



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة عباس لغرور - خنشلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مطبوعة محاضرات في مقياس
تقنيات التجارة الدولية

موجهة لطلبة السنة الثالثة ليسانس تخصص اقتصاد دولي

من إعداد الدكتور: أحسن العايب



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة عباس لغرور -خنشلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

الموضوع:

مطبوعة محاضرات في مقياس
تقنيات التجارة الدولية

موجهة لطلبة السنة الثالثة ليسانس تخصص اقتصاد دولي

من إعداد الدكتور: أحسن العايب

السنة الجامعية: 2023/2022

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	العنوان
	فهرس المحتويات
	فهرس الجداول والأشكال
1	مقدمة
3	المحور الأول: عقود التجارة الدولية ومكوناتها
4	تمهيد
4	1- مفهوم العقد التجاري الدولي
6	2- مكونات العقد التجاري الدولي
6	2-1- مقدمة:
6	2-2- قواعد انعقاد العقد
6	2-3- تحديد السلع
6	2-4- طريقة التغليف:
6	2-5- موضوع تسليم البضاعة من البائع إلى المشتري:
6	2-6- الوفاء بالثمن
7	2-7- حق المشتري في فحص البضاعة المباعة
7	3- مزايا إبرام عقود التجارة الدولية:
8	4- أنواع عقود التجارة الدولية:
8	4-1- عقد البيع الدولي للبضائع
10	4-2- عقود الوكالات التجارية

10	4-3- عقود نقل التكنولوجيا
11	4-4- عقود الامتيازات التجارية
12	5- آثار عقود التجارة الدولية
12	5-1- شرط الثبات التشريعي
13	5-2- شرط اللجوء إلى التحكيم
14	المحور الثاني: عمليات التفاوض، النقل والتأمين في التجارة الدولية
15	تمهيد
15	أولاً - عملية التفاوض في مجال التجارة الدولية
16	1- الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية:
19	2- الالتزام بالإعلام في مفاوضات التجارة الدولية:
22	3- الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية:
24	ثانياً - النقل في التجارة الدولية
24	1- العوامل المحددة لاختيار وسيلة النقل:
25	2- وثائق النقل
27	3- طرق التسليم ووسائل الشحن في التجارة الدولية
27	3-1- مصطلحات التجارة الدولية للتسليم والاستلام
29	3-1-1- مفهوم مصطلحات التجارة الدولية (Incoterms)
30	3-1-2- أهمية مصطلحات التجارة الدولية
31	3-1-3- خصائص مصطلحات التجارة الدولية

32	3-1-4- عرض مصطلحات التجارة الدولية
41	3-2- مراحل الشحن في التجارة الدولية
42	3-3- وسائل الشحن في التجارة الدولية
42	3-3-1- مفهوم الشحن البحري والملاحة البحرية
42	3-3-2- أنواع السفن
44	ثالثا: التأمين في التجارة الدولية
44	1- مفهوم التأمين
44	2- وثائق التأمين
45	3- التأمين البحري في التجارة الدولية
45	3-1- شروط التعاقد في عقد البيع
46	3-2- أنواع وأقسام عقود التأمين البحري
46	3-3- المعلومات والبيانات الواجب توفرها ضمن بوليصة الشحن البحري
46	3-4- أنواع بوالص التأمين البحري
47	3-5- طرق الوفاء في التأمين البحري
48	3-6- المستندات الواجب تقديمها لدراسة المطالبة بالتعويض
49	المحور الثالث: تقنيات الدفع والتمويل في التجارة الدولية
50	تمهيد:
50	1- تعريف التمويل
50	2- تقنيات الدفع

50	1-2- أساليب التمويل التقليدية:
52	2-2- الطرق الحديثة لتمويل التجارة الدولية
53	1-2-2- الاعتماد المستندي
53	2-2-1-1- تعريف الاعتماد المستندي
53	2-2-1-2- أهمية الاعتماد المستندي
54	2-2-1-3- أطراف الاعتماد المستندي
54	2-2-1-4- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي
57	2-2-1-5- أنواع الاعتماد المستندي
60	2-2-2- التحصيل المستندي
60	2-2-2-1- تعريف التحصيل المستندي
60	2-2-2-2- أهمية التحصيل المستندي
61	2-2-2-3- أطراف التحصيل المستندي
62	2-2-2-4- خطوات تنفيذ التحصيل المستندي
63	2-2-2-5- أنواع التحصيل المستندي
63	2-3- تقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل في التجارة الدولية
64	2-3-1- قرض المورد
65	2-3-2- قرض المشتري
68	2-3-3- التمويل الجزافي للصفقات (شراء مستندات التصدير Forfaiting)
70	2-3-4- التأجير التمويلي (Financial Leasing)

73	3- التمويل الإسلامي للتجارة الدولية:
73	3-1- اعتماد المضاربة
74	3-2- اعتماد المشاركة
75	3-3- اعتماد المراجعة
75	3-4- الإجارة
76	3-5- اعتماد الاستصناع
76	3-6- السلم
76	3-7- القرض الحسن
77	3-8- اعتماد الوكالة
77	3-9- اعتماد التصدير
78	المحور الرابع: الإشكالات المرتبطة بتنفيذ عقود التجارة الدولية (تحكيم التجارة الدولية)
79	تمهيد
79	أولاً- مخاطر التجارة الدولية
79	1- الأخطار قبل الاستلام
79	1-1- أخطار قبل الإرسال (بين الطلبية والإرسال)
80	1-1-1- الخطر الاقتصادي (خطر ارتفاع التكاليف)
80	1-1-2- خطر الصنع (خطر الإنتاج)
81	1-2- أخطار بين الإرسال والاستلام

81	أ- الخسائر الخاصة
81	ب- الخسائر المشتركة
81	ج- الخسائر الاستثنائية (المتميزة)
81	2- الأخطار عند استلام البضاعة
81	2-1- خطر متعلق بالمستهلك
82	2-2 خطر الصرف
82	2-3- خطر عدم الدفع
84	ثانيا - الضمانات البنكية
84	1- مفهوم الضمانات البنكية
85	2- أهمية الضمانات البنكية
85	3- مبادئ الضمانات البنكية
86	4- أنواع الضمانات البنكية
86	4-1- الضمانات الشخصية
86	4-1-1- أنواع الضمانات الشخصية
88	4-2- الضمانات الحقيقية
89	4-2-1- مفهوم الرهن
89	4-2-2- الآثار القانونية للرهن
89	4-2-3- أنواع الضمانات الحقيقية (أنواع الرهن)
91	ثالثا - تحكيم التجارة الدولية

92	1- ماهية التحكيم التجاري الدولي
92	1-1- مفهوم التحكيم التجاري الدولي
93	1-2- خصائص التحكيم التجاري الدولي
94	1-3- أهمية التحكيم التجاري الدولي
96	2- تمييز التحكيم التجاري الدولي عن المصطلحات المشابهة له
96	2-1- تمييز التحكيم عن الخبرة
97	2-2- تمييز التحكيم عن الوساطة
97	2-3- تمييز التحكيم عن التوفيق أو المصالحة
97	3- إجراءات التحكيم التجاري الدولي
98	3-1- الاتفاق على عرض النزاع على التحكيم
99	3-2- مشاركة التحكيم
99	3-3- تنفيذ أحكام التحكيم
101	خاتمة
105	قائمة المصادر والمراجع



فهرس الجداول والأشكال

أولاً - فهرس الجداول:

رقم الصفحة	العنوان	رقم الجدول
32	المجموعات الرئيسية لمصطلحات التجارة الدولية	01

ثانياً - فهرس الأشكال:

رقم الصفحة	العنوان	رقم الشكل
55	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي	01
62	خطوات تنفيذ التحصيل المستندي	02

مقدمة

يحتل موضوع التجارة الخارجية مكانة هامة في علم الاقتصاد، وبدأت مع عصر التجارين في القرن السابع عشر، باعتبارها الوسيلة المناسبة للحصول على المزيد من المعادن النفيسة التي تعتبر مصدرا لقوة الدولة، كما اهتم الاقتصاديون الكلاسيك بهذا الموضوع وذلك في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، أما في العصر الحديث فإن التجارة الخارجية أصبحت من أهم المواضيع الاقتصادية ومؤشر بارز لقياس مدى تقدم الدول وتطورها، خاصة في ظل التغيرات المستمرة التي تعرفها السوق العالمية، لذلك يعد التبادل التجاري حتمية حقيقية لا يستطيع أي بلد أن يستقل باقتصاده عن بقية العالم، وبالتالي يجد نفسه مجبرا على الدخول في مفاوضات متعددة بغية الحصول على أفضل الصفقات وكسب رضا الأطراف المتعامل معها، إذ يعد حسن اختيار وسيلة النقل المناسبة والعناية اللازمة بإجراءات التأمين الدولي، عوامل مهمة لنجاح الصفقة الدولية، ونظرا لاختلاف الأنظمة الاقتصادية والسياسية للدول، تم تحديد طرق دفع دولية بغية توحيد الوسائل المستعملة في تسديد مبلغ الصفقة الدولية، إلا أنه برغم الجهود المبذولة لتطوير التجارة الدولية، فهي لا تخلو من مخاطر متعددة يجب تفاديها، تجنباً للوقوع في أي نزاعات قد تؤدي إلى الدخول في إجراءات التحكيم الدولي، وما يترتب عنها من انعكاسات سلبية على كلا الطرفين المصدر والمستورد على حد سواء .

وعلى هذا الأساس سيشمل عرضنا لهذا المقياس المحاور التالية:

- 1- عقود التجارة الدولية ومكوناتها؛
- 2- عمليات التفاوض، النقل والتأمين في التجارة الدولية؛
- 3- تقنيات الدفع والتمويل في التجارة الدولية؛
- 4- الإشكاليات المرتبطة بتنفيذ عقود التجارة الدولية (تحكيم التجارة الدولية) .

المحور الأول

عقود التجارة الدولية ومكوناتها

تمهيد:

لم تهتم الهيئات والمنظمات الدولية بموضوع العقود الدولية، إلا بمناسبة المعاملات التجارية، حيث بذلت جهودا كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية، مما أفضى إلى بروز فرع جديد من فروع القانون يسمى بقانون التجارة الدولية، والذي يتضمن الاتفاقات الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة التي تم وضعها في مجال التجارة الدولية، وهو يهدف إما إلى توحيد القواعد الموضوعية للعلاقة القانونية، وبالتالي تصبح هناك قواعد محددة للتعاقد تتبعها مختلف الدول في معاملاتها، أو أنه يهدف إلى توحيد قاعدة الإسناد بشأن تعيين القانون الواجب التطبيق على البيع التجاري الدولي¹.

1 - مفهوم العقد التجاري الدولي:

وعليه يمكن تعريف العقد التجاري الدولي على أنه "التعبير القانوني لإجراء المعاملات التجارية على المستوى الدولي، وإتمامها وفق القواعد التي حددها قانون التجارة الدولية، وطبقا للشروط العامة التي ينص عليها الاتفاق بين المصدر والمستورد"

يعرف العقد التجاري الدولي على انه عبارة عن مجموعة تصرفات اتفاقية قانونية تجري بين أطراف متصلة بالقانون الخاص لأغراض تجارية دولية بينهم، أو انه اتفاق دولي ذو طابع تجاري أو مدني ينظم علاقات يحكمها القانون الخاص، وتتكفل هذه القواعد بتحديد القانون الداخلي الواجب التطبيق عليه والمحكمة المختصة بالنظر في المنازعات التي قد تنشأ عنه².

ولما كانت المعاملات التجارية الدولية قد اتجهت نحو خلق شكل نموذجي للعقد الدولي، يتبنى شروطا عامة لبيع السلعة محل العقد، وأصبح هذا الأخير يوصف بأنه "عقد نموذجي"، برغم إمكانية تعدد أشكال العقود التي تتضمن بيع سلعة واحدة، حيث يتبنى المتعاقدون الشكل الذي يروق لهم ويتفق مع

¹ - بالعجين خالدية، مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الدولية، موجهة لطلبة سنة أولى ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة ابن خلدون، تيارت-الجزائر، 2018. ص 60.

² - عمر سعد الله، عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية- النظرية المعاصرة، دار هومة للطباعة والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2007، ص 156.

ظروفهم التعاقدية، فجدير التنبيه إلى انه لا يزال هناك فرق بين الشروط العامة والعقد النموذجي، غداً أن الشروط العامة التي يشير إليها العقد الدولي بخصوص التعامل في سلعة معينة، تضم مجموعة من البنود التي يستعين بها المتعاقدون على إتمام تعاملاتهم، ثم يكملونها بما يتفقون عليه من سعر وكمية وموعد ومكان للتسليم وغني ذلك من الأمور التفصيلية للعقد، بينما العقد النموذجي فيضم مجموعة متكاملة ومفصلة من شروط التعاقد بخصوص سلعة معينة، بحيث يمكن للأطراف المتعاقدة أن تبناه كما هو، دونما الحاجة إلى تلك الإضافات السابقة الواردة على الشروط العامة للعقد .

ومن جهة أخرى، فإن العقد التجاري يستمد صفته الدولية، طبقاً للمعيار الذي أتى به القانون الموحد للبيع الدولي، الصادر بموجب اتفاقية لاهاي سنة 1964م، ليس من كونه يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين فحسب، وإنما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو مجال إقامتهم العادية، كما أضاف القانون الموحد لهذا المعيار الشخصي أحد المعايير الموضوعية الثلاثة الآتية ليكون العقد التجاري دولياً وهي¹ :

- وقوع البيع على سلعة تكون عند إبرام البيع محلاً للنقل من دولة إلى أخرى (بيع البضاعة في الطريق)، أو ستكون بعد إبرام البيع محلاً لمثل هذا النقل؛
- صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين ولا يشترط أن تكون الدولتين اللتين يقع فيهما مركز أعمال المتعاقدين أو محل إقامتهما العادية مختلفاً، بل العبرة باختلاف دولة الإيجاب عن دولة القبول؛
- أن يتم تسليم السلع في دولة غير التي صدر فيها الإيجاب والقبول، إذ يعتبر البيع دولياً في ظل هذا الفرض ولو لم يقتض الأمر انتقال السلع من دول إلى أخرى .

¹ - بالعجين خالدية، مرجع سبق ذكره، ص 61 .

2- مكونات العقد التجاري الدولي:

على العموم يجب أن يتضمن العقد الدولي عادة العناصر الآتية¹:

1-2- مقدمة: وتحتوي على تعريف محدد ودقيق للمصطلحات التجارية التي يتكرر استخدامها في العقد، حتى لا ينشأ خلاف بين المتعاقدين حول تفسير تلك المصطلحات، خاصة إذا كانا ينتميان إلى نظم قانونية متباينة؛

2-2- قواعد انعقاد العقد: ويقصد بها تحديد وقت انعقاد العقد والقيمة القانونية للمراحل السابقة على التعاقد باعتبارها منتهية وليست إلزامية بعد إتمام العقد؛

3-2- تحديد السلع: من حيث الصنف والصفات والخصائص ودرجة الجودة والمقدار أو الوزن وعدد الوحدات؛

4-2- طريقة التغليف: إذا كانت البضاعة مما يجب تغليفها، فيجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها ونوع الأغلفة، والطرف الذي يتحمل نفقات التغليف؛

5-2- موضوع تسليم البضاعة من البائع إلى المشتري: حيث يحدد العقد وقت التسليم ومكانه، وهو أمر يختلف بحسب نوع وسيلة النقل وطبيعة الصفقة التجارية (وفيما سيتم التعاقد على أساس CIF أو FOB،...)، كما تهتم العقود الدولية عادة بتحديد الطرف الذي يتحمل تبعات هلاك البضاعة ومتى تنتقل هاته التبعات من البائع إلى المشتري، بينما لا ينصرف اهتمام معظم العقود الدولية إلى تحديد وقت انتقال ملكية السلع، لأن المشتري يبلغ عادة عن السلع بمجرد استلامه لها؛

6-2- الوفاء بالثمن: يضم العقد الدولي عادة طريقة سداد الثمن عن طريق فتح اعتماد من جانب المشتري أو من يعينه لمصلحة البائع، كما قد يتفق الطرفان المتعاقدان على حق البائع في زيادة الثمن خلال

¹- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة- مصر، 2001، ص 7.

فترة تنفيذ العقد وذلك إذا طرأت ظروفًا يحددها العقد تقتضي ذلك، إذ يبين العقد عادة في هذه الحالة طريقة احتساب تلك الزيادة؛

2-7- حق المشتري في فحص البضاعة المباعة: يحق للمشتري فحص البضاعة المباعة وتحديد المدة التي يتم فيها ذلك الفحص، وحقه في إخطار البائع بعدم مطابقة البضاعة لما تم الاتفاق عليه، وتحديد الأجل الخاص بهذا الإخطار والمدة الخاصة برفع الدعاوي أو المطالبة بالتعويض أو التغيير عما يحدث من مخالفات للعقد .

إضافة إلى هاته المكونات فإن العقود الدولية تصاغ عادة على أساس لوائح وشروط التجارة الدولية (إنكوترمز) وعلى أساس التحكيم في التجارة الدولية (بمعنى إمكانية تسوية المنازعات) وتضم في طياتها البنود الآتية: الديباجة، تعاريف، الواجبات والحقوق، التواصل والوثائق، الأسعار، شروط الدفع، العقوبات، مقياس قاهرة، التراخيص والأذون الرسمية، تسوية المنازعات، اللغة، وشروطاً أخرى).

3- مزايا إبرام عقود التجارة الدولية:

يوفر قانون التجارة الدولي عدة مزايا للعقود الدولية أهمها¹:

- يتيح توحيد قانون التجارة الدولية اعتماد عدة وسائل في مجال المعاملات التجارية، أهمها العقود النموذجية الدولية، ذلك أن عدم توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية من شأنه أن يؤدي إلى نتائج عكسية ينجم عنها انخفاض في حجم التجارة الدولية؛

- إن ظهور الشروط العامة للتسليم أو للبيع ومختلف أشكال العقود النموذجية، إضافة إلى توحيد المصطلحات التجارية وتجميع العادات التي تسود بين التجار، قد ساهم بشكل كبير في تطوير قانون التجارة على المستوى الدولي؛

¹- بالعجين خالدية، مرجع سبق ذكره، ص 64 .

- تعتبر العقود النموذجية خير وسيلة للتوحيد، على اعتبار أن الاتفاقات الدولية لا تتلاءم مع سرعة الحياة التجارية، كونها تتطلب وقتا طويلا من أجل إعدادها وعرضها في مؤتمرات لمناقشتها، والوصول إلى صيغة مقبولة من أغلبية الأطراف ثم التوقيع عليها، ومع ذلك لا تعتبر نافذة إلا بمصادقة عدد من الدول تتوفر فيها صفات معينة تشير إليها الاتفاقية وتختلف بحسب الموضوع الذي تعالجه. بينما العقود النموذجية فإن وضعها يراعي إيجاد حلول للمشاكل العملية التي يصادفها المتعاملون، بالإشارة إلى تفاصيل العملية التي يصعب على المشرع الوطني أو الدولي التنبؤ بها، كما أن طبيعة القاعدة التشريعية بما تتصف به من عمومية لا يمكنها أن تتضمن جميع الحالات المتوقعة حصولها، لذلك كانت عقود التجارة الدولية أكثر استجابة للواقع العملي، نظرا لما تتمتع به من مرونة في مواجهة معظم المشاكل الممكن حدوثها، حيث يسعى رجال الأعمال عادة الوصول إلى صيغة مناسبة للتعاقد، تراعي مصالح مختلف الأطراف، دون البحث عما إذا كانت تتفق مع قاعدة تشريعية وطنية أو دولية، ومن ثم يصبح العقد التجاري الدولي فعلا هو قانون المتعاقدين.

4- أنواع عقود التجارة الدولية:

تنوع عقود التجارة الدولية بتعدد أشكالها واتساع مجالات تطبيقها، حيث يلعب كل شكل منها دورا هاما على صعيد المبادلات التجارية الدولية، ومن اهم تلك العقود وأكثرها انتشارا في مجال التجارة الدولية، نذكر ما يلي¹:

4-1- عقد البيع الدولي للبضائع:

عقد البيع الدولي للبضائع هو عبارة عن عقد يبرمه طرفان من دولتين مختلفتين على بضاعة سوف يجري نقلها من البائع إلى المشتري، مقابل ثمن يتم تسديده بطرق محددة.

¹- وناس فخر الدين، شروط ومبادئ صياغة عقود التجارة الدولية، جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي، الجزائر، (2020/2019)، ص ص

وانطلاقاً من هذا يعتبر عقد البيع الدولي بمثابة الدعامة الرئيسة للتجارة الدولية في جميع البلدان مهما كان نظامها القانوني أو مستوى التنمية الاقتصادية فيها، لذلك فقد بذلت بعض الهيئات مجهودات كبيرة بغية وضع قواعد دولية موضوعية وموحدة تخضع لها مباشرة عقود البيع الدولية، من بينها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص "Unidroit"، والذي أولى اهتماماً لعدة مسائل في القانون الخاص تتعلق بموضوعات التجارة الدولية ومن أهمها البيوع الدولية، حيث أسفرت جهوده في هذا المجال على توقيع اتفاقيتي لاهاي سنة 1964م، والتي تضمنت كلا منها قواعد موحدة للبيوع الدولية، لكن ورغم الجهود التي بذلت في إعداد اتفاقيتي لاهاي إلا أنها باءت بالفشل في تحقيق الغرض المقصود منها، إذ لم يصادق عليها سوى عدد قليل من الدول، ومع ذلك لم تتوقف هذه المجهودات بسبب فشل اتفاقيتي لاهاي بل تعدت إلى إيجاد اتفاقية جديدة لتحقيق الأهداف المرجوة، فأوكلت المهمة إلى لجنة التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة: "Unictral" التي تصدت للقيام بهذه المهمة فشككت مجموعة عمل لوضع قانون موحد للبيوع الدولية، على أن هذه المجموعة لم تبدأ من فراغ وإنما اتخذت من اتفاقيتي لاهاي سنة 1964م أساساً لعملها، في وضع قانون موحد يكون مقبولاً بقدر الإمكان من عدد كبير من الدول، وفي عام 1976م أتمت مجموعة العمل وضع مشروعين اتفاقيتين، الأولى تمثلت في تكوين البيع والثانية لآثاره، وناقشت اللجنة المشروعين في دورة انعقادها عام 1978م، وأدجمتهما في مشروع اتفاقية واحدة، بحيث صار كل مشروع جزءاً مستقلاً، وبعدها أقرته الجمعية العامة للأمم المتحدة وأحالته إلى مؤتمر دبلوماسي انعقد في فيينا عام 1980 انتهى بالتصديق وتبج عنه الاتفاقية التي عرفت باتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، وحظيت الاتفاقية بعد ذلك بقبول واسع من الدول مما جعلها من أكثر الاتفاقات الدولية نجاحاً.

وفضلاً عن ذلك فإن اتفاقية فيينا سنة 1980م لم تعرف عقد البيع، وإنما اكتفت بتحديد الالتزامات الرئيسية لطرفيه، فنصت على أن البائع يجب أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها، وأن يتقل ملكية

البضائع على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية، كما نصّت على أن المشتري يجب عليه أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها .

4-2- عقود الوكالات التجارية:

يطلق لفظ الوكالة التجارية في الواقع على عدد معتبر من العقود التي تقوم على فترة الوساطة بين المنتجين والمستهلكين، والتي يلتزم فيها أحد الطرفين بتوزيع منتجات أو خدمات الطرف الآخر، فيوصف القائم بعملية التوزيع بالوكيل التجاري، أو الوكيل بالعمولة، أو الممثل التجاري، تبعا لطريقة تعاقد هذا الوسيط مع الغير، وطبيعة حقوق والتزامات هذا الشخص، ويشترط لاعتبار الوكالة تجارية أن يكون محل نشاط الوكيل القيام بالأعمال التجارية لحساب الموكل، أيا كانت الطريقة التي يتبعها في هذا الشأن، كما يجب أن يحترف الوكيل ممارسة هذا النشاط بصورة منظمة ومستمرة، مع التزامه بتنفيذ الوكالة والقيام بالعملية التي كلف بها .

وتعرف عقود الوكالات التجارية على أنها العقود التي تقوم فيها الشركات بتوكيل بيع السلع والخدمات بواسطة الوكيل، على أن يتم توقيع العقد لمصلحة وباسم الوكيل، ويتحصل الوكيل على نسبة عمولة جراء كل صفقة تجارية يبرمها، مثل عقود توكيل بيع السيارات، كما تلعب هذه العقود دورا هاما بسبب تزايد النشاط التجاري في العصر الحديث، واتساع نطاق الخدمات التي تتطلبها التجارة الدولية، حيث يصعب أن تتعامل الشركات مع المستهلك مباشرة بل تفضل أن يكون ذلك عبر طبقة من الوسطاء، لذا برزت صورا متنوعة من العقود عبر دول مختلفة، من أهمها: عقد الوكيل التجاري، عقد الوكيل بالعمولة، والممثل التجاري .

4-3- عقود نقل التكنولوجيا:

ظهر مصطلح التكنولوجيا في سبعينات القرن الماضي، ثم ذاع صيته في الدول النامية لما له من دور كبير في تطوير الصناعة وتحقيق رفاهية الأفراد، حتى أصبحت هذه العقود محلا لاهتمام حكومات الدول

على المستوى الدولي، وبات من المؤكد أن التكنولوجيا مصدر قوة الدول الكبرى، ومن ثم اهتمت الدول المتقدمة منذ نهاية القرن التاسع عشر بضمان وحماية وصيانة الحقوق القانونية المتعلقة بتكنولوجيا التصنيع، فعلى سبيل المثال أنشأت هذه الدول جهات خاصة تتولى تنظيم تسجيل وحماية براءات الاختراع، على نحو يتضمن عدم الاستعمال أو الاعتداء على هذه الحقوق بشكل غير قانوني .

وانطلاقاً من هذا يعرف عقد نقل التكنولوجيا عموماً على أنه اتفاق يتعهد بمقتضاه (مورد التكنولوجيا) بأن ينقل بقابل معلومات فنية غير قابلة للتسجيل أو غير مسجلة، والمستخدم في الصناعة والتجارة أو أي نشاط آخر، إلى (مستورد التكنولوجيا) لاستخدامها في طريقة فنية خاصة، بإنتاج سلعة معينة أو تطويرها، أو تركيب أو تشغيل آلات وأجهزة أو لتقديم خدمات .

