الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي –

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مطبوعة بيداغوجية في مقياس:

تقنيات تمويل التجارة الدولية

موجهة لطلبة سنة ثالثة علوم تجارية تخصص مالية و تجارة دولية

من إعداد الدكتور: عبد الكامل بالحبيب

الموسم الجامعي: 2022-2023

فهـرس المحتويات

مقدمة	أ- ب
المحور الأول: مدخل إلى التمويل الدولي	**2**
أولا: ماهية التمويل الدولي	**3**
1- تعريف التمويل الدولي	**3**
2- عناصر التمويل الدولي	**4**
3- مصادر التمويل الدولي	**6**
4- أهمية التمويل الدولي	**9**
ثانيا: ميزان المدفوعات	**12**
1- تعريف ميزان المدفوعات	**12**
2- أهمية ميزان المدفوعـات	**12**
3- عناصر ميـزان المدفوعـات	**14**
ثالثا: سعر الصرف	**12**
1- تعريف سعر الصرف	**19**
2- أشكال سعر الصرف	**19**
3- أنظمة سعر الصرف	**22**
4- العوامل المؤثرة في سعر الصرف	**24**
المحور الثاني: طرق التسليم و المستندات و الدفع في التجارة الدولية	**26**
أولا: طرق التسليم في التجارة الدولية	**27**
1- المجموعة E	**28**
2- المجموعة F	**28**
3- المجموعة C	**29**
4- المجموعة D	**30**
ثانيا: مستندات التجارة الدولية	**32**
1. المفهوم و الأهمية	**32**
2. الفاتورة التجارية	**33**
3. شهادة التأمين	**35**
4. شهادة المنشأ	**38**
5. سند الشحن	**44**
6. التصريح الجمركي المفصل	**43**
ثالثا: طرق الدفع في التجارة الدولية	**51**
1- وسائل الدفع التقليدية	**51**
2- وسائل الدفع الحديثة أو الإلكترونية	**53**

المحور الثالث: تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل	**63**
أولا: الكمبيالة	**64**
1- تعريف الكمبيالة	**64**
2- تداول الكمبيالة	**64**
3- الكمبيالة في التجارة الدولية	**65**
ثانيا: عملية تحويل الفاتورة	**68**
1- تعريف تقنية تحويل الفاتورة	**68**
2- أطراف عملية تحويل الفاتورة	**68**
3- أنواع خدمات تحويل الفاتورة	**69**
4- سير عملية تحويل الفاتورة	**70**
5- مزايا عملية تحويل الفاتورة	**71**
ثالثا: التحصيل المستندي	**72**
1- تعريف التحصيل المستندي	**72**
2- أطراف التحصيل المستندي	**73**
3- سير عملية التحصيل المستندي	**73**
4- أنواع التحصيل المستندي	**75**
5- مزايا عملية التحصيل المستندي	**76**
6- عيوب التحصيل المستندي	**76**
7- دور البنك في التحصيل المستندي	**77**
رابعا: الاعتماد المستندي	**79**
1- تعريف الاعتماد المستندي	**79**
2- أطراف الاعتماد المستندي	**80**
3- أهمية الاعتماد المستندي	**81**
4- خطوات سير عملية الاعتماد المستندي	**82**
5- أنواع الاعتماد المستندي	**85**
6- عيوب الاعتماد المستندي	**89**
7- المستندات المطلوبة في فتح الاعتماد المستندي	**89**
8- البيانات الواجب ذكرها في طلب فتح الاعتماد المستندي	**90**
المحور الرابع: تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة و طويلة الأجل	**92**
أولا: شراء سندات التصدير (تمويل الصفقات الجزافية)	**93**
1- تعريف عملية شراء مستندات التصدير	**93**
2- خطوات سير تمويل الصفقات الجزافية	**94**
3- خصائص التمويل الجزافي	**95**

4- مزايـا التمويل الجزافي بالنسبة للمصدر	**95**
5- المعلومات الواجب معرفتها من قبل جهة التمويل	**96**
ثانيــا: قرض المــورد	**98**
1- تعريف قرض المورد	**98**
2- الخطوات العملية لسير قرض المورد	**99**
3- مزايا و عيوب قرض المورد	**100**
ثالثــا: قرض المشتــري	**102**
1- تعريف قرض المشتري	**102**
2- الخطوات العملية لسير قرض المشتري	**104**
3- الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري	**105**
رابعــا: التمويل الإيجاري	**106**
1- تعريف التمويل الإيجاري	**106**
2- أطراف التعامل في التأجير التمويلي	**107**
3- الخطوات العملية لسير عملية التأجير التمويلي	**107**
4- أنواع التأجيــر التمويلــي	**109**
5- مزايــا و عيــوب التمويل الإيجاري	**110**
خامســا: القروض المشتركة	**112**
1- تعريف القروض المشتركة	**112**
2- أطراف التعامل في القروض المشتركة	**113**
خـاتمة	**116**
قــائمة المراجع	**117**

فهرس الأشكـــال

رقم الشكل	العنــوان	الصفحة
01	عناصر التمويل الدولي	**05**
02	شكل شهادة المنشأ	**39**
03	سير عملية تحويل الفاتورة	**70**
04	سير عملية التحصيل المستندي	**74**
05	الخطوات العملية لسير عملية الاعتماد المستندي	**83**
06	سير عملية التمويل الجزافي	**94**
07	سير عملية قرض المورد	**100**
08	سير عملية قرض المشتري	**104**
09	خطوات التأجير التمويلي	**108**

مقدمة

في ظل التحولات المتسارعة التي يشهدها الاقتصاد العالمي، أصبحت التجارة الخارجية من الركائز الأساسية لنمو الاقتصاديات الوطنية، لاسيما بالنسبة للدول الساعية إلى الاندماج في الأسواق الدولية. وتعد تقنيات تمويل التجارة الخارجية من العوامل الحاسمة في تسهيل المبادلات التجارية بين الدول، وتوفير الأطر اللازمة لضمان سير العمليات التجارية الدولية بأقل قدر من المخاطر وأعلى درجات الفعالية.

تهدف هذه المطبوعة البيداغوجية إلى تزويد طلبة السنة الثالثة ليسانس مالية وتجارة دولية بجملة من المعارف النظرية والمهارات التطبيقية المرتبطة بتمويل التجارة الخارجية، وذلك من خلال عرض منظم لمجموعة من المحاور الأساسية التي تشكل الهيكل العام للمقياس.

ينطلق هذا العمل من مدخل إلى التمويل الدولي، حيث يتم تسليط الضوء على المفاهيم العامة للتمويل المرتبط بالتجارة العابرة للحدود، ثم يتناول المحور الثاني المستندات والمصطلحات الأساسية في التجارة الدولية التي تُعد العمود الفقري لكل عملية استيراد أو تصدير. بعد ذلك، يُخصص جزء مهم لدراسة طرق الدفع الدولية، كالدفع المسبق، الاعتماد المستندي، والتحصيل المستندي، مع إبراز خصائص كل طريقة ومزاياها و مخاطرها.

كما تغطي المطبوعة تقنيات التمويل المختلفة المرتبطة بالتجارة الخارجية، حيث نفصل في تمويل الأجل القصير الذي يُستخدم عادة لتمويل الصفقات التجارية العادية، والتمويل متوسط الأجل المناسب للعمليات الاستثمارية التجارية، وصولًا إلى التمويل طويل الأجل الذي يُعتمد عليه في المشاريع الكبرى ذات الطابع الدولي.

إن الهدف من هذه المطبوعة لا يقتصر فقط على تقديم المعلومات، بل يهدف أيضًا إلى تنمية التفكير النقدي والتحليل المالي لدى الطالب، وتعزيز قدرته على فهم آليات التجارة العالمية من زاوية مالية وتقنية. كما أنها تساهم في إعداد الطالب ليكون فاعلًا في بيئة الأعمال الدولية، مسلحًا بفهم عميق لأدوات وتقنيات التمويل المعتمدة عالميًا.

المحور الأول:
مدخل إلى التمويل الدولي

أولا: مــاهية التمويل الدولي

1- تعريف التمويل الدولي: يشير التمويل الدولي إلى انتقال رؤوس الأموال بين الدول المختلفة على شكل استثمار مباشر و غير مباشر و قروض و تحويلات و هبات و مساعدات تحدث بين المقيمين في بلد و المقيمين في بلدان أخرى[1]. و هو فرع من الاقتصاد يتناول ديناميكيات أسعار الصرف، و الاستثمار الأجنبي، و تأثيراتها على التجارة الدولية، و يتناول أيضا المشاريع الدولية، و الاستثمارات الدولية و تدفقات رؤوس الأموال، و العجز التجاري، و يشمل أيضا دراسة العقود الآجلة و الخيارات و المقايضات المالية.[2]

نجد من هذين التعريفين أن التمويل الدولي يُقصد به انتقال رؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة، حيث إن المصطلح يتكون من كلمتين؛ **التمويل**: تشير إلى ندرة المعروض من رأس المال في دولة ما مقارنة بالقدر المطلوب منه و في نفس الوقت تشير إلى وجود كثافة في رأس المال في دول أخرى غالبا هي الدول الصناعية المتقدمة، أما الكلمة الثانية: **دولي**: فهي تعني صفة النشاط من حيث كونه دوليا مما يعني تحرك رأس المال خارج الحدود السياسية للبلد.

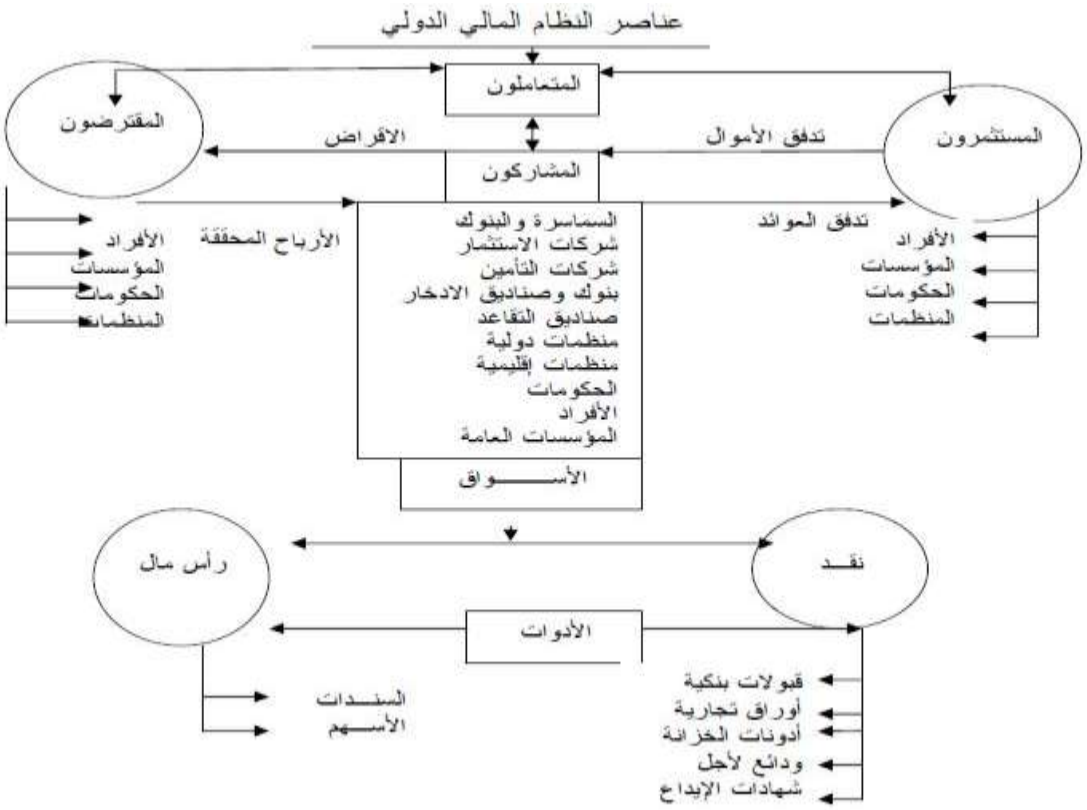
و يمكن تفسير ذلك من خلال استخدام نظام الفجوات؛ حيث يتعرض البلد لثلاث فجوات؛ فجوتان محليتان و واحدة خارجية كما يلي:

[1]- هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي و العلاقات النقدية الدولية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ص 16.
[2]- جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر و التوزيع، الأردن،2014 ، ص 65.

- ✓ **الفجوة الأولى** فجوة موارد محلية سلبية: تحدث عند كون الادخار في البلد أقل من الاستثمار مما يحتم على البلد اللجوء إلى الخارج لسد هذه الفجوة من خلال القروض و الهبات و الاستثمار الاجنبي المباشر و غير المباشر و التحويلات و غيرها.
- ✓ **الفجوة الثانية** فجوة حكومية محلية: تحدث عند كون الإيرادات الحكومية أقل من نفقاتها، مما يحتم على الحكومة اللجوء إلى رأس المال الأجنبي لسد هذه الفجوة.
- ✓ الفجوة الثالثة: فجوة خارجية سلبية: تحدث عند كون الصادرات الوطنية أقل من الواردات مما ينتج عنه عجز في الميزان التجاري يحتم على الدولة اللجوء إلى رؤوس الأموال الأجنبية لسد هذه الفجوة عن طريق القروض قصيرة الأجل و الاستثمار الأجنبي و بيع السندات الحكومية.

2- عناصر التمويل الدولي: يتناول الشكل الموالي عناصر التمويل الدولي

شكل 1: عناصر التمويل الدولي



المصدر: عادل المهدي، التمويل الدولي، العربي للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 1993.

من الشكل السابق نجد أن عناصر التمويل الدولي تتكون أساسا من المتعاملين و الأسواق و الأدوات كما يلي:

1.2 المتعاملـون: هم المستثمرون و المقترضون و المشاركون.

أ- **المستثمرون**: يمكن أن يكونوا حكومات أو مؤسسات عامة و منظمات دولية و إقليمية أو أفرادا يملكون فائضا في أرصدتهم و يرغبون في استثمارها في السوق الدولية و هؤلاء يمثلون وحدات الفائض.

ب- المقترضون: يمكن أن يكونوا حكومات أو مؤسسات عامة و منظمات دولية و إقليمية أو أفرادا يمثلون وحدات العجز، مما يحتم عليهم الدخول للسوق الدولية للحصول على التمويل اللازم.

ت- المشاركون: يمكن أن يكونوا سماسرة أو حكومات أو شركات متعددة الجنسيات أو بنوك تجارية أو صناديق ادخار و استثمار..، يعملون لحسابهم الخاص أو لحساب الغير.

2.2 الأسواق: هي الأسواق المالية و النقدية التي تتنقل من خلالها رؤوس الأموال بين وحدات الفائض و حدات العجز، بكل أنواع التمويل قصير أجل أو متوسط و طويل أجل.

3.2 الأدوات: تختلف حسب السوق؛ فالسوق المالية غالبا ما تختص بالتمويل أو الأدوات طويلة الأجل كأسهم الشركات و سندات الحكومات و المنظمات الدولية، أما السوق النقدية تتعامل غالبا بأدوات قصيرة الأجل كحوالات الخزينة و شهادات الإيداع و الأوراق التجارية و الودائع لأجل.

3- **مصادر التمويل الدولي:** يمكن تقسيم مصادر التمويل الدولي إلى عدة أقسام تختلف حسب المعايير المتبعة في ذلك، و من الأكثر استخداما نجد تقسيمها حسب معيار الأجل الزمني فنجد تدفقات رأسمالية قصيرة أجل و تدفقات رأسمالية طويلة أجل، أما حسب معيار الجهة الدائنة فنجد مصادر **رسمية** و مصادر **غير رسمية**، و هذا ما سنتناوله فيما يلي:

1.3 مصادر التمويل الدولي الرسمية: تنقسم بدورها الى مصادر رسمية ثنائية ومصادر رسمية دولية و إقليمية متعددة الأطراف.

أ- **مصادر التمويل الثنائية:** معظم التدفقات الرسمية الثنائية يتم منحها على أسس تفضيلية؛ أي أنها تتضمن عنصر المنحة، لهذا تُسمى مساعدات إنمائية رسمية، و تتكون من:

- ✓ **معونات أجنبية** (مساعدات أو منح): موجهة للقضاء على الفقر و زيادة الدخل و الاستهلاك، و تمويل برامج التنمية.
- ✓ **القروض**: نوعان؛ طويلة أجل و قصيرة أجل، و القروض طويلة الأجل يمكن أن تكون ميسرة (فائدة متدنية + فترة سداد طويلة) و غير ميسرة.[1]

أي أنها قروض و مساعدات بين الحكومات المختلفة تُمنح بعد إجراء المفاوضات حول قيمة القرض، و عملته، و أجله، و سعر فائدته، طريقة السداد، طريقة السحب، الرسوم و المصاريف،..

ب-**مصادر التمويل متعددة الأطراف**: تتمثل المصادر الرسمية متعددة الأطراف في القروض و المساعدات المقدمة من مؤسسات التمويل الدولية و الاقليمية، تتمثل مؤسسات التمويل الدولية في كل من:

- ✓ صندوق النقد الدولي
- ✓ البنك الدولي بمجموعته المتمثلة في مؤسسة التمويل الدولية و هيئة التمويل الدولية.

[1] - نمديل وحيد بتصرف، أثر التمويل الدولي على التنمية الاقتصادية في الدول النامية في ظل العولمة الاقتصادية جالة الجزائر و تونس و مصر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، 2019/2018، ص 61.

- ✓ الأمم المتحدة

أما مصادر التمويل **الإقليمية** فتتمثل في:

- ✓ صندوق النقد العربي.
- ✓ بنك الاستثمار الأوروبي
- ✓ بنك التنمية الآسيوي
- ✓ الصندوق الإفريقي للتنمية
- ✓ البنك الإسلامي للتنمية، الذين يقدمون تمويلا للبلدان حسب المناطق الإقليمية.[1]

2.3 مصادر التمويل الدولي غير الرسمية (الخاصة): يُقصد بها حركة رؤوس الأموال الدولية التي تحدث بين جهات خاصة مقيمة في دول مختلفة كالأفراد و البنوك و المؤسسات إلى أفراد و بنوك و مؤسسات عامة و شركات، و تأخذ الأشكال التالية:[2]

- ✓ القروض: مثل تسهيلات الموردين و القروض المصرفية و طرح سندات في الأسواق الدولية.
- ✓ الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر.

أي أن المصادر الخاصة للتمويل الدولي هي تلك القروض الممنوحة من قبل جهات خاصة (أفراد أو مؤسسات خاصة) إلى حكومات الدول الأجنبية أو المؤسسات العامة أو الخاصة.

[1]- مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية : نظريات و سياسات و موضوعات، دار وائل للنشر، ط1، عمان، الأردن، 2007، ص 213.
[2]- هيل عجمي جميل الجنابي، مرجع سابق، ص 23.

4- **أهمية التمويل الدولي:** تختلف أهمية حركة رؤوس الأموال بين دول العالم حسب وجهة نظر كل دولة و كونها من وحدات العجز أو الفائض، كما يلي:

1.4 أهمية التمويل الدولي بالنسبة للدول المقترضة (المتلقية):

- ✓ توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عنها توفير مناصب شغل جديدة.
- ✓ تحقيق تمويل التنمية الاقتصادية و الأهداف المسطرة للبلد.
- ✓ تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع بتحسين وضعيتهم المعيشية من خلال توفير السكن و العمل.[1]
- ✓ مواجهة العجز في ميزان المدفوعات و سد الفجوة بين الاستثمارات المطلوبة و المدخرات المحققة.
- ✓ كما يمكن للدول أن تقترض من الخارج لدعم الاستهلاك المحلي و المحافظة على مستوى معيشي معين، فإذا كانت الموارد الخارجية للدولة غير كافية لتمويل الواردات الاستهلاكية فإن الاعتماد على القروض أو المنح الخارجية يصبح أمرا لا مفر منه.[2]

2.4 أهمية التمويل الدولي بالنسبة للدول المقرضة (المانحة): من وجهة نظر الدول المانحة للتمويل الخارجي فإن هناك سيادة للأهداف و الدوافع السياسية بالنسبة للتمويل المتدفق من

[1]- حسن محمد القاضي، الإدارة المالية العامة، الأكاديميون للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص 269.
[2]- سي بول هالوود، رونالد ماكدونالد، " النقود والتمويل الدولي"، ترجمة: محمود حسن حسني و ونيس فرج عبد العال، دار المريخ للنشر، الرياض، 2007، ص 21.

مصادر رسمية ثنائية و متعددة الأطراف، و تسعى الدول المانحة إلى تحقيق أهداف عديدة منها:[1]

- ✓ محاولة تصريف الفوائض السلعية لديها و زيادة صادراتها و تشغيل جانب كبير من شركاتها الوطنية في النقل و الوساطة و التأمين و المقاولات و مكاتب خبرة المختلفة لديها.
- ✓ تحسين صورة الدولة المانحة أمام المجتمع الدولي و إظهارها كدولة تحارب الفقر في العالم.
- ✓ حماية مصالح بعض القطاعات الإنتاجية.

3.4 أهمية التمويل الدولي على المستوى العالمي: تكمن أهمية التمويل الدولي على المستوى العالمي فيما يلي:

- ✓ توفير عنصر كاف من السيولة الدولية و بعملات مختلفة كالدولار و اليورو و الجنيه الاسترليني يضمن استقرار أسعار الصرف العالمية، حيث تدخل البنوك المركزية بغرض البيع أو الشراء لعملتها الوطنية مقابل العملات الأجنبية بهدف تحقيق الاستقرار في عملتها ضمن حدود معينة.
- ✓ 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 فان انخفاض

[1]- جمال محمد أحمد، إبراهيم السيد، موسوعة التمويل: التمويل الدولي مؤسساته، آلياته، عناصره، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر، ص 13.

