



عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول
(التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية

انغام ضرار جاسم

ايناس احمد ظاهر

المقدمة

تعتبر التجارة الخارجية من العمليات المشجعة للنشاطات الاقتصادية اذ تختلف هذه التجارة من دولة الى دولة لاختلاف النصوص القانونية والتنظيمية المطبقة في هذا المجال وعدم التدقيق في مصطلحات التجارة الخارجية وفهم مدلولاتها لذلك وجب تنظيمها بقواعد تتوافق مع طبيعتها الخاصة من اجل ضبط المبادلات التجارية التي تتم بين الدول .ونظرا لاهمية المبادلات التجارية خاصة بين الدول التي تنتهج النظام الاقتصادي الليبرالي لجأت معظم البلدان الى وضع التقنيات المصرفية من اجل تيسير عملية نقل السلع والخدمات فيما بينها

Introduction

Finance is the various forms of the basic components of the economies of the countries and playing the important role of developing of the social aspects and economic communities, and foreign trade in particular, its really important for countries because finance represent the largest share in the national income. Thus ,finance became the important aspects for nations and how could be improved and ensure good reputation to it , Perhaps one of the most important insurance that seek to achieve is the funding guarantees through the intervention of financial institutions and most important banks, using a range of techniques and tools that today are among the most important foreign trade financing sources and the most important documentary credit, which gives a kind from the comfort and safety of the importer and exporter, and ensures both the physical and moral and keep the right for each one

منهجية البحث العلمي

مشكلة البحث

تقوم المصارف بتمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات ومنها أو من اهمها الاعتماد المستندي والى أي مدى يمكن أستعماله للتحكم في التمويل الخارجي وتطويرها.

فرضية البحث :

الاعتماد المستندي تقنية مصرفية دولية تحكمها الاعراف والقواعد الدولية الموحدة لذلك فهي تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطرة التجارة .

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

هدف البحث :

معرفة شروط الدفع الدولية ومستندات التجارة الخارجية الخاصة لكل عملية دفع أو تمويل

1. تحديد مفهوم الإعتمادات المستندية وطبيعتها من حيث أطرافها - مبادئها - خصائصها - وظائفها - أنواعها - وآلية عملها.
2. الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية وبنودها ومراحل تطورها.
3. واقع الإعتمادات المستندية في العراق وما آل إليه وضعها في الوقت الحاضر .
4. التعرف على القوانين والتعليمات والإجراءات المتخذة والواجبة التطبيق من قبل المصارف العراقية عند تنفيذها للإعتمادات المستندية.

أهمية البحث :

تتبع أهمية البحث من أهمية الإعتمادات المستندية كونها ا رافداً من روافد التجارة الدولية الذي يصب في مجرى الانتعاش والازدهار للاقتصاد الوطني في أي بلد .
ومساعدة العملاء على ادراك مفاهيم ووسائل الدفع والتمويل الدولية .

مكان البحث : احصائية من البنك المركزي عن جميع مصارف العراق (حجم التطور في فتح الاعتمادات المستندية)

زمان البحث : المدة من ٢٠٠٣ ولغاية ٢٠٠٨

هيكلية البحث : تم تقسيم البحث الى ثلاثة مباحث المبحث الاول يتضمن عدة مطالب منها التجارة الخارجية مفهوم واهمية والمبحث الثاني يتضمن ايضاً عدة مطالب خاصة باجراءات الدفع والقرض في التجارة الخارجية ومنها التمويل قصير وطويل الاجل اما المبحث الثالث فيتضمن الجانب العملي .

المطلب الاول :- مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

أولاً : مفهوم التجارة الخارجية :هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية

- ١- التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة .
- ٢- تعرف التجارة الخارجية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع و الخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دول مختلفة .

٣- المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.٣

ثانيا :أهمية التجارة الخارجية:

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (اقتصاد) من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى انها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام. بالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير .ومستويات الدخل فيها ، وقدرتها كذلك على الاستيراد ، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من اثار على الميزان التجاري .

كما ان هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية فالنتمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية ، كما ان التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر

بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي وفي مستواه والاتجاه الطبيعي وهو ان يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت فالنتمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدف زيادة انتاج السلع ، واذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير الى الخارج .

١. الصوص ، نداء محمد ، التجارة الخارجية ، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع ،

عمان ، ٢٠٠٨ . ص٩ .

٢. السريتي ، محمد احمد ، التجارة الخارجية ، كلية التجارة الاسكندرية ، ٢٠٠٩ ، ص٨ .

٣. حسام داود ،رشاد العصار ، مصطفى سلمان ، عليان الشريف ، التجارة الخارجية ، دار

للنشر والتوزيع ، عمان ، ٢٠٠٠ ، ص١٢

أما أثر التجارة الدولية على اقتصاديات الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من اي وقت مضى ، وذلك ان الدول النامية تحكمها اوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية ،ولذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا ، فيقل بالتالي مستوى الاستهلاك ومستوى الصحة العامة والتعليم ، وتنخفض الانتاجية وتقل الاستثمارات فيؤدي ذلك الى هبوط مستوى الدخل وهكذا تدور دائرة الفقر من

جديد ، وإذا لم تتكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها فلن يتغير وضع التخلف ولن تحدث تنمية حقيقية .

ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر ، وخاصة عند تشجيع الصادرات ، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة راس مال اجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وانشاء البنية الاساسية ، ويؤدي ذلك في النهاية الى زيادة التكوين الراسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية .(١)

يرجع تفسير اسباب قيام التجارة بين الدول الى جذور المشكلة الاقتصادية او ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية فبغض النظر عن الزمان او المكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية حيث ان الموارد وجدت بطبيعتها بكميات محدودة من ناحية مطلقة وان تفاوت ذلك مع الزمان والمكان ومن ناحية اخرى فان هذه الموارد تصبح اشد محدودية اذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها .(٢)

المطلب الثاني : العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بجملة من العوامل تتفاوت في اهميتها بتفاوت الظروف ، فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن ارجاع اهمها الى :

١. حسام داود ،رشاد العصار ، مصطفى سلمان ،مصدر سابق ، ص ١٢ .

٢. الراوي ، خالد وهيب،العمليات المصرفية الخارجية ، دار المناهج للنشر والتوزيع ،عمان ،٢٠٠٩ ، ص١٦٨

١- عوامل طبيعية

- سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول وتركز مصادر الثروة في بعضها والذي يؤدي الى تركيز شديد مناظر للتجارة ، بحيث تتخلص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة او سلعتين ، فالدول التي اخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل موارد اولية صناعية ، أدخلت كثيرا من التنويع على صادراتها ، بينما الدول التي أخذ فيها هذا

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

التركيز شكل موارد اولية زراعية ونتاج غذائي ، لم تستطع ان تسلك نفس السبيل خاصة وانها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها للاستعمار الاجنبي . (١)

- حجم الدولة او المساحة الجغرافية التي تشغلها والذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيرها على درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية للدولة بالنسبة للدولة بالاضافة الى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الانتاج الكبير . (٢)
- المناخ له اثر في تكاليف الانتاج بصفة عامة ونفقات الانتاج الزراعي بصفة خاصة ، من حيث التباين في درجات الحرارة ومتوسط كمية الامطار والرطوبة من دولة الى اخرى ، الا ان هذا العامل بدا يضعف تدريجيا بسبب التقدم العلمي ، فقد اصبح من الممكن احداث تغيير مصطنع في الظروف المناخية لتتلاءم والظروف الانتاجية المطلوبة ، اضافة الى احلال بعض المنتجات الصناعية محل المنتجات الزراعية .

٢- عوامل اقتصادية

التكاليف والاسعار : بمعنى مدى ما يتكلفه كل عنصر من هذه العناصر الداخلة في التجارة وفي ضوئها تتحدد الاسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم ، حيث أن ارتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي الى زيادة اسعارها فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون اكثر طلبا من الاخرى ذات التكاليف والاسعار المرتفعة ، اي ان قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المؤثرة على الطلب . (٣)

١. عوض الله ، زينب حسين عوض ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، ١٩٩٨ ، ص ٤٨ .

