



مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان:

محاضرات في تقنيات تمويل التجارة الدولية

موجهة لطلبة: الماستر 1 تخصص: مالية وتجارة دولية

من إعداد الدكتور: جاري فاتح قسم: العلوم التجارية

السنة الجامعية : 2018 / 2019

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتوى
03-01	فهرس المحتويات
04	تقديم
05	التمويل القصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية
05	الفصل الأول: التحصيل المستندي
05	المبحث الأول: ماهية التحصيل المستندي
05	المطلب الأول: آليات السداد في التجارة الدولية
07	المطلب الثاني: مفهوم التحصيل المستندي
09	المطلب الثالث: أشكال التحصيل المستندي
10	المبحث الثاني: مراحل سير التحصيل المستندي وأطرافه
10	المطلب الأول: أطراف التحصيل المستندي
11	المطلب الثاني: مراحل سير التحصيل المستندي
14	المطلب الثالث: مزايا وعيوب التحصيل المستندي
16	الفصل الثاني: تحويل الفاتورة
16	المبحث الأول: ماهية عملية تحويل الفاتورة
16	المطلب الأول: مفهوم عملية تحويل الفاتورة
17	المطلب الثاني: خصائص عقد تحويل الفاتورة
18	المطلب الثالث: أنواع عملية تحويل الفاتورة
20	المبحث الثاني: سير عملية تحويل الفاتورة ومزاياها
20	المطلب الأول: سير عملية تحويل الفاتورة
22	المطلب الثاني: مزايا عملية تحويل الفاتورة
23	الفصل الثالث: خصم الكمبيالة المستندية
23	المبحث الأول: ماهية الكمبيالة (السفتجة)
23	المطلب الأول: مفهوم الكمبيالة
24	المطلب الثاني: شروط إنشاء الكمبيالة
27	المطلب الثالث: تداول الكمبيالة واستحقاقها
30	المبحث الثاني: ماهية خصم الكمبيالة المستندية
31	المطلب الأول: مفهوم الخصم التجاري
31	المطلب الثاني: خصم الكمبيالة المستندية
33	الفصل الرابع: القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير

33	المبحث الأول: ماهية القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير
33	المطلب الأول: مفهوم القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير
34	المطلب الثاني: أنواع القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير
34	المبحث الثاني: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير كوسيلة لتمويل التجارة الدولية
34	المطلب الأول: أسباب اللجوء والاستفادة منها
36	المطلب الثاني: تقييم القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير
37	التمويل المتوسط والطويل الأجل
37	الفصل الخامس: قرض المورد
37	المبحث الأول: مفهوم وخصائص قرض المشتري
37	المطلب الأول: مفهوم قرض المورد
39	المطلب الثاني: خصائص قرض المورد وشروطه العامة
40	المبحث الثاني: مراحل سير عملية قرض المورد وأبرز مزاياه وعيوبه
40	المطلب الأول: مراحل سير عملية قرض المورد
41	المطلب الثاني: مزايا وعيوب قرض المورد
43	الفصل السادس: قرض المشتري
43	المبحث الأول: ماهية قرض المشتري
43	المطلب الأول: مفهوم قرض المشتري
45	المطلب الثاني: أنواع قرض المشتري وخصائصه
46	المبحث الثاني: مراحل سير عملية قرض المشتري
46	المطلب الأول: مراحل سير عملية قرض المشتري
48	المطلب الثاني: مزايا وعيوب قرض المشتري
51	الفصل السابع: التمويل الجزافي
51	المبحث الأول: ماهية التمويل الجزافي
51	المطلب الأول: مفهوم التمويل الجزافي
52	المطلب الثاني: خصائص التمويل الجزافي
53	المبحث الثاني: سير العملية وتقييمها
53	المطلب الأول: سير عملية التمويل الجزافي
54	المطلب الثاني: المزايا والعيوب
59	الفصل الثامن: الاعتماد المستندي
59	المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

59	المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي
63	المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي
69	المطلب الثالث: مبادئ وأهمية الاعتماد المستندي
72	المبحث الثاني: آلية سير عملية الاعتماد المستندي وشروطها
72	المطلب الأول: مزاياه وعيوبه
73	المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي
76	المطلب الثالث: مراحل الاعتماد المستندي
79	المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي
79	المطلب الأول: مزاياه وعيوبه
81	المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي
84	خاتمة

لا تستطيع مختلف الدول العيش في منعزل عن بعضها مهما اختلفت هذه الأخيرة سواء من حيث أنظمتها السياسية المعتمدة أو من حيث درجات تقدمها الاقتصادي، فالحاجة لإشباع احتياجات الأفراد من السلع والخدمات ورؤوس الأموال يجعل من الضرورة الاندماج فيما يعرف بالتجارة الدولية أمام استحالة تلبيتها محليا، وتعرف هذه التجارة على أنها عملية انتقال السلع والخدمات بين دول العالم، إلى جانب حركة رؤوس الأموال.

وزمنيا تعد التجارة الدولية من أهم وأقدم العلاقات الخارجية بين الجماعات الدولية والتي تطورت تطورا كبيرا في الساحة العالمية لازدياد الحاجات العالمية للتبادل السلعي والخدمي، مما زاد في دائرة المشاركين في هذا المجال.

ولا يختلف جوهر التبادل التجاري الدولي عن التبادل التجاري المحلي، فكل منهما طرفان هما: البائع والمشتري، ولكل منهما محل للتبادل هي السلعة أو الخدمة، ولكل منهما شروط في السعر والمواصفات ومواعيد التسليم وطريقة الدفع؛ إلا أن المخاطر التي تنتاب حركة التبادل التجاري الدولي ونوع العلاقة السائدة بين المصدرين والمستوردين تتطلب ضمانات وإجراءات من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات (من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مستورد ومصدر)، وتمويل العمليات التجارية (من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات)، خاصة في تمويل الصفقات المتعلقة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج. وقصد تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل.

والظاهر أن هناك عدة تقنيات للتمويل في هذا الباب منها القصيرة ومنها الطويلة والمتوسطة الأجل، وكلا منها تحكمها عدة شروط وتتطلب توفر ظروف معينة حتى يتمكن الطرفان من استخدامها، ضف إلى ذلك أن لكل منها مزايا وعيوب تؤثر إلى درجة معينة في المفاضلة بينها.

وفي هذه المطبوعة وتماشيا مع ما هو مقرر في هذا المستوى سنتطرق لجزء هام منها، حيث سنخصص الجزء الأول لدراسة تلك المتعلقة بالمدى القصير وهي: التحصيل المستندي، تحويل الفاتورة، خصم الكمبيالة المستندية، وأخيرا القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير. أما الجزء الثاني فسيخصص لتلك المتعلقة بالمدى والمتوسط الطويل وهي: قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزافي وأخيرا الاعتماد المستندي. ونشير إلى أنه تم دراسة كلا منها دراسة اقتصادية في الأساس الأول دونما التفصيل في الدراسة القانونية، لذا تم التركيز على تلك الجوانب الاقتصادية والأطراف المشكلة لكل تقنية من تلك التقنيات.

التمويل القصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية

تستعمل عمليات التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة بالشروط المالية لتنفيذها ويتيح النظام البنكي اللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل تمكن المؤسسات المصدرة والمستوردة على حد سواء إمكانية الوصول إلى المصادر التمويلية الممكنة في أقرب وقت ممكن ومن دون عراقيل في إطار هذه الظروف العامة يتم استعمال أدوات التمويل القصير الأجل.

الفصل الأول: التحصيل المستندي

ولقد فرض هذا الواقع على الدول تصميم قواعد تحمي المتعاملين وتحفظ حقوقهم وتنظم عملية التبادل بسهولة ويسر والتي تتطلب معرفة واسعة لعمليات التمويل الخارجية والتي تصنف إلى عمليات قصيرة وطويلة الأجل، مما جعل دخول المصارف في هذا النوع من التعاملات حتمية لإكسابها نوع من التنظيم والثقة في عمليات الدفع أو التمويل، حيث يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع من أدوات التمويل ومن بين أهم وسائل التسوية الحديثة في التجارة الخارجية نجد تقنية " التحصيل المستندي " .

المبحث الأول: ماهية التحصيل المستندي

قبل التفصيل في ماهية التحصيل المستندي سنتطرق إلى:

المطلب الأول: آليات السداد في التجارة الدولية

تتعدد آليات السداد في التجارة الدولية وفقاً لعدة معايير أهمها توافر الثقة بين البائع والمشتري وبما يتوافق مع مصالح كلا الطرفين ويحقق الاستفادة القصوى من عملية التبادل التجاري. فبالرغم من أن الاعتمادات المستندية هي أشهر وأضمن وسائل السداد إلا أن ارتفاع تكلفتها يعد سبباً رئيسياً في إجماع المستورد عنها حال توفر نوع من الثقة والمصادقية من المورد.

وعلى وجه العموم تتلخص طرق السداد في التجارة الدولية فيما يلي:

أولاً: الدفع المقدم Cash-in-Advance

وهذه الطريقة تعنى سداد قيمه البضاعة مقدماً كشرط أساسي لشحنها وهذا الأسلوب في الدفع لا يستعمل كثيراً إلا بالنسبة للطبقات الصغيرة ولها عيوب كثيرة فقد لا يقوم المصدر بشحن الرسالة أو لا يلتزم بالموصفات المطلوبة في السلع¹؛

ثانياً: الحساب المفتوح Open account

وفيها يتم شحن البضاعة إلى المستورد، وذلك مقابل قيام المستورد بإضافة المديونية عليه لدى حساب المصدّر ويستطيع المصدّر أن يتقدم بتلك المديونية إلى البنوك ويحصل على تسهيلات بضمنان هذه المديونية التي له لدى الغير؛

ثالثاً: خطابات الاعتماد Letters of Credit

خطاب الاعتماد هو تعهد كتابي البنك يصدر بناء على طلب المستلم (العميل) من أجل تسديد البنك مبلغ معين حالاً أو في فترة تسديد محددة إلى المستفيد (الموزع)، بشرط الالتزام بالشروط التي نُص عليها خطاب الاعتماد²؛

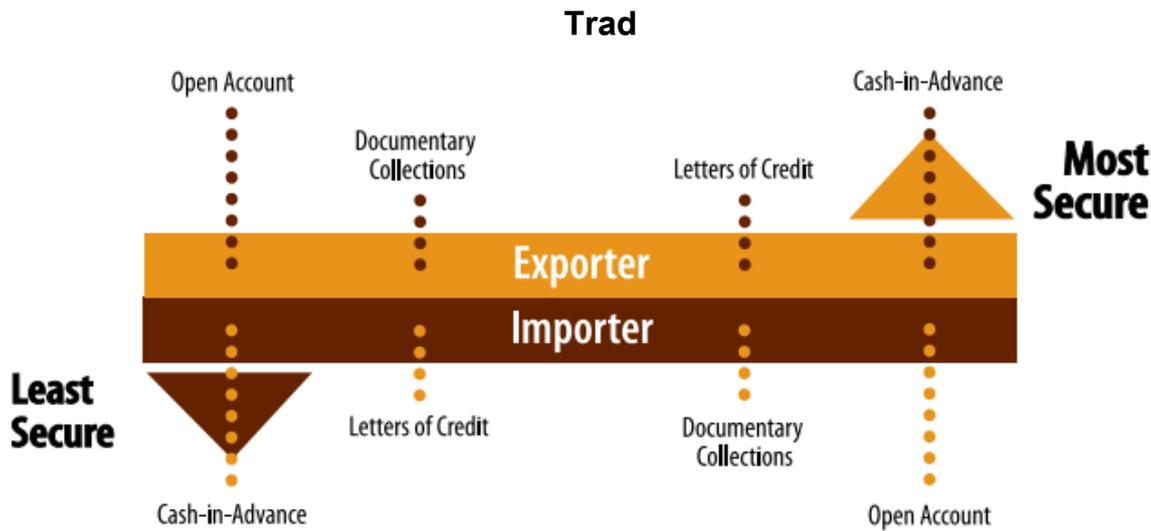
رابعاً: الاعتماد المستندي Documentary Credits

يمكن تعريفه على أنه تعهد صادر من البنك بناء على طلب العميل لصالح المستفيد، يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد وذلك وفق شروط معينة واردة في هذا التعهد³؛

خامساً: التحصيل المستندي Documentary Collections

يتم عرض الشكل التالي:

الشكل رقم 1: طرق الدفع في التجارة الخارجية Methods of Payment in International



Source :TRADE FINANCE GUIDE، U.S. Department of Commerce International Trade Administration. P: 3

وسنلقي الضوء في هذا الجزء على واحد من أهم هاته الآليات وهو التحصيل المستندي.

² موقع البنك الزراعي التشاركي، التركي - <http://www.ziraatkatilim.com.tr/arb/our-bank/Pages/about-us.aspx>

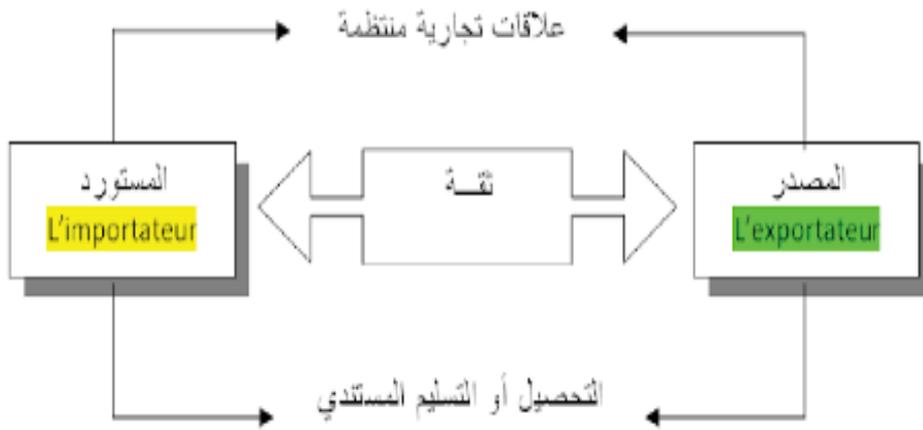
³ مطك الدوري زكريا، أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية، الأردن، دار اليازوري للنشر، 2011، ص 340.

المطلب الثاني: مفهوم التحصيل المستندي la remise ou l'encaissement documentaire

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عمليتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي، ويمكن عرض الشكل الموالي:

الشكل رقم 2: التحصيل المستندي في التجارة الدولية

التحصيل المستندي في التجارة الدولية



المصدر: العايب وليد، بخاري لحو، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، بيروت، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر، 2013، ص 203.

أولاً: تعريف التحصيل المستندي

نجد عدة تعارف للتحصيل المستندي نذكر منها:

- التحصيل المستندي هو تقنية دفع تمكن المصدر من ضمان تحصيل قيمة البضائع، حيث يتلقى البنك أمراً من مصدر البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى بنك المستورد، والذي يسلمها إلى للمستورد، مقابل⁴ الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كميالة تستحق في وقت لاحق. وتجدر الإشارة إلى أن التحصيل المستندي يقدم ضمان للبائع بتحصيل مبلغ البيع نقداً أو كميالة مؤجلة الدفع، وللمشتري باستلام البضاعة، وفي حالة عجز المشتري عن السداد؛
- البائع يكون له حلين أما إرجاع البضاعة وتحمل كل النفقات، أو البحث عن مشتري آخر يقبل البضاعة⁵؛

⁴ غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مصر، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط7، 2003، ص 152.

⁵ Loc bornent –Rollande, La banque et les entreprises, PARIS, GAULINO, 1995, p82.

• هو وسيلة تحصيل من قبل المصرف للثمن المتوقع على المشتري مقابل استلامه للسندات المطلوبة،⁶ إذن يمكن تعريف التحصيل المستندي بأنه وسيلة تحصيل من قبل البنك للثمن المتوقع على المشتري مقابل استلامه للمستندات المطلوبة. ويقوم البنك بوظيفة وكيل تأمين أو وسيط بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) فهو يقدم للمستورد بناء لأوامر المصدر أو بنكه، مستندات تشير إلى شحن البضائع ويقوم بالمقابل بتحصيل الثمن المتوقع على المستورد لصالح المصدر؛

• هو آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري. وهو يستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين، وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

• هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه وذلك بعد إرسال السلعة، المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة أولاً بكمبيالة موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبول الكمبيالة.⁷

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل؛ إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

وفي إطار هذه التقنية يجب توضيح النقاط التالية:

- **المستندات:** وتعني المستندات المالية أو التجارية؛
- **السندات المالية:** وتعني الكمبيالات les lettres de changes سندات لأمر billet d'ordre، الشيكات، أو أي وسيلة أخرى مماثلة تستعمل للحصول على تسديد مالي أو دفع نقدي؛
- **المستندات التجارية:** وتعني الفواتير مستندات النقل، مستندات الملكية، أو أي مستندات أخرى لا تكون مالية.

تجدر الإشارة إلى إن التحصيلات المستندية تستعمل فقط بموجب الشروط التالية:⁸

- أن تكون للمصدر والمستورد علاقة راسخة وعلاقة ثقة؛
- أن يكون المصدر واثقاً بأن الدولة المستوردة مستقرة سياسياً واقتصادياً؛

⁶ الفهري عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي، الاعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، بيروت، دار الكتب العلمية، 2016، ص 96.

⁷ Y.Simon D. Lautier D. Morel, Finance Internationale, Paris, Edition Economica, 10^éédition, 2009, p699.

⁸ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، مصر، دار غريب للطباعة والنشر، 2001، ص 30.

- لا يوجد شك في رغبة المشتري في الدفع؛
- البضائع لا تتطلب شروط خاصة للإرسال؛
- لا توجد قيود الاستيراد في ذلك البلد (المستورد)

ثانيا: إضافة وسيلة التحصيل المستندي كوسيلة دفع في القانون الجزائري:

جاء في قانون المالية التكميلي لسنة 2011 تعديلا لنص المادة 69 الواردة في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والتي نصت: "يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي"⁹ منه وذلك بموجب نص المادة 23 التي نصت بصريح العبارة على تقنية التحصيل في مجال الاستيراد على أنه: "يمكن مؤسسات إنتاج السلع والخدمات دفع مقابل واردات التجهيز والمواد الداخلية في الصنع والمواد الأخرى المستعملة للإنتاج وكذا المواد الإستراتيجية ذات الطابع الاستعجالي بواسطة التسليم المستندي أو الاعتماد المستندي"..... وإن كانت نصت المادة نفسها على أنه: "تستثنى الواردات المتعلقة بالخدمات من إلزامية الائتمان المصرفي"¹⁰.

ثم جاء التعديل في نص المادة 81 من قانون المالية لسنة 2014 والتي نصت: "لا يتم دفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إلا بواسطة الائتمان المستندي أو التسليم المستندي"¹¹ وبهذا جعل التحصيل المستندي كوسيلة ثانية في عمليات الاستيراد للسلع والخدمات.

على هذا الأساس نجد أن المشرع الجزائري لم يعد يكرس الإجبارية المطلقة في وسائل الدفع التجارية الخارجية أو بالأحرى في عمليات الاستيراد، حيث أنه وضع لأول مرة المستوردين أمام حرية الاختيار، حتى وأن ضيق من مجال الاختيار إلا أن هذا الموقف سيكون أحسن من الأول على الأقل، حيث يمكن له إما استعمال وسيلة الاعتماد المستندي أو التحصيل المستندي، وهذا عكس سنة 2009 حيث كانت الإلزامية والإجبارية للمتعامل الاقتصادي بالتعامل فقط بالاعتماد المستندي دون غيره.

المطلب الثالث: أشكال التحصيل المستندي

تحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، و منه يوجد شكلين أساسيين للتحصيل المستندي هما:¹²

أولاً: المستندات مقابل الدفع: Document contre paiement

⁹ المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ: 26 جويلية 2009، ص 15.
¹⁰ المادة 23 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011، الجريدة الرسمية، العدد 40، الصادرة بتاريخ 20 جويلية 2011، ص 9.
¹¹ المادة 81 من قانون المالية لسنة 2014، الجريدة الرسمية، العدد 68، الصادرة بتاريخ 31 ديسمبر 2013، ص 23.
¹² أنظر كل من:

- نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، عمان، دار أمجد للنشر والتوزيع، 2015، ص 153.
- لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001، ص 120.
- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 33.

يكون الدفع في هذه الحالة نقدي بحيث يتمكن المستورد أو بنكه من استلام المستندات لكن بعد القيام بتسديد مبلغ البضاعة؛ أي تسليم المستندات مقابل الدفع، و في هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم استلام طلبيته؛ إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند (الدفع عند أول تقديم للمستندات) فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة وبذلك يضمن المصدر حصوله على حقوقه (مبلغ الصفقة)؛ أي تسليم المستندات مقابل الدفع، وفي هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم استلام طلبيته، إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند (الدفع عند أول تقديم للمستندات) فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك يضمن المصدر حصوله على حقوقه (مبلغ الصفقة)؛

ثانيا: التحصيل مقابل قبول الكمبيالة: Document contre acceptation

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري - المسحوبة عليه الكمبيالة- بقبولها والتوقيع عليها، وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 و180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالية لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك. إذن هذا النوع من التحصيل يقوم على أساس تسليم البنك المكلف بتحصيل المستندات والمستعجلة للمشتري مقابل القبول، حيث تسحب هذه باسم المشتري ولا يتم قبولها لدى بنك التحصيل، وفي هذه الحالة يتحمل البنك أخطار الصرف وعدم الدفع لذا يصر الموردون على أن يكون القبول مؤيدا من طرف البنك (أي أن يكفل البنك السفتجة وذلك بإمضاء خلفها).

المبحث الثاني: مراحل سير عملية التحصيل المستندي وأطرافه

سنخصص هذا المبحث لدراسة المطالب التالية:

المطلب الأول: أطراف التحصيل المستندي

هناك أربعة أطراف في هذه العملية وهم:¹³

أولا: الطرف المنشئ للعملية [المصدر أو البائع]: وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل؛

¹³ مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، مرجع سبق ذكره، ص 30.

ثانياً: البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن. البنك المحصل (بنك المستورد) وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كميالة؛

ثالثاً: البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كميالة وفقاً للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول؛

رابعاً: المشتري أو المستورد: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكميالة لتوقيعها.

ويمكن توضيح دور البنك في عملية التحصيل المستندي فيما يلي:

• يقدم البنك خدمة وليس قرضاً وهو وكيل ويطلب البنك المكلف بتسليم المستندات وأمر عملية وليس له حق في شكلها ولا شرعيتها ولا تفحصها ويتدخل البنك في الحالات التالية:

✓ في حالة التسوية بواسطة القبول؛

✓ في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية؛

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

كما أن البنك:

✓ لا يحتمل البنك أية مسؤولية ناتجة عن تأخر وصول المستندات؛

✓ يتولى البنك فحص الورقة التجارية و التأكد من شكلها و شرعيتها ولا يتحمل أي مسؤولية بخصوص التوقيع؛

✓ البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل، ولا تنسحب مسؤوليتها إلى فحص المستندات ذاتها؛

• البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى؛ مثل وكلاء الشحن، شركة التأمين والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل؛

• البنوك ليست مسؤولة عن شكل أو كفاية أو دقة أو أصالة أو الحجة القانونية لأي مستند؛

• البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة.

