

الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

تمهيد:

تمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية وذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

المطلب الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية:

أولاً: تعريف التجارة الخارجية: هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية منها ما يلي:

- كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة..
- المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.
- عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.
- من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة، وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة وغير منظورة.

ثانياً: الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية: كل من التجارة الداخلية والخارجية تكون نتيجة للتخصص و تقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة

إلى قيام التبادل إلا أن هذا لا يمنع من وجود بعض الاختلافات بينهما وتتمثل فيما يلي:

- التجارة الداخلية داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية في حين أن التجارة الخارجية على مستوى العالم.
- التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية و سياسية مختلفة في حين أن التجارة الداخلية في ظل نظام واحد.
- اختلاف ظروف السوق و العوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عنها في حالة التجارة الداخلية.
- وجود فرصة للتكتلات والاحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية.
- سهولة انتقال عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة في حين يصعب ذلك في التجارة الخارجية.
- اختلاف النظم القانونية و التشريعات الاقتصادية و الضريبية والاجتماعية التي تنظم التجارة الداخلية عنها في التجارة الخارجية.
- وجود عملة واحدة تقوم على أساسها التجارة الداخلية بينما تتعدد هذه العملات في حالة التجارة الخارجية.

ثالثا: أسباب قيام التجارة الخارجية: يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية وتمثل أهم هذه الأسباب في:

- ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات.
- اختلاف تكاليف إنتاج السلع بين الدول المختلفة نظرا لاختلاف البيئة.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى.
- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.
- وجود فائض في الإنتاج.
- الحصول على أرباح من التجارة الخارجية.
- رفع مستوى المعيشة.

رابعا: أهمية التجارة الخارجية: تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي:

- ❖ ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.
- ❖ اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها و قدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من آثار على الميزان التجاري.
- ❖ تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
- ❖ التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص و التقسيم الدولي للعمل.
- ❖ نقل التكنولوجيات و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة و تعزيز عملية التنمية الشاملة.
- ❖ تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض و الطلب.
- ❖ الارتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- ❖ إقامة العلاقات الودية و علاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.

المطلب الثاني: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة:

تمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

أولاً: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية: تتمثل في:

1. **المصدر:** هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، و قد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

2. **المستورد:** هو الذي يقوم بمشروعة في أسواق بعيدة، و يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر و المستورد المؤقت الذي يستورد بقصد التصدير.

3. **البنوك التجارية:** يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد و يلتزم بدفعها عند الطلب و في الموعد المتفق عليه، و التي تمنح قروض قصيرة الأجل و هي القروض التي تقل مدتها عن سنة .

ولقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار الضمانات التي يتطلبها العملاء والتي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم و كذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، وذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

ثانياً: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية: تتمثل في:

1- **الناقل:** تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي، ونظراً لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية و المالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

2- **شركات التأمين:** نظراً لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، و عليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها.

3- **رجل العبور:** يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل النقل، او وكيل معتمد لدى الجمارك، او وكيل بالعمولة.

☒ **وكيل النقل:** هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته و باسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، و هذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

☒ **وكيل معتمد لدى الجمارك:** يعرف بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية".

✘ وكيل بالعمولة: يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، و تفريغ السلع، و هو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى و من الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله و يمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.

و هناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

❖ **العبور الدولي**: في هذا النوع من العبور نجد مكتبين للجمارك، مكتب داخلي و مكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، وهذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس و تكون الجزائر كنقطة عبور.

❖ **العبور الإقليمي**: هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك.

❖ **العبور الوطني**: هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك و أداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل... إلخ.

المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية:

أولاً: وثائق إثبات السعر: تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المنصوص عليها من طرف بنك الجزائر، وفقا للمادة 7 من القانون 91-12 الصادر في 1991/08/14 والتي تتضمن: (الإشارة إلى أطراف العقد - عنوان ورقم التسجيل في السجل التجاري- البلد الأصلي للمنتوج - طبيعة لبضاعة أو الخدمة المقدمة - الكمية- السعر الوحدوي الإجمالي - قيمة الفاتورة- تاريخ تحرير الفاتورة وتاريخ التسليم- شروط البيع والتسليم- تاريخ وطرق التسديد).

ثانياً: وثائق النقل: إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة، وقد تكون عن طريق البر أو الجو وهذا حسب طبيعة البضاعة وأسعار النقل وتوفر الوسائل وغالبا ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، و يمكن عرض بعض وثائق النقل فيما يلي:

1- وثيقة النقل الجوي: هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، وتحرر من طرف شركات النقل الجوي.

2- وثائق النقل البحري: وتتميز فيها ما يلي:

- بوليصة الشحن البحري: وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة، ومستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد شحن البضاعة.
- سند الشحن: تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من اجل التعليمات المتعلقة بالنقل، يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف والبضائع الواجب نقلها، و أجرة الحمولة الواجب دفعها وذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب

هالك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

3- وثائق النقل البري: نميز ما يلي:

- وصل النقل عن طريق السكك الحديدية: هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، و هي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، و تفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر. أما النسخة رقم 04 تحتوي على عبارة "نسخة أصلية لرسالة النقل البري". تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤثر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى، أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.
- رسالة النقل البريدي الدولي: الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، و التي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع و كثرة مؤسسات النقل.
- الوصول البريدي: هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محررا إجباريا لشخص مسمى ويستطيع البنك أن يرسل البضاعة تحت اسمها، ويشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه ومعلومات أخرى.

ثالثا: الوثائق الإدارية: نميز ما يلي:

1. **شهادة المنشأ**: تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد والتصدير، كالعرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، ويجب أن تكون (محررة من طرف المنتج أو المصدر - أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة ومنشئها - أن يكون موضح عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة).
2. **شهادة الصحة والنوعية**: هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج ونهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، وهذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، وذلك لضمان صحة المستهلك وعدم تصدير بضاعة فاسدة.
- و تحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة (طبيعة و نوعية البضاعة - يوم وصول البضاعة - وسيلة النقل - رقم الحاويات - اسم المستورد والمصدر - تصريح عن تلك المواد و مدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية).
3. **شهادة المطابقة**: هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، وتطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية والنوعية وتحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المختصة لذلك، تظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهترية أو الممنوعة داخل التراب الوطني، وتحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها: (اسم البضاعة - نوع البضاعة - كمية البضاعة - اسم المصدر و عنوانه).

رابعاً: الوثائق الجمركية: ونميز ما يلي:

1. **التصريح الجمركي:** هو وثيقة محررة وفقاً للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، بين فيها المصريح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق و الرسوم، ومجرد قبول و تسجيل التصريح من طرف الجمارك فإنه يصبح عقداً حقيقياً و رسمياً، و هو ورقة إثبات تودع لدى مصلحة الجمارك في مدة أقصاها 21 يوم و تحرر في أربع نسخ، يحتفظ المصريح بواحدة، الثانية تودع لدى البنك، الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة، أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الجمارك.

2. **دفتر: ATA1:** هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

الرمز ATA يقصد به (بالفرنسية: Admission Temporaire – بالانجليزية: Temporary Admission – بالعربية: القبول المؤقت).

دفتر ATA متوفرة لدى المؤسسات التي تحصل عليه من طرف الغرفة التجارية والصناعية التي تبنت الاتفاقية الدولية: اتفاقية بروكسل الدولية في: 1961/12/06 واتفاقية اسطنبول في 1990/06/26، وذلك لتسهيل الإجراءات والعمليات الجمركية.

دفا تر ATA تسمح بالقبول المؤقت ل: (عينات تجارية، منتجات موجهة للمعارض و التظاهرات التجارية)، ولا يسمح باستعماله فيما يخص المواد الاستهلاكية و المنتجة الموجهة للتحويل أو التصليح، ويسمح باستعماله لمدة سنة فقط، وفيما يخص الفائدة التي يقدمها.

☒ تخفيض التكاليف للمصدرين بإلغاء الرسوم على القيمة المضافة.

☒ البلدان المتبينة لدفتر ATA غير ملزمة بتقديم ضمانات للجمارك.

☒ يسهل عبور الحدود، و يسمح للمصدرين و المستوردين باستعمال وثيقة واحدة لجميع الإجراءات الجمركية اللازمة.

بواسطة دفتر ATA فإن رجال الأعمال اللاجئين للخارج يستطيعون القيام بالإجراءات الجمركية و ذلك بتكاليف محددة من قبل التنقل إلى أكثر من بلد بواسطة دفتر ATA واحدة لمدة سنة، وكذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتج بدون أي مشكل.

خامساً: وثائق التأمين: وتتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، و لتجنب هذه

الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

1. **بوليصة التأمين:** هي عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذا حقوق وواجبات كل منهما، و يجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل، إذا بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل ولها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.

2. **الملاحق:** هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد و تدعى:

ملحق التوكيل .

الفصل الثاني: العقود التجارية الدولية

تمهيد:

تشكل عقود التجارة الدولية، العصب الرئيسي في الحياة الاقتصادية العالمية، وتتخذ اشكالا متعددة تيسيرا للمعاملات التجارية التي بلغت في تنوعها حداً لا حصر له، ولعل ابرز ما يميز عقود التجارة الدولية اختلافها عن العقود الأخرى في أن الأولى تخضع لقواعد القانون الدولي وبالأخص قواعد التجارة الدولية، أما الثانية فيتم تنظيمها بموجب القوانين الوطنية. و يتخذ العقد أسماء و أشكال عدة طبقاً لاتفاق أطراف العقد.

المطلب الأول: عموميات حول عقود التجارة الدولية:

أولاً: المقصود بالعقد الدولي: تعد مسألة تحديد هذا المفهوم من المسائل الصعبة لاختلاف وجهات النظر من قبل الفقه والقضاء حولها، حيث أن وضع تعريف محدد للعقد التجاري الدولي يعد شبه مستحيل بالنظر إلى الصعوبات المرتبطة بتحديد صفة الدولية من عدمه في العقد و لذلك وضعت مجموعة من المعايير والضوابط التي يتعين الإعتداد الإضفاء الصفة الدولية على عقد ما أو لإنكارها عنه،

ولهذا يمكن ان نعرف العقد الدولي بأنه عقد يستمد هذه الصفة من طبيعة العلاقة التي يحكمها ويتخذ عادة شكل شروط عامة أو عقد نموذجي وبناء على ذلك فإن الشكل النموذجي للعقد وان كان من خصائص العقد الدولي إلا أنه ليس من مستلزماته.