كما تجدر الإشارة إلى أن عقود نقل التكنولوجيا تعد من العقود طويلة الأجل، الأمر الذي يزيد من احتمالات حصول أحداث غير متوقعة، على عكس العقود الدولية الأخرى التي تتسم بالبساطة، على غرار عقود التصدير والاستيراد للبضائع والتي يتم تنفيذها في وقت اقصر نسبياً .

4-4- عقود الامتيازات التجارية:

عقد الامتياز التجاري هو ذلك الاتفاق الذي توجر بمقتضاه شركة أو مؤسسة مشهورة لمستثمر داخل الدولة أو خارجها، علامتها التجارية ونظامها الإنتاجي والتسويقي والإداري، مع وجوب التزام الأخير بتنفيذ كافة شروط الشركة المؤجرة من تعليمات، وتبني نفس السمات في التصميم الخارجي للمكان وأساليب الخدمة، وأن يتم مزاولة النشاط داخل الإطار الجغرافي المتفق عليه، كما يجوز له إضافة بعض المنتجات التي تناسب طبيعة السكان في منطقته، وذلك بالاتفاق مع الشركة المؤجرة التي تتقاضى بدورها مبلغاً معيناً، بالإضافة إلى نسبة من الأرباح .

ومن هنا يعد هذا النوع من عقود التجارة الدولية أحد أشكال عقود التراخيص، لكونه يمكن المرخص له من أن يطرح منتجاته في سوق جديدة، باستعمال اسم المرخص وعلامته التجارية فيستفيد من شهرتها،

فضلا عن استفادته من الأسرار الصناعية والمعلومات الفنية والتكنولوجية والمساعدات التي يقدمها المرخص.

كما يحقق هذا العقد الانتشار الدولي للشركات الكبرى، ويساعد صغار المنتجين على الاستثمار في المعارف الفنية والعلامات التجارية لتلك الشركات، التي تمنحهم التدريب الفني والتسويقي والإداري، إضافة إلى أبحاث التطوير وتطبيقات التكنولوجيا الحديثة.

5- آثار عقود التجارة الدولية:

تتضمن معظم العقود الدولية شروطا خاصة تختلف بأسبابها وتبيراتها، عن تلك المعارف عليها في النظرية العامة للالتزامات والعقود، لا سيما فيما يتعلق بالمنازعات الناجمة عن تنفيذ تلك العقود وتفسيرها، فإذا حصل عرض الأمر على القضاء، فإنه يطبقها مباشرة دون الحاجة إلى أعمال قاعدة الإسناد المعروفة في القانون الدولي الخاص، ومن ثم سيقضي على مشكلة تنازع القوانين في العلاقات ذات الطابع الدولي، والهادفة إلى حماية مصالح المستثمرين والتجارة الدولية، لذا يترتب على العقد التجاري الدولي شرطين أساسيين هما شرط الثبات التشريعي وشرط اللجوء إلى التحكيم¹.

5-1- شرط الثبات التشريعي:

تنصّ معظم العقود الدولية على شرط إقصاء أي تعديلات تلحق بالقانون الوطني للدولة المتعاقدة وعدم سريانها حفاظا على التوازن التعاقدية، فيما لو تمّ اعتباره القانون الواجب التطبيق على العقد، طبقا لإرادة الأطراف المتعاقدة، حيث يهدف هذا الشرط إلى الحيلولة دون إقدام الدولة المتعاقدة على تعديل بنود العقد المبرم بإرادتها المنفردة، ومن ثم يحقق الحماية والأمان القانوني للطرف الأجنبي المتعاقد معه، من حيث رضائه بالخضوع إلى قانون محدد وثابت ومعروف منذ إبرام العقد لحين انقضائه، ورغم ذلك

¹- بالعجين خالدية، مرجع سبق ذكره، ص ص 62- 63.

يلاقي أحيانا هذا الشرط معارضة واسعة من بعض الأوساط السياسية والفقهية، نظرا لعدم توافقه مع مبادئ السيادة الدائمة للدول على مصادرها الطبيعية .

5-2- شرط اللجوء إلى التحكيم:

لا يكاد يخلو أي عقد تجاري دولي من النص على شرط الاختصاص القضائي وخصوصا شرط التحكيم، فقد خولت صراحة معظم العقود النموذجية في بنودها، سلطة الفصل في المنازعات الناجمة عنها إلى قضاء التحكيم، نظرا للمزايا العديدة التي يوفرها من حيث السرعة والسرية والتخصص المهني، ودرءا للخطر الكامن في انحياز القضاء الوطني لهذا الطرف أو ذاك، كما أن الدولة تتمتع بالحصانة القضائية، التي تمنع القضاء الأجنبي من النظر في المنازعات التي تكون طرفا فيها بصفتها السيادية، وقد تنفق الأطراف المتعاقدة على إحالة نزاعاتها الناجمة عن العقد، إلى هيئة تحكيم مؤقتة يتم تحديدها وإجراءات تحكيمها في نصوص العقد، أو يتم الاتفاق بشأنها بعد حدوث النزاع (مشارطة التحكيم)، أو باللجوء إلى هيئة تحكيم دولية مؤسسة مسبقا .

المحور الثاني

عمليات التفاوض، النقل والتأمين

في التجارة الدولية

تمهيد:

تشكل المفاوضات في عقود التجارة الدولية مرحلة هامة لإبرام معظم العقود، نظرا لما تتسم به هذه الأخيرة من تعقيد، فالأصل في تلك المفاوضات وفقا لمبدأ سلطان الإرادة وحرية التعاقد، هو حرية التفاوض، إذ لا إلزام ببدء التفاوض لإبرام عقد ما، كما ويجوز العدول عن المفاوضات أو قطعها في أي وقت ولو في مرحلة متقدمة منها، كلما اتضح أن الشروط المطروحة للتعاقد ليست مناسبة، لذا فإن أطراف العقد التجاري الدولي تكون في مواجهة اعتبارات متناقضة خلال مرحلة التفاوض، إذ قد يرغب أحد الأطراف في أن تبقى إرادته حرة بشأن مسألة متابعة التفاوض من عدمه، في حين يرغب الطرف الآخر في الحصول على ضمانات كافية قبل الدخول في مفاوضات وإمكانية الاستمرار فيها بهدف إبرام العقد المقترح، فضلا عن أن حماية أحد الأطراف لا يقتصر على المعلومات التجارية المتبادلة فحسب، بل يمتد ليشمل مسائل أخرى مرتبطة بالجوانب المادية والعملية، أي بكيفية حماية الأطراف المتفاوضة من مخاطر ضياع النفقات التي تتكبدها الأطراف نظير انتقال الوفود للتفاوض وإقامتهم، إضافة إلى مخاطر تفويت فرصة التعاقد مع الغير سواء كان ذلك بسوء نية من الطرف الآخر أو بغير قصد .

ويزداد الأمر تعقيدا في مجال التجارة الدولية مع بداية تنفيذ إجراءات العقد التجاري الدولي، وتحديدًا في اختيار وسيلة النقل المناسبة للبضاعة، وما يتطلبه النقل الدولي من وثائق متعددة وتكاليف باهضة، وما قد يترتب عنه من مخاطر وجب التأمين عليها، سواء تعلق ذلك بالبضاعة أو بوسيلة النقل التي تقلها .

أولا- عملية التفاوض في مجال التجارة الدولية

إذا كان العقد فيما مضى يتم إبرامه بطريقة بسيطة وسريعة، تتناسب مع طبيعة المعاملات التي كانت سائدة آنذاك، حيث يقوم أحد الطرفين بتوجيه إيجاب بسيط إلى الطرف الآخر، ثم ما يلبث هذا الأخير أن يقبل ذلك الإيجاب فيوقع العقد وينتهي الأمر، فإن العقد التجاري الدولي ونظرا للزيادة المستمر في حجم التبادل التجاري، وما رافقه من تطورات اقتصادية وتكنولوجية هائلة، لم يعد بتلك البساطة، بل

أصبح يتسم بالتركيب والتعقيد، كون أغلب العقود الحديثة في التجارة الدولية، تصدر عن مشروعات عملاقة وتنصب على عمليات مركبة ومليئة بالتعقيدات الفنية والقانونية، وتقدر قيمتها بأموال طائلة، ومن ثم تنطوي على مخاطر كبيرة بالنسبة لأطرافها، لذلك أصبح من غير الممكن إبرام تلك العقود بطريقة بسيطة وسريعة، وإنما بات من الضروري أن يسبق إبرامها مراحل من المفاوضات الشاقة، والتي تستغرق في كثير من الأحيان وقتاً طويلاً، قد يمتد لسنوات عديدة، ويتطلب إجراؤها نفقات باهضة، وهي ترتبط أساساً بمناقشة وتحديد شروط العقد، لذلك غالباً ما يقوم بهذه المهمة فريق يضم أعضاء من مختلف التخصصات المتصلة بالجوانب الفنية والمالية والقانونية للعقد .

وعليه تعتبر عملية التفاوض من أهم مراحل العقد على الإطلاق، حيث تحدد فيها الملامح العامة لنطاق حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة، إذ يدخل هؤلاء في مناقشات مكثفة حول سعر البضاعة وطريقة التسليم واختيار طريقة الدفع ووسائل الشحن، إضافة إلى وقت التنفيذ وضمائنه وغيرها من الأمور التفصيلية للعقد، وجزاء الإخلال بالتزامات التي تنشأ عنه .

وقياساً على هذا ثمة التزامات تترتب على عملية التفاوض في التجارة الدولية، يقع عبؤها على عاتق الأطراف المتفاوضة، ومن أهمها: الالتزام بالتفاوض بحسن النية، الالتزام بالإعلام، والالتزام بالمحافظة على السرية خلال المفاوضات¹ .

1 - الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية:

يقصد بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، تكريس مبدأ حسن النية قبل التعاقد، والذي يفرض على المفاوض في العقد التجاري الدولي (طالب التعاقد)، التزاماً إيجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب في التعاقد معه، ذلك أن حسن النية يقتضي أن تكون المفاوضات ساحة للتعامل بأمانة وثقة وليس ساحة للأكاذيب والخداع.

¹- ذكرى محمد حسين واستبرق محمد حمزة، إلزامية الأطراف بالمفاوضات في عقود التجارة الدولية، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 4، السنة 6، ص ص 285-286.

وتعرف حسن النية في الفقه القانوني على أنها " الأمانة بالفعل ومراعاة المعايير التجارية المعقولة بشأن التعامل النزيه في التجارة"، كما عرفت كذلك على أنها " التعامل بصدق واستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقى ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم التفاوض من أجلها والتزم بها كلا الطرفين، بحيث لا تؤدي إلى ضرر الطرف الآخر دون مسوغ (سند أو إطار) قانوني، بل يتوصل كل طرف إلى حقه بأمانة".

وعليه يمكن القول بأن الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو شعور بالثقة والأمان، نابع من الالتزام بقواعد القانون والأخلاق، يسود طيلة مرحلة التفاوض والإبرام والتنفيذ للعقد التجاري الدولي، حتى يتحصل كل طرف على حقه.

وانطلاقاً من هذا يتبين أن الهدف من التزام أطراف عقود التجارة الدولية بحسن النية عند التفاوض، هو إقامة نوع من التوازن المقبول، بين مبدأ الحرية التعاقدية، الذي لا يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي، وبين توفير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية عند التفاوض، بحيث يكون كل مفاوض حريصاً قدر الإمكان، على مصالح المفاوض الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية، كون مبدأ حسن النية الذي فرضه المشرع في تنفيذ العقود، لا يقتصر على مرحلة التنفيذ فحسب، بل يمتد سلطانه ليشمل مرحلة المفاوضات أيضاً.

ومن الناحية التشريعية يتحدد نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في جانبين اثنين، أولهما موضوعي والثاني زمني، إذ يتحدد النطاق الموضوعي من خلال ما يتطلبه الالتزام بالتفاوض بحسن النية، من اتخاذ الأطراف موقفاً إيجابياً أثناء التفاوض يتمثل في التعاون مع المتفاوض الآخر، والذي يتجسد في التشاور والمشاركة في إعداد عملية التفاوض، وتحديد مكانها وزمانها، والتراضي على تحديد الخبراء الفنيين والاستشاريين، ومن ثم يكون لدى المفاوض الآخر، الرضا المستنير للاستمرار في المفاوضات حتى

نهايتها، بإبرام العقد محل التفاوض أو يوصله إلى قناعة تامة بالعدول عن المفاوضات فيما إذا كان التعاقد ليس في مصلحته، مما يحقق نفعاً متبادلاً للطرفين، دون أن يرهق أحدهما الآخر.

هذا وتنوع صور التعاون بين أطراف التعاقد لإثبات حسن النية، تبعاً لظروف التجارة الدولية ومنها¹:

- عدم الإصرار على تحديد أماكن التفاوض تستدعي السفر والإنفاق دون مبرر؛
- إبداء المرونة في مناقشة جدول الأعمال والامتناع عن التصلب عند عرض الآراء؛
- اجتناب تقديم العروض المبالغ فيها بهدف إفشال المفاوضات أو دفع المتعاقد الآخر إلى رفض العرض المقدم؛

- عدم الرفض غير المبرر لتعيين خبير أو أكثر لحسم مسألة معينة مختلف فيها؛

- احترام العادات والأعراف التجارية السائدة في المعاملات الدولية؛

- في حالة العزم على قطع المفاوضات لأي سبب كان يتوجب إخطار الطرف الآخر في الوقت المناسب.

أما من حيث النطاق الزمني للالتزام بالتفاوض بحسن النية، فإن هذا النطاق يمتد من بدء التفاوض مروراً بمرحلة التفاوض، بل وإلى مرحلة ما بعد التفاوض، فيعد الطرف قد أخل بالالتزام بالتفاوض بحسن النية، إذا دخل في التفاوض وليس لديه نية على الإطلاق في إبرام عقد عند نهاية المفاوضات، وإنما يقصد معرفة بعض الأمور عن يتفاوض معه مثلاً، أو أن يدخل في مفاوضات مع أكثر من طرف وهو يعلم مسبقاً أنه لن يتعاقد إلا مع أحدهم، كما ويمتد نطاق هذا الالتزام إلى ما بعد انتهاء المفاوضات حتى وإن لم تنته بعقد، إذ يعد من قبيل الإخلال بالتفاوض بحسن النية بعد انتهاء المفاوضات أن يقوم أحد الأطراف بالتشهير بسمعة الطرف الآخر، وذلك لتبرير عدوله عن إبرام العقد.

¹- ذكرى محمد حسين وآخرين، مرجع سبق ذكره، ص 292.

وعلى هذا الأساس فإن الالتزام بالتفاوض بحسن النية، يعد التزام رئيس يقع على عاتق طرفي المفاوضات في العقد التجاري الدولي، بحيث لا يستطيع المفاوض دفع المسؤولية عن نفسه، بإثبات أنه بذل كل ما في وسعه لكي يكون حسن النية في التفاوض إلا أنه لم يستطع، كما لا يجوز التفاوض بشكل صوري (مظهري)، أو لغرض الحصول على معلومات أو تفويت فرصة على المتعاقد الآخر أو استطلاع السوق دون نية حقيقية في التعاقد أو الانسحاب من المفاوضات دون مبرر مشروع، فهي تعد من التصرفات التي تمثل إخلالاً واضحاً بالثقة المشروعة، التي تولدت لدى الطرف الآخر، خاصة إذا صدرت من طرف مفاوض محترف أو مهني، وترتب عنها ضياع فرصة إتمام العقد محل التفاوض أو التعاقد مع آخرين في وقت مناسب .

2- الالتزام بالإعلام في مفاوضات التجارة الدولية:

يعد الالتزام بإعلام المفاوض الآخر الراغب في التعاقد معه، عن محل العقد التجاري الدولي والبيانات المتعلقة به، التزام منفصل أو مستقل عن العقد، ينشأ في المرحلة السابقة عن إبرامه، كي يتيح للمفاوض رضاً حراً يستطيع من خلاله أن يحدد موقفه، فإما أن يمضي على إبرام العقد، أو أن يلغي الصفقة برمتها، وذلك من خلال إلزام المفاوض الراغب في التعاقد بالإدلاء إليه بكافة المعلومات والبيانات، ليكون على دراية بكافة تفاصيل العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه .

فيعرف البعض الالتزام بالإعلام على أنه " الالتزام الذي بواسطته ينبه أحد أطراف العقد الطرف الآخر على مخاطر التعاقد ومنافعه، فيجعله على بينة من ظروف التعاقد، ليكون خياره بالتعاقد قائماً على معرفة تامة بسبب التزامه" .

ويعرفه البعض الآخر على أنه " إخطار أو إعلام أو تحذير أحد المتعاقدين الذي يكون في مركز أقوى من المتعاقد الآخر، للطرف الآخر، بكافة البيانات عند إبرامه للعقد، ليساهم في تكوين رضاه حر مستنير، ويمكن بذلك للمتعاقد الضعيف من الإقدام على إبرام العقد، أو التحلل منه إذا شاء، ثم إيجاد نوع من

التعاون بين الطرفين لتنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه، وبطريقة تتفق مع موجبات حسن النية في التعامل، وحماية الثقة المشروعة في العقد"¹.

وعليه يمكن القول أن الالتزام بالإعلام في التفاوض هو التزام من قبل أطراف العقد بتقديم كافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالصفقة التجارية، بما يمكن كل طرف من الإقدام على إبرام العقد من عدمه بكل ثقة وحرية.

انطلاقاً من هذه التعاريف وغيرها يتضح أن هذا الالتزام ينشأ وينفذ في مرحلة المفاوضات، إذ يتمتع فيه أحد الأطراف بمميزات خاصة، تتمثل في امتلاك ناصية التكنولوجيا والمعرفة والعلم بكافة العناصر الجوهرية في التعاقد، وبذلك يقع عليه عبء إعلام الطرف الآخر بكافة المعلومات التي لا يتسنى له معرفتها بسهولة، وحينها يتخذ كل طرف قراره بقبول التعاقد بناءً على ما توفر لديه من معلومات وما يتوقعه من حقوق والتزامات، حتى يتسم التفاوض بالشفافية والنزاهة، كما أن هذا الالتزام من شأنه تحقيق التكافؤ في المراكز العقدية، والمساواة في العلم بالبيانات بين المتعاقدين، خاصة بعد التطورات التي أدت إلى ظهور المشروعات العملاقة، وإلى ظهور شبكات ضخمة ومنظمة للتوزيع والتسويق تتسابق في إيجاد وابتكار كل ما هو جديد لجذب الزبائن إليها، حيث أدى ذلك إلى عدم توازن واضح بين طرفي العلاقة التعاقدية، وبذلك وجب أن يلتزم المفاوض بالإفصاح والكشف عن المخاطر التي تصاحب العقد التجاري الدولي المراد إبرامه، وعن المخاطر التي قد تعرقل انتفاع المفاوض الآخر بالمعرفة الفنية محل العقد، وكذلك أحكام القانون الوطني التي قد تعرقل انتقالها.

ويتضح مما سبق أن الهدف من الالتزام بالإعلام في مفاوضات التجارة الدولية، يكمن في مواجهة التفاوت بين المفاوضين إزاء المعلومات وتنوير رضاء من لا يعلم منهما، وانطلاقاً من هذا يتحدد نطاق هذا الالتزام من الناحية القانونية في الطرف المهني، والذي يعد بحسب الأصل المفاوض المدين بهذا الالتزام، غير أن

¹- مرتضى جمعه عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، 2010، ص .

هذا الأمر تم تقييده بشرطين أساسيين¹: أما الشرط الأول فيتمثل في علم المفاوض بالمعلومات وبضرورتها للتعاقد، إذ من غير المعقول أن يلتزم المفاوض بإعلام الطرف الذي يريد التفاوض معه، بمعلومات هو يجملها أصلاً، كما قد تكون المعلومات ضرورية للمفاوضات ذاتها، إلا أنه يتمتع عن تزويد الطرف الآخر بها، كما لو أخفى علمه بقرار السلطات المختصة (غير المعلن) بحظر إصدار التراخيص اللازمة لتنفيذ العقد التجاري، فمثلاً في عقود نقل التكنولوجيا يكون المفاوض ملزماً بإطلاع الطرف الآخر على جميع عناصر المعرفة الفنية أثناء المفاوضات، لإقناعه بجدوى هذه المعارف، إلا أنه في بعض الأحيان قد يصر على عدم الكشف عن بعض الأسرار خوفاً من أن يؤدي ذلك إلى إلحاق ضرر به، أو أن ثقته بالطرف الآخر ليست كبيرة، وهو ما يقود إلى انصراف الطرف الآخر عن التعاقد، كونه لم يستطع تحديد مدى ملائمة التكنولوجيا محل المفاوضة للغرض الذي يصبو إليه، وبناءً عليه فإن طبيعة هذا الالتزام تختلف حسب طبيعة المعلومات التي يلتزم المفاوض المدين بإعلانها، خاصة عندما يكون مهنياً أو حرفياً يتعامل مع شخص عادي، في حين يتمثل الشرط الثاني في جهل المفاوض الآخر للبيانات والمعلومات اللازمة لتكوين الرضا، إذ لا ينبغي أن يكون لهذا الأخير صفة الدائن بهذا الالتزام، عندما يتعلق الأمر بمعلومات يعرفها أو يمكنه معرفتها عن طريق الاستعلام عنها، وأن جهله هذا يجب أن يكون مشروعاً، حيث لا يكفي أن يدعي عدم معرفته لها، بل يجب أن يثبت عدم قدرته على الإحاطة بتلك المعلومات رغم بحثه واستعلامه عنها، كما وقد يتم الإعلام مباشرة أثناء المفاوضات أو كتابةً أو توثيقاً يلحق بالعقد التجاري الدولي، ويسمى حينذاك بالإعلام المحصّن، ومن البيانات والمعلومات الهامة التي تدرج في نطاق الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية، تلك التي تتعلق بالصفات المادية للشيء محل التعاقد وما به من عيوب، وكذلك بالحالة القانونية له، سيما ما يتصل بموضوع ملكيته، وما له وما عليه من حقوق للغير.

¹ ذكرى محمد حسين، مرجع سبق ذكره، ص 307-310.

3- الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية:

تطلب عملية التفاوض في عقود التجارة الدولية، الكشف عن عناصر المعرفة الفنية لإقناع المفاوض المتلقي بجدوى هذه المعارف لمشروعه، وليمكن هذا الأخير من تقدير قيمة تلك المعرفة الفنية التي يتعاقد عليها ومدى احتياجه لها، وهنا قد يتعرض المانح لخطر إمكانية قيام المتلقي بإفشاء تلك الأسرار للآخرين، على نحو يضر بمصلحه، كما قد يقوم باستخدامها بنفسه لأغراض أخرى، ومن هنا تتضمن بنود عقود التجارة الدولية عادة، شرطا يتعهد بموجبه المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات المنقولة إليه .

يذهب بعض الفقه إلى تعريف الالتزام بالسرية على أنه "عبارة عن معلومة ذات صفة شخصية أو موضوعية، تقتضي مصلحة الشخص - المعترف بها قانونا - أن يظل نطاق العلم بها محدودا"، كما يعرفه البعض الآخر على أنه "معلومات أو صيغ أو نماذج أو برامج أو أسلوب أو تقنية أو وسيلة، بحيث يكون لكل ذلك قيمة اقتصادية مستقلة فعلية أو محتملة، وأن يحاط بوسائل معقولة طبقا للظروف حفاظا على سرية وأن يكون غير متوفر للعامة" .

وقد عرفته المحكمة الفرنسية العليا بأنه "أي وسيلة تصنيع أو صيغة أو آلة أو معلومات، ذات قيمة اقتصادية أو عملية، تستخدم في الأعمال التجارية، والتي تعطي صاحبها ميزة تنافسية على هؤلاء الذين لا يعرفونها" .

وانطلاقا من هذا يمكن تعريف الالتزام بالسرية في عقود التجارة الدولية على أنه تعهد الطرف المتلقي على عدم إفشاء أو استخدام لأغراض تجارية، أي معلومة ذات قيمة شخصية أو اقتصادية، يقدمها له الطرف المفاوض، ويخصه بها عن غيره من المنافسين .

وانطلاقا من هذا فإن المقصود بالسرية ليس هو مجرد إجراء المفاوضات في كتمان وغير علانية، بل السرية في المعلومات الفنية أو الهندسية أو الكيماوية، وغيرها من صور المعلومات المختلفة التي تكون محلا لعقود التجارة الدولية، حيث يستوي في ذلك أن يكون العقد أبرم أم لم يبرم، ويترتب على الإخلال

الحق في التعويض لصاحب تلك الأسرار، يشتمل المنافع التي حصل عليها الطرف الآخر جراء استخدام أو إفشاء تلك الأسرار .

ومن الناحية القانونية يتحدد نطاق الالتزام بالسرية في عقود التجارة الدولية، من خلال ثلاث جوانب أساسية هي: الأشخاص، الموضوع والزمان . فبالنسبة لنطاق هذا الالتزام من حيث الأشخاص، فهو لا يقتصر على مستلم المعلومات حصرا، بل يمتد ليشمل أعضاء فريق التفاوض باعتبارهم تابعين له، وكل من يتصل به بصفة عرضية، إذ يتعين أن يتحمل الجميع ذات الالتزام، ولهذا يتعين على أطراف المفاوضات، تحديد الأشخاص الذين بإمكانهم الاطلاع على المعرفة الفنية، ومن ثم سيكونون ملزمين بالمحافظة على سرية تلك المعلومات .

أما نطاق هذا الالتزام من حيث الموضوع، فإنه يقتصر على نوعين من المعلومات، يشتمل النوع الأول منهما على تلك التي أسبغ عليها صاحبها طابع السرية، على غرار الرسوم والبحوث والتصميمات التي تعد بمناسبة العقد محل التفاوض، أو تلك المعلومات المتعلقة بالحالة المالية لأحد الأطراف، بينما يقصد بالنوع الثاني منها تلك التي يؤدي الكشف عنها إلى ضرر مادي أو أدبي بالطرف الآخر، كالضرر الذي يمس السمعة المالية أو التجارية أو الحالة النفسية لأحد الأطراف جراء الكشف عن معلومات معينة .

وبالنسبة لنطاق هذا الالتزام من حيث الزمان، فيرتبط ببيان المدة التي يبقى فيها المفاوض المتلقي محافظا على سرية المعلومات، حيث يختلف أهل القانون بين من يرى أن الالتزام بالسرية ليس له مدة زمنية محددة، وبين من يرى أنه لابد من تقييد هذا الالتزام زمنيا، لأن عدم تحديدها في نظره يعد مغالاة في المحافظة على سرية المعلومات، خاصة وأن التطور التكنولوجي في العصر الحالي أضحى سريعا جدا .

