

## آليات التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات

يتعلق المحور الأول بتناول العناصر التالية:

أولاً: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.

ثانياً: التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.

ثالثاً: الائتمان الايجاري الدولي كآلية للتمويل.

تلعب التجارة الخارجية دوراً هاماً ورئيسياً في تنمية اقتصاديات الدول وتعد التجارة الخارجية قطاعاً حيويًا لأي مجتمع متقدماً كان أو نامياً وتعتبر من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي. فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة وهكذا لا يمكن أن تعيش بمعزل عن غيرها وهذا مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كانت درجة التفاوت الاقتصادي بين الدول، لذا يجب تطوير وتسهيل التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيعها فهي تحتاج إلى تمويل دائم لاستمرارها، وعليه أصبح لزاماً أن تلجأ معظم المؤسسات سواء المصدرة أو المستوردة إلى النظام البنكي الذي يمنحها عدة تمويلات من أجل السير الحسن للعمليات التجارية.

تقوم البنوك التجارية بدور كبير في تمويل عمليات التجارة الدولية، وبالتالي فهي تعتمد على عدة آليات لتمويلها، والتي يمكن تصنيفها كما يلي:

### أولاً- التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية:

التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية يسمح للمصدرين والمستوردين على السواء، بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن، وفي هذا العنصر سنتطرق إلى أهم بعض الآليات المستعملة في هذا النوع من التمويل، وهي الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، خصم الكمبيالات المستندية.

#### 1.1. الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم آليات تمويل التجارة الخارجية، وأكثرها استعمالاً، وسنتطرق إلى مفهومه، ومراحل تنفيذه، وأطرافه، وأنواعه.

#### 1.1 مفهوم الاعتماد المستندي:

قبل التطرق إلى تعريف الاعتماد المستندي لابد من التعرف على أصل هذه الكلمة، إذ أن لفظ الاعتماد جاء نقلاً عن الترجمة الفرنسية **credit** وهو اصطلاح فرنسي اشتق من

كلمة **credere** اللاتينية والتي تعني (الثقة والاطمئنان) فالمقصود في الأساس هو أنه تعهد بالدفع، أما سبب تسميته بالاعتماد المستندي لأنه يشترط وجوب تقديم مستندات تثبت شحن (انتقال ملكية) السلع المتفق عليها بين المستورد والمصدر.

هناك صعوبة في وضع تعريف جامع مانع للاعتماد المستندي وذلك لتعدد صورته وأشكاله، إذ نجد العديد من التعريفات التي أوردتها الأدبيات، إلا أننا سوف نستعرض أبرز تلك التعاريف.

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله، يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا العقد.

من الناحية الاصطلاحية يقصد بالاعتماد المستندي ذلك الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب عميله أي كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الاعتماد، وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للأرسال، وبعبارة أخرى فهو اعتماد ناشئ عن وساطة بنكية (بنكين) لمتعاملين إثنين، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين.

أما من الناحية التقنية فالاعتماد المستندي يعني 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.

إن أحدث إصدار لقواعد الأصول والأعراف الدولية الموحدة نشرة 600 لسنة 2007 إذ نصت المادة (2) منه على تعريف الاعتماد المستندي بأنه: أي ترتيب مهما كانت تسميته أو وصفه ويكون غير قابلاً للنقض ويشكل تعهداً باتاً للمصرف المصدر لإداء إيفاء التقديم المستوفي. لقد ركز هذا التعريف على نقطتين أولهما أن الاعتماد يكون غير قابل للنقض أي بمعنى أنه غير قابل للإلغاء ويشكل التزام المصرف فاتح الاعتماد التزاماً نهائياً قطعياً لا رجعة فيه أمام الأمر بفتح الاعتماد حتى ولو لم يتضمن الاعتماد على عبارة أو نص أو إشارة على أنه غير قابل للنقض، أي أنه حدد نوعاً من أنواع الاعتماد المستندي التي سوف يتم عرضه فيما بعد، أما النقطة الأخرى فكانت حول مفهوم التقديم المستوفي ويعني التقديم الذي يطابق شروط وأجال الاعتماد والبنود المطبقة ضمن الأعراف والمعايير الدولية للممارسات المصرفية.

## 2.1 أطراف الاعتماد المستندي:

يتضح من التعاريف السابقة أعلاه أن للاعتماد المستندي أطراف مشاركة فيه هي:

- **المشتري (المستورد):** وهي الجهة التي تطلب من مصرفها بفتح اعتماد مستندي وفقاً لشروط تحددها في طلبها، ويسمى أيضاً بطالب (بأمر) فتح الاعتماد.
- **البائع (المصدر):** وهو الطرف الذي يفتح الاعتماد المستندي لصالحه بصفته المصدر للبضائع (أو للخدمات)، يحق له استلام قيمة الاعتماد إذا ما نفذ الشروط المتفق عليها وقدم المستندات المطلوبة في الاعتماد ويسمى أيضاً بالجهة المستفيدة من الاعتماد "المستفيد".
- **البنك فاتح للاعتماد:** ويقصد به البنك المنشئ للاعتماد ويكون عادة في بلد المشتري، يقوم بإصدار الاعتماد بناءً على طلب من الأمر بفتح الاعتماد، ويلتزم بموجبة بدفع قيمة المستندات التي يقدمها المستفيد في حالة مطابقتها لشروط الاعتماد ويسمى أيضاً بالبنك مصدر للاعتماد.