٢. شهاب ، مجدي محمود ، الاقتصاد الدولي ، دار المعرفة الجامعية ، القاهرة ، ١٩٩٦ ، ص ٧٩

٣. حشيش ، عادل احمد ، اساسيات الاقتصاد الدولي ، الدار الجامعية الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٠٢ ، ص ٢٩ .

- الجودة : يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الاسواق العالمية التي تتأثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروقا في الجودة لذات السلعة في أماكن مختلفة من العالم .

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

- التخزين : كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية ، كلما زاد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع ، نظرا للوقت الذي يستغرقه نقل السلع وما يترتب عليه من تلفها اذا كانت خواصها لاتسمح بالبقاء لفترة اطول .
 - التمويل : ان أي تبادل بين الدول ويعتمدها يعتمد على التمويل ، فإذا وجدت المؤسسات المالية والبنوك على مستوى العالم ، فإن هذا يؤدي الى زيادة حجم التجارة الخارجية في السلع والخدمات ، أما اذا لم توجد بنوك او معاملات مصرفية بين الدول فأن هذا يقلل من حجم التبادل التجاري .
 - الندرة النسبية : بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع والخدمات لدى الدول يتناسب مع احتياجاتها الخاصة فالتفاوت بين المعروض والمطلوب من مختلف السلع والخدمات يولد حاجة الدولة لاستيراد حاجتها او تصدير ما يقبض عن حاجتها .
 - الرواج والكساد الاقتصادي : فالرواج الاقتصادي يؤدي الى انتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول ، وبالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية ، بينما يحدث العكس في حالة وجود كساد اقتصادي .
 - نفقات النقل : تؤثر نفقات النقل في حجم التجارة الخارجية ، حيث أن التقدم العلمي في قطاع النقل وانخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الانتاج الاجمالية يمكن ان يؤدي الى اتساع نطاق التجارة الخارجية بادخال سلع جديدة في التبادل الدولي كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تداولاً مربحاً . (١)
٣. عوامل اخرى
- الظروف السياسية : يلعب العامل السياسي دورا كبيرا في دورا كبيرا في تحديد الأفق المفتوح امام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسيا وتجنب مناطق الاضراب السياسي والحروب التي تهدف فيها مصالح المتعاملين .

١. العظيم ، حمدي عبيد ، اقتصاديات التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠٠٠ ، ص ٢٢ .

- الاجراءات الادارية : ويقصد بذلك عدم وجود مشاكل او معوقات جمركية او بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة وهي تعطل وصول السلعة وهي تعطل وصول السلعة الى المستهلك ، فكلما كانت الاجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات والتبادل التجاري بصفة عامة .(١)

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

- القوانين والتشريعات : يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم الى تشريعات ولوائح ترسمها اجهزة الدولة ، تعمل على تنفيذه بدرجة او باخرى او تحريره من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي .
- الاضرابات العمالية : تؤدي الاضطرابات العمالية بطبيعة الحال الى توقف الانتاج في الصناعة التي تتعرض له ، وتتحدد الخسارة في الانتاج تبعا لطول مدة الاضراب ثم يتحدد الموقف بالنسبة للتجارة الخارجية بمدى اهمية الصناعات التي عانت من ازمة الاضطراب واتصالها بتجارة الصادرات او الواردات .
- اختلاف الانواق : تنشأ الاختلافات في الانواق ما بين ابناء البلدان المختلفة بسبب عوامل عديدة مثل اختلاف العادات والتقاليد والاجتماعية واختلاف الاديان والعقائد او اختلاف البيئة الجغرافية او درجة التقديم العلمي والاتجاهات الثقافية ، ومعرفة الافراد بتلك الاختلافات ورغبتهم الغريزية في التقاليد والمحاكاة كثيرا ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتادوا عليها بالسلع الاجنبية ، فيؤدي ذلك الى حركية في الواردات وبالتالي التأثير في حجم التجارة الخارجية . (٢)

-
١. حشيش ، مصدر سابق ، ص ٢٩ .
 ٢. عبد الرحمن، يسري احمد ، الاقتصاديات الدولية ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، ٢٠٠١ ، ص ١٢٦ .

المطلب الثالث :عمليات التجارة الخارجية

لقد اتسع الاهتمام بالعلاقات الاقتصادية الدولية وكلما صارت المنشآت المحلية أكثر اندماجا في الاقتصاد الدولي وأ كلما أصبح الاقتصاد العالمي يعتمد أكثر على بعضه البعض، مما يشجع هذا بدوره عمليات التبادل

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

التجاري مابين مختلف الدول على أساس عمليات الاستيراد والتصدير بطرق منظمة وإجراءات محددة تقوم بها إدارة معينة وهي إدارة الجمارك.

سنتطرق في هذا المبحث إلى إجراءات التصدير والاستيراد والإجراءات الجمركية.
اولا :- إجراءات التصدير

١- **اتخاذ القرار:** يتم اتخاذ قرار التصدير بناء على أشكال الدخول للأسواق الأجنبية إلا أنه في هذه المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية :بمجموعة من الإجراءات أهمها :

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

- إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.

- القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو موصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى.

- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولايجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير. (١)

٢- **الاستراتيجية:** تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين ولشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقها لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها أي المبرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

١. محمد جاسم ، التجارة الدولية ، دار زهران للنشر والتوزيع ، عمان ٢٠٠٦ ، ص ١٩١ .

٣- **العقد:** بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (ال شراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

٤- **إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير:** ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي:

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

أ- إصدار الفاتورة الأولية: بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها الكمية الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والأثمانية المتفق عليها. (١)

المطلب الرابع :- طرق و تقنيات تمويل التجارة الخارجية .

إن المؤسسات بتنوع نشاطها و توسعه و حتى تقوم بوظائفها بشكل جيد، فهي تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، حيث هذه الاحتياجات قد تكون عند نشأة المؤسسة أو عند تجديد و سائل أو معدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزيتها (الناتج عن الاختلال بين مجموع الإيرادات و المصاريف)، وتغطية هذه الحاجة إلى الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية، فحتى تتم عمليات التصدير و الاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل.

- تعريف التمويل.

لقد اختلف الاقتصاديون و المدارس الاقتصادية في إعطاء تعريف موحد للتمويل اخترنا بعض هذه التعاريف:

- لقد عرف التمويل بأنه "إصدار للمؤسسات بالحال اللازم لإنشائها أو توسيعها أو تفريقها، أو أنه من أعقد المشاكل التي تواجهها التنمية الصناعية من كل بلاد بوجه عام."
- كما عرف أنه: "الإمداد بالأموال اللازمة عند الحاجة إليها."
- و عرف أيضا بأنه: "يتمثل في جمع المدخرات من أصحاب الفوائض، من طرف هيئات متخصصة، ثم توجيه تلك المدخرات (الفوائض) إلى المحتاجين أو الطالبين لمصادر التمويل (الأطراف التي تسجل عجزا)" على شكل قروض .

١. محمد جاسم ، مصدر سابق ، ص ١٩١.

لكن ما يمكن استخلاصه هو أن: "التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بمشاريع اقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات، و أن يكون بالقيمة المطلوبة بالضبط، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة و الخاصة في الوقت المناسب."

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

و ما نشير إليه أنه مهما اختلفت تعريف التمويل إلا أنها تبقى على تعدادها تراعي الأمور و العناصر التالية:

- التمويل خاص بالمبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات.
- أن يكون التمويل بالمبالغ المطلوبة لا أكثر و لا أقل.
- الغرض الأساسي للتمويل هو تطوير المشاريع الخاصة أو العامة.
- أن يقدم التمويل في الوقت المناسب أي في أوقات الحاجة إليه.(١)

- أهمية التمويل

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، و تتطلب هذه السياسة وضع الخطوط العريضة لها، و المتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية و ذلك حسب احتياجات و قدرات البلاد التمويلية .

و مهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو و تواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، و من هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق:

- * تسهيل مختلف التدفقات النقدية و المالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، و الأعوان الاقتصادية الأخرى.
- * تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري و تشجيع الاستثمار في البلاد.
- * توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها لذلك.
- * تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة، هذه التنمية الشاملة المتمثلة في "توفير مناصب الشغل".

١. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠١٠، ص ٢١

عملية تمويل التجارة الخارجية.

من أهم الاهتمامات التي تواجه الأفراد والمؤسسات في الميدان الاقتصادي هو ما يعرف بالتمويل، فالكل يحاول أن يجد الأسلوب التمويلي الملائم لظروفه واحتياجاته والكل يبحث عن مصادر التمويل المناسبة وتكيفها

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

حسب الاحتياجات التمويلية والمؤسسات المالية المكلفة بعملية التمويل والمتمثلة أساسا في البنوك بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة لذا تم التطرق في هذا المبحث إلى تعريف التمويل ومصادره وكذا مخاطر التمويل والضمانات البنكية للتمويل.(١)

اولا :- تعريف التمويل ومصادره.

تعريف التمويل

يعرف التمويل بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها وهذا التعريف يتكون من العناصر التالية :

- تحديد دقيق لوقت الحاجة إليه .

البحث عن مصادر للأموال .

- المخاطر التي تعترض أي نشاط يزاوله الإنسان .

مصادر التمويل

يمكن لنا أن نقسم مصادر التمويل إلى :

أولا :من حيث الملكية :وتنقسم إلى :

١- التمويل من المالكين أنفسهم وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح، زيادة رأس المال، ويطلق عليه بأموال الملكية.

٢- التمويل من غير المالكين (المقرضين) وقد يكونوا مودعين للمنشأة، أو بنوك أو مؤسسات مالية...الخ، ويطلق عليه بأموال الاقتراض.

ثانيا :من حيث النوع :وتنقسم إلى :

١- تمويل مصرفي، وهو الذي نحصل عليه من المصارف والمؤسسات المالية الأخرى.

٢- تمويل تجاري، وهو الذي نحصل عليه من التجار.

ثالثا :من حيث المدة (الفترة الزمنية) :وينقسم إلى :

١- تمويل طويل الأجل، مثل القروض المصرفية ، السندات... الخ، وتكون مدته أكثر من ١٠ سنوات .

٢- تمويل متوسط الأجل، وهو ذلك النوع من التمويل الذي يمتد ما بين السنة والعشرة سنوات مثل القروض المصرفية...الخ.

٣- تمويل قصير الأجل، وهو الذي تكون مدته أقل من سنة مثل القروض المصرفية، التمويل التجاري، ادونات الخزينة...الخ .

1- طارق الحاج، مصدر سابق ، ص ٢١

رابعا :من حيث المصدر :وينقسم إلى :

١- تمويل داخلي، ويكون مصدره المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها أو حجز الأرباح...الخ.

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

٢- تمويل خارجي، ويكون مصدره من خارج المؤسسة ويعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي، التمويل التجاري، السندات... الخ. (١)

وإذا ما أردنا أن نحدد أي مصدر من هذه المصادر التمويلية هو الأفضل، فلا نستطيع ذلك بالشكل النظري المطلق، إذ لكل مصدر ظروفه إضافة إلى مزاياه وعيوبه، والجواب يعتمد إذن على العلاقة التفضيلية ما بين المخاطر والمردود فالاختيار إذن :

يعتمد على تقدير الشخص المسؤول، وبشكل عام فإنه يوجد محددات للاختيار ما بين المصادر التمويلية وهي - ما يفترضه الممولين من قيود أثناء طلب التمويل.

- ما يفترضه الممولين من مواعيد للتسديد وإن كان ذلك يتناسب مع التدفقات النقدية الداخلة أم لا.

- تحديد تكلفة كل نوع من أنواع التمويل، إذ أن لكل مصدر تمويلي تكلفة خاصة به ولا بد من مقارنة ذلك مع العائد

المتوقع على الاستثمار، فيتم اختيار المصدر التمويلي ذو العائد الاستثماري المرتفع والتكلفة المنخفضة.

- حجم الأموال التي ترغب المنشأة في الحصول عليها، وإمكانية تلبيةها من المصادر المختلفة.

ولابد من الإشارة أن لكل مصدر من مصادر التمويل خصائصه، ويمكن إجمال هذه الخصائص في النقاط التالية:

١- **تاريخ الاستحقاق**: ولكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يستحق به) باستثناء أموال الملكية (فليس من المنطق أن

تقترض المنشأة من الآخرين دون أن يتم الاتفاق على تاريخ السداد، وقد أشرنا بأنه يوجد ثلاث فترات لسداد القروض.

- **قصيرة**: يتم السداد خلال أقل من سنة.

- **متوسطة**: يتم السداد بين سنة والعشرة سنوات.

- **طويلة**: يتم السداد بعد عشرة سنوات.

- **الدخل**: إذ لكل مصدر تمويلي مردود، ويمكن أن يمتاز كل دخل بما يلي:

- **الأولوية**: إذ يوجد هناك أولويات لمن يحصل على دخله أولاً من المقرضين.

- **المقدار**: إذ أن لكل مقرض دخل يتحدد مسبقاً (باستثناء أموال الملكية)

١. طارق الحاج، مصدر سابق، ص ٢٥ .

٢- **التأكد**: لكل مقرض دخل محدد بغض النظر عن الأرباح، أو الخسائر التي حققها المقرض (باستثناء أموال الملكية).

٣- **السيطرة**: المقرضين الخارجيين بإمكانهم طلب تصفية الشركة أو بيعها، للحصول على حقوقهم حالة عدم حصولهم عليها.

٤- الأداء : لا يحق للمقرضين الخارجيين إدارة الشركة بل أن الإدارة تمارس من قبل المالكين.

ثانيا : - المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية

رغم تميز العمليات التجارية الدولية عن العمليات التجارية الداخلية بجملة من الاعتبارات الاساسية الانها تتصف بالتعقيد لعدة اسباب من اهمها :

بعد المسافات بين المتعاملين واختلاف الانظمة السياسية والاقتصادية والمالية بين الدول ، وكذلك تنوع التشريعات المالية ، التجارية والضريبة والجمركية . ونتيجة لهذا الاسباب ولغيرها يواجه المتعاملون في التجارة الدولية مخاطر عديدة واهمها تتجلى فيما يلي :

أ- **مخاطر النقل** وتتمثل في مخاطر تأخر وصول البضاعة او ضياعها او اتلافها اثناء عملية نقلها ، ويتم تغطية او تقليل هذا النوع من المخاطر بواسطة ابرام عقد التأمين الذي يمكن ان يكون لصالح البائع او المشتري حسب ما ينص عليه العقد الذي غالبا مايقوم بإبرامه البائع .

ب- **المخاطر المتعلقة بالصراف** يتعرض المتعاملون في التجارة الخارجية لآخطار سعر الصراف الخاص بالعملات الصعبة المستعملة في عملية التحصيل او الدفع مما جعل المصارف والمتعاملين تضع اهتماما كبيرا بهذه المخاطر والاقرار بطرح ضوابط واسس تنظيم التعامل في سوق الصراف الاجنبي .

اما عن اهم المخاطر فيمكن ادراجها كما يلي :

- المخاطر المالية
- المخاطر التمويلية
- المخاطر الائتمانية
- المخاطر التي تقع في مجريات النشاط اليومي
- المخاطر التي تترتب عن التغيرات التنظيمية (١)

وليد

العايب ، لحو بوخاري ، مصدر سابق ، ص ١٨٠-١٨٢ .

ج - **مخاطر نقض الالتزام** تتمثل مخاطر نقض الالتزام بخطر عدم تنفيذ احد اطراف العملية التعاقدية بعد تنفيذ الطرف الاخر لالتزاماته كافة ويكون عدم الالتزام نتيجة لاسباب قد تكون غير ارادية بمعنى انها تخرج عن ارادة الطرف الذي نقض الالتزام ، ومن امثلتها صدور قرارات حكومية تمنع استيراد او تصدير

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

بضائع معينة (تكون موضوع الاتفاق) او ان يمنع تحويل الاموال الى الخارج او استلامها او نتيجة لظروف غير عادية يمر بها ذلك البلد (حروب ، كوارث طبيعية ، ثورات الخ).

