

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 يبيّن 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 :

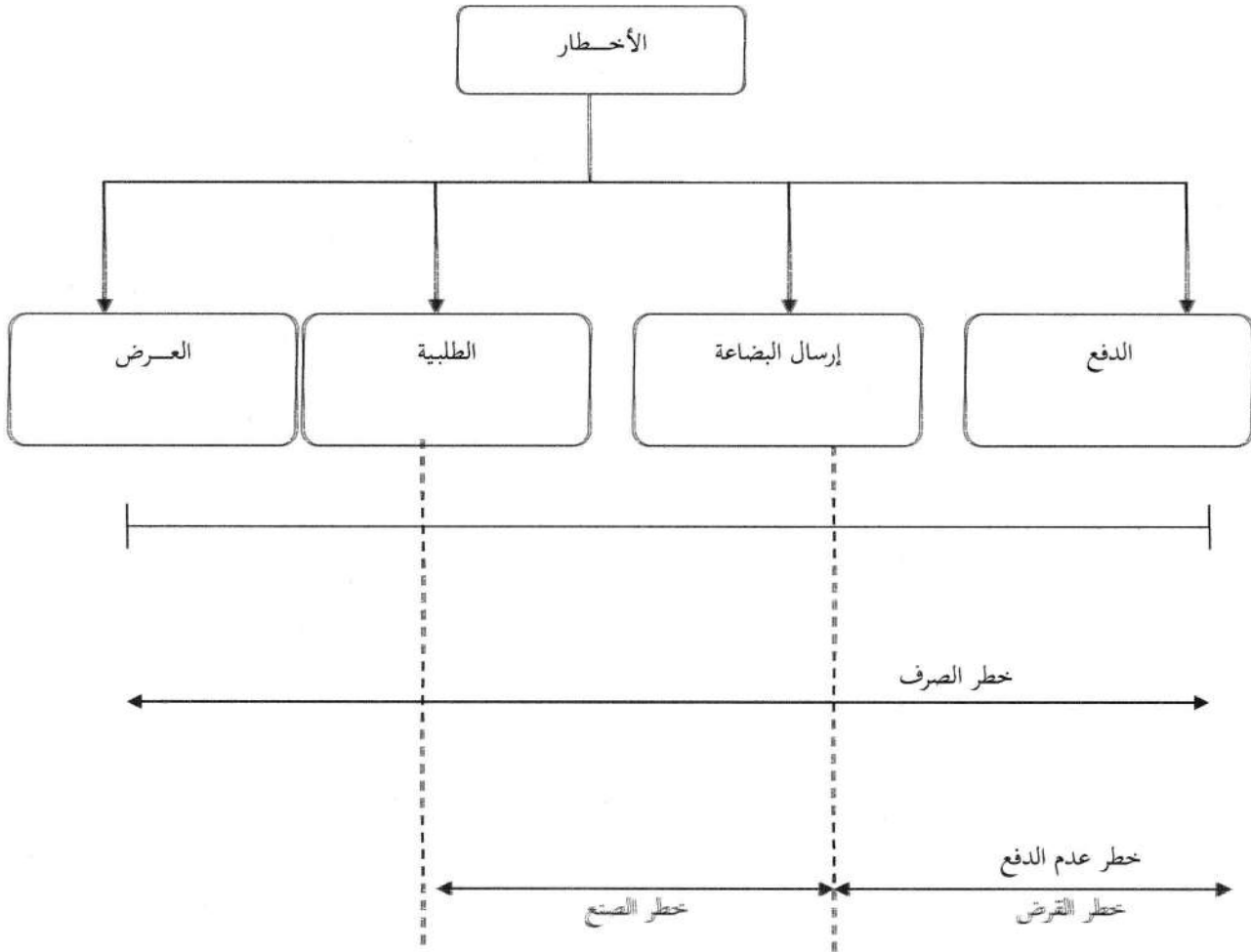
جدول رقم 03 : أهم المخاطر الملازمة للتجارة الخارجية

نوع الخطر « Type de risque »	بالتسبة للمصدر	بالتسبة للمستورد
1- خطر الإفراض أو التسليف	* المصدر لا يرغب أو لا يستطيع إتمام تنفيذ الصفقة، وقد يرجع ذلك لأسباب تقنية أو مالية.	* المستورد يلغي أو يغير من جانب واحد في الطلبات.
2- خطر عدم الدفع	* المستورد لا يستطيع أو لا يرغب في دفع مستحقاته 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 لتقص أو فقدان هذه العملة لدى المستوردين .	* يمكن أن يكون الدفع تحت كفالة أو ضمان إرجاع التسيقات الملقوعة 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.

