التجارة الدولية	5
81	تمهيد	
81	أساسيات عامة حول المخاطر	1.5
81	مفهوم المخاطر	1.1.5
82	أنواع المخاطر	2.1.5
84	مخاطر تمويل التجارة الخارجية	2.5
85	المخاطر الداخلية	1.2.5
86	المخاطر الخارجية	2.2.5
89	التسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية	3.2.5
91	تغطية المخاطر	4.2.5
103-93	الفصل السادس: الضمانات البنكية الدولية	6
93	تمهيد	
93	عموميات حول الضمانات البنكية	1.6
93	مفهوم الضمانات البنكية	1.1.6
95	ميدان الضمانات البنكية	2.1.6
96	خصائص الضمانات البنكية	3.1.6
97	أطراف الضمانات وعناصرها الأساسية	4.1.6
99	أنواع الضمانات البنكية	2.6
99	الضمانات التي تخدم المستورد	1.2.6
101	الضمانات التي تخدم المصدر	2.2.6
102	الضمانات التي تخدم الوسيط	3.2.6
104	الخاتمة العامة	
105	قائمة المراجع	

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
58	مخطط موضح للقروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير	1
60	مخطط التسيقات بالعملة الصعبة	2
65	قرض المورد	3
69	مخطط توضيحي لقرض المشتري	4
73	عملية شراء مستندات التصدير (الصفقة الجرافية)	5
95	أشكال الضمانات البنكية	6

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
64	معدل الاتفاق أو الاجماع	1
70	أوجه التشابه والاختلاف بين قرض المورد وقرض المشتري	2

المقدمة العامة

تعد التجارة الخارجية العصب الأساسي الذي تقوم عليه الاقتصاديات العالمية اليوم، وأحد الوسائل التي تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتطويرة ودفع عجلة التنمية عن طريق عمليات الإستيراد والتصدير، حيث تطلب التطور الهائل لحجم التجارة الدولية ضرورة إيجاد آلية فعالة تضمن حقوق المصدرين والمستوردين معا، وبما أن تمويل التجارة الخارجية أصبح من الإهتمامات الرئيسية للمؤسسات المالية بما فيها البنوك، والتي كانت بمثابة الوسيط الذي يمكنه أن يلعب هذا الدور في عملية التمويل بين الدول، فقد أوجدت بعض تقنيات التمويل التي توفر الأمان لأطراف التجارة الخارجية وتضمن مقدرتهم على الوفاء بجميع إلتزاماتهم، حيث نجد أن هذه التقنيات تختلف في مدتها وفي طريقة التعامل بها، ولكنها تشترك في كونها من السبل التي أزاحت العديد من المشاكل التي كانت تحيط بعمليات الإستيراد والتصدير، وكان في تقنية الإعتماد المستندي النصيب الأوفر في التعاملات التجارية الخارجية نظرا لما تحققة من مزايا وسهولة ومرونة وضمان، بالإضافة إلى التحصيل المستندي والتمويل الجزائي وقروض المشتري والمورد وغيرها. إن سيورة وإنتقال السلع والخدمات من البائع إلى المشتري طريق محفوف بالمخاطر، وإحتمالية وقوعها كثيرة جدا، فإذا كان البائع تراوده تخوفات حول تسديد مبلغ الصفقة، فإن المشتري تراوده مخاوف أخرى تتعلق بوصول البضاعة إليه في آجالها وبالمواصفات التي تم الاتفاق عليها، الأمر الذي إستدعى ضرورة البحث عن ضمانات بنكية دولية تحول دون حدوث مخاطر، وتحفظ حقوق أطراف التجارة الخارجية.

تهدف مطبوعة تمويل التجارة الدولية والموجهة إلى طلبة السنة الثالثة تجارة دولية وإمداد، إلى تعريف الطالب بأهم التقنيات التمويلية المستخدمة في التجارة الدولية، من خلال التطرق إلى التعريف بالتقنيات القصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، وكذا التفريق بينهما، بالإضافة إلى التعرف على المخاطر التي تحيط بعمليات التجارة الخارجية سواءا أكانت مخاطر داخلية أو خارجية، دوغما نسيان التسلسل الزمني لمخاطر التجارة الخارجية، ثم التطرق إلى الضمانات البنكية الدولية، والتي تعتبر كأحد الحلول وأحد الأساليب المتبعة بغية التقليل من المخاطر السابقة، وكذا للحيلولة دون الوقوع في خسائر مادية فادحة.

وتأسيسا على ما سبق، فقد ركزت المطبوعة على المقرر الخاص بالمقياس، حيث تم تقسيم هذه المطبوعة إلى ستة فصول رئيسية جاء تقسيمها كالتالي:

❖ الفصل الأول: مدخل لتمويل التجارة الدولية

❖ الفصل الثاني: الدفع في التجارة الدولية وطرقه

❖ الفصل الثالث: تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل.

❖ الفصل الرابع: تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة وطويلة الأجل.

❖ الفصل الخامس: مخاطر تمويل التجارة الدولية.

❖ الفصل السادس: الضمانات البنكية الدولية.

الفصل الأول: مدخل لتمويل التجارة الدولية

إن التجارة قديمة قدم التاريخ لكنها أخذت تتزايد بين الدول في القرن العشرين بشكل عام، وخلال العقود القليلة الماضية بشكل خاص، نظرا لتطور وسائل النقل والمواصلات والاتصالات وتقدم وسائل وأساليب الخدمات التجارية من خلال شبكة واسعة من البنوك الدولية وشركات التأمين وإعادة التأمين التي تسهل إبرام وتنفيذ عمليات التبادل التجاري فيما بين الدول،¹ ولقد تزايد الاهتمام من قبل دول العالم بعد الحرب العالمية الثانية بدراسة التجارة الدولية، ويرجع ذلك إلى مجموعة من الأسباب لعل من أهمها²:

- دخول العالم في عصر التعاون الاقتصادي الدولي.
- ظهور المؤسسات الدولية التي تعمل في مجال النقد والتمويل والتنمية الاقتصادية.
- ظهور مشاكل الدول النامية على المستوى الدولي مثل تدهور معدلات التبادل، وإتجاهها في غير صالح الدول النامية، والعجز المستمر في موازين مدفوعاتها.
- عولمة الاقتصاد والأسواق الدولية، حيث أصبح العالم بمثابة قرية صغيرة واحدة وسوق دولي واحد.

وفي هذا الفصل سنركز على دراسة ماهية التجارة الدولية من خلال المبحث الأول، ثم التطرق إلى نظريات التجارة الدولية من خلال المبحث الثاني، والسياسات التجارية من خلال المبحث الثالث، أما المبحث الرابع فتناولنا فيه ماهية التمويل الدولي

1.1.1 ماهية التجارة الدولية

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما متعدد الجوانب والأهداف سواء على مستوى الاقتصاد الوطني وخاصة في مجال الإنتاج وإعادة الإنتاج، أو على مستوى التجارة والعلاقات الاقتصادية الدولية، لهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية، ثم التطرق إلى أهمية التجارة الخارجية.

1.1.1.1 مفهوم التجارة الخارجية

- التجارة الخارجية بالتعريف هي شكل من أشكال العلاقات الاقتصادية، وهي عبارة عن مجموعة من العلاقات السلعية والنقدية والمواصلات لدولة ما مع دولة، أو دول أخرى، وهي ضرورية للدول كافة، سواء نظرنا إليها من حيث قدرتها على توفير الموارد بعد بروز ما يمكن تسميته بالتخصص الدولي في العمل والإنتاج، أو التعريف بأهم وآخر الابتكارات التكنولوجية في ميدان الصناعة أو الزراعة أو

¹ علي إبراهيم الخصر، إدارة الأعمال الدولية، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سورية، 2007، ص 15.

² السيد محمد أحمد السرتي وأحمد فتحي خليل الخضراوي، الاقتصاد الدولي، دار فاروس العلمية، الإسكندرية، 2017، ص 6.

الخدمات، أو نقلها إلى دول أخرى، أو إذا نظرنا إليها أخيراً من حيث وظيفتها في تسريع الدورة السلعية، وربط المنتجين من دولة ما، بالمستهلكين في غيرها من الدول³.

● كما يطلق على عملية التبادل الدولي للسلع والخدمات إصطلاح التجارة الخارجية أو التجارة الدولية أو التسويق الدولي⁴.

● إن التجارة الدولية هي مجموعة الإرتباطات الاقتصادية المتعلقة بالحركات، المالية والبشرية والتكنولوجية والسلعية والخدمية، التي تربط المصالح: الإنفرادية والثنائية والمتعددة للأشخاص، الطبيعيين والقانونيين في القطاعات: الخاصة والتعاونية والخيرية والعامة والمختلطة، والتي تقوم على إنتقال مادي أو متأثر أو حسابي ما بين البلدان المختلفة للموارد والمنتجات والدخول والمعلومات، وهي تجري في أطر الإتفاقات والتكتلات والإتحادات والأسواق والسياسات المرعية، وتعتمد على أسس تشريعية وشروط إدارية وقيود تكنولوجية متفق عليها محلياً ودولياً، وتتسم غالباً في إنعكاسها الهيكلية على الإقتصادات المحلية للبلدان المشاركة بإتجاهات السيطرة والتبعية أو الإعتماد المتبادل⁵.

● إن التجارة الدولية هي أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات رؤوس الأموال بين الدول المختلفة، فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة⁶.

● هي الصادرات والواردات المنظورة، وغير المنظورة المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة، في إنتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، وتنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات إقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة⁷.

● يقصد بالتجارة الدولية عمليات التبادل التجاري للسلع والخدمات، وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، لتحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل، وتتعلق التجارة الدولية بالقواعد المنظمة لانتقال السلع والخدمات وتبادلها بين الدول، وفي نطاق الأقاليم الجمركية، والمناطق التجارية الإقليمية⁸.

ونتبين من التعريفات السابقة عناصر عديدة لتمييز الاقتصاد الدولي، نذكر منها ما يأتي⁹:

³ ظه بالي، قضايا تنمية التجارة الخارجية، منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي، دمشق، 1983، ص 13.

⁴ حسن أحمد توفيق، التجارة الخارجية دراسة تطبيقية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1988، ص 12.

⁵ هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 19.

⁶ السيد محمد أحمد السريني وأحمد فتحي خليل الخضراوي، مرجع سبق ذكره، ص 8.

⁷ جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، 217.

⁸ قصي عبد الكريم إبراهيم، أهمية النفط في الاقتصاد والتجارة الدولية النفط السوري أمودجا، منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب، دمشق، 2010، ص 13.

⁹ هوشيار معروف، مرجع سبق ذكره، ص 22.

- مجموعة الارتباطات وهنا تؤخذ العلاقات المعنية في إطار شامل ومتداخل حيث يصعب تحليل أي موضوع وعلى أي مستوى من التجزئة بمعزل من التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للموضوعات الأخرى.
- التركيز على الجوانب الاقتصادية في الارتباطات المعنية والتي تشمل الحركات الخارجية بما فيها النشاطات النقدية والمالية، والنشاطات البشرية والنشاطات التكنولوجية.
- ربط المصالح الإنفرادية والثنائية والمتعددة وهنا تهتم التجارة الدولية بكافة العلاقات الناشئة عن نشاطات إنفرادية ونشاطات ثنائية ونشاطات متعددة الأطراف.
- أطر العلاقات الدولية وهي تشمل إتفاقيات تعاقدية وبروتوكولات تفسيرية وإجرائية وبمختلف صيغها وأطرافها وفتراتها.

2.1.1. أهمية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية أحد الدعامات الأساسية في البنيان الاقتصادي، وليس في شك أن التجارة الخارجية تساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية لأي بلد من البلاد، ويمكن الحديث عن أهمية التجارة الدولية في جملة النقاط التالية:

أ. إن التجارة الخارجية تساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية لأي بلد من البلاد، فالبلاد تتفاوت فيما بينها من ناحية توافر الموارد الطبيعية والمزايا الاقتصادية في إنتاج السلع والخدمات، فهذه بلد تجود فيها زراعة القطن، وهذه بلد تجود فيها زراعة القطن، والتجارة الخارجية تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الأخرى في إنتاج سلعة معينة، وهكذا يتمتع العديد من البلاد بمزايا الإنتاج المتوفر في بلد أخرى، ويتمتع المستهلك في البلاد التي لم تعطها الطبيعة ميزة في إنتاج سلعة معينة بمزايا الإنتاج في البلاد الأخرى.¹⁰

ب. اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم، حيث تستطيع دولة ما إنتاج سلعة معينة داخليا لكن بتكاليف مرتفعة نسبيا، بالمقارنة بالدول الأخرى، لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محليا وإستيرادها من الخارج.¹¹

ج. التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل الوطني اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل.¹² ويتضح مما سبق، مدى أهمية التجارة الدولية لدول العالم فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع والخدمات، التي لا يمكن إنتاجها محليا، أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا، ولذا

¹⁰ حسن احمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 12.

¹¹ السيد محمد أحمد السريتي وأحمد فتحي خليل الخضراوي، مرجع سبق ذكره، ص 9.

¹² جميل محمد خالد، مرجع سبق ذكره، ص 219.

فإن التجارة الدولية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن ثم تسهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم¹³.

2.1. نظريات التجارة الدولية

تتميز العلاقات الاقتصادية الدولية بجملة من الخصائص تميزها وتجعلها بحاجة إلى نظرية اقتصادية مستقلة تفسر مختلف الظواهر الاقتصادية المحيطة بها، وعلى مر التاريخ عرف الاقتصاد العالمي مجموعة من النظريات ساهمت في إثراء الفكر الاقتصادي، كما أدت إلى تنوعه، وفيما يلي عرض لأهم هذه النظريات الاقتصادية.

1.2.1. نظرية الميزة المطلقة

تعتمد هذه النظرية على أن بعض الدول تقوم بإنتاج بعض السلع والخدمات بكفاءة عالية، بالمقارنة مع دول أخرى تستطيع إنتاج نفس السلع لكن بكفاءة أقل، وهذا يعني بأن الدول الأولى تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج بعض هذه السلع كما يرى آدم سميث، فيما لو تخصصت هذه الدولة في إنتاج التي تتمتع فيها بمزايا خاصة (مطلقة)، وبالتالي يصبح بإمكان الدولة الأخرى التي لا تتمتع بنفس الميزة أن تستورد السلعة بتكلفة أقل وبجودة أعلى، في حال توفر حرية التبادل والتجارة بين الدول، وأما هذا الواقع تجد الدولة نفسها مندفعة لإنتاج السلعة التي تتمتع فيها بالميزة المطلقة من خلال التخصص في إنتاجها، وهذا بدوره يؤدي إلى تحقيق كفاءة أفضل وزيادة أكبر في إنتاج كل دولة مما يشجع على تحسين الأوضاع الاقتصادية والمعيشية للمجتمعات ويساهم في زيادة حجم التجارة الدولية.¹⁴

فالتجارة الدولية حسب آدم سميث تقوم بوظيفتين هامتين، فهي أولاً تخلق مجالاً لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الإستهلاك المحلي وتستبدله بشيء آخر ذي نفع أكثر، وهي ثانياً تتغلب على ضيق السوق المحلي، وتصل كنتيجة لذلك بتقسيم العمل إلى أقصاه وترفع من إنتاجية البلد المتاجرة، وذلك عن طريق إتساع حجم السوق.¹⁵

وهكذا فإن آدم سميث قد أثبت أن التبادل الدولي القائم على التخصص وتقسيم العمل وفقاً للمزايا المطلقة يحقق مكاسب لأطراف التبادل، ولعل هذه المناقشة قد ساهمت في تأييد مبدأ حرية التجارة وتقليل أهمية الرقابة الحكومية على التجارة الدولية كما كان ينادي المفكرين الماركنتيين¹⁶.

2.2.1. نظرية الميزة النسبية

تعتمد نظرية النفقات النسبية على نظرية القيمة للعمل، والتي تقول بأن قيمة السلعة إنما تتحدد بكمية العمل اللازمة لإنتاجها سواء كان ذلك عملاً مباشراً، يتمثل فيها يتطلبه إنتاج السلعة من مجهود بشري يبذل في إنتاجها، أو كان عملاً غير مباشر يتمثل فيما يبذل في إنتاج المعدات النسبية على نظرية العمل للقيمة، كما يفترض ريكاردو

¹³ السيد محمد أحمد السريتي وأحمد فتحي خليل الحضراوي، مرجع سبق ذكره، ص 8.

¹⁴ علي إبراهيم الحضري، مرجع سبق ذكره، ص 76.

¹⁵ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003، ص 47.

¹⁶ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 2006، ص 34.

أن عوامل الإنتاج لها القدرة على التنقل من منطقة إلى أخرى داخل حدود البلد الواحد، ووجود حرية كاملة في إنتقال السلع من بلد لآخر¹⁷، حيث وفقا لهذه النظرية فإن الإختلاف في التكنولوجيا يؤدي إلى حدوث التجارة الخارجية بين الدول ويحدد مواصفاتها، كما أن إختلاف أسلوب الإنتاج (نتيجة لإختلاف دوال الإنتاج)، بين الدول يؤدي إلى إختلاف منحنيات إمكانيات الإنتاج بينهما، وبما ان الدول متشابهة في كل الجوانب الأخرى، وبالذات جوانب الطلب فستكون الأسعار النسبية للسلع (وبالتالي المزايا النسبية)، مختلفة بين الدول قبل حدوث التجارة¹⁸. تعرضت هذه النظرية لانتقادات شديدة أهمها عدم مصداقية نظرية العمل أساس القيمة، بالإضافة إلى أن العديد من إفتراضاتها غير واقعية، لكن تأثيرها لا يزال باقيا حتى الان، لإعتمادها على الأسلوب المبسط في حسابات التكلفة دون الدخول التفصيلي في تعقيدات بنية وهيكلك التكاليف بالنسبة لإنتاج السلع والخدمات، وربما يكون من المناسب أكثر إستخدام هذه النظرية بالنسبة للإنتاج الزراعي بالدرجة الأولى¹⁹.

3.2.1. نظرية القيم الدولية

حسب هذه النظرية فإن الذي يحدد معدل التبادل الدولي هو الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى، ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية.

حيث إنتقد جون استيوارت ميل النظريات السابقة على أساس أنها أهملت جانب الطلب، وإهتمت فقط بجانب العرض، وإتخذ من إنتاجية العمل في الدولتين مقياسا للقيمة والمزايا النسبية بدلا من نفقة الإنتاج، وكان له دور كبير في توضيح أثر قانون النفقات النسبية في نسب التبادل في التجارة الدولية، وأبرز مدى أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسب التبادل الدولي أو معدلاته (بمعنى أدق معدل المقايضة الدولي)²⁰. ويتوقف تحديد معدل التبادل الدولي، عند ميل، على قوة طلب الدولة على ناتج الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب، ويتحدد معدل التبادل الدولي هذا بمدين، الحد الأول هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى، والثاني هو معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية، وبطبيعة الحال فإن كل معدل من هذين المعدلين الداخليين إنما يتكون على أساس نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في الدولة الواحدة²¹.

¹⁷ سامي السيد، النقود والبنوك والتجارة الدولية، جامعة القاهرة، القاهرة، 2018، ص 319.

¹⁸ جميل محمد خالد، مرجع سبق ذكره، ص 219.

¹⁹ علي إبراهيم الحضر، مرجع سبق ذكره، ص 75.

²⁰ قضي عبد الكريم إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 19.

²¹ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 51.

وقد إنتهى ميل إلى أن الدولة الصغيرة يمكنها أن تحقق مكسبا أكبر من الدولة الكبيرة في التجارة الدولية، نظرا لإرتفاع مستوى المعيشة في الدول الكبرى وضحامة طلبها، ولكن الواقع العملي يؤكد غير ذلك، إذ أن مكسب الدول الصغيرة النامية يعتبر ضئيلا جدا إذا ما قرون بمكاسب الدول الكبيرة المتقدمة في التجارة الدولية²².

4.2.1. نظرية نسب عناصر الإنتاج

هكشر وأولين هما إقتصاديان سويديان ربطا بين الميزة النسبية والموجودات من عناصر الإنتاج²³، وبالتحديد إلى مزيج من كل من العمل ورأس المال والموارد الطبيعية معا²⁴، ووفقا لهذه النظرية فإن الاختلاف الوحيد بين الدول هو في نسب عوامل الإنتاج المتوفرة لها، وأن الدول مشتتة في كل الجوانب الأخرى، في حالة دولتين على سبيل المثال A و B سلعتين X و Y مدخلين L و K للإنتاج، تفترض النظرية أن²⁵:

$$\left(\frac{K}{L}\right)B > \left(\frac{K}{L}\right)A$$

أي أن نسبة العوامل الرأسمالية المستخدمة مع كل عامل أعلى في الدولة B، مما يعني أن الدولة B تتميز بوفرة عوامل رأس المال والدولة A تتميز بوفرة العمال

$$\left(\frac{K}{L}\right)y > \left(\frac{K}{L}\right)x$$

أي أن إنتاج Y يحتاج إلى عوامل رأس المال بكثافة أكثر مقارنة مع X (وأن X تستخدم الأيدي العاملة بكثافة مقارنة مع Y، ويفترض أيضا هنا أن وجه المقارنة بين X و Y يظل ثابتا حتى لو تغيرت نسب الإنتاج (أي أن Y تستخدم رأس المال بكثافة بصرف النظر عن مستوى الإنتاج).

وبالتالي فإن نظرية هكشر أولين، تنص على أن كل دولة ستركز على إنتاج السلع التي تستخدم العوامل ذات الوفرة النسبية لها بكثافة وتقوم بتصديرها، وتستورد السلع الأخرى، في المثال أعلاه ستقوم الدولة A بتصدير X وإستيراد Y وسيحدث العكس بالنسبة للدولة B.

وبالتالي فإن هكشر وأولين يستخلص أن الدول التي تتوفر فيها رؤوس الأموال كبيرة وعمالة ماهرة ستخصص في إنتاج السيارات والطائرات والحاسبات، بينما تتخصص بلدان كالهند والصين فيها كثافة عمالة عالية وتكاليفها منخفضة بإنتاج صناعة الملابس مثلا، وتقوم كندا بإنتاج الخشب ومشتقاتها نظرا لتوفر مساحات كبيرة من الغابات لديها، وبذلك تكون أسعار السلع المصنعة في البلدان المتخصصة كما أسلفنا منخفضة نسبيا بالقياس مع الدول الأخرى، مما يمهّد لتفعيل عمليات الإستيراد والتصدير وإزدهار التجارة الخارجية²⁶.

²²قصي عبد الكريم إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 20.

²³محمد خالد الحريري وليلى الجزائري، الاقتصاد الكلي، منشورات جامعة دمشق، دمشق، 2012، ص 449.

²⁴سامي السيد، مرجع سبق ذكره، ص 336.

²⁵جميل محمد خالد، مرجع سبق ذكره، ص 218.

²⁶علي إبراهيم الحضر، مرجع سبق ذكره، ص 77.

بمعنى آخر تنص النظرية على أنه إذا كانت تفضيلات المستهلك متماثلة في الدولتين (وإذا أمكن مقابلة شروط أخرى)، فإن تكاليف الإنتاج النسبية سوف تتحدد عن طريق ما تزخر به الطبيعة نسبياً من عناصر الإنتاج في الدولتين، مقترنا بالكثافة النسبية التي يجب بها استخدام عناصر الإنتاج في إنتاج نفس السلع²⁷، أي قيام الدولة بإنتاج السلع التي تستخدم فيها عناصر الإنتاج المتوفرة محلياً بكثر، وبتكلفة أقل لكن هذا لا يعني بالضرورة إغفال المسألة للطلب المتباين ما بين دولة وأخرى على العديد من السلع والخدمات بسبب تشابه الأذواق والأنماط الاستهلاكية من جهة، والقدرة الشرائية لدى الشرائح العظمى من الناس من جهة ثانية²⁸.

5.3.1. نظرية الميزة التنافسية للأمم

تحاول هذه النظرية تفسير أسباب نجاح بعض الدول في غزو الأسواق الدولية بمنتجاتها الكثيرة والمتنوعة، بينما فشلت الدول الأخرى في تحقيق ما تصبو إليه، حيث يشير بورتر إلى أن الإنتاجية هي المفهوم الوحيد المقبول لتفسير قدرة الدولة دولياً، ويحدد بورتر محددات للميزة التنافسية للأمة في أي صناعة كالتالي²⁹:

- عناصر الإنتاج بتوفر رأس المال والعمالة الماهرة والبنية الأساسية اللازمة للمنافسة في صناعة محددة.
- ظروف الطلب التي تتجسد بالوعي العالي للمستهلكين المحليين وتوفر القدرة الشرائية المناسبة لتحريك الطلب.
- الصناعات المقترنة المرتبطة، أي توفر القاعدة الصناعية المكملة التي تمكن من تعزيز فرص المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية.
- إستراتيجيات الشركات وهيكلها، أي الظروف السائدة في الدولة والتي تحكم إنشاء الشركات وتنظيمها وإدارتها وظروف المنافسة السائدة فيما بينها.

6.2.1. نظرية دايننغ للإستثمار الأجنبي المباشر

يحاول دايننغ تفسير نظريته للإستثمار الأجنبي المباشر من خلال معرفة الأسباب المؤدية لتوظيف هذا النوع من الإستثمارات، ويتطرق دايننغ إلى وضع ثلاث شروط محددة لا بد من توافرها لكي تقوم الشركة الدولية بالإستثمار المباشر في دول أخرى، وهذه الشروط هي إمتلاك الشركة الدولية التقانات المتطورة والخبرات والمهارات الفنية والإدارية والتسويقية، بالإضافة إلى توفر الإمكانيات المالية اللازمة لتمويل المشاريع الخارجية المزمع إنشاؤها في الخارج شريطة أن تتصف السوق الخارجية بإحتكار القلة، ومحددات قيام الإستثمار الأجنبي المباشر كما يراها دايننغ تتمثل في الآتي: ³⁰

²⁷ طه عبد الله منصور ومحمد عبد الصبور محمد علي، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر والتوزيع، السعودية، 1987، ص 90.

²⁸ علي إبراهيم الخضرم، مرجع سبق ذكره، ص 77.

²⁹ علي إبراهيم الخضرم، مرجع سبق ذكره، ص 80.

³⁰ علي إبراهيم الخضرم، مرجع سبق ذكره، ص 80.

أولاً: مزايا خاصة بالشركة الدولية الراغبة في الإستثمار الخارجي: ومنها:

- تميزها في مجال الإبتكار والإختراع والإبداع على المستوى التقني بفعل عمليات البحث والتطوير المستمرة.
- القدرة على تقديم منتجاتها بشكل متميز نظرا لتوفر المهارات التسويقية المعاصرة.
- وجود أجهزة إدارية متنوعة وتتمتع بمهارات وكفاءات إدارية وتنظيمية وفنية هامة، توفر الإمكانيات المالية المطلوبة والقدرة على إستثمارها بشكل يحقق الأهداف العليا للشركة الدولية.
- التركيز على العمل في بعض الأسواق التي تتصف بإحتكار القلة.

ثانياً: ضرورة الإحتفاظ بمزايا الشركة الخاصة بها في نطاقها: وتحديدًا منها:

- السيطرة على حقوق الملكية والحفاظ عليها في نطاق من السرية الكبيرة منعا لتسريبها إلى الخارج.
- إبقاء المعارف التقنية والإدارية في نطاق السيطرة.
- محاولة تضليل المشتري بالنسبة للقيمة الفعلية للتقانات المباعة.
- التكلفة المرتفعة لإعداد وتوقيع العقود الخارجية.

ثالثاً: مزايا الإستفادة من تسهيلات البلد المضيف: ومنها:

- التغلب على عوائق الإستيراد.
- توافر المواد الخام والعمالة الرخيصة.
- إتساع حجم السوق الخارجي.

3.1. السياسة التجارية

منذ العصور القديمة لم تكن الدولة تتدخل في التجارة الدولية أو تفرض قيودا عليها، وتميزت التعريفات الجمركية التي كانت تفرض حتى القرن السابع عشر بطابعها المالي، ولم يكن هناك إهتمام يذكر بآثارها الحمائية، وقد إستتبع نشأة الدولة الحديثة الإهتمام بإتخاذ سياسات تجارية تمكن من زيادة ثروة الدولة وقوتها، وذلك تحت تأثير المذهب التجاري، وكان لتطبيق آراء التجاريين آثارا موجبة، إذ أثرت إقتصاديات دول أوروبا الغربية خصوصا إنجلترا وفرنسا، حيث تقدمت صناعاتهما وعرفت منتجاتهما، ولم يكن هناك خوف من منافسة أجنبية، وهكذا تتلون السياسة التجارية الدولية بظروف التطور التاريخي للإقتصاد الوطني، وعلاقته ببقية الإقتصاديات وينعكس ذلك على الفكر النظري، وتختلف السياسات التجارية بإختلاف النظم الاقتصادية، وهي في الدول الصناعية المتقدمة غيرها في الدول النامية، فلكل دولة وأهدافها ووسائلها في تحقيق هذه الأهداف³¹، لهذا سنتناول في هذا المبحث أولاً وقبل كل شيء تحديد مفهوم السياسة التجارية، ثم التعرض إلى أهداف ومن ثم أيضا التطرق إلى أدوات السياسة التجارية المختلفة.

³¹ محمود أحمد عباد صلاح وإبراهيم جابر السيد، الإقتصاد الجمركي، دار الجديد للنشر والتوزيع، الجزائر، بدون سنة نشر، ص 16.

1.3.1. مفهوم السياسة التجارية

يتعرض نشاط التجارة الخارجية في مختلف بلدان العالم المتقدمة والمختلفة على حد سواء لتشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الإقليمي بين مجموعة من البلدان، ومجموعة من التشريعات واللوائح الرسمية كما تعرف على مستوى أي بلد من البلدان، وكل ما يلحق من أساليب وإجراءات تنظيمية تستنبط أو تتبع من جهة السلطات المسؤولة في الدولة لتنفيذها، يمكن أن تسمى بالسياسة التجارية³².

تستهدف السياسة التجارية في المقام الأول تحقيق المصلحة الوطنية للدولة على حساب باقي دول العالم، وهي بذلك قد تتعارض مع منطق حرية التجارة الذي يسعى إلى تحقيق المصالح المتبادلة لكافة دول العالم³³، فالسياسة التجارية هي مجموعة من الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف³⁴، ولكن هذه الأهداف ليس متفق عليها بين دول العالم، حيث يرجع ذلك إلى سببين أولهما، من وجهة نظر المدافعين على نظرية المزايا النسبية نجد أن تحقيق مكسب من التخصص الدولي وتقسيم العمل يستلزم حرية التجارة الخارجية، وأن المصلحة الخاصة لأي دولة تعتبر جزءاً لا يتجزأ من مصلحة العالم ككل، ولذلك فإن رأيهم أن السياسة المثلى تتمثل في تحرير مختلف السلع والخدمات وعناصر الإنتاج من أية عقبات تعوق تحركاتها من دولة لأخرى، وهذه النظرية المثالية لم تتحقق في أي عصر من العصور حتى الآن وربما لن تتحقق مستقبلاً، ثانيهما من وجهة نظر رجال الاقتصاد الذين ينظرون إلى دول العالم على أنه مجموعة من الدول المتنافسة ذات المصالح المستقلة والمختلفة، ويكون الهدف الأساسي هو تحقيق المصلحة الاقتصادية الخاصة للدولة على حساب المصالح القومية للدول الأخرى، ومن ثم فإن السياسة التجارية تعمل على تقييد حركة السلع والخدمات وعناصر الإنتاج من وإلى الدولة تقييداً معتدلاً أو متشدداً وفقاً للهدف القومي والرغبة في تحقيقه³⁵.

2.3.1. أدوات السياسة التجارية

يمكن التفرقة بين جملة من الأدوات والتي يمكن ان تتبعها دولة ما او مجموعة من الدول لتقييد التجارة مع دول العالم، نوجزها في العناصر التالية:

أولاً: الرسوم الجمركية: أو التعريفة الجمركية هي أداة سعرية تفرض على الصادرات والواردات، وتباين الأهمية النسبية لكل من الرسوم الجمركية على الواردات والرسوم الجمركية على الصادرات من دولة لأخرى، فالدول النامية تعتمد على حصيلة الواردات كمصدر من مصادر الدخل، والبعض الآخر يعتمد على حصيلة الرسوم الجمركية على

³² عبد الرحمن أحمد يسري، الاقتصاديات الدولية، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 2003، ص 152.

³³ محمد سيد عابد مرجع سبق ذكره، ص 207.

³⁴ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 296.

³⁵ السيد محمد أحمد السريني وأحمد فتحي خليل الحضراوي، مرجع سبق ذكره، ص 122.

الصادرات من المواد الأولية كمصدر هام للدخل (مثل غانا التي تعتمد على صادرات الكاكاو والبرازيل التي تعتمد على صادرات البن)، كذلك هناك بعض الدول التي تحرم قانوناً فرض الرسوم الجمركية على الصادرات كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، ومن ناحية أخرى فإن الدول المتقدمة تلجأ إلى فرض الرسوم الجمركية على وارداتها من الدول النامية خاصة على تلك السلع التي يعتمد إنتاجها بكثافة على عنصر العمل، والغرض من ذلك هو حماية العمال الوطنيين الذين يعملون في إنتاج بدائل الواردات من تلك السلع¹، وهناك أنواع متعددة من التعريفات حيث يجري تقسيم الرسوم الجمركية إلى²:

- من حيث كيفية تحديد الرسوم الجمركية يميز بين الرسوم القيمة والرسوم النوعية، والرسوم المركبة، أما الرسوم القيمة فتحدد كنسبة مئوية من قيمة السلعة، وتحدد الرسوم النوعية على أساس الوحدة من السلعة بالعدد أو الوزن، بينما تتضمن الرسوم المركبة رسماً نوعياً يضاف إليه رسم قيمي.
- من حيث الهدف يميز بين الرسوم المالية، والتي تفرض بقصد تحقيق إيرادات لخزانة الدولة، والرسوم الحماية والتي تهدف إلى حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية.
- من حيث مدى حرية الدولة في فرضها، يميز بين التعريفات المستقلة والتعريفات الإتقائية، والأولى تنشأ عن إرادة تشريعية داخلية، أما الثانية فتكون بموجب إتفاق دولي مع دول أخرى.
- وقد يفرق بين التعريفات البسيطة والمدوجة والمتعددة تبعاً لسعر الضريبة المفروضة، وبجانب التعريفات العادية قد يوجد تعريفات إحتياطية تتوقف على الظروف التي تطبق فيها التعريفات الجمركية.

