

الفصل التمهيدي

أولاً : الإطار المنهجي للدراسة

ثانياً : الدراسات السابقة

أولاً :الإطار المنهجي للدراسة :

تمهيد:

تسعى كل السياسات الاقتصادية للدول ، في وقتنا الحاضر ، إلى زيادة صادراتها عن وارداتها بغرض تحسين ميزان مدفوعاتها ، ورفع مستوى المعيشة فيها تبعاً لذلك . لهذا السبب يلاحظ اهتمام الدول بتجارها الدولية اهتماماً متزايداً ، بالتالي ازدادت أهمية الدور الذي تؤديه البنوك في مجال التجارة الدولية باستخدامها للاعتمادات المستندية كوسيلة من أهم الوسائل المصرفية التي ساهمت كثيراً في سهولة وسرعة إتمام عمليات المبادلات التجارية بين كافة الدول على اختلاف نظمها نظراً للتسهيلات المصرفية والائتمانية ، والضمانات العديدة التي توفرها البنوك للمتعاملين سواء كانوا مستوردين للسلع أم مصدريها لها بالإضافة إلى قيام المصارف التجارية بعمليات التمويل اللازمة لإتمام هذه المبادلات . ولا يقتصر استعمال الاعتمادات المستندية في تمويل التجارة الدولية فقط بل يمكن استعمالها في تمويل التجارة الداخلية أي في الإقليم الواحد وهنا يستفاد من حرية انتقال العمال ورؤوس الأموال داخل الدولة الواحدة تبعاً لمعدلات الفائدة والأرباح المتوقعة ، وكذلك- لن تواجه البنوك مشكلة اختلاف العملات وتغير أسعارها كما في التجارة الدولية . ومن الملاحظ أن التجارة الدولية أصبحت في تزايد مستمر بين دول العالم ، وتمثل نسبة كبيرة من الدخل القومي ، وذلك باعتبارها ركن أساسي في اقتصاد جميع الدول إذ أنها تؤثر وبشكل واضح سلباً أو إيجاباً على ميزان مدفوعات الدولة . ومن الملاحظ في السودان أن رؤوس الأموال في السنوات الأخيرة اتجهت نحو التجارة الدولية وذلك لأن التصدير يعتبر دافعاً فعالاً للإنتاج لذلك معظم المنتجات تنتج بغرض التصدير وتزداد أهميتها في النشاط الاقتصادي لحوجة البلاد لاستيراد السلع الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج اللازمة للتنمية ، كما يعتبر قطاع الصادر مورداً هاماً للحصول على العملات الأجنبية اللازمة لسداد ثمن الواردات أو لسداد جزء منه كما يحدث في حالة العجز بالميزان التجاري إضافة إلى أن الضرائب الجمركية المتحصلة على الصادرات والواردات تمثل عنصراً هاماً من عناصر إيرادات الحكومة المركزية .

ولكي تقوم التجارة الدولية على الوجه المطلوب فلا بد من وجود بنك تجاري وسيط بين المصدر والمستورد ، والبنوك التجارية تتولى إدارة العمليات الخارجية بتمويل التجارة الدولية من خلال عدة وسائل إلا أنها تتطوي على مخاطر سببت خسائر ومنازعات بين

المتعاملين وأدت إلى زعزعة الثقة بينهم ، مما أدى إلى الاتجاه إلى التعامل عن طريق إصدار الاعتمادات المستندية حيث أنها تعتبر أكثر طرق الدفع أماناً لجميع الأطراف المتعاملة فيه ، هذا بالإضافة إلى أنه يدر دخلاً على المصارف التجارية السودانية من خلال العملات المصرفية المفروضة عند التعامل فيه .

تخضع هذه الاعتمادات المستندية الصادرة من البنوك التجارية لقوانين ورقابة البنك المركزي في كافة التعاملات، والتي بدورها تخضع للأصول والأعراف الموحدة الصادرة من غرفة التجارة الدولية لتنظيم التعامل بها .

1/ مشكلة البحث :

على الرغم من أهمية الاعتمادات المستندية كوسيلة دفع أساسية في عمليات التجارة الدولية ودورها الهام في زيادة ربحية المصارف التجارية السودانية من خلال العملات التي تتقاضاها المصارف نظير ضمان إتمام عمليات التجارة الدولية إلا أن العائد منها لا يشكل أية نسبة تذكر من عوائد العمليات المصرفية في المصارف السودانية، ذلك لأن معظم المصارف التجارية السودانية تفضل التعامل في الاستثمار الآمن ذو العائد المحدود (الذي يحتوي على مخاطر قليلة) ويتركز معظمه في خدمات مصرفية عادية ، حيث تعتبر أن الدخول في عمليات الاعتمادات المستندية مرتبط بمخاطر عالية قد تنطوي على خسائر كبيرة وبالتالي عدم الحصول على العائد المتوقع من عمليات الاعتمادات المستندية ، كذلك فإن ضعف الملاءة المالية للمصارف التجارية السودانية يجعلها قاصرة عن الاستفادة من خدمات الاعتمادات المستندية لأنها تميل للاحتفاظ بالسيولة ، هذا بالإضافة إلى احتكار بعض المصارف لعمليات الاعتمادات المستندية ، وسمعة المصارف السودانية بالخارج وعدم وجود علاقات جيدة مع الجهات طالبة خدمات الاعتمادات المستندية يجعلها قاصرة عن تقديم هذه الخدمة وبالتالي عدم الحصول على العائد المتوقع .

تحاول هذه الدراسة التقصي في أسباب تدني نسبة العائد من الاعتمادات المستندية في المصارف السودانية على الرغم من أهمية هذا العنصر من إيرادات الخدمات المصرفية ، ومن ثم تقديم اقتراحات مناسبة تساعد المصارف السودانية على الاستفادة من عائد عمليات الاعتمادات المستندية .

2/ أهمية البحث :

1/ الدور الكبير للاعتمادات المستندية في دعم وتنشيط التبادل التجاري ، فهي وسيلة مضمونة لتغطية المدفوعات في عمليات التجارة الدولية ، كما أنها تدر دخلاً مميزاً للمصارف .

2/ أهمية عمليات الاستيراد والتصدير كعناصر أساسية في الميزان التجاري والذي يؤثر سلباً أو إيجاباً على ميزان مدفوعات الدولة .

3/ أهمية الاعتماد المستندي باعتباره وسيلة آمنة للانتماء المصرفي ، حيث يتمكن المستفيد من الاقتراض وتمويل صادراته من البنوك ، وبذلك يكون في مقدوره تنفيذ العملية حتى بدون توفر رأس المال اللازم .

4/ إن الاعتمادات المستندية في التجارة الخارجية اليوم تمثل أحد أهم أوجه التمويل كما تمثل أحد أنواع التسهيلات المصرفية التي تربط بين العملاء في الدول المختلفة جغرافياً ، وفيما اهتمت الدراسات والبحوث السابقة بإيضاح الخطوات اللازمة لإصدار اعتماد مستندي مثالي وخالي من المخاطر يركز هذا البحث على رصد علاقة الاعتمادات المستندية بربحية المصارف التجارية السودانية من خلال دراسة تطبيقية على عدد من البنوك التجارية السودانية .

3/ أهداف البحث :-

يهدف البحث إلى :

1/ محاولة التعرف على الصعوبات والقيود التي تحول دون استفادة معظم المصارف السودانية من الاعتمادات المستندية كمورد رئيسي ومهم للمصرف .

2/ التعرف بالأعراف والمعايير المتبعة في التجارة الدولية للتمكين من تنفيذ عمليات الاعتمادات المستندية بطريقة خالية من المشاكل القانونية .

3/ كيفية المحافظة على الاعتماد المستندي ليظل أفضل طرق الدفع أماناً في التجارة الخارجية .

4/ تقييم دور البنوك التجارية السودانية في التجارة الدولية في مجال الاعتمادات المستندية.

4/ فرضيات البحث :-

1/ هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التزام المصارف بإجراءات وضوابط الاعتمادات المستندية وبين ربحية المصرف .

2/ هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية وبين زيادة فرص تحقيقه للعوائد من تلك العمليات .

3/ هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاية أرصدة المصارف لدى المرسلين وبين زيادة فرص تحقيق العوائد من عمليات الاعتمادات المستندية .

5/ منهج البحث :-

المنهج الوصفي التحليلي .

6/ الحدود المكانية والزمانية للبحث :

الحدود المكانية : بنك فيصل الإسلامي السوداني ، البنك السعودي السوداني ، مصرف المزارع التجاري .

الحدود الزمانية : 2010 م .

7/ أدوات جمع البيانات :-

أولية: تتمثل في الاستبانة .

ثانوية : تتمثل في المراجع والمصادر والدراسات السابقة .

8/ المناهج وتحديد المصطلحات :-

تم إدراج ملاحق موحدة لبعض النصوص الفنية والمصطلحات التي يكثر استعمالها في نظام الاعتماد المستندي ومصطلحات التجارة الدولية والاستبيان .

9/ هيكل البحث :

يتناول البحث فصل تمهيدي وثلاثة فصول نظرية إضافة إلى فصل رابع يشتمل على الدراسة العملية ، حيث يتناول الفصل التمهيدي الإطار النظري والدراسات السابقة من خلال بحثين المبحث الأول يتناول الإطار النظري للبحث في حين يتناول المبحث الثاني الدراسات السابقة ، ويتناول الفصل الأول مفهوم التجارة الدولية من خلال بحثين : المبحث الأول مفهوم التجارة الدولية وأهدافها ومخاطرها ، والمبحث الثاني يتناول وسائل الدفع المستخدمة في التجارة الدولية ، ويتناول الفصل الثاني مفهوم الاعتمادات المستندية

وطبيعة التعاقد فيها وأنواعها من خلال ثلاثة مباحث حيث تضمن المبحث الأول على مفهوم الاعتمادات المستندية واشتمل المبحث الثاني على طبيعة عقد الاعتماد المستندي والمبحث الثالث تناول أنواع الاعتمادات المستندية ، وتناول الفصل الثالث المستندات الهامة في عمليات التجارة الدولية وكيفية فحصها من خلال مبحثين : تناول المبحث الأول أنواع المستندات المستخدمة في عملية التجارة الدولية وتناول المبحث الثاني كيفية فحص هذه المستندات وكيفية تعديل الاعتماد المستندي ، وتناول الفصل الرابع الدراسة العملية للمصارف التجارية السودانية للوقوف على وضع الاعتمادات المستندية فيها من خلال تحليل البيانات وإثبات فرضيات الدراسة .

ثانياً : الدراسات السابقة :-

1/دراسة هبة زكي (2004 م)⁽¹⁾:

تناولت هذه الدراسة الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية العقبات والحلول، وتمثلت مشكلة الدراسة في أهمية الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية وبعده أحياناً عن المعايير والقواعد الدولية (UCP 500) ، مما يؤدي إلى فقدان الثروات وضياع الكثير من الوقت والجهد والدخول في مشاكل قانونية يكون أطراف الاعتماد في غنى عنها، وذلك مرده لعدم الإلمام الكافي والجهل بقوانين التجارة الخارجية والأعراف الموحدة بالنسبة لجميع أطراف الاعتماد الشيء الذي أفقد الثقة والأمان في خطاب الاعتماد المستندي والميل للتعامل بوسائل دفع أخرى.

هدفت الدراسة إلى إيضاح الخطوات اللازمة لإصدار خطاب اعتماد مستندي مثالي وخالي من المخاطر ، وحتى تتمكن المصارف السودانية من الحفاظ على الاعتماد المستندي كأكثر العمليات المصرفية ربحية. نبعت أهمية الدراسة من :

أ/ اتجاه الكثير من رؤوس الأموال السودانية في السنوات الأخيرة نحو التجارة الخارجية عبر المصارف السودانية عن طريق فتح الاعتمادات المستندية .

ب/عمليات الاستيراد تدر دخلاً للمصارف بموجب العملات المصرفية وكذلك للدولة وذلك بفرض تعريف جمركية على السلع المستوردة .

⁽¹⁾ هبة زكي مبارك مصطفى ، الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية العقبات والحلول ، بحث ماجستير

غير منشور ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2004 م .

ج/أهمية الاعتمادات المستندية كوسيلة دفع مضمونة في التجارة الدولية لأنها تضمن لكل من طرفي خطاب الاعتماد (المستورد والمصدر) الحصول على حقوقه كاملة .
ولتحقيق أهداف الدراسة تم صياغة عدد من الفرضيات ، أهمها :
أ/ المصارف التجارية السودانية لا تلتزم بتغذية حساباتها مع البنوك المرأسلة بالخارج وذلك لمقابلة تعزيز اعتماداتها أو دفع قيمة الاعتماد عند تقديم المستندات بل تتسرع لفتح الاعتماد دون دراسة وافية للأرصدة الحالية أو المستقبلية بالخارج .
ب/ المصارف التجارية السودانية لاتهتم بالقواعد والأعراف الدولية الموحدة ولا تتوخى الدقة والحذر في عملية فتح الاعتماد (600 - UCP 500).
اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ، والمنهج الإحصائي .
خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج ، أهمها:
أ/ المصارف التجارية السودانية لاتلتزم بتطبيق القواعد والأعراف الدولية للاعتمادات المستندية(UCP 500)..
ب/لاتقوم المصارف التجارية السودانية بدراسة سوق السلعة والجدوى الاقتصادية من استيراد السلعة موضوع الاعتماد ، وكذلك لاتهتم بتحليل المركز المالي للعميل من خلال ميزانياته المقدمة ، مما يعرضها إلى مخاطر التعثر في السداد والدخول في مفاوضات وإجراءات قانونية مع العميل لاسترداد حقوق البنك .
كما تمثلت أهم التوصيات في :
أ/ إنشاء إدارات للمخاطر في المصارف التجارية السودانية تحت إشراف البنك المركزي ، على أن تتكون هذه الإدارات من مجموعة من الخبراء المصرفيين في مجال الائتمان المصرفي ولابد من تحديد أدوات ومهام هذه الإدارات حتى تقوم بأداء دورها بشكل فعال .
ب/ إعداد كتيبات تعريفية عن مفهوم وماهية الاعتمادات المستندية تحت إشراف البنك المركزي ومجموعة من الخبراء المصرفيين وتوزيعها على المتعاملين في مجال التجارة الخارجية .

2/ دراسة أبو القاسم عبد الله (2007 م) ⁽¹⁾ :

تناولت الدراسة مخاطر الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية .
تمثلت مشكلة الدراسة في فقدان الثقة في عمليات الاعتمادات المستندية التي تقوم بتنفيذها
المصارف التجارية السودانية . هدفت الدراسة إلى توضيح المخاطر التي يمكن أن
تتعرض لها المصارف التجارية السودانية في عمليات الاعتمادات المستندية.

ولتحقيق هدف الدراسة تم صياغة عدد من الفرضيات ، أهمها :

أ/ المصارف التجارية السودانية لاتقوم بتطبيق القواعد والأعراف الدولية (UCP500)
للا اعتمادات المستندية .

ب/ أن المستورد السوداني يجهل تماماً ماهية ومفهوم الاعتمادات المستندية .

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي والإحصائي . وخلصت الدراسة إلى مجموعة من
النتائج ، أهمها:

أ/ المستورد السوداني يعتمد على أفكار المصدر في سير مراحل الاعتماد المستندي
وتعديله ، حتى إن كان ذلك في مصلحة المصدر .

ب/ ضعف التأهيل والكورسات الداخلية بالنسبة للكوادر المصرفية المتعاملة في مجال
الاعتمادات المستندية .

كما تمثلت أهم التوصيات في :

أ/ الاهتمام بوضع مرشد عمل للمصارف تشمل المعايير الأساسية لعمل الاعتمادات
المستندية مع التركيز على النواحي القانونية وتحديد التزامات الأطراف في الاعتمادات
المستندية .

ب/ تقترح الدراسة إصدار نماذج موحدة لجميع المصارف السودانية لفورم فتح الاعتماد
المستندي يتم تنسيقه وإعداده وفقاً للأعراف الدولية الموحدة ، وذلك منعاً لوجود أي ثغرات
قانونية في الاعتماد ، على أن يتم ذلك تحت مظلة إدارة العلاقات الخارجية - بنك
السودان.

⁽¹⁾ أبو القاسم عبد الله سيد أحمد ، مخاطر الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية ، بحث ماجستير غير
منشور ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2007 م.

3/ دراسة شهاب الدين محمد (2007 م)⁽¹⁾:

تناولت الدراسة تقويم تجربة المؤسسات السودانية في الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية . وتمثلت مشكلة الدراسة في الصعوبات التي تواجه تنفيذ الاعتمادات المستندية والتعرف على وسائل الدفع الأخرى في التجارة الدولية .

هدفت الدراسة إلى معرفة وسائل الدفع في التجارة الخارجية مع التركيز على الاعتمادات المستندية وتسليط الضوء على الصعوبات والمشاكل التي تواجه العملاء عموماً والمؤسسات خصوصاً عند التعامل بها . ولقد نبعت أهمية الدراسة من أهمية الاعتمادات المستندية باعتبارها الوسيلة الأكثر استخداماً في الدفع للتجارة الخارجية ، هذا بالإضافة إلى المزايا والفوائد للاعتمادات المستندية للأطراف المشتركة فيها . وتحقيقاً لأهداف الدراسة تم صياغة عدد من الفرضيات ، أهمها :

أ/ تمثل الاعتمادات المستندية الوسيلة الأكثر استخداماً من وسائل وطرق الدفع الأخرى في التجارة الدولية .

ب/ التطبيق الصحيح والسليم للأحكام والأصول والأعراف الدولية الموحدة يقلل من المخاطر التي تنتج عن عمليات التجارة الدولية .

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي والمنهج الإحصائي .

خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج ، أهمها :

أ/ أن أفضل وسائل وطرق الدفع في التجارة الدولية تركزت في الاعتمادات المستندية.

ب/ عدم تدريب موظفي المؤسسات السودانية على استخدام وسائل الدفع الخارجي في التجارة .

كما تمثلت أهم التوصيات في :

أ/ ضرورة التدريب النظري والعملي للعاملين بأقسام الاعتمادات المستندية في المؤسسات السودانية .

ب/ ضرورة الاستفادة الكاملة من التجارة الالكترونية لأنها أهم روافد التجارة الدولية .

⁽¹⁾ شهاب الدين محمد أحمد عبد الله ، تقويم تجربة المؤسسات السودانية في الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية ، بحث ماجستير غير منشور ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2007 م .

4 / دراسة خالد عبد الملك (2008 م)⁽¹⁾:

تناولت هذه الدراسة مشكلات الاعتمادات المستندية وأوراق التحصيل المستندي بالمصارف الإسلامية . وتمثلت مشكلة الدراسة في تحديد الصعوبات والإشكالات التي واجهها مصرف الراجحي في تمويل التجارة الخارجية والداخلية من خلال الاعتمادات المستندية والتي يكون لها بعض الأثر السالب في اتجاهات عديدة كإحجام بعض العملاء عن التعامل مع المصرف في هذا المجال .

هدفت الدراسة إلى التعرف على المفاهيم والضوابط الشرعية للاعتمادات المستندية ومحاولة تقديم الحلول المناسبة للصعوبات والمخاطر التي تواجه العملاء والمصارف عند التعامل بها . ولقد نبعت أهمية الدراسة من خلال الندرة النسبية في الدراسات التي تناولت هذا المجال . ولتحقيق أهداف الدراسة تم صياغة عدد من الفرضيات ، أهمها :

أ/ وجود صعوبات ومعوقات تواجه عميل الاعتمادات المستندية بمصرف الراجحي .
ب/ وجود صعوبات ومعوقات تواجه المصرف من خلال تمويل الاعتمادات المستندية وكذلك البنوك المرشحة والمستفيدين .

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ، مع الاستعانة بالمنهج الإحصائي والاستقرائي . خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج ، أهمها :

أ/ عدم وعي معظم عملاء الاعتمادات المستندية بمصرف الراجحي بالنواحي الشرعية والضوابط التنفيذية .

ب/ هنالك اختلاف جوهري بين المصارف الإسلامية والتقليدية في مجال الاعتمادات المستندي بالرغم من التشابه في الشكل والمظهر العام .

كما تمثلت أهم التوصيات في :

أ/ إنشاء إدارة بالمصرف تكون معنية بالتنقيف الفقهي للعميل في مجال الاعتمادات المستندية .

ب/ العمل على تأهيل الكوادر البشرية في إدارات الائتمان والتمويل والاعتمادات المستندية.

⁽¹⁾ خالد عبد الملك عبد الله الجعلي، مشكلات الاعتمادات المستندية وأوراق التحصيل المستندي بالمصارف الإسلامية، رسالة دكتوراة غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2008م .

الفرق بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية :

ركزت الدراسات السابقة على المشاكل والمخاطر التي تواجه الاعتماد المستندي، حيث تناولت الدراسة الأولى الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية العقبات والحلول، وتناولت الثانية مخاطر الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية، وتناولت الثالثة تقييم تجربة المؤسسات السودانية في الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية، وتناولت الرابعة مشكلات الاعتماد المستندي وأوراق التحصيل المستندي بالمصارف الإسلامية، إلا أن هذه الدراسة تسلط الضوء على الاعتمادات المستندية كأهم وسيلة من وسائل الدفع المستخدمة في التجارة الدولية والعقبات والمشاكل التي تحول دون الحصول على عوائد الاعتمادات المستندية من عمليات التجارة الدولية في المصارف التجارية العاملة في السودان.

الفصل الأول :

مفهوم التجارة الدولية ووسائل الدفع المستخدمة فيها

المبحث الأول :

مفهوم التجارة الدولية وأهدافها ومخاطرها

المبحث الثاني :

وسائل الدفع المستخدمة في التجارة الدولية

المبحث الأول :

مفهوم التجارة الدولية وأهدافها ومخاطرها:

أولاً : مفهوم وتطور التجارة الدولية :

تعد التجارة أهم وأقدم مظاهر قيام العلاقات الاقتصادية بين الجماعات الدولية لذا جذبت اهتمام الدول والفكر الإنساني منذ القدم⁽¹⁾ ، لذلك أصبحت أساسية لكل بلد في العالم، فالدول تستورد المواد الأولية التي تحتاجها للصناعة بالإضافة إلى المواد الأولية والآليات التي لا تنتجها ، وكذلك تصدر المواد الأولية والبضائع والآلات الفائضة عن حاجتها وذلك للحصول على العملات الصعبة التي تمكنها من تسديد البضائع المستوردة ولهذا تحرص الدول على عدم وجود عجز في الميزان التجاري⁽²⁾. وعلى ضوء ذلك فإن دول العالم اليوم مهما اختلفت نظمها السياسية ومهما تباينت وتفاوتت درجات تقدمها الاقتصادي لا تستطيع أن تعيش بمعزل عن غيرها متبعة سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولمدة طويلة من الزمن ، ذلك أن الانعزال التجاري يضطر الدولة إلى أن تنتج جميع ماتحتاج إليه بنفسها داخلياً كما يضطرها أيضاً إلى منع التصدير إلى الخارج وهنا يصبح من الصعب عليها رفع مستوى معيشة شعبها والسير قدماً في مضمار التقدم . كما أن الفرد العادي لا يستطيع أن ينتج كل ما يحتاجه من سلع وخدمات وعندئذ ينبغي عليه أن يتخصص في نوع معين من الإنتاج الذي يتلاءم مع ظروفه وتكوينه الثقافي فكذلك الدولة في العصر الحديث يتحتم عليها ألا تعتمد على نفسها اعتماداً كلياً فتنتج كل ماتحتاجه من سلع وخدمات سواء في المجال الزراعي أو التعدين أو الصناعي أو التكنولوجي ، وعند ذلك فلا بد من أن تتصل بغيرها من الدول اتصالاً تجارياً حراً عن طريق الصادرات والواردات⁽³⁾.

عليه تطورت التجارة الدولية بشكل سريع وخاصة في السنوات مابعد منتصف التسعينات حيث تأسست منظمة التجارة العالمية (World Trade Organization) التي تهدف بشكل أساسي إلى زيادة حجم التجارة العالمية وذلك بإلغاء الجمارك

(1) د. عبدالعزيز عبدالرحيم ، أسس التبادل التجاري الدولي، أرو للطباعة والتجارة العامة، القاهرة 1994 م، ص12.

(2) د. محمد محمود حبش، إدارة العمليات المصرفية الدولية ، دار الفكر للنشر ، عمان ، 2001 م ، ص74.

(3) د. صلاح الدين نامق ، التجارة الدولية ، جامعة الأزهر ، دار المعارف للنشر 1966 م ، ص3 .

وإزالة الحدود بين البلدان وهي بهذا تساعد على إيجاد النظام الجديد والذي يسمى العولمة⁽¹⁾.

ثانياً : تعريف التجارة الدولية :

يطلق على عمليات تبادل السلع والخدمات اصطلاح التجارة الدولية والتجارة الخارجية والتسويق الدولي التي تتم بين الدول من خلال عمليات التصدير والاستيراد حيث يتم انتقال السلع والموارد من دولة لأخرى وفق إجراءات إدارية ومالية محددة⁽²⁾.

وتعرف التجارة الدولية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد الذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية⁽³⁾.

التجارة الدولية هي عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي ، وتتخلص في القيام بعمليات تجارية لتصدير سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل هذه السلعة فائضاً في إنتاجها إلى سوق أخرى تمثل نفس السلعة جزءاً من احتياجاتها ، وذلك على أساس مراعاة قانون الطلب والعرض مع ربط الأسواق في نطاق عمليات التجارة الدولية في التوقيت المناسب الذي يضمن للعمليات التجارية أفضل المواصفات وأحسن الأسعار وأنسب المقومات التسويقية المختلفة⁽⁴⁾.

وقد لا تقتصر العملية التجارية الدولية على مجرد ربط سوقين ببعضهما، بل تتسع لتصبح عملية تجارية دولية ثلاثية أو متعددة الأطراف في إطار المصلحة التجارية المتبادلة ، وعلى ذلك فالعملية التجارية الدولية تختلف عن عملية التصدير أو الاستيراد المباشر في أنها لا تشترط أن تكون الدولة التي تمثلها الشركة التي تقوم بالعملية التجارية طرفاً فيها ، وإنما تتجاوز ذلك إلى آفاق العمليات التجارية المفتوحة بين الأسواق العالمية والخارجية المتعددة في نطاق التجارة الدولية بأهدافها المترامية وغاياتها التجارية والاقتصادية والتسويقية المتعددة الجوانب⁽⁵⁾.

(1) د. محمد محمود حبش ، مرجع سابق ص 74 .

(2) أ. نبيل جرجس عياد ، تمويل التجارة الدولية ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، مطابع جامعة أفريقيا العالمية 2008 م ، ص 59 .

(3) د. موسى سعيد مطر وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار صفاء للنشر والتوزيع عمان 2001 م ، ص 3.

(4) د. مصطفى محمد عز العرب، النظرية البحتة للتجارة الدولية ، الطبعة الأولى ، دار المصرية اللبنانية للنشر ، القاهرة 1987 م ، ص 33 .

(5) د. فؤاد مصطفى محمود ، التصدير والاستيراد ، دار النهضة العربية، القاهرة ، الطبعة الأولى 1978 م ، ص 232

ثالثاً : أهمية عملية التجارة الدولية :

من المعروف أن هنالك صلة وثيقة بين التجارة الدولية والرفاهية الاقتصادية، فعن طريق التجارة الدولية يمكن إشباع حاجيات ماكان يمكن إشباعها إذا اعتمدت الدولة على منتجاتها ومواردها المتاحة وذلك لأن البلاد تتفاوت فيما بينها من حيث مزاياها الطبيعية والمكتسبة وتأتي التجارة الدولية فتضع ماتتبع به دولة تحت تصرف الدول الأخرى ، فعلى الرغم من تركيز الهبات الطبيعية في منطقة دون الأخرى إلا أن التجارة الدولية تعمل على إشاعتها وحسن توزيعها بين الجميع . فالتجارة الدولية ماهي إلا انعكاس صادق لتفاوت توزيع الثروة على الدول المختلفة ولو كانت هذه المصادر موزعة توزيعاً عادلاً وبنفس النسب على دول العالم أجمع لما ظهرت أهمية التجارة الدولية بل ماكان للتجارة أن تقوم أصلاً ، لذلك أصبحت دول العالم في الوقت الحاضر تشكل وحدة اقتصادية متماسكة تعتمد على بعضها البعض اعتماداً كبيراً ويندر أن تستطيع دولة واحدة أن تستقل اقتصادياً عن بقية العالم وتصبح بعيدة عن أي اتصال بغيرها من الدول ، أي أن تكتفي ذاتياً ولمدة طويلة من الزمن وذلك لأن الصناعة والإنتاج ومستوى المعيشة قد ارتبطت جميعها ارتباطاً مباشراً بالتجارة الدولية لتأمين الأسواق الخارجية لتصرف فائض الإنتاج⁽¹⁾.

رابعاً : أهداف التجارة الدولية:

تتمثل أهم أهداف التجارة الدولية في:

أ.تمثل عمليات التجارة الدولية المنفذ الأساسي للخروج من المجال التجاري المحلي المحدود ومايرتبط به من اعتبارات اقتصادية ونقدية إلى آفاق عالمية أرحب وأوسع تنتوع فيها السلع والأسواق والعملاء والمعاملات التجارية⁽²⁾.

ب.دخول الدولة في مجال العمليات التجارية الدولية يمكن أن يساهم بطريقة مباشرة في زيادة صادرات الدولة للأسواق الخارجية بأفضل الأسعار وأنسب الشروط خاصة وأنه يستفاد - في نطاق هذه العمليات - من الظروف الاقتصادية العالمية والمنافسة الدولية الشديدة ، وهو بذلك يساهم في تدعيم سمعتها التجارية في الأسواق العالمية ويضعها في مركز العنصر الفعال والمشارك والمؤثر بصورة أساسية في اتجاهات التجارة الدولية .

(1) د.كمال حسن حسنين ، أصول التجارة الدولية ، مكتبة النهضة المصرية القاهرة ، 1993 م، ص 14-16 .

(2) د. فؤاد مصطفى محمود ، مرجع سابق ، ص 233-234 .

ج. عمليات التجارة الدولية فضلاً عما تحققه من أرباح فإنها يمكن أن تكون مورداً هاماً وحيوياً من موارد العملات الحرة خاصةً إذا وضعنا في الاعتبار أن هنالك حدوداً قصوى من عوامل الإنتاج مرتبطة بعوامل الاستهلاك للطاقة التصديرية ، هذا بالإضافة إلى أن هذه العمليات مفتوحة وواسعة ومتنوعة بصورة يمكن معها مضاعفتها باستمرار مع تزايد الخبرة واتساع مجالات النشاط .

د. الحصول على العملات الصعبة لتسديد عمليات الاستيراد⁽¹⁾.

هـ. زيادة ربحية المؤسسات المحلية وذلك بزيادة مبيعاتها في الخارج .

و. تطور الصناعات لتتنافس الدول الأخرى .

ز. الانتعاش الاقتصادي .

ح. حل بعض المشاكل الاقتصادية مثل البطالة .

خامساً: المخاطر التي تواجه المتعاملين في التجارة الدولية :

1/ المخاطر التجارية:

تتمثل في :

أ - مخاطر الائتمانية :

تنشأ المخاطر الائتمانية بسبب عدم قدرة المشتري على تسديد قيمة البضاعة أو عدم قدرة البائع على تجهيز البضاعة وشحنها إلى المشتري حسب عقد البيع⁽²⁾.

ب - بعد المسافة بين البائع والمشتري :

حيث أن عملية نقل البضائع تأخذ وقتاً طويلاً كما أنها تكلف كثيراً، وفي حالة حدوث أي خطأ فإن معالجة هذا الخطأ يكون مكلفاً .

ج - التعامل مع طرف آخر غير معروف :

وهذا ينطبق على كل من البائع والمشتري ، فالبائع إذا لم يكن يعرف المشتري مسبقاً يكون خائفاً من تسليم البضاعة للمشتري قبل الحصول على القيمة وكذلك المشتري في حالة عدم وجود سابق تعامل له مع البائع يكون متخوفاً من دفع القيمة قبل الحصول على البضاعة فضلاً عن احتمال ألا تكون البضاعة مطابقة للمواصفات.

⁽¹⁾د. محمود محمد حبش ، مرجع سابق ،ص 74 .

⁽²⁾خالد عبد الملك عبد الله الجعلي ، مرجع سابق ،ص 26 .

د - مخاطر تقلبات أسعار العملات:

يعيش العالم نظام أسعار عملات متغيرة ، أي أن أسعار العملات تتغير مقابل بعضها البعض بشكل مستمر، وتنشأ مخاطر تقلبات أسعار العملات إذا وافق البائع على قبول دفعاته بعملة تختلف عن عملة بلده ، مما يعني بأنه سوف يحول هذه المبالغ إلى عملته المحلية بسعر صرف أقل أو أكثر من السعر وقت إبرام العقد ، وأن مخاطر تقلبات الأسعار بالنسبة له هي استلام مبالغ بالعملة المحلية أقل من المبالغ المتوقعة .

أما بالنسبة لمخاطر المشتري فهي أن يدفع بعملة مختلفة عن عملة بلده وتكلفة قيمة البضاعة بالعملة المحلية أكثر من المتوقع نتيجة تغير أسعار العملات⁽¹⁾ .

هـ- النزاع بين الطرفين في حالة وقوعه :

إذا لم يحل النزاع بين الأطراف بصفة ودية فسوف يكلف مال ووقت .

2/ مخاطر البلد:

تتسبب بعض المخاطر المتعلقة بوضع البلد الاقتصادي أو الاجتماعي أو السياسي في عدم قدرة البائع أو المشتري على تنفيذ التزاماته تجاه الطرف الآخر⁽²⁾ ، وتتمثل مخاطر البلد في:

أ-المخاطر الاقتصادية :

تصدر الدول في بعض الأحيان قوانين تمنع خروج العملات الصعبة لتحمي الصناعة الوطنية ، وهذه القوانين تعيق تنفيذ العقود المبرمة لصعوبة تحويل قيمة البضائع المستوردة أو بسبب منع دخول البضاعة إلى البلد ، وتعتبر عدم قدرة البلد على توفير العملات الصعبة نتيجة وجود عجز كبير في ميزن المدفوعات من المخاطر الاقتصادية . كذلك بعض الشروط الخاصة التي تفرضها بعض الحكومات على وارداتها مثل إلزام ذكر نسب معينة خاصة بالبضاعة على التعبئة الخارجية وكتابة تحذيرات بطريقة معينة ،ولهذا السبب فإن البائع يحصل على معلومات مالية واقتصادية عن بلد المستورد بالإضافة إلى معلومات عن المستورد نفسه .

⁽¹⁾ خالد عبد الملك عبد الله الجعلي ، مرجع سابق ص 27 .

⁽²⁾ د. محمود محمد حبش ، مرجع سابق ص 239 .

ب- المخاطر السياسية :

تتضمن المخاطر السياسية نشوب حرب بين بلد المشتري أو البائع وبين بلدان أخرى أو وجود مظاهرات أو حروب أهلية تسبب إغلاق المصانع والمحلات التجارية مما يؤدي إلى عدم قدرة البائع أو المشتري على تنفيذ العقد المبرم مع الطرف الآخر .

سادساً : دور الجهاز المصرفي في التغلب على مخاطر التجارة الدولية:

أ. تلعب البنوك دوراً كقنوات لدفع قيمة البضائع من خلال نظم التحويلات المختلفة التي تقدمها من خلال شبكة مراسليها في العالم مما يسهل عملية الدفع ويجعلها ممكنة الإثبات كما أن البنوك تلعب دوراً مهماً في التجارة الدولية من خلال خدمة تحصيل الكمبيالات الخارجية والتي تعتبر إثبات للدفع في حالة تحصيل القيمة من المسحوب عليه وتعمل أيضاً كدليل على عدم الدفع في حالة رفض المسحوب عليه دفع قيمة الكمبيالة⁽¹⁾ .

ب. يمكن للبنوك الاحتفاظ بملكية البضاعة نيابة عن البائع حتى يقوم المشتري بسداد قيمتها ثم يقوم البنك بعد ذلك بنقل الملكية للمشتري ، وعملية نقل الملكية هذه تتم بالتظهير لمستند الملكية (بوليصة الشحن البحري مثلاً) .

ج. يمكن للبنوك تمويل العملية التجارية مما يساعد على انتعاش الحركة الاقتصادية في المجتمع من خلال الائتمان المصرفي عن طريق تمويل عملية التصدير بتوفير المال اللازم للتصنيع أو تجميع السلع المراد تصديرها، وكذلك من ناحية الاستيراد عن طريق إصدار اعتمادات مستندية نيابة عن المستورد ائتمانياً⁽²⁾ .

المبحث الثاني :

وسائل وأساليب الدفع في التجارة الدولية :

اقتضى التطور الاقتصادي وزيادة التبادل التجاري بين دول العالم ضرورة وجود أساليب تنظم عمليات التجارة الدولية في ضوء التنوع والتطور الذي حدث في الجهاز المصرفي ، وتختلف طرق الدفع في التجارة الدولية من حيث ضمان قدرة كل من الطرفين على الوفاء بالتزاماته ، ويعتمد استخدام أي من طرق الدفع على العوامل الآتية:

أ. العلاقة بين المشتري والبائع ومدى الثقة بينهما .

⁽¹⁾ خالد عبد الملك عبد الله الجعلي ، مرجع سابق ص 28.

⁽²⁾ د. محمد عبدالعزيز عجميه وآخرون ، النقود والبنوك والتجارة الخارجية ، دار المعارف بمصر ، القاهرة 1970 م ص 7.

ب. عوامل المنافسة في السوق .

ج. العرض والطلب على البضاعة .

د. قوة التفاوض لدى كل من المشتري والبائع⁽¹⁾ .

وعلى ضوء ذلك تم تفصيل طرق تسديد عمليات التجارة الدولية كما يلي⁽²⁾ :

1/ التصدير بنظام الدفع المقدم :

الدفع المقدم يعني قيام المشتري (المستورد) بدفع أثمان البضائع التي يستوردها من البائع (المصدر) مقدماً قبل استلام البضاعة أو أي مستندات تثبت شحن البضاعة، وهذا يعني تحويل قيمة الصادرات قبل استلام البضاعة. ووفقاً لهذا الأسلوب يقوم المستورد بداية بتحويل قيمة البضائع المصدرة مباشرة للمصدر قبل الشحن، وهذه الوسيلة شائعة الاستعمال بالنسبة للسلع ذات الحساسية العالية التي لا تتحمل أي تأخير مثل قطع غيار الماكينات وبعض المنتجات اليدوية رقيقة الذوق أو الطلبات الصغيرة ، وبالطبع فإن حجم العمليات التي يمكن أن تتم بهذا الأسلوب محدودة ولا يمكن لصادراتنا السودانية أن تنتهج هذا الأسلوب لأن السودان لا ينفرد أو يحتكر أي إنتاج يدفع العالم الخارجي إلى الدفع مقدماً مقابل تصدير منتجاتنا لاحقاً⁽³⁾.

وبالطبع فإن التصدير بأسلوب التحصيل المقدم للصادرات لا يكتفه أي مخاطر بالنسبة للمصدر كما أنه ليس بحاجة إلى أي تمويل نظراً لورود القيمة كاملة قبل الشحن ، لكن هذه الطريقة لها عيوبها الكثيرة بالنسبة للمستورد فقد لا يقوم المصدر بشحن البضاعة طبقاً لمواصفات المستورد أو وفقاً للمواعيد المتفق عليها ومن ثم تجميد رأس مال المشتري مدة طويلة⁽⁴⁾، واضطراره إلى تخزين البضاعة لحين الموسم المناسب حيث أنها تصل بعد انتهاء موسمها مما قد يعرضها للتلف أثناء تخزينها علاوة على زيادة تكلفتها أثناء التخزين أو تغيير الأسعار في الأسواق أو اختلاف أسعار العملات⁽⁵⁾، إلا أن حجم ما يمكن تصديره من بضائع بهذا الأسلوب محدود جداً لظروف المنافسة الكاملة التي تحكم السوق العالمي مالياً حيث لم تعد أي دولة تحتكر منتج بلا بدائل .