مما تقدم أعلاه يمثل الحد الأدنى في حصر أطراف الاعتماد المستندي، وفي الغالب يكون هناك طرف رابع يشكل جزءاً أساسياً من أطراف الاعتماد وهو:

- **البنك المراسل القائم بالتبليغ:** يقوم بإبلاغ بتفاصيل الاعتماد المستندي للبائع (المستفيد) حال استلامها من المصرف فاتح الاعتماد، ويكون عادة في بلد البائع. إذ يقوم بدور الوسيط ما بين المصرف فاتح الاعتماد والمستفيد ودون أن تترتب عليه أية التزامات أو مسؤوليات من جراء ذلك العمل ويسمى أيضاً بالبنك الوسيط.

ولابد من الإشارة إلى أن هناك أطراف أخرى قد تشترك في الاعتماد المستندي وليس شرطاً أو بالضرورة تكون جزءاً من أطراف الاعتماد المستندي إلا أنها قد تدخل ضمن أطراف الاعتماد المستندي، وهذا يختلف من اعتماد لآخر وحسب الاتفاق المبرم ما بين البائع والمشتري نذكر منها:

- **البنك المعزز:** إذ من الممكن أن يقوم البنك المبلغ أو أي بنك آخر بإضافة تعزيزه على الاعتماد فإنه يصبح بنكا معززاً ويعني ذلك أن البنك يضيف تعهده للمستفيد بدفع قيمة المستندات المطلوبة لشروط الاعتماد. فإنه في هذه الحالة يصبح ملتزماً أمام المستفيد بأن يدفع له قيمة الاعتماد المستندي، ويمثل التزامه ضمانه إضافية للمستفيد بجانب التزام المصرف فاتح الاعتماد الذي يتعهد بالأصل بالدفع للمستفيد.

- **البنك الدافع:** ويتولى في محصلة الأمر بدفع قيمة مستندات الاعتماد نيابة عن المصرف فاتح الاعتماد ويسمى أيضاً بالمصرف المغطى، ويلجأ المصرف فاتح الاعتماد إلى المصرف المغطى في حالة عدم وجود حساب له لدى المصرف مشتري المستندات. وتجري عملية التغطية وفق ترتيبات مصرفية ينعقد عليها الاتفاق بين المصرف فاتح الاعتماد والمصرف المغطى، وفي جميع الحالات يحتفظ الأخير بحقه في مطالبة المصرف فاتح الاعتماد بقيمة ما دفعه.

ومن الجدير بالذكر إلى أن العلاقة ما بين أطراف الاعتماد المستندي تخضع للاستقلالية من الناحية القانونية مع تبعية هذه العلاقة بين الأطراف من الناحية العملية، إذ أن التزام كل طرف من أطراف الاعتماد المستندي يختلف بحسب الدور الذي يقوم به في تنفيذ الاعتماد، كما أن الوصول إلى تحقيق الغرض الذي أنشئ من أجله الاعتماد لا يتم إلا إذا أحترم كل طرف تعهداته وأوفى بالتزاماته على الوجه الأكمل بموجب ما نص عليه الاعتماد المستندي.

### 3.1 مبادئ الاعتماد المستندي:

هناك أربعة مبادئ رئيسية يستند إليها الاعتماد المستندي:

- **مبدأ الاستقلالية:** يؤكد أن الاعتماد المستندي بطبيعته عملية مستقلة عن عقد البيع، ولا تكون المصارف بأي حال معنية أو ملتزمة بمثل هذا العقد حتى ولو تم الإشارة إليه.
- **مبدأ الالتزام:** يشير إلى وجوب احترام الشروط المكتوبة في الاعتماد المستندي حرفياً حتى إذا كانت شروطه مغايره لشروط عقد البيع المبرم بين البائع والمشتري.
- **مبدأ التعامل بالمستندات:** ويعني تقديم المستندات المطلوبة بموجب الاعتماد والمتوافقة مع شروطه إذ تتعامل المصارف بالمستندات ولا تتعامل بالبضائع أو الخدمات أو الأداء المتعلق بهذه المستندات.
- **مبدأ المطابقة الظاهرية للمستندات:** ويعني فحص جميع المستندات المنصوص عليها في الاعتماد بعناية معقولة للتأكد فيما إذا كانت تبدو في ظاهرها مطابقة للشروط الاعتماد أم لا.

