



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة فرحات عباس - سطيف - 1



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

تخصص مالية وتجارة دولية

مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة ل م د

قسم العلوم التجارية

مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان:

# دروس في تقنيات التجارة الدولية

من إعداد: حروفوش سهام

السنة الجامعية: 2024/2023





الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة فرحات عباس - سطيف - 1



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

تخصص مالية وتجارة دولية

مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة ل م د

قسم العلوم التجارية

مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان:

# دروس في تقنيات التجارة الدولية

من إعداد: حروفوش سهام

السنة الجامعية: 2024/2023



## مقدمة:

تحتل التجارة الدولية مركز الصدارة في العلاقات الدولية الحديثة، وتعد المحور الرئيسي الذي تدور حوله هذه العلاقات، مما دفع بالتعامل التجاري علي الصعيد الدولي أن يترتب عليه نشوء علاقة تعاقدية ذات عنصر أجنبي، وهي علاقة قانونية خاضعة للقانون الدولي الخاص بموجب اتفاق، أو عقد يبرمه أطراف التعاقد والتعامل طبقا للقواعد والعادات وأعراف التجارة الدولية الناتجة عن تعامل ممتهني التجارة الدولية، ذلك أن مضمون القانون الدولي الخاص ينصب حول إيجاد حلول المنازعات الدولية ذات العنصر الآني.

كما أن التجارة الدولية تلعب دورا كبيرا في اقتصاديات الدول، إذ من خلالها تتمكن الدول من ربط علاقاتها مع الدول الأخرى في إطار التبادل والاعتماد المتبادل من خلال عمليات الاستيراد والتصدير، بما يضمن لها توفير وتلبية احتياجاتها من جهة، والاستفادة من الموارد التي تمتلكها الدول الأخرى، فلا يمكن لأي دولة مهما كانت قوتها وحجمها الاقتصادي أن تبقى بمعزل عن بقية الدول الأخرى، ولعله من بين أهم النقاط التي تركز عليها التجارة الدولية عملية تمويل الصفقات التجارية التي تتم على المستوى الدولي وتأمينها وتغطية المخاطر المحيطة بها، وذلك نظرا للتنوع والاختلاف الكبير بين الدول من حيث جانب التشريع القانوني ومن حيث سعر الصرف المعتمد، ومن حيث أوضاعها الاقتصادية والسياسية، وعليه فصفقات التجارة الدولية تتطلب تكاتف وتضافر جهود كل الدول من أجل تحسين معدلات التبادل الدولي.

## أهداف المقياس: يهدف المقياس إلى بلوغ النقاط التالية:

- إلمام الطالب بأهم المستندات المستخدمة في مجال التجارة الدولية (الخارجية)، وأهم الأطراف الفاعلة فيها؛
- إلمام الطالب بمختلف طرق الدفع في التجارة الدولية، والتقنيات المعتمدة في هذا المجال؛
- تمكن الطالب من مختلف صيغ وطرق تمويل التجارة الدولية، مع ضرورة التمكن من التمييز بينها؛
- تعرف الطالب على مختلف العقود التي تنظم التجارة الدولية؛
- تعرف الطالب على هيئات ضمانات ائتمانات الصادرات كوسيلة لتأمين المخاطر المتعلقة بعمليات التصدير، والتي تشجع المتعاملين الاقتصاديين على دخول الأسواق الدولية؛
- إلمام الطالب بمختلف الأساليب المعتمدة لحل المشاكل المرتبطة بتنفيذ عقود التجارة الدولية.

## البرنامج:

- المحور الأول: مستندات التجارة الدولية وأطرافها
  - أهم المستندات المستخدمة في مجال التجارة الخارجية؛
  - الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية ( المصدر-المستورد- البنوك- النقل- التأمين- العبور الدولي)
- المحور الثاني: تقنيات وطرق الدفع في التجارة الدولية
  - الشيك - التحويل الحر- الأوراق التجارية (السفتجة- سند لأمر)- الدفع الالكتروني
  - التحصيل البسيط - التحصيل المستندي - الاعتماد المستندي
- المحور الثالث: طرق التمويل لعمليات التجارة الدولية
  - تمويل قصير الأجل ( قروض التمويل المسبق- قروض البحث- - القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير- تحويل الفاتورة- خصم الكمبيالة)
  - تمويل متوسط وطويل الأجل ( قرض المشتري- قرض المصدر- التمويل الجزائي- التمويل الإيجاري الدولي- تأكيد الطلبية - خطوط البروتوكولات)
- المحور الرابع: عقود التجارة الدولية ومكوناتها
  - مفهوم عقود التجارة الدولية - مجال العقود الدولية- مزايا إبرام العقود الدولية في مجال التجارة الدولية - مشاكل وحلول وضع العقود النموذجية؛
  - أنواع عقود التجارة الدولية ( عقود البيع الدولي - عقود الوكالات التجارية - عقود الامتياز التجارية - عقود المشروعات المشتركة
- المحور الخامس: عمليات التفاوض
  - مفهوم التفاوض وأساسه وأركانه؛
  - أنواع التفاوض الرئيسية (الاتفاق لصالح الطرفين- التفاوض لصالح مكسب أحد الأطراف وخسارة الطرف الآخر- التفاوض الاستكشافي - التفاوض التسكيني والاسترخائي - تفاوض التأثير في طرف ثالث - تفاوض الوسيط)؛
  - استراتيجيات التفاوض (استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة - استراتيجيات منهج الصراع)؛
  - التفاوض التجاري الدولي- طرق التفاوض التجاري الدولي- أخطاء المفاوضات التجارية الدولية - التخطيط للتفاوض الفعال في المجال التجاري.

➤ المحور السادس: ضمانات ائتمانات الصادرات

➤ المحور السابع: معالجة المشاكل المرتبطة بتنفيذ عقود التجارة الدولية (التحكيم)

- مفهوم التحكيم ومراحله – أهمية التحكيم وأنواعه؛
- مصادر التحكيم في عقود التجارة الدولية؛
- مراحل التحكيم في عقود التجارة الدولية.

## المحور الأول: مستندات التجارة الدولية وأطرافها

### 1- مستندات التجارة الخارجية

معظم التجارة الدولية تتطلب وجود مستندات النقل، مستندات إدارية، مستندات تأمين، مستندات تجارية، فهناك العديد من المستندات المختلفة التي يجب توفرها لإكمال عمليتي الاستيراد والتصدير بعضها محدد ما يفوق 200 مستند يستعمل في التجارة الدولية.

تستعمل المستندات في الآتي :

- **العقود:** المستندات المطلوبة مثل بوليصة الشحن والتأمين و عقود البيع.
- **سند ملكية البضاعة:** مستندات النقل تقدم للحصول على تجميع البضاعة من الناقل وكذلك الحق في سحب رصيد من الدرج.
- **معلومات:** المستندات تساعد في معرفة سعر البضاعة ( فاتورة ) وكذلك محتويات الشحنة (قائمة الشحن).
- **الجمارك:** جمارك الدولة القادمة اليها البضاعة تطالب بمستندات أصل البضاعة .
- هذه المستندات تدعم من شروط التعاقد في البيع مثل مستندات تاريخ الشحن والنقل واصل البضاعة.
- **أهم المستندات في التجارة الدولية:**
- **شهادة المنشأ:** هي التي تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر، وهي تفيد لعدم الوقوع في الغش التجاري. وتفيد أن البضاعة المصدرة للخارج ذات منشأ وطني أو اكتسبت صفة المنشأ الوطني تصدر وتصدق من وزارة التجارة والصناعة.

كما أن هذا المستند يلزم بهدف تحديد مصدر البضائع حتى يسهل عملية تطبيق القوانين الجمركية المناسبة لإجراءات التحكم على اللوائح الجمركية المخصصة بواردات دولة ما ، في اسبانيا تصدر هذه الشهادات من خلال الغرف التجارية، في بعض الأحيان يكون من الضروري اعتماد الشهادة من القنصلية أو الغرفة التجارية للدولة المستوردة. ففي دول الخليج العربي يستلزم اصدار شهادة منشأ ، أما لدول الإتحاد الأوروبي فلا تكون هناك ضرورة لشهادة المنشأ، فوجود طابع رسمي من الغرفة التجارية يكون كافيا .

- **الفاتورة التجارية:** هي المستند الصادر عن المصدر وتحتوي على بيانات البضاعة وهي بمثابة شهادة لسداد قيمة البضاعة المباعة والأساس الذي يتم بموجبه تحديد الرسوم الجمركية، وأهم الوثائق من الناحية المحاسبية لاحتساب الضريبة وحساب التكلفة، وفيما يلي أهم ما تتضمنه هذه الفاتورة :

- ✓ أن تكون صادرة عن المستفيد من الاعتماد (المصدر)
  - ✓ أن تكون صادرة باسم فاتح الاعتماد (المستورد)
  - ✓ أن تتضمن شروط الدفع والتسليم.
  - ✓ أن تتضمن وصف البضاعة وأن تكون مطابقة للفاتورة المبدئية.
  - ✓ أن تكون بنفس عملة الاعتماد.
- إضافة إلى:

- تحديد البائعين والمشتريين وعناوينهم وأرقام هواتفهم .
- أوصاف البضاعة
- الحمولة
- الكمية.
- سعر الوحدة والسعر النهائي .
- شروط التعاقد الدولية المختارة .
- مكان الشحن ومكان الوجهة .
- وسيلة النقل المستعملة وذكر اسم الناقل إذا أمكن .
- استحالة إضافة تكلفة إلى حساب المستورد .

وهي مستند يحدد من خلالها مبلغ البضاعة النهائي، في بعض الحالات يمكن الاستفادة منها كعقد بيع حينما يكون موقعا من ومرفقا مع أختام الشركة. كما يستفاد منها لتخليص البضائع من جمارك الدولة المستقبلية، وتم الإشارة سابقا تستخدم كعقد شراء للشركة. كما تستخدم لتحديد طريقة الدفع، وتكون صادرة باسم المستورد، ولكن إن كانت عملية الاستيراد والتصدير عن طريق اعتماد مستندي من الممكن حينئذ أن تصدر باسم غير اسم المستورد.

### 1-1 المستندات الإدارية:

يستعمل في التصدير إلى الدول غير المنضمة للإتحاد الأوروبي، وهو مطلوب من الجمارك لتكملة حركة الإستيراد والتصدير، هذا المستند مستقل من تصريح الجمارك ويحمل تفاصيل البضاعة وموطنها الأصلي ويحتوي على 9 نسخ.

هنالك الكثير من الإيرلنديين المصدرين من الإتحاد الأوروبي لديهم هذا المستند يستخدم في إرجاع القرض أو الدين الشائع بالتأمين أو العقد الزراعي .  
المستند الإداري غير مستعمل لدى طبقات التجار وهو مطلوب لدى الجمارك وذلك لأنواع معينة من البضاعة مثل:

- بضاعة غير تابعة للاتحاد الأوروبي يطلب في حال إرسال البضاعة لعملية تصنيع أو استهلاك يوضع عليها (تابعة للاتحاد الأوروبي) بغرض إعادة تصديرها خارج حدود الاتحاد الأوروبي.
- المنتجات البحرية.
- البضاعة من مجموعات خارج منطقة جمارك الاتحاد الأوروبي لكنها تابعة للاتحاد الأوروبي.
- في كل الأحوال يمكن ان يطلب هذا المستند من الجهات القانونية الأوروبية.

## 1-2 مستندات أخرى:

هنالك العديد من المستندات الأخرى التي تطلب ضمن المستندات الواجب تقديمها طبقا لشروط الاعتماد، وهي تعتبر مستندات مكملة للمستندات السابق ذكرها، وهذه تؤدي إلى زيادة الضمان والتأكيد على ضرورة ورود البضاعة سليمة من الناحية الفنية وعدم الغش التجاري وسلامة حالتها ومطابقتها للمواصفات القياسية المتفق عليها، ومن أهم هذه المستندات:

## 1-2-1 المستندات التجارية: لا يمكن أن يحدث تدفق في السلع على الصعيد العالمي دون تدفق في

المعلومات المتبادلة بين مختلف أصحاب المصلحة بما فيهم السلطات الحكومية ووسطاء النقل، تقدم المعلومات وتتداول عبر الأوراق أو الصيغة الإلكترونية، أي ما يسمى بالمستندات التجارية.  
وفيما يلي أمثلة عن المستندات التجارية:

يمكن تصنيف المستندات التجارية وفقا للقطاع الذي تنبثق منه، تصنف التوصية الأولى من المبادئ التوجيهية لمكتبة الأمم المتحدة للعناصر الرئيسية بأنها مستندات جاءت من قطاعات المعاملات، وقطاعات المدفوعات، وقطاع النقل والخدمات المتعلقة به، وقطاعات الرقابة الرسمية.

- **مستندات معاملات القطاع التجاري:** تشمل هذه المستندات تلك المستندات المتبادلة بين الشركاء في التجارة الدولية لغرض تقديم المعلومات للقطاعات، والمستندات المتبادلة بين العارض والمعرض عليه، والمستندات المتبادلة لإبرام عقد. ومن أمثلة هذه المستندات العروض وعروض الأسعار، والأوامر، والفواتير المبدئية، ومستندات الإرسال.

- **مستندات قطاع المدفوعات:** تتضمن هذه المستندات المتبادلة بين الشركاء في التجارة الدولية ومصارفهم، بالإضافة للمستندات المتبادلة بين البنوك للمدفوعات المتعلقة بالمعاملات التجارية.
- **مستندات قطاع النقل والخدمات المتعلقة به:** وهي عبارة عن المتطلبات المستندية لإجراءات عملية النقل العارضة، والتي تتعلق بواجهة التفاعل بين الشركاء التجاريين وشركات النقل، أي تلك المستندات المتعلقة بالنقل والمناولة والتأمين. وتشتمل على مستندات عدة مثل عقود النقل (بوليصة شحن البضائع، مذكرة الشحن، وفواتير الشحن، وإشعارات الوصول، وبواليص التأمين ووصولات المستودع).
- **مستندات الرقابة الرسمية:** تعتبر هذه المستندات مطلوبة للرقابة على السلع من العديد من الهيئات الرسمية المعنية بالتصدير، والعبور، وإستيراد السلع. وهي تتضمن إعلان السلع لأغراض الجمارك، وشهادات التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، وشهادات الرقابة والتفتيش، وإعلانات السلع الخطيرة.

أما وظائف المستندات التجارية فتتمثل في:

للمستندات التجارية مصادر مختلفة، ولكنها تخدم أغراضا مختلفة. يمكن أخذ هذه المستندات باعتبارها مستندات تعاقدية مثل مستندات التأمين، ومستندات الشحن، والفواتير التجارية. تعزز هذه المستندات في نفس الوقت المعلومات عبر مختلف الإجراءات. مثال ذلك الفاتورة التجارية، وهي مستند ضروري للسداد بين البائع والمشتري، ولكنه يستعمل أيضا لتصنيف وتقييم السلع، ويتعين أن تقدم كمستندات مساندة لعملية التخليص الجمركي.

### 1-2-2 شهادة الوزن وقوائم التعبئة **Weight and Packing Lists** : وهي شهادة

تفيد الوزن القائم والصافي وقوائم التعبئة وحجم العبوات ويجب أن تتطابق البيانات الواردة بسند الشحن مع الفاتورة من حيث الكمية والوزن.

### 1-2-3 شهادة التفتيش **Inspection Certificate** : وهي شهادة تصدر عن مكاتب

التفتيش الدولية المنتشرة في جميع بلاد العالم وتوضح مدى مطابقة البضاعة الواردة من حيث الكمية والنوعية والمواصفات القياسية للبضائع المطلوبة في الاعتماد.

### 1-2-4 شهادة صحية **Health Certificate** : وهي شهادة تفيد صلاحية البضاعة

للاستخدام البشري وخلوها من أي إشعاع أو مواد ضارة بالصحة.

**1-2-5 قائمة الشحن:** لكل شحنة تخصص قائمة الشحن الفردي وعادة تعطي الإجمالي والوزن والنقصان، قائمة الشحن سهلة الاستعمال للمستورد على حسب ما نراه في طبيعة وتحديد البضاعة المعبأة. كذلك القائمة تخدم سلطات الجمارك إذا ما أرادوا فتح شحنة لإختبارها. إذا فقد أو سرق شيء منها يمكن العثور عليه بواسطة القائمة المعدة جيدا. تعتبر قائمة الشحن مستند مهم قائم بذاته يمكن إضافته إلى الفاتورة في كل الأحوال، سلطات الجمارك لا تطالب بقائمة الشحن كمستند ملزم حضوره لكي يتم إرسال البضاعة.

**1-2-6 المستندات الأصول:** الهدف من هذه المستندات أنها توضح أصل موطن البضاعة وهي تلعب دورا هاما في مسألة الجمارك ودفع الضرائب.

## 2- الأطراف المتداخلة في التجارة الدولية

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

**1-2 الأطراف المباشرة في التجارة الدولية:** هي الأطراف التي تتدخل في النشاطات الأساسية للتجارة الدولية، ولولا وجودها لا يمكن اتمام صفقات التجارة الدولية.

**1-1-2 المصدر:** هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

**2-1-2 المستورد:** هو الذي يقوم بمشروعه في أسواق بعيدة، ويشترى البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

**3-1-2 البنوك التجارية:** طورت البنوك أنشطتها نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الدولية، عن طريق إصدار الضمانات التي يطلبها العملاء والتي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم، وكذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، وذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الدولية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. وقد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الدولية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة والقيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

وتقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا عن الخدمات الدولية، ومن أهم هذه الخدمات:

**أ- نشر المعلومات وتقديم المنشورات:** تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية من خلال نشرات دورية، إمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد والحصص والرسوم الجمركية والمخاطر المحتملة التي يمكن أن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات ووسائل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول. وتقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء والمشتريين في بلدان العالم لمختلف السلع والدول. وتقديم وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم؛

**ب- إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والاستيراد:** استخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات والكمبيالات المستندية من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، وهذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين؛

**ج- تمويل عمليات التبادل:** تمويل عمليات التبادل من خلال الحسابات الخارجية المدينة ومن خلال القروض وقبول الكمبيالات المستندية، وضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة؛

**د- إجراء التأمين:** تجري عملية التأمين خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين وتقديم تسهيلات السفر والتعامل مع المستوردين في الخارج وتقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج وتسهيل تعاملهم مع الوكلاء؛

**هـ- إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات بين الدول:** وتتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين والمستوردين؛
- التغلب على اختلاف وتباين نظم النقد في الاستيراد والتصدير بين الدول؛
- التغلب على التباين بين العملات في العالم؛

- حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية... إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية وحالات عجز المدين عن الوفاء، وعدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل؛
- التسهيل للمصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة وذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج؛
- عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد والتصدير فحسب وإنما القيام بتمويل نشاط المصدر في مراحل المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

## 2-2 الأطراف غير المباشرة في التجارة الدولية: هي الأطراف المسؤولة عن النشاطات المكتملة

لصفقات التجارة الدولية، والتي لا يمكن الاستغناء عنها لاتمام هذه الصفقات، فهي ضرورية وتتوقف عليها الكثير من الأمور خاصة جانب التكلفة والمخاطر المحتملة.

### 2-2-1 الناقل: تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الدولية، وتظهر أهميته أكثر

في تأثيره على سعر البيع النهائي. ونظراً لتكلفته الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوي اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة. وهناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

#### أ- النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، وذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى

الطرود والرسائل.

#### ب- النقل البري: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات والشاحنات

#### ج- النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

#### د- النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي

تحكم العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وتنظم طرق السكك الحديدية.

#### هـ- البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ

#### و- النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للمواد الجدة ثقيلة كالرمل، الحصى لهذا يجب مراعاة عدة معايير

عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

**\*\*التكلفة:** قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي الخام "للبضاعة بما فيها التغليف".

**\*\*سرعة وسيلة النقل:** يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

**\*\*التغليف:** تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم وتجد التغليف في النقل البحري أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

**\*\*تأمين النقل:** بالنظر إلى الظروف الأمنية وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، وقسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

**\*\*مصاريف التخزين:** في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

**\*\*المناسبة:** مدى تناسب وملاءمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.

**\*\*الكفاية:** مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع.

## 2-2-2 التأمين: نظرا لضخامة عمليات التجارة الدولية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من

طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يَحتمل وقوعها، إذ أن التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

ويعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع، وتمر عملية التأمين بمراحل هي:

-الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية

وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

-إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف

المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، و هو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

## 2-3 رجل العبور: يمكن أن يقوم رجل العبور بتنفيذ عملية النقل من البداية إلى النهاية، متحملا

كامل المسؤولية، قائما بالتصرفات القانونية والمادية التي يتطلبها مرور البضاعة من طريقة نقل إلى أخرى طبقا لتعليمات الوكالة، حيث يحرص رجل العبور منذ بداية الرحلة على شحن البضاعة بطريقة محكمة، وهو ملزم

بواجب المراقبة وتدوين تعليمات زبونه بإخلاص على وثائق النقل، مع حرصه على صحة تحريرها ودفع أجرة النقل للناقل المحدد.

ويلتزم رجل العبور بإبرام عقد النقل لحساب المرسل والقيام بجميع الإجراءات الخاصة به، كإجراءات الجمركة والحصول على رخصة التصدير والتأمين على البضائع.

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مفاوض للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وبإتمام المعاملات الجمركية وبإجراء عقود التأمين، وإذا لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور:

### 2-3-1 وكيل النقل: هو الشخص الذي يتوسط بين المرسل وأمناء النقل وهو يتعهد أمام المرسل -

مقابل عمولة - بضمان وصول البضاعة إلى الجهة المقصودة، ويتمتع وكيل النقل - باعتباره متخصصا في مجال النقل - بثقة موكله الذي يترك له تخطيط وتنظيم عملية النقل بأكملها.

أي أن وكيل النقل تاجر يعمل باسمه الشخصي ولكن لحساب مفوض (عادة المصدر أو المستورد)، ويقوم بمقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية إلى النهاية لكل العمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، وهذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها. وهو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته وباسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، وهذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

### 2-3-2 وكيل معتمد لدي الجمارك: هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة

الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك ومختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري. وعلى العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدي الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية والملاحة البحرية

### 2-3-3 وكيل بالعمولة: يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل

بضاعة ما بوسيلة أخرى ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله ويمكن أن يكون

أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.

إذن فوكيل النقل يقوم باختيار جميع وسائل النقل ويتحمل كل المسؤولية المرتبطة بنقل البضاعة منذ استلامها حتى نقطة تسليمها، أي حتى الأخطاء التي يقوم بها الوسيط الذين قام باختيارهم تقع على عاتقه أيضا، أما الوكيل بالعمولة فهو مسؤول عن تحمل أخطاء أعماله فقط وغير معني بتعيين وسط النقل المسؤولة عن نقل البضاعة إلى مقصدها النهائي.

وهناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

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

ب - **العبور الإقليمي**: هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل إتحاد المغرب العربي، والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك

ج - **العبور الوطني**: هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك وأداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل.

## المحور الثاني: تقنيات وطرق الدفع في التجارة الدولية

تشكل عملية الدفع في التجارة الدولية أهمية أساسية في تسوية الصفقات التجارية الدولية، وذلك نظرا لاحتوائها العديد من المشاكل مقارنة بالدفع لتسوية صفقات التجارة المحلية، ويعود ذلك إلى العديد من النقاط يمكن إيرادها فيما يلي:

- الدفع على المستوي الدولي يتم بعملات غير عملة الدولة المعنية، وعادة يشترط الدفع بالعملة الصعبة التي تكون قابلة للتداول على المستوي الدولي؛
- الأخذ بعين الاعتبار سعر الصرف والمخاطر المحيطة به، بما أنه يتم التحويل من عملة إلى عملة أخرى من أجل الدفع؛
- اختلاف الأنظمة القانونية للدول مما يعني وجوب الاتفاق على طريقة ووسيلة الدفع حسب ما يناسب قوانين كل أطراف الصفقة التجارية الدولية؛
- طول آجال الاستحقاق في الصفقات التجارية الدولية، مما يعني ضرورة التأكد من تناسب وسيلة الدفع من الآجال المحددة.

### 1- وسائل الدفع في التجارة الخارجية:

وسائل الدفع المستعملة في نظام المعاملات التجارية الدولية في الغالب هي نفسها المستعملة داخل الدولة كالشيك والأوراق التجارية والتحويل، ولكن على المستوي الدولي له بعض الشروط و الخصائص وهو يستلزم اجراءات خاصة، وحماية قانونية سواء تعلق الأمر بقانون الدولة الداخلي أو باتفاقيات دولية خاصة.

#### 1-1 الشيك: هو من وسائل الدفع الأكثر انتشارا، وهو عبارة عن وثيقة أمر بالدفع الفوري للمستفيد

للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا عليه اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله.

يعرف الشيك بأنه: "محرر مكتوب وفق شروط مذكورة في القانون، ويتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر يكون معروفا وهو المسحوب عليه بأن يدفع لشخص ثالث أو لأمره أو لحامل الشيك (المستفيد) مبلغا معيناً بمجرد الاطلاع على الشيك.

ويشبه الشيك سند السحب من حيث الشكل، إذ أن أطراف كل منهما ثلاثة أشخاص: الساحب وهو

محرر الشيك، أو سند السحب، والمسحوب عليه والمستفيد، ويشترط فيه البيانات التالية:

- كلمة شيك مكتوبة في متن السند وباللغة التي كتب بها؛

➤ اسم من يلزمه الأداء - المسحوب عليه-

➤ مكان الأداء؛

➤ تاريخ إنشاء الشيك ومكان إنشائه؛

➤ توقيع من أنشأ الشيك.

إن التفرقة بين أنواع الشيك أمر مهم حيث أن المتعامل الجاهل لأنواعه يمكن أن يقع في أضرار معتبرة، وعليه فأنواع الشيك هي:

➤ **الشيك المسطر:** حيث يقصد بالتسطير وضع خطين متوازيين بينهما فراغ على وجه الشيك من الأعلى

إلى الأسفل حتى يعلم المسحوب عليه، بمجرد النظر إليه وجوب عدم صرف الشيك إلى أي بنك، حيث

نجد نوعان من التسطير:

التسطير العام: وهو وضع خطين متوازيين على صدر الشيك دون ذكر أي شيء في الفراغ الموجود بينهما.

التسطير الخاص: هو تسطير يبين في الفراغ اسم بنك معين.

➤ **الشيك المعتمد:** هو الشيك الذي يطلب من المسحوب عليه اعتماده ويتم ذلك بتوقيع المسحوب عليه

على صدر الشيك، واعتماد الشيك قرينة على أن المسحوب عليه لديه الرصيد الكافي للوفاء بقيمة

الشيك حتى في حالة عدم وجود الرصيد.

➤ **الشيك البريدي:** هو أمر بالدفع لدي الإطلاع بمقتضاه يتمكن الساحب من قبض كل أو بعض النقود

القائمة والمعتبرة لحسابه لدي مصلحة البريد أو دفع هذه النقود إلى شخص آخر يعينه الساحب.

➤ **الشيك السياحي:** عبارة عن أوامر تسحبها مؤسسة على فروعها في جهات مختلفة من العالم، ويقصد بما

تمكين السائح من الحصول على النقود اللازمة لهم في البلاد التي يقومون بزيارتها، حيث يستطيع

حامل الشيك التوقيع عليه لدى البنك في الخارج ويستلم النقود فوراً وهي تصدر عادة من بنوك كبيرة لها

ثقة عالمية.

كما يمكن تصنيف الشيك حسب مايلي:

➤ **شيك الشركة:** هو شيك صادر عن صاحب الحساب (المشتري المستورد) يسمى "الساحب" على بنك

يسمى "المسحوب عليه" لصالح "المستفيد" (البائع، المصدر)، ويمكن من أجل تقديم المزيد من

الضمانات أن يكون هذا الشيك مصدقاً من البنك، بمعنى أن يقوم البنك بإضافة إلى الشيك بوضع

إبصال يشهد أن هناك مخصصا كافيا على الحساب المصرفي عند إصداره وأنه يحظر هذا الشرط حتى انتهاء المهلة القانونية لتقديمها.

➤ **شيك البنك:** صادر عن البنك بناء على طلب المشتري (المستورد) والذي يمثل بالتالي التزاما مباشرا منه بالدفع.

يتميز الشيك بالتكلفة المنخفضة، وتدخل فيه عدة وسائط بنكية، إلا أنه لا يحمي المستفيد من مخاطر عدم السداد أو شيك بدون رصيد أو السرقة أو الضياع والتزوير، كما يعاب عليه ثقل معالجة الاجراءات الخاصة بتحصيله ومدة التحصيل لا يمكن السيطرة عليها، وتبقى مبادرة التحويل في يد المستورد، إذ الملاحظ أن الشيك هو أداة لا تستخدم إلا قليلا في ممارسة التجارة الدولية لأنه على الرغم من بساطة استخدامها، إلا أنه يحتوي على العديد من العيوب، إلى جانب حقيقة أن وضع الشيك القانوني وإمكانية معارضته تختلف اختلافا كبيرا من بلد إلى آخر، إضافة للخطر السياسي ومخاطر الضياع والسرقة والتزوير. زيادة إلى ذلك، يمكن أن تكون معالجة الاجراءات طويلة (إرسال بريد، تدخل العديد من البنوك) وتكاليف كبيرة.

## 1-2 التحويل الدولي: تستعمل التحويلات المصرفية بكثرة على المستوى الدولي لسهولة وسرعة

الدفع، وهو عبارة عن عملية تتم ما بين البنوك أو بين حسابين مختلفين في بنك واحد وهو خصم مبلغ مالي معين من حساب أول وإضافته إلى حساب ثاني، ولا يكون التحويل الدولي قابلا للتظهير أو التداول. يتميز بسهولة استعماله، الحماية من السرقة والضياع والتزوير، غير مكلف ونظام يعمل 24 ساعة على 24 ساعة، إلا أن الأمر بالتحويل يبقى دائما في يد المستورد وتكلفة السحب بالنسبة للمصدر مرتفعة ولا يحمي المصدر من مخاطر الصرف. ويتم التحويل الدولي إما عن طريق البريد، أو عن طرق التلكس والتلغراف، أو عن طريق السويفت.

هو أمر من المشتري (المستورد) إلى بنكه بالخصم من حسابه لحساب ائتمان البائع، وتعني وسيلة الدفع هذه أن يدفع المشتري (المستورد) من خلال بنكه مباشرة مبلغ الصفقة إلى بنك البائع، ويقوم بنك المشتري (المستورد) بعد ذلك بالمعالجة من أجل إرسال المبلغ إلى الحساب المعين، ستكون الأموال متاحة على الفور في حساب البائع (المصدر) بمجرد أن يتم إخطاره من قبل بنكه.

من السهل تحويل الأموال إلى الخارج، يكفي وضع أمر تنفيذ من المستورد بنكه، لذلك لا بد من توفير الحد الأدنى من المعلومات، فالبنوك عموما لديها نموذج لهذا الغرض، وهي تشمل ما يلي:

✓ رقم الحساب المراد خصمه (حساب المستورد)؛

✓ المبلغ (مبلغ الفاتورة)؛

✓ العملة المستخدمة في التحويل (رمز ISO للعملة)؛

✓ طريقة التحويل (البريد أو التلكس أو الطريقة الأسرع والأكثر ملاءمة عن طريق رسالة سويفت؛

✓ اسم المستفيد (المصدر)؛

✓ عنوانه (المدينة ، البلد)؛

✓ وجهة التحويل (بنك المصدر)؛

✓ رقم الحساب المراد إضافته.

➤ **مزايا وعيوب التحويل الدولي:**

يمتاز التحويل الدولي بالسرعة في تحويل الأموال عن طريق التلكس و SWIFT أما ما يعاب عليه تعرضه للمخاطر السياسية، كما أن التحويل عن طريق البريد يتميز بالبطء والاعتماد على فترة البريد، ويعتمد الدفع على القرار الوحيد للمشتري (المستورد) إذا لم يعط تعليمات التحويل إلى بنكه، فلن يتم الدفع.

➤ **طرق التحويل الدولي عن طريق البريد:**

ينم ملاً الاستمارة مع ذكر معلومات المصدر وإرسالها مع بريد البنك أي أن التحويل بهذه الطريقة قليلة الاستعمال، وذلك راجع إلى استغراق مدة من الزمن وأقل ضمان، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستفيد من مهلة التسديد بينما المصدر عليه أن ينتظر مهلة قبل حصوله على المبلغ.

➤ **التحويل عن طريق التلكس أو التلغراف:**

هذا النوع من التحويل يخفض الأجل لبعض الأيام وأكثر ضمان، فالتلكس وسيلة أسرع من الإرسال بالبريد، ويمنح الحماية الكافية من الضياع والسرقه، ولكن يبقى احتمال وقوع أخطاء في الكتابة بسبب استعمال الورق؛

➤ **التحويل عن طريق السويفت Swift:**

نظام سويفت أو التحويل الحر، وهو نظام تحويل دولي ما بين البنوك يستعمل الرسائل الالكترونية النمطية أو النموذجية عبر شبكة أمنة، وهو التحويل الالكتروني ما بين البنوك الأقدم استعمالاً في العالم، ويتميز هذا النظام عن سابقيه بالسرعة والمرونة والحماية من الضياع وانخفاض التكلفة

**1-3 الأوراق التجارية:** ومن أهم هذه الأوراق السفتجة والسند لأمر

**1-3-1 السفتجة:** ورقة تجارية قابلة للتداول تتضمن أمراً صادراً من شخص يسمى الساحب

(المستورد) موجهها إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه (عادة بنك المستورد) بأن يدفع لطرف ثالث وهو

المستفيد (عادة المصدر)، وتتميز هذه الورقة بالتظهير وقابليتها للتحويل وبالتالي تحصيل مستحقاتها قبل تاريخ الاستحقاق من خلال بيعها لطرف آخر، وبقاء قيمتها الأصلية ثابتة، كما يمكن أن يطلب ضمان السفتجة لتجنب مخاطر عدم الدفع وتصدر بعملة البائع مما يحميه من مخاطر الصرف. أما ما يعاب عليها أنها تتطلب وقتا طويلا وقبول المصدر لها، يمكن أن تتعرض للتزوير أو الضياع أو السرقة، تكلفتها تفوق تكلفة الشيك.

هو محرر مكتوب وفق شروط مذكورة في القانون يتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بأن يدفع لأمر شخص ثالث هو المستفيد أو لحامل السند مبلغا معينا بمجرد الإطلاع عليه أو في ميعاد معين أو قابل للتعين.

### 1-3-2 السند لأمر: ورقة مكتوبة من طرف المكتتب (المستورد) بالتزامه بتحويل مبلغ معين وفي تاريخ

معين لشخص آخر وهو الأمر أو المستفيد (المصدر) لكنه نادرا ما يستخدم في المعاملات التجارية الدولية. السند لأمر ويسمي أيضا السند الإذني ويعرف باسم الكمبيالة، وهو محرر مكتوب وفق شروط مذكورة في القانون، ويتضمن تعهد محرره بدفع مبلغ معين بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعين لأمر شخص آخر وهو المستفيد أو حامل السند، وينطوي على النقاط التالية:

✓ شرط الأمر وعبارة "سند الأمر" مكتوبة في متن السند باللغة التي كتب بها؛

✓ تعهد غير علق على شرط بأداء قدر معين من النقود

✓ تاريخ الاستحقاق؛

✓ مكان الأداء؛

✓ اسم من يجب الأداء له أو لأمره؛

✓ تاريخ انشاء السند ومكان إنشائه؛

✓ توقيع من أنشأ السند (المحرر)

ويختلف سند الأمر عن السفتجة في النقاط التالية:

✓ السفتجة ذات ثلاثة أطراف، هم الساحب والمسحوب عليه والمسحوب لصالحه (المستفيد)، أما سند

الأمر فهو ذو طرفين هما: المتعهد (محرر السند) والمستفيد؛

✓ لا يتضمن سند الأمر توكيلا لآخر بالدفع للمستفيد، كما هو شأن الساحب في السفتجة الذي يصدر

أمرًا على شكل توكيل يخاطب المسحوب عليه بأن يدفع قيمة السند للمستفيد؛

✓ لا يشترط في سند الأمر إجراء الاحتجاج لعدم القبول، كما هو شأن السفتجة لأنه ضرورة ولا موجب لذلك.

**1-4 الدفع الالكتروني:** نظرا للتطور الذي حدث في مجال تكنولوجيات الاعلام، تم استحداث طرق جديدة للدفع خاصة بعد ظهور التجارة الالكترونية، ومن بين هذه الأدوات بطاقات الائتمان، البطاقات الذكية، الشيكات الالكترونية، إلا أنها تستعمل في المعاملات التجارية البسيطة ذات المبالغ المنخفضة وليس الصفقات الكبرى ذات المبالغ الضخمة، ذلك أنها تخلو من الضمانات الكافية للطرفين من ناحية الدفع ومن ناحية درجة الأمان في استخدام شبكة المعلوماتية وتبادل الوثائق والمستندات رقميا، وحتى من الناحية القانونية.

➤ **البطاقات البنكية:** تتمثل البطاقات البنكية في بطاقات صغيرة يمكن حملها في الجيب تحتوي بداخلها على شريحة الكترونية تخزن فيها مجموعة من البيانات المتعلقة برقم الحساب، الرصيد، الرقم السري... الخ، ويمكن لصاحبها استخدامها لسحب الأوراق النقدية من إحدى الصرافات المعتمدة أو استخدامها كوسيلة دفع في المحلات التي تعتمد عليها من خلال سحب الأموال من رصيد صاحبها.

➤ **البطاقات غير الائتمانية:** هي بطاقات لا تمنح لصاحبها بعملية الدفع أو التسوية لمستحقاته إلا إذا توفر فعليا على الأموال المقابلة لعملية التسوية، وبالتالي لا تمنح لصاحبها أي إئتمان أو قرض وتنقسم إلى قسمين:

➤ **بطاقات الدفع المسبق:** حيث يقوم صاحب البطاقة الالكترونية بشحنها (ملأها) بمبلغ مالي معين، وعند اتمام أي معاملة تجارية يتم سحب المقابل المالي من هذه البطاقة حتى ينتهي المبلغ المشحون أو المعبأ في البطاقة، ولإعادة استخدامها يجب إعادة شحنها وهكذا. وقد عممت هذه الطريقة على مجالات عدة أهمها قطاع الاتصالات الهاتفية الثابتة أو النقالة.

➤ **البطاقات المدبنة:** يتطلب هذا النوع من البطاقات وجود حساب بنكي جاري لصاحب البطاقة، حيث يتيح استخدام البطاقة عملية التسوية أو الدفع من خلال تمكين المستفيد (البائع) من سحب الأموال من حساب صاحب البطاقة الذي يفترض فيه أن يكون حسابه مدبنا وفي حالة العكس (دائنا) لا تتم عملية التسوية، فعملية التسوية تتطلب رقبا كافيا ومغطيا للنفقات بواسطة البطاقة.

➤ **البطاقات الائتمانية:** لا تختلف فكرة البطاقة الائتمانية كثيرا عن البطاقة غير الائتمانية في طريقة الاستخدام والاعتماد من قبل المشتري إلا أنها تمنح مرونة أكثر لصاحبها في تسوية تعاملاته التجارية، ويمكن تعريفها على أنها بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية، تصدرها المصارف أو مؤسسات

التمويل الدولية تمنح للأشخاص الذين لهم حسابات مصرفية، وهي من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة، وبموجب هذه البطاقة يستطيع المتعاملين الحاملين لهذه البطاقة الحصول على ائتمان متفق عليه مع المصرف على منح هؤلاء المتعاملين لهذه البطاقة ائتمانا يقومون بسداده بعد مدة، ويطلق لفظ بطاقة الائتمان، والتي تعبر عن لفظ ائتمان واعتماد وتنقسم بطاقات الائتمان إلى:

➤ **البطاقات الائتمانية المتجددة:** هي نوع من بطاقات الدفع تستخدم كأداة وفاء وائتمان في نفس الوقت، فهي تتيح لحاملها الحصول على السلع والخدمات للبنك المصدر لتلك البطاقة فالائتمان المتولد عن استخدام هذه البطاقة يعد دينا متجددا على صاحبها، أي أن صاحب البطاقة غير ملزم بدفع قيمة الفاتورة المرسله إلى البنك كل شهر بل هو ملزم بدفع جزء منها فقط حسب الاتفاق بينه وبين البنك وهو مخير في الباقي بين أن يقضي في الموعد المحدد أو يدعه معلقا بذمته، ويكون ملزما بدفع فوائد شهرية على هذا التأخير في الدفع وتحسب الفوائد بصفة يومية على المبالغ المتبقية. وتلجأ بعض البنوك لمطالبة العميل بمبلغ مالي تبقيه رهنا مقابل عمليات البطاقة.

الملاحظ من هذا التعريف أن البطاقات الائتمانية المتجددة توفر مرونة كبيرة في التعاملات المالية وتوفر سيولة دائمة لحاملها تمكنه من القيام بعملية الدفع بطريقة آمنة إلا أن منحها لقروض بشكل مستمر قد يساهم بطريقة مباشرة في زيادة الانفاق، فكثيرا ما ارتبط الانفاق بشكل غير عقلاي على السلع الكمالية بتوفر السيولة لدى المستهلك.

➤ **البطاقات الائتمانية غير المتجددة:** يتيح هذا النوع من البطاقات منح اعتمادات مالية لحاملها، إلا أنها تختلف عن سابقتها في أن السداد يتم بالكامل من قبل عميل البنك خلال الشهر الذي يتم فيه السحب أي أن الفترة الائتمانية في هذه الحالة لا تتجاوز الشهر وفي حالة المماطلة في السداد يقوم البنك المصدر بإلغاء عضوية حامل البطاقة وسحبها منه.

➤ **النقود الالكترونية:** تعرف بأنها مجموعة من البروتوكولات والتوقيعات الرقمية التي تتيح للرسالة الالكترونية أن تحل فعليا محل تبادل العملات التقليدية، وبعبارة أخرى فإن النقود الالكترونية هي المكافئ الالكتروني للنقود التقليدية التي اعتدنا تداولها غير أن هذه النقود تتميز عن التقليدية بمجموعة من الخصائص أهمها انخفاض تكلفة تداولها كون تحويل النقود الالكترونية عبر الانترنت أو الشبكات الأخرى أرخص بكثير من استخدام الأنظمة البنكية التقليدية كما أنها لا تخضع للحدود حيث يمكن تحويل النقود الالكترونية من أي مكان إلى آخر في العالم.

➤ **الشيكات الإلكترونية:** يعتبر الشيك الإلكتروني المكافئ الإلكتروني للشيكات الورقية التقليدية التي اعتدنا التعامل بها، وهو عبارة عن رسالة إلكترونية موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك إلى مستلم الشيك ليعتمده ويقدمه للبنك الذي يعمل عبر الانترنت، ليقوم البنك أولاً بتحويل قيمة الشيك المالية إلى حساب حامل الشيك، وبعد ذلك يقوم بإلغاء الشيك وإعادةه إلكترونياً إلى مستلم الشيك، ليكون دليلاً على أنه قد تم صرفه فعلاً ويمكن لمستلمه أن يتأكد أنه قد تم فعلاً تحويل المبلغ لحسابه. إذ تعتمد فكرة الشيك الإلكتروني على وجود وسيط لاتمام عملية التخليص والمتمثل في جهة التلخيص (البنك) الذي يشترك لديه البائع والمشتري من خلال فتح حساب جاري بالرصيد الخاص بهما مع تحديد التوقيع الإلكتروني لكل منهما وتسجيله في قاعدة البيانات لدى البنك الإلكتروني.

➤ **البطاقات الذكية:** smart cards وهي عبارة عن بطاقة بلاستيكية تحتوي على رقاقة إلكترونية يتم عليها تخزين جميع البيانات الخاصة بحاملها مثل الاسم، العنوان، المصرف المصدر، أسلوب الصرف، المبلغ المنصرف وتاريخه، وتاريخ حياة العميل المصرفية، وهي بطاقة عالمية تستخدم على نطاق واسع في معظم الدول الأوروبية.

## 2- تقنيات الدفع الدولية:

هي تلك الاجراءات المتبعة لتحقيق الدفع، وبالتالي هي الطريقة التي تستعمل بها وسيلة الدفع وهذا لتأمين عملية الدفع مهما كانت العملة المستخدمة، واختيار التقنية المناسبة يعود لدرجة التعامل والثقة بين المصدر والمستورد، ويمكن اعتبارها وسيلة لتمويل وتأمين وضمان عمليات التجارة الدولية، وتتمثل في الأشكال التالية:

### 2-1 التحصيل البسيط:

ويسمى بالدفع الحر أو على الفاتورة حسب اختيار المشتري، فإما أن يكون الدفع بتسيقات عند الطلب أو بالدفع بعد القيام بأداء الخدمة أو إرسال الطلبية، وبالتالي فدرجة الأمان جد منخفضة.

### 2-2 التحصيل المستندي:

يمكن تعريف التحصيل المستندي أنه أمر من البائع لبنكه بتحصيل مبلغ من المال عند المشتري (المستورد)، مقابل تسليم مستندات الإرسال، ويمكن إجراؤها بواسطة الدفع نقداً أو بقبول السفنجة، أي أنها العملية التي يطلب من خلالها المصدر أو البائع بعد إرساله البضاعة من بنكه وبعد تسليم المستفيد إليه عدة مستندات متفق عليها مع المستورد مقابل الدفع أو القبول. إذا فالمصدر يأمر بنكه بعد إرسال البضاعة، بتحويل المستندات التي تتعلق بالصفقة للمستورد أو بنكه مقابل حصوله على قيمة البضاعة نقداً أو بتوقيعه على الكمبيالة التي تستحق لاحقاً.