المطلب الثاني: مراحل سير التحصيل المستندي

لإتمام عملية التحصيل وبعد التأكد من الأطراف الملزمة يتم التوقيع على العقد التجاري بين المشتري والبائع وهنا لا بد أن تكون الموافقة على قيمة البضاعة، المستندات الواجب تسليمها وأجال استحقاقها، بعدها يدخل العقد حيز التنفيذ وذلك بإرسال البضاعة وما ينجم عنه من دفع مستحقات هذه الأخيرة للمورد، والذي يتم بواسطة التحصيل المستندي حسب ما اتفق عليه في العقد. ويمكن تلخيص سير هذه العملية في النقاط التالية:

أولاً: تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضائع معينة بين بائع في دولة ما ومشتري في دولة أخرى وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي؛

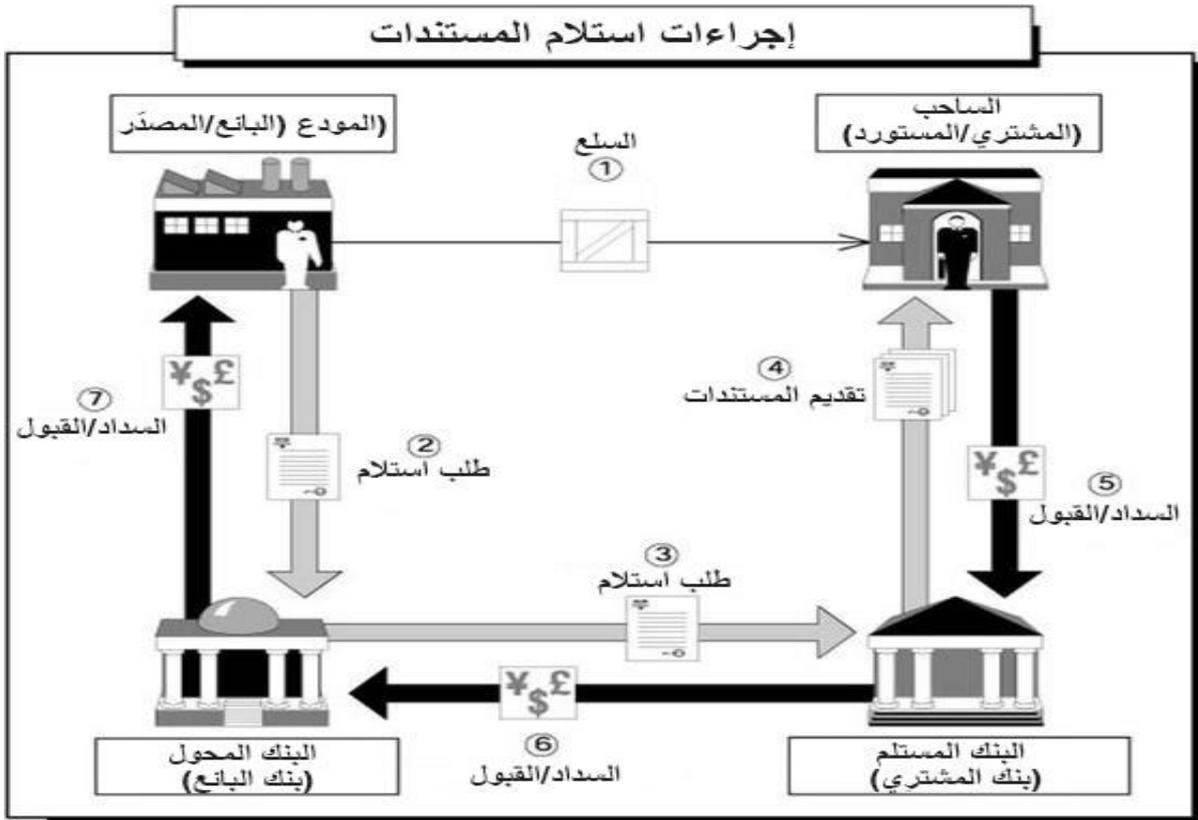
ثانياً: يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد ويتم إعداد الوثائق والمستندات الخاصة بصفقة البضاعة المصدرة إلى المشتري؛ مثل (الفاتورة التجارية، وثيقة التأمين، سند الشحن، شهادة المنشأ... الخ) ويرسلها إلى البنك الذي يتعامل معه لتقديمها إلى المشتري لتحصيلها؛

ثالثاً: يقوم بنك البائع بعد ذلك بإرسال هذه المستندات إلى بنك مرسل له في بلد المشتري لتقديم هذه المستندات إلى المشتري لتحصيل قيمتها وتسمى مرحلة إثبات الوثائق؛

رابعاً: حيث يقوم البنك المرسل (البنك المحصل) بإشعار المستورد (المشتري) بوصول المستندات بعد التأكد من مطابقتها للشروط يقوم المشتري بتسديد قيمة البضاعة نقداً، على أن يقوم البنك المحصل بتحويل 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، وعندئذ يقوم بتحصيلها من المشتري ثم يحول قيمتها إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب لديه، وتسمى هذه المرحلة مرحلة الدفع؛

خامساً: يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله والذي يستلم البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.

الشكل رقم 3: مراحل سير عملية التحصيل المستندي



المصدر: دليل تنفيذ تيسير التجارة، لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا

Trade Facilitation, Implementation Guide United Nations Economic Commission for Europe.

تتضمن إجراءات التحصيل المستندي تبادلاً تدريجياً لمستندات بإعطاء ملكية السلع مقابل النقد أو

الوعد بالتعاقد على السداد في وقت لاحق. ويشير الشكل السابق كل خطوة متسلسلة.

(1) موافقة المشتري والبائع على شروط بيع السلع بما يلي:

- ❖ تخصيص التحصيل المستندي باعتباره وسيلة دفع؛
- ❖ وتحديد البنك المحصل/مقدم المستندات للتحصيل (عادة ما يكون بنك المشتري)؛
- ❖ إدراج المستندات المطلوبة. يقوم المصدر/البائع (المالك الأصلي) بشحن السلع إلى المستورد/المشتري (المسحوب عليه) ويتحصل على مستند نقل قابل للتداول (مستند شحن) من شركة الشحن/الوكيل.
- (2) ويعد البائع ويقدم (يحول) رزمة المستندات إلى مصرفه (البنك المسؤول عن التحويل) تتكون من:
 - ❖ أمر التحصيل محددًا الشروط والنصوص التي يستطيع بموجبها البنك تسليم المستندات إلى المشتري واستلام القيمة المدفوعة؛
 - ❖ مستند النقل القابل للتداول (مستند الشحن)؛
 - ❖ المستندات الأخرى (مثل وثيقة التأمين، وشهادة المنشأ، وشهادة الفحص) التي يطلبها المشتري.
- (3) ويرسل البنك المحوّل رزمة المستندات عبر البريد أو البريد الخاص إلى البنك المعين المحصّل/مقدم المستندات للتحصيل في بلاد المشتري بتعليمات مفادها تقديم المستندات إلى المشتري (المسحوب عليه) والحصول على السداد.
- (4) ويقوم البنك الذي يقدم المستندات للتحصيل (البنك المحصّل) بما يلي:
 - ❖ مراجعة المستندات للتأكد من اتساق المستندات مع أمر التحصيل؛
 - ❖ إخطار المشتري بشأن النصوص والشروط الواردة في أمر التحصيل؛
 - ❖ الإفراج عن المستندات عند الوفاء بشروط السداد.
- (5) ويقوم المشتري بما يلي:
 - ❖ السداد نقدًا (بالتوقيع على الكمبيالة)، أو إن سمح أمر التحصيل بالتوقيع على القبول (الوعد بالسداد في تاريخ آجل)؛
 - ❖ استلام المستندات وحياسة الشحنة.
- (6) يسدد البنك المحصّل للبنك المحوّل فوراً أو عند حلول أجل الاستحقاق قيمة الكمبيالة المقبولة.
- (7) يقوم البنك المحوّل بعد ذلك بسداد المبلغ للبائع (المالك الأصلي)

المطلب الثالث: مزايا وعيوب التحصيل المستندي

ندرس كلا منها فيما يلي:¹⁴

أولاً: مزايا عمليات التحصيل المستندي:

سيتم تفصيل ذلك بالنسبة لأطراف التحصيل المستندي:

- بالنسبة للبائع: فهي تتميز بـ:

• البساطة وقلة التكلفة؛

- تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة؛
- هذه التقنية تحقق درجة عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ العمليات التجارية الخارجية؛
- هناك حالات من الصعب استخدام طرق تمويل أخرى فيها كونها تتطلب وقتاً طويلاً هنا يصبح استخدام التحصيل المستندي أمراً ضرورياً كونه يتميز بالسرعة في التنفيذ.

- أما بالنسبة للمشتري: فهي:

• البساطة وقلة تكلفة؛

- توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة؛
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

ثانياً: عيوب عمليات التحصيل المستندي:

هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين سواء بضمان الدفع 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:

- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سيتكبد بعض الغرامات والمصاريف؛ مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين... الخ؛
- وإذا حدث تأخر وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن البائع سيتأخر في استلام قيمة البضاعة؛
- يتعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

تبين أن هذه الوسيلة من بين أهم الوسائل وأكثرها شيوعاً في المعاملات التجارية الدولية وذلك لما تتميز به من سهولة وسرعة في المعاملات وبساطة وكذا قلة تكلفتها، حيث أنها تستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين، وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور

الوسيط أو الوكيل بين المصدر والمستورد والذين يشكلون مجموع أطراف التحصيل المستندي، وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع وذلك من خلال مراحل سير عملية التحصيل.

الفصل الثاني: تحويل الفاتورة

نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشر ثم انتشر في الولايات المتحدة الأمريكية ثم تطور في أوروبا بداية من 1960 مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام يسمى "Factor"؛ إذ يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي "Factoring International" لاتفاقية أوتاوا بكندا التي وقعت في 1988/05/28 على أساس أن الكثير من المصارف، وفي إطار الأعمال الشاملة تقدم خدمات التحصيل الدولي للمصدرين بعد إرسالهم لصور الفواتير المباعة للمشتريين الدوليين للمصرف أو لشركات التحصيل.

المبحث الأول: ماهية عملية تحويل الفاتورة

يتم ذلك من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم عملية تحويل الفاتورة

نجد عدة تعارف نذكرها فيمايلي:

- **التعريف الأول:** عقد تحويل الفاتورة¹⁵ هو عقد تقوم بمقتضاه مؤسسة متخصصة "Factor" بشراء الحقوق المملوكة من مورد هو البائع على زبائنه (المحليين أو الأجانب) وهو المشتري، وهذا مقابل الخدمات المستفاد منها؛¹⁶
- **التعريف الثاني:** هو مجموعة حلول عامة لتسيير المدينين، حيث يتم تحويل الفواتير إلى مؤسسة متخصصة "Factor" التي تقوم بالإدارة، المراقبة، تمويل، وتغطية خطر عدم التسديد؛
- **التعريف الثالث:** هو تقنية تمويل حقوق قصيرة المدى، حيث تقوم مؤسسة بالتخلي على كل حقوقها (الفواتير) إلى شركة عقد تحويل الفاتورة "Factor" الذي يختلف عن البنك، وهي غالباً فرع من بنك كبير، تقوم هذه الأخيرة بتغطية الفواتير، متابعة المدينين، التحصيل تأمين المتابعة القضائية في حالة عدم الدفع؛
- **التعريف الرابع:** هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "عميل" محل زبونها المسمى "متنازل له" عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام للفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد، وذلك مقابل أجر؛¹⁷
- **التعريف الخامس:** هي عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي؛ أي تحل محل المصدر في الدائنية مع تحملها كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم السداد مقابل الحصول على عمولة تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

¹⁵ هي ترجمة للمصطلح الفرنسي **Affacturage**، وللمصطلح الإنجليزي **Factoring**.

¹⁶ Luc Bernet-Rolland, *Principes de Technique Bancaire, France, Dunod, 2004, pp223, 224.*

¹⁷ المادة 543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي رقم: 93-08 المؤرخ في 25 أبريل 1993 المعدل والمتمم للأمر رقم: 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة في 27 أبريل 1993، ص 05.

وعملية تحويل الفاتورة تسمح للمؤسسات المصدرة بعض المزايا الهامة على غرار استفادتها من تسبيق بمبلغ الصفقة من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول آجال التحصيل؛

- **التعريف السادس:** عرفت اتفاقية أوتاوا الكندية عقد تحويل الفاتورة في نص المادة الأولى الفقرة 2 ب: " في 28 ماي 1988 بمدينة أوتاوا الكندية عقد تحويل الفاتورة، أنه اتفاق مبرم بين طرف (الممول) وطرف آخر (مؤسسة الشراء أو المحول إليه) والذي بمقتضاه:¹⁸
- يمكن أو يتعبن على العميل تحويل لحساب المحول إليه ديون ناشئة عن عقود بيع لبضائع مبرمة بين العميل وزبائن (المدينين)، مع استثناء الديون الناشئة عن المعاملات ذات الطابع الشخصي أو العائلي أو تلك التي لا تتعلق بتجارته؛
- يتعين على المحول إليه أن يأخذ على عاتقه تحقيق اثنين من الالتزامات التالية على الأقل:
 - تمويل العميل عن طريق الاعتماد أو الدفع المسبق لمجمل ديونه؛
 - الإمساك بحسابات العميل وفواتيره؛
 - تحصيل الديون التجارية؛
 - حماية العميل من إفلاس المدينين عن طريق تحمل هذا الإفلاس؛
 - يتعين إخطار المدينين بانتقال الحق من المحول إلى المحول إليه.

المطلب الثاني: خصائص عقد تحويل الفاتورة

يمتاز عقد تحويل الفاتورة بالخصائص التالية:¹⁹

- عقد من العقود الملزمة للجانبين: هو العقد الذي ينشأ التزامات في ذمة كل من المتعاقدين؛
- عقد من عقود المعاوضة: هو العقد الذي يأخذ فيه العاقد مقابلًا لما قدم؛
- عقد من العقود الزمنية: المتعاقدين مرتبطان لمدة زمنية محددة؛
- عقد من العقود غير المسماة لكونه لا يوجد له أي تعريف قانوني أو تنظيمي وبالتالي يخضع للقواعد العامة التي تحكم العقود بشكل عام، كما يخضع للقواعد القانونية المتعلقة بالعقود المسماة المتناسبة معه؛ إلا أن المشرع الجزائري سماه وحدد ما ينظمه في مواد القانون التجاري؛

¹⁸ عمر محمد عبد الحليم، الفاكورينغ إدارة وبيع الديون التجارية بين الواقع والمنظور الإسلامي، مصر، جامعة الأزهر، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، العدد 29، 2003، ص 17.

¹⁹ خنفوسي عبد العزيز، عقد تحويل الفاتورة كشكل جديد للضمانات المصرفية الحديثة، المغرب، مجلة الفقه والقانون، العدد 40، فيفري 2016، ص 26، 27. أنظر كذلك:

- عوض علي جمال الدين، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، مصر، المكتبة القانونية، 1998، ص 527.
- بقيرات عبد القادر، القانون التجاري الجزائري، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2012، ص 174.

- يلتزم الوسيط بعدم الرجوع على المنتمي في حالة إخفاقه بتحصيل الديون مخالفاً بذلك للعقود المشابهة له؛
- يعتبر سند اسمي فهو يحمل اسم شخص معين وغير قابل للتداول عن طريق التظهير؛
- يعد من الأعمال التجارية بالنسبة لطرفي العقد؛
- هو عقد ائتماني، كما يعتبر وسيلة حديثة للتمويل.

المطلب الثالث: أنواع عملية تحويل الفاتورة

يمكن أن نميز عدة أنواع من تحويل الفاتورة من ناحية طبيعة الوفاء ومن حيث المجال.

أولاً: من حيث طبيعة الوفاء : نجد:

- **عقد تحويل الفاتورة المعجل بالوفاء:** هذا النوع من عقود تحويل الفاتورة، هو الإطار الكلاسيكي والأكثر عملاً به في مجال تحويل الحقوق التجارية ويفترض هذا النوع من العقود، فتح اعتماد مالي متحرك من قبل الوسيط للمنتمي، بحيث تختلف قيمة هذا الاعتماد بحسب اتفاق أطراف العقد يمكن من خلاله للمنتمي أن يحول حقوقه في حدود الاعتماد الممنوح له، ويقوم الوسيط بأداء ثمن هذه الحقوق للمنتمي، بمجرد حصول عملية التحويل؛ أي قبل حلول تاريخ استحقاق هذه الديون؛

- **عقد تحويل الفاتورة لأجل:** في هذا النوع من العقود، لا يقوم الوسيط بفتح خط اعتماد للمنتمي، وبالتالي لا يقوم بأي وفاء معجل لحقوق المنتمي، وإنما يكون الوفاء بعد حلول أجل استحقاق هذه الحقوق. ومن ثمة، فإنه لا يتقاضى أي فائدة وإنما يستحق فقط عمولة الضمان والتسيير، باعتبار أن أحد وظائف العقد الكلاسيكي تزول وهي وظيفة التمويل، بينما تبقى قائمة وظائف الضمان والتسيير وغيرها؛

ثانياً: من ناحية المجال : نجد:

- **عقد تحويل الفاتورة الداخلي:** نكون بصدد عقد تحويل الفاتورة الداخلي عندما يكون المنتمي والمدين والشركة الوسيط مستقرين في بلد واحد وهذا هو العقد في شكله المبسط لأنه لا يطرح أي إشكال لاسيما القانون الواجب التطبيق والمنظم للصرف، ويتم التنازل عن الفاتورة إلى الشركة الوسيط المحلية التي تقوم بشراء قيمة الفواتير في إطار الحدود المقررة للمشتري ويتم التمويل من 29% - 29 من قيمة الفواتير على الفور أو حسب الاتفاق، والتي تتراوح مدتها ما بين 19 يوم إلى 199 يوم والتي تتوقع الشركة الوسيط تحصيلها خلال السنة المالية؛

ويمكن عقد تحويل الفاتورة من تمويل الفواتير المحررة على الزبائن خلال 48 ساعة، حيث يتم تمويل الحقوق لدى المؤسسة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة (Factor)، ونشير إلى أن الفاتورة في إطار هذا

العقد تمر بعدة مراحل وهذا ضمن مسار محدد مرتبط بسير عقد تحويل الفاتورة تبدأ من تحريرها إلى غاية تغطيتها تماما: ²⁰

- **المرحلة 1: مرحلة تحرير وإصدار الفاتورة:** فعند تسليم السلع أو تقديم خدمة تحرر فاتورة الزبون مع كتابة عبارة "تحول" على الفاتورة الذي يبين أن الفاتورة قد تم التنازل عليها لصالح شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة؛
- **المرحلة 2: مرحلة إرسال الفاتورة:** ترسل نسخة من الفاتورة إلى شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة مع بيان يوضح أن التسليم أو الخدمة تم تحقيقها، قد نصت على هذا المادة 543 مكرر 15" يجب أن يبلغ نقل حقوق الديون التجارية، في آن واحد للعميل، وللمدين بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام"²¹؛
- **المرحلة 3: مرحلة الاستلام:** تستلم شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة التي تمولها خلال 48 ساعة بنسبة أقصاها 90% بما فيها الرسوم سواء باستعمال شيك مصرفي أو سند لأمر؛
- **المحلة 4: مرحلة إبلاغ الزبون:** إخبار الزبون بتاريخ الاستحقاق وبأن الفاتورة ستسدد مباشرة في التاريخ المحدد إلى شركة متخصصة في عقد تحويل الفاتورة؛
- **المرحلة 5: مرحلة التحصيل:** تحصيل المبلغ من الزبون في تاريخ الاستحقاق المحدد سالفًا لصالح الشركة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة؛
- **المرحلة 6: مرحلة التسديد:** تقوم الشركة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة بتسديد المبلغ المتبقي غير الممول والذي نسبته لا تزيد عن 10% إلى المورد البائع؛
- **المرحلة 7: مرحلة تغطية الفاتورة:** إذا لم يسدد الزبون قيمة الفاتورة في تاريخ الاستحقاق فيطلب منه التسديد بصفة أخوية وإلا سيتم اللجوء إلى القضاء.

ونشير إلى إنه يمكن أن يتم تحويل الفاتورة بطريقة إلكترونية، حيث يتم استحقاقها خلال 24 ساعة، وبهذه الطريقة لاتحول الفاتورة ولا البيان اللذان يبرران الحقوق الممولة. فالأساس في عقد تحويل الفاتورة أنه يتم التعاقد على تحويل الحقوق وضمن تغطيتها سواء في منطقة جغرافية محددة أو لنشاط اقتصادي محدد محلي أو خاص بالتجارة الخارجية.

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

²⁰ سيودة إيناس، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية -دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سونطراك-، الجزائر، جامعة بومرداس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص مالية المؤسسة، 2009، ص 100، 101.

²¹ المادة 543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي 93-08، مرجع سبق ذكره، ص 6.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عشر أشهر.²²

المبحث الثاني: سير عملية تحويل الفاتورة ومزاياها
نخصص لكل منها مطلباً خاصاً بها فيما يلي:

المطلب الأول: سير عملية تحويل الفاتورة
يتم ذلك من خلال مايلي:

أولاً: أطراف عملية تحويل الفاتورة:

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية:²³

- **الطرف الأول:** وهو 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:** وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول؛

- **الطرف الثالث:** وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

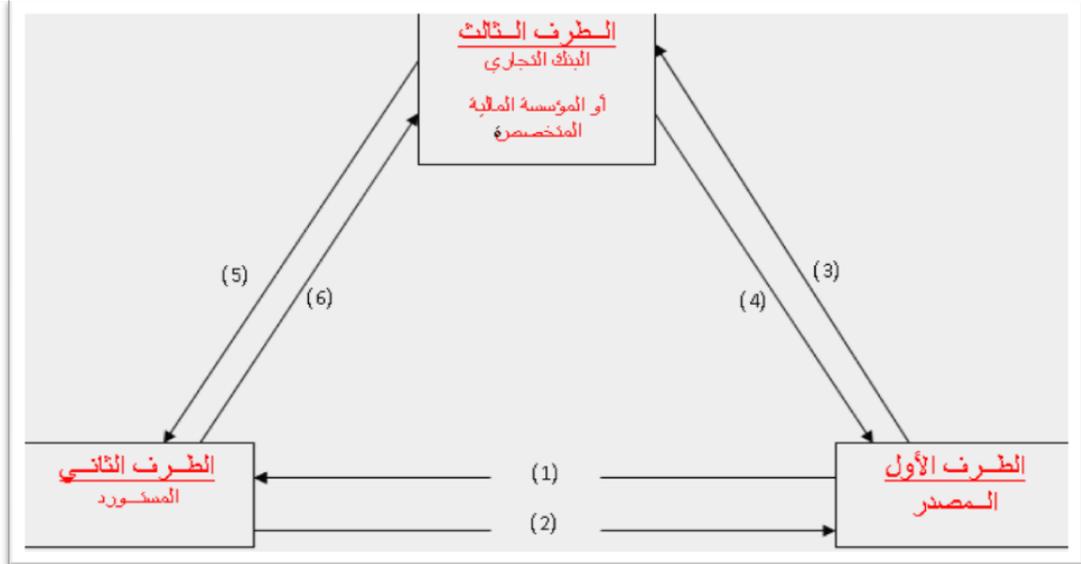
ثانياً: سير عملية تحويل الفاتورة

لشرح سير هذه العملية سنستعين بالشكل الموالي:

الشكل رقم: 4 سير عملية تحويل الفاتورة

²² لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 115.

²³ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 45.



المصدر: صادق مدحت، أدوات وتقنيات مصرفية، القاهرة، دار غريب للطباعة والنشر، 2001، ص 64.
شرح العملية:²⁴

- (1) المصدر يبيع منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المستورد؛
- (2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر؛
- (3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة؛
- (4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80%؛
- (5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
- (6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقه.

وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي:²⁵

- يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع؛
- يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80% إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة؛
- في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100% من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

²⁴ صدقت مدحت، مرجع سبق ذكره، ص 64.

²⁵ طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، الإسكندرية، مكتبة الشيفري، ط 10، 1998، ص 200.

يمكن إجمالها فيما يلي:

- يسمح تحويل الفاتورة للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة؛
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات؛
- توفير وقت للمؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع، وترك عمليات التحصيل والتزاماتها 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 شرائه سندات المديونية؛ إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة المصدرة من تجنيب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها، ويحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلا عن العمولات والفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء.

في هذه التقنية يتدخل طرف آخر يتمثل في مؤسسة متخصصة في شراء الديون، لذا هي عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي؛ أي تحل محل المصدر في الدائنية مع تحملها كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم السداد مقابل الحصول على عمولة تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة تسمح للمؤسسات المصدرة بعض المزايا الهامة على غرار استفادتها من تسبيق بمبلغ الصفقة من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول آجال التحصيل.

ويبقى عقد تحويل الفاتورة غير معروف، أو غير مُستعمل في الكثير من البلدان النامية على الخصوص، ومن ضمنها الجزائر، بالرغم من التطور الكبير الذي شهدته العديد من البلدان الأوروبية والأمريكية والآسيوية.

²⁶ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص55. أنظر كذلك: لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص116.