ولا بد من الإشارة إلى أن المصارف المنشئة للاعتماد لا تلتزم بفحص المستندات غير المنصوص عليها في الاعتماد إذا تسلمت مثل هذه المستندات ويحق للمصرف اهمالها أو

إعادتها إلى المستفيد (البائع)، وإذا نص الاعتماد على شرط معين دون تحديد المستند الذي يؤدي ذلك الشرط يكون للمصرف الحق باعتبار ذلك الشرط غير منصوص عليه.

#### 4.1 وظائف الاعتماد المستندي:

للاعتدال المستندي وظائف أساسية جاءت نتيجة للاستجابة لمتطلبات التجارة الخارجية وهي:

- أداة لإيفاء الالتزامات: بمعنى أنها تحدد حقوق ومسؤوليات كل من البائع (المصدر) والمشتري (المستورد) في تنفيذ الالتزامات التي يضطلع بها كل منها بموجب عقد الاعتماد الذي يؤسس وفق ما يقتضي عليه شروط عقد البيع المبرم بينهما.
- أداة لمنح الائتمان: حيث تمثل الاعتمادات المسندية نوع من السلف ذات ضمان من نوع متميز، تمكن المستفيد من خلالها على تمويل عقد البيع، إذ يحصل البائع (المستفيد) عن طريق المستندات على ثمن البضاعة فور تنفيذه عقد البيع، ولو لم تصل البضاعة إلى المشتري فعلاً.
- أداة لتسوية المدفوعات الدولية: فهي من أهم الوسائل لتغطية المدفوعات المتعلقة بتبادل السلع والخدمات الدولية كونها وسيلة مضمونه الدفع، غير أنه في حالة الغش والتدليس يحق للمصرف منشيء الاعتماد الامتناع تلقائياً عن تنفيذ الالتزام المترتب بذمته بموجب عقد الاعتماد، وذلك بتأجيل تسديد الثمن إلى تاريخ انتهاء النزاع القضائي بمجرد إعلامه بوقوع حالة الغش بصفة عادية أو قضائية.
- أداة ضمان لأطراف التعامل الدولي: إذ تضي على التجارة نوع مميّزاً من الثقة والضمنان والاستقرار في التبادل التجاري بين دول العالم، ويؤدي بالعلاقة بين أطرافه عن مخاطر كثيرة من التقلبات السياسية والاقتصادية والتغيرات التشريعية في بلادهم، من خلال القواعد والأحكام والاتفاقيات الدولية التي تنظم إجراءاته وهذا ما يترك بظلاله على دعم وتنشيط التجارة الدولية.

## 5.1 أنواع الاعتمادات المستندي:

تتنوع الاعتمادات المستندية إلى عدة أشكال، وجاء تنوعها نتيجة لتنوع واختلاف احتياجات أطراف الاعتماد المستندي، كما أن هذا التنوع لم يأت كنتيجة لتقسيم علمي في الأصل، إذ أن للعرف دوراً أساسياً في خلق العديد من الأنواع من وقت إلى آخر لتلبية حاجات التبادل الدولي، وبوجه عام ينظر إلى الاعتمادات المستندية على أنها:

- **اعتمادات الاستيراد:** وهي الاعتمادات الصادرة لتمويل عمليات الاستيراد، إذ تقوم المصارف المحلية بفتحها بناءً على طلب المستوردين المحليين لصالح المصدرين في الخارج.
- **اعتمادات التصدير:** وهي الاعتمادات الواردة لتمويل عمليات التصدير، إذ تقوم المصارف في الخارج بفتحها بناءً على طلب المستوردين الخارجيين لصالح مستفيدين محليين.

ومهما كانت وجهه نظر المتعاملين مع تلك الاعتمادات (استيراداً كان أم تصديراً)، إلا أن هناك أنواعاً متعددة طبقاً للشروط الواردة بعقود فتح الاعتمادات المسندية، وعليه يمكن تقسيمها إلى الأنواع الآتية:

### ☒ قوة تعهد المصرف فاتح الاعتماد:

1. الاعتماد غير القابل للإلغاء: وهو اعتماد يلتزم بموجبة فاتح الاعتماد بدفع قيمة الاعتماد، ويكون ملتزماً فيه التزاماً قطعياً غير قابل للرجوع فيه بالسداد، طالما أن المصدر استوفى كافة الشروط المسجلة في الاعتماد، وقد جاء بالمادة (2) و (3) من قواعد الأصول والأعراف الموحد النشرة 600 على أن أي اعتماد مستندي هو اعتماد غير قابل للإلغاء حتى ولو لم ترد إشارة بهذا إلا إذ ذكرت عبارة بخلاف ذلك.



يعتبر هذا النوع من الاعتمادات المستندية من أكثر الأنواع استعمالاً وقبولاً إذ لا يحق للمستورد إلغاء الاعتماد أو تعديل شروطه إلا بعد الاتفاق المسبق بين أطرافه.

2. الاعتماد القابل للإلغاء: ويحق وفقاً لهذا النوع من الاعتمادات لأي طرف من أطراف الاعتماد القيام بإلغائه أو تعديل شروطه في أي وقت يشاء وبدون موافقة مسبقة من بقية الأطراف طالما كان ذلك قبل تقديم المستندات. لذا فإن هذا النوع من الاعتمادات لا يوفر الضمانات الكافية لأطرافه، لهذا يندر استخدامه في التطبيق العملي حيث يفقد فاعليته ووظيفته كأداة مضمونه لتمويل العمليات التجارية.