**2-2-1 أشكال التحصيل المستندي:** تحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع، ويوجد

شكليين أساسيين هما:

أ-تحصيل مستندي مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.

ب-تحصيل مستندي مقابل القبول: حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

**2-2-2 أطراف التحصيل المستندي:** هناك أربعة أطراف لا بد أن تشارك في عملية التحصيل

المستندي، وهم:

- العميل: هو الطرف الذي يعهد إلى بنك بعملية تحصيل؛
- البنك المرسل: هو البنك الذي عهد إليه العميل بالتعامل بعملية التحصيل؛
- البنك المحصل: هو أي بنك، غير البنك المرسل، يترتب عليه دور في عملية التحصيل؛
- البنك مقدم المستندات: هو البنك الذي يقوم بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه؛
- المسحوب عليه: هو الطرف الذي تقدم إليه المستندات وفق تعليمات التحصيل.

**2-2-3 سير عملية التحصيل المستندي:** لإتمام عملية التحصيل وبعد التأكد من الأطراف الملزمة يتم

التوقيع على العقد التجاري بين المشتري والبائع وهنا لا بد أن تكون الموافقة على قيمة البضاعة، المستندات الواجب تسليمها وأجال استحقاقها، بعدها يدخل العقد حيز التنفيذ وذلك بإرسال البضاعة وما ينجم عنه من دفع مستحقات هذه الأخيرة للمورد، والذي يتم بواسطة التحصيل المستندي

حسب ما اتفق عليه في العقد. ويمكن تلخيص سير هذه العملية في النقاط التالية:

- يقوم البائع بإرسال البضاعة وفق الشروط المتفق عليها، مع تسليم المستندات لبنكه.
- يستلم البائع المستندات إلى بنكه مرفقة بأمر التحصيل.
- يرسل البنك المصدر المستندات إلى البنك المكلف بالتحصيل، مرفقة بأمر التحصيل إلى بنك المستورد؛
- البنك المكلف بالتحصيل، يقدم المستندات للمستورد مع شروط سحب هذه المستندات.
- الدفع والقبول من الطرفين.

**2-3 الإعتدال المستندي:** تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم. والاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:

**الأسلوب الأول:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور البنك على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى البنك المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

**الأسلوب الثاني:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم البنك باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

### 2-3-1 مفهوم الإعتدال المستندي:

**الاعتماد المستندي:** هو الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمي الأمر أيا كانت طريقة تنفيذه أي سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الأمر ومضمون بجزارة المستندات المثلثة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال، كما عرفته غرفة التجارة الدولية بأنه تعهد مصرفي مشروط بالوفاء وبعبارة أوسع هو تعهد مكتوب من بنك يسمي المصدر يسلم للبائع المستفيد وذلك بناء على طلب المشتري مقدم الطلب أو الأمر والمطابقة لتعليماته يستهدف القيام بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة وفي نظير مستندات مشترطة.

الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك وحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث (مصدر)، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماما ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع، لمطابقتها وإرسالها. وهو تعهد كتابي صادر من بنك بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها، يتعهد فيه البنك بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدد مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد، والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة، وهو من الوسائل المفضلة للبائع (المصدر) أكثر منه للمستورد. فهو أداة مصممة لحماية المصدر.

### 2-3-2 أهمية الاعتماد المستندي: يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الدولية، وهو يمثل

الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء

الأطراف جميعا من مصدرين ومستوردين. فبالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد. وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه، أي يعمل الاعتماد المستندي على:

تقديم ائتمان لطرفي التعاقد، أي يقدم ائتمان للمصدر والمستورد يتمثل في قيامه بسداد قيمة البضاعة نيابة عنه للمشتري، أو تقديم ائتمان للمشتري يتمثل في توفير قيمة البضاعة المستحقة على البائع؛ تقديم حماية قانونية من خلال تحديد التزامات كل من المصدر والمستورد، كما يضمن للبائع تسديد قيمة البضاعة موضوع البيع، ويضمن للمشتري المستورد قيام البائع المصدر بتوريد البضاعة له.

### 2-3-3 فوائد الاعتماد المستندي: لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، منها:

➤ تلبية الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين؛

➤ تقليل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية؛

➤ معترف بها عالميا، ومضمونة قانونيا؛

➤ يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريبا.

### أ- الفوائد التي تعود على المستورد:

➤ يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية

تفيد بإتمام شحن البضاعة، وتساعد في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد؛

➤ يحافظ على السيولة النقدية نظرا لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما؛

➤ يدل على الملاءة الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم؛

➤ يدعم طلب المصدر الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون

رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي؛

➤ يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدما أو بموجب

الاعتماد المستندي؛

➤ وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.

**ب- الفوائد التي تعود على المصدر:** يضاعف من الصادرات والمبيعات، بينما تقلل من المخاطر المالية،

فيمكن أن:

- يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك؛
- يضمن الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد ملزم بموجبه بالدفع؛
- يعزز التدفقات النقدية، وخصوصا إذا قام البنك بالخصم (فمثلا يستحق المبلغ لك بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوما، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقتطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوما؛
- يوفر ضمانا أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيد حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

## 2-3-4 تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: يمكن تصنيفها إلى:

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

**ب- الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي):** هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا

إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك ففتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

**2-3-5 تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل: يمكن تقسيم الاعتماد غير قابل**

للإلغاء إلى:

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

**ب- الاعتماد القطعي المعزز:** في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

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

**2-3-6 الأطراف المكونة للاعتماد المستندي: هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي،**

وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز، وفيما يلي التعريف بكل طرف:

**أ- المشتري:** هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

**ب- البنك فاتح الاعتماد:** هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

**ج-المستفيد:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

**د-البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

### 2-3-7 دور ومسؤولية أطراف الاعتماد المستندي: تتمثل في:

**أ-طالب فتح الاعتماد:** يكون ملزما بدفع قيمة المستندات أو قبول السحوبات المتداولة بموجب الاعتماد طالما هي مطابقة في ظاهرها أحكام وشروط الاعتماد الموقع منه؛

**ب-المستفيد:** المسؤول عن ترتيب شحن البضاعة حسب شروط عقد البيع الذي تم بينه وبين طالب فاتح الاعتماد وتجهيز المستندات بصورة مطابقة لما هو وارد في متن الاعتماد، وتقديمها إلى البنك المبلغ أو المتداول للمستندات ضمن مدة صلاحية الاعتماد وقيض قيمتها حسب المتفق عليه في متن الاعتماد؛

**ج-البنك فاتح الاعتماد:** هو البنك الوسيط الذي يلتزم ويتعهد نيابة عن عميله بقبول أو دفع قيمة المستندات المقدمة من المستفيد شريطة أن تكون مطابقة لأحكام وشروط الاعتماد؛

ينطبق ما سبق فقط على البنوك التجارية، أما فيما يخص البنوك الإسلامية التي تعمل على أساس المراجعة فيكون للبنك دور أساسي بصفته مشتري البضاعة فهو المسؤول عنها وملتزم بتسليم المتعاملين البضائع حسب المواصفات والشروط التي حددت في الاعتماد، فمسؤوليته لا تقتصر على صحة وتطابق المستندات فقط وإنما تمتد مسؤوليته سلامة البضائع المستوردة، وهذا ما يميز البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية الأخرى.

**د-البنك المبلغ للاعتماد (المراسل) أو البنك المعين:** يقوم المستفيد بتقديم المستندات غالبا إلى البنك لقبض قيمتها ويقوم بدوره بتدقيق المستندات للتأكد من مطابقتها للشروط والمتطلبات الواردة في الاعتماد ومن ثم دفع قيمتها إلى المستفيد.

أما في حالة وجود اختلاف في المستندات المقدمة للبنك المبلغ للاعتماد (المراسل) الخيار، إما أن يدفع للمستفيد لقاء كفالة أو تعهد بإعادة القيمة المدفوعة إذا ما رفضت المستندات من قبل فاتح الاعتماد بسبب الاختلافات المشار إليها حيث تحل الكفالة عندما يقبل فاتح الاعتماد المستندات المقدمة رغم الخلافات الواردة

عليها، وإما أن يمتنع البنك المراسل عن دفع قيمتها ويقوم بإرسالها برسم الموافقة أو برسم التحصيل حيث يتم الدفع للمستفيد بعد قبول المستندات، وتجدر الإشارة هنا أنه في حال إرسال المستندات برسم التحصيل تحت مظلة الاعتمادات المستندية لا يعفي البنك مصدر الاعتماد من تحديد موقفه خلال الفترة التي حددتها الأعراف، إلا إذا نص صراحة على أن المستندات المرسلة للتحصيل خاضعة للأعراف والأصول الموحدة للتحصيلات المستندية.

### 2-3-8 خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد:

**أ-مرحلة العقد التجاري الأصلي:** إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود. والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

**ب-مرحلة عقد فتح الاعتماد:** بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمي هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

**ج-مرحلة تبليغ الاعتماد:** يقوم بنك المشتري ( الأمر ) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

**د-مرحلة تنفيذ الاعتماد:** يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

**هـ- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين:** لا يقوم بنك الأمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمي هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحدا. ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.

أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيره. وحينئذ يكفل بدفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

**المحور الثالث: طرق التمويل لعمليات التجارة الدولية (عمليات التمويل قصير الأجل، متوسط وطويل الأجل).**

يستعمل التمويل بمختلف أشكاله القصير والمتوسط والطويل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع العالم الخارجي وإقامة المشاريع الضخمة والاستثمارات الأجنبية، بغرض تسهيلها وتوسيع التجارة الدولية بشكل أفضل.

**1- التمويل قصير الأجل:** هي قروض بالعملة الصعبة في الغالب تمنح لمدة أقل من 12 شهر، تستخدم من طرف المؤسسة في عملية التصدير أو لإعادة توازن خزينتها، وأهمها:

**1-1 قروض التمويل المسبق:** يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري. وتوجه هذه القروض لتسهيل تجهيز وإعداد طلبات هامة موجهة لسوق أجنبية للمؤسسات ذات التصدير المباشر.

**2-1 قروض البحث:** موجه للمؤسسات التي تبحث عن أسواق خارجية جديدة للتصدير، وتكون إما على شكل ترخيص للسحب تحت الرصيد أو منح خط اعتماد الصندوق أو تسبيقات بالعملة الصعبة.

**3-1 القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:** هذا النوع من التمويل خاص بالصادرات، فهو مرتبط بالخروج الفعلي للبضائع من المكان الجمركي للبلد المصدر، وسمي بهذا الاسم لكونه قابل للخصم لدى البنك، وما يميزه أن المصدرون يمنحون زبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن ثمانية عشر شهرا كحد أقصى. يشترط البنك عادة قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص لهذا النوع من التمويل مجموعة من المعلومات، وهي: مبلغ الدين؛ طبيعة ونوع البضاعة المصدرة؛ اسم المستورد الأجنبي وطبيعته؛ تاريخ التسليم وتاريخ المرور بالجمارك؛ تاريخ التسديد للعملية.

**4-1 التسبيقات بالعملة الصعبة:** يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير ومنحت أجالا للتسديد لصالح زبائنهم أن تستفيد من تسبيق بالعملة الصعبة من طرف البنك لتغذية خزينتها، حيث تقوم بتسديد هذا المبلغ حالما تستوفي حقها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

إذا كان التسبيق تم بعملة صعبة غير التي تكون بها عملية التسديد من طرف زبون المؤسسة يجب عليها أن تحتاط وذلك بالقيام بعملية تحكيم أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق. ولا تتم عملية التسبيق مالم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ولا يمكن أن تتعدى مدة التسبيق مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد.

**1-5 عملية تحويل الفاتورة:** عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي

يملكها المصدر على الزبون الأجنبي قبل أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر تتراوح بين 3-9 أشهر أي تحل محل المصدر في الدائنية مع تحملها كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم السداد مقابل الحصول على عمولة تصل إلى أربعة بالمائة من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

إذ يقوم المصدر فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة للبنك أو المؤسسة المالية المتخصصة، ثم يقوم البنك بتسديد نسبة معينة من الفاتورة تصل إلى 80% للمصدر، كما يقوم البنك بالتأمين لدي شركات التأمين من مخاطر عدم التسديد، وفي موعد الاستحقاق يحصل بنسبة 100% من قيمة الفاتورة من المستورد سيسدد القيمة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعمولة اللازمة.

ويتيح هذا النوع من التمويل للمؤسسات المصدرة بعض المزايا الهامة على غرار استفادتها من تسبيق بمبلغ الصفقة من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول آجال التحصيل، النقاط التالية:

\* إن عملية تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزintها و وضعيتها المالية وذلك بالتحصيل

الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد؛

\* تستطيع المؤسسة المصدرة لهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة

جاهزة؛

\* تخفيف العبء على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة

بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات؛

\* البنك في هذه الحالة يتحمل كل المخاطر التجارية التي تنجر عن العملية؛

**1-6 خصم الكمبيالة:** تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في

التاريخ المحدد لطرف ثالث هو المستفيد، ويمكن أن تخصم هذه الكمبيالة لدى المؤسسات المتخصصة قبل موعد الاستحقاق، وهي عدة أنواع: الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين، الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع، والكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة.

**2- التمويل المتوسط والطويل الأجل:** ينصب التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية على

تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا ويصل إلى غاية 10 سنوات، إذ يستعمل في تمويل الصفقات الضخمة كالمصانع أو مشاريع الأشغال العمومية، المعدات الخاصة بالتنقيب على المحروقات وغيرها. فالهدف منه

هو توفير الوسائل الضرورية لتسهيل وتطوير التجارة الدولية وتنويعها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات المراد تمويلها من طرف الأنظمة البنكية، بحيث يمكن تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في ما يلي:

## 1-2 قرض المشتري: هو عبارة عن قرض يمنح لفترة تتجاوز 18 شهرا للمستورد أو لبنكه من طرف

بنك متواجد في بلد المصدر، وذلك بالاتفاق بين هذا الأخير والمستورد على شروط عقد التصدير وعملية تسوية الصفقات المبرمة التي يتولاها البنك لصالح المصدر.

يتيح في الواقع قرض المشتري إبرام عقدين، فالعقد الأول يتعلق بالعملية التجارية بين المصدر والمشتري يحدد فيه نوعية السلع، مبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني المتعلق بالعملية المالية بين المستورد والبنك المانح للقرض الناجم عن هذه الصفقة، بحيث يبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض، طريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة. كما يتم عادة أيضا ضمان هذا النوع من القروض من الهيئات المتخصصة، وبموجب عادة قرض المشتري لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، فقد يتعذر على المستورد في كثير من الأحيان توفير مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر ليس بإمكانه انتظار مدة أطول. وعلى هذا الأساس فإن هذا النوع من التمويل يهدف إلى تشجيع صادرات الدول المعنية، ويتميز بطول مدة التفاوض ويعفي المصدر من خطر عدم الدفع الذي يتحمله البنك في حين يبقى خطر عدم قبول المستورد للسلعة على عاتق المصدر.

## 2-2 قرض المورد(المصدر): هو ذلك الائتمان الذي يمنح من البنك أو الجهة الممولة الأخرى

للبائع(المورد) بناء على ائتمان يمنحه هذا الأخير لعميله المشتري(المستورد)، حيث يمكن له تأجيل الدفع وذلك بإصدار أوراق دين تستحق خلال فترات مؤجلة تكون مكفولة من بنوك خارجية تستحق على فترات، وهي كمبيالات أو سحوبات يقوم البائع بخصمها واستلام العملات مقابل هذه الأوراق ثمنا لبضاعته المصدرة. وتصل مدة هذه القروض بين 7-10 سنوات، ويتم ضمانها من طرف مؤسسات متخصصة مثل COFACE بفرنسا، HERMES بلجيكا... الخ، التي تقوم بتغطية الأخطار السياسية وأخطار الكوارث الطبيعية، وكذلك مخاطر عدم التحويل.

ويتم مع توقيع عقد التوريد بالدفع المؤجل بين المصدر والمستورد توقيع كذلك عقد ضمان بين مؤسسة الضمان والمصدر لحمايته من خطر عدم وفاء المستورد بالدين عن طريق تقديم هذه المؤسسة ضمانا شاملا للأوراق التجارية الموجودة لدى البنك الممول لتمكين من تقديم التمويل الفوري للمصدر مقابل الكمبيالات أو مستندات الشحن أو السحوبات المقبولة واسترداد أمواله من خلال سداد المستورد لهذه السحوبات والكمبيالات إليه بتاريخ الاستحقاق. كما تتم الإشارة إلى أن قرض المورد يتم فيه إبرام عقد واحد فقط يتضمن

الجانب التجاري للصفقة، والجانب المالي أيضا والذي يبين فيها شروط وطرق التمويل. وبالتالي فقرض المورد يختصر الوقت من خلال إبرام عقد واحد ويمنح للمصدر حرية التفاوض مع المستورد، ولكن يبقى للمصدر مخاطر عدم التسديد إلا إذا كانت العملية مؤمنة، كما أن المستورد لا يمكنه فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري.

يتكون قرض المصدر من خمسة أجزاء:

- المصدر: هو الطرف الذي يرغب في تصدير الخدمة أو السلعة ذات منشأ وطني؛
- المستورد: هو الطرف الذي يكون مقره خارج دولة المصدر، ويريد استيراد سلع وخدمات من المصدر أعلاه؛
- وكالة تأمين الصادرات: هي الطرف المتخصص في تغطية المخاطر المتعلقة بعملية التصدير، ومن أهم المخاطر المغطاة: المخاطر السياسي، مخاطر التحويل، مخاطر التصنيع ومخاطر أخرى يتضمنها عقد التأمين؛
- بنك المصدر: هو البنك المسؤول عن تمويل عملية التصدير من خلال منح قيمة الصادرات للمصدر بضمان وثاق الصفقة؛
- بنك المستورد: يعمل على تأمين خطر عدم السداد لصالح بنك المصدر.

## 2-3 التمويل الجزافي: يعتبر أداة من أدوات تمويل التجارة الدولية، والتي تتضمن بيع سندات

أوكمبيالات ذات استحقاقات آجلة إلى بنك معين أو مؤسسة تمويل متخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري، وهو ذلك التمويل الذي يتم فيه خصم الأوراق التجارية بدون طعن أي دون حق الرجوع، بمعنى هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات، حيث يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات التي تستحق عادة لفترة زمنية تمتد إلى 5 سنوات إلى المؤسسات المالية المتخصصة مقابل الحصول على كل قيمتها فورا، من هنا يتضح لنا وجود خاصيتين أساسيتين، حيث تتمثل الخاصية الأولى في أن هذا النوع من القروض يمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، أما الثانية وهي أن مشتري هذا الدين يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين). وتتم العملية كمايلي:

- إبرام عقود بيع السلع الرأسمالية بين المصدر و المستورد؛ تسليم البضاعة المباعة للمستورد؛
- تسليم السندات للمصدر؛
- عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل؛

- تسليم السندات لجهة التمويل؛ سداد قيمة السندات المخصوصة للمصدر؛
- تقديم السندات لبنك المستورد؛
- تسديد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة أعلى نسبياً تتماشى مع طبيعة الأخطار المحتملة من طرف مشتريه لأنه يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، وهذه الفائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة حتى تاريخ استحقاقها.

وتتمثل مزايا التمويل الجزافي التي يمنحها للمصدر في:

\* استفادة المصدر قيمة المبيعات الآجلة التي قام بها نقداً، بحيث يستطيع من خلالها تغذية وتحسين وضعيته المالية؛

\* يتخلص المصدر من التسيير الشائك لملف الزبائن، يتعهد بهذا التسيير للبنك الذي قام بشراء الدين؛

\* تجنب المصدر للأخطار المحتملة المرتبطة بطبيعة العملية التجارية كما ذكرنا سابقاً خاصة أخطار الصرف الناجمة عن تذبذبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية؛

## 2-4 القرض الايجاري الدولي: يتمثل مضمون الائتمان الايجاري الدولي في بيع مصدر في دولة ما

المعدات التي يقوم بإنتاجها لشركة التأجير التي قد يكون مقرها في نفس تلك الدولة أو في دولة أخرى إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى مع بقاء الملكية لشركة التأجير طوال مدة عقد الايجار، وفي أغلب الحالات يقوم المستأجر بشراء المعدات التي استأجرها بسعر منخفض أو رمزي في نهاية العقد. وهنا يمكن اعتبار هذه العملية تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة العقد.

في حقيقة الأمر، القرض الايجاري الدولي له نفس آليات وفلسفة القرض الايجاري المحلي أو الوطني إلا أن الفارق يتمثل في أن أطراف العقد (المستأجر، المؤجر، البائع) يقيمون في بلدان مختلفة.

يقوم المستورد بالدفع إلى المؤسسة المتخصصة أقساط متساوية إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة أو على حسب الشروط المتفق عليها. وبهذه الطريقة يستفيد المصدر من التسوية المالية الفورية وبعملته الصعبة، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يوفرها له القرض الايجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي عادة ما يكون كبيراً.

## 2-6 خطوط القرض (البروتوكولات): تعتبر البروتوكولات الحكومية والبنكية شكلاً من أشكال قرض

المشتري، والتي توجه لتمويل صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة كالسدود والسكك الحديدية

والمشاريع الضخمة، فالبروتوكولات الحكومية تعني أن تمنح حكومة المقرض لبلد أجنبي قروضا لتسهيل شراء المنتجات والمعدات، وهي منخفضة التكاليف. أما البروتوكولات البنكية فتكون عند إمضاء بروتوكول حكومي يتم معه امضاء بروتوكول مابين البنوك تحدد فيه اجراءات التمويل اللازمة، مدة القرض، شروط الدفع، الضمانات المطلوبة وغيرها.

## المحور الرابع: عقود التجارة الدولية

زادت أهمية التجارة الدولية، وتعقدت مشاكلها، بحيث أصبح الاهتمام بمحاولة البحث عن حلول لمشاكلها القانونية يشغل بال الباحثين والمشرعين في مختلف الدول سواء على المستوى الوطني أو على المستوى الدولي؛ وأصبح المجتمع الدولي، تؤيده منظمات دولية وهيئات تجارية، يسعى إلى خلق قواعد موحدة تحكم النشاط التجاري الدولي بغض النظر عن طبيعة النظام الاقتصادي الذي يسود في دولة من الدول، ودون اعتبار لطبيعة النظام القانوني الذي تتبعه هذه الدول، فهي قواعد تنبع من العرف التجاري الدولي دون اعتبار للتقسيم السائد في دول العالم إلى دول اشتراكية ودول رأسمالية ودول تطبق نظام القانون المشترك.