مما سبق يتبين جليا أن عملية التفاوض في عقود التجارة الدولية تمر بمراحل صعبة، جراء ما يكتنفها من مخاطر، تنشأ نتيجة إخلال الأطراف المعنية بمبدأ الالتزام بالصدق والأمانة، مما قد يفضي إلى العدول عن إبرام العقد، وبالتالي اهتزاز عنصر الثقة والأمان بينهما، وربما الإضرار بمصالح أحد الطرفين، وقد زادا

الأمر تعقيدا تلك التطورات التكنولوجية المتسارعة، التي تحصل في بيئة الأعمال الدولية، وفي حال توفرت الظروف الملائمة للمفاوضات وكللت العملية بالتوقيع على العقد، حتى يتحول النقاش بين الطرفين إلى إجراءات تنفيذ العقد، ويبدأ التفكير بعناية في اختيار الوسيلة المناسبة لنقل البضاعة دوليا .

ثانيا - النقل في التجارة الدولية

تلعب عملية النقل دورا محوريا في التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي نظرا لتكلفتها الكبيرة، كما أن المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولية، لذلك توكل المهمة في اغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، لكن يبقى عليها اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة، وذلك من بين مجموعة الوسائل التالية:

النقل البري: عن طريق الشاحنات، النقل الجوي: لنقل البضائع الأكثر أهمية وذات الحجم الصغير كالطرود والرسائل، النقل البحري: ويمثل الحجم الكبير للعمليات الدولية حيث يسمح بانتقال السلع عبر القارات المختلفة، النقل بالسكك الحديدية: وتنظم هذه الوسيلة عبر الاتفاقات الدولية لنقل البضائع والتي تحكم العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وتنظم طرق السكك الحديدية، النقل عبر البريد: حيث لا يمكن أن تتجاوز الحمولة المرسلة أكثر من (2-5) كلف، النقل النهري: ويستعمل لنقل الرمل والحصى (المواد الثقيلة) .

1- العوامل المحددة لاختيار وسيلة النقل: تستند عملية اختيار وسيلة النقل المناسبة إلى عدة معايير

يجب مراعاتها والأخذ بها أهمها ما يلي:

- التكلفة: حيث يعرض الناقلون خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة؛
- سرعة وسيلة النقل: حيث أن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام البضاعة (الطلبية) في الوقت المحدد؛

- التغليف: تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل عموماً، حيث يكون التغليف للنقل البحري أكثر كلفة من النقل الجوي؛

- تأمين النقل: بالنظر للظروف الأمنية وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، فلا بد من تأمين عملية النقل في حد ذاتها، حيث عادة ما يكون قسط التأمين في النقل الجوي أقل مما هو عليه في الوسائل الأخرى؛

- مصاريف التخزين: عادة تكون مصاريف التخزين في النقل البحري أكبر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مساحات كبيرة؛

- الملائمة: وتعني مدى تناسب وملائمة وسيلة النقل المختارة مع طبيعة السلع المشحونة؛

- الكفاية: وهي مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من السلع والمنتجات بأشكالها المختلفة.

2- وثائق النقل:

تشمل على وثائق متعددة حسب تعدد وسائل النقل وأهمها ما يلي:

1-2- وثيقة النقل الجوي:

هي عبارة عن وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، وتحرر من طرف شركات النقل الجوي و تحت مسؤولية المصدر، وتعتبر بمثابة عقد قانوني توضح فيه مختلف أطراف العملية التجارية، وهو غير قابل للتفاوض ويعطي حق الملكية للمرسل إليه.

2-2- وثائق النقل البحري:

نميز فيها عدة أنواع نظراً لاحتواء النقل البحري أغلب عمليات التجارة الخارجية ومن أهمها:

1-2-2- بوليصة الشحن البحري: تعتبر بوليصة الشحن البحري كوصل لتسليم البضاعة، ترسل نسخة منها للمستورد لإظهارها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور من أجل تخليص البضاعة

من حوزة مصالح الجمارك، على أن تبقى نسخة منها لدى ربان السفينة، ليرجع بها بعد تفرغ السلع، كما يقوم المصدر بإرسال نسخة إلى المستورد بطريقتين مختلفتين ليضمن وصول إحدهما إليه، وأهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن البحري ما يلي:

اسم ربان السفينة، عدد الطرود المشحونة ووزنها، اسم الميناء المتجهة نحوه السفينة، اسم المستورد كاملاً وعنوانه، رقم وتاريخ تحرير البوليصة والتوقيع .

2-2-2 سند الشحن:

لا يعبر سند الشحن عن الإرسال الفعلي للبضائع، لكن يتم إصداره فقط من أجل مباشرة التعليمات الخاصة بالنقل، حيث يقوم الناقل بواسطة سند الشحن، إثبات هوية الأطراف المعنية والبضائع الواجب نقلها وأجرة الحمولة الواجبة الدفع، وذكر مبلغ التعويضات المترتبة عن هلاك البضاعة أو تلفها، أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فهو إذن وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسلم البضاعة إلى حين تسليمها .

يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل سند شحن كامل، سند شحن مسمى أو غير مسمى، كما يمكن أن يأخذ أحد الأنواع التالية: سند لأجل الشحن، سند شحن على الظهر، وسند الشحن المباشر .

3-2- وثائق النقل البري: يضم عدة أنواع على اعتبار تعدد وسائل النقل البري أهمها ما يلي:

2-3-1- النقل عن طريق السكك الحديدية:

هو عبارة عن وصل إرسال بسيط يثبت أن البضاعة قد أرسلت من الخارج عبر السكك الحديدية، ويحجر في ستة (06) نسخ بنفس اللون وتفرقها الرقام الموجودة عليها باللون الأحمر، أما النسخة الرابعة فتحتوي على عبارة " نسخة أصلية لرسالة النقل البري"، تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن

يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند يحرر الإزاميا لشخص مسمى ولا يمكن تداوله عن طريق التظهير.

2-3-2- رسالة النقل البري الدولي:

تنص الاتفاقات الدولية لنقل البضائع عن طريق البر، على مسستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، والتي تصدر بأشكال مختلفة نتيجة تنوع مؤسسات النقل البري.

2-3-3- الوصول البريدية:

هو وصل إرسال البضاعة عن طريق البريد والمواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محرر إجباريا لشخص مسمى، كما يستطيع البنك إرسال البضاعة تحت اسمه، وكغيره من الوثائق يشمل هذا الوصل على عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه وعنوانه، وزن الطرد، . . .

3- طرق التسليم ووسائل الشحن في التجارة الدولية:

هناك عدة مصطلحات يتم تداولها على نطاق دولي فيما يخص تسليم البضاعة، وتحديد تكلفة النقل في مجال التجارة الخارجية، كون هذه الأخيرة تمر بعدة مراحل قبل شحنها ثم استلامها من طرف المستورد.

3-1- مصطلحات التجارة الدولية للتسليم والاستلام (Incoterms):

قد يؤدي اختلاف الأعراف التجارية والنظم والتشريعات السائدة عبر الدول، إلى اختلاف تفسير التزامات أطراف العقود التجارية الدولية، مما قد يسبب لهم الدخول في منازعات دولية، تدفعهم للجوء إلى التحكيم الدولي، وما قد ينجر عنه من تكاليف إضافية وتضييع للوقت، فلأجل ذلك وبغية تسهيل إتمام إجراءات تنفيذ الصفقة التجارية الدولية، قامت غرفة التجارة الدولية (ICC: International Camber of Commerce) سنة 1936م بإصدار مجموعة قواعد عرفت باسم مصطلحات التجارة الدولية (Incoterms) ومرادفها باللغة الإنجليزية

Les conditions (International Commercial Terms) وباللغة الفرنسية (Internationales de Vente)، وهي عبارة عن قواعد عملت على تفسير أهم العقود المستعملة في التجارة الدولية على غرار (FOB, CIF, CFR)، حيث كان عددها في البداية تسعة (09) مصطلحات، وظلت هذه المجموعة سارية العمل بها حتى سنة 1953م، أين اضطرت المجموعة الدولية إلى مراجعتها، بما يتلاءم مع التطورات الجارية في الأسواق العالمية، فأصبحت تشمل عشرة (10) ببيع، وفي سنة 1967م ونظرا للتطور الذي حصل في مجال النقل بالحاويات والنقل متعدد الوسائط أضيف عقد (DAF) والذي يعني تسليم البضاعة عند الحدود)، وعقد (DDP) ويعني تسليم البضاعة خالصة الرسوم)، ثم أضيف في سنة 1976م نوع جديد وهو (Fob Airoport) بمعنى تسليم البضاعة إلى الناقل الجوي عند مطار الانطلاق)، ليضاف إليهما في سنة 1980م نوعين آخرين من البيع هما: عقد (CPT) بمعنى استلام البضاعة في مكان الوصول خالصة أجرة النقل)، وعقد (CIP) بمعنى استلام البضاعة في مكان الوصول خالصة أجرة النقل والتأمين).

وفي سنة 1990م عدلت قواعد الإنكوترمز مرة أخرى مع ظهور النظام الإلكتروني لتبادل المعلومات، وتم إضافة نوع جديد من البيع وهو عقد (FCA) بمعنى التسليم للناقل)¹. ثم تلى هذا التعديل تعديلات أخرى بمعدل مرة كل عشر سنوات تقريبا، حصلت في سنوات 2000م، 2010م، وآخرها تعديل سنة 2020م.

ويعد استخدام مصطلحات الإنكوترمز ضروريا جدا لتفادي اللبس وسوء التفاهم بين الأطراف المتعاقدة، الناتج عن اختلاف اللغة أو المصطلحات التي يستخدمها كل بلد، لذلك فهي تمثل لغة مشتركة في التجارة الدولية صيغت في شكل بنود أو قواعد معيارية تيسر لغة التواصل بين المتعاملين عبر مختلف القارات، لكنها لا تتمتع بالقوة الإلزامية، ولا تمثل انتقالا للملكية كونها متروكة لحرية الأفراد في التعامل بها،

¹- أحمد أسامة طرابلسي، عقد بيع Free on Board (فوب)، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر 1، 2013-2014، ص ص 2-3.

وذلك تحقيقاً لمبدأ سلطان "الإرادة"، وعلى الرغم من تعددها واختلافها إلا أنها تشترك في كونها تتضمن ما يلي:

- توزيع المستندات بين طرفي الصفقة؛
- شروط تسليم البضائع؛
- توزيع التكاليف المتعلقة بعملية الاستيراد والتصدير؛
- توزيع حجم المخاطر على طرفي البيع والشراء .

3-1-1- مفهوم مصطلحات التجارة الدولية (Incoterms):

تعتبر مصطلحات التجارة الدولية أداة لتفسير إجراءات تبادل السلع بين المصدر والمستورد وفق قواعد وكلمات موحدة، يتفق الطرفان بإرادتهما على استخدامها كشروط لإبرام العقود وإتمام البيع بالتسليم والاستلام في التجارة الدولية. وتمثل هذه المصطلحات في تلك المختصرات أو الرموز الدالة على الكيفية التي يتقاسم بها الطرفان مختلف التكاليف المتعلقة بتنفيذ الصفقة التجارية الدولية من جهة، وتحديد الطرف المسؤول عن تحمل المخاطر في كل مرحلة من جهة أخرى.

ومن الناحية اللغوية فإن مصطلح (Incoterms) هو اختصار للكلمات الإنجليزية (International Commercial Terms) والتي تعني باللغة العربية مصطلحات التجارة الدولية.

أما من الناحية الاقتصادية أو الاصطلاحية، فقد عرفتها غرفة التجارة الدولية على أنها "قواعد تحدد بموجبها في عقد البيع، مسؤوليات كل من المشتري والبائع عند تسليم واستلام البضائع، بمعنى أنها قواعد رسمية تحدد كيفية توزيع التكاليف والمخاطر بين أطراف العقد، فقواعد الإنكوترمز تدرج بانتظام في قلب عقود البيع على المستوى العالمي، لتصبح يوماً بعد يوم جزءاً أساسياً في اللغة التجارية"¹.

¹- بن عثمان فريدة، النظام القانوني للصنع والبيع التجارية الدولية، أطروحة دكتوراة علوم في القانون الخاص غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2016-2017، ص 117.

كما تعرف كذلك على أنها ' قواعد وقوانين دولية لتفسير المصطلحات والمفاهيم التجارية المثبتة من قبل الغرفة التجارية الدولية، أو هي تعبير عن المصطلحات التجارية الدولية المستخدمة في البيوع الدولية، ذلك أنها تنصرف إلى صيغ قانونية تجارية معروفة على الصعيد الدولي، تحدد ماهية التزامات طرفي عقد البيع الدولي بخصوص عمليات نقل البضاعة والتأمين عليها، والتعامل بشأن التخليص الجمركي، كما تستخدم بالإضافة إلى ذلك في حال نشوب نزاع تجاري، حيث تمثل الصيغة الوحيدة المستخدمة لحل النزاعات بين الأطراف"¹.

وتعرف أيضا على أنها " مجموعة القواعد العامة المعروفة لدى كل المتعاملين في مجال التجارة الدولية، والتي تسمح بتوزيع التكاليف والمخاطر بوضوح بين البائع والمشتري، عند إبرام وتنفيذ عقد البيع الدولي"². من خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن الإنكوترمز هي عبارة عن مجموعة القواعد والرموز، المستحدثة من قبل غرفة التجارة الدولية، تحت تسمية مصطلحات الجارة الدولية، بغية تشكيل لغة مشتركة تستخدمها جميع الأطراف المعنية بإبرام عقود التجارة الدولية، لتحديد بموجبها المسؤوليات المتعلقة بتحمل التكاليف المرتبطة بإجراءات تنفيذ الصفقة التجارية الدولية من شحن ونقل وتأمين وغيرها، وعلى عاتق من تقع المخاطر المحتملة في كل مرحلة من مراحل التسليم والاستلام.

3-1-2- أهمية مصطلحات التجارة الدولية:

تعكس التعديلات المنتظمة على إصدارات الإنكوترمز، مدى أهميتها في تسهيل عمليات التبادل التجاري الدولي، خاصة بعد انتشار المناطق الجمركية الحرة، وزيادة استخدام الاتصالات الإلكترونية في المعاملات التجارية، ومن ثم تجلى أهمية مصطلحات الإنكوترمز في كونها تأخذ بيد أطراف المبادلة لترشداهم على العناصر الآتية³:

¹- عمر سعد الله، مرجع سبق ذكره، ص 127 .

²- Haddad .S et autres , Les Incoterms : International Commercial Terms, Pages bleus édition, Algerie, 2009, P 8 .

³- محمد عبد الفتاح ترك، عقود البيوع البحرية الدولية، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت-لبنان، 2007، ص ص 11- 12 .

- طريقة الشحن من البائع (المصدر) إلى المشتري (المستورد)، مع توضيح طريقة اقتسام التكلفة فيما بينهما، بما في ذلك التخليص الجمركي على البضاعة، سواء كان ذلك عند التصدير أو عند الاستيراد؛
- تحديد مكان تسليم البضاعة من قبل المصدر واستلامها من قبل المستورد، حيث من الطبيعي أن ينعكس ذلك على السعر بالارتفاع كلما زادت واجبات ومسؤوليات المصدر، وبالتالي فبمجرد أن تنتهي مسؤوليات وواجبات هذا الأخير، ستبدأ مسؤوليات وواجبات المستورد؛
- تجنب الكثير من الغموض والنزاع، الذي قد يحصل بسبب التعنت في تحديد الطرف الذي يتحمل مسؤولية مخاطر الشحن، أو تكاليف النقل والتأمين .

3-1-3- خصائص مصطلحات التجارة الدولية:

تصف مصطلحات التجارة الدولية بمجموعة من الخصائص أهمها ما يلي¹:

- توضح قواعد الإنكوترمز تحديد مكان التسليم صراحة بالنسبة لكل مصطلح مستخدم، لأنه في حالة عدم ذكر المكان فإن المصدر سيختار المكان الذي يراه مناسباً له، وفي المقابل سيتحمل المستورد النفقات والمخاطر تبعاً لذلك؛
- تأثرها بشكل كبير بالأعراف والعادات السائدة في الموانئ المختلفة، وبالتالي فهي تصف بتكيفها مع تلك الأعراف في ميناء الشحن والتفريغ، مع التأكيد على ضرورة أن يلم المصدر بمثل هذه الأعراف والعادات قبل توقيعه العقد؛
- لا تتدخل قواعد الإنكوترمز في تفاصيل العقد، لكنها تحدد صراحة وبوضوح الطرف الذي يتحمل تكاليف وضع البضاعة داخل الحاويات ثم شحنها وتفريغها في الموانئ وغيرها من التكاليف، وذلك من خلال إضافة بعض الكلمات التي تبين ذلك بجانب المصطلح المستخدم، والتي بناء عليها ستقع تلك التكاليف إما على عاتق المصدر أو على عاتق المستورد تلقائياً .

¹- محمد عبد الفتاح ترك، مرجع سبق ذكره، ص ص 416 - 422 .

3-1-4- عرض مصطلحات التجارة الدولية:

لقد تم ضبط وتنظيم مصطلحات الإنكوترمز، بغية التحكم في إجراءات تنفيذ بنود العقد التجاري الأصلي المبرم بين المصدر والمستورد، حيث يتشكل كل مصطلح من رمز يتكون من ثلاثة حروف فارقة تنقسم إلى أربع مجموعات، تحدد كل ما يتعلق بشروط شحن وتسليم البضاعة، وما يترتب عن ذلك من تحديد التزامات كل طرف فيما يتعلق بتحديد وسيلة النقل، التأمين على البضاعة، التغليف، الشحن، التفريغ وغيرها، حيث يلخص الجدول الموالي الشروط الخاصة بكل مجموعة كما يلي¹:

الجدول رقم (01) المجموعات الرئيسية لمصطلحات التجارة الدولية

المجموعة الأولى "E" Groupe:

Groupe "E"	Departure المصطلح: يعني خروج البضاعة
EX- Work: EX- Factory EX- Warehouse EX- FARM	يطلق على هذه المجموعة تسمية: خروج البضاعة Departure، أي أن مكان تسليم البضاعة للمستورد يتم من على باب المصنع أو المخزن أو خارج المزرعة كنقطة تسليم، وبالتالي فإن المستورد سيتحمل كل شيء (الرسوم الجمركية في بلد المصدر وبلده والضرائب وتكاليف التفتيش قبل الشحن، فضلا عن تحمل أية مخاطر نقل وغيرها)، بينما يلتزم المصدر ببساطة بإتاحة البضاعة فقط.

¹ - حفاف وليد، مطبوعة دروس في مقياس تقنيات تمويل التجارة الدولية، موجهة لطلبة سنة أولى ماستر تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة 0ماي 1945، قالمة، الجزائر، 2020-2021، ص ص 15-18.

المجموعة الثانية "F":Groupe

<p>Groupe "F"</p>	<p>Freihgt- مفهوم المصطلح: مصروفات الشحن "لم تدفع بعد" Payable</p>
<p>FCA: Free Carrier Named Place التسليم في المكان المحدد</p>	<p>يقوم المصدر بتسليم البضاعة خالصة الجمارك للشركة الناقلة، في مكان معين ومحدد مسبقا (Named Place)، كأن يكون مثلا مخازن المصنع وهنا على المصدر أن يقوم بتحميل البضاعة على الناقلات، أما إذا تم تسليم البضاعة في مكان آخر، فسيتولى المستورد تحميل البضاعة وتحمل تكاليف نقلها .</p>
<p>FAS: Free Alongside Ship التسليم بجانب السفينة في ميناء الانطلاق</p>	<p>يستخدم هذا المصطلح في حالات النقل البحري أو النهري فقط، وفيه يقوم المصدر بوضع البضاعة بجوار السفينة على رصيف التحميل بميناء الشحن المتفق عليه، وإخطار المستورد بذلك في الوقت المناسب، وبناءا عليه سيتحمل هذا الأخير (المستورد) كافة المخاطر والمسؤوليات والتكاليف، من تاريخ وضع البضاعة تحت تصرفه بجوار السفينة، على أن يكون المصدر قد دفع رسوم التصدير قبل وضعها على الرصيف .</p>
<p>FOB :Free On Board التسليم على ظهر السفينة في ميناء الشحن</p>	<p>يستخدم هذا المصطلح في حالات النقل البحري أو النهري فقط، وفيه يقوم المصدر بتسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يحددها ويرسلها المستورد في ميناء الشحن خالصة رسوم التصدير، ثم يحظره بذلك، وبناءا عليه سيتحمل المستورد تكاليف تأجير السفينة أو حجز الفراغ اللازم لشحن البضاعة، إضافة إلى كافة الأخطار المحتملة من تاريخ تسلمه البضاعة حتى وصولها ميناء التفريغ، بما في ذلك التكاليف المترتبة عن تأخره في تعيين الباخرة أو إرسالها في الوقت المحدد للشحن .</p>

المجموعة الثالثة "C":Groupe

<p>Groupe "C"</p>	<p>مفهوم المصطلح: مصروفات الشحن "مدفوعة مسبقا من قبل المصدر "Freihgt- Prepaid"</p>
<p>CFR (C&F):Cost and Freight, Named Port Of Destination تكلفة البضاعة ومصروفات الشحن</p>	<p>يقوم المصدر بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير ومصروفات الشحن (النولون)، إلى غاية ميناء الوصول الذي يحدده المستورد، وأن يقوم بإخطار هذا الأخير بتمام إجراءات الشحن وتاريخه واسم السفينة ووقت إقلاعها، متحملا أيضا مصروفات أخرى تتعلق بتفريغ البضاعة في ميناء الوصول، كما يتحمل المصدر أيضا كافة الأخطار التي قد تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع حتى وصولها ووضعها على ظهر السفينة، بينما يتحمل المستورد كل الأخطار التي قد تحصل على ظهر السفينة خلال الرحلة حتى وصولها ميناء التفريغ.</p>
<p>CIF: Cost, Insurance and Freight, Named Port Of Destination تكلفة البضاعة، مصروفات التأمين ومصروفات الشحن</p>	<p>يستخدم هذا المصطلح في حالات النقل البحري أو النهري فقط، وفيه يقوم المصدر بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير ومصروفات الشحن (النولون) ومصروفات التأمين مغطاة من ميناء التحميل حتى ميناء الوصول (التفريغ) الذي يحدده المستورد، وأن يقوم بإخطار هذا الأخير بتمام إجراءات الشحن وتاريخه واسم السفينة ووقت إقلاعها، متحملا أيضا مصروفات أخرى تتعلق بتفريغ البضاعة في ميناء الوصول، كما يتحمل المصدر أيضا كافة الأخطار التي قد تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع حتى وصولها ووضعها على ظهر السفينة، لكن رغم أنه أي المصدر هو من تكفل باستصدار وثيقة التأمين ودفع رسومها،</p>

	<p>إلا أن مسؤولية تغطية جميع الأخطار التي قد تحدث للبضاعة خلال الرحلة، فستنتقل إلى عاتق المستورد، الذي سيواجه شركة التأمين بنفسه وليس المصدر، في حالة حدوث أي ضرر أو تلف للبضاعة حينها .</p>
<p>CPT: Carriage Paid TO... Named Port Of Destination تكلفة النقل مدفوعة حتى ..</p>	<p>يستخدم هذا المصطلح في حالة تغيير الناقلات خلال الرحلة الواحدة (النقل متعدد الوسائط)، وفيه يقوم المصدر بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير لقبطان السفينة، التي قام هو بتعيينها لنقل البضاعة، خالصة مصروفات الشحن (النولون)، من ميناء التحميل حتى ميناء التفريغ الذي يحدده المستورد، وأن يقوم بإخطار هذا الأخير بتمام الشحن وتاريخه واسم السفينة ووقت إقلاعها، متحملاً كذلك مصروفات أخرى لتفريغ البضاعة في ميناء الوصول، كما يتحمل المصدر أيضاً كل الأخطار التي قد تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع إلى غاية وضعها على ظهر السفينة، وفي حالة تغيير وسيلة النقل خلال الرحلة فإن مسؤولية نقل البضاعة فستقع على عاتق الناقل الأول، بينما مسؤولية كافة الأخطار التي قد تحدث للبضاعة فستنتقل إلى عاتق المستورد .</p>
<p>CIP: Carriage and Insurance Paid TO... Named Port Of Destination أجرة النقل والتأمين مدفوعة حتى ...</p>	<p>يستخدم هذا المصطلح في حالة تغيير الناقلات خلال الرحلة الواحدة (النقل متعدد الوسائط)، وفيه يقوم المصدر بتسليم البضاعة خالصة رسوم التصدير لقبطان السفينة، التي قام هو بتعيينها لنقل البضاعة، خالصة مصروفات الشحن (النولون) وخالصة أيضاً مصروفات التأمين إلى مكان الوصول المحدد (إذ من المعروف أن مصروفات التأمين يتحملها عادة المستورد حيث تضاف على فاتورة البيع)، من ميناء التحميل حتى ميناء التفريغ الذي يحدده</p>

	<p>المستورد، وأن يقوم بإخطار هذا الأخير بتمام إجراءات الشحن وتاريخه واسم السفينة ووقت إقلاعها، متحملاً كذلك مصروفات أخرى لتفريغ البضاعة في ميناء الوصول، كما يتحمل المصدر أيضاً كل الأخطار التي قد تحدث للبضاعة من وقت خروجها من المصنع إلى غاية وضعها على ظهر السفينة، وفي حالة تغيير وسيلة النقل خلال الرحلة فإن مسؤولية نقل البضاعة فستقع على عاتق الناقل الأول، بينما مسؤولية كافة الأخطار التي قد تحدث للبضاعة فستنتقل إلى عاتق المستورد، حيث يصبح هو من يطالب شركة التأمين بتعويضه عن أي حوادث قد تقع.</p>
--	--

المجموعة الرابعة "D":Groupe

Groupe "D"	مفهوم المصطلح: وصول الشحنة Delivery
<p>DAF: Delivery At Frontiers Named Place استلام على الحدود</p>	<p>يقوم المصدر بتسليم البضاعة عندما تصل وسيلة النقل المعينة من قبل المستورد، عند نقطة حدود البلد المعينة للتسليم، حيث يقوم هذا الأخير (المستورد) بتفريغ البضاعة وتحميلها على وسائل النقل الخاصة به التي أحضرها، وهنا سيكون المصدر قد دفع رسوم جمارك التصدير في بلده، بينما يقع تسديد جمارك الاستيراد على المستورد داخل حدود بلده.</p>
<p>DES: Delivery EX Ship Named Port Of Destination استلام على ظهر السفينة</p>	<p>تستخدم هذه الطريقة عندما يتم التسليم عن طريق البحر أو عبر الممرات النهرية الداخلية، أو عن طريق النقل المختلط من خارج الحدود، حيث ينقل فيه المصدر البضاعة من على ظهر السفينة التي كانت تحملها، ويضعها تحت تصرف المستورد على ظهر سفينة أخرى في ميناء الوصول (خارج المياه الإقليمية)،</p>

	<p>وبناء عليه فإن تسديد الرسوم الجمركية المستحقة على الاستيراد ستم من قبل المستورد، بعد استلامه البضاعة على ظهر سفينه وإدخالها حدود بلاده الإقليمية .</p>
<p>DEQ: Delivery EX Quay../ Named Port Of Destination استلام على الرصيف</p>	<p>هي نفس شروط مصطلح "DES"، مع فرق بسيط يتمثل في أن عملية تسليم البضاعة تتم على الرصيف في ميناء الوصول المحدد، وغير خالصة الرسوم الجمركية للاستيراد، إذ تستخدم هذه الطريقة عندما يتم التسليم عن طريق البحر أو عبر الممرات النهرية الداخلية، أو عن طريق النقل المختلط بتفريغ البضاعة على الرصيف في ميناء الوصول، وبناء عليه سيتحمل المصدر جميع تكاليف التفريغ على الرصيف ومخاطر نقلها حتى ميناء الوصول .</p>
<p>DDU: Delivery Duty Unpaid... Named Port Of Destination استلام البضاعة بدون دفع الرسوم الجمركية</p>	<p>يستخدم هذا المصطلح عندما لا يتم دفع الرسوم الجمركية على الاستيراد، والتي بالطبع يتحملها المستورد، ومن خلاله يطلب المستورد أن يستلم البضاعة ليس على الرصيف أو على ظهر السفينة، ولكن في مكان آخر بعد ميناء الوصول (كأن يكون الاستلام بالمخازن الخاصة بالمستورد، أو المواقع الخاصة بسيارات النقل، أو محطة السكك الحديدية، ... الخ) سواء كانت هذه الأماكن داخل أو خارج الميناء .</p>
<p>DDP: Delivery Duty paid ... Named Port Of Destination استلام البضاعة ودفع</p>	<p>وفيه يطلب المستورد أن يستلم البضاعة ليس على الرصيف أو على ظهر السفينة، ولكن في مكان آخر بعد ميناء الوصول (كأن يكون الاستلام بالمخازن الخاصة به، أو المواقع الخاصة بسيارات النقل، أو محطة السكك الحديدية، ... الخ) سواء كانت هذه الأماكن داخل أو خارج الميناء .</p>

الرسوم الجمركية	<p>ويستخدم هذا المصطلح عندما يطلب المستورد بأن يدفع المصدر الرسوم الجمركية على الاستيراد، بمعنى أن يتحمل هذا الأخير أي المصدر كافة الأخطار والتكاليف بما فيها الرسوم الجمركية والضرائب وأي إجراءات جمركية أخرى في بلد الوصول إلى غاية بلوغ البضاعة المكان الذي حدده المستورد .</p> <p>وعليه يشكل هذا المصطلح أكبر التزام يقع على عاتق المصدر، لذلك من الأفضل له أن لا يستعمله كشرط للبيع في حالة عدم خبرته، أو عدم قدرته على إنهاء الإجراءات في بلد المستورد .</p>
-----------------	--

المصدر: حفاف وليد، مرجع سبق ذكره، ص ص 15-18 .