ثالثا : - الضمانات والكفالات في تمويل التجارة الخارجية

تعتبر الكفالات والضمانات المصرفية التزامات مكتوبة من طرف البنك حيث ان

الكفالة : هي التزام مرفق بالعقد التجاري ففي حالة الاخلال بالعقد التجاري يقوم المستفيد - المشتري - باعطاء الدليل بان المصدر لم يقوم بتنفيذ العقد مثلما هو متفق عليه

الضمانات المصرفية : فهي التزام اساس ومستقل يضبط العلاقة بين اطراف العقد كما ان الشيء الملاحظ هو انه في اطار التجارة الدولية فأن الضمانات تعتبر الاكثر استخداما من الكفالات حيث ان الضمانات تتطلب تدخل البنوك وبالتالي فهي علاقة ثلاثية بين المصدر والمستورد والبنك الضامن .

وتتمثل هذه الضمانات في

- ضمانات الاكنتاب وهي معطاة قبل امضاء العقد وهي تمثل من ١ الى ٣ بالمائة من المبلغ حيث ان المصرف الذي يمنح الضمان يلتزم بدفع المبلغ نيابة عن المكتتب في حالة عدم قدرة هذا الاخير على الدفع
- ضمانات حسن التنفيذ حيث يقوم المصرف بدفع مبلغ معين حوالي ١٠% من مبلغ العقد اذ لم يلتزم المكتتب بحسن تنفيذ العقد (١)

١. وليد العايب ، لولو بوخاري ، مصدر سابق، ص ٢٧٥ - ٢٧٧ .

- الكفالات الخارجية وهي تعهد كتابي صادر عن البنك المحلي بناء على طلب احد البنوك المراسلة في الخارج بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة لجهة معينة ، المستفيد (المقيم ، المصدر، اذا ما اخل العميل غير المقيم ، المستورد ، المكفول من بنك المراسل بالوفاء بالتزاماته) .

تصنيف الضمانات الدولية

١. الضمانات المستندية والضمانات عند اول طلب

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

تتمثل الضمانات المستندية في أن البنك يلتزم بدفع مبلغ الضمان بوجود المستندات التي تبين عدم احترام الاجال المحددة او عدم احترام التزامات البائع (النوعية ، الكمية ، المنشأ ...) فعلا سبيل المثال التأخر في توريد البضائع يوضح من خلال محضر - مستند - ويمكن لهذه المستندات ان تصدر من قبل المستفيد او من قبل طرف ثالث .

اما الضمانات عند اول طلب فتكون عندما يكون المشتري في موقع قوة حيث يكفي ان يقوم هذا الاخير بطلب تنفيذ هذا الضمان كتابيا فيقوم البنك مباشرة بدفع مبلغ الضمان .

٢. الضمانات المباشرة والضمانات غير المباشرة

تسمى الضمانات بانه مباشرة في حالة اصدارها من طرف بنك المصدر لصالح المستورد المستفيد وقد تنص بعض التنظيمات في بعض الدول بضرورة ابرام الضمان بوجود بنك محلي حيث يجب على البنك معطي الامر يلتزم بدفع مبلغ الضمان وفي هذه الحالة يكون غير مباشر .

٣. رسائل القرض

تعتبر ضمانات مصرفية مصدرة من قبل المصارف ونشأت هذه الرسائل بسبب منع المصارف الامريكية من اصدار الضمانات والتي كانت حكرا فقط على شركات التأمين وهي صالحة الى غاية تنفيذ البائع لالتزامته وتدفع مقابل تصريح بسيط من قبل المستفيد يبين سوء تنفيذ البائع لالتزاماته التجارية . (١)

انواع الضمانات الدولية

١. ضمانات الاككتاب

تقوم المؤسسات في حالة الصفقات الكبيرة باعلان مناقصة لاختيار احسن الموردين الدوليين الذين يقومون بتوريد البضاعة باحسن الشروط وتسمح ضمانات الاككتاب للمشتري المستورد بالحصول على ضمان ضد مخاطرة عدم العقد من طرف المصدر .

١. وليد العايب ، لحو بوخاري ، مصدر سابق ، ص ٢٧٧ .

٢. ضمانات تنفيذ العقد

وتسمى ايضا ضمانات حسن التنفيذ حيث يلتزم بموجبها المصرف بدفع مبلغ جزائي في حالة اخلال البائع المصدر بأحد التزاماته التعاقدية .

٣. ضمانات اعادة التسعير

تسمح هذه الضمانات للمشتري المستورد بان يسترجع الدفعات التي قدمها للمصدر اذا لم يتم هذا الاخير بتنفيذ شروط العقد حيث مبلغ هذه الدفعات يكون ما بين ٥ و ٥٠ بالمائة من قيمة العقد .

٤. ضمانات اقتطاع الضمان

يكمل هذا النوع من الضمانات ضمانات حسن التنفيذ وتغطي هذه الضمانات عيوب الانشاء او الصيانة في مرحلة التجربة والتي تكون بين الاستقبال المؤقت للبضاعة والاستقبال النهائي .

٥. ضمانات الدفع

يمكن للمصدر ان يقع في حالة عدم القدرة على دفع اجور عماله ومورديه وهذا ما يؤثر على توريد البضاعة لصالح المشتري المستورد وهنا يمكن لهذا الاخير ان يشترط ضمان من اجل تجنب هذا النوع من الصعوبات التي تؤثر على توريد البضاعة. (١)

المطلب الاول : التمويل قصير الاجل لتجارة الدولية

يتم استخدام قروض تمويل التجارة الخارجية في الاجل القصير بغرض تمويل الصادرات اي بغرض اعادة التوازن في خزانة المؤسسة .

- في الاجال التي يمنحها المصدر المستورد - قروض الخزانة الخاصة
- في فترة انتاج وتوريد البضاعة - قروض التمويل المسبق لمواجهة نفقات الانتاج او عدم كفاية الدفعات التي يدفعها المستورد
- في فترة النزاع مع المستورد حيث يمكن للمصدر ان يطلب تعبئة الخسائر من طرف شركة التأمين .

١. وليد العايب ، لولو بوخاري ، مصدر سابق ، ص ٢٨٠ .

ويمكن تقسيم عمليات تمويل التجارة الخارجية في الاجل القصير

١. قروض التمويل المسبق

٢. قروض الخزانة الخاصة

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

٣. قروض تعبئة الخسائر من طرف (١)

٤. القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلاد المصدر، و تسمى كذلك لكونها قابلة للخصم لدى البنك، و يخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن ١٨ شهرا كحد أقصى حيث ان اوراق التعبئة يجب أن تشير الى :

- مبلغ الدين.

- طبيعة و نوع البضاعة المصدرة.

- اسم المشتري الأجنبي و بلده.

- تاريخ التسليم و كذلك تاريخ المرور بالجمارك.

- تاريخ التسوية المالية للعملية. (2)

اولاً: تعريف الاعتماد المستندي

وهو عقد تلتزم بمقتضاه مؤسسة مصرفية -مصرف- تجاه احد عملائها بفتح اعتماد معين تنفيذا لامره لمصلحه شخص ثالث يطلق عليه "المستفيد من الاعتماد" مقابل ضمان للاعتماد يمثل بمستندات أو وثائق معينة.

وهذا ما تشير اليه المادة ٢٧٣ من قانون التجارة العراقي ان الاعتماد المستندي هو "عقد يتعهد المصرف بمقتضاه بفتح اعتماد لصالح المستفيد بناء على طلب الامر بفتح الاعتماد، بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل".

١. وليد العايب، لخلو بوخاري، اقتصاديات مصدر سابق، ص ٢٤٠-٢٤٣.

٢. طاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون-الجزائر، ٢٠٠٥، ص ١٢٣.

ثانياً :- خصائص الاعتماد المستندي

(١) ان الاعتماد المستندي من العقود الرضائية التي يتم ابرامها بمجرد توافر رضا الطرفين.
(٢) هو عقد ثنائي ملزم للجانبين يرتب على عاتق طرفيه التزامات متقابلة، فلا يلتزم المصرف بفتح الاعتماد الا مقابل التزام الامر بفتحه بدفع جميع مبلغ الاعتماد، ولا يلتزم العميل باداء تلك المبالغ الا اذا قام المصرف بفتح الاعتماد و دفع للمستفيد مبلغه.

