

الإطار المنهجي للدراسة

تمهيد:

ظهرت التجارة منذ القدم وذلك لتباين واختلاف عناصر الإنتاج وبدأت في التزايد والانتشار مع تطور الإنسان وازدياد احتياجاته وأصبح من الصعب على أي دولة توفير هذه الاحتياجات وتوسعت مع قيام الثروة الصناعية وظهور الفكر الاقتصادي الكلاسيكي ونظريات قيام التجارة الخارجية والتي كانت تشجع على التجارة الخارجية عن طريق توضيح أسباب قيامها توضيح مزاياها وتوسعت التجارة مع العولمة والتطور في قطاعات الإنتاج والنقل والاتصالات وأصبحت العمليات الحقيقية للتخصص وتقسيم العمل والميزة النسبية تؤدي إلى مجموعة ضخمة من المبادلات المشتركة والى أسواق قادرة على استيعاب هذه السلع والخدمات لكي تتسابق بين كافة الدول بسهولة ويسر وتطوير وسائل للدفع قادرة على مجابهة هذا التطور الذي بدأ يربط جميع أنحاء العالم.

وسوف نتعرف إلى وسائل الدفع في التجارة الخارجية والمخاطر المحيطة بها ودور الاعتمادات المستندية في تقليل هذه المخاطر

1/ أهداف البحث:

يهدف البحث إلى التعرف على دور الاعتماد المستندي في التقليل من مخاطر التجارة الخارجية وذلك من خلال الآتي:

1. التعرف على مدى الالتزام بالضوابط والإجراءات الصحيحة للاعتمادات المستندية.

2. التعرف بالقواعد والأعراف الموحدة (UCP) ومدى تطبيقها.

3. توضيح دور الوعي المصرفي في تقليل مخاطر التجارة الخارجية.

2/ أهمية البحث:

تتبع أهمية البحث من ناحيتين:

1. ناحية عملية وذلك بالاستفادة من النتائج المتحصل عليها مما يقدم الفائدة للجهات ذات الاختصاص.

2. ناحية علمية وذلك من إثراء للمكتبة وسد الفجوة بين الدراسات السابقة ومصدر للدارسين.

3/ أسئلة البحث:

تم صياغة الأسئلة الآتية:

1. هل التقيد باللوائح والاعراف الدولية للاعتمادات المستندية (UCP) يقلل من مخاطر التجارة الخارجية.
2. هل وفاء اطراف الاعتماد المستندي بالتزاماتهم يقلل من مخاطر التجارة الخارجية.
3. ما دور مستندات الشحن في تقليل مخاطر التجارة الخارجية.

4/ فروض البحث:

- 1- هنالك علاقة بين التقيد باللوائح والاعراف الدولية للاعتمادات المستندية (UCP) ومخاطر التجارة الخارجية.
- 2- وفاء اطراف الاعتماد المستندي للالتزاماتهم يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية.
- 3- توجد علاقة بين الدقة في تحديد المستندات وفحصها ومخاطر التجارة الخارجية.

5/ منهج البحث:

يستخدم البحث المنهج التاريخي في السرد التاريخي للظاهرة موضوع الدراسة.

ثم المنهج الوصفي حيث يصف الظاهرة و يحللها ثم يختبر فرضيات الدراسة عن طريق استبيان يوزع على عينة من موظفي البنوك العاملين في اقسام الاعتمادات وادارة المخاطر ثم يحلل الاستبيان باستخدام برنامج الحزم الاحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS).

6/ مصادر وأدوات جمع البيانات:

سوف يعتمد على البيانات الأولية والثانوية.

7/ هيكل البحث:

يتكون البحث من الاطار المنهجي للدراسة خمسة فصول الفصل الأول التجارة الخارجية وقسم الى اربعة مباحث حيث يتناول المبحث الاول نشأة وماهية التجارة الخارجية، والمبحث الثاني لنظريات قيام التجارة الخارجية، بينما المبحث الثالث مصطلحات التجارة الخارجية و مصادر تمويل التجارة الخارجية، والمبحث الرابع سوف طرق الدفع فى التجارة الخارجية. والفصل الثاني الاعتمادات المستندية يتكون هذا الفصل من اربع مباحث حيث يتناول المبحث الاول مفهوم الاعتماد، واما فى المبحث الثاني سوف يتناول تسوية المدفوعات بين البنوك، و المبحث الثالث سوف يتناول انواع الاعتمادات المستندية، والمبحث الرابع اهم مشتتات الشحن الدولية والقواعد المنظمة للاعتمادات المستندية. الفصل الثالث سوف يتم التعرف على مخاطر التجارة الخارجية يتكون الفصل من ثلاثة مباحث حيث يتناول المبحث الاول مفهوم وطبيعة المخاطر، والمبحث الثاني يتناول مخاطر التجارة الخارجية، والمبحث الثالث دور الاعتمادات في تقليل مخاطر التجارة الخارجية. الفصل الرابع تناول الدراسة الميدانية. الخاتمة تتكون من النتائج والتوصيات.

8/ الدراسات السابقة:

1- دراسة هبة زكى مبارك عام 2004م⁽¹⁾

هدافت الدراسة إيضاح الخطوات اللازمة لإصدار اعتماد مستندي خالي من الخاطر، التعرف بالأعراف والمعايير الدولية الموحدة. افترضت الدراسة المصارف السودانية لا تهتم بالقواعد والأعراف الدولية الموحدة UCP ولا تتوخى الحذر والدقة في عملية فتح الاعتماد ، و النفور من الاعتماد المستندي في الآونة الأخيرة و اللجوء لوسائل دفع غير مضمونة. وتوصلت الدراسة الى المستورد السوداني غير دقيق في إجراءات فتح الاعتماد، وضعف التأهيل والكورسات الخارجية بالنسبة للكوادر المصرفية المتعاملة فى الاعتماد.

(1) هبة زكى مبارك مصطفى، الاعتمادات المستندية فى المصارف التجارية السودانية العقبات والحلول، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير فى الدراسات المصرفية غير منشور، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2004م.

واوصت الدراسة بتدريب العاملين في مجال الاعتمادات المستندية، و إصدار نماذج موحدة لجميع المصارف السودانية لفورم فتح الاعتماد يتم إعداده وفق الأعراف الدولية الموحدة.

2- دراسة أبو القاسم عبد الله سيد احمد عام 2006⁽¹⁾

هدفت الدراسة توضيح المخاطر التي يمكن إن تتعرض لها المصارف التجارية من عدم تطبيق القواعد والأعراف الدولية UCP 500، والتعريف بالاعتمادات المستندية للمستورد والمصدر السوداني والدور الذي تقوم به وكيفية الاستفادة منها.

افتترضت الدراسة المصارف السودانية لا تقوم بتطبيق القواعد والأعراف الدولية، والمستورد السوداني يجهل تماما ماهية ومفهوم الاعتماد المستندي. وتوصلت الدراسة الى ان المصارف السودانية لا تقوم بتطبيق القواعد والأعراف الدولية، و لا يهتم المستورد السوداني بمرحلة ما قبل إنشاء اعتماد مستندي. واوصت الدراسة بإنشاء إدارات للمخاطر في المصارف التجارية تحت إشراف البنك المركزي، و إعداد كتيبات تعريفية عن مفهوم وماهية الاعتمادات المستندية.

3/ دراسة نزار زين العابدين ابراهيم عام 2009م⁽²⁾

هدفت الدراسة الى بيان علاقة الاعتمادات المستندية بالتجارة الخارجية، و المحافظة على الاعتماد المستندي باعتباره أفضل طرق الدفع أمناً في التجارة الخارجية.

افتترضت الدراسة زيادة معدلات فتح الاعتمادات المستندية تزيد من معدلات التجارة الخارجية، وتمثل الاعتمادات المستندية أحد أهم التسهيلات المباشرة التي تقدمها البنوك لعملائه.

(1) شهاب الدين محمد عبدالله، تقييم تجربة البنوك السودانية في الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2007م.

(2) نزار زين العابدين ابراهيم، دور الاعتمادات في تطوير التجارة الخارجية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2009م.

توصلت الدراسة الى هنالك علاقة قوية جدا وطرديّة بين حجم الاعتمادات المستنديّة وحجم الصادرات، و توفير الثقة والأمان بين أطراف الاعتماد المستندي يؤدي إلى ازدهار وزيادة الحركة التجارية العامّة.

وأوصت الدراسة باعتماد العمل بالاعتمادات المستنديّة وزيادة المرونة دفعاً لعجلة التجارة الخارجيّة، و ضرورة تفعيل الجهاز المصرفي السوداني بحيث ينسجم مع المتغيرات العالميّة.

هدف البحث لسد الفجوة بين الدراسات السابقة و اختلفت هذه الدراسة عن غيرها في تناولها لدور الاعتمادات في تقليل مخاطر التجارة الخارجيّة.

9/ حدود البحث:

- الحدود المكانية: ولاية الخرطوم.

الفصل الاول التجارة الخارجية

تمهيد:

يتكون هذا الفصل من اربعة مباحث حيث يتناول المبحث الاول نشأة وماهية التجارة الخارجية وسوف نتعرض فية لتعريف التجارة الخارجية والفرق بين التجارة الداخلية والخارجية واسباب قيام التجارة الخارجية واهميتها. اما فى المبحث الثانى سوف يتناول نظريات قيام التجارة الخارجية ابتداء بالنظريات الكلاسيكية ومرور بالنظريات النيو كلاسكية وصولا بنظريات التنمية. بينما سيتناول فى المبحث الثالث مصطلحات التجارة الخارجية و مصادر تمويل التجارة الخارجية. اما فى المبحث الرابع سوف يتناول طرق الدفع فى التجارة الخارجية من دفع مقدم وتحصيل مستندى والحساب المفتوح والاعتماد المستندى.

المبحث الأول: نشأة وماهية التجارة الخارجية:

عرف العالم نشاط التجارة الخارجية منذ أقدم العصور، ويحدثنا القرآن الكريم عن رحلة التجارة بين مكة والشام ورحلة التجارة بين مكة واليمن التي كانت تقوم بها قريش، قال تعالى: {لِإِيلَافِ قُرَيْشٍ * إِيلَافِهِمْ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ} (1). وليس من شك أن التجارة الخارجية تساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية لأي بلد، فالبلاد تتفاوت فيما بينها من ناحية توفر الموارد الطبيعية والمزايا الاقتصادية في إنتاج السلع والخدمات (2).
فالتجارة الخارجية أداة تقرب المسافات وتجتاز الحدود بين البلاد وتلغي الفوارق الطبيعية (3).

(1) سورة قريش، الآيات 1 - 2.

(2) حسن أحمد توفيق، التجارة الخارجية (دراسة تطبيقية)، دار النهضة العربية، 1989م، ص 10.

(3) عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، أسس التبادل التجاري، الطبعة الأولى، 1994م، ص 11.

أولاً : تعريف التجارة الخارجية:

تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناءً على الهدف من دراستها، فقد عرفت تاريخياً بأنها تمثل أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات⁽¹⁾. كما عرفت التجارة الخارجية أيضاً باعتبارها عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.

أما التعريف الأشمل للتجارة الخارجية هو أن تتمثل حركات السلع والخدمات بين الدول المختلفة بحيث تشمل الحركات الدولية لرؤوس الأموال. أما التعريف الأقرب للدراسة النظرية الاقتصادية هو أن التجارة تمثل واحد من فروع علم الاقتصاد الذي يهتم بدراسة الصفقات التجارية عبر الحدود السياسية للدولة⁽²⁾.

ثانياً الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية:

1. التجارة الداخلية تكون داخل حدود الدولة الجغرافية والسياسية، بينما الخارجية تكون على مستوى العالم.
2. تتم التجارة الداخلية بعملية واحدة فقط بينما تتم التجارة الخارجية بعمليات متعددة تمثل الدولة المشتركة في التجارة.
3. تحدث التجارة الداخلية في ظل نظام اقتصادي واحد حيث تتم التجارة الخارجية في نظم اقتصادية وسياسية مختلفة.
4. تختلف التشريعات التي تنظم التجارة الداخلية عن تلك القوانين الدولية التي تنظم الخارجية.
5. اختلاف ظروف السوق والعوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عن تلك الظروف والعوامل المؤثرة في التجارة الداخلية.

(1) حسام علي داؤود، وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، 2002م، ص 13.

(2) حسام علي داؤود وآخرون، مرجع سابق، ص 14.

6. صعوبة انتقال عناصر الانتاج في حالة التجارة الخارجية مقارنة بسهولة انتقالها في التجارة الداخلية.
7. اختلاف العوامل الطبيعية والجوية التي تحكم كل من التجارة الداخلية والخارجية.
8. اختلاف درجة التأثير بمراحل النمو الاقتصادي على المستوى المحلي والمستوى العالمي لكل من التجارة الداخلية والخارجية.
9. وفرة الفرص الملائمة للتكتلات الاحتكارية التجارية في حالة التجارة الخارجية بينما هذه الفرص على طبيعة السلعة المنتجة والسوق المحلي في حالة التجارة الداخلية⁽¹⁾.

ثالثاً أسباب قيام التجارة الخارجية:

- يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في الندرة النسبية وذلك بسبب محدودية الموارد قياساً بالاستخدامات المختلفة لها وفي إشباع الحاجات الخارجية في النقاط التالية:
1. عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة مما ينتج عنه عدم قدرة الدول على تحقيق الاكتفاء الذاتي.
 2. تفاوت التكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم.
 3. اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الانتاج من دولة لأخرى مما ينتج عنه تفاوت في الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية.
 4. الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية.
 5. السعي لزيادة الدخل القومي اعتماداً على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع المستوى المعيشي وتحقيق الرفاه الاقتصادي.
 6. اختلاف الأذواق للمستهلكين.

(1) المرجع السابق نفسه، ص ص 15-16.

7. الأسباب الإستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالمياً .

رابعاً أهمية التجارة الخارجية:

1. تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محلياً .
2. توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محلياً لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية لها.
3. تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا.
4. تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع وخدمات تكلفه أقل ما لو تم إنتاجها محلياً .
5. زيادة الدخل القومي اعتماداً على التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي⁽¹⁾.

المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية:

ترجع جذور نظريات التجارة الخارجية إلى آراء آدم سميث ونظريته في النفقات أو المزايا المطلقة في القرن الثامن عشر، وكانت تمثل الرد على آراء التجار حول تقييد التجارة، وذلك لبيان مكاسب الدول في التجارة الخارجية، وتتخلص آراء التجار حول تقييد التجارة والتي انتشرت في الفترة من القرن السادس حتى القرن الثامن بأن الثروة الإجمالية للعالم ثابتة، وتتمثل هذه الثروة في المعادن النفيسة وخاصة الذهب، وبالتالي يكون من المفيد تقييد التجارة بين الدول حتى لا تضر بعض الدول، وذلك أن الدولة التي تستورد سلع أكثر تفقد في ذات الوقت ثورتها حيث يكون مقابل الاستيراد هو الذهب الذي تدفعه وتخسر بالتالي ثروتها، لذلك كان الرد على هذه الآراء من الفكر الكلاسيكي والنيو كلاسيكي ونظريات التنمية⁽²⁾.

(1) حسام علي داوود وآخرون، مرجع سابق، ص 17.

(2) طارق فاروق المصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، 2010م، ص ص 3-4.

أولاً : النظريات الكلاسيكية:

أهمها نظرية النفقات أو المزايا المطلقة لآدم سميث، ونظرية النفقة النسبية لديفيد ريكاردو، ونظرية القيم الدولية لجون ستيورات ميل، وسوف نستعرضها باختصار:

1/ نظرية النفقات المطلقة:

ترجع هذه النظرية إلى آدم سميث (1723 - 1790م) وتفسر مزايا التجارة الدولية ويرى آدم سميث أهمية تعميم مزايا التخصص وتقسيم العمل على مستوى العالم، فنتج كل دولة السلع التي تتمتع فيها بميزة مطلقة وتصدرها إلى الخارج، وتستورد بالمقابل السلع التي تنتجها بكفاءة أقل من الدول التي تتمتع في إنتاجها بميزة مطلقة سواء كانت هذه الميزة راجعة إلى وفرة الثروات الطبيعية أو المهارة في العمل أو لظروف المناخ.

2/ نظرية النفقات النسبية:

ترجع هذه النظرية إلى ديفيد ريكاردو (1772 - 1823م)، والذي يفسر فائدة التجارة الدولية ويعتمد هذا التفسير على مقارنة المزايا أو النفقات النسبية وليس المزايا أو النفقات المطلقة كما يرى آدم سميث، فاختلاف النفقات النسبية يكفي لقيام التجارة الخارجية بين دولتين ووجود اختلاف في نفقة الإنتاج بالنسبة للسعر التبادلي داخل كل دولة⁽¹⁾.

3/ نظرية القيم الدولية:

ترجع هذه النظرية إلى جون ستيورات ميل، والذي يرجع إليه الفضل في استكمال تحليل ريكاردو والذي وضع حدود منطقة التبادل التجاري بين الدولتين ولكنه لم يجب على السؤال الآتي: في أي منطقة يستقر فعلاً معدل التبادل الدولي؟ يرى جون ستيورات ميل أن التبادل الدولي يستقر عند المعدل الذي يحقق التكافؤ بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة في جانب الدولتين طرف التبادل، ويشترط وجود تعادل بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات، أو يجب أن تكون القيمة

(1) طارق فاروق المصري، مرجع سابق، ص ص 7 - 10.

الكلية لصادرات كل دولة من إحدى السلعتين كافية للوفاء بالقيمة الكلية لوارداتها من السلعة الأخرى.

وتعتبر نظرية القيم الدولية امتداد على المستوى الدولي لفكرة تمثّل التوازن ويتم ذلك عند تلاقي قوى العرض والطلب⁽¹⁾.

ثانياً: النظريات النيو كلاسيكية:

تعددت النظريات التي يقترحها أنصار المدرسة النيوكلاسيكية لتفسير التجارة الخارجية وأهم هذه النظريات.

1/ نظرية الفرصة البديلة:

تقوم النظريات الكلاسيكية على فكرة العمل في القيمة، فقيمة كل سلعة تقاس بما تستغرقه في إنتاجها من ساعات العمل، ولن كان يصعب التسليم بهذا الرأي وذلك إن قيمة السلعة لا تحدد فقط بكمية العمل المبذول في إنتاجها بل تدخل باقي عناصر الإنتاج الأخرى في القيمة مثل عنصر الأرض وعنصر رأس المال وعنصر التنظيم، ويعني مفهوم الفرصة البديلة عند هابلر بأن تكلفة أي سلعة تتمثل في كمية أي سلعة أخرى يجب التخلي عن إنتاجها لتترك عوامل الإنتاج اللازمة للسلعة الأولى ويكون السلعة ذات التكلفة البديلة الأقل لسلعة ما ميزة نسبية في تلك السلعة⁽²⁾.

2/ نظرية وفرة عوامل الإنتاج:

ترجع النظرية إلى العالم السويدي إيلي هيكشر والذي شرحها وفصلها تلميذه برتيل أولين ولذا تعرف بنظرية هيكشر أولين.

تقوم هذه النظرية تفسير جديد لقيام التبادل بين الدول فلا يكفي أن نفسر أن هذا التبادل باختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع في الدول المختلفة وإنما يتعين معرفة سبب هذا التفاوت بين النفقات النسبية بين دولة وأخرى، لذلك فالسبب الرئيسي لقيام التجارة الدولية يرجع إلى اختلاف درجة ندرة عوامل الإنتاج من دولة لأخرى

3/ مفهوم الطلب المتمثل:

(1) نفس المرجع، ص 11.

(2) طارق فاروق المصري، مرجع سابق، ص ص 12 - 13.

ترجع هذه النظرية إلى الاقتصاد السويدي شافان يندر والتي تفسر قيام وتطور التجارة الدولية ويعتمد على المنهج الديناميكي مختلفاً عن الكلاسيكي والنيو كلاسيكي في اتساع المنهج الاستاتيكي، لذلك نجده يفرق بين التجارة الخارجية في السلع الأولية والسلع المصنعة حيث تتم الأولى بين الدول المتقدمة ودول العالم الثالث أما الثانية فتتم عادة بين الدول المتقدمة، وترجع النظرية لدور المراحل التي مر بها الاقتصادي العالمي في أوائل الستينات⁽¹⁾.

4/ الفجوة التكنولوجية لبوزنر ودورة حياة المنتج الجديد لفيرنون:

أوضح بوزنر أن الاختراعات والتجديدات التي تتم في دولة معينة تمنحها ميزة نسبية جديدة في التجارة الخارجية، حيث يؤدي الاختراع الجديد إلى نشأة ميزة تكنولوجية لصالح هذه الدولة بالمقارنة مع بقية الدول وذلك بأن الدولة صاحبة الاختراع تقوم باحتكار السوق مؤقتاً⁽²⁾.

لذلك نجد سؤال هام: لماذا يظهر الاختراع والابتكار في بعض الدول المتقدمة قبل غيرها من دول العالم؟ وما هي الفترة الزمنية التي تستطيع الدولة التي يظهر فيها الاختراع الاحتفاظ بتفوقها التكنولوجي؟

لذلك أجاب فيرنون على هذه التساؤلات من خلال نظرية دورة المنتج وذلك أن المنتجات الصناعية تمر بثلاثة مراحل وهي مرحلة المنتج الجديد ومرحلة المنتج الناضج ومرحلة المنتج النمطي.

5/ المفهوم الديناميكي للتبادل الدولي:

يرجع هذا المفهوم إلى هاري جونسون الذي يهدف إلى تكوين مفهوم نظري جديد وقادر على تفسير المنافع التي يولدها التبادل الدولي، وانطلق جونسون من الإضافات التي قام بها ليندر وبوزنر وفيرنون، وغيرهم من الاقتصاديين⁽³⁾.

ثالثاً: نظريات التنمية:

تمثل النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية أهم النظريات السائدة في مجال تفسير التبادل الدول.

(1) طارق فاروق المصري، مرجع سابق، ص ص 19 - 20.

(2) نفس المرجع، ص 24.

(3) نفس المرجع، ص 27.

لذلك نجد نظريات التبعية ظهرت من جانب الاقتصاديين الاشتراكيين والتي انتشرت في الخمسينات والستينات وترتب عليها موجات من الاستقلال السياسي والاقتصادي للعديد من دول العالم الثالث.

وقد احتلت هذه النظريات مكان بارز في الأدب الاقتصادي طول عقدي السبعينات والثمانينات، غير أن انهيار النظم الاشتراكية في الاتحاد السوفيتي وقيام منظمة التجارة الخارجية وبروز العولمة كواقع اقتصادي أدى إلى تراجع هذه النظريات⁽¹⁾.

المبحث الثالث: مصطلحات ومصادر تمويل التجارة الخارجية أولاً: المصطلحات التجارية الخارجية:

International commercial terms (INCOTERMS 2000)

كان لغرفة التجارة الدولية ICC في باريس السبق في انشاء مركز دولي للتحكيم يتمتع بالسمعة العالية في حل المنازعات التجارية في عام 1923م⁽²⁾. وتضم الغرفة التجارية أكثر من 70 دولة ويرجع وضع أول مصطلح تجاري إلى العام 1936م⁽³⁾.

ويمكن تعريف المصطلحات التجارية الدولية INCOTERMS: بأنها مجموعة القواعد المتعارف عليه دولياً لتفسير أهم المصطلحات المستعملة في العقود التجارية الدولية وكلمة INCOTERMS هي اختصار لاسم المجموعة باللغة الانجليزية واسمه بالكامل International commercial terms والقاعدة العامة هي ان هذه المصطلحات تعتبر اختيارية ولكن رجال الأعمال يفضلون استعماله في تفسير النصوص⁽⁴⁾.

(1) طارق فاروق المصري، مرجع سابق، ص 33.

(2) خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق للنشر، ط1، القاهرة، 2002م، ص 151.

(3) أسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية فن الاستيراد والتصدير في البنوك، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2010م، ص 58.

(4) محمود حامد محمود الرازق، اقتصاديات النقل الدولي - البري والبحري والجوي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2013م، ص 401.

وتم تقسيمها الى 13 مصطلح ويمكن عرضها في الجدول التالي:

TERM	DESCRIPTION
EXW	EX Work (named place)
FCA	Free Carrier (named place)
FAS	Free on along side ship(named port of shipment)
FOB	Free On Board (named port shipment)
CFR	Cost And Freight (named port destination)
CIF	Cost Insurance And Freight (named port destination)
CPT	Carrier Paid To(named point of destination)
CIP	Carrier And Insurance Paid To (named point destination)
DAF	Delivered At Frontier (named point)
DES	Delivered Ex Ship (named point of destination)
DEQ	Delivered Ex Quay Duty Paid(named point of destination)
DDU	Delivered Duty Unpaid (named point of destination)
DDP	Delivered Duty Paid(named point)

عمليا مصطلحات شروط البيع تكتب باحرف كبيرة Capital سواء كان في الاعتماد او في اى محور يخص التجارة الدولية⁽¹⁾.

ثانياً مصادر تمويل عمليات التجارة الخارجية:

يتم تمويل عمليات التجارة الخارجية بوسائل متعددة منها:

1. التمويل الذاتي.

2. الإئتمان التجاري (أي إئتمان الموردين Trade Credit) ويطلق عليها في

التجارة الخارجية تسهيل الموردين Suppress Credit of Facilities.

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص ص 59 - 66.

3. القروض المصرفية ويطلق عليها في التجارة الخارجية إئتمان المشتري Buyars Credit، وكان يطلق عليها أيضاً تسهيلات مصرفية Banking Facilttes.

4. التسهيلات المالية.

5. أسلوب الأمانة.

6. أسلوب المبادلات Barter.

7. اتفاقية الدفع.

8. أسلوب الصفقات المتكافئة.

1/ التمويل الذاتي:

أي الأموال المملوكة للمشروعات المستوردة.