### 1- مفهوم العقد الدولي:

يعتبر العقد أهم صور التصرف القانوني، وهو التعبير القانوني لإجراء المعاملات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الدولي لذلك يمكن القول أن العقد إما أن يكون داخليا وإما أن يكون دوليا. ولم تهتم الهيئات والمنظمات الدولية بموضوع العقود الدولية إلا بعد تزايد حجم المعاملات التجارية، حيث بذلت هذه الهيئات جهودا كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية، حتى برزت ملامح فرع جديد من فروع القانون وهو " قانون التجارة الدولية " الذي يتضمن الاتفاقيات الدولية التي تم إنجازها في مجال التجارة الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة التي وضعت في هذا المجال.

### 1-1 المقصود بالعقد الدولي:

يعرف قانون التجارة الدولية بأنه مجموعة القواعد التي تسري على العقود التجارية المتصلة بالقانون الخاص والتي تجري بين دولتين أو أكثر، وقد جاء هذا التعريف في تقرير أعدته الأمانة العامة لهيئة الأمم المتحدة لتعرض على الجمعية العامة سنة 1965 بمناسبة البحث في إنشاء لجنة لتوحيد أحكام قانون التجارة الدولية، ويشتمل قانون التجارة الدولية على مجموعة الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة المبرمة في مجال معين بالإضافة إلى العرف التجاري الدولي السائد في علاقة تجارية معينة.

وبالتالي فقانون التجارة الدولية يهدف إما إلى توحيد القواعد الموضوعية للعلاقة القانونية أو إلى توحيد قاعدة الإسناد في شأن تعيين القانون الواجب التطبيق على البيع التجاري الدولي.

ويختلف قانون التجارة الدولية عن القانون الدولي الخاص في كون أن أحكام القانون الدولي الخاص تهدف إلى وضع قاعدة إسناد عند تنازع القوانين التي تحكم علاقة معينة، أما قانون التجارة الدولية فإنه يشتمل على مجموعة الاتفاقيات الدولية المبرمة في مجال التجارة الدولية، وعلى ذلك فبينما يعنى القانون الدولي الخاص بتعيين

القانون الوطني الواجب التطبيق في مجال تنازع القوانين على العلاقة القانونية موضوع النزاع، فإن قانون التجارة الدولية يهدف إلى إيجاد قواعد موضوعية في شأن هذه العلاقة تحل محل القواعد الوطنية وتقضي بالتالي على التنازع بينها.

ولما كان توحيد القواعد الموضوعية للعلاقة القانونية هو الهدف الأمثل للتجارة الدولية، فإن من أهم صور التوحيد وجود قواعد موحدة للتعاقد تتبعها مختلف الدول في معاملاتها. ولذلك تتجه المعاملات التجارية الدولية إلى خلق الشكل النموذجي للعقد الدولي بحيث أصبح العقد الدولي يوصف بأنه عقد نموذجي، وإن أمكن تعدد نماذج العقود التي تعالج بيع سلعة واحدة بحيث يتبنى المتعاقدون الشكل الذي يروق لهم ويتفق مع ظروف تعاقدهم فالعقود الدولية تتبنى عادة شروطا عامة لبيع السلعة محل العقد بحيث أن هذه الشروط أصبحت توصف بأنها عقود نموذجية، ومع ذلك يتعين لفت النظر إلى أنه لا يزال هناك فارق بين الشروط العامة والعقود النموذجية، إذ أن الشروط العامة التي يشير إليها العقد الدولي بشأن التعامل على سلعة معينة تضم مجموعة من البنود أو القواعد العامة التي يستعين بها المتعاقدون في إتمام تعاقدهم فيشيرون إليها ويضمنونها عقدهم ثم يكملونها بعد ذلك بما يتفقون عليه من كمية وثمان وميعاد للتسليم ومكان هذا التسليم وغير ذلك من المسائل التفصيلية للعقد، أما العقد النموذجي فهو مجموعة متكاملة من شروط التعاقد بشأن سلعة معينة وتتضمن تفاصيل العقد بحيث يمكن للأطراف المتعاقدة أن تتبنى شكل العقد بالكامل ولا تكون في حاجة إلا إلى إضافة أسماء الأطراف وكمية البضاعة وزمان تسليمها ومكانه ووسيلة النقل. لذلك فإن العقد الدولي كما قد يكون عقداً يتضمن صيغة معينة لنوع من الشروط العامة أو يشير إلى هذه الصيغة فإنه قد يتمثل في عقد من العقود النموذجية.

ويستمد العقد صفته الدولية في واقع الأمر من طبيعة العلاقة التي يحكمها ومع ذلك فإن دولية العلاقة قد أثار بعض الصعوبات، ويمكن اعتماد المعيار الذي أتى به القانون الموحد للبيع الدولي الذي وضع بموجب اتفاقية لاهاي سنة 1964، فالبيع الدولي وفقا لهذا المعيار لا يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين إذ قد يعد البيع دولياً ولو كان كل من البائع والمشتري من جنسية واحدة، وإنما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو مجال إقامتهم العادية وبالإضافة إلى هذا المعيار الشخصي أضاف القانون الموحد أحد معايير موضوعية ثلاثة:

أ. وقوع البيع على سلع تكون عند إبرام البيع محلاً لنقل من دولة إلى أخرى ( بيع البضاعة في الطريق ) أو ستكون بعد إبرام البيع محلاً لمثل هذا النقل.

ب. صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين ولا يشترط أن تكون الدولتين اللتين يقع فيهما مركز أعمال

المتعاقدين أو محل إقامتهما العادية إذ العبرة باختلاف دولة الإيجاب عن دولة القبول.

ج. تسليم المبيع في دولة غير التي صدر فيها الإيجاب والقبول ويعتبر البيع دولياً في هذا الفرض ولو لم يقتض انتقال المبيع من دولة إلى أخرى..

وبالتالي فماهية العقد الدولي فهو عقد يستمد هذه الصفة من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ويتخذ عادة شكل شروط عامة أو عقد نموذجي وبناء على ذلك فإن الشكل النموذجي للعقد وان كان من خصائص العقد الدولي إلا أنه ليس من مستلزماته .

## 1-2 دور العقود الدولية في توحيد قانون التجارة الدولية:

يحتوي قانون التجارة الدولية على قواعد موضوعية لحكم العلاقات التجارية الدولية ولا يعد مجرد توحيد لقواعد الإسناد الوطنية، بحيث يعين بقاعدة موحدة القانون الوطني الواجب التطبيق كقانون دولة محل إبرام العقد مثلاً.. أو قانون دولة تنفيذ العقد.

وكذلك يتضح أن هذا الفرع لا يهتم إلا بعلاقات القانون الخاص، وبغض النظر عن صفة أطراف العلاقة إذ تطبق أحكامه سواء كانت العلاقة التجارية بين أشخاص عامة أو بين أشخاص خاصة أو كان أحد طرفي العلاقة شخصاً عاماً والآخر من أشخاص القانون الخاص.

وقد حاولت بعض الدول وضع تقنين للتجارة الدولية، إلا أن المحاولات الوطنية لتوحيد قانون التجارة الدولية محاولات محدودة حتى الآن، لذلك برزت أهمية التوحيد الدولي لقانون التجارة الدولية، ويتم هذا التوحيد بأساليب مختلفة فيما أن يتحقق ذلك عن طريق:

أ. تجميع العادات والأعراف التجارية المتداولة في العمل ولعبت غرفة التجارة الدولية " I.C.C. " دوراً هاماً في ذلك، فأصدرت سنة 1953 مجموعة يطلق عليها " Incoterms " جمعت الأعراف المستقرة في البيوع البحرية كالبيع "F.O.B." والبيع "C.I.F." كما وضعت مجموعة أخرى سنة 1964 تسمى " القواعد والعادات المتعلقة بالاعتماد المستندي " وقد احتوت تقنيناً للأعراف المصرفية المستقرة في هذا المجال.

ب. إبرام اتفاقيات دولية بين عدد من الدول إما بقصد توحيد قواعد تنازع القوانين، من ذلك اتفاقية لاهاي سنة 1955، بشأن تعيين القانون الواجب التطبيق على البيع التجاري الدولي. أو بهدف وضع قواعد موضوعية موحدة تسري على المعاملات الدولية، ومن ذلك اتفاقية لاهاي سنة 1964 م بشأن توحيد بعض الأحكام الموضوعية المتعلقة بالبيع الدولي، واتفاقية الأمم المتحدة المبرمة في فيينا سنة 1980 بشأن عقد البيع الدولي للبضائع.

ج. وضع شروط عامة للعقود الدولية، فيتفق تجار سلعة معينة أو مجموعة سلع متشابهة في منطقة جغرافية معينة على وضع شروط عامة " general conditions " يتفق المتعاقدان على إتباعها أو قد تقوم بوضع هذه الشروط هيئة من الهيئات الدولية المهمة بتوحيد قانون التجارة الدولية. ويقتصر التوحيد على وضع الشروط العامة للتعاقد مع ترك التفاصيل للاتفاقيات الخاصة في كل حالة على حدي ومحاوله مواجهة الظروف المختلفة للتعاقدات الدولية، فإن هذه الشروط تحرر في شكل نماذج مختلفة بحيث يكون للمتعاقدين اختيار النموذج الملائم منها، ولذلك تسمى أحياناً بالعقود النموذجية Standard " Contracts " وقد أصبح لهذه الشروط أهمية كبيرة في المعاملات الدولية واتسع نطاقها حتى شمل مناطق جغرافية عديدة. فهناك مثلاً الشروط العامة التي وضعتها في شكل نماذج متعددة اللجنة الاقتصادية الأوروبية للأمم المتحدة بشأن تصدير الأدوات والآلات اللازمة لتجهيز المصانع وقد انتشرت هذه الشروط في مختلف دول العالم.

وعلى الرغم من أن اتباع هذه الشروط أمر اختياري من الناحية النظرية، إلا أنها لعبت دوراً هاماً في توحيد القواعد التي تحكم المعاملات الدولية، لأنها تتفق وحاجات التجارة الدولية، ومع ذلك كان اتباع الشروط العامة التي تم وضعها أمراً إلزامياً ولا يجوز مخالفتها إلا لضرورة قصوى عندما تقتضي طبيعة السلعة شروطاً خاصة أو وجدت بعض الظروف التي تبرر مثل هذه المخالفة .

### 1-3 مجال العقود الدولية:

الملاحظ أن الشروط العامة للعقود الدولية وإن كانت تقوم أساساً في مجال البيع التجاري الدولي بالنسبة لمختلف السلع وتداولها عبر الحدود بين دول العالم، إلا أنها تشمل أيضاً أنواعاً أخرى من المعاملات، من ذلك مثلاً أنه في سنة 1957 وضع الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين " F.I.D.I.C " بالاشتراك مع الاتحاد الدولي للمباني والأشغال العامة " F.I.B.T.P " والذي يسمى الآن بالاتحاد الدولي للمقاولين الأوربيين للمباني والأشغال العامة شروطاً عامة لأعمال الإنشاءات الهندسية المدنية تتبع في معظم دول العالم، وقد وضعت كذلك شروط خاصة لمواجهة حالات التعاقد بالنسبة للمقاولات الإنشائية بحيث تتلاءم مع الحاجات الخاصة للسوق الدولي في هذا المجال. وكذلك يعتبر من قبيل التعامل التجاري الدولي الاتفاق على نقل التكنولوجيا والتعامل على براءات الاختراع بين الدول المتقدمة والدول النامية .

كما يمكن أن نلاحظ انتشار الشروط العامة للعقود الدولية في مجال النقل، والمصارف، والتأمين إذ يلعب مجمع لندن لمكتبي التأمين دوراً هاماً في توحيد قواعده ووضع شروط عامة له تتبناها كثير من الدول. وباختصار

فإن الشروط العامة للعقود الدولية يمكن أن تنتشر في المجالات المختلفة التي تكون مع بعضها وحدة في نطاق التجارة الدولية، وتنتقل السلع عن طريق إبرام عقد نقل، كما أنه يهتم المستورد للسلعة أن يقوم بالتأمين عليها، أي أن الشروط العامة للعقود الدولية وان كانت أساسا تقوم في مجال عقد البيع إلا أنها توجد كذلك وكأمر طبيعي في مجال العقود التابعة لهذا العقد كفتح الاعتماد والنقل بجميع وسائله أي برا وبحرا وجوا ، والتأمين.

#### 1-4 مزايا إبرام العقود الدولية: تتمثل أهم المزايا في النقاط الموالية:

يعتمد توحيد قانون التجارة الدولية على عدة وسائل من أهمها العقود النموذجية الدولية، ذلك أن عدم توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية من شأنه أن يؤدي إلى نتائج ضارة وينتج عنها انخفاض في حجم التجارة الدولية؛

أظهر تطور قانون التجارة الدولية أن ذاتية قانون التجارة الدولية انبعثت من الحاجة ومن العمل التجاري وتطورت بعد ذلك بظهور الشروط العامة للتسليم أو للبيع بصفة عامة والأشكال النموذجية للعقود وتوحيد المصطلحات التجارية وتجميع العادات التي تسود بين التجار والعرف التجاري.

بين العمل أن العقود النموذجية هي خير وسيلة للتوحيد لأن الاتفاقيات الدولية لا يمكنها دائما أن تحقق التوحيد المنشود، ولا تتلاءم مع سرعة الحياة التجارية، إذ يحتاج وضع مشروع الاتفاقية إلى زمن طويل ثم يعرض هذا المشروع على مؤتمر يضم عدة دول وتستغرق المناقشات فترة طويلة حتى يصل المؤتمرين إلى صيغة مقبولة من أغلبية الأطراف، ويتم التوقيع على الاتفاقية ولا تعتبر نافذة في أية دولة إلا بعد التصديق عليها، وتستغرق إجراءات التصديق وقتا ليس بالقصير وقد لا تعتبر الاتفاقية نافذة إلا بتصديق عدد من الدول يتوافر فيها صفات معينة تشير إليها الاتفاقية، وتختلف بحسب الموضوع الذي تعالجه {

وضع العقود النموذجية يراعي عادة حقائق الحياة العملية ويحاول رجال العمل عادة البحث عن حلول للمشاكل العملية التي تصادفهم ومراعاة مطابقة هذه الحلول لاحتياجات التجارة الدولية، والدخول بالتالي في التفاصيل العملية التي يصعب على المشرع الدولي أو الوطني أن يواجهها أو يضع يده عليها، كما أن طبيعة القاعدة التشريعية بما تتصف به من عمومية لا يمكنها أن تواجه جميع الحالات المتصور وقوعها عمليا؛

تعد العقود الدولية أكثر استجابة للواقع العملي وتتمتع بالمرونة اللازمة لمواجهة معظم المشاكل التي يمكن أن تحدث عمليا، ويقبل رجال الأعمال عادة الوصول إلى صيغة مناسبة للتعاقد تراعي مصالح مختلف الأطراف دون البحث عما إذا كانت تتفق مع قاعدة تشريعية دولية أو وطنية بحيث يصبح العقد الدولي في النهاية هو فعلا قانون المتعاقدين.

## 2-المشاكل التي تصادف وضع العقود النموذجية:

رغم المزايا التي تتميز بها عملية إبرام العقود الدولية باعتبارها من أهم وسائل توحيد قانون التجارة الدولية، إلا أن هذه العقود بسبب اتجاهها إلى الشروط العامة أو العقود النموذجية في أغلب الأحيان تصادف مشاكل عملية عند محاولة وضع الشروط العامة لهذه العقود. وعلى الرغم من أن الهيئات المعنية بوضع هذه الشروط تحاول أن تضع صيغا للعقود الدولية يمكن أن تلائم احتياجات ومتطلبات الحياة التجارية، إلا أن تعدد الصيغ واختلافها حتى بالنسبة للموضوع الواحد غالبا ما تؤدي إلى إيجاد المتعاقدين في مواقف غير متوقعة أو في مراكز غير متكافئة، وتنتج هذه المشاكل عن الأسباب الآتية:

- تحاول صيغ العقود النموذجية أن تواجه التفاصيل دون وجود قواعد عامة، أو مبادئ عامة تحكم العلاقة التعاقدية، وهذا لا يتعارض مع ما سبق ذكره من وجود شروط عامة وشروط تفصيلية للتعاقد، فلا يقصد هنا الشروط العامة التي تتعلق بعقد من نوع معين، وإنما الأصول القانونية التي تحكم جوهر العلاقة التعاقدية وهي ما تفتقر إليه العقود النموذجية؛
- تبرز هذه العقود بين أطراف تتعارض مصالحها الاقتصادية، ونعني بالتعارض هنا عدم التكافؤ الاقتصادي بين المتعاقدين، فالتبادل التجاري للسلع قد يتم بين دول مستعمرة ومستعمراتها السابقة أو بين دول متقدمة اقتصادية ودول نامية أو متخلفة أو بين دول اشتراكية ودول رأسمالية؛
- ينتمي في بعض الأحيان أطراف العلاقة التعاقدية إلى دول تتباين نظمها القانونية، ويترتب على ذلك اختلاف تفسير المقصود ببعض الاصطلاحات القانونية من دولة إلى أخرى، كما قد لا تعرف بعض النظم القانونية اصطلاحات تعرفها نظم أخرى، وقد توجد في بعض النظم تنظيمات قانونية لا توجد في غيرها من النظم.

## 2-1الحلول المقترحة لحل هذه المشاكل:

- يقترح الباحثون في مجال قانون التجارة الدولية حل المشاكل المشار إليها فيما تقدم ما يأتي :
- الالتزام بأصول قانونية واحدة تعتبر كحد أدنى لمبادئ قانونية عالمية تساعد تدريجيا على إلغاء الحدود بالنسبة لحرية انتقال السلع، ومن أهم هذه الأصول الاعتراف بمبدأ حرية التعاقد في جميع القوانين الوطنية في نطاق التجارة الدولية، وهذا الحل يوافق عليه كثير من كتاب قانون التجارة الدولية سواء منهم من ينتمي إلى دول الدول الاشتراكية أو إلى الدول الرأسمالية؛

➤ يجب أن يراعى عند وضع الشروط العامة أو العقود النموذجية أن توضع بطريقة تضمن حماية مختلف المصالح المعنية، ويمكن ضمان هذه الحماية إذا تم وضع الشروط العامة أو العقود النموذجية على أسس معينة أهمها مناقشة المشاكل المتعلقة بالتجارة الدولية بواسطة مندوبين أو مؤهلين فنيا لذلك، ويمثلون جميع الدوائر المعنية بهذه العقود فيجب مثلا تمثيل تجار السلعة سواء كانوا مصدرين أو مستوردين التي توضع لها صيغ العقود، وتمثيل الناقلين والمؤمنين والمصارف، على أن يكون لدى الجميع الرغبة في إيجاد قواعد تحكم علاقاتهم التجارية تتسم بالعدالة بالنسبة لجميع الأطراف دون أن تسيطر على أحدهم الرغبة في الاستفادة من قوة مركزه الاقتصادي بالنسبة للطرف الآخر؛

➤ يجب أن يراعى عند وضع هذه الشروط العامة أو العقود النموذجية أن تتمتع بقدر كبير من المرونة بحيث يمكن دائما ملاءمة هذه الشروط أو العقود مع الظروف المتغيرة للتجارة الدولية، وذلك حتى يمكن أن تتمتع هذه الوسيلة لتوحيد قانون التجارة الدولية بتوحيد شروط التعاقد بأهمية عملية تفوق الاتفاقيات الدولية في مجال التجارة الدولية؛

➤ لابد من قبول التحكيم التجاري كوسيلة وحيدة لتسوية الخلافات الناشئة عن العقود الدولية والاعتراف في جميع الدول بأحكام هيئات التحكيم التجاري، وتلعب اتفاقية نيويورك 1958 دورا هاما في هذا المجال.

➤ يجب أن يكون مضمون الشروط العامة أو العقود النموذجية التي توضع في مختلف فروع التجارة الدولية كاملا ومفصلا بقدر الإمكان، إذ أنه برغم خضوع هذا المضمون لمبدأ التفاوض الحر للأطراف، فإن مواجهة الشروط العامة أو العقود النموذجية للحلول اللازمة للمشاكل القانونية الجوهرية التي يمكن أن تظهر بين المتعاقدين خلال فترة التعامل موضوع العقد، من شأنه أن يجعل العقد الدولي بحق، قانون المتعاقدين وبحيث يحل محل القوانين الوطنية التي يمكن أن تنطبق في مجالات أخرى، وبهذا يتحقق أهم أهداف العقد الدولي، وهو وحدة المعاملة التجارية الدولية.

يتضمن العقد الدولي عادة أو يجب أن يتضمن الأمور الآتية:

1- مقدمة: تحتوي على تعريف محدد للاصطلاحات التجارية التي يتكرر استعمالها في العقد حتى لا يثور

الخلاف بين المتعاقدين حول تفسير هذه الاصطلاحات خاصة إذا انتمى المتعاقدان إلى نظم قانونية متباينة.

- 2- قواعد انعقاد العقد ( تحديد وقت انعقاده والقيمة القانونية للمراحل السابقة على التعاقد باعتبارها منتهية ولا صفة إلزامية لها بعد إتمام التعاقد.
- 3- تحديد المبيع من حيث الصنف والصفات والخصائص ودرجة الجودة والمقدار أو الوزن أو عدد الوحدات.
- 4- إذا كانت البضاعة مما يجب تغليفها، يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها ونوع الأغلفة والطرف الذي يتحمل نفقات التغليف.
- 5- موضوع تسليم البضاعة من البائع وتسلمها من قبل المشتري فيحدد العقد زمان التسليم ومكانه وهو أمر يختلف بحسب نوع أداة النقل ونوع العملية التجارية، ويرتبط بالتسليم تحديد الطرف الذي يتحمل تبعات تلف البضاعة ومتى تنتقل هذه التبعات من البائع إلى المشتري، وهي مسألة تهتم بها العقود الدولية عادة، بينما لا ينصرف اهتمام معظم العقود الدولية إلى تحديد وقت انتقال ملكية المبيع، لأن المشتري يستفيد بالمبيع بمجرد تسلمه له.
- 6- الوفاء بالثمن وينظم العقد الدولي عادة طريقة سداد الثمن عن طريق فتح اعتماد من جانب المشتري أو من يعينه لمصلحة البائع، وكذلك قد يتفق المتعاقدان على حق البائع في زيادة الثمن أثناء فترة تنفيذ العقد إذا طرأت ظروف يحددها العقد تقتضي ذلك ويبين العقد عادة في هذه الحالة طريقة حساب الزيادة.
- 7- حق المشتري في فحص البضاعة المباعة والمدة التي يتم فيها ذلك، وحقه في إخطار البائع بعدم مطابقة البضاعة لما تم الاتفاق عليه، والأجل المحدد لهذا الإخطار والمدد الخاصة برفع الدعاوي أو توجيه المطالبات عما يحدث من مخالفات للعقد.
- 8- إذا كان المبيع أجهزة أو آلات أو أدوات فينص العقد عادة على ضمان البائع للعيوب التي قد تظهر في المبيع ومدة التزام البائع بهذا الضمان.
- 9- أنواع الجزاءات التي يجب فرضها عند مخالفة شروط العقد والالتزامات التي يضعها على عاتق أطرافه، وقد تتمثل هذه الجزاءات في التعويض أو الغرامة التي تفرض على المخالف أو إصلاح المبيع أو استبداله، وقد يكون الفسخ هو الجزاء المقرر على مخالفة التزام معين.
- 10- ينص العقد أيضا على تحديد القوة القاهرة التي تؤدي إلى تحلل أحد الأطراف من التزامه أو وقف الالتزام حتى تزول القوة القاهرة.