ثانياً: طبيعة عقود التجارة الدولية: تتميز عقود التجارة الدولية بطبيعتها تميزها عن غيرها من العقود الأخرى في ان الاولى يمكن عدم اخضاعها لأي احكام قانونية يكون مصدرها النظم القانونية الوطنية أو القانون الدولي العام،

فالقوانين الوطنية التي كانت تتلائم قديماً مع العقود التجارية الدولية البسيطة، أصبحت غير ملائمة للعقود الدولية الحديثة المركبة ومن هنا استشعر التاجر الدولي الحاجة إلى قواعد قانونية جديدة أكثر إتفاقاً مع تلك العقود وتقوم على اساس الإرادة الحرة للأطراف، ولذلك فان سلطان الإرادة يعتبر الآن بمثابة وسيلة دفاعية عن النظام القانوني الدولي في مواجهة النظام القانوني الداخلي وفي الغالب الاعم نرى بان هذا النوع من العقود أكثر ما يكون في عقود الدولة أي يكون في العقود التي طرفها دولة والطرف الآخر شركة أجنبية كالعقد المبرم بين دولة الكاميرون واحدى شركات البحث عن البترول فقد نص على أنه لا يمكن ان تطبق على الشركة، بدون موافقتها المسبقة التعديلات التي تطرأ على القوانين النافذة حين إبرام العقد سواء نصت تلك القوانين على فرض التزامات جديدة على المتعاقدين أو أنقصت من الحقوق المنصوص عليها في تلك العقود وهذا يعني تجسيد القانون الوطني من حيث الزمان بالنسبة للشركة المتعاقدة، بحيث لا يسري على عقدها، "إلا القانون الذي كان سارياً عند ابرامه لأن الافضلية تعطى أولاً لما يصوغونه من قواعد وشروط وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة ولا يلجأون للقانون إلا على سبيل الاحتياط وهذا الاتجاه هو الذي يدفع المتعاملين في التجارة الدولية إلى تحرير عقودهم بشكل تفصيلي، لتكون قانونهم المستقل عن قانون أي دولة،

ومع ذلك ليس بمقدور التجار دوما تضمين عقودهم نصاً يستبعد تطبيق القوانين الوطنية، بصورة مطلقة، بإعتبار ان هذا العقد الدولي، لا يعتبر بمثابة معاهدة دولية اضافة إلى ان القوانين الوطنية تتضمن بعض القواعد الامرة كالمعلقة بسقوط الحق وتقدم الدعوى،

من خلال ما سبق تتجلى الأهمية القصوى لكيفية تحرير العقود ووضوح معانيها

ثالثاً: مراحل صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية: ان مراحل صياغة و إبرام عقود التجارة الدولية تتخللها مفاوضات و مناقشات كثيرة باعتبار العقد التجاري الدولي سيكون بمثابة القانون الذي ينظم العلاقة بين أطرافه، ومن أبرز مراحل صياغة و إبرام العقد التجاري الدولي ما يلي:

1- **مرحلة المفاوضات و المناقشات:** غالباً ما يسبق الإتفاق على صيغة نهائية في العقود التجارية الدولية الكثير من المفاوضات و المناقشات التي تؤدي الى صياغة مشروع للعقد، لهذا كثيراً ما ينصح بأن يقوم الفريق المفاوض، قبل البدء بمثل هذه المفاوضات، بتحديد الأمور الأساسية التي يرغب في الوصول إليها من خلال المفاوضات و تحديد الأمور غير الأساسية وبعدها الأمور الثانوية، كما ينصح بتحديد ما يريد بإعطائه للطرف المقابل و ما لا يفضل إعطائه له، مع إمكانية إعطائه إن لزم الأمر و ما لا يريد إعطائه للطرف المقابل، و بالرغم من أن ليس كل ما يتم الوصول إليه اثناء التفاوض، يكون ملزماً للطرفين، إلا إذا تم إدراجه في العقد إلا أن محاضر التفاوض قد يكون لها أهمية كبيرة في تفسير العقد بعد إبرامه، علاوة على هذا، فعندما يريد المتعاقدان عدم إغفال ما تم بحثه في التفاوض، زيادة على الإبقاء عليه والاستعانة به في تكملة العقد، فإنه يتم تلخيصه ومن ثم يضاف التلخيص كملحق للعقد، فيصير جزءاً منه، وحينئذ يكتسب القوة الملزمة.

2- **مرحلة الإبرام:** وهي تلاقي الإرادتين و إبرام العقد بحيث يلتزم أطراف التعاقد بالاشتراطات العقدية التي تعتبر في العقود الدولية هي القانون الذي يحكم العقد دون أن يخضع لأي قانون آخر إذا لم ينص العقد نفسه على قانون معين عند اللجوء للتحكيم وهكذا، فإن إبرام العقد لا يتوقف على مشيئة احد المتعاقدين وحده.

3- **انقضاء العقد:** قد يكون العقد محدد المدة، وفي هذه الحالة ينتهي العقد بانتهاء مدته، مثل استئجار سفينة لمدة سنة حيث ينتهي العقد بانتهاء مدة تلك السنة وقد يكون العقد لغرض معين فينتهي بانتهاء ذلك الغرض، مثل عقد فتح الاعتماد المستندي حيث ينتهي عند تنفيذ التزامات الاعتماد.

المطلب الثاني: أسس وأساليب صياغة عقود التجارة الدولية:

ان مراعاة الاسس والأساليب المطلوبة في صياغة عقود التجارة الدولية لها أهمية كبيرة في الواقع العملي، ويلاحظ هنا أن أسس وأساليب صياغة عقود التجارة الدولية منها ما يتعلق بالشكل ومنها ما يتعلق بالموضوع، وذلك على النحو التالي:

أولاً: الصياغة شكلاً: ان العقد في مجال التجارة الدولية، لا يتم إبرامه إلا بعد اجراء المفاوضات بين الأطراف المتعاقدة، وقد تثار في هذه المفاوضات مواضيع كثيرة، ومن اجل إستيعاب هذه المواضيع لا بد من تصميم الخارطة في ضوءها، وهذا يستوجب ما يلي:

❖ **الكتابة بمعناها التقليدي:** بالرغم من ان القاعدة في القوانين التجارية، هي مبدأ الرضائية وحرية الاثبات، إلا أنه يشترط في بعض الحالات، الكتابة كركن شكلي للانعقاد، زيادة على ان الكتابة في مجتمع التجارة الدولية، هي الشائعة الإستعمال، فتتضمن عقودها الشروط العامة والخاصة، و الشروط العامة ليست عقداً متكاملًا، وإنما هي مجموعة احكام يستعين بها المتعاقدون، فيدرجوها ضمن عقودهم التي يستكملونها بعد ذلك بالشروط الخاصة التي يتفقون عليها.

- ❖ **الصياغة:** هي أداة للتعبير عن فكرة كامنة في داخل النفس لتصبح حقيقة واقعية ملموسة، يجري التعامل على أساسها، وتتم هاته الخطوة من أجل أن لا تظهر النزاعات بين أطراف العقد مستقبلا ولهذا يجب مراعاة ما يلي:
 - ✓ لعل أول ما يقوم به المكلف بالصياغة، هو التعرف على رغبة العميل فإذا كان موضوع العقد المطلوب صياغته، هو توزيع سلعة معينة في بلد معين، فيجب ان يحصل القائم بالصياغة، على معلومات من طرفي العقد، لتحديد القالب القانوني الملائم لوضع هذا الغرض موضع التنفيذ ففي هذه الحالة، يمكن اختيار عقد الوكالة التجارية أو عقد التمثيل التجاري. وإذا كان المطلوب هو صياغة عقد شركة فيجب ان يستعلم منهما عن نوع الشركة، هل هي شركة مساهمة ام ذات مسؤولية محدودة ام تضامن ام توصية بسيطة ام محاصة، وفي عقود نقل التكنولوجيا يجب معرفة ما إذا كان العقد غايته تنازل "بيع" أو مجرد عقد ترخيص صناعي،
 - ✓ تجنب إستعمال صيغة تفضي الى المجهول، وخاصة فيما يتعلق بتحديد المتعاقد الذي يقع عليه عبء تنفيذ الإلتزام محل الصياغة، مثل أن يرد شرط في العقد على ضرورة "التعاقد مع أحد الناقلين القادرين على نقل مثل هذا النوع من البضائع" من دون بيان طرف العقد الذي يلتزم بهذا التعاقد.
 - ✓ إستعمال الكلمات المناسبة فكلمات مثل البطلان والانعدام والانفساخ والفسخ، تشير إلى زوال التصرف القانوني، ولكن كل كلمة منها تحقق أثارا قانونية تختلف في مدلولها عن الكلمة الأخرى.
 - ✓ تجنب إستعمال الكلمات ذات المعاني المتعددة أو غير المألوفة، وإذا تطلب الامر إستعمال عبارة متداولة معروفة للطرفين، لكنها غير مألوفة في التعامل، فيجب ايضاحها.
 - ✓ عدم إستعمال العبارات التي تلزم العميل بشيء لا يريده الطرف الأخر. فإن كانت الحاجة مثلا تقضي بإبرام عقد شراء حبوب ولا يهم المشتري طريقة النقل، سواء اكانت بالسيارات ام بالسكك الحديد، فلا توجد مصلحة له في تحديد واسطة النقل بالسيارات مثلا، ما دام العقد يتناول جدولا تنفيذيا مرجحا من حيث الزمان، ففي هذه الحالة، إذا نص العقد على أن يكون النقل بالسيارات، فإنه لو تعذر النقل بالسيارات فلا يمكن إلزام المورد بالتنفيذ بواسطة نقل أخرى وان كان النقل بها ممكنا.
 - ✓ تجنب إستعمال العبارات الفضفاضة، مثل "يلتزم الفريق الأول بالتأمين ضد الاخطار المألوفة"، إذ أن مثل هذه العبارات قد تؤدي إلى جهالة الإلتزام الملقى على عاتق الفريق الأول في المثال المذكور.
- ❖ **لغة العقد:** في الغالب يكون طرفا عقد التجارة الدولية، من جنسيتين مختلفتين، ويتكلمان لغتين مختلفتين، وقد يتفقان على تحرير العقد، بلغة واحدة، سواء اكانت لغة احدهما ام لغة اجنبية عنهما، وتقوم المشكلة عند تحرير ذات العقد بلغتيهما معا، ومن اجل تلافي المشاكل في التفسير، في هذه الحالة، يفضل ألا يغفلا عن تعيين اللغة المعتمدة.