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

وللتوضيح بشكل أكثر تبسيطاً لمختلف أنواع المخاطر وموقع تمركزها، ارتأينا تقديم الشكل التوضيحي الآتي :

شكل رقم (3) : أنواع وتمركز الأخطار



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 :

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 القواتير..... 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 تجدد نظام الحصص (Contingentement)، الرقابة على الصرف، الحروب، الثورات.... 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 :

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؛

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

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 ويشكل أوضح مختلف العناصر المكونة لمجموع أخطار الصادرات سنحاول تقديمها في الجدول التالي :

جدول رقم 04 : 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"> - أضرار السلع والتجهيزات: سيارات، عتاد، تجهيزات، منتجات... الخ؛ - أضرار ترتبط بعمال المؤسسات المصدرة؛ - أضرار أخرى ناتجة عن: <ul style="list-style-type: none"> * عملية النقل؛ * المنتجات. 	<ul style="list-style-type: none"> - تأخير الدفع؛ "Retard de paiement" - التخلف عن الدفع. "Défaut de paiement" " 	<ul style="list-style-type: none"> - انقطاع أو توقف السوق؛ "Interruption du marché" - إلغاء الطلبات. 	<ul style="list-style-type: none"> 1- حدث طارئ أو عرضي؛ - حوادث؛ - حرائق؛ - سرقات؛ - كوارث.... الخ.
	<ul style="list-style-type: none"> - تأخير الدفع؛ - التخلف عن الدفع. 	<ul style="list-style-type: none"> - انقطاع أو توقف السوق؛ - إلغاء الطلبات. 	<ul style="list-style-type: none"> 2- اقتصاد جزئي (ناتج عن فعل المستورد الأجنبي):
<ul style="list-style-type: none"> - أضرار تتعلق بالسلع أو التجهيزات: سيارات، عتاد، تجهيزات، منتجات... الخ؛ - أضرار ترتبط بعمال المؤسسات المصدرة. 	<ul style="list-style-type: none"> - تأخير الدفع؛ - التخلف عن الدفع. 	<ul style="list-style-type: none"> - انقطاع أو توقف السوق أو الصفقة؛ - إلغاء الطلبات؛ - تغيير في الأنظمة والقوانين؛ - منع تحويل الدفع أو المدفوعات؛ - خطر الصرف. 	<ul style="list-style-type: none"> 3- سياسي أو اقتصاد كلي: - سياسة اقتصادية؛ - قرارات إدارية؛ - اضطرابات اجتماعية؛ - ثورات؛ - حروب..... الخ.
		<ul style="list-style-type: none"> - طريقة البحث عن الزبائن، أو دراسة وسائل جلب الزبائن غير مقنعة؛ - أخطار في تقديرات السوق أو الصفقة؛ - أخطاء في تقييم التكاليف؛ - أخطاء في فهم و تفسير أو شرح القوانين والأنظمة الأجنبية. 	<ul style="list-style-type: none"> 4- داخلي: أخطار المصدرين.

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

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 سلبيات على اقتصاد الدولة بشكل عام، وعليه سنقوم في العنصر الموالي بتبيان وتوضيح الحاجة إلى ضرورة توفر نظام تأمين قروض الصادرات.

المطلب الثاني: الحاجة لتأمين قروض الصادرات:

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

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

والأكثر من هذا، وفي حالة عدم الدفع من قبل المستوردين الأجانب، 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 لآخر.