- ٣) هو من عقود المعاوضة التي تنتهي فيها نية التبرع.(١)
- ٤) هو تعهد مصرفي أي ان البائع له الحق في ان يطالب المصرف بالوفاء بدلاً من اعتماده على قدرة أو رغبة المشتري في الوفاء، ولكن هذا الحق يثبت فقط اذا نفذ كل شروط الاعتماد.
- ٥) عقد يرتب اثاره فور انعقاده استناداً للروابط القانونية الناشئة عنه.
- ٦) عقد زمني مستمر التنفيذ، نظراً لما يستغرقه الايفاء بالالتزامات جميعها المتولدة عنه من وقت طويل.(٢)

ثالثاً :- أطراف الاعتماد المستندي

- ١- طالب فتح الاعتماد أو المستورد
وهو المتعامل المستورد الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط والمتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه وبين المستفيد .
البنك فاتح الاعتماد // هو بنك المتعامل المستورد الذي يفتح (يصدر) كتاب الاعتماد طبقاً للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد .
- ٢- المستفيد أو المصدر // هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه .
بنك التغطية // وهو البنك الوسيط الذي يقوم بتغطية دفعات اعتماد المصرف المصدر للاعتماد عندما لا يكون لدى الأخير حساب جاري بنفس عملة الاعتماد مع المصرف المراسل (المبلغ للاعتماد).
- ٣- البنك المراسل (المبلغ للاعتماد)
يقوم المستفيد بتقديم المستندات غالباً الى هذا البنك لقبض قيمتها ويقوم بدوره بتدقيق المستندات للتأكد من مطابقتها للشروط والمتطلبات الواردة في الاعتماد ومن ثم دفع قيمتها الى المستفيد.

١. صالح ، باسم محمد صالح ،القانون التجاري ،القسم الاول ، دار الحكمة بغداد، ١٩٨٧، ص٣٢٤.
٢. هند سلمان الياس خضر، دور المصارف في مكافحة الاحتيال المستندي في التجارة الدولية، رسالة الدبلوم العالي المعادل للماجستير، ٢٠١٤، ص ١٧.

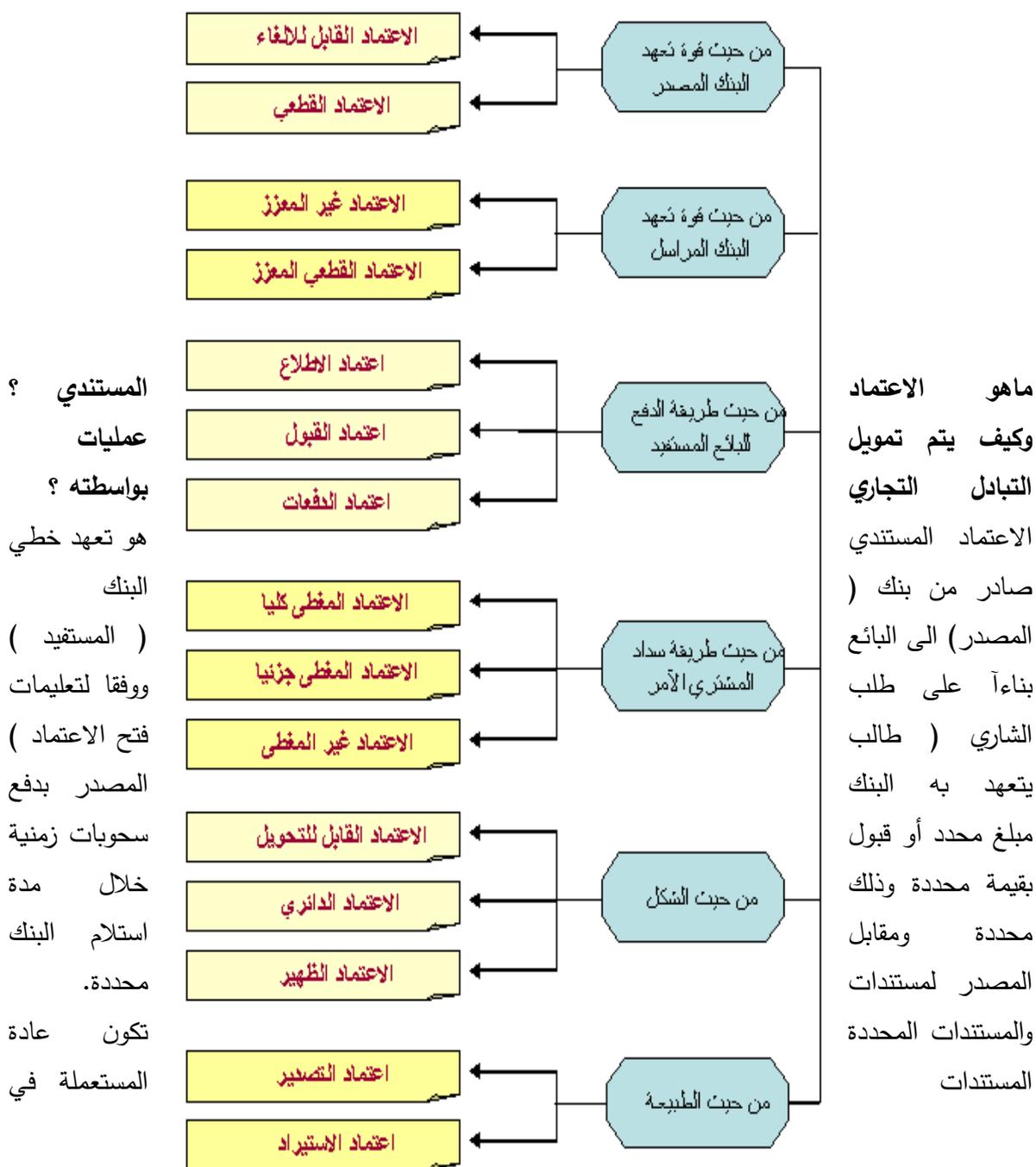
الشروط الواجب توافرها عند فتح الاعتماد

- ١- يجب على كل فاتح اعتماد أن يقوم بفتح حساب لدى المصرف .
- ٢- يجب توقيع فاتح الاعتماد على الشروط العامة للاعتمادات المستندية .
- ٣- تحدد الإدارة سقوفات العملاء كل حسب مركزه المالي وبخلاف ذلك يتم الحصول على موافقة الإدارة العامة لكل حالة على حدة ، أن لم تكن من صلاحية الفرع .
- ٤- توقيع المتعاملين على نموذج فتح الاعتماد وعلى كل شطب أو تعديل داخل النموذج .

٥- يقوم الفرع بعد استكمال الشروط أعلاه باستيفاء تامين نقدي بالإضافة الى استيفاء العمولات المقررة حسب تعليمات البنك المركزي والإدارة العامة (١).

١. الطروانة ، سام محمد ،ملحم ، باسم محمد ، الاوراق التجارية والعمليات المصرفية، ٢٠١٠، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الاولى، عمان، ص ٤٣٣.

انواع الاعتمادات المستندية



عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

التجارة الخارجية مثل (الفواتير التجارية ووثائق الشحن والتأمين وشهادات المنشأ والمعاينة والوزن والمطابقة) وتعطي الاعتماد المستندي ضمانات كافية الى المصدر والمستورد .(١)
وتعتبر الاعتمادات المستندية من اهم العمليات التي تؤديها المصارف وتخدم من خلالها التجارة الدولية.
اما اهميتها تسهم الاعتمادات في تيسير تصدير البضائع وفي تحويل مبالغها عبر الدول واستنادا على تعليمات دولية غاية في الاهمية .(٢)

سير عملية الاعتماد المستندي:

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ عقب إبرام عقد البيع .

