

تمويل التجارة الخارجية:

1- تعريف التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية على أنها: "تلك التجارة التي تهتم بدراسة تدفقات السلع والخدمات عبر الحدود الدولية وعوامل العرض والطلب والتكامل أو الاندماج الاقتصادي ومتغيرات السياسة التجارية كالرسوم الجمركية والحصص التجارية"،

كما تعرف أيضا بأنها: "أحد فروع علم الاقتصاد تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"،

نلاحظ أن هناك اختلاف حول مضمون مصطلح التجارة الخارجية والصور التي يتألف منها ويمكن توضيح ذلك على النحو التالي:

أولاً: المعنى الضيق لمصطلح التجارة الخارجية والذي يضم كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.

ثانياً: المعنى الواسع لمصطلح التجارة الخارجية والذي يضم كلا من :

1- الصادرات والواردات المنظورة (السلعية)؛

2- الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات)؛

3- الهجرة الدولية؛

4- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

2- أسباب قيام التجارة الخارجية وأهميتها

هناك العديد من الأسباب والدوافع الداعية لقيام التجارة الخارجية إضافة إلى احتلالها مكانة

بارزة على الساحة الاقتصادية الدولية، وفيما يلي هذه الأسباب والمكاسب:

أولاً: أسباب قيام التجارة الخارجية :

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية فمن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، و ذلك لأن إتباعها يدفع الدولة أن تنتج كل احتياجاتها رغم أن ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تمكنها من ذلك ومهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما تحتاجه من السلع وإنما يقتضي

الأمر أن تخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية لأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة ونفقة يصبح عليها الاستيراد من الخارج مفضلاً، و من هنا تبدوا أهمية التخصص وتقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بظاهرة التجارة الخارجية.

وقد دأب الاقتصاديون منذ زمن طويل على بحث هذه الظاهرة وفقاً لنظرية التخصص التي نادى بها آدم سميث وأوضح هو ومن تبعه من الاقتصاديين الكلاسيك مزايا الأخذ بها، حيث أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع درجة مهارته وتزيد بالتالي إنتاجيته ومن ثم يصل إلى مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية، ويؤدي التخصص بالطبيعة إلى قيام التبادل بين الأفراد فلكي يحصل كل فرد على حاجاته المتنوعة فإنه حتماً سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره من الأفراد الذين تخصصوا في إنتاج سلع أخرى.

إضافة إلى ما سبق ذكره فإن وجود فائض في الإنتاج يؤدي إلى قيام تجارة دولية وذلك لتصريف ذلك الفائض بغية الحصول على أرباح ورفع مستويات المعيشة للأفراد داخل المجتمع.

تجدر الإشارة إلى أن الأسباب والمبررات الاقتصادية لقيام التجارة الخارجية هي نفس المبررات التي تدعو إلى قيام التجارة المحلية داخل البلد أو منطقة في هذا البلد ألا وهي رفع مستوى المعيشة، وهناك حقيقتان على جانب كبير من الأهمية توضحان السبب في مساهمة التجارة الدولية في رفع مستوى المعيشة وهما:

- ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات والحقيقة أن عالمنا اليوم عالم في غاية التنوع، فبعض الدول غنية بالموارد التي تعمل بها والبعض الآخر فقير في موارده.
- نظراً لا خلاف في البيئة تختلف تكاليف إنتاج العديد من السلع والمؤسسات من دولة إلى أخرى بشكل ملحوظ وهذه الحقيقة بعينها، أي وجود اختلافات أخرى في تكاليف الإنتاج بين الدول هي السبب الرئيسي في قيام التجارة الدولية.

2- عمليات التجارة الخارجية

تتمثل بالأساس في إجراءات التصدير والاستيراد بالإضافة للوثائق المستخدمة في التجارة الخارجية.

إجراءات التصدير

أولاً: اتخاذ القرار: يتم اتخاذ قرار التصدير بناء على قرار يتخذه المصدر بدخول أسواق أجنبية، إلا أنه في هذه المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:

1- البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة.

2- إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا عليها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع.

3- القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو موصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى.

4- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

ثانيا :الاستراتيجية: تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين ولشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقها لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها أي المبرجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

ثالثا :العقد: بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشرء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا :إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي:

1-إصدار الفاتورة الأولية: بعد استلام أمر الشرء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها الكمية الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها.

2**قائمة التعبئة:** وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والمصادقية.

3-**شهادة صحية:** وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في

دولة المصدر.

4-إذن الشحن :ويصدر عن التوكيل الملاحى، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحى لقبطان
الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة.