تجدر الإشارة إلى أن إصدار سنة 2010 م، قد عرف تحديثاً جديداً، بدأ سريان العمل به في 01 جانفي سنة 2020، رغم أنه لم تطرأ عليه تغييرات كبيرة مقارنة بالإصدار السابق (أي إصدار سنة 2010م)، حيث تم فيه أخذ بعين الاعتبار التطورات الحاصلة خلال السنوات العشر الفاصلة بينهما، وفيما يلي أهم التغييرات التي مست بعض المصطلحات¹:

أ- استبدال المصطلح **DAT** بالمصطلح **DPU** "التسليم في مكان التفريغ": قامت غرفة التجارة الدولية بإلغاء مصطلح **DAT** التسليم عند المحطة النهائية **Delivery At Terminal** نظراً لكونه أثار الكثير من سوء الفهم في المعاملات بخصوص تفسير مصطلح المحطة النهائية، ليتم استبداله بمصطلح **DPU** بمعنى "التسليم في مكان التفريغ"، وهو مصطلح يلزم المصدر بتسليم البضاعة المفرغة في الوجهة المتفق عليها (سواء كانت محطة أو مصنع أو مستودع أو غيرها . . .)، وإذا لم تكن محطة

¹- توام زاهية ورزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية "الأنكوترمز" قراءة في إصدار 2020، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 4، العدد 1، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر، جوان 2021، ص ص 327-329 .

نهائية، فوجب عليه التحقق من أن المكان المخطط لتسليم البضاعة فيه هو مكان يسمح له بتفريغ البضاعة به .

ب- إثراء المصطلح FCA بخيار بوليصة الشحن:

حسب إصدار الإنكوترمز لسنة 2010، فإن المصدر بموجب المصطلح FCA، يلتزم فقط بتسليم البضاعة الجاهزة للتصدير في المكان المتفق عليه، وعلى مسؤولية الناقل الذي يعينه المستورد، فجاء إصدار سنة 2020 ليعزز ويثري هذا المصطلح بخيار "بوليصة الشحن على متن السفينة Bill Of Lading On Board" والتي تشير إلى شحن البضائع على ظهر السفينة كخيار إضافي للمصدرين والمستوردين، حيث يقوم المستورد والذي تقع عليه مسؤولية تعيين الناقل، بإلزام هذا الأخير (أي الناقل) بتقديم دليل، على أن المصدر قد حمل البضاعة على ظهر السفينة، ولا شك أن هذه الإضافة ستساهم في تسهيل المعاملات سيما ما تعلق بالاستجابة لطلبات البنوك في حالة الاعتماد المستندي مثلا، كما تجدر الإشارة إلى أن هذا الخيار غير مدون ضمن التزامات المستورد، لكنه مدون في الفقرة التوضيحية لمصطلح FCA، وعليه وجب على كل من المصدر والبايع التفاهم على هذا الخيار عند إبرام عقد البيع .

ج- شروط التأمين: تعزيز تأمين النقل بالنسبة لمصطلح CIP:

في الواقع يشتمل مصطلح CIP ثلاثة أنواع من بوالص التأمين على الشحن البحري الدولي، مصنفة من A إلى B إلى C، حيث يشير البند C إلى الحد الأدنى من التغطية التأمينية، بينما يوفر البند A حدا أقصى لها (All Risks)، وحسب إصدار الإنكوترمز لسنة 2010، فإن المصدر -حسب مصطلح CIP- ملزم بالتأمين ضد مخاطر فقدان أو التلف، التي يمكن أن تحصل للبضاعة خلال مسار نقلها، غير أن المصطلح كان يشير إلى التأمين كحد أدنى فقط، وإذا أراد المستورد التأمين بحد أقصى، فعليه

الاتفاق مع المصدر على إدراج بند صريح بعقد البيع على أن هذا الأخير يتحمل مسؤولية التأمين الشامل، والإفعلى المستورد القيام بتأمين تكميلي على حسابه .

لذلك جاء إصدار الإنكوترمز لسنة 2020 ليلزم المصدر بتولي التأمين الشامل على البضاعة خلال فترة نقلها، وبالتالي عليه التعاقد مع شركة تأمين ودفع أقساط التأمين في حدها الأقصى أي حسب بند (ICC-A)، أو ما يعادل سعر البضاعة حسب العقد مضافا إليه 10%، وبهذا يكون مصطلح CIP في إصدار 2020 قد حافظ على كل شروطه التي كانت في الإصدار 2010، ماعدا التغطية التأمينية التي انتقلت من الحد الأدنى C إلى الحد الأقصى A (التأمين ضد كافة الأخطار) .

د- المصطلح **EXW**: بالنسبة لهذا المصطلح احتفظت به غرفة التجارة الدولية، لكن بخصر استخدامه في المعاملات المحلية دون الدولية .

ه- إمكانية استخدام وسائل النقل الشخصية بالنسبة للمصطلحات **DDP, DPU, DAP, FCA** : المتعارف عليه أن عملية نقل البضاعة من المصدر إلى المستورد تتم عبر طرف ثالث (ناقل تجاري أو شركة نقل مجري)، وبالتالي لم تتح لهما قواعد 2010 فرصة استخدام وسائل النقل الخاصة بهما، وهذا النقص تداركه إصدار 2020، والذي أخذ بعين الاعتبار مفهوم النقل للحساب الخاص، حيث ولأول مرة ومن أجل مجموعة من المصطلحات يمكن أن يكون النقل داخليا في بلد المصدر حالة المصطلح (FCA)، أو النقل في بلد الوجهة أي بلد المستورد (حالة المصطلحات **DDP, DPU, DAP, EXW**) متاحا باستخدام وسائل النقل الشخصية للمستورد أو المصدر، دون أي حاجة للاعتماد على شركة للنقل .

و- التخليص الجمركي في حالة التصدير والاستيراد والعبور:

بين إصدار سنة 2020 بصورة واضحة الطرف المسؤول عن القيام بالتخليص الجمركي، إذ لأول مرة يتم أخذ حالة جمركة البضاعة وفق نظام العبور، حيث أن القاعدة التي اعتمدها هذا الإصدار هي أن

تنسب المسؤولية للطرف الذي يتحمل مخاطر النقل إلى غاية مكان التسليم، وعليه فبخصوص المصطلحات (EXW,FCA,FAS,FOB,CPT,CFR,CIP,CIF) والتي يتم فيها تحويل مخاطر النقل في بلد المصدر، فإن مسؤولية القيام بالتخليص الجمركي عند العبور يتحملها المستورد، والعكس في حالة المصطلحات (DAP,DPU,DDP)، والتي فيها تحويل مخاطر النقل في بلد المستورد، فإن مسؤولية القيام بالتخليص الجمركي عند العبور سيتحملها المصدر.

وتعتبر هذه الإضافة التي تضمنها إصدار سنة 2020 جد مهمة، خاصة إذا تعلق الأمر بعقد بيع بضاعة، تستلزم عملية تسليمها عبور إدارات جمركية لدول مختلفة، قبل وصولها إلى إدارة جمارك بلد المستورد.

3-2- مراحل الشحن في التجارة الدولية:

نظرا للتباعد الجغرافي بين المصدر والمستورد واحتمالات وقوع خطر للبضاعة أثناء نقلها، تعطي الشركات أهمية كبيرة لعملية شحنها تتضمن وصولها سالمة، ويكون ذلك بإتباع المراحل التالية¹:

أ- التعبئة: تتم على مرحلتين تعبئة من قبل المصدر في مصنعه وتعبئة مطلوبة لأغراض الشحن، وفي كلتا الحالتين ينبغي مراعاة بعض العوامل الأساسية مثل: الظروف الجوية والمناخية، احتمالات السرقة وتكرار المناولة.

ب- التوزين والتحجيم: جعل البضاعة في أوزان وأحجام محددة حسب الاتفاق المبرم مع المستورد وسعة وسيلة النقل

ج- التمييز **Marking**: يعني وضع مختلف العلامات والمؤشرات التي تميز البضاعة من حيث مصدرها ووجهتها على غرار: استخدام علامات المستورد أو الشحن، العلامات المقررة من قبل السلطات الرسمية التي تنص على إثبات اسم بلد المنشأ أو حتى الإشارة إلى بلد المرور.

¹ - شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص ص 229-236.

د- المناولة **Handling**: هي عملية تحميل البضاعة على واسطة النقل أو تفرغها عنها، لغايات الاستلام والتسليم أو التخزين أو الفحص

ه- التسييف (الترتيب) **Stowage**: هو عملية رص وترتيب البضاعة في المساحة المقررة لها على واسطة الشحن .

3-3- وسائل الشحن في التجارة الدولية:

تختلف وسائل الشحن في التجارة الخارجية باختلاف الوسيلة المختارة لنقل البضاعة، ولأن النقل البحري يأخذ الحيز الأكبر في المجال، فسيتم عرض مختلف وسائل الشحن البحري فيما يلي¹:

3-3-1- مفهوم الشحن البحري والملاحة البحرية:

قبل التعريف بالشحن البحري يجب التمييز أولاً بين النقل البحري والملاحة البحرية، حيث يقصد بالملاحة البحرية كل ما يتعلق بتسيير السفن في البحار والمحيطات، ويندرج تحتها النقل البحري، أي كل ما يرتبط بنقل البضائع والركاب وسفن الصيد والأسطول الحربي، وهي بذلك تنقسم إلى قسمين رئيسيين هما:

- نقل ساحلي: يتم بين موانئ دولة واحدة ما عدا بعض الحالات حيث تكون الدول متجاورة؛

- نقل في أعالي البحار: هو الذي تعبر فيه السفينة المياه الدولية .

3-3-2- أنواع السفن:

توجد هناك ثلاثة أنواع رئيسية من السفن، وكل نوع منها يضم أصنافاً متخصصة بحسب النشاط الذي أنشئت لأجله، وهذه الأنواع والأصناف هي:

¹- شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 238-242.

أ- النوع الأول: سفن تنقل عمليات النقل: تختص بنقل الأشخاص والبضائع بمختلف أنواعها وغيرها من المواد الأخرى التي تحتاج إلى شروط معينة لنقلها من دولة إلى أخرى، ويضم هذا النوع الأول الأصناف الآتية:

- سفن خاصة بنقل الركاب (Passengers Ships) ؛

- سفن نقل البضائع الجافة (Dry Cargo Ships): وتشمل سفن البضاعة العامة، سفن نقل البضاعة الصلبة كالمواد الخام، السفن المتخصصة، وسفن نقل الحيوانات؛
- سفن الثلجات؛

- سفن نقل البضائع السائلة كالمواد البترولية ومشتقاتها؛

ب- النوع الثاني: سفن مساعدة للنوع الأول على أداء واجباتها: يضم هذا النوع الأصناف التالية:

- سفن تحطيم الثلوج؛

- سفن الإرشاد؛

- سفن الإقناذ والجر؛

- سفن الأرصاد الجوية .

ج- النوع الثالث: سفن أخرى متخصصة: تضم الأصناف الآتية:

- سفن الأبحاث العلمية؛

- سفن الصيد؛

- السفن الحربية؛

- سفن الترفيه والاستجمام؛

- سفن الدحرجة؛

- سفن النقل الثقيل؛

- سفن الحاويات؛
- سفن الموعين: حيث الماعون هو عبارة عن وعاء ضخم يحتوي على عدد كبير من الشحنات الموجهة لعدد كبير من المستوردين، عكس الحاوية التي عادة ما تكون موجهة لشخص واحد .

ثالثا: التأمين في التجارة الدولية

1- مفهوم التأمين:

التأمين هو عملية يتحصل بمقتضاها أحد الطرفين وهو المؤمن له على تعهد كتابي لصالحه، مقابل دفع قسط التأمين، حيث نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية يستحيل تحمل أخطارها من طرف المستورد أو المصدر، لذلك يعتبر التأمين كضمان على تلك الأخطار، التي قد تتعرض لها البضاعة أثناء نقلها أو أثناء عملية الشحن والتوزيع، فقبل التوقيع على عقد التأمين يجب تقديم الوثائق اللازمة إلى المصلحة المؤمنة، حيث الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام لعقد الكتابي بين المؤمن والمؤمن له وفق الشروط المتفق عليها .

2- وثائق التأمين:

تحرر للتأمين على البضائع المعرضة للأخطار أثناء نقلها برا، جوا، بحرا، وتمثل فيما يلي:

1-2- بوليصة التأمين:

هي عبارة عن عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له يوضح الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين، وكذا حقوق وواجبات كل منهما، ويجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل، كما تعتبر بمثابة تأمين على البضاعة المرسله ضد المخاطر المحتملة أثناء النقل، ولها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك، إذ تعد البضاعة في حد ذاتها ضمانا له، في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها .

2-2- الملحق:

هو وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو إجراءات في نصوص بوليصة التأمين، حيث يمكن أن تتضمن تلك التعديلات تسمية مستفيدين جدد، وحينها تدعى بـ "ملحق التوكيل".

2-3- شهادة: هي عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين ووثائق التأمين الأخرى، حيث تبين المعلومات التالية: وصف السلعة، تعليمات الناقل، الأخطار المحمية، التزامات المؤمن له، اسم المؤمن له، عدد النماذج المحررة، وطرق إثبات الضرر.

3- التأمين البحري في التجارة الدولية:

أعدت الغرفة الدولية للتجارة جداول بعنوان جداول المرادفات العملية في التأمين البحري، تم فيها تحليل ومقارنة التشابه والاختلافات الموجودة في تعابير التأمين البحري ووضعها ضمن قواعد متعارف عليها، يتم التعامل بها دولياً، ونظراً لكون النقل البحري يأخذ القسط الأكبر من بين الوسائل الأخرى للنقل في مجال التجارة الخارجية، فهو يحتاج إلى فهم دقيق لإجراءات التأمين البحري وآليات تنفيذها.

3-1- شروط التعاقد في عقد البيع: يقصد به تحديد مسؤولية كل طرف تجاه تكاليف التأمين ضمن عقد البيع، ويكون ذلك وفق إحدى الصيغتين:

- إذا بيعت البضاعة حسب طريقة (FOB) فإن تكاليف التأمين البحري يتحملها المشتري (المستورد)؛

- إذا بيعت البضاعة حسب طريقة (CIF) يصبح البائع (المصدر) ملزماً بالتأمين والمشتري (المستورد) غير مطالب بتحمل مخاطر النقل، إلا إذا احتوى العقد على فقرة تنص على أن المستورد مطالب بالتأمين فيصبح مجبراً على ذلك.

3-2- أنواع وأقسام عقود التأمين البحري:

تقسم عقود التأمين البحري حسب الشيء موضوع التأمين إلى قسمين رئيسيين: يخص الأول التأمين على السفينة ويسمى عقد تأمين السفينة، بينما يتعلق الثاني بالتأمين على البضاعة المنقولة ويسمى عقد تأمين البضاعة، أما أنواعها فتندرج ضمن القسم الثاني أي ضمن عقد تأمين البضاعة وتشمل نوعين اثنين هما¹:

أ- تأمين محدد " وثيقة محددة" بمعنى محددة القيمة للشيء موضوع التأمين؛

ب- تأمين مشترك وهي وثيقة مفتوحة بمبلغ التأمين وقسط التأمين حسب الشحنات والفترات الزمنية للرحلات البحرية .

3-3- المعلومات والبيانات الواجب توفرها ضمن بوليصة الشحن البحري:

يجب أن تتضمن وثيقة التأمين البحري المعروفة باسم بوليصة الشحن البحري المعلومات التالية:
أسماء المتعاقدين، الشيء موضوع التأمين، مبلغ أو قيمة التأمين الذي يحتسب غالباً على أساس قيمة الإرسالية مضافاً إليها نسبة 10% من قيمتها، واسم الباخرة، كما يأخذ قسط التأمين بعين الاعتبار العوامل التالية: درجة صلاحية السفينة، مدة الرحلة، طبيعة البضاعة، طريقة الشحن والتعبئة، نوعية الخسائر المؤمن عليها أو طبيعة الأخطار المحتملة، أو أية شروط أخرى يمكن أن تضاف ويتفق عليها الطرفان .

3-4- أنواع بوالص التأمين البحري: تضم بوليصة التأمين البحري أربعة أنواع أساسية حسب طبيعة

الخطر الذي تغطيه كما يلي²:

أ- بوليصة التأمين العادية (Marine Insurance Policy): لا تغطي بوليصة التأمين العادية أية خسارة جزئية قد تلحق بالبضاعة نتيجة الأخطار البحرية الاعتيادية، بل تغطي حالة فقدان البضاعة

¹- شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص ص 263-264 .

²- المرجع نفسه، ص ص 265-266 .

بأكملها بسبب إلقاءها من على ظهر السفينة، أو فقدان جزء منها نتيجة لإلقاءها في البحر حفاظا على توازن السفينة حماية لها من الغرق أو الجنوح

ب- بوليصة التأمين العادية دون شرط الخسارة الجزئية (FPA): تغطي هذه البوليصة الأخطار الأساسية التي تغطيها البوليصة العادية، أما الخسارة الجزئية فلا تغطيها إلا في حالة واحدة وهي إعلان الباخرة منكوبة، كأن تكون قد جنحت أو اصطدمت بباخرة أخرى

ج- بوليصة التأمين العادية مع شرط الخسارة الجزئية (WA): و تغطي أخطار الخسارة الكاملة العامة والجزئية، وقد تضاف إليها أخطار أخرى محددة كالخريق، السرقة، أو الكسر

د - بوليصة التأمين ضد كافة الأخطار (All Risks): تغطي بوليصة التأمين ضد كافة الأخطار جميع الأخطار المحتملة ما عدا الأخطار التالية:

- الخراب أو التلف الداخلي للبضاعة كأن تكون هناك بداية تعفن للمواد الغذائية قبل شحنها؛

- الإضرابات وأعمال الشغب التي يمكن أن تحدث سواء في الموانئ أو على ظهر السفينة؛

- اندلاع الحروب والتي يمكن أن تؤدي إلى مصادرة السفينة من قبل جهات معادية .

مع الإشارة إلى أن هذه الحالات الثلاثة المستثنيات من بوليصة التأمين ضد كافة الأخطار، يجب أن تتبع بإضافة ملاحق لبوالص التأمين المعروفة .

3-5- طرق الوفاء في التأمين البحري:

في حالة وقوع الخطر المؤمن ضده فإن شركة التأمين تكون ملزمة بتنفيذ الاتفاق المبرم لصالح المؤمن له، بإتباع أحد الطرق التالية للوفاء:

- الدفع نقدا لقيمة المبلغ الوارد حسب ما ينص عليه عقد التأمين؛

- إصلاح الأضرار الحاصلة؛

- الاستبدال بمعنى استبدال الجزء التالف من البضاعة أو كلها .

3-6- المستندات الواجب تقديمها لدراسة المطالبة بالتعويض:

هناك مجموعة من المستندات يجب على المؤمن له تقديمها لشركة التأمين، من أجل استيفائه حقه منها هي: أصل وثيقة التأمين، بوليصة الشحن البحري، فاتورة الشراء الخارجية، قيمة توريد الرسوم، الاستمارة المصرفية وهي عبارة عن مستند يصدر من البنك لتحويل العملة اللازمة إلى الخارج للوفاء بقيمة البضاعة المتعاقد عليها، وإذن التسليم الصادر عن شركة الملاحاة.

المحور الثالث

تقنيات الدفع والتمويل في التجارة الدولية

تمهيد:

يعد اختيار وسيلة الدفع أساسا مهما لنجاح الصفقة التجارية، حيث لكل منهما مميزات خاصة من حيث السرعة، الضمان، التكلفة والقبول التجاري، إذ يتوجب على المصدر والمستورد الاتفاق مسبقا، على نوع الوسيلة التي يتم بموجبها تسديد مبلغ الصفقة، من بين عدة طرق تقليدية كانت أو حديثة.

1- تعريف التمويل:

هو مجموع الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد و إلزاميته، لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد .

2- تقنيات الدفع:

يمكن تصنيف طرق الدفع في التجارة الخارجية إلى تقليدية وحديثة، حسب تطورها التاريخي وتويع استعمالاتها في العصر الحالي

1-2- أساليب التمويل التقليدية:

تأخذ وسائل الدفع التقليدية أشكالا عديدة، سهلة التداول وشائعة الاستعمال نظرا لبساطتها، وهي عمليات في مجملها قصيرة الأجل (أقل من سنة)، وتستعمل في تمويل مستحقات الخزينة للمؤسسة، وكذلك في اقتناء بعض التجهيزات أو تمويل الخدمات المختلفة، من أهمها ما يلي:

1-1-2- الدفع نقدا:

هو أبسط طرق التمويل ويستخدم بكثرة في الدول النامية، نظرا لصعوبة تحويل عملاتهم، أما بالنسبة للجزائر فلا تستعمل هذه الوسيلة في التعاملات الخارجية، بل في المحلية فقط .

2-1-2- السند لأمر:

يعرف السند لأمر على أنه "صك قابل للتداول يصدر مباشرة من المشتري، ويتعهد بموجبه هذا الأخير بدفع مبلغ معين، إما عند الطلب أو في تاريخ محدد، إلى الدائن (البائع)، حيث يستوفى الدفع عند الطلب، حال تقديمه إلى البنك المشار إليه في السند"¹ وعليه فإن السند لأمر هو عبارة عن ورقة تجارية تحرر بين شخصين يلتزم بمقتضاها المدين (المشتري)، بدفع مبلغ معين للمستفيد (البائع)، في تاريخ محدد (تاريخ الاستحقاق)، ويكون أمام المدين خيارين: فإما أن يتقدم بالسند قبل الاستحقاق في بنك يقبله، فيتنازل عنه مقابل سيولة، غير أنه يخسر نظير ذلك جزءاً من قيمته في صورة مبلغ الخصم، وإما أن يستعمله في إجراء معاملات أخرى مع شخص آخر، بتقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التظهير، شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير، وبعد ذلك يدخل في التداول ومن ثم يتحول إلى وسيلة دفع.

2-1-3- الدفع بواسطة الصك (الشيك):

يعتبر الشيك من بين وسائل الدفع الأكثر انتشاراً إلى جانب النقود الورقية، وهو عبارة عن وثيقة أمر بالدفع الفوري للمستفيد من المبلغ المحرر عليه، وقد يكون ذلك المستفيد شخصاً معروفاً بمعنى مكتوب اسمه على الشيك، كما قد يكون غير معروف إذا كان الشيك محرر لحامله، لذلك فالصك هو عبارى عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب، صاحب السحب والمسحوب عليه (البنك).

2-1-4- الكمبيالة (السفجة):

الكمبيالة عبارة عن ورقة تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد، وتسمح بإثبات ذمتين في نفس الوقت، حيث تحرر بأمر الساحب إلى شخص آخر يسمى مسحوب عليه، لفائدة شخص ثالث يدعى المستفيد

¹-Olivier Torres :PME de Nouvelles Approches, Edition Economica, Paris, 1998, P181.

(للدفع بتاريخ معين لمبلغ معين)، وفي بعض الأحيان يكون الساحب هو المستفيد، حيث في هذه الحالة تحمل عبارة "ادفعه لنفسه".