١- فتح الاعتماد المستندي

تستند العلاقة بين الأمر بفتح الاعتماد ومصرفه إلى عقد الاعتماد ، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، و يتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية :

-
١. شكري ،ماهر كنج ،العمليات المصرفية الخارجية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، ط ٢ ، ٢٠٠٤، ص ٢٢٦ ..
 ٢. المحاويلي ، عصام محمد حسن ،العمليات المصرفية ،مطبعة أوفيسيت الكتاب ،٢٠١٢، ص ٤٥.

- يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.(١)
- يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

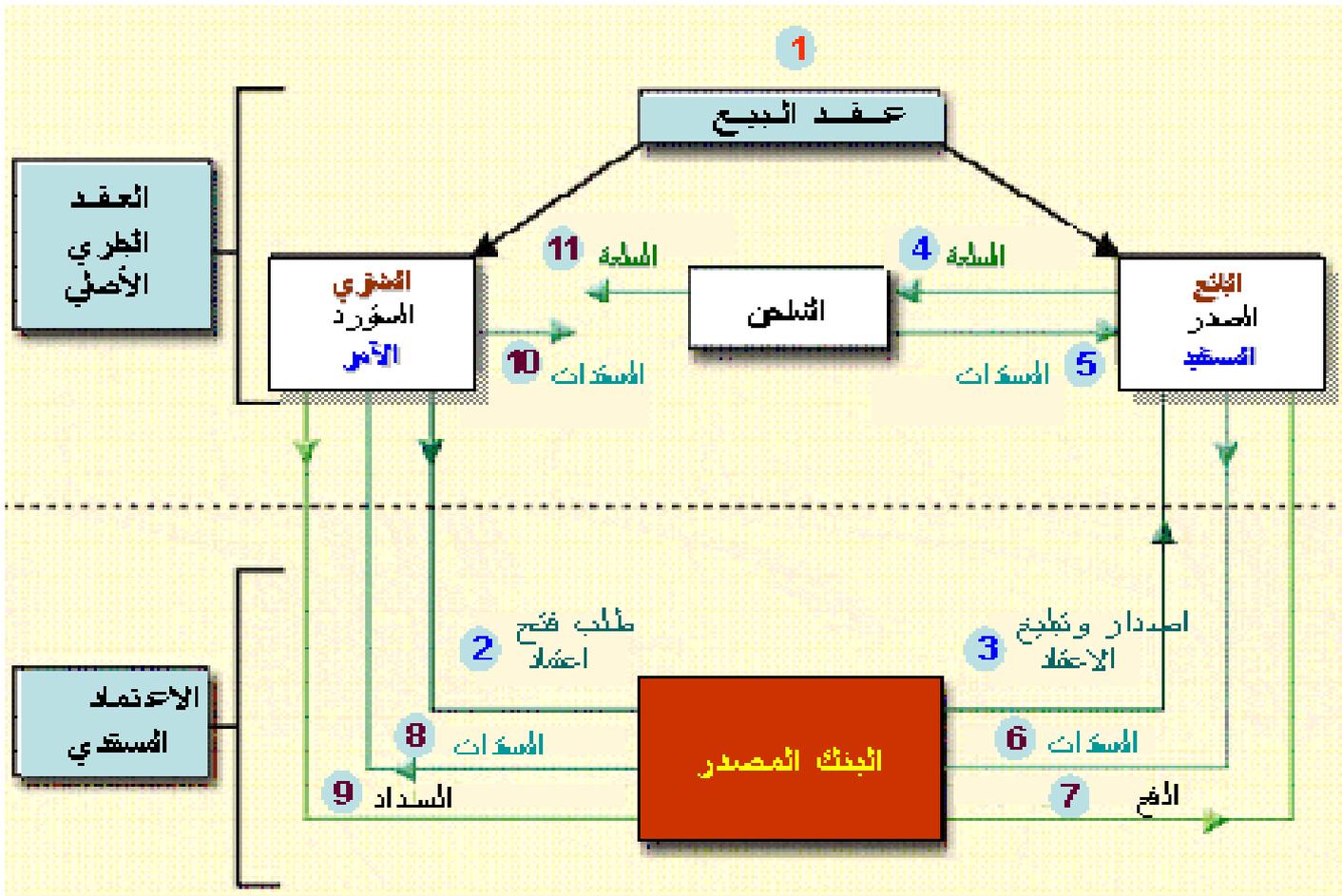
- فور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد(المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة مصرف المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل بيانات و شروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف المصرف المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.
- بعد إبلاغ المستفيد من طرف مصرفه بفتح الاعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص و شروط الاعتماد مطابقة لماتم الإتفاق عليه في عقد البيع.

٢- تنفيذ الاعتماد:

- بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزامات العملية كما يلي :
- يشحن المصدر البضاعة و يستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.
- يقدم المصدر لمصرفه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة.
- بعد الفحص و التدقيق يدفع المصرف المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.(١)
- يرسل البنك المؤكد المستندات للمصرف فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد و أنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.
- يدفع المصرف فاتح الاعتماد للمصرف المؤكد حسب الاتفاق.

١- فيليب guarsuault، ستيفان Priami، العمليات المصرفية في الخارج، المصرفية
p108، éditeur.Paris 1999.

- يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة و يقوم بالدفع للبنك
علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات و المصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد .(١)
خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي



التحصيل المستندي (السحب المستندي)

هو عبارة عن سند سحب يكون مصحوباً بالوثائق والمستندات المترتبة على عملية تبادل تجاري مثل مستندات الشحن والفواتير وشهادات المنشأ وشهادات الوزن والتعبئة وأية مستندات أخرى قد تترتب على أو قد يستلزمها استيراد أو تصدير سلعة أو خدمة معينة .

❖ **سند السحب :-** هو من الاوراق التجارية القابلة للتداول وقد عرف سند السحب بموجب الفقرة (أ) من المادة (١٢٣) من قانون التجارة الاردني رقم (١٢) لسنة ١٩٦٦ كمايلي :

((سند السحب ويسمى ايضاً بالبوليصة أو السفتجة هو محرر مكتوب وفق شرائط مذكورة في

القانون ويتضمن امراً صادراً من شخص يسمى الساحب الى شخص آخر هو المسحوب عليه بأن يدفع لامر شخص ثالث هو المستفيد أو حامل السند مبلغاً معيناً بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين)) . (٢)

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- ١- الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول) و هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى المصرف الذي يتعامل معه، مرفقا معه امر التحصيل.
- ٢- البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- ٣- البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعها على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المحول.
- ٤- المشتري أو المستورد وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.(١)

المطلب الثاني : التمويل طويل الاجل للتجارة الدولية

بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق مما يحتم اللجوء الى اساليب تمويل متوسطة وطويلة الاجل مناسبة لهذه الصفقات وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية حيث ان عولمة الاقتصادات التي تتميز بظهور التجارة بين الشركات المتعددة الجنسيات وزيادة الاستثمار الاجنبي المباشر وبالتالي ان هناك ثلاث انواع من القروض تمنح في هذا المجال

- القروض الحرة التي لاتستفيد لامن دعم حكومي ولامن ضمانات
- القروض المضمونة والتي تستفيد من ضمانات دون الاستفادة من دعم حكومي
- القروض الادارية والتي تستفيد من دعم حكومي ومن ضمانات والتي يمكن ان تأخذ شكل قرض المشتري وقرض المورد.(٢)

١ - فيليب guarsuault، ستيفان Priami، العمليات المصرفية في الخارج، المصرفية éditeur.Paris 1999، p108.

٢. شكري، مصدر سابق، ص١٣٧ .

١- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، ٢٠٠١، ص ٣١

٢- وليد العايب، لخلو بوخاري، مصدر سابق، ص ٢٦٣- ٢٦٥ .

١- قرض المورد

أن هذا القرض برز بشكل اساسي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب اسواق جديدة او الحفاظ على اسواقهم وذلك بلجوئهم الى تقديم خدمات معينة ممثلة

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية من اجل أكبر عدد من المتعاملين وهو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الاجنبي اجال للتسديد حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الاجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا اوكلية)ومن هنا اتت تسمية قرض المورد .(1)

مزايا وعيوب قرض المورد

- يتم قرض المورد بأصدار وثيقة واحدة وفي ذلك ربح للوقت
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل
- يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم تسديد من طرف المستورد
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري
- أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الاخرى

تتمثل عيوبه فيما يلي :

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد.
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجارية .(٢)

وليد العايب ،لحلو بوخاري ،مصدر سابق،ص ٢٦٣- ٢٦٥ .