خامسا :إعداد المستندات النهائية :وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية
الشحن و التي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق
الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات ما يلي :

1-بوليصة الشحن :وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحى بصفته وكيل عن
ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهد بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها ا.
2-الفاتورة التجارية :يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة
عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها، أما النسخة الأصلية فتقدم
إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد
المستورد.

3-مستندات ووثائق أخرى :أهمها قائمة التعبئة، شهادة المنشأ، وشهادة معاينة أية مستندات
أخرى يطالبها المستورد من المصدر لإجراء التلخيص.

سادسا :المتابعة والاتصال :إن مسؤولية المصدر قد تنهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد و
ربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع
المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

سابعا :الخطابات الختامية :بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل
الخطابات الختامية مع المستورد اذانا بابتداء مرحلة عمل جديدة.

إجراءات الاستيراد

أولا : اتخاذ القرار :قرار الاستيراد يتم أخذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة
المشروع (تجاري أو صناعي).

كذلك طبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها و المسموح التعامل بها وفقا لقوانين الدولة،
فمثلا هل الاستيراد من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لعادة التصدير أو من أجل التوزيع و البيع في
السوق المحلي؟

لذا لا بد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه " التنبؤ به " وتحديد الطلب أيضا يختلف باختلاف
طبيعة المشروع، فمثلا إذا كان مشر وعا صناعيا يقوم بأعمال التصنيع فإن الطلب يمكن تقديره حسب
الطرق التالية:

1-دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق.

2-طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع أو معارضه.

3-جداول الإنتاج ومعدل دوران المخزون.

4-من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها.

ثانيا:دراسة أسواق التصدير: وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الخارجية، وأهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم: الملاحقون التجاريون لسفريات بعض الدول،(القوائم) التي تصدرها الشركات العالمية، أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة، والغرف التجارية وتجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين والمؤهلين للتوريد، وكذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع والتسليم والدفع، وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها.

ثالثا:الإستراتيجية: بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع، والآخر إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أية عناصر أخرى.

فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها إلى صالحه، وعند دراسة العروض يجب التنبيه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة، على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها، فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أية تحفظات أخرى.

رابعا :البرامج: وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه

السياسات والاستراتيجيات بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضع به أسماء وعناوين الموردين، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم... الخ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياساتها.

خامسا :العقد: وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى، وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه.

سادسا: التراخيص: لا يسمح بإيجاز معاملة جمركية لأية بضاعة يتعلق استيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أية مستند آخر قبل الحصول على المستند.

سابعا: التمويل والائتمان: تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل، حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد الصرف، وأهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية (المبادلة) المقايضة، الدفع المقدم، الدفع لأجل، الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية. وأهم هذه الطرق الشائعة الاعتمادات المستندية حيث تقوم الشركة بطلب فتح اعتماد مستندي لدى أحد البنوك المحلية بناء على طلب المستورد وقيمة البضاعة وشروط التسليم وبعد ذلك يقوم البنك المحلي بالاتصال مع البنك المبلغ ويتقدم بكافة الوثائق والمستندات التي يطلبها المستورد، وإذا فعل ذلك المستورد أي الاتصال وقدم الأوراق التي تثبت أن البضاعة تم شحنها، يستطيع أن يحصل على ثمن البضاعة خلال هذه الفترة .

ثامنا: بوالص الشحن: ويختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحياة للبضاعة المنقولة ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل.

تاسعا: ميناء الوصول: عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من جيرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على البضاعة.

عاشرا: التخليص: عندما يتسلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق الجمركية.

تمويل التجارة الخارجية.

لقد تطور التمويل بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة إذ أصبح يأخذ مكانة وذلك لحاجة وضرورة المؤسسات مهما كان نوعها وشكلها لمصادر لتمويل التجارة الخارجية ولذلك تعددت طرق التمويل، فالكل يحاول أن يجد الأسلوب التمويلي الملائم لظروفه واحتياجاته والكل يبحث عن مصادر التمويل المناسبة وتكيفها حسب الاحتياجات التمويلية والمؤسسات المالية المكلفة بعملية التمويل والمتمثلة أساسا في البنوك .

1- تعريف التمويل:

تطور مفهوم التمويل وظهر كعلم منفصل عن الاقتصاد في بداية القرن العشرين ففي الأربعينات زاد اهتمام المؤسسات بكيفية إستخدام الأموال إستخداما أمثل وذلك عن طريق استعمال التحليل المالي وأساليب التخطيط المالي والرقابة ودراسة التدفقات وفي الخمسينات زاد الاهتمام بقرارات الاستثمار طويل الأجل وتوفير الأموال اللازمة للتوسع, وفي الستينات شهدت اهتماما كبيرا بدراسة تكلفة رأس المال نتيجة الأعمال الرائدة في قطب التجارة, فهذه التغيرات الهائلة أدت إلى الاهتمام الكبير بالتمويل .

