تأمين الصادرات

من اعداد: د.قشاري يسمينة
E-mail:yasmina.guechari@univ-biskra.dz

1. اخطار الصادرات

- أخطار الصادرات هي كل الأخطار التي قد يتعرض لها المصدرون أثناء قيامهم بعملياتهم التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية.

1. **الأخطار التجارية (خطر عدم الدفع):** تعرف أيضا بأخطار المشتَّري أو المستورد، ويقصد بها تلك الأخطار التي يكون مصدرها أو مسببها المستورد ذاته أو أوضاعه المالية، والتي تحول دون تسديده لقيمة البضائع لصالح المصدر، ويرجع السبب الرئيسي في هذا إلى:

i. إفلاس المستورد

ii. تدهور الأوضاع المالية للمستورد

iii. رفض المستورد استلام البضاعة

1. اخطار التصدير

- **مثال عن الاخطار التجارية**

I. **خطر القرض:** خطر القرض يتمثل في احتمال عدم حصول المصدر على كل أو جزء من ديونه الواجبة الدفع من قبل المستورد بسبب الوضعية المالية للمشتري الأجنبي.

II. **خطر الصنع:** يتمثل في الخطر الناتج عن الفسخ التعسفي للصفقة من قبل المستورد، اي رفض المستور استلام البضاعة وعليه فإن المصدر سيتحمل لوحده كافة المصاريف المتعلقة بالصفقة. وهنا سيجد المصدر نفسه مضطرا لإعادة بضاعته المصدرة أو إعادة بيعها في بلد المستورد، والخسارة تتمثل في الفارق بين سعر البيع وسعر إعادة البيع، الإجراءات والرسوم الجمركية في حالة إعادتها إلى الوطن او إرسالها إلى بلد آخر، وفي حالة إعادة بيعها في بلد المستورد فالخسارة ستكون اكثر، وهذا بالنظر إلى التكاليف المرتفعة والمتمثلة في تكاليف: التخزين في بلد المستورد. وعليه فان التامين ضد هذا النوع من الأخطار يعتبر جد ضروري ومهم بالنسبة للمصدرين بغية حماية ووقاية أنفسهم من مخاطر إلغاء أو توقف الصفقة.

1. اخطار التصدير

2. **الأخطار غير التجارية (الأخطار السياسية):** يقصد بها تلك الأخطار التي لا تعود لظروف المستورد في حد ذاته وإنما ترجع إلى عوامل خارجة عن إدارته، وتتحقق هذه الأخطار بسبب تتابع مجموعة من الأحداث المختلفة والمستقلة عن إرادة أطراف العقد، والتي تكون مرتبطة بالوضعية السياسية والاقتصادية والمالية لبلد المستورد أو في بعض الحالات لبلد المصدر مثل:

I. **الاخطار المتعلقة بالوضعية السياسية:** حكم أو قرار من حكومة بلد المصدر او المستورد يحول دون التنفيذ الجزيئي أو الكلي لصفقة التصدير مثل: قرار إلغاء سلطات دولة المستورد لتراخيص الاستراد أو وقفها أو عدم تجديدها او حتى منع إدخال البضاعة الناتج عن التحديد الكمي او حجزها، او الرفض التعسفي والاستبدادي لدولة المستورد او المصدر من التعامل مع دولة او دول معينة.

II. **الاخطار المتعلقة بالظروف الاستثنائية:** مثل الحروب والكوارث الإضطربات الشعبية والإنقلابات التي تحول دون تنفيذ صفقة التصدير.

1. اخطار التصدير

III. **الاخطارالمتعلقة بالوضعية المالية:خطر عدم التحويل:** يتمثل هذا الخطر في عدم إمكانية المصدر من تحصيل قيمة صفقته بسبب عدم قدرة او رفض البنك المركزي لبلد المستورد تحويل قيمة الصادرات من العملة المحلية للعملة الصعبة كي يقوم المستورد بتسوية ديونه.