⁽¹⁾د. علي حسن سالم ، خطابات الاعتمادات المستندية ، إدارة البحوث معهد الإدارة العامة ، المملكة العربية السعودية 1406 هـ، ص 13 .

⁽²⁾د. فؤاد مصطفى محمود ، مرجع سابق ص 239 .

⁽³⁾د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ص 16 .

⁽⁴⁾أ. نبيل جرجس عياد ، مرجع سابق ص 44 .

⁽⁵⁾د. إبراهيم صدقي ، الاعتمادات للمستندية نظرياً وعملياً ، بحث غير منشور، القاهرة 1971 م، ص 106 .

تستخدم طريقة الدفع المقدم لأسباب متعلقة بالمشترى وقدرته المالية ومدى الوفاء بالتزاماته ودرجة الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد تواجد المشتري حسب تقييم البائع (المصدر) .

2/ التصدير بنظام الحساب المفتوح:

ووفقاً لهذا الأسلوب لايقوم المستورد بفتح اعتماد مستندي من خلال بنكه وإنما يتعاقد الطرفين لمدة محدودة على تصدير كميات محدودة من البضائع بمواصفات متفق عليها ثم يقوم المصدر بإرسال مستندات الشحن مباشرة للمستورد، ليقوم المستورد بالإفراج عن البضاعة من ميناء الوصول وفي المقابل يقوم في وقت لاحق بتحويل القيمة المقابلة على دفعات وفي نهاية كل شهر يقوم الطرفين بالمصادقة على رصيد الحساب الجاري بينهما على أن تتم التسوية النهائية في نهاية فترة التعاقد أو كل فترة زمنية يتفق عليها أو في نهاية الموسم التصديري للسلعة⁽¹⁾ (حسب الاتفاق) .

ومن عيوب الدفع تحت الحساب المفتوح أنه :

- يعتمد على الثقة .
- المستندات ترسل مباشرة إلى المستورد وليست عن طريق البنك .
- قد يرفض المستورد الدفع أو يعلن إفلاسه .
- خطورة التذبذب في الأسعار .

3/ التصدير بنظام الوكالة :

هذا الأسلوب عكس أسلوب الدفع المقدم تماماً ففي الدفع المقدم لايتحمل المصدر أي مخاطر عند تعامله مع المستورد لأن المصدر يحصل على مستحقاته مقدماً بينما في التصدير بأسلوب الوكالة يقوم المصدر بإرسال البضائع (على سبيل الأمانة) للطرف الآخر الذي يعمل في هذه الحالة (كوكيل بيع بالعمولة) وهذا النظام شائع الاستعمال في تصدير الخضروات والفواكه الطازجة التي لاتحتمل أي تأخير في الشحن أو الاستلام ويعتمد هذا الأسلوب على الثقة المتبادلة بين الطرفين ، ويعيب هذا الأسلوب مايلي:⁽²⁾

أ.عدم وجود قيمة محددة للبضاعة حيث تعرض البضاعة للبيع بمعرفة متلقي البضاعة (وكيل البيع) في الدولة المستوردة وتسعر حسب ظروف العرض والطلب.
ب. عدم وجود تاريخ محدد لورود الحصيلة .

⁽¹⁾د.فخري أبو سيف مبروك ، ملخص خاص بالأوراق التجارية ، جامعة الرياض ، بدون ناشر، 1980 م، ص 23 .

⁽²⁾مجلة الأحكام القانونية في شحن البضائع العدد 230 ، المملكة العربية السعودية ، عام 1981 م ، ص 26 .

ج. يستطيع متلقي البضاعة (وكيل البيع) أن يتحكم في سعر البيع دون اعتراض من جانب المصدر⁽¹⁾.

4/التصدير بنظام الدفع ضد مستندات الشحن :

تعتمد هذه الطريقة من طرق الدفع في التجارة الخارجية على الثقة القائمة بين المصدر والمستورد حيث يقوم المصدر بتجهيز البضاعة موضوع الاتفاق وشحنها وإرسال مستندات الشحن إلى المستورد عن طريق البنك لتسلم له مقابل دفعا لقيمة⁽²⁾.

هذه الطريقة تتضمن مخاطر بالنسبة للمصدر لم تكن في حسابها مع وجود الثقة التامة في المستورد ، وتتمثل أهم المخاطر في :

أ. عدم تمكن المستورد من الوفاء بالتزاماته التي تتمثل في الدفع لأسباب كثيرة قد تكون بإرادته وقد تكون خارجة عن إرادته مثلاً عدم الرغبة في استلام البضاعة ربما لأنها غير مطابقة للمواصفات المطلوبة وربما لأن الظروف الاقتصادية تغيرت كانه انخفاض أسعار هذه السلعة وربما تسوء حالته المالية مما يترتب عليه خسارة مؤكدة سواء أعاد البضاعة أو تركها في ميناء الوصول لحين تحسن حالة المستورد المادية .

ب. في حالة إعادة البضاعة سوف يتحمل المصدر قيمة النولون للعودة وسوف يضطر إلى بيعها بسعر أقل من تكلفتها خاصة إذا كانت مجهزة خصيصاً لذوق بلد المستورد الذي يختلف عن ذوق بلد المصدر علاوة على ما يتعرض له أثناء الشحن والتفريغ والنقل ، وفي حالة ترك البضاعة في الميناء ببلد المستورد لمدة طويلة ربما تتعرض للتلف بالإضافة إلى تكاليف الأراضيات، كما أنقيمتها قد تهبط نتيجة لتغير الأذواق والموضات (إذا كانت البضاعة موضوع الاتفاق ملابس مثلاً)⁽³⁾.

5/التحصيلات المستندية :

يحقق نظام التحصيلات المستندية كوسيلة من وسائل الدفع في التجارة الدولية مطالب المشتري (المستورد) في تخفيض التكلفة التمويلية رغم المخاطر التي يتضمنها بالنسبة للبائع (المصدر)⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ مجلة الأحكام القانونية في شحن البضائع، مرجع سابق ص 26 .

⁽²⁾ د. عمر الفاروق سليط ، العمليات المصرفية في التجارة ، شركة النصر للاستيراد والتصدير ، دورة التجارة الخارجية، القاهرة (1971 م) ، ص 561 .

⁽³⁾ محمد محمود فهمي ، الاعتمادات المستندية ، معهد الدراسات المصرفية، القاهرة 1959 م، ص 19 .

⁽⁴⁾ وزارة التجارة الخارجية ، جمهورية السودان ، منشورات عام 2006 م ، ص 54 .

مفهوم التحصيل المستندي :

التحصيل المستندي عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة بكمبيالة ، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة ، وعليه يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة⁽¹⁾. فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المبيعة إليهم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي إلتزام في حالة فشله في التحصيل وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها لأمر التحصيل إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو إكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة ، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد، ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات الآتية :

- 1/ إذا كان لدى البائع ثقة في المشتري واستعداده للسداد .
- 2/ استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد، وعدم وجود أي قيود على الاستيراد في بلد المستورد مثل وجود رقابة النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد... الخ⁽²⁾.

أطراف عملية التحصيل المستندي :

- يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:
- أ- الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول) والذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه ، مرفقاً بها أمر التحصيل .
 - ب - البنك المحول والذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي يتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن .
 - ج - البنك المحصل والذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقاً للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
 - د - المشتري أو المستورد، وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها⁽¹⁾.

(1) Yves Simon - P 5021993 Techniques Financières Internationales ..

(2) د. مدحت صادق ، أدوات وتقنيات مصرفية ، دار غريب للطباعة والنشر ، القاهرة ، 2001م ، ص 30.

(1) د. مدحت صادق ، المرجع سابق ص 31.

وهناك أشكال للحصول المستندي تختلف باختلاف شروط الإفراج عن المستندات للمستورد الواردة بتعليمات التحصيل وشروط التعاقد ، وتتلخص في الآتي :-

أ/ تسليم المستندات مقابل القبول :

يعني ذلك أن مصرف المستورد يستطيع الإفراج عن المستندات مقابل أن يقوم المستورد بقبول للكمبيالة المرافقة لمستندات الشحن والتوقيع عليها. وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوماً و180 يوماً بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد لذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة و بهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.

ب/ تسليم المستندات مقابل الدفع :

يعني ذلك أن مصرف المستورد يستطيع الإفراج عن المستندات مقابل الدفع الفوري للكمبيالة المرفقة⁽²⁾.

مزايا وعيوب التحصيل المستندي :

توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء:

- 1- تتميز عملية التحصيل المستندي بالبساطة وقلّة التكلفة .
- 2- تتيح للمستورد الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها .
- 3- تمكن من مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها ، ويمكن أن يؤجل السداد لحين وصول البضاعة .
- 4- تسليم المستندات للمستورد متوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً ، أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة المصدر في المستورد⁽³⁾ .

عيوب عملية التحصيل المستندي :

⁽²⁾د. الطاهر الطرش ،تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ،2001، ص 120

⁽³⁾د. مدحت صادق ، مرجع سابق ، ص 34 .

1/ لا توفّر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة وثائق الإتفاق لصالح المستورد بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى تعرض المصدر لمخاطر عدم السداد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة (1).

2/ في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين تأمين... الخ، كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في إستلام قيمة البضاعة (2).

6/ الاستيراد بدون تحويل قيمة (Nil Value) :

وهي عملية استيراد بضاعة بدون تحويل عملة مع خصم مقابلها من الداخل ، ويتم تمويل الدفع من الخارج حيث تكون للمستورد أرصدة بالخارج يستغلها في شراء هذه البضائع ، لكن تواجه هذه الطريقة أحياناً تشدد من بعض الحكومات حيث تضع القوانين والتشريعات التي تحد منها وترشدها لأن استيراد البضائع بهذه الطريقة كثيراً ما يتعارض مع سياسة الدولة لأنه غالباً ماتكون هذه البضائع من السلع الكمالية أو المحظورة التي يعتبر أمر استيرادها تبديداً للاقتصاد القومي والعملات القومية.

7/ الدفع عن طريق الاعتماد المستندي :

نتيجة لزيادة فجوة عدم الثقة بين المصدر والمستورد نتيجة المخاطر التي تشتمل عليها عمليات التبادل التجاري الدولي واستعراض النقاط التي شابت تمويل التجارة الدولية بإتباع طرق الدفع السابقة فقد اتجه التفكير إلى الاستعانة بوسيط يثق فيه كل من المصدر والمستورد ، من خلال ابتكار نظام الاعتمادات المستندية الذي يرتب حقوقاً لكل طرف بقدر وفائه بالتزاماته التي تعهد بها ويتولى تسليم المستندات إلى المستورد ودفع القيمة (الثمن) للمصدر (3). فالمصدر واثق تمام الثقة من حصوله على ثمن البضاعة التي يصدرها بمجرد إتمام الشحن وتقديمه للمستندات الدالة على ذلك ، والمستورد واثق من أن نفوده لن تدفع للمصدر إلا نظير استلامه للبضاعة بمواصفات وأسعار معينة وفي تواريخ محددة وأن دخول أطراف جديدة في هذه العمليات وهي البنوك يضمن توافر الثقة التامة في عمليات

(1) Philippe Guarsuault et Stephane- 'international operations bancaires' à Paris , 1999, P108

(2) د. مدحت صادق، مرجع سابق ، ص 35.

(3) د. علي حسن سالم، مرجع سابق ص 19 .

التجارة الدولية ، وهكذا تكون البنوك في فتحها للاعتمادات المستندية بمثابة حلقة اتصال بين المصدر والمستورد للقيام بعمليات التصدير والاستيراد على أكمل وجه ، وبالتالي فإن فكرة الاعتماد المستندي تدور حول الآتي :

- أ. يطلب المستورد من البنك الذي يتعامل معه فتح الاعتماد لصالح المصدر .
- ب. يتعهد بنك المستورد بدفع قيمة البضاعة المستوردة إلى بنك أجنبي في بلد المصدر وذلك بمجرد تقديم المستندات الخاصة بالبضاعة .
- ج. يتمكن المصدر من استلام قيمة البضاعة بمجرد تقديمه مستندات الشحن إلى البنك المرسل لبنك المستورد والموجود في بلده (1).

(1) د. محمد العمروسي محمد ، نظام المعلومات المحاسبي المطور وتحديث الآلية المحاسبية المصرفية ، بدون ناشر 1994 م ص 176 .

الفصل الثاني :

الاعتمادات المستندية : المفهوم والتعريف ، طبيعة العقد والأنواع

المبحث الأول:

مفهوم وتعريف الاعتمادات المستندية

المبحث الثاني:

طبيعة عقد الاعتماد المستندي

المبحث الثالث :

أنواع الاعتمادات المستندية

المبحث الأول :

الاعتمادات المستندية :المفهوم والتعريف، طبيعة العقد والأنواع.

أولاً : مفهوم الاعتمادات المستندية :

تلعب المصارف التجارية دوراً هاماً في تمويل عمليات التجارة الدولية بوسائل متعددة أبرزها ما يعرف بإصدار الاعتمادات المستندية التي تشكل التزاماً عرضياً على المصرف يظهر تحت الحسابات النظامية⁽¹⁾.

لعل من الواضح أن عمليات الاعتمادات المستندية التي تستخدم لتمويل الصادرات والواردات تعتبر من أدق العمليات المصرفية وأكثرها تعقيداً في مجال النشاط الاقتصادي والمالي وقد ساعدت على تشجيع حركة التجارة الدولية باعتبارها إحدى وسائل الدفع واسعة الاستعمال بين التجار ، حيث يطلب المشتري من مصرفه أن يفتح خطاب اعتماد مستندي لصالح البائع مقابل تقديم المستندات التي تثبت أن إرسال البضائع قد تم بصورة مرضية ، وتحقق الاعتمادات المستندية لطرفي العملية درجة من الأمان مع إمكانية الحصول على تسهيلات ومساعدات مالية من البنوك يستطيع المصدر - مثلاً - إذا كان محلاً للثقة أن يتقدم إلى المصرف الذي يتعامل معه لمنحه تسهيلاتاً ائتمانياً لتمويل صادراته .

وحيث أن انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى لم يعد بنفس الدرجة من البساطة و السهولة التي كانت عليها في السابق ، لأن كل دولة تعمل على حماية صناعاتها ومنتجاتها وذلك بتقييد الاستيراد وتشجيع التصدير بقصد بيع أكبر كميات ممكنة من السلع والخدمات في الأسواق الخارجية ، واكتساب أسواق جديدة عن طريق الدعاية الواسعة عن سلعها وإقامة المعارض ومنح الإعلانات وتشجيع الصادرات أو البيع بشروط مغرية كالبيع في الخارج بأسعار تقل عن الأسعار المحلية أو بتصدير النوعية الممتازة من بعض المنتجات بالرغم من عدم توفرها في السوق المحلية للبلد المصدر⁽²⁾ ونظراً لاختلاف النظم والقوانين الخاصة بالتجارة الدولية من بلد لآخر ولتحديد مسؤولية البنوك في وساطتها بين المستوردين والمصدرين وكونها تتعامل في مستندات لاعلاقة لها بالعقود المباشرة بين المصدر والمستورد فقد أصدرت غرفة التجارة الدولية لائحة الأعراف والنظم الموحدة للاعتمادات المستندية والتي تساعد جميع البنوك العالمية المشتركة في الغرفة في تفسير أي

⁽¹⁾د.عبد المطلب عبد الحميد - البنوك الشاملة عملياتها وإداراتها - الدار الجامعية للنشر والتوزيع 2000 م ص150.

⁽²⁾د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ، ص12 .

بند من بنود العقد . وتعتبر هذه اللائحة بمثابة الإطار المؤسسي للاعتمادات المستندية فهي توضح المفاهيم الخاصة بالاعتمادات المستندية ، وتوضح الأنواع المختلفة للاعتمادات المستندية وطبيعتها وشروط التعامل بها ، وتحدد كافة الشروط والإجراءات الواجب توافرها ومراعاتها عند تجهيزات الاعتماد أو عند البدء في فحصه ومراجعته لغرض الوصول إلى قرار تنفيذ الاعتماد المستندي أو عدمه⁽¹⁾ .

ثانياً : تعريف الاعتمادات المستندية:

الاعتماد المستندي عقد يلتزم فيه الوسيط الثقة (البنك) أن يدفع للمستفيد (البائع) بناءً على طلب المشتري (طالب الاعتماد) مبلغاً من المال مقابل مستندات محددة تثبت شحن سلع معينة خلال مدة متفق عليها⁽²⁾ .

أيضاً يعني الاعتماد المستندي ترتيب مصرفي بين مصرفين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب تعمل فيه البنوك مصدره الاعتمادات المستندية بناءً على تعليمات عملائها ، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له والمتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو خدمات منصوص عليها بالاعتمادات ومطابقة تماماً لشروطها أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الاعتمادات⁽³⁾ .

كما يعتبر الاعتماد المستندي أية ترتيبات يصرها المصرف فاتح الاعتماد بناءً على طلب المتعامل معه ووفقاً لتعليماته يتعهد البنك بموجبها بأن يدفع لأمر المستفيد (البائع) مبلغاً معيناً من المال في غضون مدة محددة (أي إلى تاريخ انتهاء صلاحية خطاب الاعتماد المستندي) مقابل قيام المستفيد بتنفيذ شروط وتعليمات معينة تتعلق بالبضاعة موضوع البيع مثلاً أو أي موضوع آخر تم فتح الاعتماد من أجله وتسليم مستندات معينة مطابقة للشروط المبينة في خطاب الاعتماد ومن هنا جاءت الصفة مستندي⁽⁴⁾ .

ولقد نصت الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية (نشرة رقم 600) الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في باريس إصدار يوليو 2007 م (مادة رقم 2) في معنى الاعتماد المستندي بأنه يعتبر أي ترتيب مهما كانت تسميته أو وصفه يكون غير قابل للنقض وبالتالي يشكل تعهد محدد من المصرف المصدر للوفاء بتقديم مطابق والوفاء يعني الدفع بالإطلاع إذا

(1) الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات ، جمهورية السودان ، التقرير السنوي لعام 2006 م ص 3 .

(2) مجلس الغرف التجارية الصناعية ، السعودية (الرياض)، منشور صادر عام 2004 م ص 9 .

(3) www.sabb.net البنك السعودي البريطاني ، تاريخ الدخول للموقع 2013/03/17 م .

(4) د.محمد حسن الجبر ، العقود التجارية وعمليات البنوك ، مطابع جامعة الملك سعود 1415 هـ . ص 150 .

كان الاعتماد متاحاً بالدفع بالإطلاع ، أو التعهد بالدفع الآجل والدفع في تاريخ الاستحقاق إذا كان الاعتماد المستندي متاحاً بالدفع الآجل ، أو قبول السحب المسحوب من قبل المستفيد ودفعه في تاريخ الاستحقاق إذا كان الاعتماد متاحاً بالقبول⁽¹⁾ .

إن كلمة الإعتماد يقصد بها قرض ، أما المستندي يقصد بها المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض ، أما من حيث تعريف الإعتماد المستندي ذاته يمكن التمييز بين تعريفين أساسيين للمفهوم الواحد ، وذلك من الناحية الإصطلاحية ومن الناحية التقنية .

فمن الناحية الإصطلاحية يقصد بالإعتماد المستندي ذلك الإعتماد الذي يفتحته البنك بناءً على طلب عميله أياً كانت طريقة تنفيذه ، سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الإعتماد⁽²⁾، وهو مضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال ، وبعبارة أخرى فهو إعتماد ناشئ عن وساطة بنكية (بنكين) لمتعاملين إثنين ، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع ، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين .

أما من الناحية التقنية فالإعتماد المستندي يعني الدفع مقابل المستندات ، وهي الوسيلة الأكثر شيوعاً ولستعمالاً في مجال التجارة الدولية ، فهو عملية قرض من نوع الإلتزام بالإمضاء ، بناءً على طلب المستورد (مشتري البضاعة) الذي طلب فتح إعتماد مستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر ، بعد أن يكون الطرفان قد إتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله، مع تحديد نوع الإعتماد الذي فتحه ، وبموجب هذا الإلتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد⁽³⁾ .

والاعتماد المستندي في طبيعته معاملة منفصلة عن عقد البيع أو غيره من العقود التي قد تكون الأساس لذلك الاعتماد والمصارف غير ملزمة إطلاقاً بالعقود المشار إليها ولاعلاقة لها بها، وتسعى المصارف فاتحة الاعتماد دوماً لإقناع المتعاملين معها الذين يطلبون

(1) www.google.net تاريخ دخول الموقع 02/15/2013 م .

(2) المرشد العملي الصادر عن غرفة التجارة الدولية ، Guide to Documentary Credit Operations - منشور رقم 305 ، عام 1979 م ص 6 .

(3) د. عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2000 م ، ص 86.

فتحالات اعتمادات بأن لا يذكروا فيها تفاصيل كثيرة وزائدة عن الحاجة الضرورية وذلك منعاً للالتباس وسوء الفهم⁽¹⁾ .

تعريف الاعتمادات المستندية من حيث الغرض منها:

يعرف الاعتماد المستندي بأنه وسيلة الدفع المستخدمة في التجارة الدولية⁽²⁾ .

من حيث الالتزام الناشئ بموجبها:

يعرف الاعتماد المستندي بأنه تعهد مكتوب يصدره البنك فاتح الاعتماد - بناءً على طلب عميله (طالب فتح الاعتماد) يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد (المصدر) بأن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا التعهد⁽³⁾ .

أيضاً يعرف "بأنه تعهد كتابي يصدره البنك بناءً على طلب المشتري يسمح فيه للبائع بأن يسحب تبعاً لشروط خاصة مبالغ في حدوده وأن جميع الكمبيالات ستكون مقبولة بشرط استيفاء الشخص المفتوح لصالحه الاعتماد للشروط المطلوبة التي تمكنه من القيام بسحب كمبيالات على هذا الاعتماد وفي نفس الوقت يضمن الدفع أو قبول التحويل إذا طلب ذلك في شروط الاعتماد"⁽⁴⁾ .

ويوضح هذا التعريف أن الاعتماد المستندي يساعد على التوفيق بين المصالح المتعارضة لكل من المصدر والمستورد الموجودين في بلدين مختلفين ويبرز دور البنوك التجارية في هذا المجال حيث تحل محل كل من المصدر و المستورد فيما يحدده عقد البيع على كل منهما من التزامات، مع الإشارة على أن البنك يتعامل فقط مع مستندات ، وينحصر دور البنك في مسؤولية مطابقة المستندات لما هو مطلوب منها في الاعتماد كما لا يقوم البنك بدفع قيمة هذه المستندات إلا بعد التأكد من مطابقتها للشروط الواردة في الاعتماد المستندي .

الاعتماد المستندي عبارة عن تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناءً على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد) يلتزم البنك بموجبه بالوفاء في

(1) د. محمد حسن الجبر ، مرجع سابق ص150 .

(2) د. عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ص248.

(3) د. حسن توفيق ، التجارة الخارجية "دراسة تطبيقية"، دار النهضة العربية ، القاهرة 1998 م ص230 .

(4) د . علي حسن سالم ، مرجع سابق ص 17 .

حدود مبلغ محدد خلال فترة زمنية متى ما قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد ، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة⁽¹⁾ .

أيضاً يعرف الاعتماد المستندي على أنه تعهد صادر من أحد البنوك بناءً على طلب مستورد البضاعة بدفع مبلغ معين لمصدر البضاعة وذلك عند تقديمه مستندات معينة⁽²⁾ .

كما يعرف الاعتماد المستندي على أنه ترتيب مهما كان تسميته أو وصفه - يقوم بمقتضاه البنك فاتح الاعتماد (البنك المصدر للاعتماد) بناءً على طلب وبموجب تعليمات العميل (طالب الاعتماد) بالآتي :

أ. القيام بدفع أو ترتيب الدفع لأمر طرف ثالث (المستفيد) أو قبول وخضم الكمبيالات والحوالات مقابل مستندات من المستفيد .

ب. منح السلطة لبنك آخر (قد يكون بنك المستفيد أو بنك مراسل) لإعطاء ودفع قبولاً والتفاوض في تلك الكمبيالات والحوالات⁽³⁾ .

وختصاراً لذلك يستطيع الباحث تعريف الاعتماد المستندي على أنه ترتيب أو تعهد كتابي قانوني ملزم للبنك المصدر (فاتح الاعتماد) الذي يتصرف إما بناءً على طلب وتعليمات العميل (طالب فتح الاعتماد) أو بالأصالة عن نفسه بالدفع لطرف ثالث (المستفيد) أو يفوض بنكاً آخر بالدفع مقابل مستندات منصوص عليها شريطة أن تكون هذه المستندات مطابقة تماماً لشروط ونصوص الاعتماد المستندي" .

ويحقق الاعتماد المستندي الخدمات التالية:

أ. أن البائع يتسلم قيمة البضاعة بمجرد تسليمه مستندات الشحن من البنك المفتوح لديه الاعتماد المستندي، ومادامت تلك المستندات متفقة ومطابقة لشروط الاعتماد المستندي ولما تم الاتفاق عليه بين البائع والمشتري .

ب. أن المشتري يكون على ثقة تامة عند دفعه لقيمة البضاعة أن البنك الذي يمثلته سيحصل له من البائع على كافة المستندات المحددة والمتفق عليها طبقاً للمواصفات والشروط والأسعار المتعاقد عليها⁽⁴⁾ .

(1) د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ص 19 .

(2) Eiteman Stonchil Multinational Business Finance 5th Edition Addison Wesley Publishing Company 1989 Page(n) 441.

(3) د. عبد الحميد عبد المطلب ، مرجع سابق ص 253.

(4) د. فؤاد مصطفى محمود - مرجع سابق ص 319 .

ثالثاً : أهمية الاعتماد المستندي :

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الدولية ، وعليه يقوم بدور هام وجوهري في تشجيع حركة التجارة الدولية ، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف المتعاملين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين، فالاعتمادات المستندية تعمل على سبيل المثال لا الحصر على :-

1. تسهيل الحصول على قيمة البضاعة بمجرد تسليم المستندات إلى البنك المراسل ومن المعروف أنه في الأوقات المشكوك فيها أي في الأزمات والحروب وأوقات انخفاض الأسعار، يخشى التجار من تسليم بضائعهم أو التنازل عن ملكيتها قبل تأكدهم من قبض أثمانها ، لذلك فإنهم يجدون في الاعتمادات المستندية المفتوحة عن طريق البنوك ذات السمعة المالية الجيدة خير ضمان لهم، كما أن استبعاد خطر عدم الدفع لهم يجعلهم يبيعون بضائعهم بأثمان مغرية ؛ هذا بالإضافة إلى سرعة تداول رؤوس أموالهم المستثمرة في التجارة وعدم تجميدها لمدة طويلة⁽¹⁾ .

2. إعفاء المصدر من بذل الجهد في الحصول على المعلومات والبيانات عن المركز المالي لمشتري بضاعته ، مادام سيحصل على قيمة بضاعته بمجرد تسليم البنك المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي⁽²⁾ .

3. منح المستورد الطمأنينة بأن الثمن الذي دفعه لقاء البضاعة التي اشتراها سيكون في محل عناية ورعاية البنك التامة ، فالبنك سيحصل له من البائع على كل المستندات التي يطلبها والتي بمقتضاها تنتقل ملكية هذه البضائع إليه بعد شحنها وتنازل البائع له عنها باستلامه قيمتها⁽³⁾ .

4. المساعدة على تصحيح واستكمال أي نقص أو خطأ في مستندات الشحن في أقل وقت ممكن ، عندما يقوم البنك بفحص هذه المستندات بعد تسليمها إليه لدفع قيمتها من الاعتماد المفتوح لديه .

5. توزيع استيفاء جميع الإجراءات الحكومية اللازمة بين المستورد والمصدر ، فالمستورد يقوم باستيفاء جميع الإجراءات التي تتطلبها الرقابة على الاستيراد

⁽¹⁾ www.sabb.net البنك السعودي البريطاني ، تاريخ الدخول للموقع 2013/03/25 م .

⁽²⁾ د.علي حسن سالم ، مرجع سابق ص13.

⁽³⁾ د.علي حسن سالم ، مرجع سابق ص14.

والرقابة على النقد في بلده قبل أن يطلب من البنك الذي يتعامل معه فتح الاعتماد المستندي، كما أن المصدر يتولى استيفاء جميع الإجراءات اللازمة لتصدير بضاعته بمجرد أن يخطر بفتح الاعتماد المستندي اللازم لصالحه .

6. بالنسبة للمصرف يعتبر مورد هام يدر دخلاً على المصرف بموجب العمولات المصرفية المفروضة عند التعامل فيه⁽¹⁾.

وعليه فإن المصارف تعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدراً لدخل المصرف وأرباحه⁽²⁾، لأن المصارف تستفيد من عمولة فتح الاعتماد وتنفيذه ومن فوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) إلى تاريخ استيفائها ولستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد⁽³⁾.

رابعاً: أطراف الاعتماد المستندي :-

(أ) العميل طالب فتح الاعتماد:

وهو العميل المستورد الذي يتقدم إلى البنك الذي يتعامل معه بطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر ويحدد في طلبه الشروط التي يريدها والمستندات المطلوبة بحيث لا تتعارض الشروط مع مصالح البنك والقوانين المعمول بها في الدولة ولا تكون مخالفة للأصول والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية⁽⁴⁾.

وعادة ما يسبق فتح الاعتماد المستندي مراسلات ومفاوضات بين المستورد والمصدر ويتم الاتفاق بينهما على شروط الصفقة التي يسترشد بها البنك عند وضع الشروط الخاصة في الاعتماد المستندي . ويمكن للمستورد التعرف على المصدر بعدة وسائل منها :

أ. وسائل الاتصال عبر الانترنت .

ب. المعارض الدولية لبيع السلعة ذات العلاقة بالمستورد والمصدر .

ج. المجالات المتخصصة بهذه السلعة .

د. الملحق التجاري في سفارة دولة المصدر .

⁽¹⁾ هبة زكي مبارك مصطفى ، مرجع سابق ص 4 .

⁽²⁾ د. عبد الحق بوعتروس ، مرجع سابق ص 88.

⁽³⁾ د. أنطوان الناشف وآخرون، العمليات المصرفية والسوق المالية ، المؤسسة الحديثة للكتاب ، لبنان ، 1981 م .

⁽⁴⁾ د. ماهر شكري، دراسات تطبيقية في العمليات المصرفية الخارجية ، معهد الدراسات المصرفية، عمان، 1981 م .

هـ. زيارة المصدر الشخصية لبلد المستورد والإعلان في الصحف عن وصول المصدر ومكان وجوده في بلد المستورد .

و. زيارة المستورد الشخصية لبلد المصدر والبحث عن السلعة المنشودة ومكانها هناك . ويرى الباحث أن جميع الاتفاقيات والمراسلات بين المستورد والمصدر تعتبر منفصلة عن الاعتماد المستندي ولا علاقة للبنك فاتح الاعتماد بهذه الاتفاقيات .

(ب) البنك فاتح (مصدر) الاعتماد:

وهو بنك الإصدار الذي يقوم بإصدار الاعتماد المستندي بناءً على طلب وتعليمات عميله (طالب إصدار الاعتماد) دون التعارض مع قوانين البنك المركزي والضوابط الداخلية للمصرف ، حيث يقوم بدراسة الطلب وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك يقوم بفتح الاعتماد ويلتزم بموجبه بدفع قيمة المستندات التي يقدمها المصدر في حالة مطابقتها لشروط الاعتماد⁽¹⁾. ومن أهم المخاطر التي يواجهها البنك مصدر الاعتماد عدم الدفع من قبل عميله (طالب فتح الاعتماد) ولذلك فمن واجبه دراسة النواحي التالية قبل إصدار الاعتماد المستندي :

- أن يتأكد من قدرة العميل على تسديد قيمة الاعتماد حين ورود المستندات .
- أن تصدر بوليصة الشحن (مستند ملكية البضاعة) لأمر البنك .
- أن يوجد تأمين يغطي الأخطار المحتملة على البضاعة .
- أن لا يصدر الاعتماد المستندي الذي يحمل مخاطر عدم سيطرته على البضاعة والواردة لأمره بموجب وثيقة النقل⁽²⁾.

وهناك بعض الحالات الواجب فيها استيفاء تأمين نقدي بنسبة 100% أي بقيمة الاعتماد المستندي وهي كما يلي:

1/ إذا كانت البضاعة المستوردة قابلة للتلف (لأن البضاعة هي التي تشكل الضمان الرئيسي للبنك لتسديد قيمة الاعتماد) .

2/ إذا كانت البضاعة مشحونة بالسيارات ، لأن البضاعة في هذه الحالة تسلم لفاتح الاعتماد بدون علم البنك .

(1) د.سامي خليل ، النقود والبنوك ، شركة كاظمية للنشر ، الكويت عام 1982 م ، ص30.

(2) د.محمد محمود حبش ، مرجع سابق ص166 .

3/ إذا كانت البضاعة مشحونة على بواخر مستأجرة وليس على بواخر تسير ضمن خطوط منتظمة .

4/ إذا أرسلت بوالص الشحن مباشرة إلى العميل .

5/ إذا رفض العميل التأمين على البضاعة⁽¹⁾.

(ج) المستفيد (المصدر - البائع):

يعرف بالطرف الذي يصدر الاعتماد لصالحه وهو الطرف الثاني في عقد المبيعة المبرم مع المستورد والجهة التي تقوم بإعداد المستندات المطلوبة والالتزام بشروط الاعتماد حرفياً للحصول على عائدها مثل شروط الشحن ومدة صلاحية الاعتماد⁽²⁾ .

(د) البنك مبلغ (مخطر الاعتماد):

يقصد به البنك الذي يقوم بتبليغ أمر فتح الاعتماد وعادة يكون بنك المستفيد وفي بلده ويلتزم ببذل العناية بأمر التبليغ بأسرع وسائل الاتصال دون تأخير ويمكن أن يكون بنك التعزيز والتداول، فمن واجبه أيضاً دراسة شروط الاعتماد بعناية معقولة ، والطلب من البنك مصدر الاعتماد بتعديل أي غموض في نص الاعتماد أو في المستندات المطلوبة وذلك تجنباً لأية مشاكل قد تثار حين تقديم المستندات من قبل المستفيد⁽³⁾ .

الأطراف الأخرى:

(1) البنك المعزز :

البنك المعزز هو البنك الذي يطلب منه بنك المستورد (المشتري) إضافة تعزيره لضمان دفع قيمة المستندات للمستفيد بناءً على طلب العميل طالب فتح الاعتماد حال تقديمه المستندات في أي لحظة خلال صلاحية الاعتماد شريطة أن تكون مطابقة لبنود وشروط الاعتماد المستندي ، وتعتبر كفالاته هذه زيادة على تعهد البنك الفاتح للاعتماد⁽⁴⁾.

(1) د.محمد محمود حبش ، مرجع سابق ص166 .

(2) د.حسن النجفي ، البيوع الدولية ، مطبعة الشعب ، بغداد 1973 م ص33 .

(3) د.محمد محمود حبش ، مرجع سبق ذكره ص167 .

(4) د.عصام الدين زايد ، الاعتمادات المستندية أهم أنواع التصدير والاستيراد، المملكة العربية السعودية 1975 م ،

ص164 .

(2) بنك التداول:

هو البنك الذي يقوم بشراء المستندات عند تقديم المستفيد لها بعد التوقيع عليها حسب شروط الاعتماد المستندي ووجوب ضمانه التعزيز على أن تنص الشروط صراحة بالتداول وعليه فإن البنك المشتري يدفع القيمة إلى المستفيد بعد تمحيص الاعتماد جيداً .

(3) بنك القبول:

هو البنك الذي تتم فيه إجراءات قبول الكمبيالة لإطلاق سراح المستندات وقد يكون نفس بنك الإصدار أو غيره في بلد المستورد، والبنك المعزز يتم تحديده من قبل البنك المصدر للاعتماد المستندي الذي يقوم بقبول السحوبات المسحوبة عليه بموجب الاعتماد المستندي وذلك بختمها بختم القبول ويتم هذا الإجراء في الغالب في الاعتمادات المستندية الغير معززة⁽¹⁾.

(4) بنك الدفع:

هو البنك الذي يدفع قيمة الاعتماد وفي الغالب يكون بنك التعزيز .

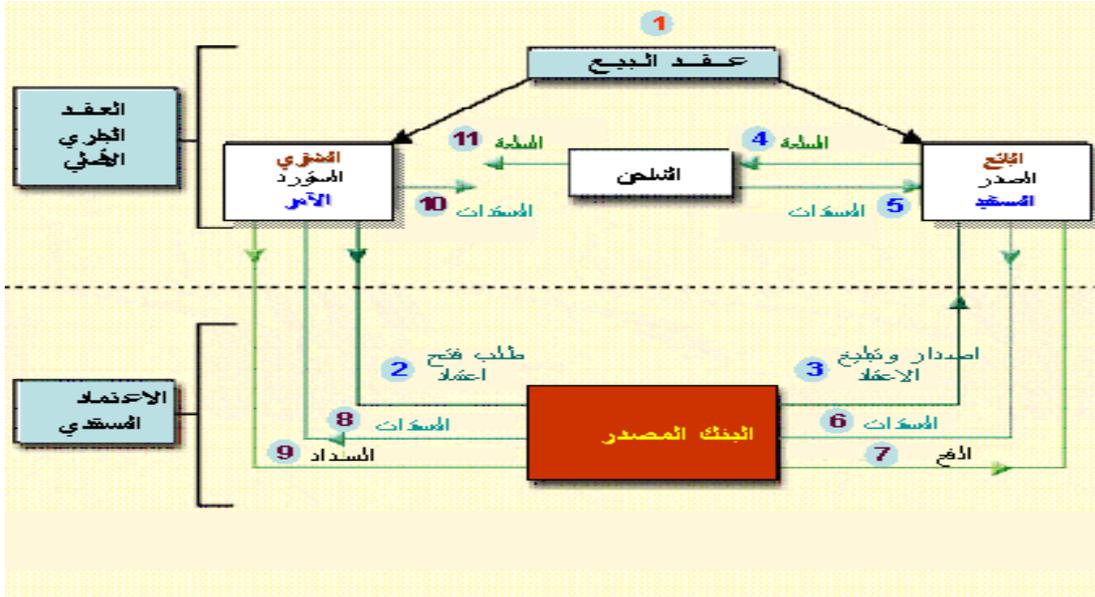
(5) البنك المغطي:

هو البنك الذي يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البنك الدافع نيابة عن البنك الفاتح للاعتماد المستندي وذلك في حالة عدم احتفاظ البنك الفاتح للاعتماد بحساب مباشر لدى بنك التداول على أن يزود البنك المغطي في الوقت المناسب بالتعليمات لقبول المطالبات .
وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءاً من شروط المصدر على التاجر المستورد ، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظيم ثقة الناس بها . كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات المستندية إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد ، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها⁽²⁾ .

⁽¹⁾ د. عصام الدين زايد ، مرجع سابق ص 165 .

⁽²⁾ الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي ، بنك السودان ، منشور صادر من إدارة البحوث والإحصاء، عام 2006 م ،

خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي كما موضح بالرسم :



مرحلة العقد التجاري الأصلي:

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

مرحلة عقد فتح الاعتماد:

بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد فإنه يتوجه إلى البنك طالباً منه أن يفتح اعتماداً لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري : الأمر أو طالب فتح الاعتماد وعندما يقبل البنك طلب الأمر ويفتح الاعتماد فإنه ينفذ التزاماً نشأ عليه أمام الأمر من عقد الاعتماد المبرم بينهما، ولا علاقة للبنك بعقد البيع الذي لا صلة له به قانوناً.