ثانياً: الإعانات (إعانات التصدير): إن الإعانة عكس الضريبة لكونها تمثل مدفوعات للمؤسسة أو المستهلك من الحكومة³، والغرض منها تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها، وذلك بتمكينهم من خفض الأثمان التي يبيعون على أساسها، والإعانة قد تكون مباشرة حيث تتمثل في دفع مبلغ معين من النقود يحدد إما على قيمي أو على أساس نوعي، أو غير مباشر وتتمثل في منح المشروع بعض الإمتيازات لتدعيم مركزه المالي، ويقلل من أهمية هذه الإعانات ما تفرضه الدول الأخرى من رسوم إضافية، تعرف بالرسوم التعويضية على دخول السلع المعانة لأراضيها⁴.

ثالثاً: الإغراق: يعرف الإغراق على أنه محاولة بيع السلعة بأقل من تكلفتها في الأسواق الدولية أو على الأقل بيع السلعة دولياً بسعر يقل عن سعرها المحلي⁵، وبشرط تماثل كل ظروف البيع من ناحية تغليف السلعة أو شروط الثمن،

¹ محمد سيد عابد، مرجع سبق ذكره، ص 208.

² زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 298.

³ طه عبد الله منصور ومحمد عبد الصبور محمد علي، مرجع سبق ذكره، ص 447.

⁴ محمود أحمد عياد صلاح وإبراهيم جابر السيد، مرجع سبق ذكره، ص 23.

⁵ محمد سيد عابد، مرجع سبق ذكره، ص 247.

الثلث، وكذلك يراعى عدم حساب نفقات النقل والرسوم الجمركية وغيرها عند المقارنة بين السعرين، ولا يستطيع استخدام سياسة الإغراق إلا المنتج المحتكر، وإلا قام منتج آخر بتخفيض سعر بيعه للخارج.¹

رابعاً: تخفيض سعر الصرف: يقصد بتخفيض سعر الصرف كل إنخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية، سواء اتخذ ذلك مظهرها قانونياً أو فعلياً في نسبة الوحدة إلى الذهب أو لم يتخذ، وتخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملة الوطنية²، والهدف من ذلك تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات، وبذلك يمكن سد العجز في الميزان التجاري، كما يمكن أيضاً علاج الركود في الاقتصاد الوطني وزيادة حجم التوظيف به، على أن يشترط لنجاح هذه السياسة عدم رفع الأسعار الداخلية للسلع المراد زيادة تصديرها، وكذلك يشترط عدم تخفيض الأسعار الداخلية للسلع المراد التقليل من إستيرادها، وبالإضافة إلى ذلك يشترط أن يكون الطلب على كل من الصادرات والواردات مرناً نسبياً، وإلا فلن يحدث زيادة في الصادرات أو إنخفاض في الواردات³.

خامساً: نظام الحصص: ويتمثل نظام الحصص في قيام الحكومة بوضع حد أقصى لما يصرح بإستيراده من سلعة ما خلال فترة زمنية معينة، وتعد الحصص قيدياً كمياً على إنسياب السلع إلى دولة معينة خلال فترة زمنية معينة بدلا من التأثير السعري الذي تحدثه الرسوم الجمركية، وفي ظل نظام الحصص تظل الكمية المسموح بإستيرادها ثابتة مهما تغيرت أسعار السلعة في الخارج، أو زاد الطلب عليها في داخل الدولة التي قامت بفرض الحصة⁴، ومن الممكن أن يكون نظام الحصص إلزامياً أو طوعياً، كما يمكن أن يكون مشرعاً أو بالتفاوض مع الحكومات الأجنبية⁵، وقد تعتمد بعض الدول إلى الجمع بين نظام الحصص في أي صورة من صورها وبين الرسوم الجمركية، وفي هذه الحالة فإنها تسمح بإستيراد كمية معينة على أساس دفع ضريبة جمركية منخفضة، أما ما زاد عن هذه الكمية فيكون خاضعاً لضريبة مرتفعة⁶.

سادساً: تراخيص الإستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مرتبطاً ومكملاً بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد، ويتحصل هذا النظام في عدم السماح بإستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص إذن سابق، من الجهة الإدارية بذلك، وقد يكون الغرض من هذا النظام تحديد حصة من سلعة معينة دون الإعلان عنها، وقد يستعمل أيضاً لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض الدول، فيرفض الترخيص متى كان خاصاً بالمنتجات غير المرغوب فيها⁷.

¹ حسن احمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 28.

² محمود أحمد عياد صلاح وإبراهيم جابر السيد، مرجع سبق ذكره، ص 25.

³ حسن احمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 28.

⁴ السيد محمد أحمد السريفي وأحمد فتحي خليل الخضراوي، مرجع سبق ذكره، ص 148.

⁵ محمد خالد الحريري ولبلى الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 451.

⁶ محمود يونس وآخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 2000، ص 282.

⁷ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 308.

سابعاً: المعاهدات والاتفاقات التجارية: هي إتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا، يشمل بجانب المسائل التجارية والإقتصادية أمور ذات طابع سياسي أو إداري، وعادة ما تتضمن أحكام المعاهدات التجارية النص على مبدأ المساواة في المعاملة، وأحياناً تتضمن مبدأ المعاملة بالمثل، على أن أهم ما تتضمنه من مبادئ وأكثرها شهرة هو مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وبمقتضاه تتعهد الدولة بأن تمنح الأخرى المزايا الممنوحة منها لمنتجات أو لمواطني أية دولة ثالثة، وعلى ذلك تكون معاملة الدولة المتمتعة بهذا النص معادلة لأفضل معاملة قائمة تتمتع بها أية دولة أخرى¹.

ثامناً: اتفاقات الدفع: ينتشر أسلوب إتفاقات الدفع بين الدول الآخذة بنظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، وهو إتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها، وفقاً للأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان، وجوهر هذا الإتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدين بالقيود في حساب مقاصة مدفوعات ومتحصلات كل منهما مع الآخر، ويحدد الإتفاق الدفع العملة التي تتم على أساسها العمليات، وسعر الصرف الذي تجري التسوية وفقاً له، فضلاً عن أنواع المعاملات التي يسمح بتحويلها عن طريقة ومدة سريانه وطريقة تجديده أو تعديل بعض نصوصه².

تاسعاً: الحماية الإدارية: والمقصود بها مجموعة من الإجراءات تهدف إلى التشدد في تطبيق القوانين الجمركية، وتتخذ هذه القيود عدداً من الأشكال مثل إشتراط تقديم شهادة عن مصدر السلعة (شهادة المنشأ)، ومثل تحميل المستورد نفقات التفتيش، ومثل فرض تكاليف مرتفعة على تخزين البضاعة أو نقلها ومثل التشدد في منع دخول بعض السلع بحجة المحافظة على الصحة العامة³.

4.1. ماهية التمويل الدولي

العملية الإنتاجية تلك التي تمثل عصب الحياة الاقتصادية، تتممن خلال تضاريف مجموعة من العوامل مع بعضها البعض تعرف بعناصر الإنتاج، وللحصول على تلك العناصر نحن أمام عدة احتمالات عدة، فقد يكون لدى الشخص الطبيعي أو الإعتباري الذي يريد ممارسة تلك العملية هذه العناصر كلها، وهذا امر نادر، أو بعضها وهذا هو الأمر الغالب، وإذن فعليه أن يحصل على ما ليس متاحاً له عن طريق الغير، وهذا قد يمدّه إما بالمال النقدي الذي يتحصل به على ما يريد من عناصر ومستلزمات الإنتاج، أو يمدّه بمال عيني حقيقي مثل الأراضي أو الآلات أو التشييدات، أو يمدّه بخدمة بشرية دون أن يتطلب منه دفع المقابل فوراً، وعملية تقديم هذه الأموال والخدمات هي ما يطلق عليه العملية التمويلية⁴.

¹ زينب حسين عوض الله، مرجع سبق ذكره، ص 308.

² نفسه، ص 309.

³ حسن أحمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 29.

⁴ شوقي أحمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2017، ص 12.

1.4.1. مفهوم التمويل الدولي

تشير الكثير من البحوث الاقتصادية إلى أن مصطلح التمويل الدولي يتألف من كلمتين finance وهذا يعني توفير المصادر المالية لتغطية نفقات جارية ورأسمالية وفق شروط معينة تتضمن السعر والأجل، وبات هذا المفهوم شائعاً منذ العقود الأولى من القرن العشرين، أما كلمة international، فيقصد بها مجموعة الدول، وقد شاع استخدامه بعد الحرب العالمية الثانية، حيث النظام الدولي الجديد الذي ساد بعد الحرب، ونشأت على إثره المؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، كما وتشير كتابات أخرى بأن ما قصد بالتمويل الدولي، هو ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية المرتبطة بتوفير وانتقال رؤوس الأموال دولياً، ويتخذ ذلك جوانب عديدة منها¹:

- الجانب السلعي (الحقيقي) للإقتصاد الدولي.
 - الجانب النقدي أو المالي، الذي عادة ما يرافق إنسياب السلع والخدمات فيما بين دول العالم.
 - التدفقات الدولية لرأس المال لأغراض الإستثمار الخارجي بمختلف صوره.
- يشير مفهوم التمويل الدولي إلى إنتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم المختلفة، ونتيجة ذلك هو حدوث والطلب من رأس المال، ويستدعي ذلك سد هذه الفجوة، وهذا ينطبق على الوحدة الاقتصادية أي على المستوى الجزئي، أو مجموع الوحدات الاقتصادية في دولة ما معينة أي على المستوى الكلي².
- كما تعنى المالية الدولية بكل ما ينبثق عن التبادل الدولي من³:
- تسوية مدفوعات أثمان الصادرات والواردات.
 - تدفق الأموال بشكل قروض أو إستثمارات من الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات إلى الدول النامية بهدف تمويل مشاريع تنموية، ومن الدول النامية إلى الدول المتقدمة تسديدا للقروض المستغلة وفوائدها، أو تحويلاً لأرباح الاستثمارات أو توظيفاً لمخدرات مواطني هذه الدول، ويترتب على ذلك تبديل مستمر للعمالات من عملة محلية إلى عملة عالمية، ومن عملة عالمية إلى عملة عالمية أخرى وهكذا.

كما يشير التمويل الدولي إلى التدفق المالي الذي تستخدمه دولة ما في عملية تنمية شاملة (نمو متوازن)، أو قطاعية أو لتنمية البنى التحتية والإرتكازية أو المرتكزات الأساسية (نمو غير متوازن)، لديها إعتقاد على مصدر

¹رائد عبد الخالق عبد الله العبيدي وآخرون، التمويل الدولي، مكتبة الاقتصاد، دمشق، بدون سنة نشر، ص 11.

²جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، التمويل الدولي (مؤسسته، آلياته، عناصره)، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2016، ص 7.

³ماهر كنج شكري ومروان عوض، المالية الدولية العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص 24.

خارجي لهذا التدفق، وذلك بسبب قصور في الموارد التمويلية في تلك الدولة، مما لا يمكنها أن تفي بمتطلبات التنمية لديها¹.

وليس المقصود بتحركات رؤوس الأموال انتقال رؤوس الأموال العينية في شكل آلات ومعدات وأصول مختلفة، فهذا يدخل في مجال التجارة الدولية للسلع، ولكن المقصود بهذه التحركات هو انتقال رؤوس الأموال في شكل عمليات اقراض واقتراض بين الدول المختلفة، ويشير الأمر الأخير إلى تأثير هذه التحركات الرأسمالية في تغير الحقوق والالتزامات المترتبة عليها.

2.4.1. أهمية التمويل الدولي

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها، والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية، وذلك حسب إحتياجات وقدرات البلاد التمويلية، ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها، وتختلف أهمية تدفقات رؤوس الأموال بين دول العالم باختلاف وجهات النظر بين الدول المقرضة لرأس المال والدول المقرضة له من ناحية، وبإختلاف نوعية رأس المال المتدفق من ناحية أخرى ويكون تحليل أهمية التمويل كما يلي:
أولاً: بالنسبة للدول الملتقبة: وتتمثل في²:

- تدعيم برامج وخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
 - رفع مستوى معيشة السكان.
 - مواجهة العجز في موازين المدفوعات وسد الفجوة بين الإستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة.
- كما يمكن للدول أن تقترض من الخارج لدعم الاستهلاك المحلي والمحافظة على مستوى معيشي معين، فإذا كانت الموارد الخارجية للدولة غير كافية لتمويل الواردات الاستهلاكية، فإن الاعتماد على القروض أو المنح الخارجية يصبح أمراً لا مفر منه لأنه عندما تكون الواردات من الصادرات فإن ذلك يؤدي إلى وجود فجوة في موارد الصرف الأجنبي، ولا بد من سد هذه الفجوة بأحد الأسلوبين:

الأول: عن طريق السحب من الاحتياطيات الخارجية المملوكة للدول.

والثاني: هو الاقتراض الخارجي، وعادة ما يتم اللجوء إلى الأسلوب الثاني إذ كان مستوى الاحتياطيات الخارجية لا يسمح بالمزيد من السحب منه.

كما قد تعلق الدولة أهمية كبيرة على التمويل الخارجي في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، وذلك لأن الاستثمارات المباشرة توفر تكنولوجية متقدمة وخبرات إدارية رفيعة المستوى بالإضافة إلى تفاعل المشروعات الممولة

¹ رائد عبد الخالق عبد الله العبيدي، مرجع سبق ذكره، ص 11.

² جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 12.

من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع الأسواق الدولية، وهو ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج من السلع القابلة للتصدير، كما تؤدي إلى توفير فرص توظيف وتحسين جودة الإنتاج.

ثانياً: أهمية التمويل الدولي من وجهة نظر الجهات المقرضة: فمن وجهة نظر الجهات المانحة فإن هناك سيادة للأهداف والدوافع السياسية بالنسبة للتمويل المتدفق من المصادر الرسمية الثنائية ومتعددة الأطراف، فيؤكد كل من جريفن واينوس (Griffin & Enos) على دور العوامل السياسية في تحديد الدولة المتلقية من ناحية وفي تحديد حجم تدفقات الرأسماليين المتدفقة إليها من ناحية أخرى، وتحاول الدول التي تمنح قروضاً رسمية لدولة أخرى أن تحقق أهدافاً عديدة كتصريف الفوائض السلعية لديها وزيادة صادراتها وتشغيل جانب كبير من شركاتها الوطنية في أعمال النقل والوساطة والتأمين والمقاولات وبيوت الخبرة المختلفة بها، كما أن القروض الرسمية الثنائية ترتبط بضرورة إنفاقها في أسواق الدول المانحة (باستثناء حالات قليلة جداً يتم فيها فتح قروض نقدية ولأهداف خاصة)، كما أن الحصول على قرض معين من دولة أخرى لا يعني إعطاء الدولة المقرضة الحق في استخدامها بحرية كاملة والشراء من أي سوق من الأسواق الدولية وفقاً لأجود أنواع السلع وأرخص الأسعار، ولكن الدولة المانحة تريد تحقيق أهداف عديدة منها¹ :

- ✓ تحسين صورة الدولة المانحة أمام المجتمع الدولي وإظهارها كدولة تحارب الفقر في العالم.
- ✓ حماية مصالح بعض القطاعات الإنتاجية بالداخل كالقطاع الزراعي (الذي ينتج كميات كبيرة ويؤدي عدم تصديرها إلى انخفاض أسعارها وإصابة المنتجين بإضرار جسيمة، ولهذا يمكن التخلص من هذه الفوائض السلعية عن طريق القروض والمساعدات).
- ✓ تحمل الدولة المانحة للقرض المشاريع الممولة بالقرض تكاليف النقل والتأمين لدى شركات تابعة للدولة المانحة بالإضافة إلى تكاليف الخبراء والمشرفين.

أما التمويل الدولي متعدد الأطراف: وهو رأس المال الذي يتدفق من المؤسسات الدولية والإقليمية فهو يخضع في تحركه للتيارات السياسية من جانب الدول المسيطرة على إدارة هذه المؤسسات الدولية.

ثالثاً: أهمية التمويل الدولي على المستوى العالمي: إن أهمية التمويل الدولي من منظور العلاقات الاقتصادية الدولية تكمن في تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات وأي انخفاض في مستوى السيولة الدولية لتمويل حركة التجارة يؤدي إلى انكماش العلاقات الاقتصادية بين الدول، وإذا كان القطاع الخارجي في معظم الدول يعد بمثابة القطاع المحرك للنمو فإن انخفاض حجم هذا القطاع وانكماش نشاطه سيؤثر على معدلات النمو ويقلل حجم الإنتاج المخصص للتصدير والسلع المستوردة للاستثمار والاستهلاك².

¹ مياح شبيب الشمري وحسن كريم حمزة، التمويل الدولي أسس نظرية وأساليب تحليلية، دار الضياء للطباعة والنشر، النجف الأشرف، 2015، ص 31.

² مياح شبيب الشمري وحسن كريم حمزة، مرجع سبق ذكره، ص 32.

والملاحظة الجديدة بالذكر هي أن الحجم الفعلي لتحركات رؤوس الأموال بين دول العالم فيما بين الأسواق المالية الدولية قد فاق عدة مرات التحرك الفعلي للسلع والخدمات على المستوى الدولي، ولم يعد هناك ارتباط بين التدفقات المالية والتدفقات العينية، وتعرف هذه الظاهرة على المستوى الدولي بظاهرة الاقتصاد الرمزي، وأن الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية (USA) هي وحدها المستفيدة من ظهور ونمو الاقتصاد الرمزي، ويعود ذلك إلى امتلاكها للأدوات القادرة على توجيه عمليات التحرك لهذه الأموال كاستخدام السياسة النقدية لجذب رؤوس الأموال وسياسة الصرف الأجنبي بهدف أحداث تخفيض في القيمة الحقيقية لديونها الخارجية المقومة بالدولار الأمريكي.

وقد استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية هذه السياسات منذ أن أصيب ميزانها التجاري بعجز سنة 1972 وحتى الآن.

3.4.1 عناصر التمويل الدولي

إن العناصر الأساسية التي يتضمنها التمويل الدولي تتكون من المتعاملين والأسواق والأدوات، وذلك على النحو التالي:

أولاً: المتعاملون: هم الركيزة الأساسية للنظام المالي الدولي ويتكون المتعاملون في ظل النظام المالي الدولي من المستثمرين والمقترضين والمشاركين.¹

أ. **المستثمرون:** وهم الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة وحكومات الدول المختلفة والمنظمات الدولية والإقليمية، والمستثمر هو ذلك الشخص (مهما كانت طبيعته القانونية) الذي يملك أرصدة فائضة من الأموال ويرغب في توظيفها، وهنا يجب أن يفرق بين التوظيف المالي والتوظيف الحقيقي للأموال، ويشير التوظيف المالي إلى الاستثمار في إحدى الأصول المالية كالأسهم والسندات أو غيرها من الأدوات المالية الأخرى والتي تدر عائداً مالياً لصاحب هذا المال، وعلى المستوى الجزئي (Micro) يعتبر توظيف حقيقي للأموال لهذه الأصول، أما على المستوى الكلي (Macro) فهذا لا يعتبر توظيفاً حقيقياً للأموال ولكنه عملية نقل للملكية من شخص إلى آخر، أما التوظيف (الإستثمار) الحقيقي للأموال : يقصد به شراء معدات أصول وآلات جديدة بهدف زيادة الطاقة الإنتاجية أو المحافظة على هذه الطاقة من خلال الاستثمار الاحلالي، أما إيداع الأموال في أحد الأوعية الادخارية (كالبانوك) لا يغير من الصفة الاستثمارية لهذا الشخص ويصبح في هذه الحالة بمثابة مدخر وليس مستثمر مالي.

ب. **المقترضون:** وهم الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة وحكومات الدول المختلفة والمنظمات الدولية والإقليمية الذين يحصلون على قروض من الأسواق المالية الدولية أو يقومون بطرح (بيع) سندات في هذه الأسواق،

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 12.

أو بالاقتراض المباشر من التجمعات المصرفية أو المنظمات الدولية أو من الحكومات المختلفة، والمقترض عادة ما يرغب في الحصول على الأموال من مصادر مختلفة بهدف توظيفها في استثمارات حقيقية بشراء معدات والآلات والقيام بعمل مؤسسات ومصانع ومشروعات جديدة، وفي هذه الحالة فإن المقترض يصبح بمثابة الشخص المستثمر، وتأخذ الأموال في إطار النظام المالي الدولي اتجاهين، حيث أن الاتجاه الأول: هو تدفق هذه الأموال من المدخرين (أصحاب الفائض المالي) إلى المقترضين الذين يستخدمون هذه الأموال في الاستثمارات (أصحاب العجز المالي)، أما الاتجاه الثاني: هو تدفق عوائد وأرباح هذه الأموال من المقترضين إلى المدخرين.

ج. **المشاركون:** والمشاركون بالنظام المالي الدولي هم في الواقع السماسرة والوسطاء الذين يتعاملون في الأسواق لحساب الغير أو لحسابهم مثل البنوك وشركات الاستثمار المالي وشركات التأمين وبنوك وصناديق الادخار ... إلخ بالإضافة إلى صناديق التقاعد والمنظمات الدولية والاقليمية المختلفة والحكومات والشركات دولية النشاط (متعددة الجنسيات) والأفراد من مختلف دول العالم... ويقوم هؤلاء بالتعامل في الأسواق المالية الدولية باستثمار الأموال الفائضة لديهم لتحقيق عوائد وأرباح على هذه الأموال، كما يقومون بالحصول على قروض من الأسواق المالية أو يقومون بطرح سندات دولية في هذه الأسواق.

ثانياً: الأسواق: تمثل الأسواق المالية المحلية والدولية الشبكة الأساسية التي تنتقل من خلالها رؤوس الأموال وتنقسم الأسواق المالية من وجهة نظر الأجل الزمنية والأدوات المستخدمة إلى أسواق نقد Money Market وأسواق رأس المال Capital Market، وفي أسواق النقد: يتم التعامل بأدوات مالية قصيرة الأجل تتراوح آجال استحقاقها بين يوم وأقل من سنة، وتتأثر أسواق النقد بالتغيرات التي تطرأ على أسعار صرف العملات المختلفة، كما تعكس الأدوات ديناً محدداً، بينما أسواق رأس المال: فإن الأدوات المستعملة تعكس غالباً حقوق الملكية مثل الأسهم كما تعكس كذلك ديوناً طويلة الأجل مثل السندات، وتؤثر أسعار الفائدة بدرجة كبيرة في حركة الأموال في هذه الأسواق وبدرجة أقل تغيرات أسعار الصرف¹.

ثالثاً: الأدوات: تختلف الأدوات التي تنتشر في الأسواق الدولية حسب طبيعة السوق، فالسوق النقدية تتعامل في الغالب بأدوات قصيرة الأجل مثل حوالات الخزينة وشهادات الإيداع القابلة للتداول والأوراق التجارية والودائع لأجل وودائع السوق النقدية، أما في السوق المالية فتتداول فيها أدوات طويلة الأجل كالأسهم الصادرة من الحكومات ومن المنظمات الدولية ومن الشركات التي ترغب بالاقتراض من السوق الدولية².

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 12.

² هيل عجي جميل الجنابي، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 19.

4.4.1. مصادر التمويل الدولي

يتزايد الاهتمام في العقود الأخيرة بمسألة التمويل الدولي نظرا لظهور العديد من المؤسسات المالية الدولية وتوسع نشاطات البنوك المحلية والعالمية لتغطي أرجاء المعمورة كلها، كما أن الأسواق المحلية تزداد قربا من الأسواق الدولية بفضل إنتعاش التجارة العالمية وتحريرها وإزدياد نشاط المؤسسات المالية ونكاملها مع بعضها البعض، في ذات الوقت فإن قرارات التمويل على المستويين المحلي والدولي تكاد تكون متقاربة ومتشابهة مع فرق وحيد ألا وهو أن قرارات التمويل الدولي تكون أكثر إنتشارا من الناحية الجغرافية وأكبر حجما من الناحية القيمة، على إعتبار ان التمويل الدولي يشتمل على التمويل في الإطار المحلي والأسواق المالية العالمية، بالإضافة إلى العديد من المنظمات والمؤسسات والهيئات الدولية التي تتخصص في مبادي التمويل الخارجي لبرامج التنمية¹.

أولا: المصادر الثنائية: وتشمل على مصادر رسمية ثنائية كالقروض والمساعدات التي تحصل بين حكومات الدول المختلفة، وتعتبر الدول المانحة الكبرى مانحة للتمويل الثنائي للدول النامية، وتتسم القروض الرسمية الثنائية بالسماوات الآتية²:

- إن هذا النوع من التمويل يتميز بطول آجاله قد تصل إلى 30 سنة، كما أن خدمة الدين المرتبطة بأصل القرض تكون منخفضة إلى حد كبير.
- أسعار الفائدة على هذه القروض هي أسعار منخفضة مقارنة بالقروض الخاصة.
- تحتوي القروض الرسمية الثنائية على فترة سماح تتراوح بين ثلاث إلى عشر سنوات، بمعنى قيام المقترض بإستخدام القرض دون الالتزام بسداد أقساطه إلا بعد مرور فترة متفق عليها (فترة السماح)، وهي تعتبر تخفيض حقيقي لكلفة الإقتراض ويسمى القرض المتضمن على فترة السماح بالقرض السهل.

ثانيا: مصادر التمويل متعددة الأطراف: تشكل المنظمات المالية الدولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي والمنظمات المالية الإقليمية مثل الصندوق العربي للإئماء الاقتصادي والإجتماعي، صندوق النقد العربي، البنك الإسلامي للتنمية، بنك الإستثمار الأوروبي وغيرها، مصادر التمويل المتعدد، حيث تتخصص قروض البنك الدولي والبنوك الإقليمية في تمويل مشاريع البنية التحتية المولدة للنمو الاقتصادي لدى الدول المستفيدة، في حين يتخصص صندوق النقد الدولي والعربي في تمويل الفجوات التمويلية المترتبة على تطبيق برامج التصحيح الاقتصادي والمالي، وتطوير السوق المالية والبنكية، ومؤسساتها في الدول المستفيدة، وتتميز هذه المصادر بكلفة تقارب جدا كلفة مصادر التمويل الحرة، فأسعار الفائدة على هذه القروض تتراوح حوالي أسعار الفائدة التجارية، وبآجال متوسطة وطويلة قد لا تتيحها الأسواق الحرة لتلك الدول، حيث تتراوح مدة القرض في هذه الأسواق حوالي 7 سنوات، في حين تمتد

¹ عي إبراهيم الخضر، مرجع سبق ذكره، ص 211.

² مباح شبيب الشمري وحسن كريم حمزة، مرجع سبق ذكره، ص 63.

آجال قروض المنظمات الدولية إلى 25 سنة، إلا أن أهمية مصادر التمويل هذه تكمن في كونها غير قابلة للشطب أو إعادة الجدولة من جهة، وأيضاً في كونها مؤشراً هاماً لبقية مصادر التمويل الحرة على جدية الإدارة المالية في البلد المستفيد وقدرته على خدمة ديونه الخارجية¹.

ثانياً: المصادر الخاصة للتمويل الدولي: يقصد بالمصادر الخاصة بالتمويل الدولي حركة رؤوس الأموال الدولية التي تحدث بين جهات خاصة مقيمة في دول مختلفة كالأفراد والبنوك والمؤسسات إلى أفراد وبنوك وشركات ومؤسسات عامة، وتأخذ هذه الحركة الأشكال التالية:

- **تسهيلات المورددين:** وتسمى أيضاً قروض التصدير وهو عبارة عن إئتمان مضمون من الحكومة المقترضة تمنحه الشركات المنتجة والمصدرة في دولة ما للمستوردين في دولة أخرى، حيث تستخدم حصيلة القرض في شراء سلع وخدمات من الشركات المانحة للإئتمان، وتعد هذه القروض لفترة تمتد من 1-10 سنوات، أسعار الفائدة عليها تتحدد على أساس الأسعار السائدة في سوق الإقراض طويلة الأجل².
- **الإستثمار المباشر وغير المباشر:** وينطوي المباشر على قيام المستثمر الأجنبي بإنشاء مشروع أو شراء مشروع قائم في بلد آخر، بحيث يستطيع هذا المستثمر إدارة المشروع وتحديد التمويل وحجم الإنتاج والأسعار والتسويق، في حين ينطوي الإستثمار غير المباشر على قيام المستثمر الأجنبي على شراء أسهم وسندات تعود لشركات أجنبية، كقيام بريطاني بشراء أسهم أو سندات من بورصة عمان، وهذا المستثمر لا يحق له إدارة الشركة أو البنك الذي إشتري أسهمها، ولا يتدخل في تحديد حجم الإنتاج أو التسعير، بل يحصل على عائد أو فائدة في نهاية السنة المالية نظير إستثماره في المحفظة المالية الأجنبية.

¹ ماهر كنج شكري ومروان عوض، مرجع سبق ذكره، ص 42

² مایح شیب الشمری وحسن کریم حمزة، مرجع سبق ذكره، ص 63.

الفصل الثاني: الدفع في التجارة الدولية وطرقه

سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية سواءا بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، ثم التعرض إلى طرق الدفع في التجارة الخارجية، لنصل إلى أهم التغييرات الأساسية في الصناعة البنكية.

1.2. الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في إنتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية إنتقال البضاعة قانونية وذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة، كما يلي:

1.1.2. الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

وتتمثل في¹:

أولاً: 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 المصدر، وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

ثانياً: المستورد: وهو الذي يقوم بمشروعه في أسواق بعيدة، ويشترى البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

ثالثاً: البنوك التجارية: يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد ويلتزم بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، والتي تمنح قروض قصيرة الأجل، وهي قروض التي تقل مدتها عن السنة، ويطلق عليها أحيانا بنوك الودائع، حيث أن البنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين والمستثمرين، أي بين المقرضين وبين عرض النقود وطلبها، إذ تمول المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها وتنميتها، وتحويل المدخرات إلى رأس المال منتج نشيط، فتساعد بذلك على تطوير التجارة والصناعة وتنشيط الاقتصاد الوطني، كما تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، وبذلك أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي، التي تهدف إلى حدوث عجز في الميزان المدفوعات، وقد إقتضت التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية، غداً أن عليها الإشراف على تنفيذ والرقابة والقيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

2.1.2. الأطراف الغير مباشرة في التجارة الخارجية

وتتمثل في²:

¹ جميل محمد خالد، مرجع سبق ذكره، ص 241.

² نفسه، ص 241.

أولاً: الناقل: تلعب عملية النقل دوراً كبيراً 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 إختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة، وهناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر منها النقل الجوي، النقل البري والنقل البحري، والبريد والنقل عبر النهر.

ثانياً: التأمين: هنا 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، ويعتبر التأمين ضماناً للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضاً الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها، وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع.

ثالثاً: 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 نقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مفاوض للنقل، فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلاً لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله بإستلام البضائع من الناقل البحري وإتمام المعاملات الجمركية، وإجراء عقود التأمين، وإذا لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجدداً بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين.

2.2. طرق الدفع في التجارة الخارجية

قد يكون من المناسب اتفاق المصدر مع المستورد في المعاملات التجارية الدولية على تحديد آلية الدفع المناسبة لعملية التمويل، ومع تطور التجارة الدولية وتعدد مبادلاتها، تعددت معها هذه الطرق وتنوعت، وطرق الدفع هي عبارة عن أدوات مقبولة لتسهيل المعاملات الخاصة بتبادل السلع والخدمات، لهذا سنحاول من خلال هذا المبحث التعرض إلى مختلف طرق الدفع المستخدمة في التجارة الدولية.

1.2.2. النقود

ان تقديم تعريف شامل للنقود ليس بالأمر الهين، ذلك أن فضاء عمل النقود هو الحياة العملية، كما أن مفهوم النقود هو في تطور مستمر، فالمقصود بالنقود هو:

✓ أي شيء يلقي قبولاً عاماً بين أفراد المجتمع، ويتم إستخدامه كأداة لسداد أثمان السلع والخدمات التي يقوم الأفراد بشرائها، ولسداد الديون والإلتزامات¹.

¹ أحمد سعيد السهموري، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 30.

✓ تعرف النقود بأنها كل وسيط للمبادلة يتمتع بالقبول العام في الوفاء بالالتزامات، يقوم هذا التعريف على أساس أن يتمتع هذا الوسيط بقبول عام في الوفاء بالالتزامات لكي يعتبر نقوداً¹.

✓ هي وسيلة الدفع الوحيدة تامة السيولة، وهي الأكثر استعمالاً من بين كل وسائل الدفع، بل أن كل هذه الوسائل تتحول في النهاية إلى هذه النقود، سواء بواسطة الخصم قبل تاريخ الإستحقاق، أو بواسطة تسديد هذه الأوراق عند حلول هذا التاريخ، وعلى خلاف وسائل الدفع الأخرى التي يصدرها أشخاص مختلفون، فإن النقود تصدر من طرف جهة معروفة ومنظمة هي النظام البنكي².

يمكن تحديد أنواع النقود بأربع أنواع رئيسية هي النقود السلعية، والنقود المعدنية، ثم النقود الورقية، وبعدها نجد نقود الودائع أو ما يعرف بالنقود البنكية

أولاً: النقود السلعية: تذكر كتب التاريخ التي تتحدث عن نشأة النقود أنواعاً كثيرة من المواد التي تم إستخدامها كنقود في مختلف الثقافات بعد التخلي عن نظام المقايضة، كالماشية والأصداق والملح، وتدعى النقود السلعية، ويقصد بها المواد التي تستخدم كنقود، وتملك قيمة بحد ذاتها، ويمكن إستخدامها في أغراض أخرى، وتتميز السلع التي يمكن إستخدامها كنقود سلعية بالطلب المرتفع عليها في السوق نظراً للحاجة التي تشبعها، كما تتميز بخاصية الإدخار وقدرتها على الإحتفاظ بقيمتها السلعية لمدة غير قصيرة³،

ثانياً: النقود المعدنية: لقد تطور الأمر إلى إستخدام المعادن الثمينة كالذهب والفضة في مرحلة تالية نظراً لإرتفاع قيمتها وقبولها العام وأهميتها، كما تتمتع بالتجانس بين وحداتها والقدرة على تجزئتها لأجزاء صغيرة لتتناسب مع حجم التعاملات المحدودة، فضلاً عن سهولة نقلها وتخزينها وتداولها وتمتعها بالإستقرار النسبي، وقد تم إستخدام المعادن في البداية كعملة أساسية للمجتمع إما ذهب أو فضة (نظام المعدن الواحد)، ثم بدأت المجتمعات في إستخدام كلا المعدنين للتعامل ومن هنا تأسس النظام النقدي الذي يسمى (نظام المعدنين)⁴.

لقد تم إستخدام النقود المعدنية سنوات طويلة، وتنقسم النقود المعدنية إلى نقود كاملة ونقود مساعدة، فالكاملة هي التي تكون قيمتها السوقية كمعدن معادلة لقيمتها الإسمية كعملة، وذلك مثل النقود الذهبية والفضية، أما النقود المعدنية المساعدة، فهي التي تصنع عادة من معادن غير نفيسة كالنحاس والبرونز والنيكل، وعادة ما تكون قيمتها السوقية كمعدن أقل من قيمتها الإسمية كعملة⁵.

