

### تمهيد:

لم تعد المنافسة الدولية في الأسواق الخارجية مقتصرة فقط على أسعار وجودة المنتجات الموجهة للتصدير فقط، بل أصبحت المنافسة الدولية وحتى في ظل اشتدادها بسبب ارتفاع نفقات البحوث، صعوبة التغلغل في الأسواق الدولية... الخ.

تسير في اتجاه إعطاء المزيد من التحفيزات و التسهيلات في الدفع من قبل المصدرين المحليين لصالح المستوردين الأجنيين، هذه التسهيلات في الدفع قد تدفع بالمصدرين المحليين إلى الاستحواذ على المزيد من الأسواق الخارجية ومن ثم الاحتفاظ بها.

كما لا يجب أن ننسى هنا بأن هذه التسهيلات في الدفع قد تقود أو تؤدي إلى تعرض المصدرين إلى مخاطر عدم الدفع من قبل المستوردين الأجنيين، سواء كانت هذه المخاطر لأسباب غير تجارية، هذه الأخيرة دفعت بالكثير من الدول إلى العمل على ضرورة توفير أنواع من التأمين لصالح المصدرين ضد مخاطر عدم الدفع.

وعليه سنقوم بتقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث، حيث سنتناول في المبحث الأول ماهية ومفهوم تأمين قروض الصادرات، أما المبحث الثاني فنتناول فيه الأخطار الملازمة للتجارة الخارجية، في حين سيتناول المبحث الثالث الأخطار الخاصة بالصادرات فقط بشكل أكثر دقة وتفصيلا بحكم أنه موضوع دراستنا هذه، أما المبحث الرابع والأخير فنخصص لدراسة مختلف أشكال وثائق التأمين.

المبحث الأول: ماهية ومفهوم تأمين قروض الصادرات:

قبل التطرق والتكلم عن هذا الجزء من الدراسة بالتفصيل، أردنا الإشارة إلى وجوب التنويه إلى نقطة مهمة وأساسية تصادف كل باحث أو قارئ حينما يهتم بدراسة الكتب والمؤلفات.... الخ، والتي تتناول هذا المفهوم، فنجد أن بعض الكتب والمؤلفات تسمي هذا المفهوم بـ "تأمين قروض الصادرات" وبعضها الأخر يسميه بـ "ضمان قروض الصادرات" أي أننا نجد أن هناك تداخل في المصطلحين وهما مصطلح "التأمين" ومصطلح "الضمان" وهذا التداخل في المصطلحات قد يعرض الباحثين والقارئ إلى خلط وتشابك وعدم وضوح في المفاهيم - وأنا كنت من بين من تعرض لهذا-، من خلال ما سبق وجب طرح التساؤل التالي: " هل للمصطلحين نفس المعنى أم هناك فرق واختلاف بينهما؟".

سنحاول الإجابة عن هذا التساؤل وهذا من خلال، أن التغطيات التأمينية عادة ما تقترب باستخدام مصطلح "الضمان" وبالرغم من المعنى الدقيق لهذا الأخير فهو لا يخرج أبدا من نطاق "التأمين"، وربما قد يرجع السبب إلى هذا في التساهل في استخدام أي منهما محل الأخر، ونود أن نشير هنا أيضا إلى أن هذه التفرقة تنشأ من منظور أطراف العقد ووضعهم القانوني وليس من منظور شروط التأمين أو طبيعته، إذ أن كلاهما يوفر حماية للمصدرين أو ما يطلق عليهم المؤمنين، ويجب أيضا على القارئ أو الباحث أن يكون على دراية بمصطلح الضمان على وجه الدقة، إذ أن مصطلح الضمان يستخدم في العادة لوصف نوع خاص من التغطيات التأمينية، حيث تضمن فيه وثيقة التأمين الخسائر الناتجة عن إخلال أحد أطراف العقد بأداء التزاماته التعاقدية أو قد يؤديها على نحو خاطئ، وعليه فإن في وثائق الضمان سيكون هناك ثلاث أطراف وهم<sup>1</sup>:

1. المؤمن: ويتمثل في الهيئات أو المؤسسات الكافلة أو الضامنة؛
2. المؤمن: ويتمثل في المستفيد من هذا الضمان كالمصدر مثلا؛
3. المؤمن عليه: ويتمثل في الشخص أو الطرف المكفول أو المضمون.

<sup>1</sup> طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية (تأمين انتمان الصادرات، ضمان سداد الضرائب الجمركية، تأمينات رفض السلطات)، الطبعة الأولى،

دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص: 16.

أما في وثائق التأمين العادية الأخرى فهناك طرفان فقط وهما<sup>1</sup>:

1. المؤمن: ويتمثل في الهيئات أو المؤسسات القائمة بعملية التأمين، كهيئات تأمين قروض الصادرات هذه.

2. المؤمن: ويتمثل في المستفيد من هذا التأمين.

من خلال ما سبق ذكره وتوضيحه أعلاه، يتبين لنا من أنه لا حرج من استعمال أي من المصطلحين، سواء "ضمان قروض الصادرات" أو "تأمين قروض الصادرات".

وعليه وبعد توضيح مصطلحي "الضمان" و "التأمين"، سنقوم بمعالجة هذا الجزء من الدراسة وفقا لما يلي:

### المطلب الأول: مفهوم تأمين قروض الصادرات:

لقد وردت عدة تعاريف لتأمين قروض الصادرات، لكن معظمها يصب في اتجاه واحد، وسنحاول التطرق لأهم هذه التعاريف فيما يلي:

يعرف كل من "Pierre Maurer" و "Henré Loubergé" تأمين قروض الصادرات بأنها عبارة عقد تتعهد أو تلتزم من خلاله مؤسسات أو هيئات تأمين قروض الصادرات - أو ما يطلق عليها بالمؤمن - بتعويض المصدر - أو ما يطلق عليه بالمؤمن - عن الخسائر المفاجئة أو الفجائية والتي يتعرض لها والتي تنتج عنها عدم تحصيله لديونه أو حقوقه من المستوردين الأجبيين، وهذا لقاء أو مقابل دفعة لأقساط التأمين<sup>2</sup>، لتقوم بعد ذلك هيئات التأمين هذه بدفع قيمة السلع أو الخدمات المصدرة لصالح المصدر، كما تقوم هذه الهيئات أيضا بتعويض المصدرين عن الأخطار أو الخسائر التي تنتج عن الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق أو صفقة الصادرات "L'interruption ou de l'arrêt définitif d'un marché d'exportation"، أو عن الخسائر التي تنشأ عن نقص المردودية في هذا السوق، أو يكون التعويض أيضا عن الخسائر أو الأخطار التي تنتج عن فشل مجهودات البحث و اكتشاف الأسواق الأجنبية في الخارج، وهذا مهما كان مصدر هذه الأخطار، سواء تحققت هذه الأخيرة عن أخطار ذات طبيعة اقتصادية جزئية أو اقتصادية كلية، أو عن أخطار ذات طبيعة سياسية أو عرضية (طارئة) "Accidentelle"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> نفس المرجع.

<sup>2</sup> J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20<sup>ème</sup> édition, **Op cit**, P: 382.

<sup>3</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 219- 220.

أما "Jean Bastin"<sup>\*</sup> فيرى بأن تأمين قروض الصادرات هو عبارة عن نظام تأمين يسمح للدائنين (المصدرين) لقاء أو مقابل دفعهم لأقساط التأمين، من استفادتهم من تغطية ضد خطر عدم دفع ديونهم (حقوقهم) أو حصيلة صادراتهم والواجبة أو المستحقة الدفع من أشخاص معروفين مسبقا (المستوردين الأجبيين) والذين هم في حالة عجز عن الدفع "Défaillance de paiement"<sup>1</sup>.

نلاحظ من خلال التعريف أعلاه أن الكاتب "Jean Bastin" قد اقتصر في تعريفه لتأمين قروض الصادرات على الأخطار ذات الطبيعة التجارية فقط، أي أنه لم يأخذ بعين الاعتبار - أو قد يكون تعمد ذلك - الأخطار الناتجة عن طبيعة اقتصادية، واعتبر أن الأخطار الناتجة عن هذه الأخيرة - الطبيعة الاقتصادية - لا تدخل في إطار تأمين قروض الصادرات.

ويعرف تأمين قروض الصادرات أيضا على أنه أداة من أدوات التمويل المصرفي للقروض الموجهة للصادرات، وتتم عملية التأمين هذه من خلال إصدار وثائق تأمين وتكون أثناء مرحلة عملية التصدير تعمل على تغطية وحماية المصدرين ضد الأخطار التجارية أو غير التجارية<sup>2</sup>.

وعليه ومن خلال ما سبق ذكره من التعريف أعلاه، يمكن اعتبار أن عملية تأمين قروض الصادرات هي جزء مهم ومكمل لعملية تمويل الصادرات.

ودائما ومن خلال ما سبق أيضا يتضح لنا بأن تأمين قروض الصادرات لا يقتصر دورها فقط على عملية تأمين قروض الصادرات هذه، بل يمتد دورها أيضا إلى دور المكمل أو المتمم للمؤسسات المالية أو البنوك المانحة لقروض الصادرات، لأن هيئات التأمين هذه ومن خلال منحها للضمانات أو التأمينات فإنها تعمل على تسهيل وتحفيز منح قروض للصادرات من قبل البنوك أو المؤسسات المالية، وهذا طالما أن هذه الأخيرة ليس لديها ما تخسره، وهذا بما أن عملية منح القروض هذه ستكون مؤمنة ومضمونة.

\* باحث بلجيكي متخصص في قطاع تأمينات التجارة الخارجية.

<sup>1</sup> Jean Bastin, L'assurance crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter et de Navarre, Paris, 1978, P: 50.

<sup>2</sup> اعتمدت في هذا على المراجع التالية:

- بكرى طه عطية، تمويل الصادرات، مركز البحوث الإدارية، القاهرة، 1978، ص: 30.

- الشركة المصرية لضمان الصادرات، الوثيقة الأساسية، ص: 02.

أي أن هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات ستضمن بشكل كلي ومباشر المؤسسات المالية أو البنوك المانحة لقروض الصادرات ضد خطر الدفع أو السداد وهذا مهما تكن الظروف و الأسباب، وهذا من شأنه أن يحفز البنوك والمؤسسات المالية على زيادة منح وتوفير القروض الموجهة لتمويل الصادرات<sup>1</sup>، مما سيؤدي هذا إلى الرفع من حجم الصادرات وترقيتها وهذا من خلال الاستحواذ على المزيد من الزبائن أو المستوردين الأجبيين، وكذا تسهيل الدخول واقتحام المزيد من الأسواق الخارجية.

وكتيجة لما سبق يمكننا القول بأن هذه التسهيلات (الضمانات أو التأمينات) والتي توفرها هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات، ستؤدي لا محالة بالبنوك أو المؤسسات المالية المانحة لقروض الصادرات على طلب وتطبيق أسعار فائدة منخفضة من تلك التي ستطلب وتطبق من دون هذه التسهيلات.

### المطلب الثاني: بداية ظهور ضمان ائتمان الصادرات:

تعود البداية الأولى لظهور فكرة ضمان الائتمان إلى بداية ومنتصف القرن الثامن عشر (ق18)<sup>2</sup> وبالضبط سنة 1966 في ألمانيا، وهذا عندما قدم كل من الأستاذان "فرم" "VURM" و "بوش" "BUSH" لوزير المالية آنذاك "بروسيافون ديرهوست" مشروع لآليات ضمان الائتمان، حيث تقوم الدولة باحتكاره، إلا أن هذا المشروع تم رفضه في ذلك الوقت<sup>3</sup>.

وقد بقي نظام تأمين قروض الصادرات في القرن الثامن عشر (ق18) مقتصرًا فقط على تقديم القروض للمشتريين الأجبيين لتمويل مشترياتهم من سلع الدولة المانحة لهذه القروض، وكان التأمين في تلك الفترة يقتصر هو أيضا على التأمين ضد خطر إفلاس المشتري الأجنبي أو تأخره في التسديد، أي أن التأمين لم يخرج عن إطاره التقليدي وهو الحماية ضد الأخطار التجارية، إلا أن الحال تغير في ما بعد وأصبح التأمين يشمل أيضا المخاطر غير التجارية كخطر الحروب وخطر الإجراءات الحكومية التي تفرضها دول المشتريين الأجبيين أو حتى دول المصدرين والتي تحول دون تسديد قيمة الصفقة في تواريخ الاستحقاق المتفق عليها، وبالعملة المتفق عليها أيضا<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Petter F. SKJORTEN, *Op cit*, P: 35.

<sup>2</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 178.

<sup>3</sup> N. JOCO et Ph. tourneau, *L'assurance et responsabilité civil*, 2<sup>ème</sup> édition, DALLOZ, Paris, 1979, P: 254.

<sup>4</sup> إبراهيم شحاتة، *الضمان الدولي للاستثمارات الأجنبية*، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971، ص: 18.

وفي منتصف القرن التاسع عشر، ونتيجة للتطور والنمو السريع والكبير في حجم التجارة الخارجية، أصبحت هناك حاجة لضرورة وجود ضمان لتغطية مخاطر الائتمان ومخاطر عدم السداد، وعلى إثر هذا تم في بريطانيا (المملكة المتحدة) إنشاء الشركة البريطانية التجارية للتأمين "British commercial insurance company" وهذا في سنة 1820، إلا أن هذه الشركة قد تمت تصفيتها في نفس السنة بسبب انخفاض حجم الأعمال وتدني الربحية<sup>1</sup>.

ثم بعد ذلك - وهذا في بريطانيا دائما- تم إنشاء "شركة حوادث المحيط والضممان" "Ocean Accident and Guarantee Corporation LTD" في سنة 1871<sup>2</sup>، إلا أن هذه الشركة لم تمارس عملية الائتمان بشكل فعلي إلا في سنة 1885، وهذا عندما فتح قسما بهذه الشركة خاصا فقط بعمليات ضمان الائتمان، ويرجع الفضل إلى هذه الشركة في إرساء العديد من مبادئ ضمان الائتمان والتي لا تزال سارية المفعول حتى وقتنا هذا<sup>3</sup>.

أما في القرن العشرين فقد زاد الاهتمام بعمليات ضمان الائتمان وكذا زادت عدد الهيئات الممارسة له، ففي سويسرا تم أول ظهور لهيئات الضمان هذه في سنة 1906، وهذا عندما تم إنشاء "الشركة الاتحادية للتأمين ضد مخاطر الموصلات" (GLOBUS)، وقامت بضمان ائتمان الصادرات، لكنها اقتصرت فقط على تأمين خطر إفلاس المدين.

وفي نفس السنة تم في فرنسا إنشاء "المكتب الفرنسي لصادرات روية" "Le comptoir français d'exportation de Roubaix" والذي قام بتوجيه كل نشاطاته لضمان عمليات التصدير<sup>4</sup>.

ثم بعد ذلك توالى عمليات تأسيس هيئات لضمان ائتمان في مختلف دول العالم حيث قامت الهند في سنة 1957 بتأسيس أول شركة لضمان ائتمان الصادرات، ثم في سنة 1960 قامت الولايات المتحدة الأمريكية بإنشاء "البنك الأمريكي للاستيراد و التصدير" والذي كان يمارس من ضمن نشاطاته نشاط ضمان ائتمان الصادرات، أما في البرازيل وفي سنة 1967 فقد قامت 180 شركة من شركات التأمين بإنشاء شركة متخصصة في ضمان مخاطر الصادرات، وفي كندا سنة 1969 تم إنشاء "شركة تنمية الصادرات"<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

<sup>2</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 181.

<sup>3</sup> Jean Bastin, *Op cit*, P: 50.

<sup>4</sup> يوسف مسعداوي، إشكالية تأمين قروض الصادرات في الدول النامية، مقال منشور في مجلة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البلدة ص: 06.

<sup>5</sup> نفس المرجع.