ثانياً: الصياغة من حيث المضمون: يشتمل العقد عادة على عدة اجزاء اساسية يمكن اجمالها كما يلي:

1- تحديد موضوع العقد: ينبغي في تحديد موضوع العقد وضع نوع هذا العقد، مثل: "عقد بيع" أو "عقد إيجار" أو "عقد توريد". إلا أنه يصعب على المتعاقدين أحياناً تحديد نوع العقد، وخاصة إذا احتوى على أكثر من موضوع قانوني، مثل أن يتم إبرام عقد يقوم بموجبه الطرف الأول بشراء حبوب من الطرف الثاني مقابل قيام الطرف الثاني بنقل بضائع أخرى للطرف الأول. ففي هذه الحالة ينصح بعدم ذكر نوع العقد، وترك أمر تفسيره و تكييفه للمحكمة أو هيئة التحكيم المختصة.

2- مقدمة العقد: كثيراً ما يستهل العقد احكامه بديباجة تشير إلى اهدافه والى خبرة الاطراف في موضوع العقد، وتؤكد احياناً نية الطرفين في التعاون، واقامة علاقات تجارية متصلة بينهما، ومثل هذه العبارات تقوم بدورها، في إستظهار مقاصد المتعاقدين، وتعد بالأصل، جزءاً من العقد، إلا إذا نص على خلاف ذلك، فيحسن توضيحه بالنص عليه. و مثال ذلك أن ينص العقد على: "حيث أن الفريق الأول شركة متخصصة بإعداد برامج كمبيوتر لتجارة الأوراق المالية في البورصات العالمية، وحيث أن الفريق الثاني يعمل في مجال تجارة الأوراق المالية في البورصات العالمية فإنه يحتاج إلى جهة متخصصة لعمل مثل هذا برنامج كمبيوتر لتخدمه في تجارته كما هو مبين في هذه الإتفاقية،

3- التعريفات: ومع أنه ليس بالضرورة أن يحتوي العقد على تعريفات، إلا أن العقود ذات الإلتزامات المتشعبة عادة ما تحتوي على تعريفات للدلالة على مقاصد المصطلحات الهامة فمثلاً إذا كان محل العقد بيع زيت بدرجة حموضة معينة و بنقاوة معينة و مطابق لمعايير و فحوصات معينة، فمن غير اليسير ذكر جميع هذه التفصيلات وإنما ورد إلتزام أو ذكر لكلمة زيت. لذا فقد يلجأ العاقدون إلى ذكر أن كلمة "زيت" تعني، أينما وردت في العقد، الزيت ذا درجة حموضة X وبنقاوة Y و مطابق لمعايير وفحوصات Z.

4- إلتزامات الطرفين و جزاء مخالفتها: عادة ما ينصح بصياغة إلتزامات الأطراف بصورة مبسطة تمكن كل شخص يقرأها من فهم مقاصد كل طرف، حتى وإن كان غير مطلع على الخلفية التي صيغ على إثرها العقد.

ومن الأهمية بمكان كذلك وضع الآثار التي تترتب كجزاء على عدم قيام أي من العاقدين بتنفيذ إلتزاماته أو التأخر في تنفيذها، ومن ذلك أن يورد رب العمل في الشروط الخاصة في عقد المقاولة نصاً يجيز له الدخول على المشروع و إخراج المقاول من موقع العمل و إحالة المشروع على غيره من المقاولين، إن زاد تأخر المقاول عن 80% من الجدول الزمني المتفق عليه في أي شهر.

5- مدة العقد: من الأهمية بمكان أن يورد العاقدان التفصيلات التي تعالج المسائل التي يرد الإختلاف حولها في العقود، مثل آلية الإنهاء و آلية تجديد العقد، وما إذا كان العقد يجدد تلقائياً ما لم يعلم أحد العاقدين الآخر بعدم الرغبة في التجديد، وغيرها من الأمور.

6- ضمانات العقد: ان ضمانات العقد متنوعة، فهي تعتمد على ما يريده المتعاقد. فلو كان المتعاقد هو المستورد، فإن مصلحته تقضي بأن يفرض على المورد ما يضمن قيامه بالتنفيذ وفق ما جاء بالعقد، فيطلب منه مثلاً الحصول على شهادة التفتيش أو شهادة منشأ، في حين لا تشكل هذه الشهادة أية ميزة بالنسبة للمورد الذي من مصلحته أن لا يلتزم بأن تكون البضاعة من بلد معين.

7- المنازعات: تتميز عقود التجارة الدولية بأنها تتضمن بنداً حول كيفية حل المنازعات التي تنشأ عن هذه العقود، ومن أكثر ما ينص عليه هذا البند هو إحالة الخلاف إلى التحكيم التجاري الدولي وأحياناً يتبع المتعاقدون الصياغة المرنة عند تحرير هذا الشرط، كما لو جاء على النحو الآتي: "يخضع التحكيم لقواعد غرفة التجارة الدولية" إن مثل هذه الصياغة، تعني أن المتعاقدين قررا ترك كافة التفاصيل إلى ما هو منصوص عليه في نظام هذه الغرفة مثل: عدد المحكمين، وتحديد قانون الإجراءات والقانون الموضوعي الذي يسري على العقد موضوع التحكيم ومكان إجراء التحكيم وتفويض المحكم بالصلح.

8- مسائل أخرى: علاوة على ما سبق ذكره فهناك أمور أخرى أساسية يتم إيرادها في العقود ومنها:

أ- أسماء المتعاقدين: وهنا يجب ذكر أسماء المتعاقدين والدلالة عليهم بصورة لا تختمل التأويل كذكر رقم جواز سفر المتعاقد ومكان وتاريخ صدوره إن كان شخصاً طبيعياً وإن كان المتعاقد شركة فيجب ذكر اسمها ونوعها ورقم ومكان تسجيلها.

ب- عناوين الأطراف المتعاقدة وطرق تبليغهم وهنا يجب ذكر عناوين المتعاقدين بصورة واضحة وذكر الآلية المتفق عليها لتبادل المراسلات القانونية لتمكين كل طرف من إرسال الطلبات والاندازات والابلاغات للطرف الآخر بصورة ميسرة وعلى نحو يمكن من ان يترتب عليها مقتضاها القانوني في الوقت ذاته.

ج- وقت دخول العقد حيز النفاذ إن كان مختلفاً عن وقت توقيع العقد،

د- سرية المعلومات المتبادلة بين أطراف العقد ومنع أحدهم من منافسة الآخر إن كان موضوع العقد يتطلب ذلك.

الفصل الثالث: وسائل الدفع في التجارة الدولية

تمهيد:

يتم في الاقتصاد يوميا اجراء ملايين من العمليات الخاصة بالصفقات والمعاملات والقروض ولا يمكن ان نتصور ان يتم ذلك في اقتصاد العالم اليوم في شكل تبادل عيني لأن ذلك يتطلب أن يجري يوميا ملايين العمليات الحسابية المعقدة ولكي يكون هناك اتفاق بين المجتمعات في اتخاذ شيء معين يتصف بالقبول وله قيمة معروفة وجدت وسائل الدفع بمختلف اشكالها لتسوية المعاملات الخارجية وعلى هذا الأساس فإن وسائل الدفع هي أولا اداة الوساطة مهمتها تسهيل التداول وثانيا وسيلة قرض حيث تسمح بتحويل قوة شرائية حاليا الى المستقبل.

أولا: الدفع عن طريق الأوراق التجارية:

1. السفتجة(الكمبيالة):

أ- تعريف: وهي أمر مكتوب موجه من شخص يدعى الساحب إلى شخص آخر يدعى المسحوب عليه يدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعين أو لدى الإطلاع لأمره أو لأمر شخص ثالث وهو المستفيد فالكمبيالة تتضمن ثلاثة أطراف أو أشخاص هم:

✓ الساحب: وهو الذي يصدر الأمر بالدفع و هو في الأصل دائن للمسحوب عليه.

✓ المسحوب عليه: وهو الذي يتلقى الأمر بالدفع و عليه إلتزام الدفع و يكون مدينا للساحب

✓ المستفيد: وهو الذي يصدر أمر الدفع لصالحه و يكون دائن للساحب..

ب- البيانات الإلزامية الواجب توفرها في الكمبيالة: يخضع إنشاء الكمبيالة لتوافر بيانات إلزامية تشمل ما يلي:

✓ يجب ذكر عبارة سند السحب في السند و إلا يعتبر السند باطلا،

✓ يجب أن يتضمن توكيلا صريحا من قبل الساحب للمسحوب عليه بدفع مبلغ محدد من المال،

✓ يجب ذكر إسم المستفيد(الساحب نفسه أو لأمر شخص معين)،

✓ يجب ذكر إسم المسحوب عليه و صفته و عنوانه،

✓ تحقق الساحب من تاريخ الاستحقاق،

✓ ذكر في السند مكان الإنفاء في حالة عدم ذكره يكون الإنفاء في محل إقامة المسحوب عليه،

✓ يجب توقيع السند من قبل الساحب،

وإذا ما خلا سند ما من أحد البيانات المذكورة فإنه لا يعد كسفتجة(كمبيالة).

ت- **تظهير الكمبيالة:** التظهير هو إنتقال سند السحب من شخص يسمى المظهر l'endosseur إلى شخص آخر يسمى مظهر إليه endossataire وذلك بعد توقيع المظهر على السند و لدينا ثلاثة أنواع للتظهير:

- ✓ التظهير الناقل للكمبيالة.
- ✓ التظهير على سبيل الوكالة.
- ✓ التظهير على سبيل الرهن أو التظهير التأمين.

ث- **إيجابيات و سلبيات السفتحة:** تتمثل إيجابياتها في كونها مصدر لصالح البائع "الدائن" تبين بالدقة أجل الدفع المقدم وهي ورقة تجارية قانونية تسهل عملية الطعن ضد المسحوب عليه بشرط أن تكون مقبولة و تسمح للساحب بتعبئة حقوقه، وتتمثل سلبياتها في انها قليلة الإستعمال وموضوعة لقبول المسحوب عليه، كما لا تخلو من المخاطر وهي: مخاطر عدم الدفع والضياع و السرقة وخطر تأخر القبول وعدم القبول، خطر سياسي.