¹ عزت قناوي، أساسيات في النقود والبنوك، دار العلم للنشر والتوزيع، الفيوم، مصر، 2005، ص 13.

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 37.

³ محمد خالد الحريري ولبلى الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 246.

⁴ نجلاء محمد بكر، إقتصاديات النقود والبنوك، أكاديمية طيبة، مصر، بدون سنة نشر، ص 11.

⁵ عزت قناوي، مرجع سبق ذكره، ص 26.

ثالثا: النقود الورقية الإلزامية: ظهرت النقود الورقية إلى الوجود في النصف الثاني من القرن السابع عشر في إنكلترا، وفي عدد من الدول مثل هولندا والسويد، ولذلك بسبب النشاط المتزايد للتجارة الخارجية في عصر الرأسمالية التجارية في هذه المرحلة، ويرجع ظهور النقود الورقية إلى إنتشار عادة الإحتفاظ بالنقود المعدنية كودائع لدى بعض التجار أو الصيارفة أو رجال ادين، وذلك بسبب تعرض الإنتقال بالنقود المعدنية لكثير من المخاطر والسرقة والضياع، وكانت هذه الجهات تعطي صاحب الوديعة سندا أو صكا يبين كمية النقود التي أودعت لديه، وكان هذا الصك إسميا في أول الأمر، وعليه لم يكن هذا الصك سوى بديل عن النقود المعدنية وواعد بالدفع بها، وأصبحت تقبل هذه الشهادات لذاتها كوسيط للتبادل أي أنها أكتسبت صفة النقود، ولم يعد يكتب صاحب النقود على السند، وإنما أصبح يكتب لحامله بأرقام دائرية لا كسور فيها وتلك هي أوراق البنكنوت، التي شاع إستخدامها كبديل للنقود¹، وأصبحت النقود الورقية نقودا إلزامية تستمد قيمتها من ذاتها ومن القبول العام للأفراد ومن سلطة الدولة الإلزامية، وأصبح إصدار النقود الورقية تحت سلطة البنك المركزي فعادة ما يقوم البنك المركزي بإصداره النقود الورقية التي تعرف بالبنكوت وهي عبارة عن صكوك تمثل إلتزاما على السلطات النقدية تجاه الأفراد المجتمع²، وتمثل مرحلة متقدمة من الشهادات الورقية كاملة الغطاء، وذلك بعد أن أخذت ثقة الأفراد في تداول هذه الشهادات، وثقتهم في الجهة التي تقوم بإصدارها، تزداد شيئا فشيئا، وأصبح تداول هذه الشهادات يحل تدريجيا محل تداول المسكوكات الذهبية³، وهي نقود نهائية بمعنى أنها لا تتحول إلى ذهب كما كان في السابق، فلا يجوز لحاملها تقديمها إلى البنك المركزي لتحويلها إلى ذهب⁴.

رابعا: النقود الإئتمانية: أو ما يسمى بنقود الودائع يصدر هذا النوع من طرف البنوك، وفي الواقع ليس لها وجود مادي مثل النقود القانونية، وإنما هي ناشئة بالأساس عن مجرد تسجيل محاسبي للمعاملات الناجمة عن إستعمال الشيكات، وتنشأ نقود الودائع بناء على إيداع حقيقي، وتتضاعف تبعا للتحويلات ما بين الحسابات التي تعتبر من وجهة نظر البنوك وودائع جديدة⁵، فالبنك إذ يستطيع في عصرنا الحالي أن يخلق النقود البنكية، شأنه في ذلك شأن المؤسسات المالية التي كانت من قبل قادرة على إصدار النقود الورقية بإصدار سندات تتجاوز الرصيد المعدني لديها⁶، ولقد أصبح هذا النوع من أنواع النقود يلعب دورا كبيرا جدا كوسيلة للدفع في الوقت الحاضر، وبصفة خاصة في الدول المتقدمة التي تتميز بجهاز بنكي متطور، بل إ، نقود الودائع قد أصبحت أهم أنواع النقود في مثل هذه الدول⁷.

¹كمال شرف وهاشم أبووعراج، النقود والمصارف، منشورات جامعة دمشق، سورية، 1994، ص 15.

²نجلاء محمد بكر، مرجع سبق ذكره، ص 11.

³محمد سعيد السهموري، مرجع سبق ذكره، ص 44.

⁴مثنى وعد الله يونس النعيمي، البنكويين نظام الدفع الإلكتروني وحكمه في الشريعة الإسلامية، شبكة الالوكة، العراق، 2018، ص 9.

⁵الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 38.

⁶عزت قناوي، مرجع سبق ذكره، ص 31.

⁷سامي السيد، مرجع سبق ذكره، ص 33.

2.2.2. الأوراق التجارية

وتتضمن صك التعهد للمنشآت الكبيرة التي تباع لمنشآت أخرى، منشآت التأمين، الصناديق الإستثمارية، صناديق الإعانات، والصناديق الصغيرة، ويتراوح إستحقاق هذه الأوراق ما بين شهرين إلى ستة شهور¹، وهي أدوات دين قصيرة الأجل تصدرها عادة الشركات ذات السمعة التجارية الحسنة وذات المكانة الراسخة والمعروفة في المجتمع، ونظرا لأنه أجل إستحقاق هذه الإصدارات يكون قصيرا ففي العادة يفضل معظم حائزيها من المستثمرين أن يحتفظوا بها حتى تاريخ الإستحقاق على أن يقومو ببيعها ولذلك يكون سوق تداول هذه الأوراق ضعيفا نسبيا، الأمر الذي يؤدي إلى تعرض أسعارها في العادة لتقلبات كبيرة².

أولا: الكمبيالة أو السفتجة: هي عبارة عن ورقة تجارية، فهي تظهر بثلاثة أشخاص في آن واحد، وتسمح بإثبات ذمتين ماليتين في نفس الوقت، وهي من جهة أخرى عبارة عن أمر بالدفع لصالح شخص معين أو لأمره، ومن هذه النقطة بالذات يمكنها أن تتحول إلى وسيلة دفع³، وتمثل الكمبيالة في تعهد محررها بدفع مبلغ معين بمجرد الإطلاع في تاريخ معين أو قابل للتعين لشخص آخر هو المستفيد أو حامل السند.

ثانيا: السند لأمر: هو ورقة تجارية تحرر بين شخصين، لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص آخر في تاريخ لاحق، هو تاريخ الاستحقاق، وعلى أساس هذا التعريف يمكن أن نستنتج أن السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية، حيث أن هناك إنتظار من جانب الادائن لكي يسدد ما عليه في تاريخ الاستحقاق الذي يتفق بشأنه، وأ/ا حامل السند طريقتان لإستعماله، إما أن يتقدم قبل تاريخ الإستحقاق إلى أي بنك يقبله، فيتنازل له عليه مقابل حصوله على سيولة، ولكنه سوف يخسر نظير ذلك جزء من قيمته، وهو مبلغ الخصم الذي يجب على أساس معدل تعاقدية، يسمى معدل الخصم، وهو أجر البنك للتنازل عن السيولة والحلول محل الشخص في الدائنية وتحمل متاعب التحصيل، والطريقة الثانية هي استعماله في إجراء معاملة أخرى مع شخص آخر، سواء في تسديد صفقة تجارية أو تسديد القرض، ويتم هذا الإستعمال بتقديمه للدائن عن طريق عملية التظهير، شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير، وعندما يتم قبوله يدخل في عملية التداول، وبالتالي يتحول إلى وسيلة دفع، لذلك نقول أن السند لأمر ورقة تجارية تتحول إلى وسيلة دفع بواسطة عملية التظهير⁴.

¹ خالد الراوي وآخرون، نظرية التمويل الدولي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، بدون سنة نشر، ص 56.

² سليمان موصلي وعدنان سليمان، الأسواق المالية، منشورات جامعة دمشق، سورية، 2013، ص 97.

³ لطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 33.

⁴ نفسه، ص 33.

ثالثا: سند الرهن: هو سند لأمر مضمون بكمية من السلع المحفوظة في مخزن عمومي، وهو ورقة تجارية يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم، كما يمكن تحويله إلى وسيلة دفع بإدخاله في التداول وإنتقاله بين الأفراد لتسوية المعاملات¹.

3.2.2. الشيكات

إن الشيك البنكي هو امر دفع صادر عن البنك عن البنك الساحب، موجه إلى أحد فروع، أو أحد مراسليه (البنك المسحوب عليه)، يأمره فيه بدفع مبلغ معين للمستفيد عند الإطلاع، تستعمل الشيكات بكثرة نظرا لأن الجمهور يفضل التعامل بها بدلا من الحوالات لسهولة صرفها وتداولها بالتظهير، ولأنها تفي بنفس الأغراض التي تؤديها الحوالة، وتسلم هذه الشيكات عادة للمشتري (طالب الإصدار) ليقوم بدوره بأرسالها للمستفيد².

كما يمكن إعتبره وثيقة تتضمن أمرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر فيه، وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا إسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله، ولهذا فالشيك عبارة عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة بإعتبره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب والمسحوب عليه الذي يكون بنكا والمستفيد، ويتم تداول الشيك من يد إلى يد وإستعماله في إجراء المعاملات فإذا كان هذا الشيك محرر باسم معين، فإن تداوله يتم بمجرد إنتقاله من يد إلى يد³.

4.2.2. الحوالات

تعرف الحوالة بأنها أمر دفع يصدره البنك المحول بناء على طلب أحد العملاء إلى فرع أو بنك آخر البنك الدافع بدفع مبلغ معين إلى شخص معين وهو المستفيد، وتصدر الحوالة إلى المستفيد في الداخل أو الخارج بالبريد العادي أو البرقي أو بواسطة التلكس أو نظام سويفت⁴، وبتضح من التعريف السابق أن أطراف الحوالة هي⁵:
أولا: طالب التحويل: هو الذي يطلب من بنكه تحويل مبلغ معين لأمر المستفيد، ويتضمن هذا الطلب طريقة التحويل وتفاصيل الحوالة، ونوع العملة المراد التحويل لها، ومقدارها وإسم المحول إليه (المستفيد) وعنوانه، بعد أن يكون طلب التحويل قد وفر مبلغ الحوالة أو مابعدله في حسابه أو عمل على دفعها نقدا.

ثانيا: البنك المحول: هو البنك الذي يقوم بإصدار أمر الدفع إلى فروع أو بنك مراسل بدفع مبلغ لأمر المستفيد بناء على طلب عميله.

ثالثا: البنك الدافع: هو البنك الذي يقوم بدفع مبلغ الحوالة إلى المستفيد، بعد أن يكون هذا البنك قد تلقى أمر الدفع من البنك المحول.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 33.

² محمد الصيرفي، إدارة العمليات المصرفية العادية غير العادية الإلكترونية، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016، ص 168.

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 37.

⁴ خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر، الأردن، 2006، ص 243.

⁵ محمد الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص 168.

رابعاً: المستفيد: وهو الطرف الذي صدر أمر الدفع لصالحه.

خامساً: البنك المغطي (عند وجوده): هو البنك الذي يقوم بدفع قيمة الحوالة للبنك الدافع، وذلك في الحالات التي لا يحتفظ بها كل من البنك المحول والبنك الدافع بحسابات بعملة الحوالة لدى بعضهم البعض. وهناك نوعان رئيسيان من الحوالات هما¹:

أولاً: الحوالات الصادرة: هي الحوالات التي يصدرها البنك بطلب من العملاء إلى مستفيدين تدفع بواسطة فروع البنك أو بنوك محلية أو أجنبية، والتحويل يتم إما بالبريد أو البرق أو التلكس أو نظام سويفت.

ثانياً: الحوالات الواردة: هي الحوالات التي ترد إلى البنك المحلي من فروع البنوك الأخرى المحلية والأجنبية ليتم دفعها إلى المستفيدين بواسطته، وقد ترد هذه الحوالات بطريق البريد العادي أو البرقية أو الهاتف أو سويفت. كما يمكن للعميل طالب التحويل الطلب من البنك المحول إلغاء الحوالة أو تعديل بياناتها، وعند ذلك يقوم البنك المحول لمخاطبة البنك الدافع لإعادة الحوالة، أو إجراء بعض التعديلات عليها إذا لم تكن قد دفعت للمستفيد بعد².

3.2. الأبعاد الدولية للتمويل الدولي

تصدرت التغييرات التي شهدتها الصناعة البنكية مجموعتان من العوامل التي كان لها الأثر الكبير وهما التقدم الكبير في تكنولوجيا المعلومات، وتحرير البنوك من القيود أو من الرقابة، وقد أدى ذلك إلى نشوء بيئة إقتصادية كلية إيجابية، وعلى أساس ذلك حققت صناعة الخدمات المالية توسعاً كبيراً داخل الأقطار وبينها، وتزايد إصدار وتداول الأدوات المالية الجديدة والأكثر تعقيداً، وتنامت الإرتباطات السوقية وتعاضمت ضغوط المنافسة³.

يعني كل ذلك للبنوك حرية أوسع لتقديم وتسعير الخدمات، وتحمل إدارة المخاطر كما أخذت البنوك، ذات الأنشطة الدولية، تتحول من الأعمال التقليدية المتمثلة بقبول الودائع والإقراض، بإتجاه التداول في الأسواق المالية، وصنع السوق، والقيام بعمليات البنوك الإستثمارية، وتجهيز السيولة الإحتياطية، وتعزيز المراكز الإئتمانية لآخرين⁴.

1.3.2. خدمات البنوك المراسلة

تقتضي التجارة الخارجية تسوية المدفوعات بين الدول، وتختلف التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية في أن الأولى تقتضي تنقل رؤوس الأموال بين الدول كتسوية لأثمان الصادرات والواردات وبأسعار الصرف الزائدة، فلكل بلد عملته الخاصة به، كذلك فإن تسوية المدفوعات يتم بموجب الأنظمة والقوانين المعمول بها، كذلك فإن السلطة

¹خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 244.

²محمد الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص 166.

³خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 82.

⁴نفسه، ص 82.

السياسية لها قرارها في إقرار حجم الواردات والصادرات مع البلدان الأخرى، ولكل دولة إرتباطاتها السياسية والاقتصادية مع البلدان الأخرى، إن مصلحة البلد هي التي تفرض طريقة الإستيراد (بروتوكولات أو المبادلة)، أو الإستيراد الحر وتحدد أسعار السلع ونوع العلاقات، وإختيار بلد دون بلد آخر، وعلى هذا الأساس تنشأ البروتوكولات التجارية أو المعاهدات الاقتصادية، يمكن القول أن خدمات البنوك المراسلة تتناول مجالات الواردات والصادرات وتحويل الخدمات والإستثمارات وأخيرا الخدمات العامة، ففي مجال الواردات تقع خدمة البنك في بيع العملات الأجنبية سواء بتسليم آني أو آجل، فتح الإعتمادات المستندية بأنواعها إلى العملاء وكذلك تسديد بوالص التحصيل الواردة على الإعتمادات، وفي بعض الأحيان تقوم البنوك بمنح سلف مؤقتة البضاعة المستوردة المخزونة في وقت يحتاج المستورد لسبب نقدية مؤقتة مقابل وصولات تؤيد الإستلام يعطيها البنك¹،

2.3.2. إدارة الإتفاقيات مع البنوك المراسلة

يتولى قسم المراسلين في الخارج إدارة الإتفاقيات المعقودة مع البنوك المراسلة حيث يتضمن²:

1. إعداد التقارير الشهرية: والتي تتضمن حجم العمليات البنكية التي تتم بين البنكين ومقارنة الفائدة المدفوعة والمقبوضة بين البنكين ومصاريف الخدمات ومدى إستفادة كل بنك من الآخر.
2. إستقبال ممثلي البنوك المراسلة: يتم إستقبال ممثلي البنوك المراسلة والإعداد لزيارة موظفي دائرة العلاقات الخارجية للبنوك المراسلة في الخارج للتباحث معهم على حجم الأعمال البنكية المتبادلة من خلال التقارير المعدة والتفاوض معهم لتحسين شروط التعامل من قبل البنك المراسل مع البنك المحلي وإعداد الترتيبات لإستقبال موظفي البنوك المراسلة وضيافتهم وتنقلاتهم.
3. تحليل ميزانيات البنك المراسل: يتم الطلب من البنك المراسل تزويد البنك المحلي بآخر تقرير سنوي عن أعماله، ويتم إعداد تحليل مقارن لميزانية البنك المراسل وحساب الأرباح والخسائر له عن آخر سنة مع السنة التي قبلها، ويرسل التقرير لمدير دائرة العلاقات الخارجية للإطلاع عليه في نهاية كل سنة.
4. حل مشاكل الدوائر الأخرى: يتم حل أي إشكالات تتعلق بتنفيذ الإتفاقية بين أقسام دائرة العلاقات الخارجية والبنك المراسل، إما من خلال المراسلات أو الإتصال الشخصي بين موظفي دائرة العلاقات الخارجية في البنكين، مثل عدم دفع قيمة بعض الحوالات أو الخلافات على تسديد الإعتمادات المستندية وغيرها.

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 84.

² خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم طراد، مرجع سبق ذكره، ص 238.

5. إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك المراسلة: تتضمن عملية إدارة الحسابات الخارجية مع البنوك

المراسلة ما يلي:

أ. **مطابقة الحسابات الداخلية:** إن تنفيذ أي عملية مع البنك المراسل تتطلب إجراء قيود محاسبية داخلية لتنفيذ هذه العملية مثل إجراء حوالة أو صرف شيك أو غيرها ويتطلب ذلك تحريك حسابات وسيطة لضبط ذلك وتتولى الأقسام المعنية وهي أقسام الحوالات، والشيكات والإتمادات، والحوالص وإعداد القيود المحاسبية اللازمة وترحيلها، ثم إرسالها إلى قسم المحاسبة المركزية لترحيلها مرة أخرى ويتم إعداد المطابقة اللازمة بين قسم المحاسبة المركزية والأقسام المنفذة لهذه القيود حتى لا يكون هناك أية فروقات في تنفيذ القيود.

ب. **مطابقة الحسابات الخارجية:** يستلم البنك المحلي من البنك المراسل كشف حساب لكافة حسابات البنك المحلي مع البنك المراسل، وذلك إما أسبوعياً أو مرتين في الشهر أو شهرياً حسب الاتفاق مع البنك المراسل، ويتولى قسم الحسابات الخارجية مطابقة كشوفات الحسابات مع البنوك المراسلة كما يلي:

- التأكد من تنفيذ كافة القيود المدينة والدائنة المنفذة من قبل البنكين.
- إلزام البنك المراسل ببنود الإتفاقية الموقعة بين البنكين فيما يتعلق بالعمولات.
- إعداد كشف مطابقة وتحديد القيود التي لم تنفذ بين البنكين.
- متابعة تنفيذ القيود التي لم تنفذ في كشف المطابقة السابق، وإذا ظهرت مرة أخرى تبلغ الأقسام المعنية لمتابعة التأكد من إرسالها ووصولها للبنك المراسل وتنفيذها حسب الأصول، وكذلك القيود المرسله من البنك المراسل للبنك المحلي.
- إحتساب الفائدة على الأرصدة التي تخضع للفائدة لدى البنوك المراسلة والتأكد من صحة إحتسابها.
- التأكد من تغطية الحسابات حسب الاتفاقيات الموقعة مع البنك المراسل في حال كشفها.

3.3.2. الوثائق الخاصة بالاتفاقيات مع البنوك المراسلة

أما فيما يخص الوثائق الخاصة بالاتفاقيات الموقعة مع البنوك المراسلة فيمكن تلخيصها في العناصر التالية¹:

1. **وثيقة شروط التعامل:** يصدر البنك المراسل وكذلك البنك المحلي وثيقة تتضمن شروط التعامل معها، وتتضمن هذه الوثيقة كافة العمليات البنكية الخارجية وأسعار تقديم تلك الخدمات المتعلقة بالحسابات الجارية وتنفيذ الحوالات، والإتمادات المستندية، وحوالص التحصيل والشيكات والتعامل بشراء وبيع العملات الأجنبية وغيرها، ويمكن للبنك المحلي التفاوض مع البنك المراسل

¹ خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم طراد، مرجع سبق ذكره، ص 236.

على أسعار هذه الخدمات والإتفاق النهائي على الأسعار، وتحاول البنوك المحلية الحصول على أسعار خدمات أرخص لعملائها.

2. **وثيقة فتح حسابات التعامل:** تنفذ البنوك المحلية عملياتها البنكية مع البنوك المراسلة أما من خلال فتح حسابات معها بعملة بلد البنك المراسل أو بالعملة الرئيسية ويمكن الإتفاق مع البنك المراسل على أنواع الحسابات التي ستفتح معه، وسقوف هذه الحسابات وكيفية تغذيتها إذا كشفت وكيفية التعامل بالوديعة لأجل في حال كسرها، وقد تتضمن الإتفاقية قيام البنك المراسل بفتح حسابات مع البنك المحلي وقد تنفذ الإتفاقية دون فتح حسابات بين البنكين بل من خلال حسابات لها لدى بنك أخرى في نفس الدولة أو في دولة أخرى.

3. **وثيقة الأرقام السرية للبرقيات:** يتبادل البنك المحلي والبنك المراسل وثائق الأرقام السرية للبرقيات، والتي تتضمن تحويلات مالية بين البنكين، لأن أية برقية بالفاكس أو التلكس تتضمن تحويلا ماليا يجب أن تتضمن رقما سريرا قبل دفعهما ويتكون الرقم السري من عدة أرقام تجمع مع بعضهما البعض لتكون هذا الرقم تتضمن: الرقم الثابت لكل بنك، رقما لكل سنة، رقما لكل شهر، رقما لكل يوم، رقما لكل مبلغ من 1 مليون، رقم للعملة، حيث تجمع هذه الأرقام وتثبت على البرقية قبل إرسالها إلى البنك المراسل الذي يقوم بتحليلها، وبعد التأكد من صحتها يتم قيمة الحوالة، ويجب الاحتفاظ بوثائق الأرقام السرية في قاصة تحت الرقابة الثنائية، كما يجب أن لا تعد من قبل شخص واحد بل من قبل شخصين، كل شخص يعد جزءا من هذه الأرقام حتى لا يسهل إعدادها، وبالتالي لضرورة وجود رقابة ثنائية على إعدادها والإحتفاظ بها.

4. **وثيقة المفوضين بالتوقيع:** يصدر البنك المحلي كتيب المفوضين بالتوقيع عن البنك يبين أسماء الأشخاص المخولين بالتوقيع على الشيكات والحوالات وكافة وثائق البنك التي تتضمن تعليمات مالية، ويبين فئات توابع هؤلاء الأشخاص وشروط التوقيع على كل وثيقة مالية، كما يتم ترقيم هذه التواقيع حسب فئاتها ليسهل الرجوع إلى هذه التواقيع عند توقيع شيك أو حوالة، حيث يسجل الشخص الموقع رقم توقيعه وصفحة التوقيع بجانب توقيعه، ويتم تعديل هذه النشرات بين الحين والآخر، وعلى البنكين تزويد بعضهما البعض بتلك التعديلات عند صدورها والتي تتضمن إلغاء أو إضافة بعض التواقيع.

5. **وثيقة التعامل بنظام السويفت:** إن نظام السويفت هو نظام الحوالات المتطور الذي يستخدم كبديل لنظام التلكس ويغطي جميع التعاملات المالية والبنكية التي تتم ما بين البنوك والمؤسسات المالية المحلية والمراسلة، وهي شبكة إتصالات دولية متطورة مقرها بلجيكا، وتقوم بتنفيذ الحوالات

وتصل إلى المستخدمين بسرعة وبأقل تكلفة، ويستطيع أي بنك أن يصدر رسائل إلى البنك الآخر تتضمن تحويلات مالية أو غيرها ووذالك بعد إتفاق مسبق مع جمعية سويفت، وبعد إتفاق بنكين مع بعضهما، وتسمى إتفاقية تبادل الرسائل تلك Key Exchange وبعد توقيع هذه الإتفاقية يستطيع البنكان تبادل رسائل سويفت مع بعضهما البعض، حيث لا داعي لإعداد رقم سري للحوالة حيث أن النظام نفسه يعد الرقم السري للحوالة قبل إرسالها.

الفصل الثالث: تقنيات التمويل القصيرة الأجل

إن التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية هو ذلك التمويل الذي لا يتجاوز 18 شهرا في عملية التسديد كحد أقصى، ويستعمل في تمويل المبادلات التجارية الخاصة بالإستيراد والتصدير والتعامل مع الخارج بصورة عامة، ويهدف تبسيط هذه الإجراءات إستحدثت تقنيات تمويل خاصة تعمل على توسيع نطاق التجارة الخارجية، تم تقسيمها إلى إجراءات الدفع والقرض وإجراءات التمويل البحث.

1.3. إجراءات الدفع والقرض

تتخذ إجراءات الدفع والقرض أربعة إشكال رئيسية هي:

1.1.3. الإعتداد المستندي

تعد الإعتدادات المستندية من الوسائل الأساسية التي ساعدت على إنتشار التجارة، وسهلت عمليات التبادل التجاري بين مختلف دول العالم، كونها تتصف بالأمان من جهة، والإيفاء بالإلتزامات المالية من جهة أخرى، وتضفي طابع الطمأنينة على البائع بإستلام مستحقاته المالية عند تنفيذ الإلتزامات، حيث بدأ الاهتمام بها منذ مطلع العشرينيات وعقدت العديد من المؤتمرات، لغرض وضع القواعد والصيغ الموحدة للإعتدادات المستندية، إلا أنه بعد الحرب العالمية الثانية حدثت تطورات كبيرة في التجارة الدولية أدت بالنتيجة إلى ضرورة إجراء بعض التعديلات والتغيرات في أصول وأعراف الإعتدادات المستندية لتغطية متطلبات المرحلة آنذاك¹.

أولاً: تعريف الإعتداد المستندي: إن كلمة الإعتداد هنا يقصد بها قرض، أما المستندي يقصد بها المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض²، أما من حيث تعريف الإعتداد المستندي فسنوجز جملة منها في النقاط التالية:

- هو ترتيب بنكي بين بنكين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب، تعمل فيه البنوك مصدرة الإعتدادات المستندية بناء على تعليمات عملائها، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له والمتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ أو أداء خدمة منصوص عليها بالإعتدادات³.
- هي عبارة عن خطاب ضمان صادر من بنك المستورد إلى بنك المصدر لدفع قيمة المستندات كتمن البضاعة أو غيرها، وتكون لها تاريخ معين للدفع ويكون التعامل بين البنك المستورد والبنك المصدر بالمستندات فقط⁴.

¹ قتيبة عبد الرحمن العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 288.

² عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات وتطبيقات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 86.

³ أحمد غنيم، الإعتداد المستندي والتحصيل المستندي، المكتبة الكبرى، مصر، 2003، ص 10.

⁴ محمد الصيرفي، إدارة العمليات المصرفية (العادية-غير العادية - الإلكترونية)، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016، ص 161.

- إن الإعتقاد المستندي عبارة عن أداة ضمان، وأسلوب دفع مشروط لقاء مستندات محددة، أهمها وثيقة تثبت وجود بضاعة وأنها أرسلت إلى المشتري الذي فتح الإعتقاد.⁵
- نوع من الترتيبات المحددة، أو إجراءات معينة تتم عن طريق قيام المستورد (الطالب)، بأن يعطي تعليمات كتابية لبنكه أن يدفع نقدا أو يقبل كمبيالة مؤجلة ودفعها في تاريخ إستحقاقها لمستفيد (المصدر)، وذلك مقابل تقديم هذا المستفيد مستندات شحن محددة يتم قبولها قبل الدفع.⁶
- هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للإعتقاد أو البنك فاتح الإعتقاد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته وسمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع مبلغا معيناً من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة في عقد فتح الإعتقاد.⁷

وقد نصت المادة رقم 2 من الأصول والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية نشرة رقم 500 على أن الإعتقاد المستندي هو كتاب تعهد صادر من البنك فاتح الإعتقاد بناء على طلب أحد عملائه المستوردين، ويتعهد فيه البنك بدفع مبلغ أو تفويض بنك آخر بالدفع أو قبول سحبات لصالح المستفيد، وهو المصدر مقابل إستلام مستندات مطابقة للشروط المتفق عليها والواردة في الإعتقاد.⁸

وبصورة عامة فالإعتقاد المستندي يكون عادة لمدة معينة، ولا يمكن إلغاؤه خلال تلك المدة كما قد يكون لصالح شخص أو شركة أو لأمره، بمعنى أن بإمكانه تحويله أو تظهيره، وقد يكون لقاء عملية كاملة متكاملة، وقد يكون لقاء مجموعة عمليات، كما أن قد يكون على مسؤولية البنك فاتح الإعتقاد، أو على مسؤولية البنك المفتوح الإعتقاد لديه.⁹

ثانيا: أطراف الإعتقاد المستندي: يساهم في عملية الإعتقاد المستندي أربعة أطراف تتمثل في:

أ. **المشتري:** هو الذي يطلب فتح الإعتقاد، ويكون الإعتقاد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الإعتقاد، ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر¹⁰، وبما أنه المشتري هو العميل الأمر فيتعين عليه إعطاء تعليمات واضحة لبنكه بغرض فتح الإعتقاد أو تعديله في وقت لاحق، وكذا الوفاء بقيمة العمولات والمصاريف والرسوم الخاصة بفتح الإعتقاد، وقبول وسحب مستندات الشحن التي ترد مطابقة تماما لشروط

⁵ جعفر الجزار، العمليات البنكية (مبسطة ومفصلة)، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1996، ص 96.

⁶ أسامة عبد المنعم بسوي، الإعتمادات المستندية فن الاستيراد والتصدير في البنوك، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2014، ص 94.

⁷ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، التمويل الدولي (مؤسسته آلياته وعناصره)، دار التعليم الجامعي، مصر 2016، ص 220.

⁸ دريد كامل آل شبيب، إدارة العمليات المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2015، ص 238.

⁹ جعفر الجزار، مرجع سبق ذكره، ص 112.

¹⁰ قتيبة عبد الرحمن العاني، مرجع سبق ذكره، 290.

الإعتماد¹¹، بحيث يجب أن لا تتعارض الشروط مع مصالح البنك والقوانين المعمول بها في الدولة، ولا تكون مخالفة للأصول والأعراف الدولية الموحدة الخاصة بالتعامل بالإعتمادات المستندية.¹²

ب. **البنك فاتح الإعتماد:** والصادر منه الإعتماد، الذي يستلم طلب المستورد لفتح إعتماد ويقوم بدراسته، وعقد موافقته يقوم بعمل عقد كتابي بينه وبين المستورد يستوفي فيه كل طرف شروطه، ثم يقوم بإرسال هذا الإعتماد للبائع (المصدر)، وهنا يجب التنويه أن البنك ليس له علاقة بالعقد المبرم بين الطرفين، ولكنه يلتزم بالعقد الموقع بينه وبين المشتري (طالب فتح الإعتماد)¹³.

ج. **المستفيد:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الإعتماد في مدة صلاحيته،¹⁴ كما يعتبر الطرف الذي قام بعمل تعاقد تجاري مع المشتري لتصدير بضاعته له، وهو الطرف الذي يستلم نص خطاب الإعتماد المستندي من بنك الإخطار، ويقوم بتنفيذ شروط الإعتماد في مدة صلاحيته وهو الذي يقدم مستندات شحن سليمة ليقوم بقبض قيمة بضاعته.¹⁵

د. **البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الإعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للإعتماد، في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الإعتماد المستندي، كما هو الغالب، وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الإعتماد، فيصبح ملتزماً¹⁶ ويتحتم عليه الإلتزام بدفع قيمة المستندات المطابقة لشروط الإعتماد أو قبول الكمبيالات المرفقة و سداد القيمة عند الإستحقاق، كما يجب على البنك المراسل مراعاة السرعة والدقة في إبلاغ المستفيد من الإعتماد بتفاصيل وشروط الإعتماد¹⁷،

ثالثاً: أهمية الإعتماد المستندي: تنبع أهمية الإعتماد المستندي من الدور الذي تلعبه في تسهيل عمليات التجارة الدولية، والتي يمكن الحديث عنها في العناصر التالية:

أ. **أهميته بالنسبة للبائع:** إن تقرير البنك الوارد في الإعتماد المستندي يصدر قبل أن يبدأ في تنفيذ إلتزاماته في العقد المحرر بينه وبين المشتري، فهو يعطيه ضماناً كاملاً من أجل أن يبدأ في تنفيذ إلتزاماته، أو يلتزم البنك بالتسديد حتى ولو كان المشتري غير قادر على التسديد لسبب أو لآخر¹⁸، كما يكون البائع على ثقة تامة بأن بضاعته التي يحضرها لن تتكدس في المستودعات، ويكون سعر بيعها معروفاً، وغير معرض

¹¹ أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 26.

¹² دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 242.

¹³ أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سبق ذكره، ص 98.

¹⁴ قتيبة عبد الرحمن العاني، مرجع سبق ذكره، ص 290.

¹⁵ أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سبق ذكره، ص 98.

¹⁶ قتيبة عبد الرحمن العاني، مرجع سبق ذكره، ص 290.

¹⁷ أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 28.

¹⁸ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 221.

للخسارة في حالة تدهور الأسعار، ويضمن عدم إنسحاب المشتري ضمن المدة المتفق عليها والمحددة في الإعتقاد، بالإضافة إلى إمكانية حصوله على تسهيلات مصرفية لتجهيز البضاعة مقابل الإعتقاد¹⁹.

ب. أهميته بالنسبة للمشتري: يجعله هذا النوع من القرض مطمئنا على إبرام الصفقات وإتمامها حسب الشروط المتفق عليها مع عميله في الخارج، وأنه لا ينتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائيا عن طريق الوساطة البنكية²⁰، حيث يعتبر ضمان للمستورد في إن بنكه لن يدفع قيمة البضاعة إلا مقابل مستندات الشحن تكون مطابقة لشروط الإعتقاد²¹، كما يكون المشتري على ثقة تامة من أن البضاعة سوف تأتي مطابقة للشروط المتفق عليها، وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تتعاطى أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الإعتقاد، وأن المستندات سوف تصل مطابقة للشروط فتعفيه من دفع الغرامات المفروضة من قبل الدولة، حال وجود مخالفات مثل تصديق الفواتير وشهادة المنشأ²².

ج. أهميته بالنسبة للبنوك: يعتبر مصدر دخل للبنوك من خلال العمولات التي تتقاضاها، والتأمينات التي تأخذها كما أنها يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد²³ حيث أن الإعتقاد المستندي ذاته يعتبر من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان، لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه²⁴.