أما فيما يتعلق بالدول العربية، فإن هذا النوع من الهيئات قد ظهر حديثا، و يرجع السبب في ذلك إلى افتقار جل الدول العربية إلى حجم مهم و معقول من الصادرات، إذ تعتمد اغلب هذه الدول في صادراتها على صادرات النفط و الغاز، هذه الأخيرة تتم في العادة تحت إطار اتفاقيات و بروتوكولات حكومية و بحرص و أسعار تكون في العادة معينة و محددة مسبقا - هذا على الأقل في فترة زمنية معينة -، مما يجعل هذه الصادرات بعيدة عن دائرة الأخطار و الأضرار و لا تحتاج إلى هيئات لضمانها، و عليه فإن وجود هذه الأخيرة مقرون و مرهون بمدى وجود حجم مهم و معتبر من الصادرات - خاصة غير النفطية منها- و هذا يتسنى لشركات الضمان هذه من حماية المصدرين من الأخطار و الأضرار التي يمكن أن تتعرض لها عملياتهم التصديرية، و كذا تقوم بتشجيعهم على الدخول في أنشطة التصدير أو تحفيزهم و مساعدتهم على اقتحام الأسواق الخارجية، و هذا طالما أنه ليس هناك أية أخطار قد تعترض عملياتهم التصديرية .

و يجب الإشارة أيضا إلى أنه و في الوقت الحالي و نتيجة للتطورات الاقتصادية الهائلة والمتسارعة، و كذا نتيجة لتزايد الأخطار و خصوصا في ظل الأزمات الاقتصادية و المالية و السياسية الأخيرة، وخاصة في جنوب شرق آسيا وروسيا وأمريكا اللاتينية و الشرق الأوسط... الخ، ونتيجة للأزمة الاقتصادية و المالية الأخيرة وما صاحبها من تطورات و تغيرات، وكذا أزمة اليورو الأخيرة و خاصة في اليونان، كل هذا أدى إلى زيادة المطالبة وتزايد الحاجة إلى ضرورة توفير تأمين ضد الأخطار السياسية و الاقتصادية و المالية... الخ، و هذا من أجل حماية المصدرين من أخطار عدم تحصيل قيمة صادراتهم .

وفي الأخير يمكننا القول، وهذا وفقا لبيانات و معطيات سنة 2006 أن السوق الأوروبي يعتبر السوق الرائد في مجال تأمين القروض على المستوى العالمي، حيث يصل نصيبه من إجمالي أقساط القروض إلى 73%، يليه بعد ذلك سوق أمريكا الشمالية بنسبة قدرها 17%<sup>1</sup>.

أما بالنسبة إلى الشركات الرائدة في هذا المجال، فهي شركات تسيطر على حصة سوقية قدرها 85% من السوق العالمي وتمثل هذه الشركات في<sup>2</sup>: "Coface, Crédito, Caucion, Eurler Hermes, Atraduis".

<sup>1</sup> راجع في ذلك:

- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 28.

- J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20<sup>ème</sup> édition, Op cit, P: 382.

<sup>2</sup> سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى، القاهرة، 1990، ص: 223.

المطلب الثالث: أسباب ظهور تأمين قروض الصادرات:

إن نظام تأمين قروض الصادرات يرجع سبب ظهوره إلى ثلاث عوامل أساسية، نوجزها فيما يلي<sup>1</sup>:

الفرع الأول: الوقاية: "Prévention"

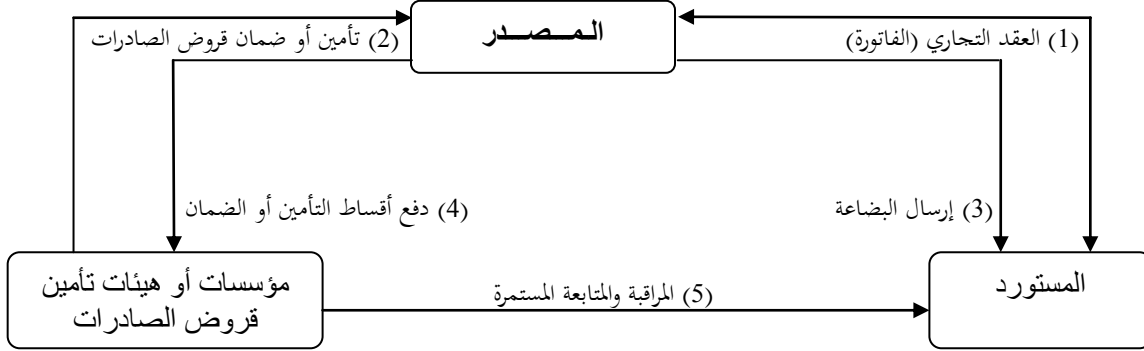
إن عامل الوقاية يعتبر أهم خاصية تتميز بها نظم تأمين قروض الصادرات، حيث أن هذا العامل يوفر للمصدر (المؤمن) المعلومات اللازمة حول الوضعية المالية والاقتصادية للمستوردين الأجبيين.

أي إن هذا العامل سيسمح للمصدرين باختيار الزبائن أو المستوردين والذين يتمتعون بملاءة وقدرة عالية على التسديد، ويسمح لهم أيضا بتجنب الزبائن الذين يحملون نسبة مخاطرة عالية<sup>2</sup>.

وتجب الإشارة هنا إلى ضرورة توفر كل المؤسسات والهيئات المختصة بتأمين قروض التصدير على نظام متكامل وشبكة من المعلومات، وهذا حتى تتمكن هذه الهيئات من عمليات المتابعة والمراقبة المستمرة للمستوردين.

ولمزيد من التوضيح فيما يخص عامل الوقاية نقدم الشكل التوضيحي الآتي<sup>3</sup>:

شكل رقم (10) : تأمين قروض التصدير في حالة الوقاية



المصدر (بتصرف): يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 07.

<sup>1</sup> يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

<sup>2</sup> BENMANSOUR HACENE, introduction à l'assurance crédit à l'exportation, office des publications, Alger, SD, P: 03.

<sup>3</sup> يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص: 07.



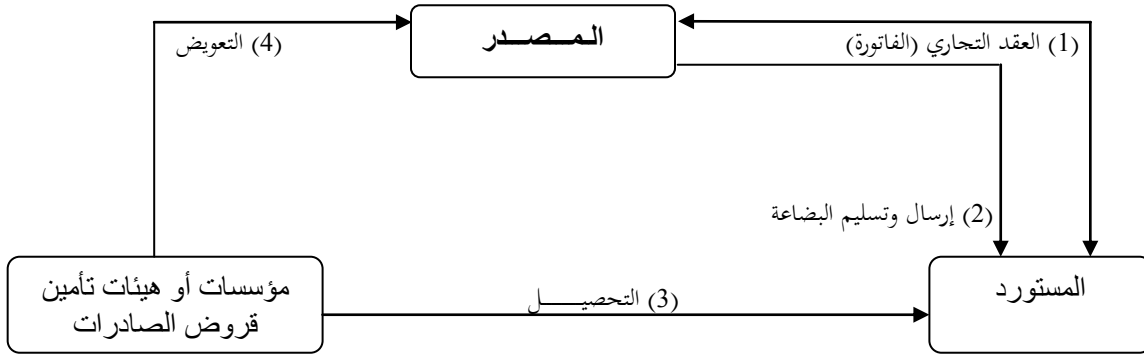
### الفرع الثاني: التحصيل: "Recouvrement"

قد لا يستطيع المصدر في كثير من الحالات من تحصيل قيمة صادراته أو ديونه الناشئة عن التصدير للمستورد الأجنبي، وقد يرجع هذا إلى أن هذه الأخير قد يعجز عن الدفع أو لا تكون له القدرة على دفع مستحقات المصدر، وهذا بسبب ربما عجزه أو عدم ملاءته على التسديد لنقص في موارده المالية، أو قد يكون المستورد هذا في وضعية مالية تسمح له بالتسديد إلا أنه لا يقوم بعملية الدفع، لأسباب تمنعه من ذلك قد تكون خارجية وخارجة عن إرادته، كقوانين الدولة وهذا حين تمنع عملية تحويل الأموال إلى الخارج، أو قد تكون بدون أسباب منطقية ومبررة، ولكنه يرفض التسديد.

وفي هذه الحالة لا يكون أما المصدر من السبل إلا الاتجاه إلى شركات وهيئات تأمين قروض الصادرات، لأن هذه الهيئات أو المؤسسات هي وحدها من يستطيع التكفل بتحصيل ديون أو حقوق المصدر هذه، وهذا ربما يرجع للخبرة الطويلة التي تتمتع بها هذه الهيئات والتي أكسبتها قوة في إقناع المستوردين الأجبيين للعدول على فكرة عدم الدفع، وبذلك فإن هذه الهيئات قد يكون لها تأثير وفاعلية أكثر مقارنة بمصلحة داخلية للتحصيل موجودة داخل المؤسسات القائمة بعملية التصدير.

ولتوضيح أكثر لما سبقت الإشارة إليه، أي إلى تأمين قروض الصادرات في التحصيل أو عدم الدفع نقدم الشكل التوضيحي الآتي<sup>1</sup>:

شكل رقم (11): تأمين قروض التصدير في حالة التحصيل



المصدر (بتصرف): يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 07.

<sup>1</sup> نفس المرجع.

الفرع الثالث: التعويض:

تقوم مؤسسات أو هيئات تأمين قروض الصادرات بتعويض المصدرين عن الخسائر التي قد يتعرضون لها نتيجة إعسار أو إفلاس المستوردين، كما أن هذا التعويض يجب أن يكون وفق شروط معينة ونسب محددة مسبقا وهذا قبل إجراء عملية التأمين، وتختلف نسبة التعويض باختلاف التغطيات وظروف الأخطار، هذه الأخيرة قد تكون ناتجة عن ظروف سياسية أو عن ظروف تجارية، و في كلا الحالتين الأخيرتين فإن نسبة التعويض والتغطية مختلفة وهذا بالنسبة لكل واحد منهما<sup>1</sup>.

ويجب التنويه إلى أنه وبالرغم من التغطيات والتعويضات التي تمنحها هيئات التأمين، إلا أن المؤمن أي المصدر سيظل يحتفظ ويشارك بجزء أو نسبة من هذه التغطية أو التعويضات، ليس هذا فحسب بل يجب عليه أيضا - أي المصدر- وبما أنه صاحب المصلحة الأولى والرئيسية من عمليات التأمين هذه، أن يظل حريصا على انتقاء أفضل لعملائه المستوردين ومتابعة تحصيل حقوقه منهم، لأن هذا من شأنه أن يؤدي إلى تدنيه الأخطار المحتملة والتي غالبا ما تؤدي إلى الرفع في نسبة تأمين القروض بشكل عام وتأمين قروض الصادرات بشكل خاص.

وفي ما يلي جدول يوضح أهم هذه التغطية بالنسبة للأخطار السياسية والأخطار التجارية لمجموعة مختارة من الدول<sup>2</sup>:

جدول رقم (04): نسبة التغطية في تأمين قروض الصادرات لمجموعة من الدول المختارة

لسنة 2008

الأخطار التجارية %	الأخطار السياسية %	الدولة
95	95	بريطانيا
90 - 85	90	فرنسا
90	97,5	اليابان
80	90	ألمانيا

المصدر: طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص 34.

<sup>1</sup> André Guyomar et Etienne Morin, **Op cit**, P: 165.

<sup>2</sup> طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

من خلال الجدول السابق نلاحظ بأن نسب التغطية لكل من الأخطار السياسية والتجارية تكاد تتماثل بالنسبة لهذه الدول المختارة، إذ تتراوح جل نسب هذه التغطيات من 80 إلى 95%.

### المطلب الرابع: وظائف تأمين ائتمان الصادرات:

إن لوظيفة تأمين ائتمان الصادرات عدة وظائف يمكن توضيحها في ما يلي<sup>1</sup>:

#### الفرع الأول: أداة تقليل الأخطار:

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

#### الفرع الثاني: أداة تمويل:

يكون في العادة من الصعب على المصدرين الحصول على تمويل من طرف البنوك، بسبب أن هذه الأخيرة تتطلب إجراءات ضمان صارمة وهذا حتى تقبل وتوافق على منح القروض، أما في حالة قيام المصدر باكتتاب وإصدار وثيقة تأمين ائتمان الصادرات، فإن هذه الأخيرة يعني الوثيقة ستكون أداة تعمل على المساعدة في تحفيز وترغيب البنوك على منح وتقديم القروض للمصدرين وبشروط أفضل كما ونوعاً، وهذا لظالم أن هناك حماية ائتمانية تضمن للبنك من استرداد أمواله وهذا حتى في حالة تحقق أحد أخطار عدم السداد<sup>2</sup>.

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

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق، ص ص: 34-35.

<sup>2</sup> Petter F. SKJORTEN, *Op cit*, PP: 34- 35.

ولكن وبالرغم من هذا فإن البنوك والمؤسسات المالية لا تعتبر التغطية التي توفرها وثيقة التأمين هذه كغطاء وحماية كافية، وهذا لأن وثيقة التأمين هذه لا تغطي الأخطار الناشئة عن عدم قبول المستورد للبضائع<sup>1</sup>، وكذا الأخطار الناتجة عن حالة بطلان أو فسخ العقد وهذا يرجع ربما بسبب عدم مقدرة المصدر على مسايرة شروط العقد هذه.

### الفرع الثالث: أداة تسويق:

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

### الفرع الرابع: أداة للخدمات الأخرى:

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

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

وفي الأخير ومن خلال ما سبق ذكره، يتضح لنا بأن عمليات تأمين ائتمان الصادرات لا تقتصر وظيفتها فقط على الوظيفة التقليدية للتأمين والمتمثلة في الوظيفة الأولى وهي كأداة لتقليل الأخطار، بل تتعدى ذلك وتمتد وظائفها وبشكل تلقائي إلى وظيفتها كأداة للتمويل ووظيفتها كأداة للتسويق ووظيفتها أيضا كأداة للخدمات الأخرى والتي تم ذكرها أعلاه أنفا.

<sup>1</sup> Ibid, P: 38.

### المطلب الخامس: الآثار الايجابية لتأمين قروض الصادرات:

إذا كانت القروض الموجهة لتمويل الصادرات، سواء كانت هذه القروض قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل فإنها تعتبر احد أهم المحفزات الأساسية إن لم نقل أحد الشروط الضرورية اللازمة توفرها من أجل تطوير وترقية التجارة الخارجية للدولة بشكل عام وتجارة الصادرات بشكل خاص، إلا أن هذه القروض لا يمكن أن تتم في العادة في حالة غياب نظام تأمين على هذه القروض ضد الأخطار التجارية أو الأخطار الغير تجارية.

وعليه ومن خلال هذا سنقوم باستعراض الآثار الايجابية لتأمين قروض الصادرات في ما يلي<sup>1</sup>:

### الفرع الأول: تمويل الصادرات:

وهذا في ضوء الفرص المتنامية والمتزايدة في مجال التجارة الخارجية، والتي أتاحت ظهور أسواق جديدة عالية الخطورة، يضاف إلى هذا بروز الأسواق الناشئة، كل هذا أدى بالمصدرين إلى البحث على ضرورة توفير التمويل اللازم للتعامل مع هذه الفرص ومواجهة أخطارها، والشيء الأكيد في هذا أن عدم اكتتاب المصدر في تأمين قروض الصادرات سيقوض حتما من إمكانية حصوله على التمويل الكافي، أو قد يحصل على تمويل ولكن بتكلفة مرتفعة،

<sup>1</sup> اعتمدت في هذا العنصر على المراجع التالية:

- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 34- 35- 36.

- عبد المقصود عيسى، "دور الضمان في تشجيع الصادرات العربية وتجربة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار"، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية لجامعة الدول العربية، ندوة كفاءة التجارة العربية، القاهرة، 29 جوان 1995، ص: 03.

- وصاف سعدي، "ضمان انتمانات التصدير في البلدان النامية Coutance التونسية نموذجا"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 2006، ص: 03.

- ورقة اشهارية، الشركة المصرية لضمان الصادرات "ضمان الصادرات ماهيته ومزاياه"، القاهرة، 1994.

- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, Op cit, P: 229.

- Petter F. SKJORTEN, **Op cit**, PP: 34- 35.

- J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20<sup>ème</sup> édition, Op cit, P: 381.

- Alan E. Branch, **Export practice and management**, Chapman and Hall, New York, 1994, PM 201.

- Benmansour Hacène, "Assurance crédit à l'exportation", mémoire de stage, Ifid, Tunis, Mars, 1988, P: 04.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 205- 206.

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 03.