من جهة أخرى وفضلا 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

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

الأرضية، الزلازل والبراكين... الخ، أو قد تنشأ هذه الأخطار أيضا عن القيود النقدية "restrictions monétaires" التي تفرضها حكومات دول المشترين الأجبيين .

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 باكتساب 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 خزنته لأجل معين .

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 تخفيض 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 تخفيض 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 الملائحة 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 .

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 بحق 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 ستقوم في الجزء الموالي من هذا الفصل بدراسة الأخطار

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

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 التقود، كعدم قدرة أو عجز المستورد الأجنبي عن الدفع "Insolvabilité"، أو إلى ضعفه عن التسديد "Défaillance"، أو إلى إفلاسه بشكل نهائي . وهي بذلك -يعني الأخطار- متعددة ومتنوعة وهي تختلف تبعاً 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) (*): "Risque de non paiement"

تسمى الأخطار التجارية بأخطار أو "خطر عدم الدفع"، وتعرف أيضا بأخطار المشتري أو المستورداً ويقصد بها تلك الأخطار التي يكون مصدرها أو سببها هو المستورد ذاته أو أوضاعه المالية³، 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 يعد قيام الأخير بتسليم السلع المطلوبة للمستورد، وقد يرجع هذا ربما إلى إعسار أو إفلاس الزبون المستورد، أو قد يكون بسبب الخطأ في تمديد الدفع من طرف المصدر لصالح المستورد .

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

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 لمستحققاته في تاريخ الاستحقاق:

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

الفرع الرابع: رفض المستورد استلام البضاعة:

ويتمثل هذا في رفض أو امتناع المستورد عن استلام البضاعة أو حتى مستندات البضاعة المرسله 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 :

-الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز أو المثبت؛

- تحويل الفاتورة "L'affacturage"؛

- تأكيد الطلبية "Confirmation de commande"؛

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

لكن يجب الإشارة قبل استعمال هذه الإجراءات من قبل المؤسسات المصدرة أن هناك بعض الاحتياطات التي

يجب أخذها بعين الاعتبار، وتمثل في :

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

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

وكثير 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 وتنبه 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 . (*)

المطلب الثاني: الأخطار غير التجارية (الأخطار السياسية) : "les risque politiques"

يعتبر مفهوم الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية مفهوم جدا غامض وغير دقيق، وهو يخص كل الأخطار التي لا تدخل في تعريف الأخطار التجارية ، أي يقصد بها تلك الأخطار التي لا تعود لظروف المستورد في حد ذاته (*)

(*) 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 جاتفي 1993)، أما في ما يخص شركات التحصيل الناشطة في هذا الميدان، فإتينا نجد أن شركة "Imtrum 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،

(*) هناك من يسمي هذه الأخطار بأخطار الدولة وهذا لارتباط هذه الأخطار بالدولة بشكل عام، ولا ترتبط أبدا بالمستورد بأي شكل من الأشكال.

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

وإنما ترجع إلى عوامل خارجة عن إدارته ، وتحقق هذه الأخطار بتتابع مجموعة من الأحداث المختلفة والمستقلة عن إرادة أطراف العقد، وإنما تكون مرتبطة بالوضع السياسية والاقتصادية والمالية لبلد المستورد، أو قد تكون أيضا متعلقة

ببلد المصدر .

ومفهوم 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 .

ويمكن سرد وحصر هذه الأسباب فيما يلي :

- 1- ~~فعل أو حكم~~ أو قرار من حكومة بلد المصدر تحول دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفقة التصدير؛ وجود
- 2- ~~فعل أو حكم~~ أو قرار من حكومة دولة أجنبية - قد تكون دولة العبور مثلا- تحول أيضا دون التنفيذ الجزئي أو الكلي لصفقة التصدير؛ وجود
- 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 ويشكل كلي؛
- 6- حجز أو مصادرة "Confiscation" سلطات دولة المستورد أو قد تكون حتى دولة العبور للبضائع المصدرة وبالتالي استحالة وصولها إلى المستورد؛

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

- 7- عدم ملاءة "Insolvabilité" أو إفلاس المشتري العمومي ويقصد بها الأخير هو الدولة بمفهومها الواسع والكبير*.
- 8- إلغاء أو قسح المشتري العمومي (الدولة) لعقد التصدير أو قد يكون حتى من خلال إحلاله 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) يمنع 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.

