

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

أولاً: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

1. الاعتماد المستندي

1.1. مفهوم الاعتماد المستندي

- إن كلمة الاعتماد هنا يقصد بها قرض، أما المستندي فيقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض.
- هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للاعتماد أو البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقاً لتعليماته وسمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر) بأن يدفع مبلغاً معيناً من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد .

1.2. البيانات الواجب ذكرها في طلب الاعتماد المستندي :

يذكر في طلب فتح الاعتماد المستندي النقاط التالية :

- اسم المفتوح بأمره الاعتماد .
- طريقة إخطار المستفيد عن فتح الاعتماد (بالبريد أو بالتلكس).
- نوع الاعتماد المستندي المطلوب فتحه حسب الاتفاق المعقود مع البائع (غير قابل للإلغاء - غير قابل للإلغاء ومعزز .. إلخ) .
- اسم المستفيد من الاعتماد (البائع) وعنوانه بالكامل ، وقد يطلب المستفيد في بعض الأحيان فتح الاعتماد على بنك معين ، وفي هذه الحالة يجب ذكر اسم هذا البنك أما في حالة عدم تعيين بنك بذاته فإن الاعتماد يفتح مع أحد مراسلي البنك في بلد المستفيد .
- مبلغ الاعتماد أو الحد الأقصى للسحب منه بالأرقام والحروف، ويجب أن يوضح أيضاً ما إذا كان المبلغ يتضمن تكلفة الشحن أو التأمين أو كليهما معاً من عدمه .
- صلاحية الاعتماد أو تاريخ انتهاء الاعتماد .
- شروط الصرف من الاعتماد .
- طريقة السحب من الاعتماد (بالاطلاع عند تقديم المستندات أو بعد مضي مدة معينة ...).
- بيان نوع الكمبيالات إن وجدت (أي إذا كانت بالاطلاع أو بعد 30-60-90 يوماً أو أكثر من تاريخ الاطلاع أو من تاريخ التحرير).
- جهة الشحن وجهة التفريغ وآخر ميعاد للشحن أو الإرسال ، فإذا ذكر أن الشحن عاجل أو في الحال أو بأسرع ما يمكن ، فإن ذلك يعني أن الشحن يجب أن يتم خلال 30 يوماً على أكثر تقدير من تاريخ إخطار المستفيد بفتح الاعتماد .

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- يجب أن يذكر إذا ما كان الشحن المرحلي مسموحا به من عدمه بمعنى إذا كان مسموحا بنقل البضاعة المشحونة من سفينة إلى أخرى حتى ميناء الوصول .
 - يجب أن يذكر ما إذا كان الشحن على دفعات مسموحا به أم لا ، فإذا كان على دفعات فيجب أن يتم ذلك في المواعيد المحددة واعتبار كل دفعة قائمة بذاتها .
 - طريقة التصرف في المستندات بعد دفع قيمتها .
- ويجب أن يشتمل طلب فتح الاعتماد على بيان مفصل للمستندات المطلوبة وعدد النسخ المطلوبة من كل منها ، وتطبع عادة على استمارات تعدها البنوك، والبيانات الواردة في طلب فتح الاعتماد المستندي هي نفسها الشروط والبيانات الواجب ذكرها في الاعتماد المستندي الذي يصدر لصالح المستفيد .

1.3 أهمية الاعتماد المستندي:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدري ومستوردين:

➤ أهميته بالنسبة للمستورد:

- يحافظ على السيولة النقدية لدى المستورد نظرا لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما.
 - يدل على ملاءة المستورد الائتمانية أمام الموردين الذين يتعامل معهم.
 - وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتري بهذه الطريقة.
 - توفير مشاق الحصول على العملة الصعبة لإتمام الصفقة.
 - ضمان إرسال البضاعة دون تنقل.
 - التمكن من الحصول على بضاعة بأسعار حالية ومتفق عليها، مما يجنبه خطر تقلب الأسعار في الأسواق العالمية.
 - يكون على ثقة من أن بضاعته ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تمارس أعمال الكشف والتأكيد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد .
 - لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد إلا إذا قدم البائع المستندات التي تشير إلى الوفاء بتنفيذ التزاماته وبالتالي يقلل من المخاطر التجارية التي يتعرض لها المستود.
 - تمكن المشتري من التصرف في البضاعة والحصول على ثمنها عندما يسلم له البنك المستندات حتى رغم عدم وصول البضاعة إلى ميناء الشحن .
- #### ➤ أهميته بالنسبة للمصدر:
- يضاعف من مبيعات المصدر ويقلل من المخاطر المالية، فهي تمكنه من:

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- تقليل أو إلغاء مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك ، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك مصدر خطاب الاعتماد ملزم بموجبه بالدفع.
- تعزيز التدفقات النقدية وخصوصا إذا قام البنك بالخصم.
- يوفر ضمانا أكبر للدفع إذا قام بنك بتأكيده، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.
- يمكن الاعتماد المستندي البائع من تمويل البيع ، إذ يحصل على الثمن فور تنفيذ البيع حتى إذا لم يكن المشتري قد استلم البضاعة بعد .

- ضمان عدم تراجع المشتري بدون أسباب.

➤ أهميته كخدمة:

- لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:
- تلبية الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.

- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.

- معترف بها عالميا، ومضمونة قانونيا.

- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريبا.

➤ أهميته بالنسبة للمصارف :

- يعتبر مصدر دخل للمصارف من خلال العملات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنها يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد .

➤ أهميته بالنسبة للتجارة الدولية :

- تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية والتي كانت في السابق تمثل حاجزا أمام تطور التجارة الدولية فالمصارف تسير استلام ثمن البضاعة حال شحنها ولا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام للوثائق الخاصة بهذه البضاعة .

➤ بالنسبة للاقتصاد:

يساعد الاعتماد المستندي على تنمية وتطوير التبادل الدولي، من خلال تذليل العقبات المتعلقة بتسوية الالتزامات بين أطراف التبادل. كما يساعد على تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال تمكين المتعاملين الاقتصاديين من جلب مستلزمات العملية الإنتاجية - وسائل إنتاج ومواد أولية - بيسر وسهولة. فضلا عما يمكن تحقيقه من إيرادات مالية للدولة (ضرائب ورسوم) نتيجة إتمام عمليات التجارة الخارجية عبر القنوات الرسمية، مما يمكن من الحد من التهرب الضريبي، وكذا يمكن من توفير إحصاءات موثوق بها لدى الجهات الرسمية... إلخ.

1.4 الأطراف المكونة للاعتماد المستندي:

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف:

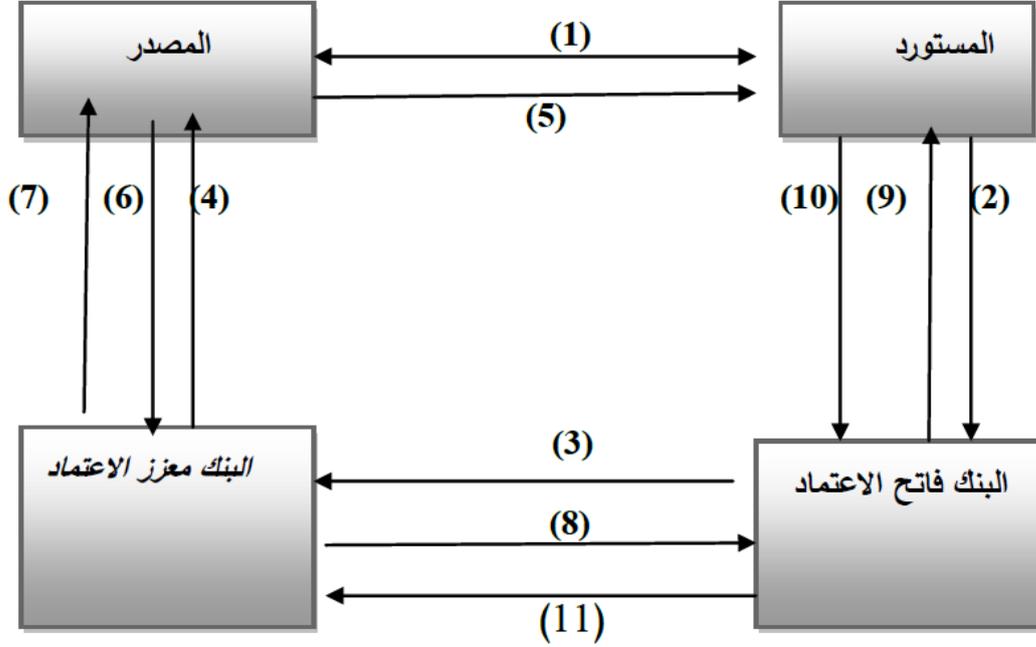
- **المستورد (المشتري):** هو الذى يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد، ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.
- **البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد):** هو البنك الذى يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب، وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.
- **المستفيد:** هو المصدر الذى يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.
- **البنك المراسل:** هو البنك الذى يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