2. سند لأمر:

أ- **تعريف:** هو وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الإستحقاق و على هذا الأساس يمكن أن نستنتج أن سند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية ، حيث أن هناك إنتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدد ما عليه في تاريخ الإستحقاق الذي يتحقق بشأنه.

ب- **البيانات الواجب توفرها في سند لأمر:** تتمثل في:

- ✓ يجب ذكر عبارة سند لأمر وصيغة التعهد بالدفع. مثلا: أتعهد بأن أدفع بموجب هذا السند.
- ✓ كتابة المبلغ بالأحرف و الأرقام.
- ✓ إسم المتعهد بالدفع أي الساحب وتوقيعه.
- ✓ إسم المستفيد و يجوز أن يكون السند لحامله.
- ✓ مكان و تاريخ تحرير السند.
- ✓ مكان الإيفاء و عند عدم ذكره يدفع السند في مكان إنشاء أو في محل إقامة الساحب.
- ✓ موجب الإستحقاق قد يكون الإستحقاق لدى الطلب أو بعد مرور مدة معينة من تاريخ التعهد أو قد يكون في تاريخ محدد و معين.
- ✓ ويختتم بتوقيع المتعهد ويلصق عليه الطوابع المفروضة قانونيا و أحيانا يذكر الكفالة في حالة وجودها،

ت- **إيجابيات و سلبيات السند لأمر:** يعتبر السند لأمر ورقة تجارية وقابل للتظهير والتبادل في أي وقت، حيث أنه يتمتع بنفس المزايا التي تحتويها السفتحة إلا أنه صادر لصالح المشتري، وهو اعتراف بدين، ويحدد فيه موعد الاستحقاق.

ومن سلبياته: معرض لخطر عدم الدفع- خطر الصرف.

3. الشيك:

أ- **تعريف:** هو محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية ذكرها القانون و يتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه الذي غالبا ما يكون بنكا، بأن يدفع لشخص ثالث هو المستفيد أو لحامله إذا كان الشيك للحامل مبلغا معيناً بمجرد الاطلاع على الشيك . و يختلف الشيك عن السفتحة في كونه دائما مستحق الوفاء بمجرد الاطلاع لأنه أداة وفاء فحسب ولا يقوم بوظيفة الائتمان كما لا يعد عملا تجاريا إلا إذا حرر بمناسبة عمل تجاري أو وفاء لدين من بيعة تجارية وسواء قام بتحريره تاجر أو غير تاجر غير انه إذا قام بتحريره تاجر قامت قرينة على أن الشيك يتعلق بشؤون تجارية و من ثم يعد عملا تجاريا غير أن هذه يمكن دحضها بجميع وسائل الإثبات .

ب- أنواع الشيك:

- **الشيك العادي:** وهو الشيك الذي تتوفر فيه كل البيانات الإلزامية، ويتم إصدار دفتر الشيكات من البنك لفائدة صاحب الحساب الذي يصبح حقا خالصا لصاحبه، فيستطيع بذلك لسداد دينه أن يسحب ورقة من الدفتر على حساب المسحوب عليه، وكل مصرف يعد نموذج من الشيكات تسلّم مجاناً لأصحاب الحسابات.
- **الشيك المسطر:** هو شيك عادي يوجد به خطان متوازيان على وجهه وفي إحدى جوانبه، ولا تؤدي قيمته إلا لمصرف معين أو مؤسسة مالية أو هيئة مشابهاة، و يتم تداوله بطريق التظهير إذا كان لأمر أو بالتسليم إذا كان لحامله، والشيك المسطر نوعان:
- **الشيك المسطر تسطيرا عاما:** أي يكون السطران الموجودان في جانب الشيك لا يحويان بينهما أي عبارة أو يكتب فيه صيغة بنك أو مصرف أو مؤسسة مالية دون تحديد ماهيتها، فهذا الشيك يتم التعامل به بين كل البنوك في تسوية الحسابات و إجراء المقاصة و غيرها من العمليات المتداولة بينها.
- **الشيك المسطر تسطيرا خاصا:** وهو الذي يحتوي بين السطرين اسم بنك معين، وبالتالي لا يجوز للمسحوب عليه أن يوفي بقيمته إلا لهذا البنك المعني بالذات أو البنك الذي تم توكيله لقبض قيمة الشيك.
- **الشيك المقيد في الحساب:** وهو الشيك الذي لا يمكن الوفاء به نقدا إنما تقيد قيمة الشيك في حساب شخص ما، وقد أخضع المشرع هذا النوع من الشيكات المعدة للقيود في الحساب والتي تكون مسحوبة في الخارج وواجبة الوفاء في الجزائر تعتبر كشيكات مسطرة.
- **الشيك المؤشر:** الأصل أنه لا وجود للقبول في الشيك لأنه واجب الدفع بمجرد الإطلاع بخلاف السفتحة، غير أنه بناء على طلب الساحب أو الحامل يمكن للمسحوب عليه أن يؤشر على الشيك مما يثبت وجود مقابل الوفاء في تاريخ التأشير.
- **الشيك المعتمد:** وهو الشيك الذي يتم التأشير عليه من طرف المسحوب عليه ليس للدلالة على القبول إنما للتأشير على وجود مقابل الوفاء لصالح الحامل، فلا يمكن بذلك للساحب أن يسحب قيمة الشيك الموجود في حسابه بعد عملية الاعتماد.
- **شيك المسافرين:** يتم سحب هذا النوع من الشيكات من البنوك على فروعها و وكالاتها بالخارج لفائدة المتعاملين مع هذه البنوك، إذ يمنح البنك المتعامل معه خطابا يمكنه من أن يستوفي قيمته التي يتضمنها من أحد الفروع الموجودة بالخارج بعد إجراء توقيع مطابق لتوقيعه الذي أودعه بالبنك الرئيسي.

- الشيك البريدي: من خلال المادة 474 من القانون التجاري، يتبين لنا أن مراكز الصكوك البريدية أيضا تقوم بإصدار شيكات تحتوي كل البيانات الإلزامية في الشيكات المصرفية، وبذلك فهي لا تختلف عن هذه الأخيرة إلا في كونها غير قابلة للتداول بطريق التظهير، إضافة إلى أن القيمة المراد تحصيلها محددة حسب ما إذا كان السحب لحساب الساحب نفسه أم لحساب الغير.
- الشيك الإلكتروني: وهو الذي يتم التعامل به فيما يخص التجارة الإلكترونية ويعتمد على اتصال مشتمل بين البنك والعميل، وهو قابل للتداول عن طريق التظهير في الدول المتطورة إلكترونياً والتي تعتمد على بطاقات الائتمان والبطاقات الذكية والمشفرة وبطاقات الصرف البنكي...

ت- تداول الشيك: الشيك أداة وفاء وليس أداة ائتمان، فهو يستحق الدفع لدى الاطلاع، لذلك من الطبيعي ألا تمتد حياته كثيراً ولا يكون تداوله بحجم تداول السفتحة والسند لأمر، ولا سيما إذا علم أن مهل تقديم الشيك للوفاء هي مهل قصيرة نسبياً.

وتختلف طريقة تداول الشيك تبعاً للشكل الذي أفرغ فيه، فإن كان محرراً لحامله فإن تداوله يتم بطريقة المناولة أي بالتسليم اليدوي، أما إذا كان محرراً باسم شخص معين أو لأمره فإن تداوله يتم عن طريق التظهير، لكن إذا كان محرراً باسم شخص معين وتضمن صراحة عبارة «ليس لأمر» أو أية عبارة أخرى مماثلة، ففي هذه الحالة لا ينتقل الشيك بالتظهير بل بطريق حوالة الحق المدنية، وإن أحكام تداول الشيك تخضع في معظمها لما هو عليه الأمر في السفتحة لذلك فلا حاجة لتكرارها هنا.

ث- مزايا وعيوب الشيك: تتمثل مزايا الشيك في أنه: مستعمل بطريقة واسعة - ذو تكلفة منخفضة أما عيوبه: مبادرة التحويل هي للمستورد - تكلفة السحب للمستفيد جد باهضة - مدة التحصيل لا يمكن السيطرة عليها - ثقل معالجة الاجراءات الخاصة بتحصيله لتدخل عدة اطراف - الوضع القانوني للشيك يختلف من دولة لأخرى.

ثانياً: وسائل الدفع المباشرة:

1. الدفع تحت الطلب: العملية الأكثر بساطة إذ تستدعي حضور كل من البائع والمشتري معا عند التسديد، فهي لا تستوجب وسيط بين المتعاملين إلا في مجال التجارة الخارجية نجد المبالغ ضخمة جداً، وهذا ما يطرح صعوبة في تحويل العملة ومخاطر سعر الصرف والتعرض إلى السرقة.

وتستعمل هذه الوسيلة على الصعيد الدولي خاصة عند مستوردي الدول ذات النقود غير القابلة للتحويل والذين لهم قدرة الحصول على العملات الصعبة خارج الإمكانيات المتوفرة من نظام التمويل المحلي.

2. الدفع بالتحويل المصرفي:

أ- تعريف: هي عبارة عن أمر دفع يصدره بنك (البنك المحول) بناءً على طلب لأحد عملائه إلى بنك آخر أو فرع سواء داخل البلد أو خارجه (البنك الدافع) ويطلب منه دفع مبلغ محدد إلى شخص معين يدعى (المستفيد)، ويتم تسوية العملية عن طريق دفعها من البنك المحول إلى البنك الدافع عن طريق حسابات بينها أو عن طريق بنك آخر يدعى المغطي إذا لم يكن هناك حسابات بين البنك الدافع والبنك المحول.