☒ قوة تعهد المصرف المراسل: أي من حيث التأكيد

1. الاعتماد المعزز أو المؤيد: بموجبه يتفق أطراف الاعتماد على الوفاء عن طريق اعتماد معزز من خلال قيام المصرف فاتح الاعتماد بإصدار اعتماد غير قابل للنقض لصالح المصدر (المستفيد) ويطلب من المصرف المراسل في بلد المصدر عادة بأن يتعهد للمصدر بدفع قيمة الاعتماد ويسمى المصرف المراسل الذي يضيف تعهده على الاعتماد إلى جانب تعهد المصرف فاتح الاعتماد بالمصرف المعزز، ويلجأ المستفيد إلى هذا النوع من الاعتماد عندما يتعرض بلد المستورد (المشتري) إلى أزمة سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية وغيرها.

يعتبر هذا النوع من أقوى أنواع الاعتمادات وأكثرها ضماناً، لأنه عادة ما يرتبط الاعتماد المعزز مع الاعتماد غير القابل للنقض فهو يوفر للمستفيد ضماناً، إذ يتحمل التزاماً مباشراً ونهائياً لا رجوع فيه من قبل كلا المصرفيين متمثلة بالذمة المالية للمصرف فاتح الاعتماد والذمة المالية للمصرف المعزز.

2. الاعتماد غير المعزز: يتميز هذا النوع من الاعتمادات بأن المصرف المراسل لا يضيف تعهده إلى المصرف فاتح الاعتماد، ويكون دوره مجرد القيام بوظيفة الوسيط

بين المصرف فاتح الاعتماد والمستفيد فلا إلزام عليه إذ أخل أحد الطرفين بشرط من الشروط الواردة في الاعتماد إذ أنه لم يضيف تعزيره عليه. ويتسم هذا النوع من الاعتماد كونه يعتمد في المقام الأول على رحابة الثقة والصدقة بين البائع والمشتري وسنوات سابقة من التعاون والتعامل المشترك بينهما.

### ☒ طريقة الدفع للبائع (المستفيد):

1. اعتماد الاطلاع: يقوم المصرف فاتح الاعتماد أو المصرف المعزز - أن وجد- بدفع كامل قيمة الاعتماد فوراً بمجرد استلامه واطلاعه على المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد، على أن تكون مستوفاة لشروط الاعتماد بعد فحصها والتأكد منها ويسمى هذا النوع من الاعتماد بالاعتماد المنجز.

2. اعتماد القبول: يتم هذا النوع من الاعتمادات عند توفر الثقة والاطمئنان بين المصدر والمستورد إذ لا يتم الدفع فور تقديم مستندات مطابقة للاعتماد، وإنما يحرر المصدر كمبيالة بثمن البضائع المصدرة تستحق الدفع في تاريخ لاحق وفقاً للاتفاق (بين البائع والمشتري) والذي يتطلب ضرورة قبولها وتسديد قيمتها عن استحقاقها ويسمى هذا النوع بالسحب الزمني.

3. اعتماد الدفعات المقدمة: وهو الاعتماد الذي تتضمن شروط الدفع فيه، شرطاً ينص على قيام طالب فتح الاعتماد بدفع مبلغ معين إلى المستفيد مقدماً من أصل قيمة الاعتماد لمساعدته في تمويل بضاعة الاعتماد جزئياً، ويسمى أيضاً بالاعتماد ذات الشرط الأحمر لأن هذا الشرط يطبع على الاعتماد المستندي بالحبر الأحمر للفت النظر إليه ولأهميته ولتمييزه عن الشروط الأخرى، وقد جرت العادة أن تدفع الدفعة المقدمة المتفق عليها من قبل المصرف فاتح الاعتماد والمصرف المعزز - أن وجد-

مقابل الحصول على إيصال استلام بالمبلغ الذي تم دفعه، بالإضافة إلى كفالة مصرفية صادرة من المصرف المستفيد لصالح طالب فتح الاعتماد.

ولا بد من الإشارة إلى أن هناك نوع آخر يسمى بالاعتماد ذات الشرط الأخضر فهو شبيه بالشرط الأحمر ويحمل المعنى نفسه، إذ يضيف للدفعة المقدمة مصاريف تخزين البضائع وغالباً ما تتردد المصارف في فتح مثل هذه الاعتمادات خاصة إذا لم يكن المصدر قادراً على إصدار كفالة كما أن معظمها يتطلب تغطية كاملة لقيمة الاعتماد.

☒ طريقة سداد المشتري (الأمر):

1. الاعتماد المغطى كلياً: وفقاً لهذا النوع يقوم طالب الاعتماد بتغطية كامل مبلغ

الاعتماد مع جميع العمولات المترتبة على عملية إصدار الاعتماد باتجاه المصرف المصدر للاعتماد، وبالتالي لا توجد أية مخاطر من جانب المصرف المصدر للاعتماد، فالمصرف في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن طالب الاعتماد قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه.