حجم هذا القطاع وانكماش نشاطه سيؤثر على معدلات النمو ويقلل حجم الإنتاج المخصص للتصدير والسلع المستوردة للاستثمار والاستهلاك.

ثانيــا: ميزان المدفوعات الدولية

1- **تعريــفه:** هناك عديد التعريفات لميزان المدفوعات، منها ما يلي:

- ميزان المدفوعات هو مستند حسابي يظهر الوضعية الناتجة عن العمليات الحاصلة خلال سنة ين الأعوان الاقتصاديين المقيمين في المجال الوطني و بين كل الأعوان الآخرين في العالم الخارجي؛[1]
- ميزان المدفوعات للدولة هو سجل رسمي يحتوي على جميع المعاملات الاقتصادية للدولة مع بقية العالم خلال مدة سنة ؛ [2]
- ميزان المدفوعات هو عبارة عن سجل تسجل فيه ثلاث فئات من العمليات للدولة و هي المبادلات الجارية مع العام الخارجي، حركات رؤوس الأموال و تغيرات احتياطي الصرف للدولة . [3]

و من هذه التعريفات يمكن استنتاج تعريف لميزان المدفوعات على النحو التالي: هو سجل محاسبي تسجل فيه جميع المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة مع المقيمين خارجها، خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة.

2- أهمية ميزان المدفوعــات:

ميزان المدفوعات و كما ذكرنا سابقا عبارة عن سجل محاسبي رسمي تقيد فيه كل المعاملات الاقتصادية مع العالم الخارجي، و الدولة تخصص هيئات رسمية من اجل إعداد البيانات و

[1]- صالح مفتاح، محاضرات في المالية الدولية لسنة رابعة مالية النقود و البنوك غير منشورة، جامعة بسكرة، الموسم الجامعي 2005-2006.
[2] - Dominick Salvatore: économie international¸ série schaum¸ France¸ p101
[3] - Michel Dévoluy: théorie macroéconomique¸ Armand colin¸ France¸ deuxième édition¸ p 126

الإحصائيات اللازمة له، و هذا يدل على مدى أهمية ميزان المدفوعات بالنسبة للدولة أو متخذ القرار، و تظهر هذه الأهمية من خلال النقاط التالية:

- ✓ يظهر ميزان المدفوعات القوى المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف طلب و عرض العملة المحلية. فميزان المدفوعات يظهر حجم الطلب المحلي على السلع الخارجية و الذي يترتب عليه عرض العملة المحلية، و يعرض أيضا حجم الطلب الخارجي على السلع المحلية و التي تمثل طلب على المحلية و عرض للعملة الصعبة، و هذه الآلية تحدد سعر الصرف.
- ✓ يظهر ميزان المدفوعات مدى تأثير التغيرات في المدفوعات و المتحصلات من العملات الأجنبية على العرض المحلي للنقود، و من ثم على السياسات المالية و النقدية الواجب إتباعها.[1]
- ✓ ميزان المدفوعات يعتبر أداة هامة للتحليل الاقتصادي، لأنه يبين المركز الذي تحتله دولة ما في الاقتصاد العالمي، من خلال تشخيص قوة أو ضعف اقتصاد هذه الدولة و تحديد خصائص التغييرات التي تحصل في هذا المركز . فهو يبين حجم مساهمة الدولة في التجارة العالمية، و في كل قطاع.
- ✓ يتم تتبع التغيرات في مركز الدولة، بالنسبة للتجارة العالمية من خلال مقارنة سلسلة موازين مدفوعاتها عبر سنوات متتالية، من أجل تحديد السياسات الاقتصادية المناسبة في ضوء نقاط القوة و الضعف للاقتصاد الوطني و التي يظهرها ميزان المدفوعات.

[1]- أحمد مندور، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، مصر، 1990، ص 159.

- ✓ يظهر ميزان المدفوعات مدى اندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد الدولي، و بالتالي فهو يقيس الموقف الدولي الاقتصادي للدولة . أي أن ميزان المدفوعات يظهر مدى الانفتاح الاقتصادي للدولة على العالم الخارجي من خلال البنود المختلفة التي يحتوي عليها، كحجم الصادرات السلعية إلى العالم الخارجي و الواردات منه.
- ✓ يمكن القول أن ميزان المدفوعات عبارة عن مرآة عاكسة للاقتصاد الوطني، حيث إنه يعكس درجة تطوره و هيكله الإنتاجي و حجم انفتاحه على العالم الخارجية. فهو يظهر من خلال بنوده المختلفة القطاعات المؤثرة في الاقتصاد و يظهر أيضا حاجات الدولة إلى العالم الخارجية من خلال تعيين الواردات، أما بالنسبة لمدى الانفتاح فإنه يمكن الاستدلال عليه من خلال حجم الصادرات و الواردات المختلفة.

3- عناصر ميزان المدفوعات :

ميزان المدفوعات يتم التقييد فيه وفق مبدأ القيد المزدوج؛ و عليه يمكن تقسيم ميزان المدفوعات أفقيا إلى جانب دائن و الذي تقيد فيه المعاملات التي يترتب عنها دخول للعملة الأجنبية إلى داخل الوطن و كل ما يخلق حقوقا للدولة من قبل المستوردين الأجانب، و جانب مدين تقيد فيه المعاملات التي يترتب عنها خروج العملة الأجنبية إلى خارج الوطن و كل ما يخلق التزاما للدولة تجاه المستوردين الأجانب.

أما عموديا فيتم تقسيم ميزان المدفوعات إلى أقسام مستقلة تضم مجموعة من المعاملات الاقتصادية ذات الطبيعة المتشابهة و التي هي كما يلي:

1.3 الحساب الجاري: يسمى أيضا حساب العمليات الجارية و حساب السلع و الخدمات، و يشمل هذا الحساب جميع المعاملات الدولية التي تكون من شأنها التأثير على حجم الدخل الوطني بصورة مباشرة سواء بزيادته أو بنقصانه، و لذلك يسمى أحيانا حساب الدخل[1]. و يشمل الحساب الجاري تجارة الدولة من السلع و الخدمات.

و يقسم الحساب الجاري إلى قسمين رئيسين هما:

- ✓ **الميزان التجاري**: ويُقصد به الفرق بين القيمة الإجمالية للصادرات والواردات من السلع المادية (السلع المنقولة عبر الحدود) التي تقوم بها الدولة خلال فترة زمنية محددة، غالبًا ما تكون سنة مالية. ويُعبّر هذا الميزان عن الأداء التجاري الخارجي للدولة، ويُعد مؤشرًا مهمًا على مدى قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية.

يكون الميزان التجاري في حالة **فائض** عندما تفوق قيمة الصادرات قيمة الواردات، وهو ما يعكس قدرة الاقتصاد الوطني على تحقيق إيرادات من بيع السلع في الخارج. أما في حالة **العجز التجاري**، فإن الواردات تتجاوز الصادرات، مما يدل على اعتماد أكبر على المنتجات الأجنبية وتزايد الطلب المحلي غير المغطى بالإنتاج الوطني.

- ✓ **ميزان الخدمات**: ويُعنى بتسجيل قيمة المبادلات الدولية من **الخدمات غير الملموسة** بين الدولة وبقية دول العالم خلال فترة زمنية محددة (عادة سنة). ويشمل هذا الميزان كافة الإيرادات والمدفوعات الناتجة عن تقديم أو استهلاك خدمات مثل: النقل، التأمين، السياحة، الاتصالات، الخدمات المالية، الاستشارات، والتعليم، والخدمات التقنية.

[1] - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 1998، ص 66.

يتسم ميزان الخدمات، بخلاف الميزان التجاري، بكونه يعكس أنشطة **لا تنطوي على تبادل سلع مادية**، بل ترتبط بتدفقات مالية ناتجة عن تقديم خدمات بين مقيمين وغير مقيمين. ويُسجل الميزان فائضًا عندما تتجاوز إيرادات الخدمات المقدمة للأجانب قيمة المدفوعات للخدمات المستوردة من الخارج، بينما يُسجل عجزًا في الحالة المعاكسة.

2.3 حساب التحويلات من جانب واحد: و يخصص هذا الحساب للمدفوعات التي يترتب عنها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية من و إلى بقية دول العالم دون أي مقابل[1]، أي انه يمكن أن يكون التحويل في صورة سلع و خدمات كالمنح الحكومية مثل المواد الغذائية و المعدات الحربية، و هنا يظهر حساب السلع و الخدمات دائنا بالنسبة للدولة المانحة و حساب التحويلات دون مقابل يظهر مدينا، و بالنسبة للدولة المتلقية يظهر حساب التحويلات من جانب واحد دائنا و حساب السلع و الخدمات يظهر مدينا.

أما إذا كانت هذه التحويلات من جانب واحد في شكل نقود او حقوق مالية، كتحويلات المهاجرين، فيظهر حساب رأس المال دائنا في الدولة المانحة و حساب التحويلات الخاصة يظهر مدينا، و في الدولة المتلقية يظهر حساب رأس المال قصير الأجل مدينا بقيمة التحويل و حساب التحويلات النقدية الخاصة أو الهبات دائنا بنفس القيمة.

3.3 حســاب رأس المــال: و يسجل في هذا الحساب كل المعاملات الاقتصادية المرتبطة بالتحركات الدولية لرأس المال مثل الاستثمارات المباشرة و الأسهم و السندات و أذونات الخزانة و غيرها من القروض. و يقسم حساب رأس المال إلى قسمين حسب اجل رؤوس الأموال كالتالي:

[1] - محمود يونس اقتصاديات دولية، مرجع سابق، ص 174.

- ✓ **رؤوس الأموال طويلة الأجل**: تُعد مكونًا رئيسيًا من مكونات حساب رأس المال والعمليات المالية في ميزان المدفوعات. ويُقصد بها تلك الاستثمارات أو التدفقات المالية الدولية التي يكون أجلها الزمني أكثر من سنة، سواء كانت في شكل استثمارات مباشرة)كالاستحواذ على منشآت إنتاجية أو حصص مسيطرة في شركات أجنبية)، أو استثمارات في المحافظ المالية)مثل شراء سندات وأسهم طويلة الأجل دون نية السيطرة، مثل الاستثمار الأجنبي المباشر و الاستثمار في الأوراق المالية، و القروض الدولية.

- ✓ **رؤوس الأموال قصيرة الأجل**: وتُشير إلى التدفقات المالية الدولية ذات الطابع الاستثماري أو التمويلي، التي يكون أجلها أقل من سنة .وتشمل هذه التدفقات عمليات مثل الودائع المصرفية قصيرة الأجل، القروض التجارية قصيرة الأجل، استثمارات في أدوات مالية سريعة التسييل، بالإضافة إلى التحركات السريعة لرؤوس الأموال التي تُعرف أحيانًا باسم "الأموال الساخنة.(*hot money*) "

و يشمل هذا الميزان حركة العملات الأجنبية بالإضافة إلى الذهب، و عادة ما يطلق عليه بالحساب النقدي[1]. و هذا الميزان يعكس صافي العمليات المالية و النقدية التي تتم عبر الحسابات السابقة و يعكس حركة الذهب (بصفته نقدا و ليس سلعة) و النقد الأجنبي بين البلد و العالم الخارجي[2].

[1] - نوزاد عبد الرحمن الهيتي و منجد عبد اللطيف الخشالي، المالية الدولية، دار المناهج، الأردن، 2007، ط1، ص 41.
[2] - عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي، الأردن، 1999، ص 118.

4.3 حساب السهو و الخطأ: هو بند تصحيحي يُدرج في ميزان المدفوعات، ويُستخدم لتسجيل الفروقات غير المفسّرة بين جانبي الحسابات المدينة والدائنة، الناتجة عن أخطاء إحصائية أو سهو غير مقصود في تسجيل العمليات الاقتصادية الدولية. ويُعد هذا البند ضروريًا لضمان اتزان ميزان المدفوعات من الناحية المحاسبية، نظرًا لأن كل عملية دولية يُفترض أن يكون لها جانب دائن وآخر مدين متساويان في القيمة.

تشمل مصادر السهو والخطأ:

- عدم التبليغ الكامل لبعض العمليات من قبل المتعاملين الاقتصاديين.
- تأخر أو اختلاف في توقيت تسجيل العمليات بين طرفي المعاملة (الداخل والخارج.(
- أخطاء في التصنيف المحاسبي لبعض التدفقات المالية أو التجارية.
- تحركات رأسمالية غير مصرح بها أو لا تخضع للرقابة (مثل الأموال المهربة أو غير المبلغ عنها).

ورغم أن هذا الحساب لا يمثل في حد ذاته نشاطًا اقتصادياً، إلا أنه يُعتبر مؤشراً فنياً على مدى دقة وجودة الإحصاءات المالية والتجارية، كما أنه قد يعكس في بعض الحالات درجة الشفافية والرقابة على التدفقات الخارجية والداخلية .ومن هنا، فإن ارتفاع هذا البند بشكل متكرر أو غير مبرر قد يُثير تساؤلات حول مدى كفاءة النظام الإحصائي الوطني، أو وجود معاملات غير مشروعة أو غير مصرح بها، مما قد يتطلب تدخلاً تنظيميًا أو قانونيًا لتحسين الإطار المؤسسي المعني بجمع البيانات.

ثالثـــا: سعـر الصـرف

1- **تعريفــه**: وردت عديد التعريف لمصطلح سعر الصرف، فيما يلي نورد منها:

- ✓ يعبر سعر الصرف عن عدد الوحدات النقدية التي تبدل به وحدة من العملة المحلية إلى أخرى أجنبية (بين عملتين مختلفتين)، و هو بهذا يجسد أداة الربط بين الاقتصاد المحلي و باقي الاقتصاديات، و هو يربط بين أسعار السلع في الاقتصاد المحلي و أسعارها في السوق العالمية؛ فالسعر العالمي و السعر المحلي للسلعة مرتبطان من خلال سعر الصرف.[1]
- ✓ يُقصد بسعر الصرف هو نسبة أو سعر مبادلة عملة مت بعملة أخرى، و هكذا تُعد إحدى العمليتين سلعة في حين تُعتبر الأخرى السعر النقدي لها، كذلك يعرف سعر الصرف على أنه: النسبة التي يتم على أساسها مبادلة الوحدات النقدية الأجنبية في وقت معلوم، و نقصد بالعملة الأجنبية هنا كافة الودائع و الاعتماد و المدفوعات المستحقة بعملة ما إضافة إلى الحوالات و الشيكات السياحية و الكمبيالات.[2]

و منه يمكن القول أن سعر الصرف هو السعر النسبي لعملة نقدية مقارنة بعملة أخرى، فهو عدد الوحدات من عملة نقدية أجنبية التي يمكن الحصول عليها مقابل وحدة من العملة الوطنية .ويعبر عن هذا المصطلح بطريقة عكسية، ويفيد حينها عدد الوحدات من العملة الوطنية اللازمة للحصول على وحدة من العملة الأجنبية.

[1]- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية "دراسة تحليلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 103.
[2]- عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، مجدلاوي للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 1999، ص 147.

2- **أشكـــال سعر الصرف**: هناك 04 أشكال لسعر الصرف، كما يلي:

1.2 سعر الصرف الإسمي: يعرف سعر الصرف الإسمي الثنائي على أنه سعر عملة أجنبية بدلالة وحدات عملة محلية، ويمكن أن يعكس هذا التعريف لحساب العملة المحلية بدلالة وحدات من العملة الأجنبية، والمقصود بهذا التعريف هو سعر الصرف الإسمي، أي سعر العملة الجاري، والذي لا يأخذ بعين الاعتبار قوتها الشرائية من سلع و خدمات ما بين البلدين.[1] و يتم تحديد سعر الصرف الإسمي لعملة ما طبقا للطلب والعرض عليها في سوق الصرف في لحظة معينة. كما يمكن لهذا السعر أن يتغير حسب تغير طلبه وعرضه أو بسبب نظام الصرف المعتمد في البلد، و سعر الصرف الإسمي هو سعر العملة الجاري والذي لا يأخذ القوة الشرائية للعملة بعين الاعتبار.

2.2 سعر الصرف الحقيقي: هو السعر الذي يمنح العملة المحلية قيمتها الحقيقية وهو عدد الوحدات من السلع الأجنبية اللازمة لشراء وحدة واحدة من السلع المحلية، إذا هو مقياس القدرة على المنافسة و المتعاملون الاقتصاديون يعتمدون عليه في اتخاذ قراراتهم، مثلا بلدين كالجزائر والولايات المتحدة الأمريكية يكون سعر الصرف الحقيقي هو:[2]

$$TCR = \frac{TCN/Pdz}{1\$/Pus} = \frac{TCN.Pus}{Pdz}$$

حيث أن:

TCR: سعر الصرف الحقيقي؛

TCN: سعر الصرف الإسمي؛

[1]- العباس بلقاسم، سياسات أسعار الصرف، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد 23، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص 02.

[2]- عبد المجيد قدي، مرجع سابق، ص 104.

Pus: مؤثر الأسعار في أمريكا؛

Pdz: مؤثر الأسعار في الجزائر.

تعبر 1$/Pus عن القوة الشرائية للدولار الأمريكي في أمريكا، أما Tcn/Pdz فتعبر عن القوة الشرائية للدولار في الجزائر، و عليه فإن سعر الصرف الحقيقي للدينار الجزائري مقابل الدولار يعكس الفرق بين القوة الشرائية في أمريكا و القوة الشرائية في الجزائر، و كلما زاد سعر الصرف الحقيقي كلما زادت القدرة التنافسية.

3.2 سعر الصرف الفعلي: هو متوسط عدة أسعار صرف ثنائية، أي متوسط سعر عملة ما بالنسبة لمجموعة أو سلة من العملات الأجنبية، ويدل على مدى تطور عملة ما بالنسبة لسلة العملات، فعملات الدول التي لا تمثل أهمية كبيرة في التجارة الدولية تعطي وزنا منخفضا بينما تعطى عملات الدول الهامة في التجارة الدولية وزنا أكبر وغالبا ما تستعمل سلة من العملات الأجنبية يتراوح عددها من 20 إلى 25 عملة أجنبية، و بهذا فإن سعر الصرف الفعال يتحدد بعاملين هما: عدد العملات الأجنبية المختارة في سلة العملات والأوزان النسبية التي تعطى لكل عملة أجنبية.[1]

4.2 سعر الصرف الفعلي الحقيقي: سعر الصرف الفعلي الحقيقي هو سعر اسمي لأنه عبارة عن متوسط لعدة أسعار صرف ثنائية ،ومن اجل أن يكون هذا المؤشر ذا دلالة ملائمة على تنافسية البلد اتجاه الخارج، لابد أن يخضع هذا المعدل (السعر) الاسمي إلى تصحيح بإزالة أثر تغيرات الأسعار النسبية.

[1]- يمينة درقال، دراسة تقلبات أسعار الصرف في المدى القصير، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2010-2011، ص 41.

3- أنظمة الصرف:

يعرف نظام الصرف على أن الإطار والكيفية التي يتم بها تحريك أسعار الصرف ويمكن القول بأن نظام أسعار الصرف تبدأ من نظم أسعار الصرف الثابتة وتنتهي عند نظام أسعار الصرف المرنة وفيما بين هذين الحدين يمكن أن تندرج نظم عديدة تحمل خصائص أسعار الصرف الثابت والمرنة بدرجات متفاوتة كما يلي:

1.3 أنظمة الصرف الثابتة: هي أنظمة نقدية تقوم فيها الدولة بربط سعر صرف عملتها الوطنية بعملة أجنبية واحدة (مثل الدولار الأمريكي أو اليورو) أو بسلة من العملات، بمعدل صرف ثابت أو ضمن هامش تقلب ضيق للغاية، وتلتزم السلطات النقدية (عادة البنك المركزي) بالحفاظ عليه من خلال التدخل في سوق الصرف الأجنبي.

ويُعد هذا النظام أداة لتحقيق الاستقرار النقدي وتفادي تقلبات سعر الصرف، مما يعزز الثقة في العملة الوطنية ويشجع على جذب الاستثمار الأجنبي والتجارة الدولية. ويُلزم هذا النظام الدولة بتوفير احتياطات كافية من العملات الأجنبية للتدخل عند الحاجة، بهدف شراء أو بيع العملة الوطنية للحفاظ على السعر المحدد.

خصائص أنظمة الصرف الثابت:

- الاستقرار في العلاقات التجارية والمالية الدولية.
- تقليص مخاطر المضاربة وتقلبات الأسواق.
- فقدان جزئي أو كلي للسيادة النقدية، لأن السياسة النقدية تُسخّر لخدمة سعر الصرف وليس النمو أو التشغيل.

من الناحية القانونية، قد تُثبّت الدول عملاتها بموجب تشريعات وطنية، أو عبر اتفاقيات دولية، كما هو الحال في الأنظمة النقدية الإقليمية مثل مجلس النقد (Currency Board) أو الاتحاد النقدي)مثل منطقة اليورو). ويُعد تثبيت سعر الصرف التزامًا سياديًا قد يتطلب الشفافية والمساءلة في إدارة السياسة النقدية والمالية.

2.3 أنظمة الصرف المرنة: هي تلك الأنظمة التي يُترك فيها سعر صرف العملة الوطنية يتحدد وفقًا لقوى السوق، أي العرض والطلب على العملة في سوق الصرف الأجنبي، دون تدخل مباشر أو مستمر من السلطات النقدية. وتقوم العملة الوطنية في هذا النظام بالتذبذب بحرية مقابل العملات الأجنبية، بما يعكس التغيرات في العوامل الاقتصادية الأساسية مثل التضخم، أسعار الفائدة، النمو الاقتصادي، والميزان التجاري.