- أحسن مثال على خطر عدم التحويل هو ما حدث بتاريخ 28 جوان 1994 حينما قام "رفائيل كالديرا" رئيس جمهورية فنزويلا بفرض رقابة على الصرف هدفها هو منع كافة أشكال التعامل في العملات الأجنبية وهذا حتى تاريخ السادس من جويلية من نفس السنة، وهذا بسبب الأزمة المالية التي عانى وقاسى منها البوليفار حيث كان قد خسر 10% من قيمته مقابل الدولار الأمريكي

3. **خطار أخرى:** تتمثل في الاخطار التالية:

1. اخطار التصدير

I. **خطر الصرف:** إن أية صفقة أو معاملة مبرمة ما بين مشتري وبائع من بلدين مختلفين حتما سينجر عنها اختلاف في العملات، حيث أن هاتين العملتين ليستا متصلتين بنسبة ثابتة بينهما، الشيء الذي يؤدي إلى الخسارة المتمثلة في الفارق في سعر الصرف. إن تأمين هذا النوع من الأخطار ضروري جدا ومهم وهذا لحماية المصدرين من اخطار تقلبات أسعار الصرف في غير صالح المصدرين. والحصول على التأمين يكون عند وكالات حكومية مثل: وكالة ضمان قروض التصدير

II. **خطر الارتفاع المفرط لتكاليف الإنتاج:** قد لا يقوم المصدر في كثير من الأحيان بالتقييم الجيد لتأثير التضخم على تكاليف إنتاجه (المواد الأولية، اليد العاملة...الخ مما يجعل من أسعار هذه الأخيرة غير موافقة وملائمة، ويمكن للمصدر تعويض أو تدارك هذا الخطر بواسطة وضع شرط محرر في العقد التجاري ويتعلق بمراجعة الأسعار، إلا أن هذا الإجراء قد يؤدي إلى الحد من تنافسية المصدر، وهنا قد يتعرض المصدر لخسارة مردودية هذه العملية التصديرية. إن تأمين هذا النوع من الأخطار ضروري جدا ومهم وهذا لحماية المصدرين من الارتفاع غير العادي للعناصر الداخلة في سعر التكلفة وهذا خلال مدة تنفيذ العقد.

1. اخطار التصدير

III. **الأخطار على المخزونات المشكلة بالخارج:** بهدف تسهيل وتسريع بيع منتجاته إلى الخارج يعمد المصدر في بعض الأحيان إلى تشكيل مخزونات لمنتجاته بالخارج، وفي هذه الحالة قد يتعرض المصدر إلى ما يعرف بخطر تلف لمخزوناته تبعا لأحداث ذات طبيعة سياسية أو عرضية طارئة، لهذا فالتأمين ضد هذا النوع من الاخطار مهم.

IV. **أخطار المعارض والبحث عن أسواق جديدة:** إن المشاركة في المعارض والصالونات في الخارج تشكل في كثير من الأحيان فرصة مناسبة للكثير من المصدرين للتخلص بشكل سريع من منتجاتهم الموجهة للتصدير، كما أن هذه المعارض تتيح أيضا للمصدرين فرصة إيجاد شركاء تجاريين جدد واكتشاف أسواق جديدة، كل هذا من شأنه أن يؤدي إلى الرفع والنهوض بالصادرات الوطنية. إن المشاركة في المعارض والبحث عن أسواق جديدة ستكبد المؤسسات المصدرة تكاليف وهذا دون أن تكون متأكدة من استرجاع مصاريفها ومنتجاتها المعروضة وبيع منتجاتها في أسواق جديدة، وهذا ما يعرف بأخطار المعارض والبحث 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 أخطارالمعارض والبحث عن أسواق جديدة.

1. اخطار التصدير

- إن خطر المعارض والبحث عن أسواق جديدة ترفض جل المؤسسات الخوض فيه، ومن هنا يتجلى الدور الهام لهيئات التأمين إذ تتدخل في تقليص هذا الخطر إلى أكثر من النصف وبالفعل فإنها تضمن من 50 إلى 70 % من مصاريف العرض والبحث عن الأسواق وبالمقابل فإن العارض سيقوم بدفع عمولة أو قسط بنسبة تتراوح ما بين 2 إلى 3% من مصاريف العرض والبحث عن الأسواق.

2. تأمين الصادرات

1. **مفهوم تأمين الصادرات:** هو عبارة عن عقد تتعهد أو تلتزم من خلاله مؤسسات أو هيئات تأمين الصادرات بتعويض المصدر عن الخسائر التي قد يتعرض لها والتي تنتج عنها عدم تحصيله لديونه أو حقوقه من المستوردين، وهذا لقاء أو مقابل دفعه لأقساط التأمين. وهذا يكون بتعويض المصدرين عن الخسائر التي تنتج عن الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق أو صفقة الصادرات 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، تعويض قيمة الصادرات في حالة خطر القرض او خطر عدم التحويل.