مرحلة تبليغ الاعتماد:

يقوم بنك المشتري (الآمر) بإصدار الاعتماد ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمناً الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

مرحلة تنفيذ الاعتماد:

يقوم المستفيد بشحن السلعة وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة ، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب. وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

المبحث الثاني:-

طبيعة عقد الاعتماد المستندي :

أولاً : عقد فتح الاعتماد المستندي :

عقد فتح الاعتماد المستندي عقد يتعهد البنك بمقتضاه بفتح اعتماد بناءً على طلب عميله الأمر بذلك لصالح الغير (المستفيد) بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل وتدخل البنك في مثل هذه العمليات يؤدي إلى إدخال الأمان والطمأنينة في نفوس العملاء والمستفيدين من فتح هذا الاعتماد ، وبالتالي يعتبر عقد فتح الاعتماد المستندي من العقود الملزمة للجانبين إذ أن كلاً من البنك فاتح الاعتماد والعميل الأمر تترتب عليه حقوق ويتحمل التزامات من إبرام هذا العقد⁽¹⁾ .

ثانياً:- آثار عقد فتح الاعتماد المستندي :

آثار عقد فتح الاعتماد المستندي بالنسبة للعميل الأمر :

أ. التزامات العميل الأمر :

1- عدم إمكانية العميل الأمر في التراجع عن تعليماته الصادرة للبنك :

عند اتفاق العميل الأمر مع البنك على إبرام عقد الاعتماد المستندي فإنه يعطي البنك تعليمات يلتزم بتنفيذها بدقة وهذه التعليمات عبارة عن مواصفات المستندات المطلوبة ومواعيد

(1)د. محمد زكي شافعي ، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت 1970 م ص65 .

الاستحقاق وكيفية التنفيذ ، حيث تصدر هذه التعليمات من العميل الأمر للبنك ولايجوز للبنك التراجع فيها أو تعديلها .

تفسير ذلك أن عقد الاعتماد المستندي المبرم بين العميل الأمر والبنك من العقود الملزمة للجانبين وبالتالي يلتزم البنك بموجب هذا العقد القيام بالتزاماته الملقاة على عاتقه وهي تنفيذ تعليمات العميل الأمر بكل دقة، وبالتالي فإذا كان التزام البنك في مواجهة المستفيد لايجوز الرجوع فيه، فإنه يجب عدم تراجع العميل عن تعليماته الصادرة في مواجهة البنك .

وأهمية هذا الالتزام الملقى على عاتق العميل الأمر بعدم تراجعه في تعليماته الصادرة منه للبنك بأنه إذا تمت الموافقة على تعديل هذه التعليمات أو الرجوع فيها من جانب العميل فإنه يترتب عليها تراجع البنك في تعهداته في مواجهة المستفيد مما يهدد التجارة الخارجية ويتسبب في فوضى بالتعاملات الدولية . لذلك تعتبر تعليمات العميل الأمر الصادرة منه للبنك الذي قبل الاعتماد المستندي نهائية لايجوز الرجوع فيها .

2- سداد مستحقات البنك:

يلتزم العميل الأمر الذي فتح الاعتماد المستندي من البنك المتعامل معه أن يسدد للبنك مقابل قبول البنك فتح هذا الاعتماد والتي غالباً ماتكون في صورة عمولة تدفع للبنك وتستحق هذه العمولة بمجرد صدور موافقة البنك بفتح هذا الاعتماد ، لذلك فإن العميل الأمر مطالب بتسديد كافة المصاريف الأخرى التي يقوم بها البنك أثناء تنفيذ التزامه.

ويرى الباحث أنه في جميع الأحوال فإن عمولة البنك تستحق حتى ولو لم يتم تنفيذ هذا الاعتماد المنفق عليه .

بجانب ذلك فإنه بمجرد تنفيذ البنك التزامه يلتزم العميل الأمر بسداد مبلغ الاعتماد للبنك إلا إذا كان هناك اتفاق مسبق بسداد مبلغ الاعتماد قبل تنفيذه وتم بالفعل سداده من قبل العميل الأمر وهذا الاتفاق لايجوز من طبيعة عقد الاعتماد المستندي .

وتظهر أهمية هذا الاتفاق في أن البنك يمتلك المبلغ المقدم من العميل الأمر وبالتالي فإنه إذا تم توقيع حجز على العميل الأمر فلا يكون لهذا الحجز أي أثر على المبلغ المقدم من العميل للبنك كذلك فإن إشهار إفلاس العميل لا يكون له أي أثر على هذا المبلغ إذ أن ملكيته قد انتقلت من العميل للبنك . وفي جميع الأحوال يلتزم العميل الأمر بدفع عمولة البنك وكذلك

مبلغ الاعتماد بعد تنفيذ البنك للاعتماد وأخيراً كافة المصاريف التي تكبدها البنك حتى يوفي بالتزاماته تجاه العميل الآخر⁽¹⁾ .

ب- حقوق العميل الأمر:

تعتبر حقوق العميل الأمر المستحقة بموجب عقد فتح الاعتماد المستندي منحصرة في قيام البنك الذي قبل الاعتماد بالتزاماته تجاه (العميل الأمر) والمتمثلة في قيام البنك بإخطار المستفيد بفتح الاعتماد وكذلك تنفيذ تعليمات العميل بكل دقة والتزام والتأكد من صحة المستندات ومطابقتها لتعليمات العميل الأمر وأنها مستوفاة لاينقصها أي مستند استلزمه العميل⁽²⁾ .

آثار عقد فتح الاعتماد المستندي بالنسبة للبنك :

أ. التزامات البنك تجاه العميل الأمر:

التزامات البنك تجاه عميله الأمر ناشئة عن عقد فتح الاعتماد المستندي والتي تتمثل في فتح الاعتماد بالفعل وإخطار المستفيد بذلك وتنفيذ تعليمات عميله بحرفية ودقة وفحص المستندات المقدمة من المستفيد والتأكد من صحتها ومطابقتها لمواصفات عميله .

1- التزام البنك بفتح الاعتماد وإخطار المستفيد :

بمجرد توقيع عقد فتح الاعتماد المستندي بين البنك وعميله الأمر ينشأ التزام البنك بفتح الاعتماد وفقاً للشروط والأوضاع الواردة في عقد فتح الاعتماد والمطابقة كذلك لتعليمات العميل حتى ولو كانت هذه الشروط مختلفة عن الشروط الواردة في عقد البيع المبرم بين العميل الأمر والمستفيد والذي لايمثل أهمية للبنك .

عليه فإذا طلب العميل الأمر من البنك الذي قبل فتح الاعتماد أن يكون هذا الاعتماد بمبلغ أكبر من المبلغ المتفق عليه مع المستفيد ومدة أطول من المدة المتفق عليها لتنفيذ العقد المبرم بين العميل الأمر والمستفيد يجب على البنك الالتزام في جميع الأحوال بالشروط الواردة في عقد فتح الاعتماد ، بناءً على ذلك فإن البنك ملتزم تجاه المستفيد طبقاً لما جاء بإخطار البنك للمستفيد . فإذا خالف البنك تعليمات العميل فإن خطأه يتسبب في فسخ العقد المبرم بين العميل الأمر والمستفيد ولايستطيع البنك في هذه الحالة دفع المسؤولية بالاحتجاج بالشروط

(1) د. محمد زكي شافعي ، مرجع سابق ص 66 .

(2) د. منير محمد الجنيهي وآخرون ، الطبعة القانونية للعقد الالكتروني، دار الفكر الجامعي ، القاهرة ص 152.

الواردة في العقد المبرم بينهما كما لا يجوز التمسك أصلاً لتبرير مخالفته لتعليمات عميله في شروط فتح الاعتماد .

وفي جميع الأحوال يلتزم البنك بإبقاء الاعتماد مفتوحاً طوال المدة التي تم الاتفاق بشأنها وخاصة بعد إخطار المستفيد بفتح الاعتماد ووضعه تحت تصرفه طوال هذه لمدة وخصوصاً في عقد الاعتماد المستندي الثابت والغير قابل للإلغاء وذلك لأن البنك أصبح ملتزماً بصورة مباشرة مع المستفيد وبالتالي لا يستطيع العميل الأمر أن يطلب من البنك إنهاء الاعتماد كما هو الحال في عقد الاعتماد المستندي القابل للإلغاء . كما أنه لا يجوز للبنك طلب تعديل العقد إلا إذا كانت تعليمات العميل الأمر غامضة وغير واضحة ففي هذه الحالة يمكن أن يطلب البنك من العميل الأمر تفسير تلك التعليمات حتى يتسنى للبنك إخطار المستفيد دون حدوث أخطاء من جانب البنك⁽¹⁾ .

ب. حقوق البنك ففتح الاعتماد :

1 - دفع عمولة البنك:

تعتبر العمولة هي المقابل الذي يتقاضاه البنك في مقابل وضع مبلغ من المبالغ النقدية التي يحوزها البنك تحت تصرف المستفيد بناءً على طلب عميله الأمر وبالتالي فإنه يكون من حق البنك الحصول على العمولة والتي يلتزم بها العميل الأمر في حالة عدم تنفيذ الاعتماد لأي سبب من الأسباب .

وغالباً تتحدد قيمة العمولة بناءً على قيمة مبلغ الاعتماد وفترة الاعتماد وكذلك إذا كان الاعتماد المطلوب فتحه قابل للإلغاء أو غير قابل للإلغاء فكل هذه العوامل تؤثر سلباً أو إيجاباً على قيمة العمولة التي يتقاضاها البنك في مقابل فتحه للاعتماد⁽²⁾ .

2- رد مبلغ الاعتماد والمصاريف الناتجة عنه :

بمجرد قيام البنك بتنفيذ التزامه تجاه عميله وذلك عن طريق تنفيذ الاعتماد سواء بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه من المستفيد أو بخصمها أو الوفاء بها واستلامه المستندات الواردة بتعليمات العميل يكون من حق البنك أن يرد لعميله الذي فتح الاعتماد بناءً على طلبه قيمة مبلغ الاعتماد للبنك وكافة المصاريف التي تكبدها البنك لتنفيذ التزامه تجاه عميله . وذلك لأنه بمجرد وصول المستندات للبنك بعد قبولها فإنه يقوم بإبلاغ عميله الأمر بوصول هذه

(1) د. محمد زكي شافعي ، مرجع سابق ص 67 .

(2) د. منير محمد الجنيهي وآخرون- مرجع سابق ص 153.

المستندات ويجب على هذا الأخير أن يقوم برد مبلغ الاعتماد في خلال ستة أشهر من تاريخ إبلاغه بوصول هذه المستندات للبنك .

3- حق الحبس والتنفيذ على البضاعة:

في بعض الأحيان لايفي العميل الأمر بالتزاماته تجاه البنك فاتح الاعتماد وذلك بعدم قيامه بدفع قيمة العمولة للبنك عند فتحه لهذا الاعتماد أو عدم رد قيمة الاعتماد بعد التنفيذ وعدم سداد المصاريف التي تكبدها البنك لتنفيذ التزاماته ، لذلك فإنه من حق البنك فاتح الاعتماد وحائز المستندات أن يحبسها عن عميله الذي فتح الاعتماد بناءً على طلبه لحين أن يستوفي البنك كل مستحقاته التي في ذمة عميله⁽¹⁾.

آثار عقد فتح الاعتماد المستندي بالنسبة للمستفيد :

أ. التزامات المستفيد:

ينشأ من فتح الاعتماد المستندي التزام المستفيد بتقديم مستندات صحيحة وغير متناقضة ومطابقة للوردة بخطاب الاعتماد للبنك فاتح الاعتماد خلال سريان عقد فتح الاعتماد ، ليكون في مقدور البنك فاتح الاعتماد قبولها ، وعليه إذا قدمت هذه المستندات بعد انتهاء ميعاد سريان خطاب الاعتماد يكون من حق البنك رفض قبولها أو حتى فحصها والتأكد من صحتها⁽²⁾.

ب. حقوق المستفيد :

تتمثل حقوق المستفيد في استيفاء الثمن من مبلغ الاعتماد بمجرد أن يقدم المستفيد المستندات المطلوبة والوردة بخطاب الاعتماد وبعد التأكد من صحة هذه المستندات وقبولها بواسطة البنك فاتح الاعتماد فإنه يحق للمستفيد أن يستوفي قيمة الكمبيالة المسحوبة على هذا العميل ، وذلك لأن الاعتمادات المستندية وسيلة لتسوية الثمن في البيوع الدولية وبموجبها يستطيع المستفيد قبض الثمن من البنك فور شحنه للبضائع ولو لم تصل إلى المشتري وذلك بمجرد تقديمه المستندات الدالة على تنفيذ التزامه بخطاب الاعتماد ، ويتم الوفاء بالثمن بالطريقة الواردة بخطاب الاعتماد عند تقديم الكمبيالة للبنك فاتح الاعتماد والمسحوبة على العميل الأمر سواءً كان ذلك بقبولها أو خصمها أو الوفاء بها .

ويرى الباحث أن علاقة أطراف الاعتماد مع بعضهم البعض تكون كالاتي :

⁽¹⁾ (www.sudaneseonline.com) تاريخ الدخول للموقع 2013/04/21 م .

⁽²⁾ د. محمد زكي شافعي ، مرجع سابق ، ص 67 .

أ. العلاقة بين العميل والمستفيد:

العلاقة بين العميل والمستفيد علاقة مستقلة ، و العقد الموقع بينهما هو الذي يحدد واجبات ومسئوليات وحقوق كل طرف ، ولا يؤثر هذا العقد على أي طرف آخر في الاعتماد مثل البنك مصدر الاعتماد أو البنك المبلغ .

ب. العلاقة بين العميل ومصدر الاعتماد :

ينتج عن إصدار الاعتماد حسب شروطه الواجبات والالتزامات التالية :

- 1- أن يلتزم مصدر الاعتماد بإصدار الاعتماد حسب شروط العميل ويتحمل مسؤولية أي خلافات بين الاعتماد الصادر وتعليمات العميل ، ويتعهد بالدفع - نيابة عن العميل - إلى المستفيد مقابل تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد .
- 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 وأي طرف آخر غير مصدر الاعتماد بموجب الاعتماد .

ج. العلاقة بين مصدر الاعتماد والمستفيد والبنك المعزز:

- يتعهد مصدر الاعتماد بالدفع للمستفيد حسب شروط الاعتماد ، وإذا كان الاعتماد معززاً فإن البنك المعزز يتعهد بالدفع أيضاً بالإضافة إلى مصدر الاعتماد .
- لا يرتبط المستفيد بأي علاقات أخرى - حسب الاعتماد - إلا مع مصدر الاعتماد والبنك المعزز .
- يتعهد البنك مصدر الاعتماد بالدفع إلى البنك المعزز ، وهذه العلاقة بينهما مستقلة ولا ترتبط بأي علاقات أخرى ، كأن لا يدفع البنك المعزز للمستفيد بحجة عدم الدفع له من قبل البنك مصدر الاعتماد⁽¹⁾ .

ثالثاً : إجراءات الاعتمادات المستندية:-

هنالك العديد من الإجراءات العملية التي تتخذ فيما يتعلق بالتعامل بالاعتمادات المستندية ، يمكن تلخيصها فيما يلي :-

- 1- تبدأ إجراءات الاعتماد المستندي بالاتفاق بين المصدر والمستورد ، إذ يتفق المصدر والمستورد على أن يكون تسديد قيمة البضاعة محل عقد البيع بواسطة اعتماد مستندي ويبين

(1) د. محمود محمد حبش ، مرجع سابق ، ص 153 .

هذا الاتفاق الذي يأتي في شكل شرط من عقد البيع ، طبيعة الاعتماد المستندي، ونوعه، ومدته، والبنك الذي سيقوم بفتحه، والمستندات التي يجب أن تسلم للبنك⁽¹⁾.

2- يقوم المستورد بطلب فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر يقدمه إلى بنكه ويتضمن عادةً هذا الطلب بيانات من أهمها طبيعة الاعتماد ونوعه ، مكان استخدامه ، اسم المستفيد ، طريقة استخدامه ، مدة نفاذه ، تعداد المستندات المطلوبة ووصفها، وصف البضاعة التي تمثلها المستندات ، واسطة نقل البضاعة ، برنامج الشحن ، وميناء الشحن ، ميناء الوصول، مستندات الشحن، نوع الشحن مجزأ أم كامل ، وتحديد الجهة التي سوف تتحمل المصاريف والعمولات هل على حساب المستفيد أم على حساب فاتح الاعتماد⁽²⁾. بعد التأكد من صحة ملء الطلب كما ذكر يقوم الموظف المختص بإعطاء الاعتماد آخر رقم متسلسل من سجل الاعتمادات المستندية لديه ، يحوي هذا الرقم باختصار لاسم الفرع وإشارة لخطاب الاعتماد والرقم والسنة ثم يقوم باحتساب الهامش النقدي والعمولات والبريد والدمغة .

كما يتضمن شروط التسليم ، وتصريح من العميل بخضم التأمين المقرر على حسابه ، وطريقة إخطار المستفيد .

ويرفق بطلب الاعتماد المستندي الفاتورة المبدئية المتعلقة، ورخصة الاستيراد الصادرة من وزارة التجارة .

3- يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الاعتماد المستندي، وأهمها سند الشحن، وثيقة التأمين على البضاعة، الفاتورة ، وأي مستندات إضافية ، بالإضافة إلى التحقق من كفاية رصيد العميل .

وقد يرى البنك تغيير اسم المراسل ، وعند الاتفاق يتقاضى البنك عمولات مقابل فتح الاعتمادات المستندية وعمولة تسهيل وفقاً لنصوص تعريفية أسعار الخدمات المصرفية مع التأكد من سلامة المستندات وأن ظاهرها صادقة غير مطلوبة على غش وغيره، لذا يجب أن لايحيد أي من أطراف الاعتماد عن هذه المعايير المذكورة سواء بقصد أو عن طريق الخطأ وإذا وقع ذلك يكون الاعتماد المستندي مليئاً بالمشاكل والتي تكلف الكثير من الوقت والجهد والمال وقد يخرج المورد من الموسم الذي يتوقع أن يبيع البضائع فيه كذلك الحياض عن المعايير طريق حتمي يقود إلى القضايا والمشاكل القانونية مالم تتم تسوية الأمر ودياً بين أطراف الاعتماد ، فبدلاً أن يكون الاعتماد المستندي خدمة مصرفية تدر ربحاً على المصرف قد

(1) د. عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره ، ص264.

(2) د. عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ذكره ، ص265.

تدخله في خسائر باهظة⁽¹⁾، فهناك مصدر يرفض تعديل أي خطأ في الاعتماد إذا كان الاعتماد غير قابل للإلغاء وقد يصر على شحن البضائع حسب ماورد في أصل الاعتماد (بأخطائه) وهذا الخطأ قد يكون ناتج عن :

- أ. سوء فهم في ملء استمارة الاعتماد .
- ب. خطأ عند إصدار الاعتماد في ملء درافت السويفت بواسطة موظف الاعتمادات .
- ج. خطأ من موظف السويفت عند إرسال السويفت للمراسل .
- د. خطأ من البنك المبلغ عند التبليغ .
- هـ. عدم تغطية أرصدة المراسلين بالخارج عند فتح الاعتماد فيبلغ دون إضافة التعزيز الفوري أو لا يبلغ أصلاً وهذا يعتبر تقصير من جانب المصرف إذ لا يجب فتح أي اعتماد إلا بعد التأكد من الأرصدة⁽²⁾ .

4- بعد حصول الاتفاق بين المستورد وبنكه ، يقوم هذا الأخير بإرسال خطاب للمستفيد يضمن أساساً اسم الأمر وعنوانه ، واسم المستفيد وعنوانه ، ومبلغ الاعتماد ومدة نفاذه، ومكان وطريقة استعماله والمستندات المطلوبة ، والتزامات البنك .

5- وعندما تتفق شروط الاعتماد المستندي مع العقد المبرم يقوم المستفيد بإجراءات شحن البضاعة إلى المستورد وإعداد المستندات السابق عرضها والتي تسلم للبنك لمراجعتها .

6- قد يطلب أحد أطراف الاعتماد المستندي في الاعتماد إجراء بعض التعديلات في الاعتماد المستندي ، مثل التعديل في مبلغ الاعتماد وكذلك تعديل مدة صلاحية الاعتماد ... الخ ، وبناءً عليه لابد من ملء طلب التعديل .

رابعاً: البيانات الأساسية لطلب إصدار الاعتماد المستندي:

- * تاريخ تقديم طلب إصدار الاعتماد .
- * رقم الاعتماد المسلسل .
- * طالب إصدار الاعتماد (المستورد) .
- * نوع الاعتماد .
- * وسيلة تبليغ الاعتماد .
- * تاريخ صلاحية الاعتماد⁽³⁾ .

⁽¹⁾ هبة زكي مبارك مصطفى ، مرجع سابق ص 2 .

⁽²⁾ هبة زكي مبارك مصطفى ، مرجع سابق ص 2 .

⁽³⁾ الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات ، مرجع سابق ، ص 41 .

* المستفيد (المصدر) .

* قيمة الاعتماد⁽¹⁾ .

وتجدر الإشارة إلى أن كلمة حوالي (About) إذا وضعت قبل القيمة فإنها تعطي الحق للمستفيد بأن يستخدم الاعتماد بفرق 10% بالزيادة أو النقصان في قيمته ، أما إذا ذكرت عبارة (Fixed) فإنه يجب ألا تتجاوز قيمة المستندات المقدمة القيمة المفتوح بها الاعتماد .

* شروط التسليم .

* طريقة الدفع .

* فترة تقديم المستندات بعد الشحن .

* المستندات المطلوبة .

* مواصفات البضاعة المطلوبة .

* آخر موعد - تاريخ للشحن أو الإرسال .

* وسيلة الشحن .

* مكان الشحن .

* مكان الوصول .

* الشحن الجزئي .

* تغيير وسيلة نقل البضاعة⁽²⁾ .

* طريقة إرسال المستندات .

* تحديد الجهة التي تدفع العمولات ومصاريف البنوك المراسلة .

* رخصة الاستيراد - التصدير وذن العملة .

* توقيع طلب إصدار الاعتماد .

المبحث الثالث :

أنواع الاعتمادات المستندية :-

تختلف أنواع الاعتمادات المستندية باختلاف الشروط والالتزامات والاصطلاحات الواردة في كل منها وذلك في ضوء مختلف المفاهيم ، وبحسب الزاوية التي ينظر إليها منها، ويمكن تصنيفها من حيث :-

(1) د. فؤاد مصطفى محمود ، مرجع سابق ، ص 331.

(2) الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات ، مرجع سابق ، ص 42.

أ/ قوة التعهد (مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما:-

1/ الاعتماد المستندي القابل للإلغاء (النقض) :

الاعتماد المستندي القابل للإلغاء اعتماد عادي يتيح للبنك مصدر الاعتماد والعميل المستورد إجراء أي تعديل أو إلغاء على الاعتماد في أي وقت سابق للشحن دون إشعار مسبق للمستفيد وهذا النوع لايشكل ضماناً كافية للمستفيد⁽¹⁾ ، وبالتالي هذا النوع نادر الوجود في التطبيق العملي من قبل المصدرين تقادياً لما ينتج عنه من تعقيدات نتيجة التعامل به ، وما قد يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه ، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد⁽²⁾ ، غير أن التعديل والنقض لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض ، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطاً تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء ، وبهذه الحالة فإن المصدر قد يتحمل خسارة فادحة وخاصة إذا كان قد صنع للبضاعة طبقاً لمواصفات خاصة بناءً على ذوق المستورد⁽³⁾ ، وهناك صعوبة بالغة في تصريف مثل هذه البضاعة في السوق، لذلك فإن هذا النوع من الاعتمادات المستندية غير مقبول لدى المصدرين حيث لا يوجد ضمان لاستلام أثمان بضاعتهم التي سوف يتم تصديرها بناءً على طلب المستوردين⁽⁴⁾ ، وهو بذلك يعتبر وسيلة لتسهيل الدفع وليس ضماناً للدفع ، وهذا النوع لا يتم تعزيزه⁽⁵⁾ .

وفي حالة وجود أي اعتماد مستندي غير موضح المعالم (نوعه) فإنه يعد تلقائياً من قبل الإعتمادات المستندية القابلة للإلغاء ، وهو ما نصت عليه الأحكام والقواعد الدولية للإعتمادات المستندية في مادتها السابعة⁽⁶⁾ .

(1) د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ص 27 .

(2) د. أمين محمود بدر وآخرون ، الإعتمادات المستندية من النواحي القانونية والتطبيقية ، معهد الدراسات المصرفية ، القاهرة 1961 م ، ص 63 .

(3) د. عصام الدين زايد ، مرجع سابق ، ص 76.

(4) د. الطاهر الطرش ، مرجع سابق ، ص 116 .

(5) د. عبد الحميد عبد المطلب ، مرجع سابق ، ص 257.

(6) د. عبد الحق بوعتروس ، مرجع سابق ، ص 90.

2/ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء:

هو الاعتماد الذي يشكل تعهداً ملزماً على البنك مصدر الاعتماد بدفع القيمة إلى المستفيد شريطة تقديم المستندات المنصوص عليها إلى البنك المسمى وأن يتم التقيد بشروط الاعتماد، ولا يجوز تعديل هذا النوع من الاعتماد أو إلغاؤه إلا بموافقة البنك مصدر الاعتماد و البنك المعزز (إن وجد) والمستفيد ، وهذا النوع هو المستخدم حالياً في الحياة العملية حيث أنه يوفر للمستفيد الثقة الكاملة في قبض الثمن (قيمة المستندات) عند تقديمها للبنك إذا كانت مطابقة لشروط وأجال الاعتماد، وعند إضافة التعزيز إلى هذا النوع من الاعتماد فإن ذلك يكسبه التزاماً وضمناً جديداً من البنك المعزز بالإضافة إلى التزام البنك مصدر الاعتماد⁽¹⁾. ويرى الباحث أن الاعتمادات المستندية تنقسم إلى قسمين أساسيين ، إما أن تكون قابلة للإلغاء أو غير قابلة للإلغاء ، وبالتالي فإن أي اعتماد لا يخرج من حيث المبدأ عن هذين الشكلين ، علماً بأن هناك بعض الشروط التي قد تضاف إلى الاعتمادات المستندية بحيث توفر للمستفيدين بعض المزايا.

ويصنف الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (القطعي) من حيث قوة تعهد البنك المرسل إلى:

1/ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء المعزز .

2/ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء غير المعزز .

1/ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء المعزز:-

يقصد بالاعتماد القطعي المعزز خطاب الاعتماد الذي يضيف فيه البنك المرسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد ، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة لشروط الاعتماد ، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المرسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر (المستفيد) بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات، ويعتبر هذا النوع من خطابات الاعتماد هو الأكثر شيوعاً وقبولاً وسط الأطراف المتعاملة⁽²⁾.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المرسل إلا عندما يكون ذلك جزءاً من شروط المصدر على التاجر المستورد ، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك

(1) د. مدحت صادق، مرجع سابق، ص 17 .

(2) د. جورج عبد الملك ، الاعتمادات المستندية في البنوك التجارية ، معهد الدراسات المصرفية ، القاهرة 1976 م ص 51.

فاتح الاعتماد المستندي هو أحد البنوك العالمية المشهورة لثقة الناس بها كما أن البنوك المراسلة لاتقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توفرت لديها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد المستندي ، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها .

2/الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء غير المعزز:

في الاعتماد المستندي غير المعزز يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بدور الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة ، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد ، وهذا النوع من خطابات الاعتماد نادر الاستعمال في التجارة الدولية⁽¹⁾ .

ب/ طريقة الدفع للمستفيد:

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للمستفيد إلى :

1/ اعتماد الإطلاع:-

في اعتماد الإطلاع ، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الإطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد ، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة⁽²⁾، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسلمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيد ذلك فوراً على حسابه . وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً .

2 / اعتماد القبول :

في اعتماد القبول ، ينص على أن يكون الدفع بموجب كمبيالات يسحبها البائع (المستفيد) ويقدمها ضمن مستندات الشحن ، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم، وهذا يعتبر تسهياً من المستفيد للمشتري على عملية الدفع مستقبلاً ، ويكون هذا الاتفاق قبل إجراء فتح الاعتماد ويتم ذكره بصراحة ضمن شروط الاعتماد⁽³⁾. والكمبيالات إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد ، وفي هذه الحالة لاتسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى

(1) د. فؤاد مصطفى ، مرجع سابق ، ص323.

(2) د. مدحت صادق ، مرجع سابق ، ص21 .

(3) د. حسن توفيق ، مرجع سابق ، ص310 .

نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها ، أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك فاتح الاعتماد بقبولها أو التصديق عليها .
لذا تعتبر البنوك التجارية الاعتماد بالقبول (المؤجل الدفع) مخاطرة عالية ، لايفتح هذا النوع من الاعتمادات لأي عميل إنما يجب الأخذ بعين الاعتبار سمعة العميل ومركزه المالي ومدى الوفاء بالتزاماته والضمانات المقدمة من قبل هذا العميل⁽¹⁾.

3 / اعتماد الدفعات (ذات الشرط الأحمر):

اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات المستندية ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات مستندية قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد ، أي قبل تقديم المستندات ، وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد المستندي ، وسميت هذه الاعتمادات المستندية بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه⁽²⁾ ويقوم البنك المرسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد المستندي خلال فترة صلاحيته⁽³⁾ ، ويلتزم البنك المصدر للاعتماد المستندي بتعويض البنك المرسل عند أول طلب منه فإذا لم ينفذ الاعتماد المستندي وعجز المستفيد عنرد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسئول عن التعويض للبنك المصدر . وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة . ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات المستندية لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني ، أوالتعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده ، أو لكونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها. ويسمى اعتماد الدفعة المقدمة بالاعتماد ذو الشرط الأحمر حيث جرت العادة عند فتح الاعتماد المذكور أن يكتب شرط الدفعة المقدمة باللون الأحمر لتمييزه عن بقية شروط الاعتماد المستندي⁽⁴⁾.

(1) د. مدحت صادق ، مرجع سابق ،ص22 .

(2) د. فؤاد مصطفى ، مرجع سابق ، ص224.

(3) د. مدحت صادق ، مرجع سابق ،ص20.

(4) د.علي حسن سالم ، مرجع سابق ص39 .

ج/طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد المستندي :-

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها ، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد المستندي ، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد المستندي⁽¹⁾.

1/ الاعتماد المستندي المغطى كلياً :-

الاعتماد المستندي المغطى كلياً هو الذي يقوم فيه العميل طالب فتح الاعتماد المستندي بتغطية مبلغه كاملاً للبنك ، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد المستندي ويسدد الباقي عند ورود المستندات ، هذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة .

يظل البنك في الاعتماد المستندي المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد المستندي قد توافرت أو إذا تأخر فيها كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته .

2/ الاعتماد المستندي المغطى جزئياً :-

الاعتماد المستندي المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد المستندي بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص ، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثلاً: أن يلتزم العميل بالتغطية قبل وصول المستندات ، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات ، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة . ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد المستندي ، وتقوم البنوك عادةً باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة .

3/ الاعتماد المستندي غير المغطى⁽²⁾ :-

الاعتماد المستندي غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلًا كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد المستندي ، حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات ، ثم

(1) د. فؤاد مصطفى ، مرجع سابق ص 225-226 .

(2) د. فؤاد مصطفى ، مرجع سابق ص 226 .

تتابع البنوك عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسب ما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة .

د/ تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل :-

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث الصورة و الشكل إلى ثلاثة أنواع :-

1/ الاعتماد المستندي القابل للتحويل :-

هو اعتماد مستندي غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد المستندي كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر وبنفس الشروط الواردة في الاعتماد⁽¹⁾، وبهذا يمكن للمستفيد الأصلي الاحتفاظ بالعميل المستورد لصفقات قادمة كما يمكن للمستفيد الأصلي أخذ عمولة من المستفيد الثاني مقابل تحويل الصفقة له ، وإضافة إلى ذلك فإن المستفيد الأصلي يستطيع إنجاز طلبيات أخرى عاجلة ومريحة أكثر وخاصة إذا كان لديه طلبيات عديدة بنفس الفترة القصيرة التي فتح بها الاعتماد ، أما بالنسبة للمستورد فإنه لن يتأثر بتحويل الاعتماد على مستفيد آخر حيث أن البضاعة المتفق عليها بالاعتماد سوف تصله في الوقت المحدد بنفس المواصفات المتفق عليها وبنفس السعر المتفق عليه أيضاً في الاعتماد ، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول بسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير ، فيقوم بتحويل الاعتماد المستندي بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد مستندي جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين ، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد المستندي الأصلي نفسه وتسليمه للمستفيد الثاني . ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد المستندي الأصلي والمستفيد الأول⁽²⁾ .

ويجب أن يصدر الاعتماد المحول بنفس شروط الاعتماد الأصلي باستثناء⁽³⁾ :-

1/ قيمة الاعتماد المحول - حيث يمكن أن تكون جزءاً من قيمة الاعتماد الأصلي إذا كان الاعتماد قابلاً للتجزئة .

2/ سعر الوحدة ، يمكن أن يكون أقل من السعر المشروط في الاعتماد الأصلي .

3/ أجل الاعتماد يمكن أن يكون أقصر من أجل الاعتماد الأصلي .

(1) الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي ، منشور سابق ص 45.

(2) د. سامي خليل ، مرجع سابق ص 60 .

(3) د. فؤاد مصطفى محمود، مرجع سابق ص 227 .

4/ أجل الشحن يمكن أن يكون أقصر من المدة المحددة للمستفيد .

ويرى الباحث أنه لا يجوز تحويل الاعتماد لأكثر من مرة مالم يكن هنالك نص على ذلك أي أن المستفيد الثاني لا يجوز له أن يحول الاعتماد إلى مستفيد ثالث وهكذا مالم ينص الاعتماد صراحة على ذلك ، هذا بالإضافة إلى أنه يجوز للمستفيد الأول إحلال فواتيره محل فواتير المستفيد الثاني ويتقاضى الفرق بين السعرين في حالة ما إذا ارتبط مع المستورد بسعر ما وارتبط مع المستفيد الثاني بسعر أقل ويستفيد هو بفرق السعر .

2/ الاعتماد المستندي الدائري أو المتجدد:

هو الاعتماد الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا ما تم تنفيذه أو استعماله ، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد المستندي ، وخلال فترة صلاحيته ، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد المستندي⁽¹⁾ وقد يكون تجدد الاعتماد على أساس المدة أو على أساس المبلغ . فإذا كان على أساس المبلغ فمعناه أن تتجدد قيمة الاعتماد المستندي حال استخدامه بحيث يمكن للمستفيد أن يحصل على مبلغ جديد كلما قدم مستندات بضاعة جديدة خلال مدة سريان الاعتماد . أما في حالة تجدده على أساس المدة فمعناه أن يفتح هذا الاعتماد بمبلغ محدد ، ويتجدد مبلغه تلقائياً لعدة فترات بنفس الشروط ، فإذا تم استعماله خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح ساري المفعول خلال الفترة التالية وهكذا . وهذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح عادةً إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم ، ويستعمل خصوصاً لتمويل بضائع متعاقد عليها دورياً . وعادةً تلجأ المصانع لفتح الاعتماد الدوار نظراً لحاجتها الدورية للمواد الأولية لاستمرار تشغيلها والاطمئنان على شحن هذه المواد وبالتالي استلامها في الوقت المحدد قبل البدء بعملية الإنتاج⁽²⁾، وينصح بعدم فتح هذا النوع من الإعتمادات إلا في أضيق الحدود ولعملاء ممتازين في التعامل والإلتزام ، نظراً لخطورته وخصوصاً إذا كان من النوع التراكمي الأمر الذي يعطي المستفيد حرية كبيرة في التحكم في قيمة المستندات وكمية البضاعة المشحونة لدرجة أن المستفيد يمكنه أن لا يشحن أي جزء من البضاعة خلال عدد دورات الاعتماد⁽³⁾ .

⁽¹⁾ وزارة التجارة الخارجية ، منشور سابق ص 41.

⁽²⁾ د. عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص 258 .

⁽³⁾ د. جمال يوسف عبد النبي ، الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي ، عمان ، 2001 ص 25.

3/ الاعتماد المستندي الظهير (المقابل لاعتماد آخر):

الاعتماد المستندي الظهير اعتماد مستندي غيرقابل للنقض، يشبه الاعتماد المستندي القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد المستندي الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج ، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد مستندي جديد لصالحالمنتج بضمانة الاعتماد المستندي الأول المبلغ له⁽¹⁾. ويستخدم هذا الأسلوب على وجه الخصوص إذا رفض المستورد فتح اعتماد مستندي قابل للتحويل ، أو في حالة طلب المنتج شروطاً لا تتوفر في الاعتماد المستندي الأول ، وعادة ماتكون شروط الاعتماد المستندي الثانية مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن، وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما⁽²⁾.

ه/ تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طبيعتها :-

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث الطبيعة (من الناحية العملية) إلى نوعين هما:

1/ اعتماد التصدير (الاعتماد الوارد) :

هو الاعتماد المستندي الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء مايبيعه من سلع محلية ، وهو خطاب مستندي صادر من بنك خارجي لمستفيد بالداخل وذلك عبر أحد فروعالبنك وفي هذه الحالة يكون البنك هو البنك المبلغ وفي الغالب بنك التداول أو البنك الدافع وذلك في حالة إضافته للتعزيز⁽³⁾ .

إجراءات تنفيذ اعتماد الصادر:

أ. يتقدم المستورد إلى بنكه لفتح الاعتماد المستندي وذلك بتعبئة نموذج خاص معد لهذا الغرض ، ويتم تحديد الشروط الخاصة بفتح الاعتماد على أن تكون متوافقة مع الأعراف والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية فيتم تحديد قيمة الاعتماد والمستندات المطلوبة وتاريخ الشحن وتاريخ انتهاء الاعتماد وما إلى ذلك ، كما يقوم المستورد بالتوقيع على الشروط العامة لفتح الاعتمادات المستندية ويفوض البنك بقيد المصاريف والمدفوعات المتعلقة بالاعتماد على حسابه لدى البنك .

⁽¹⁾ د. مدحت صادق ، مرجع سابق ص19.

⁽²⁾ د.فؤاد مصطفى محمود ، مرجع سابق ص228 .

⁽³⁾ الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي ، منشور سابق، ص36 .

ب.يقوم البنك بدراسة طلب فتح الاعتماد المستندي للتأكد من استيفائه جميع الشروط العامة والبيانات المطلوبة ومطابقتها للأعراف والقواعد الدولية ، ثم التوقيع عليه وإرساله إلى البنك المرسل في بلد المصدر بعد التأكد من وجود رصيد كاف يغطي التأمينات النقدية والعمولة والمصاريف الأخرى بحساب العميل المستورد⁽¹⁾.

2/اعتماد الاستيراد (الاعتماد الصادر):

هو الاعتماد المستندي الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية .

إجراءات فتح اعتماد الاستيراد :

(أ) المستندات المطلوبة :-

- * سجل المستوردين ساري المفعول .
- * فاتورة مبدئية أو صورة من عقد البيع .
- * خطاب موافقة للاستيراد من الجهات ذات الاختصاص الفني ببعض السلع مع ختم هذه الجهات الفواتير المبدئية لها(السلع المحددة حسب قائمة بنك السودان).
- * طلب العميل محدداً فيه الهامش النقدي المطلوب وتقويض البنك بخصم الهامش والمصروفات الخاصة بالاعتماد .