تتميز هذه الأنظمة بمرونتها، وقابليتها للتعديل على أساس بعض المعايير منها: المؤشرات الاقتصادية للبلد مثل سعر الصرف الحقيقي الفعلي، على ضوؤها تقوم السلطة النقدية للبلد بتعديل أسعار الصرف. و أنواع هذه النظم كما يلي:

- ✓ **التعويم الموجه أو المُدار**: يتميز التعويم المدار بإمكانية تدخل السلطات النقدية لتغيير اتجاه العرض و الطلب على العملات الاجنبية من أجل التأثير على العملة المحلية لتحقيق أهدافها الاقتصادية من خلال بيع العملة الوطنيةبهدف زيادة عرضها وتخفيض قيمتها من أجل تخفيض أسعار صادراتها أو شراء العملة من أجل الطلب عليها و ارتفاع قيمتها من أجل منع خروج رؤوس الاموال.[1]

[1]- محمد دويدار، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، مصر، 2007 ، ص68 .

- ✓ **التعويم الحر (المستقل):** هو وضع يُسمح بموجبه لقيمة العملة أن تتغير صعودا و هبوطا حسب قوى السوق، و يسمح التعويم للسياسات الاقتصادية الأخرى بالتحرر من قيود سعر الصرف، و بالتالي فإن تعويم العملات يسمح للسلطات بإعداد السياسة الملائمة، و مثل هذا الوضع يدفع بأسعار الصرف ذاتها أن تتكيف مع الأوضاع السائدة لا أن تشكل قيدا.[1]

4- العوامل المؤثرة في سعر الصرف:

يتحدد سعر صرف العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية من خلال مجموعة من العوامل الاقتصادية والمالية والسياسية، تختلف في تأثيرها حسب النظام النقدي المعتمد (ثابت أو مرن). وتُقسم هذه العوامل إلى نوعين رئيسيين: عوامل أساسية طويلة الأجل، وعوامل ظرفية قصيرة الأجل؛ و أهمها:

- **مستوى التضخم النسبي**: كلما كان معدل التضخم في دولة ما أعلى من شركائها التجاريين، فإن عملتها تميل إلى الانخفاض، لأن القوة الشرائية لها تتآكل، مما يقلل جاذبيتها ويزيد الطلب على العملات الأجنبية.
- **أسعار الفائدة**: ارتفاع أسعار الفائدة يؤدي إلى تدفق رؤوس الأموال نحو الدولة المعنية بحثًا عن عائد أعلى، مما يزيد الطلب على عملتها ويؤدي إلى ارتفاع سعر صرفها، والعكس صحيح.
- **النمو الاقتصادي**: الاقتصاد القوي والجاذب للاستثمار يُعزز من قيمة العملة الوطنية، بينما يؤدي الركود أو عدم الاستقرار إلى تراجعها. النمو المستدام يُعتبر مؤشرًا على الثقة بالاقتصاد.
- **ميزان المدفوعات**: تحقيق فائض في الحساب الجاري (وخاصة الميزان التجاري) يزيد الطلب على العملة الوطنية، مما يؤدي إلى ارتفاع قيمتها، في حين أن العجز المستمر يضغط عليها نحو الانخفاض.

[1]- عبد المجيد قدي، مرجع سابق، ص 116.

- **الديون الخارجية**: ارتفاع حجم الدين الخارجي (خاصة إذا كان مقومًا بالعملات الأجنبية) يُضعف الثقة في العملة الوطنية، وقد يؤدي إلى تخفيض قيمتها بسبب زيادة الطلب على العملات الأجنبية لسداد الديون.
- **التدخل الحكومي وسعر الصرف الرسمي**: في الأنظمة التي تتدخل فيها السلطات النقدية في سوق الصرف، تؤثر سياسات البنك المركزي (مثل شراء أو بيع العملة الأجنبية) على سعر الصرف، سواء لتثبيته أو لتوجيهه نحو مستوى معين.
- **المضاربة وتوقعات السوق**: تلعب العوامل النفسية وتوقعات المستثمرين دورًا كبيرًا، خصوصًا في الأنظمة المرنة. فمجرد توقعات بتغيير في السياسات الاقتصادية أو عدم الاستقرار السياسي قد تؤدي إلى تغيرات حادة في سعر الصرف.
- **الاستقرار السياسي والقانوني**: الدول التي تتمتع بأنظمة سياسية مستقرة وقوانين واضحة تحظى بعملة قوية نسبيًا، إذ تعزز هذه العوامل الثقة في الاقتصاد وتجذب الاستثمارات الأجنبية.

المحور الثاني:

طرق التسليم و المستندات و الدفع في التجارة الدولية

أولا: طرق التسليم في التجارة الدولية

تُستخدم مصطلحات التجارة الدولية لتوضح تقسيم المهام، والتكاليف، والمخاطر المتعلقة بتسليم البضائع من البائع إلى المشتري. وعليه، فإنه من خلال استخدام هذه المصطلحات، يمكن التقليل من حالات الغموض التي تكتنف تفسير هذه المصطلحات في مختلف البلدان.

حيث إنه و قبل التفكير في شحن البضائع على الصعيد الدولي يجب الإجابة على سؤال مهم: إلى أي حد يتحمل المشتري مسؤولية المخاطر والتكاليف؟

خلال سنة 1936، و لأول مرة، قامت غرفة التجارة الدولية (ICC) التي يوجد مقرها في باريس بنشر مجموعة من القواعد العالمية التي تجيب على هذا السؤال تحت اسم "مصطلحات التجارة العالمية 1936 (Incoterms 1936)، وكان عددها في البداية 9 مصطلحات .وتم تعديلها عدة مرات : منها سنة 1990 كي يؤخذ بعين الاعتبار التطور التكنولوجي الذي حدث في تبادل المعلومات الالكترونية . و عدلت أخيرا للمرة السادسة عام 2000، و يُعد استخدامها وإتقانها ضروريا جدا لتفادي اللبس وسوء التفاهم بين الأطراف المتعاقدة الناتج عن اختلاف اللغة أو المفاهيم و الأعراف.

وتمثل هذه المصطلحات لغة مشتركة في التجارة الدولية، لكنها لا تتمتع بالقوة الإلزامية، و لا تمثل انتقالا للملكية. وعلى الرغم من اختلافها وتعددها إلا أنها تشترك في كونها تتضمن ما يلي:

- ✓ توزيع المستندات بين طرفي الصفقة
- ✓ شروط تسليم البضائع
- ✓ توزيع التكاليف المتعلقة بعملية الاستيراد والتصدير

✓ توزيع حجم المخاطرة على طرفين البيع والشراء

وتنقسم مصطلحات التجارة الخارجية إلى أربع مجموعات كبرى مصنفة حسب درجة مسؤولية البائع في تحمل التكاليف وانتقال المخاطر، وهي تختلف أيضا من حيث وسيلة النقل المعتمدة والخصائص المميزة الأخرى كما يلي:

1- **المجموعة E:** تتضمن هذه المجموعة مصطلحا واحدا و هو EXW أو Ex Works و يعني تسليم البضاعة في أرض المعمل أي أن البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندا يضع البضاعة بتصرف المشتري في الأماكن التابعة للبائع مثل الورشة، المصنع، المستودع ...الخ أو في مكان معين آخر، غير مخلصة جمركيا للتصدير وغير محملة على واسطة النقل المرسلة من المشتري لاستلام البضاعة، وهكذا فإن هذا المصطلح يمثل التزام البائع في حده الأدنى، و على المشتري أن يتحمل جميع النفقات و المخاطر المتعلقة باستلام البضاعة بهذه الطريقة.[1]

2- **المجموعة F:** الحمولة الأساسية غير مدفوعة، تشير هذه المجموعة الى أن المصدر يقوم بتسليم البضاعة الى ناقل في بلد التصدير يحدده المستورد، وتحوي هذه المجموعة 03مصطلحات:

✓ **ناقل حر FCA (يتم تحديد المكان):** Free Carrier يقوم البائع بتسليم البضاعة إلى الناقل الأول (الذي يحدده المشتري) وفي مكان محدد وتكون البضاعة جاهزة للتصدير. يعتبر هذا المصطلح مناسباً لكل أساليب النقل، مثل النقل الجوي والنقل عبر القطارات والنقل البري وأسلوب النقل المتعدد.

[1]- عمر طلعت الطروانة، المستشار في إدارة الراء و التجارة الدولية، دار البداية، عمان، الأردن، ط1، 2012، ص 46.

- ✓ **خالص المصاريف حتى رصيف الشحن FAS (يتم تحديد ميناء التحميل):** Free Alongside Ship يجب على البائع أن يضع البضاعة على رصيف الشحن عند الميناء المحدد يقوم البائع بتجهيز ة تخليص البضاعة للتصدير، تم تغيير هذا في نسخة 2000. يستعمل هذا المصطلح في النقل البحري فقط.
- ✓ **تسليم على ظهر الباخرة FOB (يتم تحديد ميناء التحميل):** Free On Board يعتبر هذا الشرط شرط بحري تقليدي، يجب على البائع تحميل البضائع على ظهر السفينة التي قام المشتري بتعيينها، يتم تقسيم الكلفة والمخاطر على حاجز السفينة. يجب على البائع تخليص البضاعة للتصدير. يتم استعمال هذا الشرط في النقل البحري فقط.

3- **المجموعة C:** الحمولة الأساسية مدفوعة و تحتوي هذه المجموعة على 04 مصطلحات كما يلي:

- ✓ **التكاليف وأجرة الشحن مدفوعة حتى ميناء الوصول المعين CFR:** Cost and Freight يلتزم البائع بالتسليم عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن، و يترتب على البائع دفع النفقات و أجور الشحن الضرورية و أن يخلص البضاعة جمركيا في بلده و إيصال البضاعة إلى ميناء الوصول المعين، إلا أن مخاطر الفقدان أو الضرر الذي يلحق بالبضاعة، بالإضافة إلى مسؤولية أية نفقات إضافية ناجمة عن أحداث تقع بعد تاريخ التسليم تنتقل من البائع إلى المشتري.
- ✓ **التكاليف والتأمين وأجور الشحن CIF (حتى ميناء الوصول المعين):** Cost, Insurance and Freight يشابه هذا الشرط شرط الـ CFR إلا أنه في هذه الحالة

يجب على البائع أن يشتري و يدفع التأمين للمشتري. يتم استعمال هذا الشرط في النقل البحري فقط.

- ✓ **أجور النقل مدفوعة حتى مكان الوصول المعين CPT:** Carriage Paid To البائع يتحمل كل مصاريف النقل حتى ميناء الوصول وتحول المسؤولية عن المخاطر من البائع إلى المشترى عند تسليمها لأول ناقل.
- ✓ **أجرة النقل والتأمين مدفوعة حتى مكان الوصول المعين CIP:** Carriage and Insurance Paid to البائع يتحمل نفس التزامات CPT بالإضافة إلى مصاريف التأمين ضد المخاطر.

4- **المجموعة D:** البيع عند الوصول كانت تشمل 05 مصطلحات، إلا أنه و في تعديل سنة 2010 تم تقليصها ليصبح عددها 03 مصطلحات فقط، إذ تم استبدال كل من المصطلحات DAF و DES و DDU بمصطلح واحد هو DAP، و تشير هذه المجموعة إلى أن المصدر يتحمل كل المصاريف الخاصة بنقل البضاعة إلى بلد الاستيراد، و هي كما يلي:

- ✓ **تسليم البضاعة في محطة الوصول DAT:** Delivered At Terminal البائع يسلم البضاعة بتفريغها من وسائل النقل في محطة الوصول، و يتوجب عليه دفع التكاليف الضرورية بما فيها التأمين على نقل البضاعة إلى المحطة المسماة، و يتحمل المشتري جميع المخاطر و النفقات الأخرى بعد تسلم البضاعة،[1] و المحطة يمكن أن تكون ميناء، رصيف، مستودع، ساحة حاويات، طرق، سكك حديدية، شحن جوي.

[1] - Jonas Malfliet, **Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term**, Institute of Private International Law , Law Faculty, Ghent University – Belgium, 2011, P 166.

- ✓ **تسليم البضاعة خالصة الرسوم الجمركية إلى مكان الوصول المعين DDP:** Delivered Duty Paid يفي البائع بالتزامه عند قيامه بتسليم البضاعة إلى المشتري، مخلصة جمركيا، غير منزلة من وسيلة النقل الواصلة إلى مكان الوصول المعين، و على البائع تحمل جميع النفقات و المخاطر الناجمة عن إيصال البضاعة إلى ذلك المكان، متضمنة رسوم استيراد البضاعة إلى بلد الوصول، حيث ينطبق ذلك، في حين يعكس مصطلح EXW التزام البائع في حده الأدنى، فإن مصطلح DDP يعكس الحد الأعلى لالتزام البائع.
- ✓ **تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه DAP:** Delivered At Plac يعني أن البائع يسلم البضائع ويضعها تحت تصرف المشتري عند وضعها في وسائل النقل، وبجب أن يكون على استعداد للتفريغ في المكان المتفق عليه، ورسوم الاستيراد يجب أن تدفع من قبل المشتري، فالبائع يتحمل جميع المخاطر التي تنطوي على جلب البضائع إلى المكان المسمى والتخليص الجمركي للبضائع للتصدير، وعلى البائع أن يتحمل التكاليف بموجب عقد النقل على التفريغ في الوجهة.

نلاحظ أنه من بين 11 مصطلحا، هناك 04 مصطلحات خاصة بالنقل البحري، هي: FAS، FOB، CFR، CIF.

أما 07 المتبقية فهي تخص كل أنواع النقل بما فيها النقل البحري و هي: EXW، FCA، CPT، CIP، DAT، DAP، DDP.

ثانيــا: مستندات التجارة الدولية

1. **تعريف مستندات التجارة الدولية:** هي مجموعة من الوثائق الرسمية والتجارية التي تُستخدم في عمليات التصدير والاستيراد لتوثيق الصفقة، إثبات ملكية البضاعة، تنظيم عملية النقل، وإنجاز المعاملات المالية والجمركية بين الأطراف في دول مختلفة.

تُعد هذه المستندات عنصرًا محوريًا في إتمام الصفقات التجارية عبر الحدود، حيث تضمن حماية حقوق الطرفين)المصدر والمستورد)، وتُسهل الإجراءات القانونية والمالية والجمركية.

2. **أهمية مستندات التجارة الدولية:**

- ✓ **إثبات وجود الصفقة ومحتواها**: توضح نوع البضاعة، كميتها، قيمتها، شروط التسليم والدفع.
- ✓ **ضمان الحقوق القانونية للأطراف**: يمكن الرجوع إليها في حال وجود نزاع بين المصدر والمستورد.
- ✓ **إتمام إجراءات الشحن والتخليص الجمركي**: ُطلب من الجمارك لتحرير البضائع، تحديد الرسوم الجمركية، والتأكد من مطابقة البضاعة للقوانين.
- ✓ **تسهيل الدفع والتمويل**: ُتستخدم في أنظمة الدفع الدولية مثل الاعتماد المستندي، الكمبيالة، والضمان البنكي.
- ✓ **تحديد المخاطر والمسؤوليات**: تبين من يتحمل المسؤولية في حال التلف أو الضياع، بناءً على شروط الإنكوتيرمز.(Incoterms)

- ✓ **الامتثال للأنظمة واللوائح الدولية**: بعض الوثائق تكون شرطًا لدخول البضائع إلى دولة معينة (مثل شهادة المنشأ، أو شهادة الصحة.(
- ✓ **تمكين التداول الثانوي للبضائع**: بعض المستندات مثل بوليصة الشحن البحري تعتبر وثيقة ملكية، ويمكن بيع البضاعة عن طريقها أثناء الشحن.

أهم المستندات المستخدمة في معاملات التجارة الدولية:

2. الفاتورة التجارية Commercial Invoice):

تعريفها: الفاتورة التجارية (Commercial Invoice) هي وثيقة يصدرها المصدر (البائع) إلى المستورد (المشتري)، تحتوي على تفاصيل البضاعة المباعة، وقيمتها، وشروط البيع. وتُستخدم كمرجع أساسي في المعاملات الجمركية والمالية.

تُعد الفاتورة التجارية من أهم مستندات التجارة الدولية، إذ تُشكل الأساس القانوني والمالي لأي صفقة تصدير أو استيراد. ومن خلالها يتم تحديد القيم، الكميات، شروط الدفع والتسليم، وهي ضرورية لإتمام المعاملات الجمركية والمالية بين الدول.

محتوى الفاتورة التجارية: تتضمن الفاتورة التجارية العناصر التالية:

- بيانات المصدر والمستورد :الاسم، العنوان، الدولة.
- رقم الفاتورة وتاريخها.
- وصف تفصيلي للبضائع :الكمية، النوع، الوزن، بلد المنشأ.

- السعر لكل وحدة والقيمة الإجمالية.
- عملة الدفع)دولار، يورو.(...
- شروط الدفع)نقدًا، تحويل، اعتماد مستندي.(
- شروط التسليم الدولية (Incoterms) مثلFOB ، CIF، EXW.
- توقيع وختم المصدر)عند الحاجة.(

أهمية الفاتورة التجارية:

- للتخليص الجمركي: تُستخدم من قِبل سلطات الجمارك لتحديد قيمة الرسوم الجمركية والضرائب.
- إثبات البيع الدولي: تشكل دليلاً قانونيًا على إتمام الصفقة بين الطرفين.
- مرجع محاسبي ومالي: تعتمد عليها الشركات في إثبات الإيرادات والتكاليف.
- تسهيل التحويلات البنكية والدفع: خاصة عند استخدام وسائل دفع كـالاعتماد المستندي.
- مطابقة المستندات الأخرى: مثل بوليصة الشحن، شهادة المنشأ، وقائمة التعبئة.

الشروط الواجب توفرها لصحة الفاتورة التجارية

- الدقة والوضوح في المعلومات
- مطابقة البيانات مع باقي المستندات
- الالتزام بالشروط التعاقدية
- ذكر جميع التفاصيل المتعلقة بالتسليم والدفع

- أن تكون باللغة المتفق عليها (غالبًا الإنجليزية أو الفرنسية).

3. شهادة التأمين (Insurance Certificate)

- **تعريف شهادة التأمين** (Insurance Certificate): هي وثيقة تصدرها شركة التأمين بناءً على طلب المصدر أو المستورد، تثبت أن البضائع المشحونة مؤمَّن عليها ضد مجموعة من الأخطار أثناء النقل، مثل: السرقة، الغرق، الحريق، أو التلف.

وتُعد هذه الشهادة من المستندات الأساسية المطلوبة خصوصًا في عقود البيع الدولية التي تعتمد على شروط **CIF (Cost, Insurance and Freight)**أو **CIP (Carriage and Insurance Paid to)**، حيث يكون البائع ملزمًا بتوفير التأمين.

- **محتوى و بيانات شهادة التأمين:** يجب أن تشمل شهادة التأمين المعلومات التالية:

- اسم المؤمن له (المصدر أو المستورد)؛
- اسم شركة التأمين وعنوانها؛
- رقم بوليصة التأمين؛
- نوع البضاعة المؤمن عليها؛
- وسيلة النقل (بحر، جو، بر)؛
- وجهة الشحن والبلد المقصود؛

- قيمة التأمين (غالبًا 110% من قيمة الفاتورة التجارية)؛
- نوع التغطية التأمينية (شاملة، ضد خطر معين،..)؛
- تاريخ الإصدار ومدة التغطية؛
- توقيع وختم شركة التأمين.

- **أهمية شهادة التأمين في معاملات التجارة الدولية:**

- حماية مالية من الخسائر: تعوّض صاحب البضاعة في حال حدوث خسارة أو تلف أثناء النقل.
- عنصر ضروري في بعض شروط الإنكوتيرمز: مثل CIF وCIP، حيث يتحمل المصدر تكلفة التأمين.
- تُطلب في أنظمة الدفع الدولية: مثل الاعتماد المستندي، ويُشترط تقديمها ضمن المستندات للبنك.
- تمنح الثقة للطرفين: خصوصًا في المعاملات العابرة للحدود والتي تنطوي على مخاطر متعددة.

- **ملاحظات مهمة:**

- يجب أن تتطابق بيانات شهادة التأمين مع الفاتورة التجارية وبوليصة الشحن.
- تُرفق غالبًا مع المستندات المقدَّمة للبنك في حال استخدام الاعتماد المستندي.
- يجب أن تتطابق بيانات شهادة التأمين مع الفاتورة التجارية وبوليصة الشحن.

- تُرفق غالبًا مع المستندات المقدَّمة للبنك في حال استخدام الاعتماد المستندي.

- **أهم المخاطر التي تغطيها شهادة التأمين في التجارة الدولية:**

- **مخاطر النقل البحري:** مثل: غرق السفينة و تصادم السفن و فقدان الحاويات في البحر و انفجار أو حريق على متن السفينة؛
- **مخاطر النقل البري:** كحوادث المرور و السرقة أثناء التوقف أو أثناء النقل و انقلاب الشاحنة أو انقلاب الحمولة؛
- **مخاطر النقل الجوي:** تأخير التسليم بسبب الطقس أو الأعطال الفنية و تلف البضائع بسبب الضغط أو الحرارة في الطائرة؛
- **مخاطر الحريق والانفجار:** اشتعال الحاوية أو المستودع خلال التخزين أو النقل أو انفجارات ناتجة عن تسرب مواد خطرة
- **المخاطر الطبيعية (القوة القاهرة):** كالزلازل و العواصف البحرية أو الرملية و الفيضانات؛
- **المخاطر البشرية:** مثلالسرقة أو القرصنة البحرية أو أعمال الشغب أو العصيان المدني في بلد الوصول أو المغادرة؛
- **مخاطر التحميل والتفريغ:** تلف البضائع أثناء التحميل في الميناء أو في موقع الشحن أوسقوط الحاويات أو الأجهزة أثناء المناولة
- **مخاطر التأخير:** لا تُغَطَّى دائمًا، ولكن بعض التأمينات الممتدة قد تشمل الخسائر الناتجة عن تأخير البضاعة، خصوصًا في البضائع القابلة للتلف.