2/ التسهيلات المالية (تسهيلات الموردين):

تستخدم تسهيلات الموردين كثيراً وتمويل عمليات التجارة الخارجية ويمنع في هذه الحالة على أساس فترة قصيرة أو متوسطة أو طويلة وبصفة عامة فإن تسهيلات الموردين لا تغطي العمليات بالكامل حيث تغطي في معظم الأحيان بسداد دفعة مقدماً تتراوح بين 15% - 20% من قيمة السلع المستوردة ويتم سداد الباقي على أساس دفعات سنوية أو نصف سنوية أو ربع سنوية وذلك عند تقديم مستندات الشحن⁽¹⁾.

3/ التسهيلات المصرفية:

هي إئتمان قصير الأجل تتراوح مدته بين أسبوعين و 180 يوم لكن الجزء الغالب يمتد إلى 180 يوم ومن ناحية أخرى فإن هذه التسهيلات تقدمها البنوك الأجنبية للبنوك المحلية ويكون التسهيل عبارة عن حد من الإئتمان يعطيه البنك الأجنبي في لخارج للبنك المحلي بغرض تمويل التجارة الخارجية وتضع هذه البنوك المحلية هذه التسهيلات تحت تصرف عملائها.

4/ التسهيلات المالية:

(1) حسن أحمد توفيق، مرجع سابق، ص 194.

وهي تسهيلات تقدمها المؤسسات المالية المتخصصة مباشرة إلى المشتريين
لتمكنهم من شراء السلع الرأسمالية من الموردين الموجودين في البلد التي توجد بها
هذه المؤسسات على أساس نقدي وعادة تضمن حكومة البلد المصدر سداد القيمة
بواسطة أنظمة التأمين ضد مخاطر الإئتمان التصديري

5/ أسلوب الأمانة:

يتضمن هذا الأسلوب إرسال البضاعة إلى المستورد على أن يقوم المستورد بتصريف البضائع لحساب المصدر مقابل عمولة يتفق عليها وعند إتمام البيع يقوم المستورد بتحويل قيمة البضاعة ناقصاً مصاريف البيع والعمولة إلى المصدر.

6/ أسلوب المبادلات:

هي عملية مقايضة سلعية في مضمونها عبارة عن تصدير بضائع من بلد مقابل استيراد بضائع إليها بنفس القيمة، وعادة تتم عمليات المبادلة عن طريق وسيط يتولى تجميع حصيلة الصادرات وسداد قيمة الواردات⁽¹⁾.

7/ اتفاقية التجارة والدفع:

تعاني البلاد النامي من اختلال مستمر في ميزان المدفوعات نتيجة لزيادة الطلب.

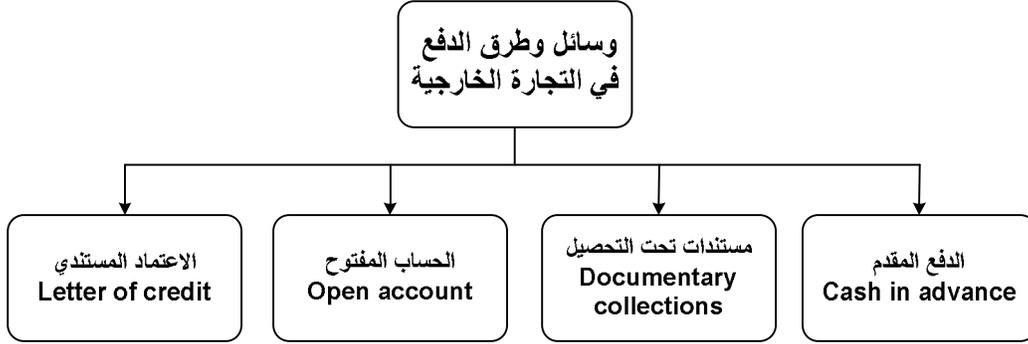
وبسبب نقص العملات الجنبية لدى الدول النامية نتيجة للعجز في ميزان مدفوعات، فإن الدولة تلجأ إلى طريق آخر يمكن من توفير التمويل المستمر لعمليات التجارة الخارجية وهذا الطريق هو الاتفاقيات الثنائية للتجارة والدفع وقد شاع هذا النظام في الثلاثينات وخلال الحرب العالمية الثانية⁽²⁾.

المبحث الرابع: طرق ووسائل الدفع في التجارة الخارجية

هنالك أربع طرق للدفع في التجارة الخارجية ويمكن توضيحها بالرسم التالي⁽³⁾:

(1) نفس المرجع، ص 5- 196.
(2) حسن أحمد توفيق مرجع سابق، ص 197.
(3) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 79.

شكل رقم (1/4/1) يوضح وسائل وطرق الدفع في التجارة الخارجية



أولاً: الدفع المقدم Cash in advance

هو أكثر الوسائل أمناً في التجارة الخارجية ومصداقية وسرعة بالنسبة للمصدر في استلام نقود، وهي عادة تتم بان يتفق المشتري والبائع على ان يقوم المشتري بتحويل قيمة البضاعة اوجزء من المبلغ متفق عليه كدفعة مقدمة من ثمن البضاعة قبل ميعاد الشحن وغالبا ما يتم التحويل اما بشيك او بطريقة اسرع بالسوفت عنداستلام القيمة يقوم بتجهيز البضاعة وشحنها.

خطوات العملية⁽¹⁾:

1. يقوم المشتري بدفع وتحويل الدفعة المقدمة للبائع عن طريق بنكه Remitting bank.
2. يقوم بنك المشتري Remitting bank بتحويل الدفعة المقدمة لبنك البائع paying bank.
3. يقوم البائع بعد استلامه المبلغ بشحن البضائع الى المشتري حسب الميناء المتفق عليه.
4. يقوم البنك الدافع Paying bank بتسليم المبلغ Money للبائع.
5. يقوم البائع بإرسال مستندات الشحن إما للمشتري أو بنك المشتري.

(1) نفس المرجع، ص 80.

6. يقوم المشتري بالافراج عن البضائع من الجمارك.

7. يقوم المشتري بتحويل بقية المبلغ اذا كان هنالك دفعة متبقية

المزايا والعيوب:

بنسبة للمشتري لا توجد أي مزايا.

أما العيوب بالنسبة للمشتري:

1- مبلغ الصفقة او الدفعة المقدمة تم ارسالة للبائع قبل استلام البضاعة وهذا ما

يسمى برأس المال المعطل لحين وصول البضاعة.

2- لا يوجد تأكيد على وصول البضاعة في ميعادها او حتى التأكد من إرسالها

تنفيذا للعقد.

3- مواصفات البضاعة تعتمد على كشفها وفحصها قبل الوصول.

المزايا بالنسبة للبائع:

1. استلام قيمة البضاعة قبل شحنها واستخدام هذه السيولة في تجهيز البضاعة.

2. زيادة مبيعاته وتنشيط حساباته بالبنوك.

3. لا توجد أي عيوب بالنسبة للبائع.

ثانياً: التحصيل المستندي⁽¹⁾ : Documentary credit

أنواع التحصيل:

أ - تحصيل نظيف Clean collection

وهو أن يقوم البائع بإرسال البضاعة ثم يطلب تحصيل نقوده عن طريق

تقديمه مستندات مالية مسحوبة على المشتري مثل (كمبيالة، شيك، سند إذني، أمر

دفع... الخ).

ب - التحصيل المستندي Documentary credit

ويشمل الأمرين في أن يقوم البائع بإرسال البضاعة ثم يطلب تحصيل نقوده

عن طريق تقديمه مستندات مالية مسحوبة على (كمبيالة، شيك، سند إذني، أمر

(1) نفس المرجع، ص 81.

دفع... الخ)، بالإضافة إلى تقديمه مستندات شحن تجارية (بوليصة شحن، شهادة منشأ، قائمة تعبئة) ويكون الدفع إما:

1. مقابل استلام المستندات (الدفع فوراً قبل استلام المستندات)

Documents against payment (D\P)

2. الدفع الاجل بكميالة قبول Documents against acceptance D\A

ويمكن توضيحه بالخطوات الآتية:

1. يقوم البائع بإرسال البضاعة إلى المشتري بميناء الوصول.

2. يقوم البائع بتسليم مستندات الشحن وتعليمات منة للبنك المحول Remitting bank.

3. يقوم بنك البائع بإرسال مستندات الشحن للتحصيل Collection bank.

4. يقوم المشتري بدفع كمبيالة البضاعة الواردة مع مستندات الشحن ليقوم بنكه (collection bank) بإرسال مبلغ البضاعة الي بنك البائع او يوقع المشتري الكمبيالة الآجلة.

5. يقوم بنك المشتري بتسليم مستندات الشحن للمشتري.

6. يقوم المشتري بالافراج عن البضاعة من الجمارك.

العيوب و المزايا لهذه الطريقة بالنسبة للمشتري:

المزايا:

1. طالما دفع قيمة البضاعة سيتم لاحقاً فهو يضمن وصول البضاعة في الميعاد المحدد.

2. ليس هنالك إزام علية في استلام مستندات الشحن من البنك.

العيوب

1. بعد فترة معينة يحق للبنك إرجاع مستندات الشحن إذا لم يستلمه المستورد.

2. لا يمكن استلام مستندات الشحن الا بعد دفع القيمة في حالة وجود تعليمات من البنك بذلك.

المزايا للبائع:

1. بعد شحنها ربما يشجع تجار اخرين على التعامل معه الاستخدام هذه الميزة.

2. زيادة مبيعاته وتنشيط أسواقه.

العيوب للبائع:

1. لا يضمن استلام قيمة البضاعة فى المواعيد المتفق عليها اذا كانت كمبيالة الدفع غير معززة.
2. ربما لا يستطيع تحصيل قيمة البضاعة فى حالة إفلاسه أو حظر التعامل الذي تصدره بعض الدول.
3. رأس مال معطل.

ثالثا طريقة الحساب المفتوح⁽¹⁾:

تعتمد هذه الطريقة على الثقة والسمعة العالية فهى اتفاق سواء كان شفوى او مكتوب بين البائع والمشتري يضمن ان يقوم البائع بخط ائتمان تعاملات تجارية (بيع مباشر) الي المشتري مع تحديد حدود بيع بمبلغ معين يقوم المشتري باستخدام هذه الحد خلال مدة معينة.

ويمكن توضيحه بالخطوات التالية:

1. يقوم البائع بإرسال البضاعة إلى ميناء الوصول للمشتري.
2. يقوم البائع بإرسال مستندات الشحن إلى المشتري.
3. يقوم المشتري باستلام مستندات الشحن والإفراج عن البضاعة بالجمارك.
4. يقوم المشتري بإيداع قيمة البضاعة فى بنكه Remitting bank فى الوقت المحدد مع البائع.
5. يقوم بنك المشتري بتحويل قيمة البضاعة إلى بنك البائع.
6. يقوم بنك البائع Paying bank بتسليم المبلغ للبائع.

المزايا والعيوب:

المزايا بالنسبة للمشتري:

1. طالما دفع قيمة البضاعة سيتم لاحقا فهو يضمن وصول البضاعة فى الميعاد طبقا للعقد.
2. ليس هنالك الزام بدفع القيمة بمجرد بيعها ولكن على دفعات مما يتيح له بعض السيولة.

(1) نفس المرجع، ص 84.

3. يمكن أن يقال انه لا توجد عيوب جوهرية.

المزايا بالنسبة للبائع:

1. استلام قيمة البضاعة بعد شحنها ربما يشجع تجار آخرين على التعامل معه لاستخدام هذه الميزة.
2. زيادة مبيعاته وتنشيط أسواقه.

العيوب بالنسبة للبائع:

1. لا يضمن استلام قيمة البضاعة في المواعيد المتفق عليها.
2. ربما لا يستطيع تحصيل قيمة بضاعته في حالة افلاس المشتري أو حظر التعامل الذي تصدره بعض الدول.
3. راس مال معطل لحين السداد.

رابعا الاعتماد المستندي⁽¹⁾:

وهو ما سنتناوله في الفصل التالي ابتداء بتعريفه وعرض لأطرافه وقواعده وطرق فتحة وصولا لأنواعه ومستنداته.

(1) نفس المرجع، ص 87.

الفصل الثاني الاعتمادات المستندية

تمهيد:

يتكون هذا الفصل من اربع مباحث حيث يتناول المبحث الاول مفهوم الاعتماد المستندى واطرافه والتكيف القانونى و الفقهى وسوف يتناول مفهوم الاعتماد المستندى واجراءات فتح الاعتماد المستندى واطراف الاعتماد المستندى والتكيف القانونى والفقهى. اما المبحث الثانى سوف يتناول تسوية المدفوعات بين البنوك فى الاعتمادات المستندية حيث نتعرف على التسوية بطريقة الدفع بمجرد الاطلاع والدفع الاجل والدفع بقبول كمبيالة. اما المبحث الثالث سوف يتناول انواع الاعتمادات المستندية وسوف نتعرف لانواعها من حيث طبيعة الالزام و ضمانات الدفع وطبيعة الاستخدام .بينما يتناول فى المبحث الرابع اهم مشتندات الشحن الدولية والقواعد المنظمة للاعتمادات المستندية .

المبحث الأول: مفهوم الاعتماد المستندي وأطرافه والتكليف القانوني والفقهي

سمي خطاب الاعتماد بالاعتماد المستندي لكونه يتطلب تقديم مستندات يتبين منها انتقال ملكية البضائع موضوع المبادلة، فالبنك يتعامل في المستندات فقط ولا يتعامل في البضائع ذاتها، أي أن عملية الاعتمادات المستندية لها صيغة تجارية مستقلة عن عمليات البيوع أو العقود الأخرى التي قد نستند إليها، ولا تعتبر البنوك بأي حال ذات علاقة بهذه العقود أو الالتزام بها⁽¹⁾. لذلك يعتبر الاعتماد المستندي بمثابة تعهد كتابي من البنك لصالح المستفيد (المصدر) بناء طلب العميل (المستورد) بان يدفع قيمة البضائع المستوردة أو يقبل بقيمتها أوراق تجارية محسوبة عليه، وذلك عند تسليم البنك أو مراسلة مستندات شحن البضاعة⁽²⁾.

أولاً: مفهوم الاعتمادات المستندية: Documentary Credit

تعرف الاعتمادات بعدة تعريفات من حيث الغرض منها ومن حيث الالتزام الناشئ بموجبها، ومن حيث التطبيق العلمي وطار لائحة الأصول والأعراف الدولية المحددة للاعتمادات المستندية⁽³⁾.

التعريف من حيث الغرض:

يعرف الاعتماد المستندي في هذا الإطار بأنه وسيلة من وسائل الدفع في التجارة الدولية.

التعريف من حيث الالتزام الناشئ بموجبها:

تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله (فاتح الاعتماد) يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد مصدر

(1) علي حسن سالم، خطابات الاعتماد المستندية، معهد الإدارة العامة، السعودية، 1406هـ، ص 5.

(2) مكرم عبد المسيح باسيلي، المعاملات المصرفية - المحاسبة والاستثمار وتحليل القوائم المالية، المكتبة العصرية، المنصورة، مصر، 2008م، ص 147.

(3) عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة - عملياتها واداراتها، الدار الجامعية، مصر، ب.ت، ص ص

الاعتماد بان يدفع أو يقبل أو يخضم قيمة الكمبيالة المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا التعهد⁽¹⁾.

التعريف حسب اللائحة الموحدة للاعتمادات المستندية:

تم تعريف الاعتمادات المستندية بالمادة 2 من الأعراف الموحدة UCP ICC النسخة رقم 600 والصادرة في العام 2007م بأنه: أي ترتيب تحت أي مسمى أو وصف، غير قابل للإلغاء، وعلية يمثل تعهد نهائي من المصرف المصدر بالوفاء مقابل تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد⁽²⁾.

Credit means any arrangement, however named or described that is irrevocable and thereby constitutes a definite undertaking of issuing bank to honor a complying presentation.

ثانياً: إجراءات فتح الاعتماد المستندي:

يبدأ الاعتماد المستندي باتفاق كتابي يرتبط فيه البائع بتصدير كمية معينة من البضائع المطلوبة بسعر معين، ثم يحصل المستورد على فاتورة مبدئية مبين بها وصف البضاعة وموعد تصديرها ثم يتقدم بها إلى الجهات المختصة⁽³⁾.
وبمجرد وصول طلب فتح الاعتماد للبنك فاتح الاعتماد يقوم البنك بإعطاء الاستمارة الخاصة بطلب فتح الاعتماد و يتأكد البنك من دقة بيانات الفورم لأن مسؤوليته تحدد طبقاً لهذا الفورم.

أهم البيانات الواردة بالنموذج الخاص بطلب فتح الاعتماد:

1. الطريقة التي تم به فتح الاعتماد.
2. تحديد اسم البنك الذي يرغب المستورد في فتح الاعتماد طرفه بالخارج.
3. تحديد طبيعة الاعتماد (هل هو معزز أم غير معزز).
4. اسم المستفيد.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ص 247 - 248.

(2) أسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير في البنوك لمواطني البنوك والمحاسبين والمبتدئين، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، ج 10، القاهرة، ص ص 94 - 95.

(3) زهير الحدرب، لؤي وديان، محاسبة لابتوك، ط1، دار البلدية ناشرون وموزعون، عمان، 2010م، ص 152.

5. مبلغ الاعتماد
 6. نوع الاعتماد المزعم فتحه.
 7. المستندات التي يتم تقديمه لفتح الاعتماد.
 8. تحديد مصطلح الشحن (FOB, FIC.....الخ).
 9. تحديد مبلغ التأمين.
 10. بيان البضاعة.
 11. ميناء الشحن وميناء الوصول.
 12. آخر تاريخ لسريان الاعتماد بالنسبة للشحن و الدفع⁽¹⁾.
- وبعد التأكد من البيانات والتوقعات وكفاية الرصيد يتم إرسال الطلب إلى بنك المستفيد مباشرة أو عن طريق مراسل لبنك المستفيد.
- ثالثاً: أطراف الاعتماد المستندي:**

يتضمن فتح الاعتماد المستندي وجود أطراف مختلفة وهي:

1/ المستورد (Applicant, Importer)⁽²⁾:

وهو الشخص أو الجهة التي تطلب فتح الاعتماد بأن تتقدم بطلب رسمي يطلب فيه من البنك إجراء ما يلزم لفتح الاعتماد، ويطلق عليه أحياناً المسحوب إليه Cansigner عند إصدار بوليصة الشحن.

2/ المستفيد (Beneficiary)، (البائع Seller)، (مورد Supplier أو مصدر البضاعة Exporter)⁽³⁾:

وهو المصدر للبضاعة بحيث يفتح الاعتماد لحسابه أو لصالحه وتصرف إليه قيمته عندما يقدم بنكه مبرزاً الوثائق والمستندات التي تثب شحن البضاعة، كما يمكن أن يكون المستفيد هو جهة الشحن أو كما يسمى الشاحن عندما يقوم بتسليم البضاعة للناقل يتولى شحنها إلى بلد المستورد.

(1) عبد الرحمن توفيق، الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان، ط2، المناهج التدريبية، القاهرة، 2007م، ص ص 14 - 15.

(2) شريف على الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012م، ص 196.

(3) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 159.

13/ البنك فاتح الاعتماد ويطلق عليه أسم البنك مصدر الاعتماد (Issuing bank)⁽¹⁾:

وهو البنك المشتري أو المستورد (الطالب/ الأمر) الذي يتعامل معه وغالباً ما يكون هذا البنك في بلده والذي يقوم ببناءً على طلبه بفتح وإصدار اعتماد مستندي ويتم ذلك بأن يقوم المستورد بملء نموذج بنكي لطلب فتح اعتماد ويقوم بتوقيعه (أو من يفوضه) هذا الطلب يبين فيه كل شروط التعاقد التجاري ويطلب من البنك أن يقوم بإرسال هذه الشروط للبائع ويرسل بعدها البنك Transmit عن طريق البريد أو التلكس أو بالتفويض رسالة الاعتماد المستندي من بنك الإصدار ويقوم بإخطار وإبلاغ البائع كتابياً بأنه استلم اعتماد مستندي LC صادر من بنك المستورد لصالحه ويطلب منه (أو ممثل يفوضه) الحصول لاستلام أصل هذا الاعتماد، هذا البنك المعين هو غالباً ما يكون البنك المراسل Correspondent bank لبنك الإصدار ويمكن أن يكون في نفس الوقت هو بنك المصدر (Exporter) حيث يقم البنك المبلغ.

14/ البنك المعزز: Confirming bank

يطلب البنك مصدر الاعتماد من البنك المبلغ أن يضيف تعزيره على الاعتماد، وإذا وافق البنك المبلغ على ذلك فيصبح بنكاً مبلغاً ومعزراً في نفس الوقت.

15/ البنك مشتري المستندات (المتداول للمستندات): Negotiating bank

وهو البنك الذي تقدم إليه المستندات من قبل المستفيد ويدفع قيمتها بعد فحص المستندات ومطابقتها لشروط الاعتماد.

نجد أن معظم الاعتمادات المستندية تحتوي على نص يحدد تداول المستندات من قبل بنك معين (البنك المبلغ) وفي هذه الحالة لا يستطيع أي بنك آخر شراء المستندات.

(1) شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص 197.

16 / البنك المغطي: Reimbursing bank

إذا كان البنك مصدر الاعتماد يحتفظ لدى البنك المبلغ فإنه يفوضه بموجب الاعتماد بأن يقيد القيمة على حسابه في حالة تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد، ولكن في حالات كثيرة فإن البنك مصدر الاعتماد لا يحتفظ عادة بحساب لدى البنك المبلغ ولهذا يفوضه بأن يسحب على حسابه لدى بنك آخر (البنك المغطي) يحتفظ لديه بحسباً وذلك شريطة تقديمه مستندات مطابقة لشروط الاعتماد. ولكي يقبل البنك المعطي سحب البنك المبلغ (البنك الدافع)، فإن البنك مصدر الاعتماد يطلب منه بقبول هذا السحب بموجب رسالة تدعى رسالة تغطية (1).

علاقة أطراف الاعتماد مع بعضها البعض:

إن علاقة أطراف الاعتماد المستندي مستقل تماماً عن بعضها البعض ولذلك نلاحظ وجود العلاقات الثنائية التالية بين هذه الأطراف:

أ/ العلاقة بين العميل والمستفيد:

هي علاقة مستقلة بينهما وأن العقد الموقع بينهما هو الذي يحدد واجبات ومسئوليات وحقوق كل طرف، ولا يؤثر على أي طرف آخر في الاعتماد مثل البنك المصدر للاعتماد أو البنك المبلغ (2).

ب/ العلاقة بين العميل ومصدر الاعتماد:

ينتج عن إصدار الاعتماد كطلب العميل على حسب شروطه والواجبات والالتزامات التالية:

1. مصدر الاعتماد ملزم بإصدار الاعتماد حسب شروط العميل ويتحمل مسؤولية أي خلافات بين الاعتماد الصادر وتعليمات العميل، ويتعهد بالدفع نيابة عن العميل أي المستفيد مقابل تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

(1) محمد محمود حبش، إدارة العمليات المصرفية، الدولية (تطبيقات عملية)، ط1، شركة الإقبال للطباعة والتغليف، عمان، الأردن، 2001م، ص ص 121 - 122.

(2) نفس المرجع، ص 122.

2. يتعهد العميل بدفع قيمة الاعتماد وأية أجور أو عمولات أو مصاريف في حالة تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد من قبل مصدر الاعتماد.
3. لا يوجد علاقة بين العميل Applicant، وأي طرف آخر غير مصدر الاعتماد بموجب الاعتماد.

ج/ العلاقة بين مصدر الاعتماد والمستفيد والبنك المعزز:

1. يتعهد مصدر الاعتماد بالدفع للمستفيد حسب شروط الاعتماد وإذا كان الاعتماد معزز فإن البنك المعزز يتعهد بالدفع أيضاً بالإضافة إلى مصدر الاعتماد.
2. لا يرتبط المستفيد بأية علاقة أخرى حسب الاعتماد إلا مع مصدر الاعتماد والبنك المعزز.
3. يتعهد البنك المصدر للاعتماد بالدفع إلى البنك المعزز، وهذه العلاقة بينهما مستقلة ولا ترتبط بأية علاقة أخرى كأن يدفع البنك المعزز للمستفيد بحجة عدم الدفع له قبل البنك مصدر الاعتماد⁽¹⁾.

تعديل الاعتماد:

بعد إصدار الاعتماد من قبل البنك المصدر وتبليغه للمستفيد من خلال البنك المبلغ، يظهر ضرورة تعديل بعض الشروط بعد أن يتفق كل من طالب فتح الاعتماد والمستفيد.

قبل تعديل للاعتماد لابد من أخذ الاعتبارات والملاحظات التالية:

1. إن الاعتماد المنوي تعديله مازال ساري المفعول.
2. إن التعديل المطلوب لا يتعارض مع شروط أخرى، ومن ناحية أخرى فهناك تعديلات تتطلب إجراء تعديلات أخرى تتعلق بالتعديلات الجديدة، ومثال لذلك إذا تم تعديل وسيلة الشحن من البحر إلى الجو، فيجب إلغاء بوليصة الشحن البحري وطلب بوليصة شحن جوي.

(1) محمد محمود حبش، مرجع سابق، ص 123.

3. دراسة التعديلات التي تحمل شروطاً تزيد من التزام البنك أو تؤثر على ملكيته للبضاعة، ومثال لذلك زيادة قيمة الاعتماد أو إرسال بوالص الشحن مباشرة إلى طالب فتح الاعتماد⁽¹⁾.

أهم التعديلات التي تطرأ على الاعتماد:

1/ تمديد فترة صلاحية الاعتماد وتاريخ الشحن:

من الممكن استخدام النص التالي لتمديد صلاحية الاعتماد وتاريخ الشحن:
Extend validity of L/C until ... and for shipment date until
صلاحية الاعتماد validity والذي يمثل آخر يوم وعد لتقديم مستندات الشحن.

2/ زيادة القيمة:

يجب أن ينص التعديل على زيادة القيمة وما تمثله هذه الزيادة مثل زيادة كمية البضاعة أو رفع أجور الشحن.