11- وجود شرط التحكيم لحل المنازعات التي قد تقوم بين المتعاقدين وطريقة تشكيل هيئة التحكيم والقواعد التي تتبع لإتمام التحكيم، وينص عادة على اتباع قواعد غرفة التجارة الدولية بباريس أو قواعد إونسيترال، كما قد ينص العقد على بيان القانون الواجب التطبيق على النزاع في الأمور التي تنشأ بين المتعاقدين ولا يواجهها العقد.

### 3- أنواع العقود التجارية الدولية

#### 3-1 عقود البيوع الدولية للبضائع والخدمات:

تعد عقود البيوع الدولية للبضائع والخدمات أكثر أنواع العقود شيوعاً، وقد لقيت هذه العقود مكانة هامة في الاتفاقيات الدولية، وعقود البيع الدولي للبضائع تعني بيع أي شيء محسوس بثمن محدد على نطاق الدولي أو هي البيوع التي تتعلق بالمنقولات المادية وغير المادية التي تقوم عليها التجارة الدولية، أما عقود بيع الخدمات فتعد من ضمن عقود البيوع الدولية، لأنها أصبحت شائعة ومطلوبة على نطاق واسع خارج النطاق الإقليمي لموقع الشركة التي تقوم بتقديم الخدمة أيا كان نوعها وأمثلتها كثيرة منها: عقود بيع الخدمات المالية المتمثلة في تأسيس البنوك ذات العنصر الأجنبي وشركات الإقراض الدولية، كذلك عقود الخدمات المستخدمة كثيراً في الدول النامية، مثل عقد الخدمات الإدارية الذي هو في الحقيقة عقد شراء الخبرة التي لدى البائع أو الإداري، والتي يطبقها المشتري على نشاطه أو أعماله.

وفي كثير من الحالات توجد العقود المشتركة بين بيع بضائع ومواد وبيع خدمات مثل ما هو الشأن في عقد تسليم المفتاح الذي من خلاله يقوم المقاول الأجنبي بإقامة المشروع أو المصنع كاملاً، حيث يقوم ببنائه وتجهيزه بالآلات والمعدات، ويبدأ بتشغيله ومن ثم يقوم بتسليمه جاهزاً إلى الطرف المحلي، كما يمكن أن يقدم أيضاً خدمات أكثر تتمثل في تقديمه المساعدة التقنية والمساهمة في تشغيله بنقل مثلاً التكنولوجيا اللازمة لتشغيله.

#### 3-2 عقود الوكالات التجارية

تتمثل أهم صور عقود الوكالات التجارية في عقد الوكيل التجاري، الوكيل بالعمولة، الممثل التجاري والموزع التجاري، حيث تلجأ الشركات إلى عقود الوكالات التجارية لتسهيل تعاملها مع المستهلك، بسبب تزايد النشاط التجاري واتساع نطاق الخدمات، والتوسع الجغرافي للمستهلكين المستهدفين وهذا عن طريق لجوئها إلى وكيل محلي، فالوكيل يقوم بجمع منتجات البائع وعرضها على المستهلك عن طريق الاتصال به بواسطة مختلف وسائل الدعاية والإشهار، من خلال تقديم نماذج إيضاحية ودعائية

للمنتجات، ومن ثم الحصول على طلبات للشراء، بعدها يتم توقيع عقد البيع الحقيقي بين البائع والمشتري مباشرة، أما الوكيل فيتم دفع أتعابه في عقد الصفقة بنسبة مئوية من قيمة المنتجات التي يتم بيعها فهو لا يتكفل بعملية انتقال المنتجات بين المنتج والمشتري.

كما يمكن للشركة الأجنبية أن تقوم بتعيين وكيل موزع لبضائعها أو خدماتها من مواطني الدولة التي ترغب التسويق فيها، حيث يقوم الموزع ببيع منتجات الشركة الأجنبية في البلد المقصود، وفي هذه الحالة يتحمل واقعا كل المخاطر من أجل طلب البضاعة وبيعها وتسلم الثمن من المشتري النهائي لها، ويكون عقد البيع في هذه الحالة بين الموزع والمشتري. أما عن أتعابه فيتحصل عليها من المكسب المتحصل من البضاعة المبيعة، أما عن الأنظمة والقوانين التي تحكم العلاقة بين الأطراف، فلدى كل دولة مبادئ قانونية وقواعد خاصة تم تطويرها لتنظيم العلاقة بين الشركة المنتجة والوكيل.

### 3-3 عقود الامتياز التجارية

تحقق عقود الامتياز التجارية الانتشار الدولي للشركات الكبرى وتساعد صغار المستثمرين على الاستثمار من المعارف الفنية والعلامات التجارية لتلك الشركات التي تمنحهم التدريب الفني والتسويقي والإداري وأبحاث التطوير وتطبيقات التكنولوجيا الحديثة.

وتعتبر عقود الامتياز التجارية Franchise Contrats نظاما جديدا لتسويق البضائع والخدمات وهي في نطاقها ومعناها تقع بين عقود التوزيع وعقود التراخيص Licensing Agreement، حيث أن عقود توزيع المنتجات هي العقود التي بموجبها يعطي المشروع لمشروع آخر الحق في احتكار توزيع منتجاته أوخدماته طبقا للشروط التي يحددها العقد، أما عقود التراخيص فهي الاتفاق الذي يقع بين مشروعين يمنح بمقتضاه المشروع الأول للمشروع الثاني حقوقه الناشئة على المخترعات الصناعية براءات الاختراع باستغلالها نظير أجر يتفق عليه، كما يمكن أن تشمل تراخيص الصناعة على حق استخدام علامة تجارية مميزة لسلعة ما.

ففي عقود الامتياز عادة ما يتم استثمار أموال كبيرة، حيث أن من يقوم بتشغيل المطاعم أو الفنادق أو غيرها من الأعمال وفق نظام الامتياز مستخدما العلامة التجارية للشركة الأم، يدفع لمالك الامتياز نسبة معينة من إجمالي الدخل وليس من الأرباح سواء حصل على الأرباح أم لا، فالمستثمر يستفيد بدوره من الدعاية الكبيرة والشهرة العالمية للمالك.

وهناك أشكال كثيرة جدا لهذا النوع من العقود للتعاقد على المستوى الدولي، فهي قد تكون بصيغة شركة مشتركة بين المالك للامتياز والممنوح له الامتياز، أو قد تكون عن طريق عقد إدارة للامتياز الممنوح له من مقره الرئيسي، أو أن يقوم مالك الامتياز بإنشاء مكتب لإدارة الامتياز في البلد المضيف أو يكون المكتب على المستوى الإقليمي.

### 3-4 عقود المشروعات المشتركة

تعتبر المشروعات المشتركة Joint Ventures من أهم أساليب التجارة الدولية في الوقت الحاضر خاصة بالنسبة للدول النامية، كما أصبح ملاحظا في العلاقات الاقتصادية الدولية أن الاستثمار في أغلب دول العالم لا يكون ممكنا إلا بواسطة المشاركة مع العناصر الوطنية سواء كانت حكومية أو خاصة، وهذه المشاركة تتم بأخذ شكل معين كشركة ذات مسؤولية محدودة.

لكن لا يوجد تعريف محدد للمشروع المشترك، فهناك من عرف المشروع المشترك أنه هو الاستغلال المشترك لما يقدمه الأطراف من مال ومهارات وتكنولوجيا في نشاط اقتصادي معين بهدف اقتسام ما ينشأ عنه من أرباح وغالبا ما يكون العقد طويل المدة بين اثنين أو أكثر من المشروعات المنتجة من دول مختلفة بغرض التعاون في إنتاج معين، ويلتزم الأطراف بالإخلاص والولاء المتبادل فيما بينهم. كما أن غالبية الكتاب عرفوا عقود المشروعات المشتركة بأنها شركة أو مؤسسة تجارية شكلت بين شخصين أو شركتين أو منظماتين، يكون واحد منهما على الأقل شريكا مشغلا، تهدف إلى توسيع نشاطها بغرض الحصول على أعمال جديدة مربحة ومستقرة ودائمة، وتكون ملكية الأسهم مشاركة من قبل المشاركين بنسبة توزيع أقل أو أكثر دون أن يكون لأحدهم حق التحكم الكامل.

والمشروعات المشتركة تؤسس بأنواع متعددة من الأعمال التجارية الدولية، نظرا لأن المشروع المشترك ليس محمدا بنوع معين من الشراكة، فقيام اتحاد المشاركة يعتمد على الأهداف التي يرغب الشركاء في تحقيقها من خلال الاتفاق على تكوين مشروع مشترك بينهم، فقد يتكون المشروع المشترك بين الأطراف للتعاون في البحوث اللازمة لتطوير صناعة أو منتج معين له علاقة بتجارة أو مجال عمل أحد الأطراف أو جميعهم. كما قد يتكون من أجل توريد مواد يحتاجها الشركاء جميعا في أعمالهم أو إنتاج نوع معين من المنتجات لبيعه في السوق تحت علامة تجارية معينة، أو قد يتم الدخول في اتحاد مشاركة لتسويق المنتجات التي ينتجها الأطراف بصفة مستقلة إلى غير ذلك من الأعمال التجارية المختلفة.

## المحور الخامس: التفاوض التجاري الدولي

### 1- مفهوم التفاوض

توجد العديد من التعريفات المختلفة لعملية التفاوض والتي تجمع كلها، بالرغم مما بينها من إختلافات، على تحديد جوهر العملية الديناميكية التي تتمثل في كونها تستهدف حل المشاكل الخلافية بين الأطراف المتنازعة على الاحتياجات والاهتمامات والمصالح والأهداف، وذلك عن طريق توطيد علاقات التعاون بين الأطراف وتطلعهم لتقليص أسباب وعناصر الصراع أو التعارضات في ما بينهم. ولعل أهم التعريفات لعملية التفاوض وأولى هذه التعريفات لديفيس هوفر الذي عرف التفاوض على أنه: "عملية المباحثات التي تتم بين طرفين أو أكثر ينظر كل منهما للآخر على أنه متحكم بمصادر إشباع الآخري، ويهدفان من هذه المباحثات إلى بلوغ حد الاتفاق على تغيير هذه الأوضاع.

أما التعريف الثاني الذي قدمه كل من بارلو وإيزو، الذين عرفا فيه التفاوض على أنه " أسلوب للاتصال العقلي بين طرفين يستخدمان ما لديهما من مهارات الاتصال اللفظي لتبادل الحوار الاقناعي ليلغا حد الاتفاق على تحقيق مكاسب مشتركة ". أما التعريف الثالث، فهو لكيندي الذي ينص بوضوح على الطبيعة الديناميكية لعملية التفاوض، حيث يؤكد أن التفاوض عملية ديناميكية بالغة الدقة والحساسية تتم بين طرفين يتعاونان على إيجاد حلول مرضية لما بينهما من مشكلات خلافية أو صراع أو تناقض، من أجل تحقيق الاحتياجات والاهتمامات والمصالح المشتركة.

وفي تعريف لبيدler على أنه: " التباحث مع الطرف الآخر بهدف التراضي"، أما بيل سكوت فيرى أن التفاوض هو: "الوصول إلى اتفاق باعتماد معايير تفاوضية يتمكن من خلالها الطرفان الانتقال سوية نحو نتيجة هي خير مصالحهما المشتركة، ويسمى هذا النمط من التفاوض بالتفاوض الابداعي".

من التعريفات أعلاه يمكن استخلاص مفهوم عام لعملية التفاوض، بأنه نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر، بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعية بين هذه الأطراف، والحفاظ على المصالح المشتركة وتعميقها فيما بينهما. فالتفاوض هو عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر يرون أن هناك مصالح مشتركة بينهم يتعدر تحقيقها دون الاتصال والحوار حول قضايا وموضوعات مرتبطة بتلك المصالح، ومناقشة الأهداف والآراء والحجج لدى كل طرف منهم للتوصل إلى اتفاق يحقق مصالح الأطراف المشتركة.

### 2- شروط وأسس التفاوض

من هذا التعريف يتضح أن التفاوض يقوم على أسس وأركان عامة:

- **أولها: عدد المفاوضين:** وجود طرفين أو أكثر لديهم مصلحة مشتركة ويعتقدون بإمكانية الاتصال والتفاعل في ما بينهم لتحقيق نتائج نافعة لهم؛
- **ثانيها: وجود اختلاف أو عدم اتفاق:** وجود قضية نزاعية أو أكثر بين الطرفين. فمالم توجد مصلحة مشتركة وقضية نزاعية بين طرفين فإنه لا يوجد ما يمكن التفاوض بشأنه؛
- **ثالثها:** أن تكون القوة التفاوضية بين الطرفين متعادلة باعتبار أن العملية التفاوضية أخذ وعطاء؛
- **رابعها:** أن تكون الرغبة في التفاوض وليس الفرض، ويؤمن الطرفان أن التفاوض هو أفضل وسيلة لتحقيق المصالح المشتركة؛
- **خامسها: البحث عن اتفاق:** بما أنه تم اختيار وسيلة التفاوض، فمن المنطقي أن تكون رغبة المتفاوضين هي الوصول إلى اتفاق غير أن هذه الرغبة وخلال طول مدة التفاوض تختلف من حيث قوتها وضعفها وقد تختفي تماما مما يجعل فشل المفاوضات في هذه الحالة أمرا أكيدا.
- ✓ **أسس التفاوض :** ترتكز عمليات التفاوض التجاري الدولي على مجموعة من الأسس، وهي:
- **موضوع التفاوض:** هناك دائما موضوع للتفاوض يرتكز على تعدد حاجيات الأفراد ورغباتهم وبالتالي هناك دائما حافز للتفاوض ألا وهو وجود مصالح مشتركة بين الأطراف المتفاوضة، إذ يمكن القول أن "الحاجة تولد موضوع التفاوض"؛
- **العلاقة بين الأطراف وتصرفاتهم:** يمكن أن تكون العلاقة نوعا من التلعية، كما يمكن أن تكون تأثيرا متبادلا بين الطرفين إذ يتم تحديد العلاقة وفقا لنية الطرفين، إذا كانت النية سليمة يتم استخدام أساليب شرعية وتسمى المفاوضات هنا مفاوضات سوية، يكون هدفها الربح الطويل واستمرارية العلاقة الطيبة بينهما إلى جانب ربح صديق، أما إذا كانت النية سيئة فسيتم اتخاذ أساليب غير شرعية كالخداع والغش والاحتيال دون الأخذ بعين الاعتبار نوع العلاقة القائمة مع الطرف الآخر؛
- **رهانات التفاوض:** تتمثل خاصياتها في المنافسة والمخاطرة. حيث سيتم التنافس من أجل الحصول على شيء ما، كما يتم المخاطرة بهذا الشيء للحصول على الأفضل؛
- **السلطة:** يكون الطرفان متماثلان أي لهما مصالح مشتركة، غير أن الاختلاف بينهما يكمن في وضعيتهما، فكلاهما يتمتع بنقاط قوة ونقاط ضعف، ويمكن أن تكتسب السلطة من النقاط التالية:
- المنبع الشخصي للمفاوض: قدرته على التأثير والاقناع؛
  - المؤسسة: قوة المؤسسة في السوق تمنح المفاوض القوة على المواجهة؛

- الحصول على المعلومات الكافية الخاصة بالطرف الثاني من المفاوضة: بواسطة هذه المعلومات يمكنه أن يحدد نقاط قوة الخصم ويحولها إلى نقاط ضعف من أجل السيطرة على الوضع حين المفاوضة، كما تسمح له بمعرفة حدوده ورهاناته؛
- المنافسة: في غياب المنافسة يظهر الاحتكار الذي هو وجه من وجوه السلطة؛
- الوقت: يعبر مصدرا للسلطة لمن يمتلك متسعا من الوقت حين يستعمله للضغط على خصمه الذي لا يمتلك الوقت الكافي فيجبره على إحداث تنازلات يضطر على قبولها؛
- إذن فالسلطة منبعها شخصي ومؤسسي وظرفي.

وبالرغم من الإدراك بأن التفاوض قد تطور ك فرع من فروع المعرفة ليصبح علما قائما بذاته، إلا أن الطريق لا زال طويلا أمام استنباط قواعد وقوانين عامة لهذا العلم، حيث أن موضوعاته تتجدد في كل يوم، وتتغير إستراتيجياته وتكتيكاته مع تباين الموضوعات، ومع طبيعة الموقف التفاوضي وكذلك مع اختلاف الأطراف التي يتم التفاوض معها، ومع تغير مواقعها في السلطة أو في مركز إتخاذ القرار. وعليه فإن تطبيق نفس القواعد والأسس في التفاوض حول موضوع معين بافتراض موقف تفاوضي محدد، قد لا يؤدي بالضرورة إلى نفس النتائج. ويعتمد ذلك على المؤهلات العلمية والتقنية للمفاوضين، مدى إلمامهم بموضوع المفاوضات وأبعاده المباشرة وغير المباشرة، حسن تقديرهم لموقفهم التفاوضي وقدرتهم على توظيف مواطن القوة وتغطية نقاط الضعف، مدى قدرتهم على تحليل ودراسة شخصيات الأطراف المقابلة وطبيعة واتجاهات سياسات المؤسسة التي يمثلونه

### 3-أنواع التفاوض الرئيسية: ويمكن حصرها في نطاق محدد كما يلي:

**3-1الاتفاق لصالح الطرفين:** وهو إذا ما انتهج الطرفان أو الأطراف المتفاوضة مبدأ المصلحة المشتركة أو ما يعرف (أكسب وأنت تكسب)، ويتم التركيز هنا على ما يحقق صالح الطرفين، حيث تساعد الأطراف بعضها البعض على العمل سوياً للوصول إلى اتفاقات يستفيد منها الجميع.

**3-2التفاوض من أجل مكسب لأحد الأطراف وخسارة للطرف الآخر:** يحدث هذا النوع من التفاوض (أكسب وأنت تخسر) عندما لا يتحقق توازن بين قوة الطرفين، وقد يحدث ذلك أيضا بسبب سوء اختيار أحد الأطراف لتوقيت التفاوض وحسن الاختيار من قبل الطرف الآخر (الأقوى)، كما يحدث ذلك عندما يكون هدف التفاوض مرحليا، ولا تعني هنا النظرة المستقبلية التي قد تنقلب فيها أوضاع وموازين القوة. والاستراتيجيات المنبثقة هنا هي استراتيجيات تصارعية تستهدف إتهاك واستنزاف الخصم وإحكام السيطرة عليه.

**3-3 التفاوض الاستكشافي:** الذي يهدف إلى استكشاف النوايا التفاوضية للأطراف المقابلة، وقد يكون مباشرة أو من قبل طرف وسيط.

**3-4 التفاوض التسكيني والاسترخائي:** ويهدف إلى تسكين الأوضاع أو تميمها من أجل خفض مستوى حالة التصارع والتناحر، وذلك لصالح مفاوضات مقبلة قد تكون فيها الظروف أكثر مواءمة لطرف ما أو للطرفين معا، وقد يكون المقصود بتبني هذه الاستراتيجية أن الزمن سيكون العامل الأكثر تأثيرا في سير العملية التفاوضية.

**3-5 تفاوض التأثير في طرف ثالث:** ولا يحدث هذا التفاوض من منطلق التأثير في الطرف المباشر، وإنما للتأثير في طرف ثالث مهم، لجذبه لوجهة نظر معينة أو لتحديد دوره بخصوص صراع مع الخصم المباشر.

**3-6 تفاوض الوسيط:** يعتبر مثل هذا النوع من التفاوض من أهم نماذج دراسة التفاوض الرئيسية في العالم سواء في مجال التجارة والأعمال أو صراع الدول وإدارة الأزمات، وهو ما يعرف في العلوم السياسية بسياسة الطرف الثالث. ويتم اللجوء إلى الوسيط في هذا النوع من التفاوض باعتباره محايدا، إلا أن المحللين لتفاوض الوسيط يقولون بأن هذا الوسيط يكون في أكثر الأحيان متحيزا، خاصة في المجال السياسي.

#### 4- استراتيجيات التفاوض

**4-1 استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:** يقوم هذا المنهج على علاقة تعاون بين طرفين أو أكثر يعمل كل طرف منهم على تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف. وتتمثل استراتيجيات هذا المنهج في:

➤ **استراتيجية التكامل:** هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملا للآخر في كل شيء بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان شخصا واحدا مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحيانا بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهما.

➤ **استراتيجية تطوير التعاون الحالي:** تقوم هذه الإستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما، ويمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال:

توسيع مجالات التعاون: وتتم هذه الاستراتيجية عن طريق إقناع الطرفين المتفاوضين بمد مجال التعاون إلى مجالات جديدة لم يكن التعاون بينهما قد وصل إليها من قبل.

الارتقاء بدرجة التعاون: وتقوم هذه الاستراتيجية على الارتقاء بالمرحلة التعاونية التي يعيشها طرفي التفاوض خاصة أن التعاون يمر بعدة مراحل أهمها: مرحلة التفهم المشترك أو التعرف على مصالح كل الأطراف. مرحلة الاتفاق في

الرأي أو لقضاء المصالح. مرحلة العمل على تنفيذه أو مرحلة تنفيذ المنفعة المشترك. مرحلة اقتسام عائده أو دخله أو مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة.

➤ **استراتيجية تعميق العلاقة القائمة:** تقوم هذه الإستراتيجية على الوصول لمدى أكبر من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة ما.

➤ **استراتيجية توسيع نطاق التعاون:** تعتمد هذه الإستراتيجية أساسا على الواقع التاريخي الطويل الممتد بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينهما وتعدد وسائله وتعدد مراحلها وفقا للظرف والمتغيرات التي مر بها وفقا لقدرات وطاقات كل منهما.