- **فقدان أو نقص البضاعة:** عند تسليم عدد أو وزن أقل من المتفق عليه بسبب التلف أو السهو.

4. **شهادة المنشأ** (Certificate of Origin)

- **تعريف شهادة المنشأ**: هي وثيقة رسمية تُثبت أن السلع المصدّرة قد تم إنتاجها أو تصنيعها أو معالجتها في بلد معين .تصدرها غرفة التجارة أو هيئة رسمية أخرى، وتُستخدم لتحديد بلد المنشأ لأغراض جمركية وتجارية. وتُعد من المستندات الإلزامية في أغلب عمليات الاستيراد، حيث تؤثر على مستوى الرسوم الجمركية التي تُفرض على البضائع المستوردة.

أو: هي شهادة تصدر عن الغرفة التجارية للبلد المصدّر تبين مكان صنع أو إنتاج البضاعة المراد تصديرها. تعد وثيقة ضرورية للتعرف على جنسية البضاعة بغية تقدير نسب الرسوم التي ستفرض عليها أو المعاملات التفضيلية للمنتج او السلعة التي ستمنح لها. حيث تمكن شهادة المنشأ من التحكم في منع دخول السلع المقاطعة اقتصاديا أو الممنوعة لدولة ما.

- **الهيئات المخولة بإصدار شهادة المنشأ**

- غرف التجارة والصناعة (الجهة الرسمية في معظم الدول)؛

- الهيئات الحكومية المختصة؛

- بعض الشركات المصدّرة المعتمدة مسبقًا (في اتفاقيات تفضيلية).

جمهورية السودان

الجهة المصدرة : غرفة السودان التجارية

إسم الفـــرع : الخرطوم

الرقم المتسلسل 3149

شعار الجامعة

شعار الدولة المصدرة

غرفة السودان التجارية
الخرطوم
Sudan Chamber of Commerce
Khartoum
رقم الشهادة : 789999
تاريخ الشهادة : 15-03-2024

شهـادة منشـأ

بموجب أحكام إتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الـدول العربيـة

١/ المصدر وعنوانه كاملاً :	٢/ المنتج وعنوانه كاملاً
٣/ المستورد وعنوانه كاملاً :	٤/ بلد المنشأ ٥/ تم تطبيق التراكم مع دول أخرى نعم ☐ إسم الدولة : لا ☐
٦/ تفاصيل الشحن :	٧/ ملاحظات :

٨/ وصف السلع ؛ العلامة التجارية (إن وجدت) ، عدد ونوع وارقام الطرود ؛	٩/ الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (لتر ، متر ، مكعب الخ)	١٠/ رقم وتاريخ الفاتورة (الفواتير)

١١/ إقرار وتعهد المصدر	١٢/ توقيع وخاتم الجهة المصدرة	١٣/ تصديق الجهة الحكومية المختصة :
أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة وأن السلع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط والمعايير اللازمة لأكتساب صفة المنشأ	للشهادة :	.....
المكان :	التوقيع :	التوقيع : .....
التاريخ :	Sudan Chamber of Commerce لخاتم :	لخاتم :
التوقيع :	التاريخ :	التاريخ : .....

- **محتوى شهادة المنشأ:** يجب أن تتضمن شهادة المنشأ المعلومات التالية:

- اسم وعنوان المصدر ؛
- اسم وعنوان المستورد؛
- وصف البضائع (نوعها، الكمية، الوزن)؛
- بلد المنشأ الحقيقي للبضاعة؛
- جهة الإصدار وتاريخها؛
- توقيع وختم الجهة المصدّرة (غرفة التجارة)؛
- رقم الفاتورة التجارية المتعلقة بالبضائع.

- **أنواع شهادة المنشأ:**

✓ **شهادة منشأ عادية (غير تفضيلية):** تثبت فقط بلد منشأ البضاعة، و تُستخدم عندما لا تكون هناك اتفاقيات تجارية تفضيلية بين بلد المنشأ وبلد الاستيراد. كما تصدرها عادة الغرف التجارية.

✓ **شهادة منشأ تفضيلية:** تُستخدم لإثبات أن البضاعة تستوفي شروط اتفاقيات التجارة التفضيلية، مثل الاتفاقيات الثنائية أو الإقليمية (كالاتحاد الأوروبي، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، اتفاقية أغادير). تتيح للمستورد الاستفادة من إعفاءات أو تخفيضات جمركية.

✓ **شهادة منشأ ذاتية المنشأ (Self-Certification):** تُصدر مباشرة من المُصدِّر المعتمد دون الرجوع إلى الغرفة التجارية. تُستخدم في بعض الاتفاقيات مثل اتفاقية

التجارة الحرة بين الاتحاد الأوروبي وكندا (CETA). تتطلب تسجيل المصدر في نظام "المُصدِّر المعتمد".

- ✓ **شهادة منشأ إلكترونية**: تصدر وتُعتمد إلكترونياً من خلال منصات رقمية حكومية أو تابعة لغرف التجارة. تعزز الكفاءة وتقلل من مخاطر التزوير. بدأت كثير من الدول في اعتمادها ضمن خطط التحول الرقمي.

5. وثيقة سند الشحن:

- **تعريف سند الشحن:** مستند يثبت انعقاد عقد النقل البحري للبضائع كما يثبت تلقي الناقل البضائع و شحنه لها، ويتعهد بموجبه الناقل بتسليم البضاعة مقابل استرداد الوثيقة و ينشا هذا التعهد عن وجود نص في الوثيقة يقضي بتسليم البضائع لأمر شخص مسمى أو تحت الإذن أو لأمر.

أي أنه وثيقة أساسية في التجارة الدولية تُثبت نقل البضاعة من المصدّر إلى المستورد، وتُستخدم كدليل على وجود عقد نقل، واستلام البضائع من قبل الناقل، وغالباً ما تكون قابلة للتداول.

- **أهمية سندات الشحن في التجارة الدولية:**

- تُستخدم في الإجراءات الجمركية؛
- ضرورية لتحصيل مستندات الاعتماد المستندي؛
- تُعد من مستندات الإثبات في حال النزاع بين الأطراف؛
- أداة لتتبع الشحنات ومراقبة سلاسل الإمداد؛

- أداة مهمة في العمليات المصرفية (الاعتماد المستندي).

- **أنواع سند الشحن:**

✓ **سند الشحن البحري(Bill of Lading - B/L) :** يصدر عن شركة الشحن البحري و يستخدم لنقل البضائع عن طريق البحر. له ثلاث وظائف رئيسية:

- إثبات استلام البضائع.
- عقد نقل بين المرسل والناقل.
- وثيقة ملكية للبضاعة (قابلة للتداول)

- **سند الشحن البري** (CMR – Convention Relative au Contrat de Transport International de Marchandises par Route): يُستخدم للنقل البري الدولي بين الدول الموقعة على اتفاقية.CMR ، يُثبت فقط عقد النقل ولا يُعد وثيقة ملكية. كما يصدر بثلاث نسخ: واحدة للمرسل، وواحدة للناقل، وواحدة للمستلم.
- **بوليصة الشحن الجوي (Air Waybill – AWB)**: تصدرها شركة الطيران أو وكلاؤها، تُستخدم لنقل البضائع جواً، غير قابلة للتداول، ولا تُعد وثيقة ملكية. ثبت استلام البضاعة وشروط النقل، وتحتوي معلومات عن الشاحن والمستلم.
- **بوليصة الشحن الجوي (Air Waybill – AWB)**: تصدرها شركة الطيران أو وكلاؤها، ُستخدم لنقل البضائع جواً، غير قابلة للتداول، ولا تُعد

وثيقة ملكية. تُثبت استلام البضاعة وشروط النقل، وتحتوي معلومات عن الشاحن والمستلم.

6. التصريح الجمركي المفصل

مفهومه: هو وثيقة رسمية تُقدَّم من قبل المصدّر أو المستورد (أو ممثله الجمركي) إلى إدارة الجمارك، تتضمن معلومات دقيقة ومفصلة عن البضاعة المستوردة أو المُصدّرة، بهدف تقييمها جمركيًا، وتحديد ما إذا كانت تخضع للضرائب، الرسوم، أو القيود الأخرى.

كل بضاعة مستوردة أو مصدرة، يجب أن تكون محل تصريح مفصل وهذا ما يسمى "بالطابع الإلزامي للتصريح المفصل" هذا ما نصت عليه المادة 75 من قانون الجمارك الجزائري.

ولقد نص المشرع على إجراءات الجمركة، في الفصل السادس ضمن الأحكام العامة من المواد 75 إلى 114 من ق.ج.ج.

إن التصريح المفصل وثيقة محررة وفقا لأشكال معينة، يبين فيها المصرح النظام الجمركي الواجب تحديده للبضائع ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم ومقتضيات المراقبة الجمركية.

1. إعداد التصريح المفصل

أولا : البيانات المطلوبة في إعداد التصريح المفصل:

يمكن للتصريح المفصل أن يكون كتابي أو شفوي، وذلك حسب نوعية أو قيمة البضائع أو طبيعة العملية (تجارية – غير تجارية) كما يمكن أن يكون التصريح مبسط، ولقد تم تحديد شكل ومضمون التصريح المفصل بموجب المادة 02/82 من ق.ج.ج التي أحالت على المقرر رقم (12. (

الذي حددت المادة (05) منه البيانات الجوهرية الواجب توفرها في التصريح المفصل **وأهمها**

أ. **البيانات الخاصة بالبضاعة**: رمز النظام الجمركي المختار – عدد الحاويات، طبيعة الطرود وعلاماتها ورقمها وعددها ووزنها الإجمالي والصافي – القيمة لدى الجمارك، رمز بلد الشراء والبلد المصدر وبلد المنشأ ، النظام الجبائي والتعريف الامتيازي ، التعيين التعرفي للمورد أو المرسل إليه في الخارج، طريقة التمويل، النقل، التصريح الموجز، طريقة دفع الحقوق والرسوم، تعهد مكتتب من المصرح... إلخ.

ب. **البيانات الخاصة بالمصرح**: أهمها: رقم الاعتماد – والقرض، التوقيع بخط اليد، كما يرفق التصريح المفصل بالفاتورات ووثائق أخرى مثل: إشعار بالوصول – بيان النقل البحري (حالة سفينة) السجل التجاري – قائمة الطرود... إلخ.

ثانيا : شكل وثيقة التصريح المفصل:

إن شكل وثيقة التصريح المفصل موحد بموجب أمر المديرية العامة للجمارك المادة 02 من المقرر رقم 12، ويكون صالح لجميع العمليات الواردة ضمن الأنظمة الجمركية (العرض

للاستهلاك – العبور – المسافة – المستودعات – القبول المؤقت – التصدير النهائي – التصدير المؤقت – إعادة التصدير.(...

ويودع التصريح المفصل على **04 نسخ**:

- ✓ نسخة بيضاء (الأصل) : تحتفظ بهما إدارة الجمارك.
- ✓ نسخة زرقاء : خاصة بالمصرح كإثبات.
- ✓ نسخة صفراء : خاصة بالبنك.
- ✓ نسخة حمراء : نسخة الرجوع، خاصة بالأنظمة الموافقة.

تحفظ هذه النسخ في حافظة ورقية ويعطى لها رمز العملية، اسم المصرح وبيانات أخرى .

ثالثا : الشروط الشكلية العامة للتصريح المفصل :من بين هذه الشروط:

- ✓ أن يعرض التصريح المفصل وفقا للشكل المقرر قانونا.
- ✓ أن يكون واضحا دون شطب أو حشو في المعلومات.
- ✓ أن يكتب بالرقن بواسطة الحاسوب وممضى من طرف المصرح.
- ✓ أن تتم التصريحات بعدد المرسلين أو المرسل إليهم.
- ✓ إرفاق التصريح بتصريحات مكملة في حالة وجود أكثر من بضاعتين.

رابعا : الشروط الأساسية الواجبة لإيداع التصريح المفصل:

أ -الأشخاص المؤهلون قانونا لإعداد التصريح المفصل:

حسب المنشور الصادر عن المديرية العامة لإدارة الجمارك، رقم 67 فإن المصرح لدى الجمارك هو الشخص الذي يوقع على التصريح الجمركي، ويمكن أن يكون المصرح إما : مالك البضاعة – الوكيل لدى الجمارك – ناقل البضاعة.

وتقضي المادة 78 من ق.ج.ج ، أن يتم التصريح المفصل للبضائع من قبل أصحابها أو الأشخاص المعنويين أو الطبيعيين المعتمدين كوكلاء لدى الجمارك.

ب -مكان إيداع التصريح المفصل:

حسب المادة 76 ق.ج.ج تتم الإجراءات الجمركية على مستوى المكاتب الجمركية المختصة والمتواجدة على الحدود البرية – البحرية – المطارات.

ت -زمن إيداع التصريح المفصل:

حسب المادة 34 من ق.ج.ج، فإن تحديد مواقيت فتح وغلق المكاتب تحدد بمقرر من المدير العام للجمارك حسب حركة العمل .

وحسب المادة 76 من ق.ج.ج، يمنح أجل 21 يوم ابتداءا من تاريخ تسجيل الوثيقة التي رخص بموجبها تفريغ البضاعة، كما أنه لا يمكن إيداع التصريح المفصل قبل وصول البضاعة. غير أنه استثناءا وحسب المادة 89 من ق.ج.ج يمكن إيداع تصريح مسبق، تسهيلا لعملية التخليص للمصرح والسماح لإدارة الجمارك من مباشرة المعاينة التمهيدية للبضائع خاصة السريعة التلف.

وعند إيداع التصريح المسبق، يتم تسجيله دون تحديد الحقوق والرسوم الذي لا يتم إلا بعد وصول البضائع الذي يجب أن يكون قبل انقضاء أجل 03 أيام من إيداع التصريح وإلا تم إلغاؤه .

2. **المراحل التي يمر بها التصريح المفصل** : يمر التصريح المفصل بعدة مراحل:

أولا – القبول والتسجيل والفحص:

1- **القبول والتسجيل**:

يتكفل مكتب القبول باستلام ومراقبة التصريحات المفصلة والوثائق المرفقة، ويعتمد في ذلك على دليل التصريح المفصل. أما فيما يخص استيراد السيارات، يستعمل الجدول الرسمي للسيارات لمراقبة القيمة لدى الجمارك. وفي حالة نقصان أية وثيقة في الملف، أو وجود تزوير، يلغى التصريح. بعدها يقوم العون بتسجيل التصريح المفصل لدى مكتب التسجيل في سجل خاص يسمى102 BIS ، فيعطى رقم للتصريح ، ثم يسجل الرقم في بيان الحمولة ويؤشر على التصريح بعبارة .manifeste annoté ثم يعطى له رقم تسلسلي، ويسجل : اسم المستورد والمصرح وطبيعة البضاعة، وزنها والقيمة لدى الجمارك، ورقم الوصول (التصفية.(

2- **المراقبة والفحص:**

بعد تسجيل التصريح المفصل، يقوم مفتش الجمارك بمراقبة ومطابقة الوثائق المرفقة له من حيث المنشأ (شهادة المنشأ)، الكمية، الوزن، رخصة الاستيراد، الفاتورة، التعرفة...

كما يمكنه معاينة البضاعة ماديا حسب المادة 92 من ق.ج.ج.

وتتم عملية الفحص حسب المادة 94 من ق.ج.ج في مساحات التخليص (مساحات الإيداع المؤقت)، أو في مكان تحدده إدارة الجمارك. والقانون لم يحدد زمن الفحص، إلا أنه يجب ألا يطول.

كما أنه يجب أن يتم وفقا لتسلسل تسجيل التصريحات، لكن يمكن في حالة البضائع السريعة التلف أن تفحص أولا، ويتم الفحص بحضور المصرح، وفي حالة غيابه تشعره إدارة الجمارك برسالة مسجلة، وإذا لم يحضر خلال 08 أيام، يطلب القابض من المحكمة تعيين ممثل للمصرح وتكون مصاريف نقل البضاعة إلى مكان الفحص على عاتق المصرح.

ثانيا : تصفية التصريح المفصل وحالات إلغاءه:

1- **تصفية التصريح المفصل :** بعد تسجيل التصريح المفصل لدى مكتب التصفية، يقوم الأعوان بفحص البضائع ومطابقتها مع ملف التصريح، فرقابة هذا المكتب تكمل الرقابة التي قام بها أعوان مكتب القبول. فيقوم العون بمراقبة الوضعية التعريفية والحقوق والرسوم المطبقةTVA) ، DD، (DAP، ليتم حساب المبلغ المستحق ومدى صحته في التصريح المفصل، كما تتم مراقبة الوثائق المرفقة، خاصة الفاتورة التي يجب أن تكون موطنة. وكذا مراقبة السعر الوحدوي والإجمالي وطبيعة وسيلة النقل والبنك الذي قام بالعملية، نوع العملة وطريقة الدفع، وعنوان المستورد.

وفي حالة ما إذا طلب المصرح نظام جمركي اقتصادي، فإنه بعد الفحص يرسل الملف إلى مكتب المتابعة بعد تأشيره من طرف مفتش الجمارك، هذا المكتب مكلف بمتابعة هذا النوع من الملفات إلى غاية التصفية من النظام، سواء بدفع الحقوق والرسوم أو الانتقال إلى نظام آخر.

إذن بعد فحص الملف، يؤشر المفتش على الملف ويوجهه إلى القباضة لتخليص الحقوق والرسوم المستحقة، فيسلم القابض للمصرح وصل التخليص ليقدمه إلى مفتش الفحص. وهكذا يكون المصرح قد قام بعملية الجمركة الفعلية للبضاعة، وتسلم له نسخة التصريح الخاصة به (زرقاء) وسند رفع البضاعة التي يجب رفعها في أجل 15 يوم من تاريخ تسليم سند الرفع.

بعد استكمال كل هذه الإجراءات (التصفية، رفع البضاعة، دفع الحقوق والرسوم)، يوضع التصريح المفصل مع الملف في مصلحة الأرشيف ويسجل ويعطى له رقم خاص لتسهيل عملية البحث مستقبلا، وللقيام بالمراقبة اللاحقة من طرف مصلحة مكافحة الغش وهذه الإمكانية صالحة لمدة 10 سنوات فقط.

2- حالات إلغاء التصريح المفصل:

حسب المادة 89 مكرر من ق.ج.ج والمقرر رقم 08يرخص إلغاء التصريح المفصل في الحالات التالية:

أ – **عند الاستيراد** : إذا أثبت المصرح أن البضائع تم التصريح بها تحت نظام جمركي غير مناسب أو أنها مدونة في بيان الحمولة ولم يتم تفريغها، أو أنها ضائعة نهائيا بعد حادث أو حالة قوة قاهرة، أو أنها غير مطابقة للطلب، أو غير صالحة للاستهلاك، أو بيعت في المزاد العلني.

ب – **عند التصدير** : إذا أثبت المصرح أن البضائع لم تغادر الإقليم الجمركي، أو أنه لم يستفيد من امتيازات مرتبطة بالتصريح.

جـ - **في حالة التصريحات الثنائية** : يمكن إلغاء التصريح إذا كانت هناك تصريحات لنفس البضاعة في نفس الوقت بمكتب الجمارك.

د – **في حالة تصريحات غير مقبولة** : التصريحات التي يتبين بعد تسجيلها أنها غير مقبولة تلغى وجوبا. بغض النظر عن العقوبات التأديبية التي تسلط على العون المخطئ.

ملاحظة : هذه الحالات جاءت على سبيل المثال لا الحصر.

ثالثا: طرق الدفـع في التجارة الدولية:

تعتبر وسائل الدفع في التجارة الخارجية كل أداة دفع لتسوية المعاملات التجارية الدولية، مهما كانت الأداة المستعملة، حيث نجد من هذه الأدوات ما فيه تقليدية وآخر حديث، والتي تهدف إلى تحقيق خدمـــــة وحماية الأطراف المتعاقدة و كذا تحويل رؤوس الأموال بواسطة هذه الوسائل. أي أن كل طريقة دفع حتى تنجح لابد من توفرها على 04 شروط هي البساطة و المرونة و السرعة و الأمان.

و تنقسم طريق الدفع في التجارة الدولية إلى وسائل دفع تقليدية و وسائل دفع حديثة أو إلكترونية كما يلي:

1- وسائل الدفع التقليدية:

عرفت وسائل الدفع الكلاسيكية في التجارة الخارجية استعمالا كبيرا بين أطراف المتعاملين الدوليين، لما توفره من سهولة و بساطة و ثقة بين المصدر و المستورد في التعامل، و هي كما يلي:

1.1 الدفع نقدا: وهي أسهل وسائل الدفع وأكثر ضمانا لحضور كل من البائع والمشتري عند التسوية وهذا ما يجعل هذه التقنية قابلة للاستعمال. ويستعمل هذا النوع في العمليات الصغيرة وكان هناك عدة وجوه للدفع النقدي تتمثل فيما يلي:[1]

- ✓ يمكن ان يكون الدفع عند طلب البضائع، وفي هذه الحالة يتم الدفع أو لا ثم يتم تسليم البضائع؛

[1]- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 9002 ، ص12 .

- ✓ يمكن أن يتم الدفع فورا ويعني ذلك أن الثمن يُدفع بمجرد إتمام الصفقة أو خلال مهلة من تاريخ استلام البضائع على أن لا تتجاوز المهلة 10 أيام؛
- ✓ الدفع عند الاستلام تتم هذه العملية عندما يكون الطرفان حديثي العهد بالتعامل إذ أن المشتري لا يستطيع تسلم البضائع من ناقلها إلا إذا دفع له قيمة البضائع و المصاريف.