د. أهميته بالنسبة للتجارة الدولية: تساعد هذه الإعتمادات على نيسير إنتقال السلع والخدمات بين دول العالم، وتقدم تسهيلات مالية، والتي كانت في السابق تمثل حاجزا أمام تطور التجارة الدولية، فالبنوك تسير إستلام البضاعة حال شحنها، ولا يدفع المشتري ثمنها إلا عند إستلام الوثائق الخاصة بهذه البضاعة²⁵.

رابعا: مراحل الإعتقاد المستندي: لتنفيذ الإعتقاد المستندي هناك العديد من الخطوات والمراحل، إرتأينا تفصيلها في النقاط التالية:

¹⁹ زياد رمضان ومحفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، الأدرن، الطبعة الثانية، 2003، ص 151.

²⁰ عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 88.

²¹ أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سبق ذكره، ص 98.

²² زياد رمضان ومحفوظ جودة، مرجع سبق ذكره، ص 149.

²³ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، 222.

²⁴ عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 88.

²⁵ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، 222.

أ. **مرحلة العقد التجاري الأصلي** : إن إلتزام المشتري بفتح الإعتقاد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق إعتقاد مستندي¹،

ب. **مرحلة عقد فتح الإعتقاد**: يتقدم العميل (المستورد) إلى بنكه بطلب فتح الإعتقاد ومرفق بالسندات الخاصة بعملية الإستيراد مثل الفاتورة²، وهذا الإعتقاد يكون لصالح البائع بالشروط التي إتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك، كي يقبل البائع تنفيذ إلتزاماته الناشئة من عقد البيع، ويسمى هذا المشتري الأمر أو طالب فتح الإعتقاد، وعندما يقبل البنك طلب الأمر، ويفتح الإعتقاد فإنه ينفذ إلتزاما عليه، نشأ من عقد الإعتقاد المبرم بينها، ولا علاقة للبنك بعقد البيع الذي لا صلة به قانونا³.

ج. **مرحلة تبليغ الإعتقاد**: يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الإعتقاد، ويرسل خطاب الإعتقاد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق وإلتزامات كل من البنك المصدر للإعتقاد والمستفيد من الإعتقاد⁴، وقد يضيف تعزيره للإعتقاد إذا طلب البنك فاتح الإعتقاد منه ذلك مقابل عمولة يدفعها إليه⁵.

د. **مرحلة تنفيذ الإعتقاد**: يقوم المستفيد بشحن البضاعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الإعتقاد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب، أو يقبل الكمبيالة، أو يخصمها سحب البنود المنصوص عليها في الخطاب⁶. وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه، بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ، ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم البضاعة⁷.

خامسا: أنواع الإعتمادات المستندية: للإعتمادات المستندية مجموعة من الأنواع والتصنيفات تستعمل في تمويل التجارة الخارجية، ومن بينها ما سنحاول ذكره في العناصر التالية:

أ. **الإعتماد القابل للنقض**: وهو إعتقاد يستطيع فيه البنك فاتح الإعتقاد أن يلغيه، أو يعدله بناء على طلب العميل المستورد (فاتح الإعتقاد)، في أي وقت يشاء قبل شحن البضاعة دون إستشارة المستفيد،

¹فتية عبد الرحمن العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية دراسة مقارنة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 291.

²جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، 222.

³فتية عبد الرحمن العاني، مرجع سبق ذكره، ص 293.

⁴دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 260.

⁵جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، 222.

⁶فتية عبد الرحمن العاني، مرجع سبق ذكره، ص 293.

⁷دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 260.

وهذا النوع من الإعتمادات غير مستعمل كثيرا في الحياة العملية، وإذا إستعمل لا يشكل تعهدا ملزما من البنك فاتح الإعتماد تجاه المستفيد، ولكن إذا قام المستفيد بتقديم مستندات الإعتماد إلى البنك المبلغ وقبض قيمتها، يصبح الإعتماد غير قابل للنقض أو التعديل¹.

ب. **الإعتماد المستندي غير القابل للنقض والمعزز:** إذ يتمتع فيه المستفيد بحصانين مستقلتين، إحداهما من البنك فاتح الإعتماد والأخرى من البنك المعزز، الإعتماد غير القابل للنقض هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك، من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الإعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الإعتماد، وهذا النوع من الإعتمادات المستندية هو الغالب في الإستعمال، لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الإعتماد².

ج. **الإعتماد غير القابل للنقض وغير المعزز:** وهو عبارة عن تعهد ثابت على البنك المصدر شريطة أن يقدم المستفيد المستندات المطلوبة، بحيث تكون مطابقة لشروط الإعتماد³، ومعظم الأطراف المشاركة في هذا النوع من الإعتماد تحبذ هذه الطريقة، حيث لا يجوز للبنك فاتح الإعتماد التخلي عن إلتزاماته حتى وإن طالب العميل بإلقائه، وبالتالي لا بد من إستحصال موافقة المستفيد على إلغاء هذا الإعتماد، وعلى المستفيد أن يضمن وصول المستندات ويتأكد من ذلك إلى البنك فاتح الإعتماد عن طريق البنك المراسل، حتى يوفي وصول هذه المستندات إلى بلد المشتري، والبنك المراسل (البنك المستفيد) مسؤول عن تدقيق المستندات المقدمة من قبل المستفيد وتدقيقها، علما أن البنك المراسل غير ملزم بالدفع أو تقديم خدمة معينة، ولكنه مفوض بالدفع عندما يتم السحب من حساب البنك فاتح الإعتماد⁴.

د. **الإعتماد المقابل (الظهير):** وهو إعتماد مقابل إعتماد آخر، أي أنه الإعتماد المفتوح لأستيراد بضاعة لإعادة تصديرها، مقابل إعتماد سابق، وعادة تذهب البضاعة المستوردة مباشرة إلى بلد فاتح الإعتماد السابق والوارد إلى البنك مباشرة، ويجب مراعاة شروط الإعتماد الوارد، إلا في القيمة حيث يمكن أن تكون القيمة أقل وتاريخ تقديم المستندات ومدة الإعتماد قبل إنتهاء الإعتماد الوارد، حتى يتمكن من إستلام المستندات وتنظيم المستندات للإعتماد الوارد ضمن مدته⁵.

¹ خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 279.

² دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 247.

³ نفسه، ص 247.

⁴ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 430.

⁵ زياد رمضان ومحفوظ جودة، مرجع سبق ذكره، ص 155.

هـ. **الإعتماد الدائري أو المتجدد:** وهو الإعتماد الذي يفتح بمبلغ محدد، ويحدد تلقائياً خلال عدد معين من الفترات وبنفس الشروط، بمعنى أنه إذا تم إستعمال الإعتماد خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل، ليصبح ساري المفعول خلال الفترة الموالية وهكذا، ويخطر البنك المستفيد أن مبلغاً جديداً أصبح تحت تصرفه، ويمكن أن يستخدمه نظير تقديم مستندات جديدة، وقد يكون هذا الإعتماد مجمعا أو غير مجمع، حيث أن الإعتماد غير المجمع هو الذي يقسم مدداً مستقلة لا يتداخل مبلغ أي منها، ولا يضاف إلى المبلغ الخاص بمدة أخرى¹.

و. **الإعتماد المستندي القابل للتحويل:** وفيه يتم تحويل الإعتماد المستندي من طالب فتح الإعتماد المستندي لشخص آخر أو أكثر، وهذا يكون عند إعتبار فاتح الإعتماد المستندي وسيطاً مع المستوردين ليقوم بتزويده بالبضائع المطلوبة، وبذلك يحول حقوقه إلى المصدرين الحقيقيين دون أن يتحمل عناء فتح إعتماد مستندي أو أكثر لصالح المصدرين²، وهنا يصبح المستفيد الأصلي في هذه الحالة كوسيط وليس كمصدر أو بائع أصيل، ويتم التحويل مرة واحدة فقط، بحيث أن المستفيد الثاني لا يستطيع تحويله إلى مستفيد ثالث³، مع مراعاة أن يسمح الإعتماد بالشحن الجزئياً في حال تحويل جزء من الإعتماد إلى مستفيد آخر، هذه الإعتمادات غالباً ما تستخدم من قبل الوسطاء الذين يشترون السلع من المنتجين⁴.

ز. **إعتماد الدفعات المقدمة:** هو إعتماد مستندي غير قابل للنقض يتضمن شرطاً يفوض البنك المصدر بموجبه، وبناءً على تعليمات واضحة ومفصلة بدقة من البنك المبلغ أو البنك المعزز (في حالة إضافة تعزيره)، يتقدم سلفاً إلى المستفيد قبل تقديمه للمستندات، وتطلب البنوك المصدرة تفاصيل نص الشرط الأحمر في الإعتماد من طالب فتح الإعتماد تلافياً لتحملها أية مسؤولية قد تترتب على ترجمة أو تفسير تعليماته المتعلقة بذلك الشرط، وقد سمي بالشرط الأحمر (المصطلح الإنجليزي)، لأن البنوك درجت أصلاً على وضعه في كتاب الإعتماد بالحبر الأحمر، للفت نظر البنك إلى طبيعة الإعتماد الخاصة⁵.

ح. **الإعتماد المستندي القابل للتجزئة وغير القابل للتجزئة:** وهو الإعتماد الذي يمكن بموجبه شحن البضاعة على دفعات، وقبض ثمن كل دفعة عندما يتم شحنها⁶، حيث في الإعتماد المستندي القابل للتجزئة يحق للبائع (المصدر) أن يشحن البضاعة المتعاقد عليها على عدة دفعات، وأن يحصل على قيمة كل دفعة بمجرد

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 225.

² حازم محمود الوادي، مبادئ الأعمال المصرفية، دار الكتاب الثقافي، الأردن، 2016، ص 192.

³ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 430.

⁴ محمد الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص 166.

⁵ ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 237.

⁶ زياد رمضان ومحفوظ وجودة، مرجع سبق ذكره، ص 155.

تسليم مستندات شحنها إلى البنك، وأما في الإعتماد المستندي غير القابل للتجزئة يلتزم المصدر بشحن البضاعة دفعة واحدة، كما يتم الدفع به مرة واحدة عند تسليم المستندات اللازمة¹.

ط. **إعتماد الدفع المؤجل:** يتميز هذا الإعتماد بأنه إعتماد غير قابل للنقض، ويتم الدفع بموجبه في وقت لاحق لتاريخ السحب أو تقديم المستندات، وفي العادة يتم الاتفاق بين المستورد والمصدر على مدة التسهيلات، والتي تتراوح بين 90-180 يوما للمواد الأولية أو الإستهلاكية المعمرة، في حين قد تمتد التسهيلات إلى ثلاث أو خمس سنوات للبضائع الرأسمالية مثل المصانع أو الفنادق أو الطائرات وغيرها².

ي. **الإعتماد المستندي المغطى كلياً:** هو الذي يقوم طالب الإعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر سيكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحته وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الإعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة³.

ك. **إعتماد السحب الزمني:** وهو الإعتماد الذي ستدفع قيمته إلى المستفيد بواسطة البنك المبلغ بموجب سحب يستحق الدفع بتاريخ معين يسمى تاريخ الإستحقاق، بكفالة البنك فاتح الإعتماد وكفالة البنك المعزز⁴، إذا نصت شروط الإعتماد بأن يكون الإعتماد معززا بشرط أن تكون المستندات مطابقة لشروط الإعتماد، وحين وصول المستندات المقدمة إلى البنك فاتح الإعتماد تسلم المستندات إلى المشتري مقابل توقيعه على كتاب تعهد بقبول المستندات، بالإضافة إلى توقيعه سحباً زمنية (كمبيالة بقيمة المستندات)، تستحق الدفع بتاريخ معين حسب نص الإعتماد (تاريخ الإستحقاق)⁵.

سادساً: المستندات المطلوبة في الإعتماد المستندي: هناك جملة من الوثائق المطلوبة في الإعتماد المستندي يمكن الحديث عنها بشكل من التفصيل في العناصر التالية:

أ. **الفاتورة التجارية:** تعتبر الفاتورة إحدى المستندات الهامة التي تطلب في جميع الإعتمادات المستندية وتكون صادرة عن المستفيد في الإعتماد وتبين قيمة البضاعة المرسله وكمية ومواصفات البضاعة، وعادة ما يطلب تصديق الفواتير التجارية من قنصلية بلد المصدر، وعدم تصديق الفواتير من إحدى القنصليات يعرض المستورد إلى دفع غرامة تقتطع من قيمة المستندات عند وصولها⁶.

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 225.

² ماهر شكري، مرجع سبق ذكره، ص 246.

³ دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 249.

⁴ محمد الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص 165.

⁵ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 426.

⁶ دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 254.

ب. **شهادة المنشأ:** وهي وثيقة تصدر عن هيئات معتمدة مثل غرف التجارة أو الصناعة أو اتحاد غرف التجارة أو الصناعة، أو قد تصدر عن المصدر أو المصنع ويتم توثيقها من الغرف التجارية أو الصناعية حسب الشروط الواردة في الإعتقاد، ويذكر فيها منشأ البضاعة المشحونة، وتتضمن شهادة المنشأ معلومات وصف البضاعة بشكل عام، وبلد المنشأ كما هو مذكور في شروط الإعتقاد، إسم الصانع أو المنتج كما تنص شروط الإعتقاد¹.

ج. **السحوبات:** تستخدم السحوبات ضمن مستندات الإعتقاد المطلوبة إذا كان الدفع بموجب الإعتقاد مؤجلاً، أو في حالة إرسال مستندات الإعتقاد من البنك المراسل برسم التحصيل، وذلك لإثبات وجود المطالبة بالمبلغ، وإعتبار سند السحب مستنداً قانونياً وأدلة إثبات في حالة نشوب أية نزاعات²، ويوضح مستند الشحن الساحب (المستفيد) والمسحوب عليه، وتاريخ الإستحقاق إذا كان سحباً زمنياً، أو بالإطلاع إذا كان سحباً بالإطلاع، ورقم الإعتقاد وتوقيع الساحب، بالإضافة إلى قيمة الساحب تساوي قيمة المستندات (كتابة ورقماً)، وصادر أو مجبر لأمر البنك الفاتح³، وإذا كان الإعتقاد ينص على الدفع بموجب سحب الإطلاع، فإنه يجب الدفع حالة تقديم المستندات المطلوبة مرفقة بسحب الإطلاع من قبل المستفيد إلى البنك المراسل، أما إذا الدفع بموجب الإعتقاد مؤجلاً، مقابل سحب زمني مسحوب على المشتري، فإن البنك الفاتح للإعتقاد يكفل دفع قيمة هذا السحب في موعد الإستحقاق، وذلك بعد توقيع العميل المشتري على السحب، وأخذ موافقة الإدارة وقيمة تأمين قبول السحب⁴.

د. **شهادة الوزن:** تصدر شهادة الوزن عن شركات متخصصة رخص لها، بتعاطي القيام بأعمال الوزن، وتحدد الشهادة تاريخ ومكان الوزن، بالإضافة إلى وزن البضاعة، وتطلب مثل هذه الشهادة بشكل خاص عند شحن البضاعة بشكل سائب، حيث يكون الوزن هو المعيار الوحيد لإعداد الفواتير التجارية من قبل المصدر، هذا مع العلم بأن وزن البضاعة يتم عند تعبئتها وعند شحنها، مما يجعل طلب هذه الشهادة غير ضروري في حالة البضائع المعبئة⁵.

هـ. **بيان التعبئة:** يطلب هذا البيان عادة عندما تكون البضاعة غير متجانسة لمعرفة محتويات كل طرد، فمثلاً عند إستيراد أدوات منزلية وملابس وأحذية في نفس الشحنة، تعطى الطرود أرقاماً متسلسلة ويذكر في بيان التعبئة أرقام الطرود ومحتوياتها، فعلى سبيل المثال معرفة أن الطرود من الرقم 1-20 تحتوي على ملابس،

¹ خالد وهيب الراوي، إدارة العمليات المصرفية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، الأردن، 2003، ص 441.

² خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 292.

³ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 440.

⁴ خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 292.

⁵ ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 291.

فإن ذلك يسهل على السلطات الحكومية معرفة محتويات الطرود وفرض الرسوم الجمركية الصحيحة، دون الحاجة إلى فتح جميع الطرود، ويصدر هذا البيان عادة من المستفيد إلا إذا إشتراط الإعتماد غير ذلك¹.

و. **الشهادة الصحية:** تصدر عن مختبرات رسمية أو خاصة وتبين مدى صحة البضائع المستوردة، وتطلب عادة عند إستيراد اللحوم والأسماك والدجاج²، وتطلب هذه الشهادة عادة في الإعتمادات المتعلقة بإستيراد المواد الغذائية، كالمعلبات والحليب ومشتقاته، أو للحوم للتأكد من صلاحيتها للإستهلاك البشري أو الحيواني³.

ز. **شهادة المعاينة أو التفتيش:** تصدر هذه الشهادة عادة من هيئات محايدة متخصصة في أعمال المعاينة والتفتيش، حيث تقوم الشركة المعاينة بالكشف على البضائع مباشرة قبل عملية الشحن، أو من ميناء الوصول، حيث يتم إختيار عينات عشوائية وفحصها ومطابقتها مع المواصفات الدولية أو مع المواصفات المحددة في إتفاقية البيع بين المستورد والمصدر، إضافة إلى مطابقتها للمواصفات الواردة في الإعتماد⁴.

ح. **بيان المواصفات:** إذا كانت البضاعة تعتمد على الحجم والأقيسة مثل الخشب والحديد وما شابه، فيطلب عادة بيان المواصفات من ضمن المستندات ليعين أحجام وأقيسة البضاعة من حيث الطول والعرض والسماكة، وأي مواصفات أخرى ويصدر هذا البيان عادة عن المستفيد⁵.

ط. **بوليصة الشحن:** تطلب بوليصة الشحن في جميع الإعتمادات، ويعتمد نوع البوليصة على وسيلة الشحن، ففي حالة الشحن⁶ البحري تطلب الوثائق التي تثبت الشحن وتسلم عهدة وحيازة البضاعة إلى حامل البوليصة المظهرة لأمره، وبوالص الشحن هذه تصدر عن شركات رخص لها بتعاطي أعمال الشحن البحري، والشحن بطريقة البحر أكثر وسائل الشحن إنتشارا ويرجع السبب إلى رخص تكلفة الشحن مقارنة بوسائل الشحن الأخرى⁷، وفي حالة الشحن الجوي تصدر هذه البوليصة عن شركة الطيران الشاحنة أو أحد وكلائها المعتمدين كإيصال بإستلام البضاعة ونقلها، وهي تشبه بوالص الشحن البحري كثيرا من حيث البيانات والأغراض، ويتم شحن البضاعة لأمر المشحون إليه، وتسلم إليه في المطار بموجب إذن تسليم صادر عن شركة الطيران أو وكلائها إلى البنك، الذي يقوم بدوره بتظهيره لأمر العميل، وليس بموجب بوليصة الشحن الأصلية، لأن البوليصة تصدر على نسخة أصلية واحدة، ويتشترط البنك عند فتح الإعتماد

¹دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 256.

²ماهر شكري، مرجع سبق ذكره، ص 295.

³دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 257.

⁴خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 442.

⁵دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 257.

⁶نفسه، ص 255.

⁷خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 292.

ي. أمر التسليم: هو عبارة عن أمر قابل للتداول بالتظهير تصدره الشركات الشاحنة أو وكلائها في بلد المستورد، تطلب بموجبه من مكتب الشركة في ميناء الوصول وضع البضاعة تحت تصرف المشحون إليه، ويصدر أمر التسليم في الحالات التي تكون بوالص الشحن مباشرة أي غير قابلة للتداول، ويصدر في جميع حالات بوالص الشحن بالطائرة، وحيث أن البنوك تطلب أن تكون بوالص الشحن البحري المباشرة أو بوالص الشحن بالطائرة صادرة بإسمها ضمانا لحقوقها المترتبة، على منح التسهيلات لفتح الإعتقاد، فإن الشركات الشاحنة تقوم بإرسال أوامر التسليم للبنوك، والتي تقوم بدورها بتظهيرها لحساب عملائها فاتحي الإعتقادات¹.

سابعا: العلاقة بين أطراف الإعتقاد: إن علاقة أطراف الإعتقاد المستندي مستقل تماما عن بعضها البعض، ولذلك نلاحظ وجود العلاقات الثنائية التالية بين هذه الأطراف²:

أ/العلاقة بين العميل والمستفيد: هي علاقة مستقلة بينهما وأن العقد الموقع بينهما هو الذي يجعل يحدد واجبات ومسؤوليات وحقوق كل طرف، ولا يؤثر على أي طرف آخر في الإعتقاد مثل البنك المصدر للإعتقاد أو البنك المعزز.

ب/العلاقة بين العميل ومصدر الإعتقاد: ينتج عن إصدار الإعتقاد كطلب العميل على حسب شروطه والواجبات والإلتزامات التالية:

- مصدر الإعتقاد ملزم بإصدار الإعتقاد حسب شروط العميل ويتحمل مسؤولية أي خلافات بين الإعتقاد الصادر وتعليمات العميل، ويتعهد بالدفع نيابة عن العميل أي المستفيد مقابل تقديم مستندات مطابقة لشروط الإعتقاد.
- يتعهد العميل بدفع قيمة الإعتقاد وأية أجور أو عمولات أو مصاريف في حالة تقديم مستندات مطابقة لشروط الإعتقاد من قبل المصدر.
- لا يوجد علاقة بين العميل وأي طرف آخر غير مصدر الإعتقاد بموجب الإعتقاد.

ج/العلاقة بين مصدر الإعتقاد والمستفيد والبنك المعزز: حيث:

- يتعهد مصدر الإعتقاد بالدفع للمستفيد حسب شروط الإعتقاد وإذا كان الإعتقاد معزز فإن البنك المعزز يتعهد بالدفع أيضا بالإضافة إلى مصدر الإعتقاد.
- لا يرتبط المستفيد بأية علاقة أخرى حسب الإعتقاد إلا مع مصدر الإعتقاد والبنك المعزز.

¹ ماهر شكري، مرجع سبق ذكره، ص 295.

² حمزة الشيخ الرشيد معتم، الإعتقادات المستندية ودورها في تقليل مخاطر التجارة الخارجية دراسة ميدانية عينية من المصارف التجارية العاملة بالسودان 2014، مذكرة ماجستير في الاقتصاد، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2014، ص 29.

- يتعهد البنك المصدر للإعتماد بالدفع إلى البنك المعزز، وهذه العلاقة بينهما مستقلة، ولا ترتبط بأية علاقة أخرى كأن يدفع البنك المعزز للمستفيد بحجة عدم الدفع له قبل البنك مصدر الإعتماد.

2.1.3. التحصيل المستندي

عندما تتواجد الثقة المتبادلة والمعرفة الأصيلة بين المستورد والمصدر والذي تربط بينهم علاقة تجارية منتظمة، فهنا يستطيع كلا منهما اللجوء إلى تقنية بسيطة وأكثر مرونة وأقل تكلفة من أجل تسوية مبادلاتهم التجارية، وتتمثل هذه التقنية في التحصيل المستندي الذي يعتبر إحدى الوسائل العملية لمزاولة الصفقات التجارية التي اتفق فيها طرفا العقد كأداة لتأمين حقوق الطرفين.

أولاً: تعريفه: هناك جملة من التعريفات الخاصة بتقنية التحصيل المستندي نوجزها في النقاط التالية:

- 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 نقداً ومقابل توقيع المشتري على كمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد في التحصيل، غير أنه لا ستحمل أية مسؤولية، ولا يقع عليه أي إلتزام في حالة فشله في التحصيل¹.
 - هو عبارة عن سند سحب يكون مصحوباً بالوثائق والمستندات المترتبة على عملية تجارية مثل مستندات الشحن والفواتير، وبوليصة التأمين وشهادات المنشأ وشهادات الوزن وقوائم التعبئة وأية مستندات أخرى تستلزمها طبيعة العملية التجارية، أو يتم الاتفاق عليها بين الأطراف المعنية².
 - ووفقاً للقواعد والأعراف الدولية الموحدة للتحصيل المستندي والصادرة عن غرفة التجارة الدولية، نجد في مادتها الثانية والتي تنص على أن التحصيل المستندي يقصد به تلقي بنك ما أمراً من البائع (المصدر) بأن يحول مستندات الشحن والبضاعة إلى المستورد، مقابل الدفع أو القبول³.
- والمستندات المقدمة في التحصيل المستندي هي السحب والفاتورة وبوليصة الشحن (بحرية، جوية، برية)، وشهادة التعبئة وشهادة الوزن وشهادة المنشأ أو أية شهادات أخرى حسب واقع الحال، وإن مواصفات المستندات المطلوبة هي نفس مواصفات المستندات المطلوبة في الإعتمادات المستندية، وتخضع البنوك جميع عمليات التحصيل المستندي إلى أعراف التعامل البنكي العالمية المتمثلة في القواعد الموحدة للتحصيل المستندي الصادرة عن غرفة التجارة

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 231.

² خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 261.

³ يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 70.

الدولية، مما يؤدي إلى السهولة في تنظيم إدارتها ووضع تعليماتها التطبيقية بحيث تتلاقى البنوك من خلال أنظمتها وتعليماتها الوقوع في أية أخطاء. أو التسبب في أي تأخير قد تتحمل مسؤوليته¹.

ثانياً: الأطراف المعنية في التحصيل المستندي: يحتوي التحصيل المستندي على الأطراف التالية:

أ. **الساحب:** هو العميل المصدر للبضاعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه، مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة والسحوبات الخاصة بها واللازمة للتحصيل².

ب. **المسحوب عليه:** وهو المشتري ويقصد به الطرف الذي تقدم إليه مستندات التحصيل، والذي تسحب عليه الكمبيالة بالدفع أو القبول³.

ج. **البنك المحول (بنك المصدر):** وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل حسب التعليمات الصادرة إليه⁴.

د. **البنك المحصل (بنك المستورد):** وهو البنك المكلف بالتحصيل وهو مراسل البنك المسلم لمستندات المقيم ببلد المشتري، والذي يقوم بإرسال الوثائق إلى زبونه لتحصيل ثمن الصفقة ويدعى أيضا ببنك المستورد⁵.

ثالثاً: أهمية التحصيل المستندي: يلعب التحصيل المستندي دوراً كبيراً لكل من المصدر والمستورد، ويمكن تلخيص ذلك في النقاط التالية⁶:

- يتم التعامل بها كأداة لتمويل التجارة الخارجية بناء على توفر الثقة الكاملة بين المصدر والمستورد، ومعرفة كل منهما بالحالة المالية للآخر، وإستعداده للوفاء بالالتزامات المالية والشروط المتفق عليها، مما يجعل الأمور لدى الطرفين تسير بإطمئنان وأمان.
- إن التحصيل المستندي هو ورقة تجارية بطبيعته يستطيع حامله أو المصدر الحصول على تسهيلات إئتمانية مقابل خصمه في البنك وقبض قيمته نقداً، أو إيداعه كضمان أو رهنة مقابل الحصول على قرض أو سلفة، وهذا يعطي المصدر القدرة المالية على التوسع في أعماله وزيادة إنتاجه ومضاعفة أرباحه، وبالتالي فتح المجال لإستقطاب عدد كبير من المستوردين.
- إن قدرة المستورد على التعامل بالتحصيل المستندي يجنبه العمل على تجميد أمواله بدون فائدة، فيما لو قام بالإستيراد مقابل فتح إعتقاد مستندي، ودفع تأمينات نقدية للبنك لمدة تطول لحين إستلام البضاعة،

¹رعد حسن الصرن، مرجع سبق ذكره، ص 307.

²خالد أمين عبد الله إسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 263.

³يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 71.

⁴جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 232.

⁵يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 71.

⁶خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 265.

وكذلك إضطراره لتسديد قيمة بوالص الإعتماد دفعة واحدة عند وصولها قبل إستلامه للبضاعة وبيعها، وهذا بعكس الحال في التحصيل المستندي مقابل سحوبات زمنية ، حيث يكون لدى المستورد الفرصة لتسويق بضاعته والحصول على قيمتها ومن ثم تحويلها إلى المصدر في موعد إستحقاقها، مما يشجع المستورد على الإستيراد دوريا والعمل على زيادة مبيعاته وبالتالي زيادة دخله وإيراداته.

● من خلال التعامل مع التحصيل المستندي يقوم البنك بدور الوكيل لعملائه في تحصيل قيمتها مقابل عمولات وأجور معينة، وكذلك فإن عملية خصم السحوبات المستندية لدى البنك ودفع قيمتها الصافية للساحب مقابل تنازله عن ملكيتها وتظهيرها لأمرالبنك تشبه حالة الكمبيالات المخصومة المعتادة لعملاء البنك.

رابعا: أنواع التحصيل المستندي: للتحصيل المستندي مجموعة من الأنواع هي:

أ. تسليم مستندات مقابل الدفع: وهو أن لا يتم فورا أو حالا، إلا أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات يحاول المورد الأجنبي فرض القبول من المستورد الدفع، فالبنك الممثل هذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري، إلا بعد الدفع الفوري، وهذا المشتري ينتظر عادة وصول البضاعة لكي يسلم له المستندات، ويقوم بعملية الدفع الآتي حالة إتفاق الطرفين في العقد أو إستلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد، وعليه يجب على المستورد أن يكون حذرا ويقظا، لأنه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع¹.

ب. تسليم مستندات مقابل القبول: حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالإستفادة من مهلة التسديد²، إذ البائع يعطي آجالا للدفع للمشتري، ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الآجال، وهذا المورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع ويغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة، وبسبب هذه المخاطر هناك بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيدا من طرف البنك، وهذا التأييد عبارة عن كفالة السفتجة في بعض الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء خلف السفتجة³.

¹ دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 340.

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 120.

³ دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 342.

ج. **السحب النظيف بالإطلاع:** يرسل المصدر جميع مستندات الشحن إلى المستورد مباشرة ويسمى نظيفاً، لعدم ورود مستندات أخرى مع أمر السحب إلى البنك، ويكتفي المصدر بالسحب على المستورد فقط للمطالبة بالدفع¹.

د. **سحب نظيف زمني:** وهو سحب زمني نظيف يطالب البنك المحصل الشخص المسحوب عليه بقبول تمهيدا لدفعه عند الإستحقاق²،

وجدير بالإشارة أنه من أجل تسهيل إجراءات التحصيل المستندي فإنهاك العديد من البنوك التي تزود عملائها من المصدرين بنماذج مطبوعة تتضمن مختلف التعليمات التي يوجهها المصدر للبنك، وما على المصدر إلا أن يؤشر على الخانة التي تتضمن التعليمات المحددة التي يتعين على البنك تنفيذها، وما على هذا الأخير سوى أن يرفق بالنموذج المذكور المستندات الخاصة بالعملية ويرسلها إلى البنك المحصل كما هي دون أن يكرر هذه التعليمات في خطاب مستقل³.

خامساً: مزايا وعيوب التحصيل المستندي: تبقى هذه الخدمة تتميز بالسهولة وقلة التكاليف، وتعد وسيلة دفع أسرع من الطرق الأخرى، إلا أنها تقدم ضمانات كافية للمصدر⁴:

- تراجع المستورد عن إتفاقه مع المصدر والذي تم بموجبه شحن البضائع إلى الأول، ويتمثل ذلك في رفضه قبول وسحب مستندات الشحن من البنك.
- إضطراب الموقف المالي للمستورد بما لا يمكنه من توفير النقد اللازم لمقابلة قيمة المستندات عند وصولها.
- محاولة المستورد الضغط على المصدر إستغلالاً لضعف موقفه، وذلك بطلبه خصم معين من قيمة الفواتير أو تغيير طريقة الدفع من شرط الإطلاع، مثلاً إلى تسهيل من المصدر يتراوح بين 30-90 يوماً بدون إضافة فوائد عن تأخير الدفع.

هذا من جانب المخاطر الناجمة عن المستورد، أما من جانب آخر فنجد بعض المخاطر التشريعية أبرزها:

- مخاطر إعادة شحن البضائع مرة أخرى إلى سوق آخر أو إلى موطنه، وذلك في حالة تعذر تدبير مشتر آخر لبضاعته.
- مخاطر فقد قيمة البضائع بالكامل، وذلك في حالة ما إذا كانت هناك قرارات سياسية تحظر إعادة شحن البضائع مشمول مستندات الشحن المرفوضة مرة أخرى.

¹ خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الدرن، 2004، الطبعة الثانية، ص 390.

² ماهر شكري، مرجع سبق ذكره، ص 166.

³ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 34.

⁴ دريد كامل آل شبيب، مرجع سبق ذكره، ص 342.

- مخاطر تعرض البضاعة للتلف أو السرقة والتقادم، وذلك خلال الفترة الطويلة والتي قد تستغرقها المفاوضات بين كل من المصدر والمستورد للوصول إلى تسوية مقبولة بشأن المستندات المرفوضة.
- مخاطر تغير القرارات الإستيرادية والقوانين والتشريعات المنظمة لعمليات الإستيراد في بلد المستورد، وذلك خلال الفترة من إبرام التعاقد وشحن البضائع وحتى موعد وصول مستندات الشحن الخاصة بها.

سادسا: مراحل عملية التحصيل المستندي: يتم التحصيل المستندي وفق الخطوات التالية¹:

- أ. بعدما يسلم المصدر البضاعة لقائد السفينة، والذي بدوره يمنحه سند الشحن البحري مع جميع المصدر لجميع المستندات والوثائق الأخرى المطلوبة عليه (من وثائق النقل، ووثائق التأمين) التي تعبر عن إرسال البضاعة إتجاه بلاد المشتري، يقوم بتسليم الوثائق إلى بنكه مع كمبيالة مسحوبة على المشتري.
- ب. تبدأ بإرسال بنك المصدر الوثائق والكمبيالة إلى بنك المستورد بعد فحصها، لتصبح بحوزة بنك المراسل.
- ج. يقوم البنك المحصل (البنك المراسل)، بتسليم الوثائق إلى المستورد مع الكمبيالة مقابل الدفع أو مقابل القبول بالكمبيالة المسحوبة عليه، حتى يرفع الحجز على البضاعة.
- د. عند دفع قيمة البضاعة فورا مقابل الوثائق يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل المبلغ مباشرة إلى البنك المصدر، ونفس الشيء إذا تم التحصيل مقابل قبول الكمبيالة يتم إرسال المستندات الدالة على قبول الكمبيالة.
- هـ. في حالة ما إذا كان الدفع فورا، يتم تحويل مبلغ الصفقة إلى البائع من طرف لبنك المصدر، أما إذا كان مقابل القبول بكمبيالة، فإن البنك المحصل يقوم بإرسال الكمبيالة لبنك المصدر، التي تبقى عنده إلى غاية بلوغ موعد الإستحقاق، عندها يتم تحويل المبلغ المدفوع للبائع مع إقتطاع حقوقه في سير هذه العملية.