هناك أسلوبين لهذه الاستراتيجية هما: توسيع نطاق التعاون بمدى إلى مجال زمني: الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة على فترة زمنية جديدة مستقبلية، أو تكثيف وزيادة التعاون وجني التعاون خلال هذه الفترة المقبلة. توسيع نطاق التعاون بمدى إلى مجال مكاني جديد : الاتفاق بالتعاون إلى مكان جغرافي آخر جديد.

#### 4-2 استراتيجيات منهج الصراع: على الرغم من أن جميع من يمارسون استراتيجيات الصراع في

مفاوضاتهم سواء على المستوى الفردي للأشخاص أو على المستوى الجماعي، وتبنيهم لها واعتمادهم عليها إلا أنهم يمارسونها دائما سرا وفي الخفاء، بل أنهم في ممارستهم للتفاوض بمنهج الصراع يعلنون أنهم يرغبون في تعميق المصالح المشتركة، وجزء كبير من هذه الاستراتيجيات يعتمد على الخداع والتمويه. وتشتمل هذه الاستراتيجيات على العديد من الاستراتيجيات الفرعية:

➤ **استراتيجية الانهاك:** وتقوم هذه الاستراتيجية على الآتي:

- استنزاف وقت الطرف الآخر: يتم ذلك عن طريق تطويل فترة التفاوض لتغطي أطول وقت ممكن دون أن تصل المفاوضات إلا إلى نتائج محدودة لا قيمة لها.
- استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة: يتم ذلك عن طريق تكثيف وحفز طاقاته واستنزاف كافة خبراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لا قيمة لها. ويمكن أن يكون ذلك عن طريق إثارة العقبات على القضايا المتفاوض عليها وحول مسميات كل موضوع والتعبيرات والجمل والكلمات والألفاظ التي تصاغ بها عبارات واسم كل موضوع التفاوض. وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات الصحفية وحفلات التعارف وزيارة الأماكن التاريخية. زيادة الاهتمام بالنواحي الفنية شديدة الشعب وإرجاء البت فيها إلى حين يصل رأي الخبراء والفنيين الذين سيتم مخاطبتهم واستشاراتهم ومن ثم تنتهي جلسات التفاوض دون نتيجة حاسمة

- استنزاف أموال الطرف الآخر: وذلك عن طريق زيادة معدلات انفاقه وتكاليف اقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية.

### ➤ استراتيجية التشتيت (التفتيت): هي من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها

بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض، وتقوم هذه الاستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط القوة والضعف في فريق التفاوض واتمائمهم وعقائدهم ومستواهم العلمي، وتعمل هذه الاستراتيجية على تشتيت تكامل فريق التفاوض والقضاء على وحدته وائتلافه وتماسكه وعلى الاحترام ليصبح فريق مفتت متعارض تدب بين أعضائه الخلافات والصراعات.

وتمتاز هذه الاستراتيجية بأنها من ضمن استراتيجيات الدفاع المنظم في حالة التعرض لضغط تفاوضي عنيف أو مبادرة تفاوضية جديدة لم تكن متوقعة.

### ➤ استراتيجية إحكام السيطرة (الاضعاع)

تُعد العملية التفاوضية وفقا لمنهج الصراع معركة شرسة أو مباراة ذهنية لذا تقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض عن طريق:

- القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات بحيث يكون لنا سبق التعامل مع الطرف الآخر وسبق البدء في الحركة فضلا عن إجبار الطرف الآخر على أن يتعامل مع مبادرة من صنعنا ومن ثم فان عليه أن يسير وفقا للطريق الذي رسمناه له والذي يسهل علينا السيطرة عليه فيه.
- القدرة على الحركة السريعة والاستجابة التلقائية والفورية والاستعداد الدائم للتفاوض فور قيام الطرف الآخر بإبداء رغبته في ذلك لتفويت الفرصة عليه في اخذ زمام المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها إلى آخرها ؛

- الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع والذي عليه أن يقبع في انتظار الإشارة ساكنا.

### ➤ استراتيجية الدحر (الغزو المنظم): هي استراتيجية يتم استخدامها بغض النظر عن الطرف الآخر، ويتم

استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة ليصبح عملية غزو منظم حيث تبدأ العملية باختراق حاجز الصمت، أو ندرة المعلومات الممكنة من خلال المعلومات، وذلك بتجميع كافة البيانات من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف.

➤ **استراتيجية التدمير الذاتي (الانتحار):** لكل طرف من أطراف التفاوض أهداف، آمال وأحلام وتطلعات وهي جميعا تواجهها محددات، عقبات، ومشاكل، وصعاب، وكلما كانت العقبات شديدة كلما ازداد يأس هذا الطرف وإحساسه باستحالة الوصول إليها. وهنا عليه أن يختار بين بديلين هما صرف النظر عن هذه الطموحات والأهداف وارتضاء ما يمكن تحقيقه منها واعتباره الهدف النهائي له، وإما البحث عن وسائل أخرى جديدة غير مرئية أو منظورة حاليا تمكنه من تحقيق هذه الأهداف في المستقبل.

### 5- التفاوض التجاري:

من المتغيرات المعلومة في التفاوض في المجال التجاري والاقتصادي، مواصفات وشروط موضوع التفاوض (إستثمار، شراء وتوريد، إستشارة، إستيراد وتصدير)، العلانية والسرية في التفاوض، المعلومات والاتصالات، الوساطة والوسطاء، وكيفية إنهاء المفاوضات بالعقود والتنفيذ .

وتتعدد وسائل التفاوض التجاري بتعدد أنواع التجارة سواء عن طريق الأفراد، أو التجار أو ممثلين أو وكلاء للشركات أو المؤسسات التجارية، وفي جميع حالات البيع والشراء عادة ما تتناول المفاوضات الأمور التالية ومنها نوع السلع ومواصفاتها، والعرض والطلب والسعر، والكمية المطلوبة ونوعيته، وكيفية دفع الثمن وفتح الاعتماد، ومدة التسليم، والتأمين ومخاطر النقل مع نسبة تحمل كل من البائع والمشتري، وتحديد المرجعية لفض المنازعات الناجمة عن تطبيق العقد .

وقد لا تحتاج المفاوضات بالضرورة إلى توفر سوق، فقد يتم الاتصال بطريقة ما لإيجاد سوق مفتعلة مثلما يحدث في سوق الأوراق المالية خاصة في حالة وجود وسطاء.

### 6- طرق التفاوض التجاري : يتم التفاوض التجاري بإحدى الطرق التالية:

**أولا: عقد مفاوضات بين الوفدين المفاوضين (المشتري والبائع):** عادة ما يكون مكان هذه المفاوضات في بلد البائع، وكثيرا ما تحصل الاجتماعات التفاوضية التجارية بين الشركات الدولية في الدول المختلفة بناء على حاجة البائع الذي يفتش عن أسواق لبضائعه، فتكون الجلسات التفاوضية في بلد المشتري. وفي كلتا الحالتين، سواء كان التفاوض في مكان إقامة البائع أو المشتري، فإن التفاوض يتناول جميع النقاط المتعلقة بالصفقة، وكلما اتفق على نقطة يتم الانتقال إلى النقطة التالية، حتى يصل الطرفان إلى عقد الاتفاق الذي يوقعان عليه، والذي يتضمن جميع القضايا المتعلقة بالحقوق والواجبات التي يلتزم بها كل طرف.

ثانيا: التفاوض بين الممثل التجاري المعتمد لشركة تجارية مقيم في دولة ما مع شركات تجارية أخرى لتسويق بضائع شركته. ويجري هذا التفاوض بنفس الطريقة السابقة التي ذكرت في أولا.

ثالثا: التفاوض التجاري بواسطة الهاتف والإنترنت: يكون هذا التفاوض لعقد صفقة أو لتوضيح بند في اتفاق تجاري أو في قضايا تتعلق بتسليم السلعة أو تغيير مكان تسليمها، وغالبا ما يكون ذلك مع البواخر المحملة بسلعة من صنف واحد والمشتراة من تاجر أو لحساب شركة تجارية.

رابعا: التفاوض التجاري بين دولتين لعقد معاهدة تجارية عامة متعلقة بمختلف أنواع السلع (صناعية كانت أو زراعية أو غيرها)، وعادة ما تتناول المفاوضات بين دولتين الموضوعات المتعلقة بالاستيراد والتصدير، القوانين التجارية المعمول بها في كل من الدولتين، التسهيلات المتبادلة، الأسعار، والدولة الأكثر رعاية والمعاملة بالمثل. وتجدر الإشارة إلى أن التفاوض التجاري بين الدول ذات الاقتصاد الحر يختلف عنه بين دولة مركزية ودولة تأخذ بالنظام الاقتصادي الحر، حيث تكون العقبات التي تعترض المفاوضات أكثر تعقيدا. ويجب ملاحظة أن التفاوض التجاري وغيره من أنواع التفاوض يعود إلى كل موضوع أو مشكلة أو قضية، كما يعود إلى أسلوب المفاوضات ومهاراتهم، مهما كان نوع الأنظمة الاقتصادية أو التجارية، بين تاجر وشركة أو شركة وأخرى.

## 7- التفاوض الدولي

نتيجة لتملك شركات الأعمال الدولية فروع أعمال في دول متعددة، فقد ازدادت أهمية قطاع الأعمال الدولي، الأمر الذي أدى إلى زيادة أهمية التفاوض الدولي، وبالرغم من أن المبادئ الأساسية للتفاوض يتم تطبيقها على المستويين المحلي والدولي، فإن هناك اختلافات في تطبيق هذه المبادئ من دولة لأخرى، كما أنها تختلف في بعض الأحيان داخل نفس البلد، فهناك مجموعة من الاختلافات الداخلية في الدولة الواحدة، تؤثر في التطبيقات العملية للتفاوض، تتمثل هذه العوامل في الاتصال ودرجة الثقة، فهناك اختلافات في اللهجة والعادات والتقاليد والخصائص الشخصية حتى داخل حدود الدولة الواحدة. وعليه فإن على المفاوض مراعاة هذه الاختلافات على مستوى الجماعات الأثنية والعرقية والمناطقية، وأن يحاول المفاوض تكييف خطته واستراتيجياته التفاوضية بما يتناسب مع ثقافة وتقاليد الأفراد الذين يتفاوض معهم.

## 8- محددات المفاوضات التجارية الدولية:

يكتنف عمليات التفاوض بين المستثمرين الأجانب وبعض من حكومات الدول النامية نوع من الشكوك المتبادلة، مما يطيل من وقت عملية المفاوضات، ويعود ذلك إلى خوف الدول النامية من الاستعمار الأجنبي والخبرة السابقة والأليمة من الاستعمار، كما يرجع خوف الشركات المتعددة الجنسيات إلى عدم ثبات سياسات الدول النامية

وإلى ما قامت به العديد منها من عمليات تأميم ومصادرة، ناهيك عن افتقار هذه الدول إلى الخبرة في مفاوضات الأعمال الدولية. وتفيد معرفة وفهم الجوانب المختلفة لعملية التفاوض كل الأطراف المشتركة فيه من حيث تعظيم الجوانب الإيجابية وتقليل الجوانب السلبية. ومن أهم المحددات في المفاوضات التجارية الدولية مايلي:

➤ **أولاً: المحددات الاجتماعية والاقتصادية:** عندما لا يدرك المفاوض الدولي الاختلافات القائمة بين الثقافات والمجتمعات المختلفة، فإنه لا يستطيع تحقيق نجاحات كبيرة في مفاوضاته مع تلك المجتمعات. فمثلاً في المفاوضات مع الجانب الياباني يلاحظ أن أكبر الأعضاء سناً هو الذي يقوم بكل المناقشات مع الجانب الأمريكي، على خلاف المفاوضات مع الجانب الأمريكي يعرض كل عضو في الوفد المفاوض الأمريكي وجهة نظره على مائدة المفاوضات، أما عند المفاوضات مع وفد صيني، لا بد من إدراك مدى الاعتزاز الوطني، كذلك لا بد من معرفة أن الصينيين يركزون في مفاوضاتهم على الصبر والمبادئ المعنوية والأخلاقية، بينما يميل الأمريكيون إلى التحليل القانوني رفيع المستوى، وبينما يفضل الاسكندنافيون ترك مسافة بينهم وبين محدثيهم، يفضل أبناء الشرق الأوسط عكس ذلك للدلالة على المودة والصدقة، ولا ينظر إلى ذلك على أن كلاهما صحيح أو خطأ، بل هي مجرد اختلافات لا بد من المعرفة والإلمام بجزورها قبل مواجهتها.

ثانياً: **المحددات السياسية والاقتصادية:** إلى جانب المحددات الاجتماعية لعملية التفاوض، فإن هناك محددات أخرى سياسية واقتصادية، يمكن تقسيمها إلى ما يلي: القومية، ومجموعة المصالح، وإدراك التكلفة والعائد الاقتصادي.

## 9- أخطاء المفاوضات التجارية الدولية:

هناك بعض الأخطاء الهامة التي تتكرر في المفاوضات التجارية الدولية، وخصوصاً تلك المتعلقة بحكومات الدول المضيفة، ومن المفيد تسليط الضوء على تلك الأخطاء المتعلقة بالإطار الشامل للمفاوضات، ويمكن تقسيم هذه الأخطاء الرئيسية إلى أربع مجموعات، وهي:

➤ **أولاً: المعتقدات:** يرجع السبب في بعض الأخطاء في المفاوضات بين الشركات العالمية والدول المضيفة، إلى عدم مقدرة كل طرف على فهم الطرف الآخر وتفهم البيئة المختلفة لكل منهم؛

➤ **ثانياً: دور الحكومة:** تزايد دور الحكومة في كثير من دول العالم، ففي عدد كبير من الدول النامية، كما في اليابان تلعب الحكومة دوراً رئيسياً في تخطيط وتعظيم والمشاركة في العمليات الاقتصادية، وينجم عن عدم الدراية بدور الحكومات المضيفة في المسائل الاقتصادية أخطاء جسيمة في هذه الدول.

- **ثالثا: صنع القرار:** يقود عدم الإدراك الكافي لخصائص صنع القرار إلى أخطاء في الحكومات المضيفة؛
- **رابعا: التنظيم:** تتصف المفاوضات بالتعقيد إذا ما كانت تتم على المستوى الدولي، وتحتاج المفاوضات إلى التنسيق بين الأطراف المختلفة لإنجاز أهداف كل طرف.

### 10- التخطيط للتفاوض الفعال في المجال التجاري :

تحتاج العملية التفاوضية إلى تخطيط وإعداد جيدين قبل البدء بعملية التفاوض، ومن أجل إنجاز هذه العملية على أكمل وجه، لا بد من القيام بالخطوات التالية:

- تحليل الموقف التفاوضي، من حيث الأثر الاقتصادي على أطراف التفاوض، ظروف العرض والطلب على السلعة المتفاوض عليها، دراسة سابقة للأعمال والسلوكيات الخاصة بالطرف الآخر ومزايا وعيوب البدائل الممكنة لنتائج العملية التفاوضية؛
- وضع خطة زمنية بما تتضمنه من تحديد جدول زمني لجولات التفاوض، مع تحديد الفواصل الزمنية بين الجولات، ومراعاة فروق التوقيت الزمني بين الدول؛
- تحديد مصادر المعلومات سواء كانت داخلية أو خارجية وذلك بالاعتماد على إدارة المعلومات، سجلات المستوردين والمصدرين، الاشتراك بشبكة المعلومات، نشرات وسجلات عالمية، وكذلك بالاعتماد على بيوت الخبرة المحلية أو العالمية ومراكز التجارة العالمية؛
- تحديد مصادر القوة والضعف لأطراف التفاوض في كل مرحلة من مراحلها، ويتأتى ذلك من خلال تحليل عناصر الخبرة، الرغبة في إتمام الصفقة، الأبعاد القانونية وظروف واتجاهات السوق؛
- تحديد مكان التفاوض، بحيث يكون بلد أحد الأطراف أو بلدا وسيطا، أو عن طريق أحد المنظمات الدولية، بما يتضمنه ذلك من إمكانية الاعتماد على مترجم؛
- تحديد معايير التفاوض : يساعد تحديد المعايير في الحكم على كفاءة العملية التفاوضية وقياس النتائج في كل جولة، ومن أمثلة هذه المعايير: التكاليف المعيارية، مواصفات وشروط الأمان، مواصفات الجودة، الشروط القانونية والأضرار المتوقعة. كما أن هناك بعض الاعتبارات التي يمكن أن تكون بمثابة معايير نمطية يجب مراعاتها لضمان نجاح عملية التفاوض في المجال التجاري الدولي ويتمثل أهمها في الوقت، التكلفة، العائد، المخاطر، الإنتاجية، الكفاءة، الفعالية، الاستمرارية، النمو والاستقرار.

### 11- نتائج المفاوضات ومعاييرها :

والبعض الآخر نفسي، ويقصد بالنتائج الموضوعية الجيدة، أن التفاوض يترتب عليه حصول كل من الطرفين على

ما يحتاجه فعلا مقابل تضحية مقبولة من كل منهما، فإذا ما كان الوقت يمثل أهمية قصوى بالنسبة للمستورد، بينما يمثل السعر أهمية بالغة بالنسبة للمصدر، فإن التعامل الجيد يتضمن زيادة في السعر وسرعة في التسليم. وفي المقابل فإنه يترتب على التعامل أو التفاوض الرديء تخفيض في السعر وبطء في التسليم، وقد يحدث ذلك عند تجاهل المستورد أهمية الوقت بالنسبة له ويركز في مفاوضاته على السعر، وبعد الموافقة على تخفيض السعر، فإن المصدر قد لا يتمكن من التسليم الفوري، لهذا فإنه من الأفضل لكل من المستورد والمصدر اختيار السعر المرتفع والسرعة في التسليم، أي أنه يجب تحديد الأولويات عند التفاوض، وبعدها يتم التفاوض بحيث ينتج عنه إشباع أولويات كل طرف.

والمقصود بالنتائج النفسية الجيدة هي المشاعر التي تنتاب كل طرف من أطراف التفاوض جراء ما تم التوصل إليه من نتائج، حيث يشعر كل طرف أنه حقق مكاسب من التفاوض، وجدير بالذكر أن التعامل الجيد ربما يخلق شعورا سينا إذا ما تم التوصل إليه بطريقة خطأ. فإذا ما كنت تفاوض لشراء ماكنة تعتقد بأنها بحالة جيدة، حيث كانت معروضة بسعر 10 آلاف دولار، وعند البدء في التفاوض عرضت 7 آلاف دولار، وعندها وجدت قبولا لدى البائع، قد ينتابك السرور في البداية، ولكنك لا تلبث أن تستغرب متسائلا عن سر موافقة البائع على السعر الذي عرضته بهذه السرعة، وعندها تبدأ بالشك بأن بها عيبا، وقد يختلف الأمر بالنسبة لك إذا ما ساومك البائع فإن السعر قد يصبح أعلى بالنسبة لك، ولكنك تشعر بأنك قد أنجزت شيئا فسيكون شعورك أفضل.

## ➤ المحور السادس: ضمانات ائتمانات الصادرات (قروض تأمين الصادرات)

يعد التصدير من أهم القضايا الرئيسية في البلدان النامية في ظل الأوضاع الاقتصادية العالمية الراهنة التي تعرف مزيد من تدويل الأنشطة الإنتاجية والتسويقية، وفي ظل احتياج اقتصاديات البلدان النامية إلى النقد الأجنبي لتحقيق الكفاءة الاقتصادية، وفي ظل اشتداد المنافسة الدولية، وارتفاع نفقات البحوث، وصعوبة التغلغل في الأسواق الدولية، ونظرا لكثرة وتنوع المخاطر التي تعترض لها العملية التصديرية والتي تحول دون بلوغ المصدرين أسواق الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ولتجاوز هذه الأخطار والمعوقات أسست أدوات مهمة تمثلت على وجه الخصوص فيما يعرف بضمان إئتمانات التصدير. وتبعاً لذلك سنتناول هذه الورقة البحثية وفق ما يلي:

### 1- مفهوم وأهمية ضمان إئتمانات التصدير: نتناول هذا العنصر وفق ما يلي:

#### 1-1 مفهوم ضمان إئتمانات التصدير:

يربط المفكرين الاقتصاديين والعاملين في قطاع التأمين في العالم ضمان إئتمانات التصدير بدرجة أساسية بالاختلالات الداخلية للدول والمؤسسات في البلدان النامية على حدى سواء، حيث يركزون على الصعوبات التي يواجهونها في إيجاد تأمين بأقساط معقولة لتغطية أخطار التجارة الدولية، التي عادة ما تكون وراء الفشل في الأسواق الدولية.

ويعرف "باستيا" ضمان إئتمانات التصدير بأنه "شكل من أشكال التأمين يقوم بضمان الأخطار التي قد يتعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية، ويكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم للمستورد، بحكم أن غالبية المبادلات التجارية الدولية لا يتم تسديدها فوراً حتى ولو ليوم واحد، وبالتالي فإنها تتم بآجل، مما يجعل ضمانها مهم لتفادي الأخطار الممكن حدوثها"، إذا الشيء المؤمن هنا هو القرض. وفي تعريف ل jean BASTIN يعرف ضمان ائتمان الصادرات بأنه: "أداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لهيئة التأمين أو الضمان (قد تكون هيئة حكومية أو خاصة أو مختلطة) من تغطية مخاطر عدم تسديد الديون الناتجة عن الأشخاص العاجزين".

ومن هذا المفهوم يمكن استخلاص ما يلي:

- يعتبر ضمان الائتمان نظام تأمين لتعويض الخسائر الذي يعد مبدأً أساسياً للتأمين؛

- وجود الشيء المؤمن وهو الدين؛

-وجود حق في الدين قابل للتغطية بتأمين القرض؛

-أشخاص معروفون مسبقاً؛

-وجود حالة عدم الدفع وعدم القدرة على السداد.

## 2-1 أهمية ضمان ائتمان الصادرات: يمكن إبراز أهمية ضمان ائتمان الصادرات فيما يلي:

أ- حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير ، فعملية البيع إلى الخارج تقتضي شروط ائتمانية أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلي ، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين والموردين الأجانب ، وقدرتهم المالية من جهة ، وكذا لحالة عدم التأكد ، أو عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة ثانية.

ب- تمويل العملية التصديرية ، عندما لا يكون المورد في مركز يسمح له بتمويل صفقاته بنفسه ، "حيث يعد مصدرا هاما في التمويل الخارجي للدول النامية ، فقد بلغت مع بداية التسعينات قروض الصادرات المؤمنة طويلة الأجل ( 5/1 ) من مديونية الدول النامية الإجمالية ، في حين بلغت قروض الصادرات المؤمنة قصيرة الأجل ( 2/1 ) من مديونية الدول النامية قصيرة الأجل"<sup>1</sup>.

ج- ترفع وثيقة التأمين من جودة كمبيالة التصدير ، و ترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان ، مما يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يكن من الممكن إتاحتها بطريقة أخرى.

د- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري.

هـ- تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مطمئنون للحصول على قيمتها عند استحقاقها وآمنون خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها.