2-1-5- التحويل بالتكس:

يتقدم بموجه المشتري (المستورد) بطلب إلى بنكه لجعل حسابه مدينا لصالح البائع (المصدر)، وذلك باستعمال تقنية التكس التي تعتبر من أكثر الأدوات استعمالا في عملية الدفع الدولي، نظرا لقلّة تكاليفه وتميزه بسرعة التحويل.

2-1-6- التمويل بواسطة السويفت:

هو عبارة عن شبكة اتصال دولية خاصة بين مجموعة من البنوك، تعمل بالإعلام الآلي وتتميز بسهولة الربط بين البنوك المشتركة، وسرعة التنفيذ وقلّة التكاليف، ظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية ثم أوروبا، تأسست بفضل (239) بنك من (15) بلدا، وقد استعملت لأول مرة سنة 1973، وسبب ظهورها العيوب والمشاكل التي تعاب على وسائل الاتصال الكلاسيكية.

تمثل الميزة الأساسية لشبكة السويفت، في عدم القدرة على إنكار المعاملات، بحيث لا يمكن لأي طرف ثالث إنكار إجرائه أية معاملة، ما يجعله بمثابة قانون وطني على جميع المعاملات الفعلية بغض النظر عن قيمتها، وهو بذلك يهدف إلى حماية كافة المشتركين، فمثلا إذا قام بنك ما بالدفع إلى بنك آخر، فإنه يطالبه بتقديم إثبات استلام تلك الدفعة¹.

2-2- الطرق الحديثة لتمويل التجارة الدولية:

تعرض التجارة الخارجية لمشاكل مختلفة يمكن أن تؤدي إلى عدم الثقة بين الأطراف المتعاقدة، لذلك يلجأ المتعاملون إلى استعمال تقنيات التسديد، المبنية على الأمانة والسرعة وقلّة التكاليف، وتماشى

¹ - David Eiteman, La Gestion et la Finance International, Edition Pearson Education, Paris, P 69.

في نفس الوقت مع التقنيات الحديثة للتطور التكنولوجي، والتي من أهمها في عصرنا الحالي الاعتماد والتحصيل المستنديين .

2-2-1-1- الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي من أبرز وسائل الدفع التي تتميز بالأمن وسعة الانتشار وكثافة الاستعمال في التجارة الخارجية

2-2-1-2- تعريف الاعتماد المستندي:

يعرف الاعتماد المستندي بأنه "وثيقة مكتوبة من البنك لإعلام البائع، والذي يسمى المستفيد، أي أنه سوف يدفع نيابة عن المشتري، ثمن السلع أو الخدمات المتفق عليها، بمبلغ معين (مبلغ الاعتماد)، متى تم تقديم المستندات المحددة قبل تاريخ معين"¹.

وعليه فالاعتماد المستندي هو عبارة عن تعهد كتابي صادر من بنك يسمى المصدر، بناء على طلب من المستورد (المشتري مقدم الطلب أو الأمر) لصالح المصدر البائع (المستفيد)، يلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود المبلغ المحدد خلال فترة معينة، متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات وشروط الاعتماد، وقد يكون هذا الالتزام بالوفاء نقدا أو بقبول كميالة.

2-2-1-2- أهمية الاعتماد المستندي:

يمثل الاعتماد المستندي في عصرنا الحالي، الوسيلة التي تحظى بقبول جميع الأطراف المعنية بالتجارة الخارجية، كونه يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدرين ومستوردين، فبالنسبة للمصدر يمثل له ضمانا بأنه سيقبض قيمة البضائع فور تقديمه وثائق شحنها إلى البنك الذي أشعره بورود الاعتماد، أما المستورد فإنه يضمن كذلك بأن البنك فاتح الاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة، إلا بعد حصوله على وثائق شحنها وفقا للشروط المتضمنة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه .

¹-Moussa Lahlou, Le Crédit Documentaire, ENAG Edition, Alger, 1999, P 19.

2-2-1-3- أطراف الاعتماد المستندي: تشترك في فتح وتنفيذ الاعتماد المستندي أربعة أطراف

هي: المستورد، البنك فاتح الاعتماد، المصدر، البنك المراسل، حيث لكل واحد منها دور يؤديه يكمل الطرف الآخر كما يلي:

أ- المشتري أو الأمر (المستورد): هو من يتقدم إلى البنك بطلب لفتح الاعتماد، الذي يكون في صورة عقد بينهما، يشمل جميع النقاط التي يطلبها المصدر من المستورد .

ب- البنك فاتح الاعتماد: هو الذي يقدم إليه الطلب حيث يقوم بدراسته، وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم الأخير (البنك) بفتح الاعتماد وإرساله مباشرة إلى المستفيد (البائع) في حالة الاعتماد البسيط، أو أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثان في عملية الاعتماد المستندي .

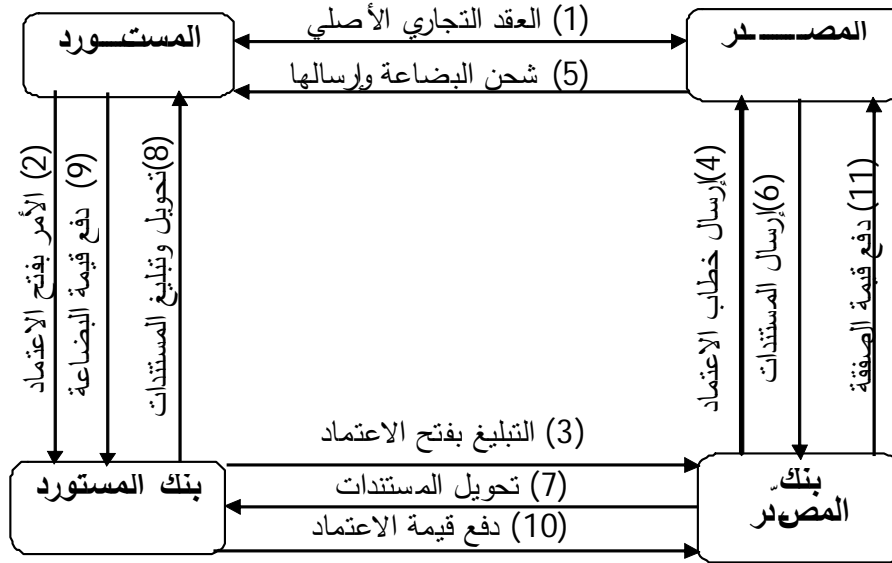
ج- المستفيد (المصدر): هو الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته

د- البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر له، في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك كما هو في العادة، وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزماً تجاه البائع بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، لذلك يسمى في هذه الحالة بـ "البنك المعزز" .

2-2-1-4- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي:

يمكن إجمال مختلف مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (01) خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي



المصدر: من إعداد الباحث

يتبين من خلال الشكل أن عملية تنفيذ تعهدات الاعتماد المستندي تمر بالمراحل التالية:

أ- مرحلة العقد التجاري الأصلي:

ينشأ في هذه المرحلة التزام المستورد بفتح الاعتماد المستندي، بعد إبرامه للعقد التجاري مع المصدر يشترط فيه هذا الخيار دفع ثمن البضاعة عن طريق الاعتماد المستندي، حيث ينبغي أن يبين ذلك العقد كيفية وفاء البنك المصدر للالتزامه مع المستفيد، بالدفع تقداً عند ورود المستندات أو بقبول كمبيالة، إضافة إلى ضرورة تحديد مدة الالتزام ومكان تقديم المستندات، وغيرها من التفاصيل المهمة.

ب- مرحلة عقد فتح الاعتماد:

في هذه المرحلة يتوجه المستورد إلى البنك بطلب فتح الاعتماد، مضمناً إياه كافة الشروط التي اتفق عليها مع المصدر والمدونة في العقد التجاري، حتى يقبل هذا الأخير تنفيذ التزاماته الناشئة عن عقد البيع، وحينها يقوم البنك بدراسة طلب الأمر وإذا قبل به يقوم بفتح الاعتماد، وعندها يصبح ملتزماً

بتنفيذ عقد الاعتماد المبرم بينهما، برغم أنه يبقى غير معني تماماً بعقد البيع الذي نشأ بين المصدر والمستورد، ولا صلة له به قانوناً .

ج- مرحلة تبليغ الاعتماد:

يتم فيها إرسال خطاب الاعتماد المستندي من البنك المصدر إلى المستفيد مباشرة، متضمناً الإخطار بحقوق والتزامات كليهما، هذا في حالة اعتماد بنكي واحد، لأنه في الغالب تتم عملية تبليغ الاعتماد من خلال تدخل بنكين اثنين، حيث يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو الآتي:

- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والمصدر، دون أن يترتب عليه التزام بدفع قيمة المستندات إلى المستفيد عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد .

- أو قيامه بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيره، وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد .

د- مرحلة تنفيذ الاعتماد:

في هذه المرحلة يقوم المستفيد بشحن السلعة وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إذا كانت مطابقة، ويدفع حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب، أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب ما نص عليه الخطاب، وبعد ذلك ينقل البنك تلك المستندات إلى المستورد، الذي يرجع له بدوره قيمة ما دفعه إلى المصدر، إضافة إلى المصاريف المترتبة عن العملية، هذا إذا لم يكن قد سبق له تلك المبالغ، وبناءً عليه يستطيع المستورد عن طريق تلك المستندات استلام البضاعة .

تجدر الإشارة إلى أن "سداد البنك للمدفوعات، يتوقف على مدى مطابقة المستندات التي يقدمها المصدر (المستفيد)، إذ من حقه (البنك) إجراء فحص شكلي فقط، للتأكد من ذلك وأنها متوافقة مع

شروط انفاقية الائتمان، وليس من مسؤوليته الجوء إلى عمليات تدقيق خارجية، للتحقق من مطابقة هذه المستندات للواقع بدقة¹.

2-2-1-5- أنواع الاعتماد المستندي:

تقسم الاعتمادات المستندية المستندية إلى عدة أنواع استنادا إلى تصنيفات مختلف كما يلي:

أ- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث ثقة البنك المصدر:

وفق هذا التصنيف تختلف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد كل من البنك المصدر أو المراسل، أو من حيث طريقة الدفع، لتظهر فيها الأنواع التالية:

أولا- من حيث قوة تعهد البنك المصدر: ينقسم الاعتماد المستندي وفق هذا المعيار إلى نوعين هما:

- الاعتماد القابل للإلغاء: هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من طرف البنك المصدر له، في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد²، غير أن التعديل لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى البنك المراسل الإشعار الذي يبلغه البنك المصدر، لذلك فهو نادر الاستعمال نظرا للمخاطر التي يمكن أن يسببها للمصدر.

- الاعتماد القطعي: هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله، بمعنى لا يمكن للبنك المصدر له التراجع عن التزامه بالتسديد، إلا بعد حصوله على موافقة جميع الأطراف، وهو النوع الغالب الاستعمال كونه يوفر ضمانا أكبر للمصدر من اجل قبض قيمة بضاعته.

ثانيا - من حيث قوة تعهد البنك المراسل: ينقسم الاعتماد المستندي وفق هذا المعيار كذلك إلى نوعين هما:

- اعتماد غير معزز: ويقع فيه الالتزام بالدفع على البنك فاتح الاعتماد، ولا التزام على البنك المراسل إذا اخل أحد الطرفين بالشروط الواردة في الاعتماد .

¹- Désire Loth, L'Essentiel des Techniques du Commerce International, Edition Publibook, Paris, Janvier 2010, P

²-Kamel Chehrit, Le Crédit Documentaire, Edition Grans Alger Livre, Alger, 2007, P23.

- اعتماد معزز: يحظى هذا النوع بوجود تعهدين بين بنكين هما فاتح الاعتماد والمراسل، وبالتالي يتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان لقبض قيمة بضاعته .

ثالثا - من حيث طريقة الدفع: ينقسم الاعتماد المستندي وفق هذا المعيار إلى ثلاثة أنواع هي:

- اعتماد الاطلاع: يقوم بموجبه البنك فاتح الاعتماد بدفع قيمة المستندات المدفوعة، فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد .

- اعتماد القبول: ينص هذا الاعتماد على أن الدفع يكون بموجب كمبيالة يسحبها البائع المستفيد، ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم .

- اعتماد الدفعات: وتسمى بالاعتمادات ذات الشرط الأحمر، وهي عبارة عن اعتمادات قطعية، يسمح فيها المستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخباره بفتح الاعتماد، أي قبل تقديم المستندات، وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند التنفيذ (الانتقال) النهائي للاعتماد، ويسمى بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات استثنائية لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج إلى مبالغ كبيرة من أجل تصنيعها .

ب- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:

ويقسم إلى ثلاثة أنواع هي:

-الاعتماد المغطى كليا: هو الذي يتكفل فيه الأمر بتغطية مبلغه بالكامل، ليقوم البنك المصدر بدفع ثمن البضاعة، لصالح البائع بمجرد وصول المستندات إليه .

-الاعتماد المغطى جزئيا: هو الذي يقوم فيه الأمر بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل المتبقى من مبلغ الاعتماد .

-الاعتماد غير المغطى: هو الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد .

ج- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث الشكل: فيه ثلاثة أنواع هي:

-الاعتماد القابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض (الإلغاء) ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع، أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، حيث يستعمل هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيطا أو وكيلًا للمستورد في بلد التصدير .

-الاعتماد الدائري أو المتجدد: هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة معينة، غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا ما تم استعماله أو تنفيذه، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وعدد المرات المحددة فيه، إذ قد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ .

-الاعتماد الظهير: هو الاعتماد المقابل لاعتماد آخر ويشبه الاعتماد القابل للتحويل، حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا، ففي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له، كما يستخدم الاعتماد الظهير خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل، أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول .

د- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طبيعته: يتم الاعتماد المستندس حسب طبيعته إلى نوعين رئيسيين هما:

-اعتماد التصدير: هو الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر في الداخل ليشتري منه سلعا محلية .

-اعتماد الاستيراد: هو الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر في الخارج لشراء سلع أجنبية .

2-2-2- التحصيل المستندي:

يعتبر من أهم الطرق المستعملة حديثاً في تمويل التجارة الخارجية إلى جانب الاعتماد المستندي، ويضم بدوره أنواعاً متعددة.

2-2-2-1- تعريف التحصيل المستندي:

يعرف التحصيل المستندي على أنه "معاملة يصدر بموجبها المصدر تعليمات إلى بنكه، بتحصيل مبلغ مستحق أو قبول كمبيالة من لدن المشتري (المستورد)، وفقاً لتعليماته ومقابل تقديم المستندات، التي تشمل الوثائق التجارية (الفواتير)، ووثائق النقل وسندات الملكية وغيرها، سواء كانت مرفقة أو لا بوثائق مالية: كمبيالات، سندات لأمر، شيكات أو أية أدوات أخرى مماثلة للحصول على سداد مبلغ من المال"¹.

وعليه يمكن القول أن التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات للبنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات (تسهيل) تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليمه مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة، مع الإشارة إلى أن التزام المصدر بالتحصيل لا يتعدى تعهده إرسال البضاعة، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسليم المبلغ.

2-2-2-2- أهمية التحصيل المستندي:

يحظى التحصيل المستندي بأهمية بالغة بالنسبة لكل من المستورد والمصدر على حد سواء، يمكن توضيحها فيما يلي:

¹ -Roueyer Achoinel, La Banque et L'Entreprise, La Revue Banque, Edition Editeur, 1996, P339.

أ- أهمية التحصيل المستندي بالنسبة للمستورد:

- يسمح له في كثير من الحالات بتسديد قيمة المستندات، بعد المعاينة الفعلية للبضائع التي عبرت الجمارك الوطنية؛

- يوفر له خبرات كبيرة في مجال المعاملات الخارجية، تجعله محل ثقة وأمان المتعاملين الأجانب، بحيث يصبح بإمكانه الاتصال مباشرة بتلك الأسواق، وشراء وشحن البضائع التي يضعها تحت إشرافه مباشرة أو إشراف من يمثله؛

- تجنب الكثير من المشكلات الخارجية المتعلقة بإجراء تعديلات على شروط فتح الاعتماد المستندي، الأمر الذي يوفر نوعاً من السهولة في تنفيذ التعهدات الدولية .

ب- أهمية التحصيل المستندي بالنسبة للمصدر:

- يمكنه من تحقيق وفورات كثيرة، تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بالتعزيز؛

- يمكنه من استقطاب عدد أكبر من العملاء وفتح أسواق جديدة إضافة إلى تنمية الأسواق القديمة، من خلال إعفاء عملائه الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض تكاليف عملية الاستيراد، وهو يحفزهم على زيادة التعامل معه؛

- يمكنه من مواجهة بعض الحالات التي تستدعي سرعة التمويل، مثل وجود مخزن كبير وراكد من بضاعة سريعة التلف، أو ذات طبيعة غير نمطية (مكيفة) .

2-2-3- أطراف التحصيل المستندي:

تدخل في تحقيق عملية التحصيل أربعة أطراف رئيسية، كما هو الحال بالنسبة للاعتماد هي:

أ- المصدر (الآمر): هو البائع الذي يقوم بجمع المستندات وتحويلها إلى بنكه، ثم يعطي له أمر التحصيل

ب- بنك المصدر: هو الذي يلقي المستندات من البائع ثم يقوم بإرسالها للبنك المكلف بالتحصيل (بنك المستورد) حسب الإجراءات المنصوص عليها

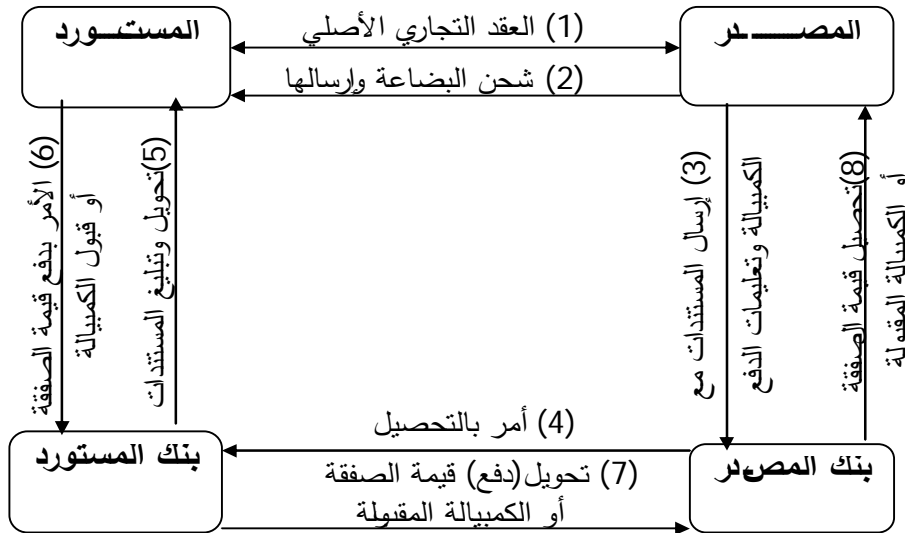
ج- البنك المكلف بالتحصيل: هو المكلف بالتحصيل من طرف المستورد، يهتم باستلام وتسليم المستندات للمستورد طبقاً لأوامر البائع، سواء مقابل الدفع بمجرد الاطلاع أو بقبول كمبيالة مستحقة لأجل

د- المستورد: هو المشتري الذي تقدم له مستندات التحصيل مقابل الدفع نقداً أو بقبول كمبيالة، مع الإشارة إلى أن دور البنوك في التحصيل المستندي هو دور ثانوي، لأن العملية تقوم على أساس الثقة بين الدائن والمدين .

2-2-2-4- خطوات تنفيذ التحصيل المستندي:

يمكن إجمال مختلف مراحل تنفيذ التحصيل المستندي من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (02) خطوات تنفيذ التحصيل المستندي



المصدر: من إعداد الباحث

يتبين من الشكل أنه بعد الاتفاق بين المصدر والمستورد على العقد التجاري، يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد، ثم يقوم بإرسال الوثائق الأصلية المتفق عليها إلى بنكه، الذي يقوم بدوره بإرسالها إلى

بنك المستورد، هذا الأخير يقوم باستدعاء عميله لتسليمه الوثائق مقابل دفعه ثمن البضاعة حسب ما ينص عليه الاتفاق، ثم يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر الذي يحولها بدوره إلى المصدر.

2-2-2-5- أنواع التحصيل المستندي:

يأخذ التحصيل المستندي إحدى الصيغتين الرئيسيتين التاليتين:

أ- تسليم المستندات مقابل الدفع:

في هذه الحالة يقوم المستورد بالدفع نقدا وفورا لبنكه، الذي يقوم بدوره بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر وبالتالي للمصدر، حتى يتمكن المستورد من الحصول على المستندات التي بواسطتها يخلص بضاعته من الميناء، إلا أنه أحيانا قد تصادف المشتري وصول بضاعة غير مطابقة للمواصفات المتفق عليها، ومن وجب عليه إرجاعها لمالكها الأصلي، مع تحمل هذا الأخير للمصاريف المترتبة عن ذلك، أو عليه محاولة بيعها لمشتري آخر مقابل اتفاق آخر.

ب- تسليم المستندات مقابل القبول:

في هذه الحالة ونتيجة لتزايد الثقة بين المستورد والمصدر، فإن هذا الأخير إضافة إلى إرساله البضاعة يسمح له بتسليمها دون أن يدفع ثمنها فورا، وهذا لأن المصدر يرسل له كميالة مستحقة الدفع بعد مدة يحددها البائع، وبناءا عليه يستطيع المستورد التصرف في البضاعة، وعند حلول تاريخ الكميالة يدفع ثمنها.

2-3- تقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل في التجارة الدولية:

تتوفر تقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل على العديد من الوسائل، التي تهدف إلى تسهيل وتطوير نشاطات التصدير والاستيراد على المدى المتوسط والطويل، حيث تستخدمها البنوك تبعا للظروف

السائدة، وطبيعة العمليات المراد تمويلها، وكذلك الدول التي تحاول أن تربط معها علاقات اقتصادية، وتمثل عموماً تلك الوسائل فيما يلي¹:

2-3-1 - قرض المورد:

ينشأ قرض المورد أساساً، عندما يمنح المصدر للمستورد مهلة للسداد، تتراوح بين 18 شهراً و5 سنوات إذا كان القرض متوسط الأجل، وأكثر من 5 سنوات إذا كان القرض طويل الأجل، أ- مفهوم قرض المورد:

قرض المورد عبارة عن عملية تمويل لصفقة تصدير، يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتماداً على موارده الذاتية، أو بالاعتماد على أحد البنوك عن طريق خصم مستحقته (سندات الدفع أو لكبيالة) لدى البنوك، حيث تنشأ خلال هذه العملية علاقة مباشرة بين المصدر وذلك البنك، الذي سيوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير، وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلاً بين المصدر والمستورد، يقوم البنك بتحصيل قيمة سداد الكبيالة من المستورد.

ب- مراحل سير قرض المورد:

تمر عملية سير قرض المورد عبر المراحل الآتية:

- يقوم المصدر بسحب كبيالة على المستورد ويرسلها للقبول؛
- يقوم المستورد بإرجاع الكبيالة مع قبولها؛
- يقدم المصدر الكبيالة إلى بنكه من أجل خصمها؛
- تسديد قيمة الكبيالة من طرف البنك؛
- تحصيل قيمة الكبيالة في تاريخ الاستحقاق.

¹ - حفاف وليد، مرجع سبق ذكره، ص 52 - 67.

ج- مزايا قرض المورد:

- سهولة وسرعة إعداد القرض، ذلك أن مراقبة أغلب العمليات يقوم بها المصدر، كما يكسبه الوقت كون إصداره يتم بعقد واحد؛
- تكاليفه منخفضة بالنسبة للمصدر، كونه يأخذ بعين الاعتبار كافة النفقات أثناء تحديد السعر، وبالتالي ظهورها في المبلغ الإجمالي؛
- استفادة المستورد من المهلة المقدمة له في السداد .

د- عيوب قرض المورد:

- يتحمل المورد عبأ الجزء غير المؤمن، وبالتالي خطر عدم القدرة على الوفاء بالدين؛
- يتحمل المصدر كذلك الجزء غير الممول من البنك، وبالتالي خطر الخزينة؛
- لا يمكن للمستورد أن يتعرف على السعر الحقيقي للسلعة وتكلفة القرض، على اعتبار أن المصدر قد يتلاعب بذلك السعر وكذلك بأسعار الفائدة .

2-3-2- قرض المشتري:

ينشأ قرض المشتري أساساً من أجل تنشيط وإنعاش الصادرات، كونه يمثل تمويلاً يقدم مباشرة للعميل الأجنبي من طرف بنك المصدر، حتى يتمكن من إتمام عملية الدفع الفوري .

أ- مفهوم قرض المشتري:

قرض المشتري عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، كي يستعمله هذا الأخير في تسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر، ويمنح عادة لفترة تتجاوز 18 شهراً، حيث يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات بين المستورد والبنوك المعنية، بما يعود بالفائدة على الطرفين، إذ سيحصل المستورد على تسهيلات مالية طويلة نسبياً مع استلامه الآتي للبضائع، مقابل استفادة المصدر من حصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة .

ونظراً لتحول العبء المالي من المصدر إلى البنوك المانحة لهذه القروض، تلجأ هذه الأخيرة كما هو الحال بالنسبة لقرض المورد، إلى هيئات متخصصة وظيفتها تأمين القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وفي غالب الأحيان تحاول تلك البنوك زيادة احتياطاتها ضد المخاطر المحتمل وقوعها جراء منح هذه القروض، بأن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالة.

ب- مراحل سير قرض المشتري:

- إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد؛
- إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد؛
- التسديد الفوري لثمن البضاعة من البنك إلى المصدر؛
- تحصيل مبلغ الكمبيالة من طرف البنك، عند تاريخ الاستحقاق من المستورد.

ج- مزايا قرض المشتري: يوفر قرض المشتري عديد المزايا لكلا الطرفين المصدر والمستورد على حد

سواء على النحو الآتي:

- بالنسبة للمصدر:
- حصوله على مبلغ الصفقة نقداً؛
- تخليصه من العبء المالي المتمثل في خطر القرض، وتحويله إلى البنك؛
- إعفائه من كافة الإجراءات الإدارية المرتبطة بهذا النوع من القروض، والمتمثلة أساساً في: متابعة التسديدات، متابعة الضمانات، وتغطية الصرف؛
- بفضل قرض المشتري تصبح ميزانية المصدر لا تتضمن ديوناً لأجل، أو تعهدات خارج الميزانية.