2.1 الدفع عن طريق الشيك: هو وسيلة من الوسائل التي تُستخدم لتسوية المدفوعات بين البائع والمشتري عبر الحدود، ويعد أحد الخيارات التي قد تستخدمها الشركات لإجراء المعاملات التجارية الدولية بشكل آمن ومنظم. رغم أنه في التجارة الدولية، تُستخدم طرق أخرى أكثر شيوعًا مثل الاعتمادات المستندية أو التحويلات البنكية، إلا أن الدفع عن طريق الشيك لا يزال يشكل وسيلة معترف بها في بعض الحالات

هو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشارا الى جانب النقود الورقية وهو عبارة عن وثيقة تتضمن أمرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون المستفيد غير معروف إذا كان الشيك محرر لحامله. ولهذا فالشيك هو أمر كتابي لدفع مبلغ محدد من المال إلى المستفيد. و يتضمن الشيك 03 أشخاص :الساحب و هو صاحب الشيك، المسحوب عليه وهو البنك، المستفيد وهو البائع.[1]

3.1 الدفع عن طريق التحويل المصرفي: يعتبر التحويل المصرفي وسيلة دفع سريعة . حيث يطلب المستورد(الدافع) من مصرفه تحويل مبلغ من حسابه الى حساب المصدر (المستفيد)، وذلك من خلال تقديم وثائق تجارية للبنك مثل العقد التجاري، فاتورة وغيرها. وهذه العملية تجعل حساب المستورد مدينا وحساب المصدر دائنا.

[1]- مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 9002 ، ص9 .

4.1 أوراق الدفع: هي قيمة التسديدات التي قوم بها المستورد لصالح المصدر، فهي وسيلة دفع تعوض الشيكات، يلتزم بموجبها المستورد بدفع دينه في تاريخ الاستحقاق، و تتجسد أوراق الدفع في الأوراق التجارية التي تُعرف على أنها سند محرر بشكل محدد قابل للتداول يتضمن أداء مبلغ محدد في تاريخ و مكان معينين، مثل الكمبيالات و السندات.

2- وسائل الدفع الحديثة أو الإلكترونية:

1.2 البطاقات الإلكترونية: هي عبارة عن بطاقة مغناطيسية يستطيع حاملها استخدامها في شراء معظم احتياجاته، أو أداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون الحاجة لحمل مبالغ كبيرة قد تتعرض لمخاطر السرقة أو الضياع أو الإتلاف،[1] و هناك ثلاث أنواع منها، هي بطاقات الدفع، و بطاقات الائتمان، و بطاقات الصرف الشهري.

- **بطاقات الائتمان (Credit Cards)** : هي بطاقات تمنح لحاملها خط ائتمان من البنك، مما يتيح له شراء السلع والخدمات ودفع المبالغ لاحقًا، مثل بطاقات فيزا (Visa)و ماستركارد.(Mastercard) . و لها عدة مزايا منها:

  - المرونة في السداد.
  - حماية ضد الاحتيال.
  - مكافآت وبرامج ولاء أحيانًا.

[1]- محمد الفاتح محمود المغربي، التجارة الإلكترونية، دار الجنان للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص 152.

- **بطاقات الخصم المباشر (Debit Cards) :** هي بطاقات مرتبطة بحساب مصرفي، حيث يتم خصم المبلغ مباشرة من الرصيد المتوفر. مثل بطاقات فيزا (Visa) و ماستركارد (Mastercard) التي تحمل خصائص الخصم. لها عدة مزايا منها:

  - لا توجد فوائد على المبالغ المدفوعة.
  - تحكم أكبر في النفقات حيث لا يمكن استخدامها إلا إذا كان هناك رصيد كافٍ.

- **البطاقات المدفوعة مسبقًا (Prepaid Cards) :** هي بطاقات يمكن تحميلها مسبقًا بمبلغ معين من المال وتُستخدم للصرف حتى يتم استنفاد الرصيد. مثل بطاقات السفر المدفوعة مسبقًا أو بطاقات الهدايا مثل تلك الخاصة بـ أمازون أو إيتس.(iTunes) و من مزاياها:

  - سهولة الاستخدام في المشتريات عبر الإنترنت أو في المتاجر.
  - بدون ديون، حيث يتم تحميل البطاقة بمبلغ معين مسبقًا.

- **البطاقات الافتراضية (Virtual Cards) :** هي بطاقات غير مادية يتم إصدارها لأغراض الدفع الإلكتروني عبر الإنترنت فقط، ولا يمكن استخدامها للسحب النقدي. مثل بعض الشركات مثل PayPal أو Revolut توفر بطاقات افتراضية. لها عدة مزايا مثل:

  - أمان عالٍ، حيث يمكن استخدام البطاقات الافتراضية مرة واحدة فقط أو في فترة محدودة.

- حماية ضد الاحتيال لأن الرقم يتم إنشاؤه فقط عند الحاجة.

بطاقات الهدايا(Gift Cards) : هي بطاقات تُمنح كهدية، وتأتي محملة بمبلغ معين يمكن صرفه في أماكن محددة. مثل :بطاقات هدايا أمازون أو بطاقات هدايا الشركات الكبرى مثل أمازون، آبل، ستاربكس. من مزاياها:

- تطبيق سهل في المتاجر أو عبر الإنترنت.
- قد تكون مناسبة للأشخاص الذين لا يرغبون في استخدام بطاقات ائتمان أو خصم.

البطاقات المدفوعة مسبقًا للاستخدام العالمي (Global Prepaid Cards) : هي بطاقات مدفوعة مسبقًا، ولكنها تكون قابلة للاستخدام الدولي في الأماكن التي تقبل البطاقات الرئيسية مثل فيزا و ماستركارد. مثل :بطاقات Revolutو .NetSpend من مزاياها:

- يمكن استخدامها في المعاملات الدولية.
- تمنح مرونة أكبر في النفقات

2.2 الفواتير الإلكترونية: الفاتورة الالكترونية هي نظام منخفض التكاليف لمعالجة المعاملات التي تستفيد من تكنولوجيا المعلومات لتحويل عملية إعداد الفواتير اليدوية والورقية إلى صيغة الكترونية أكثر فاعلية في معالجة رسائل البيانات والمحافظة على السجلات. عُرِّفت الفاتورة الالكترونية في المبدأ التوجيهي رقم (EC/2001/115) الصادر عن المجلس الأوروبي بأنها: "إرسال الفواتير عبر الوسائل الالكترونية؛ أي نقلها إلى المتلقي باستخدام معدات الكترونية

لمعالجة وتخزين البيانات". مع انطلاق الفاتورة الالكترونية استبدلت فاتورة الورقة التقليدية بنسخة الكترونية مما أزال كثيراً من سلبياتها بينما حافظ على الفاتورة بمثابة وثيقة قائمة.[1]

أو هي: هي فواتير تُرسل أو تُستقبل وتُخزن بصيغة رقمية، وتعد بديلاً للفواتير الورقية التقليدية. تُستخدم هذه الفواتير في المعاملات التجارية بين الشركات أو بين الشركات والعملاء، وتحتوي على تفاصيل المعاملة مثل السلع أو الخدمات المقدمة، والمبالغ المستحقة، وطرق الدفع، إلخ. الفواتير الإلكترونية تعتبر جزءًا أساسيًا من التحول الرقمي في الأعمال التجارية.

- **مزايا الفواتير الإلكترونية:**

- **التوفير في التكاليف:**

  - إلغاء تكاليف الطباعة والنقل والتخزين المرتبطة بالفواتير الورقية.
  - تسهم في تقليل استهلاك الورق وتقليل الحاجة إلى المساحات المخصصة للتخزين.

- **السرعة والكفاءة:**

  - تُرسل الفواتير الإلكترونية بسرعة عبر البريد الإلكتروني أو الأنظمة المخصصة.
  - توفر وقتًا كبيرًا في إرسال واستلام الفواتير مقارنة بالفواتير الورقية التي تتطلب وقتًا أطول.

[1] - http://tfig.itcilo.org/AR/contents/e-invoices.htm 07/11/2020 08:30.

- **التقليل من الأخطاء البشرية:**

  - باستخدام الفواتير الإلكترونية، يمكن تقليل الأخطاء الحسابية أو الأخطاء الناتجة عن إدخال البيانات يدويًا.
  - التوثيق التلقائي للبيانات يساعد في تجنب الأخطاء.

- **التحكم والتوثيق:**

  - توفر الفواتير الإلكترونية تتبعًا رقميًا للمعاملات.
  - يمكن أن تكون مرتبطة بأنظمة إدارة الشركات أو المحاسبة، مما يسهل مراجعة المعاملات وحفظها للأغراض الضريبية أو القانونية.

- **حماية من الاحتيال:**

  - الفواتير الإلكترونية يمكن أن تحتوي على تقنيات أمان مثل التوقيعات الرقمية أو التشفير، مما يزيد من الحماية ضد الاحتيال.

- **البيئة:**

  - تُساهم الفواتير الإلكترونية في حماية البيئة من خلال تقليل استهلاك الورق والموارد الطبيعية الأخرى.

3.2 النقود الإلكترونية: حسب المفوضية الأوروبية هي قيمة نقدية مخزنة بطريقة إلكترونية على وسيلة إلكترونية كبطاقة ذاكرة أو كمبيوتر، و مقبولة كوسيلة للدفع بواسطة متعهدين غير المؤسسة التي أصدرتها، و يتم وضعها في متناول المستخدمين لاستعمالها كبديل عن العملات النقدية و الورقية، و ذلك بهدف إحداث تحويلات إلكترونية لمدفوعات ذات قيمة محددة.[1]

أي أن لنقود الإلكترونية هي شكل رقمي من المال يُستخدم لإجراء المعاملات المالية عبر الإنترنت أو من خلال منصات الدفع الرقمية. تعتبر النقود الإلكترونية بديلاً للعملات المادية (النقدية)، ويمكن استخدامها في العديد من الأنشطة المالية مثل الدفع مقابل السلع والخدمات، التحويلات المالية، والاستثمار. تعتمد النقود الإلكترونية على التكنولوجيا الرقمية وتُعزز من كفاءة وسرعة المعاملات المالية.

4.2 الشيك الإلكتروني: يسمح بالقيام بالدفع بين طرفين مرورا بوسيط، و طريقة الدفع هذه تختلف عن طريقة استعمال الشيك التقليدي نظرا لما تحمله هذه الشيكات المعالجة إلكترونيا و المتداولة عبر قنوات الاتصالات من خصوصية، فيقوم الوسيط بخصم مبلغ الشيك من رصيد المستعمل إلى رصيد الشركة، و يُعتبر أكثر الأوراق التجارية التي يمكن الاستفادة منها في مجال تقنية المعلومات و المعالجة الإلكترونية لها، كما يُعرف بأنه محرر ثلاثي الأطراف معالج إلكترونيا بشكل كلي أو جزئي، و يتضمن أمرا من شخص يسمى الساحب إلى البنك المسحوب عليه بأن يدفع مبلغا من النقود لإذن شخص ثالث يسمى المستفيد.[2]

[1]- رمضان على السيد معروف، التجارة الإلكترونية في اليابان و مدى استفادة مصر منها، مكتبة جزيرة الورد، القاهرة، مصر، 2012، ص 73.
[2]- عبد العزيز خنفوسي، قانون الدفع الالكتروني، مركز الكتاب الاكاديمي، عمان، الأردن، 2018، ص 79.

أي أن الشيك الإلكتروني هو نوع من الشيكات الرقمية التي تسمح بإجراء المدفوعات من خلال الأنظمة الإلكترونية، وهو بديلاً عن الشيكات الورقية التقليدية. يُستخدم الشيك الإلكتروني كأداة لتسوية الدفعات بين الأطراف عبر الإنترنت أو الأنظمة المصرفية الرقمية، ويعتمد على تكنولوجيا تشفير آمنة لضمان مصداقية المعاملات وحمايتها من الاحتيال.

فالشيك الإلكتروني وسيلة دفع على الخط، حيث يتلاءم مع معاملات البنوك الحديثة التي تسعى إلى استبدال الشيك الورقي بنوع إلكتروني يستعمل فيه توقيع إلكتروني حيث يتم التعرف على المستهلك على الخط و إعطائه صيغة قانونية.

- **مزايا الشيك الإلكتروني:**

- **السرعة**: الشيك الإلكتروني يوفر إجراء المدفوعات بسرعة مقارنة بالشيك الورقي الذي قد يتطلب وقتًا أطول للمعالجة.

- **الأمان**: تعتمد الشيكات الإلكترونية على تقنيات التشفير لضمان أمان المعاملات وحمايتها من التلاعب أو الاحتيال. كما يمكن إضافة التحقق الثنائي (2 (FAأو توقيعات رقمية لضمان صحة المعاملة.

- **التوفير في الوقت والتكلفة**: لا حاجة للطباعة أو إرسال الشيكات الورقية، مما يؤدي إلى توفير التكاليف المرتبطة بالنقل والطباعة. كما يُسهم في تقليل التأخير في المعاملات المالية.

- **التتبع والمراجعة**: يمكن تتبع المدفوعات والتحقق منها عبر الأنظمة الإلكترونية، مما يسهل مراجعة المعاملات وتسجيلها.

- **السهولة في الاستخدام**: يمكن لحامل الشيك الإلكتروني إرساله عبر الإنترنت بسهولة، سواء كان ذلك عبر البريد الإلكتروني أو من خلال نظام الدفع في البنك.

5.2 جمعية الاتصالات المالية ما بين المصارف العالمية (سويفت): SWIFT، وهي اختصار لـ The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications هي منظمة تعاونية لا تهدف للربح مملوكة للأعضاء وتقوم بتقديم خدمة على مستوى عال من الكفاءة وبتكلفة مناسبة. نشأت فكرة السويفت في نهاية الستينيات مع تطور التجارة العالمية وتكونت منظمة السويفت عام 1973 ومقرها الرئيسي في بلجيكا وبدأت نشاطها عام 1977.

عدد الدول المشتركة أكثر من 209 دولة من بينها معظم الدول العربية ويزيد عدد المؤسسات المالية المشتركة على 9000 مؤسسة. طبقا للوائح المنظمة يجب اشتراك الدولة قبل السماح لمؤسساتها بالاشتراك، اشتركت مصر عام 1994. وعدد المشتركين في مصر يزيد على 55 مؤسسة مالية.

ويهدف هذا النظام إلي تقديم أحدث الوسائل العلمية في مجال ربط وتبادل الرسائل والمعلومات بين جميع أسواق المال من خلال البنوك المسؤولة عن تنفيذ ذلك بمختلف الدول وبذلك يتمكن المشترك من مقابلة احتياجات العملاء الأجانب والمحليين أيضا.

يمكن تطبيق نظام سويفت لتبادل الرسائل في مختلف العمليات مثل مطابقة أوامر العملاء بين الجهات المتداخلة بالعملية والتصديق عليها كما في التحويلات النقدية الخاصة بالعمليات ونتائج التسوية وأيضا في التصديق علي تنفيذ عمليات التداول وتسويتها بين الأطراف المعنية وبالطبع يمكن تطبيقه بكافة العمليات المتعلقة بالتغير في أرصدة العملاء.

- **أهم مزايا نظام سويفت:**

✓ سرعة انجاز الحوالات ووصولها إلى المستفيدين؛

✓ توفير عنصر الامان؛

✓ أقل كلفة بالنسبة للبنك من اساليب التحويل الاخرى؛

✓ النظام يعمل على مدار 24 ساعة.

ويعتبر هذا النظام كبديل متطور للتكلس ويغطي جميع المراسلات المتعلقة بالتعاملات المالية والبنكية التي تتم بين البنوك والمؤسسات المالية حيث يوفر النظام الحماية والسرعة الكاملة لمثل هذه التعاملات ومتابعة تسليمها للجهات المعنية.

- **آلية العمل:**

كل بنك أو مؤسسة مالية في نظام سويفت يُمنح رمزًا خاصًا يُعرف برمز SWIFT أو BIC (Bank Identifier Code) ويتكون عادة من 8 إلى 11 حرفًا.

مثال على رمز سويفت DEUTDEFF : (خاص ببنك دويتشه في ألمانيا) .

عندما يريد عميل إرسال تحويل مالي دولي، يستخدم البنك هذا النظام لإرسال "رسالة SWIFT" إلى بنك المستفيد، تتضمن:

- رقم الحساب؛
- اسم المستفيد؛
- المبلغ؛
- العملة؛
- سبب التحويل؛

- **أهمية نظام سويفت:**

✓ شبكة عالمية: تضم أكثر من 11,000 مؤسسة مالية في أكثر من 200 دولة؛

✓ السرعة والدقة: يتم إرسال الرسائل المالية خلال ثوانٍ عبر نظام مشفر وآمن؛

✓ الشفافية والأمان: يوفر مستوى عالٍ من الخصوصية وحماية البيانات؛

✓ توحد المعايير: تعتمد كل المؤسسات على نفس البنية الرسائلية، مما يُسهل التعامل بين البنوك المختلفة.

المحور الثالث:

تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل

أولا: الكمبيـــالة:

1- **تعريفهـــا**: هي أمر مكتوب موجه من شخص يُدعى الساحب إلى شخص آخر يُدعى المسحوب عليه بدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعيين أو لدى الاطلاع لأمره أو لأمر شخص ثالث و هو المستفيد.[1]

فالكمبيالة تتضمن ثلاثة أشخاص هم:

- ✓ **الساحب**: هو الذي يصدر الأمر بالدفع، و هو في الأصل دائن للمسحوب عليه.
- ✓ **المسحوب** عليه: هو الذي يتلقى الأمر بالدفع، و عليه الالتزام بالدفع و يكون مدينا للساحب.
- ✓ **المستفيد**: هو الذي يصدر الأمر بالدفع لصالحه و يكون دائنا للساحب.

2- **تداول الكمبيالة:** يتم تداول الكمبيالة بالطرق التجارية، فقد تكون إذنية فينتقل الحق الثابت فيها بالتظهير سواء لنقل الملكية إلى الغير، و هذا هو التظهير الناقل للملكية أو بمجرد تحويل شخص بمباشرة حقوق المستفيد فيها، و يُسمى عندئذ التظهير التوكيلي، أو لرهنها ضمانا لديها و هو الذي يُطلق عليه التظهير التأميني أو التوثيقي.[2]

3- شروط صحة الكمبيالة:

- أن تكون مكتوبة.
- أن تحتوي على أمر غير مشروط بالدفع.

[1]- مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2009 ، 37.
[2]- ملكي أكرم، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، الدار العلمية الدولية، عمان، الأردن، 2001، ص 123.

- تحديد مبلغ المال بوضوح.
- تحديد تاريخ ومكان الاستحقاق.
- أسماء الأطراف الثلاثة (الساحب، المسحوب عليه، المستفيد).
- توقيع الساحب

4- **الكمبيالة في التجارة الدولية**: يُسمح بتداول الكمبيالة لاستخدامها كأداة لتسوية المعاملات التجارية أي كوسيلة دفع في الفترة بين تاريخ سحبها موعد استحقاقها.

يُعرف مقابل الوفاء بأنه عبارة عن دين نقدي للساحب في ذمة المسحوب عليه، و يكون مستحق الأداء في ميعاد استحقاق الكمبيالة، فمثلا إذا باع المصدر أو الساحب بضاعة للمسحوب عليه فإن ثمن البيع هو مقابل وفاء الكمبيالة، التي حررها الساحب على المسحوب عليه، و إذا أقرض الساحب المسحوب عليه فإن مبلغ القرض يكون مقابل الكمبيالة التي ينشأها.

أي أن الكمبيالة من أدوات الدفع المؤجل في التجارة الدولية، حيث تساهم في تنظيم وتسوية المعاملات التجارية بين المصدرين والمستوردين، وتُستخدم كضمان للوفاء بقيمة السلع أو الخدمات في تاريخ محدد لاحق.

- **دور الكمبيالة في التجارة الدولية:**

- **وسيلة ائتمان**:: تمنح البائع (المصدر) إمكانية بيع بضاعته للمشتري (المستورد) مقابل وعد مكتوب بالدفع لاحقًا، مما يُسهل التعاملات التجارية عبر الحدود.

- **أداة قانونية لضمان الحق**: إذا رفض المستورد السداد، يمكن للمصدر استخدام الكمبيالة للمطالبة القضائية أو الخصم من البنك.

- **قابلة للتداول**: يمكن تصدير الكمبيالة إلى طرف ثالث (مثل بنك أو ممول)، مما يجعلها أداة تمويل مرنة، تُستخدم في خصم الفاتورة (Factoring) أو التمويل المسبق للتصدير.

- **تدعم الاعتمادات المستندية**: في بعض أشكال الاعتمادات المستندية، يطلب البنك من المصدر توقيع كمبيالة مقابل تقديم المستندات المطلوبة.

- **المعلومات الأساسية التي يجب أن تتضمنها الكمبيالة الدولية:**

- اسم الساحب؛
- اسم المسحوب عليه؛
- مبلغ الكمبيالة؛
- عملة الدفع؛
- تاريخ الاستحقاق؛
- مكان الدفع؛
- توقيع الأطراف.

- **مخاطر استخدام الكمبيالة في التجارة الدولية:**

- عدم السداد: قد يرفض المستورد الدفع عند الاستحقاق؛
- التقلبات في سعر الصرف إذا كانت الكمبيالة بعملة أجنبية؛

- القيود القانونية: تختلف القوانين بين الدول حول تنفيذ الكمبيالات أو قبولها كوسيلة دفع؛
- المماطلة: قد يطالب المصدر بحقه في محكمة أجنبية، ما قد يكون مكلفًا ومعقدًا.