و- تشجيع التصدير: لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي بضمان دين المصدر، يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلبا على المصدر.

ز- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث

الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساط لشركة التأمين .

ح- إدارة هيئات الضمان للمنازعات التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين و الأحكام واستعمالاتها غير معروفة ، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب على المؤمن، من خلال التكفل بهذا الجانب.

ط- تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية اللازمة لتمويل التجارة الخارجية دون الحاجة إلى قيام البنوك المركزية بمنح الضمانات اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستندي معزز كوسيلة مقبولة للدفع.

## 2- أخطار التصدير:

يقصد بأخطار التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية أو عوامل أخرى لا يمكن تصنيفها في الأولى ولا في الثانية ، وستطرق إلى أهم أخطار العملية التصديرية:

### 2-1 الأخطار التجارية :

ويقصد بها الأخطار التي يكون مصدرها ومسببها المستورد أو أوضاعه المالية ،وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها ما يلي:

- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقررت تصفيته جبرا، مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.

-امتناع المستورد عن سداد ما أستحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد .

- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك رفض المشتري أوامتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

### 2-2 الأخطار غير التجارية ( السياسية ):

ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أومسببها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد، بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية، ومصطلح الأخطار السياسية يغطي جانبا واسعا من الأخطار، ويمكن تصنيفها إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، وكذا إلى أخطار داخلية وأخطار خارجية.

## 2-3 أخطار أخرى: ويتعلق الأمر بـ:

- تأمين المعارض والبحث عن أسواق جديدة: يعد هذا النوع من التأمين أداة مهمة لتشجيع الصادرات، فالمؤسسات التي تريد عرض منتجاتها في المعارض الدولية، تدفع مصاريف هامة، بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى من استرجاع مصارف العرض، هذا ما يجعل أغلب المؤسسات تتردد في المشاركة في المعارض الدولية، وهنا يبدو دور مؤمن القرض لتقليل هذا الخطر من خلال تعويض الشركة العارضة لمصاريف النقل والعرض وفق الاتفاق الذي تم مع شركة التأمين، لكن في الغالب يتراوح بين 50% إلى 70% من مصاريف العرض، وبالمقابل العارض يدفع قسطا بنسبة تتراوح ما بين 2% إلى 3% من مصاريف العرض، ومدة التأمين تتراوح من سنة إلى 5 سنوات حسب نوع التأمين المختار.

- خطر تقلب الأسعار: فعند إمضاء العقد تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغيير، ففي الحالة الأولى عندما تكون الأسعار ثابتة لا يتدخل مؤمن القرض لتغطية القيمة الزائدة على السعر الثابت الناتج عن تقلب أسعار مواد الخام والأجور، أما في الحالة الثانية، في حالة وجود أحكام في العقد متعلقة بتغيير الأسعار، المؤمن يلتزم بتوسيع الضمان إلى المبلغ المكمل (السعر الزائد) الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام بشرطين هما:

+ الشرط الأول: يتم طلب توسيع هذا الضمان عند وجود الضرورة لذلك.

+ الشرط الثاني: المدين لن يحتج عن تنفيذ الأحكام المتعلقة بتغيير الأسعار.

تطرح هذه الأحكام مشكل متعلق بطرق الدفع، حيث يجب أن يحتوي العقد على كيفية حل المشاكل المتعلقة بدفع الأسعار الإضافية. وإن انعدام الإشارة إلى الأسعار التكميلية (الأسعار الإضافية) بصفة عامة، إلا في حالة وجود حادث الإلغاء، لن يؤخذ بعين الاعتبار المصاريف الناتجة عن تنفيذ أحكام العقد المتعلقة بتغيير الأسعار إلا في الحالات التالية:

♦ قبول المدين استلام جزء من السلع فقط .

♦ قبول المؤمن تأمين المصاريف المتعلقة بالمنتجات قيد الصنع والتي لم تتم فوترتها بعد.

ويمكن تصنيف أخطار التصدير إلى أخطار للدول النامية، وأخطار للدول المتقدمة، وأخرى مشتركة بين الاثنين، إذ نستطيع اعتبار الأخطار السياسية أكثر وقوعا في الدول النامية، في حين تعد أخطار الصرف، وتقلبات الأسعار أكثر وقوعا في الدول المتقدمة، أما الأخطار التجارية، وأخطار الكوارث الطبيعية، فقد نجدها في الدول النامية والمتقدمة على السواء.

### 3-وظائف تأمين ائتمان الصادرات: تتمثل في:

#### أداة تقليل الأخطار:

إن تقليل الأخطار يقصد به هنا هو تقليل الأعباء والمصاريف المالية والناجحة عن الأخطار الائتمانية، وهذا من خلال نقلها من على عاتق المؤمن له أي المصدر إلى شركات تأمين ائتمان الصادرات، أو أية مؤسسات أخرى شريطة أن تكون هذه المؤسسات متخصصة في قبول وتأمين هذا النوع من الأخطار.

#### أداة تمويل:

يكون في العادة من الصعب على المصدرين الحصول على تمويل من طرف البنوك، بسبب أن هذه الأخيرة تتطلب إجراءات ضمان صارمة وهذا حتى تقبل وتوافق على منح القروض، أما في حالة قيام المصدر باكتتاب وإصدار وثيقة تأمين ائتمان الصادرات، فإن هذه الأخيرة يعني الوثيقة ستكون أداة تعمل على المساعدة في تحفيز وترغيب البنوك على منح وتقديم القروض للمصدرين وبشروط أفضل كما ونوعا، وهذا لظالما أن هناك حماية ائتمانية تضمن للبنك من استرداد أمواله وهذا حتى في حالة تحقق أحد أخطار عدم السداد.

فإذا قام المستورد بدفع حصيللة الصادرات في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه لصالح المصدر فإن هذا الأخير سيقوم بإرجاع مبلغ القرض إلى البنك، أما إذا عجز أو رفض المستورد من دفع حصيللة الصادرات للمصدر، فإن هذا الأخير سيقوم بمطالبة هيئات التأمين بحقه أو مستحقاته من وثيقة تأمين ائتمان الصادرات التي اكتتب فيها، وفي هذه الحالة ستقوم هيئات التأمين بدفع هذه المستحقات مباشرة لصالح البنك المانح لهذا القرض.

ولكن وبالرغم من هذا فإن البنوك والمؤسسات المالية لا تعتبر التغطية التي توفرها وثيقة التأمين هذه كغطاء وحماية كافية، وهذا لأن وثيقة التأمين هذه لا تغطي الأخطار الناشئة عن عدم قبول المستورد للبضائع، وكذا الأخطار الناجمة عن حالة بطلان أو فسخ العقد وهذا يرجع ربما بسبب عدم مقدرة المصدر على مسابقة شروط العقد هذه.

**أداة تسويق:**

إن تأمين ائتمان الصادرات يساعد المصدرين على منح شروط ائتمانية ميسرة وبدرجة أفضل لصالح المستوردين الأجانب، كمنحهم مهلا أو آجالا طويلة في التسديد، أو من خلال التسديد بالأقساط.... الخ، هذا حتما سيؤدي إلى جلب المزيد من المستوردين وكذا الدخول والاستحواذ على أكبر قدر ممكن من الأسواق الخارجية هذا ما سوف يعطي ويكسب للمصدر أيضا ميزة تنافسية في دعم أنشطته التصديرية، ويرجع الفضل في هذا كله إلى الدور الذي تلعبه عمليات تأمين ائتمان الصادرات، وكيف أنها جعلت من المصدر بمنح كل هذه الميزات والتسهيلات لصالح المستوردين الأجانب، وهذا بفضل وجوده داخل دائرة الحماية الائتمانية.

**أداة للخدمات الأخرى:**

إن شركات ومؤسسات تأمين ائتمان الصادرات وعلاوة على دورها المتمثل في تقديم خدمات تأمين لائتمانات التصدير، فإنها تقدم أيضا وفي نطاق واسع مجموعة متنوعة ومتعددة من الخدمات الأخرى، وتمثل هذه الخدمات على سبيل المثال لا على السبيل الحصر في:

- تقديم خدمات في إدارة الائتمان؛
- تقديم خدمات في مجال التحصيل؛
- تقديم خدمات فيما يخص تقييم الملاءة الائتمانية ودرجة القدرة على السداد للمستوردين الأجانب.

**4- الأخطار المستثناة في تأمين ائتمان الصادرات:**

عند إبرام عقد تأمين ائتمان الصادرات يتم تحديد نوع الخطر المؤمن منه، لهذا يستثنى كل خطر غير مذكور في العقد، خطر ناتج عن فسخ العقد أو عدم تسديد دين المسؤول عنها المؤمن له أو أي شخص آخر، لهذا تضع شركات تأمين ائتمان الصادرات قائمة بالأخطار المستثناة والمتمثلة عادة في الآتي:

- الخسائر الناجمة عن خطر غير مغطى.
- حصة الخطر المتروكة على عاتق المؤمن له والمسماة الحصة غير المضمونة، علما ان هذه الحصة تختلف اذا ما كان الخطر المغطى تجاري او سياسي.
- الخطر الناتج عن تقصير المصدر أو المستورد، أي عدم احترام أحدهما للنصوص المنظمة لعملية التصدير، مثل امتلاك كل الوثائق المثبتة لصحة العملية التصديرية.

## 5- الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات: CAGEX

انشئت الشركة حسب المادة الثانية من المرسوم التنفيذي 96-235 " يعهد تسيير تأمين القرض عند التصدير، المؤسس بموجب الأمر 96-06 المؤرخ في 10/1/1996 إلى الشركات ذات الأسهم المسماة الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات.

وطبقا للمادة الرابعة من الأمر 96-06، فقد أوكلت لشركة تأمين القيام بتأمين قرض التصدير لتغطي الأخطار التجارية لحسابها الخاص وتحت رقابة الدولة، أما الأخطار اليسلسية، عدم التحويل وأخطار الكوارث فتغطيها لحساب الدولة وتحت رقابتها.

الأخطار المغطاة من طرف الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات:

حدد الأمر 96-06 بدقة المخاطر التي يمهّن ان تغطيها الشركة كالتالي:

-المخاطر التجارية المتمثلة في عدم وفاء المشتري لدينه، بسبب عدم ملاءته قانونا، أو عدم ملاءته بحكم الواقع، أو تقصيره؛

-المخاطر السياسية المتمثلة في عدم وفاء المشتري لدينه، بسبب حرب أهلية أو ثورة أو اعمال شغب أو قرار تأجيل دفع الديون بأمر من سلطات بلد المشتري؛

-مخاطر عدم تحويل الأموال ( أو تأخير التحويل ) التي يدفعها المشتري الناتجة عن أحداث سياسية أو مصاعب اقتصادية أو مراجعة تشريع بلد اقامة المشتري؛

-مخاطر الكوارث الطبيعية المتمثلة في عدم وفاء المشتري لدينه بسبب وقوع كارثة في بلد اقامته.

يجب الاشارة إلى أنه لا يمكن لعقد تأمين قرض التصدير أن يغطي الاخطار السياسية، عدم التحويل والكوارث الطبيعية إلا إذا قام بتغطية الأخطار التجارية، أما إذا كان المشتري إدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية فيمكن الاستغناء عن شرط تغطية الأخطار التجارية، وهذا حس بالمادة 13 من نفس الأمر.

## 5-1 أشكال المنتجات التأمينية المقدمة والخدمات الأخرى:

-البوليصة الشاملة التي تغطي إجمالي رقم الأعمال السنوي المحقق عند التصدير ( تصدير كل المنتجات والخدمات المحققة مع عدة زبائن)، والذي لا تتجاوز مدة الدفع فيه 180 يوم، من الخطر التجاري، السياسي، عدم التحويل والكوارث.

-البوليصة الفردية التي تغطي بصفة فردية عقود السلع والخدمات، أسواق العمل أو الدراسات، من خطر القرض، خطر انقطاع السوق وخطر التصنيع.

- بوليصة قرض المشتري التي تمنحها عند ارتباط عقد التصدير بتمويل بنكي، لتغطي خطر عدم سداد القرض لبنك المصدر من طرف المدين الأجنبي وتغطي المصدر من خطر التصنيع وخطر انقطاع السوق.
- بوليصة استكشاف المعارض والأسواق الموجهة للمؤسسات وتجمعات المؤسسات الصناعية، التجارية والخدمية المصدر، من أجل تشجيعهم في البحث على أسواق أجنبية وذلك بالمشاركة في المعارض والصالونات، وتغطي البوليصة الأخطار الناتجة عن هذه المشاركة، كخطر عدم الترحيل الوسائل والمواد المعروضة، خطر عدم تحويل الأموال الناتجة عن المبيعات المحققة خلال هذه التظاهرات بسبب اجراءات تعسفية داخل البلد المضيف للتظاهرة.
- بوليصة قرض التجارة الداخلية التي تغطي عدم الدفع عند آجال الاستحقاق للمبادلات التجارية ما بين المؤسسات في الجزائر، كقيمة فواتير البيوع بالتقسيط للسلع والخدمات بين متعاملين السوق المحلية ( كالقروض ما بين المؤسسات والقروض الاستهلاكية).
- بوليصة تأمين الاستثمارات لصالح كل مستثمر جزائري يرغب في الاستثمار أو توسيع استثماره في الجزائر أو في الخارج من أجل تأمين الاستثمار المنجز.
- بوليصة تأمين الاعتماد المستندي بين الشركة والبنك المؤكد للاعتماد المستندي من أجل تأمين العجز عن الدفع أو التقصير في الدفع من طرف البنك المبلغ للاعتماد المستندي.
- بيع المعلومات الاقتصادية والتجارية للمؤمن له، لأنها تمثل أحد خصائص تأمين القرض، وتشمل معلومات اقتصادية، قانونية، تنظيمية وتجارية عن المشتري الأجنبي وبلده، لهذا واستجابة لحاجات المؤمنين لهم، وضعت CAGEX قاعدة للبيانات من أجل التسيير الجيد للمخاطر وتزويد عملائها بالمعلومات عن ملاءة مدينيهم.
- تحصيل الديون، تضع الشركة كامل الوسائل الضرورية تحت تصرف زبائنها ( المؤمنين وغير المؤمنين)، لاسترجاع حقوقهم من المشتري الأجنبي.

### المحور السابع: معالجة المشاكل المرتبطة بتنفيذ عقود التجارة الدولية

يمكن أن تحدث عدة مشاكل عند إبرام عقد التجارة الدولية أو خلال الفترة الممتدة بين إبرام العقد وتنفيذه تثير صعوبة في تنفيذ الالتزامات التعاقدية، وذلك نتيجة لظروف طارئة خارجة عن سيطرة المتعاقدين كالحروب أو الاضطرابات في المجالات الاقتصادية أو السياسية أو الاجتماعية للدول، والحوادث الاستثنائية، مما أوجب ضرورة إيجاد أساليب لمعالجة مختلف المشاكل المرتبطة بتنفيذ عقود التجارة الدولية. تختلف طرق وأساليب تسوية نزاعات عقود التجارة الدولية باختلاف حدة النزاع ومضمونه، ولعل أهم الأساليب المعتمدة متمثلة في التسوية الودية للنزاعات والتي تعتمد على المفاوضات، والصلح والتوفيق، الوساطة، الخبرة، أما التسوية القضائية فتعتمد على التسوية القضائية أمام المحاكم الوطنية، والتحكيم التجاري الدولي.

**1- التسوية الودية للنزاعات:** تتم من خلال تحديد الاجراءات التي يتبعها المتعاقدون من أجل تسوية نزاعاتهم، وذلك منذ بداية إبرام العقد وذلك من خلال الوسائل الودية لفض النزاعات خاصة تلك المتعلقة بالثمن، والتي تتمثل على التوالي في المفاوضات، الصلح أو التوفيق، الوساطة وأخيرا الخبرة، فكل هذه الوسائل تساهم في وضع بنود ونصوص واضحة وصريحة تترجم إرادة الأطراف المتعاقدة وفض النزاعات تسمى ببدائل التحكيم.

➤ **المفاوضات:** تعني قيام الأطراف بمناقشة الظروف التي أدت إلى وقف تنفيذ العقد عامة وسبب عدم أو التأخر الدفع خاصة، وذلك بتبادل الاقتراحات في ظروف حسنة بين المتفاوضين، والتي يجب أن تكون جدية وعادلة، إذ يقوم بمقتضاها كل طرف بتقديم ما في وسعه من اقتراحات لتسهيل تنفيذ الطرف الآخر كما يمكن للأطراف الاستعانة بخبراء وتقنيين أثناء المفاوضات، وذلك من اجل الوصول إلى حل عادل بشأن الإشكال المطروح يرضي الطرفين؛

➤ **الصلح والتوفيق:** يجب على الأطراف المتعاقدة صياغة نصوصها في شروط عقدية بكل عناية، إذ لا بد من وضع الأشكال بوضوح للصلح أو التوفيق الملزم لأي نزاع احتمالي، حيث تجتهد في وضع حلول عديدة لهذا الغرض كتحديد مدة الصلح ومدى إزامه للأطراف، أما بالنسبة لكيفية الصلح والتوفيق بالأطراف فإنه يتم بتلاقي الأطراف في أقرب وقت ممكن عند نشوب النزاع لأنه يهدف إلى الحد من الخلاف عن طريق إبرام صلح للأطراف دون اللجوء إلى أي إجراء، ويكون الهدف كذلك منها التسوية المرضية للطرفين معا. ويمر هذا الأسلوب بمرحلتين أساسيتين هما أولا تبادل الوثائق الخاصة بمضمون العقد

بين الأطراف المتعاقدة حول الأسباب والظروف التي أدت إلى اختلال التوازن الاقتصادي للعقد، ثم تقديم وجهات النظر والاقتراحات حول إعادة تنفيذ بنود العقد، وغالبا ما يضم إجراء الصلح أشخاص آخرين غير الذين ساهموا في تنفيذ العقد، ثم تأتي المرحلة الثانية والتي تتمثل في التفاوض بحسن النية وبنزاهة وجدية بين أطراف العقد وذلك للوصول إلى اتفاق حول إعادة تنفيذ الصفقة، ويعد الصلح إجباريا للأطراف إذا تم النص عليه في العقد، وذلك بالتفاوض خلال مدة محددة بينهم قبل أي إجراء آخر لحل الخلاف.

➤ **الوساطة:** هي اللجوء لطرف ثالث لمساعدة الأطراف المتنازعة حول بنود العقد التجاري الدولي لإزالة سوء التفاهم والوصول إلى اتفاق يجنبهم كثيرا من الوقت والنفقات إذا ما لجؤوا إلى الوسائل القضائية لحل النزاع، ففي حال وجود خلاف حول عناصر العقد جاز للأطراف الاستعانة بطرف ثالث من الغير يتوسط بينهم لحل الخلاف من خلال تقريب وجهات النظر والاقتراحات واقتراح الحلول للنزاع، وتكفل الوساطة قدرا من الخصوصية والسرية أثناء تسوية الخلاف أخذا بعين الاعتبار سمعة الأطراف المتنازعة في التجارة الدولية، كما توفر الوساطة للأطراف المتنازعة النفقات والجهد أفضل مما لو توجهوا إلى القضاء، وتعد الوساطة أسلوبا اختياريا للأطراف إذ يمكنهم اللجوء إليها أو النص عليها في العقد للحيلولة دون اللجوء إلى القضاء، فالقرارات التي يتخذها الوسيط غير ملومة للأطراف المتنازعة؛

➤ **الخبرة في حل نزاع العقد التجاري:** تعبر الخبرة عن الوسائل المستحدثة في مجال حل النزاعات، وذلك بسبب التعقيد الفني والتقني المتزايد للعمليات التي تتم في إطار التجارة الدولية، خاصة إذا تعلق الأمر بنزاعات تحديد قيمة وتكلفة الأعمال والتوريدات، ومن ثم تحديد الثمن وفقا لمعطيات موضوعية، حيث تسمح الخبرة بتقدير ومعرفة السبب الحقيقي لخلافهم مع تقدير فرص النجاح.

## 2-التسوية القضائية لنزاعات عقود التجارة الدولية

يتم اللجوء إلى القضاء كأحد الوسائل التي يعتمد عليها أطراف العقد التجاري الدولي للفصل في النزاع بصفة نهائية وفي ذلك ضمان لتنفيذ العقد بحسن النية من قبل كل طرف من أطراف العقد وتحقيق الشروط العقدية بشكل جيد طالما هناك قدرة توجيه الجزاء من قبل القضاء لكل حالة إخلال في الالتزامات التعاقدية، فالأطراف في العقد التجاري الدولي لهم الخيار بين اللجوء إلى محكمة قضائية أو محكمة تحكيمية، وعند اختيار التحكيم يمكن الاستعانة بأكثر من نوع من التحكيم على حسب ما يوفره كل نوع من المزايا.

### ➤ تسوية النزاعات أمام القضاء الوطني

يمكن أن تتجه الأطراف المتعاقدة في حال نشوب نزاع حول العقد التجاري الدولي إلى القضاء، ولكن في كثير من الحالات يحاول الأطراف تجنب المحاكم الوطنية خوفا من التعصب الذي قد يسيطر على القضاء الوطني لصالح أحد الأطراف، خاصة إذا كان من نفس الجنسية أو إذا كانت الدولة في حد ذاتها هي الطرف في العقد التجاري، كما أن اللجوء للقضاء يعبر مكلف جدا ماليا بسبب القيود التي تفرضها النظم القانونية لدولة كل متعاقد، بالإضافة إلى بطء إجراءات التقاضي وعدم تجاوب القواعد الوطنية التي يطبقها القاضي الداخلي مع متطلبات المرونة التي تتميز بها العقود التجارية.

### ➤ التحكيم التجاري الدولي

نشأت الحاجة إلى التحكيم عندما كان هناك تنازعا بين أطراف من دول مختلفة، فعندما يكون هناك حالة تنازع في تطبيق القوانين فهنا يثار التساؤل أي القوانين يجب تنفيذه؟ وأي جهة قضائية لها الحق في نظر النزاع وفضه؟ ومن أمثلة هذه النزاعات تلك التي تنشأ عن إختلاف أو عدم الالتزام بنصوص العقود وأيضا من هذه النزاعات تلك التي تنشأ عن الإعتمادات المستندية التي تربط أطرافا من دول مختلفة وجميع الخلافات يجري تسويتها بصوره نهائيه وفقا لقواعد التصالح والتحكيم التي حددتها الغرفة الدولية للتجارة ويشارك في التحكيم محكم أو أكثر يتم تعيينهم وفقا للقواعد.