(ب) خطوات إصدار خطاب اعتماد استيراد:

- * مطابقة صحة توقيع العميل على طلبه الابتدائي .
- * فحص المستندات المرفقة والتأكد من مطابقتها مع ضوابط منشورات البنك المركزي واللوائح الداخلية للبنك .
- * ملء طلب فتح الاعتماد بواسطة العميل (نموذج رقم ...) مع أخذ توقيعه المعتمد على جميع التعديلات والإضافات على أن يوقع التوقيع النهائي في الطلب⁽²⁾ .
- * رفع طلب تصديق فتح الاعتماد (نموذج رقم ...) للرئاسة مرفق معه صور من المستندات المؤيدة .
- * بعد استلام تصديق الرئاسة يتم تنفيذ برنامج إصدار اعتماد مستندي استيراد بالحاسوب بإدخال البيانات المطلوبة والمحددة ببرنامج الإصدار مع أخذ الضمانات المحددة بالتصديق .
- * تسجيل بيانات خطاب الاعتماد في استمارة السويقت (نموذج رقم ...).

⁽¹⁾الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات ، منشور سابق ص51.

⁽²⁾الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي، منشور سابق ، ص45 .

* طباعة القيود المحاسبية ومسودة خطاب الاعتماد (استمارة السويقت نموذج رقم ...).
* مراجعة القيود ومسودة خطاب الاعتماد مع المستندات المؤيدة واعتماد توقيعها بالتوقيعات المعتمدة أحدهما توقيع (أ) ⁽¹⁾.

* إرسال أصل المسودة وصورة المستندات المؤيدة للرئاسة لتكملة إجراءات إصدار الاعتماد .
* عمل ملف خاص بالاعتماد لحفظ المستندات به على أن يحفظ الملف في خزانة آمنة مع توضيح بيانات الاعتماد عليه بالخارج .

* تسليم العميل صورة من الرسالة النهائية المصدرة بفتح الاعتماد ، مع أخذ توقيع العميل إقراراً باستلامه وتحديد تاريخ الاستلام بالصورة .
(ج) خطوات سداد خطاب اعتماد استيراد :

بعد استلام الرئاسة لمستندات الاعتماد الواردة من البنك المراسل بالخارج فإنها تقوم بالمراجعة الابتدائية للتأكد من مطابقة العدد والنوع للمستندات المطلوبة ومن ثم ترسلها لفرع العميل المستورد .

بعد استلام فرع العميل المستورد للمستندات من الرئاسة فإنه يقوم بالآتي :-

أ/ مطابقة المستندات:

- فحص المستندات بحرص تام .
- المطابقة والتأكد من أنها مطابقة لكل لشروط الاعتماد .
- التأكد من عدم وجود تضارب في المستندات مع بعضها البعض .
- فحص كل مستند على حدة بموجب كشف خاص (Check List) قائمة المراجعة .
- التأكد من أن المستندات صدرت باسم البنك ولحساب العميل المستورد .
- التأكد من أن المستندات قدمت خلال فترة سريان خطاب الاعتماد .
- إذا تم تقديم مستندات غير مطلوبة لا يتم فحصها ، ويجب إعادتها أو تسليمها للمستورد ضمن المستندات دون مسؤولية تجاه البنك ⁽²⁾ .

ب/ في حالة وجود اختلافات في المستندات :

- إخطار البنك المرسل للمستندات بهذه الاختلافات .
- إخطار العميل بوصول المستندات بوجود الاختلافات .

⁽¹⁾الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات ، تقرير سابق ص52 .

⁽²⁾الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي، منشور سابق، ص45-46 .

- في حالة موافقة العميل على الاختلافات التي ظهرت بالمستندات تقديم موافقته كتابة .

ج/ تسليم المستندات للعميل :

- بعد المراجعة والمطابقة للمستندات والتأكد بأنها مستوفية لشروط الاعتماد يتم تسليمها للعميل المستورد بعد إجراء الآتي :
- تكملة الهامش زائداً المصروفات في حالة الإطلاع .
- التطهير على ظهر بوليصة الشحن بوضع الختم واسم العميل والتوقيع عليه من المخولين على أن يكون أحدهما من التوقيع (أ) .
- إرفاق أي مستندات مطلوبة حسب منشورات بنك السودان ليقوم العميل بتخليص البضاعة من الميناء .
- في حالة الدفع المؤجل يتم التسليم مقابل قبول العميل لكمبيالة مع أخذ تعهد كتابي لسداد القيمة في تاريخ الاستحقاق .
- ختم كل المستندات بختم يوضح رقم الاعتماد وتاريخ التطهير .
- الاحتفاظ بصور من المستندات بالملف .

د/ تخليص البضائع قبل وصول المستندات:

- في حالة تأخر وصول المستندات الأصلية وتخوف العميل من الأرضيات أو تكون البضاعة ذات الحساسية العالية للتلف وفقد الصلاحية ، يتم إجراء الآتي :
- يكمل الهامش إلى 100% .
- يملاً فورم خطاب الضمان البحري بواسطة البنك ويوقع عليه بالتوقيعات المعتمدة مع التعهد بتسليم أصل بوليصة الشحن عند وصولها شريطة إعادة أصل خطاب الضمان البحري للبنك (نموذج رقم ...)⁽¹⁾ .

و/ تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث تطبيق المصارف الإسلامية لها :

1/ اعتماد الوكالة:-

يطبق اعتماد الوكالة في حالة قيام العميل الأمر بفتح الاعتماد بتقديم تغطية كاملة للاعتماد وذلك لأن المعاملة لا تتضمن تقديم تمويل من قبل البنك فكل مايقدمه البنك من خدمات يكون بتفويض من قبل العميل وهو يقوم بها كوكيل عنه ، لذلك فإن البنك بالنسبة لفاتح الاعتماد هو كالكوكيل بالنسبة لموكله فيما يقوم به ويرجع عنه ، وللبنك أخذ الأجر مقابل الخدمات التي

⁽¹⁾الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي، منشور سابق ، ص 46 .

يقدمها بما في ذلك التكلفة التي يتحملها عند إصدار خطاب الاعتماد وما يسبق ذلك من جهد مبذول لدراسة وتقييم أوضاع العميل المالية للتثبت من ملائته وقدرته على الوفاء بالتزاماته ، وبذلك يجوز للبنك أخذ الأجر في اعتماد الوكالة سواء كان محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة من مبلغ الاعتماد ، أما التزامه تجاه المستفيد فهو من قبيل الضمان ولا يخصص له مقابل بصورة مستقلة مباشرة (1) .

2/ اعتماد المرابحة:-

اعتماد المرابحة هو الاعتماد الذي يطبق في حالة طلب العميل فتح الاعتماد المستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كلياً وحوجته في الحصول على تمويل كامل من البنك لشراء ما يحتاجه من السلع والأصول المتوافرة في السوق الخارجي، وعلى العميل أن يصدر وعداً بالشراء للمصرف ، وعلى أساسه يقوم المصرف بالاتصال بالبائع لإجراء عملية استيراد السلعة وتملكها ، هذا بالإضافة إلى أنه يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع المصرف نفسه كما يشترط أن يتم فتح الاعتماد باسم المصرف لأنه هو المشتري من البائع وليس العميل، كما لا يجوز للمصرف أن يطالب العميل الواعد بالشراء بدفع عمولة عن فتح الاعتماد في حالة اعتماد المرابحة القائم على الأمانة لأن المصرف يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة ولكن يمكن له إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصروفات وتحميل المشتري عمولة فتح الاعتماد من خلال إدراجها في التكلفة إذا تم فتح الاعتماد المستندي لدى مصرف آخر (2) .

3/ اعتماد المضاربة:-

اعتماد المضاربة هو الاعتماد الذي يفتح لصالح العملاء الذين لديهم القدرة على العمل وتنفيذ الصفقات التجارية دون أن يكون لهم رأس المال أو الموارد الذاتية اللازمة مثلاً في حالة رغبة العملاء في استيراد سلع ومنتجات لهم القدرة على تزويجها محلياً وتحقيق مكاسب مادية عنها فيمكن للمصرف تشجيع هؤلاء التجار بتمويلهم عن طريق اعتماد المضاربة بحيث يقدم المصرف كامل رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة ويتولى العميل تسويقها وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين بنسب متفق عليها وعليه فإن العميل لا يحتاج لتقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي المطلوب فتحه بشرط أن يطلب العميل التمويل قبل أن يبرم

(1) د. محمد صلاح محمد الصاوي ، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام ، دار الوفاء

للنشر 1990 م، ص473.

(2) د. محمد صلاح محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص473.

عقد البيع الأصلي مع البائع (المصدر) وأن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع العميل نفسه بصفته المضارب الذي يتمتع بكافة الصلاحيات في إدارة أموال المضاربة ويتم فتح الاعتماد باسم العميل وعليه يوزع الربح الناتج بحسب ما هو متفق عليه بين الطرفين بنسب مئوية شائعة بينهما ، أما الخسارة فيتحملها المصرف بالكامل باعتباره رب المال الممول⁽¹⁾ .

4/ اعتماد المشاركة:-

اعتماد المشاركة هو الاعتماد الذي يكون في حالة إسهام العميل بجزء من قيمة الاعتماد وإسهام المصرف بالباقي أي في حالة تمويل صفقات للعملاء الذين يحتاجون إلى أصول لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم وليست لديهم الموارد الكافية لاستيرادها ، ويتم فتح اعتماد المشاركة للعميل قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع ، كما يجوز أن يفتح الاعتماد باسم أي من الطرفين (العميل - المصرف) لأنه يحق لأي منهما المساهمة بالعمل بالإضافة إلى تقديمها حصة من رأس المال ، هذا بالإضافة إلى ضرورة تحديد موضوع المشاركة بين الطرفين فيمكن أن يتفق على تأجير الأصل المشتري بالمشاركة إلى العميل ويكون ربح المشاركة حينئذ عائد الإجارة الذي يوزع بين الطرفين بحسب نسبة مساهمتها في شراء الأصل، وقد يتفق الطرفان على أن يبيع المصرف نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه العميل مرابحة عاجلاً أو آجلاً فيكون ربح المشاركة مازاد عن حصة المصرف من ثمن البيع ولكن يشترط في هذه الحالة ألا يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروطاً في عقد المشاركة حتى لا تتوغل المعاملة إلى ضمان الشريك لشريكه الممنوع شرعاً ، أما الخسارة فتقسم بين الطرفين بحسب نسبة المساهمة من كل طرف⁽²⁾ .

(1) د. محمد صلاح محمد الصاوي، مرجع سابق ، ص 474.

(2) د. محمد صلاح محمد الصاوي، مرجع سابق ص 474 .

الفصل الثالث :

المستندات المستخدمة في عمليات التجارة الدولية وكيفية فحصها

المبحث الأول :

المستندات المستخدمة في التجارة الدولية

المبحث الثاني :

عملية فحص المستندات وكيفية تعديل الاعتماد المستندي

المبحث الأول :

المستندات المستخدمة في عمليات التجارة الدولية :

تتطلب عقود البيع التي تتم بين المصدر والمستورد من المصدر القيام بالدخول في عقود أخرى لتصل البضاعة إلى بلد المستورد أهمها عقد نقل البضاعة وعقد التأمين على البضاعة في حالة طلب المستورد ذلك، لذلك يجب التأكيد على أن عملية الدفع عن طريق الاعتماد المستندي تكون عند إبراز مستندات معينة ، إذ أن البنك ملتزم بالدفع بمجرد استلامه المستندات المتفق عليها ، وهذه المستندات محددة في لائحة الأصول والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية⁽¹⁾ ، وهذه المستندات هي :-
وثيقة النقل (سند -بوليصة الشحن) ، (سند - بوليصة التأمين) ، قوائم الحساب (الفاتورة التجارية) ، الكمبيالة المستندية ، وقد يتفق الأطراف على وجوب تقديم مستندات أخرى مثل : ترخيص الاستيراد ، شهادة المنشأ ، شهادة صحية تثبت بأن البضاعة خالية من العيوب والأمراض ،...الخ⁽²⁾.

1/ وثيقة النقل :

تعتبر وثيقة النقل من أهم وثائق مستندات الاعتماد لأنها تمثل ملكية البضاعة بالإضافة إلى أنها عقد نقل بين الشاحن والناقل وأنها وصل استلام البضاعة من قبل الناقل وتختلف هذه الوثائق حسب وسيلة النقل المستعملة وفيما إذا كان النقل بحراً أو جواً أو بواسطة النقل البري⁽³⁾.

أ/ بوليصة الشحن البحري :

تطلب بوليصة الشحن في جميع الاعتمادات المستندية ، وتعتبر بوليصة الشحن إحدى المستندات المهمة في الاعتمادات المستندية ، فهي تمثل إيصال استلام وعقد نقل ووثيقة ملكية ، وتصدر البوليصة من شركة شحن بحرية معتمدة تعمل في خطوط منتظمة حيث يوجد جداول لهذه الخطوط تبين خط سير السفينة والموانئ التي سترسو بها والتاريخ

(1) د. محمد محمود حبش ، المرجع السابق ، ص 155 .

(2) د. عبدالحميد عبدالمطلب ، المرجع السابق ص 260 .

(3) د. محمد محمود حبش ، المرجع السابق ، ص 158 .

المتوقع لوصولها ، وعادةً تطلب البنوك بوليصة شحن نظيفة حتى تبين أن الشركة الناقلة استلمت البضاعة المعنية سليمة⁽¹⁾ .

وتحتوي البوليصة على :

- الشاحن .
- التمييز بأنها بوليصة شحن .
- اسم الجهة المشحونة إليها البضاعة .
- اسم الباخرة .
- ميناء الشحن .
- ميناء التفريغ .
- ميناء الوصول .
- رقم البوليصة .
- مواصفات البضاعة وعدد الطرود المحملة .
- مكان وتاريخ إصدار البوليصة .
- الوزن القائم .
- الوزن الصافي .
- العلامات والأرقام المميزة .
- طريقة الشحن .
- أجره الشحن وكيفية دفعها (هذه الأجر تكون محددة سلفاً ولا يتم تعديلها إلا بناءً على اتفاقيات مع شركات الملاحة الأخرى) .
- عدد النسخ الأصلية لمجموعة بوالص الشحن .
- جميع بنود وشروط النقل⁽²⁾ .

ويطلب البنك فاتح الاعتماد المستندي بأن تصدر بوليصة الشحن لأمره باعتبار أن بوليصة الشحن وثيقة تملك⁽³⁾ ، فوكيل الباخرة يسلم البضاعة المشحونة إلى من يسلمه بوليصة الشحن الأصلية ، وباعتبار أن البضاعة تعتبر ضماناً لتسديد قيمة المستندات فإن

⁽¹⁾ الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي، منشور سابق ، ص 50-51 .

⁽²⁾ د. عبد الحميد عبد المطلب ، مرجع سابق ، ص 262 .

⁽³⁾ د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ص 108 .

البنك فاتح الاعتماد المستندي يستطيع السيطرة على البضاعة ولا يجبر بوليصة الشحن للعمليات إلا بعد تسديد قيمة الاعتماد المستندي .

ب/ بوليصة شحن باخرة مستأجرة:

تصدر بوليصة شحن الباخرة المستأجرة من الناقل الذي استأجر الباخرة ، وقد وضحت الأعراف الموحدة شروط البوليصة والتي تتضمن مايلي :

- مايدل على أنها خاضعة لعقد استئجار باخرة .
- موقعة من القبطان أو وكيله أو من المالك أو وكيله .
- التبيين بأن البضاعة حملت على ظهر الباخرة وتاريخ التحميل (الشحن) .
- عدد النسخ الأصلية لمجموعة بوالص الشحن .
- وصف البضاعة وعدد الطرود المحملة⁽¹⁾ .

ج/ بوليصة شحن متعددة الوسائل:

بوليصة الشحن متعددة الوسائل عبارة عن بواليص شحن تغطي الشحن بطريقتي شحن على الأقل وذلك من مكان استلام البضاعة إلى مكان تسليمها ، وهذه البوالص قابلة للتداول وتصدر من قبل وكيل الشركة الناقلة ، وتستعمل غالباً هذه البوالص لنقل الحاويات حيث يمكن أن يختلف مكان استلام البضاعة عن ميناء التحميل ، وكذلك ميناء التنزيل عن مكان تسليم البضاعة ، وتصدر هذه البوليصة نتيجة لتجميع البضائع في حاويات تشحن في عقد نقل واحد من مكان الاستلام إلى مكان التسليم، ويعتبر مصدر البوليصة هو المسئول عن إكمال عملية الشحن وعن خسارة البضاعة في حالة وصولها، لأن أجور الشحن المستوفاة تتضمن جميع التكاليف إلى مكان الوصول النهائي⁽²⁾ .

وأهم شروط هذه البوليصة :

- أن تغطي مالا يقل عن وسيلتي نقل مختلفتين .
- أن تبين بأن البضاعة أرسلت ، استلمت بالعهد أو حملت على ظهر الباخرة ، وإن استلام البضاعة بالعهد أو التحميل على ظهر الباخرة هو دلالة على شحن البضاعة.

⁽¹⁾ د. محمد محمود حبش ، المرجع السابق، ص 158 .

⁽²⁾ د. محمد محمود حبش ، المرجع السابق، ص 159 .

- أن تبين مكان الاستلام في العهدة المنصوص عليها في الاعتماد والذي يمكن أن يختلف عن ميناء، مطار، أو مكان التحميل، وإن كان الوصول النهائي المنصوص عليه في الاعتماد والذي يمكن أن يختلف عن ميناء، مطار، أو مكان التفريغ .

د/ بوليصة الشحن الجوي :

تصدر بوليصة الشحن الجوي من قبل الناقل وهي تمثل وصل استلام البضاعة وعقد نقل، ولا تعتبر وثيقة تملك مثل بوليصة الشحن البحري لأنها غير قابلة للتداول ، ولهذا فهي تصدر فقط باسم المرسل إليه ، ولا يطلب مجموعة كاملة لأنها تصدر باثني عشر نسخة ثلاثة منها فقط نسخ أصلية تعطى لكل من الناقل والشاحن والمرسل إليه ، وتحتوي على الشروط الآتية :

- اسم الناقل وتوقيعه أو وكيله المفوض .
- مواصفات البضاعة وأنها قبلت للنقل .
- تاريخ الإرسال .
- مطار الشحن ومطار الوصول النهائي .
- جميع شروط النقل⁽¹⁾ .

هـ/ وثيقة النقل بالسيارة :

وثيقة النقل بالسيارة تصدر من شركات النقل البري وقد جرت العادة بأن تسلم البضاعة من قبل سائق السيارة لصاحبها مباشرة بدون علم البنك ، لهذا فإنها لا تعتبر ضماناً للبنك ويجب في هذه الحالة استيفاء تأمين نقدي بنسبة 100%⁽²⁾.

و/ وثيقة النقل بالقطار:

تصدرها محطة السكك الحديدية ، وهي غير قابلة للتداول وينطبق عليها نفس شروط وثيقة النقل بالسيارة . وتحتوي على الشروط الآتية :

- اسم الناقل أو وكيله .
- التبيين بأن البضاعة قد استلمت للشحن ، ويعتبر تاريخ الاستلام هو تاريخ الشحن .
- مكان الشحن ومكان الوصول المنصوص عليهما في الاعتماد .
- مواصفات البضاعة المشحونة .

⁽¹⁾ د. محمد محمود حبش ، مرجع سابق ص 160-161 .

⁽²⁾ د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ص 129 .

2/ وثيقة التأمين :

وثيقة التأمين من الوثائق المهمة في التجارة الدولية ، فهي ضمان لحق المشتري في تعويضه عنالتلف الذي لحق بالبضاعة أثناء نقلها من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول، ويمكن أن يكون التأمين على البضاعة من لحظة خروجها من مصنع البائع حتى تصل مستودعات المشتري⁽¹⁾، لذلك تعتبر بوليصة التأمين عقد تقوم بموجبه شركة التأمين بالتعهد لطالب التأمين "المؤمن له" بتعويضه عن كل أو جزء من الخسارة التي قد تلحق بالبضاعة المشحونة من عطل وضرر أثناء شحنها ، وذلك في إطار شروط معينة يتم الاتفاق عليها ، وتتضمن قيام المؤمن بدفع رسوم تأمين بموجب عقد التأمين والذي يعتبر مقابلة بحرية تتضمن التعهد بإعطاء التضمين " التعويض " تماماً إلى المضمن " المؤمن له " مقابلة لبدل " رسوم التأمين " الذي يأخذه صاحب " شركة التأمين " على مقدار ضائعات ومضرات يمكن وقوعها بسبب نائبة بحرية على أشياء يحترز عليها من أن تصادف خطر سفر بحري " أثناء الرحلة البحرية"⁽²⁾، وتصدر البوليصة من إحدى شركات التأمين المعتمدة لتغطية أخطار معينة من الممكن أن تتعرض لها البضاعة ، وقسط التأمين قد يدفعه المصدر أو المستورد وذلك حسب الاتفاق بينهما⁽³⁾. ويراعى في وثيقة التأمين أن يكون مبلغ التأمين مساوياً على الأقل قيمة البضاعة ، ويكونفي أغلب الأحيان بقيمة البضاعة مضافاً إليها 10% أو نسبة مئوية أخرى تحدد في الاعتمادالمستندي . ويجب أن يكون تاريخها كتاريخ سند الشحن أو تاريخ سابق عليه ويجب أن يكون وصف البضعة لما جاء بالفاتورة ، وأن تكون البوليصة متضمنة نصاً صريحاً بأخطار الشحن المذكورة في خطاب الاعتماد مثل أخطار تصادم سفينة بأخرى وأخطار النقل من سفينة إلى أخرى وأخطار الشحن على سطح السفينة والأخطار التي تتعرض لها البضائع أثناء تفرغها في الناقلات وحملها إلى أرصفة الموانئ⁽⁴⁾ ، لذلك يجب عدم استعمال تعابير مبهمة مثل الأخطار العادية أو الأخطار التقليدية لأنه في حالة استعمال هذه التعابير المبهمة فإن المصارف تقبل بوثائق التأمين بالشكل الذي تقدم فيه وفي حالة عدم وجود تعليمات محددة فإن المصارف تقبل تغطية الأخطار المذكورة في وثيقة التأمين المقدمة .

(1) د. محمد محمود حبش ، مرجع سابق ، ص 145 .

(2) د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ، ص 143 .

(3) د. عبد الحميد عبد المطلب ، مرجع سابق ، ص 263.

(4) د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ، ص 148-149 .

أما إذا اشترط الاعتماد أن يكون التأمين ضد كافة الأخطار فإن المصارف تقبل بوثيقة التأمين التي تتضمن أية ملاحظة أو عبارة تشير إلى كافة الأخطار ولا تتحمل المصارف أية مسئولية إذا كان التأمين لا يغطي خطراً معيناً ، وتقبل المصارف وثيقة التأمين التي تشير إلى أن الغطاء خاضع للإعفاء النسبي أو الإعفاء المخصوص ما لم ترد إشارة صريحة في الاعتماد بأن التأمين يجب أن يصدر بغض النظر عن النسبة المئوية ، ويجب أن تكون الوثيقة مظهرة أو صادرة لصالح المستورد أو طرف آخر كما هو وارد بالاعتماد المستندي .

3/ الفاتورة التجارية :

الفاتورة التجارية عبارة عن " وثيقة محاسبية " أو "بيان" يصدرها المصدر (الشاحن) يصف فيها شروط البيع ، سعر الوحدة ، كمية ومواصفات البضاعة المتفق على شحنها، والسعر الذي يجب أن يدفعه المشتري (المرسل إليه) ، وكذلك التكاليف الأخرى - إن وجدت - مثل مصاريف النقل والتحميل والشحن والتأمين والتفريغ ورسوم الاستيراد⁽¹⁾. تعتبر الفاتورة إحدى المستندات المهمة التي تطلب في جميع الاعتمادات المستندية ويجب أن تحرر باسم طالب فتح الاعتماد المستندي ، ويكون مبلغها مساوياً لمبلغ الاعتماد المستندي إذا لم ينص الاعتماد المستندي على خلاف ذلك . إلا أن العادة قد جرت على أن تحتفظ البنوك بحد بين قيمة البضاعة ومبلغ الاعتماد المستندي كضمان لما قد يحدث من تغيير في قيمة البضاعة نتيجة نقلها أو تطور في أسعارها، ويجب أن تتضمن أيضاً الفاتورة وصفاً دقيقاً للبضاعة ومطابقاً للوصف الوارد في الاعتماد المستندي ، أيضاً يبين إن كان شرط التسليم F.O.B أو C.I.F أو ... الخ⁽²⁾.

4/ الكمبيالة المستندية :

" الكمبيالة المستندية ورقة تجارية تتضمن أمراً صادراً من شخص يسمى الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه بأن يدفع لأمر شخص ثالث هو المستفيد مبلغاً معيناً من النقود بمجرد الإطلاع ، أو بعد أجل معين أو قابل للتعيين"⁽³⁾. وهي أمر صادر من المصدر (البائع) إلى المستورد (المشتري) بأن يدفع مبلغ معين (قيمة البضاعة) في وقت محدد أو قابل للتحديد. وهذه الكمبيالة يجب دفعها بمجرد

(1) د. علي حسن سالم ، مرجع سابق، ص 133 .

(2) د. احمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير ، دار العلوم للنشر 1998 م ص 61.

(3) د. سعيد يحيى ، الوجيز في النظام التجاري السعودي، الجزء الأول عام 1974 م ص 41 .

استلامها من قبل المستورد أو وكيله، وقد تكون الكمبيالة المستندية كمبيالة لأجل بمعنى أنه يجوز تأخير دفعها .

ويراعى عند مراجعة الكمبيالة الجوانب التالية⁽¹⁾:

أ. أن تكون مسحوية من المستفيد .

ب. أن يكون أجلها كما هو وارد بالاعتماد المستندي أي بالإطلاع أو بعد عدد معين من الأيام .

ج. أن يكون مبلغها مطابقاً للفاتورة أو لنسبة معينة منصوص عليها في الاعتماد المستندي .

د. أن تكون صحيحة من كافة الوجوه .

والمستندات الإضافية هي :-

5/ الفاتورة القنصلية:

الفاتورة القنصلية مستند يطلب بواسطة بعض الأقطار في حالة طلب تصديق أو توثيق الفواتير التجارية والتأكد من أن الأسعار المذكورة بها مطابقة للأسعار السائدة الجاري التعامل بها بالنسبة للسلعة المصدرة ، ويتم الحصول عليها عبر قنصليات بلد المصدر في الدول المختلفة، يقوم المصدر بإكمال نموذج الفاتورة القنصلية بالبيانات المطلوبة ثم يوقع ويختم عليها بواسطة القنصلية ، وتساعد هذه الفاتورة على تحديد الرسوم الجمركية في البلاد المستوردة لتلك السلعة⁽²⁾ .

6/ شهادة المنشأ:

شهادة المنشأ مستند موقع ومختوم يثبت أصل البضاعة من حيث التصنيع أو الزرع أو خلاف ذلك ،وتصدر هذه الشهادة في بلد المصدر (المستفيد) ويجب تصديق هذه الشهادة بنفس التصديق الوارد في الفاتورة التجارية وذلك من قبل جهة رسمية مستقلة مثل : الغرفة التجارية . وفي بعض الدول تطلب هذه الشهادة من قبل السلطات الجمركية التي قد تفرض غرامة على البضائع المستوردة من غير بلد المنشأ⁽³⁾ .

⁽¹⁾د.محمد حسن الجبر ، مرجع سابق ، ص261 .

⁽²⁾د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ص168-169 .

⁽³⁾د. أمين ميخائيل عبدالملك ، الاعتمادات المستندية ، معهد الدراسات المصرفية ، القاهرة 1974 ص31 .

17/ الشهادة الصحية :

الشهادة الصحية مستند يصدر من جهة حكومية (وزارة الصحة) في دولة المصدر، وتطلب هذه الشهادة في الاعتمادات المستندية المتعلقة باستيراد المواد الغذائية ، لتثبت أن البضاعة كانت في حالة صحية جيدة عند الشحن ، يطلب هذا المستند عادةً عندما تكون البضائع من أصل نباتي أو حيواني للتأكد من مدى صلاحيتها للاستهلاك البشري أو الحيواني قبل طرحها في السوق .

18/ شهادة المعاينة:

شهادة المعاينة مستند يصدر عن شركات متخصصة بمجال المعاينة والتفتيش ، حيث تقوم هذه الشركات بمعاينة البضاعة وفحصها قبل الشحن مباشرةً ولا يجوز أن تتم عملية المعاينة في مخازن المصدر حيث بإمكانه تغيير البضاعة بعد معاينتها ، وتم عادةً المعاينة باختبار عينة عشوائية من البضاعة التي سيتم شحنها، وهذه الشهادة توضح وتبين حالة البضاعة التي تم معاينتها ومواصفاتها ، وتعتبر هذه الشهادة ضرورية خاصةً في حالة عدم وجود الثقة بين المستورد والمصدر حيث أن وجودها يعطي الثقة للمستورد بأن البضاعة المشحونة تطابق البضاعة المطلوبة في الاعتماد المستندي من حيث النوعية والمواصفات هذا إضافةً إلى اطمئنان المستورد (المشتري) عن حالة البضاعة قبل الشحن مباشرة⁽¹⁾.

19/ بيان المواصفات:

بيان المواصفات مستند يطلب أحياناً من ضمن المستندات ليبيّن حجم ومقاييس البضاعة إذا كانت البضاعة تعتمد على الحجم والمقاييس مثل الخشب و الحديد وما شابه ذلك من حيث الطول والعرض والسمك وأي مواصفات أخرى ، ويصدر هذا البيان عادةً من المستفيد⁽²⁾.

10/ شهادة الوزن:

شهادة الوزن تطلب في الاعتمادات المستندية التي تعتمد بضاعتها على الوزن مثل السكر والأرز والشاي وماشابه ذلك ، وتصدر عادةً من المستفيد كما يمكن أن تصدر عن مؤسسات متخصصة في الوزن ويقبل المشتري أن تصدر الشهادة عن المستفيد نفسه لأنه

(1) د. محمد محمود حبش ، مرجع سابق ، ص 157 .

(2) د. ماهر شكري ، مرجع سابق ، ص 75 .

عادة مايطابق الوزن المذكور في شهادة الوزن مع الوزن الوارد في نص بوليصة الشحن التي تصدر عن الشركة الناقلة ، ومن الممكن أن يتم إصدارها من قبل طرف ثالث إذا لم ينص الاعتماد على إصدارها من قبل المستفيد⁽¹⁾، وقد تدرج بعض المصارف المصدرة للاعتماد عند طلبها تلك الشهادة في خطاب الاعتماد عبارات تفيد بأن هذه الشهادة يجب أن تكون صادرة عن شركة وزن معروفة أو من الدرجة الأولى إلا أن المادة 14 (ب) من الأصول والأعراف الموحدة تنص على أن ينبغي عدم استعمال التعابير من نوع (الدرجة الأولى) أو (مشهور) أو (مؤهل) أو أي تعبيرات مشابهة لوصف المصدرين لأية مستندات تتطلبها الاعتمادات ، وإذا كانت مثل هذه التعابير مدونة ضمن شروط الاعتماد فللمصارف أن تقبل بالمستندات بالشكل الذي تقدم به إليها ، فعلى المصارف المبلغة أن تقبل بأي شهادة وزن موقعة حسب الأصول مالم يحدد خطاب الاعتماد ضرورة إصدار هذه الشهادة عن شركة معينة يحدد اسمها في خطاب الاعتماد ، ويجب على المصرف أن يتأكد عند تدقيقه للمستندات أن هذه الشهادة متجانسة مع بقية المستندات ومطابقة لشروط الاعتماد⁽²⁾ .

11/ بيان التعبئة :

بيان التعبئة مستند يطلب عادة عندما تكون البضاعة غير متجانسة لمعرفة محتويات كل طرد ، فمثلاً عند استيراد أدوات منزلية وملابس وأحذية في نفس الشحنة تعطى الطرود أرقاماً متسلسلة ويذكر في بيان التعبئة أرقام الطرود ومحتوياتها ، فعلى سبيل المثال معرفة أن الطرود من 1-20 تحتوي على ملابس، فإن ذلك يسهل على السلطات الحكومية أو السلطات الجمركية في بلد المستورد معرفة محتويات الطرود وإجراء عمليات المعاينة والتفتيش بسهولة وفرض الرسوم الجمركية الصحيحة دون الحاجة إلى فتح جميع الطرود. ويصدر هذا البيان عادة من المستفيد إلا إذا اشترط الاعتماد غير ذلك⁽³⁾.

12/ شهادة المقاطعة:

وهو مستند متعلق بالسفن المحظور دخولها ميناء دولة المستورد⁽⁴⁾ .

(1) د. محمد حسن الجبر، مرجع سابق ، ص 263 .

(2) د. علي حسن سالم ، مرجع سابق ، ص 169 .

(3) د. محمد محمود حبش ، مرجع سابق ، ص 156 .

(4) أ. نبيل جرجس عياد ، مرجع سابق ، ص 65 .

13/ أمر التسليم :

أمر التسليم عبارة عن أمر قابل للتداول بالتظهير تصدره الشركات الشاحنة أو وكلائها في بلد المستورد تطلب بموجبه من مكتب الشركة في ميناء الوصول وضع البضاعة تحت تصرف المشحون إليه، ويصدر أمر التسليم في الحالات التي تكون بوليصات الشحن مباشرة (اسمية) أي غير قابلة للتداول Straight B/L ويصدر في جميع حالات بوليصات الشحن بالطائرة ، وحيث أن البنوك تطلب أن تكون بوليصات الشحن البحري المباشرة أو بوليصات الشحن بالطائرة صادرة باسمها ضماناً لحقوقها المترتبة على منح التسهيلات لفتح الاعتماد ، فإن الشركات الشاحنة تقوم بإرسال أوامر التسليم للبنوك والتي تقوم بدورها بتظهيرها لحساب عملائها فاتحي الاعتمادات⁽¹⁾.

المبحث الثاني :

عملية فحص المستندات وكيفية تعديل الاعتماد المستندي.

تدقيق المستندات :

تعتبر عملية تدقيق المستندات من أهم وأدق المراحل التي يمر بها الاعتماد المستندي ويتوقف عليها مصير الاعتماد بالدفع أو عكس ذلك وعلى البنك أن يكون حذراً فيما يتخذه من قرارات بالنسبة للمستندات ، ويجب مراعاة العناصر الرئيسية التالية عند تدقيق المستندات :

أ. فحص جميع المستندات المنصوص عليها في الاعتماد بعناية مكثفة للتأكد من أنها مطابقة لشروط الاعتماد بمعيار الأصول المصرفية الدولية الواردة في الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية .

ب. مراجعة المستندات من حيث النوع والعدد مع شروط خطاب الاعتماد .

ج. مراجعة المستندات مع بعضها البعض للتأكد من مطابقة معلوماتها .

د. لا يكتفي البنك المصدر للاعتماد بتدقيق البنك الدافع للمستندات وشهادته بمطابقتها لشروط الاعتماد من وجهة نظره وإنما يحق له تدقيق المستندات حال استلامه لها ، وفي هذه الحالة تعطى للبنك المصدر - وكما ورد في القواعد العامة - لفحصها في وقت معقول لا يتجاوز سبعة أيام عمل بنكية تلي يوم تسليم المستندات .

(1) د. ماهر شكري مرجع سابق ص 223 .

هـ. يتم الفحص الإفرادي للمستندات بفحص كل مستند من المستندات المقدمة على حدة ومراجعته مراجعة دقيقة للتأكد من مطابقته لشروط الاعتماد مع تدوين الملاحظات في القائمة الخاصة (Check List)⁽¹⁾.

التباين في المستندات:

التباين في خطابات الاعتماد المستندية يؤدي إلى تأخير في عملية الدفع حتى يتم تصحيح هذا التباين ، وهذا يعني وجود اختلاف في الأوراق بعضها البعض مثلاً سند النقل يتحدث عن براميل في حين أن بوليصة التأمين تتحدث عن صناديق أو قد يكون التباين بين المستندات وخطاب الاعتماد ، أي أن الاعتماد يطلب بضاعة تشحن يوم 1/10 في حين أن المستندات تقول بأن البضاعة شحنت يوم 2/10 ، وقد يكون التباين بسيط بحيث يستطيع البنك تعديله ثم إخطار الأطراف لاحقاً مثلاً: شركة حسن وشركاه لم تظهر كلمة وشركاه في أحد المستندات ، أو عدم ظهور الكسور في القيمة مثلاً عشرة آلاف دولار وعشرون سنتاً ، إذا كان التباين واضحاً لايحق للبنك التعديل إلا بعد قبول الطرفين البائع والمشتري للتعديل⁽²⁾.

الخطوات المتبعة في حالة عدم مطابقة المستندات :

- أ. يتم تحديد المخالفات بالمستندات لكل مستند على حدة .
- ب. يخطر البنك المصدر للاعتمادات بهذه المخالفات بأسرع وسائل الاتصال مع طلب تعليماته .
- ج. إذا قرر البنك المصدر للاعتماد رفض المستندات يجب عليه إرسال الإشعار بالرد بذلك بإحدى وسائل الاتصال السريعة دون تأخير على ألا يتجاوز الفترة المقررة حسب القواعد العامة .
- د. في حالة قبول المخالفات بواسطة المستورد يقوم البنك المصدر للاعتماد بإرسال إخطار بذلك إلى بنك المستفيد مع تأكيد إضافة القيمة حسب التعليمات الموضحة في جدول التحصيل ، وبعد التأكد من إضافة القيمة لحساب البنك يتم تسديد القيمة للمستفيد .
- هـ. في حالة عدم قبول المخالفات من المستورد واستلام إخطار من البنك المصدر للاعتماد بذلك يمكن إرسال المستندات له برسم التحصيل ونوضح عبارة (Sent On -

⁽¹⁾الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي، منشور سابق ، ص 51 .

⁽²⁾ أ.علي عبد الله آدم ، أعمال الصادر ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، الخرطوم ، عام 2000 ، ص 58.

Collection Basis) مع أخذ تعهد كتابي منه بتفويض البنك بإرسال المستندات كما هي وتعليماته الجديدة الخاصة بالدفع⁽¹⁾ .

تعديل شروط الاعتماد المستندي :

عادة يتم تعديل شروط الاعتماد المستندي لأنه قد يتبين للأطراف بعد السير في تنفيذ التعاقد أنهم بحاجة إلى إضافة تعديل لما اتفقوا عليه استجابة لظروف جديدة أو تداركاً لنقص فاتهم⁽²⁾، ويكون بناءً على طلب المستفيد (البائع) أو المستورد (المشتري) وبتوافق الطرفين ، وفي هذه الحالة يقدم المستورد طلب كتابي يوقع بتوقيعه المعتمد لإجراء التعديل المطلوب⁽³⁾، أما في حالة استلام رسالة طلب تعديل لشروط الاعتماد المستندي من المصدر يقوم البنك بإخطار المستورد بأخذ رده بالموافقة أو الرفض كتابة وبتوقيعه المعتمد، وعليه لا بد من أخذ الملاحظات التالية بعين الاعتبار قبل إجراء أي تعديل :

أ. أن الاعتماد المراد تعديله مازال ساري المفعول .

ب. أن التعديل المطلوب لا يتعارض مع شروط أخرى ، ومن ناحية أخرى فهناك بعض التعديلات التي تتطلب إجراء تعديلات أخرى تتعلق بالتعديلات الجديدة، ومثال لذلك إذا تم تعديل وسيلة الشحن من البحر للجو ، فيجب إلغاء بوليصة الشحن البحري وطلب بوليصة شحن جوي .