3.1.3 خصم الكمبيالات المستندية

خصم الكمبيالة المستندية هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالة المستندية يطلب المصدر من بنكه إن يخصم له هذه الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الإستحقاق².

والجدير بالذكر أن هذا النوع من القرض لا يخل من مخاطر مثل القروض العادية، وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالة المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 73.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 114.

الصيغة التي ذكرناها سابقا، وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا كاملة.

4.1.3. تأكيد الطلبية

نشأ هذا النوع من التمويل سنة 1958 في فرنسا، وكان يهدف إلى تغطية عيوب قرض المورد، وتعتبر هذه التقنية كثيرة الإستعمال من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة التي تبحث عن تحصيل فوري، ولكن لا تستطيع الحصول عليه في ظل قرض المشتري، كما يمكنها أن تلجأ إلى هذه الآلية إذا ما كانت وضعيتها المالية سيئة، ولا تسمح لها بالحصول على تمويل بنكي في شكل قرض مورد¹.

أولا: مفهوم تأكيد الطلبية: بموجب هذه الآلية يقدم البنك إلتزامه إلى المصدر حيث يقوم ببناء 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 مثلا ، 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 المستورد²، وتضم عملية تأكيد الطلبية تكاليف قسط التأمين، فوائد التمويل البنكي، وعمولة التدخل وتتحصل عليها شركة تأكيد الطلبية والتي تتراوح قيمتها ما بين 1.5 % و 4% ويتحملها المصدر³.

وآلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة والمدرسة⁴.

ثانيا: مراحل تقنية تأكيد الطلبية: تمر العملية بالمرحلتين التاليتين⁵:

- ❖ يلجأ المستورد الذي يريد الحصول على تجهيزات بأجل دفع طويلة إلى المصدر.
- ❖ نظرا لعدم إمكانية المصدر على منح هذه الآجال للدفع، يلجأ إلى مؤسسة غير بنكية التي تؤكد الطلبية وتدفع له فورا.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 132.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 121.

³ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 135.

⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 121.

⁵ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 134.

❖ قبل إعطاء موافقتها تتأكد مؤسسة التأكيد من ملاءمة المستورد، وبعد قبولها تتعهد بالدفع نقدا للمصدر دون الرجوع إليه.

ثالثا: مقارنة بين تأكيد الطلبية وتحويل الفاتورة: من خلال التعاريف السابقة يتبين أن التقنيتين متشابهتين في كونهما تعبران عن تحويل للحقوق على الخارج، إلا أنهما يختلفان في النقاط التالية¹:

❖ يمول محول الفاتورة كل حقوق المصدر، سواء نشأت من عقد تجاري واحد أو عدة عقود تجارية، بينما تمويل شركة تأكيد الطلبية حقوق المصدر عقدا بعقد، أي لا تجمع الحقوق.

❖ تستهدف تأكيد الطلبية المبيعات الموجهة للخارج، في حين أن تحويل الفاتورة تخص السوق المحلي والخارجي.

❖ تتعلق تأكيد الطلبية عموما بصنادرات التجهيزات الضخمة ذات المبالغ الكبيرة والتي تسدد في آجال تفوق 6 أشهر على الأقل وقد تصل إلى عدة سنوات.

❖ الدفع المسبق إجباري وهو وارد في نص العقد، وهذا ليس الشأن فيما يخص عقد تحويل الفاتورة.

2.3. إجراءات التمويل البحث

تتخذ إجراءات التمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية تتمثل في تحويل الفاتورة، التسيقات بالعملة الصعبة والقروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير وتختلف عن إجراءات الدفع والقرض في كونها عبارة عن تقنية تمويل بحث.

1.2.3. تحويل الفاتورة

تعتبر عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية خاصة في السلع الاستهلاكية.

أولاً: تعريف تحويل الفاتورة: تحويل الفاتورة هي آلية يقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في الغالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك، فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير².

كما يعرف تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى وسيط محل زبونها المسمى المنتمي، عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر³.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 135.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 114.

³ فيروز حوت، عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري، مجلة العقار للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي تندوف، العدد 02، جوان 2018، ص 264.

وعليه فإن تحويل الفاتورة تتطلب وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية هي¹:

1. **المؤسسة:** هو الطرف (التاجر أو المنتج أو المورد) الذي يكون دائماً بحقوق تجارية (حسابات المدينين، أوراق تجارية، فواتير العملاء) يبيعها بالبنك.

2. **المدين:** هو الطرف (العميل) المشتري لمنتجات المؤسسة، أي الشخص الذي يشتري السلع من الطرف الأول ولم يدفع ثمنها فوراً، بل تعهد بتسديدها في أجل لاحق.

3. **البنك:** هو الطرف الممول الذي يقوم بشراء الديون غير المستحقة وتعجيل صافي قيمتها للدائن قبل تاريخ إستحقاقها، ويتحمل مخاطر عدم التحصيل.

ثانياً: التطور التاريخي لنظام عقد تحويل الفاتورة: يُعتبر عقد تحويل الفاتورة ترجمة للمصطلح الفرنسي "Affacturage"، وللمصطلح الإنجليزي "Factoring"، بينما يُستخدم في المشرق مُصطلح "وكالة تسويق"، وفي الجزائر أُستعمل مصطلح "عقد تحويل الفاتورة" في القانون التجاري لسنة 1993 المكمل والمتمم للقانون التجاري 1973، أما المجلس الوطني الإقتصادي والإجتماعي فقد إستخدم مصطلح "الفوترة الخارجية" في تقريره لسنة 2000 الخاص بمشروع إصلاح المنظومة المصرفية².

حيث نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشر (18)، ثم إنتشر في الولايات المتحدة الأمريكية عندما كانت مستعمرة بريطانيا، والأصل في نشأته يرجع لذلك البائع البريطاني الذي كان يتعامل مع السوق الأمريكي دون أن يعرفه، وكان الوكيل في أمريكا يلعب دور المقيمين في بريطانيا عن طريق تقديم معلومات لعملائه في بريطانيا حول حاجات السوق، ومدى يسار وأمانة المشتريين لتحصيل الثمن منهم لصالح البائعين، كما تقدم الوكيل لعملائه البائعين دفعات على الحساب من مستحقات المشتريين، بالإضافة إلى أن الوكيل يضمن أحياناً لعملائه تنفيذ الصفقات المبرمة مع المشتريين الأمريكي³.

ثم تطور عقد تحويل الفاتورة فيما بعد في أوروبا مع بداية 1960 مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام يسمى "factor"، إذ يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي "Factoring International" لإتفاقية أوتاوا بكندا التي وقعت في 28 ماي 1988 على أساس أن الكثير من المصارف، وفي إطار الأعمال الشاملة تُقدم خدمات

¹عبد الحليم عمار غربي، الوجيز في الاقتصاد النقدي والمصرفي، مطبوعات مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، 2018، ص 126.

²صليحة بن طلحة وبوعلام معوشي، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، ورقة بحثية مقدمة إلى الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006، ص 5.

³صليحة بن طلحة وبوعلام معوشي، مرجع سبق ذكره، ص 5.

التحصيل الدولي للمصدرين بعد إرسالهم لصور الفواتير المبيعة للمشتريين الدوليين للمصرف، أو لشركات التحصيل. ويُستعمل عقد تحويل الفاتورة حالياً في دول كثيرة من أوروبا، أمريكا، آسيا، الشرق الأوسط، المحيط الهادي¹.

ثالثاً: خصائص تحويل الفاتورة: يمتاز تحويل الفاتورة بجملة من الخصائص نوجزها في العناصر التالية:

أ. **صفة تجارية:** يبرم عقد تحويل الفاتورة بين الوسيط والمنتمي، من أجل حاجات تجارية وعليه فهو يخضع

لقواعد الإثبات التجارية²، فتحويل الفاتورة هو عملية تنازل أو بيع للديون التجارية، فالمنتمي يقدم للشركة

الوسيط كافة ديونه التجارية غير المستحقة على عملائه المدينين والمثبتة في فواتير، فتختار الشركة الديون

التي ترى إمكانية في إستيفائها فتعجل من قيمتها لحساب المنتمي.

ب. **صفة إئتمانية:** إن تحويل الفاتورة يتم بإتفاق بين المنتمي والشركة الوسيط تقوم فيه هذه الأخيرة بتعجيل

قيمة الحقوق التجارية على مديني المؤسسة إما معجلاً وبمجرد إتمام الاتفاق، أو أن يتم منح الإئتمان عند

حلول أجل إستحقاق الحقوق التجارية، ويتم ذلك عن طريق إيداع هذه القيمة في الجانب الدائن من

الحساب الجاري الذي تفتحه الشركة الوسيط باسم المنتمي³.

ج. **صفة تمويلية:** تحويل الفاتورة هو أسلوب جديد من أساليب التمويل الحديثة، وكعملية قرض من النوع

الحديث الضامن للتسديد، والذي يسمح بتحويل الحقوق التجارية القصيرة الأجل إلى تدفقات مالية داخلية

وتلقائية وائمة تتناسب مع حجم مبيعاتها⁴.

ثالثاً: أنواع عمليات تحويل الفاتورة: هناك ستة أنواع خاصة بتقديم هدمة تحويل الفاتورة تتمثل فيما يلي⁵:

● خدمة كاملة: ويقصد بها أن البنك يقوم بتمويل عمليه، والقيام بباقي العمليات الأخرى من تحمل

للمخاطرة، وإبلاغ مدين عميله، ومسك دفاتر العميل والقيام بتحصيل الفواتير مباشرة من قبل مدين

العميل.

● خدمة كاملة ما عدا تحمل المخاطرة.

● خدمة جزئية تتضمن فقط التمويل وإبلاغ مدين العميل.

● خدمة كاملة ما عدا التمويل.

● خدمة التمويل فقط.

● خدمة جزئية تتضمن التمويل والمخاطرة أحياناً.

¹ صليحة بن طلحة وبعولام معوشي، مرجع سبق ذكره، ص 5.

² فيروز حوت، مرجع سبق ذكره، ص 264.

³ أمال بن عشي،

⁴ أمال بن عشي، عقد تحويل الفاتورة كآلية لتحصيل الحقوق التجارية، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، العدد 08 ج 01، جوان 2017، جامعة عباس لغرور خنشلة، ص 528.

⁵ عبد الحلیم عمار غربي، مرجع سبق ذكره، ص 127.

ثالثاً: مزايا عملية تحويل الفاتورة: عملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل، بإعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة والتي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول آجال التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر، وبالإضافة إلى ذلك فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص مايلي¹:

❖ إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزيرتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد.

❖ تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

كما يمكن أن نضيف بعض الخصائص الأخرى في النقاط التالية²:

❖ يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة من تجنيب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها.

❖ يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلاً عن العمولات والفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضاً الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء خفضاً في التكاليف المحاسبية، وذلك عن طريق الاستفادة من إقتصاديات الحجم وإستخدام الحاسب الآلي.

❖ تحقيق الكفاءة في مراقبة الإئتمان من خلال قيام العمالة المدربة لدى الفاكور بتقييم الجدارة الإئتمانية لكل مدين من مديني المؤسسة، وذلك من واقع الخبرة المكتسبة خاصة إذا كان لهذا الفاكور فروع في الخارج، ولذلك تنخفض مخاطر الديون المعدومة والخسائر التي تؤثر على صافي الأرباح.

❖ تحقق المؤسسة من خلال إستخدام هذه الأداة خفضاً في تكلفة المصاريف الإدارية الناجمة عن أعباء متابعة تحصيل الديون وخفض تكلفة العمالة التي كانت ستخصص لهذه المتابعة.

رابعاً: عيوب عملية تحويل الفاتورة: إن لهذه التقنية سلبيات نذكر من بينها³:

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 116.

² ممدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 55.

³ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 128.

- ❖ تمكن عملية عقد تحويل الفاتورة من إيجاد حل شامل لمشكلة التمويل من خلال خدمة واحدة، إلا أنها تتميز بالتكلفة المرتفعة، نظرا لكون جزء من العمل الإداري يحول إلى محول الفاتورة.
 - ❖ تخص فقط صادرات المواد الإستهلاكية، في حين أنه يجب على مصدري مواد التجهيز اللجوء إلى حلول أخرى تتلائم مع عقودهم والقروض الممنوحة.
 - ❖ لا تعطي هذه التقنية ثمارها إلا إذا كان التنظيم الداخلي للمؤسسة ملائما.
 - ❖ يتعرض المحصل لخطر عدم إمكانية تحصيل قيمة الفاتورة من المدين نظرا لإعساره أو لأي سبب آخر، وهو في حالة الفواتير المقبولة يتحمل الخسارة لوحده، أما في حالة ما إذا كانت الفاتورة من ضمن الفواتير التي رفضها فهو يقوم بتحصيلها فقط، أما الخسارة فتقع على عاتق المصدر.
- وعليه فإننا نرى أن هذه التقنية قد يمثل بالنسبة لمانحي الإئتمان أهمية كبيرة، إذ أنهم يحصلون على حقوقهم بمجرد قبول المحصل الفاتورة، فالمصدر مانح القرض لا يتأثر بإعسار مدينه أو عدم قدرته على الوفاء لأي سبب كان، إلا أن نجاح هذه العملية متوقف على متغيرات عديدة منها مدى إنتشار شركات التحصيل الديون في بلد مانح القرض، ومقدار العمولة التي تتقاضاها هذه الشركات، ونسبة الفواتير التي ستقبلها والتي سترفضها.

2.2.3. القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات، والتي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم آجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة إرتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات تتمثل في مبلغ الدين، طبيعة ونوع البضاعة المصدرة، إسم المشتري الأجنبي وبلده، تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور للجمارك وتاريخ التسوية المالية للعملية¹.

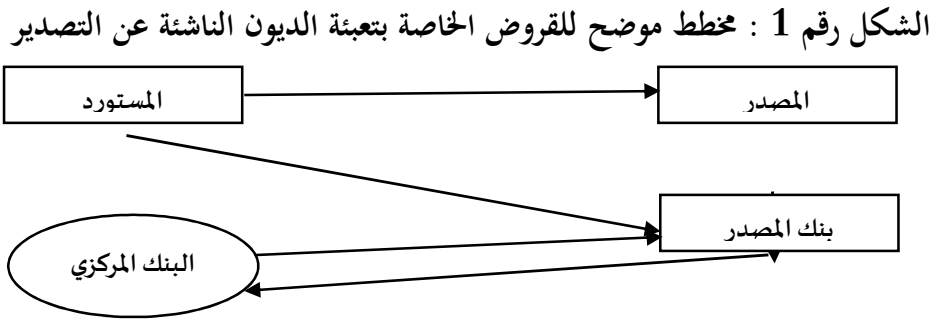
وفي مقابل ذلك، يقوم البنك بخصم الورقة التجارية، فيقبلها إذا كانت عبارة عن كمبيالة أو يضمونها إذا كانت سند لأمر، علما أنه قد يغطي هذا القرض 100% من ذمة المصدر، ويجب أن تتضمن الورقة التجارية ما يلي²:

- نوع البضاعة، إسم الزبون، البلد المستورد.
- تاريخ الشحن، تاريخ التسديد ومبلغ الفاتورة.

¹الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 114.

²يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 81.

تغطي الفروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير عمليات نقل البضائع إلى غاية الحدود الجمركية لبلد المصدر، وتكون التعبئة على مجموع الحقوق إذا كانت هذه الأخيرة بالعملة الأجنبية، ونسب الفائدة المطبقة على هذا القرض تكون في غالب الأحيان 0.75%، بالإضافة إلى ذلك توفر هذه القروض تغطية ضد المخاطر السياسية والتجارية، ولكنها غير إجبارية¹، وفيما توضيح أشمل في الشكل الموالي:



المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 81.

ومن الشكل السابق، وحيث يمكن شرح خطوات القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، في

النقاط التالية²:

- سحب الورقة التجارية.
- خصم الورقة التجارية.
- إعادة الخصم من طرف البنك المركزي.
- التسديد عند تاريخ الإستحقاق.
- تسديد قيمة المبلغ المسحوب.

3.2.3. التسيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات والتي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها، أن تطلب من البنك القيام بتسيق بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الإستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة³.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 81.

² يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 82.

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 115.

كما أن التسبيق الممنوح من طرف البنك يستطيع أن يصل إلى 100% من مبلغ الحقوق، في حين يجب أن لا تتجاوز مدة إستحقاقه 18 شهراً¹.

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي أن يسوي بها دينه، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائماً أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقاً، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الإستحقاق².
وتتم عملية التسبيقات بالعملة الصعبة من خلال ثلاث مراحل هي³:

1. **المرحلة الأولى:** يتحصل المصدر على مبلغ بالعملة الصعبة من بنكه ويكون مساوياً للدين المستحق على زبونه الأجنبي، ويكون هذا التسبيق مرتبطاً بتاريخ إستحقاق الدين، ويشترط على المصدر تقديم أوراق الإثبات (وثائق النقل، بوليصة التأمين)، والتي تمكن من إرسال البضاعة، كما أنه لا يوفر التمويل الأولي للصادرات نتيجة مرور البضاعة على الجمارك، ويكون معدل الفائدة المحدد من طرف البنك التجاري مرتبطاً بمعدلات الأوروعملة.

2. **المرحلة الثانية:** يقوم المصدر بتحويل العملات الصعبة المتحصل عليها، مما يسمح للمصدر بإعادة تكوين خزنته بالعملة المحلية، وعليه يباشر البنك بنفسه إجراء هذا التبادل ويقدم للمصدر المبلغ المحول إلى العملة المحلية في نفس اليوم الذي تمت فيه الصرف، وهذا ما يضع حداً لخطر الصرف.

3. **المرحلة الثالثة:** يتم تسديد هذا التسبيق عن طريق الإيرادات الناتجة من التصدير، علماً أن التسبيق يمكن أن يغطي إجمالي قيمة الصفقة التجارية، كما يمكن أن يكون جزئياً.

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 تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة، وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير⁴.

كما أن هذه التقنية تتمتع بالعديد من المزايا نوجزها في النقاط التالية⁵:

- تعتبر تقنية التسبيق بالعملة الصعبة آلياً للتغطية من خطر سعر الصرف، إنطلاقاً من تاريخ إمضاء العقد ومصدراً لتمويل الصادرات.
- سهولة الحصول على تسبيقات بالعملة الصعبة.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 82.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 115.

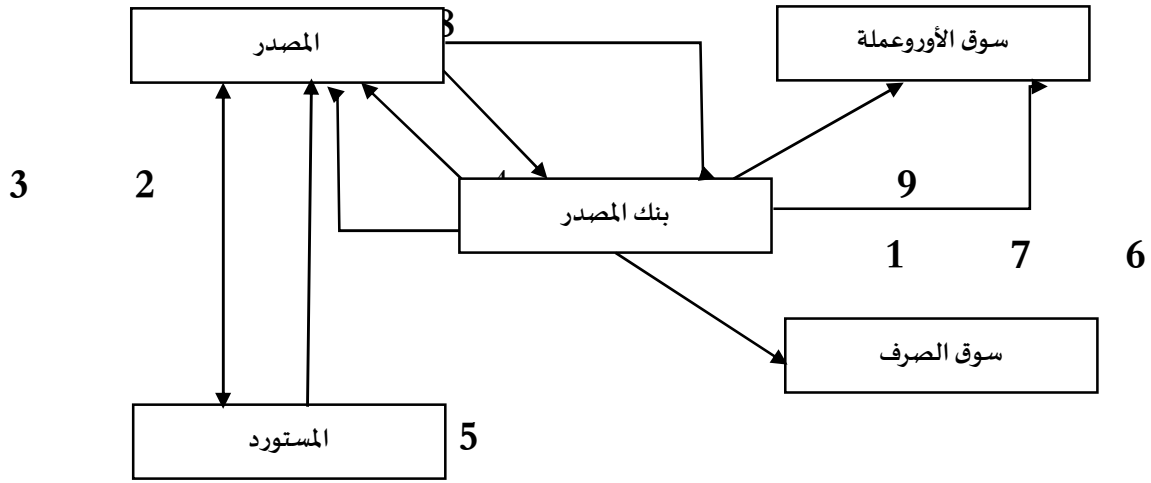
³ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 83.

⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 115.

⁵ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 83.

- طريقة إستعمالها بسيطة ولا تتطلب الكثير من الشكليات، لأنها متعلقة بعملية ذات طابع تجاري ولا يمكن إعادة خصمها في البنك.
- نفقاتها منخفضة عن نفقات القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.
- لا تخضع العملية لإجراءات إلزامية أو ترخيصات مسبقة.

الشكل رقم 2: مخطط التسبيقات بالعملة الصعبة



المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 84.

ومن الشكل السابق، وحيث يمكن شرح خطوات التسبيقات بالعملة الصعبة، في النقاط التالية¹:

1. عقد تجاري.
2. طلب التسبيقات.
3. موافقة البنك.
4. قروض بالعملة الصعبة.
5. بيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية.
6. تقديم القروض بالعملة المحلية.
7. الدفع بالعملة الصعبة.
8. التسديد بالعملة الصعبة.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 84.

الفصل الرابع: تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة وطويلة الأجل

في إطار سعيها الدؤوب لزيادة صادراتها إلى بقية دول العالم، تقوم الدول الكبرى وعدد متزايد من الدول الناشئة بتقديم الدعم المالي لصادراتها، وذلك عن طريق منح قروض تصدير متوسطة وطويلة الأجل، وذلك بأسعار فائدة تقل عن أسعار فائدة السوق، وتضمن في نفس الوقت المخاطر غير التجارية التي قد يتعرض لها تسديد تلك القروض، ومع تزايد حدة المنافسة بين الدول الكبرى والتي تسببت في عدة آثار سلبية أنفقت هذه الدول من خلال منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، وإتحاد بيرن في لندن على وضع خطوط عريضة لشروط القروض التصديرية من شأن التقييد بها أن يخدم مصالح جميع الأطراف التصديرية¹.

1.4.1. قرض المورد

إن الهدف من استخدام المتعاملين الاقتصاديين تقنية قرض المورد في تعاملاتهم التجارية الدولية هو تحسين القدرة على بيع الصادرات في ظل المنافسة الشديدة على مستوى الأسواق العالمية، وذلك عن طريق كسب أسواق جديدة والحفاظ على أسواقهم الحالية.

1.1.4. مفهوم قرض المورد

هو قرض بنكي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي منح مهلة تسديد لزوجته (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 الإعتماد على أحد البنوك، عن طريق خصم مستحقاته (سندات الدفع أو الكمبيالة) لدى البنك، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة بين المصدر وهذا البنك، الذي يوفر التمويل اللازم

¹ ماهر كنج شكري ومروان عوض، المالية الدولية والعملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، معهد الدراسات المصرفية، الأردن، 2004، ص 144.

لصفقة التصدير وبعد إنتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر والمستورد، يقوم البنك بتحصيل قيمة سداد الكمبيالة من المستورد¹.

كما يمكن تعريف قرض المورد بأنه عبارة عن آلية يقوم بموجبها البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته مبنيا على أساس مهلة تسديد القرض التي يمنحها المصدر لفائدة المستورد، مع إمكانية إعادة التمويل من طرف بنكه، وبالتالي يعبر قرض المورد عن عملية شراء للديون من طرف بنك المصدر على المدى المتوسط مع تغطية شركة التأمين للخطر السياسي والتجاري².

بالإضافة إلى ذلك، فإن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة³.

2.1.4. أشكال قرض المورد

يوجد نوعين من قروض المورد، تتمثل في⁴:

أولاً: قرض المورد الحر: وفي هذا النوع من القرض يمنح المصدر بكل حرية آجالاً للدفع لذائنه الأجنيين بدون ضمانات من طرف شركة التأمين، وبدون ترخيص مسبق مقدم من طرف السلطات العمومية، ويجب أن ينص العقد التجاري الذي يربط المستورد بالمورد على الآجال الممنوحة.

ويمكن للمصدر أن يطلب من بنكه خصم حقوقه، وذلك وفقاً لشروط السوق وبدون تدخل حكومي، علماً أن البنك يأخذ بعين الاعتبار الخطر المتحمل في تحديد شروط تدخله.

ويتحدد معدل الفائدة بدلالة العملة الصعبة المستعملة، فالقرض بعملة الأورو مثلاً يتركز على المعدل المرجعي البنكي، بالإضافة إلى هامش يتراوح ما بين 1 و 2 %.

وتكمن أهمية قرض المورد الحر في مرونته، حيث يمكن للمصدر تكييف التسديدات مع الإحتياجات، إلا أن المشكل يكمن في حالة عدم دفع المستورد يؤدي إلى تحمل المصدر كل العواقب، ويواجه كل المخاطر وهذا ما يفسر نقص إستعمال هذا النوع.

ثانياً: قرض المورد الإداري أو المضمون: يتميز هذا النوع من القروض بتدخل السلطات العمومية على مستوى معدلات الفائدة، والتدخل العمومي يكون وطني ودولي أيضاً، حيث إن تدخل شركات التأمين ضروري للإستفادة

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 262.

² يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 88.

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 125.

⁴ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 90.

من معدل الاتفاق، فهي تغطي المخاطر السياسية وخطر عدم التحويل في حدود 90%، والمخاطر التجارية 85%، إضافة إلى خطر الصرف في حالة قرض المورد بالعملة الصعبة.

وتقوم البنوك التجارية بمنح قروض لزيائنها المصدرين بمعدلات الاتفاق، وبدورها تلجأ البنوك لإعادة تمويلها في السوق النقدي، وعليه فهي تواجه خطر المعدل والذي تتحمله الخزينة.

ويتم تحديد معدل الفائدة على أساس متغيرين هما: مدة القرض و صنف المستفيد من القرض، ويتم مراجعة هذه المصفوفة مرتين في السنة، أولها في جانفي وثانيها في جويلية.

تحدد المصفوفة الموضحة في الجدول الموالي المعدلات المطبقة على القروض الممنوحة للأصناف الثلاثة من البلدان:

الجدول رقم 1: معدل الاتفاق أو الإجماع

	القروض الأقل من 5 سنوات %	القروض الأكثر من 5 سنوات %
الصنف A بلدان غنية	--	--
الصنف B بلدان وسيطة	9,15	9,65
الصنف C بلدان فقيرة نسبيا	8,30	8,30

المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراهية للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 84.

وعليه فإن منح القرض لا يتوقف على التأمين، ولكن البنوك تستوجب هذا التأمين إذا كان المستورد ينتمي إلى بلد ذو مخاطرة، أي إلى إحدى الصنفين B/C من إتفاق منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.

حيث يبين الجدول أعلاه معدلات الاتفاق المطبقة على القروض المتوسطة وطويلة الأجل، والتي تمنح لمختلف الدول (الغنية، الوسيطة والفقيرة نسبيا)، ويشترط الاتفاق حول قروض التصدير والتي تستفيد من دعم عمومي، أن يتم تطبيق المعدل الأدنى على الدعم المالي الرسمي الموجه لقروض الصادرات، وتكون هذه المعدلات الدنيا متمثلة في معدلات الفائدة التجارية المرجعية، حسب العملات المستعملة.

3.1.4. مزاي وعيوب قرض المورد

لقرض المورد مزاي وعيوب نلخصها في النقاط التالية:

أولاً: مزاي قرض المورد: إن قرض المورد يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري، وذلك عند قيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية، كما أن التأمينات التي يتحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها، ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر ومضمون بنكياً¹.

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 262.

هذا من جهة، ومن جهة ثانية يتمثل قرض المورد في عقد واحد يشمل الشروط المالية والتجارية معا، ويعني ذلك أن هناك تفاوض وحيد بين طرفي العقد (المستورد، المصدر)، وللمصدر الحرية التامة في التفاوض على العقد مع زيونه دون تدخل البنك، وهذا يمثل ضمان للبنك لأنه يسهل من عملية خصم الأوراق التجارية¹.
ثانيا: عيوب قرض المورد: حيث أن المورد يتحمل عبء الجزء غير المؤمن، وفي حالة النزاع يتحمل المورد العبء²، كما يتحمل المصدر الجزء غير الممول من طرف البنك، كما يمكن أن تؤثر تكاليف الخزينة الناجمة عن العملية على المؤسسات المصدرة إلى حد قد يؤدي إلى فقدانها للتوازن المالي³.

4.1.4. مراحل قرض المورد

تتضح مراحل قرض المورد كما هي موضحة في الشكل الموالي ، حيث يقوم المورد بفتح الإعتماد لدى بنكه لصالح المشتري، ويكون ملفا متضمنا المعلومات التالية⁴:

- معلومات خاصة به الإمكانات الإنتاجية المتوفرة لديه، تقييم رأس المال، الوضعية المالية.
- معلومات حول العقد التجاري : دراسة السوق الخارجي، دراسة الزبون وتاريخ تحرير العقد، القيمة المالية للصفقة، وكذا شروط الدفع والتأمين.

يقوم المورد بتحرير كمبيالة، والتي يقدم بموجبها القرض لصالح المشتري حيث تسحب من بنك المورد بعد موافقة الزبون عليها، وذلك عن طريق رسالة غير قابلة للإلغاء بشرط توفر وثائق شحن السلعة وشهادة التأمين والفاتورة.

يكون تحصيل الكمبيالة مضمونا من طرف الزبون برسالة الضمان التي تغطي مجموع مبلغ القرض إضافة إلى الفوائد، وترسل من طرف بنك المستورد حيث يتكفل بدفع قيمة الكمبيالة للمورد وفي مدة الإستحقاق المتفق عليها. وتتضح عملية سير قرض المورد من خلال الشكل أسفله:

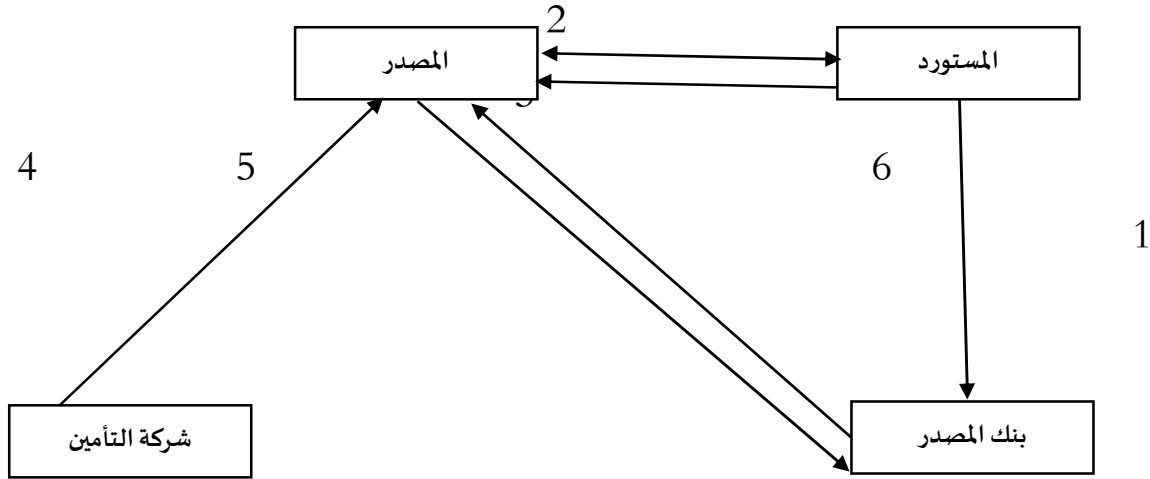
¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 95.

² جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 262.

³ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 95.

⁴ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 95.

الشكل رقم 3: قرض المورد



المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 94..

حيث يتضمن:

- (1) وعد شركة التأمين بتأمين المصدر.
- (2) العقد التجاري بين المصدر والمشتري لتوريد بضائع بالدفع المؤجل.
- (3) المصدر يسحب الأوراق التجارية (سند لأمر، كمبيالة)، على المستورد.
- (4) تقديم الأوراق التجارية للبنك للخصم.
- (5) تسديد الأوراق التجارية.
- (6) تسديد الأوراق التجارية في تاريخ الإستحقاق من طرف المستورد عند حلول آجالها.

2.4. قرض المشتري

إن تقنية قرض المشتري تعتبر تقنية سهلة وبسيطة إذا ما قورنت بتقنية قرض المورد، والسبب في ذلك راجع لكون قرض المشتري يمنح مباشرة من مؤسسة بنكية تتواجد ببلد المصدر للمستورد الأجنبي، وذلك بهدف تشجيع وتنمية الصادرات.

1.2.4. مفهوم 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 نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع إستلامه الآني للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة¹، ويشمل هذا القرض نوعين من العقود هما²:

❖ **أولا: عقد القرض:** بعد إمضاء عقد التصدير بين المصدر والمستورد، حيث يتم عقد القرض بين البنك الممول والمستورد مباشرة، ويقبل المستورد بموجب هذا العقد السندات الأذنية المسحوبة عليه بقيمة وارداته، ويسمح هذا العقد بوضع مبالغ مالية من طرف البنك لصالح المشتري، وذلك لفترة معينة وشروط محددة مع قيامه بإحترام إلتزامه بالدفع الفوري.

❖ **ثانيا: العقد التجاري:** يحدد هذا العقد واجبات كل من البائع والمشتري، ويبين الطرق التي يقوم بها المشتري عند قيامه بالدفع الفوري، ويمنح قرض المشتري لتمويل الصفقات ذات المبالغ الهامة، فيتدخل البنك لتدعيم المستورد والمصدر، فالمستورد لا تتوفر لديه الأموال اللازمة لشراء السلع والمصدر لا يستطيع أن ينتظر مدة طويلة لتحصيل هذا المبلغ.

وتقسم البنوك التي تشارك عادة في هذه العمليات إلى ثلاثة أنواع³:

❖ **البنوك المتخصصة:** تقوم هذه البنوك بتقديم الخدمات الإستشارية وترتيب الأعمال للمشتريين، ونادرا ما تقوم بالمشاركة بالتمويل من أموالها الخاصة، وإنما تقوم بربط المشتري بمصادر التمويل المتاحة في السوق.

❖ **البنوك الدولية:** تقوم هذه البنوك وعلى عكس البنوك المتخصصة بتقديم كل من الخدمات وترتيب الأعمال، بالإضافة إلى التمويل من مصادرها الخاصة.

❖ **التجمعات البنكية:** وهي بنوك تجارية أو شركات مالية تكون صغيرة في العادة، وتكون على علم بحاجات المقترض ولها إتصال وثيق معه.

2.2.4. عملية تسديد قرض المشتري

إن شروط التسديد تكون موضحة في الاتفاق المبرم بين المشتري والبنك، ويلتزم المورد بدفع ما يلي⁴:

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.

² جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 264.

³ ماهر كنج شكري ومروان عوض، مرجع سبق ذكره، ص 146.

⁴ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 98.