لتمويل معنيين معنى حقيقي والآخر نقدي, والمعنى الحقيقي يقصد به :

- توفير الموارد الحقيقية وتخصيصها لأغراض التنمية أيضا السلع والمواد والخدمات اللازمة لبناء هذه الموارد وإستخدامها في مجال إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية .

- يعرف التمويل على أنه "توفير النقود في الوقت الذي تمس الحاجة إليه وتوفير الوسائل التي تمكن الأفراد من الاستهلاك أكثر مما ينتجون في فترات معينة من الوقت - "التمويل هو توفير الأموال اللازمة حسب الحاجة بقدر المطلوب واستغلالها الأمثل لتغطية المشروع."

ويعرف التمويل أيضا بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها وهذا التعريف يتكون من العناصر التالية :

- تحديد دقيق لوقت الحاجة إليه.

- البحث عن مصادر للأموال.

- المخاطر التي تعترض أي نشاط يزاوله الإنسان.

2 - أهداف التمويل:

يلعب التمويل دورا هاما في تسيير الأنشطة الاقتصادية فلهذا و كذا أهميتهن و يمكن تلخيصهما في النقاط التالية :

- البحث و الحصول على السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداده بالتجهيزات اللازمة ؛

- توزيع التدفقات النقدية و المالية على القطاعات و الأعوان الاقتصادية الأخرى بكل موضوعية؛

- دراسة فعالة لتكاليف للمشروع الاستثماري ومحاولة تغطية جزء منها؛

- تلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تظم المخاطر المصارف المركزية ويضبطها وكلاء التأمين

ضد العجز عند السداد و ضمان الحسابات التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة مع القطاع المصرفي

التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية .

3- أهمية التمويل:

إن جميع المجالات الاقتصادية تهتم بالتمويل حيث يلعب دورا هاما في مختلف القطاعات خاصة و أنه يعتبر المحرك الرئيسي و الأساسي لأي مشروع . في أي بلد في العالم و من أجل تحقيق الرفاهية لها سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها و تتطلب هذه السياسة التنموية تخطيط المشاريع التنموية حسب احتياجات و قدرات البلاد التمويلية . و مهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو . يلعب التمويل دورا هاما في تسيير الأنشطة الاقتصادية لهذا فهو يتبع الحاجة إلى رؤوس الأموال في المنظمات العامة أو الخاصة ، في العائلات أو الخواص ، أو حتى في الدولة التي تعمل بهدف تمويل استثماراتها و تغطية العجز المالي.

و لهذا فهو يأخذ حيزا كبيرا من الأهمية و الأولوية ، فبالنسبة للمؤسسات ، تظهر أهمية التمويل من خلال اعتباره ركيزة لزيادة قدرتها الإنتاجية ، تحسين مردوديتها و وضعيتها المالية و كذا انتهاز استراتيجياتها التي تعتمد في نجاحها على الحصول على الموارد المطلوبة و توفير رؤوس الأموال اللازمة ، و مراقبة تدفق الموارد المالية في عملياتها ، بالتالي تحقيق أقصى مردودية ممكنة و زيادة فعالية مخططاتها . أهمية التمويل تتجلى أيضا في كونه يساعد على تعظيم الأموال المتاحة للاستثمار و العائد المتوقع منه . بالتالي هو دراسة للحاضر لمعرفة مقدار الموارد المالية الممكن استثمارها مستقبلا.

مصادر التمويل

يمكن لنا أن نقسم مصادر التمويل إلى:

أولا : من حيث الملكية : وتنقسم إلى:

1- التمويل من المالكين أنفسهم وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح، زيادة رأس المال، ويطلق عليه بأموال الملكية.

2- التمويل من غير المالكين (المقرضين) (وقد يكونوا مودعين للمنشأة، أو بنوك أو مؤسسات مالية... الخ، ويطلق عليه بأموال الاقتراض.

ثانيا : من حيث النوع : وتنقسم إلى:

1- تمويل مصرفي، وهو الذي نحصل عليه من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

2- تمويل تجاري، وهو الذي نحصل عليه من التجار.

ثالثا : من حيث المدة (الفترة الزمنية): وينقسم إلى:

1- تمويل طويل الأجل، مثل القروض البنكية، السندات... الخ، وتكون مدته أكثر من 10

سنوات.