ب- أطراف الحوالة المصرفية:

- **طالب إصدار الحوالة:** وهو الشخص أو الجهة التي تأمر بنقل مبلغ معين من المال إلى المستفيد ويكون عادة عميل للبنك ويحتفظ بحساب لدى هذا البنك وقد يكون العميل مديناً للمستفيد وقد لا يكون كذلك ويتم ذلك إما حسماً من حسابه لدى البنك أو بإيداع مبلغ مباشرة ويسمى طالب التحويل آمراً، وهذا الطلب هو بمثابة العقد بين طالب التحويل والبنك المحول وهو الذي يحدد مسؤولياتهما حيال هذه الحوالة، ويتوجب على طالب الحوالة تقديم معلومات واضحة وخاصة اسم المستفيد وعنوانه مع وجود أموال كافية بقيمة الحوالة وعمولات البنك.
- **البنك المحول:** وهو الذي يتلقى أمر الحوالة ، فيقبض المبلغ المطلوب تحويله من عميلة ثم يقوم بتسليم ذلك مباشرة للمستفيد أو من خلال بنك آخر مراسل له يأمره بالسداد ويعتبر وكياً عن طالب إصدار الحوالة ومسؤولاً عن تنفيذ تعليماته ويعتبر مسؤولاً في حال تأخير الحوالة أو عدم إرسالها إذا تم ذلك بسبب إهمال واضح. ولكنه لا يعتبر مسؤولاً في حال التأخير إذا تم ذلك وفق الإجراءات المتبعة حسب العرف المصرفي .
- **البنك الدافع:** إذا كان حساب كل من طالب التحويل والمستفيد في ذات البنك فإن عملية التحويل تتم بواسطة بنك واحد ويكون البنك الأمر هو البنك الدافع أما إذا كان كل منهما له حساب في بنك مختلف فإن البنك الدافع هو الذي يقوم بتسليم مبلغ الحوالة للمستفيد بناءً على طلب البنك الآخر. ويوجد علاقات متبادلة بين البنك المحول والبنك الدافع مصرفية وترتيبات ضرورية وهو وجود مفتاح أرقام سرية متبادلة بينهما وبواسطة هذا المفتاح يتم التأكد من التلكسات المتبادلة بينهما. ويوجد كذلك تبادل لشروط التعامل بينهما وهذه الشروط تحدد العمولات بينهما والفوائد التي تستوفيهما حسب الشروط الموضحة.
- **البنك المغطي:** يوجد بنك مغطي في الحوالات الصادرة الموجهة إلى بنك لدفع الحوالة ولا يوجد حساب للبنك المحول لدى البنك الدافع. لذلك يصدر البنك المحول أمر دفع إلى البنك المغطي بدفع قيمة الحوالة إلى البنك الدافع، وعادة يحتفظ البنك المحول بحساب يتم الدفع من خلالها، وتعتبر مسؤوليات البنك المغطي تجاه البنك المحول كمسؤوليات البنك المحول تجاه طالب الحوالة، ولا يوجد التزامات على البنك المغطي تجاه البنك الدافع وإنما البنك المحول يلتزم تجاه البنك الدافع بدفع قيمة الحوالة التي دفعها بناءً على تعليمات البنك المحول إلى المستفيد.
- **المستفيد:** وهو الطرف الذي سوف يستلم القيمة من البنك الدافع وتعتبر العلاقة بين طالب التحويل والمستفيد مستقلة عن تنفيذ الحوالة وقد يكون المستفيد هو نفس طالب الحوالة أو شخص ثالث وقد تكون الحوالة بنفس البلد الذي يقيم فيه كل من طالب الحوالة والمستفيد فيتسلمها المستفيد بنفس العملة كما يمكن أن يتسلمها بعملة أخرى أجنبية إذا كان مقيماً في بلد أجنبي.

ج- أنواع التحويل المصرفي:

- **التحويل عن طريق البريد:** وهي عملية بسيطة غير مكلفة، وهي الأكثر استعمالاً رغم أنها تأخذ وقتاً طويلاً في تنفيذها لعملية التحويل، فيقوم من خلالها بنك الزبون بإرسال أمر التحويل بمبلغ محدد إلى بنك المورد، ومن مزايا هذه العملية البساطة في التعامل إلا أنها لا تخلو من العيوب مثل:
 - ✓ السرقة والتزوير مما قد يكشف أسرار ومعلومات عن الصفقات التي تؤدي أحياناً إلى إلغائها
 - ✓ إضافة الى طول مدة التحويل وهذا ما يميزه عن غيره .
 - ✓ احتمال عدم التحويل .

■ **التحويل عن طريق التلكس:** يعتبر أكثر سرعة من التحويل السابق الذكر، ويستعمل لتمتعه بقصر المدة التي يتحصل فيها المورد (المصدر) على مستحقاته، وبصفة مؤكدة لأن التعامل بين البنوك يتم على أساس الثقة، ومن عيوب هذه الطريقة:

- ✓ يستلزم تحقيق الاتصال.
- ✓ إمكانية الخطأ في إرسال بيانات المصدر.
- ✓ إمكانية ازدحام خطوط التلكس المتعامل به مما يؤدي إلى تأجيل عملية التحويل أو عدم التحويل.
- ✓ إمكانية التعرض إلى التجسس وسرقة المعلومات.
- ✓ ارتفاع التكلفة.
- ✓ عرقلة التحويل الناجم عن عدم الفهم الجيد لمضمون التلكس .
- ✓ خطر الصرف في حالة التحويل بالعملة الصعبة.

■ **التحويل عن طريق شبكة سويفت (SWIFT):*** هو نظام تحويل دولي ما بين البنوك يستعمل الرسائل الالكترونية النمطية او النموذجية عبر شبكة آمنة، وهو التحويل الالكتروني ما بين البنوك الأقدم والاكثر استعمالا في العالم، وسويفت هي شركة عالمية ما بين البنوك هدفها تحسين طريقة الدفع الدولية وهذا بإدخال مقاييس موحدة للعلاقات المصرفية ومعالجتها بواسطة الاعلام الآلي، ومقرها "بروسكل" وهو نظام نشأ سنة 1973/05/03 من طرف 239 بنك أمريكي كندي وأوروبي، حتى نهاية 2003 نجد حوالي 7000 مؤسسة مالية منخرطة في هذا النظام، لأكثر من 197 دولة، وبمعدل 7,5 مليون رسالة معالجة في اليوم، ومنذ سنة 2002 تم احداث نظام SWIFTNET الذي يستعمل نظام شبكة الانترنت وتم الانتهاء من الترحيل الكلي للنظام القديم الى النظام الجديد سنة 2005، وقد تم انخراط البنوك الجزائرية في هذا النظام في 02 / 02 / 1991م، نظرا لما تنطوي عليه من مزايا عدة أهمها :

- ✓ الضمان: فهي محمية من الجوسسة وإمكانية تصحيح الخطأ .
- ✓ السرعة: مدة إرسال الرسائل هي أقل من الإرسال بالبريد .
- ✓ الفعالية: حققت سويفت معدل خدمات 99,5% كونها تعمل على مدار 24/24 ساعة .
- ✓ التكلفة: رسائل سويفت أقل تكلفة بالنسبة للمرسلين المرتبطين بالشبكة.

وبالرغم من توفر كل هذه المزايا فهي لا تخلو من السلبيات:

- ✓ خطر التزوير وعدم التحويل.
 - ✓ خطر عدم الفهم الجيد للرسالة وعدم وجود إشعار بدل عليها.
 - ✓ عند القيام بعملية التحويل لا يعطي وصل استلام.
- ثالثا: وسائل الدفع الالكترونية: نتيجة للتطورات التي عرفتها التجارة الالكترونية حولت البنوك أغلب وسائل الدفع إلى وسائل دفع الكترونية، وتعددت هذه الأخيرة واتخذت أشكالا تتلاءم مع طبيعة المعاملات عبر شبكة الانترنت، وفيما يلي نذكر أهمها:

* SWIFT: Society For World Interbank Financial Telecommunication

1. النقود الإلكترونية: هي قيمة نقدية لعملة تصدر بشكل الكتروني مخزنة على وسيلة الكترونية في شكل أرقام رمزية ذات قيمة معينة ومختلفة.

وبنيت فكرة النقد الإلكتروني على قيام العميل (المشتري) بشراء عملات إلكترونية من البنك الذي يقوم بإصدارها، حيث يتم تحميل هذه العملات على الحاسب الخاص أو علامة خاصة من البنك المصدر، وبالتالي تحل هذه العملات الإلكترونية محل العملات العادية ، وتكون بنفس القيمة المحددة عليها وتسمى Tokens.

2. الشيكات الإلكترونية: هي المكافئ الإلكتروني للشيكات الورقية التقليدية التي اعتدنا التعامل بها ، والشيك الإلكتروني هو رسالة إلكترونية موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك إلى مستلم الشيك (حامله) ليعتمده و يقدمه للبنك الذي يعمل عبر الانترنت بتحويل قيمة الشيك وإعادة إلكترونيًا إلى مستلم الشيك (حامله) ليكون دليل على أنه قد تم صرفه.

3- البطاقة الذكية: هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية تشبه بطاقة الائتمان، وتحتوي على شريحة ميكروية يمكن استخدامها في استخراج و تخزين ومعالجة ونقل بيانات رقمية مثل النقد الإلكتروني أو المعلومات الطبية، وتعطي هذه البطاقة فرصة الاختيار بين التعامل الائتماني أو عن طريق الدفع الفوري.

أسئلة:

- ✓ ما الفرق بين السند لأمر والشيك؟
- ✓ ما الفرق بين السند لأمر والسفتجة؟
- ✓ ما الفرق بين السفتجة و الشيك ؟
- ✓ ما الفرق بين الشيك المسطر والشيك العادي؟

الفصل الرابع: تقنيات الدفع في التجارة الدولية

تمهيد:

تعرض التجارة الخارجية لمشاكل مختلفة أهمها البعد الجغرافي، الذي يمكن أن يولد نوعا من عدم الثقة، بالإضافة إلى صعوبة اختيار و تحديد مكان الاستحقاق، كما أن المستورد عند شرائه لبضاعة ما يرغب في التأكد من أنها سوف تصله مطابقة للمواصفات المتفق عليها في العقد، و المصدر أيضا معرض إلى أخطار و هذا عند إرسال البضاعة دون أن يصله مبلغها في الموعد المحدد فينجم عن ذلك لجوء المتعاملين إلى استعمال تقنيات التسديد المبنية على الأمانة و السرعة و قلة التكاليف، و تتمثل هذه الثقة في كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي

المطلب الأول: الاعتماد المستندي:

أولا: تعريف الاعتماد المستندي: يمكن تعريفه كما يلي: " هو تعهد كتابي صادر من بنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر، يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه عند تقديمها مستوفاة للشروط الواردة بالاعتماد"

كما يمكن تعريفه أنه: اتفاق بنكي من أجل تسديد الصفقات التجارية الدولية و التأمين الأطراف المعنية، كما يعبر ضمان الدفع تحت شروط القرض المتفق عليها بين المستورد و المصدر و البنوك الوسيطة.