مما قد يؤدي هذا إلى الرفع في تكلفة قيمة الصادرات، ومن ثم ضعف قدرة المصدر على المنافسة مع باقي المصدرين الآخرين؛

### الفرع الثاني: تحفيز البنوك على منح المزيد من القروض لتمويل الصادرات:

ويكون هذا بشروط ميسرة وبتكلفة منخفضة أيضا، ويرجع هذا إلى وجود التغطيات التأمينية من قبل هيئات التأمين والتي تعمل على تدنية الأخطار المترتبة على منح هذا النوع من القروض ويتم هذا دون الحاجة إلى اشتراط هذه البنوك لضرورة توفر اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعزز أو مثبت "Crédit documentaire irrévocable et confirmé"؛

### الفرع الثالث: توفير الحماية الائتمانية للمصدرين:

وهذا من كافة أنواع المخاطر التي يمكن لهيئات التأمين تغطيتها، ويستمد هذا العامل وظيفته من وظيفة تأمين قروض الصادرات كآلية لتقليل الأخطار - والتي أتينا على ذكرها آنفا - وكذلك تأمين المصدر من إمكانية تعرضه لمشكلة فقدان السيولة أو انخفاضها مما قد ينعكس هذا سلبا على وضعه المالي وقد يكون هذا لفترة طويلة نسبيا؛

### الفرع الرابع: دعم الموقف التنافسي للمصدرين وتشجيع الصادرات:

لأنه في ظل التطورات العالمية السريعة في مجال التجارة الخارجية، وما صاحب ذلك من تعرض العديد من المصدرين وبخاصة في الدول النامية إلى العديد من الضغوطات بسبب اشتداد حدة المنافسة وازدياد القوة التنافسية للمستوردين وهذا في مواجهة المصدرين، لهذا أصبح المصدرون مطالبين أكثر من أي وقت مضى على ضرورة تقديم تسهيلات في الدفع وفترات طويلة بغية امتصاص حدة المنافسة وجلب العديد من المستوردين الأجبيين، وعليه فإن دور تأمين قروض الصادرات هنا هو دعم الموقف التنافسي للمصدرين وإعطائهم المرونة للتصرف بشكل تنافسي، وسيساهم هذا بلا شك في تشجيع وتطوير وترقية الصادرات؛

### الفرع الخامس: تقديم خدمة مدى قدرة المستوردين على السداد:

إن هذه الخدمة تعد من بين أهم الخدمات التي تقدمها هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات للمصدرين عند الاكتتاب فيها، ومما لاشك فيه أن هذه الخدمة تساعد المصدرين على تنمية محفظة أعمالهم التصديرية، وهذا من خلال الاعتماد على العملاء الجيدين فقط وذوي الإمكانية العالية على التسديد؛

### الفرع السادس: التقييم المستمر لمحفظة العملاء المستوردين:

تقوم هيئات تأمين من قروض الصادرات بالتقييم المستمر والدائم لمحفظة عملاء المصدرين من المستوردين الأجبيين، وإعلام (إخطار) المصدرين بأية مشكلات أو أحداث قد تطرأ على قدرة عملائه المستوردين على السداد؛

### الفرع السابع: تحليل الأخطار السياسية للدول:

تقوم هيئات تأمين قروض الصادرات أيضا بالتحليل الدائم والمستمر للأخطار السياسية لكل دولة<sup>1</sup>، وكذا تصنيف الدول إلى فئات مختلفة وفقا لدرجة الخطورة، وهذا بالاعتماد على مجموعة من المعايير - والتي سيتم التطرق إليها في المبحث الثالث من هذا الفصل-، مما يساعد المصدر على بناء محفظته بشكل أكثر توازن؛

### الفرع الثامن: إدارة المنازعات:

ويقصد بها تلك النزاعات التي تحدث بين المصدر وزبونه المستورد، وتعد عملية إدارة المنازعات هذه عملية جد معقدة ومكلفة في نفس الوقت، وهذا بالرجوع إلى عدم المعرفة الدقيقة بالقوانين والأحكام في البلد الأجنبي، وعليه سيكون لهيئات التأمين هذه دور مهم وفعال في التكفل والتخلص من هذه الصعاب؛

### الفرع التاسع: تنشيط الأوراق التجارية المرتبطة بالتصدير:

ومن أمثلة تلك الأوراق نجد "كمبيالات التصدير"، هذه الأخيرة ستكون مضمونة ومغطاة من قبل هيئات التأمين، هذا ما يمنح لمتداولي هذه الأوراق اطمئنانا أكبر أو أكثر في الحصول على قيمتها عند استحقاقها، وأكثر أمنا أيضا من خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها، هذا ما يعني أيضا زيادة في تحريك رؤوس الأموال والتي لم يكن من الممكن تحريكها باستعمال وسائل وأدوات أخرى؛

<sup>1</sup> (\*): بالإضافة إلى هيئات تأمين قروض الصادرات هذه، توجد هناك هيئات أخرى متخصصة فقط في تحليل وتقييم ونشر هذا النوع من الأخطار، بالإضافة إلى تصنيفات كل دولة حسب درجة الخطر وفقا لمعايير معينة، سيأتي ذكره والتطرق إليها مع هذه الهيئات المتخصصة في دراستنا هذه.

### الفرع العاشر: منح الاستقرار للمؤسسات المصدرة:

لأن تأمين قروض الصادرات سيجعل من المؤسسات المصدرة أبعد ما تكون عن الإفلاس وعدم الاستقرار، وهذا طالما أن هذه المؤسسات المصدرة ستضمن تعويضها عند الأضرار والخسائر عند حدوث الكوارث والتي يمكن أن تتعرض لها هذه المؤسسات؛

### الفرع الحادي عشر: انفتاح التجارة الخارجية للبلد:

حيث أن التجارة الخارجية قبل ظهور هيئات تأمين قروض الصادرات، كانت تتسم بأنها تجار تقليدية - وبخاصة في الدول النامية-، تتم بين مصدر ومستورد على أساس علاقة مستقرة، وكان المصدر لا يجرؤ على التصدير لمستوردين جدد إلا بشروط دفع مضمونة كالدفع الفوري، أو بخطابات اعتماد غير قابلة للإلغاء ومعززة أو مثبتة، لكن الوضع تغير و اختلف بوجود هيئات تأمين القروض هذه؛

### الفرع الثاني عشر: تحصيل ديون المصدرين من المستوردين:

تلعب هيئات تأمين قروض الصادرات دورا فعالا في تحصيل ديون وحقوق المصدرين من المستوردين الأجانب، ويرجع الفضل في هذا إلى القوة التفاوضية الهائلة والتي تتمتع بها هيئات التأمين هذه، وقد يضاف إلى هذا أيضا توفر هذه الهيئات على مجموعة كبيرة من الأجهزة القانونية والخبراء، مما سيسمح هذا لا محالة في تحسين جودة عملية التحصيل، وتجعل أيضا من قدرتها على أكبر بكثير من قدرة المصدر، لأن هذه الهيئات عادة ما تستخدم أجهزة التمثيل التجاري والدبلوماسي للدولة في الخارج، وهذا لمساعدتها في تحصيل الديون المستحقة للمصدرين على المستوردين في تلك الدولة.

في النهاية وبعد استعراضنا لأهم الآثار الإيجابية لنظام تأمين قروض الصادرات، وهذا لا يعني بأن هذا النظام يخلو من عيوب وآثار سلبية، بل على العكس من ذلك فإن هذا النظام عليه مجموعة من الآثار السلبية سنستعرضها في المطلب الموالي.



المطلب السادس: الآثار السلبية لتأمين قروض الصادرات:

إنه و بالرغم من الآثار الإيجابية لتأمين قروض الصادرات، إلا أن هذا لا يعني أبدا بأن هذا النوع من التأمينات يخلو من مجموعة من المخاطر كباقي أنواع التأمينات الأخرى، ويمكن سرد هذه الآثار السلبية على النحو التالي<sup>1</sup>:

1. إن نظام تأمين قروض الصادرات لا يقدم في أغلب إن لم نقل جل دول العالم النامية منه والمتقدمة، تغطية كاملة لقيم الأضرار والخسائر التي قد يتعرض لها المصدرون خلال قيامهم بتنفيذ عملياتهم التصديرية، إذ تقتصر هذه التغطية على نسبة تتراوح ما بين 80% إلى أقل من 100%، إلا باستثناء حالات معينة وفي بعض الدول وللأخطار السياسية فقط، أي أن هذا النوع من التأمين يستلزم من المؤمن أي المصدر تحمل نسبة مخاطرة أو تغطية من الخسائر أو الأضرار، حيث أن هذه النسبة تكون أكبر بكثير من أية نسبة قد يتحملها في أي نوع من أنواع التأمينات الأخرى؛

2. قد تمتاز العقود في هذا النوع من التأمين بالتأخر في إنجازها، ويرجع هذا إلى أن المصدر مطالب بتقديم العقد إلى هيئات التأمين القائمة بذلك وهذا حتى تتم عملية القبول، وبين تاريخ التقديم وتاريخ القبول هناك مدة ليست بالقصيرة - أي خسارة في الوقت - تحول دون تنفيذ الصفقة أو التنفيذ المتأخر لها؛

3. قد تقوم هيئات التأمين في بعض الحالات برفض التأمين أو حتى تحديد قيمة مالية متعلقة بهذا التأمين، مما قد يؤدي بالمصدر أو المؤمن بالاستغناء عن تصدير بعض من سلعه أو منتجاته بسبب عدم كفاية أو نقص في التأمين للعملية التصديرية؛

<sup>1</sup> اعتمدت في هذا العنصر على المراجع التالية:

- وصاف سعدي، نظام تأمين القرض عند التصدير (دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 1996-1997، ص: 45-46.  
- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 39-40.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 176, P: 187.

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, **Op cit**, PP: 42- 43.

- Petter F. SKJORTEN, **Op cit**, PP: 36- 37.

- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, **Op cit**, P: 231.

- J. Paveau et F. Duphil, **Exporter**, 20<sup>ème</sup> édition, **Op cit**, P: 381.

4. كما أن الصرامة المفرطة والمعتمدة من قبل هيئات تأمين القروض وهذا فيما يتعلق بالتعويضات في حالة الخسائر أو الأضرار قد تؤدي بالمصدرين إلى الامتناع عن الاكتتاب في هذا النوع من التأمين؛

5. الارتفاع في أسعار أو فوائد تأمين قروض الصادرات، إذ قد تصل إلى 1 - 2 % أو قد تزيد عن ذلك بكثير، وهذا بالقياس إلى ظروف وطبيعة الأخطار المكتتب فيها، يضاف إلى هذا عدم منح تغطية تعادل 100% من قيمة الصفقة في أي ظرف من الظروف، مما قد يشكل هذا عبئا ماليا إضافيا على خزينة المصدرين، لكنه في الحقيقة لا يقارن أبدا وبأي حال من الأحوال بالأعباء المالية التي قد تترتب عن عدم الدفع أو التسديد لقيمة صفقة الصادرات؛

ونود أن نشير هنا ولتعزيز هذه الآثار السلبية المترتبة عن نظام تأمين قروض الصادرات، أن "مركز بحوث إدارة القروض" بالمملكة المتحدة (بريطانيا) قد قام بدراسة عن طريق استقصاء، وهذا للبحث عن أسباب عدم إقبال المصدرين على الإقبال على الخدمات التي تقدمها هيئات تأمين قروض الصادرات ببريطانيا، وقد كان سؤال الاستقصاء هو:

" لماذا لا تستخدم خدمات تأمين قروض الصادرات؟"

واستخدم في هذا الاستقصاء مقياس ترتيبى مكون من 5 درجات، وقد كانت النتائج كما هي موضحة في الجدول أدناه<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 39-40.

جدول رقم "05": نتائج استقصاء عن مشكلات وسليبات تأمين قروض الصادرات

أوافق بشدة	أختلف بشدة				
	5	4	3	2	
14	07	46.5	11.6	20.9	السمعة السيئة للتأمين
46	22	30	02	00	ارتفاع تكلفة تأمين القروض
27.9	23.3	34.9	07	07	التغطية التأمينية غير المناسبة
26.8	12.2	34.1	07	07.3	تعقد إجراءات التأمين
10.7	14.3	39.3	10.7	25	استخدام خدمات حماية بديلة

المصدر: طارق سيف جمعة، مرجع سبق ذكره، ص:40.

ويتضح من الجدول أعلاه مدى أهمية كل من التخفيض النسبي لأسعار وتكلفة تأمين قروض الصادرات، والذي نرى أنه يقف أكبر عائق (30، 22، 40) أمام المصدرين للاكتتاب في تأمين القروض هذه، كما يتطلب بالإضافة إلى هذا ضرورة الرفع من التغطيات التأمينية لأنها هي الأخرى تشكل كذلك عائقا (27.9، 23.3، 34.9) أمام المصدرين، وفي الأخير نرى كذلك ضرورة قيام هيئات التأمين هذه بتبسيط وتسهيل إجراءات التأمين - وهذا لتحسين صورتها أمام عملائها المصدرين - لأن هذه الأخيرة تشكل أيضا عقبة وعائق (26.8، 12.2، 34.1) تضاف إلى تلك العوائق التي تحول دون قيام المصدرين بالاكتتاب في هذا النوع من التأمين.

في الأخير يمكننا القول بأنه إذا كان هذا هو حال الإجراءات بهيئات تأمين قروض الصادرات بالسوق البريطانية، فكيف هو الحال بإجراءات تأمين قروض الصادرات بالدول النامية؟!، نجيب على هذا السؤال ونحن نكاد نجزم بأنها ليست أفضل حالا من مثيلاتها في الأسواق البريطانية بشكل خاص و الأسواق الأخرى بشكل عام.

المبحث الثاني: الأخطار الملازمة للتجارة الخارجية:

إن المخاطر التي تواجه التجارة الخارجية عديدة ومتنوعة، وهي تمثل وتعبّر في نفس الوقت عن هموم وانشغالات كل من المصدرين والمستوردين، مما يبين ويوضح لنا مدى أهمية وضرورة تأمين مثل هذه القروض، وتعتبر عملية تأمين القروض ضرورة و حتمية لازمة لازدهار وتطوير وتنشيط التجارة الخارجية.

ويمكننا استعراض أهم هذه المخاطر والتي تواجه التجارة الخارجية وهذا من خلال الجدول التالي<sup>1</sup>:

جدول رقم "06": أهم المخاطر الملازمة للتجارة الخارجية

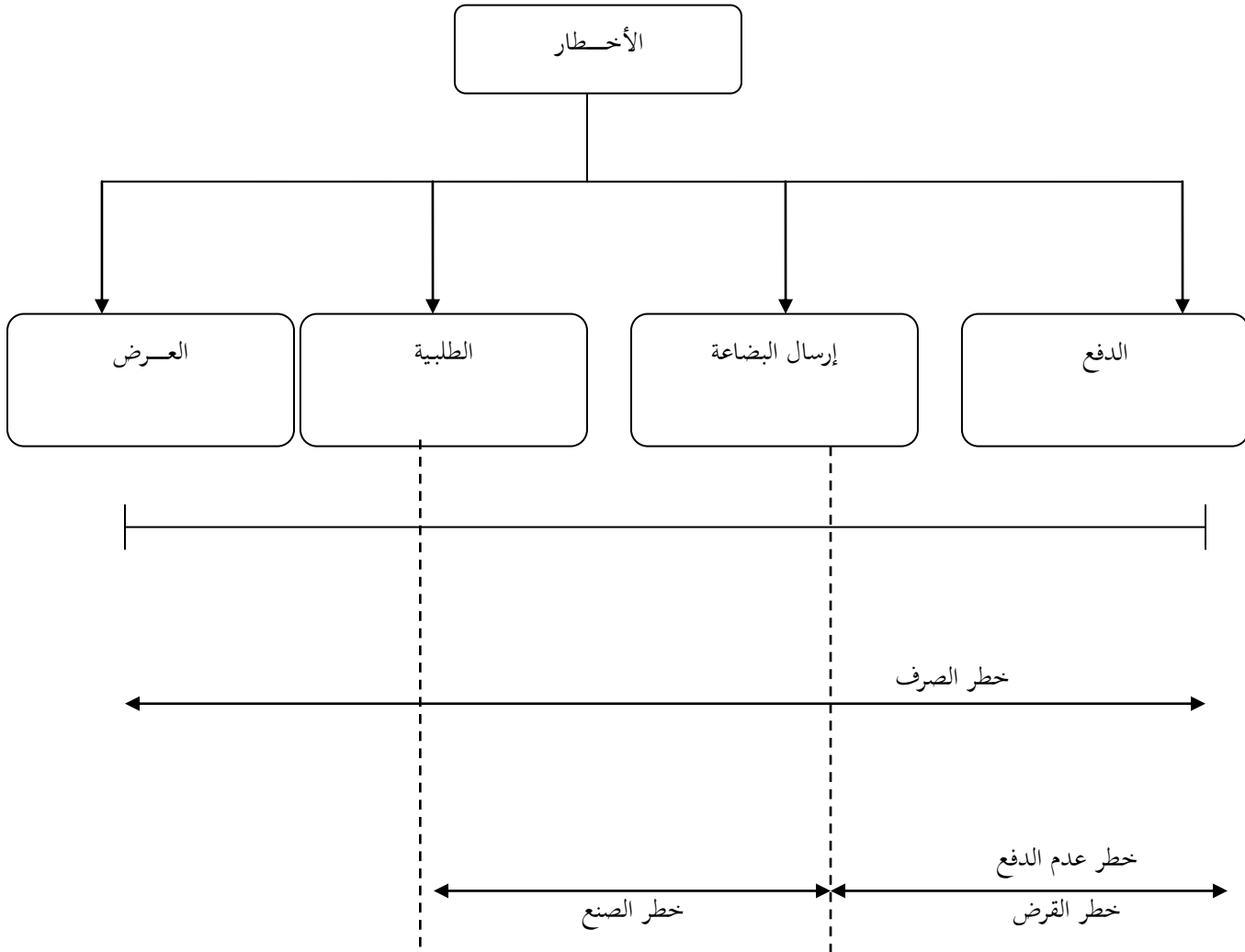
نوع الخطر « Type de risque »	بالنسبة للمصدر	بالنسبة للمستورد
1- خطر الإقراض أو التسليف	* المستورد يلغي أو يغير من جانب واحد في الطلبات.	* المصدر لا يرغب أو لا يستطيع إتمام تنفيذ الصفقة، وقد يرجع ذلك لأسباب تقنية أو مالية.
2- خطر عدم الدفع	* المستورد لا يستطيع أو لا يرغب في دفع مستحقته أو تسديد قيمة الصفقة.	* في حالة إلغاء العقد أو التخلي عن الصفقة، فإن المصدر لا يستطيع أو لا يرغب في إرجاع التسيقات التي استلمها من عند المستورد الأجنبي.
3- خطر التحويل	* طريقة الدفع أو التسديد لا يمكن تنفيذها بالعملة المتفق عليها لنقص أو فقدان هذه العملة لدى المستوردين .	* يمكن أن يكون الدفع تحت كفالة أو ضمان إرجاع التسيقات المدفوعة من قبل المستورد الأجنبي.
4- خطر الصرف	* انخفاض في قيمة عملة الدفع مقارنة بعملة المصدرين أي انخفاض في قيمة العملة المستعملة في عملية التسديد.	* قيام المستورد بإعادة تقدير في قيمة عملة الدفع مقارنة بعملة بلده.
5- المخاطر السياسية والاقتصادية	* أحداث أو إجراءات سياسية أو اقتصادية تمنع المستوردين من تنفيذ العقد.	* أحداث أو إجراءات سياسية أو اقتصادية تمنع المصدرين من تنفيذ العقد.

Source: Farouk Bouyacoub, **L'entreprise et le Financement bancaires**, CABAH édition, Alger, 2000, P: 262.

<sup>1</sup> Farouk Bouyacoub, **L'entreprise et le financement bancaire**, CASBAH édition, Alger, 2000, P: 262.

وللتوضيح بشكل أكثر تبسيط لمختلف أنواع المخاطر وموقع تركزها، ارتأينا تقديم الشكل التوضيحي الآتي<sup>1</sup>:

شكل رقم (12): أنواع وتمركز الأخطار



Source: Jean-Marc BENAMMAR, **Les clés à L'export**, Montréal (QUEBEC), Canada, 1995, P:158.

<sup>1</sup> Jean-Marc BENAMMAR, **Les clés à L'export**, Montréal (QUEBEC), Canada, 1995, P: 158.

### المطلب الأول: تعريف وتصنيفات أخطار الصادرات:

من أجل فهم وتحديد أخطار الصادرات بشكل جيد، سنقوم بتصنيف هذه الأخطار حسب معيارين، المعيار الأول يتعلق بأصل الخطر "Un critère d'origine du risque" أما المعيار الثاني فهو يتعلق بطبيعة هذا الخطر.

### الفرع الأول: أصل الخطر (Origine du risque):

بداية وفي أصل الخطر، نستطيع أن نميز ما يلي<sup>1</sup>:

1. الأخطار التي نجد مصدرها ناتج عن أحداث طارئة مثل: الزلازل أو الهزات الأرضية، الفيضانات، وقد يكون مصدر هذه الأخطار ناتج بفعل المصدر كالإهمال والتهاون والتقصير.... الخ؛
2. الأخطار المدرجة والمتعلقة بالمستورد الأجنبي، ونميز في ذلك النزاعات والمنازعات مع المستورد الأجنبي، إلغاء هذا الأخير للطلبات، عدم قدرته على تسديد مبلغ الفواتير.... الخ؛
3. الأخطار الناتجة عن أحداث ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية، ويتسبب في هذه الأخطار سواء بلد المستورد أو بلد المصدر، وقد يتسبب فيها حتى بلد ثالث، ومن أمثلة هذه الأخطار نجد: نظام الحصص (Contingentement)، الرقابة على الصرف، الحروب، الثروات.... الخ؛
4. قد نجد أيضا ضمن هذه الأخطار تلك الأخطار التي يكون أصلها ناتج عن التسيير الداخلي للمؤسسات المصدرة، وكذا الأخطار الناتجة عن قيام هذه المؤسسات بالتوسع في نشاطاتها في الأسواق الدولية.

### الفرع الثاني: طبيعة الخطر (Nature du risque):

أما فيما يتعلق بمعيار طبيعة الخطر، فيمكننا أن نميز أيضا ما يلي<sup>2</sup>:

1. الأخطار ذات الطبيعة الاقتصادية، والتي تؤثر على قدرة المؤسسات المصدرة في الاستيلاء وغزو الأسواق الخارجية و الاحتفاظ بها، وتؤثر هذه الأخطار أيضا على قدرة المؤسسات المصدرة في جذب واستمالة الزبائن الأجبيين؛

<sup>1</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, Op cit, P: 176, P: 187.

<sup>2</sup> Ibid, PP: 22- 23.

2. أخطار القرض وهذا لأنها مرتبطة بديون المصدرين أو المؤسسات المصدرة؛

3. أخطار الأضرار، والتي يمكن أن تمس سلع وعمال المؤسسات المصدرة، مما يجعل هذه الأخيرة عرضة لتوقف وإعاقة نشاطاتها التصديرية، وهذا جراء الأضرار التي قد تصيب عمال هذه المؤسسات، وقد تصيب هذه الأضرار أيضا سلعها أو بضائعها والتي ترغب في إصدارها؛

إن هذه الأخطار التي سبق ذكرها أعلاه، سواء كانت هذه الأخطار ناتجة عن المعيار الأول - معيار أصل القرض - أو ناتجة عن المعيار الثاني - طبيعة القرض -، فإنها تشكل فيما بينها مجموعة أخطار الصادرات، هذه الأخيرة ستشكل حتما شبكة من الحواجز والعراقيل تعمل على إعاقة النشاط التصديري أو حتى على إتمام عمليات التصدير من قبل المصدرين أو المؤسسات المصدرة، ولتعريف وتحديد وبشكل أوضح مختلف العناصر المكونة لمجموع أخطار الصادرات سنحاول تقديمها في الجدول التالي<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Ibid, P: 23.

جدول رقم "07": مختلف أخطار الصادرات

"Nature du risque"		طبيعة الخطر	أصل الخطر
أخطار الأضرار	أخطار القرض	الأخطار الاقتصادية	" Origine du " "risque"
<ul style="list-style-type: none"> <li>- أضرار السلع والتجهيزات:</li> <li>سيارات، عتاد، تجهيزات، منتجات... الخ؛</li> <li>- أضرار ترتبط بعمال المؤسسات المصدرة؛</li> <li>- أضرار أخرى ناتجة عن: * عملية النقل؛ * المنتجات.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تأخير الدفع؛</li> <li>"Retard de paiement"</li> <li>- التخلف عن الدفع.</li> <li>"Défaut de paiement"</li> <li>"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- انقطاع أو توقف السوق؛</li> <li>"Interruption du marché "</li> <li>- إلغاء الطلبات.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1- حدث طارئ أو عرضي:</li> <li>- حوادث؛</li> <li>- حرائق؛</li> <li>- سرقات؛</li> <li>- كوارث.... الخ.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تأخير الدفع؛</li> <li>- التخلف عن الدفع.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- انقطاع أو توقف السوق؛</li> <li>- إلغاء الطلبات.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2- اقتصاد جزئي (نتاج عن فعل المستورد الأجنبي):</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- أضرار تتعلق بالسلع أو التجهيزات:</li> <li>سيارات، عتاد، تجهيزات، منتجات... الخ؛</li> <li>- أضرار ترتبط بعمال المؤسسات المصدرة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تأخير الدفع؛</li> <li>- التخلف عن الدفع.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- انقطاع أو توقف السوق أو الصفقة؛</li> <li>- إلغاء الطلبات؛</li> <li>- تغيير في الأنظمة والقوانين؛</li> <li>- منع تحويل الدفع أو المدفوعات؛</li> <li>- خطر الصرف.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3- سياسي أو اقتصاد كلي:</li> <li>- سياسة اقتصادية؛</li> <li>- قرارات إدارية؛</li> <li>- اضطرابات اجتماعية؛</li> <li>- ثورات؛</li> <li>- حروب..... الخ.</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- طريقة البحث عن الزبائن، أو دراسة وسائل جلب الزبائن غير مقنعة؛</li> <li>- أخطار في تقديرات السوق أو الصفقة؛</li> <li>- أخطاء في تقييم التكاليف؛</li> <li>- أخطاء في فهم و تفسير أو شرح القوانين والأنظمة الأجنبية.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4 - داخلي:</li> <li>أخطار المصدرين.</li> </ul>

Source: HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, Op cit, P: 23.



مما سبق، ومن خلال استعراضنا لأهم الأخطار الملازمة للتجارة الخارجية بشكل عام، والصادرات بشكل خاص -وبحكم أن دراستنا تتناول موضوع الصادرات- فإنه يبرز لنا بشكل واضح مدى أهمية الحاجة إلى ضرورة توفر نظام تأمين قروض الصادرات في كل الدول بغية حماية هذه الأخيرة لمصدرها من الأخطار التي قد يتعرضون لها، والتي تحول دون إتمامهم لصفقات التصدير الخاصة بهم، ومن ثم تؤدي إلى ضعف تطوير وترقية صادرات الدولة وما سينعكس ذلك من سلبات على اقتصاد الدولة بشكل عام، وعليه سنقوم في العنصر الموالي بتبيان وتوضيح الحاجة إلى ضرورة توفر نظام لتأمين قروض الصادرات.

### المطلب الثاني: الحاجة لتأمين قروض الصادرات:

إن الدور التقليدي لتأمين قروض الصادرات هو حماية المصدرين، لأن في التجارة يجب أن نميز بين عمليات البيع الداخلي أو المحلي وما بين البيع الخارجي أو ما يصطلح عليها بالصادرات، فهذه الأخيرة ينتج عنها عوامل مختلفة تكون أكثر خطراً من الصفقات التجارية على مستوى السوق المحلي أو الداخلي، وهذا لأن في ظل التجارة الخارجية تعتبر عملية الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين الأجبيين عملية معقدة وصعبة جداً، بينما يكون خلاف هذا في حالة الحصول على المعلومات حول المشتريين المحليين في ظل التجارة المحلية<sup>1</sup>.

هذا ما يقود أيضاً إلى وجود صعوبة بشكل أكبر في اختيار وتقدير مدى إمكانية وقدرة المشتريين الأجبيين على تسديد مبالغ الصفقات التجارية.

والأكثر من هذا، وفي حالة عدم الدفع من قبل المستوردين الأجبيين، فإنه من الصعوبة على المصدرين من تحصيل ديونهم في الخارج، أو قد يتطلب هذا من المصدرين صرف تكاليف ضخمة لتحصيل هذه الديون، علاوة على ذلك لا يجب أن ننسى بأن إجراءات تحصيل الديون ليست متماثلة في كل دول العالم، إذ في العادة أن هذه الإجراءات تختلف من بلد إلى الآخر.

من جهة أخرى وفضلاً عن ذلك فإن التجارة الخارجية قد تصاحبها بعض الأخطار والتي تكون خارجة عن إرادة كل من المستورد والمصدر، فقد تكون هذه الأخطار ناتجة عن حوادث سياسية كحالة الحرب أو العصيان المدني "la révolte" في دولة المستورد أو المصدر أو قد تنتج هذه الأخطار عن كوارث طبيعية مثل الأعاصير، الهزات

<sup>1</sup> Petter F. SKJORTEN, Op cit, P: 34.

الأرضية، الزلازل والبراكين... الخ، أو قد تنشأ هذه الأخطار أيضا عن القيود النقدية "restrictions monétaires" التي تفرضها حكومات دول المشترين الأجانبين<sup>1</sup>.

إذا، وطالما أن هذه الأخطار لا تنتج أو لا تنشأ بإرادة كل من المستورد والمصدر، فعليه فإن هذين الأخيرين لا يكون بمقدورهما القيام بتعهداتهما التعاقدية للعملية أو الصفقة التجارية بكل سهولة.

لكن وفي حالة قيام المصدر باكتتاب وثيقة تأمين القرض "Police d'assurance" لدى شركات التأمين المختصة في ذلك، فإن المصدر في هذه الحالة لا يكون فقط محمي من أخطار الخسائر التي تنتج عن عدم الدفع من قبل المستورد، وإنما يكون أيضا بمقدوره حماية نفسه من نقص الأموال في خزينته لأجل معين<sup>2</sup>.

وأكثر من هذا فإن مثل وثائق تأمين القرض هذه ستسهل بشكل كبير في إمكانية الحصول على قروض بنكية -لأن المصدر في العادة لا يكون بمقدوره تمويل صادراته بموارده الذاتية- وتعمل أيضا على تحفيز البنوك على منح قروض، أو خصم الكمبيالات أو الأوراق التجارية للمصدر، وهذا طالما أن هذا الأخير يتمتع أو يحمل وثيقة تأمين القرض، أي أن هذه الأخيرة تعمل على تحفيز البنوك في منح القروض وخصم الكمبيالات لصالح المصدرين - كما تم ذكر ذلك آنفا - ويرجع السبب في ذلك إلى أن شركات تأمين القروض تعمل على استبعاد كل الأخطار المستقبلية التي يمكن أن تتعرض لها البنوك المانحة لهذه القروض، ويضاف إلى ذلك أن شركات التأمين تقوم أيضا بفحص ودراسة ملفات المصدرين بدقة عالية، وهذا قبل منح موافقتها على ضمان تأمين هذه القروض لصالح المصدر<sup>3</sup>.

علاوة على هذا وفي حالة قيام شركات التأمين بتغطية الأخطار السياسية والاقتصادية، فإن هذا سيؤدي لا محالة إلى زيادة رغبة وإدارة مختلف المؤسسات المالية للمساهمة بشكل فعال في تمويل الصادرات.

إذا وفي الأخير، يمكننا القول بأن تأمين قروض الصادرات قد أصبحت وبحق طرفا جوهريا ووسيلة من وسائل تمويل الصادرات.

مما سبق، وفي نهاية هذا الجزء وبعد ما قمنا باستعراضه بشكل عام لأهم المخاطر الملازمة للتجارة الخارجية، ومن ثم قمنا بتعريف وتصنيف الأخطار الخاصة بالصادرات، وعليه سنقوم في الجزء الموالي من هذا الفصل بدراسة الأخطار

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> Ibid, PP: 34- 35.

<sup>3</sup> Ibid, P: 35.

المتعلقة بالصادرات أو ما تعرف أيضا بالأخطار المؤمنة بشكل أكثر دقة وتفصيل، وهذا لأنها تمثل موضوع دراستنا هذه.