2- تمويل متوسط الأجل، وهو ذلك النوع من التمويل الذي يمتد ما بين السنة والعشرة سنوات مثل القروض المصرفية... الخ.

3- تمويل قصير الأجل، وهو الذي تكون مدته أقل من سنة مثل القروض البنكية، التمويل التجاري، اذونات الخزينة... الخ.

رابعا: من حيث المصدر: وينقسم إلى:

1- تمويل داخلي، ويكون مصدره المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها أو حجز الأرباح... الخ.

2- تمويل خارجي، ويكون مصدره من خارج المؤسسة وبعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي، التمويل التجاري، السندات... الخ.

وإذا ما أردنا أن نحدد أي مصدر من هذه المصادر التمويلية هو الأفضل، فلا نستطيع ذلك بالشكل النظري المطلق، إذ لكل مصدر ظروفه إضافة إلى مزاياه وعيوبه، والجواب يعتمد إذن على العلاقة التفضيلية ما بين المخاطر والمردود فالاختيار إذن يعتمد على تقدير الشخص المسؤول، وبشكل عام فإنه يوجد محددات للاختيار ما بين المصادر التمويلية وهي:

- ما يفرضه الممولين من قيود أثناء طلب التمويل.

- ما يفرضه الممولين من مواعيد للتسديد وإن كان ذلك يتناسب مع التدفقات النقدية الداخلة

أم لا.

- تحديد تكلفة كل نوع من أنواع التمويل، إذ أن لكل مصدر تمويلي تكلفة خاصة به ولا بد من مقارنة ذلك مع العائد المتوقع على الاستثمار، فيتم اختيار المصدر التمويلي ذو العائد الاستثماري المرتفع والتكلفة المنخفضة.

- حجم الأموال التي ترغب المنشأة في الحصول عليها، وإمكانية تلبيتها من المصادر المختلفة.

ولابد من الإشارة أن لكل مصدر من مصادر التمويل خصائصه، ويمكن إجمال هذه الخصائص

في النقاط التالية:

1- **تاريخ الاستحقاق:** لكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يستحق به (باستثناء أموال الملكية)

فليس من المنطق أن تقترض المنشأة من الآخرين دون أن يتم الاتفاق على تاريخ السداد، وقد أشرنا بأنه يوجد ثلاث فترات لسداد القروض.

1-1- **قصيرة:** يتم السداد خلال أقل من سنة.

1-2- **متوسطة:** يتم السداد بين سنة والعشرة سنوات.

1-3- **طويلة:** يتم السداد بعد عشرة سنوات.

1-4- **الدخل:** إذ لكل مصدر تمويلي مردود، ويمكن أن يمتاز كل دخل بما يلي:

- 1-5-الأولية: إذ يوجد هناك أولويات لمن يحصل على دخله أولاً من المقرضين.
- 1-6-المقدار: إذ أن لكل مقرض دخل يتحدد مسبقاً (باستثناء أموال الملكية).
- 2-التأكد: لكل مقرض دخل محدد بغض النظر عن الأرباح، أو الخسائر التي حققها المقرض (باستثناء أموال الملكية)
- 3-السيطرة: المقرضين الخارجيين بإمكانهم طلب تصفية الشركة أو بيعها، للحصول على حقوقهم حالة عدم حصولهم عليها.
- 4-الأداء: لا يحق للمقرضين الخارجيين إدارة الشركة بل أن الإدارة تمارس من قبل المالكين.

مخاطر و ضمانات تمويل التجارة الخارجية

أ- مخاطر تمويل التجارة الخارجية

هناك عدة أخطار ترتبط بتمويل التجارة الخارجية يمكن تصنيفها على النحو التالي:

1. أخطار مرتبطة بالمدة الزمنية التي تتم فيها الصفقة :

تقع خلال المدة التي فيها الصفقة بين المشتري و البائع و البنوك و هي :

- خطر القرض : يظهر في حالة تقادم و تسليم السلع و حلول فترة الدفع عندما يعجز المشتري عن دفع المستحقات.

- خطر اقتصادي : يظهر عند ارتفاع الأسعار في بلد المورد ، لذا فهو يتحمل ارتفاعها إذا نص العقد على بند الأسعار الرجعية.

- خطر الصنع : و هو متعلق بعدم إمكانية المصدر من تلبية الطلبية و ذلك إما لأسباب تقنية أو مادية.

هي أخطار تمس كل من المصدر و المستورد و ذلك حسب طبيعة الخطر و هي :

- المخاطر السياسية : هذا الخطر ناتج عن الوضعية السياسية بين البلدين، أي وجود أزمة سياسية بينهم مما يعيق المدين من تسوية حسابه مع الدائن تسبب لهذا الأخير خسائر كبيرة تكون سبباً في إفلاسه .