ج. دراسة التعديلات التي تحمل شروطاً تزيد من التزام البنك أو تؤثر على ملكيته للبضاعة ، ومثال على ذلك زيادة قيمة الاعتماد ، أو إرسال بوالص الشحن مباشرة إلى طالب فتح الاعتماد⁽⁴⁾ .

ومن الأمثلة الشائعة على تعديل الاعتماد المستندي :

1- زيادة قيمة الاعتماد :

يجب أن ينص التعديل على زيادة القيمة وتوضيح ماتمثلة هذه الزيادة مثل زيادة كمية البضاعة أو دفع أجور الشحن . ومن الجدير بالذكر بأن زيادة قيمة الاعتماد تتطلب زيادة قيمة بوليصة التأمين .

⁽¹⁾الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات ، تقرير سابق ، ص 50 .

⁽²⁾د.فؤاد مصطفى محمود، مرجع سابق ، ص 329 .

⁽³⁾الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي، منشور سابق ، ص 44 .

⁽⁴⁾ د. محمد محمود حبش ، مرجع سابق ، ص 170 .

2- تمديد صلاحية الاعتماد المستندي :

وهو يمثل آخر موعد لتقديم مستندات الاعتماد .

3- تمديد صلاحية الشحن .

وفي حالة الرفض يجب إخطار المستفيد بواسطة البنك المراسل ، أما في حالة الموافقة يتم إجراء الآتي :

1- أخذ عمولات التعديل حسب التعريف المصرفية .

2- إخطار البنك المراسل بالموافقة على التعديلات حسب النموذج الخاص بالتعديل (نموذج رقم)⁽¹⁾.

ويرى الباحث أن بعض الدول تضع نظاماً للتفتيش والرقابة على صادراتها من أجل حماية سمعة منتجاتها وذلك لأن القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة من غرفة التجارة الدولية في لوائحها المتعاقبة ، نصت على أن البنوك تتعامل في المستندات فقط ، وليس في البضائع موضوع هذه المستندات ، ولأن البنوك تلتزم بدفع قيمة المستندات المطابقة وليس البضاعة المطابقة فإن كل ذلك أدى إلى تنصل البنوك من المسؤولية مما حدا بكثير من المتعاقدين - استكمالاً لهذا النقص المعيب في نظام الاعتماد المستندي - أن يعهدوا بعملية المطابقة لشركات متخصصة وأن تكون قائمة (شهادة) المراجعة ضمن المستندات المحتم تقديمها مع بوليصة الشحن وباقي المستندات ، تفيد بأن البضائع المشحونة تتفق والشروط الواردة في مستندات الشحن الأمر الذي يطمئن المشتري على بضاعته وعلى مطابقتها للمواصفات المتفق عليها، وتتخذ الدول في ذلك إجراءات عنيفة ضد المصدرين الذين يخالفون الشروط وذلك حتى يكون الاعتماد المستندي في صورته المثلى وذلك حفظاً للحقوق ودرءاً للمخاطر. وفيما يلي بيان مختصر لعملية المراجعة:

1- يجب أن تتم المراجعة والفحص في الدائرة الجمركية في ميناء الإقلاع قبل التحميل مباشرة وليس في مخازن البائع .

2- تحدد النسبة المئوية المطلوب مراجعتها عشوائياً بين 10% - 25% وأكثر حسب رغبة المشتري ، ويمكن رفعها إلى مراجعة كل الشحنة مقابل أجر أعلى يدفع لشركة المراجعة.

⁽¹⁾ الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي، منشور سابق ، ص 44 .

- 3- تختم الشحنة بعد مراجعتها بالشمع الأحمر حتى لا تفتح إلا في مكان الوصول.
- 4- يحرر كشف بالكمية التي جرى عليها التفتيش ويتم تمييزها بعلامات خاصة.
- 5- تصدر شهادة المراجعة ويذكر فيها النتيجة وتاريخ الفحص وتاريخ الإبحار.
- 6- يدون في الشهادة الزمن الذي أجري فيه الفحص .
- 7- تدون في الشهادة أسماء الخبراء الذين قاموا بالفحص ومؤهلاتهم وخبراتهم .
- 8- في حالة مخالفة نتيجة الفحص لشروط الاعتماد المستندي ولم ينص في خطاب الاعتماد المستندي إلا على مجرد تقديم شهادة المعاينة ، فإن البنك سوف يقبلها ويقوم بالدفع مالم يحدد في الاعتماد النتائج التي يجب أن يتحقق منها خبراء الفحص.
- 9- يتم فحص البضاعة من الداخل بفتح الأوعية للتأكد من المطابقة .
- 10- يتم فحص التغليف والتعبئة .
- 11- إذا استدعى الفحص تحليلات كيميائية أو صحية...الخ وجب عليه هذه التحليلات.
- 12- عمل المطابقات الخاصة بمتطلبات المواصفات في الدولة⁽¹⁾.

مد أجل الاعتماد المستندي :

إذا لم يتمكن البائع من إرسال البضاعة المتعاقد عليها ، فإنه يسرع إلى المشتري أو إلى البنك الوسيط طالباً مد أجل الاعتماد المستندي حتى يتمكن من التنفيذ خلال المدة الجديدة ، ويتم مد أجل الاعتماد المستندي باتفاق الأمر والمصرف المنشئ وللبنك الوسيط الذي أيده من قبل عند إنشائه أن يضيف تأييده أو يمتنع عن تأييد هذا الامتداد ، ويكون مد أجل الاعتماد بنفس شروط الاعتماد الأصلي عامة ، وليس ثمة ما يمنع من أن يتضمن مد الأجل تعديل بعض شروط الاعتماد، ويبلغ البنك مد أجل الاعتماد إلى المستفيد بواسطة خطاب تمديد⁽²⁾.

مزايا الاعتماد المستندي :

- 1- انتقال مركز الثقة من المتعاملين إلى البنوك .
- 2- اطمئنان كل طرف أن البنك سيحمي مصالحه بنفس القدر الذي يحمي به مصالح الطرف الآخر دون تحيز .

⁽¹⁾ مجلس الغرف التجارية الصناعية ، منشور سابق ، ص 13 .

⁽²⁾ د.فؤاد مصطفى محمود، مرجع سابق ، ص 330 .

- 3- عدم حاجة البائع على جمع معلومات عن المشتري ومعرفة مركزه المالي ومدى مقدرته على الدفع ، لأن إيساره المالي لن يؤثر على البائع في شيء .
- 4- تفادي المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها كل طرف في التعامل عبر وسائل الدفع الأخرى .
- 5- اطمئنان البائع عند فتح الاعتماد على أنه تحت يد البنك دليل على أن السلطات الحكومية في بلد المشتري قد وافقت على استيراد هذه البضاعة وأنه ليست هنالك أي صعوبات تعوق أو تمنع تنفيذ الصفقة ، وبالمقابل فإنه بمجرد فتح الاعتماد لصالحه سيقوم باستخراج ترخيص التصدير اللازم مما يجعل العملية التجارية محاطة بوسائل الضمان المثلى .
- 6- الاعتماد المستندي وسيلة جيدة للائتمان المصرفي حيث يتمكن البائع من الاقتراض وتمويل صادراته من البنوك على قوة الاعتماد ، وبذلك يكون في مقدوره تنفيذ العملية حتى بدون توفر رأس المال اللازم⁽¹⁾ .

⁽¹⁾ مجلس الغرف التجارية الصناعية ، منشور سابق ، ص 11.

الفصل الرابع :
الدراسة الميدانية

المبحث الأول :
العمولات

المبحث الثاني :
دراسة الحالات العملية مع التحليل

المبحث الأول :

العمولات :

مصادر الإيرادات في المصارف:

تتكون إيرادات المصارف من عنصرين أساسيين هما :

➤ إيرادات استخدام الأموال .

➤ الفوائد والعمولات والأجور المحصلة عن الخدمات المصرفية المختلفة المقدمة للعملاء

من تحصيل الشيكات وفتح الاعتمادات المستندية وإصدار خطابات الضمان

(ويفترض أن يتكون الجانب الأكبر من الإيرادات من العمولات والفوائد)⁽¹⁾ .

الأجر في الفقه الإسلامي :

الأجر لغة : هو الجزاء على العمل .

الأجر شرعاً : هو العوض الذي يدفعه المستأجر للمؤجر في مقابلة المنفعة التي يأخذها

منه⁽²⁾ .

وهناك تقابل بين الأجر وبين المنفعة ويظهر واضحاً في معظم التعاريف الفقهية التي

ذكرها الفقهاء في عقد الإجارة :

فقد عرف الأحناف الإجارة بأنها : عقد على المنافع بعوض .

وعرفها الشافعية بأنها : تملك منفعة بعوض .

وعرفها الحنابلة بأنها : عقد على منفعة مباحة معلومة من عين معينة أو موصوفة في

الذمة مدة معلومة ، و عمل معلوم بعوض معلوم .

وعرفها المالكية بأنها : عقد معاوضة على تملك منفعة بعوض .

فالمنافع هي المعقود عليه في هذا العقد عند الجمهور الغالب من الفقهاء وقد ذهب بعض

الشافعية إلى أن مورد عقد الإجارة هو العين التي تستوفى منها المنافع لكون العقد يضيف

إليها من ناحية، ولأنها موجودة ، فصح أن تكون مورد هذا العقد ، بخلاف المنافع فإنها

معدومة .

ومن المعلوم أن البنك يتسلم ودائع الجمهور ويصبح مديناً بها ، كما أنه يقرض عملائه

ما يحتاجون إليه من قروض ليصبحوا مدينين له بها، ومن الفرق بين العائد الذي يتقاضاه

⁽¹⁾ د. عمر الفاروق سليط ، مرجع سابق ، ص 290 .

⁽²⁾ د. محمد صلاح محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص 557 .

على السديون التي تستحق عليه تتشكل معظم أرباح المصرف .
وباعتبار أن البنك يقدم أصنافاً مختلفة من الخدمات يتقاضى عليها أجراً يطلق عليه في
التعبير المصرفي (عمولة) .

تعريف العمولة:

هي الأجر الذي يدفع نظير الخدمات و المنافع⁽¹⁾.

التكييف القانوني للعمولة :

لقد كان القضاء ينظر إلى العمولة باعتبارها فائدة إضافية، ولكن القانون المدني الجديد قد
تبدلت نظرتة بالنسبة للعمولة فلم يعد يعتبرها ثمناً للانتفاع بالنقود ولكنه ربط بين الخدمة
الحقيقية وبين العمولة ، فاعتبر العمولة أجراً على منفعة ، أو ثمناً للخدمة المبذولة من قبل
الدائن بشرط أن تكون مقابل خدمة حقيقية أو منفعة مشروعة⁽²⁾.

فقد نصت المادة 2/227 من القانون المدني على أن :

" كل عمولة أو منفعة أياً كان نوعها اشترطها الدائن إذا زادت هي والفائدة المتفق عليها
على الحد الأقصى المتقدم ذكره : 7% تعتبر فائدة مستترة ، وتكون قابلة للتخفيض ، إذا
ثبت أن هذه العمولة أو المنفعة لاتقابلها خدمة حقيقية يكون الدائن قد أداها ، ولا منفعة
مشروعة " .

وهذا ما أكده القانونيون بتقريرهم أن العمولة لاتعتبر فائدة مادام يقابلها خدمة حقيقية يؤديها
البنك للعميل⁽³⁾.

وهي كذلك نفس النظرة في القانون الانجليزي الذي يربط كذلك بين العمولة وبين الخدمة ،
وفيلسف حق المصرف في تقاضي العمولة لقاء مايقدمه من الخدمات على أساس
الاتفاقالصريح أو الضمني بينه وبين العميل على ذلك ، فإن لم يكن ذلكموجوداً كما لو
كان العميل يتعامل مع المصرف لأول مرة فعلى أساس افتراض القانون من طالب الخدمة
أن يدفع مبلغاً معقولاً لقاء الخدمة الموكلة إليه⁽⁴⁾ .

(1) د.محمد صلاح محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص555 .

(2) د.علي جمال الدين عوض ، عمليات البنوك من الوجهة القانونية ، دار النهضة العربية القاهرة 1969 م ص459 .

(3) د.محسن شفيق ، الوسيط في القانون التجاري ، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع 1949 م ص33 .

(4) د.سامي حسن محمود ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ، دارالنهضة العربية ، القاهرة
ص318 .

تحصيل العمولة :

تنص المادة 523 :

تعتبر العمولة المصرفية التي يحصل عليها البنك طبقاً لتعريفه أسعار الخدمات المصرفية الحالية حداً ثابتاً لا يجوز الانتقاص منه أو الزيادة عليه ، وذلك خلافاً لما كان عليه الحال في ظل التعريفه التي كانت سائدة والتي أصدرها اتحاد البنوك التجارية ، فقد كانت ذات صفة سرية لا يطلع عليها العملاء ، وكانت تحدد بالنسبة إلى الفوائد حداً أقصى لفوائد الدائنة وحداً أدنى للفوائد المدينة وبالنسبة إلى العمولة تحدد حداً أدنى وذلك بقصد منع المنافسة بين البنوك فلم يكن هناك ما يمنع البنك من تحصيل عمولة أكبر من المقررة، أما الآن فالأسعار الحالية ملزمة للبنوك فلا تزداد ولا تنقص ، فلم يعد وضعها وضع العمولة المعروفة في العلاقات التجارية ، وإنما هي تتسم بطابع الرسم الذي يحصله المرفق العام من الجمهور عن الخدمات التي يسديها إليه ، وحتى بالنسبة لبنوك القطاع الخاص ليس لها أن تنزل عن جزء من عمولتها أو أن تزيد فيها لأن في ذلك منافسة للبنوك الأخرى أو إضراراً بالعملاء ، ويتجه البنك المركزي حالياً إلى وضع تعريفه خدمات مصرفية بها حدود دنيا وحدود قصوى للعمليات ولكل بنك أن يحدد عمولته فيما بين الحدين⁽¹⁾.

حكم أخذ الأجر على الاعتماد المستندي :

تستوفي المصارف عادة عند فتحها للاعتماد المستندي عمولات مختلفة منها ماتستوفيتها لنفسها مثل عمولة فتح الاعتماد والتعديل والتعزيز ، ومنها ماتستوفيتها لغيرها وهي عمولة المصرف المراسل ومنها عمولة تأخذها على المبلغ غير المغطى من قيمة الاعتماد المستندي⁽²⁾.

أولاً : يتقاضى المصرف مبالغ من المال كأجر مقابل الأعمال التي يقوم بها في الاعتماد المستندي ، بالنسبة للأجر طالما كان مرتبطاً بالجهد أو المنفعة خالياً من عنصر الإقراض فليس هناك ما يبرر القول بإباحة أخذ العمولة وعلى هذا الأساس فإن العمولة التي تأخذها

⁽¹⁾د.محي الدين إسماعيل علم الدين ، موسوعة أعمال البنوك ، دار حراء للنشر والتوزيع ، القاهرة ، 1993 م ص815.

⁽²⁾د.طارق عبد العال حماد وآخرون ، المحاسبة عن العمليات المصرفية الحديثة ، اتحاد المصارف العربية ، عين شمس

، ص472-473 .

هذه المصارف لنفسها هناك جهد يقابلها وعليه فليس هناك ما يمنع من الناحية الشرعية من القول بجوازها .

ثانياً : أن العمولة التي تأخذها المصارف للمصرف المرسل في بلد المصدر للبضاعة، فقد ذهب بعض الباحثين إلى القول بجوازها على أساس " الشرط في عقد البيع " بمعنى أن المصدر في عقده مع المستورد يشترط عليه دفع مبلغ معين من المال عن كل يوم يسبق تحصيله الثمن ، فيصبح المستورد والمصرف الممثل له ملزمين بدفع المبلغ المشترط وليس ذلك من الزيادة الربوية المحرمة لأن الإلزام بدفع ذلك إنما هو بحكم عقد البيع لا بحكم عقد القرض ، والمحرم هو جعل شئ في مقابل تأجيل القرض حدوثاً أو بقاءً لا الإلزام بدفع شئء بحكم الشرط في ضمن عقد البيع.

ثالثاً : ماتأخذ المصارف على المبلغ غير المغطى من قيمة الاعتماد فهو مبلغ تأخذه في مقابل القرض الذي تقدمه هذه المصارف للعميل بتغطية ماتبقى من قيمة هذا الاعتماد وهو ربا فاحش ولا وجه له من الناحية الشرعية⁽¹⁾ .

الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندية :

- يجوز للبنك أن يأخذ أجره على قيامه بالخدمات المطلوبة في اعتمادات الوكالة سواء كانت مبلغاً مقطوعاً أم بنسبة من مبلغ الاعتماد .
- لايجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المراجعة لأنه يفتح الاعتماد لنفسه ، ولكن عندما يجري البنك المراجعة مع العميل يحق له إضافة نفقات الاعتماد إلى تكلفة السلعة محل المراجعة .
- يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المضاربة والمشاركة وتخصم من مصروفات المضاربة أو المشاركة باعتبارها أعمال خارجة عن العقد المبرم بين الطرفين .
- يجوز وضع جدول عمولات لفتح الاعتماد متفاوتة المقدار تبعاً لتفاوت مبلغ الاعتماد إذا كانت عمليات الاعتماد تتضمن مهام تختلف تبعاً لاختلاف قيمة الاعتماد .
- لايجوز تقاضي عمولة لفتح الاعتماد على أساس مدة الاعتماد .

(1) د. محمد الشحات الجندي ، فقه التعامل المالي والمصرفي الحديث ، دار النهضة العربية ، 1989 م ص154.

- يجوز تقاضي عمولة عن تمديد صلاحية الاعتماد ، ولكنها لاتحسب على أساس المدة أسوة بما هو وارد على عمولة فتح الاعتماد ، ويمكن تحصيلها بمبلغ محدد مقطوع عن كل تعديل .
- لايجوز تقاضي عمولة بنسبة مئوية في حالة تعزيز الاعتماد الصادر عن بنك آخر ، ويقتصر في هذه الحالة على تحديد مبلغ يغطي المصروفات الفعلية لعملية التعزيز لأن تعزيز الاعتماد هو ضمان محض .
- لايجوز أخذ نسبة على المبلغ الغير مغطى من قيمة الاعتماد لأنه مبلغ يؤخذ مقابل القرض الذي تقدمه هذه البنوك للعميل بتغطية ماتبقى من قيمة الاعتماد وهو ربا ممنوع ويستعاض عن ذلك بإجراء اعتمادات مرابحة ومضاربة ومشاركة . كما لايجوز للبنك إجراء تداول للمستندات مؤجلة الدفع أو لكمبيالات القبول أي شراؤها (دفع قيمتها) بأقل من قيمتها الاسمية قبل تاريخ استحقاق الدفع الوارد فيها لأنه من قبيل الصور الممنوعة في بيع الدين، كما لايجوز للبنك أن يكون وسيطاً في ذلك بين المستفيد والبنك المصدر أو البنك المعزز سواءً بالدفع أو بالتبليغ .

جدول رقم(1) كيفية حساب العمولة المفروضة على خدمة الاعتمادات
المستندية في المصرف (س) :

العمولة	النسبة	السويقت	خدمات أخرى/ اتصالات
إصدار الاعتماد	الحد الأعلى 0.75 % لكل ثلاثة أشهر أو جزء منها بما لا يقل عن \$ 85	\$ 75	\$20
عمولة تعديل الاعتماد	\$85 باستثناء زيادة المدة حيث تحتسب 0.75 % إذا تجاوز عن الثلاثة أشهر	\$ 25	حسب التكلفة
عمولة قبول سحب مستندات / الدفع الآجل	الحد الأعلى 0.75 % لكل ثلاثة أشهر أو جزء منها بما لا يقل عن \$ 85	\$ 25	حسب التكلفة
عمولة طوابع السحب المقبول المكفول / الدفع الآجل	الحد الأعلى 0.4 % لكل ثلاثة أشهر أو جزء منها بما لا يقل عن \$ 85	\$ 25	حسب التكلفة
عمولة تحويل الاعتماد	الحد الأعلى 0.75 % لكل ثلاثة أشهر أو جزء منها بما لا يقل عن \$ 85	\$ 75	\$20
عمولة إلغاء الاعتماد	يتم احتساب جميع العمولات على فاتح الاعتماد إذا رفض الجهاز تسديدها إلى البنك	\$ 25	حسب التكلفة
عمولة تسديد المستندات	0.15% من قيمة المستندات بما لا يقل عن \$ 85	-	حسب التكلفة
عمولة قبول خلافات مستندات	\$ 30	-	-
أجور ال DHL	حسب التكلفة من \$ 50 إلى \$ 75	-	-

المصدر : البنك السعودي البريطاني

ويرى الباحث أن المصارف تستفيد من الاعتمادات المستندية بشكل كبير وذلك من جراء العملات المستقطعة من هذه الخدمة المصرفية لأنها تشكل مصدراً للنقد الأجنبي الذي يستفيد منه المصرف في سداد الالتزامات القائمة على العميل بالعملات الأجنبية .

المبحث الثاني :

نبذة تعريفية عن عينة البحث:

المصارف التي أجريت عليها دراسة الحالة:

1/ بنك فيصل الإسلامي :

تم إنشاء بنك فيصل الإسلامي السوداني بموجب الأمر المؤقت رقم 9 لعام 1977 م بتاريخ 1977/4/4 م . وفي مايو عام 1977 م اجتمع ستة وثمانون من المؤسسين السودانيين والسعوديين وبعض مواطني الدول الإسلامية الأخرى ووافقوا على فكرة التأسيس واكتتبوا في نصف رأس المال المصدق به آنذاك ، وفي اليوم الثامن عشر من شهر أغسطس عام 1977 م تم تسجيل بنك فيصل الإسلامي السوداني كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام 1925 م برأس مال مصرح به بلغت قيمته 500 مليون جنيه سوداني ورأس مال مدفوع 140 مليون جنيه سوداني وباشر البنك أعماله فعلياً اعتباراً من مايو 1978 م .

تفرد بنك فيصل الإسلامي السوداني بالجودة والامتياز في أعماله وتطبيق نظام الإدارة بالجودة الشاملة برؤيا المصرف الإسلامي الوجهة، إسعاداً للعملاء ثقة في الموردين ، تنمية للمجتمع ، عناية بالعاملين وتعظيماً لحقوق المساهمين . كما يمتاز بعلاقات خارجية متنامية ونظم وتقنيات مستحدثة يقوم عليها عاملين مؤهلين معرفة مدربين مهارة ملتزمين أمانة .

أهداف بنك فيصل الإسلامي وخدماته :

أ. القيام بجميع الأعمال المصرفية والتجارية والمالية وأعمال الاستثمارات والمساهمة في مشروعات التنمية الاقتصادية وغيرها .

ب. قبول الودائع بمختلف أنواعها .

ت. تحصيل ودفع الأوامر وأذونات الصرف وغيرها من الأوراق ذات القيمة والتعامل في النقد الأجنبي بكل صوره .

ث. سحب واستخراج وقبول وتظهير وتنفيذ وإصدار الكمبيالات والشيكات .

- ج. إعطاء القروض الحسنة وفقاً للقواعد التي يقرها البنك .
- ح. الاتجار بالمعادن النفيسة وتوفيرها وتوفير الخزائن لحفظ الممتلكات الثمينة .
- خ. العمل كمنفذ أمين للوصايا الخاصة بالعملاء وغيرهم وتعهد الأمانات بكل أنواعها والعمل على تنفيذها .
- د. تمثيل الهيئات المصرفية المختلفة شريطة عدم التعامل بالريا ومراعاة قواعد الشريعة الإسلامية في معاملاته مع هذه المصارف .
- ذ. قبول الأموال من الأفراد والأشخاص الاعتباريين سواء كان بغرض توفيرها أو استثمارها .
- ر. القيام بتمويل المشروعات والأنشطة المختلفة التي يقوم بها أفراد أو أشخاص اعتباريين.
- ز. فتح قطاعات الاعتماد والضمان وتقديم الخدمات التي يطلبها العملاء في المجال المالي والاقتصادي والقيام بأعمال أمناء الاستثمار .
- س. قبول الهبات والتبرعات وتوجيهها وفق رغبة دافعيها أو بما يعود بالنفع على المجتمع وكذلك قبول أموال الزكاة وتوجيهها وفق المصارف الشرعية المحددة.

2/ مصرف المزارع التجاري :

تأسس مصرف المزارع التجاري في يوم 1 - 8 - 1998 م نتيجة لدمج مصرفين كبيرين هما المزارع للاستثمار والتنمية الريفية والذي أسس عام 1992 مستهدفا النهوض بالزراعة والقطاعات ذات الصلة بالزراعة والبنك التجاري السوداني والذي يعتبر أول مصرف بالسودان في عام 1960 وقد تم بيعه عام 1992 لبنك المزارع للاستثمار والتنمية الريفية ضمن برنامج الاستخصاص الذي تبنته الحكومة ولقد تم تأسيسه برأس مال مصرح بلغ قدره 400 مليون جنيه سوداني حيث بلغ المدفوع منه 69.789.920 جنيه سوداني . وبعد الدمج أصبح مصرف المزارع التجاري من أكبر المؤسسات المصرفية بالبلاد من حيث المساهمين حيث يضم أكبر قاعدة مساهمين بالسودان .

ويسعى المصرف لتحقيق أغراض استراتيجية بالبلاد كترقية القطاع الزراعي والصناعي عموماً وتطوير الريف السودان بصفة خاصة بالإضافة لتقديم الخدمات التمويلية والأنشطة الاقتصادية الأخرى .

إنجازات مصرف المزارع التجاري في مجال التقنية المصرفية :

درج مصرف المزارع التجاري على مواكبة التطورات في مجال التقنية والتكنولوجيا حيث قام بعدد من الإجراءات والإنجازات وهي :

أ. إنشاء داتا سنتر بمواصفات قياسية .

ب. تحديث ومواكبة التطورات في الأجهزة والبرمجيات بما يتناسب مع متطلبات بنك السودان المركزي والمشاريع القومية (مقاصة الإلكترونية، رواجع إلكترونية ، تسويات إجمالية آنية) .

ت. مدو تحديث شبكة إتصالات مصرفية بواسطة الألياف الضوئية وVSAT بين فروع المصرف المختلفة وكذلك مد شبكة إحتياطية باستخدام منتجات تكنولوجيا الإتصالات.

ث. استجلاب برنامج مصرفي مركزي عالمي يواكب أحدث التطويرات في عصر التكنولوجيا وخدمات العملاء .

ومن أبرز الخدمات والمنتجات المصرفية التقنية بمصرف المزارع التجاري :

1/ خدمة الهاتف المصرفي .

2/ خدمة الرسائل القصيرة .

3/ خدمة الصراف الآلي .

4/ منتج البطاقة المصرفية .

5/ نقاط البيع .

6/ خدمة الانترنت بانك .

7/ التحاويل الفورية بين الفروع .

أكبر المساهمين في رأس مال المصرف:

- الصندوق القومي للمعاشات .
- اتحاد مزارعي مشروع الجزيرة .
- شركة السودان للأقطان .
- اتحاد مزارعي مشروع الرهد .
- وزارة المالية .
- شركة الحاصدات الزراعية .

- مؤسسة الرهد الزراعية .
- اتحاد مزارعي الجزيرة والمناقل .
- مصانع حجار للسجائر و التبغ المحدودة .
- ادارة مشروع الجزيرة .

أهداف المصرف ومجالاته :

يؤدي المصرف دورا فاعلا في التنمية الاقتصادية في السودان و يبرز هذا الدور من خلال إستراتيجيته و سياسته و أهدافه المتمثلة في:

- تمويل القطاعات الزراعية والصناعية والتجارية والصادر والوارد.
- توفير مدخلات الإنتاج للقطاع الزراعي نباتي - حيواني.
- تنمية الريف السوداني عن طريق مشروعات التنمية الريفية المتكاملة .
- ترقية وتحديث اساليب ووسائل العمل بالبنك مما يضمن ويتحقق معه اشباع لرغبات كافة العملاء .
- تقديم الخدمات المصرفية المتميزة والشاملة في اطار الصيرفة الالكترونية .
- العمل في مجال النقد الاجنبي والتجارة الخارجية .
- رفع كفاءة استخدام الموارد .

3/ البنك السعودي السوداني :

تأسس البنك السعودي السوداني فى الأول من فبراير من عام 1984م فى إطار العلاقات المميزة بين الشعبين الشقيقين السعودي والسوداني وتجسيدا للتواصل العربي الأفريقي الضارب بجذوره عبر التاريخ وجمعاً بين الملاء المالية والمقدرات الاقتصادية والكفاءة المهنية واستخدام أحدث التقنيات خدمة للاقتصاد والمجتمع وتنمية لحقوق المالكين . وتم تأسيسه برأس مال مصرح به 60 مليون جنيه سوداني والمدفوع بالكامل بنسبة (100%) حيث يمثل عدد 1.200.000.000 سهم قيمة السهم الواحد الأسمية "5" قروش سودانية ، وفي إطار استراتيجية البنك الهادفة لاستدامة هذا التفوق والمحافظة على الموقع الطبيعي فقد أكمل البنك المرحلة الأخيرة من برنامج هيكله واصلاح الجهاز المصرفي إلى جانب الإصلاحات الإدارية التي كفلت له تجاوز كل الصعوبات وقادته إلى رفع مؤشرات الأداء الأساسية من تعظيم للودائع ومضاعفة حجم الاستثمارات وتحسين معدلات الربحية .

إنجازات المصرف وإسهاماته :

يستخدم البنك أحدث برامج الحاسوب في كافة عملياته المصرفية إلى جانب اشتراكه في شبكة الاتصالات الالكترونية العالمية "السويفت" وكذلك الانترنت، كما اكتمل ربط الفروع الكترونياً بنظام ال Data - Cloud لتعمل الفروع كلها بنظام الكاونتر الواحد، بالإضافة إلى إدخال خدمة الهاتف المصرفي والعمل ببطاقة شامخ الذكية وقريباً الخدمة المصرفية عبر الانترنت والصراف الآلي . ويخدم البنك كافة القطاعات الحيوية من زراعية وصناعية ونقل ونفط وقطاع الحرفيين والمهنيين وغيرهم من قطاعات هامة إذ ساهم البنك في استخراج وتصدير البترول عبر تمويل توسعة مدرج مطار هجليج وكذلك المساهمة في شركة سودائل التي حققت ثورة في مجال الاتصالات كما أسهم في محافظ السكر والقطن والخدمات العلاجية بالمساهمة في محفظة مستشفى ساهرون.. وقد تميز البنك بشكل فارق في خدمة قطاع الصادر والوارد عبر شبكة معاملاته الخارجية العالمية وسعة تسهيلاتة كما للبنك عدة مساهمات رأسمالية في المؤسسات التالية :

1- الشركة الوطنية للبترول .

2- سد كجبار .

3- شركة الخدمات المصرفية الالكترونية .

4- الوكالة الوطنية لتمويل الصادرات .

أهداف المصرف ومجالاته :

يهدف المصرف إلى ممارسة كافة العمليات المصرفية والمالية والاستثمارية والتجارية المتاحة وتقديم باقة متطورة ومتجددة على الدوام من المنتجات المصرفية، واستقبال الودائع المختلفة (جارية ، لأجل، توفير ، استثمار) بالعملة المحلية والعملات الأجنبية ، تحصيل الشيكات وتقاصها ، تحويل الأموال داخلياً وخارجياً ، تحصيل الكمبيالات المختلفة ، إصدار خطابات الضمان المحلية والأجنبية وفتح الاعتمادات بأنواعها المختلفة،تأجير الخزن، إصدار بطاقة شامخ الذكية... الخ ، هذا بالإضافة إلى الاستثمار بمختلف الصيغ الإسلامية المرابحة ، المشاركة ، السلم، الاستصناع، المضاربة بحسابات الاستثمار المطلقة و المقيدة، تكوين وإدارة محافظ التمويل المختلفة وشراء وبيع السلع المختلفة في إطار الاستثمار المباشر - شراء وبيع العملات الاجنبية - شراء وبيع الأسهم المدرجة بسوق الخرطوم للأوراق المالية - إدارة ممتلكات

الغير - إعداد وتقييم دراسات الجدوى للمشاريع - تقديم الاستشارات لشراء وبيع الأسهم والاستشارات المالية الأخرى - الوكالة للتأمين - تلقي الاكتتاب فى أسهم البنوك والشركات الأخرى ... إلخ .

المبحث الثالث:

تحليل البيانات واختبار الفرضيات :

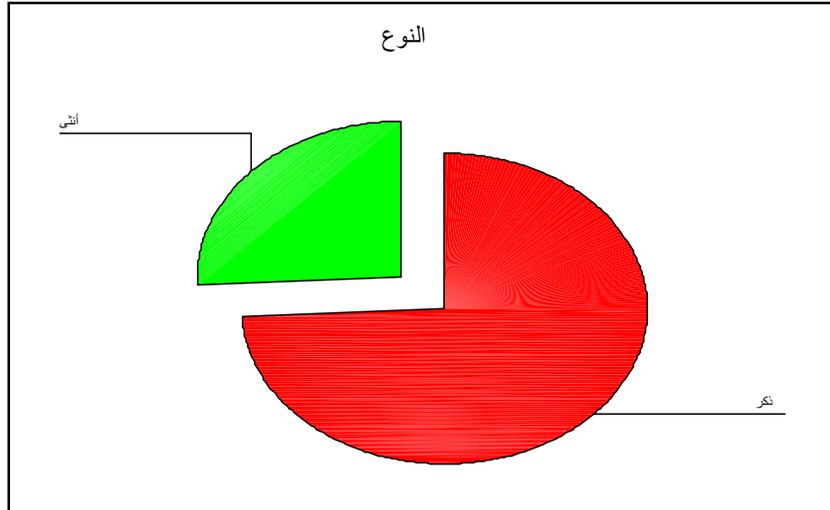
أولاً : البيانات الأساسية للمبحوثين :

جدول رقم (2) : التوزيع التكراري النسبي للمبحوثين حسب متغير النوع .

النسبة	التكرار	النوع
%74.1	43	ذكر
%25.9	15	أنثى
%100	58	المجموع

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013م.

شكل رقم (1) : التوزيع التكراري للمبحوثين حسب متغير النوع .



المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، برنامج Spss، 2013م.

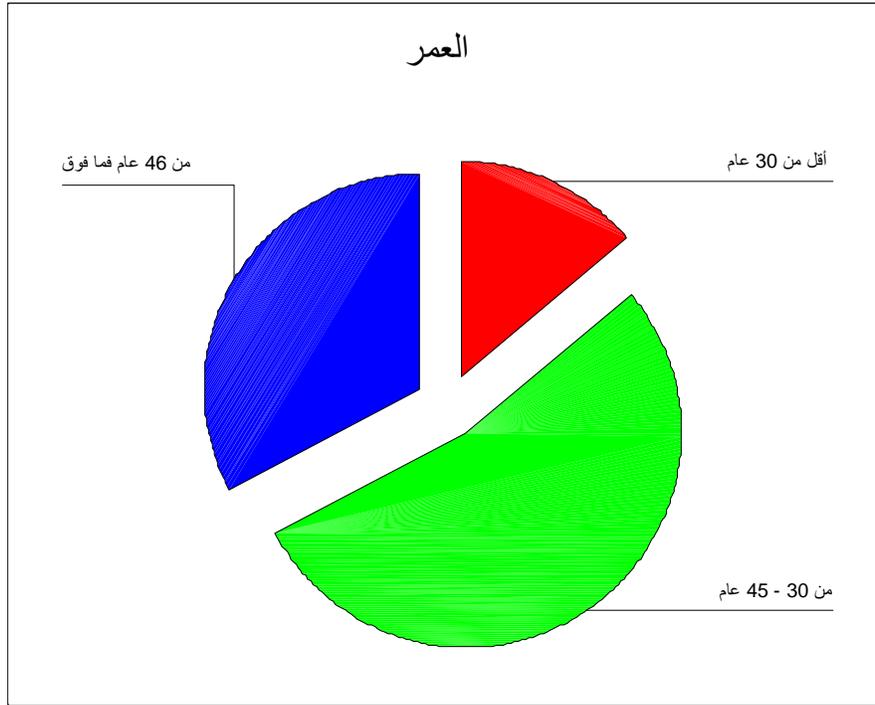
يتضح من الجدول (2) والشكل (1) أن غالبية المبحوثين كانوا من الذكور حيث بلغ عددهم (43) بنسبة (74.1%) ، و (15) بنسبة (25.9%) كانوا من الإناث من أفراد عينة الدراسة .

جدول رقم (3) : التوزيع التكراري النسبي للمبحوثين حسب متغير العمر .

العمر	التكرار	النسبة
أقل من 30 عام	8	%13.8
من 30 - 45 عام	31	%53.4
من 46 عام فما فوق	19	%32.8
المجموع	58	%100

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013م.

شكل رقم (2) : التوزيع التكراري للمبحوثين حسب متغيرالعمر .



المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، برنامج Spss، 2013م.

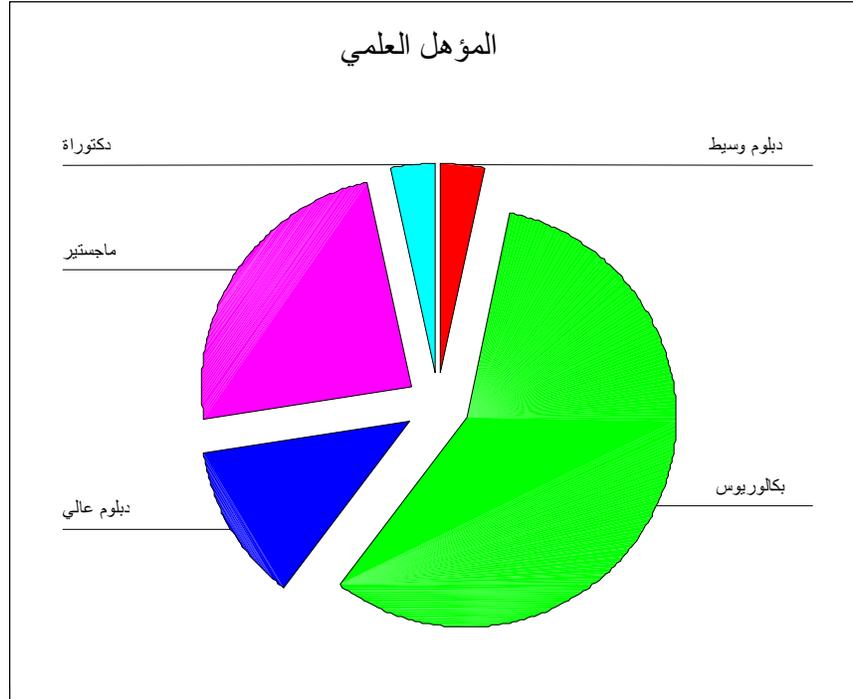
يتضح من الجدول (3) والشكل (2) أعلاه أن غالبية المبحوثين كانت أعمارهم في المدى من 31 - 40 عام حيث بلغ عددهم (31) بنسبة (53.4%)، و(19) بنسبة (32.8%) كانت أعمارهم في المدى من 46 عام فما فوق ، و(8) بنسبة (13.8%) كانت أعمارهم في المدى أقل من 30 عام من عينة أفراد الدراسة .

جدول رقم (4) : التوزيع التكراري النسبي للمبحوثين حسب المؤهل العلمي .

النسبة	التكرار	المؤهل العلمي
%3.4	2	دبلوم وسيط
%56.9	33	بكالوريوس
%12.1	7	دبلوم عالي
%24.2	14	ماجستير
%3.4	2	دكتوراة
%100	58	المجموع

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

شكل رقم (3) : التوزيع التكراري للمبحوثين حسب المؤهل العلمي .



المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، برنامج Spss، 2013 م.