3/ تعديل المستندات المطلوبة:

بعد صدور الاعتماد المستندي يطلب فاتح الاعتماد في بعض الأحيان من البنك المصدر مستندات إضافية أو إلغاء مستندات أو تعديل بيانات المستندات⁽²⁾.

حالات إلغاء الاعتماد: Cancellation of LC

أحياناً هنالك احتمال لإلغاء الاعتماد بعد فتحه سواء من المستورد أو من جانب المصدر، خلال الصلاحية validity أو ربما بعد تاريخ انتهائها Expiry date وحسب اللائحة، فجميع الاعتمادات المستندية يتم فتحها غير قابلة للإلغاء إلا بعد موافقة الطرفين، فالاعتماد يلغى في الحالات الآتية:

1. اتفاق الطرفين على إلغائه.

2. إنقضاء المدة الأصلية validity دون استعمال.

3. إلغاء الاعتماد ربما لأسباب سياسية أو للإفلاس⁽³⁾.

(1) محمد محمود حبش، مرجع سابق، ص 170.

(2) نفس المرجع، ص ص 170 - 171.

(3) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 126.

رابعاً: التكيف القانوني والفقهى لعقد الاعتماد المستندي:

تعددت اتجاهات القانونيين بشأن الطبيعة القانونية لهذا العقد، وهذه الآراء

يمكن حصرها في الآتي:

1. العقد يقوم على نظرية الوكالة.
2. العقد يقوم على نظرية الاشتراط لمصلحة الغير.
3. العقد يقوم على أساس نظرية الكفالة.
4. بعض الفقهاء قاموا بتفسيره على أساس أنه عقد من نوع خاص ذو طبيعة خاصة⁽¹⁾.

التكيف الفقهى للاعتمادات المستندية:

1. إن الاعتمادات المستندية تقوم على الوكالة.
2. إن الاعتمادات المستندية تقوم على الوكالة والحوالة الضامنة.
3. إنها عمليات مشاركة ووعده ببيع المرابحة.

لقد اتفق المحدثون على جواز تعامل المصارف الإسلامية في الاعتمادات المستندية إذا خلت من المحظورات الشرعية ولكنهم اختلفوا في التكيف الفقهى لهذه العمليات على ثلاثة آراء⁽²⁾:

1/ الاعتماد المستندي يقوم على الوكالة:

إن اتباع المصرف الإسلامي بفتح الاعتمادات المستندية أمر جائز شرعاً لأنه يعتبر وكيلاً بأجر مقابل عمله في مراحل الاعتماد المستندي ودفع الثمن. مناقشة هذا الرأي: إن تخريج الاعتماد المستندي على أساس الوكالة فقط غير سليم، خاصة في الحالات التي يقوم فيها البنك بدفع جزء من قيمة الاعتماد من أمواله الخاصة فيؤول الأمر إلى إقراض أولاً، وكالة بالأداء ثانياً.

(1) الواثق عطا المنان محمد أحمد، قوانين العمل المصرفي والتجاري في السودان، ط1، ب.ن، 2005م،

(2) نفس المرجع

2/ الاعتماد المستندي يقوم على أساس الوكالة والحوالة والضمان:

فالوكالة لأن المصرف يكون وكيلاً عن العميل في فحص المستندات ودفع الثمن، والخطاب الذي يوجه من العميل للبنك فاتح الاعتماد ما هو إلا توكيل بدفع قيمة الاعتماد متى تحققت شروطه ويجوز للمصرف أخذ الأجر على الوكالة. أما على أساس الحوالة لأن المصدر والمستورد يطمئنان للذمة المالية للبنك فيقوم المستورد بإحالة المصدر على البنك، وبقبول المصدر ذلك ينتقل الثمن من ذمة المستورد إلى ذمة البنك.

والحوالة مشروعة في الاستلام وتتضمن نقل الدين من ذمة المدين (المحيل) إلى ذمة أخرى (المحال عليه) وأن الأحناف يرون أن الحوالة صحيحة حتى ولو كان المحال عليه غير مدين للمحيل شرطية رضا وموافقة المحال عليه. أما الضمان فيكون البنك ضامناً لكل الطرفين بالنسبة للحقوق والالتزامات الواردة في عقد البيع، فلولا تدخل المصرف وضمانه لحقوق الطرفين لما تمت الصفقة.

3/ الاعتماد المستندي يقوم على أساس المشاركة والوعد ببيع المرابحة:

حيث يعد فتح الاعتماد المستندي بين البنك والعميل من قبيل الوعد ببيع المرابحة والتي تتم بعد وصول البضاعة، أو عملية مشاركة حينما قدم المصرف جزءاً من التمويل.

والمشاركة هي اشتراك شخصين أو أكثر أموالهما على أن يعملأ بأبدانها والريح بينهما والخسارة على قدر المال.

أما المرابحة فهي أن يخطر البائع المشتري بثمن البضاعة ثم يطلب منه ربح معين أم عن الجملة أو على التفصيل ويشترط في بيع المرابحة علم المشتري بالثمن الأول، ثم العلم بالريح وكذلك يجب أن يكون رأس امال من المثليات⁽¹⁾.

(1) نفس المرجع

المبحث الثاني: تسوية المدفوعات بين البنوك في قواعد الاعتمادات المستندية
Payment settlement under letters of credits rules between banks

تتم بإحدى الطرق الآتية:

1. دفع بمجرد الاطلاع .At sight
2. دفع آجل .Deferred payment
3. دفع بالقبول (الكمبيالة) Acceptance⁽¹⁾.

أولاً: الدفع بكمبيالة إطلاع: At sight draft

وهي الوسيلة المباشرة في الدفع مقابل تقديم المستندات (Payment against documents)، وهي الأكثر انتشاراً والشائعة في عمليات التجارة الدولية وتكتب عند إدراجها في شروط الاعتماد كالتالي:

Payment available by your draft drawn at sight، الدفع يكون بسحب كمبالة الاطلاع، وهذا الشرط له حالتان:

1. الدفع للمصدر بمجرد الاطلاع لاعتماد غير معزز .Not confirmed
2. الدفع للمصدر بمجرد الاطلاع للاعتماد معزز .Confirmed

1/ الدفع للمصدر بمجرد الاطلاع لاعتماد غير معزز .Not confirmed:

وهي تعني أن البائع (المصدر) يتم بواسطة قيامه بسحب كمبيالة على المشتري وبمجرد الإطلاع أي بمجرد أن يستلم بنك المستورد Issuing Bank مستندات الشحن Shipping documents الواردة من بنك المصدر ويقوم بالاطلاع عليها أي فحصها وإذا وجدها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي Compiled with LC terms، فهو الآن ملزم بدفع وتحويل القيمة للمصدر كالتزام عليه تجاه بنك المصدر في دفع القيمة مقابل مستندات الشحن.

إذن دفع قيمة البضاعة في حالة الدفع لاعتماد غير معزز يكون في بلد المستورد وبنك المستورد (بنك الإصدار) بعد فحصها⁽²⁾.

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 134.

(2) نفس المرجع، ص 136.

2/ الدفع للمصدر بمجرد الاطلاع للاعتماد معزز **Confirmed**:

أما إذا تم فتح الاعتماد المستندي وتم فيه إدراج طلب تعزيره To be confirmed من البنك المراسل أو البنك الدافع، فإن مهمة إجراءات فحص المستندات ومطابقتها على شروط صيغة الاعتماد تكون على عاتق هذا البنك الضامن أو المعزز في بلد المصدر، وبمجرد تأكيد البنك الدافع (المعين) من سلامة وصحة وتطابق المستندات مع شروط الاعتماد فهو يقوم بدفع القيمة للمصدر (المستفيد) وإخطار بنك المستورد كتابياً وغالباً برسالة سويفت بأنه قام بدفع القيمة بناءً على التفويض الصادر له منه بالخصم المباشر على حسابات طرفه بعد ما يقوم بإرسال مستندات الشحن لبنك المستورد مباشرة، (دفع قيمة البضاعة في الاعتماد المعزز يتم في بلد المصدر - بنك المصدر - بعد فحصها)⁽¹⁾.

ثانياً: الدفع بكمبيالة بتاريخ مؤجل: **Defred payment arrangements**

وتسمى الكمبيالة الآجلة أو *Time, or Terror usance draft*، وفي هذه الحالة تحدث عندما يتفق البائع مع المشتري على منحه مهلة أو فترة آجلة لمدة معينة للدفع بعد استلام البضاعة وفي هذا النوع أيضاً يطبق نفس إجراءات الدفع بالحالتين:

1. دفع كمبيالة آجلة لاعتماد غير معزز **Not confirmed**.

2. دفع كمبيالة آجلة لاعتماد معزز **Confirmed**⁽²⁾.

1/ في الاعتمادات المؤجلة ولكنها غير معززة من مراسل البنك: **Not confirmed**

يعني عدم تعزيز الكمبيالة المؤجلة أي أنها بدون ضمان البنك وهو ما يعني أن الاعتماد المستندي نفسه غير معزز في الأساس وعلى هذا تكون الكمبيالة *draft* مسحوبة في تاريخ الاستحقاق على المستورد بصفته **Drawn or Import** وسيقوم بنك المستورد بالآتي:

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 137.

(2) نفس المرجع، ص 137.

أخذ موافقة عملية على دفع الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق وتكون بالتوقيع على وجه الكمبيالة (مكان مخصص بها) ويصدقها يضع البنك ختم Accepted على وجه الكمبيالة بجوار توقيع العميل، ومن ثم إخطار بنك المصدر تاريخ الاستحقاق، وفي تاريخ الاستحقاق يحصل على قيمة الكمبيالة من المستورد ويقوم بإرسالها للبنك المصدر وفي حالة عدم الدفع من المستورد في تاريخ الاستحقاق للكمبيالة يقوم بنك المستورد بإخطار بنك المصدر بعدم الدفع⁽¹⁾.

2/ في حالة الاعتمادات المؤجلة ومعززة: Confirmed by correspondent bank

الكمبيالة المعززة تعني أن الاعتماد المستندي نفسه قد تم إصداره طلب تعزيزه من المراسل والذي أضاف تعزيزه على الكمبيالة لتصبح مضمونية الدفع في تاريخ الاستحقاق وبضمان البنك المعزز حيث يقوم وبمجرد وجود هذه الكمبيالة مرافقة لمستندات الشحن وبعد الموافقة والفحص والتأكد من سلامة المستندات ومطابقتها لشروط الاعتماد وقبل إرسالها لبنك المشتري لابد من تكون الكمبيالة مسحوبة من بنك محدد وربما يكون أحد هذه البنوك (بنك التعزيز، بنك المستورد، البنك الوسيط)⁽²⁾.

تقبل البنوك (بنك المستورد) أن تضمن دفع كمبيالة معززة بالنيابة عن المستورد في حالتين:

أ) ما تطلب من العميل بتغطية قيمة الاعتماد نقداً قبل فتح الاعتماد.
ب) ربما يتمتع العميل بتسهيلات إئتمانية مع البنك فيكون هناك ترتيبات دفع بينهما محددة⁽³⁾.

ويعني قبول السحب بأن يوقع المسحوب عليه (المشتري) على وجه السحب وتحت عبارة تعني بقبول السحب مثل مقبول وتكتب كلمة مقبول بالإضافة إلى تاريخ الاستحقاق⁽⁴⁾.

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 139.

(2) نفس المرجع، ص 140.

(3) نفس المرجع، ص 141.

(4) محمد محمود حبش، مرجع سابق، ص 126 - 127.

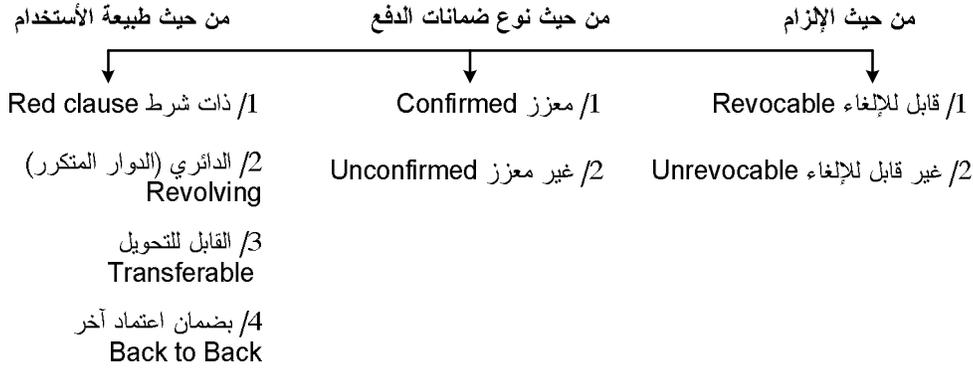
3-دفع بالقبول Acceptance

ان البنك مصدر الاعتماد وكالك المعزز متعهدين بقبول السحب ودفعة في الاستحقاق.

ويعنى قبول السحب بان يوع المسحوب عليه (المشترى) على وجه السحب وتحت عبارة تعنى قبول السحب مثل مبول وتكتب كلمة مبول بالاضافة الى تاريخ الاستحقاق.

المبحث الثالث: أنواع الاعتمادات المستندية:

شكل (2/2/2) يوضح أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 154.

أولاً: من حيث طبيعة الإلزامية:

طبقاً للتعريف المعتمد في لائحة الأعراف الدولية ICC 600 UCP فإن

الاعتمادات من حيث طبيعة إلزامية حدودها لها نوعان:

1/ اعتماد مستندي قابل للإلغاء: Revocable

يعتمد في إصداره على مدى العلاقة الوثيقة بين الطرفين (البائع والمشتري) والثقة بينهما، حيث يصدر بواسطة بنك المشتري، وبناءً على طلب المشتري ويحق لبنك المشتري وبتعليمات من المشتري (Issuing bank) تعديل Amend أو إلغاء Cancel أو شطب Delete، أي من بنود وشروط الاعتماد المستندي أو كله دون

الرجوع لأخذ موافقة مسبقة من البائع Beneficiary أو بنكه، ويمكن فقط إخطارهم كمعلومة لهم دون الحصول على موافقتهم ونفس الميزة أو الخاصية متوفرة كذلك للبائع.

لذلك هذا النوع لا يعطي المصدر Exporter أي حماية في ضمان نقوده، ولا يعطي المستورد أيضاً أي حماية في ضمان استلام بضاعته، لذا نجده نادر الاستخدام وغير شائع لارتفاع مخاطره⁽¹⁾.

2/ اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء: Irrevocable

أصبح هذا النوع شائع الاستخدام في التجارة الدولية حيث تلافي عيوب النوع الأمر الذي أقرته اللائحة 600 للأعراف الدولية. ف شروط هذا الاعتماد لا يجوز تعديلها أو إلغائها أو شطب أي من شروط الاعتماد دون موافقة من الطرف الآخر (أي لا بد من موافقة الطرفين على أي تعديلات)⁽²⁾.

ثانياً: أنواع الاعتمادات من حيث ضمانات الدفع:

1/ اعتماد مستندي معزز: Confirmed

هذا النوع يعطي المستفيد (المصدر) حماية مطلقة فهو الآن يملك التزام نهائي من بنكين لدفع القيمة له (البنك مصدر الاعتماد، والبنك الدافع وهو البنك المرسل)، حيث أن ميزة تعزيز الاعتماد تجعل البنك الذي عزز الاعتماد يقدم تعهده بدفع القيمة للمستفيد مباشرة حتى ولو لم يقم المشتري لأي سبب بالدفع في تاريخ الاستحقاق.

فهي تحمي المستفيد من أي تقلبات قد تحدث في بلد المشتري مثل الاضطرابات والحروب أو وقف التعامل السياسي... إلخ.

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 154.

(2) نفس المرجع، ص 156.

لذلك البنوك المراسلة (بنوك الأخطار) لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة الكاملة في البنك المحلي (بنك المستورد صاحب التعزيز)، ويكون ذلك نظير عمولة معينة تختلف من بنك لآخر. لذا تتجنب البنوك تعزيز أي اعتمادات ترد من بلاد ذات توتر واضطرابات وحروب أو غير آمنة⁽¹⁾.

2/ الاعتمادات المستندية غير المعززة: Unconfirmed

تعتمد على الثقة بين البائع والمشتري من خلال تعاملات سابقة، بل يكاد يكون الأساس في حالات الوكالة أي كون المستورد هو الوكيل المعتمد للمصدر، حيث يتم فتح الاعتماد لصالح الموكل (المصدر) دون تعزيز تجنب للتكاليف الباهظة لعمولات التعزيز الاعتمادات غير المعززة هي الاعتمادات المستندية التي لا يطلب فيها البنك المصدر للاعتماد (بنك المستورد) بناءً على طلب المستورد من البنك المراسل أو بنك البائع أن لا يضيف تعزيره على الاعتماد أي أنه اعتماد مستندي صادر غير معزز، بل يكتب في خانة أو حقل التعزيز، في نص رسالة بلائحة الاعتماد (No).

ويكون دور البنك المراسل أو بنك البائع مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة فلا الزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد⁽²⁾.

ثالثاً: أنواع الاعتمادات المستندية من حيث طبيعة الاستخدام: Type of LCS

رغم أن لائحة الأعراف الدولية للاعتمادات المستندية ICC 600 لم تتعرض لأنواع الاعتمادات المتداولة دولياً إلا نوع واحد فقط هو الاعتمادات القابلة للتحويل Transferable في المادة رقم 32 إلا أن العرف التجاري قضى بتداول أنواع عديدة من الاعتمادات المستندية بعضها غير مستخدم حالياً، سوف نستعرض الأكثر شيوعاً:

(1) نفس المرجع، ص ص 157 - 158.

(2) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 158.

1/ اعتمادات مستندية ذات الشرط (البند) الأحمر (اعتمادات دفعة مقدمة):

Red Claus Advances are Permitted

وهو الاعتماد الذي يحتوي على شرط (باللون الأحمر) يصرح فيه بنك الإصدار إلى البنك المعين Nominating bank أو البنك الدافع بأن يدفع دفعة مقدمة جزء من نسبة محددة من قيمة الاعتماد إلى المصدر قبل الشحن وقبل تقديم المستندات، هذه الدفعة تمكن المصدر ليشتري مثلاً المواد المطلوبة لتجهيز البضاعة يتم كتابته في شروط: نوع الاعتماد ويكتب عادة في أعلى نموذج الاعتماد، Red clause advances، حيث تعني هذه العبارة بأن البنك مصدر الاعتماد (بنك المستورد) يصرح للبنك المبلغ للاعتماد أو البنك المعين أو البنك المعزز للاعتماد أو بنك التداول بدفع مبلغ كدفعة مقدمة للمستفيد تحسب بنسبة معينة من قيمة الاعتماد، ويتم تقديمها خلال مدة صلاحية الاعتماد وقبل ميعاد تقديم مستندات الشحن.

نجد أن هذا النوع من الاعتماد يتيح للمصدر (المستفيد) أخذ تمويل مالي لشراء مستلزمات إنتاج أو تجهيز البضاعة، لذلك عادة ما تقوم البنوك الفاتحة للاعتماد بتغطيتها 100% نقداً من المستورد فاتح الاعتماد حيث أنها ربما تتعرض لمخاطر كبيرة.

عموماً هذا النوع من الاعتمادات أصبح في وقتنا الحالي غير مستخدم لعدم فاعليته ولمخاطره المحتملة⁽¹⁾.

2/ الاعتمادات الدائرية: Revolving LC

هذا النوع ليس شائعاً لأنه مرتبط بحجم وكميات الصفقة التي سيتم التعاقد عليها، لذلك فهو المفضل للبائع عندما تكون الصفقة التجارية كبيرة الحجم والقيمة وتستدعي توريد بضاعة على فترات طويلة متقطعة ودورية وكميات محددة كل فترة ومثال لهذا النوع نفترض أن هنالك مستورد يحتاج لاستيراد بضاعة إطارات سيارات بقيمة إجمالية 300 ألف دولار، ولكن الشركة المصدرة والمصنع لا يستطيع تلبية طلبه بشحن كمية البضاعة مرة واحدة، ولكن يمكنه تلبية طلبه خلال سنة على ثلاث

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص ص 159 - 161.

شحنات كل شحنة بقيمة 100 ألف دولار، إذن فإنه يمكنه فتح الاعتماد بقيمة 100 ألف دولار على أن يذكر في الاعتماد أنه سيتم تكرار Revolve المبلغ ثلاث مرات بنفس القيمة بحد أقصى 300 ألف دولار، ويقال تدوير أو دوران المبلغ كل مرة بـ100 ألف دولار، وتسمى الاعتمادات الدائرة المجزأة⁽¹⁾.

الاعتمادات الدائرية تجدد إما على أساس:

(أ) القيمة Value

(ب) المدة Time

أ/ التجديد على أساس القيمة (المبلغ):

يتم فتح الاعتماد بقيمة محددة (50) ألف دولار مثلاً، ولمدة محدودة (سنة مثلاً) فيقوم المصدر (البائع) بتقديم مستندات شحن بقيمة (50) ألف دولار كل مرة ويقبض الثمن ثم يعود ويعمل شحنة أخرى بنفس القيمة وهكذا إلى أن تنتهي صلاحية الاعتماد (انتهاء السنة).

ب/ التجديد على أساس المدة:

معناه أن يتم فتح اعتماد بقيمة محددة (100 ألف دولار) على أساس شحن أربع دفعات خلال سنة واحدة وكل شحنة بمبلغ 100 ألف دولار.

فهذا الاعتماد الدائري يعني تكرار أو الإعادة reinstated أو تجديد قيمة الاعتماد كل فترة بنفس الشروط مع تجديد الصلاحية، أي أنه يدور تحت مبلغ محدد ويتم كذلك تحديد عدة مرات في أول اعتماد يتم إصداره⁽²⁾.

3/ الاعتماد القابل للتحويل: Transferable Letter of Credit

وهو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعزز وقابل للتحويل Irrevocable confirmed transferable letter of credit، هذا النوع من الاعتمادات القابلة للتحويل والصادرة بموافقة المستورد نفسه يتيح للمصدر الأصلي (المستفيد) حرية أن يقوم بتحويل الاعتماد إلى مصنع آخر أو مستفيد آخر، وأحياناً يكون المستفيد هذا يعمل

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 162.

(2) نفس المرجع، ص 163.

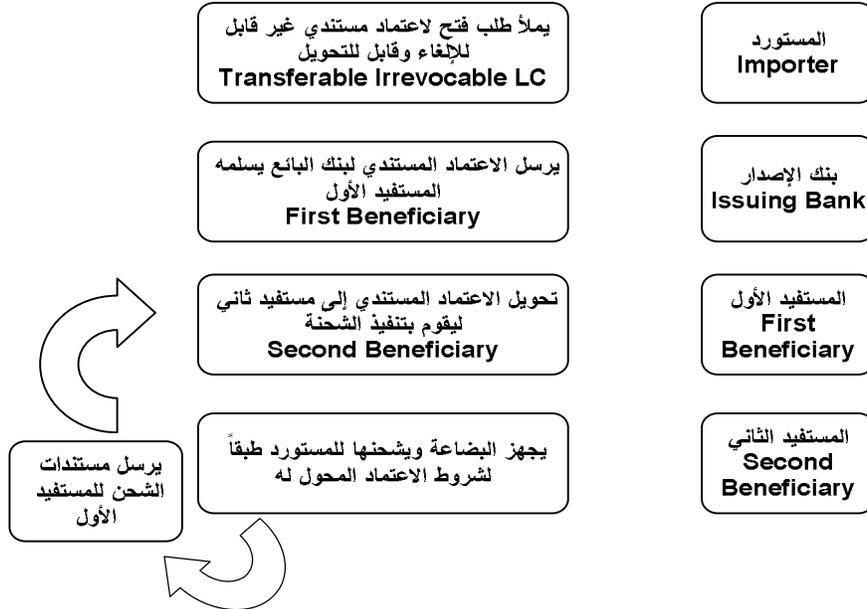
كوسيط للطرفين، An Intermediary فهو يحول الاعتماد لمستفيد ثانٍ آخر أو أكثر من مستفيد، يقومون بالتنفيذ بنفس المواصفات والجودة والأسم ونفس شروط الاعتماد الواردة. تعريف هذا النوع حسب اللائحة الموحدة للأعراف الدولية ICC 600 في المادة رقم

:38

(Transferable credit means a credit that specifically states it is transferable. A transferable credit means a credit that has been (made available by the transferring bank to a second beneficiary وهذا يعني أنه لا بد أن يكون تقديم الطلب من المستورد للبنك فاتح الاعتماد مستندي أن يطلب إصداره قابل للتحويل، يقوم البنك بتحديد ظاهر في نموذج فتح الاعتماد بوضوح أنه اعتماد قابل للتحويل transferable، وهذا يعني أن الاعتماد أصبح متاحاً وقابل للتحويل.

لذلك فإن المستفيد الأول له الحق في تحويله لأكثر من مستفيد ثاني ويمكنه التحويل بكامل قيمة الاعتماد أو جزء منها. كما لا يمكن للمستفيد الثاني لأي مستفيد آخر.

شكل رقم (3/3/2) يوضح خطوات فتح اعتماد مستندي قابل للتحويل بالبنك



المصدر: أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 159.