1.5 . خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي :

الشكل التالي يوضح الخطوات العملية في تنفيذ الاعتماد المستندي

شكل رقم (02) خطوات تنفيذ اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و معزز



(1) إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي و كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة، كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

(2) بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويكون مرفقا بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل الفاتورة ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

(3) بعد قيام بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، يقوم بإبلاغ البنك المبلغ أو المعزز بفتح الاعتماد مع بيان تفصيل المستندات المطلوبة من البائع (المصدر).

(4) يقوم البنك المبلغ بإخطار المستفيد (البائع) بفتح الاعتماد لصالحه ، ويبين له كذلك الشروط الواردة في الاعتماد وقد يضيف تعزيه للاعتماد إذا طلب البنك فاتح الاعتماد منه ذلك مقابل عمولة يدفعها إليه .

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- (5) إذا قبل المستفيد الشروط الواردة في الاعتماد فإنه يقوم بعمل ترتيبات شحن البضاعة المتعاقد عليها للمشتري .
- (6) يقوم البائع بالحصول على المستندات المطلوبة مثل فاتورة الشحن من شركة الشحن وشهادة المنشأ ... الخ و إرسالها إلى البنك المبلغ .
- (7) يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة، فإذا كانت مطابقة تماما للتعليمات الصادرة إليه والموضحة في الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع.
- (8) يقوم البنك المبلغ بإرسال المستندات إلى البنك المصدر للاعتماد
- (9) يقوم البنك المصدر للاعتماد بمراجعة المستندات بدقة ، فإذا وجدها مطابقة للاعتماد ، فإنه يسلمها للمستورد لاستلام البضاعة وحيازتها ،
- (10) إذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى متفق عليها بين المستورد والبنك .
- (11) يقوم البنك المصدر للاعتماد بتسديد البنك معزز الاعتماد.

1.6. أنواع الاعتماد المستندي

تصنف الاعتمادات المستندية حسب درجة الحماية وطريقة التنفيذ وكذلك حسب أشكالها، كل حسب مميزاته الخاصة.

أ. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

تصنف الاعتمادات المصرفية من حيث قوة تعهد البنك المصدر أي مدى التزامه إلى نوعين هما:

● الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الالغاء.

● الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي):

الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

ب. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل: يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

● الاعتماد المستندي غير المعزز:

بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

● الاعتماد القطعي المعزز:

في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد الاستفادة تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد الاستفادة) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

ج. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:
ونميز ثلاثة أنواع هي:

● الاعتماد المغطى كليا:

هو الاعتماد الذي يقوم فيه المستورد بتغطية مبلغ أو قيمة الاعتماد بالكامل في بنكه ليقيم هذا الأخير بتسديد ثمن البضاعة للمصدر فور وصول المستندات والتأكد من موافقتها للشروط، على أن يتحمل البنك أي عبء مالي أو خطأ في التنفيذ.

● الاعتماد المغطى جزئيا:

هو اعتماد يقوم فيه المستورد بدفع جزء من قيمة الاعتماد من ماله الخاص، وتختلف مرحلة التغطية من اعتماد لآخر حسب الاتفاق، على أن يتحمل البنك تغطية الجزء الباقي، ويحتسب فوائده على الجزء المغطى من طرفه فقط ويتحمل مخاطر التمويل المتعلقة به.