2. تأمين الصادرات

- 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 ستكون أداة تعمل على المساعدة في توفير وترغيب البنوك على منح وتقديم القروض للمصدرين وبشروط أفضل كما ونوعا، وهذا لطالما أن هناك حماية ائتمانية تضمن للبنك من استرداد أمواله وهذا حتى في حالة تحقق أحد أخطار عدم السداد.
- فإذا قام المستورد بدفع حصيلة الصادرات في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه لصالح المصدر يعني تم إرجاع 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.

2. تأمين الصادرات

1. **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 فيما بينهما.
- توجد عدة أنواع من وثائق التأمين، إذ تختلف وتتنوع هذه الأخيرة في الأساس حسب طبيعة وموضوع ومدة العقد:

1. الوثيقة الشاملة
2. الوثيقة الفردية
3. وثيقة الاشتراك
4. وثائق التأمين قصيرةالأجل
5. وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل.

2. تأمين الصادرات

1. **وثيقة التأمين الشاملة:** إن وثيقة التأمين الشاملة تغطي الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية (السياسية)، وثيقة التأمين الشاملة تعتمد على مبدأ الشمولية . تكون وثيقة التامين الشاملة لمدة عام تغطي الصفقات التي مدتها 06 أشهر، وهذا اعتبارا من تاريخ شحن أو إرسال. يقوم المؤمن (المصدر) بالتصريح في الأيام الأولى من كل شهر بالصفقات المبرمة (عمليات الشحن) المنفذة.

- أما عن عمولة هذه الوثيقة التأمينية فتكون محسوبة استنادا إلى رقم الأعمال السنوي المحقق من التصدير، والمؤمن ليس مجبرا دائما على تامين أو تغطية كل رقم أعماله المحقق من التصدير، كما أن هذه التغطية تختلف حسب نوع قطاع النشاط التصديري، وكذا حسب نوع المنتوج المصدر.
- والمؤمن (هيئات التأمين) لا تغطي الخسائر الزائدة عن عتبة معينة، هذه العتبة تتم مراجعتها كل سنة وهذا بالنظر إلى متوسط الخسائر التي يتحملها المؤمن خلال الخمس سنوات السابقة.

2. تأمين الصادرات

2. **وثيقة التأمين الفردية:** تغطي الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية. وثيقة التامين الفردية تتعلق بالأساس بعملية واحدة فقط، وبالفعل فإن المصدر ليس له الامتياز في تصدير أو انجاز العديد من الأعمال في سنة واحدة.
3. **وثيقة الاشتراك:** هذه الوثيقة تمنح للمؤمن له (المصدر) إمكانية اختيار نوع الخطر الذي يرغب في تأمينه.
4. **وثائق التأمين قصيرة الأجل :** أن وثائق التأمين قصيرة الأجل تغطي في العادة الصفقات التي سيتم تسديدها إما فورا مقابل مستندات أو تغطي الصفقات التي تكون فيها مدة القروض إما 6 أشهر أو 12 شهر.
5. **وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل:** وثائق التأمين متوسطة وطويلة الأجل تخص في العادة صادرات التجهيزات الناتجة عن الصفقات التي تزيد قروضها عن سنة واحدة .

3. بعض المعلومات عن تأمين الصادرات في الجزائر

1. **التعريف بالشركة:** لقد تم إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات بتاريخ 03 ديسمبر من سنة 1995 بموجب عقد توثيقي.

- وطبقا للمادة رقم 04 من الأمر رقم 06/96، والصادر بتاريخ 10 جانفي 1996، فقد وكل تأمين قرض التصدير للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات، وهذا لتأمين ما يلي:
- 1- لحسابها الخاص، حيث تستعمل أموالها الخاصة عند تغطية الأخطار التجارية فقط، وبالتالي فإنها تستفيد من الأقساط المدفوعة لصالحها؛
- 2- لحساب الدولة، وتحت رقابتها أيضا:
- الأخطار السياسية؛
- أخطار عدم التحويل
- الأخطار الكارثية.
- حيث تستعمل في هذه الحالة أموال الدولة عند تغطية الأخطار الوارد ذكرها أعلاه، وتوجه بذلك العوائد نحو خزينة الدولة، في حين تستفيد هي بنسبة 05 % فقط من هذه العوائد.