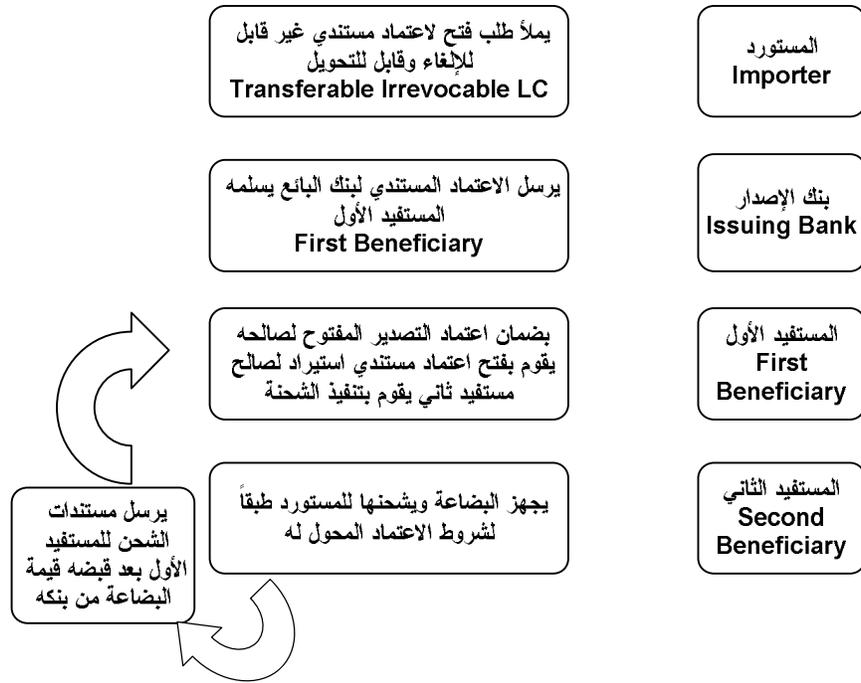
4/ اعتماد مستندي مفتوح بضمان (مؤمن الدفع) اعتماد آخر: Back to back letter of credit

هذا النوع يتم تنفيذه وتطبيقه بعد وصول الاعتماد المستندي إلى البائع لتنفيذه أي أنه يخص طلب يتم تقديمه ليس من المستورد ولكن من المصدر Exporter وبنكه ولا دخل للمستورد Importer أو بنكه Issuing bank في هذا الموضوع. فهو يستخدم عندما يرفض أحياناً المستورد أن يقوم بفتح اعتماد قابل للتحويل فيقوم البائع بتقديم طلب لبنكه لفتح اعتماد يستورد فيه هو البضاعة من مورد آخر وعلى هذا فمثل هذا النوع من الاعتمادات يتم تداوله كثيراً في حالة أن يكون المستفيد البائع يعمل كوسيط Boker وليس هو المنتج أو وكيل لسلعة معينة. ويتم تنفيذ هذا النوع عندما يتقدم البائع المصدر (وهو المستفيد الأول Beneficiary) بتنفيذ تعاقدته مع المشتري (المستورد) من خلال شراء البضاعة من بلد آخر أو بائع فهو هنا وبمجرد استلامه لهذا الاعتماد يطلب من بنكه فتح اعتماد استيراد لصالح هذا البائع الآخر بنفس الشروط ونفس المواصفات الخاصة بالبضاعة ويتم تغطية هذا الاعتماد مالياً مقابل ضمان حصيلة اعتماد التصدير المعزز وغير قابل للإلغاء الذي استلمه البنك لصالحه.

فجد أن المصدر Beneficiary وهو المستفيد الأول قد استلم اعتماد تصدير مضمون الدفع مثلاً بمبلغ 100,000 دولار توريد البضاعة المتوقف عليها، وهذا الاعتماد المفتوح لصالحه معزز وغير قابل للإلغاء أيضاً أي أنه مضمون الدفع Confirmed عند تقديم المستندات مطابقة للشرط، حيث يطلب من بنكه وبضمان هذا الاعتماد المعزز أن يقوم بفتح اعتماد استيراد بنفس مواصفات البضاعة (أي هو الذي يقوم باستيراد البضاعة) من بلد آخر ولكن بقيمة 90000 دولار ويطلب من المورد الآخر في شروط اعتماد الاستيراد هذا أن يتم توريد البضاعة إرسالها للمشتري الأصلي في بلده مباشرة، أما مستندات الشحن فترسل له هو في بنكه⁽¹⁾.

شكل رقم (4/3/2) يوضح خطوات فتح اعتماد مستندي بضمان اعتماد آخر

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص ص 173 - 174.



المصدر: أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 176.

جد هذا النوع من الاعتمادات تتحفظ فيه بعض البنوك في أن توافق على فتحه فغالباً البنوك الصغيرة الحجم والمحلية تحجم عنه لاعتبارات إئتمانية أو سياسات داخلية أو لعدم ضمان جديد الاعتماد الأول الوارد من المصدر⁽¹⁾.
المبحث الرابع: أهم مستندات الشحن الدولية والقواعد المنظمة للاعتمادات المستندية

أولاً: أهم مستندات الشحن الدولية

حددت اللجنة الدولية بالغرفة التجارية بباريس ICC ووضعت معايير دولية مصرفية تتعلق بأنواع مستندات الشحن الأساسية المطلوبة ومواصفاتها وكيفية فحصها Examine بواسطة البنوك ومسؤوليات المصدرين في إصدارها لتلبية متطلبات المستورد وهذه المحددات ما يسمى (International Stander of) ISPP (Banking and Parttice)، وهذه المستندات⁽²⁾:

(1) نفس المرجع، ص 177.

(2) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 177.

1. الفاتورة التجارية Commercial Invoice
2. بوليصة الشحن (بحري أو جوي) Marine Airway Bill of Lading
3. شهادة المنشأ Certificate of Origin
4. بوليصة التأمين Insurance Certificate policy
5. قائمة التعبئة Paking List
6. شهادة التفنين Inspection Certificatie
7. شهادة صحية زراعية (من وزارة الزراعة) Phyto Sanitary Certificate/ Plant Hedth Certificate
8. شهادة ضد الإشعاع Anti radiation certificate
9. شهادة صحية من وزارة الصحة Sanitary certificate
10. كميالة المورد بقيمة البضاعة Bill of exchange⁽¹⁾.

1/ الفاتورة التجارية: Commercial Invoice

تعتبر الفاتورة التجارية وثيقة محاسبية يطالب البائع بموجبها المشتري دفع قيمة ومصاريف البضاعة المتفق عليها ونظراً لكون الفواتير التجارية من اهم المستندات التي يجب على البنك توخي الحذر عليها وتدقيقها⁽²⁾.

البيانات الأساسية في الفاتورة التجارية: المادة رقم 18 من الأعراف الدولية ICC :600

- إسم المصدر بالكامل (أو أسم الشركة) وعنوانه، ودولته وأرقا التلفون والفاكس.
- رقم الفاتورة Invoice Number
- تاريخ الفاتورة Invoice Date
- الفاتورة موجهة إلى اسم المستورد وعنوانه
- رقم أمر التوريد ورقم الفاتورة المبدئية أو رقم العقد المبرم وتاريخه.
- نوع البضاعة ونوعية التغليف
- الكمية وسعر الوحدة Quantity , unit price

(1) نفس المرجع، ص 224.

(2) شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص 201.

- نوع العملة المباع بها البضاعة Currency
- القيمة الإجمالية للبضاعة وطريقة التسليم FOB و CIF ... إلخ
- إسم ميناء الشحن وتاريخ الشحن وأسم ميناء التفريغ
- توقيع المصدر وتاريخه أو ختم الشركة⁽¹⁾.

2/ بوليصة الشحن: Bill of Loading

عبارة عن وثيقة تصدرها إحدى شركات النقل المرخص لها تعاطي أعمال الشحن وهم من المستندات الهامة، وتختلف هذه البوليصة في نوعها وشكلها تبعاً لاختلاف وسيلة النقل⁽²⁾.

وتعتبر بوليصة الشحن سند ملكية وباستبدالها في شركة الملاحة يتم استلام البضاعة وتكون مظهرة عادة للبنك فاتح الاعتماد من مستند قابل للتداول Negotiable أي يمكن تظهيره لآخر⁽³⁾.

البيانات الأساسية في بوليصة الشحن:

- اسم شركة الشحن بأعلى لابوليصة وهي الجهة المصدرة للبوليصة والتي ستنقل البضاعة
- تاريخ استلام وإصدار البوليصة
- اسم الشاحن (عادة المصدر) وعنوانه
- اسم المرسل إليه البضاعة (المستورد) وعنوانه Consignee، وغالباً تكتب لأمر البنك المصدر وللاعتقاد
- اسم من يجب اخطارهم بشحن البضاعة Notify party، ويكت هنا اسم المستورد إذا كانت البوليصة لأمر البنك
- اسم السفينة Carring vessel
- ميناء التحميل Loding port
- اسم ميناء الوصول / التفريغ Destination Discharge

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 230.

(2) زهير الحدرب وآخر، مرجع سابق، ص 191.

(3) شريف علي الصوص، مرجع سابق، ص 201.

- وصف البضاعة المحملة فوق ظهر السفينة
- عدد النسخ المصدرة
- توقيع القبطان Master of the ship، أو ختم البوليصة⁽¹⁾.

أنواع بوالص الشحن: Types of B/L

نقل وشحن البضائع يتم بأي وسيلة النقل الآتية:

1. نقل بحري
2. نقل جوي
3. نقل بري Trucks أو بالسكة حديد⁽²⁾.

3/ شهادة المنشأ: Certificate of Origin

وهي وثيقة تبين منشأ وأصل البضاعة وأسم الجهة المصنعة أو المنتجة وتبين تفاصيل البضاعة واسم الجهة وكميتها بشكل مختصر، وعادة ما تصدر هذه الشهادة عن الغرفة التجارية أو الصناعة في بلد المصدر.

4/ شهادة التأمين: Insurance Policy

تصدر عن إحدى شركات التأمين أو وكلائها المعتمدين، تتعهد بموجبها شركات التأمين أو وكلائها بالتعويض عن أية خسائر قد تلحق بالبضاعة المغطاة بالتأمين طبقاً للشروط المطلوبة والمتفق عليها.

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص ص 235 - 237.

(2) نفس المرجع، ص 262.

5/ بيان التعبئة: Packing List

يطلب هذا البيان في حالة كون البضاعة غير متشابهة وبصعب وزنها وذلك لمعرفة محتويات كل طرد على حده مثل الأدوات المنزلية والملابس والأقمشة وقطع غيار السيارات، ويذكر في البيان عدد الطرود ومحتويات كل طرد⁽¹⁾.

6/ شهادة تفتيش: Inspection certificate

في أغلب الأحيان قد يطلب المستورد أن يقوم بعض الخبراء أو الاستشاريين أو شركات متخصصة بفحص البضاعة التي يتم شحنها قبل وضعها على السفينة للتأكد من مطابقتها للمواصفات المطلوبة، وتكون هذه الشركة مسؤولة أمام المشتري في صلاحية البضاعة ومطابقتها للمواصفات المطلوبة الواردة في شروط الاعتماد المستندي⁽²⁾.

7/ كمبيالة المورد: Bill of Exchange

الكمبيالة مستند صرف أو تعهد بالدفع بطريقة قانونية في تاريخ محدد (إما دفع مباشر مع استلام المستندات أو دفع مؤجل حسب قواعد الاتفاق بين المصدر والمستورد)، وهذا المستند المالي والذي يستخدم في الاعتمادات المستندية يتخذ اسم Bill of exchange طبقاً للأعراف الدولية الموحدة المادة رقم 20، ويمكن تعريفها على أنها: (تعهد مكتوب غير مشروط Unconditional و Undertaking موجه من شخص لآخر وموقع من الشخص الذي يعطيها Drawer (المصدر) يطلب من الشخص الموجهة باسمه Drawee (البنك الدافع أو بنك المستورد) أن يدفع عند الطلب باطلاع At sight أو تاريخ مؤجل daterminable future time مبلغ من المال لأمر شخص (المستفيد) أو المعاملة⁽³⁾.

(1) زهير الحدراب وآخر، مرجع سابق، ص 192.

(2) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 262.

(3) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص 267 - 269.

ثانياً: اللوائح المنظمة للاعتمادات المستندية

اللائحة الموحدة للأصول والأعراف الدولية للاعتمادات المستندية: ICC 600
Uniform Customs and Practice for Documentary Credit
Version No 600 (UCP 600)

صدرت في يوليو 2007م بصفة رسمية بعد أن توافقت مع المعايير المصرفية الدولية (ISBP 645)^(*).

وتتضمن هذه اللائحة قواعد خطابات الاعتماد المسماة (Stad by L/C) والأحكام التي تلزمه واتفاقها مع المعايير الدولية المصرفية (ISP98)، حيث تتكون هذه النسخة من 39 مادة Articles تتعلق بتنظيم عمليات الاستيراد التصدير، واحتوت هذه النسخة على بعض التعريفات المتداولة في التجارة الدولية بأنواع الاعتمادات.

ما هي الأسباب التي أدت إلى صدور لائحة جديدة للاعتمادات المستندية ومتي بدأ العمل بها؟

هنالك عدة أسباب أدت إلى تحديث وتطوير اللائحة السابقة ICC 500 وإصدار لائحة معدلة حديثة تحت رقم ICC 600 وتلك الأسباب هي:

1. اللائحة يتم تطويرها وتحديثها عادة كل 10 سنوات.
2. تأجيل دفع كمبيالات الاعتمادات المستندية بسبب الاختلافات العديدة في مستندات الشحن حتى وإن كان اختلاف واحد فهو يعطل دفع كل قيمة البضاعة.
3. تضارب آراء البنوك في علاج الخلافات والأخطاء بمستندات الشحن المتداولة.
4. التطور الهائل في وسائل النقل والشحن وطفرة تكنولوجيا المعلومات وظهور الوسائل الالكترونية.
5. تطوير كبير في الصناعات المصرفية وتحديث منتجات البنوك واستخدام الانترنت.
6. وضع حد للمشاكل التي ظهرت في النسخة 500 وهذه المشاكل في المواد (9,13,14,21,23,49).

(*)International standardization of banking practice

7. كثرة المنازعات القضائية والتحكيم الدولي فيما يخص المواد التالية والتي تضمنتها اللائحة 500 (Article 20b, 13b, 14d, and e, 9a-ii and t-ii).
8. المنازعات القانونية والدولية فيما يتعلق باستخدام حوالة الحق في بوالص الشحص، وعمليات التنازلات عن الحصيلة Proceeds of Assignments⁽¹⁾.

رقم المادة	الموضوع
الإطار العام للمواد من 1 : 5	
1.	نطاق تطبيق الأصول والأعراف الموحدة
2.	تعريفات جديدة لمفردات تجارية دولية
3.	تفسيرات وتوضيحات
4.	تعريف الاعتمادات المستندية والعقود التجارية
5.	أنواع مستندات الشحن والبضاعة والخدمات وكيفية التنفيذ
الالتزامات بين البنوك المرتبطة في الاعتمادات المستندية 6 : 16	
6.	مكان تقديم المستندات وتاريخ الصلاحية
7.	تعهد التزامات المصرف المصدر للاعتماد المستندي
8.	تعهد والتزامات المصرف المعزز
9.	إبلاغ الاعتماد وإبلاغ التعديل
10.	التعديلات التي تطلب على الاعتماد
11.	الإرسال وتبليغ الاعتماد بإحدى وسائل الاتصالات الحديثة والإخطار المدني بالاعتمادات والتعديلات
12.	تعيين بنوك التعامل على الاعتماد
13.	المستندات غير المطابقة والإشعار بها
14.	معايير فحص مستندات الشحن
15.	تقديم مستندات الشحن المطابقة لشروط الاعتماد

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص ص 355 - 356.

16.	المستندات التي بها خلافات وشروط الموافقة عليها والإخطار بها
مستندات النقل وبوالص الشحن والمستندات الأخرى المواد من 17 : 37	
17.	المستندات الأصلية والصور والنسخ
18.	الفاتورة التجارية
19.	مستندات النقل متعدد الوسائط
20.	بوليصة الشحن البري
21.	بوليصة الشحن البحري غير القابلة للتداول
22.	بوليصة الشحن الخاضعة لعقد استئجار السفينة
23.	مستندات لنقل الجوي
24.	النقل عن طريق البر أو السكة حديد والطرق المائية الداخلية
25.	إيصال النقل الخاص (إيصال البريد أو شهادة الإرسال بالبريد)
26.	وضع البضاعة على سطح السفينة والتحميل والعدد بمعرفة الشاحن ومصروفات الشحن
27.	مستندات النقل النظيف (بوليصة النقل النظيفة) ^(*)
28.	مستندات التأمين والتغطية التأمينية
29.	تمديد تاريخ انتهاء الصلاحية أو آخر تاريخ التقديم
30.	الحدود المسموح لها للمبلغ والكمية وسعر الوحدة في الاعتماد
31.	السحوبات الجزئية (الشحنات الجزئية)
32.	الشحن على دفعات (الشحن على أقساط)
33.	ساعات التقديم (تقديم مستندات الشحن)
34.	عدم المسؤولية عن فاعلية المستندات
35.	عدم المسؤولية عن إرسال الرسائل والترجمة
36.	القوة القاهرة ^(*)

(*) مستند النقل النظيف هو الذي لا يحمل أي بند أو شرط يقر صراحة وجود عيب في حالة البضاعة وتعبئتها، وكلمة نظيف لا تظهر في مستندات النقل حتى ولو طلب الاعتماد مستند بحوي (نظيفة على ظهر السفينة).

37.	عدم المسؤولية عن الأفعال التي يقوم بها أحد الأطراف بناءً على تعليمات تلقاها
تحويل الاعتماد المستندي المادة 38 : 39	
38.	الاعتماد القابل للتحويل
39.	التنازل عن المستندات (الحصيلة)

المصدر: أسامة عبد المنعم بسيوني، مرجع سابق، ص ص 359 - 361.

يوضح هذا الجدول عدد المواد (Articles) والتي تبلغ 39 مادة، كما يوضح أو يقسم المواد حسب موضوعاتها، لذلك تم تقسيم هذا الجدول إلى أربع مجموعات حيث توضح المجموعة الأولى الإطار العام من مصطلحات للاعتمادات والعقود التجارية وأنواع الاعتمادات.

بينما توضح المجموعة الثانية التزامات البنوك المشتركة في الاعتماد المستندي ومسئولية كل بنك.

أما المجموعة الثالثة فتوضح المستندات في الاعتمادات المستندية بالإضافة إلى مدة صلاحية الاعتماد ومسئولية البنك في حالة حدوث القوة القاهرة ومسئولية كل طرف من أطراف الاعتماد.

وأخيراً المجموعة الرابعة فتتناول موضوع الاعتماد القابل للتحويل والتنازل عن المستندات.

(*) القوة القاهرة تتمثل في حدوث كوارث طبيعية واضطرابات، حروب أهلية، إرهاب، أو أي أسباب خارجة عن الإرادة.

الفصل الثالث مخاطر التجارة الخارجية

تمهيد:

يتكون هذا الفصل من ثلاثة مباحث حيث يتناول المبحث الاول مفهوم وطبيعة وطرق مواجهتها ونستعرض لخلفية تاريخية للمخاطر وتعريف الخطر وطبيعة الاخطار وطرق مواجهتها. اما المبحث الثانى يتناول فيه مخاطر التجارة الخارجية، وسنستعرض فيها للمخاطر الداخلية والمخاطر الخارجية. بينما سيتناول المبحث الثالث دور الاعتمادات في تقليل مخاطر التجارة الخارجية ونستعرض دور الاعتمادات المستندية في تقليل المخاطر بالنسبة للمصدر والمستورد.

المبحث الأول: مفهوم وطبيعة الأخطار وطرق مواجهتها أولاً خلفية تاريخية:

لقد تعرضت البشرية ومنذ فجر التاريخ لمشكلة البقاء، ليس فقط كأفراد ولكن كفصائل أيضاً، فقد كان وراء تحقيق الأمر وتحاشي المخاطر التي هددت وجودهم. لقد كان كثير من استجابات أسلافنا البدائيين نحو المخاطرة مطابقة لاستجابة الحيوانات الأخرى، فقد كان عندما تهددهم الحيوانات المتوحشة يلوذون بالفرار دون قدرة كبيرة على التفكير، وبالإضافة إلى ردود فعلهم والمواقف الخطرة لذلك نجحوا ليس في البقاء فقط بل إزدهروا أيضاً، وذلك بفضل الهبة التي اختص بها البشر وهي العقل، فالبشر يفكرون ومن خلال قدرتهم على التفكير يتعاملون مع المخاطر بطريقة وأساليب تختلف عن تلك التي تتبعها الكائنات الأخرى.

لقد تمثل أول إنجاز للإنسان في التعامل مع المخاطرة في صنع الأدوات التي زادت من فرص بقائه بطريقتين، الأولى في استخدام أدوات الحماية والثانية تمثلت من مهمة الحصول على الطعام.

وقد تعلم البشر أيضاً الاستعداد لعوادي الزمن بالإدخار من أجل المستقبل على المستوى الجماعي والفردى.

وبحلول فجر التاريخ قبل نحو 5 قرون (والذي تزامنت بدايته مع بدء الإنسان في الكتابة)، كان البشر في أجزاء كثيرة من العالم قد تعلموا كيف يديرون المخاطر التي هددت أسلافهم، لقد تعلموا كيف يدافعون عن أنفسهم ويتبعون احتياجاتهم المادية بصورة ليست يومية، وتعلموا أن يدخروا من أجل المستقبل وأن يعيشوا معاً في مجتمعات، ومع تنامي الثروة، اخترعوا القوانين لتحكم علاقاتهم (أصبحوا متمدنين).

ولا يعني ذلك القول بأن المدينة والحياة الحضرية قضت على المحن والمخاطر، فالتحصينات والمدن المسورة التي كشف عنها الأثريون تقف شاهداً

صامتاً على حقيقة أنه مع ازدياد الثروة تزايدت المخاطر، ورغم أن كثير من المخاطر التي هددت الإنسان البدائي اختفت إلا أن مخاطر جديدة نشأت⁽¹⁾.

ثانياً تعريف الخطر:

يمكن تعريف الخطر على النحو التالي: (الخطر هو احتمال تحقيق خسارة مادية في الثروة أو الدخل نتيجة لوقوع حادث معين مفاجئ)، ومن هذا التعريف نجد أن عناصر الخطر ثلاثة هي الاحتمال وعدم التأكد، الحادث المفاجئ، الخسارة المادية.

ثالثاً طبيعة الأخطار:

يمكن تقسيم الأخطار من حيث طبيعتها إلى أخطار اقتصادية وأخطار غير اقتصادية.

1/ الأخطار غير الاقتصادية (أخطار معنوية):

وهذه الأخطار يكون ناتج تحقق مسببات خسارة معنوية بحتة ولا تؤثر بأي حال على النواحي المالية والاقتصادية المتعلقة بهم، وينصب أثرها على الحالة المعنوية والنفسية للشخص الذي يتحمل هذا الخطر.

2/ الأخطار الاقتصادية:

وهذه الأخطار يكون ناتج تحقق مسبباتها خسارة مالية وتظهر هذه الأخطار واضحة بالنسبة لخطر الوفاة المرتبط بفقدان الدخل وخطر الريف المرتبط بفقدان الأصل. والأخطار الاقتصادية هي التي تهتم دائماً بالمستقلين بالنواحي المالية والتجارية، ويمكن تقسيم الأخطار الاقتصادية إلى نوعية: (2)

أ/ الأخطار التجارية (أخطار المضاربة):

وهي الأخطار التي يتسبب في نشأتها ظواهر يخلقها الإنسان بنفسه ولنفسه، بغرض الأمل في تحقيق مكاسب مالية أو اقتصادية وإن كان لا يعلم بنتائج تحقيقها

(1) طارق عبد العال حماد، إدارة المخاطر (أفراد - إدارات - شركات - بنوك)، الدار الجامعية 48 شارع زكريا غنيم، مصر، 2003م، ص ص 5 - 8.

(2) إبراهيم محمد مهدي، التأمين ورياضياته (الخطر والتأمين)، ط1، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، 2010م، ص ص 15 - 16.

مقدماً (ربح أو خسارة) وتشمل هذه الأخطار تلك التي ترتب على جميع الأعمال التجارية والصناعية وأعمال الخدمات التي تنشأ بقصد تحقيق ربح من التعامل فيها وذلك بالإضافة إلى أعمال المقامرة والرهان.

ب/ الأخطار الطبيعية (الأخطار البحتة):

وهي الأخطار التي يتسبب عنها ظواهر طبيعية وظواهر عامة ليس للإنسان دخل في وجودها ولا يمكنه تجنبها، ويترتب على تحقق الظواهر الطبيعية والعامة هذه خسائر مالية مؤكدة للإنسان ولا ينطوي مثل هذا التحقق على أي فرص للربح بأي حال من الأحوال.

ويعتبر خطر الوفاة والعجز والمرض والشيخوخة والبطالة وأخطار الحروب والإنفجارات والسرقة وأخطار المسؤولية المدنية بأنواعها المختلفة أمثلة عديدة لهذه الأخطار، ويطلق عليها في التجارة الخارجية (القوة القاهرة)⁽¹⁾.

ثالثاً: طرق مواجهة المخاطر:

يقصد بطرق مواجهة المخاطر إدارة المخاطر (Risks management)، ويمكن إدارة المخاطر من خلال التعرف على مصدر الخطر ثم تقدير حجم الخسارة المحتملة في حال وقوع الخطر، وثم اختيار الوسيلة المناسبة لمواجهة الخطر، وذلك في ضوء كلفة تلك الوسيلة وهناك طرق ووسائل عديدة لمواجهة الخطر يمكن ايجازها فيما يلي:⁽²⁾

1/ الوقاية والمنع:

ويطلق البعض على هذه الوسيلة (سياسية تخفيض الخطر)، وتقوم هذه الطريقة على أساس منع الخطر كلياً إن أمكن أو الحد من الخسائر الناتجة إن وقع هذا الخطر، وذلك من خلال استخدام وسائل الوقاية أو الحد من الخسارة لتقليل عبء الخطر، فمثلاً إقامة مانعات الصواعق فوق المباني العالية تعتبر وسيلة للوقاية من الخطر (خطر الحريق بسبب البرق)، أو إقامة السدود تقلل من خطر

(1) إبراهيم محمد مهدي ، مرجع سابق، ص ص 16 - 17.

(2) شريف نوري موسى، محمود إبراهيم نور، وسيم محمد الحداد، سوزان سمير ذيب، إدارة المخاطر، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، العبدلي، عمان، 2012م، ص 27.

الفيضانات، أو تدريب العاملين واتباع تعليمات الأمن الصناعي يقلل من خطر إصابات العمل.