- المخاطر التجارية : خطر يظهر عند عدم وفاء المشتري لالتزاماته المالية في وقتها المحدد مما يكبد البنك خسائر حقيقية تؤثر على التوازن المالي للبنك.

- مخاطر عدم التحويل : يعني عدم توفر العملة الأجنبية لدى الحكومة مما يؤدي إلى التأخر في الدفع عند آجال الاستحقاق.

- **المخاطر المالية :** هي تلك العمليات المالية التي يقوم بها المستورد و المصدر أثناء قيامها بصفقة تجارية ، حيث أثناء اللجوء إلى عملية الصرف أثناء الدفع نجد خطرين هما على الواردات و الصادرات.

- **مخاطر على الواردات :** حيث أن سعر الصرف يحقق التوازن في الميزان الحسابي ، إذ تؤثر سياسة سعر الصرف على الواردات من حيث الطلب عليها و على العملة الأجنبية المتاحة لتمويلها ، فقد يؤدي التخفيض في قيمة العملة إلى زيادة الواردات فيتوقع ارتفاع جديد في الأسعار و نقص في الصادرات بسبب انتظار المستوردين الأجانب تخفيض أثمان السلع. كما أن تخفيض سعر الصرف يجعل المنتجات الخارجية أعلى من ذي قبل بالنسبة للمقيمين في الدولة المخفضة. إذ أن التخفيض يؤدي إلى انتقال رؤوس الأموال للاستفادة من التخفيضات و من ثم تخفيض الأرباح.

- **مخاطر على الصادرات :** من المعروف أن عملية التصدير تستلزم أموالا طائلة، هذه الأموال غالبا ما تكون منصبة من قنوات التمويل، و من المؤكد أنه في حالة تلقي صعوبات في إتمام العملية التصديرية، سيتعرض الممول لمخاطر مالية ربما تؤثر على توازنه المالي و عن التزاماته المالية الأخرى اتجاه متعاملين آخرين، الأمر الذي يسبب مشاكل كبيرة للبنك الممول و المصدر نفسه بسبب الأضرار التي تلحق به.

ب- ضمانات تمويل التجارة الخارجية :

1. ضمانات بنكية محررة لصالح المشتري :

هي ضمانات تحرر من طرف البنك المصدر بحيث يلزم المصدر بدفع التعويض في حالة عدم الوفاء بالتزاماته.

- **ضمان التعهد :** يتحقق عند المشاركة في المناقصات الدولية حيث يطلب المشتري ضمان تعهدي مع مورده حتى يضمن عدم انسحابه عند تنفيذ العقد ، حيث يمكن للمشتري الحصول على تعويض في حالة رفض المتعهد توقيع العقد أو عدم وفائه للمواعيد المحددة في العقد.

- **ضمان التنفيذ الجيد:** يطلبه المستورد من مورده و هو ضمان لحسن التنفيذ يلزم المصدر بدفع قيمة مالية حيث لا يسترجعها المصدر بانتهاء العقد.

- **ضمان إعادة التسبيق :** ضروري للمشتري اتجاه البائع و هو تسبيق على سعر الشراء المدفوع للبائع قبل عملية إرسال البضائع ينتهي بانتهاء الصفقة التجارية.

- **ضمان الإعفاء من خصم الضمان :** يطلبه المشتري في حالة وجود خلل في البضاعة بعد تنفيذ الصفقة، إذ يقتطع نسبة من مبلغ الصفقة، مما يؤثر على المصدر الذي بدوره يطلب من بنكه تسليمه ضمان يسمى خصم الضمان ، و هي نسبة من مبلغ العقد.

2. ضمانات بنكية محررة لصالح المورد :

- **ضمان الدفع** : يستعمل لضمان التسديد و ذلك بدفع الفاتورة فقط ، يلجأ إليه المستفيد بالإعلان كتابيا عن تسليم البضاعة لكنه لم يتحصل على التسديد في موعد الاستحقاق.
- **ضمان تغطية القرض** : يجرر هذا الضمان لصالح المقرض من طرف المقرض أو بنكه لضمان تسديد القرض ، و قيمته تساوي مبلغ القرض مضافا إليه هامش لتغطية القواعد و التقنيات. أما مدته فتتمدد إلى غاية تسديد القرض.
- إذ يطلب المصدر أو بنكه من البنك المستورد أن يجرر له رسالة القرض التي تثبت حقه في حالة تلاعب المشتري بدفع الدين الذي عليه ، و يمكن تحريرها من طرف البنك المركزي للبلد المستورد باعتباره آخر ضمان.