- **الفوائد:** تدفع بنسب مختلفة خلال فترات الإستحقاق، وتكون مبينة في الاتفاق.
- **عمولات الإلتزام:** مقابل تعهد البنك بمنح القرض فإنه يقتطع عمولة تحسب إبتداءاً من تاريخ عقد القرض على المبلغ غير المستعمل منه، والمعدل المستعمل قابل للتفاوض بين المستورد والمقرض، وهو يتراوح بين 0.3% إلى 0.5% سنويا.
- **عمولة التسيير:** تحسب على أساس المبلغ الإجمالي للعقد، تدفع مرة واحدة والمعدل المستعمل قابل للتفاوض، ويتراوح بين 0.3 إلى 0.5%.
- أما المشتري فيتحمل أقساط التأمين التي تدفع إما فوراً على حسابه أو تقتطع من قرض المشتري، علماً أن قسط التأمين يحدد حسب نسبة الخطر المتعلقة ببلد المشتري.

3.2.4. تقييم قرض المشتري

نظراً للأهمية الكبيرة لهذا الإئتمان، خاصة في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تعترضها حالة الشك وعدم اليقين بالأوضاع المستقبلية، يبقى يحظى بالعديد من المزايا تخص كلا من المصدر والمشتري، كما أن هذا لا يمنع من وجود بعض العيوب سنحاول إيجازها في العناصر التالية.

أولاً: مزايا قرض المشتري: ويمكن تلخيصها في النقاط التالية¹:

- **بالنسبة للمصدر:** وتتمثل في حصول المصدر على مبلغ الصفقة فوراً، ومنه يتخلص من خطر القرض، كما يتفادى اللجوء إلى القروض البنكية مثل: قرض التمويل الأولي، كما يجد المصدر نفسه معفى من كل العوائق الإدارية المرتبطة بهذا النوع من القروض، والمتمثلة أساساً في: متابعة التسديدات، متابعة الضمانات، تغطية الصرف، ولا تتضمن ميزانية المصدر على ديون لآجل أو تعهدات خارج الميزانية.
- **بالنسبة للمستورد:** تتمثل في التحكم في التكاليف بما أن العقدين مستقلين.

ثانياً: العيوب: يمكن إيجازها في النقاط التالية²:

- **بالنسبة للمصدر:** هو تفاوض مزدوج، حيث أن هناك عقد تجاري وعقد مالي، فكلاهما يجب أن يكون في وقت واحد ويستغرق مدة أطول من قرض المورد، حيث أنه يمكن أن يمر أكثر من 18 شهر ما بين تاريخ إبرام العقد بين المصدر والبنك وتاريخ تحقيقه.
- **بالنسبة للمستورد:** المشتري يفضل أن يكون في مواجهة طرف واحد، حتى يستطيع أن يناقش شروط العملية، كما يفضل أن يسير ملفاً واحداً لا أكثر، كما أن تكلفة القرض مرتفعة، فبالإضافة لمعدل الفائدة هناك عمولة الإلتزام، وعمولة التسيير، وقسط التأمين.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 95.

² نفسه، ص 99.

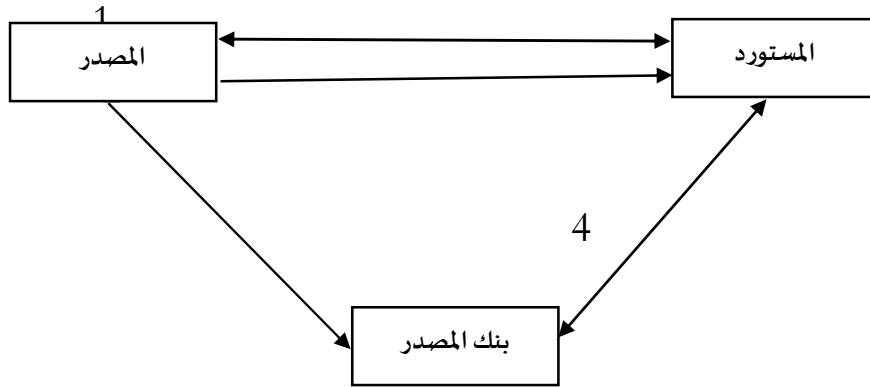
● بالنسبة للبنوك: تكلفة التسيير مرتفعة مقارنة بقرض المشتري، وهذا ما قد لا يحفزها على منح هذه القروض.

● فيما يتعلق ببوليصة التأمين ضد خطر القرض، فإن التفرقة بين المورد وشركة التأمين، يجعل من الصعب على هذه الأخيرة البحث عن مسؤوليات المورد عند حدوث خطر القرض قبل أو خلال وجود نزاع تجاري وعليه يجب أن تكون إرتباطات جديدة بين الأعضاء المتفرقين للسماح لشركة التأمين والبنك الرجوع مباشرة إلى المورد، وهذا ما يطلق عليه إلتزام المورد.

4.2.4.4. مراحل قرض المشتري

وتتلخص في الشكل الموالي:

الشكل رقم 4: مخطط توضيحي لقرض المشتري



3

المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 94..

حيث يتضمن!

- (1) إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.
- (2) المصدر يدفع تسبيق 15% من المبلغ.
- (3) دفع المبلغ المتبقي من العقد.
- (4) عقد القرض.

5.2.4. مقارنة بين قرض المورد وقرض المشتري

يمكن أن نجمل بعض الفروقات الموجودة بين قرض المورد وقرض المشتري في النقاط التالية:

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 97.

² جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 264.

- يمنح قرض المشتري للمستورد بوساطة من المصدر، بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد.
- يتطلب قرض المشتري إبرام عقدين، أما قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، ويتضمن قرض المشتري الجانب التجاري للصفقة وشروط وطرق تمويلها وهذا هو العقد المالي، أما قرض المورد يتطلب قبول المستورد بالكمبيالة المسحوبة عليه وتكون قابلة للخصم وإعادته.

الجدول رقم 2: أوجه التشابه والاختلاف بين قرض المورد وقرض المشتري

البيان	قرض المشتري	قرض المورد
العقد	يتضمن عقدين: عقد تجاري وعقد مالي	يتكون من عقد واحد هو العقد التجاري الخاص بالصفقة.
المدة	قروض متوسطة وطويلة الأجل (أكثر من 18 شهر).	قروض متوسطة وطويلة الأجل (أكثر من 18 شهر).
أطراف التفاوض	هناك 3 أطراف هي المورد والمستورد والبنك المقرض	هناك طرفين هما المشتري والمورد
تحمل الخطر	المشتري يتحمل كل المخاطر	المورد يتحمل كل المخاطر
التكلفة	تكون الكلفة مرتفعة نوعا ما لكونها متكونة من: الفائدة، علاوات التأمين، عمولات التسيير، عمولات الألتزام.	تعتبر التكاليف منخفضة.
طرق الدفع	يتم الدفع لصالح البائع، ويكون التسديد فورا، ودفعة واحدة.	الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية، وبالتالي يكون وفق خصم التسيبقات من طرف البنك.
السرعة	يأخذ فترة طويلة بسبب التفاوض على عقدين.	يعتبر أكثر سرعة لأنه يحتوي على عقد واحد.
كيفية الإستعمال	يتوقف الدفع بعد تحقيق الصفقة، والإنفاق المالي يسمح بالتسديد طبقا لشروط العقد.	نفس شروط قرض المشتري.
مجال الإستعمال	يستعمل في التمويلات الطويلة الأجل، وفي الصفقات التجارية المهمة.	يستعمل في التمويلات الطويلة الأجل، والتي تكون أقل أهمية.
التفضيل	قرض المشتري هو الأكثر إستعمالا، وإنتشارا في التجارة الخارجية بسبب تفضيل البنوك تقديم مثل هذا النوع الذي يمكنها من التعامل بصرامة، وبدقة مع زبائنها وكذا الاهتمام بجانب المردودية.	هو الأقل إستعمالا، وتقدمها من طرف البنوك بسبب صعوبة الحصول على الإلتزام غير القابل للإلغاء من طرف المشتري.
القاعدة الممولة	عادة ما تكون قيمة القرض ما بين 80% و85% أما الباقي وهو 15% يقدمه المورد كتسييق.	تصل قيمة القرض إلى نسبة 100% من قيمة الصفقة.

المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 101.

3.4. التمويل الجزائي (شراء مستندات التصدير)

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتمثل في بيع سندات أذنية أو كمبيالات ذات إستحقاقات آجلة إلى أحد البنوك أو البيوت المالية، أو مؤسسات التمويل المتخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري¹.

1.3.4. مفهوم التمويل الجزائري

يمكن تعريف التمويل الجزائري على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزائري حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى، يمكن القول أن التمويل الجزائري هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات. ومن خلال هذا التعريف، نلاحظ أن التمويل الجزائري يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات قصيرة، والثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابع المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكوا هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الإستحقاق، ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحمل محل المصدر في تحمل الإخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار².

2.3.4. خصائص التمويل الجزائري

تجمع الصفقات الجزائرية بين العديد من العمليات البنكية المختلفة، فهي تجمع بين الإقراض في سوق العملات أورو وسوق السندات الأورو من جهة، وبين تمويل التجارة بمفهومها التقليدي عن طريق خصم الكمبيالات التجارية وشراء الديون من جهة أخرى، وفيما يلي خصائص التمويل الجزائري المشابهة لأشكال التمويل الدولي الأخرى وهي³:

❖ تعقد الصفقات الجزائرية وفقا لسعر الفائدة الثابت مثل سندات الأورو.

❖ التمويل الجزائري هو تمويل متوسط الأجل مقابل سندات أذنية أو كمبيالات تستحق كل ستة

شهور، مثل الإئتمان في سوق عملات الأورو.

❖ لها نفس المخاطر السائدة في سوق عملات الأورو.

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 237.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.

³ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 239.

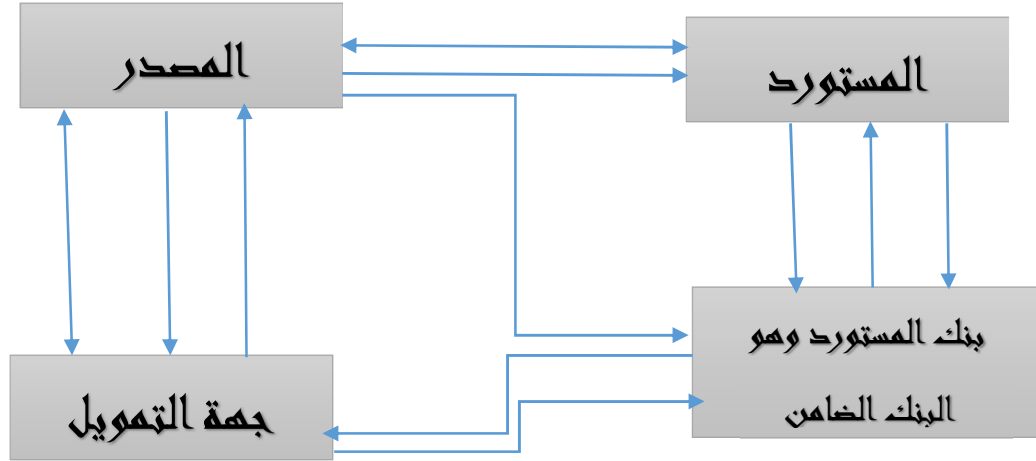
- ❖ تخصم السندات الأذنية أو الكمبيالات في النوع من هذا التمويل مثل الخصم التقليدي لهذه الأوراق.
- ❖ تصل قيمة الصفقات الجزافية إلى قيمة قروض المشاركة في سوق بنوك الأوروعملات.
- ❖ ترتبط عمليات التمويل الجزافي بسلع رأسمالية مثل الإئتمان الحكومي متوسط الأجل الممنوح لتمويل عمليات تصدير السلع الرأسمالية.
- ❖ تعتبر عمليات التمويل الجزافي شراء حقوق مالية للمصدرين مثل شراء الديون بالجملة أو ما يعرف بالفاكتورنج.
- ❖ تحقق عمليات التمويل الجزافي عائدا للبنوك مثل وسائل الإستثمار للبنوك في المجالات الأخرى.
- ❖ تأخذ الجهة الممولة بعين الإعتبار 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.

3.3.4. مراحل تقنية التمويل الجزافي

- يمكن حصر مراحل عملية التمويل الجزافي في النقاط التالية:¹
- ❖ عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمشتري.
 - ❖ تسليم السلعة المباعة للمصدر.
 - ❖ تسليم السندات الأذنية للمصدر.
 - ❖ عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل.
 - ❖ تسليم السندات الأذنية لجهة التمويل.
 - ❖ سداد قيمة السندات للمصدر ناقص نسبة الخصم.
 - ❖ تقديم السندات الأذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الإستحقاق.
 - ❖ سداد قيمة السندات في تواريخ الإستحقاق.

¹مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 38.

الشكل رقم 5: عملية شراء مستندات التصدير (الصفقة الجزافية)



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 37.

4.3.4. تقييم تقنية التمويل الجزافي

سنتناول تقييم تقنية التمويل الجزافي من خلال التطرق إلى عرض مخاطرها، والمزايا المكتسبة منها، بالإضافة إلى عرض أوجه التشابه بينها وبين تقنيات تمويل أخرى.

أولاً: مخاطر التمويل الجزافي: يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية¹:

أ. المخاطر التجارية: وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك.

ب. 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.

ج. 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

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 241.

إلحاق خسارة محققة لمشتري الدين، ولذلك يتعين على مشتري الدين قبل أن يعطي للمصدر إلتزاماً نهائياً 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 إستقرار الأحوال والظروف السياسية والإقتصادية فيه.
- ❖ إسم المستورد وبلده.
- ❖ إسم الضامن وبلده.
- ❖ أدوات الدين المطلوب تمويلها (سندات أذنية، كمبيالات).
- ❖ نوع الضمان المقدم (كفالة بنكية مستقلة، ضمانة إضافية).
- ❖ جدول السداد (قيمة السندات الصادرة وتاريخ إستحقاق كل منها).
- ❖ نوع البضاعة المصدرة إلى المستورد.
- ❖ تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة.
- ❖ التأكيد من وجود التصاريح والموافقات اللازمة (تصريح الإستيراد والموافقات النقدية).
- ❖ مكان سداد السندات الأذنية أو الكمبيالات.
- ❖ التأكد من صحة التوقيعات على السندات، وقد يلجأ المصدر إلى البنك للتصديق على صحة التوقيعات على السندات.

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

ثانياً: المزايا المكتسبة للمصدر من عمليات التمويل الجزائي: هناك عدة مزايا تتحقق للمصدر وهي¹:

أ. يدخل التمويل الجزائي في بند الإلتزامات العرضية، ولهذا لا يظهر في ميزانية المصدر، ومن ثم تزداد قدرة المصدر على الإقتراض من البنوك.

¹ جمال محمد أحمد وإبراهيم السيد، مرجع سبق ذكره، ص 242.

- ب. يستطيع المصدر أن يبيع 100% من السندات الأذنية إلى جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه، ويتحصل على تمويل متوسط الأجل دون اللجوء إلى الإقتراض البنكي.
- ج. تكون أسعار الفائدة ثابتة مثل سندات الأورو.
- د. لا يتحمل المصدر مخاطر تقلبات أسعار الصرف، لأن هذه المخاطر تتحملها البنوك.
- هـ. يستطيع المصدر أن يتحصل على مورد مالي سريع ببساطة بدون تعقيدات التوثيق القانوني، ومشاكل ناجمة عن إدارة الإئتمان ومشاكل التحصيل لأن المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات أذنية أو كمبيالات يتم خصمها.

ثالثاً: أوجه التشابه بين التمويل الجزافي وأشكال التمويل الدولي الأخرى:

يمكن حصر أوجه التشابه في النقاط التالية¹:

- تعقد الصفقات الجزافية وفقاً لسعر الفائدة الثابت مثل السندات الأوروبية.
- تمويل الصفقات الجزافية هو تمويل متوسط الأجل مقابل سندات أذنية أو كمبيالات تستحق كل ستة شهور، وبهذه الصورة فإنها تتشابه مع الإئتمان في سوق العملات الأوروبية.
- تتعرض هذه العمليات لنفس المخاطر السائدة في سوق العملات الأوروبية.
- تقوم هذه العمليات على أساس خصم كمبيالات تجارية أو سندات أذنية تماماً كما هو الحال عند خصم الكمبيالات التجارية بمفهومها التقليدي.
- ترتبط هذه العمليات بأوراق تجارية نشأت بمناسبة عقد صفقات تجارية دولية، وهو يماثل ما يتم عند خصم الكمبيالات المستندية قصيرة الأجل في البنوك.
- قد تصل قيمة الصفقات الجزافية إلى رقم يستوي مع قيمة قروض المشاركة في سوق بنوك العملات الأوروبية.
- ترتبط هذه العمليات بسلع رأسمالية تماماً مثل ما يحدث بالنسبة إلى الإئتمان الحكومي متوسط الأجل الذي يمنح لتمويل عمليات تصدير السلع الرأسمالية.
- عمليات الصفقات الجزافية تعني شراء حقوق مالية للمصدرين تماماً مثل حالات شراء الديون بالجملة فاكترنج.
- تحقق عمليات الصفقات الجزافية للبنوك عائداً جيداً شأنها في ذلك شأن وسائل الإستثمار في المجالات الأخرى.

¹مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 39.

وتضع الجهة الممولة في إعتبارها عند شرائها أية صفقات جزافية الظروف السائدة في سوق بلد المستورد ومدى الاستقرار الذي تتمتع به، ودرجة تقييم المخاطر التي تحيط بهذه الصفقات، وتقتصر مسؤولية المصدر على ضمان جودة السلع المصدرة وعلى سلامة شحنها.

4.4. قرض الإيجار الدولي

قرض الإيجار الدولي هو تقنية من تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة وطويلة الأجل، وقد كان ظهورها الأول في بريطانيا ثم ما لبثت أن إنتشرت في أمريكا وفرنسا مع بداية ستينات القرن الماضي.

1.4.4. مفهوم قرض الإيجار الدولي

يستخدم عادة معيار المقر الاجتماعي أو المقر الرئيسي للأطراف المتدخلة في عملية قرض الإيجار لتقرير الطابع الدولي للقرض الإيجار، حيث يعتبر القرض الإيجاري دوليا عندما يكون المؤجر والمستأجر مقيمان في بلدان مختلفان ويخضعان لتشريعات مختلفة، وعندما يكون المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد، بينما المستأجر في بلد آخر، فإن هذه العملية التي تأخذ الصفة الدولية¹.

ويمكن إعتبار قرض الإيجار الدولي آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية، والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي إعتدها التنظيم الجزائري في هذا المجال².

ومع ذلك فإنه ليس هناك تعريف محدد ووصف دقيق لمثل هذه العمليات لما تتمتع به مرونة كبيرة وتغيرات مستمرة في أوجه هذا النشاط، ولكن المتفق عليه هو أن عمليات الإستحصال في إطارها العام هي عبارة عن شراء إستحقاق المجهز (البائع)، وفق ترتيبات متفق عليها، وقد حصلت تغييرات كبيرة على ترتيبات الإستحصال وتطورات متعددة لمقابلة إحتياجات كل من الباعين والمشتريين ومؤسسات الإستحصال نفسها، حيث أنها تؤمن الفرصة لتمويل الفترة ما بين بيع البضاعة وفض ثمنها، حيث يقوم البائع بتحويل فواتير ووثائق البيع إلى شركة إستحصال لتقوم هذه الأخيرة بدورها بتغطية نسبة مئوية من قيمة هذه الفواتير أو الوثائق تتراوح في معدلها حوالي 80% من القيمة، وبحيث

¹ خالد طالي، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، ملكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2011، ص 91.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 127.

تصبح مهمة مؤسسة الإستحصال تحصيل قيمة الفواتير أو الوثائق بالتواريخ المتفق عليها، وتقوم بدفع الرصيد القائم إلى البائع عند قبض القيمة أو بتاريخ لاحق يتم الاتفاق عليه¹.

وتستخدم هذه التقنية عبر الحدود فيما بين الدول ويعتبر أحد أشكال تمويل الإستثمارات غير المباشرة للصادرات، وتتيح هذه الآلية إمكانية تأجير أدوات الإنتاج خاصة فيما يتعلق بالسلع الرأسمالية الضخمة، ولقد عملت الكثير من الدول النامية على الأخذ بهذه الآلية في السنوات الأخيرة، حيث أنها تساعد على تحسين الوضع التنافسي للمصدر من خلال مساعدته بالإحتفاظ برأس المال، إضافة إلى المزايا الضريبية، ومن ثم يمكن أن يلعب القرض الإيجاري دورا حيويا في إستيراد الآلات والمعدات ووسائل النقل اللازمة للصناعات التصديرية وتوفيرها بتكلفة منخفضة².

وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الإستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الإخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق³.

فقرض الإيجار الدولي على أنه أسلوب من أساليب التمويل، يقوم بمقتضاه الممول (المؤسسة المؤجرة)، بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد، على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية مقابل إستخدام وتشغيل هذا الأصل، وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة، ويكون للمستأجر في نهاية العقد أن يختار بين أحد البدائل الآتية⁴:

❖ شراء الأصول المؤجر نظير ثمن يتفق عليه، يراعى في تحديده ما سبق سداده من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد.

❖ تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى، بالشروط التي يتفق عليها الطرفان مع الأخذ في الإعتبار تقادم الأصل المؤجر.

❖ إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة.

2.4.4. خصائص قرض الإيجار الدولي

¹ ماهر كنج شكري ومروان عوض، مرجع سبق ذكره، ص 176

² يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 146.

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 127.

⁴ سوسن زريق، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2017، ص 60.

يمكن أن نستشف خصائص قرض الإيجار الدولي فيما يلي¹:

- ❖ عملية التمويل بقرض الإيجار تهدف إلى تمويل الأصول الرأسمالية للمشروعات الإنتاجية أو الخدمية وليس تمويل شراء منتجات أو مستلزمات.
- ❖ قرض الإيجار إئتمان عيني وليس نقدي أي لا يمنح في صورة نقدية أو فتح إئتماد وإنما يقوم على إنتفاع المستأجر بأصول تحصل عليها من المؤجر الذي إقتناها من موردها.
- ❖ المؤجر هو المالك القانوني للأصل خلال فترة العقد، في حين يملك المستأجر حق الإنتفاع به مقابل دفع أجرة.
- ❖ مدة العقد غير قابلة للإلغاء يعمل خلالها المؤجر على إستعادة تكلفة تمويله للأصل المؤجر، وهي تحدد عادة بمدة الإستهلاك أو مدة الحياة الاقتصادية المتوقعة للأصل محل العقد.
- ❖ بما أن عقد قرض الإيجار غير قابل للإلغاء فلا يمكن فسخه لأي سبب كان، إلا في حالة إفلاس المستأجر أو إعساره، في هذه الحالة يحق للمؤجر إسترجاع الأصل.
- ❖ يكون المستأجر في نهاية العقد أمام ثلاث خيارات، شراء الأصل مقابل قيمة متبقية معينة، أو تمديد فترة العقد مقابل إيجار منخفض عن فترة الإيجار الأولي، والتي فيها تم تسديد الجزء الأعظم من قيمة الأصل، أو رده لانتهاه حاجته به.

3.4.4. تقييم عملية قرض الإيجار الدولي

رغم تعقيد العملية بسبب تشكلها من ثلاثة أطراف إلا أن هذا لا ينقص من أهميتها وقيمتها، لهذا سنحاول تقييم عملية قرض الإيجار الدولي في العناصر التالية:

أولاً: مزايا قرض الإيجار الدولي: إن اللجوء إلى هذه التقنية يمثل المزايا التالية²:

- تجنب المصدر والمستورد البحث عن طرق للتمويل، يتعرضان من خلالها لخطر الصرف ومخاطر عدم الدفع، حيث أن مؤسسة التأجير هي التي تقوم بعملية الشراء.
- تعد بمثابة بيع فوري.
- لا يحتاج المصدر إلى طلب تسبيق من المشتري المؤجر.

¹ نفسه، ص 68.

² يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 147.

- يكون الدفع سريع، حيث تقوم شركة التأجير بالدفع مباشرة للمصدر بعد حصولها على الوثائق التي تثبت الإستلام.
 - يقدم القرض الإيجاري تمويلا كاملا لقيمة الصادرات، وهو ما لا يتوافر عادة في أي من أساليب التمويل الأخرى، وبذلك تتحقق للمستأجر ميزة الحصول على الأصول المطلوبة للتشغيل، وميزة تخفيف الأعباء من الموارد المالية للعميل المستأجر.
 - يسمح للمستورد من تسديد الصفقة التجارية بدفع مبلغ الإيجار فقط.
- كما لا نقف مزايا قرض الإيجار الدولي على أطرافه فحسب، وإنما تنعكس على الاقتصاد الوطني كذلك، عن طريق ما يلي¹:
- دفع عجلة التنمية الاقتصادية، لأن التأجير التمويلي يوفر تمويلا كاملا بنسبة 100% لتشغيل أصول رأسمالية تتمثل في إنتاجيتها إضافات للنتاج الوطني، مما يدفع ببرامج التنمية عن طريق زيادة عدد المشروعات الإنتاجية، وبالتالي إيجاد فرص عمل جديدة مما يحقق زيادة في الناتج الوطني.
 - تحسين ميزان المدفوعات، ويحدث ذلك في حالة ما إذا كان المؤجر أجنبيا، حيث يقلل من حجم التدفقات النقدية إلى الخارج بالنقد الأجنبي، لأن الدفعات تقتصر على الأجرة الدورية فقط، بدلا من دفع كامل ثمن الأصول الإنتاجية المستوردة.
 - يقلل من آثار التضخم على تكلفة عمليات التوسعة أو إنشاء مشروعات جديدة.
 - يساعد على حل مشاكل الشركات المتعثرة بسبب عدم قدرتها المالية على إستخدام وسائل تكنولوجيا حديثة، وإحلال وتحديد الأصول الرأسمالية.
 - إتباع بعض الرغبات والميول ذات الطابع الاجتماعي لمجموعات معينة.
 - تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق منح صغار الصناع الذين لا يتوفر لديهم الأموال اللازمة المعدات التي يحتاجونها إليها وتأجيرها لهم.
- ثانيا: **سلبيات قرض الإيجار الدولي**: رغم كل المزايا المذكورة سابقا، إلا أنه لا يخلو من بعض السلبيات التي سنوردها في النقاط التالية²:

¹خالد طالي، مرجع سبق ذكره، ص 128.

²يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 147.

• يضم القرض الإيجاري الدولي إلى جانب تكلفة القرض قيمة الإيجار وهذا يجعله تقنية مرتفعة التكلفة مقارنة بالتمويل الكلاسيكي.

• يقوم المصدر بالتعهد بشراء الأصل المؤجر من شركة التأجير في حالة إفلاس المستأجر أو عدم قدرته على تسديد مستحقاته.

كما أن هناك جملة أخرى من السلبيات تواجه المؤسسات المستأجرة نتيجة إستخدامها تقنية القرض الإيجاري الدولي في تمويل إستثماراتها، ومن أهم تلك السلبيات ما يلي¹:

أ. **الخطر السياسي والتجاري:** فكأي عملية إئتمان على المستوى الدولي، فإن هيكله عملية تأجير تمويلي تتطلب تقييم خطر عدم الملاءة للمستأجر، وكذا الخطر السياسي المتعلق ببلد هذا الأخير، حيث ليس من السهل إجراء مثل هذا التحليل على فترات طويلة نسبياً، بسبب أن التمويل الممنوح يكون متوسط أو طويل الأجل، ويتم تقييم ملاءة المستأجر من خلال نقاط أساسية تتعلق بمدى العقد، الأهمية النسبية للقيمة المتبقية ومدة حياة الأصل، وعادة تطلب مؤسسة القرض الإيجاري الإكتتاب في بوليصة التأمين قبل منحها التمويل اللازم، أما الخطر السياسي والمتعلق أساساً بعمليات التأمين والإنقلابات السياسية، فيظهر خاصة في بعض البلدان غير المستقرة نسبياً.

ب. **خطر الصرف:** ينبغي على المؤسسة المؤجرة حماية نفسها ضد خطر الصرف الذي تجدد نفسها أمامه في عمليات القرض الإيجاري الدولي، ويمكن أن يظهر خطر الصرف مثلاً، عند دفع قيمة الحصول على أصل معين بعملة مختلفة عن العملة التي تسدد بها الأقساط الإيجارية الناتجة عن القرض الإيجاري، ولهذا فإن عملية تحليل نظم الصرف المطبقة في بلد المؤجر وبلد المستأجر تعتبر إجراء ضرورياً للتأكد من مطابقتها مع أدوات التغطية المالية لخطر الصرف المعتمدة لمدة طويلة الأجل.

ج. **الخطر الجبائي:** وذلك لأن تمويل أصل معين عن طريق قرض إيجاري يهدف في كثير من الأحيان إلى تحقيق وفورات ضريبية، حيث تعتمد إستمرارية ودوام التمويل على الاستقرار التنظيمي والجبائي في البلدان المتعامل معها، وتتمثل العوامل المكونة للخطر الجبائي في ثلاثة عناصر أساسية هي:

❖ شروط إهتلاك الأصل بحيث يمكن أن يهتلك الأصل موضوع القرض الإيجاري بجدول مشابه ومتطابق مع جدول الإيجارات.

¹ خالد طالبي، مرجع سبق ذكره، ص 129.

❖ شروط إقتطاع الأعباء المالية فالمؤجر في كثير من الأحيان يلجأ للإقتراض من مجموعة بنوك الأموال اللازمة لإكتساب الأصل، وبالتالي يتمسك المؤجر بالتأكد من قدرته على إقتطاع الأعباء المالية الناتجة عن ذلك.

د. **الخطر القانوني:** فمن الضروري جدا تقييم الخطر القانوني، من ناحية إقرار القوانين حق الملكية للمؤجر مقابل المستأجر ومدنيته، وكذلك بالتقليل من مسؤوليات المؤجر إتجاه المتعاملين الآخرين أو إعفائه منها.

الفصل الخامس: مخاطر تمويل التجارة الخارجية

نظرا للتطورات والتحولات التي يعرفها العالم اليوم والتي تتلاحق بإستمرار، والتي ساهمت في تعدد المبادلات التجارية ما بين الدول، وما يرافق هذه العملية من مخاطر تحيط بها، وهذا راجع إلى خصائص التجارة الخارجية في حد ذاتها، فالمصدر والمستورد قد يتعرضان للخسائر نتيجة لتحقق خطر يحتمل وقوعه، الأمر الذي إستوجب أخذ الحيطة والحذر، وربما كان في إنعدام الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين والبعد الجغرافي ذلك السبب في إحتمال حدوث مخاطر تكتسي عملية تمويل التجارة الدولية

1.5. أساسيات عامة حول المخاطر

هناك بعض المتغيرات التي تؤثر في حياة الإنسان، ويصعب عليه اتخاذ القرارات بشأنها في ظل عدم التأكد، ويتنابه الشك والتردد حيالها، وهي ما يطلق عليه بالمخاطر، لهذا سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى تعريف المخاطر بصورة عامة، ثم التطرق أيضا إلى ذكر أهم أنواع المخاطر.

1.1.5. مفهوم المخاطر

يمكن التطرق إلى بعض التعريفات الخاصة بالمخاطر في النقاط التالية:

- تنطوي كل أنشطة الأعمال على أخطار ومنها ما تواجهه المؤسسات المالية من بنوك ومؤسسات أخرى، وهناك علاقة متينة بين الخطر والمؤسسات المالية، والسبب في ذلك هو أن مضمون عملياتها تنطوي على أخطار تعمل إدارات تلك المؤسسات على حلها.¹

¹سرمد كوكب الجميل، التمويل الدولي مدخل في الهياكل والعمليات والأدوات، الدار النموذجية للطباعة والنشر، بيروت، 2011، ص 161.

- إن الخطر هو الخسارة المادية المحتملة في الدخل أو الثروة نتيجة لوقوع حادث معين، حيث أشار هذا التعريف بتحديد نوع الخسارة على أنها خسارة مادية¹.
- يمكن تعريف المخاطر بأنها احتمالية مستقبلية قد تعرض المؤسسة إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها، بما قد يؤثر على تحقيق أهداف المؤسسة وعلى تنفيذها بنجاح، وقد تؤدي في حال عدم التمكن من السيطرة عليها وعلى آثارها إلى القضاء على المؤسسة وحتى إفلاسها².
- إن المخاطر هي تلك التغيرات أو التقلبات أو التذبذبات المؤثرة على مقدار المكاسب أو الخسائر التي قد تتحقق خلال فترة محددة، والتي تحدث حول العوائد والأرباح الرأسمالية³.

2.1.5. أنواع المخاطر

ويمكن إجمال هذه الأنواع في التالي⁴:

- خطر الائتمان:** ويقصد به الخطر الذي يواجهه المؤسسة المالية بسبب عدم دفع الإلتزامات أو تأخير دفعها فتؤثر على موجودات المؤسسة، ولهذا النوع من الأخطار أهمية كبيرة لدى المؤسسات المالية فغالبا ما تعتمد إلى وضع تخصيصات لتغطيته⁵، وتنجم المخاطر عادة عندما يمنح البنك العملاء قروضا واجبة السداد في وقت محدد في المستقبل، ويفشل العميل في الإيفاء بالإلتزاماته بالدفع في وقت حلول القروض، او عندما يفتح البنك خطاب اعتماد مستندي بالدفع لإستيراد بضائع عيابة عن العميل في توفير المال الكافي لتغطية البضائع حين وصولها⁶.
- خطر الإستثمار:** ويقصد به الخطر الذي يظهر بسبب انخفاض القيمة وليس بسبب عدم الدفع، فمثلا في السندات هناك علاقة قوية بين تغيرات سعر الفائدة وتغيرات أسعار السوق، بعكس ذلك يلاحظ غياب هذه العلاقة بين الملكية أو الموجودات وسعر الفائدة، كذلك فإن البنوك غالبا لا تميل إلى الإستثمار في الأسهم خشية من خطر الإستثمار والتغير في القيمة، أيضا فإن خطر الإستثمار يشبه إلى حد بعيد خطر الائتمان في معالجته المحاسبية في المؤسسات المالية من حيث الإحتفاظ بإحتياطي معين لهذا الغرض، وتأثير الخسارة المتحققة لهذا النوع فهي تظهر واضحة في الميزانية⁷.

¹عبد أحمد علي العامري، إدارة الخطر والتأمين، جامعة العلوم والتكنولوجيا للكتاب الجامعي، 2014، صنعاء، ص 17.

²رشيد شلاي،

³عصام عبد الغني علي وأحمد عبد المنعم شفيق، إدارة الأسواق الدولية، مركز التعليم الفتوح بجامعة بنها، مصر، 2010، ص 212.

⁴سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 165.

⁵نفسه، ص 165.

⁶محمد الصيرفي، إدارة العمليات المصرفية العادية غير العادية الإلكترونية، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016، ص 134.

⁷سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 165.