وقد تكون التغطية مقابل ضمانات كالرهونات العينية أو النقدية أو بضمانة البضاعة محل الاعتماد أو كفالة من مصارف موثوقة أو غير ذلك من الضمانات، وبذلك يكون المصرف قد حصل على ضمانات في حال أحل طالب الاعتماد بالتزاماته أو بأي شرط من شروط الاعتماد.

2. الاعتماد المغطى جزئياً: ويقوم طالب الاعتماد بسداد جزء من قيمة الاعتماد، بينما

يقوم المصرف بتغطية القيمة المتبقية، وعاد ما تكون هذه التغطية مقابل قرض أو تسهيل ائتماني أو ضمانات إذ يتفق الطرفين على سداد المبلغ كاملاً عند السداد للمصدر أو على أقساط وفي كلا الحالتين فإن المصرف فاتح الإيعتماد يقوم بتحصيل عمولة إصدار الاعتماد، واحتساب فائدة مقابل المدة التي تم فيها استمرار التزام

المصرف بالدفع ، ويمكن أن تحسب فائدة بنسبة أخرى بعد سداد الاعتماد من قبل المصرف، وهذه النسبة عادة ما تكون أعلى من الأولى، نظراً لكون المبلغ قد تم سداه فعلياً.

3. الاعتماد غير المغطى: وفيه لا تتم تغطية مبلغ الاعتماد نقداً من قبل طالب الاعتماد وهذا أمر شائع تمارسه المصارف مع كبار زبائنها، إذ يمكن أن يقوم المصرف بإصدار هذا النوع من الاعتمادات مقابل منح حد ائتماني لطالب الاعتماد، وعادة ما يكون هذا القرض جزءاً من تسهيلات ائتمانية يوزعها المصرف المانح حسب طبيعة العلاقة بينه وبين زبونه من ناحية، وحسب الضمانات لديه ونسبة المخاطر في عملية التمويل. وهذا النوع من الاعتمادات هو الأكثر شيوعاً حيث يستخدمه التجار للاستفادة من حدود الائتمان المخصصة لهم من مصارفهم لتمويل تجارتهم، حيث تحرص المصارف من جانبها لتجزئة المبالغ الممنوحة لزبائنها لضمان أفضل استخدام لها من قبلهم وبما يضمن لهم أكبر قدر من إمكانية سداد هذه التسهيلات.

#### ☒ طريقة التنفيذ أو القابلية للتحويل:

1. الاعتماد غير القابل للتحويل: الأصل في الاعتماد أنه غير قابل للتحويل، فالمستفيد يحق له وحدة الانتفاع من الاعتماد وتنفيذ التزاماته دون أي حق في نقل الالتزام إلى آخرين، وعليه فإن وجود نص بعدم قابلية الاعتماد للتحويل أو عدم النص على قابليته للتحويل يجعلان من الاعتماد غير قابل للتحويل.

2. الاعتماد القابل للتحويل: وينص على إمكانية أن يقوم المستفيد بتحويل الاعتماد كلياً أو جزئياً إلى مستفيد آخر أو أكثر، ويقبل فيها المصرف المراسل بناء على طلب المصرف فاتح الاعتماد المستندات المقدمة من مستفيد آخر غير المستفيد الأول (الأصلي) الذي ورد اسمه في الاعتماد. وتكون إرادة المتعاقدين هي الفيصل في تحديد

ما إذا كان للمصدر أن يحول الاعتماد لصالح طرف آخر أم لا. ويتم اللجوء لهذا النوع لأسباب عديدة منها أن المستفيد الأول قد لا يملك الكمية الكافية من البضاعة محل العقد مما يدفعه للجوء إلى منتجين آخرين يقومون بشحن الكمية للمشتري على أن تحول القيمة لهم، كذلك الحال عند رغبة المستفيد الأول أن يستفيد من فرق الأسعار في حال اتفاه مع المشتري على سعر أعلى من سعر البضاعة الموجودة لدى المنتجين الآخرين حيث يتم تحويل قيمة البضاعة لهم ويحصل هو على الفرق، ولا يعتبر الاعتماد قابل للتحويل إلا بوجوب نص صريح بأنه قابل للتحويل.