١. . Gury٢. عمر اندريه، والتجارة الدولية، DALLOZ طبعة، ١٩٩٢ P165

٢- قرض المشتري

أن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الاجنبي بهدف تشجيع الصادرات وهو عبارة

عن الية يقوم بها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بحيث يستعمل المستورد لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (١٨) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض أتمام عملية القرض هذه ف كلا الطرفين سيستفيد من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبيا مع استلامه الانني للبضاعة ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة وعلى العكس من قرض المورد قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كليا من قيود تحمل أعباء القرض بما ان المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه ويتم هذا النوع من القروض بأمضاء عقدين مستقلين .

أ- العقد التجاري

ب- عقد القرض . (١)

وليد العايب ،لحلو بوخاري ،مصدر سابق ،ص ٢٦٦ .

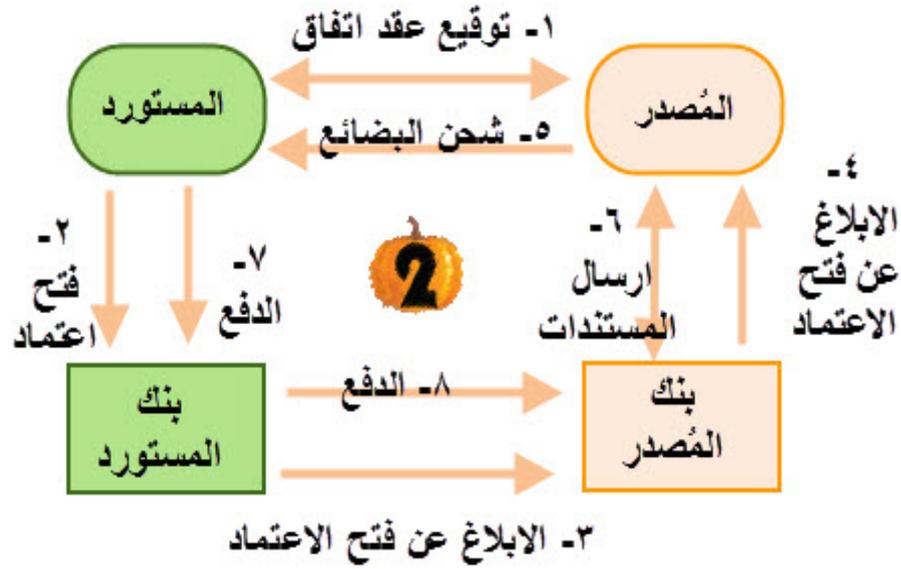
المبحث الثالث

الجانب العملي

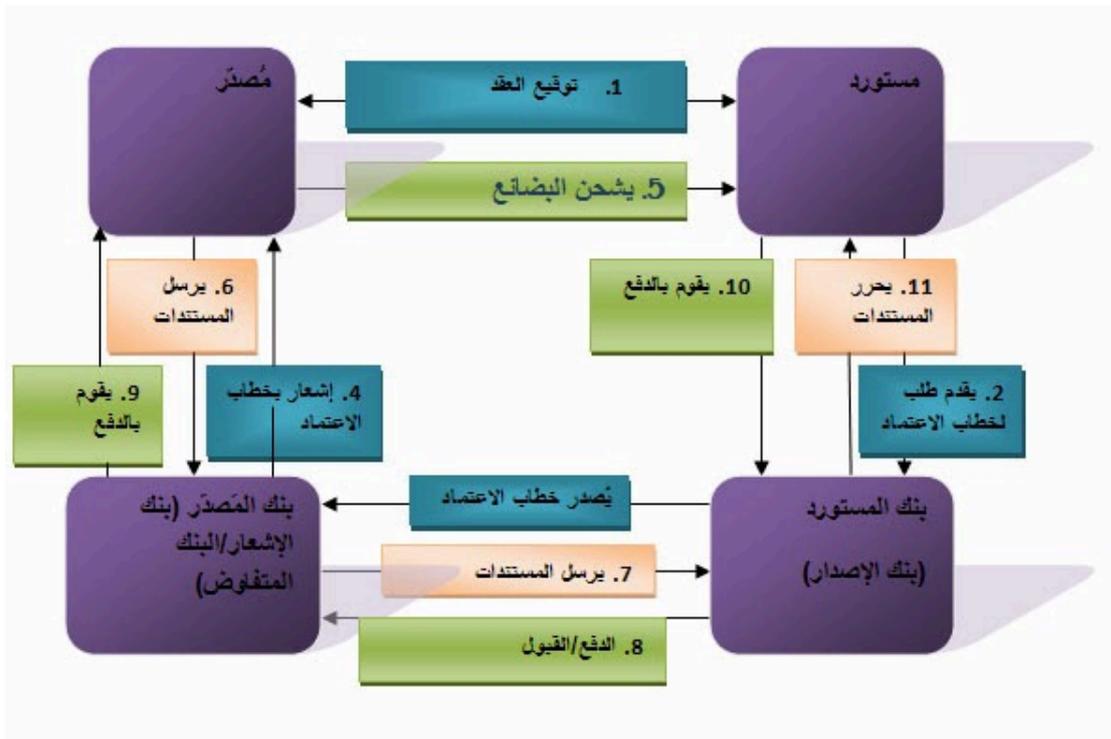
اجراءات الفتح والتسديد :

عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول (التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

١. يحتسب المصرف كافة المصارف (العمولة ، الطوابع ، التامينات ، البريد)
٢. يعطي رقما تسلسليا للاعتماد من سجل الاساس (الذي يحتوي على كل تفاصيل الاعتماد) كما يسجل تفاصيل الاعتماد في السجلات الاخرى (الاستحقاق ، المراسلين ، العملاء ، المصروفات)
٣. يتصل بأحد مراسليه (مصرف خارجي) في بلد المصدر ، ويطلب منه فتح اعتماد لصالح المصدر وينقل كل معلومات الاعتماد .
٤. المراسل يفتح لديه اعتمادا استنادا على معلومات المصرف الفاتح .
٥. يتصل المراسل بالمصدر (المستفيد) ويعلمه بفتح الاعتماد لصالح ويطلب منه الالتزام بينود الاعتماد وتقديم المستندات التي حددها الاعتماد في وقتها (قبل تاريخ استحقاق الاعتماد) .
٦. يقوم المصدر بتهيئة المستندات التي تمثل البضاعة المشحونة او المعدة للشحن .
٧. يقدمها للمصرف المراسل . المراسل يدققها (ظاهريا) مع شروط الاعتماد .
٨. يقوم المراسل بالدفع للمصدر (اما نقدا ولقاء وصل استلام او لقاء سحب مستندي مسحوب على المستورد) .
٩. يرسل المراسل المستندات الى المصرف الفاتح وهي التي ذكرت سابقا ولكن انا مع وصل استلام المبلغ او مع السحب المستندي .
- ١٠.المصرف المحلي يتأكد من سلامة المستندات ومطابقتها لشروط الاعتماد .
- ١١.يستدعي المستورد ويسلمه كافة المستندات (اذا كان الدفع نقدا) .
- ١٢.اذا كان الدفع اجلا ولقاء سحب مستندي فيسلمه كل المستندات (لغرض اخراج البضاعة من ميناء الوصول) عدا السحب الذي يطلب منه (من المستورد) التوقيع عليه بالقبول ويبقى السحب عند المصرف لحين السحب الى المستورد لانتهاء الحاجة اليه .