الفصل الثالث: خصم الكمبيالة المستندية

تعد الكمبيالة أول الأوراق التجارية ظهورا من حيث التاريخ، حيث يرجع المؤرخون وجودها إلى المعاملات التي كانت موجودة لدى بنوك أثينا وروما والتي كان دورها آنذاك يقتصر على تنفيذ عقد، وبما أنها هي أقدم أنواع الأوراق التجارية وأهمها، فلقد اتخذها المشرع في العديد من الدول نموذجا لسائر الأوراق التجارية الأخرى. وظهرت الكمبيالة " (Bill of exchange) " لأول مرة في بعض المدن الإيطالية وبدء استعمالها هناك في القرن الثاني عشر الميلادي، واقتصر هذا الاستعمال على التجار دون العامة، ثم انتقلت إلى فرنسا وبريطانيا، حيث كانت بديلا آمنا للنقود التي كانت تسك في هيئة قطع معدنية، في الغالب من الذهب، مما يعرض حاملها للمتاعب بسبب وزنها أو مخاطر السطو والسرقة، وتطور استعمالها وإن كان بصورة بطيئة حتى صارت في القرن السابع عشر تتداول بين جميع الأشخاص ولم تقتصر على التجار فقط كما كان عليه الحال عند بدء ظهورها، وصارت قابلة للانتقال بالتظهير أو التدوير.

المبحث الأول: ماهية الكمبيالة (السفتجة) La lettre de change – Bill of exchange

تعتبر من أهم الأوراق التجارية وذلك لكونها أداة وفاء وائتمان وصرف ونقل للنقود، وأن جميع ما يقع عليها من أعمال يعد أعمالا تجارية أيا كان المتعاملون بها وذلك بغض النظر عن العمل الذي تم تحريرها لأجله؛ كالسحب والتظهير والقبول والضمان والخصم وغيرها من الأعمال، وهذا الأخير؛ أي الخصم عملية معقدة تنسجم للتظهير الناقل للملكية مع العقود في حيثيات الإبرام مع اختلاف طفيف مستمد من العادات والأعراف المصرفية، وتزداد تعقيدا عندما تكون في إطار حساب جاري مفتوح بين العميل والبنك أو عندما يكون العميل في حالة إفلاس أو توقف عن الدفع.

والتظهير هو قيام المستفيد من الكمبيالة بالتوقيع على ظهرها لصالح مستفيد آخر، وصار بالإمكان أدائها أو الحصول على قيمتها في محل إنشائها؛ أي المكان الذي صدرت فيه بعد أن كان ذلك غير ممكنا، وتعرف الكمبيالة في البلاد العربية بأسماء مختلفة كالبوليصة والسفتجة.

المطلب الأول: مفهوم الكمبيالة

للكمبيالة عدة تعاريف مختلفة إذ لم يعط تعريفا محدد لها، لذا سنحاول التطرق لبعض منها كما يلي:
تعرف الكمبيالة على أنها محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية حددها القانون، ويتضمن أمرا من الساحب موجه إلى المسحوب عليه بأن يدفع للمستفيد مبلغا من النقود لمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين؛

- وعليه تتكون الكمبيالة من ثلاثة أشخاص هم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد أو الحامل، حيث:
- الساحب: هو الشخص الذي يحرر الكمبيالة ونشأتها وغالبا ما يكون دائنا للمسحوب عليه بمبلغ من النقود مستحق الوفاء في ميعاد الاستحقاق المذكور في الكمبيالة؛
 - المسحوب عليه: هو الذي يوجه إليه الساحب الأمر بدفع المبلغ المدون في الكمبيالة؛

▪ **المستفيد:** وهو من يتسلم مبلغ الكمبيالة وفد يكون المستفيد والساحب شخصا واحدا؛
كما عرّفت المادة الثالثة من اتفاقية الأمم المتحدة للكمبيالات الدولية، الكمبيالة الدولية بأنها الكمبيالة التي يعين فيها مكانان على الأقل من الأماكن التالية مع بيان أن الأماكن المعينة على هذا النحو يقعان في دولتين مختلفتين:

- مكان سحب الكمبيالة؛
 - المكان المبين بجانب توقيع الساحب؛
 - المكان المبين بجانب اسم المسحوب عليه؛
 - المكان المبين بجانب اسم المستفيد؛
 - مكان الدفع.
- شريطة أن يعين مكان سحبها ومكان الدفع في الكمبيالة وأن يقع هذا المكان في الدولة المتعاقدة.

المطلب الثاني: شروط إنشاء الكمبيالة

للقول بصحة الكمبيالة يجب توفر الشروط الموضوعية والشكلية الآتية:

أولاً: الشروط الموضوعية: يمكن ذكرها فيما يلي:

- **الرضا:** يجب أن تكون إرادة الطرفين صحيحة غير مشوبة بأي عيب من عيوب الرضا (الغلط والإكراه والتدليس والاستغلال) فإذا اعترى الساحب أي عيب من هذه العيوب، جاز له أن يحتج بالبطلان في مواجهة المستفيد لأن توقيع الكمبيالة هو من قبيل التصرفات الإدارية المشترط فيها الرضا الكامل؛
- **الأهلية:** يشترط في الساحب منشأ الكمبيالة والموقع عليها أن تكون أهلا للإيجار لأن الكمبيالة تعد عملا تجاريا بحسب الشكل²⁷، وتتوفر في الساحب هذه الأهلية متى كان راشدا (19 سنة) أو مرشدا (18 سنة) ولم يعتره أي عارض من عوارض الأهلية (الجنون، العته، السفاهة، الغفلة)؛
- **المحل:** يجب أن يكون محل الالتزام الثابت في الكمبيالة دفع مبلغ مالي معين من النقود ولا يمكن أن يكون محل الكمبيالة غير ذلك؛ كتسليم بضاعة لأن هذا السند يفقد صفة الكمبيالة ولا يعتبر من قبيل الأوراق التجارية؛
- **السبب:** يجب أن يكون سبب الالتزام الثابت في الكمبيالة مشروعاً، فتعتبر باطلة كل كمبيالة حررت لدفع دين قمار أو رشوة مثلا، لذا يجب البحث في سبب إنشاء الكمبيالة (غير أن المشرع الجزائري لم يشترط ذكر السبب أو ما يسمى بوصول القيمة في الكمبيالة مثلما فعل المشرع المصري).

ثانياً: الشروط الشكلية: هي في الأساس:

- **الكتابة:** يجب أن تفرغ الكمبيالة في شكل مكتوب؛
- **البيانات الإلزامية:** يجب أن تشمل البيانات الإلزامية التي نصت عليها المادة 390 ق.ت.ج والتي تتمثل فيما يلي:²⁸

- **ذكر كلمة كميالية:** يجب ذكرها في متن السند وبنفس لغة تحريره، وذلك لتمييزها عن أي ورقة أخرى؛
- **توقيع الساحب:** يجب أن تتضمن الكميالية توقيع الساحب لأنه هو الذي نشأها ويتعهد بدفع قيمتها إذا لم يتم المسحوب عليه في ذلك في تاريخ استحقاقها، وإلا أصبحت الورقة من دون توقيع لا قيمة لها، وجرت العادة أن يكون التوقيع أسفل الورقة وأن يذكر فيها عنوان الساحب لإمكانية الرجوع عليه في هذا العنوان رغم عدم اشتراط المشرع ذلك؛
- **اسم المسحوب عليه:** يجب أن يذكر أسم من يجب عليه الدفع بوضوح ويصبح هو المدين الأصلي فيها ويلتزم بدفع قيمتها بعد التوقيع عليها، وذلك لأن المسحوب عليه يعتبر دائنا للساحب والدين الذي في ذمته هو الذي يسمى بمقابل الوفاء.
- ويجوز أن يكون المسحوب عليه شخص واحد أو عدة أشخاص، كما يجوز أن يكون الساحب هو المسحوب عليه، كأن يسحب الساحب كميالته على نفسه إذا كان له مكررا رئيسيا فيسحب كميالته على إحدى فروع²⁹؛
- **أمر مطلق بأداء مبلغ معين:** يجب أن تتضمن الكميالية أمرا صريحا بالدفع موجهها من الساحب إلى المسحوب عليه وأن تنصب صيغة الأمر على مبلغ نقدي محدد وموحد ومكتوب بالأرقام والحروف، فإذا وقع اختلاف بينهما فالعبرة بالمبلغ المكتوب بالحروف³⁰، وإذا كتب المبلغ عدة مرات بالحروف والأرقام كانت العبرة لأقلها مبلغا³¹.
- **تاريخ إنشاء الكميالية:** يجب تحديد تاريخ إنشائها بالتفصيل، ويكون محددًا باليوم والشهر والسنة، وذلك لتجديد تاريخ استحقاق الكميالية لا سيما في حالة وجود نزاع فيكون لحامل الكميالية ذات التاريخ الأسبق الحق في مقابل الوفاء لدى المسحوب عليه، كما يتم التأكد من أهلية الساحب وقت تحرير الكميالية، ويفيد أيضا التاريخ في احتساب مدة التقادم وكذا في حالة إفلاس الساحب معرفة ما إذا كان تحرير الورقة في فترة الرتبة أم خارجها وبالتالي تطبيق القواعد الخاصة بالإفلاس؛
- **مكان الدفع:** وهو المكان الذي تقدم فيه الكميالية للدفع، وإذا لم يذكر هذا المكان اعتبر هو محل المسحوب عليه³²؛
- **اسم المستفيد:** يجب أن يذكر اسم المستفيد بدقة، كما يجوز ذكره بصفته دون أن يكون مجال للشك في شخصيته كأن يكون مدير لشركة معنية، ويجوز أيضا أن تتضمن الكميالية عدة مستفيدين نذكر أسماؤهم جميعا فيلتزم المسحوب عليهم اتجاهاهم جميعا مرة واحدة، أما إذا ذكروا على سبيل التمييز فيكفي الوفاء لأحدهم فقط فتبرأ بذلك ذمة المسحوب عليه؛

²⁸ المادة 390 القانون التجاري الجزائري.

²⁹ المادة 391 من القانون التجاري الجزائري.

³⁰ المادة 392 من القانون التجاري الجزائري.

³¹ الفقرة 2 من المادة 392 من القانون التجاري الجزائري.

³² الفقرة 11 من المادة 390 من القانون التجاري الجزائري.

- **تاريخ الاستحقاق:** يجب أن تتضمن الكمبيالة ميعاد للاستحقاق ويكون محددًا أيضًا باليوم والشهر والسنة، ويجوز أن يكون ميعاد الاستحقاق بعد يوم أو شهر أو أكثر من تاريخ إنشائها أو تاريخ الاطلاع عليها، أو يجوز أن يكون تاريخ استحقاقها بمجرد الاطلاع عليها، ولا بد من وحدة ميعاد الاستحقاق فلا يجوز أن تتضمن الكمبيالة مواعيد استحقاق متعاقبة، وإذا كانت الكمبيالة خالية من تاريخ الاستحقاق فإنها تكون مستحقة الأداء بمجرد الإطلاع³³.
- كما يجب أن يذكر مكان الدفع وإلا عد هو نفسه مكان موطن المسحوب عليه³⁴.

الشكل رقم 5: نموذج الكمبيالة

..... التاريخ
..... المبلغ
..... ادفعوا مبلغا..... بموجب هذه الكمبيالة:
..... أو لأمر:..... في تاريخ:
..... الاسم واللقب:
..... العنوان:
..... الإمضاء.....

³³ الفقرة 10 من المادة 390 من القانون التجاري الجزائري.

³⁴ الفقرة 11 من المادة 390 من القانون التجاري الجزائري.

MODELE DE LA LETTRE DE CHANGE NORMALISEE

LETTRE DE CHANGE كميالة		Ordre de paiement أمر بالدفع	
N° رقم 1	17	المرجو التسديد عند حلول الأجل، وذلك بتقليده في مدينة حسابنا مبلغ هذه الكميالة لأمر المستفيد. Veuillez régler à l'échéance, par débit de mon compte, le montant de cette lettre de change à l'ordre du bénéficiaire	
توقيع وخاتم المسحوب عليه عند الإلتصاف Cachet et signature du Tiré le cas échéant		مقابل هذه الكميالة، وهي بدون مصاريف، الرجاء أداء المبلغ المذكور أداءً لفائدة : المستفيد. مقابل هذه الكميالة، وهي بدون مصاريف، الرجاء أداء المبلغ المذكور أداءً لفائدة : المستفيد.	
Le tireur المساهب		Bénéficiaire المستفيد	
Nom ou dénomination الاسم أو التسمية 3	Nom ou dénomination الاسم أو التسمية 4		
Adresse ou siège العنوان أو المقر 3	Lieu et date de création مكان وتاريخ الإصدار 5	Date d'échéance تاريخ الإستحقاق 6	
Acceptation قبول		La cause السبب 9	
Date de l'acceptation تاريخ القبول 10	Le tiré المسحوب عليه 12		Montant en chiffres المبلغ بالأرقام 7
Signature التوقيع 10	Nom ou dénomination الاسم أو التسمية 12	DH برعم 7	
Bon pour aval en faveur de على سبيل الضمان الإحتياطي لفائدة 11	Adresse ou siège العنوان أو المقر 12	Montant en lettres المبلغ بالأحرف 8	
Droits de timbre حقوق التذبر 15	Compte n° حساب رقم 13	Cachet et signature du tireur خاتم وتوقيع المساهب 14	
Prière de ne rien inscrire dans la zone réservée à la lecture magnétique الرجاء عدم كتابة أي شيء تحت هذا الخط		Agence 13	Ville 14
		16	

المطلب الثالث: تداول الكميالة واستحقاقها

من خصائص الكميالة قابليتها للتداول بالطرق التجارية، فالكميالة إلى جانب كونها أداة ائتمان هي أداة وفاء وهي تحمل تاريخ استحقاق يختلف عن تاريخ الإنشاء.

أولاً: تداول الكميالة عن طريق التظهير

يتم تفصيل ذلك من خلال العناصر التالية:

- تعريف التظهير:

هو طريقة تجارية لتداول الأوراق التجارية، حيث يوضع بيان مختصر على ظهر الورقة التجارية قصد نقل الحقوق الثابتة فيها بشكل يسير وسريع يستجيب لمقتضيات التجارة التي تقوم على السرعة والائتمان، ويخول التظهير لحامل الورقة التجارية الحصول على المال السائل قبل تاريخ الاستحقاق من المظهر إليه أو الحامل الجديد.

ويتم التظهير الاسمي بكتابة عبارة تدل على انتقالها لشخص آخر؛ مثل " ادفعوا لأمر فلان" ويجب أن يكتب التظهير على الكميالة ذاتها أو على ورقة ملحقة ومتصلة بها، ويجب أن يكون مستهلاً على توقيع المظهر على ظهر الكميالة.

وتفقد الكمبيالة صفتها وتصبح غير قابلة للتداول إذا وضع في الكمبيالة شرط "عدم" أو "ليست لأمر"³⁵ وقد منح المشرع إصدار كمبيالة لحاملها، واشترط ضرورة ذكر إسم من يجب الدفع إليه؛ أي المستفيد، أما التظهير للحامل جائز غير أنه يعد تظهيراً على بياض³⁶.

- أنواع التظهير:

ينقسم التظهير إلى ثلاث أنواع:

• **التظهير الناقل للملكية:** وهو تظهير تام لأنه ينقل كامل الملكية للحق الثابت في الكمبيالة لصالح المظهر إليه؛

ويتم ذلك بتوفر الشروط الموضوعية والشكلية الآتية:

✓ الشروط الموضوعية:

هي نفسها الشروط الموضوعية لإنشاء الكمبيالة؛

✓ الشروط الشكلية: وهي:

أ. كتابة التظهير على ذات الكمبيالة أو على ورقة ملحقة بها؛

ب. توقيع المظهر على ظهر الكمبيالة وإذا تعدد المظهرون وجب توقيعهم جميعاً على ذات الورقة أو على ورقة ملحقة بها مع ذكر ملخص الكمبيالة؛

ت. ذكر البيانات اللازمة كاسم المظهر وتاريخ التظهير واسم المظهر إليه؛

• **التظهير التوكيلي:** وهو قيام المظهر إليه باعتباره وكيلًا بتحصيل الحق الثابت في الكمبيالة لحساب المظهر، ويجب أن يقترن هذا التظهير بعبارة "والقيمة للتحصيل" أو "القيمة للقبض" أو "التظهير للتوكيل".

وهذا النوع من التظهير ما هو إلا تطبيق لأحكام الوكالة، حيث يقوم المظهر إليه بدور الوكيل في سعيه نحو تحصيل قيمة الكمبيالة، ولا تنتقل إليه ملكيتها ولا تجعل المظهر فيها ضامناً لها ولا تسري عليه قاعدة تظهير الدفع أو عدم الاحتجاج³⁷؛

• **التظهير التأميني:** ويقصد به أن يضمن الحق الثابت في الكمبيالة ديناً على المظهر للمظهر إليه، ويجب أن يشتمل على أي صيغة تفيد أن التظهير تم على سبيل الرهن؛ مثل: "القيمة للضمان" أو "القيمة للرهن" ويكون المظهر إليه في مركز المرتهن حيازياً، وله أن يمارس كل الحقوق المترتبة على الكمبيالة، ولكن تظهيره لا يعد إلا على سبيل الوكالة³⁸؛

ثانياً: الاستحقاق والوفاء في الكمبيالة

- **تعريف الاستحقاق:** وهو مطالبة الحامل بحقه في المبلغ الذي تتضمنه الكمبيالة بمجرد حلول استحقاقها، لذلك وجب تحديد تاريخ الاستحقاق بدقة؛

³⁵ المادة 396 من القانون التجاري الجزائري.

³⁶ المادة 397 من القانون التجاري الجزائري.

³⁷ المادة 401 من القانون التجاري الجزائري.

³⁸ المرجع السابق.

- طرق تحديد تاريخ الاستحقاق: وفقا للمادة 390 من القانون التجاري الجزائري، يعتبر تاريخ الاستحقاق من البيانات الإلزامية التي يجب أن تتضمنها الكمبيالة، وقد حدد المشرع التجاري على سبيل الحصر في المادة 410، أربع طرق لتحديد تاريخ استحقاق الكمبيالة نلخصها كما يلي:
- **الاستحقاق بمجرد الاطلاع:** ويكون الكمبيالة التي تتضمن عبارة الاطلاع صراحة أو ما يماثلها كإدفعوا عند الاطلاع أو التقديم أو الطلب.... وأوجب القانون على الحامل الذي يحدد تاريخ استحقاقها أن يقدمها للإطلاع خلال سنة من الإنشاء، وبمجرد تقديمها للاطلاع تكون واجبة الدفع.³⁹

الشكل رقم 6: كمبيالة مستحقة بمجرد الإطلاع

GAUTIER FRANCE BP 10 85510 LE BOUPERE Cap. 20 381 535 € - RCS 414.874.248		Contre cette LETTRE DE CHANGE stipulée SANS FRAIS veuillez payer la somme indiquée ci-dessous à l'ordre de :		Mention L.C.R. s'il y a lieu
A Le BOUPERE		LE		
MONTANT POUR CONTROLE	DATE DE CREATION	ECHÉANCE	L.C.R. seulement	MONTANT
101 266.89 EUR	08/02/2017	A VUE		101 266.89 EUR
R.I.B. du TIRE		REF. TIRE		DOMICILIATION
Code établ.	Code guichet	N° de compte	Clé R.I.B.	
Valeur en:		NOM et ADRESSE du TIRE		
ACCEPTATION OU AVAL		ne rien inscrire au-dessous de cette ligne		
		GAUTIER FRANCE Droit de timbre et signature SAS au Capital de 20 547 252 euros BP 10 - 85510 LE BOUPERE - France Tél. : +33(0)2 51 81 40 00 RCS 414 874 248		

- **الاستحقاق بعد مدة من الاطلاع:** وهي الكمبيالة التي يجوز للساحب فيها أن يشترط عدم تقديمها للمسحوب عليه للدفع إلا بعد مضي أجل معين من تاريخ الإطلاع فيحدد التاريخ إما بتاريخ القبول أو بتاريخ الاحتجاج بعدم القبول⁴⁰ ومثال ذلك عبارة: "ادفعوا بعد شهر من إطلاعكم"، وإذا لم يحرر الاحتجاج فإن القبول بدون بيان تاريخه يعد بالنظر للقابل أنه قد تم في اليوم الأخير من الأجل المعين لتقديم الكمبيالة للقبول؛⁴¹
- **الاستحقاق بعد أجل معين من الإنشاء:** وهنا لا يسري تاريخ الاستحقاق إلا بعدة مدة معينة من تاريخ إنشاء الكمبيالة ومثال ذلك أن تكتب في الكمبيالة عبارة: " ادفعوا بعد ثلاثة أشهر من تاريخ تحريرها "
- **الاستحقاق في يوم محدد:** وهنا يعين ميعاد الاستحقاق بتاريخ محدد باليوم والشهر والسنة؛ مثل استعمال عبارة: " ادفعوا في 2006/01/01"، وهي الطريقة المألوفة لتحديد ميعاد الاستحقاق وإذا

³⁹ المادة 411 من القانون التجاري الجزائري.

⁴⁰ المادة 412 من القانون التجاري الجزائري.

⁴¹ أنظر الفقرة 2 من المرجع السابق.

المطلب الأول: مفهوم الخصم التجاري

الخصم التجاري هو عملية يضع من خلالها البنك تحت تصرف عميله مبلغا ماليا مقابل ورقة تجارية لم يصل تاريخ استحقاقها مع حسم أو خصم أو قطع فائدة في القيمة الاسمية، حيث عندما يكون حامل الورقة التجارية أو المستفيد الأخير منها بحاجة إلى سيولة نقدية يقدمها إلى أحد البنوك من أجل خصمها قبل تاريخ استحقاقها، و يقوم البنك بدراسة حول المسحوب عليه ومدى قدرته على التسديد، وعندما يقبل البنك خصم الورقة التجارية لديه فإنه يقدم للمستفيد فورا القيمة الصافية للورقة وينتظر البنك تاريخ استحقاق الورقة المخصومة ليتقدم إلى المسحوب عليه ليقبض منه القيمة الاسمية للورقة، من الواضح أن البنك يستفيد من عملية الخصم وذلك بأخذ في الحسبان مبدأ الفائدة على المبلغ الذي يقدمه لحامل الورقة.

ويعتبر خصم الأوراق التجارية من التسهيلات الائتمانية التي يقدمها البنك للعملاء الذين يرغبون في تحصيل قيمة الكمبيالات قبل تاريخ استحقاقها للحصول على نقدية حاضرة، ولا يقوم البنك بخصم جميع الأوراق التجارية ولكن يخصم الأوراق المستوفية للشروط التالية:

- استيفاء الشروط الشكلية والقانونية التي يقرها البنك المركزي أو القانون في البلد الذي إنشائه فيه الكمبيالة؛
- أن لا تتجاوز فترة استحقاق الورقة ستة شهور؛
- أن تكون الأوراق التجارية المقدمة للخصم ناتجة عن عمليات تجارية تتم بين المدين والدائن و ليست ورقة مجاملة يتم تحريرها بغرض خصمها؛
- أن يتمتع صاحب الورقة المراد خصمها بسمعة طيبة لدى البنك وكذلك بالنسبة لسمعة المدين (المسحوب عليه)؛
- أن يتحقق البنك من صحة الظهيرات على الورقة ومركز كل مُظهر في السوق.

المطلب الثاني: خصم الكمبيالة المستندية

يمكن توضيح ذلك من خلال العناصر التالية:

أولاً: مفهوم خصم الكمبيالة المستندية:

وهي إمكانية ممنوحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الكمبيالة؛ أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى تاريخ الاستحقاق.⁴³ وهنا بدلا أن يوكل العميل بنكه في تحصيل الكمبيالة المستندية يطلب البائع من بنكه خصم هذه الكمبيالة (يدفع له قيمتها ويحل محلها في

⁴³ لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص120.

الدائنية) فيقوم بنك الخصم بتسليم المستندات إلى المستورد أو بنكه ولا تعتبر هذه المستندات المرفقة للبضاعة بمثابة ضمان للبنك إلا عند وجود شرط المستندات مقابل الدفع.⁴⁴

وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر؛ مثل القروض العادية وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات لفائدة زبونه فهو لا يتقاضي تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشى هذه المخاطر إلا في حالة صيغة السندات مقابل الدفع؛ لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقود جاهزة.

ثانيا: أنواع خصم الكمبيالات المستندية:

وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المجال في:

- **الكمبيالات المستخدمة في تاريخ معين:** يتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه خلال فترة زمنية معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند، وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما لذا نجدها تمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق؛

- **الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع:** تستحق للدفع فورا عند الإطلاع عليها، ويعني الاطلاع هنا أن يكون المستورد قد اطلع عليها وقبلها، ويوجد نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الإطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الإطلاع عليها، حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ؛

- **الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة:** يرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، حيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر؛ بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول أنها غير قانونية.