**3. الاعتماد الدائري (المتجدد):** هو ذلك الاعتماد الذي يتجدد تلقائياً من حيث مدة الاعتماد أو من حيث قيمته ويكون ذلك منصوص عليه ضمن شروط الاعتماد المستندي وذلك دون الحاجة إلى تعديل أي شرط من شروط الاعتماد الأخرى، وعليه فإنه ينقسم إلى نوعين:

- اعتماد دائري مرتبط بالقيمة: إذ تكون دورة الاعتماد مرتبطة بالقيمة، بحيث تكون القيمة الإجمالية للاعتماد مساوية لمجموع الدورات.
- اعتماد دائري مرتبط بالمدة: إذ يكون الاعتماد دواراً بعدد الفترات الزمنية سواء تم استغلال هذه الدورة أم لا، ويمكن أن يكون الاعتماد المستندي الدائري زمنياً تراكمي أو غير تراكمي، كما يلي:
  - اعتماد دائري تراكمي (تجمعي): إذ أن قيمة وكمية الشحنة غير المرسلة في موعدها يمكن إضافتها إلى الشحنات اللاحقة.
  - اعتماد دائري غير تراكمي (غير تجمعي): يتم إلغاء قيمة وكمية الشحنة غير المرسلة في موعدها طيلة مدة سريان الاعتماد المستندي.

4. الاعتماد الظهير: يتم إصداره مقابل اعتماد آخر قائم، إذ يطلب المستفيد إصدار اعتماد لصالح مستفيد آخر وعادة ما يكون خارج بلد المستفيد، على أن تتطابق جميع بنود وشروط الاعتماد الجديد مع جميع ما ورد بشأنها في الاعتماد الأصلي، وهي طريقة لتحويل الاعتماد لمستفيد آخر في حال لم ينص على قبول التحويل، إلا أنها تختلف عن حالة التحويل المباشر للاعتماد بإصدار اعتماد جديد بمبلغ أقل ولفترة أقل من صلاحية الاعتماد الأصلي.

☒ من حيث طريقة الشحن:

1. الاعتماد غير القابل للتجزئة: ويقضي أن تصل البضاعة مرة واحدة وأن يدفع ثمنها دفعة واحدة ولا يسمح للمصدر أن يصدر البضاعة على دفعات إذ يتعين عليه تصديرها دفعة واحدة مقابل تسليم المستندات.

2. الاعتماد القابل للتجزئة: وهنا يحق للمصدر أن يقوم بشحن البضاعة على عدة دفعات خلال مدة سريان الاعتماد وحسب الشروط الواردة فيه، وبالمقابل يستطيع المصدر أن يحصل من المصرف المراسل على دفعات مقدمة تسديداً لكل شحنة يتم تصديرها مقابل تسليم مستندات الشحن للمصرف، وهذا النوع من الاعتمادات لا يخلو من المساوئ ومنها أن تخلف جزء من الشحنة يبطل كافة الأجزاء الأخرى ويلغي كما يبرئ المستورد من الالتزام بتسليم الجزء المتبقي مما يستوجب عليه اتخاذ الإجراءات المناسبة لحماية مصالحه، أما محاسنه فهو يستعمل في البضاعة التي تحت التصنيع أو التي تمر بأكثر من مرحلة أو التي تحتاج لأطراف عدة لإنجازها.

### 6.1 مراحل سير الاعتماد المستندي:

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

### ☒ مرحلة فتح الاعتماد المستندي:

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

- أ. يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد، الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.
- ب. يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.
- ت. فور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل بيانات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.
- ث. بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الاعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الاعتماد مطابقة لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

### ☒ مرحلة تنفيذ الاعتماد:

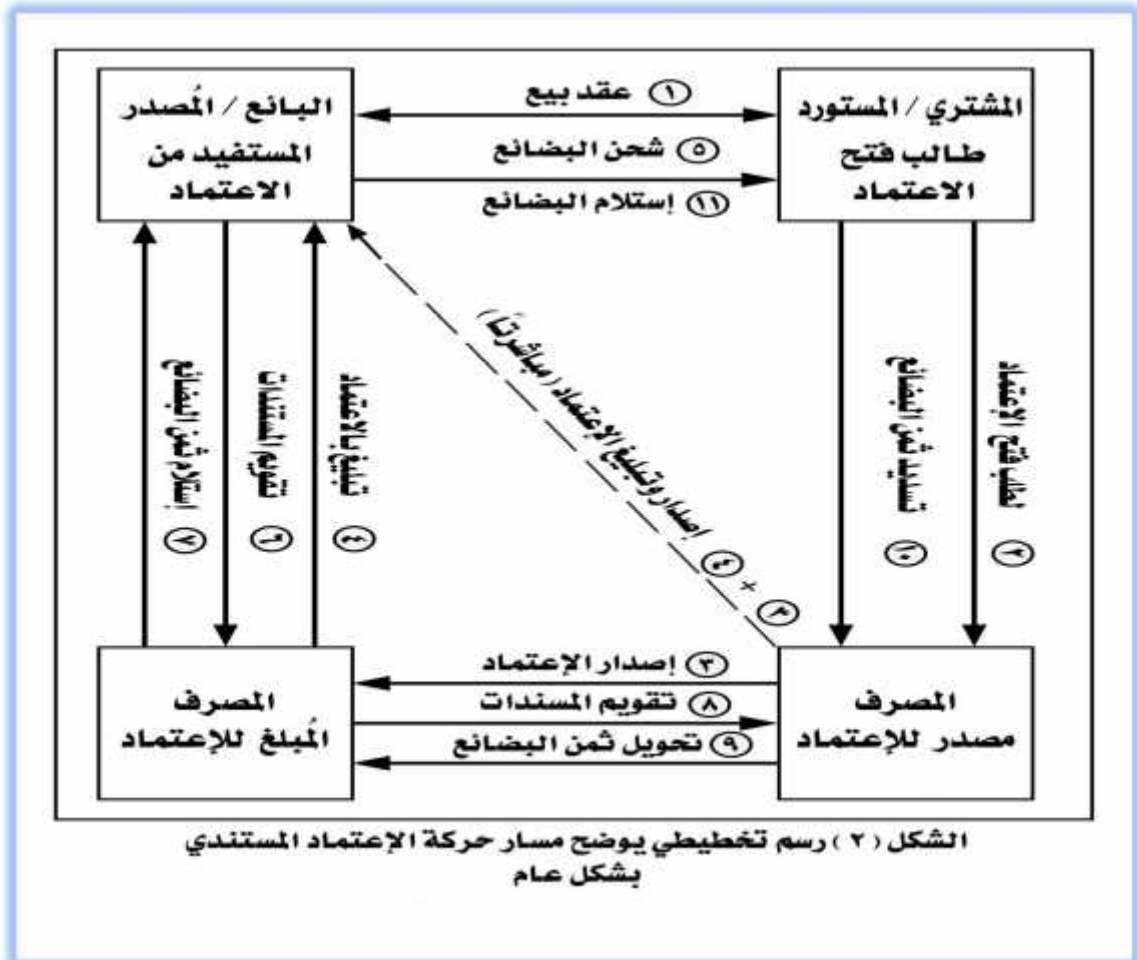
بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية كما يلي:

- أ. يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.
- ب. يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة.
- ت. بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.

- ث. يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لكامل الشروط التي طلبها العميل.
- ج. يدفع البنك فاتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق.
- ح. يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك، علماً بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد.

والشكل الموالي يوضح مختلف مراحل سير العملية:

شكل رقم .....: سير عملية الاعتماد المستندي





## 7.1 أهمية الاعتماد المستندي:

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساساً في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية، وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن إبرازها فيما يلي:

### أ. بالنسبة للمشتري (المستورد):

- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً لما اتفق عليه مع البائع، وإنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد.
- يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات، إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالباً عند تسلمه المستندات من البنك.
- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجارها وعلاقاتها الخارجية، ويحقق وفرة في المال والوقت ويؤمن ضماناً بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.
- لا يتنقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائياً عن طريق الوساطة البنكية، وكذلك الحال بالنسبة للمصدر.

### ب. بالنسبة للبائع (المصدر):

- يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.
- يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.
- يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف.

- بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.
- إن بقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات، يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه.

### ت. بالنسبة للبنوك المصدرة له:

- 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 (المصدر) لغاية تاريخ استيفائها واستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد.

## 2. التحصيل المستندي:

عندما تستمر العلاقة تجارية بين المصدر والمستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

### 1.2 مفهوم التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكته المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة أولا بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة.

وبهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة.

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المبيعة 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.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
- أ. عدم وجود أي قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد... الخ.

## 2.2 أطراف عملية التحصيل المستندي

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- أ. المصدر أو البائع: وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
- ب. البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- ت. البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً... أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.

ث. المشتري أو المستورد، وتقدم إليه المستندات للحصول أو الكميالة لتوقيعها.

### 3.2 طرق الوفاء للحصول المستندي:

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما:

#### أ. تسليم المستندات مقابل الدفع:

في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة

#### ب. تسليم المستندات مقابل قبول الكميالة:

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري -الكميالة المسحوبة عليه - بقبولها والتوقيع عليها، وهذه الكميالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و180 يوما بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حياة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكميالة، ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكميالة وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكميالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.

### 4.2 خطوات تنفيذ الحصول المستندي:

تتم عملية الحصول المستندي وفقا للخطوات التالية:

أ. يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة  
تحصيل مستندي.

- ب. يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- ت. يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
- ث. يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- ج. يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- ح. يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
- خ. يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- د. يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
- ذ. يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

## 5.2 مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

توفر عملية التحصيل المستندي عدداً من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها:

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

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

أ. تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد

بعد إرسال البضاعة

ب. في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات

والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين

وتأمين... الخ.

ت. كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام

قيمة البضاعة.

### 3. خصم الكمبيالات المسندية:

خصم الكمبيالة المسندية هي إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المسندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المسندية يطلب المصدر من بنكه أن يخضم له هذه الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

وهناك مخاطر ترتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المسندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها

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

وتجدر الإشارة أن هناك طرق للتمويل قصير الأجل منها: التحويل الحر، تحويل الفاتورة، والتسيقات بالعملة الصعبة، القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، تأكيد الطلبية.