- بالنسبة للمستورد:

- يتحصل على القرض مباشرة من خلال اتصاله مع البنك؛

- تكون تكلفة العملية التمويلية محددة بدقة، بحكم انفصال العقدين (أي انفصال العقد التجاري عن عقد القرض).

د- عيوب قرض المشتري: كما هو الحال بالنسبة للمزاياء فإن لقرض المشتري بعض العيوب تعود على الطرفين المصدر والمستورد على حد سواء تتمثل فيما يلي:

- بالنسبة للمصدر:

- أقل سرعة في التنفيذ، وذلك راجع لطول المدة التي تستغرقها المفاوضات، على اعتبار وجود عقدين (عقد تجاري وعقد مالي).

- بالنسبة للمستورد:

- ارتفاع تكلفة القرض، حيث إضافة إلى معدل الفائدة، يتوجب عليه دفع عمولات أخرى هي: عمولة الالتزام، عمولة التسيير، وأقساط التأمين؛

- يكون مجبرا على مفاوضة طرفين هما المصدر والبنك، في الوقت الذي يفضل فيه في الغالب تسيير ملف واحد لا أكثر، لكي يستطيع أن يجيد التفاوض.

ه- الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري: تتمثل أهم الفروقات بين قرض المورد وقرض المشتري في ما يلي:

- يمنح قرض المشتري للمستورد بناء على وساطة من المصدر، بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد قيام هذا الأخير بمنح المستورد مهلة للتسديد؛

- يتطلب قرض المشتري إبرام عقدين (عقد تجاري وعقد مالي)، في حين يقتضي قرض المورد إبرام عقد واحد فقط؛

- يكون قرض المورد أكثر سرعة على اعتبار مراقبة المصدر لكافة العمليات، في حين يكون قرض المشتري أقل سرعة في التنفيذ بسبب المفاوضات الطويلة؛

- يتم الدفع في قرض المورد عبر دفعات متتالية، في حين يكون تسديد المبالغ فوراً في قرض المشتري .

2-3-3- التمول الجزائي للصفقات (شراء مستندات التصدير) "Forfaiting":

ينشأ التمول الجزائي للصفقات نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع رأسمالية إلى مستورد في بلد آخر وتكون مقبولة من طرف هذا الأخير، فإذا رغب المصدر في الحصول على تمويل فوري مقابل سندات الدين التي تكون في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة، دون حق الرجوع على البائع .

أ- مفهوم التمول الجزائي:

هو عبارة عن شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات، وأحد أنواع القروض متوسطة الأجل الممثلة في عملية بيع سندات أذنية أو كميالات "Bills of Exchange" ذات استحقاقات آجلة، إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة بغرض الحصول على تمويل نقدي فوري . ويتم ذلك بأن يسلم المصدر السندات أو الكميالات المباعة، والتي تستحق خلال فترة زمنية تمتد إلى 5 سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين، مقابل الحصول على قيمتها فوراً مخصوماً منها نسبة مئوية (مقدماً) تمثل ثمن المدة بأكملها، على أن يتحمل مشتري الدين مخاطر الصفقة ومسؤولية التحصيل .

وعادة ما يطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي، غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دولياً في بلد المستورد، يكون عادة هو نفسه بنك المستورد، كما يكون مستقلاً عن الأوراق التجارية محل الصفقة، وقد يطلب من مشتري الدين إضافة كفالة البنك للأوراق التجارية المباعة، بكتابة عبارة "Per Aval"، تسجل مباشرة على الأوراق التجارية، وتشير إلى ذلك الوعد بالدفع غير المشروط وغير القابل للإلغاء .

ومن ثم سيفقد المشتري لهذا النوع من الديون، حقه في متابعة المصدر أو الأشخاص الموقعين على الورقة التجارية مهما كان السبب، على اعتبار أن مشتري الدين يحمل محل المصدر في تحمل الأخطار المتوقعة، لذلك عادة ما يقابل هذا الأمر بتطبيق معدل فائدة مرتفع نسبياً ليتماشى مع طبيعة تلك الأخطار.

ب- مراحل سير عملية التمويل الجزافي للصفقات:

تمر عملية سير تمويل الصفقات الجزافية عبر المراحل الآتية:

- عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد؛
- تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد؛
- تسليم السندات الأذنية لبنك المستورد ثم المصدر؛
- عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل؛
- تسليم السندات الأذنية لجهة التمويل؛
- سداد قيمة السندات للمصدر مخصوصاً منها نسبة معينة.

ج- المزايا المكتسبة للمصدر من عمليات الصفقات الجزافية:

هناك عدة مزايا يحققها تمويل الصفقات الجزافية لصالح المصدر كما يلي:

- لا تظهر عمليات التمويل الجزافي للصفقات في ميزانية المصدر، كونها تسجل ضمن بند الالتزامات العرضية، وبالتالي قدرته أي المصدر على الاقتراض؛
- تتيح للمصدر القيام بتمويل كلي للسندات، إذ يستطيع أن يبيع 100% من السندات الأذنية إلى جهة التمويل دون حق الرجوع عليه، كما يمكنه الحصول على تمويل طويل الأجل، دون اللجوء إلى الاقتراض المصرفي؛

- تمكن المصدر من الحصول على مورد مالي سريع ببساطة، دون تعقيدات التوثيق القانوني وتقاضي المشاكل الناجمة عن إدارة الائتمان وإجراءات التحصيل، كون المستندات المطلوبة تتمثل في سندات أذنية أو كميبيالات يتم خصمها فقط؛

- تجنب مخاطر تقلبات أسعار الصرف، على اعتبار تحملها من طرف البنوك، إضافة على تجنب المصدر كذلك كل المخاطر الأخرى المحتملة والمرتبطة بالعملية التجارية (خطر البلد والخطر التجاري) .

د- عيوب (تكلفة) التمويل الجزائي للصفقات:

بمقابل تلك المزايا التي يوفرها التمويل الجزائي للمصدر، فإن هذا الأخير سيتحمل تكلفة تمويل مرتفعة، إلى جانب المستورد، وعموما تشمل تلك التكلفة عدة بنود أهمها ما يلي:

- عمولة الالتزام أو التعهد؛

- تغطية المخاطر التجارية والتي يتحملها المستورد لوحده، إذ وجب عليه الحصول على خطاب مصرفي أو كفالة مصرفية وسداد تكلفة إصدارها؛

- تغطية المخاطر السياسية ومخاطر التمويل والتي تتحدد تبعا أحوال السوق في بلد المستورد، حيث تتراوح نسبتها بين 0,5% و4%؛

- يتحمل المصدر تكلفة التمويل والتي تتوقف على الأسعار السائدة في سوق العملات، حيث تحدد جهة التمويل نسبة الخصم حسب أسعار الصرف الآجلة، في سوق العملة المستعملة والآجال المحددة؛

- تحصل جهة التمويل على نسبة تقدر بحوالي 0,5% لتغطية المصاريف الإدارية الأخرى .

2-3-4- التآجير التمويلي (Financial Leasing):

ينشأ التآجير التمويلي نتيجة رغبة المنشآت الإنتاجية، في الحصول على تمويل للسلع الرأسمالية، كأصول والمعدات الصناعية والزراعية اللازمة لسير نشاطها، وذلك بواسطة عقود تآجير متوسطة أو

طويلة الأجل، تعفيها مهمة تدير الموارد المالية التي تمكنها من امتلاك هذه الأصول، بالطريقة التقليدية المتمثلة في الاقتراض ومن ثم دفع ثمنها بالكامل.

أ- مفهوم التأجير التمويلي:

التأجير التمويلي عموما هو عملية قيام مؤسسة مؤجرة (المشتري) بشراء الأصل الرأسمالي، من مورد معين (المنتج) وفق مواصفات محددة، وتأجيره إلى المشروع الذي يحتاج إليه (المؤسسة المستأجرة)، لمدة محددة (متوسطة أو طويلة)، في مقابل سداد قيمة إيجار يتفق عليها فيما بينهما، تدفع شهريا في أغلب الأحيان، وقد تزيد عن ثمن شراء الأصل المؤجر، بما يحقق للمؤجر عائد يقترب من معدل الفائدة على قرض بضمان.

وعلى المستوى الدولي يحصل التأجير التمويلي عندما تتم العملية بين مؤجر في بلد ما ومستأجر في بلد آخر، بحيث إذا باع مصدر بعض المعدات التي ينتجها إلى مؤسسة تأجير في نفس البلد، وقامت هذه الأخيرة بتأجير تلك المعدات إلى مستأجر أجنبي في بلد آخر، ففي هذه الحالة يشحن المنتج المعدات إلى المستأجر في الدولة الأجنبية، وتظل تحت ملكية مؤسسة التأجير طيلة مدة العقد، وبهذا تعتبر عملية التأجير الدولي كأنها عملية تصدير معدات دامت فترة سداد قيمتها مدة عقد الإيجار، كما يمكن غالبا للمستأجر أن يقوم بشراء تلك المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية مدة التأجير.

مع الإشارة إلى أن التأجير التمويلي يتم اعتماده في أغلب الأحيان بالنسبة للسلع الرأسمالية التي يمكن تسجيلها دوليا، على غرار الطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول، نظرا لكون عملية شرائها تتطلب موارد مالية ضخمة يصعب تديرها.

ب- مراحل سير عملية التأجير التمويلي:

تمر عملية التأجير التمويلي عبر ثلاث مراحل أساسية هي:

- يختار العميل (المستورد) التجهيزات أو المعدات التي يحتاجها من المورد (المصدر)، ثم يتفاوض معه حول تفاصيل العقد من صياغة وسعر... وغيرها، وبعد ذلك يبحث عن مؤسسة التأجير التمويلي، ويتفاوض معها حول عقد التمويل من حيث التكلفة، المدة، الإيجار... الخ؛

- تقوم مؤسسة التأجير التمويلي تلك التجهيزات والمعدات التي طلبها المورد، لتصبح هي المالك الحقيقي لها؛

- يقوم المستأجر بدفع أقساط الإيجار لمؤسسة التمويل، ليحق له بعدها استخدام العتاد، وعند نهاية تاريخ العقد يستطيع شراء ذلك العتاد، مع مراعاة الإيجارات التي دفعها خلال مدة التأجير.

ج- مزايا عملية التأجير التمويلي:

يتيح استخدام التأجير التمويلي عديد المزايا لكل من المصدر والمستورد على حد سواء نوجزها فيما يلي:

- يجنب كلا من المصدر والمستورد الوقوع في بعض المخاطر، التي قد يتعرضان لها من خلال طرق التمويل الأخرى، مثل خطر الصرف وخطر عدم الدفع، على اعتبار أن مؤسسة التأجير هي التي تقوم بعملية الشراء، كما تعد هذه التقنية بمثابة بيع فوري (البيع نقدا) بالنسبة له؛

- تسمح للمستورد عدم التسديد الفوري لمبالغ المعدات والتجهيزات، التي تكون في الغالب قيمتها كبيرة، إذ يدفع مبلغ الإيجار فقط، وهو ما يتيح له فرصة توفير الأموال الذاتية، وتوجيهها نحو أوجه إنفاق أخرى من جهة، والتخفيف من ميزانية المؤسسة من جهة أخرى، وهو ما يعطيه قدرة أكبر على الاقتراض؛

- يسمح التأجير التمويلي بإعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة، على نحو ما هو معمول به في حال التمويل المصرفي؛

- في حال استأجرت المؤسسة أصولاً رأسمالية بدلاً من تملكها، فإنه يمكنها تحقيق وفرا ضريبيا، إذا كانت فترة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي، الذي يتم على أساسه حساب قيمة قسط الاهتلاك لغرض الضريبة.

د - سلبات التأجير التمويلي الدولي:

رغم تلك المزايا التي يتيحها التأجير التمويلي، إلا أنه لا يخلو من بعض السلبات تتمثل فيما يلي:

- ارتفاع تكلفة الإيجار في الغالب؛

- تعتبر تقنية معقدة بالنظر لتعدد أطرافها وطول إجراءات تنفيذها؛

- تحمل المؤسسة المؤجرة مخاطر عدة أهمها خطر الصرف، وخطر تراجع قيمة المعدات ومن ثم عدم القدرة على إعادة بيعها .

تجدر الإشارة إلى أن التأجير التمويلي تترتب عنه تكلفة مركبة تتمثل في قسط استهلاك الأصل بالكامل مع سعر الفائدة، مضافا إليه علاوة محددة للمؤسسة المؤجرة، لتتمكن من مواجهة المخاطر والمصاريف الإدارية الطارئة .

3- التمويل الإسلامي للتجارة الدولية:

توفر البنوك الإسلامية مجموعة من الأدوات المعروفة في الفقه والاقتصاد الإسلامي، تطبق البعض منها وليس كلها، كصيغ في التمويل والاستثمار، تتمثل أساسا فيما يلي¹:

3-1- اعتماد المضاربة:

المضاربة هي عملية تقديم المال من طرف والعمل من طرف آخر، على أن يتم الاتفاق على كيفية تقسيم الربح، والخسارة إن حصلت فستقع على عاتق صاحب المال، إلا إذا ثبت التعدي أو التقصير من قبل العامل أو المضارب، فإنه في هذه الحالة سيضمن رأس مال المضاربة. بمعنى آخر فإن اعتماد

¹ - سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص ص 120-122 .

المضاربة يصلح بشكل خاص في تمويل العملاء الذين لديهم القدرة على العمل، وتنفيذ الصفقات التجارية دون أن يكون مجوزتهم رأس المال أو موارد مالية ذاتية، ففي هذه الحالة يمكن للبنك تشجيع هؤلاء التجار بتمويلهم عن طريق اعتماد المضاربة، الذي من خلاله يقدم البنك كامل رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة، ويتولى العميل تسويقها وتحقيق الربح الذي سيوزع على الطرفين بنسب متفق عليها .

3-2- اعتماد المشاركة:

المشاركة تعني اشتراك طرفين أو أكثر في المال أو العمل، على أن يتم الاتفاق على كيفية تقسيم الربح، أما الخسارة فيجب أن تكون حسب نسب المشاركة في رأس المال، فيطبق البنك الإسلامي هذه الصيغة، بالدخول بأمواله شريكا مع طرف أو مجموعة أطراف في تمويل المشاريع، مع اشتراكه في إدارتها ومتابعتها .

ويختلف اعتماد المشاركة عن اعتماد المضاربة من حيث أنه يستهدف فئة أخرى من العملاء، وهم أولئك الذين يحتاجون إلى الأصول والمعدات لاستخدامها في مشروعاتهم ونشاطاتهم القائمة، لكن ليست لديهم الموارد المالية الكافية لاستيرادها، ففي هذه الحالة يساهم العميل بجزء من قيمة الاعتماد ويساهم البنك بالباقي، كما يتم تحديد موضوع المشاركة بين الطرفين، فمثلا قد يتفقان على تأجير الأصل المشتري بالمشاركة إلى العميل، وحينها يكون ربح المشاركة عائد الإيجار الذي سيوزع على الطرفين بحسب نسب مساهمتها في شراء الأصل، أو قد يتفقان على أن يبيع البنك نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه العميل مراجعة عاجلا أم آجلا، فيكون ربح المشاركة حينئذ ما زاد عن حصة البنك من ثمن البيع، غير انه يشترط في هذه الحالة ألا يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروط في عقد المشاركة، حتى لا تتحول المعاملة إلى ضمان الشريك لشريكه وهو الممنوع شرعا، أما الخسارة فتقسم بين الطرفين بحسب نسبة مساهمة كل منهما .

3-3- اعتماد المراجعة:

المراجعة عموماً هي أن يقوم البنك الإسلامي بشراء بضاعة أو تجهيزات للعميل بطلب منه، ثم يعيد بيعها له مع هامش ربح معين ومتفق عليه.

وتطبق البنوك الإسلامية هذا الاعتماد في حال طلب العميل (المستورد)، فتح اعتماد مستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كلياً، فيحتاج حينئذ الحصول على تمويل كامل من البنك، لشراء ما يحتاجه من السلع والأصول المتوافرة في السوق الخارجي، فاعتماد المراجعة يستند على عقد المراجعة للواعد بالشراء المعروف بـ"المراجعة المصرفية"، ولا يجوز للبنك أن يطالب العميل الواعد بالشراء، بدفع عمولة عن فتح الاعتماد في حالة اعتماد المراجعة القائم على الأمانة، لأن البنك يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة، ولكن يمكنه إضافة التكاليف الفعلية، المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصاريف.

3-4- الإجارة:

الإجارة هو الاسم الذي عرفت به في كتب الفقه الإسلامي، بينما تطبقه البنوك الإسلامية أحياناً تحت اسم الإيجار أو التأجير، وهو لا يختلف كثيراً عن الائتمان الإيجاري الذي تطبقه البنوك التقليدية، والذي يعرف باللغة الفرنسية تحت اسم *Crédit Bail*، وباللغة الإنجليزية تحت اسم *Leasing*، وهو عبارة عن عقد بيع يتم فيه بيع سلعة معينة بثمن مؤجل، يدفع على أقساط متساوية أو متفاوتة، خلال فترة زمنية محددة، مع إعطاء المستأجر خيار شراء السلعة في نهاية مدة الإجارة، وهي نوعان:

- إجارة منتهية بالتملك: وهي التي يمنح فيها للمستأجر الحق في شراء السلعة بعد نهاية مدة الإجارة؛
- إجارة تشغيلية: وهي التي يتم فيها تأجير السلعة للعميل لفترة زمنية محددة، دون إعطائه خيار شرائها.

3-5- الإستصناع:

الإستصناع هو أن يطلب العميل من البنك الإسلامي، صناعة شيء معين غير متوفر في السوق، بمواصفات محددة وبشئ معلوم، مع تأجيل التسليم إلى أجل محدد. ويعد بناء العقارات أفضل مجال تطبق فيه هذه الصيغة، حيث بعد إبرام العقد مع العميل، يقوم البنك الإسلامي بإبرام عقد إستصناع مواز مع مقاول لإنجاز مسكن مثلا بالمواصفات المتفق عليها، مع ضرورة توافق الأجل بين العقدين، وعند الاستلام من المقاول يسلم البنك الإسلامي بدوره هذا المسكن للعميل مقابل هامش ربح، على أن يتم تحصيل ثمنه بالتقسيط، ويكون ذلك عادة بمقابل ضمانات، قد تكون العقار نفسه أو ضمانات أخرى تدفع مسبقا.

3-6- السلم:

السلم هو عملية بيع سلعة موصوفة في الذمة ودفع ثمنها، على أن يؤجل استلامها إلى تاريخ محدد. وهو بذلك يشبه المراجعة من حيث مجال تطبيقه، لكنه يختلف عنها من حيث تقديم ثمن السلعة عند إبرام العقد، على أن يتم التسليم لاحقا، وقد شرع السلم أساسا في مجال الزراعة قديما، غير أنه أصبح في وقتنا الحاضر يطبق في مجالات أخرى كالصناعة والتجارة، بحيث يدفع البنك الإسلامي ثمن السلعة إلى العميل كرأس مال السلم وكنوع من التمويل، وعند حلول أجل استلامها، يطلب البنك الإسلامي من العميل أن يبيعها إياه مقابل هامش ربح معين.

3-7- القرض الحسن:

القرض الحسن عبارة عن عقد بين طرفين، أحدهما المقرض والثاني المقترض، يتم بمقتضاه دفع مال مملوك للمقرض إلى المقترض، على أن يقوم هذا الأخير أي المقترض برده أو ردّ مثله إلى المقرض في الزمان والمكان المتفق عليهما.

ورغم أن هذا التعريف ليس فيه ما يفيد الزيادة على رأس المال، إلا أنه تضاف عادة كلمة "حسن" إلى القرض لكي يتم التمييز بينه وبين القرض بفائدة، والتي تعتبر ربا، أي زيادة محرمة شرعا.

ونظرا لكون القرض الحسن لا يتضمن وجود عائد، فإن البنوك الإسلامية لا تنحوا على تقديمه إلا في حدود ضيقة ولعدد محدود من العملاء، حيث يوجه معظمه لأغراض اجتماعية أو استهلاكية، في مقابل أن البعض منها، قد تقدمه لأغراض إنتاجية وبالتالي سيصبح من صيغ التمويل بالنسبة لها . كما تتيح الصيرفة الإسلامية بعض الاستخدامات الأخرى لتمويل مختلف الأنشطة الاقتصادية بصفة عامة، وتمويل التجارة الدولية بصفة خاصة على غرار:

3-8- اعتماد الوكالة:

تطبق البنوك الإسلامية اعتماد الوكالة في حال قيام العميل الأمر بفتح الاعتماد، بتقديم تغطية كاملة للاعتماد، بمعنى أن المعاملة لا تتضمن تقديم تمويل من قبل البنك، فهنا يجمع البنك بين صفتي الوكيل والكفيل، ولا يحق له أخذ أجر مقابل الكفالة ذاتها، لأن الإجماع منعقد على عدم جواز الأجر على الضمان، ولكن يطيب له أخذ مقابل الخدمات التي يقدمها، بما في ذلك التكلفة التي تحملها عند إصدار خطاب الاعتماد، وما يسبق ذلك من جهد مبذول لدراسة وتقييم الكفاءة المالية للمستورد ومدى قدرته على الوفاء بالتزاماته .

3-9- اعتماد التصدير:

يستخدم البنك اعتماد المضاربة والمشاركة لتمويل عملائه في عمليات التصدير، وذلك في حال تسلم البنك إشعارا بفتح اعتماد مستندي لصالح عميله من أجل تصدير نوع معين من السلع، فينفذ اعتماد التصدير بالمضاربة أو المشاركة إذا كان العميل المستفيد من الاعتماد، يحتاج إلى تمويله بجزء معين من تكلفة العملية، أو بالقيمة كاملة نظرا لعدم توفر السيولة اللازمة لديه، وعند ذلك يقوم البنك بعد دراسة الأمر بتوفير التمويل للمصدر والمشاركة معه في العملية .

المحور الرابع:

الإشكالات المرتبطة بتنفيذ عقود التجارة الدولية

(تحكيم التجارة الدولية)

تمهيد:

برغم التطور الكبير الذي تشهده التجارة الخارجية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية، تبقى هناك العديد من المخاطر التي قد تنجم عن عمليات التصدير والاستيراد، نتيجة الإخلال بالواجبات التعاقدية بين الأطراف المعنية مباشرة بتنفيذ إجراءات الصفقة الدولية، مما يستدعي ضرورة الاحتياط من تلك المخاطر، والسعي إلى توفير الضمانات البنكية اللازمة لتغطيتها .

أولاً- مخاطر التجارة الخارجية:

يمكن تقسي المخاطر التي قد تحصل في مجال التجارة الدولية، إلى أخطار قبل الاستلام وأخرى بعده، وذلك على أساس المراحل الثلاثة لعملية البيع الدولية (طلبية-إرسال-استلام)، حيث يمكن عموماً التحكم في المخاطر التي تحصل بين الطلبية والإرسال، كون البضاعة مازالت تحت سيطرة المصدر، لكن بعد إرسالها تنتقل مسؤوليتها إلى المستورد الذي سيتحمل أيّ خطر يأتي فيما بعد، إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك .

1- الأخطار قبل الاستلام:

يمكن تصنيف الأخطار قبل استلام البضاعة إلى نوعين رئيسيين هما: أخطار قبل الإرسال وأخرى بعده كما يلي:

1-1- أخطار قبل الإرسال (بين الطلبية والإرسال):

يتميز أغلب الاقتصاديين بين نوعين من الأخطار قد تحدث بين الطلبية وعملية الإرسال الفعلي للبضائع، تتمثل في الخطر الاقتصادي وخطر الصنع:

1-1-1- الخطر الاقتصادي (خطر ارتفاع التكاليف):

يرتبط الخطر الاقتصادي عادة بالتطورات التي قد تحصل على مستوى الاقتصاد الداخلي لبلد المصدر، مثل ارتفاع الأسعار نتيجة الارتفاع غير المتوقع لأعباء العمال، أو تكلفة المواد الأساسية الضرورية لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، فيتحمل المصدر الخسارة في حال ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية، أو بعبارة أخرى فإن الخطر الاقتصادي هو الذي ينتج بسبب ارتفاع سعر التكلفة خلال الفترة الممتدة بين اقتراح السعر للزبون وإرسال الطلبية، ولأجل التقليل من حدة هذا الخطر يتم وضع فقرة أو بند في العقد التجاري، ينص على مراجعة السعر تبعاً للتغير في تكاليف الإنتاج، وبالتالي يحول جزء من الخطر أو كله إلى عاتق المستورد، إذا قبل طبعاً بذلك البند الذي لا يخدم مصلحته.

1-1-2- خطر الصنع (خطر الإنتاج):

يحدث خطر الإنتاج أثناء فترة التصنيع، أي بين تلقي المصدر للطلبية ووقت تنفيذها، إما بسبب هذا الأخير الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، وإما من طرف المستورد بفسخه العقد التجاري خلال هذه الفترة، وعليه يمكن أن يأخذ خطر الصنع أحد الصور التالية:

أ- خطر تجاري: يسمى أيضاً بخطر الإعسار، ويحدث في حال عدم قدرة المدين على تنفيذ واجباته التعاقدية، إما بسبب نقص الموارد المالية لديه، أو بسبب تصرفاته التعسفية بعدم التنفيذ أو الرفض بالإفصاح عن الدوافع الحقيقية لفسخ عقد الصفقة الدولية.

ب- خطر سياسي: ويحدث في حالة عدم الاستقرار السياسي في بلد المستورد، كقيام حرب أهلية أو أجنبية أو ثورات انقلابية، أو في حال ما مست عملية البيع المصالح الداخلية للدولة المستقلة.

ج- خطر طبيعي: ينتج عن فعل الإنسان أو نتيجة الكوارث الطبيعية.

1-2- أخطار بين الإرسال والاستلام:

تنجم عن الأخطار التي تحصل بين الإرسال والاستلام ثلاثة أنواع من الخسائر هي¹:

أ- الخسائر الخاصة:

تمثل الخسائر الخاصة في ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تحملها، إذ قد تعرض البضاعة للسرقة أو الضياع أو الإتلاف أو البلل أو الانكسار أو غيرها (بسبب انحراف قطار، عطب طائرة، ...).

ب- الخسائر المشتركة:

تخص الخسائر المشتركة عادة النقل البحري، كأن يحصل تلف كلي للبضاعة أو لجزء منها، بعد إنقاذ السفينة من الغرق، حيث التكاليف الإضافية المترتبة عن هذه الخسائر، تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة، حسب حصة كل طرف.