### المبحث الثالث: الأخطار المؤمنة أو أخطار الصادرات:

يقصد بالأخطار المؤمنة أو أخطار الصادرات تلك الأخطار التي تنتج عن أي عمليات أو عن أي إجراءات مهما كانت طبيعتها وتؤدي أو تقود إلى ضياع أو خسارة النقود، كعدم قدرة أو عجز المستورد الأجنبي عن الدفع "Insolvabilité"، أو إلى ضعفه عن التسديد "Défaillance"، أو إلى إفلاسه بشكل نهائي<sup>1</sup>. وهي بذلك -يعني الأخطار- متعددة ومتنوعة وهي تختلف تبعا للعامل الذي أدى إلى نشوء أو إحداث تلك الأخطار.

أي أن أخطار الصادرات هي كل تلك الأخطار التي قد يتعرض لها المصدرون أثناء قيامهم بتنفيذ عملياتهم التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية، أو إلى عوامل أخرى لا يمكن تصنيفها لا في الأولى ولا في الثانية، وتمثل أهم هذه الأخطار في:

### المطلب الأول: الأخطار التجارية ( خطر عدم الدفع )<sup>(\*)</sup>: "Risque de non paiement"

تسمى الأخطار غير التجارية بأخطار أو "خطر عدم الدفع"<sup>2</sup>، وتعرف أيضا بأخطار المشتري أو المستورد، ويقصد بها تلك الأخطار التي يكون مصدرها أو مسببها هو المستورد ذاته أو أوضاعه المالية<sup>3</sup>، والتي تحول دون تسديده لقيمة البضائع لصالح المصدر، ويرجع السبب الرئيسي في هذا إلى أحد الأسباب الرئيسية التالية:

### الفرع الأول: إفلاس أو إعسار المستورد:

ويتمثل هذا في عدم إمكانية المستورد للدفع بشكل كلي و نهائي لصالح المصدر، وهذا بعد قيام الأخير بتسليم السلع المطلوبة للمستورد<sup>1</sup>، وقد يرجع هذا ربما إلى إعسار أو إفلاس الزبون المستورد، أو قد يكون بسبب الخطأ في تمديد الدفع من طرف المصدر لصالح المستورد<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 07.

(\*) وتسمى هذه الأخطار أيضا بأخطار المشتري أو المستورد، وهذا لأنها تتعلق بصفة مباشرة بالمستورد أو أوضاعه المالية.

<sup>2</sup> أنظر في ذلك:

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 09.

- Annie serrer et Christine Nicolo, **Op cit**, P: 07.

<sup>3</sup> Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 158.

### الفرع الثاني: تدهور الأوضاع المالية للمستورد:

ويتمثل هذا في الحالة المالية السيئة للمستورد وعدم كفايتها لتسديد مبلغ الصفقة، مما يؤدي هذا إلى عدم ملاءة وقدرة المستورد على التسديد.

### الفرع الثالث: عدم دفع المستورد لمستحقته في تاريخ الاستحقاق:

ويقصد بهذا هو عدم دفع المستورد لمستحقته لصالح المصدر في تاريخ الاستحقاق المحدد أو المتفق عليه في العقد التجاري<sup>3</sup>، بسبب عجزه أو عدم مقدرته على ذلك أو قد يكون حتى بدون أسباب، وهذا بالرغم من قيام المصدر بتنفيذ التزاماته وإرسال البضائع للمستورد.

### الفرع الرابع: رفض المستورد استلام البضاعة:

ويتمثل هذا في رفض أو امتناع المستورد عن استلام البضاعة أو حتى مستندات البضاعة المرسلة من قبل المصدر، رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بالتزاماته المنصوص عليها في عقد التصدير.

من خلال ما سبق يتضح لنا ما مدى أهمية القيام بتأمين الأخطار التجارية أو خطر عدم الدفع، وهذا لحماية المصدرين ضد عسر المستوردين أو ضد عجزهم عن الدفع بشكل كلي ونهائي.

كما أن خطر عدم الدفع هذا أو الأخطار التجارية يمكن أن تغطي بواسطة استعمال تقنيات مالية أو ما تعرف أيضا بتقنيات الدفع المستعملة في تسوية الصفقات التجارية، وتمثل هذه التقنيات في<sup>4</sup>:

-الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز أو المثبت؛

- تحويل الفاتورة "L'affacturage"؛

- تأكيد الطلبية "Confirmation de commande"؛

<sup>1</sup> Marrie Liesse Hoube-Masse , **Op cit**, P: 22.

<sup>2</sup> Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 158.

<sup>3</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 34.

<sup>4</sup> Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 158.

لكن يجب الإشارة قبل استعمال هذه الإجراءات من قبل المؤسسات المصدرة أن هناك بعض الاحتياطات التي يجب أخذها بعين الاعتبار، وتمثل في<sup>1</sup>:

1- يجب اختيار الزبائن المحتملين أي أن المؤسسات المصدرة لا يجب أن تباع إلا للمؤسسات - المستوردة - القادرة على التسديد أو تتمتع بيسر مالي "Des entreprises solvables"؛

2- مراقبة ملفات الزبائن -المستوردين أو المؤسسات المستوردة- خاصة فيما يتعلق بتأخير الدفع الاحتياطات أو المطالبات (شكاوى، افتراضات) غير المبررة "Les réclamations injustifiées" من قبل المستوردين على المواد أو السلع المباعة ، وكذا في حالة قيام المستوردين بتغيير طريقة الدفع في كل مرة.

وكتخير مثال على هذا ما تقوم به الشركات الألمانية من عمليات استشارات حول الزبائن المستوردين وهذا قبل القيام بإبرام الصفقة التصديرية معهم، وتقوم هذه الشركات أيضا بعملية إخطار وتنبيه المستوردين قبل تاريخ الاستحقاق بواسطة البريد أو التلكس أو الفاكس عن أشكال ومبالغ الدفع التي يجب تنفيذها، وهذا ما يسمح بإعطاء انطباع حسن وصورة جيدة "bonne image" عن التسيير الفعال والمنضبط "efficace et sérieux" من قبل هذه الشركات، وهذا من شأنه أن يؤدي أيضا إلى ردع كل حركات المماثلة (التأجيل) من قبل الزبائن المستوردين<sup>2</sup>.

### المطلب الثاني: الأخطار غير التجارية ( الأخطار السياسية)<sup>3</sup>: "les risque politiques"

يعتبر مفهوم الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية مفهوم جد غامض وغير دقيق، وهو يخص كل الأخطار التي لا تدخل في تعريف الأخطار التجارية<sup>4</sup>، أي يقصد بها تلك الأخطار التي لا تعود لظروف المستورد في حد ذاته

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> بالنسبة لفرنسا تعتبر اسبانيا الدولة رقم (1) والأولى في عدم الدفع بالنسبة لـ "COFACE" الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (4.5 % من مجموع ملفات عدم الدفع وهذا في جانفي 1993)، أما في ما يخص شركات التحصيل الناشطة في هذا الميدان، فإننا نجد أن شركة "Intrum Justitia" وهي شركة سويدية وتعتبر الشركة رقم (1) في هذا القطاع في قارة أوروبا، حيث يمكنها تحصيل الدين غير المدفوع وذلك في أجل من 30 إلى 60 يوم بعد تاريخ استحقاق الدين، ولمزيد من المعلومات والتفاصيل راجع في ذلك:

- Jean-Marc BENAMMAR, *Op cit*, P: 159.

<sup>3</sup> وهناك من يسمي هذه الأخطار بأخطار الدولة وهذا لارتباط هذه الأخطار بالدولة بشكل عام، ولا ترتبط أبدا بالمستورد بأي شكل من الأشكال.

<sup>4</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, PP: 49- 50.

وإنما ترجع إلى عوامل خارجة عن إدارته<sup>1</sup>، وتتحقق هذه الأخطار بتتابع مجموعة من الأحداث المختلفة والمستقلة عن إرادة أطراف العقد، وإنما تكون مرتبطة بالوضعية السياسية والاقتصادية والمالية لبلد المستورد، أو قد تكون أيضا متعلقة ببلد المصدر<sup>2</sup>.

وبمفهوم آخر تعرف الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية بأنها تلك الأخطار الناتجة عن عدم قدرة المستورد على الدفع، ويرجع السبب في هذا إلى أسباب سياسية<sup>3</sup>.

ويمكن سرد وحصر هذه الأسباب فيما يلي<sup>4</sup>:

- 1- فعل أو حكم أو قرار من حكومة بلد المصدر تحول دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفقة التصدير؛
- 2- فعل أو حكم أو قرار من حكومة دولة أجنبية - قد تكون دولة العبور مثلا- تحول أيضا دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفقة التصدير؛
- 3- كل عمل عسكري صادر عن دولة المستورد أو أية دولة أخرى يحول دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لعملية التصدير؛
- 4- كل عمل عسكري صادر عن دولة المصدر يترتب عليه عدم تنفيذ المصدر لصفقة التصدير؛
- 5- خطر إلغاء سلطات دولة المستورد لتراخيص الاستيراد "Licences d'importation" أو وقفها أو عدم تجديدها أو حتى منع إدخال البضاعة من خلال التحديد الكمي للبضائع "Restriction quantitatives des marchandises" أو قد تكون من خلال إلغاء عمليات الاستيراد أصلا وبشكل كلي؛
- 6- حجز أو مصادرة "Confiscation" سلطات دولة المستورد أو قد تكون حتى دولة العبور للبضائع المصدرة وبالتالي استحالة وصولها إلى المستورد؛

<sup>1</sup> André Guyomar et Étienne Morin, **Op cit**, P: 139.

<sup>2</sup> Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 22- 23.

<sup>3</sup> BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 13.

<sup>4</sup> اعتمدت على المراجع التالية:

- طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 41-43.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 50.

- BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, **Op cit**, P: 20.

- Jean-Marc BENAMMAR, **Op cit**, P: 138, P: 158.

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, P: 23.

- 7- عدم ملاءة "Insolvabilité" أو إفلاس المشتري العمومي ويقصد بها الأخير هو الدولة بمفهومها الواسع والكبير<sup>1</sup>.
- 8- إلغاء أو فسخ المشتري العمومي (الدولة) لعقد التصدير أو قد يكون حتى من خلال إخلاله بالتزاماته التعاقدية تجاه المصدرين؛
- 9- امتناع أو رفض المشتري العمومي عن استلام مستندات البضاعة أو عن دفع قيمتها؛
- 10- اتخاذ سلطات دولة المستورد للإجراءات قد تكون قوانين أو أحكام أو قرارات أو حتى مراسيم بحق المستورد، يترتب عنها منعه أو عجزه عن الوفاء بحقوق المصدر ويستثنى من تلك الإجراءات الأحكام القانونية الصادرة من محاكم مختصة في فض النزاعات التجارية؛
- 11- تدخل دولة المستورد من أجل تأجيل دفع الديون لصالح المصدرين وبخاصة في حالة اشتداد الأزمة الاقتصادية "Moratoire"؛
- 12- خطر عدم التحويل والذي ينتج عن منع دولة المستورد لخروج رؤوس الأموال إلى الخارج، مما يؤدي هذا إلى استحالة حصول المصدر على قيمة مستحققاته التصديرية؛
- 13- الرفض التعسفي والاستبدادي "Refus arbitraire" لدولة المستورد و/أو دولة المصدر من التعامل مع دولة أو دول معينة؛
- 14- فعل أو قرار من الحكومة المحلية (حكومة بلد المصدر) بمنع تصدير السلع المطلوبة أو امتلاكها أو حتى المنع من مباشرة عملية الإنتاج؛
- 15- الحروب والثورات والفتن والاضطرابات الشعبية والانقلابات وأعمال العنف والتي تحول دون تنفيذ صفقة التصدير؛
- 16- الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والبراكين والأعاصير والفيضانات... الخ، والتي تحول هي الأخرى من تنفيذ صفقة التصدير.

<sup>1</sup> من الناحية المنطقية يعتبر خطر عدم الدفع من قبل المشتري العمومي خطرا سياسيا، وهذا لأن المشتري العمومي ممثلا في الدولة لن يكون بمقدوره عدم الدفع لوجوده في مركز مالي ممتاز مقارنة مع المشتري الخاص، وإذا رفض المشتري العمومي عدم الدفع فيمكن اعتباره سياسيا لأنه يرجع بالأساس إلى إرادة الدولة في عدم الدفع للأسباب التي سيتم ذكرها. ولمزيد من التوضيح والمعلومات يرجى مراجعة في ذلك:

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 25- 26.

- HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 37- 38.

وبعض استعراضنا لمختلف أهم المخاطر غير التجارية أو المخاطر السياسية، تجدر الإشارة هنا إلى أنه يمكن تصنيف هذه الأخطار أيضا إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، وكذا إلى أخطار داخلية وأخرى خارجية وهذا ما يوضحه الجدول التالي<sup>1</sup>:

جدول رقم "08": مختلف الأخطار غير التجارية (السياسية)

الأخطار غير التجارية ( الأخطار السياسية )			
الأخطار الجزئية		الأخطار الكلية	
المرتبطة بالحكومة	المرتبطة بالمجتمع	المرتبطة بالحكومة	المرتبطة بالمجتمع
خارجية		داخلية	
التأمين الانتقائي	الإرهاب الانتقائي	التأمين / المصادر	الثورة
الضغوط على الشركات	الإضراب الانتقائي	صراع القيادة	الحروب الأهلية
الرقابة على الأسعار	المقاطعة الوطنية للمؤسسات	التضخم	الصراعات العرقية
-	-	الصراعات البيروقراطية	الإرهاب
الداخلية		الخارجية	
الضغوط الدبلوماسية	المنافسة بين الشركات المتعددة الجنسيات	الحروب النووية	الإرهاب الدولي
القيود على التجارة الدولية	الإرهاب الدولي الانتقائي	المقاطعة الدولية	الرأي العام الدولي
التدخل الحكومي	المقاطعة الدولية للمؤسسة	أعباء خدمة الدين المرتفعة	الضغط على الاستثمار

المصدر: قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات - حالة الجزائر- مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة - الجزائر- العدد رقم 02، جوان 2002، ص:232.

<sup>1</sup> قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات - حالة الجزائر- مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة - الجزائر- العدد رقم 02، جوان 2002، ص:232.



نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أنه قد تم إعادة تقسيم المخاطر وهذا إلى مخاطر كلية ومخاطر جزئية، وكذا إلى مخاطر داخلية ومخاطر خارجية.

مما سبق ومن خلال استعراضنا لمختلف الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية يظهر بأنها تتعلق بالدولة بشكل عام، أي ذات طبيعة عامة وليست خاصة ويجب أن نشير هنا أنه وفي الوقت الحالي قد ظهرت هناك بعض الهيئات والمنظمات المتخصصة في الدراسة والاستشارة في خطر الدولة "Risque - pays".

ولقد تطورت إلى حد أنها أصبحت تقوم دوريا بترتيب الدول وبخاصة فيما يتعلق بوضعيتها المالية، إضافة إلى درجة استقرار البلد في المدى القصير والمتوسط<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث: الأخطار الأخرى:

بعد دراستنا للأخطار التجارية والأخطار غير التجارية، سنتناول هنا أخطارا أخرى قد تكون مصنفة في الأخطار السابقة لكن بشكل أكثر شرح وتفصيل، أو قد لا يمكن تصنيفها لا في الأخطار التجارية ولا في الأخطار غير التجارية، وتمثل هذه الأخطار الأخرى في:

### الفرع الأول: خطر عدم التحويل: "Le risque de non transfert"

يسمى هذا الخطر أيضا في بعض الكتب والمراجع بـ "خطر التحويل" "Le risque de transfert"، لكن التسمية الأكثر دقة والأكثر انتشارا هي خطر عدم التحويل<sup>2</sup>، ويتمثل هذا الخطر في عدم إمكانية المصدر من تحصيل قيمة أو أموال صفقته وهذا مقابل أو لقاء الأموال المدفوعة بالعملية المحلية من قبل المستورد الأجنبي ويرجع السبب في دفع المستورد لقيمة الصفقة بالعملية المحلية، إلى عدم مقدرة بنكه المركزي للوضع في متناوله للعملية الصعبة كي يقوم من خلالها بتسوية ديونه<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> لمزيد من التوضيح والمعلومات، راجع في ذلك:

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 23.

<sup>2</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 43.

<sup>3</sup> Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, Op cit, P: 231.