أو من الناحية الاقتصادية فإن اتباع طريقة أو سياسية الوقاية والمنع للحد من المخاطر يترتب عليه أمران هما:

الأول: إن استخدام هذه الطريقة يؤدي إلى تحمل الفرد أو المنشأة تكاليف ثابتة تتمثل في التركيبات الهندسية والتجهيزات الفنية التي تتطلبها إجراءات الوقاية والمنع، هذا بالإضافة إلى تكاليف التشغيل ومراقبة الوسائل السابقة.

الثاني: يتمثل في المزايا التي تعود على الفرد أو المنشآت من استخدامها وتتحصر هذه في تخفيض القيمة المعرضة للخطر وتخفيض معدل الخسارة.

2/ التجزئة والتنوع:

ويقصد بسياسة أو طريقة التجزئة والتنوع كأسلوب لمواجهة الخطر أن تتم تجزئة الشيء المعرض للخطر بشكل يضمن عدم تعرض جميع الأجزاء في وقت واحد لتحقق مسبب الخطر، وأمثلة لذلك قيام صاحب الشيء موضوع الخطر بتوزيع الشيء إلى عدة أماكن متباعدة جغرافياً وهو ما يطلق عليه التوزيع الجغرافي، أو قيام صاحب رأس المال بتوزيع استثماراته وتوزيعها على عدة مجالات بدلاً من مجال واحد أو قيام أمين المهزون بتوزيعه في عدة مخازن.

ويشترط لتطبيق هذه السياسة وجود: (1)

أ. شروط فنية وتتمثل في إمكانية تجزئة الشيء المعرض للخطر.

ب. شروط مالية وتتمثل في وجود قدرات عالية تمكن مدير الخطر من مواجهة أية خسائر فور حدوثها.

إلا أن هذه السياسة تكلفه تتمثل في تكاليف التجزئة والتنوع وتكاليف المتابعة والإدارة بالإضافة إلى التكاليف المتعلقة في فرص الربح الضائعة نتيجة لاتباع هذه السياسة.

(1) شريف نوري موسى، وآخرون مرجع سابق ، ص 27 - 29.

3/ تحويل الخطر:

بمقتضى هذه الطريقة فإنه يتم مواجهة الخطر بتحويله إلى طرف آخر نظير دفع مقابل معين لهذا الطرف مع احتفاظ صاحب الشيء موضوع الخطر الأصلي بملكيته لهذا الشيء.

ويتحقق هذا التحويل بمقتضى عقود الأيجار والنقل، وعقود التشييد وعقود التأمين، ففي عقود النقل مثلاً يمكن تحويل أخطار النقل إلى متعهدي النقل على أن تتم المحاسبة مع هؤلاء المتعهدين لأخطار النقل التي يتم الاتفاق عليها مع احتفاظ صاحب البضاعة المنقولة بملكيته لهذه البضاعة.

ويعتبر التأمين من أهم وسائل تحويل الخطر وأكثرها انتشاراً، حيث تقوم شركات التأمين بتعويض الأفراد والمنشآت المعرضين لخطر معين عن الخسارة المادية المحتملة التي لحقت بهم نتيجة لحدوث الخطر المؤمن منه وذلك مقابل مبلغ يدفع مقدماً يسمى قسط التأمين.

وعادة ما تتبع هذه الوسيلة في مواجهة الأخطار التي تكون فيها درجة احتمال وقوع الخطر ضئيلة بينما تكون الخسائر الناشئة نتيجة وقوع هذا الخطر كبيرة.

4/ تحمل المخاطر:

ويقصد بهذه السياسة قيام صاحب المخاطر (مدير الخطر) بالاعتماد على نفسه في مواجهة الآثار المترتبة على تحقيق مسبب الخطر في صورة حادث. وتتبع هذه السياسة إذا كانت الخسائر المتوقعة صغيرة الحجم مع توفر القدرة المادية على مواجهة هذه الخسائر، أو في حالة عدم وجود سياسات أخرى يمكن لصاحب المخاطر اتباعها.

ويتم تحمل المخاطر بإحدى طريقتين: (1)

أ/ تحمل المخاطر بدون تخطيط:

وتستخدم هذه الطريقة في حالة ما إذا كانت الخسائر المتوقعة نتيجة لتحقيق مسبب الخطر خسائر صغيرة القيمة وغير متكررة، ومن أهم شروط تطبيق هذه الطريقة ضرورة توفر إيراد جاري يكفي لتغطية الخسائر المتوقعة.

(1) شريف نوري موسى وآخرون، مرجع سابق، ص 29 - 30.

ب/ تحمل الخسائر مع وجود تخطيط:

وتستخدم هذه الطريقة في حالة ما إذا كانت الخسارة المتوقعة نتيجة لتحقيق مسبب الخطر متكررة، ويمكن حساب قيمتها مقدماً وبدقة وتعتمد هذه الطريقة على تكوين مخصص لمواجهة الخسارة المتوقعة كمخصص الديون المشكوك في تحصيلها، أو مخصص الديون الهالكة المعدومة.

وأيضاً المخاطر التي يمكن التأمين ضدها Insurable Risks لا بد أن تتوفر فيها سمات معينة من أهمها أن تكون المخاطر من النوع الذي تتعرض له عدد كبير من المنشآت أو الأفراد، وأن احتمالية تعرض المنشآت كلها لتلك المخاطر في توقيت واحد هي مسألة بعيدة الاحتمال، بمعنى أن الارتباط بين تعرض تلك المنشآت لهذا النوع من المخاطر هو ارتباط ضعيف، يضاف إلى ذلك احتمال وقوع تلك المخاطر يمكن تقديرها بدرجة عالية من الدقة وهكذا يبدو واضحاً أن الوفاة والمرض والحريق والسرقة كلها مخاطر من النوع الذي تقبله شركات التأمين وذلك لتوفر السمات الثلاثة المشار إليها.

فإن المخاطر التي يمكن التأمين ضدها هي المخاطر غير المنتظمة Un Systemic Risks، التي لا تتعرض لها كافة المنشآت المؤمن عليها في ذات التوقيت، ومن ثم فإن أقساط التأمين Preriums التي يحصل عليها المؤمن Insurer من المنشآت المؤمن عليها، إضافة إلى العائد المتولد عن الاستثمار، تلك الأقساط لا بد أن تكون كافية لدفع التعويض للمنشأة التي تتعرض في لحظة معينة لنوع معين من المخاطر المؤمن ضدها وكلما زاد عدد بوالص التأمين Policies التي تصدرها شركات التأمين ضد نوع معين من المخاطر انخفض متوسط المخاطر التي تتحملها المنشأة الواحدة - Average Pre-Firm Risks⁽¹⁾

توقع حدوثها

ن عليها

(1) منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في إدارة المخاطر: الهندسة المالية باستخدام التسويق والمشتقات، الجزء الثاني: المشتقات: العقود الآجلة والعقود المستقبلية، منشأة المعارف، جلاي جزي وشركاؤه، الإسكندرية، 2003م، ص ص 61 - 63.

كذلك هنالك أنواع من المخاطر يستحيل تغطيتها بالتأمين، مثال ذلك مخاطر السعر Price Risks فالتغير في أسعار المواد الخام مثلاً تتعرض لها كل المنشآت التي تستخدم تلك المواد في عملياتها في وقت واحد، بمعنى أن معامل الارتباط بين تلك المنشآت لهذا النوع من المخاطر، هو معامل يكاد يكون كامل وموجب Prefectly Postively Correlated، ومن ثم يصعب علي أي شركة تأمين قبول التأمين على تلك المخاطر.

المبحث الثاني: مخاطر التجارة الخارجية:

تصادف مشروعات الاستيراد والتصدير العديد من العقبات والمشاكل والأخطار وتباين هذه المخاطر ودرجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل الذي تقوم به وقدرة نظام وهيكلية وآلية المشروع على التكيف في مواجهة هذه المشاكل وكننتيجة طبيعية لعمل هذه المشروعات فإن حجم المخاطر التي تتعرض لها تزيد عن درجة وحجم المخاطر التي تتعرض لها في المشروعات التجارية الأخرى، وهذا ناتج عن البعد الجغرافي واختلاف الأوضاع السياسية الاقتصادية والاجتماعية بين البلدان المستوردة والمصدرة، وسنتناول فيما يلي نوعين من المخاطر التي تواجه التجارة الخارجية وهما: (1)

أولاً: الأخطار الداخلية:

وهي الأخطار التي تتعلق بطبيعة عمل مشروعات الاستيراد والتصدير وعناصر العمل هي داخل المشروع، وهي:

1/ الأخطار الناجمة عن العنصر البشري:

وهي أخطار تتعلق بصاحب العمل والعمال والمنفذين وتتجلى المخاطر المتعلقة بصاحب العمل إلى افتقاره للمواصفات الأساسية التي تؤهله للقيادة والإدارة خاصة وأن نجاح المشروع يتوقف بصورة أساسية على نجاح صاحب العمل في اتخاذ قرارات صحيحة وسليمة ومبنية على دقة ومعرفة وإطلاعه على الأسواق المحلية والأجنبية مما تساعده على وضع التنبؤات الصحيحة.

(1) شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، مرجع سابق، ص 168.

أما المخاطر المتعلقة بالعمال المنفذين فإنها تكمن في عدم كفاءتهم وقدرتهم على تنفيذ الأعمال الموكلة لهم، وهذا يعود إلى عدم دقة اختيار الأشخاص المناسبين لتنفيذ الأعمال والوظائف ولمعالجة هذا النوع من الأخطار فإن الأمر يتطلب الاهتمام باختيار بعض الأفراد المناسبين وعمل البرامج التدريبية المناسبة.

2/ مخاطر العنصر المادي:

بتعدد العناصر المادية الداخلة في المشروع تتعدد الأخطار التي يمكن أن تنتج منها:

(أ) المخاطر المتعلقة باختيار موقع المشروع:

تحدث هذه المخاطر نتيجة تغير العوامل التي أفضت إلى اختيار موضع المشروع، فإذا تغيرت ظروف وأوضاع الموقع فإن ذلك سيؤثر على المشروع ويصبح من الصعب إيجاد تناغم جديد بين المشروع وظروف الموقع الجديد.
(ب) المخاطر الخاصة بتحديد حجم المشروع واتساعه:

وتتضمن الأخطار التي يتعرض لها المشروع نتيجة عجز المشروع الجزئي أو الكلي عن القدرة على التكيف والتغيرات التي تحدث في أسواق البيع والشراء كأن تكون إمكانياته وقدراته تفوق حجم العمل المتوفر أو أن قدرته دون تلك الإمكانيات.
(ج) المخاطر المتعلقة بالتمويل:

وهي المخاطر التي تصيب المشروع في حالة عجزه عن توفير الأموال اللازمة لكي يحافظ على الالتزام بالدفع، أو في حالة توفر إمكانية توفير الأموال ولكن بشروط غير مناسبة للمشروع عن طريق الاقتراض كارتفاع سعر الفائدة أو عن طريق السداد غير المناسبة للمشروع إلى رأس المال فالكثير من المال مشروعات الاستيراد والتصدير يتوقف نجاحها على طريقة شراء البضائع بسرعة وبطريقة نجاحها عن طريقة شراء البضائع بسرعة وبطريقة فجائية، إما بسبب استغلال فرصة مناسبة للشراء أو نتيجة لانخفاض الأسعار بصورة مؤقتة.

ولتجاوز هذا النوع من المخاطر والتقليل من آثارها قد يكون نقل أعباء المخاطر المالية إلى طرف ثانٍ يتعامل مع المشروع بشرط أن لا يؤثر ذلك بمصلحة

المشروع أو عن طريق تأجيل الدفع الآجل، وهذا يصعب حدوثه إلا إذا توفر للمشروع عناصر الثقة المتبادلة بين المستورد والمصدر.

د) المخاطر المتعلقة بالتنظيم الإداري وكيفية التغلب عليها:

تظهر هذه الأخطار عند افتقار التنظيم الإداري للمشروع إلى القدرة اللازمة والكافية للتأقلم مع تغيرات وتطورات الأسواق التي يتعامل معها بسبب حاجة هذا المشروع إلى المرونة الكافية واللازمة مثل عدم منح أو تفويض المسؤولية عند تنفيذ أعمال المشروع السلطات اللازمة لاتخاذ قرارات معينة ضرورة الرجوع إلى الإدارة العليا التي يمكن أن تكون بعيدة عنهم وغير مدركة لأوضاع الأسواق الأجنبية لذا فإن الأمر يتطلب من المشروع الذي يعتمد على فروع في الخارج أن يتصف بدرجة معينة من المرونة عن هيكله التنظيمي وذلك للتكيف مع أوضاع ومستجدات الأسواق الخارجية.

هـ) المخاطر الخاصة بطريقة أداء العمل وتنفيذه في المشروع:

تتطلب طريقة العمل في المشروع عدد من الوظائف والمهام وأهمها وظيفتي الشراء والتخزين، واختيار البضاعة المناسبة، فكثير ما تكون السلطة مصدر هام للمخاطر التي يتعرض لها المشروع مثل تحديد مواصفات وجودة البضاعة المطلوبة أو تحديد كمية وقيمة البضاعة المناسبة، وفي هذه الحالة فإن على المشروع التغلب على هذه المشاكل ونتائجها خاصة وأن هذه المخاطر تزداد بزيادة عدد السلع التي يتعامل بها المشروع، لذا فإن المشروع قد يتجه إلى تخفيض عدد السلع التي يتعامل بها أو يعمل على توفير الاختصاصات والكفاءات الفنية المناسبة القادرة على توصيف الخيارات المناسبة للتغلب على مثل هذه المشاكل.

أما بالنسبة لمخاطر التخزين والتي تعتبر من أهم المعضلات التي تواجه العمل والتي تؤدي إلى عدد من النتائج أهمها التلف والسرقة والتقادم من حيث الصلاحية والطراز وانخفاض كمية وقيمة البضاعة أو اختلاف قيمة أسعار الصرف⁽¹⁾.

(1) نفس المرجع ، ص ص 169 - 170.

ثانياً: المخاطر الخارجية:

1/ مخاطر السوق: وتتمثل في :

أ) أخطار تتعلق بالجغرافيا:

وهي التي تنتج عن عجز المستورد أو المصدر عن اختيار أنسب وأفضل وسيلة لشحن البضائع التي تتناسب وطبيعة السلعة، والسرعة والظروف الخاصة بالسوق وكعامل التكلفة أو أي اعتبارات أخرى لأن من الصعوبة التغلب على هذا النوع من المخاطر بعد حدوثها وبالتالي التنبؤ بها ووضع الحلول المسبقة.

ب) مخاطر تتعلق بالوقت:

وهي التي يمكن تلخيصها بعدم اختيار الوقت الأنسب للقيام بالعمل المحدد، وهي التي تنشأ عن اختيار أوقات شراء أو أوقات بيع غير مناسبة. ومثل هذه الأخطار تهدد كيان المشروع ومركزة التنافس في الوقت كما تؤثر على بيع أرباح المشروع وأسعار البيع والقدرة على التفاوض وعلى عناصر التكاليف وهي أسعار الشراء.

ج) مخاطر خاصة بالسوق والكمية المناسبة:

هذه المخاطر تبرز نتيجة عدم اتباع المشروع الأسس العلمية في تحديد الكمية المناسبة أو تحديد السياسات السليمة في تحديد الكمية المناسبة، فالشراء دفعة واحدة أو بكميات أكبر دون مراعاة الاعتبارات الأخرى سيؤثر على طبيعة عرض البضاعة الموجودة في السوق وبالتالي سيؤثر على الأسعار كما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التخزين ومخاطره أو الشراء بكميات أقل من الكمية المناسبة للطلب، يترتب عليه فقدان الشركة للعديد من فرص العرض والبيع والاستفادة من احتمالات انخفاض السعر في ذلك الوقت.

د) المخاطر المتعلقة بجودة البضاعة:

والجودة المناسبة هي التي تراعي الفرص من استخدامها أو بيعا والاعتبارات الأخرى السوقية والانتاجية والاقتصادية، فاستيراد بضاعة بجودة أقل لا يرضى عنها السوق أو المستهلكين أو الموزع تترتب عليها مشاكل ومخاطر مختلفة ومتعددة.

2/ المخاطر الناتجة عن العقد وتنفيذه: وهي: (1)

أ) مخاطر يتعرض لها المستورد:

وهي مخاطر متعلقة بإعداد البضائع موضع العقد وتجهيزها، فالمستورد يهيمه بالدرجة الأساسية بعد إجراء العقد والاتفاق على الشروط واستلام البضاعة المطلوبة والمطابقة لمشروع العقد فالمخاطر التي تظهر في هذه الناحية إما أن تكون مخاطر مكانية أو مخاطر زمانية، وأخرى تتعلق بالكمية المناسبة والجودة.

فالمخاطر الكمانية تنتج عن عدم توفر البضاعة في المكان المتفق عليه، حيث يتعهد البائع بالبحث عن وسيلة النقل المناسبة والتي يستطيع بواسطتها نقل البضاعة إلى المكان الذي يحدده المشتري بالاتفاق.

أما المخاطر الزمنية فتعود إلى تخلف البائع عن تسليم البضاعة في الوقت المتفق عليه والبائع هو الذي يتحمل النتائج عن التأخير، أم المخاطر الكمية فتحدث كنتيجة لعدم تسليم البضاعة بالكميات المتفق عليها، حيث يحاول البائع في حالة ارتفاع الأسعار تسليمه كمية أقل من الكمية المتفق عليها.

أما المخاطر المتعلقة بالجودة فتعود إلى قيام البائع بتسليم بضاعة بمواصفات مختلفة وتقل جودتها عن المطلوبة والمحددة في الاتفاق (2).

ب) المخاطر التي يتعرض لها المصدر:

وهذه المخاطر تتمثل بامتناع المشتري عن دفع كامل قيمة البضاعة المتفق

عليها أو تنفيذ التزاماته الموجودة في العقد لأسباب تعود إلى المستورد نفسه وهي:

1. رفض المشتري استلام البضاعة بعد أن تصل إلى بلده في هذه الحالة يضطر البائع إلى تخزين البضاعة وقد ينتظر حتى يتمكن من بيعها هذا إذا كانت البضاعة قابلة للتخزين.

2. الامتناع عن دفع ثمن البضاعة بعد أن يقوم المشتري باستلام البضاعة إما لإنخفاض سعرها عند استلامها أو بسبب عدم قدرة المشتري على الدفع نتيجة

(1) شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، مرجع سابق، ص ص 170 - 172.

(2) نفس المرجع، ص ص 170 - 174.

نقص إمكاناته المالية أو عدم استلام البضاعة نهائياً والبائع يتحمل الخسارة في جميع الحالات⁽¹⁾.

3/ الأخطار السياسية:

وتبرز هذه المخاطر نتيجة الأحداث والإضرابات والشغب التي توجد في بلد المستورد أو المصدر، بحيث تحول هذه الأحداث دون تمكن المستورد أو تعرقل من تنفيذ كامل التزاماته وكذلك المصدر بالرغم من رغبتهم في الالتزام في تنفيذ العقد⁽²⁾.

4/ مخاطر تقلبات سعر الصرف:⁽³⁾

سعر الصرف عبارة عن علاقة سعرية بين عملتين (محلية - أجنبية) عليه فإن أي عامل يؤثر على عرض أو طلب إحدى العملتين بالمقارنة مع الأخرى لابد أن ينعكس على سعر الصرف.

المبحث الثالث: دور الاعتمادات المستندية في تقليل مخاطر التجارة الخارجية:

يوفر الاعتماد المستندي الكثير من أوجه الحماية إلا انه مع ذلك لا يوفر ضمان أكيد ونهائي لحماية حقوق ومصالح المستوردين والمصدرين ومن هنا سوف نتعرف على دورها في حماية الحقوق لكل من المستورد والمصدر⁽⁴⁾:

أولاً بالنسبة للمستورد:

لحماية حقوق المستورد فالاعتماد المستندي يتعين على الأقل وفاء أطراف

الاعتماد بالتزاماتهم على الوجه التالي:

1. قيام المستفيد (المصدر) باحترام شروط العقد المبرم مع المستورد.

2. قيام المستفيد (المصدر) باحترام شروط الاعتماد المستندي.

(1) المرجع السابق، ص ص 174 - 175.

(2) المرجع السابق، ص 175.

(3) اسرار التجارة، كتاب الاجابات في التصدير للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، 2002 وزارة التجارة الخارجية السودان ص ص 61-62

(1) احمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، ط1، مصر، 2000م، ص ص

32-33.

3.دقة وسلامة أداء البنك الفاتح للاعتماد وتنفيذه الحرفي لتعليمات المستورد بشأن فتح الاعتماد، ومناقشته فيما قد يخلق صعوبات في تنفيذ الاعتماد المستندي.

4.دقة وسلامة أداء البنك الذي عهد إليه إبلاغ الاعتماد المستندي

5.دقة وسلامة أداء البنك الذي أسند إليه مهمة تلقي المستندات من المستفيد وفحصها والدفع أو القبول أو التداول لهذه المستندات.

لذا فان الحماية الحقيقية لمصالح المستورد مرتبطة بكل ما تقدم من ادوار هذا بالإضافة لادوار أطراف أخرى مثل (شركات النقل، شركات التامين،شركات البريد الدولي، مكاتب أو شركات التفتيش). وبناء على ما سبق فان الاعتماد المستندي ما هو إلا وسيلة لتسوية مدفوعات المستورد على المستوى الدولي ويقتصر دور البنك هنا على التنفيذ الحرفي لتعليمات المستورد وعدم الدفع أو القبول أو التداول إلا مقابل مستندات شحن مطابقة لشروط الاعتماد .

لذلك يجب على المستورد إدراك أن البنوك لا تتعامل إلا في المستندات فقط ولا شان لها في البضائع أو العقود وما يوضح ذلك بالنسبة للعقود فتقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد تم يمنع المستفيد من الحصول على قيمة الاعتماد حتى وان كانت البضائع غير مطابقة لما في المستندات، وفيما يخص العقود فالاستقلالية العقود يمكن إبرازها على النحو الآتي:

1.فسخ التعاقد بالاتفاق بين المصدر والمستورد بعد فتح الاعتماد لا يعنى انتهاء الاعتماد تلقائيا ،لذا لا بد أن يتفق جميع أطراف الاعتماد على ذلك .

2.حصول المستورد على حكم قضائي بفسخ التعاقد بعد فتح الاعتماد لن يمنع المصدر من تنفيذ الاعتماد وصرف قيمته كما لم يمنع البنك فاتح الاعتماد من قبول المستندات والدفع للمستفيد وفق شروط الاعتماد و الخصم من حساب المستورد فاتح الاعتماد

3.إفلاس المستورد بعد فتح الاعتماد لا يمنع المستفيد من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته ولا يترتب علي الإفلاس إلغاء الاعتماد تلقائيا .

4. وفاة المستورد بعد فتح الاعتماد لا يمنع المستفيد من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته ولا يترتب على وفاة المستورد إلغاء الاعتماد تلقائياً

المخاطر التي تواجه المستورد في أعمال الاعتمادات المستندية: (1)

1. عدم تنفيذ المستفيد للاعتماد حتى يسقط بانتهاء صلاحية الاعتماد للشحن وتقديم المستندات.

2. شحن بضائع مخالفة لما تم الاتفاق عليه.

3. تقديم المستفيد لمستندات شحن مزورة وصرف قيمة الاعتماد مع عدم الشحن.

4. تأخير تنفيذ الاعتماد من قبل المستفيد واضطرار المستورد لإجراء تعديل بما يستغرق وقت وتكلفة إضافيتين.

5. أخطاء في التنفيذ من البنوك المتداخلة في الاعتماد المستندي أو عدم الالتزام بتعليمات المستورد.

6. أخطاء من الأطراف الأخرى مثل شركات البريد وشركات الشحن وشركات التأمين وغيرها.

ثانياً بالنسبة للمصدر: (2)

الاعتماد المستندي يوفر حماية أكثر للمصدر ودرجات أقل للمستورد ويبقى الخطر الرئيسي الذي يواجه المصدر هو عدم قدرته على تنفيذ شروط الاعتماد الذي فتح لصالحه، وذلك من حيث تقديم مستندات الشحن المطلوبة كما نص عليها في شروط فتح الاعتماد في أو قبل الموعد المحدد وان يتم الشحن في أو قبل التاريخ المحدد.

فالمصدر عكس المستورد يمتلك مساحة كبيرة يمكنه خلالها إدارة المخاطر إذا

التزم بالاتي:

1.مراجعة شروط الاعتماد فور استلامه للتحقق من قدرته على تنفيذ هذه الشروط ومدى مناسبتها له.

(1) احمد غنيم، مرجع سابق، ص 33.

(1) احمد غنيم، مرجع سابق، ص ص 35-36.

2. التأكد من التزام المستورد بالشروط التي تم الاتفاق عليها في العقد المبرم معه وانه أدرجها في الاعتماد المستندي الذي تم فتحه.

3. الإسراع في طلب تعديلات في حال وجود صعوبة في تنفيذ الالتزام.

لذلك فالاعتماد المستندي بطبيعة الحال يمثل حماية هامة لمصالح المستفيد لكونه غير قابل للإلغاء واستناده على مبدأ هام هو استقلالية العلاقات التي تربط أطراف الاعتماد، وتتنخفض المخاطر التي يواجهها المستفيد إذا كان الاعتماد معززاً. ويبقى مع ذلك بعض المخاطر التي يواجهها المستفيد في الاعتمادات المستندية وهي:

1. عدم قدرته على تنفيذ الالتزامات الواردة في الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق

عليها ورفض المستورد لإجراء التعديلات التي تمكنه من مواجهة الموقف

2. التقلبات السياسية والاجتماعية والتشريعية في بلد المستورد وذلك في كون الاعتماد غير معزز

3. عدم أداء البنوك المشاركة في الاعتماد المستندي لأدوارها بكفاءة

4. عدم التعامل الجيد والسريع لبعض الشروط التي تدرج أحيانا في الاعتمادات والتي تتسم بالغموض⁽¹⁾.

وبالرغم من هذا تظل الاعتمادات المستندية من أفضل وسائل الدفع في

التجارة الخارجية ويظهر ذلك في النقاط التالية:

1. تؤدي إلى تسهيل الحصول على قيمة البضاعة للمستفيد بمجرد تسليم المستندات للبنك المرسل بعد التأكد من صحتها و مطابقتها لشروط الاعتماد.

2. تعفى المصدرين من بذل الجهد في الحصول على المعلومات والبيانات عن المركز المالي لمشتري بضاعته مادام سيحصل على قيمة البضاعة بمجرد تسليم البنك للمستندات المطلوبة.

3. تمنح المستثمر الطمأنينة بان الثمن الذي دفعه لقاء البضاعة سيكون مقابل مستندات تمكنه من استلام البضاعة المتفق عليها

(1) أحمد غنيم، مرجع سابق، ص ص 37 - 39.

4.تساعد على تصحيح أو استكمال أي نقص أو خطأ في مستندات الشحن في أقل وقت وذلك عندما يقوم البنك بفحص المستندات عند تسليمها إليه لدفع قيمتها.
5.توزع أعباء استيفاء جميع الإجراءات الحكومية اللازمة بين المصدر والمستورد فالمستورد يقوم باستيفاء جميع الإجراءات التي تطلبها جهات الرقابة على الاستيراد في بلده قبل أن يطلب من البنك الذي يتعامل معه فتح الاعتماد، بينما يتولى المصدر جميع الإجراءات اللازمة لتصدير بضاعته بمجرد أخطاره بفتح اعتماد لصالحه⁽¹⁾.

لذلك يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة وفاء بالالتزامات المترتبة على عقد البيع إذا التزمت الأطراف الأخرى بالأحكام واللوائح و شروط الاعتماد⁽²⁾.

(1) علي حسن سالم، مرجع سابق، ص ص 13 - 14.

(2) جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، ط1، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر، عمان، الأردن، ص37.

الفصل الرابع الدراسة الميدانية

تمهيد:

يتكون هذا الفصل من مبحثين حيث يتناول المبحث الأول مجتمع عينة الدراسة وهي مجموعة من ثلاثة مصارف من المصارف العاملة في مجال الاعتمادات المستندية. بينما يتناول المبحث الثاني إجراءات الدراسة الميدانية واختبار الفرضيات باستخدام برنامج التحليل الإحصائي SPSS.

المبحث الأول: مجتمع عينة الدراسة

تم اختيار عينة الدراسة عن طريق العينة القصدية متمثلة في ثلاثة مصارف تعمل في مجال الاعتمادات المستندية، حيث تم اختيار العينة من مجموعة موظفي هذه المصارف، حيث تم توزيع عدد 60 استمارة استبيان، تم استرداد 50 منها أي بنسبة 83%.

أولاً: بنك الخرطوم

أ/ النشأة⁽¹⁾:

أنت نشأته مبكرة بعد دخول الاستعمار الانكليزي بسنوات قليلة تحت مسمى بنك باركليز في عام 1913، ليكون فرعاً لبنك باركليز الأم، وهو من أكبر البنوك في انكلترا التي كانت الدولة العظمى تغطي مستعمراتها كل العالم، فأصبح بنك باركليز الخرطوم يتعامل إقليمياً ودولياً مما اكسبه ثقة المراسلين عبر الزمن. ظل بنك الخرطوم في طليعة البنوك في الإقليم العربي والأفريقي، ووضعت كوارده نواة العمل المصرفي في الخليج العربي وأفريقيا، فكان السودان مؤسس لبنك التنمية الأفريقي.

ب/ أحداث هامة في مسيرة البنك:

1913 م: تأسيس البنك تحت مسمى البنك الانكليزي المصري (Anglo-Egyptian Bank).

1925 م: تحول إلى بنك باركليز لما وراء البحار.

1954 م: تحول اسمه إلى بنك باركليز. DCO

1970 م: تم تأميمه؛ وتحولت ملكيته للدولة تحت مسمى بنك الدولة للتجارة الخارجية.

1975 م: تم تعديل الاسم ليصبح بنك الخرطوم.

1983 م: دمج فيه بنك الشعب التعاوني (بنك مصر سابقاً).

1993 م: دمج فيه بنكي الوحدة) البنك العثماني سابقا (والبنك القومي للاستيراد والتصدير.

(1) www.bok.sd.com

2002 م: تم تحويل البنك إلى شركة مساهمة عامة.
2005م: دخول بنك دبي الإسلامي كشريك استراتيجي بما نسبته 60% من الأسهم التأسيسية للبنك.
2006م: طرح أسهمه لأول مرة للجمهور للاكتتاب العام بما نسبته 25% من رأس مال البنك الاسمي (المصرح به).
2008. 11م: دمج فيه بنك الإمارات والسودان ليتضاعف رأسماله ويصبح أحد أكبر البنوك في السودان.

ج/ مراحل تطور البنك:

في عام 2013 احتفل بنك الخرطوم بمرور 100 عام على تأسيسه كانت حركة التطورات في سوق المال والبورصات تمثل هاجس للمصرفيين في السودان، وراودت هذه الأفكار المصرفيين في بنك الخرطوم فتناولت كتاباتهم ومناقشاتهم تلك الفكرة التي ولدتها روح النقاش عبر تجوالهم ومشاركاتهم في الندوات الإقليمية في الوطن العربي والعالمية في أوروبا، وبدأت فكرة إنشاء سوق للأوراق المالية في مطلع الثمانينات حتى تمت إجازته في 1991م، ثم صدر قانون سوق الخرطوم للأوراق المالية عام 1994، وبنك الخرطوم يتابع ذلك وبنظرة مستقبلية بادر بنك الخرطوم بتبني فكرة تكوين أول شركة لبنك الخرطوم تعمل في الأوراق المالية، وتزامن مولد الشركة القومية للمعاملات المالية مع قيام سوق الخرطوم؛ وهي أول شركة في السودان تعمل في مجال الأوراق المالية. وظل بنك الخرطوم يتابع بجد نجاح تجاربه في السوق؛ ناهيك عن دور الشركة القومية للمعاملات المالية التي أثرت حركة السوق فكانت هي السبابة في الترويج لأسهم الكثير من الشركات السودانية الناجحة؛ على سبيل المثال وليس الحصر سودائل التي تعتبر مفخرة لشركات الاتصالات في العالمين العربي والأفريقي، بالإضافة لكون أسهمها الأكثر تداولاً في البورصة. تماشياً مع السياسة الاقتصادية الكلية للدولة، وسياسات البنك المركزي في خصخصة بنوك القطاع العام، كان لبنك الخرطوم والشركة القومية للمعاملات المالية دور الترويج لأسهم بنك الخرطوم داخلياً وخارجياً ونجحا في ذلك، وتم دخول شريك استراتيجي

برأسمال خارجي مقدر وهو بنك دبي الإسلامي، إضافةً إلى قطاع واسع من حملة أسهم البنك من داخل وخارج البلاد. وحسب قانون سوق الخرطوم للأوراق المالية نجح بنك الخرطوم في تكملة رأسماله المصرح به والمدفوع في عملية الطرح؛ لما نسبته 25% من أسهم البنك. وتمت تلك العملية الترويجية في سهولة ويسر، وتجاوز عائدها المبلغ المطلوب، وكان حصيلة هذا الطرح تسجيل فائض اكتتاب بلغ 200% من المبلغ المستهدف لتكملة رأس مال البنك؛ حيث كان المستهدف 32 مليون دولار، وتم الاكتتاب بـ 72 مليون دولار، الأمر الذي استدعى القيام بعملية تخصيص للأسهم علي المساهمين بنسب محددة، وكان ثمرة هذا العمل ما يلي:

1. تمتع بنك الخرطوم بقاعدة عريضة من المساهمين.
2. القيام بعملية تخصيص الأسهم علي المساهمين في وقت وجيز جداً وإرجاع المبالغ الفائضة للمساهمين.
3. طباعة كل شهادات الملكية وتسليمها للمساهمين عبر مراكز الاكتتاب (داخل وخارج السودان) بعد التخصيص مباشرة، وفي زمن قياسي.
4. إدراج أسهم بنك الخرطوم بسوق الخرطوم للأوراق المالية ضمن لوائح الشركات المدرجة بالبورصة بالسوق النظامية، و كان ذلك في يوم 22 يوليو 2007م، وقد شهد سهم بنك الخرطوم تداول نشط في السوق علي أسهمه منذ الأيام الأولى لأدراجه.
5. تأسيس قسم خاص بشئون المساهمين والأسهم، ووضع نظام عمل متكامل ؛ يعتمد على النظام الآلي (الحاسوب)، وتحديد دورة مستندية متكاملة لعمل ونشاط القسم، وتم تزويده بكادر مقتدر، وقد واكب ذلك إنشاء وإعداد نظام الكتروني جديد معد لأغراض خدمة سجل مساهمي بينك الخرطوم؛ يعتمد النظام الالكتروني (الآلي) في كل مرحلته.
6. وقد أوجب ذلك التداول النشط القيام بحفظ سجلات المساهمين وللأسهم في سجلات منتظمة ودورة مستندية منضبطة لأعمال شئون المساهمين وفق معايير البورصة وقانونها المنظم للأوراق المالية.

كان بنك الخرطوم من بين الشركات المساهمة العامة السودانية السَّابقة التي قامت بإيداع سجل مساهميتها لدي مركز الإيداع والحفظ المركزي ببوصة الخرطوم عند إنشائه في يونيو 2008م.

د/ الأغراض الرئيسية لبنك الخرطوم وشركاته التابعة ومساهماته في الشركات الأخرى:

يمارس بنك الخرطوم جميع الأعمال المصرفية، وفقاً للسياسات التي يصدرها بنك السودان المركزي، ويعد بنك الخرطوم أحد البنوك الشاملة؛ بل وأبرزها في البلاد والتي اتسعت أنشطتها لتشمل أغراض مختلفة ومتنوعة عبر فروعه المنتشرة في كل أنحاء البلاد والتي تزيد عن خمسين فرعاً وعدد من الشركات التابعة المتخصصة والتي مثلت اذرع هامة مكنت البنك من التوسع في جميع الأنشطة وفتحت أمامه مجالات هامة.. هذا إلى جانب قيامه بالأعمال التجارية والمالية والعقارية... الخ؛ عبر عدد من الشركات التابعة المتخصصة والمملوكة للبنك وهي - :

1. الشركة القومية للمعاملات المالية (وسيط مالي معتمد بسوق الخرطوم للاوراق المالية).

2. الشركة القومية للتجارة (شركة تجارية تمارس النشاط التجاري والخدمي والاستيراد والتصدير...)

3. الشركة القومية للبيع بالتقسيط والتي تم تغيير اسمها إلى A2Z.

4. الشركة القومية للصرافة.

5. شركة واحة الخرطوم (تدير أكبر مجمع عقاري وفندق في قلب العاصمة الخرطوم) ويمتلك فيها البنك 60% من الأسهم، إلى جانب مساهمات أخرى في شركات مختلفة.

تشمل محفظة البنك الاستثمارية عدد من الأصول العقارية والمباني إلى جانب عدد من الأوراق المالية المتنوعة.

هـ/ الصناديق الاستثمارية التي أصدرها البنك:

أصدر بنك الخرطوم حتى الآن صندوق واحد هو: صندوق إجارة بنك الخرطوم الاستثماري، وعمره 5 سنوات وبحجم 38.45 مليون جنيه سوداني) ما يعادل 63.55 مليون درهم إماراتي تقريباً)، ويدار هذا الصندوق بواسطة بنك الاستثمار المالي، وصكوك هذا الصندوق متداولة في سوق الخرطوم للأوراق المالية.

ثانياً: بنك أبو ظبي الوطني:

أ/ نبذة عن البنك⁽¹⁾:

تأسس بنك أبو ظبي الوطني عام 1968 بموجب مرسوم أميري صادر عن الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان، حاكم إمارة أبو ظبي آنذاك.

ومنذ عام 2009، يُصنف بنك أبو ظبي الوطني ضمن الـ50 بنكاً الأكثر أماناً في العالم من قبل غلوبال فاينانس والبنك الأكثر أماناً في الشرق الأوسط والأسواق الناشئة.

وبنك أبو ظبي الوطني حاصل على التصنيف الائتماني AA-/A-1+ للأمدين القصير والطويل من ستاندرد آند بوررز، و Aa3/P1 من موديز و AA-/F1+ من فينش و A+ من وكالة التصنيف والاستثمار المعلوماتي اليابانية "آر آند بي"، و AAA للأمدين الطويل والقصير من وكالة "رام" الماليزية، الأمر الذي يعد من أفضل التصنيفات الائتمانية ضمن المؤسسات المالية في منطقة الشرق الأوسط.

بعد تأسيس دولة والإمارات العربية المتحدة عام 1971، لعب بنك أبو ظبي الوطني دوراً استشارياً رئيسياً لمجلس النقد الذي قام بإصدار الدرهم في 1973، قبل أن يخلفه المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة.

في عام 1975 افتتح بنك أبو ظبي الوطني أول فروعته الخارجية بتدشين فرع طلعت حرب في جمهورية مصر العربية، وتبع ذلك توسعات في السودان وسلطنة عمان في العام التالي. وقبل نهاية عقد السبعينيات، افتتح بنك أبو ظبي الوطني فروعاً في لندن وباريس، وبدأ عملياته الأميركية في واشنطن عام 1981. كما توسع

(1) www.nbad.com

بنك أبو ظبي الوطني في منطقة الشرق الأقصى عام 2009 وفي جنوب شرق آسيا عام 2012. ويعمل البنك على افتتاح أولى فروعها في أمريكا الجنوبية في البرازيل. واليوم تمتد شبكة البنك لتغطي 18 دولة موزعة على خمس قارات حيث تمتد من هونج كونج في الشرق الأقصى إلى ماليزيا في جنوب شرق آسيا وسلطنة عمان والأمارات والكويت والبحرين في مجلس التعاون الخليجي، والأردن ولبنان في شرق المتوسط ومصر والسودان وليبيا في أفريقيا وفرنسا وسويسرا والمملكة المتحدة وجزر القنال في أوروبا والبرازيل في أمريكا الجنوبية وواشنطن في الولايات المتحدة الأمريكية.

ووضع بنك أبو ظبي الوطني، الذي كان المصرف الرئيسي لحكومة الإمارة، إستراتيجية للنمو والتوسع عبر المنطقة التي تربط بين الغرب والشرق والتي تمتد من غرب أفريقيا إلى الشرق الأقصى. وترتكز إستراتيجية بنك أبو ظبي الوطني على بناء 5 بنوك في أكبر وأسرع الاقتصاديات في المنطقة التي تربط بين الغرب والشرق، وإنشاء 8 مراكز للخدمات المصرفية عبر هذه المنطقة لتنمية القطاع المصرفي للشركات والمؤسسات. ويسعى بنك أبو ظبي الوطني لأن يكون البنك الأكبر والأكثر أماناً والأفضل أداءً في الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي.

مع تأسيس سوق أبو ظبي للأوراق المالية في 2000، طرح بنك أبو ظبي الوطني ما يقرب من 30% من أسهمه للاكتتاب العام ليصبح من أول شركات المساهمة العامة التي يتم تداولها في سوق أبو ظبي للأوراق المالية.

بدأ بنك أبو ظبي نشاطه في السودان بإنشاء فرع الخرطوم في العام 1976م، وسعيًا من بنك أبو ظبي في تنفيذ إستراتيجيته في السودان قام بتأسيس مكتب إقليمي بالسودان في مارس 2007م والذي قام بدورة بتأسيس مكتب صرف الخرطوم بحري في نوفمبر 2007م وفرع العمارات 2008م وفرع أم درمان 2012 على أن يعقبهما افتتاح فروع ومكاتب صرف إضافية مصممة لتلبية الطلب المتزايد علي الخدمات المصرفية المتميزة من بنك أبو ظبي الوطني السودان.

ب/ المنتجات والخدمات:

1. مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات التجارية وخدمات الخزينة.

2. التركيز تمويل كبرى الشركات السودانية والشركات متعددة الجنسيات

3. خدمة الجالية السودانية العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي واستهداف المواطنين الإماراتيين والشركات الإماراتية ممن لديهم أعمال بالسودان.

ثالثاً: بنك النيلين⁽¹⁾:

أ/ المنشأة والتأسيس:

تاريخ التأسيس: 1993

عنوان المقر الرئيسي: ميدان الأمم المتحدة الخرطوم، رأس المال المدفوع (مليون دولار) 45.81

عدد الفروع: 31

عدد العاملين في المؤسسة: 691 عضو في اتحاد المصارف السوداني.

ب/ دائرة التطوير والتقنية المصرفية:

المشاركة في بلورة الأفكار الإستراتيجية العامة ومتابعة ترجمتها لبرامج تخدم القطاع المصرفي وذلك تمثيلاً مع برنامج الإستراتيجية القومية الشاملة وبرنامج آفاق التقنية الذي يتبناه البنك المركزي أيضاً تحقيق شعار الإتحاد الذي رفعه منذ عام 2004م وهو الانطلاق نحو آفاق التقنية المصرفية وذلك بحشد الطاقات والإمكانات.

ج/ دائرة التدريب والدراسات والبحوث:

تأهيل القوي البشرية بما يمكنها من استخدام وسائل التقنية المتطورة وتوظيفها لتطوير وترقية الأداء على أن يبدأ التدريب بالقيادات العليا ويشمل جميع العاملين. و اندماج وتوسيع نطاق التدريب ليشمل المتعاملين مع المصارف وتيسير تمليكهم وسائل التقنية بهدف خلق قاعدة عريضة من المستخدمين لهذه التقنية الالكترونية المتطورة

(1)www.cobs.gov.sd

د/ دائرة الإعلام:

تسليط الضوء على النشاط المصرفي وإبراز دوره في التنمية وفي تمويل القطاعات الاقتصادية المختلفة من زراعة وصناعة ونقل وتجارة وكذلك تمويل صغار الحرفيين والأسر المنتجة. تسليط الضوء على التجارب المصرفية الرائدة في المجالات المختلفة خاصة التمويل الصغير والأصغر.

هـ/ دائرة العلاقات الخارجية:

خلق وتوثيق الصلات بين الاتحاد والاتحادات الأخرى وسائر الهيئات الحكومية وغير الحكومية التي تعني بالنشاط المصرفي والمالي في السودان وخارجه بما يؤدي إلى تبادل الخبرات والمعرفة المصرفية وتطوير وترقية الأداء. المشاركة في التجمعات والجمعيات التي تخدم أغراضه داخل وخارج السودان.

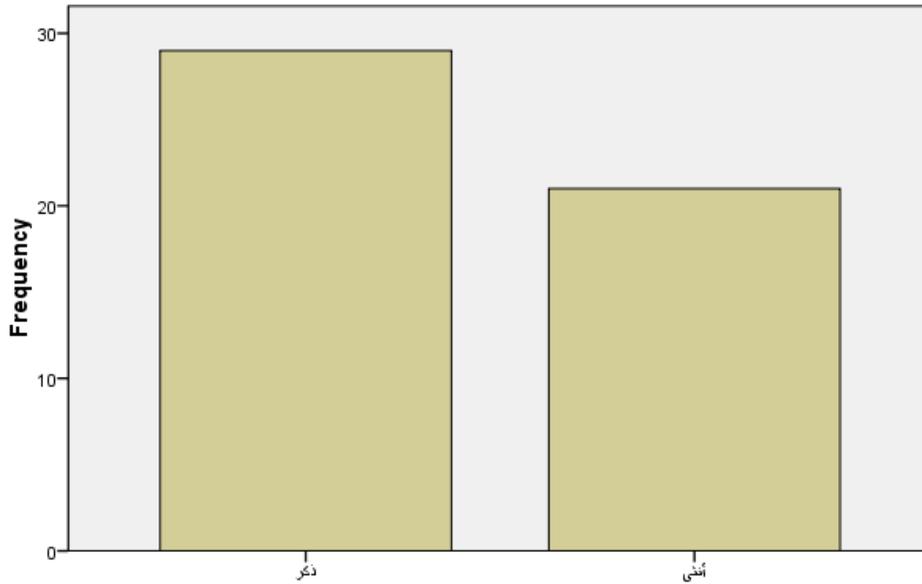
المبحث الثاني: التحليل الإحصائي

أولاً التكرارات والرسوم البيانية:

جدول رقم (1/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير النوع

النسبة %	التكرار	الفئة
58.0	29	ذكر
42.0	21	أنثى
100.0	50	المجموع

شكل رقم (5/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير النوع

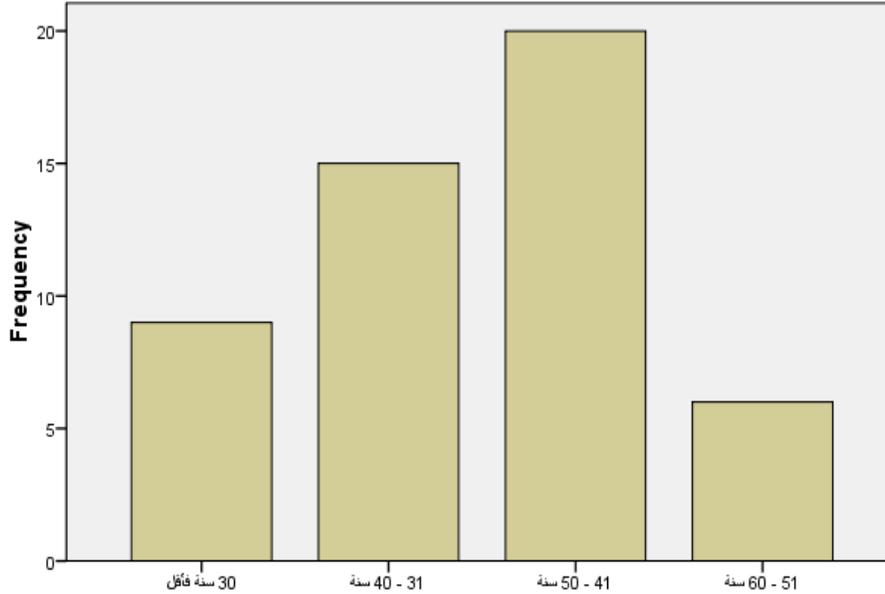


يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد العينة المبحوثة من الذكور، حيث تبلغ نسبتهم 58%، بينما الإناث 42%.

جدول رقم (2/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير
العمر

النسبة %	التكرار	الفئة
18.0	9	30 سنة فأقل
30.0	15	31 - 40 سنة
40.0	20	41 - 50 سنة
12.0	6	51 - 60 سنة
100.0	50	المجموع

جدول رقم (6/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير
العمر

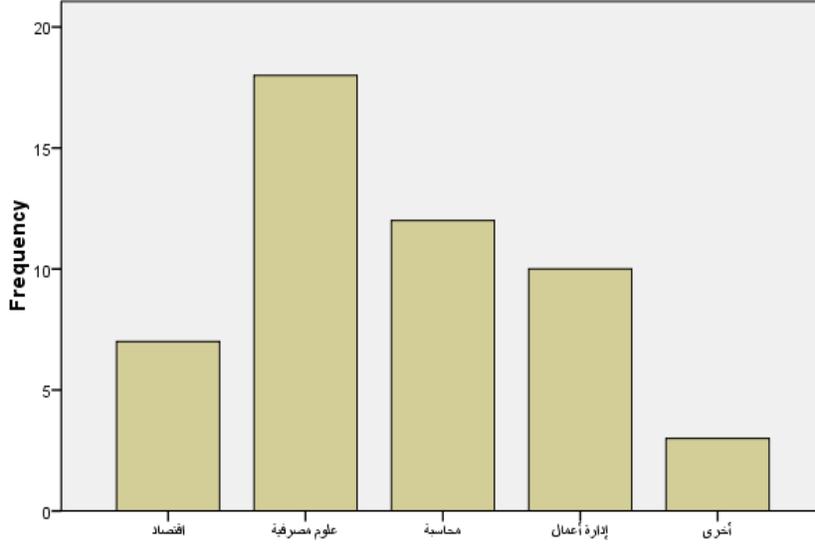


يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد العينة أعمارهم تتراوح 41 - 50 سنة بنسبة 40%، بينما الذين تتراوح أعمارهم بين 31 - 40 سنة يمثلون 30%، أما الذين أعمارهم أقل من 30 سنة فنسبتهم 18%، والذين تتراوح أعمارهم 51 - 60 سنة يمثلون 12%.

جدول رقم (3/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير التخصص

النسبة %	التكرار	الفئة
14.0	7	اقتصاد
36.0	18	علوم مصرفية
24.0	12	محاسبة
20.0	10	إدارة أعمال
6.0	3	أخرى
100.0	50	المجموع

شكل رقم (7/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير التخصص

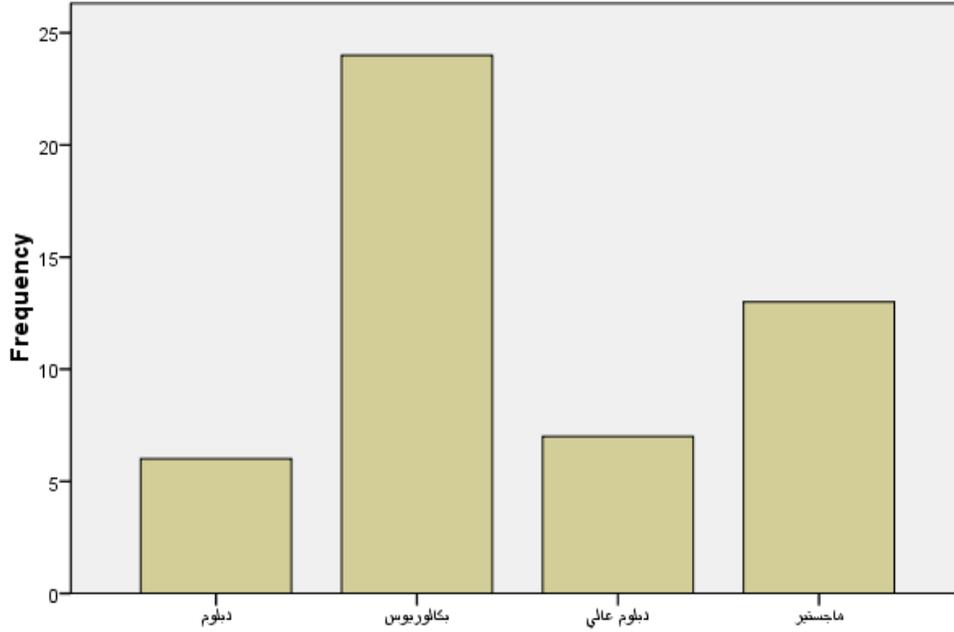


يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد العينة تخصصهم علوم مصرفية بنسبة بلغت 36%، أما تخصص محاسبة فنسبتهم تبلغ 24%، بينما 20% لتخصص إدارة أعمال، و14% لتخصص اقتصاد، وبلغت نسبة التخصصات الأخرى 6%.

جدول رقم (4/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير المؤهلات

النسبة %	التكرار	الفئة
12.0	6	دبلوم
48.0	24	بكالوريوس
14.0	7	دبلوم عالي
26.0	13	ماجستير
100.0	50	المجموع

جدول رقم (8/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير المؤهلات

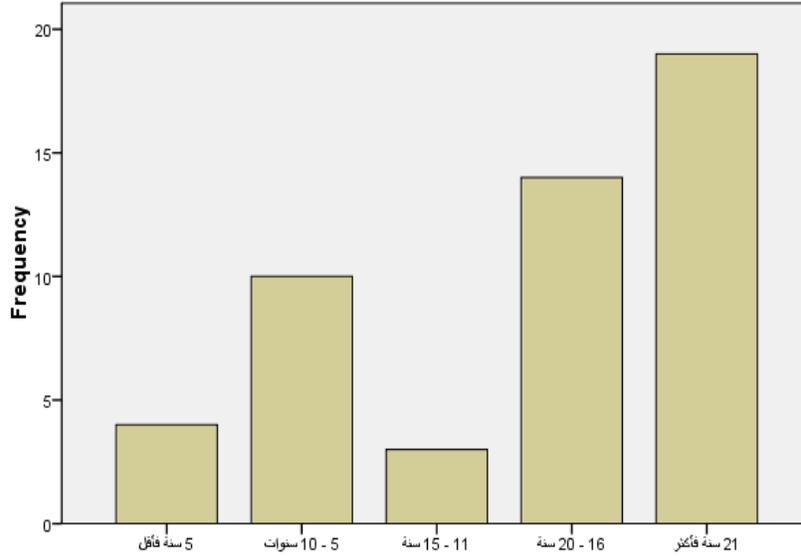


يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن الحاصلين على درجة البكالوريوس تبلغ نسبتهم 48%، و26% لحملة الماجستير، و14% لحملة الدبلوم العالي، و12% لحملة الدبلوم.

جدول رقم (5/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير سنوات الخبرة

النسبة %	التكرار	الفئة
8.0	4	5سنة فأقل
20.0	10	5 - 10سنوات
6.0	3	11 - 15سنة
28.0	14	16 - 20سنة
38.0	19	21سنة فأكثر
100.0	50	Total

جدول رقم (9/2/4) يوضح التوزيع التكراري لعينة البحث حسب متغير سنوات الخبرة



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن الذين يمتلكون خبرة أكثر من 21 سنة تمثل نسبتهم 38%، بينما الذين تتراوح خبرتهم بين الـ 16 - 20 يمثلون 28%، و 20% للذين تتراوح خبرتهم من 5 - 10 سنوات، و 6% للذين تتراوح خبرتهم من 11 - 15، أما الذين لديهم خبرة أقل من 5 سنوات فنسبتهم 8%.

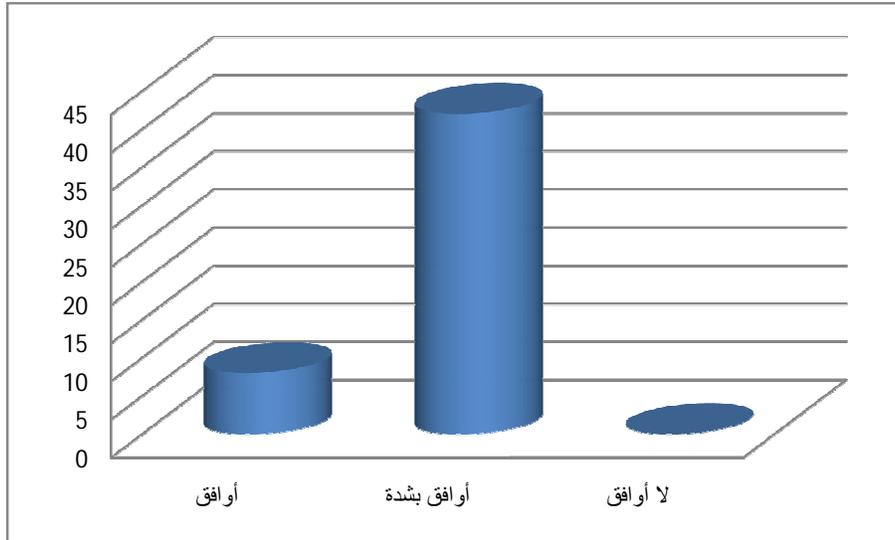
جدول رقم (6/2/4)

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم أدوات الدفع في التجارة الخارجية

النسبة %	التكرار	الفئة
16.0	8	أوافق
84.0	42	أوافق بشدة
0.0	0	لا أوافق
100.0	50	المجموع

شكل رقم (10/2/4)

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم أدوات الدفع في التجارة الخارجية



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد العينة يوافقون بشدة وبنسبة بلغت 84%، بينما الذين يوافقون بلغت نسبتهم 16%.

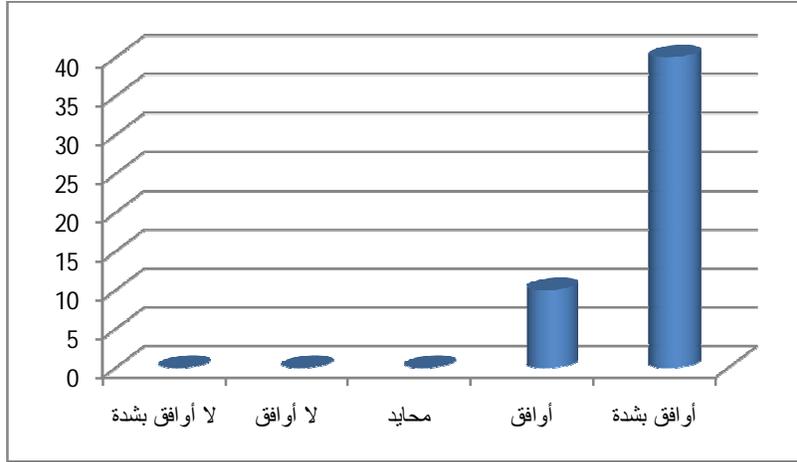
جدول رقم (7/2/4)

الفهم الصحيح للقواعد والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر التجاري الخارجية

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
0.0	0	لا أوافق
0.0	0	محايد
20.0	10	أوافق
80.0	40	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (11/2/4)

الفهم الصحيح للقواعد والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر التجارة الخارجية



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أفراد العينة كلهم يوافقون على أن الفهم الصحيح للقواعد والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر التجارة الدولية حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة بنسبة 80% بينما الذين يوافقون بنسبة 20%.

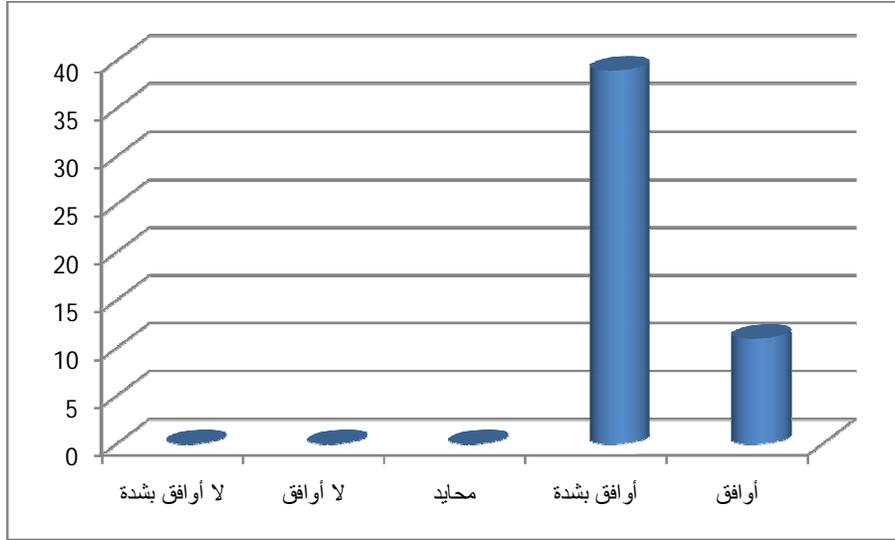
جدول رقم (8/2/4)

الالتزام بتطبيق القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية يسهم في تقليل مخاطر التجارية

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
0.0	0	لا أوافق
0.0	0	محايد
78.0	39	أوافق بشدة
22.0	11	أوافق
100.0	50	المجموع

شكل رقم (12/2/4)

الالتزام بتطبيق القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية يسهم في تقليل مخاطر التجارية



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن جميع أفراد العينة يوافقون على أن الالتزام بتطبيق القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية يسهم في تقليل مخاطر التجارية حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة 78%، بينما الذين يوافقون بلغت نسبتهم 22%.

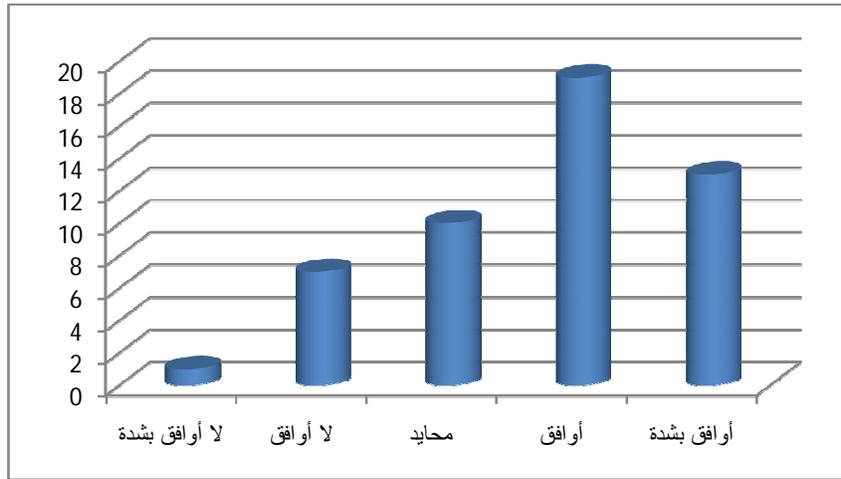
جدول رقم (9/2/4)

تبسيط القواعد والإجراءات المتعلقة بالاعتماد المستندى تسهم في تقليل مخاطر
التجارة الخارجية

النسبة %	التكرار	الفئة
2.0	1	لا أوافق بشدة
14.0	7	لا أوافق
20.0	10	محايد
38.0	19	أوافق
26.0	13	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (13/2/4)

تبسيط القواعد والإجراءات المتعلقة بالاعتماد المستندى تسهم في تقليل مخاطر
التجارة الخارجية



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن تبسيط القواعد والإجراءات والتدابير الصادرة من البنك المركزي للمصرفيين والمصدرين والمستوردين تساهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون 38% بينما

الذين يوافقون بشدة 26%، بينما الذين لا يوافقون بلغت نسبتهم 14% والذين لا يوافقون بشدة 2%، والذين لم تكن آراءهم محددة بلغت نسبتهم 20%.

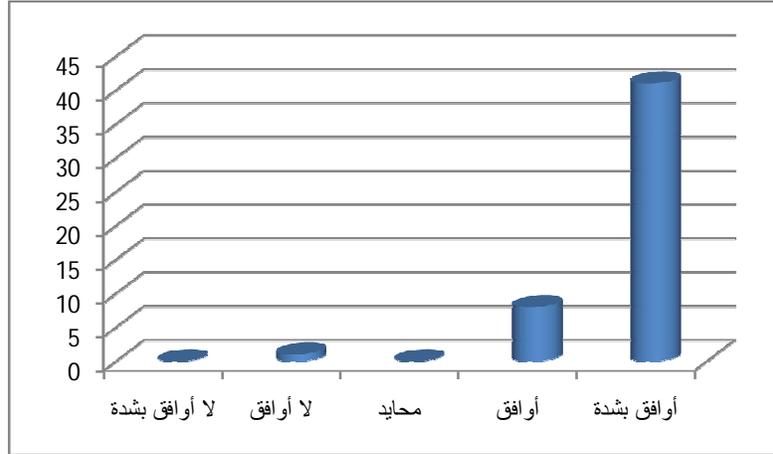
جدول رقم (10/2/4)

تعدد الأطراف في الاعتماد المستندي يتطلب قيام كل طرف بمهامه على الوجه الأكمل

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
2.0	1	لا أوافق
0.0	0	محايد
16.0	8	أوافق
82.0	41	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (14/2/4)

تعدد الأطراف في الاعتماد المستندي يتطلب قيام كل طرف بمهامه على الوجه الأكمل



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن تعدد الأطراف في الاعتماد المستندي يتطلب قيام كل طرف بمهامه على الوجه الأكمل، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة 82%، بينما الذين يوافقون 16%، والذين لا يوافقون بلغت نسبتهم 2%.

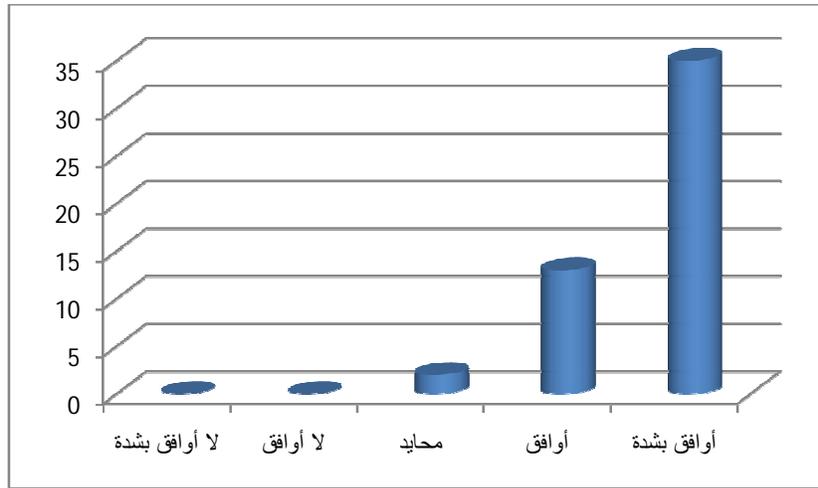
جدول رقم (11/2/4)

زيادة الوعي المصرفي للمتعاملين في التجارة الخارجية تسهم في تقليل مخاطر
التجارة الخارجية

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
0.0	0	لا أوافق
4.0	2	محايد
26.0	13	أوافق
70.0	35	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (15/2/4)

زيادة الوعي المصرفي للمتعاملين في التجارة الخارجية تسهم في تقليل مخاطر
التجارة الخارجية



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن زيادة الوعي المصرفي للمتعاملين في التجارة الخارجية والإلمام باستراتيجيات الدول المنافسة والمؤسسية كلها تساهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة 70%، بينما الذين يوافقون 26%، أما الذين لم تكن إجاباتهم محددة بلغت نسبتهم 4%.

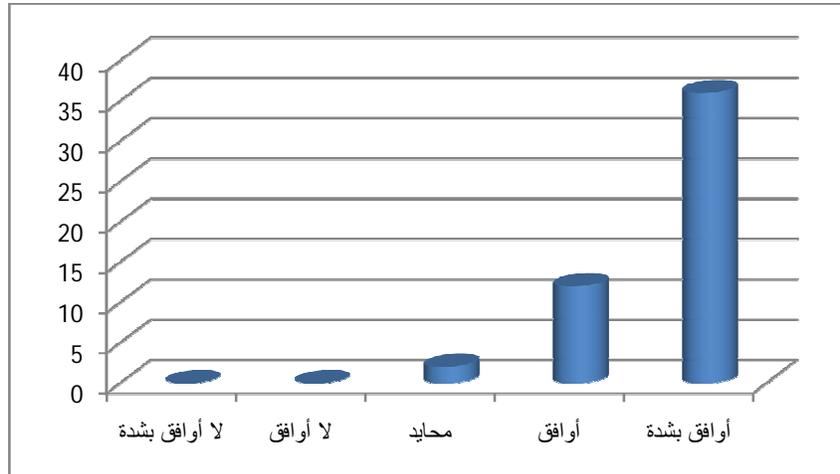
جدول رقم (12/2/4)

تطور البنوك من حيث الأدوات المستخدمة وتدريب العاملين وتوسيع شبكات المراسلين يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
0.0	0	لا أوافق
4.0	2	محايد
24.0	12	أوافق
72.0	36	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (16/2/4)

تطور البنوك من حيث الأدوات المستخدمة وتدريب العاملين وتوسيع شبكات المراسلين يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن تطور البنوك من حيث الأدوات المستخدمة وتدريب العاملين وتوسيع شبكات المراسلين يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة 72%، بينما نسبة الذين يوافقون 24%، أما الذين لم تكن إجاباتهم محددة فبلغت نسبتهم 4%.

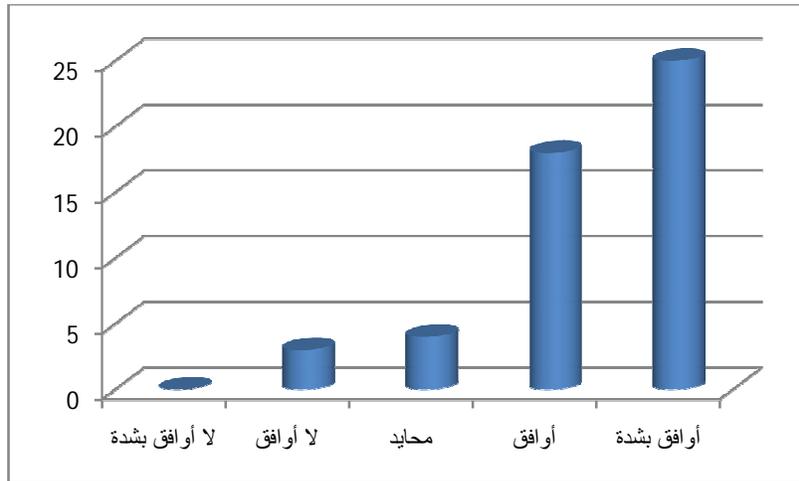
جدول رقم (13/2/4)

بتدخل البنوك تنتقل مسؤولية الخطورة من المستورد والمصدر الفعليين إلى بنوكهم وهي التي تتحمل المسؤولية والمخاطرة بالنيابة عنهم خلال فترة صلاحية ومدة الاعتماد المستندي

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
6.0	3	لا أوافق
8.0	4	محايد
36.0	18	أوافق
50.0	25	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (17/2/4)

بتدخل البنوك تنتقل مسؤولية الخطورة من المستورد والمصدر الفعليين إلى بنوكهم وهي التي تتحمل المسؤولية والمخاطرة بالنيابة عنهم خلال فترة صلاحية ومدة الاعتماد المستندي



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن بتدخل البنوك تنتقل مسؤولية الخطورة من المستورد والمصدر الفعليين إلى بنوكهم وهي التي تتحمل المسؤولية والمخاطرة بالنيابة عنهم خلال فترة صلاحية ومدة الاعتماد المستندي، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة 50%، بينما نسبة الذين يوافقون 36%، أما الذين لم تكن إجاباتهم محددة فبلغت نسبتهم 8%.

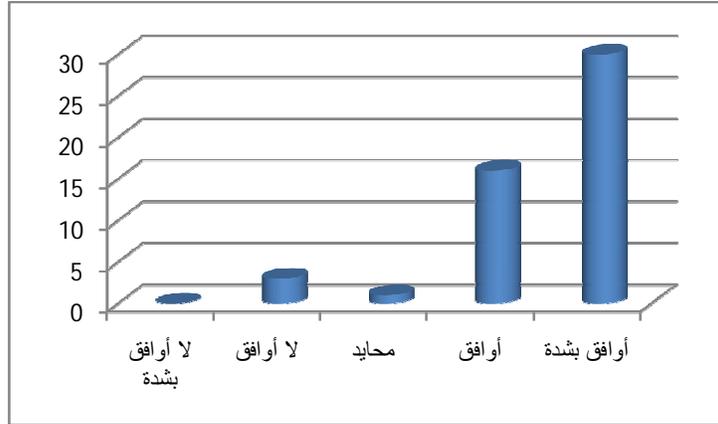
جدول رقم (14/2/4)

تنتهي مسؤولية البنوك المرتبطة في الاعتماد المستندي بانتهاء فترة صلاحية الاعتماد أو بعد تاريخ تسليم (المستورد) مستندات الشخص الأصلية وسداد قيمة الاعتماد

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
6.0	3	لا أوافق
2.0	1	محايد
32.0	16	أوافق
60.0	30	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (18/2/4)

تنتهي مسؤولية البنوك المرتبطة في الاعتماد المستندي بانتهاء فترة صلاحية الاعتماد أو بعد تاريخ تسليم (المستورد) مستندات الشخص الأصلية وسداد قيمة الاعتماد



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن تنتهي مسؤولية البنوك المرتبطة في الاعتماد المستندي بانتهاء فترة صلاحية الاعتماد أو بعد تاريخ تسليم (المستورد) مستندات الشخص الأصلية وسداد قيمة الاعتماد حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة 60%، بينما الذين يوافقون 32%، أما الذين لا يوافقون فنسبتهم 6%، أما الذين لم تكن إجاباتهم محددة فنسبتهم 2%.

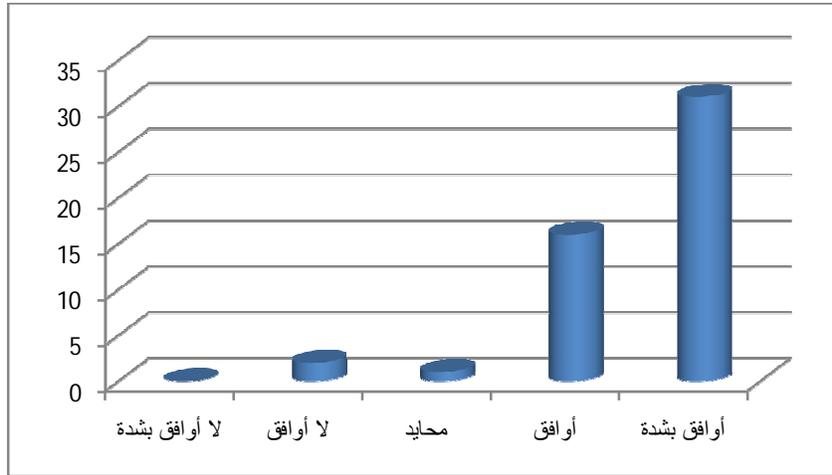
جدول رقم (15/2/4)

الاختيار الصحيح للمستندات في الاعتماد المستندي يقلل من مخاطر اختلاف البضائع

النسبة %	التكرار	الفئة
0.0	0	لا أوافق بشدة
4.0	2	لا أوافق
2.0	1	محايد
32.0	16	أوافق
62.0	31	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (19/2/4)

الاختيار الصحيح للمستندات في الاعتماد المستندي يقلل من مخاطر اختلاف البضائع



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن غالبية أفراد العينة يوافقون على أن الاختيار الصحيح للمستندات في الاعتماد المستندي يقلل من مخاطر اختلاف البضائع، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون بشدة 62%، أما الذين يوافقون فنسبتهم 32%، و4% للذين لا يوافقون، و2% إجاباتهم غير محددة.

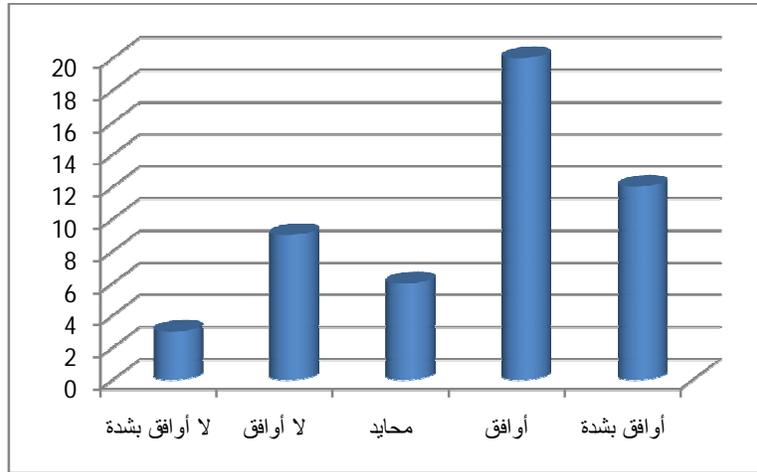
جدول رقم (16/2/4)

مبدأ التعامل بالمستندات وحدها (المطابقة الظاهرية) أو عدم التعامل مع البضائع
يقدم في أهلية المستندات بالإيفاء

النسبة %	التكرار	الفئة
6.0	3	لا أوافق بشدة
18.0	9	لا أوافق
12.0	6	محايد
40.0	20	أوافق
24.0	12	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (20/2/4)

مبدأ التعامل بالمستندات وحدها (المطابقة الظاهرية) أو عدم التعامل مع البضائع
يقدم في أهلية المستندات بالإيفاء



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن مبدأ التعامل بالمستندات وحدها (المطابقة الظاهرية) أو عدم التعامل مع البضائع يقدم في أهلية المستندات بالإيفاء، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون 40%، ونسبة الذين يوافقون بشدة 24%، والذين لا يوافقون 18%، و 12% لم تحدد إجاباتهم.