يعتبر خصم الأوراق التجارية من التسهيلات الائتمانية التي يقدمها البنك للعملاء الذين يرغبون في تحصيل قيمة الكمبيالات قبل تاريخ استحقاقها للحصول على نقدية حاضرة، ولا يقوم البنك بخصم جميع الأوراق التجارية ولكن يخصم الأوراق المستوفية لشروط معينة.

ويعد خصم الكمبيالة المستندية إمكانية ممنوحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الكمبيالة؛ أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى تاريخ الاستحقاق.

44 شيحة مصطفى رشدي، الوجيز في الاقتصاد النقدي والمصرفي والبورصات، مصر، منشأة المعارف، 1998، ص163.

الفصل الرابع: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يرجع تاريخ ظهور هذا النوع من القروض إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية؛ إذ شهدت تلك المرحلة آنذاك وجود تسهيلات كبرى لإعادة خصم القروض قصيرة الأجل، أما سبب تسمية هذا النوع من القروض بالقروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، فيرجع لكون أن هذه القروض قابلة للخصم لدى البنوك أو المؤسسات المالية المختصة بذلك، كما أنها تسمح للمصدر بالحصول على السيولة بمجرد نشأتها مما يبرر تسميتها.

المبحث الأول: ماهية القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير

تعتبر القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير تقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية فهي إجراء يسمح بتوفير السيولة للمصدر، إلا أن تاريخ ظهور هذا النوع من التمويل ليس وليد الساعة، كما أنه يستدعي توفر شروط لتمكين المصدر من الاستفادة من القرض.

المطلب الأول: مفهوم القروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير

عملية تعبئة الديون الخارجية هي إجراء بسيط يسمح للمصدرين بالحصول على مقدار الدين الخارجي قصير الأجل الذي يدينون به في الأسواق الخارجية، حيث تكون ولادة هذه الائتمانات في ظل شروط معينة متاحة من البنوك التي تمنح الائتمان لتعبئة الائتمانات الأجنبية.

ويقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائتهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى؛

فهي عبارة عن تمويل قصير الأجل للديون يقدمه خط الائتمان يمنحه البنك إلى شركة التصدير، حيث يمكن هذا الخط من تمويل الطلبات المتعلقة بالتصدير، ويتم تحديد مبلغ هذا الاعتماد المصرفي وقت إنشائه ويعتمد بشكل واضح على سمعة وقوة الشركات، ويجب ألا تتجاوز فترة السداد الممنوحة للمشتري 18 شهرا من تاريخ الاعتماد⁴⁵.

ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص:⁴⁶

- مبلغ الدين؛
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة؛
- اسم المشتري الأجنبي وبلده؛
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك؛

⁴⁵ www.actifinance.fr/guide-banque/mobilisation.

⁴⁶ لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 113.

المطلب الثاني: أنواع القروض الخاصة الناشئة عن تعبئة ديون التصدير

التفرقة بين القروض الخاصة بتعبئة ديون التصدير يمكن تمييزها من خلال كون بعض الديون تحتاج إلى موافقة مسبقة أما بعضها فلا يشترط ذلك، تكون إلزامية الموافقة بحسب الأجال من جهة وطبيعة السلع المصدرة.

أولاً: القروض التي لا تحتاج إلى موافقة مسبقة: في هذه الحالة يمكن أن تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن 06 أشهر، والديون التي لا تصل آجال تسديدها إلى 18 شهراً، والتي تتعلق فقط بتصدير سلع مواد التجهيز؛

ثانياً: القروض التي تحتاج إلى موافقة مسبقة: في هذه الحالة يمكن أن تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن 06 أشهر، والديون التي لا تصل آجال تسديدها إلى 18 شهراً، والتي تتعلق فقط بتصدير سلع استهلاكية.

المبحث الثاني: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير كوسيلة لتمويل التجارة الدولية
من خلال هذا المبحث، سنقوم بالتطرق إلى الجانب العملي لهذه التقنية المالية بعدما تم التطرق إلى الجانب النظري والتعريفي لها.

المطلب الأول: أسباب اللجوء وشروط الاستفادة منها

سيتم ذلك من خلال مايلي:

أولاً: أسباب اللجوء إليها:

هناك مجموعة من الأسباب تفسر لجوء المصدر إلى هذا النوع من التمويل:⁴⁷

- يسمح للمستورد بالحفاظ على مستوى ثابت من السيولة في صندوقه، حتى عندما يواجه مشكلة في التأخر في السداد؛
- يعتبر توقيت الدفع من أهم نقاط القوة لدى الشبكة متعددة الجنسيات، ومهما كانت قيمة المستحقات المباعة من قبل الشركة، فإن المحال إليهم يلتزمون عموماً بدفع الأموال إليهم في موعد أقصاه 48 ساعة بعد تصدير المنتجات؛
- تعتبر صيغة مرنة للغاية على مستوى التعاقد؛
- يمكن للمقترض اختيار سداد هذا القرض حتى قبل استحقاق المستحقات؛
- يمكن للمقترض اختيار سداد هذا القرض حتى قبل استحقاق المستحقات، أو تمديد فترة السداد في حالة عجزه عن الوفاء في الموعد النهائي.

ثانيا: شروط الاستفادة منها:

من خلال تقنية القروض المعبئة لديون التصدير يستطيع المصدرون تعبئة ديونهم على مستوى بنوكهم، وذلك تحت مجموعة من الشروط نذكر منها:

- إثبات عملية تصدير البضاعة إلى المستورد الأجنبي: وتتم عملية الإثبات من خلال تقديم ورقة التصريح الجمركي للتصدير D11؛
 - مهلة الدفع الممنوحة للمشتري الأجنبي يجب أن لا تتجاوز 18 شهرا، اعتبارا من تاريخ إرسال البضاعة ويتم مراقبة وحساب الأجل اعتمادا على سند الشحن؛
 - التعبئة يمكن أن تشمل كل مبلغ الدين أو جزء منه؛
 - تاريخ استحقاق القرض يجب أن يتوافق مع تاريخ استحقاق الديون التجارية على المستورد الأجنبي، مضافا إليها المدة التي يمكن أن تستغرقها هذه الأموال لإعادتها إلى أرض الوطن délai de rapatriement؛
 - القرض يمنح بالعملة المحلية، بالرغم من أن الديون تكون محررة بعملة أجنبية، ويطبق عليها سعر الصرف السائد يوم الاستحقاق؛
 - تعبئة الديون تتم من خلال خصم الأوراق التجارية والتي يجب أن تتضمن إمضاء المصدر أو بنكه. بهذه الشروط السابقة الذكر يمكن أن تعفى منها المؤسسات المصدرة التي تثبت رقم أعمال معتبر ومنتظم وهذا بموجب إجراء خاص يسمى بـ: "الإعفاء من المراجع"؛
 - الديون غير المدفوعة والمجمدة من قبل المستورد لا يستطيع المصدر تعبئتها؛
 - القرض يمنح بالعملة المحلية، هذا بالرغم من أن الديون تكون مسجلة بالعملة الأجنبية ففي هذه الحالة الديون تحول إلى العملة المحلية، ولكن بسعر الصرف السائد في تاريخ الاستحقاق؛
 - تعبئة هذه الديون تتم من خلال خصم الأوراق التجارية والتي يجب أن تحمل إمضاء المصدر أو بنكه
 - تعبئة الديون الناشئة عن التصدير تكون بمعدل خصم تجاري عادي؛
 - عملية تسديد القرض تتم من خلال تسديد قيمة الصفقة من قبل المشتري الأجنبي، وفي حالة ما إذا قام هذا الأخير بعملية التسديد المسبق، فإنه يتعين في هذه الحالة تجميد الأموال من أجل ضمان تسديد أوراق التعبئة من المصدر.
- ويتم الطلب على هذه القروض وفقا للمراحل التالية:
- الاتفاقية الرئيسية بين المحول إليه (البنك) والشركة المصدرة: يتم في هذه الخطوة ملاً قسيمة إحالة المستحقات التي تحتوي على: مستحقات القرض، اسم العميل، مهنته، عنوانه، مبلغ المعاملة، طبيعة الفاتورة، تاريخ الاستحقاق والتسليم؛
 - نسخة من الفواتير المحولة: حيث يجب على الشخص المخول من طرف الشركة أن يوقع على النسخ المعتمدة من النسخ الأصلية، ويمكن أن تتعلق التعبئة بمجموعة الائتمان يتم منحه عادة باليورو. ومن ناحية أخرى إذا كان الائتمان مقوما بالعملات الأجنبية، فإنه عادة ما يتم تحويلها بسعر الصرف الأجنبي في يوم الاعتماد بالعملة الأجنبية؛

وإذا وافق البنك على الطلب سيدفع عن العميل بعد التقدم المطلوب بمجرد القيام بعملية التصدير.⁴⁸

المطلب الثاني: تقييم القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

تعتبر هذه القروض من تقنيات تمويل الصادرات إلا أنها تتميز بمزايا وعيوب مما يجعل انتشارها ليس واسعاً في عالم المال والأعمال.

فمن مزايا هذا النوع من القروض أنه:

- يتم إخطار العملاء بعمليات التعبئة، فهو يتميز بالشفافية؛
 - يعطي أريحية مالية للمصدرين؛
 - يدعم التنافسية بالنسبة للمصدرين ويسمح لهم بالحصول على فرص أكبر لتوزيع سلعهم بالخارج خاصة أنه لا يشترط نسب فائدة عالية؛
- أما العيوب التي تتسم بها نذكر منها:

▪ تتوافق مع القروض المصرفية قصيرة الأجل وبالتالي يمكن للبنك أن يتحداهم بإشعار يصل إلى 60 يوماً؛

▪ الاستفادة عادة ما تكون بفعل الأفضلية وليست مفتوحة أمام كل المصدرين نظراً للخطر التي يتحملها البنك، وبالتالي فهو يتحمل مخاطر تمويل ديون عملاء لهم نشاطاً منتظماً ورقم أعمال مرضي كي لا يقع في مشاكل عدم التسديد، ومن ثم نجد أن هذا النوع قد يكون مخصصاً بالدرجة الأولى لزبائن من الصنف الأول، حيث يقبل بتمويل عمليات التصدير وتعبئة الديون الناشئة عنها.

▪ أي أن الاستفادة من هذه القروض في كثير من الأحيان تكون لأفضل العملاء.

تعد تقنية القروض الخاصة بتعبئة ديون التصدير من تقنيات تمويل الصادرات، فهي تقنية قائمة على توفير السيولة الناتجة عن الديون التي يتم تنشأ من تصدير سلع إلى الخارج وذلك مقابل فائدة وبعد أجل أقصاه 18 شهر، فهي عبارة عن تمويل لتغطية نقص السيولة الناتجة عن الديون التي يتم بيعها للخارج إلى كيان مالي أو بنك يدفع له المتنازل مقابل ما يصل إلى 100% من مبلغ المستحقات، ليتم رده عند استلام المستحقات، ويتم اعتماد هذه التقنية وفقاً لشروط وأساليب معينة، وتعطى الأولوية فيها لأفضل العملاء ووفقاً لتاريخ الشركة وإنجازاتها.

وهي غير منتشرة بشكل واسع في دول العالم ويبقى استخدامها محصوراً على دول معينة بالرغم من أنها تعطى إمكانية كبيرة للتوسع في عمليات التصدير.

التمويل المتوسط والطويل الأجل

ينصب التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا، حيث يعرف التمويل المتوسط الأجل على أنه ذلك التمويل للعمليات التي تفوق 18 شهرا ولا يتعدى 7 سنوات، أما التمويل الطويل الأجل فهو ذلك التمويل الذي يمتد من 07 سنوات حتى 20 سنة، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية، وتحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تتنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات التي يراد تمويلها وكذلك الدول التي تحاول أن تربط معها علاقات اقتصادية فهي تحاول أن تنشط هذه العلاقات وتدعمها.

حيث يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال أربعة أدوات هي: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزافي، وأخيرا الاعتماد المستندي.

الفصل الخامس: قرض المورد

يعتبر آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية في المدى المتوسط والطويل، وهو ذلك الائتمان الذي يمنح من البنك أو الجهة الممولة الأخرى للبائع (المورد) بناء على ائتمان يمنحه هذا الأخير لعميله المشتري، حيث يمكن له تأجيل الدفع وذلك بإصدار أوراق دين تستحق خلال فترات مؤجلة تكون مكفولة من بنوك خارجية تستحق على فترات، وهي كمبيالات أو سحوبات يقوم البائع بخصمها واستلام العملات مقابل هذه الأوراق ثمنا لبضاعته المصدرة.⁴⁹

المبحث الأول: مفهوم وخصائص قرض المورد

سنخصص لكل عنصر مطلبا خاصا بها كمايلي:

المطلب الأول: مفهوم قرض المورد

هو قرض بنكي يمنح للمورد المحلي الذي وافق على مهلة تسديد القرض للمستورد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا)، فالبنك يمنح القرض للمورد المحلي ومنه أتت تسمية قرض المورد.⁵⁰

هو قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي يمنح الآخر مهلة تسديد لزيونه (المستورد) وتتراوح مدة التسديد التي منحت للمستورد من طرف المصدر 18 شهرا وهو عملية تمويل صفقة تصدير يتولى

⁴⁹ شلاي رشيد، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية، الجزائر، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، 2011، ص66.

⁵⁰ Valérie Borond et autres, Technique et Management des Opérations, Commerce International, PARIS, Bréal, 2001, p197.

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

أيضا يعرف على أنه قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي أجلا للدفع للعملية في الخارج بعدها إعادة تدعيم الخزينة بالاقتراض من بنكه وذلك بخصم الكمبيالات المتحصل عليها. وبواسطة هذه التقنية لا توجد تدفقات مالية بين المشتري والبائع، فيوافق هذا الأخير بإرسال البضاعة مقابل أن يعترف المستورد بالدين (ورقة تجارية، السفنجة، السند لأمر)؛ أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك على المشتري الأجنبي.⁵¹

وهو عبارة عن تمويل و ضمان صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارد مالية أو بالاعتماد على أحد المصارف عن طريق قيامه بخصم مستحقاته (الكمبيالة أو سند الدفع) لدى هذا المصرف، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة وفورية بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير، وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر والمستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة الكمبيالة من المستورد، وإلى هذا الحد تنتهي العلاقات المالية المرتبطة بصفقة التصدير سابقة الذكر.

أما الشق الآخر من عملية ائتمان الصادرات والمتعلق بضمان التمويل الذي قدمه البنك لهذه الصفقة، فإن هيئات ضمان الصادرات التي تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكمبيالات أو السندات الأذنية) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ويتم ذلك عن طريق قيام هذه الهيئة بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك وذلك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.⁵²

هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبصفة عامة فقرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط؛ أي عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد فليجأ 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.

⁵¹ لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، ط6، 2007، ص125.

⁵² شلاي رشيد، مرجع سبق ذكره، ص67.

المطلب الثاني: خصائص قرض المورد وشروطه العامة

يتم التفصيل فيها فيما يلي:

أولاً: خصائصه:

يمكن ذكر خصائص قرض المورد فيما يلي:⁵³

- يختلف قرض المورد عن قرض المشتري حيث أن قرض المشتري يقدم للمستورد بوساطة من المصدر في حين أن قرض المورد يمنح مباشرة للمصدر بعدما يمنح للمستورد مهلة التسديد؛
- أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير؛
- مدة القرض يمكن أن تتراوح في العادة ما بين 6 أشهر و 10 سنوات؛
- يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه وهذه الكمبيالات قابلة للخصم وإعادة الخصم من البنوك التجارية والبنك المركزي حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة؛
- قرض المورد يجب أن يحرر بإتقان أو بإحكام لتجنب أي نزاع مع المشتري الأجنبي؛
- الدفع يكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه؛
- مبلغ القرض المخصوم يكون في الأساس موافق لـ 100% من الديون القابلة للدفع لأجل منقوصاً منها مبلغ العمولات والفوائد والخصم؛
- يمكن تنفيذ الخصم دفعة واحدة أو على عدة دفعات؛
- يكون قرض المورد مضمون من طرف منظمات خاصة، حيث تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول؛ مثل: COFACE بفرنسا، HERMES بألمانيا، SACCE بإيطاليا تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكمبيالات أو السندات الأذنية) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ويتم ذلك عن طريق قيام هذه الهيئة بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك الذي قدم التمويل وذلك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.

ثانياً: شروطه العامة:

نلخصها في:

- **الموضوع:** يستفيد منه لكل المؤسسات الصناعية والتجارية إلى تمويل ذاتها من التجهيزات وتقديم الخدمات المصاحبة لها؛
- **القاعدة الممولة:** كل قيمة للحقوق الناشئة التي يملكها المورد على المشتري إلا التسبيقات؛
- **مدة القرض:** من 7 إلى 18 سنوات حسب مدة الدفع المرخصة من طرف الإدارة؛

⁵³ Bernard Gaumont, Paroles d'exportateurs, regroupé par : BAZERQUE Henry, PARIS, ANPE International, 1997, p250.

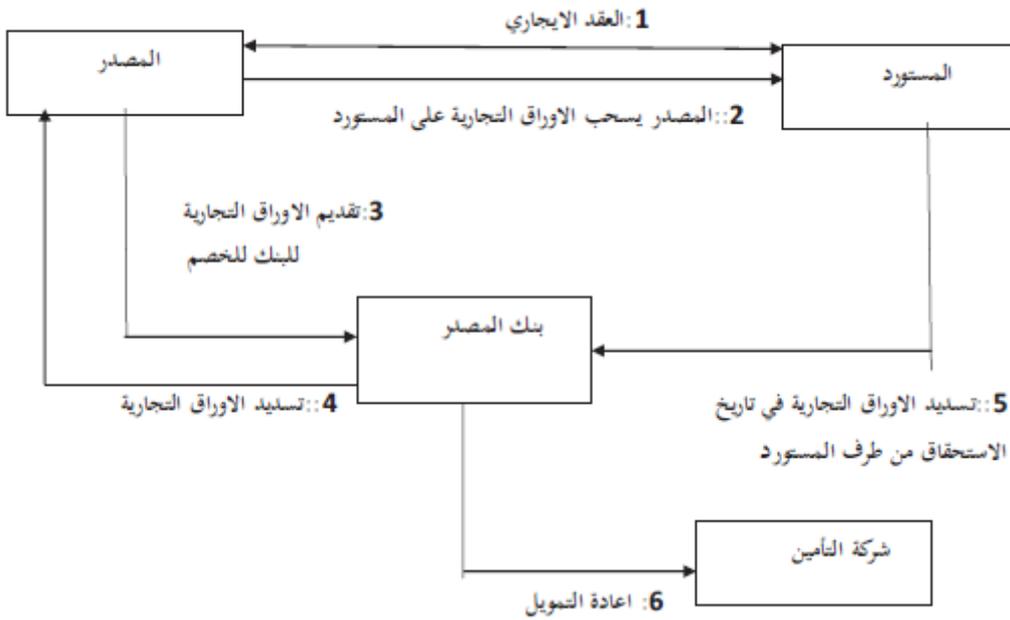
- نسبة الفائدة: محددة حسب بلد المشتري ومدة القرض؛
- تحصيل الكمبيالات المخصصة من طرف البنك؛
- الضمانات: تأمين القرض، ضمان البنك، ضمان الانتهاء الجيد للعقد.

المبحث الثاني: مراحل سير عملية قرض المورد وأبرز مزاياه وعيوبه
ينقسم هذا المبحث إلى المطالب التالية:

المطلب الأول: مراحل سير عملية قرض المورد

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم 08: سير عملية قرض المورد



المصدر: بوسليمان صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة عن طريق الوساطة المالية دراسة حالة BADR، الجزائر، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، رسالة ماجستير غير منشورة، 2012-2013، ص 67.

ويمكن تلخيص مراحل سيره من خلال الخطوات المبينة أدناه فيما يلي:

- يخبر المصدر بنكه بأنه سيقدم للمشتري مهلة للدفع يتم بعدها تحديد الشروط المالية؛
- يقوم المصدر إما بالتأمين لوحدة أو مع بنكه لدى هيئة التأمين، وذلك لتفادي المخاطر السياسية وخطر عدم الدفع (التحويل)؛
- إبرام العقد بين المصدر والمشتري الأجنبي، ويحتوي على الشروط التجارية (مدة التصدر، القيمة الإجمالية)، ثم يرسل المصدر لبنكه الوثائق ومجموعة من المستندات المسحوبة من المشتري والتي يجب أن تكون ممضية من هذا الآخر وبنكه.

شرح سير عملية قرض المورد:

(1) تقديم مصدر طلب التمويل من البنك الذي اختاره للتعامل معه؛

- (2) التعاقد (أي إنشاء عقد تجاري بين الطرفين)؛
- (3) تعهد الضامن؛ أي إمضاء المورد على عقد التأمين؛
- (4) الاتفاق على مدة الدفع بين المصدر والمستورد؛
- (5) إرسال وثائق من طرف المصدر إلى بنكه؛
- (6) إرسال وثائق المستفيد من بنك المصدر إلى بنك المستورد؛
- (7) تقديم الوثائق التجارية للمستورد؛
- (8) تقديم الموافقة من طرف المستورد لبنكه وكذا تقديم الضمانات؛
- (9) العمل على تسديد المبلغ والعملات.

كما يمكن توضيح مراحل سير عملية قرض المورد على النحو التالي:

- ❖ يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول؛
- ❖ يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها؛
- ❖ يقدم الورقة من أجل خصمها؛
- ❖ تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك؛
- ❖ تحصيل الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق.

المطلب الثاني: مزايا وعيوب قرض المورد

لقرض المورد مزايا وعيوب نلخصها فيما يلي:⁵⁴

أولاً: مزاياه:

تتمثل مزاياه فيما يلي:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكسب الوقت؛
- يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري وذلك عند القيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية؛
- سهولة وسرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر ولا يتعرض إلى تجميد أمواله بتحصيله على هذا القرض؛
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد؛
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل؛ أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد؛
- يسمح بتنوع شروط التمويل إذا تم اختيار المورد غالباً على أساس المزايا التي يقدمها تمويله، وهذا بغض النظر على إما إذا كانت مدته أحسن من الناحية التقنية، نوعية الأسعار ومدة التسليم؛
- استفادة المستورد من المهلة المقدمة له؛
- التأمينات التي يحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر ومضمون بنكياً.

⁵⁴ Gury Omar André, Commerce International, Paris, édition Dalloz, 1992, p165.

ثانيا: عيوبه

تتمثل عيوبه فيما يلي:

- 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؛
- - عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصاريف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن وتظهر إلى المبلغ الإجمالي؛
- يتحمل المورد الجزء غير المضمون؛ أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

ثالثا: أخطاره:

هناك مجموعة من الأخطار متعلقة به نذكر منها:⁵⁵

- **الخطر النقدي:** يتمثل في الخطر الذي ينتج بفعل التقلبات في أسعار الصرف؛
- **الخطر الكارثي:** يتمثل هذا الخطر في عدم ملاءة أو إعسار المشتري الأجنبي والذي يأتي نتيجة للظروف والظواهر الطبيعية؛ كالأعاصير، الزلازل، ... إلخ؛
- **خطر عدم التحويل:** ويتمثل في استحالة أو تعذر تحويل مبالغ الصفقة وقد يكون نتيجة أن الجهات المحلية تصدر ما يمنع ذلك الأمر الذي لا يمكن من تحويل المشتريين للديون المستحقة للمصدرين؛
- **خطر انقطاع السوق أو توقف الصفقة:** ويكون في حالة رفض المشتري استلام السلع المصدرة من قبل المصدر أو في حالة رفضه التسديد حسب المتفق عليه.

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

⁵⁵ Bernard Gaumont, Paroles d'exportateurs, op-cit , p250. Voire : Ouvrage Collectif, L'entreprise et la banque dans les mutations économiques en Algérie, ALGERIE, opu, 1994, p214.

الفصل السادس: قرض المشتري

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية ومن بين التقنيات المستعملة في التمويل المتوسط وطويل الأجل نجد قرض المشتري والذي سندرسه في هذا الفصل.

المبحث الأول: ماهية قرض المشتري

نظرا لأهمية وحاجة الدول لتطوير صادراتها وإيجاد منافذ جديدة للبيع أو التسويق وكذا إبعاد المصدرين عن مايعرف بالأخطار التجارية والسياسية المحتملة أدى إلى ظهور تقنية تمويل عرفت بتقنية قرض المشتري. نشأ هذا القرض عام 1965 وشرع العمل به عام 1966 وهو قرض متوسط وطويل المدى يمنح من طرف مؤسسات مالية أو مجموعة من البنوك إلى المشتري الأجنبي وإلى بنكه حتى يتمكن هذا الأخير من التسديد الفوري للمورد الذي أبرم معه العقد إذ يستفيد الطرفين من هذا القرض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا باستلامه للبضاعة، كما يستفيد أيضا المصدر وذلك من خلال التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

فهذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.