من هذين التعريفين يمكن أن نستخلص ما يلي:

- الاعتماد المستندي هو اتفاق بنكي لتسوية المعاملات التجارية الدولية.
- هو ضمان بالدفع عند احترام بنود و شروط الاعتماد.
- هو طريقة دفع تعتمد أساسا على الوثائق و ليس على البضاعة.
- هو ضمان الأطراف المعنية.

ثانيا: أطراف الاعتماد المستندي: إن عملية الاعتماد المستندي تتطلب عدة أطراف و هي:

1- طالب فتح الاعتماد (المستورد): وهو ذلك الشخص أو المؤسسة التي تطلب فتح الإيعتماد ويكون لها ذلك بموجب عقد بين المستورد والبنك فاتح الإيعتماد، هذا العقد يجب ان يتضمن جميع شروط وبنود الإتفاق المبرم مع المصدر مع تعيين نوع وطبيعة الإيعتماد ذاته.

2- المستفيد (المصدر): وهو الشخص الطبيعي او المعنوي المستفيد من الإيعتماد المفتوح لصالحه ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للإيعتماد، ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للإيعتماد، ويقوم بتقديم المستندات الضرورية والمطابقة للعقد المبرم إلى البنك المراسل فور اتمام العملية (عملية التصدير والشحن)

3- البنك فاتح الاعتماد: هو بنك المستورد الذي يقدم اليه طلب فتح الاعتماد، وبعد الدراسة والتحليل لوضعية طالب الاعتماد من قبل البنك ذاته يقرر بالموافقة أو العكس، إذا تعلق الأمر بالموافقة بفتح الاعتماد ويبلغ المستفيد مباشرة بهذا الفتح لصالحه، والذي يكون في الغالب عن طريق بنك آخر وهو بنك المراسل أو بنك المصدر.

4- البنك مبلغ الاعتماد: وهو بنك المصدر بحيث عند تلقي البنك المراسل اشعار بفتح اعتماد لصالح أحد متعامليه يقوم بدوره بتبليغه للمستفيد سواء بإضافة تأكيده أو دون ذلك

ثالثا: أنواع الاعتماد المستندي: تنقسم الاعتمادات المستندية حسب قوة الالتزام إلى:

1- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: وهو ذلك الاعتماد الذي يمكن فيه لجميع الأطراف تعديل أو إلغاء شروطه، و هذا دون تحمل أي مسؤولية من قبل البنكين و الطرف الآخر إلا في حالة قيام المصدر بتقديم الدليل القطعي على إرسال البضاعة (سند الشحن) للمستورد فيصبح البنك المستورد ملزما بالتسديد في حالة التطابق مع الشروط و الوثائق المتعلقة بموضوع الصفقة محل الاعتماد.

2- الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء وغير المعزز: يصدر الاعتماد غير قابل للإلغاء من جانب البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد)، يكون التبليغ بالاعتماد دون اضافة تعزيره من طرف بنك المراسل، هنا على المستفيد أن يعتمد فقط على التزام بنك فاتح الاعتماد ويعتبر المراسل بمثابة الوسيط في هذه الحالة دون أن يشكل في ذمته التزاما أو ارتباطا بدفع أو تداول المستندات، أي أن التعهد يصدر مباشرة من بنك فاتح الاعتماد إلى المستفيد

3- الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المعزز: هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية لهذا يعتبر أكثر شيوعا و استعمالا في عمليات تمويل التجارة الخارجية، فهو الآلية التي بموجبها لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة.

رابعا: أهمية الاعتماد المستندي: تتمثل في:

1- أهميته بالنسبة للمشتري(المستورد):

✓ يكون على ثقة من ان بضاعته ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تمارس اعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد.

✓ لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد الا اذا قدم البائع المستندات التي تشير الى الوفاء بتنفيذ التزاماته

✓ تمكن المشتري من التصرف في البضاعة والحصول على ثمنها عندما يسلم له البنك المستندات حتى رغم وصول البضاعة الى ميناء الشحن.

2- أهميته بالنسبة للبائع:

- ✓ يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور اسعار الصرف.
- ✓ يوسع ان يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل ان تصل للمشتري،
- ✓ يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.
- ✓ تحقيق الامان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم امام البائع بدفع قيمة المستندات،لذا يتمكن من قبض او تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.

سؤال:الأصل في المعاملات التجارية الدولية حرية التعامل،فلا يمكن لقانون معين ان يجبر المتعاملين المتدخلين في الميدان بإستخدام وسيلة دفع دون الاخرى،فسر سبب الزامية تولي المستوردين المقيمين في الجزائر التعامل بالاعتماد المستندي في سنة 2009؟

المطلب الثاني:التحصيل المستندي:

اولا:تعريف التحصيل المستندي:هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالات و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات لتسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة،

ثانيا: الأطراف المتدخلة في التحصيل المستندي:يتدخل في عملية التحصيل أربعة أطراف:

1- الأمر (المصدر): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

2- بنك المصدر:وهو الذي يستلم المستندات من المصدر ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن،

3- المستورد: تقدم له المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

4-البنك المكلف بالتحصيل: و هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة الى المشتري نقدا أو مقابل توقيع على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة اليه من البنك المحول.

ثالثا:أنواع التحصيل المستندي:

1- تسليم المستندات مقابل الدفع: يكون الدفع في هذه الحالة نقدي بحيث يتمكن المستورد أو بنكه من استلام المستندات، لكن بعد القيام بتسديد مبلغ البضاعة.

2- تسليم مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يقوم المستورد بتوقيع ورقة تجارية لصالح المصدر بمبلغ البضاعة، و يقوم المصدر بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية تاريخ الاستحقاق، تسمح هذه الطريقة بالحصول على مهلة للتسديد.

رابعاً: أهمية التحصيل المستندي: تكمن أهمية التحصيل فيما يلي:

1- بالنسبة للمستورد:

- ✓ تجنب تجميد رأس المال.
- ✓ كسب الوقت لسهولة فتح التحصيل المستندي.
- ✓ وجود ثقة عالية بين المستورد و المصدر.
- ✓ إمكانية حصول المستورد على البضائع قبل أن يقوم بدفع الثمن، وهذا ما يسمح له بمعاينتها و فحصها.

2- بالنسبة للمصدر:

- ✓ هذه التقنية تحقق درجة عالية من المرونة و السرعة و توفر الوقت و الجهد في تنفيذ العمليات التجارية الخارجية.
- ✓ هناك حالات من الصعب استخدام الاعتماد المستندي فيها كونها تتطلب وقتاً طويلاً هنا يصبح استخدام التحصيل المستندي أمراً ضرورياً كونه يتميز بالسرعة في التنفيذ.
- ✓ سهولة إعداد مستندات الشحن.

سؤال: لماذا عدل المشرع الجزائري المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 الذي بموجبه أصبح للمتعاملين الاقتصاديين الخيار بالتعامل سواء بالاعتماد المستندي او التحصيل المستندي في مجال الاستيراد دون غيرها من وسائل الدفع الاخرى.

المطلب الثالث: المقارنة بين التحصيل المستندي والاعتماد المستندي:

اولاً: من حيث التزامات البنك:

- في الاعتماد المستندي يقوم كلا من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز بفحص مستندات الشحن المطلوبة والمقدمة من طرف البائع ويجب أن يتأكد من صحتها ومطابقتها لشروط الإيعتماد وألا يتحملا مسؤولية اتجاه البائع ولا يمكن الاحتجاج بعدم صحة المستندات.
- في التحصيل المستندي البنوك غير مسؤولة عن أي خطر تتعرض له السلعة أو تأخر المشتري في الدفع، لأن البنوك هنا تلعب دور الوسيطة لا أكثر فهي ملزمة بفحص البضاعة وفقاً للمادة 1/4/1 من اللائحة رقم 522 الصادرة عن الغرفة التجارية الدولية التي تنص: {البنوك

لا تلتزم بفحص المستندات} وهكذا يتضح الفارق الأساسي بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي حيث الأول تكون الزامية الفحص الحر في للمستندات.

ثانيا: من حيث الأشكال:

- في الاعتماد المستندي نجد عدة أنواع: (اعتماد مستندي قابل للإلغاء- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير معزز- اعتماد مستندي قابل للإلغاء ومعزز)
- في التحصيل المستندي نجد صيغتين لتحصيل الثمن وهما (مستندات مقابل الثمن- مستندات مقابل قبول)،

ثالثا: من حيث وقت التسديد:

- في الاعتماد المستندي يستطيع المستفيد من الحصول على قيمة البضاعة التي قام بتصديرها فور تقديمه لمستندات الشحن مطابقة لشروط فتح الاعتماد بل حتى اذا أفلس المستورد أو توفي فإن حق البائع لا يذهب سدى لأن الالتزام بالوفاء يكون على عاتق فاتح الاعتماد وليس على عاتق المستورد،
- في التحصيل المستندي: احتمال تأخر المصدر في استلام مبلغ الصفقة وخاصة في حالة تأخير وصول البضاعة الى المستورد، بل ويمكن ان يمتنع المصدر من الحصول على حقه في ثمن البضاعة بسبب بعض المخاطر التي يتعرض لها المستورد المتمثلة في رفض التسديد أو عدم قبول السفنجة من طرف المستورد، والبنوك لا دخل لها علما انه يقتصر دورها في تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها.

رابعا: من حيث المخاطر:

- في الاعتماد المستندي ان المصدر نادرا ما يتعرض للأخطار لأن الاعتماد المستندي لا يعتبر فقط اداة قرض وانما يعتبر كذلك اداة ضمان بواسطة البنك الذي يضمن حق المصدر في حصوله على ثمن البضاعة التي يتدخل البنك لدفع قيمتها حتى وإن كان هناك انخفاض في اسعار الصرف،
- في التحصيل المستندي يتعرض المصدر لمخاطر تتمثل في:
 - رفض المشتري التوقيع على قيمة السفنجة المحررة من طرف المصدر لأسباب تعود الى اعساره أو سوء النية أو التخلي عن البيع والتي تضطر البائع الى اعادة البضاعة الى بلده بسبب تحقق خطر عدم الدفع، بل تضيف غرامات ومصاريف أخرى المتمثلة في مصاريف عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين أو تأمين...
 - قد يكون بلد المستورد يمنع دخول البضائع المرسله الى هذا البلد سواء أنها من البضائع ممنوع استيرادها أو خاضعة للتحديد الكمي وهو ما يؤدي الى الخسارة الفادحة للبائع كون المشتري لا يدفع الثمن.