ج. **خطر السيولة:** هي المخاطر المرتبطة بإحتمال أن تواجه المؤسسة مصاعب في توفير الأموال اللازمة لمقابلة إلتزاماتها (مطلوباتها المستحقة)، وتظهر هذه المخاطر عندما لا تستطيع المؤسسة تلبية الإلتزامات الخاصة بمدفوعاتها في مواعيدها بطريقة فعالة من حيث التكلفة، أي تتمثل في عجز المؤسسة عن تدبير الأموال بتكلفة عادية، ولمخاطر السيولة ثلاث جوانب، الأول نقص شديد في السيولة، الثاني إحتياطي السلامة توفره محفظة الأصول السائلة، والثالث القدرة على تدبير الأموال بتكلفة عادية وينتج عن الحالة الأولى أي اللاسيولة الشديدة الإفلاس، أي أنها مخاطرة قاتلة¹، أي أن خطر السيولة على أنه الخسارة التي تحصل نتيجة التطابق بين الموجودات والمطلوبات، أو بعبارة أخرى عدم القدرة على سداد الإلتزامات عند الإستحقاق أو عند الطلب².

د. **خطر العائد أو الربح:** عادة ما يبرز خطر العائد بسبب التغيرات الحاصلة في أسعار الفائدة وأسعار الموجودات والنفقات التشغيلية، ولكن يبقى العامل الأهم هو تغير سعر الفائدة فهو الذي يقود إلى خفض الأرباح، ويأتي دور التغير في أسعار الموجودات التي يتاجر بها البنك أو المؤسسة المالية ومن ثم التغير في النفقات التشغيلية³.

هـ. **خطر التشغيل:** ويقصد به الخطر الذي يحدث بسبب خطأ إنساني فالإدارة قد تكون غير كفوءة والأفراد العاملين ربما غير قادرين على متابعة العمل ، إن هذا النوع من الأخطار عادة ما ينشأ نتيجة لإنخفاض مستوى الرقابة وعدم كفايتها، أو نتيجة لضغوط أو مضايقات العمل، ولهذا تلجأ العديد من الدول ومنها المتقدمة إلى تشريع القوانين المناسبة التي تكفل المعيارية في الأداء، وخاصة في البنوك والمؤسسات المالية⁴، كما يمكن القول بأن المخاطر التشغيلية هي مخاطر التعرض للخسائر التي تنجم عن عدم كفاية أو إنخفاض العمليات الداخلية أو الأنظمة أو التي تنجم عن أحداث خارجية⁵.

و. **خطر الإقراض:** ويقصد به التمويل الدولي عدم قدرة الدولة المقترضة على خدمة قرضها لا بل وعدم قدرتها على إعادة القرض للمؤسسات البنكية التي أقرضتها من دول أخرى، إن تنامي القروض الدولية وبشكل كبير من قبل البنوك الخاصة آثار العديد من التساؤلات، وخاصة في عقد الثمانينات من القرن السابق،

¹ عبد الكريم قندوز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 40.

² سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 165.

³ نفسه، ص 165.

⁴ نفسه، ص 165.

⁵ نعيمة خضراوي، إدارة المخاطر البنكية دراسة مقارنة بين البنوك التقليدية والإسلامية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة الجزائر، 2009، ص 6.

حيث تطور هذه الظاهرة وبشكل كبير، وقد قاد هذا الخطر إلى نوع آخر من الأخطار أطلق عليه خطر الدولة¹.

ز. **خطر الدولة:** ويقصد به عدم قدرة الدولة المقترضة على سداد إلتزاماتها، أو ربما تكون الدولة لديها القدرة على السداد ولكنها غير مستعدة للسداد، أو حتى خدمة دينها، ويعد هذا الخطر من الأخطار المركبة التي تتضمن أولاً عدم القدرة أو الإستعداد للسداد وأيضاً خطر التحويل للعملات الأجنبية بسبب كون هذا القرض قد إستلم بالعملة الأجنبية ويجب أن يسدد بها².

ح. **خطر النظام المصرفي:** تسعى البنوك إلى إدارة أخطارها، وخاصة خطر الدولة من خلال توزيع القروض إلى العديد من الدول، وبالتالي وعندما تتحدد هذه الدول على عدم السداد فإذا هذا يشكل خطراً يواجه النظام المصرفي ككلاً أو ربما حتى النظام المصرفي الدولي بسبب التداخل الكبير بين المصارف، كذلك عندما تواجه البنوك ونظمها المحلية والدولية أزمات تؤثر على أنشطتها³.

ط. **خطر سعر الفائدة:** هناك احتمال أن يتعرض البنك إلى خسارة عند توفير فائض السيولة لديه في حالة هبوط سعر الفائدة، وعندما تشح السيولة فيضطر البنك للإقتراض من سوق البنوك، فمن المحتمل أن يتعرض لخسارة في حالة ارتفاع سعر الفائدة لذلك يتوجب على البنك أو يولي هذا الموضوع مراقبة وإدارة مستمرة تجنباً للمخاطر⁴، كما قد يظهر هذا الخطر بسبب التذبذب في سعر الفائدة، مما يعني تأثيراً مباشراً على العائد من الأسهم والسندات، فسعر الفائدة يكون بمثابة المقياس لتكلفة الأموال، وهي تعني الحد الأدنى للعائد الذي يتوقعه المستثمر، وبالتالي فإن تغيراتها بالزيادة تعني زيادة لكلف المقترض وإنخفاض عائد المستثمر، وتذبذباتها يعني تذبذب في الكلف والعوائد⁵، حيث أن المقترض يتحمل احتمالية إنخفاض العائد بينما المقترض يواجه احتمالية ارتفاع التكاليف.

ي. **خطر السوق:** تنشأ مخاطر السوق للتغيرات المفاجئة في أحوال السوق، حيث تتأكثر البنوك بذلك التغيير وقد تتخذ الحكومات إجراءات لرفع الدعم عن بعض السلع مثل الأرز أو الشعير أو ربما تمنع دخول المنتجات حماية للإنتاج المحلي⁶، كما ويقصد بخطر السوق أخطار سوق الأوراق المالية، وتكمن في تغيرات

¹سرمند كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 165.

²نفسه، ص 165.

³سرمند كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 165.

⁴محمد الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص 135.

⁵سرمند كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 165.

⁶محمد الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص 134.

الأسعار التي يواجهها المستثمر حامل الأسهم والسندات، وبالتالي فإن مواجهة ذلك بالمحفظة وتنويع الأوراق المالية قد يسهم في تقليل الخطر، ويعبر عن ذلك الخطر بمؤشر السوق¹، وذلك لأسباب إقتصادية أو سياسية أو إجتماعية.

2.5. مخاطر تمويل التجارة الخارجية

تصادف مشروعات الاستيراد والتصدير العديد من العقبات والمشاكل والأخطار وتباين هذه المخاطر ودرجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل الذي تقوم به وقدرة نظام وهيكلية وآلية المشروع على التكيف في مواجهة هذه المشاكل وكنتيجة طبيعية لعمل هذه المشروعات فإن حجم المخاطر التي تتعرض لها تزيد عن درجة وحجم المخاطر التي تتعرض لها في المشروعات التجارية الأخرى، وهذا ناتج عن البعد الجغرافي واختلاف الأوضاع السياسية الاقتصادية والاجتماعية بين البلدان المستوردة والمصدرة².

1.2.5. المخاطر الداخلية

وهي المخاطر التي تتعلق بطبيعة عمل مشروعات الإستيراد والتصدير وعناصر العمل داخل المشروع، وهي³:

- أ. **المخاطر الناجمة عن العنصر البشري:** وهي أخطار تتعلق بصاحب العمل والعمال والمنفذين وتتجلى المخاطر المتعلقة بصاحب العمل إلى افتقاره للمواصفات الأساسية التي تؤهله للقيادة والإدارة خاصة وأن نجاح المشروع يتوقف بصورة أساسية على نجاح صاحب العمل في اتخاذ قرارات صحيحة وسليمة ومبنية على دقة ومعرفة وإطلاعه على الأسواق المحلية والأجنبية مما تساعده على وضع التنبؤات الصحيحة، أما المخاطر المتعلقة بالعمال المنفذين فإنها تكمن في عدم كفاءتهم وقدرتهم على تنفيذ الأعمال الموكلة لهم، وهذا يعود إلى عدم دقة اختيار الأشخاص المناسبين لتنفيذ الأعمال والوظائف ولمعالجة هذا النوع من الأخطار فإن الأمر يتطلب الاهتمام باختيار بعض الأفراد المناسبين وعمل البرامج التدريبية المناسبة.
- ب. **مخاطر العنصر المادي:** بتعدد العناصر المادية الداخلة في المشروع تتعدد الأخطار التي يمكن أن تنتج منها:
 - **المخاطر المتعلقة باختيار موقع المشروع:** تحدث هذه المخاطر نتيجة تغير العوامل التي أفضت إلى اختيار موضع المشروع، فإذا تغيرت ظروف وأوضاع الموقع فإن ذلك سيؤثر على المشروع ويصبح من الصعب إيجاد تناغم جديد بين المشروع وظروف الموقع الجديد.
 - **المخاطر الخاصة بتحديد حجم المشروع وإتساعه:** وتتضمن الأخطار التي يتعرض لها المشروع نتيجة عجز المشروع الجزئي أو الكلي عن القدرة على التكيف والتغيرات التي تحدث في أسواق البيع والشراء كأن تكون إمكاناته وقدراته تفوق حجم العمل المتوفر أو أن قدرته دون تلك الإمكانيات.

¹سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 165.

²جمرة الشيخ الرشيد معتم، مرجع سبق ذكره، ص 60.

³نفسه، ص 60.

- **المخاطر المتعلقة بالتمويل:** وهي المخاطر التي تصيب المشروع في حالة عجزه عن توفير الأموال اللازمة لكي يحافظ على الإلتزام بالدفع، أو في حالة توفر إمكانية توفير الأموال ولكن بشروط غير مناسبة للمشروع عن طريق الإقتراض كإرتفاع سعر الفائدة أو عن طريق السداد غير المناسبة للمشروع إلى رأس المال فالكثير من المال مشروعات الإستيراد والتصدير يتوقف نجاحها على طريقة شراء البضائع بسرعة وبطريقة نجاحها عن طريق شراء البضائع بسرعة وبطريقة فجائية، إما بسبب إستغلال فرصة مناسبة للشراء أو نتيجة لإنخفاض الأسعار بصورة مؤقتة.

- **المخاطر المتعلقة بالتنظيم الإداري وكيفية التغلب عليها:** تظهر هذه الأخطار عند إفتقار التنظيم الإداري للمشروع إلى القدرة اللازمة للتأقلم مع تغيرات وتطورات الأسواق التي يتعامل معها بسبب حاجة هذا المشروع إلى المرونة الكافية واللازمة مثل عدم منح أو تفويض المسؤولية عند تنفيذ أعمال المشروع السلطات اللازمة لإتخاذ قرارات معينة ضرورة الرجوع إلى الإدارة العليا التي يمكن أن تكون بعيدة عنهم وغير مدركة لأوضاع الأسواق الأجنبية لذا فإن الأمر يتطلب من المشروع الذي يعتمد على فروع في الخارج أن يتصف بدرجة معينة من المرونة عن هيكله التنظيمي، وذلك للتكيف مع أوضاع ومستجدات الأسواق الخارجية.

- **المخاطر الخاصة بطريقة أداء العمل وتنفيذه في المشروع:** تتطلب طريقة العمل في المشروع عدد من الوظائف والمهام أهمها وظيفتي الشراء والتخزين، واختيار البضاعة المناسبة، فكثير ما تكون السلطة مصدر هام للمخاطر التي يتعرض لها المشروع مثل تحديد مواصفات وجودة البضاعة المطلوبة أو تحديد كمية وقيمة البضاعة المناسبة، وفي هذه الحالة فإن على المشروع التغلب على هذه المشاكل وتناجها خاصة وأن هذه المخاطر تزداد بزيادة عدد السلع التي يتعامل بها المشروع، لذا فإن المشروع قد يتجه إلى تخفيض عدد السلع التي يتعامل بها أو يعمل على توفير الإختصاصات والكفاءات الفنية المناسبة القادرة على توصيف الخيارات المناسبة للتغلب على مثل هذه المشاكل، وأما بالنسبة لمخاطر التخزين والتي تعتبر من أهم العضلات التي تواجه العمل، والتي تؤدي إلى عدد من النتائج أهمها التلف والسرقة والتقادم من حيث الصلاحية والطرز، وإنخفاض كمية وقيمة البضاعة أو إختلاف قيمة أسعار الصرف.

2.2.5. المخاطر الخارجية

وتتمثل في¹:

أولاً: مخاطر السوق: وتتمثل في:

أ. **أخطار تتعلق بالجغرافيا:** وهي التي تنتج عن عجز المستورد أو المصدر عن اختيار أنسب وأفضل وسيلة لشحن البضائع التي تتناسب وطبيعة السلعة، والسرعة والظروف الخاصة بالسوق وكعامل التكلفة أو

¹هزة الشيخ الرشيد معتصم، مرجع سبق ذكره، ص 60.

أي اعتبارات أخرى لأن من الصعوبة التغلب على هذا النوع من المخاطر بعد حدوثها وبالتالي التنبؤ بها ووضع الحلول المسبقة.

ب. **مخاطر تتعلق بالوقت:** وهي التي يمكن تلخيصها بعدم اختيار الوقت الأنسب للقيام بالعمل المحدد، وهي التي تنشأ عن اختيار أوقات شراء أو أوقات بيع غير مناسبة ومثل هذه الأخطار تهدد كيان المشروع ومركزة التنافس في الوقت كما تؤثر على بيع أرباح المشروع وأسعار البيع والقدرة على التفاوض وعلى عناصر التكاليف وهي أسعار الشراء.

ج. **مخاطر خاصة بالسوق وبالكمية المناسبة:** هذه المخاطر تبرز نتيجة عدم اتباع المشروع الأسس العلمية في تحديد الكمية المناسبة أو تحديد السياسات السليمة في تحديد الكمية المناسبة، فالشراء دفعة واحدة أو بكميات أكبر دون مراعاة الاعتبارات الأخرى سيؤثر على طبيعة عرض البضاعة الموجودة في السوق وبالتالي سيؤثر على الأسعار كما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التخزين ومخاطره أو الشراء بكميات أقل من الكمية المناسبة للطلب، يترتب عليه فقدان الشركة للعديد من فرص العرض والبيع والاستفادة من احتمالات انخفاض السعر في ذلك الوقت.

د. **المخاطر المتعلقة بجودة البضاعة:** والجودة المناسبة هي التي تراعي الفرص من استخدامها أو بيعا والاعتبارات الأخرى السوقية والانتاجية والاقتصادية، فاستيراد بضاعة بجودة أقل لا يرضى عنها السوق أو المستهلكين أو الموزع تترتب عليها مشاكل ومخاطر مختلفة ومتعددة.

ثانيا: المخاطر الناتجة عن العقد وتنفيذه: وتمثل في:

أ. **مخاطر يتعرض لها المستورد:** وهي مخاطر متعلقة بإعداد البضائع موضع العقد وتجهيزها، فالمستورد يهيمه بالدرجة الأساسية بعد إجراء العقد والاتفاق على الشروط واستلام البضاعة المطلوبة والمطابقة لمشروع العقد فالمخاطر التي تظهر في هذه الناحية إما أن تكون مخاطر مكانية أو مخاطر زمانية، وأخرى تتعلق بالكمية المناسبة والجودة.

فالمخاطر المكانية تنتج عن عدم توفر البضاعة في المكان المتفق عليه، حيث يتعهد البائع بالبحث عن وسيلة النقل المناسبة والتي يستطيع بواسطتها نقل البضاعة إلى المكان الذي يحدده المشتري بالاتفاق. أما المخاطر الزمنية فتعود إلى تخلف البائع عن تسليم البضاعة في الوقت المتفق عليه والبائع هو الذي يتحمل النتائج عن التأخير.

أما المخاطر الكمية فتحدث كنتيجة لعدم تسليم البضاعة بالكميات المتفق عليها، حيث يحاول البائع في حالة ارتفاع الأسعار تسليمه كمية أقل من الكمية المتفق عليها.

أما المخاطر المتعلقة بالجودة فتعود إلى قيام البائع بتسليم بضاعة بمواصفات مختلفة وتقل جودتها عن المطلوبة والمحددة في الاتفاق.

ب. المخاطر التي يتعرض لها المصدر: هذه المخاطر تتمثل بامتناع المشتري عن دفع كامل قيمة البضاعة المتفق

عليها أو تنفيذ التزاماته الموجودة في العقد لأسباب تعود إلى المستورد نفسه وهي:

- رفض المشتري استلام البضاعة بعد أن تصل إلى بلده في هذه الحالة يضطر البائع إلى تخزين البضاعة وقد ينتظر حتى يتمكن من بيعها هذا إذا كانت البضاعة قابلة للتخزين.
- الامتناع عن دفع ثمن البضاعة بعد أن يقوم المشتري باستلام البضاعة إما لانخفاض سعرها عند استلامها أو بسبب عدم قدرة المشتري على الدفع نتيجة نقص إمكانياته المالية أو عدم استلام البضاعة نهائياً والبائع يتحمل الخسارة في جميع الحالات.

ثالثاً: الأخطار السياسية: وتبرز هذه المخاطر نتيجة الأحداث والإضرابات والشغب التي توجد في بلد المستورد أو المصدر، بحيث تحول هذه الأحداث دون تمكن المستورد أو تعرقل من تنفيذ كامل التزاماته وكذلك المصدر بالرغم من رغبتهم في الالتزام في تنفيذ العقد.

رابعاً: مخاطر تقلبات سعر الصرف: وهي النتيجة المباشرة للنشاط التجاري الدولي للمؤسسة أما بالبيع في الخارج (التصدير) لمنتجها أو أثناء شراء من الخارج (الإستيراد) للمواد الأولية أو المواد اللازمة في الإنتاج، وينتج أيضاً عن العمليات المالية الدولية للمؤسسة من قروض بالعملة الصعبة أو عند الإستثمار في السوق المالية الدولية، ومنه نستخلص أن خطر سعر 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، ولهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة للمستورد في حالة زيادة سعر الصرف، وللمصدر في حالة نقصان سعر الصرف¹، وتنشأ مخاطر تقلبات سعر الصرف إذا وافق البائع على قبول دفعاته بعملة تختلف عن عملة بلده، مما يعني بأنه سوف يحول هذه المبالغ إلى عملته المحلية بسعر صرف أقل أو أكثر من السعر وقت إبرام العقد، وأن مخاطر تقلبات الأسعار بالنسبة له هي إستلام مبالغ بالعملة المحلية أقل من المبالغ المتوقعة، أما بالنسبة لمخاطر المشتري فهي أن يدفع بعملة مختلفة عن عمله بلده وتكلفة قيمة البضاعة بالعملة المحلية أكثر من المتوقع نتيجة تغير أسعار الصرف².

خامساً: مخاطر سعر الفائدة: ويهم العمليات المالية من إستثمارات وقروض التي تلجأ إليها المؤسسة في السوق المالية الدولية³.

3.2.5. التسلل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية

يمكن تقسيم المخاطر الموجودة في عمليات التجارة الخارجية إلى ثلاثة مراحل أساسية، نوجزها في العناصر

التالية:

أولاً: مرحلة ما قبل الطلبية: وتتمثل في:

¹ رشيد شلاي، تسير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر 3، 2011، ص 89.

² حمزة الشيخ الرشيد معتصم، مرجع سبق ذكره، ص 17.

³ رشيد شلاي، مرجع سبق ذكره، ص 89.

أ. **البحث:** إن عملية التصدير تتطلب من المؤسسة إجراء عملية البحث في السوق الأجنبية وذلك من أجل تحديد مدى وملاءمتها أم لا، أي العائد أو المردودية المحتملة، لذلك فإن المؤسسة تبيع وتسخر الموارد المالية والبشرية لهذا الإجراء، وفي حالة عدم ملائمة السوق الأجنبية، فإن المؤسسة تتحمل الخسارة للموارد المالية التي قامت بتسخيرها، ومن هنا تظهر مخاطر البحث، ولتغطيتها عادة ما تلجأ المؤسسة إلى التأمين هذا النوع من الخطر¹.

ب. **تقديم العروض:** قبل أن يتم تقديم الطلبات أو الحصول على المشروع لمناقصة معينة، يجب على المؤسسة تقديم العروض في إطار عرض دولي، وهذا يعتبر بمثابة التزام من طرف المؤسسة فيما يخص سعر البيع الذي يكون بالعملة الصعبة، أو فيما يخص تنفيذ الأشغال على المدى الطويل مما يحتمل خطر الصرف متغير².

ثانيا: مرحلة ما بين الطلبية والإستلام: وتمثل في:

أ. **الطلبية:** في هذه المرحلة أي من الطلبية إلى الإرسال تتحمل المؤسسة عدة مخاطر³:

- يمكن ارتفاع سعر التكلفة نتيجة ارتفاع سعر المواد الأولية في الأسواق العالمية، أو نتيجة زيادة تكاليف الإنتاج (مخاطر اقتصادية)، ولتفادي هذه المخاطر يمكن للمؤسسة عند إبرام العقد طلب إضافة بند إعادة تقييم الأسعار، إلا أنه في العديد من الحالات يرفض الطرف الآخر ذلك، أو أن التشريع الساري للبلد ينص على عدم مشروعية هذا البند.
- حالة توقيف الطلبية: من إبرام العقد إلى نهاية التزاماته التعاقدية يكون البائع معرض لخسائر قد تحدث عن إحداث سياسية أو كوارث طبيعية في بلد المشتري، أو حتى عن فسخ عقد إعتباطيا من طرفه، أو في حالة إفلاس الزبون، أو في حالة قرار حكومي.

ب. **التعبئة والإرسال:** رغم التطور التكنولوجي والجودة العالية للتعبئة المستعملة وإختيار احسن الطرق للتغليف إلا أن المخاطر الخاصة بالنقل والتفريغ تبقى عديدة ومتنوعة، لهذا فإن على المصدر والمستورد أن يعالجا هذه العملية بحذر شديد، وبإختيار الرمز التجاري المناسب، وذلك لوصول البضاعة أو المنتج بأمان وفي حالة جيدة إلى المستورد.

¹نفسه، ص 89.

²نفسه، ص 89.

³رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص 89.

عادة ما يعتقد أن الناقل هو المسؤول عن العيب الذي يحدث أثناء النقل، وهو مؤمن على الحوادث بقدر واسع إلا أن التشريع الدولي للنقل يحدد مسؤولية الناقل، وكذلك يحدد سقفاً لقيمة التعويض في مستويات ضعيفة، وفي حالة وقوع حادث فإن التعويض يكون لا يتناسب وقيمة السلعة بل ضعيف جداً.

ج. إستلام وإستخدام المعدات الخاصة (حالة المشاريع الكبرى): في إطار عقد بيع معدات التجهيز، هناك بعض المخاطر الخاصة بالنسبة للطرف المصدر، جرت العادة أن يطلب المشتري إلتزام بدفع كفالة على المصدر أو البائع نظراً لخصوصية المشروع وتسمى بضمان التنفيذ الحسن، كما أن المسؤولية المدنية للبائع لا تنتهي عند تسليم المنتج أو عند البيع، وإنما هناك ما يسمى المسؤولية المدنية للمنتج، وفي بعض الحالات تتعداها إلى مسؤولية جنائية، يمكن للمستورد أو المستفيد من المنتج أن يسفد منها في حالة تعطل أو إذا ما ظهر عيب في المنتج.

كما أنه يمكن للمؤسسة أن تتحمل مخاطر إضافية تتعلق بورشاتها أو مشاريعها في الخارج أثناء عملية التنفيذ، وهذا يخص المعدات في عين المكان إذا ما تعرضت إلى السرقة، الحريق، حالة الكوارث الطبيعية، وكذلك الأخطاء المرتكبة من طرف العمال أو الآلات أثناء الأشغال أو عدم إحترام الواجبات التعاقدية كعدم إحترام المقاييس أو ظهور عيب في المواد المستخدمة¹.

ثالثاً: مرحلة ما بعد التسليم: هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، وتندرج ضمن هذه المرحلة عدة مخاطر هي:

- أ. الخطر المتعلق بالمستهلك: عند استلام البضاعة من طرف المستورد، والتي توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسطاء إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعي أو معنوي) تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها ومطالبته بالتعويض، وعلى المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال. لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره والمستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليف هم في غنى عنها².
- ب. خطر القرض أو خطر عدم الدفع: بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضائع أو تنفيذ الصفقة المتعاقد عليها) وتظهر عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر، يعود هذا لعدة أسباب فد تكون³:

¹ رشيد شلاي، مرجع سبق ذكره، ص 89.

² ثورة بوكونه، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2012، ص 157.

³ رشيد شلاي، مرجع سبق ذكره، ص 94.

- أسباب داخلية خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة.
- أسباب خارجية خاصة بالحالة المالية للمستوردين، أو لبلدهم كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل، أو رفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذا لم يتم فإنه سيخل بالذمة المالية للمصدر، لهذا فإن المؤسسة تسعى دائما وراء إعطاء مدة أطول للسداد، إلا أن ذلك بالمقابل يزيد من خطر عدم السداد أي عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية.

4.2.5. تغطية المخاطر

تختلف تغطية المخاطر باختلاف أنواع الصفقات التجارية الخارجية التي تتم بين الأطراف المتعاقدة، ويمكن تقديمها في النقاط التالية¹:

أولاً: تغطية مخاطر ارتفاع التكاليف: يوضع بند في العقد التجاري يهدف إلى قابلية أو إمكانية مراجعة الأسعار من طرف المصدر، حيث يلجأ المتعاملون الاقتصاديون لتجنب المخاطر، ووضع هذا النوع من البنود يتطلب اتفاقاً متبادلاً بين الطرفين، وفي حالة عدم الاتفاق، فإن المصدر عادة ما يلجأ إلى عملية التأمين، حيث توجد مؤسسات للتأمين على هذا النوع من المخاطر، ونجد كمثال على ذلك مؤسسة كوفاس الفرنسية.

ثانياً: تغطية مخاطر الطلب المفاجئ للتسبيقات: هذا النوع من المخاطر يغطيها ويتحملها المصدر ويتم معالجته ضمن خطر ارتفاع التكاليف.

ثالثاً: تغطية مخاطر عدم الدفع: تستعمل تقنيات تمويل خاصة حيث يستخدم المصدر عن طريق التعامل مع المستورد، تقنيات تؤمنه من هذا الخطر كالاتماد المستندي الغير قابل للإلغاء الذي يحميه من الخطر التجاري، و تقع المسؤولية على بنك المستورد الذي يتعهد بالدفع تعهداً رجعياً.

أما في حالة الخطر السياسي فإن المصدر لتغطية هذا الخطر يعتمد على تقنية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المؤكد من طرف بنك المصدر، كما يلجأ المصدر لتغطية هذا الخطر لتنقية الفوترة إذ تعتبر إحدى طرق التمويل المضمونة للصادرات، حيث يتحصل المصدر على قيمة الصفقة من شركة الفوترة بمجرد تسليم السلعة للمستورد، و يتم تحويل الدين المستحق من طرف شركة الفوترة مع تعويض كلي للمصدر، و هذا ما يوفر لهذا الأخير ضماناً كلياً على أنه سيحصل على مستحقاته.

¹نورة بوكونة، مرجع سبق ذكره، ص 157.

رابعاً: تغطية مخاطر النقل: إن مخاطر النقل ترتبط بأساليب التعاقد لأن التعاقد هو اتفاق عالمي بين المصدر والمستورد، و الحل الوحيد لتغطية هذا الخطر هو اللجوء إلى شركات التأمين، عن طريق فتح وثيقة التأمين و التي تعرف بـ "بوليصة التأمين".

خامساً: التغطية عن طريق الهيئات الحكومية: إن كل الهيئات الخاصة في مجال الصادرات و الواردات (مثل شركات التأمين)، هدفها أن تغطي وفق شروط معينة خطر تقلبات أسعار الصرف، و نجد كمثال على تلك المؤسسات مؤسسة كوفاس الفرنسية وصندوق تثبيت أسعار الصرف بالجزائر، و الذي أنشأ بقرار 90/06 في 30 أكتوبر 1990 والذي يهدف إلى التقليل من تأثيرات اضطرابات و تقلبات سعر الصرف على الاقتصاد الوطني، ومن خلال ما تقدم نلاحظ أن عملية منح القروض للعملاء، هي الخدمة الأساسية التي تقدمها البنوك والمصدر الأول للربح، و لكن هذا الأخير يكون دائماً مهدد، و ذلك أن عملية الإقراض تكون محفوفة بعدة مخاطر، حيث تعتبر هذه الأخيرة صميم النشاط البنكي، لأن طبيعة نشاطه تشوبه المخاطر كما أن المخاطر التي يتعرض لها البنك، هي نتيجة منحة للقروض و تعامله مع مختلف الأعوان الاقتصاديين.

الفصل السادس: الضمانات البنكية الدولية

للحصول على قروض من البنك لا بد من الضمانات البنكية فهي الوسيلة التي من خلالها يمكن للمتعاملين تقديمها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فهي أداة لإثبات حق البنك في الحصول على أمواله التي أقرضها بالطريقة القانونية، وذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن لديونهم.

بناء على ما سبق سنحاول في هذا الفصل ومن خلال مباحثه الأربعة التطرق إلى عموميات حول الضمانات البنكية من خلال المبحث الأول، ثم التطرق إلى أنواع الضمانات البنكية الدولية المستخدمة في مجال التجارة الدولية من خلال المبحث الثاني، ثم التطرق إلى التغييرات الأساسية في الصناعة البنكية من خلال المبحث الثالث.

1.6. عموميات حول الضمانات البنكية

ترتكز سياسة منح القروض من قبل البنوك على عاملين أساسيين وهما، تقييم الأخطار وتحديدها، ثم متابعة القروض الممنوحة والإشراف عليها، ولكن رغم ذلك يبقى الخطر في منح الثقة التامة للزبون قائمة، وذلك خوفاً من عدم تسديد مستحقته في التواريخ المحددة، و لتفادي والتقليل من خطر عدم التسديد هذه المستحقات، فإن البنك يشترط تقديم ضمانات تدرس بهدف عدم الوقوع في أخطار أخرى لها علاقة بالبنك، و تحذ هذه الإجراءات بقصد إيجاد مصدر للتعويض في حالة عجز المدين، ويكون هذا التعويض عن طريق الضمانات المقدمة والتي تصبح في

متناول البنك وله الحرية الكاملة في التصرف فيها عن طريق بيعها أو كرائها، وترتفع هذه الضمانات كلما زاد الشك في عجز المقرض عن التسديد¹.

1.1.6. مفهوم الضمانات البنكية

إن المتعاملين في مجال التجارة الخارجية دائمي البحث عن ضمانات للعمليات التجارية التي يقومون بها وهذا نظرا للمخاطر التي يواجهونها، لذا لجئوا إلى الضمانات البنكية، على إعتبار أنها أشمل من عقد الكفالة، لأن حماية البنك الضامن وحدها غير كافية بالنسبة لهم، ولضمان هذه الحماية تطورت الضمانات البنكية وفقا لما يخدم مصالحهم.

فخطاب الضمان هو خطاب يتعهد فيه البنك بأن يدفع عند أول طلب ورغم أية معارضة من العميل مبلغ الضمان، أو أي جزء منه للمستفيد الصادر لصالحه الضمان، كتأمين على عملية معينة هي أساس علاقة بين عميل البنك والمستفيد وذلك خلال مدة محدودة تنتهي بتاريخ انتهاء سريان الضمان، فالعميل وفر على نفسه تقديم تامين نقدي، والبنك استفاد بالعمولة التي يحصل عليها بمجرد مطالبته بذلك².

أولاً: الضمانات الشخصية: تركز الضمانات الشخصية على التعهد الذي يقوم به الأشخاص والذي بموجبه يعدون بتسديد المدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في تاريخ الإستحقاق، وعلى هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصيا، ولكن يتطلب ذلك تدخل شخص ثالث للقيام بدور الضامن، وفي إطار الممارسة، يمكن أن نميز بين نوعين من الضمانات الشخصية: الكفالة، والضمان الإحتياطي³.

أ. **الكفالة:** الكفالة تعني أن يتعهد شخص طبيعي أو معنوي بأن يدفع الدين إلى الدائن عوضا عن

المدين في حالة عدم وفاء هذا الأخير للدين⁴، ومن الواضح أن الكفالة هي فعل حالي هدفه هو الإحتياط ضد احتمالات سيئة في المستقبل، ولا يمكن أن يتدخل الكافل بشكل فعلي إلا إذا تحققت هذه الاحتمالات السيئة والمتمثلة في عدم تمكن المدين على الوفاء بالتزاماته تجاه المدين⁵.

ب. **الضمان الإحتياطي:** يعتبر الضمان الإحتياطي من بين الضمانات الشخصية على القروض،

ويمكن تعريفه على أنه إلتزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على تسديد مبلغ

¹ بلعوز بن علي وآخرون، إدارة المخاطر، دار الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 199

² شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 129.

³ بلعوز بن علي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 200.

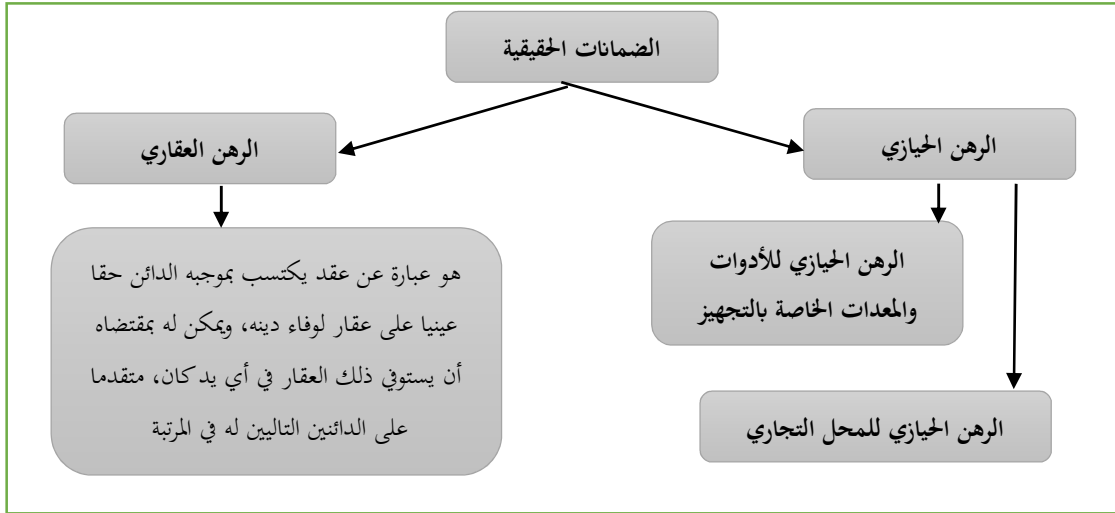
⁴ شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 127.