وقد ينتج هذا الخطر أيضا بفعل القرارات التي تصدرها حكومة بلد المستورد، هذه القرارات تكون لها ظروف وعوامل مختلفة ومتعددة وهي تختلف حسب طبيعة وخصائص وظروف كل دولة ويمكننا حصر هذه القرارات الحكومية في العناصر الرئيسية التالية<sup>1</sup>:

- قرار حكومة بلد المستورد بتعليق (توقيف) "Suspendre" كافة أنواع الدفع للخارج؛
- وضع قوانين أو أنظمة الصرف "La réglementation des changes" تعمل على تأخير أو منع تحويل الأموال للخارج؛
- منع شراء العملات الأجنبية؛
- إصدار تشريعات أو تنظيمات مالية أو اقتصادية أو حتى تشريعية تسبب عدم التوازن في الميزان التجاري؛
- قرار من الدولة يقضي بتأجيل كافة أشكال الدفع إلى الخارج ويكون هذا بصفة خاصة عند اشتداد الأزمة الاقتصادية؛
- عدم كفاية العملة الأجنبية لتنفيذ عملية الدفع<sup>2</sup>؛
- منع أو تحديد بشكل كبير لحركة رؤوس الأموال مع الخارج<sup>3</sup>.

أما عن نشأة هذا النوع من الأخطار فهو ينشأ يوم إمضاء العقد التجاري، ويتحقق أي يصبح حقيقة لحظة عدم قدرة المصدر في تحويل قيمة صفقته، إلا أن أهم ميزة في هذا النوع من الأخطار هو انه في العادة يكون ذو طبيعة مؤقتة وسرعان ما يختفي وهذا بمجرد إزالة أو رفع القيود "Les restrictions" المفروضة على تحويل هذه الأموال<sup>4</sup>.

لكن يجب أن نشير هنا إلى أن التأخير في تحصيل الأقساط أو في قيمة الصفقة من قبل المستورد الأجنبي لصالح المصدر قد يؤدي هذا بالعملية التصديرية بأن تكون أقل مردودية أو عديمة المردودية أصلا.

ويجب التنويه أيضا إلى أن هذا الخطر في العادة يقترن بالصادرات التي سوف يتم تسديدها من خلال الدفع نقدا أو من خلال الأقساط أو من خلال الدفع المقسط من قبل المستورد، ويكون هذا حتى قبل استلام هذا الأخير

<sup>1</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 44.

<sup>2</sup> BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 16.

<sup>3</sup> André Guyomar et Étienne Morin, **Op cit**, P: 139.

<sup>4</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 44.

للبضاعة، أو قد تكون أصلا حتى قبل الإرسال الفعلي للبضاعة من قبل المصدر، أو أيضا قبل الإتمام الفعلي والنهائي للأشغال أو الخدمات المنجزة لصالح المستوردين الأجبيين<sup>1</sup>.

وفي الأخير يمكننا تقديم أحسن مثال على خطر عدم التحويل هذا وهو ما حدث بتاريخ 28 جوان 1994 حينما قام السيد "رفائيل كالديرا" رئيس جمهورية فنزويلا بفرض رقابة على الصرف "Le control de change" هدفها هو منع كافة أشكال التعامل في العملات الأجنبية وهذا حتى تاريخ السادس من جويلية (07/06) من نفس السنة، وهذا بسبب الأزمة المالية التي عانى وقاسى منها البوليفار "Le Bolivar"<sup>2</sup>، حيث كان قد خسر 10% من قيمته مقابل الدولار الأمريكي<sup>3</sup>.

### الفرع الثاني: خطر القرض: "Le risque de crédit"

يعرف خطر القرض بأنه ذلك الخطر الذي يبدأ لحظة قيام المصدر بتنفيذ التزاماته التعاقدية، أي حين تنفيذ صفقة التصدير، كقيام المصدر بإرسال سلعة إلى المستورد، أو عند قيامه بأداء أو تنفيذ خدماته التعاقدية المتعلقة بالتصدير لصالح المستورد، وتنتقل بذلك ملكية السلع لهذا الأخير<sup>4</sup>، وعليه فإن خطر القرض في هذه الحالة يتمثل في احتمال عدم حصول المصدر على كل أو جزء من ديونه الواجبة الدفع من قبل المستورد<sup>5</sup>.

إن احتمال عدم الدفع هذا قد يكون مؤقتا "Temporaire" وهذا عندما ينتج عن التأخير في الدفع، أو قد يكون دائم "Durable" وهذا حينما ينتج عن رفض الدفع أو عدم الدفع بشكل نهائي من قبل المستورد الأجنبي<sup>6</sup>.

ويرجع خطر القرض إلى عدة أسباب هذه الأسباب قد تكون داخلية أو خارجية وتتمثل في:

### - أسباب داخلية: "Causes internes"

هذه الأسباب تكون متعلقة بالمصدر نفسه، ويمكن إيجازها في<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> "Le Bolivar": البوليفار هو عملة جمهورية فنزويلا.

<sup>3</sup> Jean-Marc BENAMMAR, *Op cit*, P: 138.

<sup>4</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 31.

<sup>5</sup> Marrie Liesse Hoube-Masse, *Op cit*, P: 21.

<sup>6</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, PP: 31- 32.

إهمال المصدر وسوء متابعته لإعماله أو خدماته التصديرية؛

إهمال أو غياب العقد؛

تحرير الفاتورة أو العقد بشكل غامض وغير دقيق؛

#### - أسباب خارجية: "Causes externes"

وتتعلق هذه الأسباب بالمستورد الأجنبي أو بلده ويمكن حصرها فيما يلي<sup>2</sup>:

الوضعية المالية للمشتري الأجنبي أو بلده؛

إعسار أو إفلاس "Insolvabilité" المشتري الأجنبي أو دولته؛

رفض المشتري للدفع أصلاً؛

نية المشتري وعزمه من البداية على الاحتيال "Frauduleuse" والنصب "Escroquerie" على

المصدر؛

عدم كفاية العملة الصعبة من اجل ضمان عملية التحويل.

#### الفرع الثالث: خطر الصنع: "Le risque de fabrication"

يبدأ خطر الصنع لحظة انتهاء مرحلة عملية إرسال البضاعة، أو قد تكون بعد مدة نوعاً ما (إلى حد ما) طويلة، وهذا بين مرحلة إرسال البضاعة من طرف المستورد واستلامها من طرف المستورد أو استلام هذا الأخير لمستندات شحن البضاعة "Connaissance" وهذا حتى يتسنى له استلام البضاعة، وهنا قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف بخطر الفسخ التعسفي للصفقة "La rupture arbitraire du marché" من قبل المستورد<sup>3</sup>، هذا ما يؤدي إلى توقف الصفقة "L'interruption du marché" بشكل نهائي وعليه فإن المصدر سيتحمل لوحده كافة المصاريف المتعلقة بالصفقة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Jean-Marc BENAMMAR, *Op cit*, P: 139.

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 42.

<sup>4</sup> Marrie Liesse Hoube-Masse, *Op cit*, P: 21.

وعليه فإن المصدر هنا سيحدد نفسه مضطرا لإعادة إرجاع بضاعته المصدرة أو إعادة بيعها في بلد المستورد، والخسارة هنا تنشأ عند الفارق بين سعر البيع وسعر إعادة البيع، غير أن الخسارة في الحالة الثابتة أي إعادة البيع ستكون قصوى، وهذا بالنظر إلى التكاليف المرتفعة والمتمثلة في تكاليف: التخزين في بلد المستورد، الإجراءات والرسوم الجمركية، إعادةتها إلى الوطن، إرسالها إلى بلد آخر، أو إعادة بيعها في بلد المستورد<sup>1</sup>.

وعليه فان التامين ضد هذا النوع من الأخطار يعتبر جد ضروري ومهم بالنسبة للمصدرين بغية حماية ووقاية أنفسهم من مخاطر إلغاء أو توقف الصفقة.

وفي معظم الدول فإن التامين وتغطية خطر الصنع هذا تكون في العادة موجهة إلى الصادرات ذات التكلفة المرتفعة، أو للمنتوجات المصدرة بكميات معتبرة ومهمة، أو إلى تلك المنتجات التي قد تتطلب آجال صنع كبيرة جدا<sup>2</sup>.

### الفرع الرابع: خطر الصرف: "Le risque de change"

إن أية صفقة أو معاملة مبرمة ما بين مشتري وبائع من بلدين مختلفين حتما سينجر عنها اختلاف في العملات، أي بين عملة المشتري وعملة البائع، كما أن هذين العملتين ليست متصلتين (محددتين) بنسبة ثابتة بينهما، الشيء الذي يؤدي إلى تغير الوحدة الواحدة من العملة مقارنة بالعملة الأخرى هذا ما يعرف بخطر الصرف.

كما أن الصفقات المحررة بالعملة الصعبة الأكثر استعمالا في مجال التجارة الدولية، عرفت في السنوات الأخيرة تغيرات معتبرة أدت إلى تخفيض حقوق المصدرين وهذا بخاصة عند تحصيلهم لحقوقهم في الأسواق لأجل<sup>3</sup> (\*).

كل هذا أدى إلى ضرورة وجود وتوفير تغطية و ضمان ضد هذا الخطر وبالفعل فقد ظهر ضمان ضد خطر الصرف، ونستطيع أن نميز ثلاثة أنواع من ضمانات مخاطر الصرف يمكن إيجازها فيما يلي<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 42.

<sup>2</sup> يمكن أن نضرب مثلا هنا على صناعة السفن والطائرات والمعدات الثقيلة بشكل عام.

<sup>3</sup> Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, P: 27.

(\*) يمكننا هنا ضرب مثال على الدولار الأمريكي، وما عرفه من انخفاض متتالي في قيمته في السنوات الأخيرة، وما أحدثه من خسائر بالنسبة لدول المصدرين المفوترة صادراتهم بالدولار الأمريكي، وهذا ما حدث للجزائر التي هي من بين الدول المسعرة لصادراتها وخاصة النفطية منها بالدولار الأمريكي، وما لحقها من خسائر جراء هذا الانخفاض في قيمة الدولار، ونفس الأمر للأورو وما يشهده مؤخرا من انخفاض متتالي في قيمته بسبب أزمة اليونان وأزمات أخرى، وهذا ما أدى أيضا إلى خسائر بالنسبة للدول والمصدرين المفوترة صفقاتهم بالأورو.

أ. ضمان الصرف على المعاد أو المحول إلى الوطن:

**"La garantie de change sur rapatriement"**

هذا الضمان يغطي الخسارة المحتملة أو المتكبدة من المصدر أو بنكه حالة قرض المشتري وهذا في حالة انخفاض سعر صرف العملة الصعبة المحررة في عقد الصادرات، وعليه فإن ضمان خطر الصرف هذا يعمل عندئذ إلى الرجوع إلى سعر الصرف المضمون والذي هو بصفة عامة سعر الصرف الرسمي المعمول به في تاريخ إمضاء العقد.

ويجب أن نشير هنا إلى أنه وفي بعض الحالات وقبل الموافقة على تقديم هذا النوع من الضمان يتشترط من المصدر أن يقدم إثبات يدل على عدم قدرته واستطاعته على فرض عملته الوطنية كعملة للدفع في العقد هذا من جهة، ومن جهة أخرى يجب عليه أن يثبت أيضا عدم قدرته على الحصول على تغطية أو ضمان ضد هذا الخطر في السوق لأجل وهذا خصوصا بسبب مدة العقد.

ب. ضمان الصرف على تحويل العملة الصعبة:

**"La garantie de change sur transfert de devises"**

في كثير من الأحيان لا يستطيع المصدر تنفيذ عقد الصادرات وهذا بالقياس إلى عدم قدرته على الحصول على التجهيزات الضرورية لعملية إنتاج السلع الموجهة للصادرات من بلده، وهنا يكون مجبرا على تقديم طلبات محررة بالعملة الأجنبية لشراء أو الحصول على هذه التجهيزات إلى المقاولين من الباطن الأجانب، وهنا قد يقع المصدر في ما يعرف بخاطر إعادة التقدير أو التقييم لعملته المحلية مقارنة بالعملة الأجنبية المحررة في الطلبات، وعليه فإنه يصبح من الضروري على المصدر أن يقوم بضمان ضد هذا النوع من الأخطار ويجب التنويه هنا إلى أن هذا يجب أن يكون بين تاريخ إمضاء العقد وبين تاريخ الدفع.

ج. ضمان الصرف على الكفالة: **"La garantie de change sur caution"**

هذا الضمان يغطي بصفة خاصة الخسارة المحتملة أو المتكبدة من طرف البنك الذي يأخذ على عاتقه تحمل الكفالة وهذا من أجل إنجاز العملية التصديرية، ويكون هذا في حالة إعادة تقييم العملة الأجنبية أو في حالة انخفاض العملة المحلية، وهذا بين تاريخ التسجيل في الكفالة المحررة بالعملة الأجنبية وبين تاريخ وضعها قيد الاستعمال.

<sup>1</sup> Ibid, PP: 28- 29.

### الفرع الخامس: خطر تقلب الأسعار: "Risque de fluctuation des prix"

إن عند إمضاء العقد بين المصدر والمستورد، فالأسعار إما تكون ثابتة أو متغيرة فإذا كانت الأسعار ثابتة فإن هيئات تأمين القرض لا تتدخل في هذه الحالة لتغطية القيمة الإضافية (الزائدة) "Complément" عن الأسعار الثابتة والناجحة بفعل تقلب أسعار المواد الأولية والأجور، أما الحالة الأخرى وهي حالة وجود بند أو شرط "Clause" يتعلق بتغير الأسعار، فإن هيئات التأمين تكون ملزمة بتوسيع "L'extension" الضمان ليشمل المبلغ المضاف أو المكمل، لكن لا يتم هذا إلا تحت وجود شرطين أساسيين وهما<sup>1</sup>:

1- أن يتم توسيع هذا الضمان عند ظهور الحاجة والضرورة لذلك؛

2- أن تطبيق شرط أو بند تغيير الأسعار لن يؤدي إلى وقوع نزاع أو منازعة "Contestation" مع المستورد.

بيد أن هذا البند - شرط تغيير الأسعار - يطرح مشكلا يتعلق بأشكال الدفع "Modalité de paiement"، حيث أنه من الضروري أن يحتوي هذا العقد على كيفية تسوية شروط الدفع للأسعار الإضافية أو المكملة في حالة وجودها، وأي غفلة أو عدم إشارة إلى هذا في نص العقد سيؤدي لا محالة إلى وقوع نقاشات ونزاعات أو منازعات مع المدين (المستورد)<sup>2</sup>.

### الفرع السادس: خطر الارتفاع المفرط لتكاليف الإنتاج:

#### "Le risque de hausse excessive des coûts de production"

قد لا يقوم المصدر في كثير من الأحيان بالتقييم الجيد لتأثير التضخم "L'inflation" على تكاليف إنتاجه (المواد الأولية، اليد العاملة... الخ)، مما يجعل من أسعار هذه الأخيرة غير موافقة وملائمة للتطور الاقتصادي في بلده، ويمكن للمصدر تعويض أو تدارك هذا الخطر بواسطة وضع بند أو شرط محدد في العقد التجاري ويتعلق بمراجعة الأسعار، إلا أن هذا الإجراء قد يؤدي إلى الحد من تنافسية المصدر مما يجعله ربما مجبرا على التنازل أو التخلي عن هذه الطلبية، وهنا قد يتعرض "Remédier" المصدر لخسارة مردودية هذه العملية التصديرية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> BENMANSOUR HACENE, *introduction à l'assurance crédit à l'exportation*, Op cit, P: 31.

<sup>2</sup> Ibid, PP: 31- 32.

<sup>3</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, PP: 44- 45, P: 216.

مما سبق يتضح بأن تأمين أو ضمان هذا النوع من الأخطار هو جد ضروري ومهم وهذا لحماية المصدرين من الارتفاع غير العادي للعناصر الداخلة في سعر التكلفة وهذا خلال مدة تنفيذ العقد<sup>1</sup>.

إلا أن الشيء الملاحظ أن هذا النوع من الضمان أصبح يقدم في الوقت الحالي أقل فائدة بسبب الانخفاض العام لمعدلات التضخم وخصوصا في الدول المتقدمة<sup>(\*)</sup>.