* 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 الخالص، وإذا رفض المشتري العمومي عدم الدفع فيمكن اعتباره سياسيا لأنه يرجع بالأساس إلى إرادة الدولة في عدم الدفع للأسباب التي سيتم ذكرها.

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

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 :

جدول رقم 05 : 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	أعياء خدمة الدين المرتفعة	الضغط على الاستثمار

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

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 بآنها 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 .

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، 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 .

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

وقد يتسبب 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 :

- ✓ - 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 بصيغة خاصة عند اشتداد الأزمة الاقتصادية؛
- ✓ - عدم كفاية العملة الأجنبية لتففيذ عملية الدفع ؛
- ✓ - منع أو تحديد بشكل كبير لحركة رؤوس الأموال مع الخارج .

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 أنه في العادة يكون ذو طبيعة مؤقتة وسرعان ما يختفي وهذا بمجرد إزالة أو رفع القيود "Les restrictions" المفروضة على تحويل هذه الأموال⁴.

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

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

لليضاعة، أو قد تكون أصلا حتى قبل الإرسال الفعلي لليضاعة من قبل المصدر، أو أيضا قبل الإتمام الفعلي والنهاية للأشغال أو الخدمات المنجزة لصالح المستوردين الأجبيين .

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 يسبب الأزمة المالية التي عانى رفاسى منها البوليفار "Le Bolivar" *، حيث كان قد خسّر 10% من قيمته مقابل الدولار الأمريكي .

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 ، وعليه فإن خطر القرض في هذه الحالة يتمثل في احتمال عدم حصول المصدر على كل أو جزء من ديونه الواجبة الدفع من قبل المستورد .

إن احتمال عدم الدفع هذا قد يكون مؤقتة "Temporaire" وهذا عندما ينتج عن التأخير في الدفع، أو قد يكون دائم "Durable" وهذا حينه ينتج عن رفض الدفع أو عدم الدفع بشكل نهائي من قبل المستورد الأجنبي .

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

- أسباب داخلية: "Causes internes"

هذه الأسباب تكون متعلقة بالمصدر نفسه، ويمكن إيجازها في :

* "Le Bolivar": البوليفار هو عملة جمهورية فنزويلا.

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

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 :

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 المتهوّن واستلامها من طرف المستورد (أو استلام هذا الأخير لمستندات

شحن البضاعة "Connaissance" وهذا حتى تنقضي له استلام البضاعة، وهنا قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف

بخطر الفسخ التعسفي للصفقة "La rupture arbitraire du marché" من قبل المستورد ، هذا ما يؤدي إلى

توقف الصفقة "L'interruption du marché" بشكل نهائي وعليه فإن المصدر سيتحمل لوحده كافة

المصاريف المتعلقة بالصفقة⁴.

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

الإستيراد

وعليه فإن المصدر هنا سيجد نفسه مضطرا لإعادة إرجاع بضاعته المصدرة أو إعادة بيعها في بلد المستورد، والخسارة هنا تنشأ عنك 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، إعادة البضاعة إلى الوطن، إرسالها إلى بلد آخر، أو إعادة بيعها في بلد المستورد.

وعليه فإن التأمين 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 التأمين وتغطية خطر الصنع هذا تكون في العادة موجهة إلى الصادرات ذات التكلفة المرتفعة، أو للمنتجات المصدرة بكميات معتبرة ومهمة، أو إلى تلك المنتجات التي قد تتطلب آجال صنع كبيرة جدا.

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

إن أية صفقة أو معاملة مبرمة ما بين مشتري وبياع 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 خاصة عند تحصيلهم لحقوقهم في الأسواق لأجل (*).

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 إنجازها فيما يلي :

* يمكن أن نضرب مثلا هنا على صناعة السفن والطائرات والمعدات الثقيلة بشكل عام.