المطلب الأول: مفهوم قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا.⁵⁶ ويؤدي المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين ويتعلق العقد الأول بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد تبين فيه نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك والتي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وانجازه؛ مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض

⁵⁶ لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، 2007، مرجع سبق ذكره، ص 123.

للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، وغني عن البيان القول أن انتقاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري.

ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة المستوردة 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 دعما للمصدر والمستورد كليهما.

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

وأمام هذا التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين القروض، ففي النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية، وفي كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تقوم بهذه القروض وذلك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها أن تلتصق من بنك المستورد القيام بكفالاته.

أما فيما يتعلق بمعدلات الفائدة المطبقة على القروض فإنه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض⁵⁷.

هو قرض متوسط الأجل قد يكون إما بالعملة المحلية أو بالعملة الصعبة يمنح من طرف بنك في البلد المصدر لفائدة المشتري أو المستورد لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري المبرم بين الطرفين متحولا بذلك (المشتري) إرجاع قيمة الأصل زائد الفوائد المترتبة للبنك في تاريخ الاستحقاق، حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يحدد فيه أنماط الدفع، آجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العمولات والضمانات، ولهذا نقول إن الجانب المالي والتجاري مفعولين لأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي.

هو قرض مصرفي متوسط وطويل الأجل يمنح لمشتري أجنبي، يقوم فيه البنك قرض ويسدد المبلغ للمصدر، وذلك عند تسليم البضاعة أو المنتجات ويبرم الاتفاق أو عقد القرض بين المشتري الأجنبي والبنك المقرض ويمنح قرض المشتري لتمويل الصفقات ذات المبالغ الهامة، فيتدخل البنك لتدعيم المستورد المصدر،

⁵⁷ لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 123.

فالمستورد لا تتوفر لديه الأموال اللازمة لشراء السلع والمصدر لا يستطيع أن ينتظر مدى طويلة لتحصيل هذا المبلغ.

وأطراف عملية القرض هم بالأساس الأطراف التالية:

- **المصدر:** ويؤدي دور الوسيط في المفاوضات ما بين المشتري المستورد والبنك بغرض إتمام اتفاقية القرض ويستفيد من السداد الفوري لمبيعاته؛
- **المشتري:** هو المستورد وهو الأمر بمنح قرض للمصدر ويستفيد المشتري من تسهيلات مالية مع حصوله على البضاعة ويتحمل إرجاع قيمة القرض والفوائد المترتبة عنه في تاريخ الاستحقاق؛
- **البنك:** الذي يمنح القرض ويكون في بلد المصدر يستفيد من الفوائد المترتبة على القرض.

المطالب الثاني: أنواع قرض المشتري وخصائصه

قروض المشتري لها أكثر من نوع وتتضمن أكثر من خاصية وهي كما يلي:

أولاً: أنواع قرض المشتري:

نذكرها في مايلي:

- **قرض المشتري المضمون:** يكون تدخل البنك - المشتري - بصفة ضمن للقرض حيث المقترض هو المشتري؛
- **قرض المشتري المقترض:** في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري؛ أي أن هذا الأخير هو المقترض؛

ثانياً: **خصائص قرض المشتري:** يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين:⁵⁸

- **العقد التجاري:** يبرم بين المصدر والمستورد وهو خاص بالعملية التجارية يتم به تعريف لواجبات الطرفين تبيان نوعية السلع محل الصفقة مبلغها كمياتها وكل الشروط المختلفة للصفقة التجارية؛
- **العقد المالي (عقد التمويل) (القرض):** ويتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض يبرم بينهما وهو على شكل عقد قرض يمضي بعد العقد التجاري، ومن أهم الشروط الموجودة في هذه الاتفاقيات يمكن ذكر:

• **مدة القرض:** تتراوح بين 18 شهر إلى 10 سنوات، ويمكن التفريق بين:

- ✓ **فترة الاستعمال:** وهي فترة ممتدة بين بداية استعمال القرض إلى بداية اهتلاكه؛
- ✓ **فترة التسديد:** تمتد من بداية الإهلاك إلى آخر مدة التسديد؛

⁵⁸ أنظر كل من:

- الديب خالد، مرجع سبق ذكره، ص ص، 128، 129.
- لطرش الطاهر، مرجع سابق، ص 123.

• **قاعدة القرض:** يعبر عن المبلغ المقرض الذي يمثل 85% من مبلغ الصفقة موضوعة للتمويل؛

• **تكلفة القرض:** يعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسيير والالتزام) وتكلفة التأمين؛

• **ضمان القرض:** وينقسم إلى قسمين:

✓ **تأمين القرض:** يؤمن من خلاله البنك المقرض بنسبة 90% ضد خطر عدم قدرة المفترض على الدفع؛

✓ **التأمين ضد الخطر الصناعي:** يؤمن للمورد بنسبة 90% ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة أو سبب توفيق القرض من طرف البنك؛

ويتم 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 وإرسال صور من سندات الشحن للبنك، وتنتهي عملية تمويل الصادرات السابقة عند حلول أجل القرض المتفق عليه مضافا إليه الفوائد المستحقة.

ويمنح عادة قرض المشتري لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ فقد يتعين على المستورد في بعض الأحيان توفير هذه المبالغ، كما أن المصدر ليس بإمكانه انتظار لمدة أطول وعلى هذا الأساس فإن هذا النوع من التمويل يهدف إلى تشجيع صادرات الدول المعنية.

المبحث الثاني: مراحل سير عملية قرض المشتري وتقييمه
يتوزع هذا المبحث إلى المطالب التالية:

المطلب الأول: مراحل سير عملية قرض المشتري

قبل التفصيل في محتويات هذا المطلب نود الإشارة إلى الشروط العامة لهذا القرض والذي يتطلب توفر مايلي:

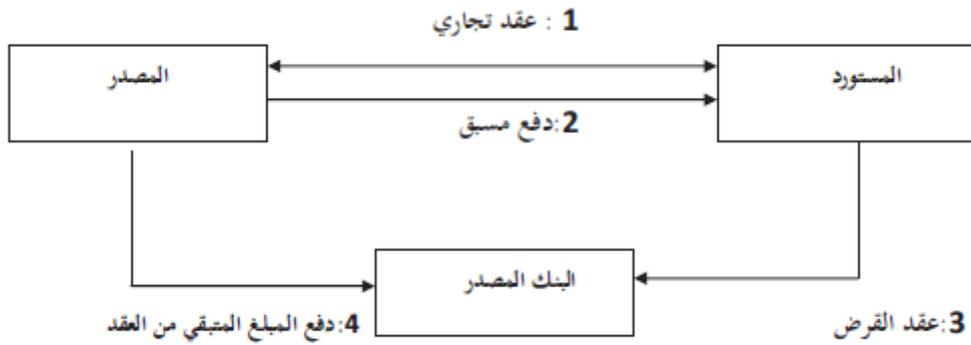
- **المستفيد:** كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك القرض؛
- **الموضوع:** تمويل عمليات التجهيزات، الخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات؛
- **القاعدة الممولة:** كل قيمة للعقد ماعدا التسبيقات؛
- **المدة:** ما بين 18 شهر إلى 7 سنوات؛
- **التسديد:** يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ويكون ذلك في نهاية كل سداسي؛

■ الضمانات: هناك تأمين القرض، ضمانات بنك المشتري.

ويمكن أن نوجز مراحل سير العملية في النقاط التالية:⁵⁹

- إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد؛
- يتم إمضاء اتفاقية فتح القرض بين البنك المقرض والمستورد يظهر من خلالها الشروط المبينة في متناول المشتري؛ أي لاحتزام الالتزامات اتجاه المورد؛
- حصول البنكين (المقرض والمستورد) من هيئة التأمين على وثائق التأمين لضمان خطر القرض؛
- فتح اعتماد بطلب من المستورد لدى بنك المصدر بواسطة بنك المستورد؛
- حصول كلا من البنك المقرض والمصدر من طرف هيئة التأمين على وثيقتين للتأمين، الأولى لصالح البنك لضمان ضد خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي، والثانية لصالح المصدر لتأمين ضد خطر الصنع؛
- إعداد السلعة وإرسالها إلى المستورد؛
- إرسال المستندات من المصدر إلى بنك المصدر لكي يقوم بالسداد؛
- عند تاريخ الاستحقاق يعطي المستورد أمر لبنكه بدفع قيمة القرض زائد الفوائد؛
- خصم حساب المستورد لفائدة بنك المصدر (المقرض).

الشكل رقم 09: مراحل سير عملية قرض المشتري



المصدر: بوسليمان صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة عن طريق الوساطة المالية دراسة حالة BADR، الجزائر، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، رسالة ماجستير غير منشورة، 2012-2013، ص 65.

⁵⁹ لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 124.

المطلب الثاني: مزايا وعيوب قرض المشتري

لقرض المشتري مزايا وعيوب وهذا لكل من المصدر والمشتري سنذكر أهمهما فيما يلي:⁶⁰

أولاً: المزايا: نذكرها لكل منهما فيما يلي:

- بالنسبة للمصدر:

- يتحصل المورد على المبلغ نقدا وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، وبذلك فهو معفى من مخاطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض؛
- تجنب المصدر من التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية المرتبطة بطبيعة العمليات التجارية والبنوك هي من يتحملها؛
- التأمينات التي يحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر ومضمون بنكيا؛
- التخلص من التسيير الشائك لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين؛
- التخفيف من ميزانية المصدر والحد من لجوئه إلى القروض البنكية؛
- تسمح للمصدر بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد؛
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

- بالنسبة للمستورد:

- تسهيل عملية الدفع للمصدرين؛
- تشجيع وتحفيز المشتريين على إتمام تنفيذ صفقاتهم مع المصدرين؛
- المشتري ونتيجة لانفصال العقدين التجاري والمالي يمكنه التحكم في نفقاته؛
- يشكل هذا النوع من القروض للمشتري عرضا مغريا وهذا لأن المشتري لايقوم بتشكيل مؤونة ولا يقوم بزيادة مصاريفه المالية والموجهة لتأمين الأخطار؛

ثانياً: العيوب: من أهمها لكل طرف كما يلي:

- بالنسبة للمصدر:

- نقص المعلومات حول المشتريين الأجانب؛
- يواجه خطر عدم التسديد من طرف المستورد؛
- في حالة وقوع الخطر فإن إجراءات التعويض تكون صعبة ومكلفة جدا؛

⁶⁰ Bernard Gaumont, Paroles d'exportateurs, op-cit, p246.

- هناك عقدان يتم التفاوض عليهما وهما العقد التجاري والعقد المالي، وهذا يتطلب جهداً أكبر للتوفيق بينهما، إضافة إلى مدة أطول من تلك المنجزة عن طريق قرض المورد؛
 - في حالة ما إذا كان هذا القرض ممنوحاً من طرف بنكاً أجنبياً من غير البنك المحلي لبلد المصدر فإن هذا النوع من القروض قد يتسم بالصعوبة والتعقد؛
 - بالنسبة للمشتري:
 - ارتفاع التكاليف والمتمثلة في: عمولات التسيير، عمولات الالتزام، علاوات التأمين والمصاريف الأخرى؛
 - المفاوضات عادة ما تكون طويلة جداً وهذا نتيجة وجود عقدين الأمر الذي يدفع بالتكاليف للارتفاع؛
 - لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكثر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى؛
 - المشتري هنا يتفاوض مع طرفين وهو ما لا يرغب فيه الزبون عادة.
- ونشير في الأخير إلى الملاحظات التالية:
- يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ، خاصة التي لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة ويصعب على المصدر تجميد أمواله مع طول فترة الانتظار، ويسمح هذا النوع من التمويل بحماية المصدر من الخطر التجاري وكذا التخلص من العبء المالي الذي يتم تحويله للبنك؛
 - عادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف منظمات خاصة بالتأمين؛ مثل: HERMENSACCE COFACE، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95% من قيمة القرض و 5% الباقية تمثل خطر على الخارج؛
 - كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد.

قرض المورد	قرض المشتري	
قرض يمنح لصالح المصدر وذلك من خلال خصم أوراق تجارية	يمنحه بنك لمشتري بإبرام صفقة مع مصدر لتوريد سلعة أو خدمة	التعريف
وجود عقد واحد -عقد تجاري بين المستورد يتضمن طريقة الدفع	وجود عقدين -عقد تجاري بين المصدر والمستورد -عقد مالي بين المشتري والبنك	المستندات التعاقدية
يسمح للمصدر بأن يقوم بخصم حقوقه لدى البنك التجاري والتي يمتلكها على حساب المستورد	يقوم البنك بالدفع لصالح المصدر نقدا لصالح المستورد أثناء التوريد وأثناء التقدم في العقد التجاري	التسوية
100% من مبلغ الصفقة مع تخفيض مبلغ الضمان في حالة القروض المضمونة	100% من مبلغ الصفقة مع تخفيض مبلغ الضمان في حالة القروض المضمونة	مبلغ القرض
أكثر من 18 شهر	24 شهر في حالة القروض الادارية 12 شهر في حالة القروض المضمونة 6 أشهر في حالة القروض غير المضمونة	المدة الأدنى

المصدر: من إعداد الباحث.

يعتبر قرض المشتري التقنية الأكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد في بلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات وهو عبارة عن آلية يقوم بها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بحيث يستعملها المستورد لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ويؤدي المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه.

فكلا الطرفين سيستفيد من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبيا مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد بمبلغ الصفقة وعلى العكس من قرض المورد قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كليا من قيود تحمل أعباء القرض بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.

الفصل السابع: التمويل الجزائري

ظهر التمويل الجزائري في بداية ستينيات القرن الماضي في سويسرا ولقي نجاحا كبيرا في ألمانيا؛ إلا أنه بالمقابل كان المتعاملون الفرنسيون يفضلون طرق التمويل الكلاسيكية، وخاصة منها قرض المشتري المضمون من قبل COFACE (الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية).

المبحث الأول: ماهية التمويل الجزائري

يتم تقديم المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم التمويل الجزائري

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 من 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.⁶¹

التمويل الجزائري هو عملية الحصول على قرض لصالح المصدر نتيجة تعبئة الحقوق الناشئة عن التصدير بتحويل ديونه المتمثلة في أوراق تجارية عن طريق خصمها من دون طعن وتزويد خزينتها بسيولة آنية، وهي بذلك عملية تتم بين طرفين فقط وهما المصدر والمؤسسة المتخصصة في التمويل الجزائري، على أن يدفع الطرف الأول إلى الطرف الثاني عمولة مقابل ذلك.⁶²

كما يمكن تعريفه على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية من دون طعن؛⁶³ إذن هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزائري هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.⁶⁴

ومن خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزائري يتميز بخاصيتين أساسيتين، الأولى تتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، والثانية وهي 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.

⁶¹ مدحت صادق، مرجع سابق، ص 35، 36.

⁶² بن طلحة صليحة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر في إطار التحولات الاقتصادية (حالة سونلغاز) 1990-2006، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، 2007-2008، ص 116.

⁶³ Busseau Annick, *Stratégie et technique du commerce international*, PARIS, édition Masson, 1994, p252.

⁶⁴ Peyard Josette, *Finance Internationale d'entreprise*, PARIS, Librairie Vuibert, 1988,

ويتطلب القيام بشراء مثل هذا الدين 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.⁶⁵

وتعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية وتتمثل في بيع سندات إذنية أو كمبيالات bills of exchange ذات استحقاقات آجلة إلى أحد البنوك أو البيوت المالية أو مؤسسات التمويل المتخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري.

وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع رأسمالية إلى مستورد في بلد آخر وتكون مقبولة من هذا الأخير، فإذا رغب المصدر في الحصول على تمويل فوري مقابل سندات الدين التي تكون في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع على البائع، ويتم ذلك بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المبيعة والتي تستحق خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا مخصوما منها نسبة مئوية مقدما ثمن المدة بأكملها، على أن يتحمل مشتري الدين مخاطر الصفقة ومسؤولية التحصيل. ويطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دوليا في بلد المستورد، ويكون عادة هو بنك المستورد نفسه.

وهذا الضمان هو مستند مستقل عن الأوراق التجارية محل الصفقة، وقد يطلب من مشتري الدين إضافة كفالة البنك للأوراق التجارية المبيعة بأن يضيف إليها عبارة per aval وهي عبارة عن وعد بالدفع غير مشروط وغير قابل للإلغاء، وتسجل مباشرة على الأوراق التجارية.

وبالتالي فإن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات وهو نوع من القروض متوسطة الأجل، وتكون فائدة هذه القروض مرتفعة نسبيا وذلك لمواجهة الأخطار التي يتحملها المشتري الذي يحل محل المصدر، ويفقد المشتري هذا النوع من الديون كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة أو مالك هذا الدين.

المطلب الثاني: خصائص التمويل الجزافي

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

- تعقد الصفقات الجزافية وفقا لسعر فائدة ثابت مثل سندات الأورو؛

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

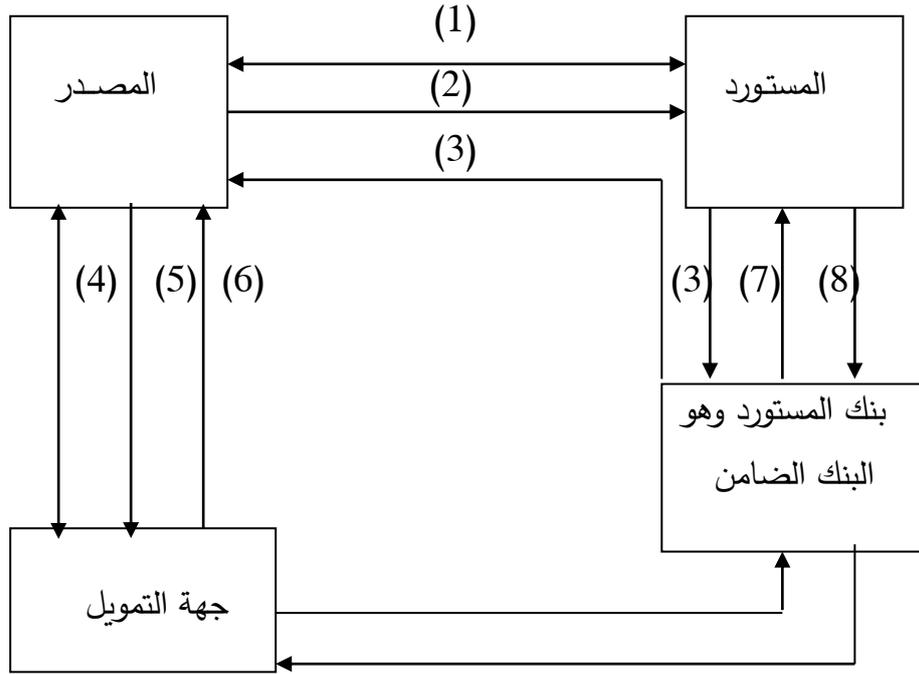
المبحث الثاني: سير العملية وتقييمها

سننظر لذلك من خلال المطالب الموالية:

المطلب الأول: سير عملية التمويل الجزافي

لتقديم توضيح حول كيفية سير العملية نقدم الشكل الموالي:

الشكل رقم 10: عملية شراء مستندات التصدير (التمويل الجزافي)



المصدر: الديب خالد، مذكرة التمويل الدولي، متاح على شبكة الأنترنت، مرجع سابق، ص 112.

شرح عملية سير عملية التمويل الجزافي:

- 1) عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد؛
- 2) تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد؛
- 3) تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم للمصدر؛
- 4) عقد الصفقة الجزائية بين المصدر وجهة التمويل for foiter؛
- 5) تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل؛
- 6) سداد قيمة السندات للمصدر مخصوما منها نسبة معينة؛
- 7) تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد؛
- 8) سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

المطلب الثاني: المزايا والعيوب

كغيرها من تقنيات تمويل التجارة الخارجية لها العديد من المزايا والعيوب نوضحها فيما يلي:

أولاً: المزايا:

هناك عدة مزايا تتحقق للمصدر وهي:

- يدخل تمويل الصفقات الجزافية في بند الالتزامات العرضية continent liabilities ولهذا فلا تظهر في ميزانية المصدر، ومن ثم تزداد قدرة المصدر على الاقتراض من البنوك؛
- يستطيع المصدر أن يبيع 100% من السندات الأذنية إلى جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه، ويتحصل على تمويل متوسط الأجل دون اللجوء إلى الاقتراض المصرفي؛

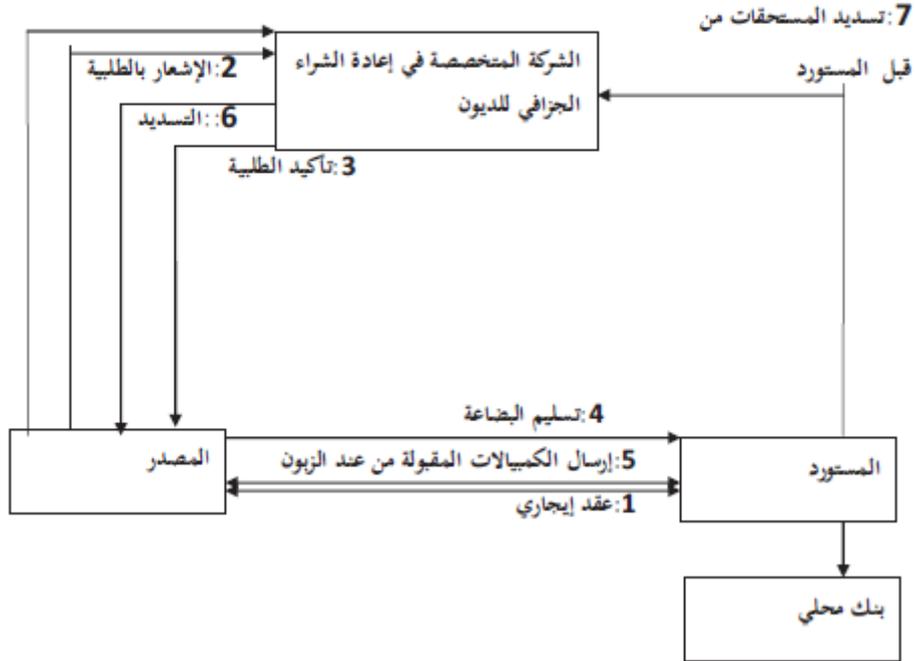
-
- تكون أسعار الفائدة ثابتة؛ مثل سندات الأورو؛
 - لا يتحمل المصدر مخاطر تقلبات أسعار الصرف لأن هذه المخاطر تتحملها البنوك؛
 - يستطيع المصدر أن يتحصل على مورد مالي سريع ببساطة بدون تعقيدات التوثيق القانوني ومشاكل ناجمة عن إدارة الائتمان ومشاكل التحصيل لأن المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات أذنية أو كمبيالات يتم خصمها.
- وفي الحقيقة فإن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:⁶⁶
- المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا مما سيسمح له بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية؛
 - تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
 - تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية والمرتبطة بطبيعة العملية التجارية؛
 - تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار المصرف الناجمة عن تبادلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

⁶⁶ Voir :

- Peyard Josette, op-cit, p262.
- Busseau Annick, po-cit, p252.

الشكل رقم 11: ميكانزمات عملية التمويل الجزافي

5: إرسال الكمبيالات إلى الشركة المتخصصة
إعادة الشراء الجزافي



المصدر: بوسليماني صليحة، مرجع سبق ذكره، ص 67.

شرح سير العملية:

- 1) عقد تجاري بين المستورد والمصدر؛
- 2) يرسل المصدر إشعارا للشركة المتخصصة بالطلبية؛
- 3) تأكد الشركة المتخصصة بالطلبية؛
- 4) يرسل المصدر البضاعة للمستورد؛
- 5) يتم إرسال الكمبيالات المقبولة من عند المستورد إلى الشركة المتخصصة لإعادة الشراء الجزافي؛
- 6) تقوم الشركة المتخصصة بتسديد المصدر؛
- 7) يقوم المستورد بتسديد الشركة المتخصصة.