- **التحوط من مخاطر الكمبيالة في التجارة الدولية:**

- استخدام كمبيالة قبول (Accepted Bill) موقعة من المشتري.
- تظهير الكمبيالة إلى بنك أو شركة ضمان.
- استخدام خدمات التأمين على ائتمان التصدير.
- الدمج مع وسائل أخرى مثل الاعتماد المستندي المدعوم بكمبيالة.

ثانيا: عملية تحويل الفاتورة

1- **تعريفهـــا**: هي آلية تقوم بموجبها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك، و بهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، و تبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، و لكن مقابل ذلك، فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.[1]

كما تُسمى العملية أيضا شراء أو خصم الديون بالجملة، حيث إن مؤسسة القرض تكون مؤسسة مالية متخصصة تُسمى Factor، أو بنك تجاري يقوم بشراء حسابات القبض مثل الكمبيالات، السندات الإذنية، فواتير،.. للمؤسسات الصناعية أو التجارية لمدة تتراوح بين 30-120 يوما، للحصول على السيولة النقدية قبل تاريخ الاستحقاق، و نشأ نظام الفاكتورينج في إنجلترا منذ أوائل القرن 19، و انتشر بين تجار النسيج البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلود و الصناعات الاستهلاكية الأخرى، فقد كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية، فلجأوا إلى التعامل مع شركات فاكتور يبيعون لها فواتير الدين الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الدين يحصل عليها الفاكتور مقابل خدمته.

2- **أطراف التعامل في عملية تحويل الفاتورة**: تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود 03 أطراف تنشأ بينهم علاقة تجارية كما يلي:[2]

[1]- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 2003 ، ص 116.
[2]- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب ، القاهرة، 2001 ، ص22 .

- ✓ **الطرف الأول:** هو التاجر أو الصانع أو الموزع وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- ✓ **الطرف الثاني** :هو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول
- ✓ **الطرف الثالث**: هو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد اليها بهذا النشاط و هي الفاكتور.

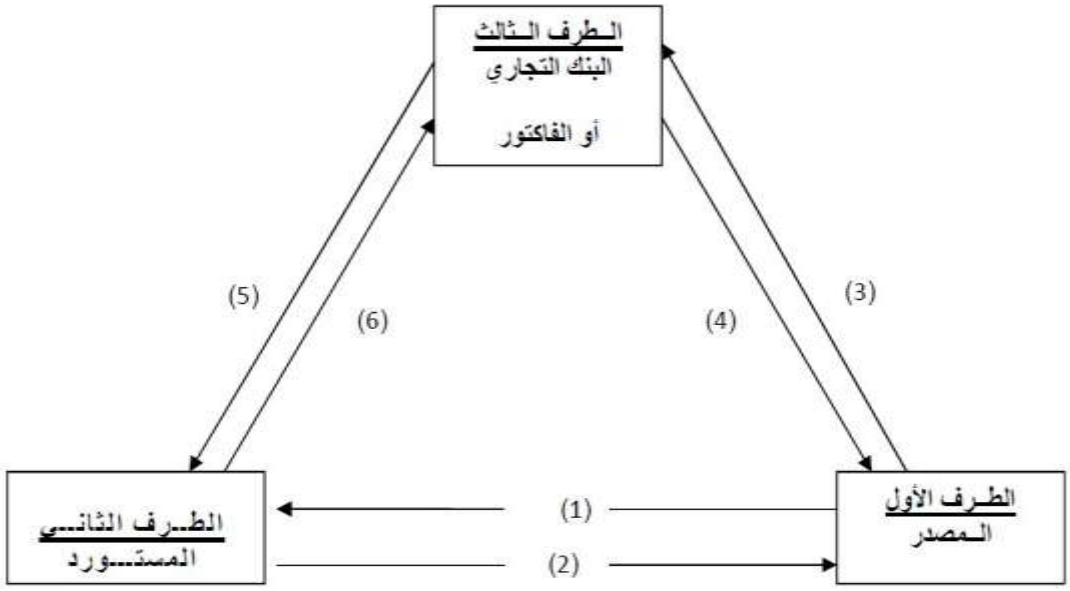
3- **أنواع خدمات تحويل الفاتورة**: حيث تتضمن **خدمات الفاكتورينج** عدة أنواع منها:

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

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

4- **سير عملية تحويل الفاتورة:** الشكل التالي يوضح العملية

شكل رقم 2: سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر: مدحت صادق : مرجع سابق، ص 46.

1) يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معينا إلى المورد وإرسال الفواتير إلى الفاكتور وليس إلى المشتري.

2) يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.

3) يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتور.

4) يمنح الفاكتور المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80 ٪ إلى البائع .

5) يقوم الفاكتور بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل 100% من قيمة الفاتورة.

6) يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.

مزايا عملية تحويل الفاتورة:

تتوفر عملية تحويل الفاتورة على عدة مزايا سواء للمصدر او المستورد او الفاكتور و أهمها:[1]

- ✓ تحسين الهيكل المالي للمؤسسات المصدرة وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- ✓ تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.
- ✓ توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج و البيع، وترك عمليات التحصيل و التزاماتها القانونية على البنك ،خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.
- ✓ إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى % 80 من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.
- ✓ يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شراء سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة، حتى في حالة عجزهم عن

[1] - - J.Paveau, F. Duphin et autre, Pratique du commerce international " Exporter", 20éme édition, France: les éditions Foucher, 2007, P 435.

الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة المصدرة من تجنب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها،

- ✓ يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلا عن العمولات و الفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء.

ثالثا: التحصيل المستندي

1- **تعريـفه**: توفر الثقة بين المصدر و المستورد نتيجة لاستمرار العلاقة التجارية لمدة طويلة يتطلب أحيانا استعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تُعرف بالتحصيل المستندي، و الذي هو معاملة يطلب من خلالها المصدر من بنكه (البنك المحول) تحصيل قيمة الصفقة التجارية و ذلك بتقديم المستندات إلى بنك المصدر، و الذي بدوره يرسلها إلى بنك المستورد (البنك المحصل)، مع إرفاق تعليمات السداد، و يمكن أن تشمل التحصيلات المستندية استعمال كمبيالة.[1] و عليه فإن التحصيل المستندي أمر يصدر من المصدر إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين المستورد مقابل تسليمه مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة المباعة إليه، و يتم السداد إما نقدا أو بمقابل توقيع المشتري على كمبيالة. [2] و على البنك بذل كل جهد في التحصيل إلا أنه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل.

و يُستخدم التحصيل المستندي في **مجال** التجارة الدولية في **الحالات** التالية:

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 119.
[2]- مدحت صادق، مرجع سابق، ص 30.

- ✓ وجود ثقة كبيرة للبائع في قدرة المشتري و استعداده للسداد.
- ✓ استقرار الظروف السياسية و الاقتصادية في البلدين.
- ✓ عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل الرقابة على النقد، استخراج تراخيص الاستيراد،...
- ✓ يتم استعمال التقنية بدرجة كبيرة في تمويل صادرات السلع سريعة التلف كالخضر و الفواكه و المواد الغذائية و المحاصيل الرئيسية كالقمح و المعادن التي تلعب البورصات دورا هاما في تحديد أسعارها.

2- أطراف عملية التحصيل المستندي:

تتمثل هذه الأطراف في كل من:[1]

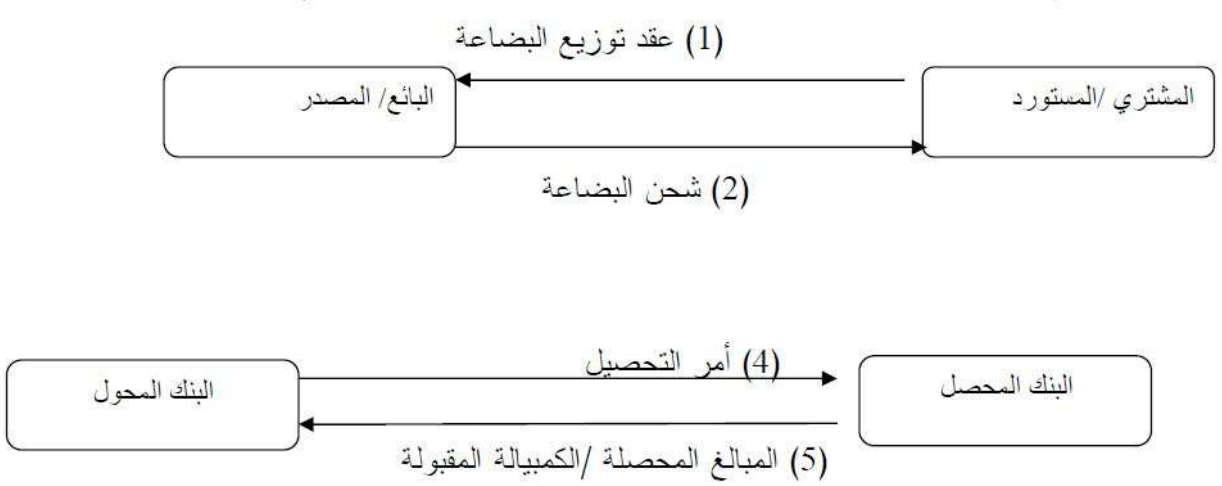
- ✓ **البائع(المصدر):** وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها الى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل؛
- ✓ **بنك المصدر**: وهو الذي يستلم المستندات من المصدر ويرسلها الى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة اليه في هذا الشأن؛
- ✓ **المشتري (المستورد):** تقدم له المستندات من أجل الدفع أو توقيع الكمبيالة؛
- ✓ **البنك المكلف بالتحصيل:** وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة للمستورد نقدا أو مقابل توقيعه على الكمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة اليه من بنك المصدر.

3- سير عملية التحصيل المستندي:

[1]- نفس المرجع، ص 31.

الشكل التالي يبين خطوات سير عملية التحصيل المستندي:

شكل رقم 03: سير عملية التحصيل المستندي



انطلاقا من الشكل يمكن تلخيص الخطوات كما يلي:

- تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضائع معينة بين بائع في دولة ما و مشتري في دولة أخرى، و يتم إعداد الوثائق و المستندات الخاصة بصفقة البضاعة المصدرة إلى المشتري مثل(الفاتورة التجارية ، وثيقة التامين، سند الشحن، شهادة المنشأ... الخ) و يرسلها إلى البنك الذي يتعامل معه لتقديمها إلى المشتري لتحصيلها.
- يقوم بنك البائع بعد ذلك بإرسال هذه المستندات إلى بنك مراسل له في بلد المشتري لتقديم هذه المستندات إلى المشتري لتحصيل قيمتها . و تسمى **مرحلة إثبات الوثائق**.
- يقوم البنك المراسل (البنك المحصل) بإشعار المستورد (المشتري) بوصول المستندات بعد التأكد من مطابقتها للشروط يقوم المشتري بتسديد قيمة البطاقة نقدا فإن البنك المحصل يحول هذه القيمة إلى بنك البائع لتسجيلها في حسابه لديه أو قبول الورقة التجارية (الكمبيالة) المسحوبة فإن على البنك المحصل أن يرسلها إلى البنك المحول أو

يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق، و عندئذ يقوم بتحصيلها من المشتري ثم يحول قيمتها إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب لديه، و تسمى هذه المرحلة **مرحلة الدفع.**

4- أنواع التحصيل المستندي:

1.4 تسليم مستندي للمشتري مقابل الدفع الفوري: هو أن لا يتم حاليا أو فورا، إلا أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول 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 اتفاق الطرفين في العقد أو استلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد. وعليه يجب على المستورد أن يكون حذرا و يقضا، لأنه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع.

2.4 تسليم مستندي للمشتري مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة: تسليم مستندي للمشتري مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة، تتراوح مدتها بين 30 يوما إلى 180 يوما بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل ، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، و يمكن أن يبيعها لكي يحصل على المبلغ اللازم لتسديد الكمبيالة ، و هذا يعني أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة ، و يمكن للبائع أن يطلب من المشتري

الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، و بالتالي يمكنه خصمها أو يقدمها كضمان للحصول على تسهيل ائتماني من البنك .

3.4 تسليم مستندي مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة: و في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلى المشتري إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها و في هذه الحالة يكون البائع قد منح المشتري فترة ائتمان ، و تبقى المستندات بحوزة البنك المحصل خلال هذه الفترة، و لا تسلم للمشتري إلا مقابل تسديد قيمة الكمبيالة نقدا ، و هذا النوع من التسليم المستندي نادرا ما يحصل.

5- **مزايا عملية التحصيل المستندي**: توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها :

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة .
- تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

6- **عيوب عملية التحصيل المستندي:** كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق

لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة .
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...إلخ.
- كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.

7- **دور البنك في التحصيل المستندي:** يقدم البنك خدمة وليس قرضا، و هو **وكيل** و يطبق البنك المكلف بتسليم المستندات أوامر عملية و ليس له حق في شكلها و لا شرعيتها و لا تفحصها و يتدخل البنك في الحالات التالية:

- في حالة التسوية بواسطة القبول.
- في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية.

في حالة إرسال البضاعة بطريقة أخرى غير بحرية أي عدم إرسال البضاعة في السفينة في هذه الحالة يلعب دور المرسل إليه.

- لا يتحمل البنك أية مسؤولية ناتجة عن تأخر وصول المستندات.

- يتولى البنك فحص الورقة التجارية و التأكد من شكلها و شرعيتها و لا يتحمل أي مسؤولية بخصوص التوقيع.

رابعـا: الاعتمـــاد المستنـــدي

1- **تعريــفه:** للاعتماد المستندي عدة تعاريف منها:

- هو أي ترتيب يتعهد بموجبه بنك يسمى(بنك المستورد أو البنك المنشأ الاعتماد) بأن يقوم بناء على طلب و تعليمات عميل يسمى طالب فتح الاعتماد يكون عادة مشتري أو مستورد بأن يدفع لطرف ثالث يسمى المستفيد يكون عادة بائع أو مصدر أو المستفيد مبلغا محددا من المال.
- عرفه البعض بأنه الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الآمر أيا كانت طريقة تنفيذه سواء كان قبول الكمبيالات أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الآمر ومضمون بحيازة المستندات المتمثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال.[1]
- الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك لحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محدودة إلى شخص ثالث مصدر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماما ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع لمطابقتها ولإرسالها.[2]

و منه يمكن القول أن الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يُسمى البنك مصدر الاعتماد أو البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته و سمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع مبلغا

[1]- طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010 ، ص 27.
[2]- كتوش عاشور حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية ، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006، ص 03.

من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد.

2- **أطراف الاعتماد المستندي:** من خلال التعريفات التي ذكرناها فإن أطراف الاعتماد المستندي هم في الأساس كما يلي:

- ✓ **المستورد (المشتري) :** هو الذى يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدّر.
- ✓ **البنك فاتح الاعتماد :**هو البنك الذى يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.
- ✓ **المصدر (المورد، المستفيد) :** هو الطرف الذي فتح الاعتماد المستندي لصالحه ويقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيه هذا الاعتماد. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد ويتم الدفع عادة للمصدر عن طريق البنك مُبلِّغ الاعتماد أو البنك المعزز للاعتماد (في حالة تعزيز الاعتماد).
- ✓ **البنك المراسل :**هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى

الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

وعادة ما يسبق فتح الاعتماد مراسلات ومفاوضات بين المستورد والمصدر ويتم الاتفاق بينهما على شروط الصفقة التي يسترشد بها البنك عند وضع الشروط الخاصة في الاعتماد المستندي.

3- أهمية الاعتماد المستندي: مما سبق نجد أن الاعتماد المستندي يكتسي بالغة بالنسبة لكل من المستورد و المصدر، البنك و نشاط التجارة الدولية كما يلي:

1.3 بالنسبة للمستورد: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يتسلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، أيضا تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة في عدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات، كما تمكنه من بيع البضاعة و الحصول على السيولة قبل وصول البضاعة.

2.3 بالنسبة للمصدر: يضمن للبائع أن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروط الموضوعة في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف اتجاهه نهائي مباشر و مستقل عن عقد البيع الذي يرتكز عليه. يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد وبمجرد تقديم المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري. كما يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها و الحصول على السيولة.

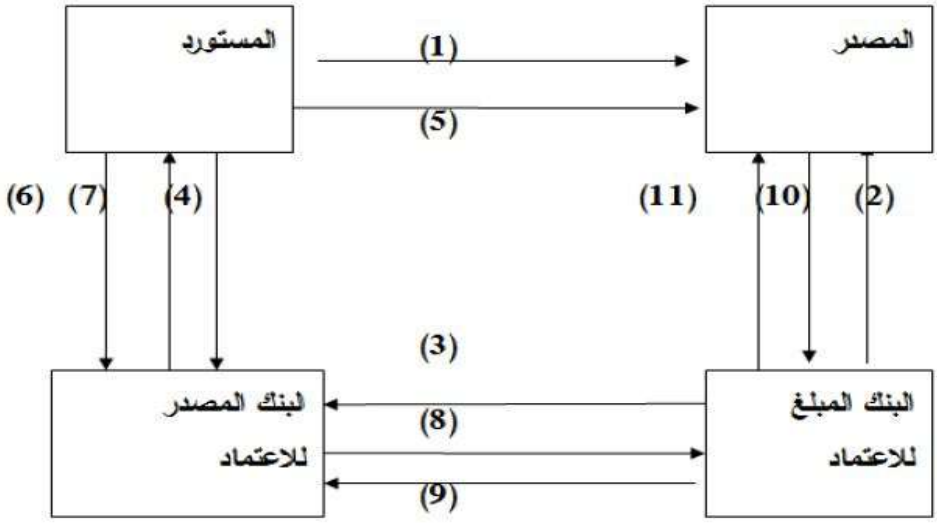
3.3 بالنسبة للمصارف: يعتبر مصدر دخل للمصارف من خلال العمولات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنه يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد.

4.3 بالنسبة للتجارة الدولية: تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية و التي كانت في السابق تمثل حاجزا أمام تطور التجارة الدولية فالمصارف تيسر استلام ثمن البضاعة حال شحنها و لا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام للوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

4- **خطوات سير عملية الاعتماد المستندي:** تبدأ حلقة الاعتماد المستندي من الطلب الذي يتقدم به المشتري لفتح الاعتماد و تغلق تلك الحلقة باستلام المشتري للبضاعة، ودفع القيمة للبنك بصفة عامة.

الشكل التالي يبين الخطوات العملية لسير عملية الاعتماد المستندي:

الشكل رقم 05: الخطوات العملية لسير عملية الاعتماد المستندي



المصدر :صادق مدحت،أدوات وتقنيات مصرفية،دار الغريب،مصر، 2001،ص16.

1)عقد استيراد بضاعة معينة، 2) طلب فتح الاعتماد، 3) الإبلاغ بفتح الاعتماد، 4) الإبلاغ بفتح الاعتماد، 5) شحن البضاعة و إرسالها، 6) إرسال مستندات البضاعة، 7) سداد قيمة البضاعة، 8) إرسال المستندات،)9 سداد قيمة الاعتماد، 10) إرسال المستندات، 11) سداد قيمة الاعتماد.

انطلاقا من الشكل يمكن **تلخيص الخطوات** كما يلي:

1. قيام المشتري بطلب فتح الاعتماد لدى البنك لصالح المستفيد بمبلغ محدد مقابل بضاعة يتم توصيفها بصورة كاملة؛
2. يقوم البنك مصدر الاعتماد بإصدار الاعتماد لصالح المستفيد و إبلاغه بذلك، و بالشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي؛

3. بعد موافقة البائع علي شروط الاعتماد المستندي المرسلة إليه يقوم البائع بتجهيز البضاعة وفقا للشروط المتفق عليها، و تسليمها إلى شركة الشحن، و يحصل منها علي وثيقة تثبت إتمام الشحن البحري، أو البري؛
4. يقوم البائع بتجميع كافة المستندات المطلوبة في الاعتماد، و بصفة خاصة مستندات الشحن و بوليصة التأمين، و يتم تقديمها إلى البنك الذي قام بتبليغه الاعتماد المستندي؛
5. يقوم البنك المراسل أو البنك معزز الاعتماد بفحص المستندات المقدمة، و تحديد مدى مطابقتها لشروط الاعتماد المستندي الوارد من بنك المشتري، أو بنك المصدر، و إذا كان البنك المراسل هو البنك المعزز يتوجب عليه دفع كامل قيمة الصفقة فورا للبائع؛
6. بعد التأكد من مطابقة مستندات البائع لشروط الاعتماد المستندي يقوم البنك المراسل بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد، و يطلب منه سداد قيمة الصفقة وفقا لشروط الاتفاق المبرم بينهما؛
7. يقوم البنك مصدر الاعتماد بفحص المستندات الواردة من البنك المراسل فحصا دقيقا وبعد التأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد يقوم بسداد المبلغ المستحق لبنك المراسل أو البنك معزز الاعتماد؛
8. أخيرا، يقوم البنك مصدر الاعتماد بتسليم المستندات المتعلقة بالصفقة إلى المستورد و التي تفيد بأن البضاعة جاهزة للاستلام في ميناء الوصول.[1]

[1]- سعيد عبد العزيز عثمان ، الاعتمادات المستندية ، الدار الجامعية، مصر ، 2004 ، ص ص 22-24.