يتضح من الجدول (4) والشكل (3) أعلاه أن غالبية المبحوثين من حملة شهادة البكالوريوس حيث بلغ عددهم (33) من عينة المبحوثين بنسبة (56.9%) ، و (14) بنسبة (24.2%) من حملة شهادة الماجستير ، و (7) بنسبة (12.1%) من حملة شهادة الدبلوم العالي، وعدد (2) بنسبة (3.4%) من حملة شهادة الدبلوم الوسيط ، وعدد (2)

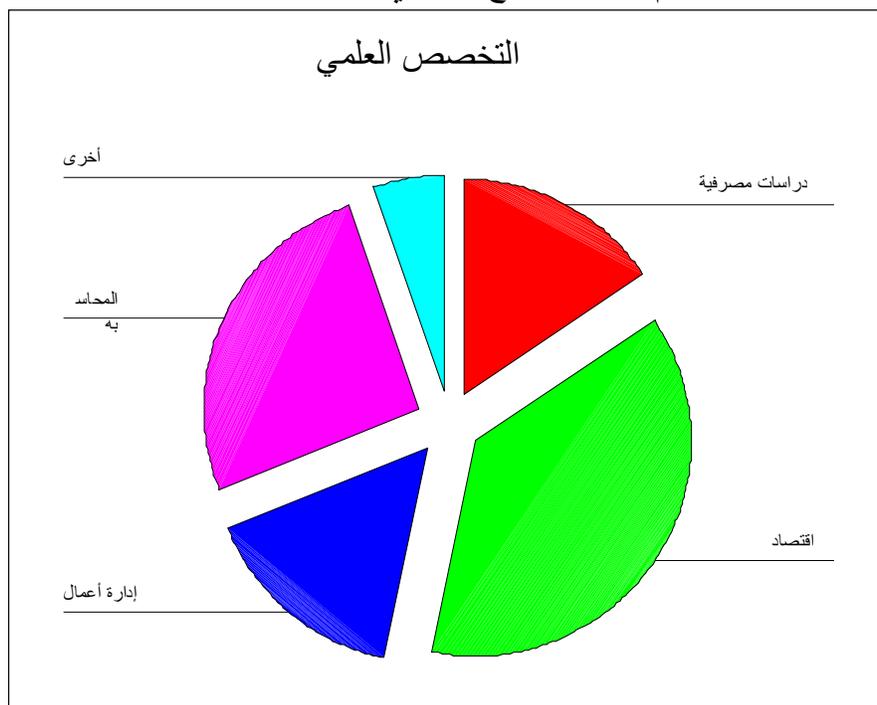
بنسبة (3.4%) من حملة شهادة الدكتوراة من عينة أفراد الدراسة وعليه يمكننا القول بأن عينة الدراسة من العينات المؤهلة علمياً وبالتالي سوف يؤدي ذلك إلى الحصول على آراء موضوعية حول موضوع البحث .

جدول رقم (5) : التوزيع التكراري النسبي للمبحوثين حسب التخصص العلمي .

النسبة	التكرار	التخصص العلمي
15.5%	9	دراسات مصرفية
37.9%	22	اقتصاد
15.5%	9	إدارة أعمال
25.9%	15	المحاسبة
5.2%	3	أخرى
100%	58	المجموع

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

شكل رقم (4) : التوزيع التكراري للمبحوثين حسب التخصص العلمي .



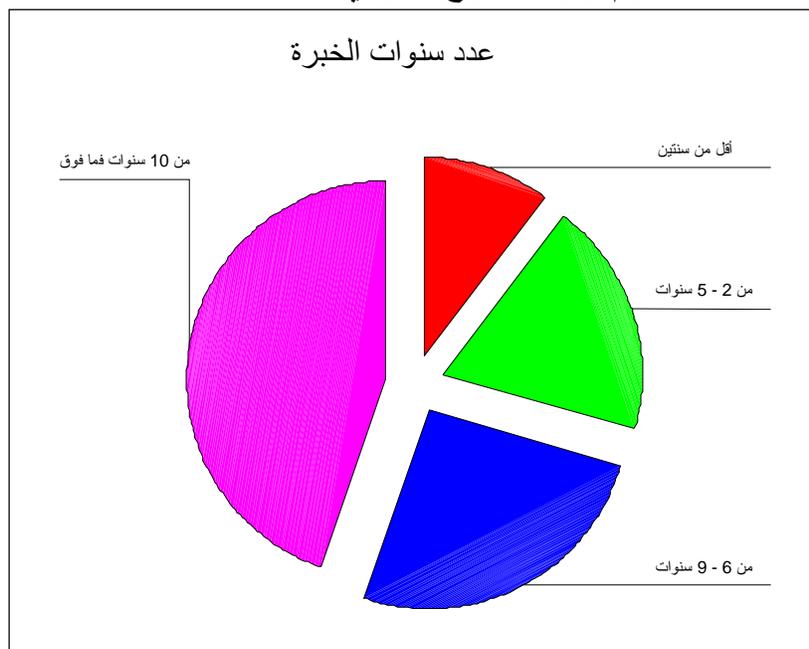
المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، برنامج Spss، 2013 م.

يتضح من الجدول (5) والشكل (4) أعلاه أن غالبية المبحوثين كان تخصصهم اقتصاد حيث بلغ عددهم (22) بنسبة (37.9%)، و (15) بنسبة (25.9%) كانوا من تخصصهم في المحاسبة ، و (9) بنسبة (15.5%) كان تخصصهم في الدراسات المصرفية ، و (9) بنسبة (15.5%) كان تخصصهم في إدارة الأعمال ، و (3) بنسبة (5.2%) كانوا من أصحاب التخصصات الأخرى من عينة أفراد الدراسة وهذا يدل على أن غالبية العينة من ذوي التخصص مما يساعدنا في الحصول على نتائج مرضية. جدول رقم (6) : التوزيع التكراري النسبي للمبحوثين حسب عدد سنوات الخبرة .

النسبة	التكرار	سنوات الخبرة
10.3%	6	أقل من سنتين
19.0%	11	من 2 - 5 سنوات
25.9%	15	من 6 - 9 سنوات
44.8%	26	من 10 سنوات فما فوق
100%	58	المجموع

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

شكل رقم (5) : التوزيع التكراري للمبحوثين حسب عدد سنوات الخبرة .



المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، برنامج Spss، 2013 م.

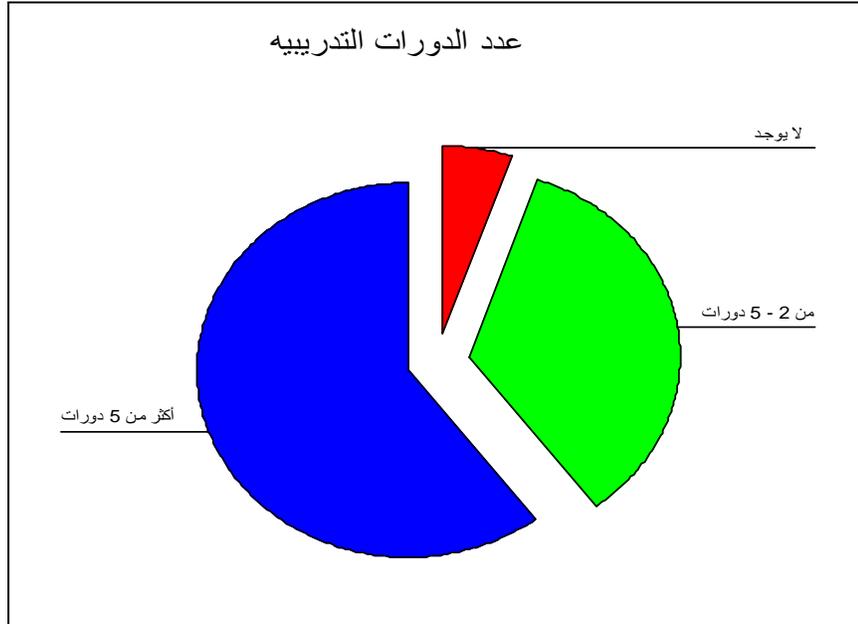
يتضح من الجدول (6) والشكل (5) أعلاه أن غالبية المبحوثين كانت خبراتهم في المدى من 10 سنوات فما فوق حيث بلغ عددهم (26) بنسبة (44.8%) ، و (15) بنسبة (25.9%) كانت خبراتهم في المدى من 6 - 9 سنوات ، و (11) بنسبة (19.0%) كانت خبراتهم في المدى من 2 - 5 سنوات ، و (6) بنسبة (10.3%) كانت خبراتهم في المدى أقل من سنتين من عينة أفراد الدراسة وهذا يعني أن عينة الدراسة تتمتع بخبرة كبيرة في مجال الدراسة .

جدول رقم (7) : التوزيع التكراري النسبي للمبحوثين حسب عدد الدورات التدريبية التي شاركوا فيها .

النسبة	التكرار	عدد الدورات التدريبية
5.2%	3	لا يوجد
34.5%	20	من 2 - 5 دورات
60.3%	35	أكثر من 5 دورات
100%	58	المجموع

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

شكل رقم (6) : التوزيع التكراري للمبحوثين حسب عدد الدورات التدريبية التي شاركوا فيها



المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، برنامج Spss، 2013 م.

يتضح من الجدول (7) والشكل (6) أعلاه أن غالبية المبحوثين الذين تمكنوا من حضور الدورات التدريبية كانت عدد الدورات لهم أكثر من 5 دورات حيث بلغ عددهم (35) بنسبة (60.3%) ، و (20) بنسبة (34.5%) من الذين تمكنوا من حضور دورات تدريبية كان عدد الدورات لهم من 2 - 5 دورات، و (3) بنسبة (5.2%) من الذين لم يتمكنوا من حضور دورات تدريبية من أفراد عينة الدراسة .

ثانياً: إختبار الصدق والثبات :

يقصد بصدق الأداة أن تقيس وسائل جمع المعلومات الجوانب التي وضعت لقياسها ، لذا تم إجراء إختبار للإستبانة قبل صياغته النهائية للتأكد من ملاءمته لقياس أهداف الدراسة ، والتأكد من صياغة الفقرات الواردة فيه ومدى وضوحه بالنسبة للمبحوثين، وذلك عن طريق تحكيمها من قبل أساتذة مختصين حيث أبدوا ملاحظاتهم على فقرات الإستبانة وتمت دراسة هذه الملاحظات وأخذت بعين الإعتبار لإخراج الإستبانة بصورتها النهائية ، ومن أجل إختبار ثبات الأداة المستخدمة (الإستبانة) نحو إعطاء نفس النتائج أو نتائج قريبة منها فيما لو كررت عملية القياس في ظروف مشابهة على نفس العينة أو على عينة مماثلة فقد تم إستخدام معامل ألفا من أجل إختبار ثبات الإجابات على فقرات الإستبانة حيث يقيس هذا المعامل مدى الثبات الداخلي لفقرات الإستبانة ومقدرته على إعطاء نتائج متوافقة لردود المبحوثين تجاه فقرات الإستبانة ، وتتراوح قيمة معامل ألفا بين (0 - 100) ، وتكون مقبولة إحصائياً إذا زادت عن (60%) ، فعندها يكون ثبات الأداة جيداً ويمكننا تعميم النتائج.

جدول رقم (8) : نتيجة إختبار الصدق والثبات لفرضيات الدراسة .

م	الفرضيات	العبارات	قيمة ألفا
1	هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التزام المصارف باجراءات وضوابط الاعتمادات المستندية وبين ربحية المصرف .	7	82%
2	هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية وبين زيادة فرص تحقيقه للعوائد من تلك العمليات .	7	85%
4	هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاية أرصدة المصارف لدى المرسلين وبين زيادة فرص تحقيق العوائد من عمليات الاعتمادات المستندية .	7	80%
5	مجموع فقرات الإستبانة	21	90%

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

يبين الجدول رقم (8) نتائج إختبار ألفا لفقرات فرضيات الدراسة كل علي حدة ولجميع الفقرات معاً حيث بلغت قيمة ألفا لجميع الفقرات (90%) وتعتبر هذه النسبة مقبولة جداً وبالتالي يمكن الإعتماد على مصداقية أداة القياس وتعميم نتائج الدراسة ، وأن قيمة معامل ألفا للإجابات على فقرات الإستبانة لكل جزء على حدة والخاص بكل فرضية من فرضيات الدراسة كانت أكبر من الحد الأدنى المقبول لمعامل الثبات (60%) . ويعني هذا توفر درجة كبيرة من المصدقية في الإجابات ، وبالتالي تعميم النتائج علي مجتمع الدراسة .

ثالثاً : التوزيع النسبي التراكمي لإجابات المبحوثين لفرضيات الدراسة :

الفرضية الأولى : هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التزام المصارف بإجراءات وضوابط الاعتمادات المستندية وبين ربحية المصرف .

جدول رقم (9): تحليل الفرضية الأولى :

م	العبارات	النسبة %			
		موافق بشدة	موافق	محايد	لا أوافق بشدة
1	التزام المصرف فاتح الاعتماد بضوابط وإجراءات بنك السودان يجنبه الخسائر المالية والغرامات .	69.0	27.6	1.7	1.7
2	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن له الحصول على عوائد العمليات جراء تنفيذها .	48.3	46.6	1.7	3.4
3	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يشجع العملاء على التعامل مع المصرف مما يزيد من فرص تحقيقه للعوائد .	46.6	41.4	8.6	3.4
4	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن إنجاز وسلامة العمليات بأقل تكاليف ممكنة .	53.4	37.9	5.2	3.4
5	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن سداد العملاء لالتزاماتهم مما يعني استلام البنك لعوائده .	53.4	34.5	8.6	3.4
6	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر تعثر العمليات مما يضمن حصول البنك على العوائد .	39.7	37.9	10.3	12.1
7	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يجنبه الدخول في عمليات ذات مخاطر كبيرة مما يقلل من فرص تعرضه للخسائر .	41.4	51.7	3.4	3.4

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م .

من الجدول رقم (8) والجدول رقم (9) يتبين الآتي :

➤ أن (69.0%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن التزام المصرف فاتح الاعتماد بضوابط وإجراءات بنك السودان يجنبه الخسائر المالية والغرمات ، وأن (27.6%) موافقون على ذلك، في حين أن (1.7%) محايدون ، و(1.7%) غير موافقون .

➤ أن (48.3%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن له الحصول على عوائد العمليات جراء تنفيذها ، وأن (46.6%) موافقون على ذلك، في حين أن (1.7%) محايدون ، و(3.4%) غير موافقون .

➤ أن (46.6%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يشجع العملاء على التعامل مع المصرف مما يزيد من فرص تحقيقه للعوائد ، وأن (41.4%) موافقون على ذلك، في حين أن (8.6%) محايدون ، و(3.4%) غير موافقون .

➤ أن (53.4%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن إنجاز وسلامة العمليات بأقل تكاليف ممكنة ، وأن (37.9%) موافقون على ذلك، في حين أن (5.2%) محايدون ، و(3.4%) غير موافقون .

➤ أن (53.4%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن سداد العملاء لالتزاماتهم مما يعني استلام البنك لعوائده ، وأن (34.5%) موافقون على ذلك، في حين أن (8.6%) محايدون ، و(3.4%) غير موافقون .

➤ أن (39.7%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر تعثر العمليات مما يضمن حصول البنك على العوائد ، وأن (37.9%) موافقون على ذلك، في حين أن (10.3%) محايدون ، و(12.1%) غير موافقون .

➤ أن (41.4%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يجنبه الدخول في عمليات ذات مخاطر كبيرة مما يقلل

من فرص تعرضه للخسائر ، وأن (51.7%) موافقون على ذلك، في حين أن (3.4%) محايدون ، و(3.4%) غير موافقون .

الفرضية الثانية : هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية وبين زيادة فرص تحقيقه للعوائد من تلك العمليات.
جدول رقم (10): تحليل الفرضية الثانية :

م	العبارات	النسبة %			
		موافق بشدة	موافق	محايد	لا أوافق بشدة
1	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقوده للتعامل مع العملاء الممتازين .	51.7	34.5	12.1	1.7
2	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يخفض تكلفة التمويل مما يزيد من فرص تحقيق العوائد .	32.8	44.8	13.8	8.6
3	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له التعامل مع العملاء ذوي التخصص والخبرة في مجال تلك العمليات .	25.9	48.3	19.0	6.9
4	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقلل من فرص تعثر تلك العمليات نتيجة لمتابعة البنك للعمليات وكفاءة إدارة العمل .	44.8	36.2	15.5	3.4
5	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن التزام المصرف والعمل بالإجراءات والضوابط مما يقود لنجاح تلك العمليات .	58.6	27.6	8.6	5.2
6	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يدفعه لتوفير الضمانات والغطاءات النقدية للعمل مما يزيد من فرص نجاح العمليات .	34.5	50.0	12.1	3.4
7	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له بالإضافة للعمولات الحصول على نصيب من عوائد تلك العمليات .	41.4	41.4	13.8	1.7

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013م.

من الجدول رقم (8) والجدول رقم (10) يتبين الآتي :

➤ أن (51.7%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقوده للتعامل مع العملاء الممتازين ، وأن (34.5%) موافقون على ذلك، في حين أن (12.1%) محايدون ، و(1.7%) غير موافقون .

➤ أن (32.8%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يخفض تكلفة التمويل مما يزيد من فرص تحقيق العوائد ، وأن (44.8%) موافقون على ذلك، في حين أن (13.8%) محايدون ، و(8.6%) غير موافقون .

➤ أن (25.9%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له التعامل مع العملاء ذوي التخصص والخبرة في مجال تلك العمليات ، وأن (48.3%) موافقون على ذلك، في حين أن (19.0%) محايدون ، و(6.9%) غير موافقون .

➤ أن (44.8%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقلل من فرص تعثر تلك العمليات نتيجة لمتابعة البنك للعمليات وكفاءة إدارة العميل ، وأن (36.3%) موافقون على ذلك، في حين أن (15.5%) محايدون ، و(3.4%) غير موافقون .

➤ أن (58.6%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن التزام المصرف والعميل بالإجراءات والضوابط مما يقود لنجاح تلك العمليات ، وأن (27.6%) موافقون على ذلك، في حين أن (8.6%) محايدون ، و(5.2%) غير موافقون .

➤ أن (34.5%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة علي أن دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يدفعه لتوفير الضمانات والغطاءات النقدية للعميل مما يزيد من فرص نجاح العمليات ، وأن (50.0%) موافقون علي ذلك، في حين أن (12.1%) محايدون ، و(3.4%) غير موافقون.

➤ أن (41.4%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له بالإضافة للعمولات الحصول على نصيب من عوائد تلك العمليات ، وأن (41.4%) موافقون على ذلك، في حين أن (13.8%) محايدون ، و(1.7%) غير موافقون ، و(1.7 %) غير موافقون بشدة.

الفرضية الثالثة : هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاية أرصدة المصارف لدى المرسلين وبين زيادة فرص تحقيق العوائد من عمليات الاعتمادات المستندية.
جدول رقم (11) : تحليل الفرضية الثالثة :

م	العبارات	النسبة %			
		موافق بشدة	موافق	محايد	لا أوافق بشدة
1	اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يتيح له سرعة إتمام وتنفيذ عمليات الاعتمادات المستندية وبالتالي الحصول على عائدها .	50.0	39.7	5.2	—
2	اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يتيح له فرصة تعزيز عمليات الاعتمادات المستندية من مصارف أخرى لها علاقة بالمرسلين .	31.0	50.0	8.6	1.7
3	اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يمكنه من التوسع في عمليات الاعتمادات المستندية كما ونوعاً .	56.9	37.9	1.7	1.7
4	اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يمكنه من إنشاء محفظة من العملات الأجنبية مما يعزز من فرص تحقيقه للأرباح .	44.8	48.3	5.2	—
5	اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يكسبه ثقتها و يتيح له فرصة الحصول على تسهيلات منها تحول دون تعثر عمليات الاعتمادات المستندية لأنه موضع ثقة .	31.0	46.6	13.8	—
6	اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يوفر له ضمان لسلامة عملياته فيما يتعلق بالإجراءات والمستندات مما يعزز من فرص إتمام العمليات وتحقيق عوائدها .	36.2	39.7	8.6	1.7
7	اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يعطيه ميزة تنافسية ويزيد من حصته السوقية .	60.3	34.5	3.4	1.7

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013م.

من الجدول رقم (8) والجدول رقم (11) يتبين الآتي :

- أن (50.0%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يتيح له سرعة إتمام وتنفيذ عمليات الاعتمادات المستندية وبالتالي الحصول على عائدها ، وأن (39.7%) موافقون على ذلك، في حين أن (5.2%) محايدون ، و(5.2%) غير موافقين .
- أن (31.0%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يتيح له فرصة تعزيز عمليات الاعتمادات المستندية من مصارف أخرى لها علاقة بالمرسلين ، وأن (50.0%) موافقون على ذلك، في حين أن (8.6%) محايدون ، و(8.6%) غير موافقين ، و(1.7 %) غير موافقين بشدة .

➤ أن (56.9%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يمكنه من التوسع في عمليات الاعتمادات المستندية كما ونوعاً ، وأن (37.9%) موافقون على ذلك، في حين أن (1.7%) محايدون ، و(1.7%) غير موافقين ، و(1.7%) غير موافقين بشدة .

➤ أن (44.8%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدي المرسلين يمكنه من إنشاء محفظة من العملات الأجنبية مما يعزز من فرص تحقيقه للأرباح ، وأن (48.3%) موافقون على ذلك، في حين أن (5.2%) محايدون ، و(1.7%) غير موافقين .

➤ أن (31.0%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يكسبه ثقتها ويتيح له فرصة الحصول على تسهيلات منها تحول دون تعثر عمليات الاعتمادات المستندية لأنه موضع ثقة ، وأن (46.6%) موافقون على ذلك، في حين أن (13.8%) محايدون ، و(8.6%) غير موافقين .

➤ أن (36.2%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يوفر له ضمان لسلامة عملياته فيما يتعلق بالإجراءات والمستندات مما يعزز من فرص إتمام العمليات وتحقيق عوائدها ، وأن (39.7%) موافقون على ذلك، في حين أن (8.6%) محايدون ، و(13.8%) غير موافقين ، و(1.7%) غير موافقين بشدة .

➤ أن (60.3%) من عينة المبحوثين موافقون بشدة على أن اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يعطيه ميزة تنافسية ويزيد من حصته السوقية، وأن (34.5%) موافقون على ذلك، في حين أن (3.4%) محايدون ، و(1.7%) غير موافقين بشدة.

رابعاً : إختبار فرضيات الدراسة :

تم إختبار فرضيات الدراسة من خلال إيجاد الأوساط الحسابية الموزونة "قوة الإجابة " ، والانحرافات المعيارية لكل عبارة من عبارات الإستبانة ، وذلك حسب فرضيات الدراسة . حيث إشتملت الدراسة على عدد من العبارات ذات صلة بموضوع الدراسة وجميع هذه العبارات هي أسئلة وصفية وذلك حسب مقياس ليكرت الخماسي "موافق بشدة ، موافق ، محايد ، غير موافق ، غير موافق بشدة " . ولإيجاد المتوسطات الحسابية الموزونة تم إعطاء وزن لكل إجابة كالاتي :

أعطي الرقم " 5 "	لإجابات المبحوثين	(موافق بشدة)
أعطي الرقم " 4 "	لإجابات المبحوثين	(موافق)
أعطي الرقم " 3 "	لإجابات المبحوثين	(محايد)
أعطي الرقم " 2 "	لإجابات المبحوثين	(غير موافق)
أعطي الرقم " 1 "	لإجابات المبحوثين	(غير موافق بشدة)

تم حساب المتوسطات الحسابية بضرب إجابات المبحوثين في أوزانها كالاتي :
(موافق بشدة × 5) (موافق × 4) (محايد × 3) (غير موافق × 2) (غير موافق بشدة × 1) ، ثم يقسم الناتج علي مجموع إجابات المبحوثين . وبعد حساب الأوساط الحسابية الموزونة يمكن تقريبها إلي أقرب قيمة للوسط الحسابي الموزون ، وذلك حسب الصيغة التالية :

الوزن (1.0 – 1.5)	الإجابات أقرب إلى الوزن غير موافق بشدة "1"
الوزن (1.5 – 2.5)	الإجابات أقرب إلى الوزن غير موافق "2"
الوزن (2.5 – 3.5)	الإجابات أقرب إلى الوزن محايد "3"
الوزن (3.5 – 4.5)	الإجابات أقرب إلى الوزن موافق "4"
الوزن (4.5 – 5.0)	الإجابات أقرب إلى الوزن موافق بشدة "5"

كذلك تم حساب الانحرافات المعيارية لجميع بنود الإستبانة ، وذلك لمعرفة درجة التجانس بين إجابات المبحوثين حول عبارات الفرضية المعنية ، فكلما كانت النتيجة واحد فأقل دل ذلك على التجانس الكبير بين إجابات المبحوثين .

التجانس بين إجابات المبحوثين لايدل على أن جميع المبحوثين متفقين علي فقرات الفرضيات ، وإنما هنالك آراء مخالفة ، لذلك يمكن حساب الفروقات ما بين إجابات

المبحوثين فإذا كانت الفروقات معنوية ، دل ذلك علي قبول الفرضية . لذلك يمكن مقارنة مستوى الدلالة المعنوية (Sig) مع مستوى المعنوية (0.05) فإذا كانت قيمة الـ (Sig) أقل من (0.05) دل ذلك على وجود فروقات معنوية .

إختبار الفرضية الأولى :

نصت الفرضية الأولى من فرضيات الدراسة على أن (هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التزام المصارف باجراءات وضوابط الاعتمادات المستندية وبين ربحية المصرف).

لمعرفة إتجاه آراء المبحوثين في عينة الدراسة نحو مدى تحقق هذه الفرضية تم حساب المتوسطات الحسابية الموزونة (قوة الإجابة) والإنحرافات المعيارية لإجابات المبحوثين علي كل عبارة من عبارات الفرضية الأولى .

جدول رقم (12) : الأوساط الحسابية الموزونة والإنحرافات المعيارية لعبارات الفرضية الأولى .

م	العبارات	الوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	الوسط أقرب الي	
				الوزن	الدرجة
1	التزام المصرف فاتح الاعتماد بضوابط وإجراءات بنك السودان يجنبه الخسائر المالية والغرامات .	4.64	0.613	5	موافقون بشدة
2	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن له الحصول على عوائد العمليات جراء تنفيذها .	4.40	0.699	4	موافقون
3	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يشجع العملاء على التعامل مع المصرف مما يزيد من فرص تحقيقه للعوائد .	4.31	0.777	4	موافقون
4	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن إنجاز وسلامة العمليات بأقل تكاليف ممكنة .	4.41	0.750	4	موافقون
5	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن سداد العملاء للالتزاماتهم مما يعني استلام البنك لعوائده .	4.38	0.791	4	موافقون
6	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر تعثر العمليات مما يضمن حصول البنك على العوائد .	4.05	0.999	4	موافقون
7	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يجنبه الدخول في عمليات ذات مخاطر كبيرة مما يقلل من فرص تعرضه للخسائر .	4.31	0.706	4	موافقون

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013م.

➤ يتضح من الجدول رقم (12) أن المتوسطات الحسابية لإجابات المبحوثين على عبارات الفرضية الأولى تأخذ الوزنين (5،4) وهذا يعني أن غالبية المبحوثين في عينة الدراسة موافقون أو موافقون بشدة على أن هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التزام المصارف بإجراءات وضوابط الاعتمادات المستندية وبين ربحية المصرف .

➤ كما تتراوح قيم الإنحرافات المعيارية للإجابات على عبارات الفرضية بين (0.613-0.999) وهذه القيم تشير إلى التجانس في إجابات المبحوثين على هذه العبارات ، أي أنهم متفقون عليها .

➤ إن النتائج في الجدول (12) لا تعني أن كل المبحوثين متفقون عليها فكما ورد أن هناك آراء مخالفة ويمكن بيان أن هناك فروقات ذات دلالة إحصائية بين أعداد المبحوثين الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج السابقة من خلال إجراء إختبار مربع كاي لدلالة الفروق بين الإجابات على كل عبارة من عبارات الفرضية الأولى ، حيث كانت نتائج الإختبار كما يلي :

جدول رقم (13) : نتائج إختبار مربع كاي لعبارات الفرضية الأولى :

م	العبارات	قيمة مربع كاي	درجة الحرية	قيمة ال Sig
1	التزام المصرف فاتح الاعتماد بضوابط وإجراءات بنك السودان يجنبه الخسائر المالية والغرامات .	70.138	3	0.000
2	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن له الحصول على عوائد العمليات جراء تنفيذها .	46.690	3	0.000
3	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يشجع العملاء على التعامل مع المصرف مما يزيد من فرص تحقيقه للعوائد.	34.000	3	0.000
4	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن إنجاز وسلامة العمليات بأقل تكاليف ممكنة.	42.552	3	0.000
5	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن سداد العملاء لالتزاماتهم مما يعني استلام البنك لعوائده.	37.862	3	0.000
6	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر تعثر العمليات مما يضمن حصول البنك على العوائد.	17.724	3	0.001
7	التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يجنبه الدخول في عمليات ذات مخاطر كبيرة مما يقلل من فرص تعرضه للخسائر .	44.345	3	0.000

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013م.

من الجدول رقم (13) : يتبين الآتي :

➤ كانت قيمة الـ Sig (مستوى الدلالة المعنوية) في جميع عبارات الفرضية الأولى جميعها تتراوح بين (0.000 - 0.001) تحت مستوى معنوية (5%) وبما أنها جميعاً أقل من (0.05) فهذا يدل على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين حول العبارات حيث أنه في جميع الأسئلة كانت لصالح المبحوثين الذين وافقوا أو وافقوا بشدة على العبارات.

إختبار الفرضية الثانية :

نصت الفرضية الثانية من فرضيات الدراسة على أن (هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية وبين زيادة فرص تحقيقه للعوائد من تلك العمليات) .

لمعرفة إتجاه آراء المبحوثين في عينة الدراسة نحو مدى تحقق هذه الفرضية تم حساب المتوسطات الحسابية الموزونة (قوة الإجابة) والانحرافات المعيارية لإجابات المبحوثين على كل عبارة من عبارات الفرضية الثانية .

جدول رقم (14) : الأوساط الحسابية الموزونة والانحرافات المعيارية لعبارات الفرضية الثانية .

م	العبارات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط أقرب الي	
				الوزن	الدرجة
1	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقوده للتعامل مع العملاء الممتازين.	4.36	0.765	4	موافقون
2	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يخفض تكلفة التمويل مما يزيد من فرص تحقيقه العوائد.	4.02	0.908	4	موافقون
3	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له التعامل مع العملاء ذوي التخصص والخبرة في مجال تلك العمليات .	3.93	0.856	4	موافقون
4	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقلل من فرص تعثر تلك العمليات نتيجة لمتابعة البنك للعمليات وكفاءة إدارة العميل.	4.22	0.839	4	موافقون
5	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن التزام المصرف والعميل بالإجراءات والضوابط مما يقود لنجاح تلك العمليات.	4.40	0.857	4	موافقون
6	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يدفعه لتوفير الضمانات والغطاءات النقدية للعميل مما يزيد من فرص نجاح العمليات.	4.16	0.768	4	موافقون
7	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له بالإضافة للعمولات الحصول على نصيب من عوائد تلك العمليات .	4.19	0.868	4	موافقون

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013م.

➤ يتضح من الجدول رقم (14) أن المتوسطات الحسابية لإجابات المبحوثين على عبارات الفرضية الثانية جميعها تساوي الوزن (4) وهذا يعني أن كل المبحوثين في عينة الدراسة موافقون على أن هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية وبين زيادة فرص تحقيقه للعوائد من تلك العمليات.

➤ كما تتراوح قيم الإنحرافات المعيارية للإجابات على عبارات الفرضية بين (0.765-0.908) وهذه القيم تشير إلى التجانس في إجابات المبحوثين على هذه العبارات ، أي أنهم متفقون عليها .

➤ إن النتائج في الجدول (14) لا تعني أن كل المبحوثين متفقون عليها فكما ورد أن هناك آراء مخالفة ويمكن بيان أن هناك فروقات ذات دلالة إحصائية بين أعداد المبحوثين الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج السابقة من خلال إجراء إختبار مربع كاي لدلالة الفروق بين الإجابات على كل عبارة من عبارات الفرضية الثانية ، حيث كانت نتائج الإختبار كما يلي :

جدول رقم (15) : نتائج إختبار مربع كاي لعبارات الفرضية الثانية :

م	العبارات	قيمة مربع كاي	درجة الحرية	قيمة Sig
1	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقوده للتعامل مع العملاء الممتازين.	35.103	3	0.000
2	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يخفض تكلفة التمويل مما يزيد من فرص تحقيقه للعوائد.	19.655	3	0.000
3	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له التعامل مع العملاء ذوي التخصص والخبرة في مجال تلك العمليات .	21.034	3	0.000
4	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقلل من فرص تعثر تلك العمليات نتيجة لمتابعة البنك للعمليات وكفاءة إدارة العميل.	24.897	3	0.000
5	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن التزام المصرف والعمل بالإجراءات والضوابط مما يقود لنجاح تلك العمليات.	41.724	3	0.000
6	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يدفعه لتوفير الضمانات والغطاءات النقدية للعميل مما يزيد من فرص نجاح العمليات.	31.241	3	0.000
7	دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له بالإضافة للعمولات الحصول على نصيب من عوائد تلك العمليات .	47.000	4	0.000

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

من الجدول رقم (15) : يتبين الآتي :

➤ كانت قيمة الـ Sig (مستوى الدلالة المعنوية) في جميع عبارات الفرضية الثانية جميعها تساوي (0.000) تحت مستوى معنوية (5%) وبما أنها جميعاً أقل من (0.05) فهذا يدل على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين حول العبارات حيث أنه في جميع الأسئلة كانت لصالح المبحوثين الذين وافقوا أو وافقوا بشدة على عبارات الفرضية .

إختبار الفرضية الثالثة :

نصت الفرضية الثالثة من فرضيات الدراسة على أن (هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاية أرصدة المصارف لدى المراسلين وبين زيادة فرص تحقيق العوائد من عمليات الاعتمادات المستندية) .
لمعرفة إتجاه آراء المبحوثين في عينة الدراسة نحو مدى تحقق هذه الفرضية تم حساب المتوسطات الحسابية الموزونة (قوة الإجابة) والانحرافات المعيارية لإجابات المبحوثين على كل عبارة من عبارات الفرضية الثالثة .

جدول رقم (16) : الأوساط الحسابية الموزونة والانحرافات المعيارية لعبارات الفرضية الثالثة .

م	العبارات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط أقرب الي	
				الوزن	الدرجة
1	1. اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يضمن سرعة إتمام وتنفيذ عمليات الاعتمادات المستندية وبالتالي الحصول على عائدها .	4.34	0.807	4	موافقون
2	2. اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يتيح له فرصة تعزيز عمليات الاعتمادات المستندية من مصارف أخرى لها علاقة بالمرسلين .	4.00	0.955	4	موافقون
3	3. اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يمكنه من التوسع في عمليات الاعتمادات المستندية كما ونوعاً .	4.47	0.777	5	موافقون بشدة
4	4. اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يمكنه من إنشاء محفظة من العملات الأجنبية مما يعزز من فرص تحقيقه للأرباح .	4.36	0.667	4	موافقون
5	5. اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يكسبه ثقته ويتيح له فرصة الحصول على تسهيلات منها تحول دون تعثر عمليات الاعتمادات المستندية لأنه موضع ثقة.	4.00	0.898	4	موافقون
6	6. اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يوفر له ضمان لسلامة عملياته فيما يتعلق بالإجراءات والمستندات مما يعزز من فرص إتمام العمليات وتحقيق عوائدها .	3.95	0.983	4	موافقون
7	7. اهتمام المصرف بكفاية أرصدته لدى المرسلين يعطيه ميزة تنافسية ويزيد من حصته السوقية .	4.52	0.731	5	موافقون بشدة

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

- يتضح من الجدول رقم (16) أن المتوسطات الحسابية لإجابات المبحوثين على عبارات الفرضية الثالثة تتراوح بين الوزنين (4 و 5) وهذا يعني أن غالبية المبحوثين في عينة الدراسة موافقون أو موافقون بشدة على أن هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاية أرصدة المصارف لدى المرسلين وبين زيادة فرص تحقيق العوائد من عمليات الاعتمادات المستندية.
- كما تتراوح قيم الانحرافات المعيارية للإجابات على عبارات الفرضية بين (0.667-0.983) وهذه القيم تشير إلي التجانس في إجابات المبحوثين على هذه العبارات ، أي أنهم متفقون عليها .

➤ إن النتائج في الجدول (16) لا تعني أن كل المبحوثين متفقون عليها فكما ورد أن هناك آراء مخالفة ويمكن بيان أن هناك فروقات ذات دلالة إحصائية بين أعداد المبحوثين الموافقين والمحايدين وغير الموافقين للنتائج السابقة من خلال إجراء إختبار مربع كاي لدلالة الفروق بين الإجابات على كل عبارة من عبارات الفرضية الثالثة ، حيث كانت نتائج الإختبار كما يلي :

جدول رقم (17) : نتائج إختبار مربع كاي لعبارات الفرضية الثالثة :

م	العبارات	قيمة مربع كاي	درجة الحرية	قيمة الـ Sig
1	1. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يضمن سرعة إتمام وتنفيذ عمليات الاعتمادات المستندية وبالتالي الحصول على عاندها .	37.724	3	0.000
2	2. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يتيح له فرصة تعزيز عمليات الاعتمادات المستندية من مصارف أخرى لها علاقة بالمرسلين .	46.828	4	0.000
3	3. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يمكنه من التوسع في عمليات لاعتمادات المستندية كما ونوعاً .	77.862	4	0.000
4	4. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يمكنه من إنشاء محفظة من العملات الأجنبية مما يعزز من فرص تحقيقه للأرباح .	43.379	3	0.000
5	5. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يكسبه ثقته ويتيح له فرصة الحصول على تسهيلات منها تحول دون تعثر عمليات الاعتمادات المستندية لأنه موضع ثقة.	20.759	3	0.000
6	6. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يوفر له ضمان لسلامة عملياته فيما يتعلق بالإجراءات والمستندات مما يعزز من فرص إتمام العمليات وتحقيق عوائدها .	33.379	4	0.000
7	7. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يعطيه ميزة تنافسية ويزيد من حصته السوقية .	54.414	3	0.000

المصدر : إعداد الباحث من الدراسة التطبيقية ، 2013 م.

من الجدول رقم (17) : يتبين الآتي :

➤ كانت قيمة الـ Sig (مستوى الدلالة المعنوية) في جميع عبارات الفرضية الثالثة تساوي (0.000) تحت مستوى معنوية (5%) وبما أنها جميعاً أقل من (0.05) فهذا يدل على أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين حول العبارات حيث أنه في جميع الأسئلة كانت لصالح المبحوثين الذين وافقوا أو وافقوا بشدة على العبارات.

النتائج والتوصيات

والمقترحات لدراسات مستقبلية

أولاً : النتائج :

- 1- يعتمد انسياب وتسهيل عمليات التجارة الدولية بصورة سهلة ومضمونة على دراية وفهم العملاء لخطاب الاعتماد المستندي .
- 2- وجود تجاوزات ومديونيات راكدة بحسابات العملاء كان لها عظيم الأثر في إعاقة عمليات التجارة الدولية عن طريق الاعتمادات المستندية وبالتالي الحرمان من عائدها .
- 3- التطبيق الصحيح والسليم للأحكام والأصول والأعراف الموحدة الصادرة من غرفة التجارة الدولية يقلل من المخاطر التي تنتج عن عمليات التجارة الدولية .
- 4- رسوم الدراسة الائتمانية والمصاريف المفروضة على العميل لانتساب وحجم التمويل الممنوح له مما أدى إلى إحجام بعض العملاء عن التعامل مع المصارف في مجال الاعتمادات المستندية وبالتالي حرمانها من العائد .
- 5- التزام المصارف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يشجع العملاء على التعامل معها مما يمكنها من تحقيق العوائد .
- 6- لاتقوم المصارف التجارية العاملة في السودان بتغطية حساباتها طرف مراسليها بالخارج لمقابلة التزاماتها الخارجية (خطابات الاعتمادات المستندية) مما يترتب عليه تأخر تسليم الحصيلة للمصدر وبالتالي يرفض الدخول في عمليات تجارية مع المصارف العاملة في السودان مستقبلاً .