ثانيا: مخاطر تمويل الصفقات الجزافية:

يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية:

- **المخاطر التجارية:** وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك؛
- **مخاطر التحويل:** وتتمثل في عدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين وتسمى هذه المخاطر السياسية المتعلقة بسياسة البلد الاقتصادية؛

- **مخاطر العملة:** يواجه مشتري الدين خطر السداد لعملات تختلف عن عملة المصدر؛ إذ يؤدي تقلب قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة الصفقة كاملة عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر مما يؤدي إلى إلحاق خسارة محققة لمشتري الدين، ولذلك يتعين على مشتري الدين - قبل أن يعطي للمصدر التزاما نهائيا بالشراء - أن يحصل على المعلومات التالية:
- نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع وعادة ما تكون الدولار الأمريكي أو بعملات الأورو وقيمة مستندات المديونية المطلوب تمويلها، ومدة التمويل؛
- البلد المصدر ومدى استقرار الأحوال والظروف السياسية والاقتصادية فيه؛
- اسم المستورد وبلده؛
- اسم الضامن وبلده؛
- أدوات الدين المطلوب تمويلها (سندات إذنية - كمبيالات ... إلخ).
- نوع الضمان المقدم (كفالة مصرفية مستقلة - ضمانة إضافية).
- جدول السداد (قيمة السندات الصادرة وتاريخ استحقاق كل منها) .
- نوع البضاعة المصدرة إلى المستورد؛
- تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة؛
- التأكيد من وجود التصاريح والموافقات اللازمة (تصريح الاستيراد والموافقات النقدية ... إلخ)؛
- مكان سداد السندات الأذنية أو الكمبيالات؛
- التأكد من صحة التوقيعات على السندات، وقد يلجأ المصدر إلى البنك للتصديق على صحة التوقيعات على السندات؛

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

ثالثا: تكلفة الصفقات الجزافية:

تشمل تكلفة الصفقات الجزافية عدة بنود مختلفة وهي:

- تغطية المخاطر التجارية ويتحملها المستورد وحده الذي يجب عليه أن يتحصل على خطاب مصرفي أو على كفالة مصرفية وسداد تكلفة إصدارها؛
- تغطية المخاطر السياسية ومخاطر التمويل تتحدد تكلفة تغطية هذه المخاطر حسب أحوال السوق في بلد المستورد وتتراوح نسبتها بين 0.5% و4%؛

-
- يتحمل المصدر تكلفة التمويل التي تتوقف على الأسعار السائدة في سوق عملات الأورو، وتحدد جهة التمويل نسبة الخصم حسب أسعار الصرف الآجلة في سوق عملات الأورو للعملة المستعملة والآجال المحددة؛
 - تحصل جهة التمويل على نسبة تقدر بحوالي 0.5% سنويا لتغطية المصاريف الإرادية الأخرى.

التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات وهو نوع من القروض متوسطة الأجل، وتكون فائدة هذه القروض مرتفعة نسبيا وذلك لمواجهة الأخطار التي يتحملها المشتري الذي يحل محل المصدر، ويفقد المشتري هذا النوع من الديون كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة أو مالك هذا الدين.

الفصل الثامن: الاعتماد المستندي

نشأت أول عملية اعتماد في بريطانيا وبانتشار وانتعاش التبادل التجاري انتشرت حتى أصبحت في عشرينيات القرن العشرين الوسيلة الوحيدة في تمويل التجارة وتسويتها، ونظرا لأهمية دور الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية من حيث تنظيم المبادلات التجارية بين الدول وبصفته عملية مصرفية أساسية تقتقر له التشريعات المحلية، حينها بدأت معظم الدول بدراسة القواعد الموحدة فشكلت في عام 1926 لجنة وضعت مشروعا أوليا تم إقراره في مؤتمر الغرفة التجارية المنعقدة في أمستردام عام 1933 طبقا للتطورات التي طرأت فأصبح هذا النظام قاعدة قانونية وعرفا دوليا خاصا بالتجارة الخارجية، وعملت الدول على إتباعه والأخذ به مما أعطاه قوة إلزامية، بحيث أصبح النظام الوحيد الذي يؤخذ في فض المنازعات المستندية بسائر دول العالم وسمي بالقواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.⁶⁷

ورغم تبني معظم الدول لتلك الأنظمة إلا أنها لم تكن تتمتع بقوة نفاذ القانون الدولي وبقيت حتى صدور توصية لجنة المم المتحدة لقانون التجارة الدولي في عام 1975 بناء على اعتماد لجنتها التنفيذية لنصوصه بتاريخ ديسمبر 1974 مما جعل الغرفة التجارية الدولية تحرص على تدوين أصوله وتعميمها على البنوك لاعتمادها والأخذ بها كأساس للتعامل فيما بينها لتسهيل عمليات المبادلات التجارية الدولية وتنمية التجارة بين سائر الدول لصالحيتها في فض النزاعات فأصبحت تطبق وتتبع لدى كافة دول العالم.

المبحث الأول: ماهية الاعتماد المستندي

يعد الاعتماد المستندي من بين أكثر وسائل الدفع استعمالا في تمويل التجارة الخارجية كونه يتم بضمان من البنك، إلى جانب تميزه بالسرعة والأمان، لذا سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى مجموعة من المعلومات المرتبطة به.

المطلب الأول: مفهوم الاعتماد المستندي

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد والتصدير) في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

أولا: تعريف الاعتماد المستندي

يقصد بكلمة الاعتماد هنا قرض، أما المستندي فيقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض؛ أما من حيث تعريف الاعتماد المستندي ذاته يمكن التمييز بين تعريفين أساسيين للمفهوم الواحد وذلك من الناحية الاصطلاحية ومن الناحية التقنية.

فمن الناحية الاصطلاحية يقصد بالاعتماد المستندي ذلك الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب عميله أيا كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الاعتماد وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال، وبعبارة أخرى فهو اعتماد ناشئ عن

⁶⁷ كامل الوادي، الاعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، لبنان، غنجد المصارف العربية، 1996، ص 18.

وساطة بنكية (بنكين) لمتعاملين اثنين، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين.

أما من الناحية التقنية فيعني الدفع مقابل المستندات وهي الوسيلة الأكثر شيوعاً واستعمالاً في مجال التجارة الخارجية، فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء بناء على طلب المستورد (مشتري البضاعة) الذي طلب فتح اعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر بعد أن يكون الطرفان قد اتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله مع تحديد نوع الاعتماد الذي فتحه، وبموجب هذا الالتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد.⁶⁸

وأدرجت المحكمة العليا تعريفاً للاعتماد المستندي من خلال قرارها الصادر في 06/06/2006 رقم 400293 كالأتي: (حيث التذكير أن القرض المستندي هو وسيلة دفع ثمن بضاعة منقولة أو معدة للنقل من طرف بنك الزبون المستورد لها للبايع مقابل تسليم مستندات تمثل تنفيذ هذا الأخير لالتزاماته)⁶⁹.

كما عرفته الأصول والأعراف الموحدة للاعتماد المستندي بأنه " أية ترتيبات مهما كان شكلها أو نوعها يقوم بها المصرف والمصدر للاعتماد، بناء على طالب الاعتماد ووفقاً لتعليماته بالدفع لشخص ثالث المستفيد أو لأمره، أو القيام بدفع أو قبول حوالات (سفتجات) خارجية، أو سحبات مسحوبة من قبل المستفيد، أو بتحويل مصرف آخر بإجراء تلك المدفوعات، أو القيام بدفع أو قبول تنازل تلك الحوالات الخارجية أو السحوبات وذلك مقابل مستندات معينة بشرط أن تكون مطابقة لنصوص الاعتماد وشروطه.⁷⁰

أيضاً هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها، يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه، في حدود مبلغ معين، ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة.⁷¹

وعرفته غرفة التجارة الدولية للاعتماد المستندي في المادة الثانية من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم: 600 كمايلي: إن تعبيرات الاعتماد المستندي، الاعتمادات المستندية، اعتماد الضمان، اعتمادات الضمان، كلها تعني أي ترتيبات مهما كان اسمها أو وصفها والتي يجوز بمقتضاها للبنك مصدر الاعتماد الذي يتصرف بناء على طلب من أحد عملائه (طالب فتح الاعتماد) أو بالأصالة عن نفسه بأن:⁷²

⁶⁸ بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2000، ص 86.

⁶⁹ أنظر: قرار المحكمة العليا الغرفة التجارية والبحرية، الصادر في 06/06/2006 تحت رقم: 293/400، مجلة المحكمة العليا رقم 2، سنة 2007.

⁷⁰ سلطان عبد الله محمود الجوارى، القانون الواجب التطبيق على الحساب الجاري والاعتماد المستندي، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، 2010، ص 127.

⁷¹ السيسى صلاح الدين حسن، الاعتمادات المستندية من النواحي الاقتصادية والحاسبية والقانونية، بيروت، دار الوسام للطباعة والنشر، 1998، ص 9.

⁷² **Chambre de Commerce International, Règle et usage uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires révision 1993, article N:02.**

- يدفع إلى أو لأمر من طرف ثالث هو: المستفيد أو يقبل بدفع قيمة الكمبيالات المسحوبة من المستفيد؛
- أن يفوض بنكا آخر بدفع قيمة هذه الكمبيالات؛
- أن يفوض بنكا آخر بتداول مستندات الشحن المنصوص عليها في شروط الاعتماد المستندي على أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد ونصوصه.

ثانيا: خصائص الاعتماد المستندي

يتميز الاعتماد المستندي بعدة خصائص نذكر منها فيما يأتي:⁷³

- يعد من العقود الرضائية، التي يتم إبرامها لمجرد توافر رضا الطرفين للأمر بفتح الاعتماد من طرف المؤسسة المصرفية؛
- يتم إبرامه بمجرد التراضي بين البنك والعميل وقد يتم ذلك بشكل شفهي، أو عن طريق محادثة تلفونية أو رسالة برقية... الخ، ولكن غالبا ما ينشأ بخطاب تأكيد فتح الاعتماد الذي يفيد إثبات العقد؛
- عقد ثنائي ملزم للجانبين، يرتب على عاتق طرفيه التزامات متقابلة، فلا يلتزم المصرف بفتح الاعتماد إلا مقابل التزام الأمر بفتحته بدفع جميع مبالغ ذلك الاعتماد، ولا يلتزم العميل بأداء المبالغ، إلا إذا قام المصرف بفتح الاعتماد ودفع للمستفيد مبلغه.

من الخصائص السابقة لعقد الاعتماد يتبين بأن لهذا العقد التزامات متقابلة في ذمة طرفيه وتعتبر ملزمة بمجرد انعقاد العقد، فالتزام البنك بتقديم مبلغ الاعتماد يقابله التزام العميل برد المبلغ ودفع الفوائد والعمولة والمصروفات، وعلى العموم فإن عقد فتح الاعتماد لا يرتب أي التزام في ذمة العميل أثناء إبرامه، ولكن يصبح العقد ملزما للجانبين إذا ما اتخذ العميل مبلغ الاعتماد بالتنفيذ عليه بقبضه نقدا أو سحب أوراق تجارية عليه.

- يعتبر عقد الاعتماد المستندي من العقود الزمنية، والتي يستمر تنفيذها لفترة زمنية، حيث ان التزام البنك فاتح الاعتماد يظل مستمرا طوال مدة الاعتماد المحددة؛⁷⁴

- يعتبر عقد الاعتماد المستندي من العقود التي تقوم على اعتبار الشخصي، وهو ان اتجاه البنك للتعاقد مع عميل معين لمنحه ثقته لابد أن يكون مبنيا على اعتبارات متعلقة أساسا بشخص العميل، وهذا ما عبر عنه أوسكارورو بقوله: أنها تجعل العميل جديرا بحصوله على الاعتماد أو جديرا بالثقة والائتمان وأن الضمانات التي يقدمها العميل تؤدي الدور الأهم في قبول فتح الاعتماد أو رفضه؛

- يعد الاعتماد المستندي من عقود المعاوضة، التي تنفي فيها نية التبرع، فقيام المصدر بفتح الاعتماد لا يتم إلا لقاء عمولة يؤديها العميل.

ثالثا: الأساس القانوني للاعتماد المستندي

⁷³ سلطان عبد الله محمود الجوازي، المرجع السابق، ص 129.

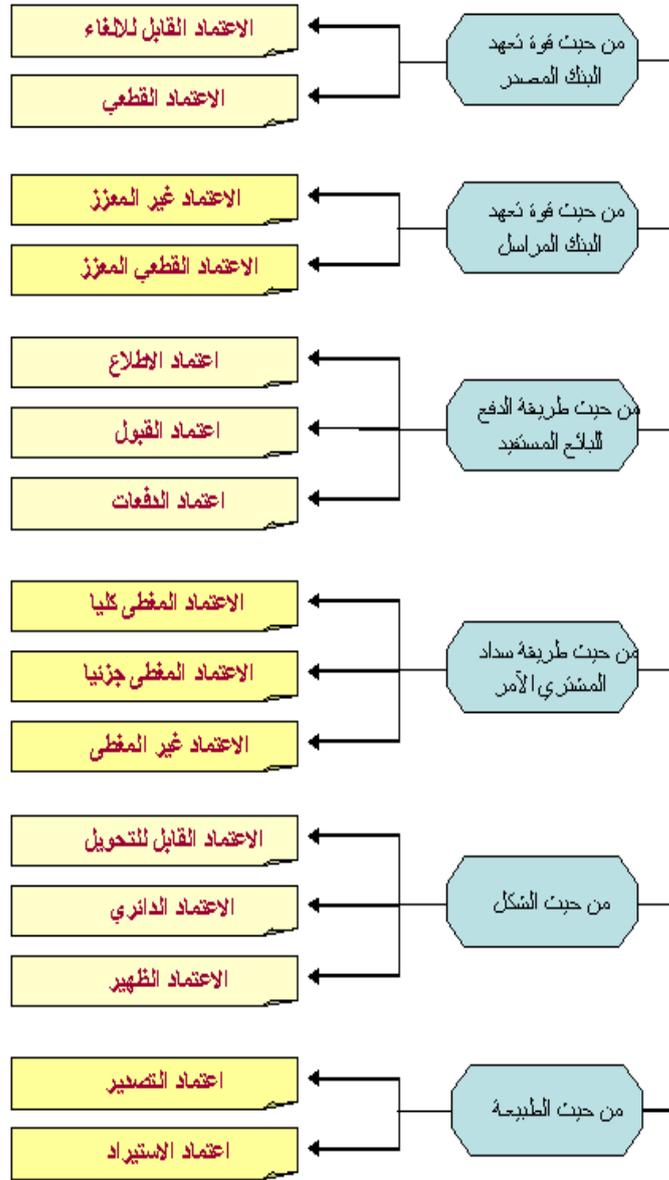
⁷⁴ بسام حمد الطراونة وباسم محمد ملحم، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2010، ص 425.

لم ينشأ الاعتماد المستندي كنظام قانوني له أصول وجذور قانونية وإنما نشأ كنظام مصرفي أوجبه حاجة العمل لتسوية عقود البيع الدولية، وهذا لتوفير الثقة والأمان للبائع والمشتري، وكانت تحكمه عادات وأعراف حيث كانت أول مدونة للأصول والأعراف الدولية سنة - 1933 بكل تعديلاتها 1951 - 1974 - 1962 والنشرة 400 لسنة 1983 والنشرة 500 لسنة 1993 وكذا نشرة 525 لسنة 1996 واتفاقية isp98 الصادرة عن الأمم المتحدة تقنيا للأعراف والعادات التجارية في الاعتمادات المستندية. وقد أجريت تعديلات متتالية إلى غاية صدور النشرة 600 سنة 2007، حيث أصبحت هذه القواعد والأعراف مجموعة شاملة لجميع الأطراف المعنية بعملية الاعتماد المستندي. أما الجزائر فقد عرفت إصلاحات اقتصادية كبيرة، وذلك من خلال تطوير حركة المبادلات التجارية، فعمدت على مواكبة هذه الإصلاحات، حيث أصدرت قانون المالية التكميلي سنة 2009 الذي أقر على إجبارية الائتمان المستندي في نص المادة 69 منه والتي تنص على أنه "يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي".

المطلب الثاني: أنواع الاعتماد المستندي

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل الموالي:

الشكل رقم 12: أنواع الاعتماد المستندي



أولاً: تصنيف الاعتماد من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

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

- **الاعتماد المستندي القابل للإلغاء أو النقص:**⁷⁵ هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد، وهذا النوع نادر الاستعمال،⁷⁶ حيث لم يجد قبولاً في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض؛ بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطاً تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات، في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.

وفي حالة وجود أي اعتماد مستندي غير واضح المعالم (نوعه) فإنه يعد تلقائياً من قبل الاعتمادات المستندية القابلة للإلغاء وهو مانصت عليه الأحكام والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية في مادتها السابعة.⁷⁷

- **الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي):**⁷⁸ هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

فبنك المستورد لا يمكنه أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف، غير أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يضيف تعهده إلى تعهد بنك المستورد؛ أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.⁷⁹ ومن ثم فاهم ما يميز هذا النوع من الاعتماد المستندي هو أن إمكانية التغيير في شروط العقد أو إلغائها مرهونة باتفاق وتراضي أطراف العقد، فضلاً عن تحديد مدة صلاحيته بتاريخ أقصى متفق عليه، أما مساوئه فهي تتعلق أساساً بالأضرار التي يمكن أن تلحق بالمستفيد، خاصة فيما يتعلق بخطر عدم الملاءمة وخطر البلد ذاته (خطر سياسي واقتصادي) بحيث أن البنوك غير مسؤولة على مثل هذه الأخطار، فضلاً عن عدم السرعة في التنفيذ وذلك للإجراءات التي يتطلب اتخاذها وقتاً قبل التنفيذ.⁸⁰

ثانياً: تصنيف الاعتماد من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

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

⁷⁵ الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال، دراسات في التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، موقع إلكتروني:

<http://www.reingexeeni.edu.es/pdfar/ar67.pdf> أنظر كذلك: لطرش الطاهر، مرجع سبق ذكره، ص 116.

⁷⁶ غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مرجع سبق ذكره، ص 154.

⁷⁷ بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص 90.

⁷⁸ الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال، دراسات في التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، نفس المرجع السابق.

⁷⁹ مدحت صادق، مرجع سابق، ص 17.

⁸⁰ بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص 91.

- **الاعتماد القطعي المعزز:** في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات، وهو ما يمنح ضمانات إضافية للمستفيد كما يمنحه ثقة واطمئنانا كبيرين كونه سيتلقى قيمة الصفقة فور تسليمه لمستندات الشحن للبنك المعزز ما يوفر له قدرا أكبر من السيولة النقدية مع زيادة سرعة دوران أمواله.⁸¹

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل، إلا عندما يكون ذلك جزء من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك، إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها؛

- **الاعتماد المستندي غير المعزز:** بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد؛

ثالثا: تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

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

- **اعتماد الاطلاع:** فيه يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات، ويطلب منه توقيعها وتسليمها، ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد)، أو يقيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا؛

- **اعتماد القبول:** في 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 إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وإما أن تكون مسحوبة على البنك

⁸¹ المادة رقم 2 الفقرة 6 و7 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها، أو سحبها 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؛⁸²

- **اعتماد الدفعات:** اعتمادات الدفعات المقدمة، أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر، هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد اخطاره بالاعتماد؛ أي قبل تقديم المستندات، وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه، ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها، إذا لم تشحن البضاعة ويستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه، فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها؛⁸³

رابعاً: تصنيف الاعتماد من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:⁸⁴

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

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

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

- **الاعتماد المغطى جزئياً:** الاعتماد المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية؛ مثل أن يلتزم

⁸² السيسي صلاح الدين حسن، مرجع سبق ذكره، ص 19.

⁸³ خيرت ضيف الله، محاسبة البنوك، بيروت، دار النهضة العربية، 1986، ص 130.

⁸⁴ غنيم أحمد، سندات الشحن البري في إطار الاعتمادات المستندية، مصر، د د ن، 2003، ص 10-08.

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

- **الاعتماد غير المغطى:** الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً 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 المسددة، وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة؛

خامساً: تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

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

- **الاعتماد القابل للتحويل:** الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب، من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيطاً أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار، وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه، أو تسليمه للمستفيد الثاني، ويشترط لإمكانية التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول. كما أن تاريخ صلاحية الاعتماد المحول يكون عادة قبل انتهاء الاعتماد الأصلي بعدة أيام، أما بالنسبة للشروط الأخرى للاعتماد فتبقى كما هي؛⁸⁵

- **الاعتماد الدائري أو المتجدد:** ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات في فترات زمنية منتظمة، ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من البضاعة نفسها على شحنات منتظمة في المستقبل، ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترة الزمنية أو قيمة البضاعة.

⁸⁵ لطرش طاهر، تقنيات البنوك، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، ط6، 2001، ص119.

والاعتماد المستندي الدائري يتجدد تلقائياً وبالشروط نفسها خلال فترة زمنية معينة منصوص عليها مسبقاً بالاعتماد، كما يتجدد من حيث القيمة، حيث يكون المبلغ أو القيمة المتجددة منصوص عليها في الاعتماد المستندي⁸⁶، حيث يكون متجدداً على أساس زمني وذلك بغض النظر عن قيمة الاعتماد، كما يمكن أن يكون متجدداً على أساس قيمة الاعتماد؛ أي بعد استنفاد مبلغ معين بغض النظر عن المدة؛

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

سادساً: تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها: يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.⁸⁷

- **اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية؛

- **اعتماد الاستيراد:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية؛

سابعاً: الاعتمادات المستندية في البنوك الإسلامية: تقوم خدمة الاعتماد المستندي في البنوك الإسلامية على أساس ما يعرف بـ: الوكالة بالأجر ويتفرع هنا إلى الأنواع التالية:⁸⁸

- **الاعتماد المستندي عن طريق التمويل الذاتي:** تغطي فيه قيمة الاعتماد كلياً من طرف العميل؛ أي فاتح الاعتماد لدى البنك الذي يقوم بدفع القيمة بنفسه للمصدر؛ أي يؤدي دور الوسيط بالإضافة إلى توليه إجراءات سير الاعتماد قبل وبعد ورود المستندات على أن يتقاضى من المستورد الأجر والعمولات وجميع المصاريف بصفته وكيلًا بالأجر؛

- **الاعتماد المستندي عن طريق التمويل بالمشاركة:** يفتح الاعتماد بتمويل جزئي من طرف العميل على أن يدفع البنك الإسلامي الباقي فيدخل بذلك شريكاً في رأس المال على أساس أن العميل مساهم بجزء من رأس المال زائداً العمل وهذا كله لا يتم إلا بتوقيع (عقد الشراكة) وفق شروط محددة بين الطرفين تتمثل في حصص المشاركة والمدة... إلخ، على أن يتقاضى البنك حصته في التمويل بالإضافة للفوائد بعد التصريف الكلي للبضاعة؛

⁸⁶ الزيدانيين جميل قاسم، أساسيات في الجهاز المالي (منظور عملي)، الأردن، دار وائل للنشر والتوزيع، 1999، ص 58.

⁸⁷ عبد النبي جمال يوسف، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، الأردن، مركز الكتاب الأكاديمي، 2013، ص 23.

⁸⁸ بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، الجزائر جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد التنمية، 2013-2014، ص 18، 19.

- **الاعتماد المستندي عن طريق التمويل بالمرابحة:** يقوم فيه البنك الإسلامي بالتغطية الكاملة للاعتماد بعد تفقد الفواتير والتأكد من سلامة المركز المالي للعميل، ثم يوقع الطرفان " عقد وعد بالشراء " يتعهد فيه المستورد بشراء البضاعة حال وصولها مطابقة للمواصفات المعلنة في الاعتماد، مع علمه بمبلغ الشراء ونسبية الربح، ثم تسري شروط المرابحة بان يدفع العميل مقدار الدين المترتب عليه لفائدة البنك حال تسلمه البضاعة بغض النظر عن النتائج الفعلية والعملية من ربح وخسارة؛

ثامنا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول: أشارت القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية ضمن نصوص موادها على أن عملية التداول بمثابة عملية شراء للمستندات من طرف البنك محقق الاعتماد من المستفيد وبيعها إلى البنك مصدر الاعتماد، أما في حال تداول المستندات من طرف بنك آخر فهذا الخير الحق في الرجوع إلى المستفيد في حالة عدم التزام البنك المصدر للاعتماد أو المعزز بالقيمة التي دفعها هذا البنك للمستفيد.⁸⁹

وتجدر الإشارة إلى أن مجرد فحص المستندات والتأكد من تطابقها مع الشروط مع عدم دفع قيمتها من طرف البنك لا يعتبر تداولاً؛ أي أن عملية تداول المستندات تقف على عملية شراء المستندات بعد فحصها والتأكد أنها تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي.⁹⁰

المطلب الثالث: مبادئ وأهمية الاعتماد المستندي

سنتعرض لكل منها فيما يلي:

أولاً: مبادئ الاعتماد المستندي: تقوم تقنية الاعتماد المستندي على مبدئين رئيسيين هما:

- **مبدأ استقلالية عقد الاعتماد المستندي:** يقصد بذلك استقلاليته التامة وعدم ارتباطه بأي عقد نشأ في إطار (بيع، شراء، تأمين، ضمان...)، ولا يرتبط عقد الاعتماد المستندي إطلاقاً على وجه الخصوص بعقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر رغم أنه نشأ نتيجة له؛ أي أن عقد الاعتماد نشأ نتيجة عقد البيع كأداة دفع أو بالأحرى وسيلة لأداء الصفقة.