### ثانيا- التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية:

في بعض الأحيان يكون التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التطبيق، مما يتم اللجوء إلى آليات تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، والتي لا تتجاوز 18 شهرا، وأهم هذه الآليات:

#### 1. قرض المورد:

قرض لا تتجاوز مدته الثمانية عشر 18 شهرا بالنسبة للقروض القصيرة الأجل، بينما يصل إلى سبع سنوات بالنسبة للقروض المتوسطة الأجل، أما بالنسبة للقروض الطويلة الأجل فقد يصل مداه إلى 10 عشر أو خمسة عشر 15 سنة وعليه فمدة هذا القرض تتغير حسب نوعية المعدات والتجهيزات أو المواد الاستهلاكية محل التوريد

بتعبير آخر هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا)، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد.

وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح

المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

ترتبط بهذا النوع من القروض أخطار عديدة (كوارث طبيعية، انقطاع السوق، خطر نقدي، ومالي، إفلاس المستورد...) وهذا ما يجعل البنوك وقبل منحها لهذه القروض تلزم طالبيها بضرورة وجود شركة تتحمل هذه الأخطار وعادة ما تلعب هذا الدور شركات تأمين القروض.

## 2. قرض المشتري (المستورد):

عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبياً مع استلامه الآني 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 كلياً من قيود تحمل أعباء القرض، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.

يحتوي قرض المشتري على عقدين إثنين الأول تجاري ويكون بين البائع والمشتري والثاني مالي ويكون بين المشتري والبنك. ما يمكن الإشارة إليه هنا هو أنه مهما كان نوع العملة المتفق عليها في العقد التجاري فإن قرض المشتري أو المورد (العقد المالي) قد تتم تسويتها بعملات مختلفة ويتم تسديد القرض من طرف المشتري عند نهاية أداء الخدمات أو تبعاً لوتيرة الإنتاج.



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

### 3. التمويل الجزافي:

التمويل الجزافي هو عبارة عن آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية، ويتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتتسبب هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً، وبالتالي من خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين، الأولى: تتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، أما الثانية: أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة وهذا مهما كان السبب، ونتيجة لذلك فإن هذا النوع من التمويل يسمح للمصدر:

- التخلص النهائي من دينه المتوسط الأجل الذي يقوم بتسييره البنك المشتري للدين.
- الحصول على هذه القيمة نقداً يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.

- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية، والمرتبطة بطبيعة العمليات التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

### ثالثاً - الائتمان الايجاري الدولي كآلية للتمويل:

هذا النوع يعتبر حالة خاصة من التمويل للتجارة الخارجية، لأنه يجمع من حيث المدة ما بين المتوسط وطويل الأجل، فهناك باحثين يدرجونه تحت التمويل المتوسط، وباحثين آخرين يدرجونه تحت التمويل طويل الأجل، لكن الشائع هو حالة خاصة للتمويل.

#### 1. مفهوم الائتمان الايجاري:

قبل التطرق إلى الائتمان الايجاري الدولي سنحاول تقديم تعريف الائتمان الإيجاري بصفة عامة، فالائتمان الايجاري يسمح للمؤسسات باقتناء معدات وتجهيزات الإنتاج دون اللجوء إلى القروض البنكية، الائتمان الايجاري هو عملية تمويلية كاملة هدفها الحصول على الأصول من أجل الاستعمال المهني؛ في هذه العملية المؤجر يحتفظ بملكية الأصل الذي يعتبر كضمان في حالة إخلال المستأجر بشروط العقد.

وعرف الائتمان الايجاري بأنه تقنية التمويل التي يقوم بها البنك أو مؤسسة مالية بشراء أصل منقول أو غير منقول من أجل تأجيره إلى مؤسسة ما، ويمكن لهذه الأخيرة شراء الأصل المؤجر لها بثمن يكون عموماً منخفضاً بعد انتهاء العقد.

#### 2. مفهوم الائتمان الايجاري الدولي:

يعتبر الائتمان الايجاري دولياً إذا كان المؤجر في بلد ما والمستأجر في بلد آخر، ويزيد هذا النوع تعقيداً إذا كان الطرف الثالث وهو المورد في بلد ثالث، ومصدر التمويل في بلد رابع.

في هذا النوع عقد الائتمان الايجاري يُخضع المتعاملين الاقتصاديين لقوانين مختلفة بسبب تواجد المتعاقدين في دول مختلفة.

أما المشرع الجزائري فقد عرف الائتمان الايجاري " على أساس انه "دولي" في المادة الخامسة من الأمر 09-96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 عندما يكون العقد الذي يرتكز عليه:" إما ممضى بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة التأجير أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر، وإما ممضى بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة التأجير أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحددتان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر. ويلاحظ أن للائتمان الايجاري الدولي ميزة هامة تتمثل في تحسين ميزان المدفوعات، إذ تقتصر التحويلات للخارج على الأقساط الايجارية فقط، وليس التمويل الكامل لقيمة الأصل.

### 3. إيجابيات وسلبيات التمويل بالائتمان الايجاري الدولي:

- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري.
- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية.
- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك، وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير.
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى