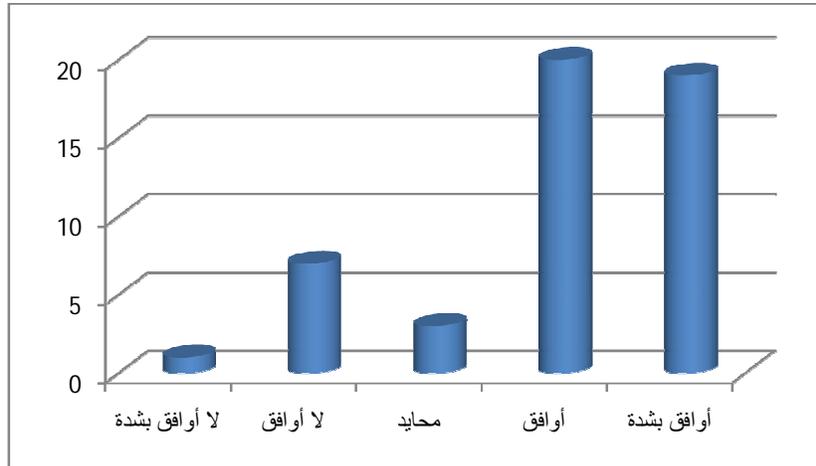
جدول رقم (17/2/4)

شهادة الفحص وإدراجها ضمن المستندات المطلوبة يمكن أن تحل مشكلة عدم تطابق المستندات مع البضائع

النسبة %	التكرار	الفئة
2.0	1	لا أوافق بشدة
14.0	7	لا أوافق
6.0	3	محايد
40.0	20	أوافق
38.0	19	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (21/2/4)

شهادة الفحص وإدراجها ضمن المستندات المطلوبة يمكن أن تحل مشكلة عدم تطابق المستندات مع البضائع



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أغلبية أفراد العينة يوافقون على أن شهادة الفحص وإدراجها ضمن المستندات المطلوبة يمكن أن تحل مشكلة عدم تطابق المستندات مع البضائع، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون 40%، والذين يوافقون بشدة 38%، و14% لا يوافقون، و2% لا يوافقون بشدة، و6% لم يحددوا إجاباتهم.

جدول رقم (18/2/4)

أنماط العقود في الاعتمادات المستندية (أساسها الثقة وليس العلائق القانونية)

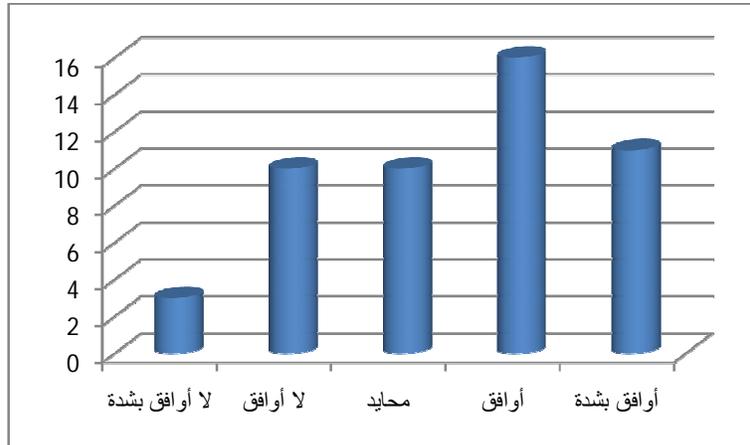
مما يؤثر في مخاطر الاعتماد ومقدرتها على الوفاء

النسبة %	التكرار	الفئة
6.0	3	لا أوافق بشدة
20.0	10	لا أوافق
20.0	10	محايد
32.0	16	أوافق
22.0	11	أوافق بشدة
100.0	50	المجموع

شكل رقم (22/2/4)

أنماط العقود في الاعتمادات المستندية (أساسها الثقة وليس العلائق القانونية)

مما يؤثر في مخاطر الاعتماد ومقدرتها على الوفاء



يتضح من الجدول والشكل أعلاه أن أغلب أفراد العينة يوافقون على أن أنماط العقود في الاعتمادات المستندية (أساسها الثقة وليس العلائق القانونية) مما يؤثر في مخاطر الاعتماد ومقدرتها على الوفاء، حيث بلغت نسبة الذين يوافقون 32%، والذين يوافقون بشدة 22%، و 20% يوافقون، و 6% لا يوافقون بشدة، و 20% لم يحددوا إجاباتهم.

الثبات الإحصائي:

يقصد بثبات الاختبار أن يعطي المقياس نفس النتائج إذا ما استخدم أكثر من مرة واحدة تحت ظروف مماثلة. ويعني الثبات أيضاً أنه إذا ما طبق اختبار ما على مجموعة من الأفراد ورصدت درجات كل منهم، ثم أعيد تطبيق الاختبار نفسه على المجموعة نفسها وتم الحصول على الدرجات نفسها يكون الاختبار ثابتاً تماماً، كما يعرف الثبات أيضاً بأنه مدى الدقة والاتساق للقياسات التي يتم الحصول عليها مما يقيسه الاختبار، من أكثر الطرق استخداماً في تقدير ثبات المقياس هي:

1- طريقة التجزئة النصفية باستخدام معادلة سبيرمان-براون.

2- معادلة ألفا-كرونباخ.

3- طريقة إعادة تطبيق الاختبار.

4- طريقة الصور المتكافئة.

5- معادلة جوتمان.

من أجل اختبار ثبات الأداة (الاستبانة) تم استخدام معامل ألفا كرنباخ على فقرات الاستبانة، حيث يقيس هذا المعامل مدى الثبات الداخلي لفقرات الاستبانة ومقدرته على إعطاء نتائج متوافقة لاجابات المبحوثين تجاه فقرات الاستبانة، وتتراوح قيمة معامل ألفا بين (0 - 100)، وتكون مقبولة إحصائياً إذا زادت عن (60%) فعندما يكون ثبات الأداة جيداً ويمكن من تعميم النتائج.

رقم	المحور	عدد العبارات	الثبات	الصدق
1	هناك علاقة بين التقيد باللوائح والأعراف الدولية للإعتمادات المستندية (UCP) وتقليل مخاطر التجارة الخارجية	4	0.437	0.66
2	وفاء أطراف الإعتماد المستندي لإلتزاماتهم يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية	5	0.646	0.80
3	هنالك علاقة بين الدقة في تحديد المستندات المطلوبة وفحصها ومخاطر التجارة الخارجية	4	0.647	0.80

ثبات وصدق المفردات:

زيادة قيمة معامل ألفا كرونباخ تعني زيادة مصداقية البيانات من عكس نتائج العينة على مجتمع الدراسة.

معامل الصدق تم حسابه عن طريق حساب الجذر لمعامل الثبات، وهو يعرف بصدق المحك.

إن الثبات يعني استقرار المقياس وعدم تناقضه مع نفسه، أي أن المقياس يعطي نفس النتائج بإحتمال مساو لقيمة المعامل إذا أعيد تطبيقه على نفس العينة. أما الصدق فيقصد به أن المقياس يقيس ما وضع لقياسه.

من الملاحظ من الجدول السابق أن المحاور قد حظيت بنسبة ثبات متفاوتة، حيث نجد المحور الأول درجة الثبات متدنية جداً وبلغت 0.437 أي نسبة 43.7% وهي نسبة غير مقبولة إحصائياً . المحور الثاني كانت درجة الثبات 64.6% وهي مقبولة إحصائياً وكذلك المحور الثالث كانت درجة الثبات 64.7% وهي أيضاً نسبة مقبولة إحصائياً .

اختبار الفرضيات

أن درجة القياس بناء على مقياس ليكرت كالاتي: لا أوافق بشدة = 1 --- 1.79
 أوافق = 1.8 --- 2.59 محايد = 2.6 --- 3.39
 أوافق = 3.4 --- 4.19 أوافق بشدة = 4.2 --- 5
 الفرضية الأولى: (هنالك علاقة بين التقيد باللوائح والأعراف الدولية للاعتمادات
 المستندية (UCP) وتقليل مخاطر التجارة الخارجية).

الاتجاه	الإنحراف المعياري	المتوسط المرجح	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	الفرضية الأولى
			العدد	العدد	العدد	العدد	العدد	
			%	%	%	%	%	
أوافق بشدة	0.370	4.84	42	8	0	0	0	يعتبر الاعتماد المستندي من أهم أدوات الدفع في التجارة الخارجية
			84	16	0	0	0	
أوافق بشدة	0.404	4.80	40	10	0	0	0	الفهم الصحيح للقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر التجارة الخارجية
			80	20	0	0	0	
أوافق	1.07	3.72	39	11	0	0	0	الالتزام بتطبيق القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية
			78	22	0	0	0	
أوافق بشدة	0.545	4.78	13	19	10	7	1	تبسيط القواعد والإجراءات والتدابير الصادرة من البنك المركزي للمصرفيين والمصدرين والمستوردين تساهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية
			26	38	20	14	2	
أوافق بشدة	0.388	4.54						الاتجاه العام للمحور

يتضح من الجدول أن المتوسط الحسابي لإجابات العينة تجاه عبارات المحور الأول والذي يمثل الفرضية الأولى جاءت في العموم بالموافقة بشدة مما يدل على قبول الفرضية الأولى بأن هنالك علاقة بين التقيد باللوائح والأعراف الدولية للاعتمادات المستندية وتقليل مخاطر التجارة الخارجية.

الفرضية الثانية: (وفاء أطراف الاعتماد المستندي لالتزاماتهم يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية).

الاتجاه	الإنحراف المعياري	المتوسط المرجح	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	الفرضية الثانية	
			العدد	العدد	العدد	العدد	العدد		
			%	%	%	%	%		
أوافق بشدة	0.545	4.78	41	8	0	1	0	تعدد الأطراف في الاعتماد المستندي يتطلب قيام كل طرف بمهامه على الوجه الأكمل	
			82	16	0	2	0		
أوافق بشدة	0.557	4.66	35	13	2	0	0	زيادة الوعي المصرفي للمتعاملين في التجارة الخارجية والإمام باستراتيجيات الدول المنافسة والمؤسسية كلها تساهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية	
			70	26	4	0	0		
أوافق بشدة	0.551	4.68	36	12	2	0	0	تطور البنوك من حيث الأدوات المستخدمة وتدريب العاملين وتوسيع شبكات المراسلين يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية	
			72	24	4	0	0		
أوافق بشدة	0.863	4.30	25	18	4	3	0	بتدخل البنوك تنتقل مسؤولية الخطورة من المستورد والمصدر الفعليين إلى بنوكهم وهي التي تتحمل المسؤولية والمخاطرة بالنيابة عنهم خلال فترة صلاحية ومدة الاعتماد المستندي	
			50	36	8	6	0		
أوافق بشدة	0.813	4.46	30	16	1	3	0	تنتهي مسؤولية البنوك المرتبطة في الاعتماد المستندي بانتهاء فترة صلاحية الاعتماد أو بعد تاريخ تسليم (المستورد) مستندات الشحن الأصلية وسداد قيمة الاعتماد	
			60	32	2	6	0		
أوافق بشدة	0.438	4.58							الاتجاه العام للمحور

يتضح من الجدول أن المتوسط الحسابي لإجابات العينة تجاه عبارات المحور الثاني والذي يمثل الفرضية الثانية جاءت كلها بالموافقة بشدة مما يدل على قبول الفرضية الثانية بأن وفاء أطراف الاعتماد المستندي لالتزاماتهم يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية.

الفرضية الثالثة: (هنالك علاقة بين الدقة في تحديد المستندات المطلوبة وفحصها ومخاطر التجارة الخارجية).

الاتجاه	الانحراف المعياري	المتوسط المرجح	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	الفرضية الثالثة
			العدد	العدد	العدد	العدد	العدد	
			%	%	%	%	%	
أوافق بشدة	0.735	4.52	31	16	1	2	0	الاختيار الصحيح للمستندات في الاعتماد المستندي يقلل من مخاطر اختلاف البضائع
			62	32	2	4	0	
أوافق	1.214	3.58	12	20	6	9	3	مبدأ التعامل بالمستندات وحدها (المطابقة الظاهرية) أو عدم التعامل مع البضائع يقدر في أهلية المستندات بالإيفاء.
			24	40	12	18	6	
أوافق	1.097	3.98	19	20	3	7	1	شهادة الفحص وإدراجها ضمن المستندات المطلوبة يمكن أن تحل مشكلة عدم تطابق المستندات مع البضائع.
			38	40	6	14	1	
أوافق	1.215	3.44	11	16	10	10	3	أنماط العقود في الاعتمادات المستندية (أساسها الثقة وليس العلائق القانونية) مما يؤثر في مخاطر الاعتماد ومقدرتها على الوفاء.
			22	32	20	20	6	
أوافق	0.755	3.88						الاتجاه العام للمحور

يتضح من الجدول أن المتوسط الحسابي لإجابات العينة تجاه عبارات المحور الثالث والذي يمثل الفرضية الثالثة جاءت كلها بالموافقة بشدة مما يدل على قبول الفرضية الثالثة بأن هنالك علاقة بين الدقة في تحديد المستندات المطلوبة وفحصها ومخاطر التجارة الخارجية

المرحلة الثالثة من التحليل

نجري الآن اختبار مربع كاي للإستقلالية بين متغير النوع ومتغيرات الدراسة الوصفية (العوامل الديموغرافية) العمر، التخصص، المؤهلات، الخبرة. وذلك بوضع فرض العدم أنه لا توجد علاقة بين متغير النوع والمتغير الثاني (العمر، التخصص، المؤهلات، الخبرة) في كل مرحلة من التحليل.

Cross tabulation العمر * النوع

Count		العمر				Total
		أقل سنة 30	سنة 31 - 40	سنة 41 - 50	سنة 51 - 60	
النوع	ذكر	6	9	10	4	29
	أنثى	3	6	10	2	21
Total		9	15	20	6	50

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.013 ^a	3	.798
Likelihood Ratio	1.018	3	.797
Linear-by-Linear Association	.170	1	.680
N of Valid Cases	50		

a. 3 cells (37.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.52.

التخصص * النوع Cross tabulation

Count							
		التخصص					Total
		اقتصاد	مصرفية علوم	محاسبة	أعمال إدارة	أخرى	
النوع	ذكر	3	12	6	6	2	29
	أنثى	4	6	6	4	1	21
Total		7	18	12	10	3	50

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.638 ^a	4	.802
Likelihood Ratio	1.639	4	.802
Linear-by-Linear Association	.105	1	.746
N of Valid Cases	50		

a. 5 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.26.

المؤهلات * النوع Cross tabulation

Count		المؤهلات				Total
		دبلوم	بكالوريوس	عالي دبلوم	ماجستير	
النوع	ذكر	4	14	4	7	29
	أنثى	2	10	3	6	21
Total		6	24	7	13	50

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.280 ^a	3	.964
Likelihood Ratio	.284	3	.963
Linear-by-Linear Association	.220	1	.639
N of Valid Cases	50		

a. 4 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.52.

Cross tabulation الخبرة سنوات * النوع

Count		الخبرة سنوات					Total
		أقل سنة 5	سنوات 5 - 10	سنة 11 - 15	سنة 16 - 20	أكثر سنة 21	
النوع	ذكر	3	6	3	9	8	29
	أنثى	1	4	0	5	11	21
Total		4	10	3	14	19	50

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4.861 ^a	4	.302
Likelihood Ratio	5.957	4	.202
Linear-by-Linear Association	1.956	1	.162
N of Valid Cases	50		

a. 5 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.26.

من الجداول السابقة يتضح أنه قد تم قبول فرض العدم في الإختبارات الأربعة المتعلقة بقياس إستقلالية المتغيرات الديموغرافية عن بعضها البعض النوع عن (العمر ، التخصص ، المؤهلات ، الخبرة) ونلاحظ ذلك من قيمة Sig لمربع كاي في كل الإختبارات كانت أكبر من 0.05 وهي قيمة المقياس . ومن ذلك نستنتج أنه لا توجد علاقة بين المتغيرات النوع والعمر والتخصص والمؤهلات والخبرة أي أن المتغيرات الديموغرافية مستقلة عن بعضها البعض .

قياس إرتباطات المحاور

Correlations

		total1	total2	total3
total1	Pearson Correlation	1	.479**	.376**
	Sig. (2-tailed)		.000	.007
	N	50	50	50
total2	Pearson Correlation	.479**	1	.312*
	Sig. (2-tailed)	.000		.027
	N	50	50	50
total3	Pearson Correlation	.376**	.312*	1
	Sig. (2-tailed)	.007	.027	
	N	50	50	50

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

الجدول يوضح اختبار الارتباط بين محاور الإستبانة ونلاحظ أن الإرتباط بين كل المحاور كان له إشارة موجبة أي أن الإرتباط بعلاقة طردية وأن أكبر معامل إرتباط كان بين المحور الأول والمحور الثاني وقيمه 0.479

إختبار أستقلالية العناصر

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
total1	Equal variances assumed	2.510	.120	-.746-	48	.459	-.083-	.112	-.308-	.141
	Equal variances not assumed			-.788-	47.985	.435	-.083-	.106	-.296-	.129
total2	Equal variances assumed	.089	.767	.845	48	.402	.106	.126	-.147-	.360
	Equal variances not assumed			.878	47.612	.384	.106	.121	-.137-	.350
total3	Equal variances assumed	3.535	.066	.653	48	.517	.142	.218	-.295-	.579
	Equal variances not assumed			.688	48.000	.495	.142	.206	-.273-	.557

الجدول يوضح اختبار استقلالية عناصر المحاور الثلاثة عن النوع وذلك باستخدام اختبار لاستقلالية العناصر T Test ونرى من النتائج أولاً أن جميع النتائج لهذا الإختبار سوف تقرأ من السطر الأول الذي يمثل حالة التساوي وذلك لأن قيمة المعنوية لإختبار التجانس في العمود الأول كانت كلها أكبر من 0.05، كما نلاحظ أن قيمة المعنوية للإختبار كما في الصف الأول (التساوي) كلها جاءت أكبر من 0.05 أي قبول فرض العدم وهو أن المحاور مستقلة عن النوع .

العلاقة بين محاور الاستبانة

ANOVA						
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
total1	Between Groups	.521	4	.130	.855	.498
	Within Groups	6.855	45	.152		
	Total	7.376	49			
total2	Between Groups	.359	4	.090	.446	.775
	Within Groups	9.052	45	.201		
	Total	9.411	49			
total3	Between Groups	1.076	4	.269	.451	.771
	Within Groups	26.829	45	.596		
	Total	27.905	49			

الجدول يوضح العلاقة بين محاور الاستبانة وسنوات الخبرة ودل الاختبار أن كل المحاور لا يوجد تأثير بالنسبة لإستجابة العينة المستبانة يعزى لعامل الخبرة ويلاحظ ذلك في كل المحاور وذلك من خلال القيمة المعنوية والتي كانت أكبر من 0.05.

الخاتمة

أولاً: النتائج

1. التقيد باللوائح والأعراف الدولية للإعتمادات المستندية (UCP) تقليل من مخاطر التجارة الخارجية.
2. وفاء أطراف الإعتماد المستندي لإلتزاماتهم يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية
3. الدقة في تحديد المستندات المطلوبة وفحصها تقليل من ومخاطر التجارة الخارجية
4. زيادة الوعي المصرفي للمتعاملين في الاعتمادات المستندية من للمصرفين وغير المصرفين يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية.
5. اغلب المصدرين والمستوردين (السودانيين) غير دقيقين فيما يخص التعامل في الاعتمادات المستندية مما يزيد من مخاطر التجارة الخارجية.
6. ضعف التأهيل للمتعاملين في التجارة الخارجية وعدم معرفتهم للقواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية يفقدهم الكثير من الحقوق.
7. اغلب المصدرين السودانيين لا يستطيعون الوفاء بكل شروط الاعتماد المستندي إما لعدم معرفتهم أو عدم حرص منهم مما يوقعهم في كثير من المخالفات.
8. يوفر الاعتماد المستندي درجات أعلى من الحماية للمصدر ويبقى الخطر هو عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته.
9. الاعتمادات المستندية من أهم وامن طرق الدفع في التجارة الخارجية إلا أن عدم تنفيذ أي من التزاماتها أو شروطها يجعلها من اخطر طرق الدفع في التجارة الخارجية.
10. عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي يزيد من مخاطر التجارة الخارجية خاصة الالتمات طويلة الأجل.

11. تواجه عمليات الاعتمادات المستندية صعوبات كبيرة في الدفع لضيق شبكة المراسلين وتذبذب أسعار الصرف ومشاكل والتغطيات مما أدى إلى إجماع عدد كبير من البنوك الأوربية في التعامل مع السودان.
12. الحظر الاقتصادي يقف عائقاً في تطور التجارة الخارجية وارتباطها بأنظمة الدفع العالمية.
13. الاختيار الصحيح لمستندات الشحن في الاعتمادات المستندية يسهم في تقليل مخاطر (إن البنوك تتعامل بالمستندات لا بالبضائع).
14. اغلب تعاملات الاعتمادات المستندية في السودان أساسها الثقة وليس العلاقات القانونية مما يوقعها في كثير من المشاكل في حالات نشوء النزاعات.

ثانياً: التوصيات:

1. ضرورة التزام البنوك بتطبيق القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.
2. تقديم دورات تدريبية للمتعاملين في الاعتمادات المستندية يسهم في تقليل مخاطر التجارة الخارجية.
3. ضرورة إعداد كتيبات تعريفية وتوزيعها للمتعاملين في التجارة الخارجية تصدر بصورة دورية لكي تواكب المستجدات التي تطرأ على الاعتمادات المستندية أو أي حقل يخص التجارة الخارجية.
4. ضرورة قيام البنك المركزي بدراسة واقع الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية لمعرفة أهم المشاكل التي تواجهها والاستفادة من هذه النتائج في وضع حلول لها.
5. على البنوك اخذ الدقة والحذر في فحص مستندات الشحن للتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد.
6. على المستوردين الاهتمام بمرحلة ما قبل إنشاء الاعتماد المستندي.
7. ضرورة قيام المستوردين بالتحري عن المستفيد و مدى السمعة التي يتمتع بها قبل الدخول معه في التزامات.

8. ضرورة تشجيع البحث العلمي في مجال التجارة الخارجية ومخاطرها لمواكبة التغيرات التي تحدث في هذا المجال.

ثالثاً: الدراسات المستقبلية:

يوصى الباحث بتناول الموضوعات الآتية:

1. الاعتمادات المستندية في ظل المستندات الالكترونية.
2. أنواع الاعتمادات المستندية في تطبيقات البنوك الإسلامية.

المصادر والمراجع

أولاً: المصادر:

1. القرآن الكريم

ثانياً: المراجع:

2. إبراهيم محمد مهدي، التأمين ورياضياته (الخطر والتأمين)، ط1، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، 2010م.
3. احمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، ط1، مصر، 2000م.
4. أسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية فن الاستيراد والتصدير في البنوك، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2010م.
5. اسرار التجارة، كتاب الاجابات فى التصدير للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، 2002 وزارة التجارة الخارجية السودان، ب.ت.
6. جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، ط1، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر، عمان، الأردن.
7. حسام علي داؤود، وأخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، 2002م.
8. حسن أحمد توفيق، التجارة الخارجية (دراسة تطبيقية)، دار النهضة العربية، 1989م.
9. خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق للنشر، ط1، القاهرة، 2002م..
10. زهير الحدر، لؤي وديان، محاسبة البنوك، ط1، دار البلدية ناشرون وموزعون، عمان، 2010م.
11. شريف على الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012م.

12. شريف نوري موسى، محمود إبراهيم نور، وسيم محمد الحداد، سوزان سمير نيب، إدارة المخاطر، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، العبدلي، عمان، 2012م.
13. طارق عبد العال حماد، إدارة المخاطر (أفراد - إدارات - شركات - بنوك)، الدار الجامعية 48 شارع زكريا غنيم، مصر، 2003م.
14. طارق فاروق المصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، 2010م.
15. عبد الرحمن توفيق، الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان، ط2، المناهج التدريبية، القاهرة، 2007م.
16. عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، أسس التبادل التجاري، الطبعة الأولى، 1994م.
17. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة - عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، مصر، ب.ت.
18. علي حسن سالم، خطابات الاعتماد المستندية، معهد الإدارة العامة، السعودية، 1406هـ.
19. محمد محمود حبش، إدارة العمليات المصرفية، الدولية (تطبيقات عملية)، ط1، شركة الإقبال للطباعة والتغليف، عمان، الأردن، 2001م.
20. محمود حامد محمود الرازق، اقتصاديات النقل الدولي - البري والبحري والجوي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2013م.
21. مكرم عبد المسيح باسيلي، المعاملات المصرفية - المحاسبة والاستثمار وتحليل القوائم المالية، المكتبة العصرية، المنصورة، مصر، 2008م.
22. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في إدارة المخاطر: الهندسة المالية باستخدام التسويق والمشتقات، الجزء الثاني: المشتقات: العقود الآجلة والعقود المستقبلية، منشأة المعارف، جلاي جزى وشركاؤه، الإسكندرية، 2003م.

23. الوراق عطا المنان محمد أحمد، قوانين العمل المصرفي والتجاري في السودان، ط1، ب.ن، 2005م.

ثالثاً: الرسائل العلمية:

24. شهاب الدين محمد عبدالله، تقويم تجربة البنوك السودانية في الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2007م.

25. نزار زين العابدين ابراهيم، دور الاعتماداتفي تطوير التجارة الخارجية ،رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2009م.

26. هبة زكى مبارك مصطفى، الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية العقبات والحلول، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الدراسات المصرفية غير منشور، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2004م.

رابعاً: الانترنت:

27. www.bok.sd.com

28. www.cobs.gov.sd

29. www.nbad.com

الملاحق