5- **أنواع الاعتمادات المستندية**: تتعدد أنواع الاعتماد المستندي حسب الزاوية التي ينظر اليه منها، سنتناول فيما يلي الأنواع الشائعة من الاعتماد المستندي:

1.5 حسب معيار مدى تعهد البنك المصدر:

أ- اعتماد مستندي قابل للإلغاء: يصدره البنك لصالح المستفيد، ويحتفظ فيه بحقه في تعديله أو بإلغائه في أي وقت دون سابق إنذار للمستفيد، مع أن العمل يجري بأن تقوم البنوك بإخطار المستفيد بإلغاء الاعتماد من باب المجاملة. وهذا النوع لا يعطي المستفيد الضمان الكافي، كما لا يعتبر منحا للائتمان من جانب البنك لعميله.[1]

ب- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء(الاعتماد القطعي): الاعتماد المستندي القطعي هو الاعتماد الذي يصدره البنك بناء على طلب عميله لصالح المستفيد، يتضمن تعهدا نهائيا من قبل بنك المستفيد. بحيث لا يجوز للبنك الرجوع فيه دون موافقة أطراف العملية (المستورد، المصدر). هذا النوع أصبح الأكثر استخداما في التجارة الخارجية لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد[2].

2.5 حسب معيار مدى تعهد البنك المراسل:

أ- الاعتماد المعزز: في الاعتماد المعزز يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده الى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط. وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتماد بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد

[1]- فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، عمان، دار وائل ، 5002 ، ص ص 41،42.
[2]- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراية لنشر والتوزيع، عمان، 2012 ، ص 120.

والبنك الم راسل في بلد المستفيد) فيتمتع المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.[1]

ب- الاعتماد غير المعزز: بموجب هذا النوع، يقع الالتزام بالسداد للمصدّر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدّر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا الزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد .

3.5 حسب معيار طريقة الدفع للبائع المستفيد:

أ- اعتماد الاطلاع: في هذا النوع يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويقوم بإبلاغ عميله المستورد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسلمها بعد دفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة. وهذا النوع هو الأكثر الاعتمادات انتشارا.[2]

ب- اعتماد القبول: ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذى يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في

[1]- بعتاش ليلى، الاعتماد المستندي من الوجهة القانونية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة باتنة، 2003-2004، ص 18.

[2]- غنيم أحمد، الاعتماد المستندي و التحصيل، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، الطبعة الرابعة، مصر، 1995، ص 12.

الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

ج- اعتماد الدفعات: هذا النوع من الاعتمادات يسمح للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن تخصم قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقا ، وهذا يعني أن معطى الأمر يوافق مسبقا على السماح للمستفيد – وفق الاتفاق بينهما – بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن، و يستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدما لتمويل نقل البضائع من الداخل إلى ميناء الشحن أو تعبئة البضاعة. و تسمى هذه الاعتمادات اعتمادات الشرط الأحمر نظرا لأن البند الذي يسمح بسداد دفعات مقدمة يطبع بالحبر الأحمر.

4.5 حسب معيار طريقة سداد المشتري الآمر بفتح الاعتماد:

أ- اعتماد مغطى كليـا: الاعتماد المغطى كليا هو الذى يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه.

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

ج- الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسدد.

5.5 حسب معيار الشكل:

أ- الاعتماد القابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوَّض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر.

ب- الاعتماد الدائري أو المتجدد: هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة فى حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد.

ج- الاعتماد الظهير (أو الاعتماد مقابل لاعتماد آخر): يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

6- **عيــوب الاعتماد المستندي:** رغم أهمية الاعتماد المستندي و إيجابياته الكثيرة للأطراف المتعاملة به، إلا أنه حسب المختصين لا يخلو من بعض العيوب و الأخطار، نذكر أهمها فيما يلي:[1]

- يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها، وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقا؛
- لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها
- للبنك مع شروط الاعتماد فانه يتم رفضها من رف البنك؛
- عدم قدرة الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة؛
- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص؛
- شحن بضاعة مخالفة لما تم الاتفاق عليه؛
- عدم التزام البنوك المتدخلة في الاعتماد بتنفيذ تعليمات المستورد في الاعتماد المستندي.

7- المستندات المطلوبة في فتح الاعتماد المستندي:

المستندات تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا، و هي في الحقيقة تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة؛

[1]- فريد الصلح، موريس نصر، المصرف و الأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، 1989 ، ص 11.

- ✓ **الفاتورة التجارية:** وتتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية، النوعية، الأسعار....الخ؛
- ✓ **بوليصة الشحن والنقل:** وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضائع من أجل نقلها و تسليمها إلى صاحبها، و في حالة إذا ما كانت وسيلة النقل غير الباخرة إنه يطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة؛
- ✓ **بوليصة التأمين:** وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسمة ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل؛
- ✓ **الشهادات الجمركية:** و هي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الاجراءات الجمركية؛
- ✓ **شهادات المنشأ:** و هي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة و موطنها الأصلي؛
- ✓ **شهادات التفتيش والرقابة والفحص:** و هي تمك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة، الوزن، المواصفات....الخ؛
- ✓ **الشهادات الطبية:** و هي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

8- البيانات الواجب ذكرها في طلب فتح الاعتماد المستندي:

يتوجب على طالب فتح الاعتماد المستندي تقديم جملة من المعلومات للبنك مصدر الاعتماد، منها ما يلي: اسم الوكالة البنكية، اسم المستورد و عنوانه الكامل، نوع الاعتماد المطلوب فتحه، قيمة الاعتماد، اسم البنك المراسل في الخارج، اسم المصدر و عنوانه الكامل، مدة

صلاحية القرض، نوع الدفع، المستندات الواجب الحصول عليها، رقم الفاتورة، تعيين ميناء الإرسال و ميناء الوصول، توقيع المستورد على الطلب، طريقة إخطار المستفيد عن فتح الاعتماد (بالبريد أو بالتلكس)، شروط الصرف من الاعتماد، صلاحية الشحن المرحلي و على دفعات.

كما يجب أن يشتمل طلب فتح الاعتماد على بيان مفصل للمستندات المطلوبة وعدد النسخ المطلوبة من كل منها، و تطبع عادة على استمارات تعدها البنوك، والبيانات الواردة في طلب فتح الاعتماد المستندي هي نفسها الشروط و البيانات الواجب ذكرها في الاعتماد المستندي الذي يصدر لصالح المستفيد.

المحور الرابع:

تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة و طويلة الأجل

أولا: شراء سندات التصدير (تمويل الصفقات الجزافية):

1- **تعريفهـــا**: تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا.[1]

أي أن التمويل الجزافي هو تلك العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن و عملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترة متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع رأسمالية إلى مستورد في بلد آخر و تكون مقبولة من هذا الأخير، فإذا رغب المصدر في الحصول على تمويل فوري مقابل سندات الدين التي تكون في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع على البائع، ويتم ذلك بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق خلال فترة زمنية تمتد إلى 05 سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري

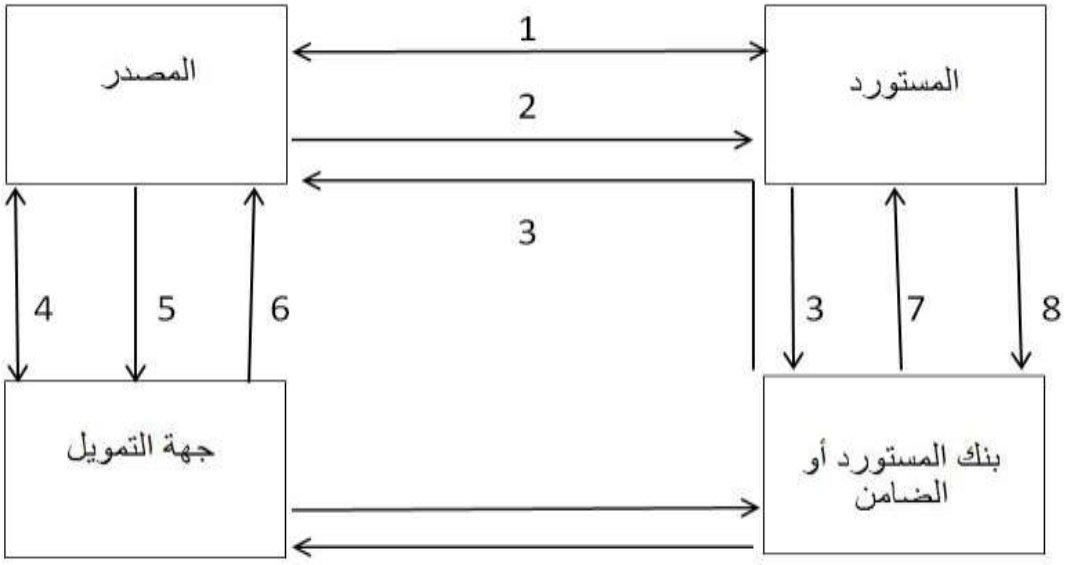
[1]- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص35 .

الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا مخصوما منها نسبة مئوية مقدما ثمن المدة بأكملها، على أن يتحمل مشتري الدين **مخاطر** الصفقة و **مسؤولية** التحصيل.

2- خطوات سير تمويل الصفقات الجزافية:

الشكل التالي يوضح الخطوات العملية لسير عملية التمويل الجزافي:

شكل رقم 05: سير عملية التمويل الجزافي



من الشكل أعلاه يمكننا تلخيص مراحل سير شراء سندات التصدير كما يلي:

1- عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد؛

2- تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد؛

3- تسليم السندات الإذنية لبنك المستورد ثم للمصدر؛

4- عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل؛

5- تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل؛

6- سداد قيمة السندات للمصدر مخصوما منها نسبة معينة؛

7- تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد؛

8- سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

3- خصائص التمويل الجزافي:

نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين؛ **الأولى** تتمثل في أن هذه القروض تُمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، و **الثانية** هي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو 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 الاستحقاق ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.[1]

4- **مزايا التمويل الجزافي بالنسبة للمصدر**: التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

- ✓ يستطيع المصدّر أن يحصل على قيمة المبيعات الآجلة " نقدا دون انتظار أجل الدفع الممنوح للمستورد؛
- ✓ يسمح الحصول على هذه القيمة نقدا للمصدّر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية؛

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 126.

- ✓ تسمح هذه القيمة أيضا للمصدّر بإعادة هيكلة ميزانيته، وذلك بتقليص رصيد العملاء (المستوردين) مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
- ✓ التخلص من التسيير الشائك لملفات الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين؛
- ✓ تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية المرتبطة بطبيعة العملية التجارية؛
- ✓ تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تبادلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية؛
- ✓ يستطيع المصدر أن يتحصل على مورد مالي سريع ببساطة بدون تعقيدات التوثيق القانوني ومشاكل ناجمة عن إدارة الائتمان ومشاكل التحصيل لأن المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات إذنية أو كمبيالات يتم خصمها.

5- المعلومات الواجب معرفتها من قبل جهة التمويل:

قبل شراء جهة التمويل للسندات لابد لها من الإحاطة بجملة من المعلومات حول الصفقة حتى تتجنب مخاطر تمويل العملية، منها:[1]

- نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع وعادة ما تكون الدولار الأمريكي أو بعملات الأورو وقيمة مستندات المديونية المطلوب تمويلها ، ومدة التمويل.
- البلد المصدر ومدى استقرار الأحوال والظروف السياسية والاقتصادية فيه.
- اسم المستورد وبلده.
- اسم الضامن وبلده.

[1]- مفتاح صالح، محاضرات في المالية الدولية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2005-2006، ص 117.

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

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

ثانيــا: قرض المــورد

1- **تعريــفه:** عبارة عن قرض يمنحه البنك للمصدر لتمويل تجارته، وهو قرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، بمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.[1]

يعرف أيضا على أنه قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي أجل للدفع للعملية في الخارج،

بعدها إعادة تدعيم الخزينة بالاقتراض من بنكه وذلك بخصم الكمبيالات المتحصل عليها، فبواسطة هذه التقنية لا توجد تدفقات مالية بين البائع والمشتري حيث البائع يوافق على إرسال البضاعة مقابل أن يعترف المستورد بالدين (ورقة تجارية، سفتجة، سند لأمر)، أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك من المشتري الأجنبي.[2]

هو قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي يمنح الآخر مهلة تسديد لزبونه (المستورد) وتتراوح مدة التسديد التي منحت للمستورد من طرف المصدر 18 شهرا وهو عملية تمويل صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارده المالية أو الاعتماد على أحد المصارف عن طريق خصم مستحقاته(سندات الدفع أو الكمبيالة) لدى المصرف، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل

[1] - Valèrieborond et autres, Technique et managment des opérations, commerce international ,bréal paris, 2001, p197

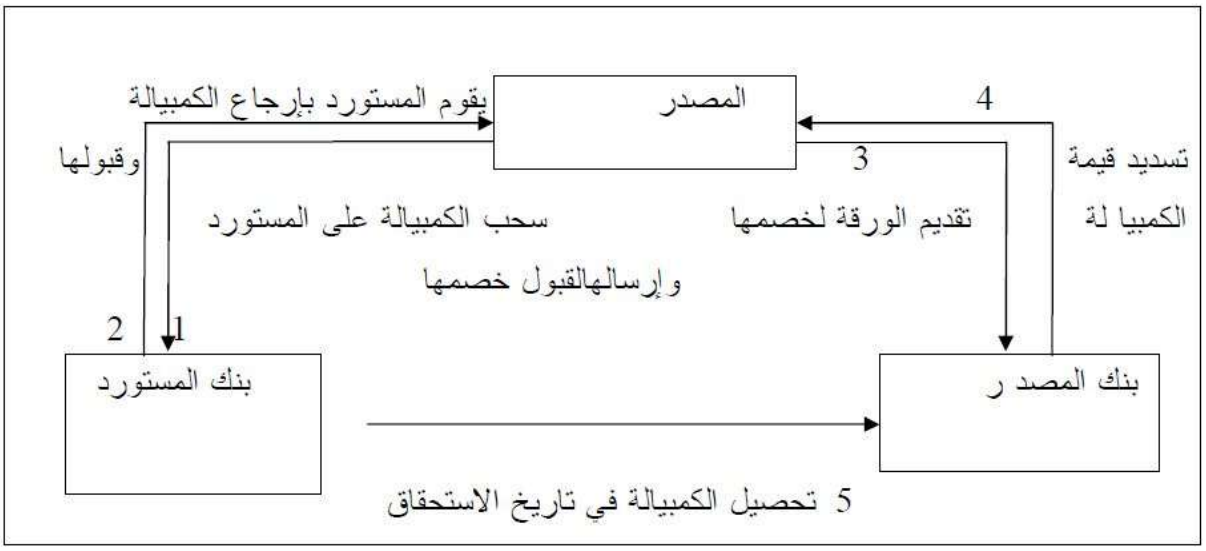
[2]- عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية :عمليات، تقنيات وتطبيقات، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000 ، ص 85.

اللازم لصفقة التصدير وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر المستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة سداد الكمبيالة من المستورد.

أما الشق الآخر من عملية ائتمان الصادرات و المتعلق بضمان التمويل الذي قدمه البنك لهذه الصفقة، فإن هيئات ضمان الصادرات التي تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول (COFACE بفرنسا،HERMES بألمانيا، SACCE بإيطاليا) تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية التي يحتفظ بها البنك الذي قدّم التمويل. ويتم ذلك، عن طريق قيام هيئة ضمان الصادرات بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التجارية والمالية مع المصدّر، و يدفع المصدّر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.

2- **الخطوات العملية لسير قرض المورد:** الشكل الموالي يوضح خطوات سير تقنية قرض المورد؛

الشكل رقم 06: سير عملية قرض المورد



من الشكل أعلاه يمكننا تلخيص **الخطوات** كما يلي:

- ✓ تبدأ العملية بقيام المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول؛
- ✓ قيام المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها؛
- ✓ تقديم الورقة أو الكمبيالة من المصدر إلى البنك من أجل خصمها؛
- ✓ تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك.
- ✓ تحصيل الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق.

3- مزايا و عيوب قرض المورد:

تتمثل **مزاياه** فيما يلي:

- ✓ يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت؛

- ✓ يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد؛
- ✓ يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.

أما **عيوبه** فتتمثل في:

- ✓ يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد؛
- ✓ لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

ثالثــا: قرض المشتــري

1- **تعريــفه**: قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح هذا القرض لفترة تتجاوز 18 شهرا، حيث يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بإتمام عملية القرض.

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

ومن جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر؛ عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار (وهي طويلة نسبيا) قبل السداد، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك.

يتمثل الهدف من قرض المشتري في تشجيع صادرات البلدان المعنية، فالاتفاقيات تتم بين المصدّر والمستورد وفق شروط عقد التصدير وكذا شروط التسديد، وبعدها يتولى البنك عملية التسديد ضمن الشروط المحددة ويدفع مباشرة للمصدّر قيم الصفقات المبرمة.

أهم الإجراءات التي تحتوي عليها عملية منح قرض المشتري هي وجود عقدين أساسين هما:

العقد التجاري: هو عقد ممضي بين المصدر والمستورد الذي يهدف إلى تحديد التزامات الطرفين للخدمة المقدمة، وذلك من خلال البنود التي يتضمنها العقد ومن أهمها شروط التسوية، آجال التسليم، نوعية السلع و مبالغها، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

عقد القرض: عبارة عن عقد مالي ممضي من طرف بنك أو عدة بنوك موجودة ببلد المصدر والمستورد، يلغى في حالة إلغاء العقد التجاري، يحتوي هذا العقد على شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده و معدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع -في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط -المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرفه.[1]

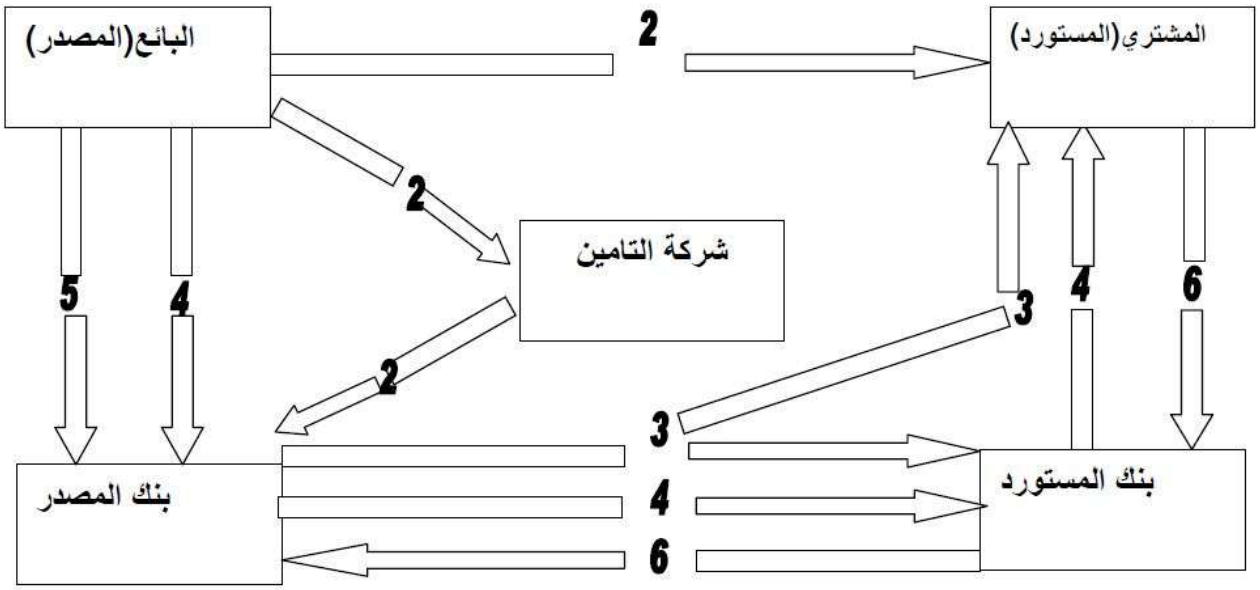
حيث بعد ذلك يتم إرسال العقد إلى هيئة ضمان الصادرات لمراجعته وإقراره، وترسل صورة منه إلى المصدر ويتم بعد ذلك توقيع اتفاق ضمان بين المصدر وهيئة ضمان الصادرات، ويتحدد بموجب هذا الاتفاق مقدار عمولة الضمان التي يدفعها المصدر لهيئة ضمان الصادرات، مقابل ضمان سداد القرض الممنوح من البنك الممول للمستورد ويستلم بعد ذلك المصدر قيمة صادراته من البنك الممول مقابل قيامه بشحن البضائع محل التعاقد و إرسال صور من سندات الشحن للبنك، وتنتهي عملية تمويل الصادرات السابقة عند حلول أجل القرض المتفق عليه مضافا إليه الفوائد المستحقة.

[1]- صليحة بوسليماني، تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و مالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2012-2013، ص 65.

2- الخطوات العملية لسير قرض المشتري:

الشكل الموالي يبين خطوات سير تقنية قرض المشتري

شكل رقم 07: سير عملية قرض المشتري



من الشكل أعلاه، يمكننا تلخيص خطوات سير قرض المشتري كما يلي:

- ✓ إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر، بمراعاة عناصر العقد (المبلغ المتفق عليه، طريقة السداد، تاريخ السداد...الخ)؛
- ✓ يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمينية اللازمة لإتمام العملية علما أن شركة التأمين هي التي تضع شروط العقد وكذلك مبلغ الأقساط الواجبة الدفع؛

- ✓ إمضاء عقد التمويل(تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر)؛
- ✓ يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك؛
- ✓ يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا لشروط المتفق عليها من جهة ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية حيث هنا المصدر حر في استعمال حسابه المجمد من أجل إتمام الصفقة؛
- ✓ يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا.

3- الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري:

يختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان **قرض المشتري** يمنح للمستورد بوساطة من المصدر، فإن **قرض المورد** يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه **الثاني** للاختلاف وهو المهم فيتمثل أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.

رابعـا: التأجيـر التمويـلي الدولـي

1- **تعريـــفه:** قرض الإيجار الدولي هو عبارة عن آلية للتمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية والتي تتمثل في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع مستورد ما حول إجراءات عقد تجاري وتنفيذه، يتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري وقسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق.[1] بدأ نشاط الإيجار التمويلي في الظهور في الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الخمسينيات، ثم انتشر في بداية الستينيات في فرنسا وأوروبا الغربية وما لبث أن انتقل إلى كثير من دول العالم، والإيجار التمويلي هو صورة مبتكرة من صور التمويل وهو نوع من التمويل العيني.

كما يُعرف أيضا الإيجار التمويلي بأنه صيغة تمويل متوسطة و طويلة الأجل تقوم فيه مؤسسة متخصصة في هذا النوع من القرض بإبرام عقد مع المستورد على ائتمان إيجاري حول أصول مستوردة ثم يقوم بإبرام صفقة شرائها من المصدر، و هنا يمكن أن يكون المنتج الأصل و المصدر من نفس البلد و المستورد من بلد أجنبي، كما يمكن أن يكون كل من المنتج و المصدر من بلد غير الآخر، و في هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين و المستورد بحصوله على السلعة أو

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 127.

الأصل الذي لا يمكن شراؤه لارتفاع ثمنه. و يحدث هذا النوع في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن و الطويلة الأجل كالبواخر و الطائرات.[1]

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

2- **أطراف التعامل في التأجير التمويلي:** هناك ثلاثة أطراف في هذه العملية و هم كما يلي:

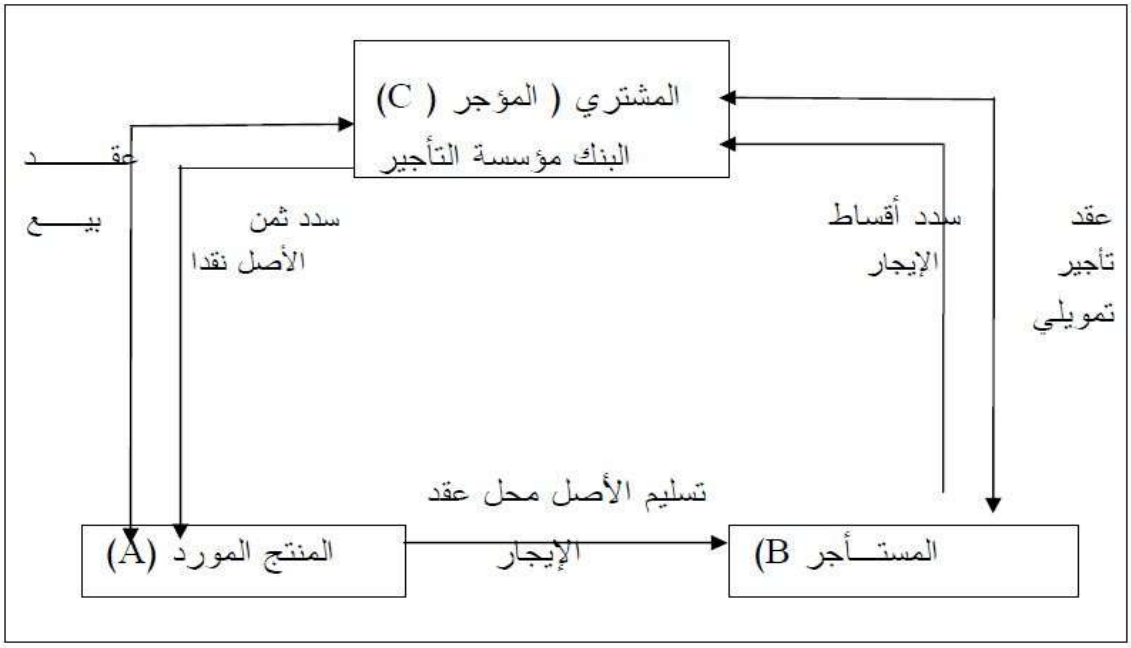
- مستخدم الأصل ال أ رسمالي وهو المؤسسة المستأجرة؛
- ممول شراء الأصل الرأسمالي (البنك أو شركة التأجير) والذي سيقوم بالتأجير؛
- البائع المورد لهذه الأصول.

3- الخطوات العملية لسير عملية التأجير التمويلي:

الشكل الموالي يوضح الخطوات العملية لتنفيذ مراحل التأجير التمويلي:

[1]- ناصر سليمان، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، ص ص 113-114.

شكل رقم 08: خطوات التأجير التمويلي



انطلاقا من الشكل أعلاه، يمكن تلخيص خطوات سير عملية التأجير التمويلي كما يلي:

نفترض أن هناك مصنعا ينتج معدات و آلات إنتاجية نرمز لع بالمصنع A، كما أن هناك مؤسسة تحتاج هذا المعدات و في نفس الوقت تعاني نقصا في السيولة، نرمز لها بالرمز B، ففي هذه الحالة يقوم المصنع A ببيع معداته إلى إحدى مؤسسات التأجير التمويلي أو البنوك نرمز لها بالرمز C، و تقوم بتأجيرها إلى المؤسسة B، مقابل قسط شهر متفق عليه.

و بالرجوع إلى الشكل السابق، نجد أن تقنية التأجير التمويلي تتضمن عقدين؛

- **عقد بيع**: محرر بين الشركة المؤجرة و الشركة المنتجة للأصول الإنتاجية أو الموردة؛
- **عقد تأجير**: محرر بين المؤسسة المؤجرة و المؤسسة المستأجرة.

ملاحظـــة: خلال العملية تحتفظ المؤسسة المؤجرة بملكية الأصول المؤجرة، و عند انقضاء العقد يكون أمام المستأجر 03 خيارات؛

- إعادة الأصل المستأجر إلى المالك المؤجر؛
- مواصلة استئجار الأصل بسعر بالغ الانخفاض؛
- شراء الأصل بثمن رمزي متفق عليه.

فالتأجير التمويلي موجه عادة نحو الفترة المتوسطة و طويلة الأجل، كما لا يقدم المؤجر خدمات الصيانة، كما لا يمكن للمستأجر إلغاء العقد قبل انقضائه.

4- أنواع التأجيـــر التمويلـــي: ينقسم التأجير التمويل إلى ما يلي:[1]

1.4 التأجير التشغيلي: عقد تجاري قصير الأجل يغطي مدة تقل كثيراً عن العمر الإنتاجي المتوقع للأصول المؤجرة، عادة تراوح بين 6-10 سنوات، بسبب توقعات المستأجر لاحتمالات ما قد يطرأ من تغيرات فنية على الأصل، ويتميز هذا النوع من التأجير عن غيره ببعض الخصائص من أبرزها؛ أنه لا يسمح باستهلاك رأس المال المستثمر من قبل المؤجر لأن مدة التعاقد لا تغطي إلا جزءاً محدوداً من العمر الاقتصادي للأصل، فضلاً عن أن المؤجر يقدم بعض الخدمات الخاصة كالصيانة، كما يتحمل مخاطر التقادم، ونفقات التأمين على الأصل، وقد يتضمن حق شرط الإلغاء للمستأجر في إلغاء عقد الإيجار في أي وقت

[1] - بسام أحمد عثمان، التأجير التمويلي و دوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 27، العدد 03، 2011، ص 611.

2.4 التأجير التمويلي المباشر: هو عبارة عن علاقة تعاقدية طويلة الأجل بين المؤجر والمستأجر غير قابلة للإلغاء يتم بموجبها تمويل استعمال الأصل، والانتفاع به، خلال كامل، العمر الإنتاجي للأصل أو معظمه، مقابل قيمة إيجاريه محددة، عادة ما يبلغ إجمالي القيم الإيجارية المدفوعة خلال مدة العقد، معظم، تكلفة الأصل محل الإيجار أو كاملها، فضلاً عن هامش ربحي مناسب للمؤجر، واحتفاظه بملكية الأصل حتى نهاية العقد، وامتلاك المستأجر لخيار شراء الأصل عند نهاية مدة التعاقد، أو إعادته للمؤجر، أو تجديد عقده بشروط أفضل.

5- مزايـــا و عيـــوب التمويل الإيجاري:

تتمثل **مزايا** التأجير التمويلي فيما يلي:

- ✓ تطوير وتشجيع الاستثمارات الصناعية.
- ✓ يسمح للمؤسسات الصغيرة بتمويل التجهيزات التي تحتاجها.
- ✓ قرض الإيجار الدولي لا يظهر من ناحية الديون بالنسبة للمؤسسة أو الدولة فهو يأخذ شكل نفقات.
- ✓ المصدر غير معرض لخطر سعر الصرف وخطر عدم دفع المشتري.
- ✓ المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية.

تتمثل **عيوب** القرض الإيجاري الدولي فيما يلي:

- ✓ تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير.
- ✓ قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.
- ✓ في الجزائر يعاني هذا النوع من القروض من التهميش ويعود ذلك لنقص النصوص القانونية الخاصة بالبنوك والضرائب والجمارك...الخ التي تخص هذه التقنية الجديدة في تمويل التجارة الخارجية.

خامســا: القروض المشتركة

1- **تعريفــها**: هناك عدة تعاريف للقروض المشتركة، نذكر منها ما يلي:

- ✓ هي نوع من القروض تشترك فيها عدة مصارف في عملية الإقراض، و يتوجب على المقترض تحديد أحد تلك المصارف كبنك وكيل، حيث يهتم هذا الوكيل بتنسيق التفاوض و الدفعات و القضايا الأخرى المتعلقة بعملية الاقتراض بين كافة الأطراف.[1]
- ✓ قروض كبيرة القيمة نسبيا تنظم لصالح مقترض معين بمشاركة بين مجموعة من المصارف والمؤسسات المالية المقرضة، إما لوجود قيود تسليفية تحد من قدرة المصرف الواحد على تقديم مبالغ كبيرة، أو لرغبة المقرضين في توزيع مخاطرها، أو الأمرين معا.[2]
- ✓ تعتبر القروض (المشتركة) أداة تمويل للمقترضين الذين يحتاجون إلى قروض كبيرة الحجم بالأورودولار ولآجال تصل إلى خمس (5) سنوات وقد تمتد أحيانا إلى 10 سنوات، كما يمكن أن تكون ذات اجل قصير (بين شهر او شهرين على الأكثر)، ويعرف القرض المشترك بأنه قرض كبير القيمة إذ تتراوح قيمته بين بضعة العشرات من ملايين الدولارات إلى ما يتجاوز البليون دولار، ونظرا لضخامة قيمة هذه القروض فإنه يشترك في منحها مجمع من البنوك الدولية والمؤسسات الدولية الكبرى من مختلف دول العالم، ويساهم (Consrtium) كونسوريتوم كل منها بمبلغ معين في قيمة القرض

[1]- سلمان حسين الحكيم، تحليل القوائم المالية، دار و مؤسسة رسلان للطباعة و النشر و التوزيع، دمشق، سوريا، 2017، ص 398.

[2]- محمد شاهين الخطيب، شيرين أبو غزالة، ماهية قرض التجمع البنكي، دراسات علوم الشريعة و القانون، المجلد 43، ملحق 04، الأردن، 2016، ص 1494.

لتوفير المبلغ المطلوب الذي قد تستحيل عملية توفيره من بنك واحد فقط نظرا لضخامة قيمة مبلغ القرض وكذلك توزيع مخاطر عدم السداد.[1]

إذن فالقرض المشترك هو قرض تقدّمه مجموعة من المقرضين ويتم تنظيمه وترتيبه وإدارته بواسطة مصرف أو عدة مصارف تجارية أو مصارف استثمارية، و يُعدّ سوق القروض المشتركة الطريقة السائدة لدى المؤسسات التجارية الكبرى في الولايات المتحدة وأوروبا في تلقي القروض من المصارف ومقدمي رؤوس الأموال.

2- أطراف التعامل في القروض المشتركة:

تتميز القروض المشتركة عن القروض والتسهيلات المصرفية التقليدية – ثنائية الأطراف – بأنه متعدد الأطراف من جهة المقرضين:

1.2 المقترضون: يكونون عادة شخصيات اعتبارية، و ينقسمون إلى فئتين؛

أ- أشخاص القطاع العام: مثل الدول و الحكومات، و مؤسسات القطاع العام المتمتعة بالاستقلال المالي و الإداري، و المنظمات المالية الدولية كالبنك الدولي، و عادة ما توجه هذه الفئة التمويل نحو مشاريع البنية التحتية و جدولة الديون السابقة و تصحيح العجز في موازين المدفوعات.

ب- أشخاص القطاع الخاص: يمكن أن يكونوا مؤسسات مالية كالبنوك التجارية و الاستثمارية و صناديق الاستثمار و التقاعد، كما يمكن أن يكونوا شركات كبرى تعمل

[1]- مفتاح صالح، مرجع سابق، ص 135.

في النفط و الطيران و الصناعات الثقيلة و غيرها، عادة ما توجه هذه الفئة التمويل نحو تمويل عمليات الاندماج و الاستحواذ أو تمويل مشاريع جديدة و غيرها.

2.2 المقرضون: تختلف أدوار المقرضين ومراتبهم في قروض التجمع البنكي، حيث يشغل بعضهم دور المنظم لهذا القرض ويسمى بالبنك المنظم، وهؤلاء المشاركون في القروض الكبيرة الحجم ليسوا جميعا بنفس الدرجة، حسب قيمة الشريحة التي شارك بها كل عضو. و هم كما يلي:

أ- **المنظمون**: هم من يتولى عملية تنظيم تسهيلات التجمع البنكي، كما يسمى البنك المنظم بالرائد، المدير الأول، قائد التجمع، المدير المفوض المنظم أيضا، يمكن أن يكون بنكا تجاريا أو مؤسسة مالية.

ب- الوكلاء: هم همزة وصل بين المقترض ومجموعة البنوك المقرضة ويبدأ دور الوكيل عند موعد التوقيع على اتفاقية القرض، و يعهد إليه بعدة مهام منها؛ إعداد مستندات عقد القرض وكذلك إعداد المذكرة الإعلامية، مراجعة كافة شروط عقد القرض قبل التوقيع عليه، إصدار الإشعار بالسحب إلى البنوك المقرضة، إعلام مجموعة البنوك المقرضة لكل المعلومات والبيانات عن المقرض.

ج- المشاركون: تختلف مراتبهم ودرجاتهم من قرض لآخر حسب نوعه وحجمه، ففي القروض الكبيرة الحجم يمكن تقسيم المشاركون إلى 04 درجات أو مستويات مختلفة، في الدرجة الأولى يأتي المديرون الرئيسون، ثم يليهم في المرتبة المديرون، ثم المديرون المساعدون، ثم المشاركون العاديون. أما في القروض المتوسطة الحجم فنجد 03 درجات هي

المديرون، و المديرون المساعدون، و المشاركون العاديون. و يتم ترتيب المشاركين و تقسيمهم إلى هذه الفئات حسب حجم الشريحة التي اكتتبوا فيها لتمويل القرض المشترك و على أساسه يكون وزن و قوة رأيهم أو تصويتهم.

خـاتمة

تتمثل أهمية التمويل الدولي من منظور العلاقات الاقتصادية الدولية في تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات و أي 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 والاستهلاك.

تتطلب العلاقة بين المصدرين و المستوردين ضمانات و إجراءات خاصة أهمها عامل الحماية وتوفير الشروط اللازمة لضمان السير الحسن للصفقات التجارية بإعطاء ضمانات كافية لخلق الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين من خلال إشراف البنك على المبادلات الدولية و قيامه بكل المعاملات المالية لذلك وُضعت مجموعة طرق و وسائل تحديد حقوق وواجبات كل طرف بدقة تجنبا لحدوث الاختلافات و النزاعات؛ كما أثبتت البنوك قدرتها على تمويل التجارة الخارجية عن طريق مختلف التقنيات التي لها دور فعّال في عملية التصدير و الاستيراد، إذ أنّها تضمن حقوق المتعاملين، كما أنها تخلق جو من الثقة السهولة.

إلا أنه و رغم تعدد و تنوع آليات تمويل التجارة الخارجية نجد أن الأكثر استخداما هي تقنيتي التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي؛ بسبب أن هذه الوسائل و التقنيات المتنوعة و خاصة الحديثة تتطلب عدة شروط يغيب أغلبها في الدول النامية، منها:

- الاستقرار المالي و الاقتصادي؛
- حرية تنقل رؤوس الأموال و عدم وجود رقابة على الصرف؛
- تطور الجهاز النقدي و المالي في البلد؛
- توافر البلد على بنية تحتية و لوجستية تساهم في ترقية قطاع التجارة الخارجية.

قـائمة المراجع

أولا: الكتــب

1. أحمد مندور، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، مصر، 1990.
2. جمال محمد أحمد، إبراهيم السيد، موسوعة التمويل: التمويل الدولي مؤسساته، آلياته، عناصره، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2016.
3. جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الأكاديميون للنشر و التوزيع، الأردن، 2014.
4. حسن محمد القاضي، الإدارة المالية العامة، الأكاديميون للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2014.
5. رمضان على السيد معروف، التجارة الإلكترونية في اليابان و مدى استفادة مصر منها، مكتبة جزيرة الورد، القاهرة، مصر، 2012.
6. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 1998.
7. سعيد عبد العزيز عثمان ، الاعتمادات المستندية ، الدار الجامعية، مصر ، 2004.
8. سلمان حسين الحكيم، تحليل القوائم المالية، دار و مؤسسة رسلان للطباعة و النشر و التوزيع، دمشق، سوريا، 2017.
9. سي بول هالوود، رونالد ماكدونالد، النقود والتمويل الدولي، ترجمة: محمود حسن حسني و ونيس فرج عبد العال، دار المريخ للنشر، الرياض، 2007.
10. صالح مفتاح، محاضرات في المالية الدولية لسنة رابعة مالية النقود و البنوك، جامعة بسكرة، الموسم الجامعي 2006.
11. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010 .
12. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 2003 .
13. عادل المهدي، التمويل الدولي، العربي للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 1993.
14. العايد مـحمد السيد، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، مصر، 1999.

15. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية :عمليات، تقنيات وتطبيقات، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000.
16. عبد الرحمن يسري و آخرون، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، مصر.
17. عبد العزيز خنفوسي، قانون الدفع الالكتروني، مركز الكتاب الاكاديمي، عمان، الأردن، 2018.
18. عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية دراسة تحليلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
19. عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي، الأردن، 1999.
20. عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، مجدلاوي للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 1999.
21. عمر طلعت الطروانة، المستشار في إدارة الراء و التجارة الدولية، دار البداية، عمان، الأردن، ط1، 2012.
22. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي و التحصيل، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، الطبعة الرابعة، مصر، 1995.
23. فريد الصلح، موريس نصر، المصرف و الأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، 1989.
24. فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، عمان، دار وائل ،2005 .
25. محمد الفاتح محمود المغربي، التجارة الإلكترونية، دار الجنان للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2016.
26. محمد دويدار، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، مصر،2007 .
27. محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراية لنشر والتوزيع، عمان، 2012.
28. محمود يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، مصر، 2009.

29. مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية : نظريات و سياسات و موضوعات، دار وائل للنشر، ط1، عمان، الأردن، 2007، ص 213.
30. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب ، القاهرة، 2001 .
31. مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2013.
32. مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الاوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2009 .
33. مفتاح صالح، محاضرات في المالية الدولية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2005-2006.
34. ملكي أكرم، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، الدار العلمية الدولية، عمان، الأردن، 2001.
35. ناصر سليمان، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
36. نوزاد عبد الرحمن الهيتي و منجد عبد اللطيف الخشالي، المالية الدولية، دار المناهج، الأردن، 2007.
37. هيل عجمي جميل الجنابي، التمويل الدولي و العلاقات النقدية الدولية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2014.

المقالات و الدوريات:

1. محمد شاهين الخطيب، شيرين أبو غزالة، ماهية قرض التجمع البنكي، دراسات علوم الشريعة و القانون، المجلد 43، ملحق 04، الأردن، 2016.
2. بسام أحمد عثمان، التأجير التمويلي و دوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 27، العدد 03، 2011.
3. كتوش عاشور حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية ، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006.

4. العباس بلقاسم، سياسات أسعار الصرف، سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد 23، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003.

الرسائل و الأطروحات:

1. بعتاش ليلى، الاعتماد المستندي من الوجهة القانونية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة باتنة، 2003-2004.
2. صليحة بوسليماني، تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و مالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2012-2013.
3. نمديل وحيد، أثر التمويل الدولي على التنمية الاقتصادية في الدول النامية في ظل العولمة الاقتصادية جالة الجزائر و تونس و مصر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، 2019/2018. [1]
4. يمينة درقال، دراسة تقلبات أسعار الصرف في المدى القصير، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2010-2011.

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Dominick Salvatore: économie international¸ série schaum¸ France.
2. J.Paveau, F. Duphin et autre, Pratique du commerce international " Exporter", 20éme édition, France: les éditions Foucher, 2007.
3. Jonas Malfliet, Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term, Institute of Private International Law , Law Faculty, Ghent University – Belgium, 2011.
4. Michel Dévoluy: théorie macroéconomique¸ Armand colin¸ France¸ deuxième édition.
5. Valèrieborond et autres, Technique et managment des opérations, commerce international ,bréal paris, 2001.

مواقع الأنترنت:

- *http://tfig.itcilo.org/AR/contents/e-invoices.htm 07/11/2020 08:30.*