⁵ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 166.

ورقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة أحد الموقعين عليها على التسديد¹، وبناء على هذا التعريف يمكن إستنتاج أن الضمان الإحتياطي هو شكل من أشكال الكفالة، ويختلف عنها في كونه يطبق فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية²، والمتمثلة في السند لأمر، السفتجة ، الشيكات، كما أن الضمان الإحتياطي يكون صحيح ولو كان الإلتزام الذي شمنه باطلا ما لم يعتريه عيب³.

ثانيا: الضمانات الحقيقية: على خلاف الضمانات الشخصية تركز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للضمان، وتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات والعقارات، يصعب تحديدها هنا، وتعطى هذه الأشياء على سبيل الرهن، وليس على سبيل تحويل الملكية، وذلك من أجل ضمان إسترداد القرض، ويمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من إستحالة القرض، وفي الواقع، يمكنه أن يشرع في عملية البيع هذه خلال خمسة عشر يوما إبتداء من تاريخ القيام بتبليغ عاد للمدين⁴، وعموما ووفقا للقانون التجاري الجزائري يمكن أن يأخذ الضمان أحد الشكلين هما الرهن الحيازي والرهن العقاري، هذا ما سنوضحه في الشكل الموالي:

الشكل رقم 6: أشكال الضمانات الحقيقية



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على الأدبيات التالية:

• الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 171.

¹ بلعوز بن علي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 200.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 168.

³ بلعوز بن علي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 201.

⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 168.

2.1.6. ميدان الضمانات البنكية

إن الضمانات البنكية الدولية يمكن إستخدامها على نطاق واسع في النقاط التالية¹:

- المناقصات والمزايدات: وهنا قد يكون الضمان متعلقا ببدء العمل وقد يكون متعلقا بإتمام العمل.
- الفعاليات المتعلقة بالتجارة الخارجية مثل الجمارك كضمان إعادة سيارة أو مجوهرات صحبة راكب ، ضمان إعادة تصدير، وضمان بضائع عابرة، وأيضا مثل الملاحة كبوليصة الشحن، ففي حالة فقدان بوليصة الشحن تسلم البضعة لمن لديه مستندات تثبت ان البضاعة ملكه، ولكن بعد أن يقدم رسالة ضمان بنكي.

- الضمانات الخاصة بتسهيل مصالح الأفراد والمؤسسات.

وطبعا يزداد الطلب على رسائل الضمان كلما قلت الثقة بين المتعاملين، ولا تستخدم رسائل الضمان البنكي كثيرا بين مؤسسات القطاع العام بإعتبار أنها كلها ملك للدولة، عكس الحال بالنسبة لمؤسسات القطاع الخاص، وقد تقوم البنوك بإصدار خطابات الضمان لصالح مستفيد يعيش خارج البلد، وفي هذه الحالة يتطلب الأمر في معظم البلدان الحصول على إذن من سلطة مراقبة التحويل الخارجي بإعتبار أنه قد يترتب على هذا الخطاب خروج عملة من البلد.

3.1.6. خصائص الضمانات البنكية

تتميز الضمانات البنكية بجملة الخصائص نوجزها في النقاط التالية²:

- تمثل مبلغا من المال يكون معينا أو قابلا للتعين وهو محل خطاب الضمان الذي لو كان غير ذلك (كان ليكون التزاما لضمان الوفاء)، لأصبح الموضوع عقد كفالة عادية يرتبط بواقعة خارجية.
- إن إلتزام البنك فيه يكون بات ونهائي في مواجهة المستفيد أي يمتاز بالفورية بإعتبار الفورية كخاصية ملائمة له لأن المستفيد بقبوله لخطاب الضمان يتمتع بميزة السداد الفوري ، وعليه فإن البنك يدفع مبلغ الخطاب إذا طلب منه دون مناقشة المستفيد في مدى قيامه بتنفيذ إلتزاماته قبل العميل إلا إذا كان خطاب الضمان مشروطا أي نص على عدم الدفع إلا عند تحقق شرط معين.

¹ شاكر الفزويني، مرجع سبق ذكره، ص 129.

² صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 69.

● إن إلتزام البنك في مواجهة المستفيد مستقل عن الإلتزام الذي كان سببا في نشوئه، وهذا الإلتزام على عاتق البنك يتعين الوفاء به ليس بالوكالة عن العميل بل بصفته إلتزاما أصيلا في ذمته، إنه يمتاز بخاصية شرط الكفاية الذاتية شأنه شأن الأوراق، مع العلم أن خطاب الضمان به خاصية أساسية هي انه عقد ملزم لجانب واحد ويقوم على الإعتبار الشخصي ورضائي بالإضافة إلى أنه ذو صفة تجارية، لكون أن هناك علاقة بين الأمر (عميل البنك)، والمستفيد (دائن الأمر)، بمناسبة مشروع أو عملية تجارية ألتزم بموجبها الأمر أن يقدم الضمان الذي طلبه المستفيد، وهذا الإلتزام دفع بالأمر إلى البحث عن شخص يقدم هذا الضمان إلى شخص مليء يرضى بالمستفيد كضامن للوفاء يحل محل الأمر ويكون هو البنك وعليه فإن خطاب الضمان عقد ملزم لجانب واحد ويقوم على الاعتراف الشخصي ورضائي بالإضافة إلى أنه ذو صفة تجارية.

● إن العرف البنكي يشدد على ألا يطالب المستفيد بمبلغ الخطاب إلا بأقرب وقت إلى نهاية أجله، ومع ذلك فمن الجائز الاتفاق على عدم صرف مبلغ الخطاب الذي إقترب أجل إنقضائه على أساس أن يمتد هذا الأجل، وبهذه الحالة يتفق المستفيد والعميل على تمديد مدة صلاحية خطاب الضمان، ويقوم العميل بدوره بالطلب إلى البنك لإبلاغ المستفيد بتمديد مدة خطاب الضمان.

● كما ليس من حق البنك تمديد أجل خطاب الضمان دون الرجوع إلى العميل، ولا يمكنه الإحتجاج في وجه العميل بأنه كان فضوليا عند تمديد، ولا نرى كما رأى بعض الفقه أن البنك الذي مد أجل خطاب الضمان يمكنه إذ دفع قيمته للمستفيد أن يرجع بما دفع على العميل لأن التصرف الفضولي وفق شروط التي تضمنتها الأحكام الباحثة في هذا الشأن في القانون المدني لا تنطبق بتاتا على تصرف البنك بمد أجل خطاب الضمان لذلك ثمة محاكم ترفض الطعون التي تتقدم بها البنوك على أساس أن من حقها مد أجل خطاب الضمان تلقائيا دون موافقة العميل طبقا لأحكام الفضالة، وقد بنت المحاكم رأيها وفقا لذلك.

● لخطاب الضمان خاصية أداء وظيفته الاقتصادية التي أرادها له المتعاملون به وهي حلوله محل النقود شأنه شأن أوراق البنكنوت والأوراق التجارية.

4.1.6. أطراف الضمانات وعناصرها الأساسية

ليس من الصواب أن يصدر الضمان وهو مفتقر لأي من عناصره الأساسية، حيث أن بعض هذه العناصر تشكل أطراف الضمان أيضا، وهذا النوع من العناصر لا يمكن لأي ضمان أن يصدر من دونها، وفيما يلي نتناول

بشيء من التفصيل عناصر الضمان، وكذلك الأطراف ذات العلاقة مع محاولة للربط من حيث العلاقات التعاقدية أو الإلتزام بالتعهدات وغيرها¹.

أ. **المستفيد:** المستفيد الجهة الرسمية التي يصدر لأمرها الضمان، ويجب أن تكون هذه الجهة شخصية اعتبارية حقيقية ولا يجوز أن يكون المستفيد من الضمان شخصية وهمية لا وجود لها، ومن أجل ذلك يتطلب أن يكون إسم المستفيد وعنوانه واضحين في الضمان لسهولة الرجوع إليه في المستقبل، كما أن المستفيد هو الجهة الرسمية المخولة بالرجوع على البنك المصدر للضمان بأية مطالبة مثل التمديد أو الدفع أو التعديل، ومن الجدير بالذكر أنه لا يحق للمستفيد تحويل أو تجبير الضمان لجهة أخرى بغض النظر عن العلاقات التي توجد بينهما، لأن الضمان بطبيعته لا يجوز أن يجبر أو يحول، وأن العلاقة بين المستفيد والبنك المصدر للضمان هي علاقة مباشرة.

ب. **طالب الإصدار (المكفول):** طالب الإصدار لأي ضمان هو الجهة الأولى المنشئة لأي ضمان، ومن الجدير بالذكر أن طالب الإصدار لأي ضمان قد يكون هو نفس الجهة المكفولة، ولكن هذا ليس بالضرورة أن يكون دائما هكذا، حيث أنه من الطبيعي جدا أن يكون طالب الإصدار شركة معينة مثلا بينما المكفول شركة أخرى، وللتفريق بين ذلك في الضمان نلاحظ أنه يذكر أما طالب الإصدار عبارة By Order Of M/S بينما يذكر أما المكفول عبارة For Account of M/S أو On Behalf of M/S.

ج. **البنك الضامن:** وهو البنك المصدر للضمان والذي يتعهد بدفع قيمتها للمستفيد، وضمان البنك يتمتع بالقوة والثقة، لما للبنك من ملاءة وقدرة على الدفع في أي وقت، ولما يتمتع به البنك من إحترام لألتزاماته تجاه الغير، والضمانات تصدر عن البنوك التجارية أو المؤسسات المالية والشركات المالية المصرح له بإصدار الضمانات إنسجاما مع قانون البنوك.

د. **المبلغ:** يشترط ذكر مبلغ الضمان رقما وكتابة على متنها، ويلتزم البنك بدفعه أو أي مبلغ لا يتجاوز ذلك، هذا ويبقى حق المستفيد في المطالبة بجزء من قيمة الضمان أو الرصيد المتبقي قائما طالما كانت سارية المفعول، ولا يجوز إصدار الضمان دون ذكر مبلغ في المتن.

هـ. **المدة:** بما أن الضمان هو تعهد بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة، فيتوجب تحديد مدة الكفالة بوضوح، حيث أن أية مطالبة ترد إلى البنك من المستفيد بتمديد أو حجز أو دفع الضمان يجب أن

¹ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 101.

تصل إلى البنك، ومن الجدير بالذكر أنه يمكن أن يظهر فقط إسم المكفول في الضمان وقد يظهر إسم طالب الإصدار معاً، ولكن يجب التمييز بين العلاقات التعاقدية التي تربط أطراف الضمان، حيث أن العلاقة تكون مباشرة بين طالب الإصدار والبنك المراسل في بلده، وتكون العلاقة مباشرة بين الجهة المكفولة والمستفيد من الضمان في بلد البنك مصدر الضمان، مع الأخذ بعين الإعتبار أنه في أغلب الحالات تكون الشركة طالبة الإصدار نفسها الشركة المكفولة، والتي لها علاقة مع كل من البنك المراسل في بلدها، وكذلك مع المستفيد في بلد مصدر الضمان.

و. **البنك المراسل المعزز:** هو البنك الذي يقوم بتعزيز الضمان الذي صدر عن البنك المراسل الذي أقام العلاقة لغرض الإصدار مع البنك المحلي، وتظهر أهمية التعزيز في حالة طلب بنك محلي من البنك المراسل الأول لتكون ضمانته المقابلة معززة من قبل بنك آخر يقبله البنك المحلي لهذا الغرض.

ز. **البنك المراسل:** يعتبر الجهة الرسمية التي تطلب إصدار الضمان من قبل البنك المحلي، بعد أن يكمل إجراءاته مع الجهة طالبة الإصدار في البلد الأجنبي (بلد البنك الذي طلب إصدار الضمان)، ويقوم البنك المراسل بطلب إصدار الضمان بموجب رسالة عادية أو بموجب رسالة تلخص مشفرة لهذا الغرض ومذيلة بالتوقيع، ويعتبر البنك المراسل الجهة الأولى والمسؤولة مباشرة عن كافة إلتزامات الإصدار تجاه البنك المحلي الذي يقوم بالإصدار، وهذه الإلتزامات تتمثل في التعهد بالوفاء بالإلتزام بدفع قيمة الضمان، وما يترتب على عملية الإصدار من مصاريف وعمولات أو أية تكاليف أخرى، وهي نفس الإلتزامات التي يدفعها البنك المحلي.

2.6. أنواع الضمانات البنكية الدولية

إن للضمانات البنكية التي يتم التعامل بها في مجال التجارة الدولية مجموعة من الصور والأشكال، والتي شاع التعامل بها في أوساط المتعاملين التجاريين، حيث تم تقسيمها إلى مجموعتين، المجموعة الأولى ضمانات تخدم المستورد، والمجموعة الثانية تخدم المصدر، والتي سنحاول شرحها بشكل واف في العناصر التالية.

1.2.6. الضمانات التي تخدم المستورد

وتضمنت خمسة ضمانات هدفت في مجملها إلى خدمة المستورد، وهي ضمان المناقصة، ضمان إسترجاع التسبيق، ضمان حسن التنفيذ، ضمان الإمساك بالضمان وضمان لتأمين الصيانة.

أولاً: ضمان المناقصة (خطاب ضمان لتأمين العطاء أو خطاب الضمان الابتدائي): وهي الضمانات التي تطلب عند الدخول أو الإشتراك في العطاءات أو المناقصات لتنفيذ مشروع معين، وفيها يكفل البنك عميله بدفع مبلغ معين في حالة إنسحابه والإخلال بالتزاماته¹، ويتقدم العميل بخطاب الضمان الابتدائي ليعرب عن حسن نيته في التعامل أو جديته في الدخول في العطاء، وعدم تراجعها، وينتهي الغرض من هذا الخطاب سواء تم إحالة العطاء على من تقدم به أو على غيره، فإذا تم إحالة العطاء على ما تقدم به يتوجب عليه إستبداله بخطاب ضمان نهائي، أما إذا لم يحال عليه فيقوم بإسترداده²، وهذه الضمانات أقل خطورة من غيرها بالنسبة للبنك³، كما يعتبر خطاب الضمان الابتدائي بمثابة تعهدات توجه للمستفيد من هيئة حكومية لإنجاز مشروعات معينة حيث يتم الإعلان عنها بوسائل الإعلان المختلفة لا يمكن إشتراك أكبر عدد ممكن من المناقصين، ولكي تضمن هذه الجهات الى جدية العطاءات فمنها تشترط ان تكون مصحوبة إما بخطاب ضمان أو بتأمينات نقدية، أما القصد من تقديم هذا النوع من الخطاب حيث تكون هناك فترة من تقديم العطاء وتوقيع العقد تمر فترة زمنية قد يقوم مقدم العطاء بالإنسحاب نتيجة لتغير الأسعار في غير صالحه أو بسبب إكتشافه خطأ في تقديره وعندها يكون من حق هذه المؤسسة مصادرة مبلغ الضمان الابتدائي⁴.

ثانياً: ضمان إسترجاع التسبيق: يتضمن أيضا خطاب الضمان النهائي ضمان الدفعة الأولى التي يحصل عليها الأمر عند إبرامه لعقد الأساس، غالبا يكون هذا النوع من الخطابات في عقود المقاولات والإستيراد، إذ تتضمن هذه العقود إلتزام صاحب العمل أو طارح العطاء بدفع مبالغ من النقود كدفعة أولى للمقاول أو للمستورد لتلبية حاجة هذا الأخير لمبالغ يتمكن من خلالها من تمويل العطاء الذي أبرم العقد لتنفيذه⁵، ويصدر الضمان بقيمة الدفعة المقدمة، وتكون عادة في حدود 10% من قيمة العقد، ويجري تخفيض قيمة الضمان بما يتناسب مع درجة التقدم في تنفيذ العقد، وتخفيض إلتزام المتعاقد عميل البنك⁶.

ثالثاً: ضمان حسن التنفيذ أو حسن الختام: إن ضمان حسن التنفيذ هو الضمان النهائي الذي يقدمه المقاول بعدما ترسو عليه المناقصة، ويتعهد بموجب ذلك الضمان بحسن التنفيذ، وقد يبقى الضمان قائماً لفترة بعد الإنجاز وتتراوح قيمتها عادة بين 10-20 % من قيمة العقد، وقد تقتطع قيمتها من آخر إستحقاق أو بنسبة من كل

¹ خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 316.

² طلال علي سليمان الشويكي، أثر الغش في إلتزام المصرف مصدر خطاب الضمان، مذكرة تجرد لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، عمان، 2015، ص 28.

³ خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 316.

⁴ صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 68.

⁵ طلال علي سليمان الشويكي، مرجع سبق ذكره، ص 29.

⁶ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 72.

إستحقاق¹، حيث إن إصدار خطاب الضمان النهائي يعتبر إجراء لاحقاً لإصدار خطاب الضمان الإبتدائي، إذ في حالة رسو العطاء على شركة معينة، فإنه يتعين عليها إصدار خطاب ضمان نهائي بقيمة أكبر من قيمة خطاب الضمان الإبتدائي، والغرض من إصدار هذا الضمان المصرفي هو أن تتأكد الجهة المسندة للعملية أن عميل البنك الذي رسا عليه العطاء لديه الموارد المالية الكافية والخبرة اللازمة لإنجاز المشروع او القيم بتوريد السلع التي إلتزم بتوريدها، وفي حالة إخفاقه في تنفيذ إلتزامه فإن على البنك الذي أصدر خطاب الضمان النهائي أن يدفع عند الطلب وخلال فترة سريان الضمان المبلغ الصادر به الضمان، ومن ثم فإن خطاب الضمان النهائي يحقق ثلاثة أهداف أساسية هي:²

- أنه يقدم شهادة بأن عميل البنك مورداً كان أو مقاولاً، لديه القدرة على تنفيذ العقد، وهذا يتطلب التدقيق في مركزه المالي وتقييم قدراته الفنية وخبرته العملية في هذا المجال.
- خلق حافز لدى الجهة المنفذة للعقد لتجنب الإخلال بشروطه خشية فقدان قيمة الضمان.
- تعويض الجهة المسندة للعملية إذا ما أخفق الطرف الآخر في تنفيذ العقد وفقاً لشروط التعاقد.

رابعاً: ضمان الإمسك بالضمان: في بعض الأحيان يشترط المستفيد (الجهة صاحبة العمل)، ويثبت هذا الشرط بالعقد في إحتجاز نسبة معينة مما يستحق المقاول وتتراوح عادة ما بين (5-15%) من كل دفعة يستحقها وتحتجز المبالغ المجمعة والمستقطعة هذه حتى الإستلام النهائي لموضوع العقد (المشروع بعد إكماله)، والغرض من ذلك هو ضمان المستفيد حقه في معالجة العيوب التي يتطلب إصلاحها من المقاول أو عند مخالفته لأحد شروط العقد، عندئذ قد يطالب المقاول بجزء من المبالغ لتحسين وضعه المالي، وبالتالي لا يتم دفع هذه المبالغ إلا بعد تقديمه كفالة لصالح الجهة المستفيدة، تضمن هذه المحتجزات وبطبيعة الحال فإن الكفالة الخاصة بالمحتجزات تكون متزايدة بسبب تزايد المبالغ المستقطعة ويوقم البنك بزيادة قيمة الكفالة بناء على طلب خطي من قبل المقاول³.

خامساً: ضمان لتأمين الصيانة: عندما يقوم المقاول أو الجهة التي تتولى تنفيذ المشروع بتسليمه إلى الجهة المسندة بعد الإنتهاء منه، وحصول المقاول على الدفعة الأخيرة من مستحقاته، قد يكتشف العميل فيما بعد أن هناك عيوباً خفية أو أخطاء مستترة لم يكن المستطاع إكتشافها عقب تسليم المشروع مباشرة، لذلك فإن العميل قد يطلب من المقاول أن يزوده بخطاب ضمان لتأمين الصيانة بعد الإنتهاء من إستكمال المشروع، ويظل هذا الضمان قائماً حتى نهاية فترة الصيانة ومدتها عادة سنة أو في بعض الأحيان قد تمتد مدة الضمان حتى تاريخ القبول النهائي للمشروع⁴،

¹ جعفر الجزار، العمليات البنكية، دار الفنائس للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 1996، ص 150.

² مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 70.

³ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 108.

⁴ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 72.

وهناك الكثير من أنواع الضمانات الخاصة بتأمين الصيانة، مثل ضمانات التخليص على البضائع قبل وصول بوالص الشحن، و ضمانات حسن القيام بمهنة معينة، و ضمانات بضائع الترانزيت، و ضمانات إقامة الأجانب¹.

2.2.6. الضمانات التي تخدم المصدر

وتضمنت نوعين من الضمانات هدفت في مجملها إلى خدمة المصدر، وهي ضمان الدفع ورسالة القرض.

أولاً: ضمان الدفع: تصدر مثل هذه الضمانات لضمان تمويل العميل من البضاعة تمويل مشترياته الآجلة أو تزويد العميل بمخزون تذاكر السفر من قبل شركة الطيران²، ويوفر هذا الضمان للمصدر حماية حقوقه في حال فشل المستورد طالب إصدار الضمان أن يسدد إليه ثمن البضاعة او الخدمات المقدمة إليه، والغرض من هذا الضمان ببساطة هو تأمين الدفع وبالتالي فهي تختلف عن الشكل التقليدي للضمانات البنكية والتي تعمل على تأمين الأداء بشكل عام³، كما أن نسبة مخاطر مثل هذه الضمانات عالية، لأن المستفيد سوف يطالب بدفع قيمة الضمان في حالة نسوء أي نزاع من العميل، ولهذا تسمى ضمان الدفع ويتم الحصول على تأمين 100% من المكفول إلا في الحالات الاستثنائية بعد موافقة الإدارة⁴.

ثانياً: رسالة القرض: تجمع رسالة القرض ما بين الخصائص المميزة للضمانات البنكية لأول طلب وخصائص الاعتماد المستندي، إذ أنها التزام غير رجعي، حيث يقوم البنك بدفع مبلغ معين بعد إظهار مستندات مطابقة للقرض المأخوذ، و الخاضعة للقوانين، ويستعمل هذا النوع من الضمانات من طرف المدين (المستورد)، إذ أنها تضمن خطر عدم الدفع، و مدة حياة هذه الرسالة لا تتجاوز ثلاثة (3) أشهر من تاريخ إصدارها، حيث تتصف بمزايا متعددة (السهولة و المرونة)، إذ أنه لا يجب أن تقدم المستندات المثبتة للصفحة إلى البنك للحصول على المبلغ مما يخفف تكلفتها حيث لا توجد أتعاب تدفع للبنك، و يمكن لرسالة القرض أن تغزو التعاملات بصفة مستمرة و متكررة في البلدان المتقدمة، كما تتميز به من تسهيلات و سرعة في التنفيذ، في حين يبقى الاعتماد المستندي (الكلاسيكي) يستعمل في العمليات الكبيرة للزبائن الغير معروفين (جدد) للعمليات المقامة مع البلدان ذات أخطار طبيعية كالزلازل أو أخطار سياسية⁵.

¹ خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 316.

² خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 112.

³ وائل نورس هناوي، دور الكفالات المصرفية في عملية المبادلات التجارية الخارجية وتنفيذ المشاريع الاقتصادية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية، جامعة دمشق، سورية، 2016، ص 20.

⁴ خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 112..

⁵ تورة بوكونة، مرجع سبق ذكره، ص 191.

3.2.6. الضمانات التي تخدم الوطاء

قد تتدخل أطراف أخرى في العقد التجاري، لكن تدخلهم في بعض الأحيان ضروري لأنجاز الصفقة المتفق عليها مثل: إدارة الجمارك، البنوك، مسؤول السفينة، نقل البضاعة.

أولاً: الضمانات الصادرة لصالح دائرة الجمارك: تضمن هذه الضمانات دفع الرسوم الجمركية والغرامات التي قد تترتب نتيجة إدخال البضائع بشكل مؤقت أو إدخالها لغرض تصنيعها وإعادة التصدير، أو لغرض إستعمالها وإعادة تصديرها في وقت لاحق، أو لأية أغراض أخرى، تسليمها لجهة حكومية مصفاة من رسوم الجمارك بعد الإنتهاء من التسليم، إثبات إعادة التصدير بعد المشاركة بالبنوك التجارية تصدر هذه الضمانات باسم المدير العام لدائرة الجمارك والتي قد تتحقق غالباً على السيارات والآلات والمعدات في حالة حصولها، ومن أمثلة ضمانات الجمارك نجد ضمان الضريبة العامة على المبيعات وغيرها، ضمان التصنيع وإعادة التصدير، ضمان مهنة التخليص في المنطقة الجمركية، ضمان الترانزيت، وتصدر هذه الأنواع إستناداً لتعليمات السلطات الحكومية في البلد¹.

ثانياً: ضمان بوالص الشحن: يحصل أن تصل البضاعة المستوردة المنافذ الحدودية، ويرغب المستوردون تخليص تلك البضائع قبل وصول مستندات الشحن أو بوالص الشحن، وحتى يتمكن المستورد من إستلام بضاعته من حوزة السلطات الجمركية فإنه يلجأ إلى معرفة يطلب إصدار ضمان لتخليص بضاعته بموجب نسخة من بوليصة الشحن المستلمة من قبله، ويصدر البنك هذا الضمان لصالح شركات وكلاء النقل أو شركة الملاحة ويتعهد البنك أنها مقابل تسليم البضاعة الخاصة ببوليصة الشحن الأصلية بعد ورودها بحيرة لأمرهم، حسب الأصول خلال شهر واحد من تاريخ إصدار الضمان، وبموجب هذا الضمان فإن البنك يتعهد بتعويضهم عن أية خسائر أو إدعاء أو إلتزام يترتب نتيجة تحديدها عند معرفة قيمة البضاعة وعند حصول نزاع معين عندما يطالب العميل بإصدار الضمان، فإن البنك وقبل إصداره الضمان يقيد كامل قيمة الإعتماد المستندي على حساب العميل في البنك كتأمينات نقدية حين وصول بوالص الشحن الأصلية، ويقوم العميل في ذات الوقت أيضاً وبناء على طلب من البنك بتوقيه تعهد على قبول كافة المستندات بغض النظر عن أية مخالفة ترد فيها، في أحيان أخرى يستعاض عن هذا النوع من الضمان بكتاب تعهد من البنك إلى شركة التخليص المعنية يطلب بموجبها تخليص البضاعة، ويتعهد بتقديم بوليصة الشحن إلى الشركة عند إستلامه إياها، يصبح الضمان ملغي عند تسليم بوليصة الشحن إلى وكلاء الشحن².

¹خالد وهيب الراوي، مرجع سبق ذكره، ص 111.

²نفسه، ص 112.

ثالثاً: ضمان توريد البضائع: هنا يضمن البنك تجهيز كميات من المواد الغذائية يتم إستيرادها من قبل المجهزين، ويعني ذلك أن غالبية هذا النوع من الضمانات هو تجهيز مواد تموينية حسب عقود تم الاتفاق عليها مع المجهزين بأصول قانونية، وتقرر الجهة الحكومية مثلاً مصادرة هذا النوع من الضمانات غير مشروطة إذا خالف المجهز أو تخلف عن الوفاء بالعقد أو إخلال للمواصفات المتفق عليها بين الطرفين، علماً ان هذا النوع من الضمانات يصدر لجهات غير حكومية أيضاً¹.

الخاتمة العامة

في ظل حرية الأسواق الدولية وإشتداد المنافسة على دخول الأسواق الخارجية، أضحت التجارة الدولية أحد أهم القطاعات الإستراتيجية التي تقوم عليها الإقتصاديات الوطنية، فالتجارة الخارجية عرفت تطوراً هاماً لكونها تعتبر مصدراً هاماً للدخل الوطني، ولكونها ينتظر منها أن تسهم بصورة كبيرة في تنمية إقتصاديات الدول وذلك بالنظر إلى الدور التي تضطلع به التجارة الخارجية في تقوية الإقتصاديات المختلفة.

إن المنظومة البنكية تلعب دوراً أساسياً في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية، من خلال تقنيات التمويل التي تعمل بها البنوك التجارية في تمويل التجارة الدولية، ووضعها لمختلف الضمانات البنكية الدولية والتي تسهل وتنشط وتحمي المعاملات التجارية الدولية من مختلف المخاطر التي يمكن أن تعترضها.

¹ نفسه، ص 112..

قائمة المراجع

1. إبراهيم قصي عبد الكريم ، أهمية النفط في الاقتصاد والتجارة الدولية النفط السوري أمودجا، منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب، دمشق، 2010.
2. أحمد جمال محمد و إبراهيم السيد، التمويل الدولي (مؤسساته، آلياته، عناصره)، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2016.
3. آل شيب دريد كامل ، إدارة العمليات المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2015.
4. بالي ظه ، قضايا تنمية التجارة الخارجية، منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي، دمشق، 1983.
5. بسيوني أسامة عبد المنعم، الاعتمادات المستندية فن الاستيراد والتصدير في البنوك، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2014.
6. بكر نجلاء محمد ، إقتصاديات النقود والبنوك، أكاديمية طيبة، مصر، بدون سنة نشر.
7. بن طلحة صليحة وبوعلام معوشي، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، ورقة بحثية مقدمة إلى الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006.
8. بن عشي أمال، عقد تحويل الفاتورة كآلية لتحصيل الحقوق التجارية، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، العدد 08 ج01، جوان 2017، جامعة عباس لغور خنشلة.
9. بن علي بلعزوز وآخرون، إدارة المخاطر، دار الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.

10. بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات وتطبيقات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
11. توفيق حسن أحمد ، التجارة الخارجية دراسة تطبيقية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1988.
12. الجزائر جعفر ، العمليات البنكية (مبسطة ومفصلة)، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1996.
13. الجميل سرمد كوكب ، التمويل الدولي مدخل في الهياكل والعمليات والأدوات، الدار النموذجية للطباعة والنشر، بيروت، 2011.
14. الجنابي هيل عجمي جميل ، التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
15. الحريري محمد خالد وليلى الجزائري، الاقتصاد الكلي، منشورات جامعة دمشق، دمشق. منصور طه عبد الله ومحمد عبد الصبور محمد علي، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر والتوزيع، السعودية، 1987.
16. حوت فيروز ، عقد تحويل الفتورة في القانون الجزائري، مجلة العقار للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي تندوف، العدد 02، جوان 2018.
17. خالد جميل محمد ، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
18. الخضر علي إبراهيم ، إدارة الأعمال الدولية، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سورية، 2007.
19. خضراوي نعيمة ، إدارة المخاطر البنكية دراسة مقارنة بين البنوك التقليدية والإسلامية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة الجزائر، 2009.
20. دنيا شوقي أحمد ، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2017.
21. الراوي خالد الراوي وآخرون، نظرية التمويل الدولي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، بدون سنة نشر.
22. الراوي خالد وهيب ا، إدارة العمليات المصرفية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، الأردن، 2003.
23. رمضان زياد ومحفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 2003.

24. زيرق سوسن ، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2017.
25. السريتي السيد محمد أحمد وأحمد فتحي خليل الخضراوي، الاقتصاد الدولي، دار فاروس العلمية، الإسكندرية، 2017.
26. السمهوري محمد سعيد ، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.
27. السيد جمال محمد أحمد وإبراهيم ، التمويل الدولي (مؤسساته وآلياته وعناصره)، دار التعليم الجامعي، مصر 2016.
28. السيد سامي ، النقود والبنوك والتجارة الدولية، جامعة القاهرة، القاهرة، 2018.
29. شرف كمال وهاشم أوبوعراج، النقود والمصارف، منشورات جامعة دمشق، سورية، 1994.
30. شكري ماهر ، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
31. شكري ماهر كنج ومروان عوض، المالية الدولية العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
32. شلاي رشيد ، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر 3، 2011.
33. الشمري مايع شبيب وحسن كريم حمزة، التمويل الدولي أسس نظرية وأساليب تحليلية، دار الضياء للطباعة والنشر، النجف الأشرف، 2015.
34. الشويكي طلال علي سليمان ، أثر الغش في إلتزام المصرف مصدر خطاب الضمان، مذكرة تجرد لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، عمان، 2015.
35. صادق مدحت، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001.
36. صلاح محمود أحمد عياد وإبراهيم جابر السيد، الاقتصاد الجمركي، دار الجديد للنشر والتوزيع، الجزائر، بدون سنة نشر.
37. الصيرفي محمد ، إدارة العمليات المصرفية (العادية-غير العادية - الإلكترونية)، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016.
38. طالبي خالد ، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2011.

39. الطراد خالد أمين عبد الله وإسماعيل إبراهيم ، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006،
40. عابد محمد سيد ، التجارة الدولية، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 2006.
41. العامري عبد أحمد علي ، إدارة الخطر والتأمين، جامعة العلوم والتكنولوجيا للكتاب الجامعي، 2014، صنعاء.
42. العاني قتيبة عبد الرحمن ، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
43. عبد الله خالد أمين وإسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر، الأردن، 2006.
44. العبيدي رائد عبد الخالق عبد الله وآخرون، التمويل الدولي، مكتبة الاقتصاد، دمشق، بدون سنة نشر.
45. علي عصام عبد الغني وأحمد عبد المنعم شفيق، إدارة الأسواق الدولية، مركز التعليم الفتوح بجامعة بنها، مصر، 2010.
46. عوض الله زينب حسين ، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003.
47. غنيم أحمد ، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، المكتبة الكبرى، مصر، 2003.
48. قناوي عزت ، أساسيات في النقود والبنوك، دار العلم للنشر والتوزيع، الفيوم، مصر، 2005.
49. لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
50. مسعداوي يوسف ، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
51. معتصم حمزة الشيخ الرشيد ، الإعتمادات المستندية ودورها في تقليل مخاطر التجارة الخارجية دراسة ميدانية عينة من المصارف التجارية العاملة بالسودان 2014، مذكرة ماجستير في الاقتصاد، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2014.
52. معروف هوشيار ، تحليل الاقتصاد الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
53. موصلي سليمان وعدنان سليمان، الأسواق المالية، منشورات جامعة دمشق، سورية، 2013.
54. النعيمي مثنى وعد الله يونس ، البنكويين نظام الدفع الإلكتروني وحكمه في الشريعة الإسلامية، شبكة الالوكة، العراق، 2018.

55. هنأوي وائل نورس ، دور الكفلاآ المصرفية في عملية المبادلات التجارية الخارجية وتنفيذ المشاريع الاقتصادية، مذكرة آخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية، جامعة دمشق، سورية، 2016.
56. الوادي حازم محمود ، مبادئ الإعمال المصرفية، دار الكتاب الثقافي، الأردن، 2016.
57. يسري عبد الرحمن أحمد ، الاقتصاديات الدولية، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 2003.
58. يونس محمود وآخرون، مبادئ الاقتصاد الكلي، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، الإسكندرية، 2000.
59. بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2012.