3. بعض المعلومات عن تأمين الصادرات في الجزائر

- أما عن صفتها القانونية فهي عبارة عن شركة بالأسهم ذات رأس مال يقدر ب 670.000.000 دج، موزعة بحصص متساوية (10%) على جميع المساهمين، حيث يساهم في هذه الشركة خمسة (05) بنوك وخمس (05) شركات تأمين، كما هو موضح في الجدول ادناه

البنوك	شركات التأمين
بنك الفلاحة والتنمية الريفية	الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين
بنك التنمية المحلية	الشركة الجزائرية للتأمين الشامل
البنك الجزائري الخارجي	الشركة المركزية لإعادة التأمين
البنك الوطني الجزائري	الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي
القرض الشعبي الجزائري	الشركة الجزائرية للتأمين

3. بعض المعلومات عن تأمين الصادرات في الجزائر

- كاجكس (CAGEX) تأسست عام 1996، وحاليا لها علاقة مع الشركات الدولية، حيث تحصل من خلالها على معلومات تجارية وأخرى خاصة بالمستوردين عبر العالم في ظروف وجيزة. تقوم الشركة بتوجيه المصدرين وتحذرهم من الصفقات المشبوهة من خلال المعلومات المتحصل عليها.
- من بين 800 مصدر جزائري 400 منهم فقط يصدرون منتجاتهم بصفة دائمة. ذكر الرئيس المدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات و ضمان الصادرات (كاجكس) أن نسبة المؤسسات المؤمنة من طرف الشركة لا يتعدى 25 ٪ فقط من مجموع 800 مؤسسة جزائرية مصدرة . و لا تغطي "كاجكس" بهذا إلا 10 إلى 15٪ من مجموع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات. و أن قسط التأمين على التصدير لا يتعدى 0.15 إلى 1 ٪ من قيمة المنتج المصدر.
- دعا المسؤول إلى ملاءمة التشريع من أجل تشجيع أكثر للصادرات الجزائرية خارج المحروقات التي لم تتجاوز 1.8 مليار دولار سنة 2017 اي 5 ٪ من الصادرات الإجمالية للبلاد.

3. بعض المعلومات عن تأمين الصادرات في الجزائر

2. **طريقة التسجيل في التأمين:** يمكن التسجيل في تأمين القرض عند التصدير لدى شركة CAGEX لكل شخص مادي أو معنوي في الجزائر، حيث أن الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تقوم باقتراح مجموعة من وثائق التأمين، والمتمثلة في

i. **الوثيقة الشاملة**

ii. **الوثيقة الشخصية او الفردية**

iii. **وثيقة تأمين قرض المشتري:** وتسمح هذه الوثيقة بضمان الدفع للبنك في حالة الاخطار التجارية او اخطار التي سببها المشتري مثل خطر القرض، وخطر التصنيع.

iv. **وثيقة تأمين المعارض والتظاهرات:** وتسمح هذه الوثيقة بتغطية خطر عدم إعادة التجهيزات المعروضة، وخطر عدم تحويل المداخيل الناتجة عن عمليات البيع في إطار التظاهرات التجارية؛ بالإضافة الى خطر عدم الحصول على أسواق جديدة وشركاء تجاريين جدد.

v. **وثيقة تغطية القروض:** وترتبط هذه التغطية بالقروض الموجودة في حوزة المتعاملين الجزائريين على المشترين الأجانب.

vi. **بيع المعلومات الاقتصادية والتجارية:** وتعني إعطاء المصدرين الجزائرين المعلومات حول الزبائن الأجانب، وكذا مدى قدرتهم على الدفع والوفاء بالتزاماتهم.

3. بعض المعلومات عن تأمين الصادرات في الجزائر

3. **نسبة التأمين**: تقوم الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX بتغطية أو تأمين مبلغ الصفقة (مبلغ العقد)، كما يلي:
   i. 80 % من المبلغ غير المدفوع المؤمن في حالة المخاطر التجارية
   ii. 90 % من المبلغ غير المدفوع المؤمن، في حالة المخاطر السياسية.
4. **تكاليف التأمين**: تتغير نسب الأقساط حسب عدة عوامل وأيضا حسب تقدير المخاطر، ويمكن توضيح هذه العوامل في النقاط التالية:
   i. مبلغ رقم الأعمال الناتج عن التصدير
   ii. نوعية المشتري أو المستورد الأجنبي
   iii. كيفية أو طريقة التسديد (ضمان بنكي، التحويل الحر، الإعتمادات المستندية .....الخ)
   iv. مدة القرض
   v. خطر البلد