سؤال: ماهو الهدف من استخدام الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي كوسيلتي دفع دون غيرها في مجال الاستيراد؟

الفصل الخامس: القواعد التجارية المعتمدة في التجارة الدولية

تمهيد:

أتاح الاقتصاد العالمي لمجتمعات الأعمال فرصة أكبر من ذي قبل للوصول إلى الأسواق في جميع أنحاء العالم إذ أصبحت البضائع تباع بعدد أكبر، وبكميات أوفر وبتنوع أوسع، لكن مع ازدياد حجم المبيعات العالمية وازدياد تعقيدها، ازدادت احتمالات سوء الفهم وحصول الخلافات والنزاعات التي تكون مكلفة عندما لا تصاغ عقود البيع بشكل ملائم.

توضح قواعد الإنكوتيرمز مجموعة من المصطلحات التجارية المتبادلة ما بين مؤسسات الأعمال في عقود بيع البضائع، كما تصف بشكل رئيس المهام والتكاليف والمخاطر المتعلقة بتسليم البضائع من البائعين إلى المشترين.

أولاً: تعريف المصطلحات التجارية الدولية:

المصطلحات التجارية الدولية Incoterms أو International Commercial Terms هي عبارة عن مجموعة من المصطلحات اصدرتها غرفة التجارة الدولية بباريس ICC لأول مرة سنة 1953 ويمثل كل مصطلح منها عقداً نموذجياً من عقود البيع البحرية موضحاً أهم الخصائص الجوهرية التي تحدد وتفسر بنود هذا العقد، لذلك سميت أيضاً بالقواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية، وتم تعديل هذه القواعد في السنوات 1967-1976-1980-1990-2000-2010 بمعدل كل عشر سنوات تقريباً.

قواعد incoterms لا تعتبر بذاتها تنظيمًا دوليًا يتمتع بصفة أمره، إنما هي مجرد قواعد اختيارية يمكن الاحالة إليها في عقود البيع الدولي للبضائع ومن ثم تستمد قوتها من ارادة طرفي العقد اذا ضمناها عقدهما، ولا ينعى من حيث المبدأ من ان تعدل من مضمون هذه القواعد عند الأخذ بها.

ثانياً: أهم المفاهيم المستحدثة في قواعد المصطلحات التجارية المحلية والدولية 2010:

1- القواعد المستحدثة والقواعد الملغاة: تم تقليص عدد قواعد الإنكوتيرمز من 13 إلى 11 قاعدة، وقد تم تحقيق ذلك من خلال استبدال قاعدتين جديدتين يمكن استخدامها بغض النظر عن طريقة النقل المتفق عليها، حيث تم استحداث قاعدتين جديدتين وهما:

- التسليم في المحطة الطرفية DAT, Delivred at Terminal .
- التسليم في المكان DAP, Delivred at Place

وتعتبر هاتان القاعدتان بديلان للقواعد الأربعة الواردة في قواعد 2000 والتي تم إلغاؤها وهي:

DAF: Delivred at Frontier/DES: Delivred EX Ship/DEQ: Delivred Ex Quay/DDU: Delivred DUTY Unpaid

وبموجب القاعدتين الجديدتين DAT and DAP، يتم التسليم في مكان الوصول المسمى على النحو التالي:

✘ في حالة القاعدة DAT يكون البائع قد أوفى بالتزامه بالتسليم عندما يضع البضاعة المنقولة تحت تصرف المشتري بعد تفريغها من المركبة الواصلة في المحطة المسماة سواء أكانت في ميناء أو مكان الوصول المتفق عليه (كما كان عليه الحال في ظل القاعدة الملغاة (DEQ)

✘ أما في حالة القاعدة Dap فيكون البائع قد أوفى بالتزامه بالتسليم عندما يضع البضاعة المنقولة تحت تصرف المشتري في المكان المسمى جاهزة للتفريغ من المركبة الواصلة (كما كان الحال في ظل القواعد الملغاة (DAF،DES،DDU)

والجدير بالذكر أن المحطة الطرفية Terminal المسماة في القاعدة DAT يمكن أن تكون ببساطة واقعة في ميناء من الموانئ سواء أكان هذا الميناء بحرياً أو جوياً أو جافاً أو نهرياً، كذلك يمكن أن تكون المحطة الطرفية مخازن أو محطة حاويات أو محطة سكة حديد أو محطة شاحنات... الخ كذلك فإنه من الجائز أن تكون المركبة الناقلة في حالة القاعدة DAP ليست إلا سفينة، وأن مكان الوصول المسمى هو ميناء بحري.

2-توسيع نطاق تطبيق قواعد 2010: كذلك فقد تضمنت قواعد المصطلحات التجارية المحلية والدولية (Incoterms® 2010) مفهوماً موسعاً لنطاق تطبيقها، فبعد أن ظل هذا النطاق يقتصر لسنوات طويلة على عقود البيع الدولي فحسب، مدّت القواعد الجديدة لسنة 2010 نطاق تطبيقها ليشمل إلى جانب النطاق الدولي، النطاق الوطني لسائر الدول، بمعنى أن القواعد الجديدة سوف يمكن العمل بمقتضاها بين التجار الوطنيين وداخل الدولة الواحدة وعبر المناطق الحرة مثل القواعد EXW, DAP وهذا هو أحد المفاهيم الهامة المستحدثة للقواعد الجديدة.

3- مزيد من الإهتمام بالأمن: تزايد الوعي الأمني منذ سبتمبر 2001، حتى أصبح هاجس الأمن بالنسبة لنقل البضائع والأشخاص يحتل مركزاً هاماً من العناية والتنظيم على كافة المستويات ومن ثمّ فقد راعت قواعد Incoterms 2010 المتطلبات الأمنية المستجدة، فألزمت أطراف البيع وهم البائعون والمشترون بأن يزود كل طرف منهما الطرف الآخر بإحتياجاته من المعلومات التي تفيد خاصة في المجال الأمني، وهذه الدرجة من التأزر والتعاون بين الأطراف لم تكن مطلوبة من قبل.

4- شروط التأمين على البضاعة تعكس صورة المستجدات الحديثة: عندما يلزم شرط ما في قاعدة Incoterms 2010 ، أحد أطراف عقد البيع بأن يرتب تأميناً معيناً مثل CIP, CIF، فإن الفقرتان A3, B3 من نفس هذه القاعدة تنظمان الإحتياجات التأمينية التي تعكس أحدث المستجدات في Institute Cargo Clauses.

ويتعين ملاحظة أن البائع ليس ملزماً بأكثر من الحصول على الحد الأدنى للغطاء التأميني على النحو الوارد في "الشرط C،

من Institute Cargo Clauses، أو ما يماثلها، وكما هو واضح فإن هذا التأمين يعتبر منخفض المستوى، لذلك فإن المشتريين لبضائع تامة الصنع، يسعون عادة للحصول على مستوى أعلى للتأمين.

5- إستحداث تطوير يتواءم مع مقتضيات القرن الحادى والعشرين: كانت قواعد Incoterms 2000 تشير إلى الوثائق الإلكترونية بشكل غير واضح يكتنفه الغموض، أما قواعد 2010 فقد تلافت هذا العيب، فبينت أن أى وثيقة ورقية يمكن إستبدالها بسجل أو إجراء إلكترونى مساوٍ لها، في حالة إذا ما وافق الأطراف على ذلك أو جرت به عادات سارية. وهذا يعطى لوسائل الإتصال الإلكترونية نفس الصلاحية التي للمستندات الورقية.

وفي حالة البيع باستخدام القواعد: FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR, CIF

فإن التزام البائع بالتعاقد على نقل البضائع، قد جرى تعديله للسماح للبائع بأن يرتب (Procure) عقد نقل. وقد جاء هذا التعديل إقراراً بأنه في حالات معينة فإن البضائع - وخاصة الخام - قد تباع عدة مرات طبقاً لترتيبات متسلسلة، ولكن قد يكون البائع الأصلي هو الذى تعاقد لنقل البضائع إلى المشتري النهائي. وهذا التطور سوف يجعل من قواعد Incoterms 2010 أكثر جاذبية للمشتغلين في تجارة المواد الخام،

وحسب النظام التقليدى، فإن القواعد FOB, CFR, CIF تشير إلى أن التسليم يتم بمجرد عبور البضاعة سور السفينة وهى الفكرة التى تم تجاوزها في ظل قواعد Incoterms 2010، لتحل محلها فكرة التسليم عند شحن البضاعة على ظهر السفينة، إضافة مزيد من التفاصيل إلى المذكرات الإرشادية لكل قاعدة من قواعد Incoterms 2010، بحيث يسهل معها للمتعاقدين تقرير ما إذا كانت قاعدة ما تصلح أو لا تصلح للإستخدام لغرض معين يوجد في صدر المذكرة الإرشادية لكل قاعدة من قواعد Incoterms 2010، رسم توضيحي يمكن من خلاله تلخيص مضمون القاعدة بلمحة واحدة

قسمت قواعد Incoterms 2010 إلى قسمين من حيث الصلاحية للإستخدام مع وسائل النقل المختلفة،

ثالثاً: التصنيف الجديد لقواعد المصطلحات التجارية المحلية والدولية 2010:

المجموعة الأولى: قواعد تصلح للنقل البحري والنقل عبر الممرات الملاحية الداخلية: تتمثل في:

خالص الى جانب السفينة FAS - خالص على ظهر السفينة FOB - ثمن البضاعة والنقل CFR - ثمن البضاعة والتأمين والنقل CIF

بالنسبة لقواعد المجموعة الأولى وعددها أربعة فقط، فالملاحظ أن نقطة إستلام الناقل للبضاعة ونقطة تسليمها إلى المرسل إليه، كليهما يقعان في موانئ بحرية، بمعنى أن قواعد هذه المجموعة تخدم أساساً النقل البحري والنقل عبر الممرات الملاحية الداخلية.