ثانياً : التوصيات :

1/ توصيات خاصة بالبنوك موضوع الدراسة :

- 1- على المصارف التجارية العاملة في السودان التأكد من مقدرة العملاء وملاءمتهم المالية والحصول على الضمانات من جميع العملاء الذين يتعاملون في مجال الاعتمادات المستندية وعدم الانحياز للبعض قبل فتح أي اعتماد مستندي لأن في ذلك ضمان لحصول المصارف على عوائدها وتقليل عمليات التعثر .
- 2- يجب على المصارف التجارية العاملة في السودان التأكد من كفاية أرصدها لدى المراسلين لأن ذلك يحسن من سمعتها ويكسبها ثقة في الخارج مما يعود عليها بالعوائد من العملات الأجنبية في عمليات الاعتمادات المستندية .

- 3- يجب على المصارف المحلية العاملة في السودان الدخول في عملية تمويل المصدرين المميزين لديهم ،الشئ الذي يجني منه البنك أرباحاً كبيرة وزيادة أرصدتهم الخارجية لدى المراسلين .
- 4- يجب على المصارف التجارية العاملة في السودان تجويد خدمة الاعتمادات المستندية لأن ذلك يؤدي إلى اجتذاب وزيادة قاعدة العملاء الذين يتعاملون في هذا المجال مما يزيد من عوائد هذه المصارف .
- 5- على المصارف التجارية أخذ ضمانات عالية من العملاء لأنه في بعض الأحيان قد يحدث تواطؤ بين العميل والمستفيد في حالة اعتمادات المشاركة والمرابحة وعندها يتعرض المصرف لخسائر فادحة لأنه مالك للبضاعة في حالة المرابحة ومساهم غالباً بنسبة أعلى في اعتماد المشاركة .
- 6- يجب على المصارف التجارية إصدار الاعتمادات بصورة واضحة لأن المخاطر التي تنشأ نتيجة أي غموض في الاعتماد تقع مسئوليتها على البنك .

2/ توصيات عامة :

- 1- على المصارف التجارية العاملة في السودان تأسيس برامج لتأمين عمليات الاعتمادات المستندية ضد المخاطر الغير متوقعة مثل إشهار إفلاس المشتري أو المخاطر السياسية مثل الحروب والذي يوفر للأطراف الثقة من خلال تقليل المخاطر الدولية التي تواجههم في الأسواق الخارجية وبالتالي القدرة على دخول أسواق جديدة بثقة أكبر مما يمكن المصارف من الحصول على العوائد .
- 2- تسجيل كل الحالات التي تطرأ في التجارة الدولية لدى المصارف التجارية العاملة في السودان وتعميمها على المصارف الأخرى بإشراف البنك المركزي أو اتحاد المصارف لتعميم الفائدة ولتفادي المخاطر حتى تكون دليلاً مرجعياً للمصارف والقانون على حد سواء .
- 3- إعداد كتيبات ومنشورات خاصة بشروط الأصول والأعراف الموحدة وشروط تسليم التجارة الدولية وتعميمها على موظفي المصارف .
- 4- على المصارف التجارية العاملة في السودان التأمين على حصيلة وعوائد الصادرات من مخاطر عدم الدفع الخارجي ولاسيما بالنسبة للعمليات التصديرية التي تتم من خلال اعتمادات مستندية (غير معززة من بنوك داخلية) أو معززة من بنوك

ويصعب قبول مخاطرها الأمر الذي يؤدي إلى عدم وجود أي مخاوف من جانب البنوك تتعلق بقدرة المستورد أو البنك مصدر الاعتماد المستندي على السداد وبالتالي تشجع البنوك على تمويل العملية التصديرية بدون مخاوف أو تردد.

5- تقديم النصح لعملاء المصارف عبر واجهات متخصصة داخل المصرف حتى يتمكن هؤلاء العملاء من مواجهة المستجدات في التجارة الدولية وبالتالي زيادة حجم الاعتمادات لدى المصارف بصورة ملحوظة .

ثالثاً: المقترحات لدراسات مستقبلية :

1. حجم الضمانات المفروضة على عمليات الاعتمادات المستندية وأثرها على التعثر المصرفي.
2. مشاكل التعثر في المصارف التجارية السودانية وأثرها على عملية تمويل الاعتمادات .
3. المقارنة بين العمولة المستقطعة في عمليات تحصيل CAD و DA مقارنة بعمولة الاعتمادات المستندية .

مصادر الدراسة :

أولاً : القرآن الكريم :

1- سورة المجادلة ، الآية 11 .

ثانياً : المراجع العربية :

الكتب :

- 1- د.عبدالعزیز عبد الرحيم - أسس التبادل التجاري الدولي - أرو للطباعة والتجارة العامة القاهرة 1994 م .
- 2- د.محمد محمود حبش-إدارة العمليات المصرفية الدولية - عمان ،الأردن- دار الفكر - 2001 م .
- 3- د. صلاح الدين نامق -التجارة الدولية-جامعة الأزهر-دار المعارف للنشر 1966 م .
- 4- أ. نبيل جرجس عياد - تمويل التجارة الدولية - جامعة السودان للعلوم التكنولوجيا - مطابع جامعة أفريقيا العالمية 2008 م .
- 5- د.موسى سعيد مطر وآخرون - التجارة الخارجية ، دار صفاء للنشر والتوزيع (عمان /الأردن) 2001 م .
- 6- د.فؤاد مصطفى محمود - التصدير والاستيراد ، دار النهضة العربية- القاهرة- الطبعة الأولى 1978 م .
- 7- د. كمال حسن حسنين -أصول التجارة الدولية -مكتبة النهضة المصرية - القاهرة - 1993 م .
- 8- د. محمد عبدالعزیز عجميه وآخرون - النقود والبنوك والتجارة الخارجية - دار المعارف بمصر - القاهرة 1970 م .
- 9- د. علي حسن سالم - خطابات الاعتمادات المستندية - إدارة البحوث معهد الإدارة العامة - المملكة العربية السعودية 1406 هـ .
- 10- د. عمر الفاروق سليط - العمليات المصرفية في التجارة ، شركة النصر للاستيراد والتصدير - القاهرة (1971 م) .
- 11- د. محمد العمروسي محمد - نظام المعلومات المحاسبي المطور تحديث الآلية المحاسبية المصرفية - بدون ناشر 1994 م .
- 12- د. محمد محمود فهمي- الاعتمادات المستندية ،معهد الدراسات المصرفية، القاهرة 1959 م .
- 13- د.عبد المطلب عبد الحميد - البنوك الشاملة عملياتها وادارتها- الدار الجامعية للنشر والتوزيع 2000 م .
- 14- د.محمد حسن الجبر - العقود التجارية وعمليات البنوك-مطابع جامعة الملك سعود 1415 هـ .
- 15- د. حسن توفيق - التجارة الخارجية "دراسة تطبيقية"- دار النهضة العربية ، القاهرة 1998 م .

- 16- د. علي جمال الدين عوض - عمليات البنوك من الوجهة القانونية - دار النهضة العربية القاهرة 1969 م .
- 17- د. سامي حسن حمود - تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية - دار النهضة العربية - القاهرة 1976 م .
- 18- أ. علي عبدالله آدم - أعمال الصادر - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - مطابع جامعة أفريقيا العالمية ، الخرطوم ، عام 2000 ، .
- 19- د. ماهر شكري - دراسات تطبيقية في العمليات المصرفية الخارجية - معهد الدراسات المصرفية ، عمان 1981 م .
- 20- د. سامي خليل - النقود والبنوك - شركة كاظمية للنشر - الكويت 1982 م .
- 21- د. حسن النجفي - البيوع الدولية - مطبعة الشعب - بغداد 1973 م .
- 22- د. عصام الدين زايد - الاعتمادات المستندية أهم أدوات التصدير والاستيراد - المملكة العربية السعودية 1975 م .
- 23- د. مدحت صادق - أدوات وتقنيات مصرفية ، دار غريب للطباعة والنشر ، القاهرة 2001 .
- 24- د. الطاهر الطرش - تقنيات البنوك - ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 2001 .
- 25- د. محمد زكي شافعي - مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية - دار النهضة العربية - بيروت 1970 م .
- 26- د. منير محمد الجنيهي وآخرون - الطبيعة القانونية للعقد الإلكتروني - دار الفكر الجامعي - القاهرة بدون عام نشر .
- 27- د. محمد الشحات الجندي - فقه التعامل المالي والمصرفي الحديث - دار النهضة العربية - 1989 م .
- 28- د. عبد الحق بوعتروس - الوجيز في البنوك التجارية - ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 2000 م .
- 29- د. أنطوان الناشف وآخرون - العمليات المصرفية والسوق المالية - المؤسسة الحديثة للكتاب - لبنان - 1981 م .
- 30- د. أمين محمود بدر وآخرون - الاعتمادات المستندية من النواحي القانونية والتطبيقية - معهد الدراسات المصرفية - القاهرة 1961 م .
- 31- د. جورج عبدالملك - الاعتمادات المستندية في البنوك التجارية - معهد الدراسات المصرفية - القاهرة 1976 م .
- 32- د. جمال يوسف عبد النبي - الإعتمادات المستندية - مركز الكتاب الأكاديمي - عمان - 2001 .
- 33- د. محمد صلاح محمد الصاوي - مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجه الإسلام - دار الوفاء للنشر 1990 م .

- 34- د. محسن شفيق- الوسيط في القانون التجاري - دار النهضة العربية للنشر والتوزيع 1949 م.
- 35- د. محي الدين إسماعيل علم الدين - موسوعة أعمال البنوك - دار حراء للنشر والتوزيع - القاهرة -1993 م .
- 36- د. طارق عبد العال حماد وآخرون - المحاسبة عن العمليات المصرفية الحديثة - اتحاد المصارف العربية - عين شمس 2000 م .
- 37- د. احمد غنيم - دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير - دار العلوم للنشر 1998 م .
- 38- د. مصطفى محمد عزالعرب- النظرية البحتة للتجارة الدولية -الطبعة الأولى- الدار المصرية للنشر -القاهرة -1987 م.
- 39- د. سعيد يحيى - الوجيز في النظام التجاري السعودي،- الجزء الأول عام 1974 م .
- 40- د. أمين ميخائيل عبدالملك ،الاعتمادات المستندية ، معهد الدراسات المصرفية ، القاهرة 1974 م.

ثالثاً : المراجع الانجليزية :

- 1- Eiteman Stonchil Multinational Business Finance 5th Edition Addison Wesley Publishing Company 1989.
- 2- Yves Simon- Techniques Financières Internationals- 1993.
- 3- Philippe Guarsuault et Stephane – operations bancaires 'internationall - à Paris -1999.

رابعاً :البحوث والدراسات :

- 1- خالد عبد الملك عبد الله الجعلي - مشكلات الاعتمادات المستندية وأوراق التحصيل المستندي بالمصارف الإسلامية - بحث غير منشور لنيل درجة الدكتوراة في الدراسات المصرفية - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا (2008م) .
- 2- أبو القاسم عبد الله سيد أحمد - مخاطر الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية - بحث غير منشور لنيل درجة الماجستير في الدراسات المصرفية - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا (2007 م).
- 3- شهاب الدين محمد أحمد عبد الله - تقويم تجربة المؤسسات السودانية في الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية - بحث غير منشور لنيل درجة الماجستير في الدراسات المصرفية - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا(2007 م) .

4- هبة زكي مبارك مصطفى - الاعتمادات المستندية في المصارف التجارية السودانية العقبات والحلول - بحث غير منشور لنيل درجة الماجستير في الدراسات المصرفية - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا (2004 م) .

5- د. إبراهيم صدقي-الاعتمادات المستندية نظرياً وعملياً - بحث غير منشور - القاهرة 1971 م

خامساً : المواقع الالكترونية :

1- (www.sabb.net) البنك السعودي البريطاني .

2- (www.google.net) .

3- (on line.comwww.sudanese) .

سادساً : المقالات والمنشورات :

1- مجلة الأحكام القانونية في شحن البضائع العدد 230- المملكة العربية السعودية-عام 1981 م

2- وزارة التجارة الخارجية - جمهورية السودان -منشورات الاعتمادات المستندية - منشور صادر عام 2006 م .

3- الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات- جمهورية السودان - التقرير السنوي لعام 2006 م

4- مجلس الغرف التجارية الصناعية- السعودية (الرياض)- منشور صادر عام 2004 م .

5- الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي - بنك السودان - منشور صادر لعام 2006 م .

6- د.فخري أبو سيف مبروك - ملخص خاص بالأوراق التجارية - جامعة الرياض بدون ناشر 1980 م .

7- المرشد العملي الصادر عن غرفة التجارة الدولية - Guide to Documentary Credit Operations- منشور رقم 305 ، عام 1979 م .

قائمة ملاحق الدراسة

ملاحق الدراسة
ملحق رقم (1) :

استمارة الاستبانة:

المعلومات الأساسية :-

1/ النوع :

أنثى ذكر

2/ العمر :

أقل من 30 عام 30-45 عام

أكثر من 46 عام
3/ المؤهل العلمي (المهني) :

ثانوي دبلوم وسيط
بكالوريوس دبلوم عالي
ماجستير دكتوراة
أخرى أذكرها

4/ التخصص العلمي :

دراسات مصرفية اقتصاد
إدارة الأعمال نظم المعلومات
المحاسبة أخرى

أذكرها

5/ عدد سنوات الخبرة :

أقل من سنتين من 2-5 سنوات
من 6-9 سنوات 10 سنوات فما فوق

6/ عدد الدورات التدريبية التي شاركت فيها :

لا يوجد دورة واحدة
من 2-5 دورات أكثر من

الفرضية الأولى :-

هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التزام المصارف بإجراءات وضوابط الاعتمادات المستندية وبين ربحية المصرف .

لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة	العبارة
					1. التزام المصرف فاتح الاعتماد بضوابط وإجراءات بنك السودان يجنبه الخسائر المالية والغرامات .
					2. التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن له الحصول على عوائد العمليات جراء تنفيذها .
					3. التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يشجع العملاء على التعامل مع المصرف مما يزيد من فرص تحقيقه للعوائد .
					4. التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن إنجاز وسلامة العمليات بأقل تكاليف ممكنة .
					5. التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يضمن سداد العملاء لالتزاماتهم مما يعني استلام البنك لعوائده .
					6. التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يقلل من مخاطر تعثر العمليات مما يضمن حصول البنك على العوائد .
					7. التزام المصرف بضوابط وإجراءات الاعتمادات المستندية يجنبه الدخول في عمليات ذات مخاطر كبيرة مما يقلل من فرص تعرضه للخسائر .

الفرضية الثانية:-

هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية وبين زيادة فرص تحقيقه للعوائد من تلك العمليات .

لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة	العبارة
					1. دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقوده للتعامل مع العملاء الممتازين .
					2. دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يخفض تكلفة التمويل مما يزيد من فرص تحقيق العوائد .
					3. دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له التعامل مع العملاء ذوي التخصص والخبرة في مجال تلك العمليات .
					4. دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يقلل من فرص تعثر تلك العمليات نتيجة لمتابعة البنك للعمليات وكفاءة إدارة العميل .
					5. دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن التزام المصرف والعميل بالإجراءات والضوابط مما يقود لنجاح تلك العمليات .
					6. دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يدفعه لتوفير الضمانات والغطاءات النقدية للعميل مما يزيد من فرص نجاح العمليات .
					7. دخول المصرف كشريك في عمليات الاعتمادات المستندية يضمن له بالإضافة للعمولات الحصول على نصيب من عوائد تلك العمليات .

الفرضية الثالثة :-

هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاية أرصدة المصارف لدى المرسلين وبين زيادة فرص تحقيق العوائد من عمليات الاعتمادات المستندية .

لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بشدة	العبارة
					1. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يضمن سرعة إتمام وتنفيذ عمليات الاعتمادات المستندية وبالتالي الحصول على عائدها .
					2. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يتيح له فرصة تعزيز عمليات الاعتمادات المستندية من مصارف أخرى لها علاقة بالمرسلين .
					3. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يمكنه من التوسع في عمليات الاعتمادات المستندية كما ونوعاً .
					4. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يمكنه من إنشاء محفظة من العملات الأجنبية مما يعزز من فرص تحقيقه للأرباح .
					5. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يكسبه ثقتها وبتيح له فرصة الحصول على تسهيلات منها تحول دون تعثر عمليات الاعتمادات المستندية لأنه موضع ثقة .
					6. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يوفر له ضمان لسلامة عملياته فيما يتعلق بالإجراءات والمستندات مما يعزز من فرص إتمام العمليات وتحقيق عوائدها .
					7. اهتمام المصرف بكفاية أرصده لدى المرسلين يعطيه ميزة تنافسية ويزيد من حصته السوقية .

ملحق رقم (2) :

شروط تسليم التجارة الدولية :

- شرط تسليم المصنع .
- شرط تسليم الناقل .
- شرطة تسليم عربة القطار .
- شرط تسليم المطار .
- شرط تسليم رصيف ميناء التصدير .

- شرط تسليم ظهر السفينة .
- شرط التكلفة وأجور الشحن.
- شرط التكلفة وأجور الشحن والتأمين.
- شرط دفع أجرة الشحن والنقل حتى
- شرط دفع أجرة الشحن والنقل والتأمين حتى
- شرط تسليم السفينة ميناء الاستيراد.
- شرط تسليم رصيف ميناء الاستيراد.
- شرط التسليم عند الحدود.

1- شرط تسليم المصنع (EXW) Ex Works :

يعني هذا الشرط أن البائع يلتزم بتسليم البضاعة في مقره Premises (مكان صنعها) وهذا النوع من الشروط يمثل أدنى مسؤوليات البائع ، ويتم تحديد المقر (مكان الصنع) بالاتفاق بين البائع والمشتري ، وعلى ضوء ذلك يتم وضع المصطلح أو الشرط المعين، فقد يكون التسليم . Ex أو المعمل Factory أو المطحنة Mill أو المزرعة plantation أو المستودع warehouse ، الخ

التزامات البائع :

1. يسلم البضاعة بصورة فعلية ، وفقاً لنصوص عقد البيع ، وخلال المدة المحددة في العقد ، في المكان المعين أو المتعارف عليه عادة لتسليم مثل تلك البضائع ويمكن تحميلها على وسائل النقل التي يوفرها المشتري (إذا كان هنالك اتفاق بهذا الخصوص).
2. يجهز البضاعة طبقاً لعقد البيع ويقوم بالتعبئة والحزم والتغليف⁽¹⁾ اللازم لتسليم البضاعة ، ويتحمل عمليات الفحص والقياس والوزن والعد اللازم لوضع البضاعة تحت تصرف المشتري .
3. يشعر المشتري خلال مدة معقولة بالتاريخ الذي ستكون فيه البضاعة جاهزة للتسليم.

⁽¹⁾ إن مصاريف التعبئة والتغليف العادية (المألوفة) يتحملها البائع ، أما مصاريف التعبئة والتغليف ذات المواصفات الخاصة ويقصد شحنها فيتحملها المشتري .

4. يتحمل كافة المخاطر والنفقات المتعلقة بالبضاعة حتى اللحظة التي يتم فيها وضع البضاعة تحت تصرف المشتري خلال المدة المنصوص عليها في العقد بشرط أن تكون هذه البضاعة قد تعينت وفقاً للعقد وبصورة مناسبة⁽²⁾.

5. يقدم للمشتري بناء على طلب ونفقة ومسؤولية المشتري كل مساعدة للحصول على الوثائق التي تصدر في بلد التجهيز / أو المنشأ ، والتي قد يحتاجها المشتري لأغراض التصدير / أو الاستيراد أو عند إمرارها عبر بلد آخر (بطريق الترانزيت).

التزامات المشتري :

1. يستلم البضاعة بمجرد وضعها تحت تصرفه في المكان والزمان⁽¹⁾ المحددين في العقد ، ويدفع الثمن المتفق عليه .

2. يتحمل جميع المصاريف والمخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة ، ويدفع الضرائب والرسوم المحتمل فرضها بسبب التصدير ، ويتحمل كافة تكاليف ومصاريف الحصول على الوثائق اللازمة لأغراض التصدير و / أو الاستيراد ، بما في ذلك مصاريف الحصول على شهادة المنشأ وترخيص التصدير والرسوم القنصلية .

2- شرط تسليم الناقل (FRC) Free Carrier⁽²⁾ :

يجب تسمية الموقع (النقطة المسماة Named point) هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بتسليم البضاعة في مخازن الناقل (النقطة المسماة) أي في الموقع الذي يعنيه المشتري في اتفاقية البيع . ويستعمل هذا الشرط عندما تتعدد وسائل النقل Multimodal مثل الحاويات containers أو Roll on – Roll off (أي حركة المقطورات Trailers أو المعديات Ferries لداخل أو خارج السفينة) .

⁽²⁾ أي أن توضع بمفردها أو تعرف بأنها البضاعة المتعاقد عليها .

⁽¹⁾ إذا احتفظ المشتري بحق تحديد مدة معينة لاستلام البضاعة / أو حتى اختيار مكان الاستلام ، ولم يعط تلك التعليمات في الوقت المناسب فعليه أن يتحمل المصاريف الإضافية التي قد تنجم عن هذا الحالة وكافة المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة ، وذلك اعتباراً من قد انقضاء المدة المحددة للاستلام ، بشرط أن تكن البضاعة قد عينت وفقاً للعقد ، وبطريقة ملائمة .

⁽²⁾ تعني كلمة الناقل Carrier هنا : أي مؤسسة أو شخص ، يكتب عقد النقل باسمه ويتولى نقل البضاعة بنفسه أو تحت إشرافه بحراً أو جواً أو براً أو بالسكك الحديدية .

التزامات البائع :

1. يسلم البضاعة للناقل في الموقع الذي يعينه المشتري في اتفاقية البيع ، أو بموجب العادة المتبعة في ذلك الموقع⁽³⁾ في التاريخ أو خلال المدة المتفق عليها للتسليم .
2. يتحمل كافة النفقات ومخاطر أي خسارة أو تلف قد يحصل للبضاعة حتى يسلمها للناقل .
3. يتحمل علنفقته الخاصة الضرائب والرسوم الجمركية لغرض التصدير ومصاريف رخصة التصدير وأي وثيقة رسمية ضرورية لعملية التصدير .
4. يقدم للمشتري وثيقة الشحن والفاتورة التجارية وأي مستند آخر يثبت تسليم البضاعة.
5. يتحمل مصاريف التعبئة والتغليف المألوفة واللازمة لتسليم البضاعة ، مالم تقتضى العادة المتبعة في التجارة بإرسال البضاعة دون تغليف .
6. يتحمل تكاليف عمليات الفحص والقياس والوزن والعد اللازم لتسليم البضاعة.
7. يشعر المشتري فور تسليم البضاعة وأية ظروف أخرى تطرأ عليها .
8. يجهز بناء على الوثائق التي تمنح في بلد الإرسال و/ أو بلد المنشأ والتي قد يحتاجها المشتري لتوريد البضاعة للبلد المرسل إليه أو لإمرارها عبر بلد آخر.

التزامات المشتري :

1. يبرم على نفقته عقد نقل البضاعة من الموقع المحدد (النقطة المسماة)، ويشعر البائع في الوقت المناسب باسم الناقل وموعد تسليم البضاعة له⁽¹⁾ .
2. يتحمل كافة النفقات والمخاطر التي قد تلحق بالبضاعة من لحظة تسليمها للناقل في الموقع المحدد .
3. يدفع الثمن المنصوص عليه في العقد .

⁽³⁾ إذا لم يحدد المشتري موقعاً معيناً، وكانت هنالك محطات عديدة في نقطة الشحن فيمكن للبائع أن يختار نقطة الإرسال الأكثر ملائمة .

⁽¹⁾ إذا لم يحدد المشتري اسم الناقل في الوقت المناسب ، أو أخفق الناقل الذي حدده المشتري في تنفيذ عملية النقل في الموعد المتفق عليه ، فإن المشتري يتحمل كافة النفقات الإضافية التي تنتج عن ذلك ، ويتحمل كافة الأخطار التي قد تتعرض لها البضاعة ، اعتباراً من تاريخ انقضاء المدة المتفق عليها شرط ان تكون البضاعة مخصصة للعقد ، أي أن توضع بمفردها أو تعرف بأنها البضاعة المتعاقد عليها .

4. يتحمل كافة النفقات (الرسوم ،المصاريف) اللازمة للحصول على شهادة المنشأ والوثائق القنصلية .

3- شرط تسليم عربة القطار (FOR) :

Free On Rail (FOR) (2)Free On Truck(FOT)

يعني هذا الشرط أن البائع يلتزم بتسليم البضاعة على عربة القطار Railway Wagon أو مستودعات السكك الحديدية . (يجب تسمية نقطة الانطلاق Named departure point) .

ويجب التمييز بين استغلال كامل حمولة عربة القطار Full loads أو استعمال جزء من العربة Less than Full loads ، وذلك حسب حجم البضاعة المراد شحنها .:

أ- إذا كان حجم البضاعة يتطلب حمولة عربة القطار كاملة ، أو وزناً كافياً للحصول على سعر معدل حمولة عربة القطار ، فإن على البائع أن يطلب في الوقت المناسب عربة قطار من طبيعة وسعة مناسبة ، ومجهزة عند اللزوم بغطاء واق للبضاعة .

ب- أما إذا كان حجم البضاعة أدنى من حمولة عربة القطار ، فإن على البائع أن يودع البضاعة في حوزة السكك الحديدية لوضعها في مستودعاتها أو على إحدى وسائل النقل الأخرى التي تستعملها السكك الحديدية كتسهيلات ضمن سعر النقل pick up service .

التزامات البائع :

1- تسليم البضاعة على عربة القطار أو مستودعات السكك الحديدية وفقاً لنصوص عقد البيع ، ويحمل البضاعة على نفقته في التاريخ المتفق عليه ، مع مراعاة الأنظمة المعمول بها في محطة الإرسال (1).

(2)ويقصد بكلمة Truck هنا : عربة القطار ، وعليه يجب أن يستعمل هذا الشرط فقط عندما يتم الشحن بالقطار (السكك الحديدية).

(1)إذا لم يحتفظ المشتري بحقه في اختبار محطة الإرسال ، وكانت هنالك محطات عديدة في نقطة الشحن ، فيمكن للبائع ان يختار محطة الإرسال الأكثر ملائمة له . على ان تتقبل تلك المحطة عادة ارسال البضائع الى جهة الوصول التي يعينها المشتري .

- 2- يتحمل كافة التكاليف ونتائج الأخطار التي قد تتعرض لها البضاعة حتى اللحظة التي تكون فيها البضاعة قد شحنت على عربة القطار ، وسلمت أو أودعت في مستودعات السكك الحديدية .
- 3- يتحمل المصاريف الناتجة عن عمليات فحص النوعية ، والقياس والوزن والعد اللازمة لشحن البضاعة ، أو وضعها في مستودعات السكك الحديدية .
- 4- تزويد المشتري بسند النقل (حسب اللزوم)، ويعلم المشتري فور شحن البضاعة أو إيداعها في مستودعات السكك الحديدية .
- 5- يجهز بناء على طلب ونفقة ومسؤولية المشتري شهادة المنشأ، ويقدم المساعدة اللازمة للحصول على الوثائق التي تمنح في بلد الإرسال ، والتي يمكن أن يحتاجها المشتري للتصدير و/ أو الاستيراد أو لإمرار البضاعة عبر بلد ثالث آخر .

التزامات المشتري :

- 1- يعطى البائع في الوقت المناسب التعليمات اللازمة للتصدير⁽¹⁾.
- 2- يستلم البضاعة اعتباراً من اللحظة التي شحنت فيها، وأودعت لدى السكك الحديدية ، وأن يدفع الثمن المتعاقد عليه .
- 3- يتحمل جميع النفقات المترتبة على البضاعة ، بما فيها مصاريف الأغطية الواقية للبضاعة ، ويتحمل كافة المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة اعتباراً من اللحظة التي تكون فيها البضاعة قد شحنت على عربة القطار أو وضعت تحت إشراف مصلحة السكك الحديدية .
- 4- يتحمل مصاريف وتكاليف شهادة المنشأ والرسوم القنصلية ، ويدفع الضرائب والرسوم المطلوبة للتصدير و/ أو الاستيراد .

⁽¹⁾ إذا احتفظ المشتري لنفسه بحق تحديد المهلة التي يعطى خلالها التعليمات للبائع لكي يشحن البضاعة و/ أو الحق في اختيار مكان الشحن وأخفق المشتري في إعطاء التعليمات خلال تلك المهلة ، فعليه أن يتحمل النفقات الإضافية التي تنتج عن ذلك ويتحمل نتائج كافة الأخطار التي قد تتعرض لها البضاعة اعتباراً من تاريخ انقضاء المهلة المحددة شرط أن تكون البضاعة مخصصة للعقد أي أن توضع بمفردها أو تعرف بأنها البضاعة المتعاقد عليها.

4/ شرط تسليم ظهر السفينة :

(FOB) Free on Board (F.O.B)

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بتسليم البضاعة في ميناء الشحن على ظهر السفينة التي يحددها المشتري ، أي أن البائع يلتزم بتحميل البضاعة على متن السفينة في ميناء الشحن . (يجب تسمية ميناء التصدير المتفق (Named port of shipment).

التزامات البائع :

1- تجهيز البضاعة وفقاً لشرط عقد البيع ، فيقوم بالتغليف المألوف للبضاعة ، مالم تقتض العادة المتبعة في التجارة بإرسال البضاعة دون تغليف وتحميل تكاليف عمليات الفحص كذلك الخاصة بفحص النوعية أو المقاييس أو الوزن أو العد اللازم لتسليم البضاعة .

2- يسلم البضاعة طبقاً لنصوص عقد البيع على ظهر السفينة المعينة من قبل المشتري في ميناء الإبحار المتفق عليه ، بموجب العادة المتبعة في الميناء ، وفي التاريخ أو خلال المدة المتفق عليها .

3- يخطر المشتري فور تحميل البضاعة على ظهر السفينة ، ويرسل إليه الأوراق الدالة على الشحن ، على أن يتحمل المشتري مصروفات الإخطار وإرسال الأوراق .

4- يقدم إلى المشتري (بناء على طلب ومسئولية ونفقة المشتري) المساعدة اللازمة للحصول على سند الشحن وشهادة المنشأ والوثائق الأخرى التي قد يطلبها المشتري أو يحتاجها لاستيراد البضاعة إلى البلد المرسل إليه ، أو لإمرارها عند الحاجة إلى بلد آخر .

5- يتحمل كل النفقات المترتبة على البضاعة وكل المخاطر التي قد تلحق بها حتى اللحظة التي تكون قد اجتازت فيها فعلاً ناصية السفينة من ميناء الإبحار المتفق عليه وبما في ذلك الرسوم والضرائب والتكاليف المطلوبة للتصدير ، وكذلك نفقات الإجراءات أو المراسيم التي على البائع القيام بها لوضع البضاعة على ظهر السفينة .

6- يحصل على إذن التصدير وكل ترخيص حكومي آخر ويتحمل مصروفات ذلك .

التزامات المشتري :

- 1- يستأجر سفينة أو يحجز المكان اللازم على ظهر السفينة ، وعلى المشتري إبرام عقد النقل وأداء أجرته وإخطار البائع في الوقت المناسب باسم السفينة⁽¹⁾ التي اختارها للنقل ، ومكان الشحن (رصيف التحميل) ، وتاريخ التسليم في السفينة ، أو المهلة المعينة للشحن⁽²⁾ .
- 2- يتحمل كل النفقات التي تترتب على البضاعة ، وكل المخاطر التي قد تلحق بها ، اعتباراً من اللحظة التي يجتاز فيها فعلاً ناصية السفينة في ميناء الإبحار المعين ، وأن يدفع ثمن البضاعة كما هو منصوص عليه في العقد .
- 3- يتحمل مصاريف وتكاليف الحصول على سند الشحن ، واذن الاستيراد وشهادة المنشأ والوثائق القنصلية ، وغيرها من الوثائق اللازمة لاستيراد البضاعة .
- 4- يبرم عقد النقل وعقد التأمين ويمكن للمشتري أن يكلف البائع ، بوكالة مستقلة متميزة عن عقد البيع بإبرام هذين العقدين ، حينئذ يلتزم البائع بصفته وكياً . باختيار السفينة التي يحددها المشتري الموكل ، وبما أن عقد البيع منفصل عن عقد الوكالة فإن تقصير البائع في تنفيذ الوكالة لا يبرر المشتري فسخ عقد البيع الذي يحمل شرط فوب ، لأنه عقد منفصل .

5/ شرط تسليم المطار (FOA \ F.O.B Airport):

Free on board airport

(يجب تسمية مطار الإقلاع Named airport of departure)

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بتسليم البضاعة إلى الناقل الجوي في المطار الذي ستقلع منه الطائرة ، ولا يختلف جوهر هذا الشرط عن أسس شرط التسليم على ظهر السفينة ، فإن F.O.B تعني أن مسؤولية البائع تنتهي بمجرد إتمام تسليم البضاعة على متن إحدى وسائل المواصلات (براً ، بحراً ، جواً) وليس على ظهر السفينة ، أما سبب إضافة كلمة المطار Airport إلى المصطلح (فوب) فذلك لتحديد نهاية مسؤولية البائع تجاه البضاعة في مطار الإقلاع .

⁽¹⁾ إذا احتفظ المشتري بحق تعيين اسم السفينة ولم يخطر البائع في الوقت المناسب (خلال المدة المعينة) فإنه يلتزم بالمصروفات الإضافية التي تنجم عن ذلك ، ويتحمل تبعه ماقد يلحق البضاعة من ضرر ، اعتباراً من تاريخ انتهاء موعد الإخطار أو المدة المتفق عليها لتعيين موعد التسليم بشرط أن تكون البضاعة قد تعينت بذاتها في ذلك الوقت .

⁽²⁾ إذا تأخر وصول السفينة إلى مابعد انتهاء المهلة المعينة للشحن ، أو إذا غادرت السفينة الميناء قبل انتهاء هذه المهلة أو تعر عليها شحن البضاعة ، يلتزم المشتري بالمصروفات الإضافية التي تنجم عن ذلك ، وتحويل تبعه مايلحق بالبضاعة من ضرر اعتباراً من تاريخ انقضاء المهلة المعينة للشحن ، بشرط أن تكون البضاعة قد تعينت بذاتها في هذا التاريخ .

التزامات البائع :

- 1- يسلم البضاعة للناقل الجوي أو وكيله أو أي شخص آخر يعينه المشتري⁽¹⁾ في مطار الإقلاع المتفق عليه ، وبموجب العادة المتبعة في المطار ، أو مكان آخر يحدده المشتري في عقد البيع ، وفي التاريخ أو خلال المدة المتفق عليها .
- 2- يبرم عقد نقل البضاعة بالطريق المعتاد حتى مطار الوصول (المكان المقصود) المتفق عليه⁽²⁾ وبواسطة طائرات صالحة لنقل بضائع من جنس تلك البضاعة .
- 3- يحصل على نفقته ومسؤوليته على إذن التصدير ، وكل ترخيص حكومي آخر ويدفع الضرائب والرسوم والتكاليف الأخرى اللازمة لتصدير البضاعة .
- 4- يتحمل كل التكاليف المترتبة على البضاعة ، وكل المخاطر التي قد تلحق بها حتى يتم تسليمها إلى الناقل الجوي (أو وكيله) في مطار الإقلاع المتفق عليه .
- 5- يجهز البضاعة وفقاً لشروط عقد البيع ، فيقوم بالتغليف المعتاد لشحن البضاعة جواً ، مالم تقتض العادة المتبعة في التجارة بإرسال البضاعة دون تغليف ويتحمل تكاليف فحص النوعية والمقياس والوزن والعدد اللازم لتسليم البضاعة .
- 6- يشعر المشتري (برقياً / تلكس / هاتف) فور تسليم البضاعة أو أي ظروف تطرأ على ذلك .
- 7- يقدم إلى المشتري بناء على طلب ونفقة المشتري الفاتورة التجارية، وشهادة المنشأ بالشكل المعتاد ، وطبقاً للأنظمة المتبعة ، وكذلك يقدم له كل مساعدة للحصول على المستندات الأخرى التي تصدر في بلد الإقلاع أو المنشأ والتي قد يحتاجها المشتري بتصدير البضاعة لبلد الوصول أو لإمرارها عند الحاجة عبر بلد آخر وكذلك يقدم المساعدة اللازمة للمشتري ليطالب الناقل الجوي (أو وكيله) بالبضاعة المشحونة .

التزامات المشتري :

- 1- يشعر البائع في الوقت المناسب ، باسم مطار الوصول ، ويعين مطار الإقلاع اللازم لنقل البضائع جواً .

⁽¹⁾ إذا لم يعين المشتري اسم الناقل الجوي أو وكالة أو أي شخص آخر فإن للبائع الحق باختيار الناقل (أو الوكيل).

⁽²⁾ إذا لم يعين المشتري مطار الوصول ، فيمكن للبائع اختيار أقرب مطار لأعمال المشتري .

2- يتحمل كافة النفقات المترتبة على البضاعة ، والمخاطر التي قد تلحق بها ، اعتباراً من اللحظة التي سلمت فيها فعلاً للناقل الجوي (أووكيله) في مطار الإقلاع المتفق عليه ، ماعدا الضرائب والرسوم والتكاليف المشار إليها (فقرة 3 أعلاه من التزامات البائع) .

3- يدفع قسمة البضاعة المنصوص عليها في عقد البيع ، وتكاليف الشحن الجوي والتي يدفعها البائع نيابة عن المشتري .

4- يتحمل كافة التكاليف والرسوم اللازمة للحصول على المستندات المشار إليها (فقرة 7 أعلاه من التزامات البائع) بالإضافة إلى تكاليف الحصول على الوثائق التفصيلية وشهادة المنشأ ، وكل ما يتعلق بمتطلبات الناقل الجوي (أووكيله) لنقل البضاعة .

5- يتحمل كافة المصاريف الإضافية والمخاطر المترتبة عن عدم شحن البضاعة . في الوقت المناسب من قبل الناقل الجوي (أووكيله) المعين من قبل المشتري⁽¹⁾.

6/ شرط التكلفة وأجور الشحن والتأمين CIF:

Cost Insurance and freight

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بإبرام عقد نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء التفريغ والتأمين عليها ضد مخاطر النقل .(يجب تسمية ميناء الوصول المتفق عليه Named (port of destination) .

وعليه يجب على البائع أن يتحمل كافة الالتزامات السابقة وكذلك عليه أن يدفع قسط التأمين على البضاعة خلال الرحلة وأن يقدم بوليصة التأمين على البضاعة ضد المخاطر العادية ، أما إذا كان هناك مخاطر يشترطها المشتري فإن على المشتري أن يتحمل تكاليفها .

التزامات البائع :

1- تجهيز البضاعة وفقاً لشروط عقد البيع ، فيتحمل البائع نفقات الحزم ومصروفات الفحص أو القياس أو الوزن أو العد اللازم لشحن المبيع . ولكي يتجنب البائع

⁽¹⁾ إذا لم يعط المشتري التعليمات اللازمة . في الوقت المناسب لشحن البضاعة فعليه ان يتحمل كافة النفقات الإضافية المترتبة على ذلك ، وكل المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة ، اعتباراً من التاريخ الذي تنتهي فيه المدة المتفق عليها للتسليم بشرط ان يكون قد تم تعيين البضاعة بطريقة مناسبة .