(* يمكننا هنا ضرب مثال على الدولار الأمريكي، وما عرفه من انخفاض متتالي في قيمته في السنوات الأخيرة، وما أحدثه من خسائر بالنسبة لدول المصدرين المقوترة 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 يسبب أزمة اليونان وأزمات أخرى، وهذا ما أدى أيضا إلى خسائر بالنسبة للدول والمصدرين المقوترة صادراتهم بالأورو.

أ. ضمان الصرف على المعاد أو المحول إلى الوطن:

"La garantie de change sur rapatriement"

هذا الضمان يغطي الخسارة المحتملة أو التكبلة من المصدر أو يتكته 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 مقدرته واستطاعته على فرض عملته الوطنية كعملة للدفع في العقد هذا من جهة، ومن جهة أخرى يجب عليه أن يثبت أيضا عدم مقدرته على الحصول على تغطية أو ضمان ضد هذا الخطر في السوق لأجل وهذا خصوصا بسبب مادة 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 التكبلة 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.

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

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 والناجمة 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 :

- 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 نسوية 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) .

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 التحلي عن هذه الطلبية، وهنا قد يتعرض "Remédier" المصدر لخسارة مردودية هذه العملية التصديرية .

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

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

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*).

الفرع السابع: الأخطار على المخزونات المشكّلة بالخارج:

"Le risque sur stocks constitués à l'étrange"

يهدف تسهيل وتسريع بيع منتجاته إلى الخارج ⁵ بلحاظ المصدر في بعض الأحيان إلى تشكيل مخزونات لمنتجاته بالخارج، وهذا قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف بخطر تلف "Destruction" مخزوناته تبعا لأحداث ذات طبيعة سياسية أو عرضية طارئة "Accidentelle"، ويكون هذا ⁶ ~~بواسطة~~ 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 ^{إضافة إلى} يضاف إلى هذا كله خطر عدم قدرة المصدر على إعادة مخزوناته إلى وطنه، ومن ثم ونتيجة لهذه الأحداث السياسية أو الإجراءات السياحية 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 .

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

(*) هذا النوع من الضمان تم العمل به في فرنسا من خلال 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 ألمانيا وولا البرتغال أي نوع من هذا الضمان.

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

للمصدرين لإيجاد 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.

إن المشاركة في المعارض والبيحث عن أسواق جديدة ^{رئيسي} ^{متمثلة} ^{في} ^{مصاريف} المؤسسات المصدرة تكاليف تتمثل في مصاريف المشاركة، تحليل الأسواق، السفر والإقامة بالخارج، استقبال الزبائن المستقبلين المحاضرات التظاهرات الدعاية والترويج "Propagande".... الخ، وهذا دون أن تكون ^{المؤسسات} ^{متأكدة} ^{من} ^{استرجاع} ^{مصاريفهم} ^{وبيع} ^{متجاتها} وإيجاد أسواق جديدة، وهو ما يعرف بأخطار المعارض والبيحث عن أسواق جديدة وهذا ما يؤدي إلى إمكانية وقوع المؤسسات المصدرة في الخسارة، وهنا وجب على هذه المؤسسات حماية نفسها من خلال قيامها بتأمين ضد أخطار المعارض والبيحث عن أسواق جديدة.

نوع التأمين

وعليه فإن تأمين أخطار المعارض وتأمين أخطار البيحث عن أسواق جديدة يعتبر كوسيلة ذات أهمية كبيرة في تشجيع الصادرات .

إن خطر المعارض والبيحث 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 والبيحث عن الأسواق وبالمقابل فإن المعارض (المصدر أو المؤسسات المصدرة) ستقوم بدفع عمولة أو قسط "Prime" بنسبة تتراوح ما بين 2 إلى 3% من مصاريف العرض والبيحث عن الأسواق .

أما عن مدة هذا التأمين فهي تتراوح من سنة إلى 5 سنوات وهذا تبعاً 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" .

بعد هذا التعويض من قبل هيئات التأمين نستطيع أن نميز بين حالتين :

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

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 مضروبا في رقم الأعمال ويجب أن تشير هنا إلى أن هذا المعدل مختلف من شركة تأمين إلى أخرى وهذا تبعا 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 أيضا 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 الضمانات :

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، وتخص بالذكر هنا المصدرين والذين يقومون بإنتاج المنتجات وفقا 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 .