### الفرع السابع: الأخطار على المخزونات المشكلة بالخارج:

#### "Le risque sur stocks constitués à l'étrange"

بهدف تسهيل وتسريع بيع منتجاته إلى الخارج يعتمد المصدر في بعض الأحيان إلى تشكيل مخزونات لمنتجاته بالخارج، وهذا قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف بخاطر تلف "Destruction" مخزوناته تبعا لأحداث ذات طبيعة سياسية أو عرضية طارئة "Accidentelle"، ويكون هذا سواء خلال مرحلة نقل البضائع أو المنتجات من خلال دولة واحدة أو مجموعة دول وهذا خلال تشكيله للمخزونات بالخارج، أو قد يكون هذا الخطر في بلد المستورد يضاف إلى هذا كله خطر عدم قدرة المصدر على إعادة مخزوناته إلى وطنه، ومن ثم ونتيجة لهذه الأحداث السياسية أو الإجراءات السياسية و/أو الاقتصادية المتخذة من طرف الحكومات الأجنبية، فإن هذا يعني أيضا خطر فشل عملية التنقيب والبحث عن الأسواق في الخارج، لأن الهدف الأساسي من تشكيل المخزونات بالخارج هو البحث عن زبائن (مستوردين) جدد وفي أسواق جديدة أيضا<sup>2</sup>.

### الفرع الثامن: تأمين أخطار المعارض والبحث عن أسواق جديدة:

إن المشاركة في المعارض والصالونات في الخارج تشكل في كثير من الأحيان فرصة مناسبة "Opportunité" لكثير من المصدرين للتخلص بشكل سريع من منتجاتهم الموجهة للتصدير، كما أن هذه المعارض تتيح أيضا

<sup>1</sup> Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, P: 29.

(\*) هذا النوع من الضمان تم العمل به في فرنسا من خلا قانون 1948، أما في إيطاليا فقد توقف العمل به في سنة 1975 وهذا بعد 18 شهرا الأولى من تطبيقه، في حين لم تشهد كل من اسبانيا ولا البرتغال أي نوع من هذا الضمان. ولمزيد من التوضيح راجع في ذلك:

- Marrie Liesse Hoube-Masse, **Op cit**, PP: 29-30.

<sup>2</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, PP: 47- 48, P: 217.



للمصدرين من إيجاد شركاء تجاريين جدد (أعوان مستقبلين، موزعين، مقاولين من الباطن... الخ)، يضاف إلى هذا البحث واكتشاف أسواق جديدة، كل هذا من شأنه أن يؤدي إلى الرفع والنهوض بالصادرات الوطنية<sup>1</sup>.

إن المشاركة في المعارض والبحث عن أسواق جديدة ستتكبد المؤسسات المصدرة تكاليف تتمثل في مصاريف المشاركة، تحليل الأسواق، السفر والإقامة بالخارج، استقبال الزبائن المستقبلين المحاضرات التظاهرات الدعاية والترويج "Propagande"... الخ<sup>2</sup>، وهذا دون أن تكون هذه المؤسسات متأكدة من استرجاع مصاريفها وبيع منتجاتها وإيجاد أسواق جديدة، وهو ما يعرف بأخطار المعارض والبحث عن أسواق جديدة وهذا ما يؤدي إلى إمكانية وقوع المؤسسات المصدرة في الخسارة، وهنا يجب على هذه المؤسسات حماية نفسها من خلال قيامها بتأمين ضد أخطار المعارض والبحث عن أسواق جديدة.

وعليه فإن تأمين أخطار المعارض وتأمين أخطار البحث عن أسواق جديدة يعتبر كوسيلة ذات أهمية كبيرة في تشجيع الصادرات<sup>3</sup>.

إن خطر المعارض والبحث عن أسواق جديدة ترفض جل المؤسسات الخوض فيه، ومن هنا يتجلى الدور الهام لهيئات التأمين إذ تتدخل هذه الأخيرة في تقليص هذا الخطر إلى أكثر من النصف وبالفعل فإنها تضمن من 50 إلى 70% من مصاريف العرض والبحث عن الأسواق وبالمقابل فإن العارض (المصدر أو المؤسسات المصدرة) ستقوم بدفع عمولة أو قسط "Prime" بنسبة تتراوح ما بين 2 إلى 3% من مصاريف العرض والبحث عن الأسواق<sup>4</sup>.

أما عن مدة هذا التأمين فهي تتراوح من سنة إلى 5 سنوات وهذا تبعا لنوع التأمين المختار وفي نهاية هذا العرض وفي حالة عدم إبرام العرض (المصدر) لأي عقد بيع منتجاته فإن هيئات التأمين ستقوم بتعويضه بمقدار يصل إلى المقدار المضمون "La quotité garantie"<sup>5</sup>.

بعد هذا التعويض من قبل هيئات التأمين نستطيع أن نميز بين حالتين<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> Ghislaine Legrand et Hubert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 1993, Op cit, P: 221.

<sup>2</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 47 et P: 217.

<sup>3</sup> BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 29.

<sup>4</sup> Ibid, PP: 29-30.

<sup>5</sup> Ibid, P: 29.

1- إن المؤمن (العارض أو المصدر) يبيع خلال فترة التأمين، وفي هذه الحالة ستكون الإجراءات كالتالي:

- أ. المؤمن (العارض أو المصدر) يسدد التعويض حسب معدل الاهتلاك المحدد من كلا الطرفين مضروباً في رقم الأعمال ويجب أن نشير هنا إلى أن هذا المعدل مختلف من شركة تأمين إلى أخرى وهذا تبعاً لاتفاق الأطراف المعنية؛
- ب. المؤمن يدفع ما يسمى بعلاوة أو قسط الإيراد "Prime de recette" وهذا لكل عملية بيع، أي يدفع لهيئات التأمين عمولة تتراوح ما بين 0.5 و 5% وهذا خلال كل فترة التأمين.

2- إن المؤمن لا يبيع: وفي هذه الحالة فإن المؤمن له الحق بالتعويض لكامل المبلغ.

وفي الأخير وبعد استعراضنا لمختلف أخطار الصادرات أو الأخطار المؤمنة، هذه الأخيرة يمكن أن تحدث في أي مرحلة من مراحل العملية التصديرية، حيث أنه يتم هنا تقديم ضمانات أو تأمينات لقروض التصدير والموجهة لتمويل العمليات التصديرية، وتجدر الإشارة هنا إلى أنه يمكننا تقسيم هذه الضمانات أيضاً إلى مرحلتين، وهذا إذا تم قياس هذه الضمانات بالنسبة لمرحلة الشحن، أي أننا نميز هنا ضمانات ما قبل الشحن وضمانات ما بعد الشحن، وفيما يلي تفصيل لهذين النوعين من الضمان<sup>2</sup>:

#### أ. ضمان التمويل ما قبل الشحن:

يطلق على ضمان التمويل ما قبل الشحن بضمان تمويل العقد، وهذا الضمان يخص القرض الناتج عن عملية التصدير بين المصدر المحلي والمستورد الأجنبي، ويبدأ هذا الضمان من لحظة الاتفاق على العقد وينتهي عند عملية الشحن، ونخص بالذكر هنا المصدرين والذين يقومون بإنتاج المنتجات وفقاً لمواصفات المستوردين، إذ لا تكون في هذه الحالة عملية إعادة بيع هذه المنتجات لمستوردين جدد بالعملية السهلة.

كما أن ضمان التمويل ما قبل الشحن يخص الأخطار التي تسبق عملية الشحن، كإفلاس أو عسر المشتري، فسخ العقد أحداث سياسية واقتصادية واجتماعية أو أي إجراء أو عمل آخر قد يحول دون إتمام الصفقة التصديرية<sup>3</sup>.

1 Ibidem.

<sup>2</sup> وصاف سعدي، نظام تأمين القرض عند التصدير - دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر-، مرجع سبق ذكره، ص 52-53.

<sup>3</sup> طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص 83-84.

وعليه فانه في كثير من الأحيان يتم إضافة قسط تأمين بسيط لهذا النوع من التأمين، وغالبا أيضا ما تتم عملية الضمان هذه في وثيقة تأمين خاصة.

ويجب أن نشير هنا إلى أن هذا النوع من الضمان غير متاح في الدول المتقدمة من خلال هيئات خاصة بتأمين قروض التصدير، ويرجع هذا إلى وجود عدد كبير من البنوك سواء العمومية منها والخاصة إضافة إلى المؤسسات المالية التي تعمل على توفير هذا النوع من الضمان.

أما في خصوص الدول النامية فإن هذا النوع من الضمان ينمو ويتطور بشكل جيد، كما هو عليه الحال في كل من كولومبيا، الإكوادور، الهند، المكسيك، والكويتين الشمالية والجنوبية كما أن هذا الضمان قد وصل إلى مرحلة جد متطورة في الهند، وهذا بفضل الهيئة الهندية لضمان الصادرات والتي تعد من ابرز الهيئات الرائدة في مجال ضمان التمويل ما قبل الشحن، إضافة إلى عدد من الدول النامية الأخرى كالأرجنتين، البرازيل، اندونيسيا، ماليزيا، وتايلاند.

كما يجب الإشارة هنا إلى بعض الخصائص التي تتعلق بعملية الضمان التمويل ما قبل الشحن، وتتمثل في:

\* أن عملية ضمان التمويل ما قبل الشحن ليست في صالح صغار المصدرين ولا المصدرين الجدد ولا المبتدئين أيضا، وهذا لأن وقوع هذه الأخطار في هذه المرحلة بالذات لهؤلاء المصدرين قد يؤدي إلى القضاء على طموحاتهم ورغباتهم وقدراتهم التصديرية في المستقبل، وهذا بسبب التأثير البسيكولوجي الذي تتركه هذه الأخطار على هؤلاء المصدرين؛

\* أن تحسين هذا النوع من عمليات الضمان يجب أن تتم أو توكل للهيئات الخاصة بتأمين قروض الصادرات.

### ب. التمويل ما بعد الشحن:

ويقصد بهذا الضمان هو ضمان السلفة المالية التي تتاح للمصدر ضد الأخطار التجارية وغير التجارية—والتي أتى ذكرها آنفا— وهذا بعد شحنه للبضاعة تجاه المستورد أو حتى تخزينها، وهذا حسب ما تم الاتفاق عليه في نص العقد.

ويجب أن نشير هنا إلى أن—اتحاد برن للتأمين— يوفر ضمان يصل إلى 100 % للتمويل ما بعد الشحن، بالإضافة إلى بعض هيئات التأمين الأخرى والتي ليست بالأعضاء في اتحاد "برن"، إلا أن الغالبية العظمى من هيئات التأمين توفر تأمين بنسبة متفاوتة وتشارك فقط في أنها توفر هذا التأمين بنسب اقل من 100 %.

المبحث الرابع: أشكال وثائق التأمين:

يقصد بوثيقة التأمين ذلك العقد الذي يربط بين طرفين، المؤمن (هيئات التأمين) والمؤمن له (المصدرين)، هذا العقد يتم من خلاله شرح القواعد العامة والخاصة التي تنظم العلاقة في ما بينهما.

ونستطيع أن نميز بين أشكال وثائق تأمين القرض حسب مدة القرض الممنوح، وأيضاً حسب نوع السلعة المراد بيعها، ويمكن تلخيصها في<sup>1</sup>:

- 1- قرض أقل أو يساوي 180 يوماً (06 أشهر) (سلع استهلاكية أو سلع وسيطية)؛
- 2- قرض أقل أو يساوي 03 سنوات (سلع التجهيز الخفيفة)؛
- 3- قرض أعلى من ثلاث سنوات (سلع التجهيز الثقيلة، والمجاميع الكبيرة).

وسنعمد في دراستنا في هذا الجزء على تسمية وثيقة التأمين، بدلا من تسمية "البوليصة" أو "العقد" كما تسميها بعض الكتب والمراجع العربية، والمستمدة من كلمة "La Police" عن الكتابات الفرنسية أو كلمة "Policy" عن الكتابات الإنجليزية.

لكن قبل التطرق بالتفصيل لوثائق التأمين المذكورة أعلاه، يجدر بنا طرح التساؤل الآتي:

" ما هي أسباب عدم إمكانية توحيد الأخطار المؤمنة في وثيقة تأمين شاملة واحدة؟"

إن الإجابة عن هذا التساؤل والمتمثل في سبب عدم إمكانية توحيد كل الأخطار المؤمنة والملازمة لعمليات التجارة الخارجية، وبشكل متكامل في وثيقة تأمين شاملة واحدة، يرجع بالأساس إلى الأسباب التالية<sup>2</sup>:

- 1- عدم تجانس وتطابق خسائر وأخطار التجارة الخارجية من حيث طبيعتها، فمنها خسائر مالية (ائتمانية) وأخرى مادية (خسائر تبعية) بالإضافة إلى الاختلاف الكبير في مصادر الأخطار والتأثيرات الخاصة بكل منها، هذا ما يجعل من هذه الأخطار أنها تكون غير متشابهة ولا يمكن اكتتابها كلها تحت وثيقة تأمين واحدة وشاملة؛

<sup>1</sup> André Pascal, Les systèmes des crédits à l'exportation dans les pays membre et non membre de l'OCDE, Paris, 1995, P: 06.

<sup>2</sup> طارق جمعة سيف، مرجع سبق ذكره، ص: 01.

2- كما أن بعض الخسائر والأخطار قابلة للتأمين وبعضها الآخر يكون غير قابل للتأمين، كما يمكن أن نرى هنا أيضا بأن بعض هذه الأخطار قد تتوافر فيها بعض الخصائص القابلة للتأمين وخصائص غير قابلة للتأمين في نفس الوقت؛

3- كما يمكن أن نميز هنا أيضا بأن هناك بعض الخسائر وبالرغم من أنها قابلة للتأمين فنيا، إلا أننا نجد أن بعض شركات التأمين لا ترغب في تغطيتها وقد يرجع ذلك إلى أسباب اقتصادية تتعلق بربحية هذه الشركات<sup>1</sup>، أو أننا قد نجد أن شركات التأمين تقبل بتغطية وتأمين هذه الأخطار فقد في حالة توفر ظروف وشروط معينة.

ويجب أن نشير هنا أيضا إلى وجود عدة أنواع من وثائق التأمين، إذ تختلف وتنوع هذه الأخيرة في الأساس حسب طبيعة وموضوع ومدة العقد، وسنقتصر في دراستنا هذه على أهم وثائق التأمين والمتمثلة في:

1- الوثيقة الشاملة؛

2- الوثيقة الفردية؛

3- وثيقة الاشتراك؛

4- وثائق التأمين قصيرة الأجل؛

5- وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل.

### المطلب الأول: وثيقة التأمين الشاملة: "La police global"

تعتبر وثيقة التأمين هذه من أقدم وثائق التأمين المستخدمة من قبل هيئات تأمين القروض، ولقد ظهرت في سنة 1985م من قبل شركة حوادث المحيط والضمان المحدودة " the Ocean Accident and Guarantee Corporation"<sup>2</sup>، ولقد بدأ العمل بهذه الوثيقة في البداية في بريطانيا ثم انتشرت بعد ذلك في مجموعة من الدول الأوروبية من بينها: سويسرا ألمانيا وروسيا وكذلك الولايات المتحدة الأمريكية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> يمكن أن نميز هنا الأخطار أو الخسائر الناتجة عن التأخير.

<sup>2</sup> أنشئت هذه الشركة في سنة 1871 في المملكة المتحدة (بريطانيا).

<sup>3</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, Op cit, P: 181.

إن وثيقة التأمين الشاملة تغطي الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية (السياسية) يعكس وثيقة التأمين الفردية "La police individuelle" والتي سيأتي ذكرها لاحقا والتي تغطي فقط أخطار عدم الدفع أو أخطار عدم الدفع وفسخ الصفقة في آن واحد<sup>1</sup>، أي وثيقة التأمين الشاملة تعتمد على مبدأ الشمولية "globalité"<sup>2</sup>.

وبالمقابل أيضا فإن وثيقة التأمين الشاملة يستثنى منها تغطية الصفقات التي سيتم تسويتها نقدا وكذا الصفقات التي يتم تسويتها من خلال استعمال تقنية الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز أو المثبت "Crédit documentaire irrévocable et confirmé"<sup>3</sup>.

أما عن مدة وثيقة التأمين الشاملة فهي بوجه عام تغطي القروض التي مدتها 06 ستة أشهر، وهذا اعتبارا من تاريخ شحن أو إرسال البضاعة وهي التي تخص تأمين القروض قصيرة الأجل القابلة للتجديد باستمرار أو بانتظام "Régulièrement" والتي يطلق عليها بالقروض القابلة للتجديد "Crédite revolving" لكنها في بعض الأحيان والحالات قد تؤمن كذلك القروض التي تكون مدتها طويلة والتي قد تصل إلى غاية 24 شهرا لكن شرط أن تكون هي أيضا قابلة للتجديد<sup>4</sup> (\*).

