خطابات الاعتماد في تمويل التجارة

خطاب الاعتماد وعد مكتوب من مصرف بالدفع للبائع، بشرط أن يقدم البائع المستندات التي يطلبها الاعتماد. وهو يتيح لمشتر وبائع لا يعرف أحدهما الآخر جيدا أن يمارسا التجارة عبر الحدود بمخاطر أقل. وتتبع المصارف على نطاق واسع قواعد UCP 600، التي نشرتها غرفة التجارة الدولية عام 2007. ونتابع يوسف، الذي يصدر زيت الزيتون إلى مشتر جديد في الخارج.

1. الأطراف والوعد

يشمل خطاب الاعتماد عدة أطراف. طالب الفتح هو المشتري الذي يطلب من مصرف إصدار الاعتماد، والمستفيد هو البائع الذي يتلقى وعد الدفع. والمصرف المصدر هو مصرف المشتري، وهو يعد بالدفع إذا كانت المستندات مطابقة للاعتماد. ويمرر مصرف مبلغ الاعتماد إلى البائع، وقد يضيف مصرف معزز وعده الخاص. والوعد مستقل عن عقد البيع، لأن المصارف تتعامل مع المستندات فقط، لا مع البضائع.

مثال: في سوق إلكتروني، تحتجز المنصة دفعة المشتري ولا تفرج عنها إلا عند تأكيد التسليم. وتقوم بدور المصرف المصدر: فهي تعد بالدفع إذا وصل الدليل المتفق عليه.

في العمل: يطلب مشتري يوسف، وهو طالب الفتح، من مصرف إصدار اعتماد لصالح يوسف. وبصفته المستفيد، يتلقاه يوسف عبر مصرف مبلغ في بلده، فيعلم أن الدفع موعود به.

2. المسار

تسير العملية بخطوات واضحة. أولا، يتفق المشتري والبائع في عقد البيع على استخدام خطاب اعتماد. ثانيا، يتقدم المشتري بطلب إلى المصرف المصدر، الذي يرسل الاعتماد عبر المصرف المبلغ. ثالثا، يتحقق البائع من الاعتماد، ويشحن البضاعة، ويجمع المستندات. رابعا، يقدم البائع المستندات إلى مصرف يفحصها بالمقارنة مع الاعتماد. فإن كانت مطابقة، دفع المصرف في الموعد المتفق عليه، وتنتقل المستندات إلى المشتري ليستلم بها البضاعة.

مثال: يسلم موصل طرود طردا ويقدم الإيصال الموقع ويدفع له بعد فحصه. وهذا هو المسار نفسه: الشحن، ثم تقديم المستندات، ثم الدفع.

في العمل: يتبع يوسف الخطوات. فيتحقق من الاعتماد، ويشحن الزيت، ويقدم المستندات إلى المصرف في بلده. وبعد أن يفحصها المصرف يدفع له، ويتسلم مشتريه المستندات ليستلم الزيت.

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)

3. المستندات

يدرج الاعتماد المستندات التي يجب على البائع تقديمها. ومن أشهرها الفاتورة التجارية، ومستند النقل مثل بوليصة الشحن، ومستند التأمين، وقائمة التعبئة، وشهادة المنشأ. ويفحصها المصرف بدقة صارمة مقارنة بالاعتماد. وبحسب UCP 600، يجب تقديمها في موعد لا يتجاوز واحدا وعشرين يوما تقويميا بعد الشحن، ودائما قبل انتهاء صلاحية الاعتماد.

مثال: يصدر ناد بطاقة العضوية فقط عند تقديم الهوية والاستمارة والإيصال جميعا. ويفحص الموظف كل ورقة بالمقارنة مع القائمة ولا يخمن.

في العمل: يطلب الاعتماد من يوسف فاتورة وبوليصة شحن وشهادة تأمين وشهادة منشأ. ويفحص المصرف كلا منها بالمقارنة مع الاعتماد سطرا سطرا قبل إرسالها إلى المصرف المصدر.

4. تجنب الاختلافات

الاختلاف هو أي فرق بين المستندات والاعتماد، ويعطي المصرف المصدر سببا لرفض الدفع. ومن أمثلته الشائعة أسماء مكتوبة بطرق مختلفة، ومبالغ خاطئة، وأوصاف مختلفة للبضاعة، ومستندات ناقصة، وشحن متأخر، وتقديم متأخر. ولتجنبها، يقرأ البائع الاعتماد بعناية عند وصوله، ويطلب أي تعديل فورا، ويفحص كل مستند قبل تقديمه. وإذا ظهر اختلاف، يستطيع البائع تصحيحه في الوقت المناسب أو أن يطلب من المشتري قبوله.

مثال: يرفض مكتب التأشيرات طلبا لأن اسما كتب بطريقة مختلفة في الاستمارة وفي جواز السفر. ويكفي فرق صغير واحد للرفض.

في العمل: يلحظ يوسف أن الاعتماد يكتب اسم شركة المشتري بطريقة تخالف العقد. فيطلب من المشتري تعديل الاعتماد قبل الشحن، ويفحص كل مستند مرتين. فتقبل مستنداته عند التقديم الأول.

الخاتمة

وخلاصة القول، خطاب الاعتماد وعد مصرف بالدفع مقابل مستندات مطابقة للاعتماد، بموجب قواعد مثل UCP 600. ويطبق في أربع خطوات: معرفة الأطراف، واتباع المسار، وتقديم المستندات الصحيحة، وتجنب الاختلافات. وعندما يستخدم بعناية، يتيح لشركاء الأعمال التجارة عبر الحدود بمخاطر أقل.

المصادر

- غرفة التجارة الدولية (2007): الأعراف والقواعد الموحدة للاعتمادات المستندية، تنقيح 2007، منشور رقم 600 (UCP 600) – https://iccwbo.org/news-publications/news/iccs-new-rules-on-documentary-credits-now-available/
- أكاديمية ICC: الاعتمادات المستندية، القواعد والإرشادات والمصطلحات – https://academy.iccwbo.org/international-trade/article/documentary-credits-rules-guidelines-terminology/
- Letter of credit: نظرة عامة على الأطراف والعملية (ويكيبيديا) – https://en.wikipedia.org/wiki/Letter_of_credit
- UCP 600 منشور صادر عن غرفة التجارة الدولية (ICC).

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)