ج- الخسائر الاستثنائية (التميزة):

تتعلق هذه الخسائر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية، بسبب أحداث سياسية قاهرة وقعت أثناء تنفيذ وسير الإجراءات العملية.

2- الأخطار عند استلام البضاعة:

تنتقل في هذه المرحلة تنتقل المخاطر من مسؤولية المصدر إلى عاتق المستورد، وفيها ثلاثة أنواع خطر متعلق بالمستهلك وخطر متعلق بالصرف أجنبي وآخر يتعلق بعدم الدفع

1-2- خطر متعلق بالمستهلك:

يتمثل الخطر المتعلق بالمستهلك في ذلك الضرر الذي يمكن أن تلحقه البضاعة المستوردة بالمستهلك النهائي، حيث تنص القاعدة العامة على أن كل شخص طبيعي أو معنوي تضرر بعد استعماله لسلمة

¹-Benamar.M, Technique du Commerce International, Edition techniple, Paris, 1996, P 175.

معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها سواء كان المنتج أو البائع ومطالبته بالتعويض، وعلى المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه، بدفع مبلغ معين أو استبدال البضاعة أو أي شكل آخر من أشكال التعويض، لذلك وجب على كل من المصدر والمستورد توخي الحيلة والحذر، من أجل الحفاظ على صحة المستهلك، وعدم تكبد خسائر إضافية هما في غنى عنها¹.

2-2- خطر الصرف:

إن المضاربة في سوق الصرف وعمليات الإقراض والاقتراض طويلة الأجل، المشروطة بالعملة الصعبة، عبارة عن عوامل يمكن أن تؤدي إلى نمو خطر تغير سعر الصرف في السوق، مما يجعل السيطرة عليه عملية صعبة².

وعليه فإن خطر الصرف يتمثل في الخسائر التي قد تنجم جراء التغيرات التي تطرأ على سعر صرف العملة المحلية بالنسبة للعملات الأجنبية المرجعية، إذ يتحدد خطر الصرف في الفرق الموجود بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة، والسعر السائد بعد تنفيذها، لذلك سيقع الخطر على الطرفين: المستورد في حال ارتفاع سعر الصرف والمصدر في حال انخفاضه، ويمكن تجنب خطر الصرف عن طريق وسائل حماية، كأن يكون سعر الفاتورة مؤقتاً، أو غير محدد أو غير ثابت، أو من خلال جعله متغيراً إلى غاية موعد التسليم، أو أن يتم الدفع تدريجياً.

2-3- خطر عدم الدفع:

يعتبر خطر القرض أو عدم الدفع من أهم المخاطر التي تتعرض لها البنوك التجارية، فهي تتضمن درجة التقلب في الأرباح، التي يمكن أن تنشأ نتيجة لخسائر القروض المتمثلة بالديون المعدومة، بمعنى

¹ - نورة بوكوتة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص تحليل اقتصادي غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011/2012، ص 156.

² - حورية حميني، آليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية وفعاليتها - حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2005/2006، ص 60-61.

حدوث احتمال عدم قدرة أو رغبة المقترض أو الطرف الثالث على الوفاء بالتزاماته في الأوقات المحددة للتسديد، مما يسبب خسائر اقتصادية للبنك¹.

وعليه يتمثل خطر عدم الدفع في عدم التسوية الجزئية أو الكلية للسعر بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضاعة)، نتيجة عدة أسباب قد تكون داخلية خاصة بالمصدرين، إذ يتهاون البعض منهم في المتابعة الجدية لأعمالهم، كعدم إرسال العقد التجاري، أو أن تكون الفاتورة المحررة غير واضحة، كما قد يحصل خطر عدم الدفع نتيجة أسباب خارجية كالحالة المالية للمستورد أو لبلده، وما قد ينجر عنها من عدم توفر العملة الصعبة لاستكمال التمويل، أو قد يكون السبب رفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد. ومن أهم أسباب الوقوع في خطر عدم الدفع ما يلي:

- تركيز البيع على عدد معين من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة؛
 - خصائص المستورد التي توحى بخطر عدم الدفع، والتي يمكن التنبؤ بها من خلال تفحص العلاقات مع الزبون وتعاملاته السابقة، أو حالته المالية في السوق ما إذا كان يحقق أرباحاً أم يتعرض إلى خسائر، أو من خلال الوضع السائد في بلده وما إذا كان يشهد نمواً اقتصادياً أو هناك تقلبات؛
 - وسيلة الدفع والتقنية المختارة للتمويل، حيث يجب أن يتم ذلك بعناية فائقة لأن ذلك يمكن أن يقلل أو يلغي خطر عدم الدفع وإلا حصل العكس؛
 - طول آجال الدفع إذ أن أي تأخر عن الدفع في الآجال المحددة طبقاً للعقد التجاري، سوف يؤدي ارتفاع شدة حصول هذا الخطر.
- وعليه فلأجل تجنب خطر عدم الدفع، ينبغي على المصدر تحليل العملية من جميع تلك الجوانب التي تسبب فيها وبالتالي تفادي الوقوع فيها.

¹ هبال عادل، إشكالية القروض المصرفية المتعثرة-دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2011/2012، ص 52.

ثانيا - الضمانات البنكية:

إذا كان الخطر عنصرا ملازما للقرض، لا يمكن بأي حال من الأحوال إغاؤه بصفة نهائية، أو استبعاد إمكانية حدوثه مادامت هناك فترة انتظار قبل حلول آجال استرداده، فإنه يتوجب على البنك التعامل مع هذا الواقع بجذر، وأن يقرأ المستقبل قراءة جيدة، لذلك تعتبر الضمانات البنكية الوسيلة التي يمكن من خلالها للمتعاملين الحصول على قروض من البنك، على أساس أنها أداة إثبات حق البنك في الحصول على أمواله التي أقرضها بالطريقة القانونية، وذلك في حال عدم تسديد العملاء لديونهم.

1 - مفهوم الضمانات البنكية:

إن الضمان هو التحقق المادي لوعده المدين إلى البنك، في شكل التزام سيعود على الدائن بالربح، وذلك تبعا لإجراءات مختلفة¹.

وتعرف الضمانات البنكية على أنها "تجسيد تعهد بالدفع مقدم للدائن من طرف المدين، أو شخص آخر في شكل التزام بتخصيص لصالحه، حق رهن على منقولات أو عقارات مملوكة من طرف للمدين (والذي قدم الالتزام"².

أما الضمانات البنكية الدولية فهي عبارة عن " وسائل لمواجهة مختلف الأخطار المرتبطة بالقرض، كإعسار المقرض أو إفلاسه"، وهي أيضا عبارة عن " تأمين ضد الأخطار المحتملة فيما يتعلق بعمليات إقراض البنك وتمكينه من استرجاع قرضه"³.

¹- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003، ص 95.

²-أسيا قاسمي، تحليل الضمانات في تقييم حلول تقديم القروض في البنك-حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكر ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية المؤسسة (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة احمد بوقرة بومرداس-الجزائر، 2009/2008، ص 111.

³ - Claude Martin;Delierneux.martine, les Garanties Bancares Autonomes, Bruylant, Bruxelles-Belgique, 1991, P22.

انطلاقاً من هذه التعاريف يمكن القول أن الضمانات البنكية هي عبارة عن تعهد كتابي غير رجعي ولأول طلب، يحرر من طرف البنك للمستفيد (المستورد) بالضمان على القرض، في حال إخلال المصدر (الآمر) بالتزاماته .

2- أهمية الضمانات البنكية:

تعتبر الضمانات البنكية ذات أهمية بالغة بالنسبة للبنك، خاصة عندما يتعلق الأمر بالقروض طويلة الأجل، لذلك فقد لجأت البنوك في السنوات الأخيرة إلى زيادة استعمالها وذلك للأسباب التالية:

- قلة الائتمان من طرف المؤسسات الصناعية والتجارية بهدف المحافظة على السمعة وحسن التعامل، مما يدفع البنك إلى طلب هذه الضمانات؛

- كبر حجم العمليات الائتمانية بالنسبة لمالية المتعامل، نتيجة الأوضاع الاقتصادية المرافقة لبرامج التنمية التي تقوم بها الدول، وما يتبعها من تزايد في حجم النشاط الاقتصادي، وأرتفاع الأسعار وما ينجر عنه من انخفاض في القدرة الشرائية؛

- السياسة النقدية للبلاد وما يترتب عنها من إجراءات، كالزيادة في حجم الكتلة النقدية الوطنية الواجب صرفها على الواردات .

3- مبادئ الضمانات البنكية:

تقوم الضمانات البنكية على مبدئين رئيسيين هما:

3-1- مبدأ استقلالية الضمان: ويعني استقلالية الضمان عن العقد التجاري، وهي صفة مميزة لغالبية الضمانات، كما يعني أيضاً أن يبقى حيادياً عن كل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر والمستورد خلال الصفقة التجارية .

3-2- مبدأ إلزامية الضمان: ويعني التزام الضامن بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد .

4- أنواع الضمانات البنكية:

تعتبر عملية اختيار نوع الضمان من المشاكل الرئيسية التي تواجهها البنوك عند طلبها تلك الضمانات، حيث سمحت التجارب البنكية باستحداث صيغ أخرى، تركز بالخصوص على الربط بين أشكال الضمانات المطلوبة ومدة القرض الذي تغطيه، تصنف في الغالب إلى ضمانات شخصية وأخرى حقيقة:

4-1- الضمانات الشخصية:

ترتكز الضمانات الشخصية على التعهد الذي يقوم به الأشخاص، والذي بموجبه يتعهدون بالتسديد بدل المدين، في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته عند تاريخ الاستحقاق، إذ لا يمكن للضمان الشخصي أن يقوم به المدين شخصيا، بل يتطلب تدخل طرف ثالث يقوم بدور الضامن¹. وعليه يمثل الضمان الشخصي في تدخل شخص آخر غير المقرض، ليتعهد بسداد القرض (رأس مال المقرض والفوائد المترتبة عنه وتكلفته) في حالة توقف المدين عن الدفع، حينها يمكن للبنك الرجوع إلى الفرد الضامن، وهذا الأخير يعد البنك بتسديد ما على المقرض في حال عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته عند تاريخ الاستحقاق.

4-1-1- أنواع الضمانات الشخصية:

يتميز عادة بين نوعين رئيسيين من الضمانات الشخصية هما الكفالة والضمان الاحتياطي:

أ- الكفالة: هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين تجاه البنك، إذا لم يستطع ذلك المستفيد من الوفاء بتلك الالتزامات.

فالكفالة بهذا المعنى هي تصرف مالي هدفه الاحتياط ضد الاحتمالات السيئة (المستقبلية)، إذ لا يمكن أن يتدخل الكافل بشكل فعلي إلا إذا تحققت تلك الاحتمالات السيئة، المتمثلة في عدم تمكن المدين من

¹- بوسنة كريمة، البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤسسات صغيرة والمتوسطة بالجزائر-دراسة حالة بنوك فرنسية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010/2011، ص 96.

الوفاء بالتزاماته تجاه البنك، لذلك ينبغي أن يعطى لها اهتمام كبير، بحيث يجب أن يكون ذلك مكتوباً ومتضمناً في بنود الالتزام بدقة ووضوح، من حيث: موضوع الضمان، الشخص المدين (المكفول)، الشخص الكافل، أهمية وحدود الالتزام، . . .
والكفالة بدورها نوعان هما:

- كفالة بسيطة: يجوز بموجبها كفالة المدين بغير علمه ورغم معارضته، لكن لا يجب ان تكون هذه الكفالة بمبلغ يفوق ما هو مستحق على مدينه .

- كفالة التضامن: يعنى إذا تعدد الكفلاء في دين واحد وكانوا متضامنين فيه، فكل مدين مسؤول عن الدين كله، وهو مطالب بتسديده عند طلب البنك الدائن، لأنه يعتبر شريك في أصل الدين، وعليه فهذا النوع من الكفالة يمنح البنك ضماناً أكبر لاسترداد أمواله في حال عجز المدين، إذ يختار من بين العملاء الشركاء في الكفالة من يبدو له أكثر قدرة على السداد .

ب- الضمان الاحتياطي:

يعتبر الضمان الاحتياطي من بين الضمانات الشخصية على القروض، ويعرف على أنه " التزام مكتوب من طرف شخص معين، يتعهد بموجبه على التسديد، في ظل شروط يجب توفرها هي¹:

- بكتب الضمان الاحتياطي على الكمبيوتر؛

- يؤدى الضمان بعبارة "الضمان الاحتياطي" ويوقعه الضامن؛

- يستفاد من هذا الضمان بمجرد توقيع الضامن على ظهر الكمبيوتر؛

- يذكر في الضمان اسم المضمون وإلا اعتبر حاصلاً للساحب .

¹- مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية-مصر، 2005، ص146 .

وانطلاقاً من هذا يمكن القول أن الضمان الاحتياطي هو التزام مكتوب من طرف شخص ما يتعهد بموجبه على التسديد، يقدم عادة عندما يكون هناك توقيع ضعيف أو مشكوك فيه للورقة التجارية، فيأتي الضامن الاحتياطي لتقوية الثقة لدى حامل الورقة التجارية وبالتالي يسهل عملية تداولها، وعلى هذا الأساس يعتبر الضمان الاحتياطي شكل من أشكال الكفالة، ويختلف عنها في كونه يطبق فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية الثلاثة (سند لأمر، السفتجة، الشيكات)، بهدف ضمان تحصيل الورقة عند تاريخ استحقاقها، وبناءً عليه فإن هذا الضمان يمكن أن يقدم من طرف الغير أو من قبل الموقعين على الورقة التجارية، كما يختلف عن الكفالة في أمرين آخرين هما:

- الضمان الاحتياطي هو التزام تجاري بالدرجة الأولى حتى ولو كان مانح الضمان غير تاجر، على اعتبار أن العمليات التي تهدف الأوراق التجارية محل الضمان إثباتها هي عمليات تجارية؛
- الضمان الاحتياطي يكون صحيحاً حتى ولو كان الالتزام الذي يضمنه باطلاً، ما لم يعتريه عيب في الشكل.

4-2- الضمانات الحقيقية:

هي عبارة عن "ضمانات ملموسة يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه، كالعقارات والمنقولات، وهو ما يسمى بـ "الرهن"، ترتكز على موضوع الشيء المقدم للضمان"¹، وتمثل في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات العقارية يصعب تحديدها هنا، تعطى هذه الأشياء على سبيل الرهن وليس على سبيل تحويل الملكية، وذلك من أجل ضمان استرجاع القرض، إذ يمكن للبنك أن يقوم ببيعها عند التأكد من استحالة استرداد القرض، خلال مدة خمسة عشر (15) يوماً ابتداءً من تاريخ القيام بتبليغ عاد للمدين.

¹ متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي-النظريات والسياسات، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمّا، 2010، ص ص 307-310.

1-2-4 مفهوم الرهن: هو عقد يلتزم به شخصاً ضماناً لدين تجاري عليه أو على غيره، بأن يسلم مالا إلى الدائن أو إلى شخص آخر يعينه المتعاقد، بأن يخوله حبس هذا المال، إلى أن يستوفي حقه أو أن يتقدم على الدائنين العاديين والدائنين المرتهنين له في المرتبة، بتقاضي حقه من ثمن هذا المال في أي يد يكون.

4-2-2- الأثار القانونية للرهن:

لما كان الرهن عقداً فهو ينشأ بأركان العقد العامة وهي الرضا، المحل والسبب، كما يجب أن يكون الراهن مالكا للمال المرهون، ولا يتم الرهن إلا بتسليم المال المرهون، لذلك يترتب على عقد الرهن بعض الأثار القانونية أهمها:

- بالنسبة للمدين: تنقل حيازة المال المرهون للدائن أو إلى شخص آخر يتفقان على تسليمه إياه لصيانته وحفظه، من يوم تسلمه إلى يوم إعادته عند استيفاء الحق؛
- بالنسبة للدائن: يحق له حبس المال وحق التقدم على غيره من الدائنين العاديين، وتبع المال المرهون في أي ينتقل إليها، باعتبار يمكن بيعه أو رهنه ضماناً لعدة ديون.

4-2-3- أنواع الضمانات الحقيقية (أنواع الرهن):

تنشأ مختلف أنواع الرهن بالتراضي بين أطراف العقد، إلا أن القانون استثنى بعض الرهون من هذه القاعدة، حيث يشمل عقد الرهن الرضائي معظم أنواع الأموال المنقولة وهي: رهن المنقولات المعنوية، الرهن الحيازي و الرهن العقاري.

أ- رهن المنقولات المعنوية: أهمها رهن الأوراق التجارية، رهن أسهم وحصص الشركات ورهن الدين

- رهن الأوراق التجارية: هي السفحة، السند لأمر والشيكات

- رهن الأسهم وحصص الشركات: وتنقسم إلى أسهم اسمية وأخرى لحاملها

* الأسهم والحصص الاسمية: هي الأسهم التي يسجل فيها اسم صاحبها، أما بالنسبة لأسهم وحصص الشركاء في الشركات المالية، الصناعية والتجارية أو المدينة التي يحصل نقلها بموجب تحويل في دفاتر الشركة، فيجب أن يثبت الرهن بعقد رسمي، كما يجب أن تقيد هذه العملية على سبيل الضمان في الدفاتر المذكورة، بمعنى لا بدّ من توثيقها لدى الموثق إضافة إلى توثيق رئيس المحكمة .

* الأسهم والحصص غير الاسمية: هي الأسهم والحصص لحاملها (لا تحمل اسم صاحبها)، والتي ينتقل الحق بموجبها عن طريق المناولة اليدوية، لذلك فهي ترهن بنفس طريقة رهن الأموال المنقولة المادية .

* - رهن الدين: يتم رهن الدين باتباع إجراءات حوالة الدين وذلك بإبلاغ المدين، حيث لا يكون الرهن صحيحا إلا بعد موافقة المدين أو عدم اعتراضه بالرغم من إبلاغه .

ب- الرهن الحيازي:

يشمل الرهن الحيازي نوعين رئيسيين هما الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز، والرهن الحيازي للمحل التجاري

* الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز: يسري هذا النوع من الرهن على الأدوات والأثاث ومعدات التجهيز والبضائع، فبعد تأكد البنك من سلامتها وعدم تعرض قيمتها للتغير بفعل تقلبات السعر، تم الموافقة على الحيازة بعقد رسمي أو عرفي، يقيد بالسجل العمومي الذي يمكّن بكتابة المحكمة التي يوجد المحل التجاري بدائرة اختصاصها، ويجب أن تتم إجراءات القيد خلال ثلاثين (30) يوما الموالية لتاريخ إبرام تأسيس العقد، وإذا لم يحترم هذا الأجل فسوف يدخل تحت طائلة البطلان .

* الرهن الحيازي للمحل التجاري: يتكون المحل التجاري من عناصر عديدة وردت في المادة 119 من القانون التجاري الجزائري، من بينها على وجه الخصوص: عنوان المحل التجاري، الاسم التجاري، الحق في الإجازة والزبائن، الشهرة التجارية، الأثاث والمعدات، واستغلال المحل، فإذا لم يشتمل عقد الرهن الحيازي

وبشكل دقيق وصریح أيّ العناصر تكون محلا للرهن، فإنه لا يكون شاملا سوى عنوان المحل والاسم التجاري والحق في الإجازة والزبائن والشهرة التجارية، إذ تذهب المادة 117 من قانون النقد والقرض في نفس الاتجاه، حيث تنص على أنه يمكن رهن المؤسسة التجارية لصالح البنك والمؤسسات المالية بصفة عامة، بموجب عقد عرقي مسجل حسب الأصول، كما يمكن تسجيل الرهن وفق الأحكام القانونية السارية، مثلما هو الحال في النوع الأول.

ج- الرهن العقاري:

هو عبارة عن عقد يكسب بموجبه الدائن حق عيني على عقار وفاء لدينه، ويمكن له بمقتضاه أن يستوفي دينه من ثمن ذلك العقار، في أي يد كان ومتقدما على الدائنين التاليين له في المرتبة. وفي الواقع لا يتم الرهن على العقار، إلا إذا استوفى بعض الشروط التي تعطي للرهن مضمونه الحقيقي، فالعقار ينبغي أن يكون صالحا للتعامل فيه، وقابل للبيع في المزاد العلني، كما يجب أن يكون معين بدقة من حيث طبيعته وموقعه في عقد الرهن أو في عقد رسمي لاحق، وما لم تتوفر هذه الشروط يكون الرهن العقاري باطلا.

ثالثا - تحكيم التجارة الدولية

تعد المخاطر التي يمكن أن تحصل في أي مرحلة من مراحل تنفيذ العقد التجاري الدولي، بسبب إخلال أحد الأطراف بالتزاماته التعاقدية، وبالتالي المساس بحقوق الطرف الآخر، من أهم الأسباب التي تؤدي إلى نشوء النزاعات في التجارة الدولية، لذلك يشكل التحكيم التجاري الدولي أحد الخيارات المقبولة لحل العديد من تلك النزاعات بشكل سريع وعادل، وبطرق ووسائل بسيطة يحددها الأطراف ويقبلون بها، وهذا بعيدا عن تعقيدات وبطء القضاء الوطني، حيث يخول التحكيم التجاري الدولي لأطراف العقد

تحديد القانون الواجب التطبيق واختيار هيئة التحكيم الحر أو المؤسسات التي يستند إليها الطرفان لفض النزاع.

1 - ماهية التحكيم التجاري الدولي:

نتيجة رغبة الأطراف المتعاقدة في التجارة الدولية التحرر من قيود قواعد القوانين الوطنية، فقد أصبحت تلك العقود لا تتم بغير شرط أو اتفاق تحكيمي، نظرا لأهميته بالنسبة لأطراف العقد وما يخوله لهم من حق في اختيار المحكمين ولغة التحكيم ومكانه، فضلا عن أنه يضمن سرية الإجراءات خلال عملية التحكيم، والفصل في النزاع من قبل محكمين على إمام باللغة التي حرر بها العقد، وغيرها من الخصائص الأخرى التي تميز بها تحكيم التجارة الدولية.

1-1 - مفهوم التحكيم التجاري الدولي:

يمكن تعريف التحكيم على أنه " ذلك الاتفاق على إحالة النزاع المتصل بمسألة من مسائل التجارة الدولية والناشئ بين الخصوم، إلى جهة غير المحاكم للفصل فيه، ويكون القرار التحكيمي الصادر عنها ملزم لهم، ويسمى ذلك الاتفاق على التحكيم في نزاع معين بـ"مشاركة التحكيم" أو "العقد التحكيمي" أو "وثيقة التحكيم"¹.

أما بالنسبة للجزائر فقد أصدر المشرع الجزائري مرسوما تشريعا سنة 1993، ينظم أحكام التحكيم الدولي في الجزائر، متأثرا في مجمله بأحكام القانون الفرنسي الصادر سنة 1981 والقانون السويسري الجديد الصادر سنة 1987، وبقي الحال على هذا المنوال إلى أن صدر في 25 فبراير سنة 2008 قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد، ليحل محل القانون القديم متضمنا فصلا خاصا ليس عن التحكيم فحسب، بل عن الطرق البديلة لحل المنازعات (من الصلح إلى الوساطة إلى التحكيم)، مسايروا

¹- فيصل فار، نظام التحكيم التجاري الدولي في الجزائر حسب مقتضيات القانون الجديد، مجلة دائرة البحوث والدراسات الإنسانية- مخبر المؤسسات الدستورية والنظم السياسية، المجلد 2، العدد4، المركز الجامعي مرسلبي عبد الله، تيبازة- الجزائر، جانفي 2018، ص 233.

بذلك تطور هذه الوسائل البديلة كل منها على حدا، خاصة وأن الوساطة قد أخذت تحتل مكانة كبيرة كوسيلة بديلة لحسم المنازعات إلى جانب التحكيم، لاسيما التحكيم الدولي الذي أصبح هو الفاصل الأساسي لحل النزاعات في مجال التجارة الدولية .

وانطلاقاً من هذا فقد عرفته المادة 458 مكرر من المرسوم التشريعي 09/93 على أنه "يعتبر دولياً بمفهوم هذا الفصل، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بمصالح التجارة الدولية، والذي يكون فيه مقر أو موطن أحد الطرفين على الأقل في الخارج"¹

بينما عرفته المادة 1039 من القانون رقم 09/08 على أنه "يعد التحكيم دولياً بمفهوم هذا القانون، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل"².

وعليه يمكن تعريف التحكيم التجاري الدولي على أنه "عملية إسناد حل النزاعات التي تنشأ في مجال التجارة الدولية، إلى جهة محايدة ومختصة للفصل فيها، بحيث يكون الحكم الصادر عنها ملزماً لجميع الأطراف، طالما حظيت بالاتفاق والقبول أثناء تعيينها للنظر في النزاع".

1-2- خصائص التحكيم التجاري الدولي:

من خلال جملة التعريفات والفقهية والتشريعية السابقة، يمكن استنباط أن للتحكيم التجاري الدولي ثلاث خصائص أساسية هي³:

أ- الطابع الدولي للتحكيم التجاري: للفرقة بين التحكيم الداخلي والتحكيم الدولي، ذهب البعض إلى الأخذ بفكرة القانون الواجب التطبيق على الإجراءات الخاصة بالتحكيم، أي إذا كان داخلياً فيعد التحكيم وطنياً، وإن كان خارجياً فيعد التحكيم دولياً، وذهب رأي آخر إلى أن العبرة بمكان التحكيم،

¹- فيصل فار، مرجع سبق ذكره، ص 233 .

²- المرجع نفسه، ص 233 .

³- عدنان بن صالح العمر وحسني صالح عمارين، الأصول القانونية للتجارة الدولية، الثقافة، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن، 2017، ص ص

أما الرأي الغالب في الفقه فهو المعيار الذي يتعلق بطبيعة النزاع، ومن هنا يتسم التحكيم بالطابع الدولي كون الرابطة محل النزاع التحكيمي تصل مباشرة بالتجارة الدولية، وهذا دون الاعتداد بمكان التحكيم أو القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع وإجراءاته، أو جنسية الأطراف أو المحكمين .