المجموعة الثانية: القواعد الخاصة بطريقة أو بطرق النقل: تتمثل في:

(تسليم المصانع EXW Ex Works) - (التسليم خالص للناقل FCA Free Carrier) - (النقل مدفوع حتى.... CPT

(Carriage Paid to) - (النقل والتأمين مدفوع حتى CIP (Carriage and Insurance paid to

(التسليم في المحطة الطرفية DAT Delivered at Terminal) - (التسليم في المكان DAP Delivered at Place)

- (التسليم مع دفع الرسوم DDP Delivered Duty Paid)

وتصلح قواعد المجموعة الثانية وعددها سبعة قواعد للتطبيق بصرف النظر عن نوع واسطة النقل المستخدمة، وبصرف النظر عن إستخدام واسطة واحدة للنقل أو أكثر من واسطة، ولا يشترط بأى حال أن يكون النقل البحرى أحد هذه الوسائط. وتعتبر آخر فإن قواعد هذه المجموعة تصلح للتطبيق في حالة النقل المتعدد الوسائط.

رابعاً: عرض قواعد الإنكوتيرمز 2010 الأحد عشر: فيما يلي نعرض قواعد الإنكوتيرمز 2010 الأحد عشر ضمن فئتين مختلفتين:

1- القواعد الخاصة بالإنكوتيرمز بطريقة أو بطرق النقل:

- EXW** تسليم أرض المعمل: تعني أن البائع يسلم عندما يضع البضاعة بتصرف المشتري في مرافق البائع أو في مكان آخر محدد ولا يحتاج البائع إلى تحميل البضاعة على أي وسيلة تحميل كما لا يحتاج إلى تخليص البضاعة بغرض تصديرها. ويتحمل المشتري التكاليف كافة والمخاطر المتعلقة بأخذ البضاعة من النقطة المتفق عليها أن وجدت في مكان التسليم المحدد.
- FCA** تسليم الناقل: تعني أن البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل المشتري في مرافق البائع، أو في مكان محدد آخر. ومن المستحسن أن يحدد الأطراف بأكبر قدر ممكن من الوضوح نقطة معينة في مكان التسليم المحدد، حيث تنتقل المخاطر إلى المشتري في تلك النقطة.
- CPT** أجور النقل مدفوعة: تعني أن البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل البائع في مكان متفق عليه وعلى البائع أن يبرم عقد نقل ويدفع تكاليف النقل اللازمة لإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد.
- CIP** أجور النقل والتأمين مدفوعة: البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل البائع في مكان متفق عليه، وعلى البائع أن يبرم عقد نقل ويدفع تكاليف النقل اللازمة لإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد. يبرم البائع أيضاً عقد تأمين ضد مخاطر فقدان البضاعة أو الضرر الذي يلحق بها أثناء نقلها والتي تكون على مسؤولية المشتري.
- DAT** التسليم في محطة الوصول: تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بمجرد تفريغها من وسيلة النقل الواصلة بتصرف المشتري في محطة معينة في الميناء المحدد أو مكان الوصول المحدد، ويتحمل البائع جميع المخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة وتفريغها داخل مكان الوصول المحدد.
- DAP** التسليم في مكان الوصول: تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بتصرف المشتري على متن وسيلة النقل الواصلة جاهزة للتفريغ في مكان الوصول المحدد، ويتحمل البائع جميع المخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة إلى المكان المحدد.
- DDP** التسليم والرسوم مدفوعة: تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بتصرف المشتري مخصصة للاستيراد على متن وسيلة النقل الواصلة جاهزة للتفريغ في مكان الوصول المحدد. ويتحمل البائع جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد، ويترب عليه التزام تخليص البضاعة ليس فقط للتصدير، بل أيضاً للاستيراد.

2- القواعد الخاصة بالنقل البحري والنقل عبر الطرق المائية الداخلية

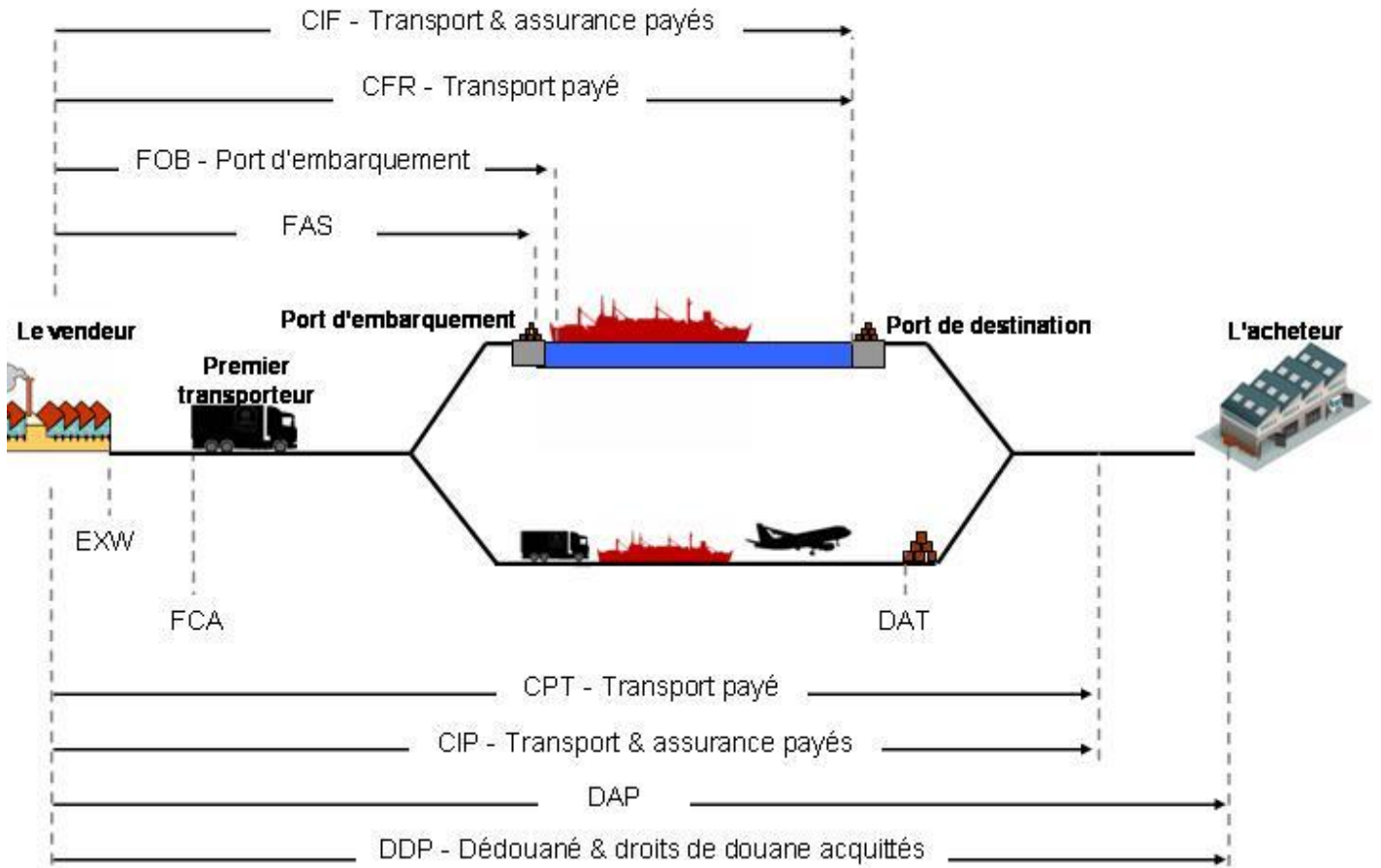
- FAS** تسليم جانب السفينة: تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بجانب السفينة التي يحددها المشتري في ميناء الشحن المحدد، وتنتقل مخاطر الفقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة بجانب السفينة، ويتحمل المشتري جميع التكاليف منذ تلك اللحظة.

FOB تسليم على ظهر السفينة: تعني أن البائع يسلم البضاعة على متن السفينة التي يحددها المشتري في ميناء الشحن المحدد أو يحصل على البضاعة التي تم تسليمها بتلك الطريقة. وتنتقل مخاطر فقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة على متن السفينة، ويتحمل المشتري جميع التكاليف منذ تلك اللحظة.

CFR التكلفة وأجور الشحن: تعني أن البائع يسلم البضاعة على متن السفينة أو يحصل على البضاعة التي تم تسليمها بتلك الطريقة. وتنتقل مخاطر فقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة على متن السفينة، ويجب أن يبرم البائع عقداً ويدفع تكاليف الشحن ونفقات الشحن اللازمة لإحضار البضاعة إلى ميناء الوصول المحدد.

CIF التكلفة والتأمين وأجور الشحن: تعني أن البائع يسلم البضاعة على متن السفينة أو يحصل على البضاعة التي تم تسليمها بتلك الطريقة. وتنتقل مخاطر فقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة على متن السفينة، ويجب أن يبرم البائع عقداً ويدفع تكاليف الشحن ونفقاتها اللازمة لإحضار البضاعة إلى ميناء الوصول المحدد. ويبرم البائع أيضاً عقداً تأميناً لتغطية مخاطر المشتري ضد فقدان البضاعة أو الضرر الذي يلحق بها خلال النقل. والشكل التالي يوضح ملخص للقواعد السابقة الذكر.

INCOTERMS 2010



والجدول التالي يوضح توزيع التكاليف بين البائع / المشتري وفقا لمصطلحات التجارة الدولية 2010

| مصطلح التجارة الدولية 2010 | التصريح الجمركي للصادرات | النقل إلى ميناء التصدير | تفريغ الشاحنات في ميناء التصدير | التحميل على الحاوية في ميناء التصدير | النقل (البحري / الجوي) إلى ميناء الإستيراد | التأمين | التفريغ في ميناء الإستيراد | التحميل على الشاحنات في ميناء الإستيراد | النقل إلى المكان المقصود | التخليص الجمركي على الواردات | الضرائب على الواردات |
|----------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------------|---------|----------------------------|-----------------------------------------|--------------------------|------------------------------|----------------------|
| EXW | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري |
| FCA | البائع | البائع | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري |
| FAS | البائع | البائع | البائع | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري |
| FOB | البائع | البائع | البائع | البائع | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري |
| CPT | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | المشتري | البائع | المشتري/البائع | البائع | المشتري | المشتري |
| CFR | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | المشتري | المشتري/البائع | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري |
| CIF | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري |
| CIP | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | المشتري/البائع | البائع | المشتري | المشتري |
| DAT | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | المشتري | المشتري | المشتري | المشتري |
| DAP | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | المشتري | المشتري |
| DDP | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع | البائع |