مايمكن أن يثيره المشتري من منازعات بصدد صنف البضاعة ، فإنه يلجأ عند الشحن إلى استصدار شهادة من الخبراء بنوعية البضاعة تسمى Certificate of Quality تكون دليلاً لمصلحته ، وإن كان قابلاً لإثبات العكس. ويظل البائع ضامناً لسلامة البضاعة حتى يتم شحنها في ميناء القيام ، إذ تنتقل مخاطرها منذ ذلك الوقت إلى عاتق المشتري .

2- يبرم عقداً لنقل البضاعة بالطريق المعتاد حتى ميناء الوصول المتفق عليه وبواسطة سفينة بحرية صالحة لنقل بضائع من جنس المبيع ، وعليه أن يدفع أجرة النقل ويتحمل مصاريف التفريغ في ميناء الوصول والتي يمكن أن تستوفي من قبل خطوط البواخر النظامية وقت الشحن في ميناء الإبحار (القيام).

3- يعقد البائع مع مؤمن تأميناً علي البضاعة ضد أخطار النقل ويؤدي المصروفات والنفقات اللازمة لذلك ، وإذا شحن البضاعة على دفعات وجب التأمين على كل دفعة على حدة ، ويجب أن يعقد التأمين بوثيقة قابلة للتداول والشروط التي يجري عليها العرف ، على ألا يقل مبلغ التأمين عن الثمن المذكور في عقد البيع مضافاً إليه عشرة بالمائة (10%) ولا يلتزم البائع إلا بالتأمين ضد أخطار النقل العادية أما الأخطار الإضافية فلا يلتزم البائع بالتأمين ضدها، إلا إذا اتفق على ذلك مع المشتري ، وكذلك لا يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة ضد أخطار الحرب إلا إذا طلب المشتري منه ذلك .

4- يحمل البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الإبحار، وبالموعد أو خلال المدة المتفق عليها أو في مدة معقولة (في حالة عدم وجود نص بذلك) .
وإشعار المشتري فور تحميل البضاعة على ظهر السفينة باسم السفينة وتاريخ الشحن .

5- يرسل إلى المشتري دون تأخير سند شحن نظيف Clean bill of lading ، قابل للتداول في ميناء الوصول المتفق عليه ، وكذلك قائمة البضاعة المرسلة ، وبوليصة التأمين ، أو شهادة التأمين⁽¹⁾.

⁽¹⁾ عندما لا تكون بوليصة التأمين جاهزة عند تقديم الوثائق ، تحرر شهادة التأمين باسم المؤمن وتعطى الحامل كل الحقوق المترتبة له كما لو كان حائزاً على بوليصة التأمين ، وأن ينص فيها على الأحكام الأساسية للبوليصة .

6- يتحمل البائع كل المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة حتى اللحظة التي يجتاز فيها حاجز السفينة في ميناء الإبحار. وبالتالي فإن مسؤولية البائع تنتهي بمجرد إرسال المستندات إلى المشتري .

7- يتحمل كل الرسوم والضرائب الواجب دفعها عن البضاعة حتى إبحارها بما في ذلك رسوم التصدير ومصروفات الشحن إلى اللحظة التي تجتاز فيها البضاعة حاجز السفينة .

8- تقديم كل مساعدة لتمكين المشتري من الحصول على سند الشحن وغيره من الوثائق اللازم استخراجها في الدولة التي منها البضاعة كشهادة المنشأ، Certificate of Origin وذلك لتيسير استيراده ، أو مروره عبر دولة أخرى.

التزامات المشتري :

1- يقبل الوثائق حال تقديمها من قبل البائع ، وفي حال موافقتها لشروط عقد البيع عليه أن يدفع الثمن المتعاقد عليه ، وهو ثمن مركب ، إذ لا يقتصر على تكلفة (قيمة) البضاعة المباعة ، بل يتضمن أيضاً أجرة النقل وقسط التأمين ، ويستحق دفع الثمن بوصول المستندات المتعلقة بالبضاعة (المتفق عليها) إلى المشتري وذلك دون انتظار لوصول البضاعة ذاتها إلى ميناء الوصول لأن التسليم (ونقل الملكية) يتم في ميناء الشحن . وعليه فإن المشتري لا يلتزم بقبول المستندات التي يرسلها إليه البائع ، إذا كانت غير مطابقة للشروط المنصوص عليها خلال مدة محددة من تاريخ تسليمها . ويتم الاعتراض بإخطار البائع بإرسال مستندات مطابقة للشروط خلال فترة مناسبة ، وللمشتري بعد انقضاء تلك الفترة طلب فسخ البيع مع التعويض إن كان هناك ضرر. أما إذا أراد المشتري المستندات لأسباب معينة أو قبلها بقيود فليس له بعد ذلك أن يبدي أي اعتراض غير الأسباب والقيود التي سبق له إيرادها . أما إذا أراد المشتري المستندات دون سبب جوهري (مسوخ قانوني) لزمه تعويض البائع عما ينجم عن ذلك من ضرر فلو وصلت السفينة التي شحنت عليها البضاعة قبل وصول المستندات أو وصلت المستندات ناقصة فإن على البائع أن يخطر المشتري بذلك فوراً لتمكين المشتري من الحصول على نسخة من المستندات التي لم تصل أو

استكمال المستندات الناقصة. ويتحمل البائع المصروفات اللازمة لذلك مع تعويض المشتري عن الضرر (إن وجد) .

2- يستلم البضاعة في ميناء الوصول المتفق عليه ويتحمل باستثناء أجرة النقل والتأمين البحري، كل التكاليف والمصاريف التي تترتب على البضاعة خلال نقلها بالبحر إلى وصولها بما في ذلك نفقات التفريغ ونفقات النقل بواسطة الزوارق من وإلى السفينة ونفقات وضع البضاعة على الرصيف⁽¹⁾ وذلك ما لم تكن تلك النفقات والمصاريف مشمولة بأجرة النقل أو تم استيفاؤها من قبل شركة الملاحة البحرية عند دفع أجرة النقل (البيع سيف حتى التفريغ) .

3- يدفع مصاريف وتكاليف الحصول على شهادة المنشأ والوثائق القنصلية ويدفع مصاريف وتكاليف الرسوم الجمركية بما في ذلك الرسوم والضرائب الأخرى المفروضة نتيجة لاستيراد البضاعة .

4- يحصل ويقدم على مسؤوليته ونفقاته إذن وترخيص السماح بالاستيراد وكل وثيقة أخرى من هذا النوع قد يكون بحاجة إليها لاستيراد البضاعة في محل الوصول .

5- يتحمل كل المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة اعتباراً من اللحظة التي تجتاز فيها البضاعة حاجز السفينة في ميناء الإبحار .

7/ شرط التكلفة وأجور الشحن CFR :

Cost and freight (C&F)

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بإبرام عقد نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء التفريغ (يجب تسمية ميناء الوصول المتفق عليه (Named port of destination) وهنا يتحمل البائع تكاليف نقل البضاعة من ميناء الإقلاع إلى ميناء الوصول أي أن التسعيرة (في الفاتورة التجارية) ستكون ثمن البضاعة cost وهو لا يختلف كثيراً عن مصطلح CIF سوى أن الأخير يضاف إليه التأمين Insurance ضد مخاطر النقل .

أما إذا أضيفت كلمة landed إلى أي من المصطلحين C & F و CIF فهذا يعني أن البضاعة واصلت إلى الشاطئ ومطروحة على الرصيف ، وبالتالي تكون نفقات التفريغ

⁽¹⁾ إذا بيعت البضاعة CIF landed (أي ان البضاعة واصلت الى الشاطئ ومطروحة على الرصيف) تكون نفقات التفريغ بما فيها اجرة النقل بالزوارق من وإلى السفينة واجرة وضع البضاعة على الرصيف على عاتق البائع .

بمافي ذلك أجرة النقل بالزوارق من والي السفينة ، وأجرة وضع البضاعة على الرصيف على عاتق البائع .
أما إذا لم تضاف هذه الكلمة landed إلى أي من المصطلحين فإن نفقات التفريغ ونفقات النقل بوساطة الزوارق من والي السفينة ونفقات وضع البضاعة على الرصيف كلها على عاتق المشتري .

التزامات البائع :

- 1- تجهيز البضاعة وفقاً لشروط عقد البيع فيتحمل البائع نفقات الحزم ومصروفات الفحص أو القياس أو الوزن أو العد اللازم لشحن البضاعة، ويظل البائع ضامناً لسلامة البضاعة حتى يتم شحنها في ميناء القيام ، إذ تنتقل مخاطرها منذ ذلك الوقت إلى عاتق المشتري .
- 2- يبرم عقداً لنقل البضاعة بالطريق المعتاد حتى ميناء الوصول المتفق عليه وبواسطة سفينة بحرية صالحة لنقل البضائع من جنس المبيع ، وعليه أن يدفع أجرة النقل ويتحمل مصاريف التفريغ في ميناء الوصول ، والتي يمكن أن تستوفى من قبل خطوط البواخر النظامية وقت الشحن في ميناء الإبحار (القيام).
- 3- يحمل البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الإبحار، وبالموعد (أو خلال المدة) المتفق عليها ، أو في مدة معقولة (في حالة عدم وجود نص بذلك) ، وإشعار المشتري فور تحميل البضاعة على ظهر السفينة باسم السفينة وتاريخ الشحن .
- 4- يرسل إلى المشتري دون تأخير سند شحن نظيف Clean B/L قابل للتداول في ميناء الوصول المتفق عليه ، وكذلك قائمة البضاعة ، الوثائق الأخرى التي قد يطلبها المشتري .
- 5- يتحمل كل الرسوم والضرائب الواجب دفعها عن البضاعة حتى إبحارها ، بما في ذلك رسوم التصدير ومصروفات الشحن ويتحمل كلالمخاطر التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة حتى اللحظة التي يجتاز فيها حاجز السفينة في ميناء الإبحار.

6- تقديم كل المساعدة لتمكين المشتري من الحصول على سند الشحن وغيره من الوثائق اللازم استخراجها في الدولة التي منها البضاعة كشهادة المنشأ ، وذلك لتيسير استيراده أو مروره عبر دولة أخرى .

التزامات المشتري :

¹- يقبل الوثائق عند تقديمها من قبل البائع في حالة موافقتها لشروط عقد البيع وأن يدفع الثمن المتعاقد عليه .

2- يتسلم البضاعة في ميناء الوصول المتفق عليه⁽¹⁾ وأن يتحمل باستثناء أجره النقل كل التكاليف والمصاريف المترتبة على البضاعة خلال نقلها عن طريق البحر إلى وصولها بما في ذلك نفقات التفريغ ونقل البضاعة بواسطة الزوارق من وإلى السفينة ونفقات وضع البضاعة على الرصيف ، وذلك ما لم تكون تلك النفقات والمصاريف مشمولة بأجرة النقل وتم استيفاؤها من قبل شركة الملاحة البحرية عند دفع أجره النقل.

3- يتحمل كل المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة اعتباراً من اللحظة التي تجتاز فيها حاجز السفينة في ميناء الإبحار .

4- يدفع مصاريف وتكاليف للحصول على شهادة المنشأ والوثائق القنصلية والرسوم الجمركية ، وترخيص السماح بالاستيراد وكل وثيقة أخرى قد يكون بحاجة إليها لاستيراد البضاعة في محل الوصول .

8/ شرط تسليم رصيف ميناء التصدير بجوار السفينة المسماة FAS:

Free Alongside Ship (F.A.S)

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بتسلم البضاعة على رصيف ميناء التصدير (بجانب السفينة Alongside ship) ، أي وضع البضاعة في الطابور على الرصيف Quay الذي سترسو عليه السفينة أو على الصنادل Lighters التي تتولى نقل البضائع من وإلى السفن في عرض البحر . (يجب تسمية ميناء التصدير Named port of shipment) .

⁽¹⁾ إذا احتفظ المشتري بحق تعيين مهلة (مدة) لتحميل البضاعة و/ أو لاختيار ميناء الوصول ، ولم يصدر تعليماته في الوقت المناسب (خلال المدة المذكورة) ، فعليه ان يتحمل كل المصاريف الإضافية التي تترتب على ذلك ، وكل المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة اعتباراً من تاريخ انقضاء المهلة المتفق عليها للتحميل . وذلك بشرط ان تكون البضاعة قد تعينت وفقاً للعقد بطريقة مناسبة .

في هذه الحالة لا يلتزم البائع بمصاريف الشحن على ظهر السفينة ، كما هو الحال في شرط فوب FOB ، ولا يلتزم بإبرام عقد النقل ولا عقد التأمين كما في الشرط سيف CIF .

التزامات البائع :

- 1- يسلم البضاعة طبقاً لنصوص عقد البيع ، بجانب السفينة في رصيف التحميل المعين من قبل المشتري ، وفي ميناء الإبحار المتفق عليه ، وفقاً للعادة المتبعة في الميناء وفي الموعد ، أو خلال المدة المتفق عليها ، وعليه أن يعلم المشتري على الفور بمجرد تسليم البضاعة بجانب السفينة .
- 2- يقوم على حسابه بالتغليف المعتاد للبضاعة ، مالم تكن العادة التجارية تجهيز شحن البضاعة دون تغليف .
- 3- يتحمل نفقات عمليات فحص النوعية ، والقياس والوزن والعد اللازمة لتسليم البضاعة ووضعها بجانب السفينة في رصيف التحميل .
- 4- تحمل كل النفقات المترتبة على البضاعة ، وكل المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة حتى اللحظة التي توضع فيها فعلاً بجانب السفينة في ميناء الإبحار المتفق عليه ، بما في ذلك مصاريف الإجراءات الشكلية التي على البائع القيام بها ، لتسليم البضاعة بجانب السفينة في رصيف التحميل .
- 5- يوفر- على حسابه الوثيقة أو السند المؤيد لتسليم البضاعة⁽¹⁾ بجانب السفينة في رصيف التحميل .
- 6- يقدم للمشتري بناءً على طلب ونفقة ومسؤولية المشتري المساعدات اللازمة للحصول على إذن التصدير أو أي ترخيص حكومي يمكن أن يكون ضرورياً لتصدير البضاعة⁽²⁾ وشهادة المنشأ وجميع الوثائق الأخرى والتي تمنح في بلد الإرسال و/ أو المنشأ والتي قد يحتاجها المشتري لاستيراد البضاعة إلى البلد المرسل إليه ، أو لإمرارها عبر بلد ثالث .

التزامات المشتري :

⁽¹⁾ أما بالنسبة لتجهيز سند الشحن و/ أو الوثائق القنصلية ، فتعتبر من مسؤوليات المشتري حيث أن التزام البائع ينتهي بمجرد تسليم البضاعة على رصيف ميناء التصدير .

⁽²⁾ سيتولى المشتري القيام بإجراءات تصدير البضاعة لنفسه (بدل المرسل إليه) وبالتالي سيتحمل كافة نفقات استخراج شهادة السماح بالتصدير ، والتراخيص الحكومية الضرورية للتصدير .

1- يشعر البائع في الوقت المناسب باسم السفينة ورسيف التحميل ، وتاريخ التسليم في السفينة أما إذا كانت السفينة المعنية من قبل المشتري غير موجودة في الوقت المناسب ، أو أنها لم تتمكن من شحن البضاعة ، أو أنهت تحميلها قبل الموعد المتفق عليه فعلى المشتري أن يتحمل كافة المصاريف الإضافية المترتبة على ذلك وكل المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة اعتباراً من اللحظة التي وضع فيها البضاعة المذكورة تحت تصرف المشتري وعلى شرط أن يكون قد تم تعيين البضاعة وفقاً للعقد وبطريقة مناسبة ، أي أن تكون وضعت بشكل مميز على انفراد ، أو تكون قد حددت بأية طريقة أخرى باعتبارها البضاعة محل العقد ، وإذا لم يعين المشتري السفينة في الوقت المناسب أو إذا احتفظ بحقه في تحديد مهلة تسليم البضاعة و/ أو اختيار ميناء الإبحار ، ولم يعط التعليمات الدقيقة في الوقت المناسب ، فعليه أن يتحمل كل النفقات الإضافية المترتبة على ذلك ، وكل المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة اعتباراً من التاريخ الذي تنتهي فيه المدة المتفق عليها للتسليم وعلى شرط أن يكون قد تم تعيين البضاعة بطريقة مناسبة .

2- يتحمل كل النفقات المترتبة على البضاعة ، وكل المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة وذلك اعتباراً من اللحظة التي سلمت فيها فعلاً على رسيف تحميل السفينة في ميناء الإبحار المتفق عليه ، وفي الموعد أو خلال المدة المتفق عليها وأن يدفع الثمن المتعاقد عليه .

3- يتحمل نفقات وتكاليف الحصول على الوثائق اللازمة للتصدير (فقرة 6 من التزامات البائع) .

9 / شرط دفع أجرة الشحن / النقل حتى ... :

Freight \ Carriage Paid To ...

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بدفع أجرة شحن (نقل) البضاعة حتى تصل إلى مكان التسليم المتفق عليه (يجب تسمية نقطة الوصول) .

التزامات البائع :

1- إرسال البضاعة خلال المدة وإلى مكان التسليم المتفق عليه في عقد البيع ، أما إذا

لم يتضمن العقد محلاً للتسليم فيكون للبائع الحق باختيار مكان التسليم الملائم له .

2- تحمل جميع المخاطر التي تتعرض لها البضاعة حتى يتم تسليمها إلى أول ناقل

خلال المدة المحددة في العقد ويبلغ المشتري فور إتمام التسليم .

- 3- أن يقوم بالتغليف المعتاد للبضاعة مالم يجبر التعامل في البضاعة على إرسال البضاعة دون تغليف .
- 4- تحمل مصاريف عمليات الفحص ،القياس ،الوزن،العدد الضرورية لشحن البضاعة أو تسليمها لأول ناقل .
- 5- يزود المشتري- بناءً على نفقته وطلبه ومسئوليته شهادة المنشأ والوثائق القنصلية وكل المساعدات اللازمة للحصول على جميع الوثائق التي تمنح في بلد الشحن أو المنشأ والتي يمكن أن يحتاجها المشتري لاستيراد البضاعة في بلد الوصول .
- 6- الحصول على مسؤوليته ونفقته على إذن التصدير وكل التراخيص الحكومية اللازمة لتصدير البضاعة ويتحمل كافة الضرائب والرسوم الواجب استيفاؤها عن البضاعة في بلد الإرسال عن شحن البضاعة .

التزامات المشتري :

- 1- تحمل كافة الأخطار التي تتعرض لها البضاعة اعتباراً من اللحظة التي تسلم فيها إلى الناقل الأول .
- 2- استلام البضاعة في مكان التسليم(محل الوصول) ودفع الثمن المتفق عليه بموجب العقد⁽¹⁾ وتحمل جميع المصاريف اعتباراً من اللحظة التي تصل فيها البضاعة إلى مكان التسليم .
- 3- تحمل نفقات وتكاليف الحصول على الوثائق والمستندات المطلوبة عند الاستيراد واللازمة للشحن مثل شهادة المنشأ والرسوم القنصلية والجمركية والضرائب .

10 / شرط دفع أجرة الشحن / النقل والتأمين حتى ... :

Freight\ Carriage And Insurance Paid To

⁽¹⁾إذا نص عقد البيع على مكان معين للتسليم ومدة معينة لإرسال البضاعة (كما يحددها المشتري)، ولم يعط المشتري تعليماته في الوقت المناسب فعليه أن يتحمل النفقات الإضافية الناجمة عن هذه الحالة وجميع المخاطر التي تتعرض لها البضاعة اعتباراً من تاريخ انقضاء المدة المتفق عليها .

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بدفع أجرة شحن/ نقل البضاعة والتأمين عليها ضد الأخطار التي قد تلحق بها حتى تصل إلى مكان التسليم المتفق عليه في الموعد المحدد .

التزامات البائع :

- 1- إرسال البضاعة خلال المدة ومكان التسليم المتفق عليه في عقد البيع ،أما إذا لم يتضمن العقد محلاً للتسليم فإن للبائع الحق في اختيار مكان التسليم الموافق له .
 - 2- تحمل كافة المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة حتى يتم تسليمها إلى أول ناقل خلال المدة المحددة في العقد ويبلغ المشتري فور إتمام التسليم .
 - 3- تجهيز البضاعة وفقاً لشروط عقد البيع ، فيقوم بالتغليف المألوف للبضاعة مالم تقتضي العادة المتبعة في التجارة بإرسال البضاعة دون تغليف ويتحمل تكاليف الفحص (النوعية، المقياس، الوزن، العدد) اللازمة لتسليم البضاعة لأول ناقل .
 - 4- تزويد المشتري بناءاً على طلبه ونفقته ومسئوليته بشهادة المنشأ والوثائق القنصلية وكل المساعدات اللازمة للحصول على جميع الوثائق التي تمنح في بلد الشحن و/أو بلد المنشأ، والتي قد يحتاجها المشتري لاستيراد البضاعة في بلد الوصول .
 - 5- يحصل - على مسئوليته ونفقته - على إذن التصدير وكل التراخيص الحكومية اللازمة لتصدير البضاعة ويتحمل كافة الضرائب والرسوم الواجب استيفاؤها عن البضاعة في بلد الإرسال عن شحن البضاعة .
 - 6- يحصل - على نفقته - على تأمين النقل المنصوص عليه في عقد البيع ويقدم للمشتري⁽¹⁾بوليصة التأمين أو أي إثبات آخر لتغطية التأمين من شركة تأمين وبالشروط التي يراها البائع موافقة للعرف التجاري وطبيعة البضاعة - مالم يكن هنالك اتفاق على شروط البيع .
- وعلى البائع أن يخطر المشتري بمدى تغطية التأمين عن الأخطار التي قد تلحق بالبضاعة ليتمكنه من القيام بأي تأمين إضافي⁽²⁾ يعتبره المشتري ضرورياً لاستيراد

⁽¹⁾ أو أي شخص آخر له حق في البضائع.

⁽²⁾ تغطي بوليصة التأمين -أساساً- الأخطار العادية الناجمة عن النقل مثل شرط عدم ضمان الخسارة الخصوصية F.P.A Clause وشرط من مخزن" مستودع" إلى مستودع Warehouse to Warehouse clause . أما إذا أراد المشتري إضافة شروط أخرى في عقد البيع ، فيجب عليه أن يحدد بدقة كافة الشروط المطلوبة .

البضاعة ، ويشمل قسط التأمين ثمن البضاعة حسب عملة عقد البيع مضافاً إليه
10 % .

التزامات المشتري :

- 1- يتسلم البضاعة في مكان التسليم (محل الوصول) ويدفع الثمن المتفق عليه بموجب العقد بالإضافة إلى أجرة الشحن وتكلفة التأمين ويتحمل جميع المصاريف اعتباراً من اللحظة التي تصل فيها البضاعة إلى مكان التسليم .
- 2- يتحمل كافة المخاطر التي تتعرض لها البضاعة اعتباراً من اللحظة التي تسلم فيها الناقل الأول تلك البضاعة ، خلال المدة المحددة في العقد⁽³⁾ .
- 3- يتحمل كافة النفقات والتكاليف اللازمة للحصول على الوثائق بما في ذلك مصاريف شهادة المنشأ والرسوم القنصلية وجميع الضرائب والرسوم الجمركية المطلوبة عند الاستيراد .

11/ شرط تسليم السفينة EXS :

ميناء الاستيراد Ex – Ship :

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بتسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الوصول المحدد في عقد البيع . (يجب تسمية ميناء الوصول Named port of destination)

التزامات البائع :

- 1- تسليم البضاعة بصورة فعلية وفقاً لنصوص عقد البيع إلى المشتري خلال المدة المتفق عليها في العقد على ظهر السفينة في نقطة التفريغ المألوفة من الميناء المتفق عليه (ميناء الاستيراد) وبشكل يسمح برفعها من السفينة بواسطة وسائل التفريغ المناسبة لطبيعة البضاعة .
- 2- تحمل كافة المصاريف المترتبة على البضاعة وكافة المخاطر التي قد تتعرض لها حتى اللحظة التي تضعها فعلياً تحت تصرف المشتري وبشرط أن تكون قد عينت

⁽³⁾إذا نص في عقد البيع على مكان محدد للتسليم ومدة معينة لإرسال البضاعة (يحددهما المشتري) ولم يعط المشتري تعليماته في الوقت المناسب فعليه أن يتحمل كافة النفقات الإضافية الناجمة عن هذه الحالة وجميع المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة اعتباراً من تاريخ انقضاء المدة المتفق عليها.

بصورة ملائمة ، أي أن تكون قد وضعت على انفراد أو عينت بأي طريقة أخرى على اعتبار أنها البضاعة محل العقد .

3-يقوم بالتغليف المعتاد للبضاعة مالم يجر التعامل في التجارة على إرسال البضاعة دون تغليف ويتحمل نفقات عمليات الفحص اللازمة .

4-يقوم بتبليغ المشتري بدون تأخير بالتاريخ المتوقع لوصول السفينة المعينة ويقدم للمشتري - في الوقت المناسب- وثيقة الشحن أو أمر التسليم و/أو كل الوثائق والمستندات الضرورية الأخرى التي تمكن المشتري من تسلم البضاعة .

5-يقدم للمشتري - بناءً على طلب ونفقة المشتري - شهادة المنشأ والوثائق القنصلية وكافة التسهيلات والمساعدة للحصول على الوثائق الأخرى والتي تمنح في بلد الشحن و/أو بلد المنشأ مما قد يحتاجه المشتري لاستيراد البضاعة أو لإمرارها عبر بلد ثالث .

التزامات المشتري :

1-يتسلم البضاعة بمجرد وضعها تحت تصرفه خلال المدة المتفق عليها في العقد على ظهر السفينة في نقطة التفريغ المألوفة من ميناء الوصول ويدفع الثمن المتفق عليه بموجب العقد .

2-يتحمل جميع النفقات التي تترتب على البضاعة وجميع المخاطر التي تتعرض لها اعتباراً من اللحظة التي توضع فيها فعلياً تحت تصرفه (أي على ظهر السفينة في ميناء الوصول) بشرط أن تكون البضاعة قد وضعت على انفراد أو عينت بأي شكل باعتبارها البضاعة محل العقد .

3-يتحمل كل النفقات والتكاليف التي دفعها البائع في سبيل الحصول على الوثائق المنصوص عليها .

4-يتحمل كافة المخاطر والنفقات الخاصة بكل تصريح أو وثيقة مماثلة قد تكون ضرورية لتفريغ البضاعة و/أو لاستيرادها .

5-يتحمل الرسوم الجمركية وبنفقات إخراج البضاعة من حوزة الجمارك وكل الرسوم والضرائب الأخرى المطلوبة عند وبسبب تفريغ البضاعة أو استيرادها .

12/ شرط تسليم رصيف ميناء الاستيراد EXQ :

EX-Quay

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في الطابور على رصيف ميناء الوصول المحدد في عقد البيع (يجب تسمية الميناء). وهناك نوعين من العقود التي تستخدم مصطلح تسليم رصيف الميناء EX-Quay :

أ. إذا أُضيفت عبارة خالصة من الرسوم Duty Paid فهذا يعني أن البائع سيتحمل جميع التكاليف بما فيها مصاريف التفريغ والرسوم والضرائب الخاصة بالاستيراد ومصاريف التخليص الجمركي على البضاعة في بلد المشتري ويقدم كافة الوثائق التي يحتاجها المشتري لاستلام البضاعة .

ب. أما إذا أُضيفت عبارة الرسوم على حساب المشتري Account duties on buyers فهذا يعني أن البائع يلتزم بتسليم البضاعة على رصيف ميناء الوصول المحدد في العقد ويتحمل المشتري مصاريف استخراج رخصة الاستيراد والرسوم الجمركية على البضاعة في بلده ويتولى المشتري نقل البضاعة من مكان الوصول إلى مخازنه .

التزامات البائع :

1-يسلم البضاعة بصورة فعلية ووفقاً لنصوص عقد البيع إلى المشتري على رصيف ميناء الوصول وخلال المدة المتفق عليها .

2- يتحمل كل الرسوم والمصاريف الخاصة بالاستيراد بما في ذلك مصاريف التخليص الجمركي وكذلك كل الضرائب والتكاليف والرسوم الأخرى التي تفرض على البضاعة عند وبسبب استيرادها وتسليمها للمشتري⁽¹⁾.

3-يجهز ويغلف البضاعة بما يتفق مع طبيعتها ويتحمل نفقات عمليات الفحص والحزم والقياس والوزن والعد اللازمة لوضع البضاعة تحت تصرف المشتري على رصيف ميناء الوصول .

4-يتحمل كافة النفقات التي تترتب على البضاعة وكافة المخاطر التي قد تتعرض لها حتى اللحظة التي يتم فيها وضعها فعلياً تحت تصرف المشتري على رصيف الوصول بشرط أن تكون البضاعة قد عيّنت بطريقة مناسبة .

5-يقدم على نفقته أمر التسليم و/أو كل الوثائق التي قد يحتاجها المشتري ليتمكن من تسليم البضاعة ورفعها من الرصيف .

⁽¹⁾في حالة إضافة عبارة خالصة من الرسوم EX-Quay duty paid .

التزامات المشتري :

- 1- يتسلم البضاعة بمجرد وضعها تحت تصرفه على رصيف ميناء الوصول ويدفع الثمن المتفق عليه بموجب العقد .
- 2- يتحمل كافة النفقات التي تترتب على البضاعة وجميع المخاطر التي تتعرض لها اعتباراً من اللحظة التي يتم وضعه فعلاً تحت تصرفه على رصيف ميناء الوصول بشرط أن تكون قد عيّنت بطريقة مناسبة .
- 3- يتحمل كافة الالتزامات وذلك إذا كانت الرسوم على حساب المشتري .

13/ شرط التسليم عند الحدود DAF :

Delivered at Frontier

هو الشرط الذي يلتزم فيه البائع بتسليم البضاعة في مكان ما قبل جمارك الحدود المعينة في العقد . (يجب تسمية مكان التسليم عند الحدود) . وينصح عند إبرام العقد تحديد اسم الحدود المطلوبة واسم المكان الذي سيتم فيه التسليم وفي هذا المكان تنتهي مسؤولية البائع بعد أن يكون قد قام بالتخليص على البضاعة في مركز حدود بلده .

التزامات البائع :

- 1- يجهز البضاعة وفقاً لنصوص عقد البيع .
- 2- يحمل على مسؤوليته ونفقته ما يأتي :
 - أ. يضع البضاعة المتعاقد عليها تحت تصرف المشتري في المكان المعين للتسليم عند الحدود في التاريخ أو خلال الفترة المحددة في عقد البيع وفي الوقت نفسه .
 - ب. يزود المشتري بوثيقة الشحن المعتاد⁽¹⁾ وكذلك رخصة التصدير والفاتورة القنصلية والشهادات الرسمية التي تصدر في بلد التصدير مثل تصريح رقابة النقد وبأي مستندات أخرى مطلوبة لإرسال البضائع لذلك المكان أو لمرورها عبر بلد ثالث (عند الحاجة) .
 - ت. يدفع المصاريف والرسوم الجمركية والضرائب الداخلية ورسوم الإنتاج على السلع المحلية وضرائب الإحصاء... إلخ وما تفرضه الدولة المصدرة أو أي مكان آخر حتى ينهي البائع مسؤوليته بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في مكان التسليم المعين عند الحدود.

(1) أو شهادة الإيداع بالمستودع Warehouse warrant أو وصل البضاعة المودعة بالجمارك Dock warrant أو أمر التسليم أو ماشابه ذلك .

ث. يبرم عقد نقل البضاعة من مقره (وعبر البلاد التي تربها البضاعة) إلى مكان التسليم المعين عند الحدود⁽²⁾، ويدفع أجره الشحن وأي نفقات أخرى تحتاجها عمليات النقل على وسيلة المواصلات التي يراها مناسبة لتنفيذ تلك العملية على الوجه السليم وحتى يتم وضعها تحت تصرف المشتري في ذلك المكان .

ج. يشعر المشتري - في الوقت المناسب - بأن البضاعة قد أرسلت إلى مكان التسليم المعين عند الحدود ، وذلك لتمكين المشتري من إتخاذ التدابير اللازمة لاستلام البضاعة ، ويتم هذا الاشعار بوسائل الاتصالات الحديثة المناسبة ، سواء بالبريد الجوي أو برقياً أو بالتلكس (حسب نوع وسيلة النقل وحسب المسافة بينهما) .

ح. يقوم بالتغليف المعتاد للبضاعة (مالم تجر العادة التجارية المتبعة على إرسال البضاعة دون تغليف) ، ويدفع مصاريف عمليات الفحص والقياس والوزن والعد والنوعية ، أي نفقات أخرى تكون لازمة لنقل البضاعة ووضعها تحت تصرف المشتري في مكان التسليم المعين عند الحدود .

3- يتحمل كافة المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة ويقوم بكافة الإجراءات الرسمية اللازمة لغاية تسليم البضاعة في المكان المعين عند الحدود .

4- يتحمل ويدفع النفقات الناجمة عن إجراء عملية تفريغ⁽¹⁾ البضاعة عند وصولها مكان التسليم المعين عند الحدود (وكذلك مصاريف الصنادل والمناولة) .

5- يقدم المشتري - على نفقته ومسؤولية المشتري - أي مساعدة قد يحتاجها .

التزامات المشتري :

1- يستلم البضاعة في اللحظة التي يقوم فيها البائع بوضعها تحت تصرفه في مكان التسليم المعين عند الحدود ، ويكون مسؤولاً عن الإجراءات اللاحقة من تحميل وتفريغ البضائع ونقلها .

⁽²⁾ إذا لم يتم تحديد نقطة خاصة للتسليم عند الحدود ، سواء في عقد البيع أو طبقاً لانظمة سلطات الجمرك أو الجهات الرسمية ، أو شركات النقل العامة ، فيمكن للبائع أن يختار أفضل نقطة يعتقد أنها ستكون مناسبة لحدود المشتري .

⁽¹⁾ إذا لم يتم تحديد نقطة خاصة للتسليم عند الحدود ، سواء في عقد البيع أو طبقاً لانظمة سلطات الجمرك أو الجهات الرسمية ، أو شركات النقل العامة ، فيمكن للبائع أن يختار أفضل نقطة يعتقد أنها ستكون مناسبة لحدود المشتري .

- 2- يتحمل على نفقته كافة الإجراءات الجمركية والرسمية المترتبة عليه في مكان التسليم المعين عند الحدود ، ويدفع الرسوم المستحقة عليه في ذلك الوقت ، وذلك بهدف إدخال البضاعة لبلده أو نقلها بعد أن تصبح تحت تصرفه .
- 3- يتحمل ويدفع النفقات العادية والطارئة الناجمة عن تفريغ البضاعة عند وصولها لمكان التسليم المعين عند الحدود ما لم يتم الإتفاق على أن يتحملها [طبقاً للمادة 4 من التزامات البائع] .
- 4- يتحمل كافة المخاطر التي قد تلحق بالبضاعة ، ويدفع أي نفقات تكون لازمة بعد وضعها تحت تصرفه في مكان التسليم المعين عند الحدود .
- 5- إذا أخفق المشتري في استلام البضاعة حال وضعها تحت تصرفه ، فإنه يتحمل كافة المخاطر التي تلحق بها ، ويدفع أي نفقات اضافية تنجم عن ذلك شرط ان تكون البضاعة قد عينت وخصصت كما في عقد البيع .
- 6- يحصل - على نفقته ومسؤوليته - على رخصة الاستيراد وتصريح رقابة النقد والتراخيص والمستندات الأخرى الصادرة في بلده أو أي مكان آخر تكون مطلوبة لتسهيل نقل البضاعة بعد أن تصبح تحت تصرف المشتري في مكان التسليم المعين عند الحدود .
- 7- يتحمل ويدفع أي نفقات إضافية قد تكون لازمة لتخليص البضاعة عند الحدود ، بغرض إدخالها لبلد الإستيراد .
- 8- يزود البائع - حسب طلبه - بعنوان الوصول النهائي للبضاعة ، في بلد الإستيراد حتى يتمكن البائع من إرسال المستندات .
- 9- يتحمل ويدفع النفقات التي تحملها البائع للحصول على شهادة النوعية من بيوت الخبرة واللازمة لمطابقة مواصفات البضاعة حسب عقد البيع .
- 10- يتحمل ويدفع كافة النفقات التي سبق أن دفعها البائع نيابة عنه كمساعدة له للحصول على المستندات اللازمة لإدخال البضاعة بعد أن تصبح تحت تصرف المشتري .

ملحق رقم (3):
ملاحق التحليل ببرنامج ال Spss :

النوع

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ذكر	43	74.1	74.1	74.1
أنثى	15	25.9	25.9	100.0
Total	58	100.0	100.0	

العمر

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid أقل من 30 عام	8	13.8	13.8	13.8
من 30 - 45 عام	31	53.4	53.4	67.2
من 46 عام فما فوق	19	32.8	32.8	100.0
Total	58	100.0	100.0	

المؤهل العلمي

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid دبلوم بسيط	2	3.4	3.4	3.4
بكالوريوس	33	56.9	56.9	60.3
دبلوم عالي	7	12.1	12.1	72.4
ماجستير	14	24.1	24.1	96.6
دكتوراه	2	3.4	3.4	100.0
Total	58	100.0	100.0	

التخصص العلمي

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid دراسات مصرفيه	9	15.5	15.5	15.5
اقتصاد	22	37.9	37.9	53.4
ادارة اعمال	9	15.5	15.5	69.0
المحاسبه	15	25.9	25.9	94.8
أخرى	3	5.2	5.2	100.0
Total	58	100.0	100.0	

عدد سنوات الخبرة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid أقل من سنتين	6	10.3	10.3	10.3
من 2 - 5 سنوات	11	19.0	19.0	29.3
من 6 - 9 سنوات	15	25.9	25.9	55.2
من 10 سنوات فما فوق	26	44.8	44.8	100.0
Total	58	100.0	100.0	

عدد الدورات التدريبية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid لا يوجد	3	5.2	5.2	5.2
من 2 - 5 دورات	20	34.5	34.5	39.7
أكثر من 5 دورات	35	60.3	60.3	100.0
Total	58	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

		a1	a2	a3	a4	a5	a6	a7
N	Valid	58	58	58	58	58	58	58
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean		4.64	4.40	4.31	4.41	4.38	4.05	4.31
Std. Deviation		.613	.699	.777	.750	.791	.999	.706

NPar Tests

Chi-Square Test

Test Statistics

	a1	a2	a3	a4	a5	a6	a7
Chi-Square ^a	70.138	46.690	34.000	42.552	37.862	17.724	44.345
df	3	3	3	3	3	3	3
Asymp. Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000

a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 14.5.

Frequencies

Statistics

		b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7
N	Valid	58	58	58	58	58	58	58
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean		4.36	4.02	3.93	4.22	4.40	4.16	4.19
Std. Deviation		.765	.908	.856	.839	.857	.768	.868

NPar Tests

Chi-Square Test

Test Statistics

	b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7
Chi-Square ^{a,b}	35.103	19.655	21.034	24.897	41.724	31.241	47.000
df	3	3	3	3	3	3	4
Asymp. Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000

a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 14.5.

b. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 11.6.

Frequencies

Statistics

		d1	d2	d3	d4	d5	d6	d7
N	Valid	58	58	58	58	58	58	58
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean		4.34	4.00	4.47	4.36	4.00	3.95	4.52
Std. Deviation		.807	.955	.777	.667	.898	.983	.731

NPar Tests

Chi-Square Test

Test Statistics

	d1	d2	d3	d4	d5	d6	d7
Chi-Square ^{a,b}	37.724	46.828	77.862	43.379	20.759	33.379	54.414
df	3	4	4	3	3	4	3
Asymp. Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000

a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 14.5.

b. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 11.6.