دورة الاعتماد المستندي



عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول
(التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

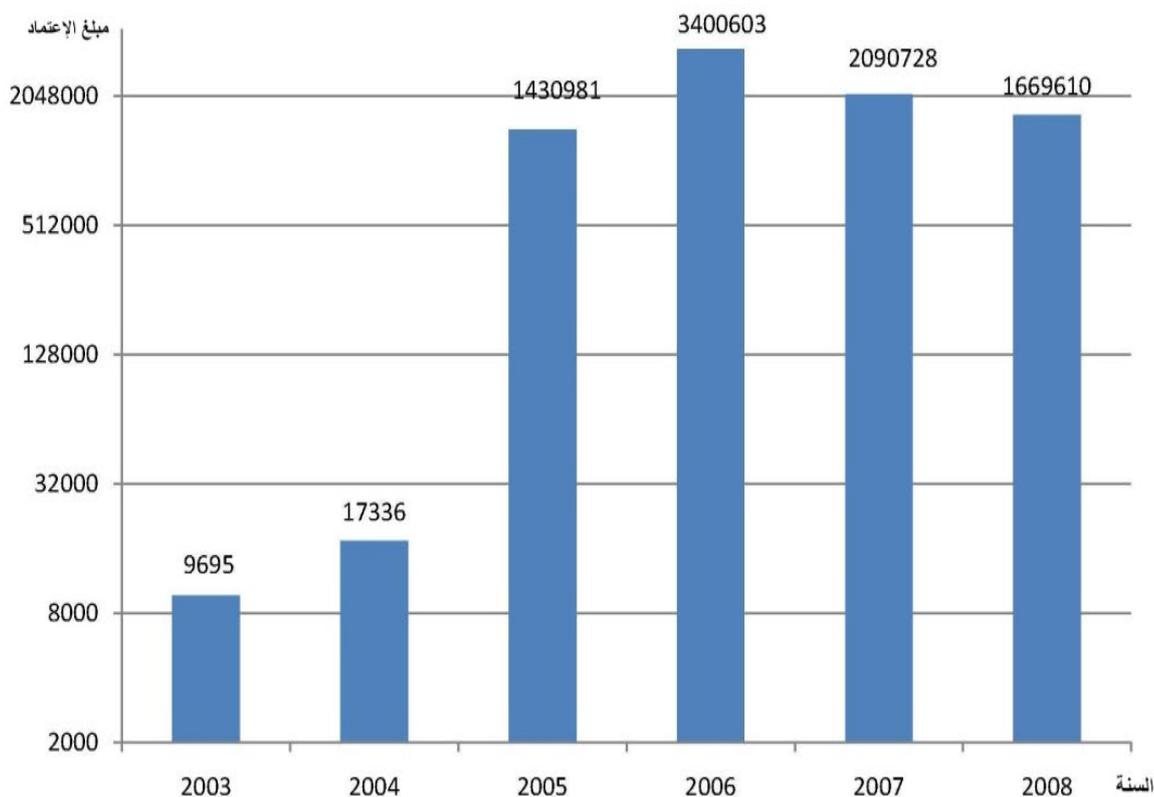
الجدول رقم (١) حركة الإعتمادات المستندية في العراق
للفترة من كانون الأول ٢٠٠٣ - كانون الأول ٢٠٠٨ (بملايين الدنانير)

الاغتمادات والكفالات	اخر الفترة
٩٦٩٥	٢٠٠٣
١٧٣٣٦	٢٠٠٤
١٤٣٠٩٨١	٢٠٠٥
٣٤٠٠٦٠٣	٢٠٠٦
٢٠٩٠٧٢٨	٢٠٠٧
١٦٦٩٦١٠	٢٠٠٨

المصدر: البنك المركزي العراقي، المديرية العامة للأحصاء والأبحاث ٢٠٠٨ - ٢٠٠٣

الشكل (٢) مخطط بياني لحركة الإعتمادات المستندية في العراق للفترة

٢٠٠٨ - ٢٠٠٣



مدرس مساعد ، محمد ، امال نوري ، اجراءات الاعتمادات المستندية في العراق بين الحقيقة والروى ،
جامعة بغداد

الخاتمة

مع تطور وتوسع التجارة الخارجية بين الدول وتنوع مصادرها، وجد الاعتماد المستندي كوسيلة لتسهيل عملية استيراد السلع وتسديد أثمانها بدون اللجوء إلى الطرق المباشرة بين البائع والمشتري والذي يستلزم أحيانا توفير التمويل الكامل لتسديد قيمة البضاعة أو عدم وجود إمكانية الاتصال المباشر وتوفير الوقت لإتمام عملية طلب السلعة وتسليمها إلى المشتري، وهنا يأتي دور المصرف في لعب دور الوسيط بين البائع والمشتري وأحيانا الممول، وذلك بتقديم خدمة قبول فتح الاعتماد المستندي أي الوسيط بين الطرفين، ولذلك يعتبر التمويل بمختلف أشكاله من المقومات الأساسية لاقتصاديات الدول نظراً للأهمية التي يلعبها في ترقية و تطوير الجوانب الاجتماعية و الاقتصادية للمجتمعات ،و للتجارة الخارجية بالأخص أهمية كبير لدى الدول و ذلك لأنها تمثل الحصة الأكبر في الدخل القومي .

الاستنتاجات

- يعتبر أداة توفرها البنوك من أجل تسهيل التبادل التجاري بين الدول.
- الاعتماد المستندي هو أداة تمويل غير مباشرة (هو أداة ضمان التمويل) .
- يضمن للطرفين التزام المصرف بتعهداته تجاههما شريطة التزامهما بشروط وأحكام الخطاب.
- يضمن إتمام الدفع على أساس الوثائق والمستندات المقدمة وليس على أساس البضائع أو الخدمات موضوع الخطاب.
- يمكن استخدام الاعتماد المستندي في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.
- يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف .

التوصيات

- ضرورة تعزيز و تطوير الإعتماد المستندي .
- العمل على تقادي سلبيات الإعتماد المستندي و إعادة صياغته و فق المتطلبات و المتغيرات العالمية .
- العمل على إبتكار أساليب جديدة لتمويل التجارة الخارجية .
- تطوير أساليب جديدة لتلائم و مناطق التبادل الحر .

- يجب على المصارف العراقية استخدام يد عاملة مؤهلة تتمتع بالخبرة أو إعادة تأهيل تلك الموجودة، خاصة فيما يتعلق بجانب مراجعة المستندات و التحقق منها لأن أي خطأ يكلف البنك أموالاً لا يمكن استرجاعها.

المصادر

١. باسم محمد صالح، القانون التجاري، القسم الاول، دار الحكمة بغداد، ١٩٨٧.
٢. بسام محمد الطروانة، باسم محمد ملحم، الاوراق التجارية والعمليات المصرفية، ٢٠١٠، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الاولى، عمان .
٣. حسام داود، رشاد العصار، مصطفى سلمان، عليان الشريف، التجارة الخارجية، دار للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٠.
٤. حمدي عبيد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٠.
٥. خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٩.
٦. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، ١٩٩٨.
٧. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن ٢٠١٠.
٨. طاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون-الجزائر، ٢٠٠٥.
٩. عادل احمد حشيش، اساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، ٢٠٠٢.
١٠. عبد الرحمن يسري احمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، ٢٠٠١.
١١. عصام محمد حسن المحاويلي، العمليات المصرفية، مطبعة أوفيست الكتاب، ٢٠١٢.
١٢. ماهر كنج شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط٢، ٢٠٠٤.
١٣. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، القاهرة، ١٩٩٦.
١٤. محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان ٢٠٠٦.
١٥. محمد احمد السريتي، التجارة الخارجية، كلية التجارة الاسكندرية، ٢٠٠٩.
١٦. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، ٢٠٠١.
١٧. نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٨.



عدد خاص بالمؤتمر الطلابي الاول
(التقنيات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية)

١٨. هند سلمان الياس خضر، دور المصارف في مكافحة الاحتيال المستندي في التجارة الدولية، رسالة الدبلوم العالي المعادل للماجستير، ٢٠١٤.
١٩. وليد العايب، لولو بوخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، ٢٠١٣..
٢٠. مدرس مساعد، محمد، امال نوري، اجراءات الاعتمادات المستندية في العراق بين الحقيقة والروى، جامعة بغداد.

٢١. Gury omar andré , commerce international , édition dalloz ,1992 ,p165.

٢٢. philippe guarsuault ,stephane priami , Les opérations bancaires à .١١°Paris,1999 ,p.l'international ,banque-éditeur