والقروض التي تدخل بعين الاعتبار في هذه الوثيقة هي القروض الخاصة بكل من المواد الأولية، السلع الاستهلاكية، قطع الغيار ولواحقها، سلع التجهيز الخفيفة وكذا القروض الموجهة لأداء الخدمات<sup>5</sup>.

أما عن طبيعة عمل وثيقة التأمين الشاملة هذه فتتمثل في قيام المؤمن (المصدر) بالتصريح في الأيام الأولى من كل شهر بالصفقات المبرمة أو بالإرساليات (عمليات الشحن) المنفذة خلال الشهر السابق<sup>6</sup>.

أما عن عمولة هذه الوثيقة التأمينية فتكون محسوبة استنادا إلى رقم الأعمال السنوي المحقق من التصدير، والمؤمن في هذه الحالة ليس مجبرا دائما على تأمين أو تغطية كل رقم أعماله المحقق من التصدير، كما أن هذه التغطية تختلف حسب نوع قطاع النشاط التصديري، وكذا حسب نوع المنتج المصدر.

<sup>1</sup> BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, PP: 94- 95.

<sup>2</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 181.

<sup>3</sup> BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 94.

<sup>4</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, **Op cit**, P: 203.

<sup>5</sup> Ibidem.

<sup>6</sup> BENMANSOUR HACENE, **introduction à l'assurance crédit à l'exportation**, Op cit, P: 95.

وبالمقابل فإن المؤمن (هيئات التأمين) لا تغطي الخسائر الزائدة عن عتبة معينة والتي يتم تحديدها حالة بحالة، هذه العتبة "La seuil" تدعى بالخسارة الأولية أو الابتدائية "First loss" (Perte initiale)، هذه العتبة تتم مراجعتها كل سنة وهذا بالنظر إلى متوسط الخسائر التي يتحملها المؤمن خلال الخمس سنوات السابقة، ولهذا سمي هذا النظام أيضا بـ "Excess bad debts insurance"<sup>1</sup>.

وفي الأخير وحين نتكلم عن ميزات وثيقة التأمين الشاملة فهي تتميز أساسا بالبساطة الإدارية "Simplification administrative" وهذا لأنها لا تتطلب تحرير مستندات ووثائق كبيرة<sup>2</sup>.

### المطلب الثاني: وثيقة التأمين الفردية: "La police individuelle"

أن وثيقة التأمين الفردية تغطي مثل وثيقة التأمين الشاملة الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية غير أنها تمتاز عن وثيقة التأمين الشاملة بعدة ميزات، وتتمثل هذه الأخيرة في<sup>3</sup>:

### الفرع الأول: طبيعة العمليات المؤمنة: "Nature des opérations assurées"

تتمثل العمليات المؤمنة في وثيقة التأمين الفردية في كل من عمليات توريد (تموين) سلع التجهيز والخدمات الأعمال الخاصة مثل أشغال المؤسسات، توريد المصانع وخدمات الهندسة ذات المبالغ الكبيرة جدا.

### الفرع الثاني: مدة القرض: "Durée de crédit"

إن مدة القرض تكون غير محددة.

<sup>1</sup> HENRE LOUBERGE ET PIERRE MAURER, *Op cit*, P: 182.

(\*) إن الشركتين البريطانيتين (British commercial) و(Ocean) لا تؤمن إلا الديون الناتجة عن بيع السلع وكذا الأخطار الناتجة عن عدم ملاءة المشتريين الخواص "Acheteurs privés"، وتستثنى من ذلك الديون المتنازع عليها "Les créances contestées".

<sup>2</sup> Ibid, P: 203.

<sup>3</sup> BENMANSOUR HACENE, *introduction à l'assurance crédit à l'exportation*, *Op cit*, PP: 102- 104.

### الفرع الثالث: عدد العمليات: "Nombre d'opération"

أن وثيقة التأمين الفردية تتعلق بالأساس بعملية واحدة فقط، وبالفعل فإن المصدر ليس له الامتياز في تصدير أو إنجاز العديد من الأعمال في سنة واحدة.

أما إذا قام المصدر بالإنجاز مجموعة من الأعمال في سنة واحدة، فإنه في هذه الحالة ستكون له إمكانية إخضاع "Soumettre" كل أو جزء فقط من هذه العمليات عند هيئة تأمين (المؤمن) واحدة أو عند مجموعة من هيئات التأمين.

غير أن المؤمن والمؤمن يستطيعون أخذ موافقة على إمكانية إخضاع مجموع العمليات المنجزة فقط للتأمين، بينما على العكس من ذلك وفي حالة وثيقة التأمين الشاملة فإن المؤمن (هيئات التأمين) تقبل تأمين العمليات بشكل فردي أي أن كل عملية تؤمن بشكل فردي.

### الفرع الرابع: حدود القرض أو التغطية: "Limite de crédit ou découvert"

أن في وثيقة التأمين الفردية لا يوجد هناك حدود للقرض وكل عملية تتم دراستها وتحليلها والموافقة عليها بشكل فردي وهذا حتى إذا كانت هذه العمليات قد تم إنجازها أو تنفيذها من طرف مصدر واحد فقط، هذا يعني أن المؤمن يستطيع أن يغطي عملية ويرفض أخرى.

### الفرع الخامس: علاوة التأمين: "La prime"

أن علاوة التأمين هي علاوة وحيدة "Unique" وهي تدفع لمرة واحدة وهذا خلال كل مدة القرض، ويتم تسديدها لحظة إمضاء وثيقة التأمين، ويتم احتسابها على أساس كل من:  
- مبلغ الصفقة؛ - مدة القرض؛ - وضعية وحالة المستورد وبلده.

ويجب أن نشير هنا إلى أن المؤمن (هيئات التأمين) تستطيع أن تخفض في العلاوة وهذا إذا كانت شروط العقد ملائمة ومناسبة "Les condition du contrat sont favorable".



أما فيما يخص التزامات أو واجبات "Obligations" المؤمن أي المصدر في وثيقة التأمين الفردية فهي تعتبر نفسها في وثيقة التأمين الشاملة، وتمثل هذه الالتزامات في<sup>1</sup>:

1- أن الاقتراح أو العرض لتأمين صفقة التصدير يجب أن يقدم إلى هيئات التأمين، وذلك قبل قيام المصدر بأي التزام (تعهد) "Engagement" أي كان "Quelconque" مع المستورد؛

2- يجب على المؤمن أن يصرح لهيئات التأمين عن أي حدث (حدث) "Evènement" قد يؤدي ربما "Eventuellement" إلى الزيادة في الأخطار؛

3- أن هيئات التأمين تحتفظ بحق هيئات التأمين، وهذا في حالة قيام المصدر بتصريحات كاذبة "Des déclarations fausses"، أو في حالة توقف أو انقطاع "Cessation" الدفع أو في حالة تخلي "Cession" المؤمن (المصدر) عن تجارته، أو كذلك في حالة أي حدث قد يؤدي إلى زعزعة أو إضعاف "Ebranle" قدرته على الوفاء أو التسديد؛

4- قد يتعرض المؤمن (المصدر) إلى عقوبات "Sanctions" وهذا في حالة عدم تقيده أو احترامه "L'inobservation" لالتزاماته.

#### المطلب الثالث: وثيقة الاشتراك:

هذه الوثيقة تمنح للمؤمن (المصدر) إمكانية اختيار نوع الخطر الذي يرغب في تأمينه، ووثيقة الاشتراك هذه عادة ما تغطي القروض التي تزيد مدتها عن ثلاث سنوات، وتكون موجهة بالأساس إلى المؤسسات التي تقوم بتصدير معدات صناعية متكاملة فيما بينها<sup>2</sup>.

#### المطلب الرابع: وثائق التأمين قصيرة الأجل:

أن وثائق التأمين قصيرة الأجل تغطي في العادة الصفقات التي سيتم تسديدها إما فوراً مقابل مستندات "Contre documents" (كمبيالة مستندية مؤكدة أو مستندات مقابل التسديد) أو تغطي الصفقات التي تكون فيها مدة القروض إما 6 أشهر أو 12 شهر.

<sup>1</sup> Ibid, PP: 104- 105.

<sup>2</sup> وصاف سعدي، نظام تأمين القرض عند التصدير - دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر-، مرجع سبق ذكره، ص: 71.

أما إذا نظرنا إلى القواعد التي تعمل بها وثائق التأمين قصيرة الأجل فنرى بأنها تتمثل في إعفاء المؤمن (هيئات التأمين) من مراقبة عقود التصدير التي سيتم تغطيتها لاحقاً، غير أن هذا لا يعني بالضرورة أن هيئات التأمين هذه ستعطي للمؤمن (المصدر) السلطة المطلقة في إدراج داخل وثائق التأمين قصيرة الأجل كل الصفقات المبرمة التي قد يقوم بها مع أي مستورد، وهذا مهما كانت مبالغ هذه الصفقات ومهما كانت سمعة وملاءة هذا المستورد على التسديد، وفي هذه الحالة يكون لهيئات التأمين لوحدها الحرية والحق في تحديد التغطية التي قد تراها مناسبة، ومن ثم تقوم بالموافقة عليها ومنحها لصالح زبائنها المصدرين، هذه التغطية تتراوح في العادة ما بين 75 إلى 85 % أي هذا يعني تبقي ما نسبته 15 إلى 25 % بدون تغطية، وتمثل هذه الأخيرة نسبة مساهمة أو مشاركة المصدرين (المؤمنين) في الأخطار<sup>1</sup>.

### المطلب الخامس: وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل:

أن وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل تخص في العادة صادرات التجهيزات الناتجة عن الصفقات التي تزيد قروضها عن سنة واحدة لأن المصدر عندما ينتقل من صفقات التصدير قصيرة الأجل إلى صفقات التصدير متوسطة وطويلة الأجل فإنه سيتعرض في هذه الأخيرة ومن دون أدنى شك إلى مخاطر أكبر من تلك المخاطر التي قد يتعرض لها في الصفقات قصيرة الأجل، ومن هنا سيكون من الضروري على المصدر أن يعمل على الاحتياط بشكل أكبر من هذه الأخطار، وهذا عند كل عقد تصديري، وأن تتم معالجة هذه الأخطار قبل تنفيذ وثيقة التأمين متوسطة وطويلة الأجل، ويكون هذا من خلال<sup>2</sup>:

### الفرع الأول: انتقاء الأخطار:

إن المصدر المبتدئ أو الجديد سيكون حتماً قليل المعرفة بالسوق، ويكون هذا بصفة خاصة في حالة الصادرات ذات الطبيعة غير المتكررة، وكذلك أيضاً في حالة صفقات التصدير التي تكون فيها القروض طويلة الأجل، ففي هذه الحالات ستكون الأخطار بشكل أكبر، وعليه فإن هذه الأخيرة ستؤدي لا محالة إلى إضعاف تأثير المصدر على السير الحسن أو الجيد للعمليات التصديرية، ومن هنا سيكون المصدر مجبراً من جهة على اختيار وانتقاء المستوردين بطريقة صارمة ومدروسة بدقة، ومراقبة ومتابعة سير العملية التصديرية من جهة أخرى.

<sup>1</sup> CNUCED, Rapport sur l'assurance crédit à l'exportation "un moyen pour les pays en développement d'accroître et de diversifier leur commerce de produit manufactures", Publication des nations unies , New York, 1976, PP: 13-14.

<sup>2</sup>Ibid, PP: 14- 15.

### الفرع الثاني: حساب الأقساط:

إن حساب الأقساط في هذه الحالة يتركز على ثلاث نقاط أساسية تتمثل في:

- 1- مدة القرض، وتظهر أهمية هذه الأخيرة بصفة خاصة في الأجل المتوسط والطويل؛
- 2- المصاريف المخصصة لكل من الأمن وكذا للسيرورة الحسنة للعملية التصديرية؛
- 3- تسيير النزاعات، فإذا كانت مصاريف تسيير النزاعات هذه مرتفعة جدا<sup>1</sup>، فإنه في هذه الحالة ستدخل هذه المصاريف في حساب الأقساط.

### الفرع الثالث: المقدار المضمون:

في كثير من الحالات لا يستطيع المؤمن (المصدر) من الانتقاء الجيد لزيائنه المستوردين، وفي هذه الحالة قد يتدخل المؤمن (هيئات التأمين) ليحل محل المصدر في عملية انتقاء الزبائن، وفي هذه الحالة قد تصل التغطية أو الضمان إلى 100% من مبلغ الصفقة<sup>2</sup>.

وفي الأخير يمكننا القول بأن وثائق التأمين والتي أتينا على ذكرها آنفا لا تعني بالضرورة بأنها كل الوثائق المستعملة في مجال تأمين القروض، وإنما لاعتبار واحد وهو أن تلك الوثائق تعتبر من أهم الوثائق المستعملة في تأمين قروض الصادرات.

وستتطرق فيما بعد في الفصل الخامس من الجانب التطبيقي لأهم وثائق التأمين المستعملة من قبل هيئة تأمين قروض الصادرات الجزائرية والمتمثلة في الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات "CAGEX"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> ففي هذه الحالة أيضا فإن هيئات التأمين ستدفع هي كذلك جزءا من هذه المصاريف.

<sup>2</sup> ويرجع السبب في ذلك إلى أن المصدر قد يطالب ويعاتب هيئات التأمين على عدم اختيارها وانتقائها الجيد للزبائن، وفي هذه الحالة فإن هيئات التأمين (المؤمن) قد تكتفي فقد بأرباح قليلة.

<sup>3</sup> CAGEX: « Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations ».

### خلاصة الفصل الثالث:

سمحت لنا هذه الدراسة ومن خلال هذا الفصل إلى استخلاص النقاط الآتية:

1- أن أوروبا كانت هي الساحة الأكثر خصوبة لنمو وتطور نظام تأمين القرض عند التصدير، وهذا نتيجة للأخطار التي تعرضت لها التجارة الدولية بسبب الأحداث التي شهدتها أوروبا وبخاصة الحربين العالميتين الأولى والثانية، مما ساعد هذا على زيادة نمو وتوسع التجارة الدولية نتيجة لبروز أشكال وأساليب جديدة ومتطورة لنظام تأمين القرض عند التصدير؛

2- أن نظام تأمين القرض عند التصدير يعتبر أداة من أدوات تنمية الصادرات، وهذا من خلال الدور المعترف الذي يقوم به هذا النظام في تأمين القروض التي يمنحها المصدرون لزبائنهم المستوردين وهذا ضد مختلف الأخطار التي قد يتعرضون لها؛

3- أن لوظيفة تأمين القروض عند التصدير أهمية كبيرة، ومن ثم كل برامج تأمين القروض عند التصدير، لأننا ومن خلال استعراضنا لمفهوم وتأمين قروض التصدير، ومزاياه وعيوبه، وكذلك بالنسبة للأخطار المؤمنة، وغير المؤمنة، توصلنا إلى أن برامج تأمين القروض عند التصدير هدفها تأمين المصدرين ضد الأخطار التجارية والتي يكون مصدرها أو سببها هو المستورد، وضد الأخطار غير التجارية (السياسية)، والتي تخرج عن إرادة المستورد ويكون المسبب فيها هو بلد هذا الأخير، بالإضافة إلى تأمين المصدر ضد أخطار أخرى لا هي بالتجارية ولا بغير التجارية أو ما تعرف بالسياسية.

4- أن نظام تأمين القروض عند التصدير يعمل على تنمية الصادرات الوطنية، وهذا من خلال طرح مختلف وثائق التأمين، هذه الأخيرة تهدف إلى تغطية مختلف الأخطار التي قد يتعرض لها المصدرون، وهذا وفق سياسة مدروسة ومرنة تعمل على إحداث التوازن بين الأقساط المتحصل عليها والتعويضات الممنوحة، وهذا لتفادي الوقوع في الاختلال المالي الذي من شأنه أن يؤدي إلى عرقلة تنمية الصادرات الوطنية.

5- أن بفضل برامج تأمين قروض التصدير هذه تجعل المصدرين متحفزين وآمنين على عملياتهم التصديرية وعليه فوجود برامج التأمين هذه له أهمية كبيرة على مستوى التجارة الدولية.

وفي الأخير، سنقوم في الفصل الموالي، أي الرابع إلى دراسة تحليل وضعية وآفاق الصادرات غير النفطية في الجزائر.