التحكيم هو وسيلة ملائمة لفض النزاعات الدولية التي لم تستطع الدول حلها بوضع نظام دولي شامل يختص بكل مثل هذه النزاعات التي تتعدى حدود دولة معينة، كما عرفت غرفة التجارة الدولية التحكيم التجاري الدولي بأنه: "كل تحكيم يتمخض عن منازعة تجارية تنشأ بين أطراف يخضعون لنظم قانونية لدول مختلفة، أو كل تحكيم تثار فيه علاقات قانونية تمتد أثارها على دول مختلفة، وعليه فإن التحكيم هو" أسلوب لتسوية النزاعات المتعلقة بالعقود الدولية للبيع. كما أن إعداد بند التحكيم بشكل جيد يشكل القاعدة الأساسية لإجراء التحكيم على النحو الواجب، في حالة التقاضي.

ويمر التحكيم بثلاث مراحل:

- المرحلة الأولى: هي الإتفاق على التحكيم طريقا لحل النزاع بدلا من اللجوء إلى القضاء العام سواء وقع هذا قبل وقوع النزاع أو بعد وقوعه؛
- المرحلة الثانية: الإتفاق بين الخصوم والشخص الذي سيتولى الفصل في النزاع وهذه المرحلة هي مرحلة تولية وتقليد الحكم أي منحه سلطة الفصل في النزاع؛

- المرحلة الثالثة: وهي مرحلة تلي التولية والتفويض وهذه المرحلة تبدأ بإجراء وتنتهي بحكم.

#### ✓ أهمية ومزايا التحكيم: تتمثل في:

**بساطة الإجراءات وسرعة القرار:** إجراءات التحكيم بسيطة، حيث يجدد أطراف النزاع تلك الإجراءات، الأمر الذي يؤدي إلى سرعة إصدار قرار التحكيم، إضافة لما في التحكيم من اختصار لدرجات التقاضي، حيث تصدر هيئة التحكيم حكم بات غير قابل للطعن فيه من حيث الموضوع وقابل للتنفيذ الفوري، فالحكيم عادة ما يكونون متفرغين للفصل في خصومة واحدة وعموما لا تتعدى أكثر من ستة أشهر.

**حفظ أسرار النزاع:** ملف الخصومة بين الطرفين يبقى تحت علم المحكمين، في حين أن جلسات التقاضي في المحاكم علنية، حيث أن المحكمين يقسمون اليمين في كل قضية يتولون التحكيم فيها للمحافظة على الحياد والسرية، فالقضاء العادي تتصف إجراءاته بالعلانية وهو الأمر الذي لا يفضل أطراف النزاع لما تؤدي إليه تلك العلانية من كشف لأسرارهم المهنية أو لمركزهم الاقتصادي، الأمر الذي يلحق بهم ضررا قد تفوق جسامته خسارتهم للدعوى.

لذلك فإنهم يجدون في اللجوء للتحكيم غايتهم، حيث أن إرادتهم هي التي تحدد إجراءاته ولهم جعل كافة إجراءات التحكيم سرية إذا رأوا أن في علانيتها ما يلحقهم الضرر، وهو الأمر الذي لا يملكونه في حالة التقاضي أمام القضاء العادي والذي لا تكون جلساته سرية إلا إذا تعلق الأمر بالحفاظ على الآداب العامة أو أمن الدولة الخارجي أو الداخلي وفق تقدير المحكمة المنظور أمامها النزاع.

**بقاء العلاقة بين الأطراف المتنازعة قائمة في تعاملاتهم التجارية:** ذلك أن التحكيم يعمل على تقريب مصالح الأطراف المتنازعة وهو أقرب للصلح والتوفيق منه إلى التقاضي، كما أن حسم النزاع عن طريق التحكيم يؤدي إلى بقاء العلاقة بين الخصوم تحديدا في مجال العقود التجارية، ويستمر في بعض الأحيان تعاملهم التجاري مع بعضهم البعض دون أدنى اختلاف لوجهات النظر في النزاع المعروض على التحكيم ودون أي أثر على علاقاتهم ومصالحهم المتبادلة.

**الوقت:** يوفر التحكيم على الأطراف المتنازعين الزمن الطرذويل الذي تستغرقه المنازعات أمام القضاء الوطني، كما أنه يكمن للأطراف معرفة المدة الزمنية التي تستغرقها التحكيم في الفصل في النزاع والقيمة المالية واجبة الدفع كأتعاب أمام الهيئة التحكيمية.

**إختيار أطراف النزاع لمحكميه:** إن تمكين أطراف النزاع من إختيار من يصدرون حكما فيه ميزة ينفرد بها التحكيم يفتقدونها في حالة اللجوء إلى القضاء، حيث لا يملك الخصم إختيار قاضيه فتمكين أطراف النزاع من

إختيار هيئة التحكيم يحقق ميزة هامة تتمثل في ثقتهم في هؤلاء المحكمين الذين وقع عليهم الإختيار، لاسيما إذا كان النزاع متعلق بمسائل فنية يصعب على القاضي الفصل فيها دون إحالتها إلى خبير في الموضوع محل المنازعة، الأمر الذي قد يستغرق وقتا قد يطول رغم ما لهذا الوقت من أهمية بالنسبة لأطراف النزاع ناهيك عن إجهادهم ماليا.

**الإقتصاد في المصاريف:** نفقات التحكيم أقل بكثير من نفقات رسوم المحاكم وأتعاب المحاماة وإجراءات التنفيذ.

### 3-أنواع التحكيم: تتعدد أنواع التحكيم على حسب عدة بنود:

#### البند الأول: التحكيم الخاص والتحكيم المؤسسي

أ. التحكيم الخاص أو الحر: يحدد أطراف النزاع في هذا النوع من التحكيم المواعيد والمهل ويعينون المحكمين ويقومون بعزلهم أو ردهم، ويقومون بتحديد الإجراءات اللازمة للفصل في قضايا التحكيم. حيث يقوم كل طرف بتحديد محكم خاص به وبعدها يتولى المحكمان تعيين محكم ثالث للفصل في النزاع.

ب. التحكيم المؤسسي: هو التحكيم الذي تتولاه منظمة أو مركز من هيئات أو منظمات أو مراكز التحكيم الدائمة والتي إنتشرت في أعقاب الحرب العالمية الأولى، والمؤسسات التحكيمية كثيرة تتنافس على استقطاب أطراف النزاع في العقود الدولية بما تقدمه من تسهيلات أو خدمات لإجراء التحكيم، ومن بين أهم هذه المؤسسات غرفة التجارة الدولية بباريس، المركز الدولي لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمار، جهاز تسوية نزاعات التجارة الدولية على مستوى المنظمة العالمية للتجارة... الخ.

ويتميز التحكيم المؤسسي بالسهولة والسرية، فهذه المنظمات لديها قوائم بالمحكمين من كافة الخبرات مما يساعد أطراف النزاع على إختيار المحكم المناسب، كما أن لهذه المنظمات لوائح تنظم إجراءات التحكيم، وهي إجراءات سهلة وغير مكلفة، كما أنها تقدم الأعمال الإدارية التي تتطلبها عملية التحكيم كأعمال السكرتارية والحفظ فضلا على أنها توفر المساعدة للطرف الذي يصدر لصالحه ويرغب في تنفيذه، ورغم الإيجابيات التي يتسم بها التحكيم المؤسسي فله بعض السلبيات وهي:

✓ أن هذه المنظمات التي تتولى الاضطلاع بالتحكيم قد نشأت في كنف الدول الصناعية، ومن تم فكثيرا ما كانت تضم لوائح هذه المنظمات مايعني رعاية مصالح الدولة المتقدمة على حساب الدولة النامية، ونظرا لعدم معرفة أطراف النزاع للمحكم والذي يتم إختياره بمعرفة المركز أو المنظمة من القوائم المعدة فإنه غالبا ما تتزعزع ثقة الأطراف في حدة وأمانة هذا المحكم.

✓ على الرغم من أن التحكيم المؤسسي هو السائد في العصر الحديث في مجال المعاملات الدولية الخاصة، خاصة في إطار التجارة الدولية بسبب ظهور العديد من المنظمات والمراكز والهيئات ذات الطابع الدولي، والتي تضطلع بأعباء التحكيم الدولي في المعاملات التجارية، رغم ذلك فإن كثيرا من المنازعات يفضل أطرافها اللجوء إلى التحكيم الخاص كما هو الشأن في حالات التحكيم في عقود البترول.

### البند الثاني: التحكيم الدولي والتحكيم الداخلي

أ. **التحكيم الدولي:** يقصد به التحكيم في مجال علاقات التجارة الدولية والمصالح الخارجية لأطراف النزاع، والتي تكشف إرادتهما المشتركة عن أن التحكيم ناشئ عن علاقة تجارية دولية أو مصالح خارجية أي خارج الدول التي ينتمون إليها، فقد وجد التحكيم الدولي مجاله الخصب خصوصا مع تنامي العلاقات التجارية بين الدول وإزدهار المشروعات الاستثمارية وتعدد الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار وضمن الاستثمار.

ب. **التحكيم الداخلي:** يقصد به مجموعة الطرق والأساليب المتاحة أمام المتنازعين في ظل العقود التجارية أو المدنية المبرمة فيما بينهم لحل نزاعاتهم القابلة للصلح والناشئة عن تنفيذها أو تفسيرها وفقا لقواعد التحكيم في القانون الداخلي للدولة، بواسطة محكمين يتم إختيارهم أو تعيينهم بملاء إرادتهم، أو بواسطة رئيس الغرفة الابتدائية بناء على طلبهم.

### البند الثالث: التحكيم الإختياري والتحكيم الإلزامي

أ. **التحكيم الإختياري:** الأصل في التحكيم أن يكون إختياريا فيستند في قيامه إلى إرادة أطراف النزاع، في اتفاق يختارون فيه المحكم والقانون الواجب التطبيق وإجراءات التحكيم، وإختيارية التحكيم تعني ترك الحرية لأطراف النزاع في اللجوء إلى هذا الأسلوب لتسوية النزاع أو العزوف عن ذلك مفضلين رفع الأمر للقضاء أو اللجوء لأي طريق آخر لتسوية نزاعهم.

ب. **التحكيم الإلزامي:** يكون التحكيم إجباريا عندما يفرضه المشرع على الخصوم لأجل تسوية بعض المنازعات نظرا لطبيعتها الخاصة، بحيث لا يستطيع الخصوم اللجوء إلى القضاء لتسوية تلك المنازعات، وقد يكتفي المشرع بفرض التحكيم تاركا للخصوم حرية اختيار المحكم وتعيين إجراءات التحكيم، وقد لا يكتف المشرع بهذا القدر من التدخل فيضع تنظيميا كاملا لإجراءات التحكيم، بحيث لا يكون لإرادة الخصوم أي دور في هذا الشأن.

### البند الرابع: التحكيم بالقانون والتحكيم بالصلح

أ. **التحكيم بالقانون:** الأصل أن يتفق أطراف النزاع على حل خلافاتهم وفقاً لأحكام القانون، حيث يمارس المحكم سلطة القاضي فيلزم بتطبيق أحكام القانون على النزاع المطروح عليه، فيبحث في إدعاءات كل من الطرفين ثم يتل حكم القانون عليها بغض النظر عن مدى عدالة النتائج التي توصل إليها.

ب. **التحكيم بالصلح:** فهو الذي لا يتقيد فيه المحكم بقواعد القانون الموضوعي، وإنما يلجأ إلى قواعد العدالة التي تحقق توازن المصالح بين الطرفين حتى ولو كانت مخالفة لأحكام القانون الذي يحكم النزاع.

### البند الخامس: التحكيم التجاري والتحكيم الإلكتروني

أ. **التحكيم التجاري:** هو وسيلة من وسائل فض النزاعات بدون اللجوء إلى طول وتعقيدات الإجراءات القانونية في رفع الدعاوي ومواعيدها وتهدف تلك الوسيلة إلى إنهاء النزاع لوقت أقل وتكلفة أقل.

ب. **التحكيم الإلكتروني:** هو وسيلة تحكيمية دخلت فيها الوسائل الإلكترونية كبديل لإجتماع المحكمين وأطراف النزاع في مكان واحد، بحيث يتم تداول موضوع النزاع عن طريق تلك الوسائل الإلكترونية (فاكس، بريد إلكتروني، موقع إلكتروني... إلخ)، ثم يرسل الحكم إلى أطراف النزاع عن طريق تلك الوسائل.

### 4- مصادر التحكيم في عقود التجارة الدولية

تعتبر مصادر التحكيم التجاري الدولي بمثابة الأحكام العامة التي يستقي منها التحكيم في عقود التجارة الدولية تنظيمه وحجية أحكامه، وتنقسم هذه المصادر إلى مصادر عامة تشمل مصادر ذات طبيعة وطنية وأخرى ذات طبيعة دولية تم توجدها المصادر الخاصة المتمثلة في اتفاقات التحكيم النموذجية و أنظمة التحكيم والاجتهادات التحكيمية

➤ **المصادر العامة للتحكيم في عقود التجارة الدولية:** المصادر العامة يمكن تشبيهها بالمصادر الرسمية للتحكيم في عقود التجارة الدولية، وهي تشمل القوانين الوطنية المنظمة للتحكيم و الاتفاقيات الدولية المؤطرة للتحكيم التجاري الدولي

أ. المصادر الوطنية للتحكيم في عقود التجارة الدولية: تتمثل هذه المصادر فيما تضعه القوانين الداخلية للدول من أحكام خاصة بتنظيم التجارة الدولية و التحكيم التجاري الدولي .

ب. المصادر الدولية للتحكيم في عقود التجارة الدولية: ظهر التحكيم التجاري الدولي بصفة عامة والتحكيم في عقود التجارة الدولية بصفة خاصة في صورة تنظيم تشريعي محكوم بنصوص قواعد محدد في المعاهدات الدولية المختلفة التي أوضحت الأسس و الضوابط التي تحكمه من الناحية الدولية سواء فيما يتعلق بالإجراءات أو القانون الواجب التطبيق.

### ➤ المصادر الخاصة للتحكيم في عقود التجارة الدولية:

تعتبر المصادر الخاصة للتحكيم في عقود التجارة الدولية أحد الأسس المرجعية في تنظيم و تدبير الدعوى التحكيمية في هذا النوع من العقود وهي تتحدد في اتفاقات التحكيم النموذجية و أنظمة التحكيم و الاجتهادات التحكيمية

أ. اتفاقيات التحكيم النموذجية وأنظمة التحكيم: تعتبر اتفاقات التحكيم النموذجية وأنظمة التحكيم مصدرا مهما في تنظيم منازعات عقود التجارة الدولية في إطار التحكيم التجاري الدولي، فبخصوص الأولى تجد أهميتها في اعتمادها من قبل مجموعة من مراكز التحكيم الدولية كما هو الحال بالنسبة للمنظمة العالمية للتجارة والتي تضع اتفاقات تحكيم نموذجية رهن إشارة الأطراف المتنازعة وكذلك غرفة التجارة بباريس ولجنة الأمم المتحدة حول القانون التجاري الدولي، وقد أصبحت هذه الاتفاقات مصدرا أساسيا وإطارا منظما وموجها للتحكيم في منازعات عقود التجارة الدولية وذلك مرده لبساطتها و مستوى الأمان القانوني الموضوعي و الاجرائي الذي تمنحه للأطراف المتنازعة.

أما بخصوص أنظمة التحكيم فتعد مرجعا أساسيا يقوم عليها التحكيم في عقود التجارة الدولية وتتجسد هاته الأهمية في الحالة التي يقوم فيها الأطراف من خلال اتفاق التحكيم إحالة الاطار الموضوعي والاجرائي لسوية النزاع على نظام تحكيم معين معتمد من خلال مركز ما مثلا، وبالتالي فأنظمة التحكيم تتعلق بمجموعة من المقتضيات الموجهة لتنظيم اجراءات التحكيم التجاري الدولي والموضوعة من طرف مراكز التحكيم الدائمة.

ومنها لائحة التحكيم التي أعدتها غرفة التجارة الدولية بباريس ولائحة التحكيم التجاري الدولي الصادرة عن الهيئة الأمريكية للتحكيم سنة 1992 وأيضا لائحة التحكيم الصادرة عن غرفة لندن للتحكيم الدولي سنة 1985.

ب. الاجتهادات التحكيمية: تعتبر الاجتهادات التحكيمية مصدرا خاصا أساسيا في تدبير خصومة

التحكيم في عقود التجارة الدولية نظرا لمساهمتها في تحديد القواعد الموضوعية الخاصة بجميع مراحل

التحكيم التجاري الدولي، ابتداء باتفاق التحكيم وانتهاء بصدور الحكم التحكيمي.

تعتبر الاجتهادات التحكيمية مرجعا ومصدرا مهما تلتجأ إليه بالخصوص الهيئة التحكيمية في حالة غياب اتفاق

خاص من الأطراف في تحديد مسألة تخص تنظيم اجراءات التحكيم، حيث ترجع الهيئة المذكورة إلى الاجتهادات

التحكيمية السابقة التي تتعلق بنفس المسألة باعتبارها مرجعا في اتخاذ القرار المناسب، إلا أن هذا لا يعني أن

الاجتهاد التحكيمي يتميز بالاستقرار لكنه متغير بتغير الزمان و الظروف.

## قائمة المراجع

## المراجع باللغة العربية:

## أولاً: الكتب

1. جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، دار زهران، الأردن، ط1، 2013.
2. جمال الدين زروق، التجارة الدولية والعربية وتمويلها وضمان ائتمان الصادرات في أعقاب الأزمة العالمية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2011.
3. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، ط1، 2010.
4. جمال يوسف عبد النبي، الأصول والأعراف للاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، ط1، 2015.
5. حازم الببلاوي، إبراهيم عاكوم، محمد يسر برنية، المؤسسات المالية العربية وتمويل التنمية والاستثمار في الوطن العربي، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2005.
6. طارق يوسف حسن جابر، السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الإسلامي-دراسة مقارنة، دار النفائس، ط1، 2012.
7. الطاهر لطرش، تقنيات بنكية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.
8. عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي، الأردن، 2002.
9. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي-نظريات وسياسات، دار المسيرة، ط1، 2007.
10. محمد أحمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، دار التعلم الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2012.
11. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009.
12. محمد صالح القريشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2008.
13. محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013.
14. محمود الكيلاني، الأوراق التجارية (دراسة مقارنة)، الموسوعة التجارية والمصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، المجلد الثالث 2007.
15. محمود الكيلاني، التشريعات التجارية والالكترونية (دراسة مقارنة)، الموسوعة التجارية والمصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، المجلد الثاني، 2009.

16. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي-النظرية والتطبيقات)، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2010.
17. هزاع مفلح، التمويل الدولي، منشورات جامعة حلب، كلية الاقتصاد، 2007.
18. يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الريبة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013.
19. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية (دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع)، دار النهضة العربية، 1996.

### ثانيا: الرسائل والمطبوعات الجامعية

1. آسيا قاسمي، تحليل الضمانات في تقييم جدوي القروض في البنك- حالة القرض الشعبي الجزائري، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2009.
2. رشيد شلالى، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، رسالة ماجستير ، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2011.
3. رشيد شلالى، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011.
4. زهير زواش، دور نظام الدفع الإلكتروني في تحسين المعاملات المصرفية، دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن المهدي، أم البواقي، 2011.
5. سامية عباس، التزامات الشاحن في عقد النقل البحري، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، 2012.
6. صالح مفتاح، مطبوعة في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة،
7. عادل بونحاس، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية- دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014.

8. كريم بودخدخ، محاضرات في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحيى-جيجل، 2016.
9. لينة أحميم، عقد الوكالة بالعمولة للنقل، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، 2014.
10. نجمة دامية علودة، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزيوزو، 2014.
11. نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012.
12. بالعجين خالدية، مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون، تيارت، 2017-2018.
13. زروني مصطفى، مقياس تقنيات التفاوض الدولي، جامعة التكوين المتواصل، على الموقع: <https://fr.calameo.com/read/00546270543a6c2c66861> بتاريخ 2019/10/12.
14. موكة عبد الكريم، محاضرات في مادة قانون التجارة الدولية، كلية الحقوق ولبعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2015-2016.

### ثالثا: الملتقيات والدوريات العلمية

1. حميد فشيت، حكيم بناولة، واقع وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر، الملتقي العلمي الدولي الرابع:عصرنة نظام الدفع في الجزائر واشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر-عرض تجارب دولية، معهد العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي خميس مليانة، 26-27 أفريل 2011.
2. سمية عباسية، وسائل الدفع الالكتروني في النظام البنكي الجزائري، الواقع والمعوقات والآفاق المستقبلية، مجلة العلوم الانسانية، جامعة أم البواقي، العدد السادس، 2016.

3. الزين منصور، وسائل وأنظمة الدفع والسداد الالكتروني-عوامل الانتشار وشروط النجاح، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول:عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و اشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر – عرض تجارب دولية، 26-27 أفريل 2011.
4. عبد الحق بوعتروس، تقنيات إدارة مخاطر سعر الصرف، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي والدولي السنوي السابع إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة الزيتونة الأردنية، 2007.
5. حكيم ملياني، طارق شوقي، المشتقات المالية من أدوات للتحوط والتغطية ضد المخاطر إلى مسببات للأزمات المالية، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر الدولي حول منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية بين الصناعة المالية التقليدية والصناعة المالية الإسلامية، جامعة سطيف 1، 5-8 ماي 2014.
6. صالح العصفور، أساليب التفاوض التجاري الدولي، المعهد العربي للتخطيط، السنة الخامسة، العدد 53، ماي 2006.

## Bibliographie

### Les livres :

1. David Eiteman, Michael Moffet, Patrick Salin, Gestion et finance internationales, Pearson Education, 10<sup>ème</sup> Edition, France, 2004.
2. Francois Pacquement, Financement internationale du développement, Afrique contemporaine, N° 236, Paris, 2010.

### Site web :

1. le transitaire : types, activités et rémunération, Global Negotiator Blog, 2012, sur le site : [https://www.globalnegotiator.com/blog\\_fr/transitaire-en-douane-anglais/](https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/transitaire-en-douane-anglais/), consulter le : 02/03/2015..

2. Définitions de finance internationale, le dico des définitions, 2012, sur le site : <http://lesdefinitions.fr/finance-internationale>, consulter le : 12/08/2018.
3. les moyens de paiement à l'international, Réglementations et Formalités internationales, CCI COTE-D'OR, février 2016, P.1, sur le site : [www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement\\_de\\_votre\\_entreprise/gerer\\_vos\\_formalites/fiche\\_17\\_moyens\\_paiement.pdf](http://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement_de_votre_entreprise/gerer_vos_formalites/fiche_17_moyens_paiement.pdf), consulter le: 12/11/2018.
4. les techniques du paiement du commerce international, sur le site : <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538e053ce13b1.pdf>, consulter le : 02/09/2018.
5. crédit fournisseur, parties et déroulement, UBS, sur le site : [www.ubs.com/ch/fr/swissbank/...==/fs-lieferantenkredit-fr.pdf](http://www.ubs.com/ch/fr/swissbank/...==/fs-lieferantenkredit-fr.pdf), consulter le : 17/10/2018.