ب- الطابع الرضائي للتحكيم التجاري الدولي: يتسم التحكيم بالطبيعة الرضائية، كون أطراف النزاع يلجأون إليه بإرادتهم الحرة، أي دون أن يكونوا مجبرين على ذلك، حيث أنهم يخضعون في حل منازعاتهم إلى قضاة من اختيارهم، وبناء على هذه الإرادة، فإنه يتم سلب اختصاص القضاء الوطني للدول، وإسناده إلى تلك الجهة التي اختارها أطراف النزاع، فيكون لها بمقتضى ذلك الاتفاق، أن تفضل في النزاع طبقاً للقواعد الموضوعية والإجرائية التي تم الاتفاق عليها، ومن ثم يتمتع الحكم النهائي الصادر عن هيئة التحكيم بذات القوة التي يتمتع بها الحكم القضائي، ويجوز حججاً الشيء المقضى به، ويكون ملزماً للأطراف المتنازعة .

ج- الطابع التجاري للتحكيم التجاري الدولي: يعد التحكيم التجاري الدولي نظاماً قانونياً خاصاً بمحل المنازعات المتعلقة بمصالح التجارة الدولية، ويعتمد أساساً على اتفاقية التحكيم الموقعة بين أطراف النزاع بخصوص عقود التجارة الدولية المبرمة بينهما، ولاشك أن هذه الخاصية ستجعل مجاله أضيق من مجال التحكيم الخاص، مما يترتب عن ذلك استثناء، استبعاد النزاعات المدنية والعمالية من مجال التحكيم التجاري الدولي .

1-3- أهمية التحكيم التجاري الدولي: يوفر التحكيم التجاري الدولي عدة مزايا لا تتوفر في الوسائل الأخرى التي يمكن اعتمادها للفصل في النزاعات الدولية، مما جعله يحظى بأهمية خاصة من قبل أطراف العقد التجاري الدولي، ويتجلى ذلك من خلال ما يلي¹:

¹ - هشام البخفائي، الوسائل البديلة التقليدية والمستحدثة لحل النزاعات التجارية، مجلة صوت القانون - مخبر نظام الحالة المدنية، المجلد 4، العدد 8، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى - الجزائر، 2017، ص ص 378-379 .

أ- السرعة في فض المنازعات: يؤدي التحكيم التجاري الدولي إلى اختصار الوقت والجهد على الخصوم ووكلائهم، من خلال إنهاء الدعاوي في مراحلها الأولى، فالوصول إلى حل خارج القضاء يكون من دون شك أسرع وأوفر، حيث يكون للوقت اثر مهم على الحق المتنازع عليه بين الأطراف، فيملك المحكمون صلاحية تحديد المدة التي يرونها لازمة لإنهاء النزاع وفق ما ورد في القانون، وعلى المحكم أن يلتزم بذلك، إذ أن التباطؤ في اتخاذ القرارات في مثل هذه الدعاوي سيجعل الضرر تتفاقم وحجم المشكلة يتضاعف، فليجوء أطراف العقود التجارية إلى التحكيم لحل نزاعاتهم، سيجعلهم يتفرغون للاهتمام بتجارتهم بذل إضاعة الوقت والجهد أمام القضاء، وبالتالي تفادي أي تأخير قد يكلفهم خسائر فادحة ويعطل مشاريعهم أو يعرضها للإفلاس.

ب- السرية في فض النزاع: يحقق التحكيم التجاري الدولي سرية للمتنازعين من تجار ورجال أعمال ومستثمرين، وهو ما يجعله الآلية المفضلة لديهم، باعتباره يجنبهم نشر أسرارهم وخلافاتهم، فلا يطلع أحد على نزاعهم سوى المحكمين المختارين للنظر في القضية، والحامون المدافعون عن الطرفين، وهؤلاء ملتزمون بالمحافظة على سر المهنة، فلا يمكنهم أن يذيعوا موضوع القضية وتفاصيلها، وهذا كله سيؤدي إلى الحفاظ على أهم عنصر في الأصل التجاري وهو السمعة التجارية، لذلك يتم اختيار التحكيم لأنه يحافظ حتى على سرية الإجراءات، وهذا بخلاف القضاء العادي، حيث تكون الإجراءات علنية، ويتعذر إخفاء نوع المعاملة وحجم النزاع أو مقدار الأموال المتعلقة به، حيث كثيرا ما يسبب كشف هذه الأمور ضررا لأحد الطرفين أو لكليهما معا، بينما يبقى دور القضاء في التحكيم دور المساند، حيث يمكنه أن يتدخل بما له من سلطة عامة، لإجبار الخصوم على تنفيذ أحكام وقرارات المحكمين.

ج- بساطة الإجراءات: يتميز التحكيم التجاري الدولي بابتعاده عن الإجراءات الشكلية، إذ أن للأطراف المتنازعة حرية اختيار المحكمين، وأن المحكمين لا يتقيدون بأي إجراءات أخرى باستثناء ما اتفقت عليه

الأطراف، شريطة عدم مخالفتهم للنظام العام، وبالتالي فالحكم كلما كان حرا طليقا من القيود والإجراءات المفرطة في التعقيد والتشكيلات، كلما كان بإمكانه الوصول إلى حلول توفيقية تحظى برضا جميع الأطراف.

د- اقتصاد النفقات والمصاريف : يتميز التحكم بأنه يختصر النفقات على عكس القضاء الرسمي الذي يتميز بكثرة الرسوم وأتعاب المحامين والمترجمين والخبراء، كما أنه يتطلب موارد بشرية وتجهيزات واعتمادات مالية كافية، بينما التحكيم لا يتطلب كل هذه المصاريف، وإن كان البعض يرى أن نفقات نزاعات التجارة الدولية قد تفوق أحيانا نفقات القضاء العادي، كونها تجمع أطرافا مقيمين في دول مختلفة، مما يعني زيادة مصاريف التحكيم بالنسبة لتفقاتهم للاجتماع في مكان معين.

2- تمييز التحكيم التجاري الدولي عن المصطلحات المشابهة له:

قد يخلط البعض بين التحكيم التجاري الدولي وبعض المصطلحات المشابهة له كالخبرة، الوساطة، التوفيق أو المصالحة وغيرها، مع الإشارة إلى ان للتحكيم معنى اصطلاحيا قانوني يمثل في كونه قضاء خاص مستند إلى إدارة الخصوم¹.

2-1- تمييز التحكيم عن الخبرة:

عادة ما يكون اللجوء إلى الخبرة أمر ضروري للفصل في بعض المسائل التقنية، كتحديد قيمة الأضرار بالنسبة لساعة معينة، أو تحديد سبب العطب في أحد المصانع مثلا...، وعليه فمجال استعمال الخبرة واسع جدا. غير أن الخبرير يقدم رأيا تقنيا غير ملزم لأطراف النزاع، لأن هدفه إضاءة النزاع بنور الحق من أجل سهولة فضه بعد ذلك، وهذا هو الطابع غير الإلزامي للخبرة والذي يميزها عن التحكيم، بينما

¹- فيصل فار، مرجع سبق ذكره، ص ص 234-235.

ثمة عنصر مشترك بينهما يتمثل في تدخل الغير لحل النزاع، إلا أن دور الخبير يعتبر تحضيرا يفتح الطريق للفصل في النزاع، ويكون للمحكم دور الفاصل في النزاع عند اللجوء إلى التحكيم.

2-2- تمييز التحكيم عن الوساطة:

إن المهام المنوطة بالوسيط هي محاولة لتقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، واقتراح الحل الأمثل له، كما أنه في مجال الوساطة فيجب على الأطراف الاتفاق على الأخذ بالحل المقترح من الوسيط ليكون حلا نهائيا للنزاع، وهذا ما يميز الوساطة عن التحكيم.

2-3- تمييز التحكيم عن التوفيق أو المصالحة:

يهدف التوفيق أو المصالحة إلى تقريب وجهات نظر المتنازعين بقصد الوصول إلى تسوية سلمية للنزاع، ويظهر مجاله في القانون الدولي، إذ يتم بواسطة لجان تسمى لجان التوفيق، ولا يقتصر عملها على تقصي المسائل القانونية فحسب، بل تسعى إلى إثارة كل المسائل التي من شأنها إيجاد حل للنزاع وتسويته، فهي تتحرى عن الاعتبارات القانونية لإيجاد حلول تراعي مصالح الخصوم، عكس التحكيم الدولي الذي هو مرتبط أساسا بالقانون المختص باتفاقية التحكيم التي تحدد مجال عمل المحكمين.

وعليه فالتوفيق أو المصالحة هو عبارة عن وسيلة سلمية لتسوية المنازعات الدولية، تقوم به لجنة تتكون من شخصيات قد تكون دبلوماسية أو خبراء أو رجال قانون، على أن تقوم هذه اللجنة بتحليل الوقائع والمشاكل القانونية ثم إعداد تقاريرها تبعا لذلك، وبالتالي يخضع التوفيق إلى أحكام القانون الدولي، في حين أن القانون الواجب التطبيق في التحكيم يتم اختياره من قبل أطراف النزاع.

3- إجراءات التحكيم التجاري الدولي :

يكون اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي كوسيلة لحل النزاعات التجارية الدولية قائما على مبدأ حرية الاختيار، ويبدأ باتفاق الأطراف مسبقا على إحالة النزاع القائم بينهما إلى التحكيم، ثم تقوم بعدها

تلك الأطراف بصياغة مشاركة التحكيم التي تتضمن مختلف القواعد التي تنظمه، وأخيرا تلتزم أطراف النزاع بتنفيذ قرار التحكيم طبقاً لمبدأ حسن النية¹.

3-1- الاتفاق على عرض النزاع على التحكيم:

يقوم التحكيم التجاري الدولي على مبدأ حرية الاختيار، بمعنى أنه لا بد من وجود اتفاق دولي يجمع فيه أطراف النزاع على إنشاء محاكم تحكيم، ففي حالة إبرام دولتان اتفاقاً يقضي بحل النزاعات التي تنشأ فيما بينهما مستقبلاً إلى محكمة تحكيم، فسيحدد ذلك الاتفاق كيفية تشكيلها والإجراءات المتبعة للفصل في النزاع، إلا أنه قد يكون هذا الاتفاق غير عام، بمعنى أنه يقتصر التزام الدول الأطراف فيه على عرض نزاعاتهم القانونية على محكمة تحكيم بالنسبة لأنواع معينة من النزاعات، وقد يكون الاتفاق لاحقاً على نشوء النزاع الدولي، وذلك في الحالة التي يرى أطرافه بعد قيام النزاع الاتفاق على إنشاء محكمة تحكيم للفصل فيه. وحينها يعد اتفاق التحكيم اتفاقاً بالمعنى القانوني الكامل، ومن ثم يجب أن تتوفر فيه الشروط اللازمة لإبرام العقود الدولية، وإلا كان الاتفاق باطلاً، ويترتب على ذلك بطلان تشكيل المحكمة وبطلان الأحكام التي تصدرها محكمة التحكيم.

وقد كرس المشرع الجزائري مبدأ اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي، في حدود معينة، من خلال المادة الأولى من المرسوم التشريعي رقم 09/93، ليمت توسيعه في إطار قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد، سيما المادة 1006 منه، التي جاء فيها أنه " يمكن لكل شخص اللجوء إلى التحكيم في الحقوق التي له مطلق التصرف فيها. لا يجوز التحكيم في المسائل المتعلقة بالنظام العام أو حالة الأشخاص وأهليتهم، ولا يجوز للأشخاص المعنوية العامة أن تطلب التحكيم ما عدا في علاقاتها الاقتصادية الدولية وفي إطار الصفقات العمومية".

¹ - انظر بالتفصيل مقال: فيصل فار، نظام التحكيم التجاري الدولي في الجزائر حسب مقتضيات القانون الجديد، ص 236 - 256.

3-2- مشارطة التحكيم:

عندما تتفق الأطراف على إحالة النزاعات القائمة بينهم إلى التحكيم، فإنه يتعين عليهم صياغة وثيقة قانونية تكون بمثابة الدستور أو النظام الأساسي لهيئة التحكيم، تسمى هذه الوثيقة بمشارطة التحكيم (Compromis)، حيث تتضمن هذه الأخيرة المسائل التي يتعين على هيئة التحكيم الفصل فيها، كما تتضمن أيضا أسماء المحكمين، أو غالبيتهم على الأقل، وإذا ما تركت مهمة اختيار رئيس الهيئة للمحكمين المعيّنين من قبل أطراف النزاع، ولم يتفق هؤلاء على اختياره، ففي هذه الحالة تتضمن المشارطة الجهة أو الشخص الذي يقوم بتعيين رئيس هيئة التحكيم، كما تتضمن أيضا تحديد القانون الواجب التطبيق والقواعد الإجرائية التي تلتزم بها هيئة التحكيم، مع الإشارة إلى أنه يمكن أن تترك مشارطات التحكيم في بعض الأحيان هذه المهمة لهيئة التحكيم ذاتها، إذ تكفي بإيراد بعض المبادئ العامة، تاركة التفاصيل لهيئة التحكيم التي يجب عليها في مثل هذه الحالات أن تلتزم بالقواعد العامة التي تخص إجراءات التحكيم، وهذا حسب ما أكدته المادة 1043 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد .

تجدر الإشارة إلى أن مختلف التشريعات الدولية تأخذ بمبدأ استقلالية الشرط التحكيمي عن العقد التجاري الأصلي، من حيث صحته والآثار المترتبة عنه .

3-3- تنفيذ أحكام التحكيم:

تمر إجراءات تنفيذ أحكام التحكيم التجاري الدولي، عبر تحديد نطاق تطبيق اتفاقية نيويورك، وذلك من حيث مدى اشتراط الصفة الدولية للقضية التي صدر فيها الحكم التحكيمي المطلوب تنفيذه، ومن حيث نوع ومضمون الحكم التحكيمي القابل للتنفيذ، ثم بعد ذلك كيفية تنفيذ قرارات التحكيم فيما بين تلك الدول الأطراف في النزاع .

تجدر الإشارة إلى أن اتفاقية نيويورك تتضمن القواعد العامة الموحدة لإجراءات وشروط ونطاق تطبيقها، والتي تم تحديدها بالتعاون مع القوانين الداخلية للدول الأطراف، والتي ينبغي أن تتسجم معها وتماشى مع غرضها وهو تسهيل تنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية، إذ يتحدد نطاقها من حيث مدى اشتراط الصفة الدولية للقضية من جهة، ونوع وموضوع الحكم التحكيمي المطلوب تنفيذه من جهة ثانية .

ومن جهة أخرى فإن المتفق عليه في التشريع الجزائري هو أن التحكيم يعد عملا قضائيا من حيث الآثار المترتبة عنه، وعملا اتفاقيا من حيث مصدره، فهو بذلك يتمتع بمجعية الشيء المقضي به بعد إضفاء التنفيذية عليه، وهو ما تؤكد عليه المادة 1031 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية، إذ بعد صدور حكم التحكيم الأجنبي والتوقيع عليه من قبل المحكمين، وجب إيداعه لدى السلطة المختصة، وذلك استنادا للمادة 1053 من ذات القانون، والتي جاء فيها أنه " تودع الوثائق المذكورة في المادة 1052 أعلاه، بأمانة ضبط الجهة القضائية المختصة". ويقوم بالإيداع الطرف المعني بالتعجيل، والذي يكون عادة من صدر الحكم لمصلحته، غير أنه لا مانع من أن يتم الإيداع من قبل المحكوم عليه، حيث يتم إيداع أصل حكم التحكيم أو نسخة منه باللغة التي صدر بها مرفقا باتفاقية التحكيم أو نسخة منها .

خاتمة

لم تعد التجارة الدولية بتلك البساطة التي كانت عليها فيما مضى، وزادها تعقيدا ضخامة الصفقات التجارية الدولية والتطورات التكنولوجية المتسارعة التي تحدث في العالم، ومن ثم أصبحت تنطوي على تقنيات متعددة، سواء لإبرام العقود والتفاوض بخصوص البضاعة موضوع العقد واختيار وسيلة النقل التي نقلها والتأمين عليها، أو للدفع، أو لحل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين أطراف العقد .

وبناء عليه حاولت بعض الهيئات تكثيف الجهود الدولية بغية الوصول إلى قانون دولي موحد يحكم عقود التجارة الدولية، الأمر الذي أفضى إلى ظهور ما يسمى بالعقود النموذجية للتجارة الدولية، والتي تتيح لأطراف العقد استخدام مصطلحات دقيقة وواضحة من حيث الشكل والمضمون، كما برزت أنواعا متعددة لعقود التجارة الدولية أهمها عقد البيع الدولي للبضائع، عقود الوكالات التجارية، عقود نقل التكنولوجيا وعقود الامتيازات التجارية، حيث يترتب على هذه العقود الخاصة بالتجارة الدولية شرطين أساسيين هما شرط الثبات التشريعي وشرط اللجوء إلى التحكيم .

ولاشك أن عملية إبرام هذه العقود تمر بسلسلة من المفاوضات، تخص مختلف تفاصيل الصفقة التجارية الدولية، من حيث تحديد خصائص البضاعة وثمنها، أجال وطرق تسليمها، التأمين على الأخطار التي يمكن أن تعترضها أو لوسيلة النقل التي نقلها، حيث تشكل عملية التفاوض أهم مرحلة قبل إبرام العقد التجاري الدولي، ويترتب عليها التزام أطراف العقد بالتفاوض بحسن النية، وبضرورة إعلام الطرف الآخر بالجوانب الخفية للبضاعة أو بالتشريعات الجمركية وغير الجمركية المعمول بها، وبمقابل ذلك يلتزم الطرف الآخر بالمحافظة على سرية المعلومات وعدم كشفها لأطراف أخرى، تجنبا لأي ضرر مادي أو مالي يمكن أن يلحق بالمنح الأصلي للبضاعة .

هذا ويرتبط النقل في التجارة الدولية بوسائط متعددة، حيث يتحدد اختيار وسيلة النقل المناسبة بناءً على معايير معينة (السعة، السرعة، التكلفة وغيرها)، كما يعتبر النقل البحري أهم أنواع النقل الدولي للبضائع في العصر الحالي، كونه يسمح بنقل التجهيزات والبضائع ذات الحجم والوزن الكبيرين، وفي هذا الصدد ارتأت غرفة التجارة الدولية تقديم بعض المصطلحات الموحدة للإشارة إلى طرق التسليم في التجارة الدولية (Incoterms)، أكثرها تداولاً طريقتي FOB و CIF، إضافة إلى هذا فإن عملية شحن البضاعة تمر بمراحل مختلفة قد تحتاج فيها إلى تعبئة وتغليف إضافيين وإلى تسييف وتمييز للشحنات المرسلة عن بعضها البعض.

ونظراً لبعض المخاطر التي يمكن أن تحصل للبضاعة أو لوسيلة النقل التي نقلها بين مرحلة إرسالها واستلامها، وجب على أطراف العقد التجاري الدولي القيام بإجراءات التأمين سواء على البضاعة أو على وسيلة نقلها، حيث حددت المصطلحات السابقة مسؤولية تلك الأطراف بين من يدفع أقساط التأمين ومن يتحمل الخطر منذ الإرسال وحتى استلام البضاعة في المكان المتفق عليه.

كما وأنه نظراً للبعد الزمني والجغرافي بين وقت التوقيع على العقد وزمن استلام البضاعة، لم تعد طرق التمويل التقليدية (الدفع نقداً، السند لأمر، السفحة وغيرها) كافية لتعزيز الثقة أكثر بين أطراف العقد، لتجد هذه الأخيرة في الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي الثقة المطلوبة لضمان الوفاء بالالتزامات التعاقدية، وبالتالي دفع قيمة الصفقة التجارية الدولية بكل أمان وثقة، وبالجهة المقابلة تمثل اعتمادات: الوكالة، المراجعة، المضاربة، المشاركة والتصدير صيغاً للتمويل الإسلامي للتجارة الدولية بعيداً عن المعاملات الربوية التقليدية.

لكن رغم ما وصلت إليه التجارة الدولية من تطورات، إلا أنها لازالت ترتبط ببعض الإشكالات التي يمكن أن تنجم نتيجة إخلال الأطراف المتعاقدة بما عليها من التزامات، مما يؤدي إلى الوقوع في مخاطر ونزاعات مختلفة، حيث عمل القانون الدولي في هذا الصدد على إيجاد آلية اختيارية ومقبولة لحل تلك النزاعات، تمثل في التحكيم التجاري الدولي، نظرا لما يوفره من سرعة في الفصل في تلك النزاعات، واقتصاد للجهد والتكلفة بالنسبة لأطراف العقد مقارنة بالقضاء العادي، إذ يتعين على هذه الأخيرة (أطراف العقد) الالتزام بتنفيذ قراراته، طالما اللجوء إليه يكون وفق مبدأ حرية الاختيار وليس الجبر والإكراه.



قائمة المصادر والمراجع

I- المراجع باللغة العربية:

أولا-الكتب:

- 1- أحمد عبد الكريم سلامة(2001)، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة- مصر .
- 2- الطاهر لطرش، (2003)، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر .
- 3- النحراوي أيمن (2009)، منظومة النقل الدولي بسفن الحاويات، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر .
- 4- سليمان ناصر (2012)، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر .
- 5- شريف علي الصوص (2012)، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن .
- 6- شقيري نوري موسى ومحمد عبد الرزاق الحيطي وصالح طاهر الزرقان وعبد الله يوسف سعادة (2012)، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن .
- 7- صلاح الدين حسن السيسي، (2005)، قضايا مصرفية، الائتمان المصرفي، الضمانات، الاعتمادات المستندية، دار الفكر العربي، الاسكندرية-مصر .
- 8- عدنان بن صالح العمر وحسني صالح عمارين (2017)، الأصول القانونية للتجارة الدولية، الثقافة، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن .
- 9- عليوش قريوع كمال، (2004)، التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر .
- 10- عمر سعد الله،(2007)، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر .
- 11- متولي عبد القادر، (2010)، الاقتصاد الدولي-النظريات والسياسات، دار الفكر للنشر والتوزيع،عمان .

- 12- محمد عبد الفتاح ترك، (2007)، عقود البيوع البحرية الدولية، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت-لبنان.
- 13- محمد علي جواد، العقود الدولية (مفاوضاتها، إبرامها، تنفيذها)، (1997) مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 14- مرتضى جمعه عاشور، (2010)، عقد الاستثمار التكنولوجي، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت.
- 15- مصطفى كمال طه، (2005)، وائل أنور بندق، الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية-مصر.
- ثانيا - المطبوعات العلمية:
- 16- أمال بن صويلح (2019/2018)، محاضرات في مقياس القانون التجاري، مطبوعة بيداغوجية موجهة لطلبة السنة أولى جدع مشترك، جامعة 8ماي 1945، قلمة، الجزائر.
- 17- بالعجين خالدية (2018/2017)، مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الدولية موجهة لطلبة السنة أولى ماستر تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة ابن خلدون، تيارت، الجزائر.
- 18- حفاف وليد (2021/2020)، مطبوعة في مقياس تقنيات تمويل التجارة الدولية موجهة لطلبة سنة أولى ماستر تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة 8ماي 1945، قلمة، الجزائر.
- 19- بن شني عبد القادر (2022/2021)، مطبوعة في مقياس تسيير التجارة الدولية موجهة لطلبة السنة الثالثة تخصص تجارة دولية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر.
- 20- سعيد أحسن (2020/2019) مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الخارجية موجهة لطلبة السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2، الجزائر.

ثالثا - المقالات:

- 21- توام زاهية ورزاي سعاد، (جوان 2021)، مصطلحات التجارة الدولية "الأنكوترمز" قراءة في إصدار 2020، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 4، العدد 1، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر.
- 22- فيصل فار، (جانفي 2018)، نظام التحكيم التجاري الدولي في الجزائر حسب مقتضيات القانون الجديد، مجلة دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، مخبر المؤسسات الدستورية والنظم السياسية، العدد 4.
- 23- ذكرى محمد حسين واستبرق محمد حمزة، (2014)، التزامات أطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 4، المجلد 6.
- 24- سالم بن سالم بن حميد الفليتي، (2019)، أثر تغير الظروف على عقود التجارة الدولية، مجلة روح القوانين، كلية الحقوق، جامعة طنطا، المجلد 2، العدد 88.
- 25- هشام البخفاوي، (2017)، الوسائل البديلة التقليدية والمستحدثة لحل النزاعات التجارية، مجلة صوت القانون - مخبر نظام الحالة المدنية، المجلد 4، العدد 8، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى - الجزائر.
- رابعا - الأطروحات والمذكرات:
- 26- أحمد أسامة طرابلسي، (، 2013-2014)، عقد بيع Free on Board (فوب)، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية الحقوق بن عككون، جامعة الجزائر 1، الجزائر.
- 27- أسيا قاسيمي، (2009/2008)، تحليل الضمانات في تقييم حلول تقديم القروض في البنك-حالة القرض الشعبي الجزائري، مذكر ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية المؤسسة (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوقرة بومرداس-الجزائر.
- 28- بن عثمان فريدة، (2016-2017)، النظام القانوني للبيع والبيوع التجارية الدولية، أطروحة دكتوراة علوم في القانون الخاص غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، الجزائر.

- 29- حورية حمي، (، 2006/2005)، آليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية وفعاليتها-حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر.
- 30- بوسنة كريمة،(، 2011/2010)، البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤسسات صغيرة والمتوسطة بالجزائر- دراسة حالة بنوك فرنسية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان.
- 31- نورة بوكوتة، (2012/2011)، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص تحليل اقتصادي غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر.
- 32- هبال عادل، (، 2012/2011)، إشكالية القروض المصرفية المتعثرة-دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر.
- 33- وناس فخر الدين (2020/2019)، شروط ومبادئ صياغة عقود التجارة الدولية، جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي، الجزائر.

II- المراجع باللغة الأجنبية :

- 34-Benamar.M,(1996), Technique du Commerce International, Edition techniple, Paris,.
- 35- Claude Martin;Delierneux.martine,(1991), les Garanties Bancaires Autonomes, Bruylant, Bruxelles-Belgique.
- 36- David Eiteman, La Gestion et la Finance International, Edition Pearson Education, Paris,
- 37- Désire Loth,(1991), L'Essentiel des Techniques du Commerce International, Edition Publibook, Paris.

- 38- Haddad .S et autres, (1991), Les Incoterms : International Commercial Terms, Pages bleus édition, Algerie.
- 39- Kamel Chehrit,(2007), Le Crédit Documentaire, Edition Grans Alger Livre, Alger.
- 40- Moussa Lahlou,(1999), Le Crédit Documentaire, ENAG Edition, Alger.
- 41- Olivier Torres,(1998), PME de Nouvelles Approches, Edition Economica, Paris.
- 42- Roueyer Achoinel, (1996) La Banque et L'Entreprise, La Revue Banque, Edition Editeur.