ثم أن حقوق البنك تخضع فقط لشروط الاعتماد المستندي بغض النظر عن التبديلات التي تطرأ على عقد البيع المبرم بين البائع الذي هو المصدر أو (المستفيد) والمشتري الذي هو المستورد أو (طالب فتح الاعتماد)، وهذا التفصيل كله جاء تبعاً لما نصت عليه المادة رقم: 3 في الفقرة (أ) من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية من المنشور رقم: 500 وفقاً للنص التالي:⁹¹ " تعتبر الاعتمادات المستندية بطبيعتها عمليات منفصلة عن عقد البيع/ عقود البيع أو غيرها من العقود التي تستند إليها، ولا تكون البنوك بأي حال من الأحوال معنية أو ملزمة بمثل هذا العقد/ العقود حتى لو تضمن الاعتماد أي إشارة إليها مهما

⁸⁹ غنيم أحمد، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، مرجع سابق، ص 285.

⁹⁰ المادة رقم: 2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم: 600.

⁹¹ غرفة التجارة الدولية والقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم: 500، ترجمة: رعد حسن الصرن، دمشق، دار رضا

كانت هذه الإشارة". وعليه فإن تعهد البنك بالدفع أو بقبول ودفع الكمبيالات أو تداول أو الوفاء بأي التزام بموجب الاعتماد لا يكون خاضعا لأي ادعاءات أو حجج مقدمة من طالب فتح الاعتماد نتيجة عن علاقته بالبنك مصدر الاعتماد أو بالمستفيد.

وعليه فإن التزام البنك يبدأ عند فتح الاعتماد بناء على طلب من المستورد تبعا لاتفاقية مع المصدر ويتعداه بدفع قيمة الاعتماد لهذا الأخير نيابة عن المستورد، وذلك في حالة تقديم المصدر مستندات الشحن مستوفاة ومطابقة لشروط الاعتماد، وهذا كله بعيدا عما قد ينص عليه عقد البيع المبرم بين المستورد والمصدر؛

- **مبدأ التعامل بالمستندات فقط لاغير:** عند التعامل البنكي بالاعتماد المستندي يتم التعامل بالمستندات فقط وليس بالبضائع، حيث إن مسؤولية البنك تتمثل في تسلم المستندات في حال مطابقتها بعد فحصها والتحقق من دقتها، وله الحق في عدم استلام المستندات إذا ما وجد أن بعضها أو كلها لايتوافق مع شروط الاعتماد أو يخالف بعضها، وبالتالي فالبنوك ليست لها أي مسؤولية تتعلق بنوعية السلعة أو حالتها أو مواصفاتها أو حتى عن طريق التغليف والشحن وحتى طريقة تسلم البضاعة.

ويتضح ذلك جليا من نص المادة رقم: 04 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية منشور رقم: 500 والذي جاء فيه مايلي: "تتعامل جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد بمستندات ولاتتعامل ببضائع و/ أو خدمات و/ أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلق بها تلك المستندات".

ثانيا: أهمية الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي إجراء قانوني رسمي يضمن لجميع المتعاملين حقوقهم بشكل شفاف وقانوني، حيث تكمن أهميته بشكل عام فيما يلي:⁹²

- الاعتماد يمثل أساس العلاقة بين البنك والعميل الأمر بفتح الاعتماد المستندي؛
- طلب فتح الاعتماد يعد بمثابة عقد رسمي يحكم علاقة البنك بعميله فاتح الاعتماد؛
- المستورد يكون على ثقة من أن البضاعة ستصل مطابقة وفقا للشروط المتفق عليها؛
- يعد مصدرا لدخل البنوك من جراء العملات التي تتقاضاها؛
- يسهل عمليات التجارة الدولية، خاصة من الناحية المالية والتي كانت تقف عائقا أمام انتشارها وتوسعها، فالبنك يؤدي دور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد؛
- ويمكن تفصيل أهميته لكل طرف فيما يلي

- **من جهة نظر المستورد(المشتري):** تتمثل في:⁹³

- دخول البنك في الاعتماد المستندي بعد التأكيد على مطابقة البضائع على ما هو وارد بالمستندات؛

⁹² الحناوي محمد صالح، مؤسسات البورصة والبنوك التجارية، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2001، ص 170.

⁹³ الناشف أنطوان، الهندي خليل، العمليات المصرفية والسوق المالية، لبنان، المؤسسة الحديثة للكتاب، 1998، ص 89. أنظر كذلك: عثمان سعيد

عبد العزيز، الاعتمادات المستندية، القاهرة، الدار الجامعية، 2003، ص ص، 14، 15.

- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماما لما اتفق عليه مع البائع، وأنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد؛
- عند فتح المشتري (المستورد) الاعتماد لدى بنكه يقوم بوضع جزء من قيمة الاعتماد كتأمين لدى البنك، فيقوم البنك الوفاء بقيمة الاعتماد (العملية) كليا للمستفيد، و يعتبر الجزء الذي لم يغطيه المستورد ائتمانا بنكيا حصل عليه بنكه؛
- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربها وعلاقاتها الخارجية ويحقق وفرا في المال والوقت ويؤمن ضمانا بتدخل البنوك لإتمام الصفقة بينه وبين البائع؛
- **من وجهة نظر المصدر: نوجزها في:**⁹⁴
 - المصدر يحقق الأمان من إيجاد طرف ثالث (حسن السمعة) هو البنك الذي يلتزم أمام المصدر (المستفيد) لدفع قيمة العملية (المستندات) لذا يتمكن من تحصيل قيمة البضاعة الواردة في الاعتماد، كما أنه يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد؛
 - يمكن للمصدر أن يحصل على قيمة البضاعة دون أن يقوم بتصديرها أو يقدم مستندات دالة على ذلك؛
 - البنك يدفع قيمة الكمبيالة المستندية وهذا عند خصم المصدر لهذه الكمبيالة لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها، لذا يعد هذا تمويلا دائما للبائع، وميزة إضافية فيمكنه من تمويل عمليات أخرى.
- **بالنسبة للبنوك: نذكر أهمها:**⁹⁵
 - يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه؛
 - تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع لغاية تاريخ استيفائها واستردادها من العميل، وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد.

المبحث الثاني: آلية سير عملية الاعتماد المستندي

⁹⁴ زياد رمضان، جودة محفوظ، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الأردن، دار وائل للنشر، 2000، ص151.

⁹⁵ أنظر كل من:

- بوعتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص88.

- الناشف أنطوان، الهندي خليل، ص91.

قبل الحديث عن آلية سيره نود أن نتطرق إلى نقاط هامة ندرجها فيمايلي:

المطلب الأول: الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي

يمكن تقسيم المستندات أو الوثائق الخاصة بالاعتماد المستندي إلى مستندات رئيسية ومستندات ثانوية:

أولاً: المستندات الأساسية: وهي:

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

وتعتبر الفاتورة التجارية وصل بين العقد التجاري والتعليمات التي ينص عليها خطاب الاعتماد، وهي تجسد العقد التجاري بين المصدر والمستورد؛

- **سند الشحن:** وهي وثيقة يصدرها الناقل للبضاعة (المسؤول على الباطنة أو الطائرة) لصالح المستورد، حيث يعترف فيها بأن البضاعة قد سلمت لنقلها، وهي تعتبر كأداة قانونية ومن أهم هذه السندات نجد سند الشحن البحري الذي هو الوسيلة الأكثر استعمالاً في التبادلات التجارية الدولية، ونجد أيضاً سند الشحن الجوي، وهو سند يحرر لعنوان البنك المصدر أو لعنوان المستورد وبموجبه يستطيع المستورد تسلم بضاعته، ويجب أن يكون سند الشحن حاملاً لمعلومات دقيقة حول أسماء الأطراف، اسم الناقل، تاريخ الشحن، نوعية البضاعة، الوزن، الكمية، اسم الشاحن، توقيع مسؤول وسيلة النقل، وإذا كان الاعتماد قد نص على جواز الشحن الجزئي للبضاعة؛ أي شحنها على دفعات فإن هذا السند يكون مقبولاً؛

- **شهادة التأمين:** وهي عبارة عن وثيقة توضح فيها المخاطر التي يجب تغطيتها، وتصدر من طرف شركات التأمين وهذا حسب طلب المستورد، وهنا ليس للبنوك مسؤولية على أي خطر لم يؤمن ويأخذ شهادة التأمين كما هي من دون أية مسؤولية، لذا يجب عدم استخدام المصطلحات غير محددة الوصف من أمثال " المخاطر العادية " أو " المخاطر المعتادة"⁹⁶ "

حينما ينص الاعتماد على طلب شهادة التأمين ضد جميع الأخطار فإن البنوك ستقبل بمستند التأمين الذي يحتوي على أي عبارة أو مادة منصوص فيها " أن التأمين يغطي جميع الأخطار " حتى ولو كان مستند التأمين يشير إلى استبعاد أخطاراً بعينها، وذلك دون أية مسؤولية بشأن أي خطر لم يتم تغطيته؛⁹⁷

ثانياً: المستندات الثانوية

⁹⁶ زياد رمضان، ادارة الأعمال المصرفية، دار صفا للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة السادسة، 1997، ص 193.

⁹⁷ المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

هناك مستندات أخرى يستطيع المستورد أن يطلبها بالتفاوض ليضمن أكثر أن سلعته ستصل إليه في أحسن الظروف ونجد منها:

- **شهادة المنشأ:** هي وثيقة صادرة من طرف هيئات معتمدة كالغرفة التجارية أو عن طريق بعض الجهات الحكومية تبين أصل البضاعة، ويمكن أن يذكر اسم وعنوان المصنع المنتج للبضاعة إذا ما تطلب الاعتماد ذلك؛⁹⁸
- **شهادة صحية:** تفيد أن هذه البضاعة خالية من الأمراض وتصدر من جهات متخصصة؛
- **شهادة التحليل (نوعية البضاعة):** وهي شهادة تصدر من طرف مختبرات مختصة، حيث تقوم بتحليل وفحص عينات من البضاعة، خاصة بما يتعلق بتركيب المواد فيها؛ مثل الأدوية والحليب المجفف؛
- **وثيقة التعبئة:** تطلب هذه الوثيقة عادة في البضائع غير المتشابهة التي تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد؛ مثل الأدوات المنزلية، قطع الغيار، الملابس؛
- **شهادة الوزن:** يثبت فيها الوزن الصافي والوزن الإجمالي للبضاعة، ففي حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر هذه الشهادة، فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به، فإذا تطلب الاعتماد تصديق الوزن أو بيان الوزن الذي يظهر أنه أضافه الناقل أو وكيله إلى مستند النقل و نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل؛⁹⁹
- **وثائق جمركية:** إذا نص في الاعتماد تقديم بعض هذه الشهادات دون أن يضع شروط معينة في كيفية الحصول عليها فإن البنك يقبل هذه الشهادات أو الشهادة المقدمة إليه كما هي بدون مسؤولية عليه؛
- **شهادة التصريح بالتصدير:** وتتمثل هذه الوثيقة في شهادة تبين فيها أن البضاعة خرجت من موطنها الأصلي بصفة قانونية، وتسهل من مهمة الجمارك.

المطلب الثاني: الأطراف المكونة للاعتماد المستندي والتزاماتهم

ينقسم هذا المطلب إلى:

أولاً: الأطراف المكونة للاعتماد المستندي

- هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي، وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع، وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز، وفيما يلي التعريف بكل طرف:¹⁰⁰
- **المشتري:** هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون ذلك في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد، هذا العقد يجب أن يتضمن جميع شروط وبنود الاتفاق المبرم مع المصدر مع تعيين نوع وطبيعة الاعتماد ذاته؛

⁹⁸ المادة 38 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993

¹⁰⁰ بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص 96، 97.

- **البنك فاتح الاعتماد:** هو البنك الذي 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؛

- **المستفيد:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد المفتوح لصالحه في مدة صلاحيته ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للاعتماد، 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 يستلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط 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.

ثانيا: التزامات أطراف الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي يعمل على جمع أربع أطراف أساسا (المذكورة سابقا)، "إلا أنه يجب أن نشير أن هذا الاعتماد لا ينفذ عادة بمثل هذه السهولة والبساطة؛ بل يتدخل غالبا في تنفيذه بنك وسيط أو أكثر".

ومن أجل السير الحسن لعملية الاعتماد المستندي يجب على كل طرف احترام التزامه:

- **العميل الأمر:** يتطلب منه الوفاء بالالتزامات التالية:

- إعطاء تعليمات واضحة وكاملة دقيقة إلى بنكه بغرض فتح الاعتماد أو تعديله في وقت لاحق، كذلك التحديد الدقيق للمستندات التي سيتم مقابلها عملية الدفع أو القبول أو التداول؛
- تقديم كافة المستندات والموافقات والتصاريح اللازمة لإنشاء الاعتماد؛
- الوفاء بقيمة الغطاء النقدي للاعتماد سواء كان كليا أو جزئيا ومن ثم باقي المستندات عند تقديمها؛
- الوفاء بقيمة العملات والمصاريف والرسوم الخاصة بفتح الاعتماد؛
- الوفاء بأية أعباء مالية أخرى قد يتكبدها البنك في سبيل تنفيذ تعليماته؛
- قبول وسحب مستندات الشحن التي ترد مطابقة تماما لشروط الاعتماد؛
- تعويض البنك عن كافة النتائج المترتبة عن التزام البنك بالقوانين والعادات الأجنبية في بلد المستفيد من الاعتماد؛

- **البنك الفاتح للاعتماد:** وتطور التزامات هذا الطرف حول مايلي:

- تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة وسرعة وأمانة؛

- أن تكون تعليمات فتح الاعتماد أو تعديله دقيقة بالنسبة لتحديد المستندات التي سيتم في مقابلها الدفع، القبول، التداول؛
 - فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بكل دقة وبما يحفظ حقوق عملائه؛
 - حسن اختيار مراسليه الذين يوكل إليهم تنفيذ الاعتماد المستندي؛
 - الوفاء الكامل بقيمة المستندات المطابقة للاعتماد؛
 - أن يحظر في الوقت المناسب البنك الذي سيقوم بمقابلة المدفوعات على قوة الاعتماد بالتعليمات المناسبة؛
 - التنفيذ الدقيق لتعليمات مراسليه بالنسبة لطريقة الوفاء بقيمة المستندات؛
 - الإلتزام بتسليم المستندات إلى العميل صاحب الأمر؛
 - يكون ملتزماً برد الغطاء إذا انتهى الاعتماد من دون استخدام؛
 - إرجاع الوثائق إلى المستفيد في حالة مخالفة هذه الأخيرة لشروط وأحكام الاعتماد المستندي؛
- **المستفيد من الاعتماد البنك المصدر:** تتمثل التزاماته فيما يلي:
- مراجعة شروط الاعتماد عند استلامه للوقوف على مدى إمكانية الإلتزام بها وتنفيذ ومراجعة العملية بشأن التعديلات التي يراها (المستفيد) لازمة؛
 - الإلتزام بتنفيذ شروط الاعتماد تنفيذاً حرفياً وتقديم الوثائق المطلوبة في الأجل المحدودة؛
 - شحن البضاعة أو أداء الخدمات التي تمثلها سندات الشحن الخاصة بالاعتماد؛
 - إذا قام المرسل بالدفع للمستفيد تحت حفظ أو مقابل ضمانات وذلك على قوة مستندات بها مخالفات ورفض البنك الفاتح الاعتماد هذه المستندات فإنه يتعين على المستفيد رد أي مبلغ حصل عليه للبنك بالإضافة إلى الفوائد وأية مصاريف أخرى؛
- **بنك المرسل البنك المستورد:** تتمثل التزاماته فيما يلي:
- الإلتزام بدفع قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد أو قبول الكمبيالات المرفقة والسداد عند الاستحقاق؛
 - مراعاة السرعة والدقة في إبلاغها للمستفيد من الاعتماد بتفاصيل وشروط الاعتماد؛
 - أن يبذل عناية معقولة فحص مستندات الشحن للتأكد من أنها مطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد، وإرسالها على وجه السرعة إلى البنك المنشأ؛
 - تقديم النصح والمساعدات الممكنة للمستفيد وذلك بمناقشة أية شروط أو مستندات تكون متعلقة بالاعتماد.

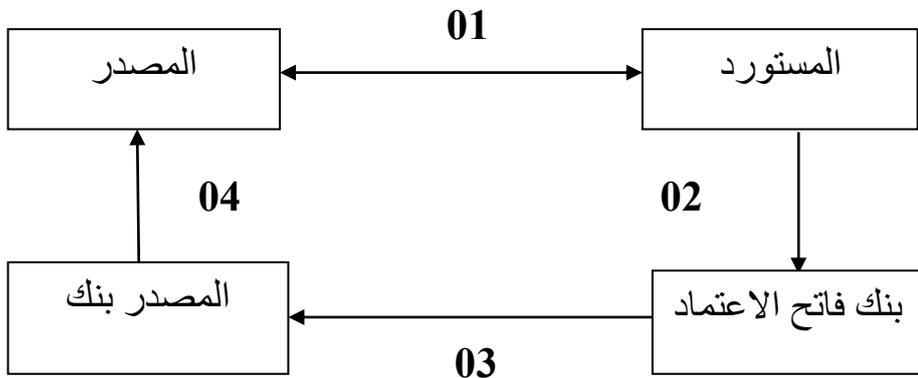
المطلب الثالث: مراحل الاعتماد المستندي

لكي يتم تنفيذ الاعتماد المستندي عليه المرور بعدة خطوات أو مراحل نذكرها فيما يلي:

أولاً: مرحلة الإنشاء والفتح

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد وهذا بعد الاتفاق مع المصدر على كيفية الدفع وشروط التسليم ونوع الاعتماد المتعاقد عليه، ولفتح الاعتماد يجب على المشتري أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفقا بالمستندات المطلوبة، وهذا الطلب يكون على شكل استمارة يقدمها له البنك لمأها، حيث تحمل بيانات توفر كافة الشروط، والمعلومات اللازمة عن المستورد والمصدر والبضاعة المراد استيرادها، وعن نوع وشكل الاعتماد المتفق عليه ويوقع فيها طالب فتح الاعتماد، وعندما يقوم البنك بالتحقق من صحة التوقيع وأيضاً من المستندات المطلوبة، وإذا ما كانت كلها مطابقة للشروط يقوم البنك بفتح الاعتماد ويقوم عندها بإبلاغ أو بإشعار البنك المصدر بفتح الاعتماد، وهذا الأخير يقوم بدوره بإشعار المصدر بأنه قد تم فتح الاعتماد لصالحه. وفيما يلي مخطط يوضح عملية فتح الاعتماد:¹⁰¹

الشكل رقم 13: سير عملية فتح الاعتماد



المصدر: غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي - أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية - ، مصر، المكتبات الكبرى، ط6، 1998، ص78.

شرح العملية:

تتم عملية فتح الاعتماد من خلال المراحل التالية:

- 1) الاتفاق على شروط التسليم والدفع ونوع الاعتماد في شكل عقد تجاري ما بين المصدر والمستورد والمصدر؛
- 2) تقديم المستورد طلب فتح الاعتماد، لصالح المصدر إلى البنك المراد التعامل معه؛
- 3) إشعار بنك المصدر، من طرف البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر؛
- 4) إشعار المصدر بفتح الاعتماد لصالحه من طرف بنك المصدر.

ثانياً: تسوية الاعتماد المستندي

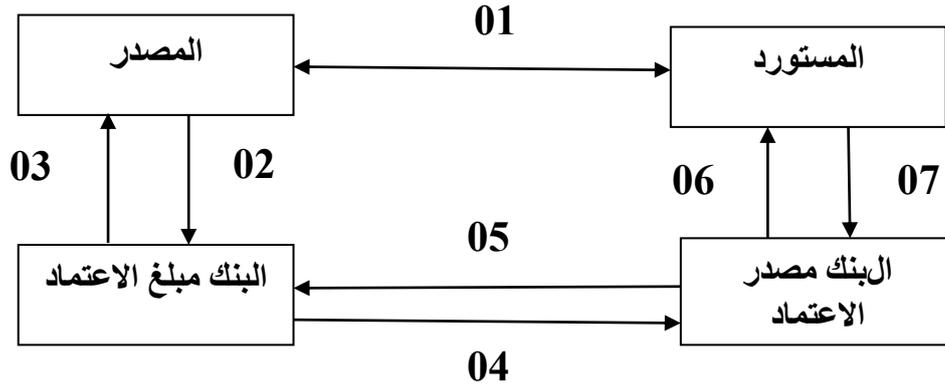
بعد فتح الاعتماد المستندي تبدأ مرحلة جديدة ابتداء من إشعار المستفيد بفتح الاعتماد عن طريق البنك المبلغ، وتبعاً لشروط العقد المبرم بين المستورد والمصدر يتم شحن البضاعة إلى بلد المستورد، ومن ثم حصوله على المستندات التي تثبت صحة ذلك ووفقاً للمواصفات المشترطة ليقدمها إلى البنك المبلغ ليتولى

¹⁰¹ المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.

هذا الأخير عملية فحص وتدقيق المستندات والتأكد من سلامتها، ليقوم بتنفيذ الاعتماد وتتم التسوية المالية والتي تختلف على حسب نوع شكل الاعتماد المتفق عليه، حيث أن كل نوع وكل شكل له مسار خاص به.¹⁰² وبصفة عامة ستتضمن شروط الاعتماد المستندي الطريقة التي سيتم تسوية مدفوعات هذا الاعتماد، ويمكن التمييز بين أربعة أنواع من أشكال تسوية المدفوعات:

- التسوية من خلال الدفع:¹⁰³ تتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه.

الشكل رقم 14: عملية التسوية عن طريق الدفع



Source: La chambre de commerce internationale, Guide CCI des opération de crédit documentaire pour les RUU 500, p92.

شرح العملية:

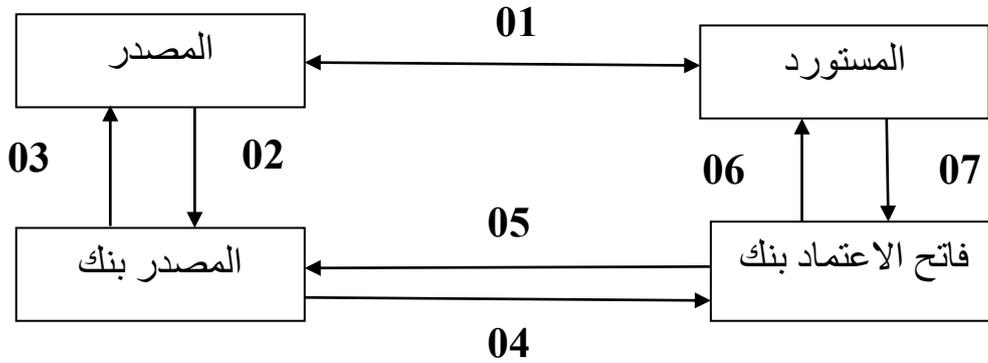
- (1) تنفيذ شروط إرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري ويقابلها استلام المصدر أو الشاحن سند الشحن من الناقل؛
- (2) يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة والتي تشير إلى شحن البضاعة إلى بنكه؛
- (3) بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر لما هو وارد في شروط الاعتماد فإنه يقوم بالدفع للمصدر قيمة الصفقة؛
- (4) يقوم بنك المصدر بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد؛
- (5) يقوم بنك فاتح الاعتماد، وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي وذلك لبنك المصدر، وبالطريقة السابق الاتفاق عليها؛
- (6) يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المستورد؛
- (7) يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد، وبالطريقة السابق الاتفاق عليها.