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

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 تشير 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، والكوريتين الشمالية والجنوبية كما أن هذا الضمان قد وصل إلى مرحلة جد متطورة في الهند، وهذا بفضل الهيئة الهندية لضمان الصادرات والتي تعد من أبرز الهيئات الرائدة في مجال ضمان التمويل ما قبل الشحن، إضافة إلى عدد من الدول النامية الأخرى كالأرجنتين، البرازيل، اندونيسيا، ماليزيا، وتايواند.

كما يجب الإشارة هنا إلى بعض الخصائص التي تتعلق بعملية الضمان التمويل ما قبل الشحن، وتمثل 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 هؤلاء المصدرين قد يؤدي إلى القضاء على طموحاتهم ورغباتهم وقدراتهم التصديرية في المستقبل، وهذا بسبب التأثير البيكولوجي الذي تركه 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 بتسبة متفاوتة وتشارك فقط في أنها توفر هذا التأمين بنسب أقل 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.

وتستطيع أن تميز بين أشكال وثائق تأمين القرض حسب مدة القرض الممنوح، وأيضا حسب نوع السلعة المراد بيعها، ويمكن تلخيصها في :

- 1- قرض أقل أو يساوي 180 يوما (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 :

II - 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؛

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 ، 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 وتتنوع هذه الأخيرة في الأساس حسب طبيعة وموضوع ومدة العقد، وستقتصر 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 المخلوذة " the Ocean Accident and Guarantee Corporation" ، ولقد بدأ العمل بهذه الوثيقة في البداية في بريطانيا ثم انتشرت بعد ذلك في مجموعة من الدول الأوربية من بينها: سويسرا ألمانيا وروسيا وكذلك الولايات المتحدة الأمريكية .

¹ يمكن أن تميز هنا الأخطار أو الخسائر الناتجة عن التأخير.

² أنشئت هذه الشركة في سنة 1871 في المملكة المتحدة (بريطانيا).

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

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

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" .

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

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

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) المنقذة خلال الشهر السابق .

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.

الفصل الأول: تأمين قروض الصادرات

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".

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

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، وتمثل هذه الأخيرة في:

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.

(*) 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".

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

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

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 :

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 (حادثة) "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 .

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.

الفصل الأول : تأمين قروض الصادرات

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 زياتتها المصدرين، هذه التغطية تتراوح في العادة ما بين 75 إلى 85 % أي هذا يعني تبقى ما نسبته 15 إلى 25 % بدون تغطية، ويمثل هذه الأخيرة نسبة مساهمة أو مشاركة المصدرين (المؤمنين) في الأخطار .

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 :

الفرع الأول: انتقاء الأخطار:

إن المصدر المبتدئ أو الجديد سيكون حتما قليل المعرفة بالسوق، ويكون هذا بصفة خاصة في حالة الصادرات ذات الطبيعة غير المتكررة، وكذلك أيضا 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 مجبرا من جهة على اختيار وانتقاء المستوردين بطريقة صارمة ومدروسة بدقة، ومراقبة ومتابعة سير العملية التصديرية من جهة أخرى.

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- للمصاريف المخصصة لكل من الأمن وكذا للسيورة الحسنة للعملية التصديرية؛
- 3- تسيير النزاعات، فإذا كانت مصاريف تسيير النزاعات هذه مرتفعة جدا¹، 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 لريائته 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 الصفقة².

وفي الأخير يمكننا القول بأن وثائق التأمين والتي ألبينا 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.

¹ ففي هذه الحالة أيضا فإن هيئات التأمين ستدفع هي كذلك جزءا من هذه المصاريف.

² ويرجع السبب في ذلك إلى أن المصدر قد يطلب ويعتدب هيئات التأمين على عدم اختيارها وانتقالها الجيد للزبائن، وفي هذه الحالة فإن هيئات التأمين (المؤمن) قد تكفي فقد بأرباح قليلة.