¹⁰² السيسي صلاح الدين حسن، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، لبنان، دار الوسام للطباعة والنشر، 1998، ص112.

¹⁰³ غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، مصر، المكتبات الكبرى، 1997، ص 240.

- التسوية بالقبول: وتتحقق التسوية من خلال الخطوات الموضحة في المخطط المبين أدناه:

الشكل رقم 15: عملية التسوية بالقبول



Source: La chambre de commerce internationale, guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU500, p92.

شرح العملية:

- 1) يقوم المصدر بإرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري استلامه لسند الشحن من الناقل؛
- 2) يقوم المصدر بتقديم المستندات المؤكدة لشحن البضاعة إلى بنكه (المبلغ والمؤكد)؛
- 3) بعد التأكد من مطابقة المستندات لمتطلبات الاعتماد المستندي، فإن البنك سيقبل الكمبيالات المقدمة ويعيدها إلى المصدر؛
- 4) يقوم البنك بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ليؤكد على قبول الكمبيالات المؤكدة؛
- 5) يقوم البنك الفاتح للاعتماد وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد بتسديد الدين المستحق وفقاً للطريقة السابق الاتفاق عليها؛
- 6) يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال المستندات إلى المستورد؛
- 7) يقوم المستورد بسداد الدين المستحق (قيمة الكمبيالة) بالطريقة السابق الاتفاق عليها؛

- التسوية عن طريق الدفع الآجل: بالاعتماد على هذه الطريقة يتعهد البنك المحقق للاعتماد بدفع قيمة المستندات المقدمة له من طرف المستفيد في آجال محددة يتم تعيينها ولتكن مثلاً أربعة أشهر من تاريخ شحن البضاعة على أن تكون المستندات مستوفاة لشروط الاعتماد ومقدمة في الآجال المحددة ومن خلال هذه الطريقة نجد أن المصدر يمنح للمستورد آجالاً للدفع.

وتجدر الإشارة أن الفرق بين الطريقة السابقة وهذه الطريقة أنها لا تتضمن الكمبيالات المقدمة مع مستندات الشحن، وبالتالي فالمصدر لا يتمتع بأفضلية خصم الكمبيالات قبل تاريخ الاستحقاق؛¹⁰⁴

المبحث الثالث: تقييم الاعتماد المستندي

104 المادة رقم: 2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم: 600.

سنخصص هذا المبحث لدراسة المطالب التالية:

المطلب الأول: مزاياه وعيوبه

يتم ذلك كما يلي:

أولاً: المزايا التي تحققها القواعد والأعراف الدولية الموحد للاعتماد المستندي
نجلها في:

- تحقيق فهم عام ومشترك وواضح للأصول والضوابط التي تحكم تسوية المدفوعات الدولية بين أطراف مختلفة تحكمها قواعد ونظم قانونية محلية متباينة وليست على المستوى نفسه من النمو التشريعي والمالي والاقتصادي والصرفي وتنتمي لمواقع جغرافية متباعدة؛
- تطبيق دائرة الخلاف ومشاكل تفسير القواعد الدولية الحاكمة للتجارة الدولية؛
- تجنب المشاكل المتعلقة بتفاوت النظم القانونية المحلية والنشاطات التجارية بين الدول؛
- تشجيع التبادل الدولي وجعله أكثر سهولة وتنفيذ؛
- متابعة التطور التكنولوجي من طرف النقل والاتصال بما يرفع كفاءات عملية التبادل وخدمات مختلفة؛
- اتساع نطاق استعمال هذه القواعد على المستوى الدولي، ويزداد من سنة إلى أخرى عدد الدول التي تنضم إلى غرفة التجارة الدولية.

ثانياً: مزاياه

تتلخص في ما يلي:

- الاعتماد المستندي يعتبر وسيلة دفع وتقنية سهلة و بسيطة تسمح بتحصيل الحقوق الناتجة من الخارج بكل سهولة؛
- يعتبر الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد ضمان مضاعف بالنسبة للمصدر فمن جهة هناك التزام بنك الإصدار بالتغطية من كل الأخطاء المحتملة من طرف المشتري؛
- لبنك المؤكد بتغطية الأخطار المحتملة من طرف بنك الإصدار أو الدولة المستورد؛
- الاعتماد المستندي وسيلة من وسائل تمويل الصادرات؛
- في حدود الحاجة تقوم الغرفة الدولية للتجارة بمراجعة القواعد والأعراف المتعلقة بالاعتماد المستندي وهذا يعتبر تسهلاً من طرف الغرفة التجارية للمتعامدين الاقتصاديين تماشياً مع التطوير التجاري والاقتصادي العالمي؛

ثالثاً: فوائد الاعتماد المستندي: يمكن توضيحها فيما يلي:

- فوائد كخدمة: لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:
- تلبية الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري، عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين؛
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية؛

- معترف بها عالمياً ومضمونة قانونياً.
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً؛
- **الفوائد التي تعود على المستورد:** نلخصها فيما يلي:
 - يقلل من المخاطر التجارية التي يتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة، وتساعد في هذه الناحية، خطابات اعتماد الاستيراد؛
 - يحافظ على السيولة النقدية لديه، نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين، أو تسديد القيمة مقدماً؛
 - يدل على قدرته الائتمانية أمام الموردين الذين يتعامل معهم؛
 - يدعم طلب مورده الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول يستطيع المصدرون، رهن الاعتماد المستندي الصادر لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي)؛
 - يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي؛
 - وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة؛
- **الفوائد التي تعود على المصدر:**
 - يضاعف من صادراته ومبيعاته، بينما يقلل من المخاطر المالية؛
 - تقليل أو إلغاء مخاطر الائتمان التجاري، نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك؛
 - يضمن له الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك مصدر خطاب الاعتماد (الاعتماد المستندي) ملزم بموجبه بالدفع؛
 - يعزز التدفقات النقدية لديه، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثال، يستحق المبلغ له بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع له مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقطع من المبلغ الذي يستحق له فيما لو انتظر مدة الثلاثين يوماً)؛
 - يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيد (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع).

ثالثاً: عيوبه

- يعتبر الاعتماد المستندي أداة فعالة لتسوية المدفوعات الدولية نظراً للضمانات المتعددة التي يوفرها للأطراف المتدخلة فيه، لكن بالرغم من مزاياه المتعددة إلا أنه لا يخلو من بعض العيوب نذكرها فيما يلي:
- التباطؤ والتأخر في تداول الوثائق اللازمة، فحلقة تداول المستندات المتعلقة بإرسال البضاعة بعد شحنها، خاصة سند الشحن تمر بعدة محطات؛ فهي حلقة تبدأ من مؤسسة النقل وتنتهي عند المستورد تستغرق وقتاً طويلاً وفي كثير من الأحيان تصل البضاعة إلى ميناء الوصول قبل وصول الوثائق اللازمة، الأمر الذي يعرض المستورد إلى تكاليف أكبر ومخاطر أكبر؛ كالتلف والضياع؛

- الأخطار والفوارق المسجلة على المستندات وما تم انجازه فعلا عائق أمام إتمام الصفقة التجارية؛
 - خطر عدم الدفع الناتج عن العوامل السياسية، الطبيعية أو عدم وفاء المستورد؛
 - خطر سعر الصرف بالنسبة لدفع الأجل؛
 - خطر عدم الالتزام البنكي: فبالرغم من أن التزام بنك المصدر يزيد من ثقة هذا الأخير بإجراء العملية إلا أنه لا يقدم ضمانات كافية للطرف الآخر، فالبنك الذي يوجد ببلد المصدر قد يجعل المستورد أهميته ودرجة مصداقيته، كما يمكن أن يكون هذا البنك مجرد بنك وهمي، زيادة على هذا فإن تحويل الأموال من بلد المستورد إلى بلد المصدر يستغرق مدة معتبرة الشيء الذي يزيد من مخاطر عدم تحصيل مبلغ العملية وذلك لعدة أسباب:
 - نشوب خلاف مالي بين البلدين أو سياسي أو انقلاب عسكري يتم بموجبه منع أو إلغاء كل العمليات الخاصة بتحويل الأموال إلى الخارج؛
 - بالإضافة إلى الكوارث الطبيعية كالزلازل الأعاصير التي تؤدي إلى شلل كل الأنشطة؛
- ومهما أدرجت الفوائد التي يساهم فيها الاعتماد المستندي كأحد الوسائل لتمويل التجارة الخارجية؛ إلا أنه يتضمن العديد من المخاطر يمكن توضيحها من خلال المطالب الموالي.

المطلب الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي

هناك عدة مخاطر سواء بالنسبة للمستورد أو للمصدر يمكن رصد أهمها فيما يلي: ¹⁰⁵

أولاً: المخاطر بالنسبة للمستورد

يمكن تلخيص تلك المخاطر فيما يلي:

- الأصل في الاعتمادات المستندية هي المستندات وبالتالي فهذه التقنية لاتضمن للمستورد التنفيذ الجيد للصفقة من حيث نوع البضاعة ومدى مطابقتها للمواصفات ولهذا الغرض يرفق أحيانا إصدار الاعتماد المستندي بطلب استعراض التزام المصدر لصالح المستورد والذي يضمن له التنفيذ الجيد للصفقة؛
- الخطر المالي يتعلق بأخطار الصرف فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية تكون قيمة العملية المحلية محددة بقيمة معينة؛ لكن بعد القيام بكافة الإجراءات اللازمة تتدهور هذه القيمة، فنجد المستورد مجبر على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها؛
- فتح الاعتماد المستندي يتأتي نتيجة لعقد تجاري مبرم بين المستورد والمصدر غير أن فسخ هذا العقد لا يعني إطلاقا بالضرورة فسخ الاعتماد المستندي؛ إذ لا يتم ذلك إلا باتفاق جميع الأطراف المتعاقدة؛ ¹⁰⁶

¹⁰⁵ بونحاس عادل، مرجع سبق ذكره، ص، 30-32

¹⁰⁶ غنيم أحمد، دور الاعتمادات المستندية في عملية الاستيراد والتصدير، مرجع سبق ذكره، ص34.

- يواجه المستورد خطر عدم تنفيذ الاعتماد من طرف المصدر، وبالتالي عدم تمكنه من توفير البضاعة المتعاقد عليها في الآجال المحددة وبذلك يسقط الاعتماد بانتهاء تاريخ صلاحيته؛
- يواجه المستورد خطر الإفلاس بعد أن يتم فتح الاعتماد المستندي وهذا لا يمنع المصدر من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته في حال استيفائه للشروط وتوفير المستندات؛¹⁰⁷
- يمكن أن يتفق الطرفان على أن يرسل المستورد للمصدر تحويلات بقيمة البضاعة أو جزء منها عند طلبها وفي هذه الحالة يكون المستورد قد جمد جزءا من رأسماله بين فترتي إرسال قيمة البضاعة وبيعها؛
- كذلك يمكن للمستورد أن يتسلم وثائق تحمل بيانات غير مطابقة، لوزن البضاعة، عدد الطرود، القيمة المالية للبضاعة المتفق عليها، الآجال المتعلقة بالعملة، مدة الصلاحية، أجل شحن البضاعة؛
- تنص القواعد والأعراف الدولية على أن جميع المصاريف والعمولات التي تتلقاها البنوك تكون على حساب فاتح الاعتماد؛ أي المستورد، كما أن هذا الأخير يعتبر مسؤولا عن تعويض البنوك الأجنبية على جميع المصاريف التي تفرضها القوانين بالبلاد الأجنبية؛¹⁰⁸
- قد يواجه المستورد خطر طلب مصاريف إضافية من طرف البنك فاتح الاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ معين أو قد يواجه خطر المماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة ما اقتضى الأمر ذلك.

ثانيا: المخاطر بالنسبة للمصدر:

نلخصها من خلال النقاط التالية:

- يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقا؛
- التغير في أسعار البضاعة المتعاقد عليها بين تاريخي إرسال البضائع واستلامها عن طريق المستورد الذي قد يرفض المستندات وبالتالي رفض البضاعة المصدرة له؛
- خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية، أو حدوث حروب مما قد يمنع المستورد من الوفاء بالتزاماته؛
- إذا اتفق المصدر مع المستورد على أن يشحن البضاعة ثم يطلب من المستورد بدفع قيمتها عند وصولها ففي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءا من أمواله من تاريخ شحن البضاعة إلى تاريخ استلام ثمنها؛
- لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد فإنه يتم رفضها من طرف البنك، كما أنه قد يواجه مشكلة طلب المستورد لمستندات إضافية قد تزيد من مدة تحصيل قيمة الاعتماد؛

¹⁰⁷ المرجع السابق، ص 34.

¹⁰⁸ المادة 18 من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم: 500.

- هناك خطر آخر يتمثل في الأخطار المطبعية على المستندات أو عدم وجود الملاحظات الخاصة بالتحفظات؛

ثالثاً: المخاطر بالنسبة للبنوك التجارية:

تتلخص تلك المخاطر في مجموعتين كما يلي:

- المخاطر المتعلقة أساساً بفحص المستندات والتأكد من مدى مطابقتها لشروط الاعتماد، حيث لا بد أن تولي البنوك التجارية سواء مصدر الاعتماد أو مبلغ الاعتماد أهمية بالغة لعملية فحص المستندات كون هذه الأخيرة ترتبط بها مصالح كل من المستورد والمصدر وأطراف أخرى ويراعي في ذلك القوانين المحلية بالإضافة للقواعد والأعراف الدولية؛
- مخاطر مرتبطة بتمويل الاعتماد المستندي، حيث أن البنك مصدر الاعتماد يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة مستندات الشحنة إذا ما استوفت الشروط، وهو غير متأكد من استيفاء قيمة هذه المستندات كلياً من طرف المستورد، خاصة في حالة حدوث طارئ معين؛ كتقلب أسعار الصرف، غير أن هذا الخطر قد يغطي أحياناً من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن أو لأمر منه، مما يمنحه حق التصرف في البضاعة إذا اقتضى الأمر ذلك.

الاعتماد المستندي هو من أهم وسائل التمويل وتغطية المدفوعات في عمليات التجارة الدولية وأكثرها استعمالاً، كونه يعد وسيلة فعالة لحماية أطراف العملية التجارية سواء المستورد أو المصدر من سوء نية أحدهما الآخر؛ أي الرابط الوحيد بينهما الصفقة التجارية التي توفر الثقة والاطمئنان في التعامل، وهذه الثقة لا تكون إلا بوجود بنك يتدخل بينهما فيعطي الثقة والأمان للمستفيد (المصدر) وفي ذات الوقت للعميل الآخر (المستورد).

إذن البنك يؤدي دوراً أساسياً في تقديم الضمان والتسيير الحسن للعملية؛ لكن لن يكون ذلك إلا بالفحص الجيد للمستندات والتأكد من مدى مطابقتها لشروط فتح الاعتماد كونها تعد العمود الفقري للاعتماد المستندي.

الخاتمة:

تعتبر التجارة الخارجية من بين أهم القطاعات الاقتصادية، خصوصاً أنها الرابط بين الاقتصاد المحلي والعالم الخارجي، فهي تعمل على توفير احتياجات الداخل من خلال الاستيراد وتوزيع فائض الإنتاج المحلي من خلال التصدير للخارج، وتتداخل عدة قطاعات لتحقيق ذلك نجد على رأسها القطاع المالي طالما أن العملية في الأخير هي خروج للسيولة عند تسديد الواردات أو دخولها من خلال قبض مبالغ التصدير. ومن هذا المنطلق نجد أن العملية تتكفل بها المؤسسات البنكية والتي تعد الوسيط الآمن من خلال عمليات التمويل والمساعدات الفنية والإدارية التي تقدمها لعملائها ليكونا الطرفين ضامنين للوصول إلى تحقيق غايتهم، وهي بذلك تجدها تسعى لابتكار في كل مرة تقنية تمويلية تتماشى ومتطلبات التجارة الخارجية.

والمتتبع لما هو متوفر من تلك التقنيات نجد ما هو منها متعلق بالمدى القصير من تحصيل مستندي وتحويل للفاتورة، ضف إلى ذلك خصم الكمبيالة المستندية والقروض الناشئة عن تعبئة ديون التصدير، أما المتعلقة بالمدى الطويل فمنها: قرض المورد وقرض المشتري إلى جانب التمويل الجزافي والوسيلة الأكثر استعمالا نجد الاعتماد المستندي.

وبدراسة كل تقنية على حدى يظهر أن كلا منها تميزها عدة نقاط ومميزات إيجابية، كما أنها تتسم بعدة عيوب أو نقاط سلبية وهو مايفتح المجال واسعا أمام المتعاملين المحليين (المستوردين) والمتعاملين الخارجيين(المصدرين) للمفاضلة بينها إذا تحققت شروط وظروف تحقق كلا منها. ويبقى مايميز العديد منها أنها غير مستعملة كثيرا أو إطلاقا، لذا فالشائع منها هما: التحصيل المستندي كتقنية قصيرة الأجل، والاعتماد المستندي كتقنية طويلة الأجل وتبقى المفاضلة بينهما؛ وإن كان يفضل المصدر القبض الفوري لمبلغ صادراته، والمستورد يفضل تأخير ذلك إلى أطول مدة ممكنة.



1. القانون التجاري الجزائري.
2. بسام حمد الطراونة وباسم محمد ملحم، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، عمان، دار الميسرة للنشر والتوزيع، 2010.
3. بغيرات عبد القادر، القانون التجاري الجزائري، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2012.
4. بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2000.
5. الحناوي محمد صالح، مؤسسات البورصة والبنوك التجارية، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2001.
6. خيرت ضيف الله، محاسبة البنوك، بيروت، دار النهضة العربية، 1986.
7. الديب خالد، مذكرة التمويل الدولي، متاح على شبكة الأنترنت.
8. زياد رمضان، ادارة الأعمال المصرفية، دار صفا للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة السادسة، 1997.
9. زياد رمضان، جودة محفوظ، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الأردن، دار وائل للنشر، 2000.
10. الزيدانيين جميل قاسم، أساسيات في الجهاز المالي (منظور عملي)، الأردن، دار وائل للنشر والتوزيع، 1999.
11. سلطان عبد الله محمود الجوازي، القانون الواجب التطبيق على الحساب الجاري والاعتماد المستندي، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، 2010.
12. السيسي صلاح الدين حسن، الاعتمادات المستندية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، بيروت، دار الوسام للطباعة والنشر، 1998.
13. السيسي صلاح الدين حسن، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، لبنان، دار الوسام للطباعة والنشر، 1998.
14. شيحة مصطفى رشدي، الوجيز في الاقتصاد النقدي والمصرفي والبورصات، مصر، منشأة المعارف، 1998.
15. طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، الإسكندرية، مكتبة الشيقري، ط10، 1998.
16. العايب وليد، بخاري لحو، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، بيروت، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر، 2013.
17. عبد النبي جمال يوسف، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، الأردن، مركز الكتاب الأكاديمي، 2013.
18. عثمان سعيد عبد العزيز، الاعتمادات المستندية، القاهرة، الدار الجامعية، 2003.
19. عوض علي جمال الدين، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، مصر، المكتبة القانونية، 1998.
20. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة الخامسة، مصر، المكتبات الكبرى، 1997.

21. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مصر، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط7، 2003.
22. غنيم أحمد، دور الاعتمادات المستندية في عملية الاستيراد والتصدير، مصر، المكتبات الكبرى، 2002.
23. غنيم أحمد، سندات الشحن البري في إطار الاعتمادات المستندية، مصر، د د ن، 2003.
24. الفهري عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي، الاعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، بيروت، دار الكتب العلمية، 2016.
25. كامل الوادي، الاعتمادات المستندية والتشريعات المنظمة لها، لبنان، إتحاد المصارف العربية، 1996.
26. لطرش طاهر، تقنيات البنوك، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، ط6، 2001.
27. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، مصر، دار غريب للطباعة والنشر، 2001.
28. مطك الدوري زكريا، أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية، الأردن، دار اليازوري للنشر، 2011.
29. الناشف أنطوان، الهندي خليل، العمليات المصرفية والسوق المالية، لبنان، المؤسسة الحديثة للكتاب، 1998.
30. نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، عمان، دار أمجد للنشر والتوزيع، 2015.
31. خنفوسي عبد العزيز، عقد تحويل الفاتورة كشكل جديد للضمانات المصرفية الحديثة، المغرب، مجلة الفقه والقانون، العدد40، فيفري2016.
32. عمر محمد عبد الحليم، الفاكوتورينغ إدارة وبيع الديون التجارية بين الواقع والمنظور الإسلامي، مصر، جامعة الأزهر، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، العدد29، 2003.
33. قرار المحكمة العليا الغرفة التجارية والبحرية، الصادر في 06/06/2006 تحت رقم: 293/400، مجلة المحكمة العليا رقم 2، سنة 2007.
34. بن طلحة صليحة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر في إطار التحولات الاقتصادية (حالة سونلغاز) 1990-2006، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، 2007-2008.
35. بوسليمان صليحة، تغطية مخاطر تمويل التجارة عن طريق الوساطة المالية دراسة حالة BADR، الجزائر، جامعة الجزائر3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، رسالة ماجستير غير منشورة، 2012-2013.
36. بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، الجزائر جامعة باتنة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد التنمية، 2013-2014.

37. شلالى رشيد، تسيير المخاطر المالية فى التجارة الخارجية، الجزائر، جامعة الجزائر3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، 2011.
38. صيودة ايناس، أهمية القرض السندى فى تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية -دراسة حالة القرض السندى لمؤسسة سونطراك-، الجزائر، جامعة بومرداس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص مالية المؤسسة، 2009.
39. المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية، العدد44، الصادرة بتاريخ: 26 جويلية2009.
40. المادة 23 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011، الجريدة الرسمية، العدد 40، الصادرة بتاريخ 20 جويلية 2011.
41. المادة 81 من قانون المالية لسنة 2014، الجريدة الرسمية، العدد 68، الصادرة بتاريخ 31 ديسمبر 2013.
42. المادة543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي رقم: 93-08 المؤرخ فى 25 أفريل 1993 المعدل والمتمم للأمر رقم: 75-59 المؤرخ فى 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية رقم 27 المؤرخة فى 27 أفريل 1993.
43. المادة رقم 2 الفقرة 6 و7 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم600.
44. المادة رقم:2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:600.
45. المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993.
46. المادة 38 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة 1993.
47. المادة 36 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية المنشور رقم 500 الصادر عن غرفة التجارة الدولية، سنة1993.
48. المادة رقم:2 من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:600.
49. المادة 18 من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:500.
50. غرفة التجارة الدولية والقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية، المنشور رقم:500، ترجمة: رعد حسن الصرن، دمشق، دار رضا للنشر، 2006.
51. الأكاديمية الاسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال، دراسات فى التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، موقع إلكتروني: <http://www.reingexeni.edu.es/pdfar/ar67.pdf>
52. موقع هيئة تنمية الصادرات لوزارة التجارة المصرية <http://www.tpegypt.gov.eg/Arabic/Arlexport9.aspx>
53. موقع البنك الزراعي التشاركي، التركي <http://www.ziraatkatilim.com.tr/arb/our-bank/Pages/about-us.aspx>

-
54. Bernard Gaumont, Paroles d'exportateurs, regroupé par : BAZERQUE Henry, PARIS, ANPE International, 1997.
 55. Busseau Annick, Stratégie et technique du commerce international, PARIS, édition Masson, 1994.
 56. Gury Omar André, Commerce International, Paris, édition Dalloz, 1992.
 57. Loc bornent –Rollande, La banque et les entreprises, PARIS, GAULINO, 1995.
 58. Luc Bernet-Rolland, Principes de Technique Bancaire, France, Dunod, 2004.
 59. Ouvrage Collectif, L'entreprise et la banque dans les mutations économiques en Algérie, ALGERIE, opu, 1994.
 60. Peyard Josette, Finance Internationale d'entreprise, PARIS, Librairie Vuibert, 1988.
 61. Valérie Borond et autres, Technique et Management des Opérations, Commerce International, PARIS, Bréal, 2001.
 62. Y. Simon D. Lautier D. Morel, Finance Internationale, Paris, Edition Economica, 10^e édition, 2009.
 63. Chambre de Commerce International, Règle et usage uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires révisés 1993, article N:02.
 64. TRADE FINANCE GUIDE, U.S. Department of Commerce International Trade Administration.
 65. United Nations Economic Commission for Europe, Trade Facilitation, Implementation Guide.
 66. www.actifinance.fr/guide-banque/mobilisation.
 67. www.actifinance.fr/guide-banque/mobilisation.
 68. www.elbassair.net