● الاعتماد الغير مغطى

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد، حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملاتها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

د. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الشحن

● الاعتماد المستندي القابل للتجزئة : divisible

في هذا النوع من الاعتمادات يحق للبائع (المصدر) أن يشحن البضاعة المتعاقد عليها على عدة دفعات ، وأن يحصل على قيمة كل دفعة بمجرد تسليم مستندات (وثائق) شحنها إلى البنك .

● الاعتماد المستندي غير قابل للتجزئة : indivisible

يلتزم المصدر بشحن البضاعة دفعة واحدة كما يتم الدفع به مرة واحدة عند تسليم المستندات اللازمة.

● **اعتماد مستندي يسمح بإعادة الشحن:** في هذا النوع من الاعتماد يسمح بشحن البضاعة إلى بلد معين ثم يعاد شحنها إلى بلد المستورد ويحدث ذلك غالبا بالنسبة للبلاد التي ليس منافذ بحرية، ويقتضي الأمر مرور البضائع عبر أراضي دولة أخرى مجاورة تكون لها منافذ بحرية.

● **اعتماد مستندي لا يسمح بإعادة الشحن:** وفيه لا يسمح بتغيير الشاحنة أو إعادة شحن البضاعة.

هـ. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

تصنف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد إلى ثلاثة أنواع وهي:

● اعتماد الاطلاع:

يتم الدفع للمستفيد بموجب هذا الاعتماد فور تقديمه المستندات المطلوبة ، وبعد قيام البنك بمراجعتها وفي حالة الاعتماد غير المعزز ، فإن البنك الذي يقوم بالإشعار قد يؤخر الدفع للمستفيد إلى أن يستلم المبلغ المذكور في حالة الاعتماد من البنك المصدر للاعتماد .

● اعتماد الدفعات أو اعتماد البند الأحمر:

يتم التعامل بهذا النوع من الاعتمادات المستندية في بعض الصفقات التجارية الدولية ذات القيمة الكبيرة، أو في حالة استيراد بضائع يحتاج تصنيعها فترات طويلة يحتاج خلالها المستفيد إلى قدر من السيولة النقدية والتي تعينه على الوفاء بالتزاماته.

ويسمح في هذا النوع من الاعتمادات للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن تخصم قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقا ، وهذا يعني أن معطى الأمر يوافق مسبقا على السماح للمستفيد - وفق الاتفاق بينهما - بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن ، ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدما لتمويل نقل البضائع من الداخل إلى ميناء الشحن أو تعبئة البضاعة

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

،وتسمى هذه الاعتمادات اعتمادات الشرط الأحمر نظرا لأن البند الذي يسمح بسداد دفعات مقدمة يطبع بالحرر الأحمر . وهذا للفت الانتباه إلى الطبيعة الخاصة لهذا الشرط.

وعند قيام المستفيد بالوفاء بشروط الاعتماد وفي الآجال المحددة يتم خصم قيمة الدفعة المقدمة مع الفوائد المترتبة عليها من القيمة الاجمالية للاعتماد المستندي فيما يتم سداد الباقي من طرف البنك المبلغ بالاعتماد.

● اعتماد القبول:

يهدف هذا الاعتماد إلى إعطاء المستورد الوقت الضروري للتسديد، و ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها، ويختلف اعتماد الدفع الآجال عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

● اعتماد الدفع الأجل : the deferred payment credit

لا يتم الدفع للمستفيد فورا عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد وهو يمنح المشتري فترة سماح ويضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد ، كما لا يتضمن وجود كمبيالة ضمن المستندات مثل اعتماد القبول ومن ثم لا يتمتع المستفيد بإمكانية خصم الكمبيالات والحصول على سيولة نقدية حاضرة ، ويمكن له الحصول على تسهيل مصرفي عند أجل السداد (جاري مدين مستندي).

و. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

تقسم الاعتمادات من حيث الشكل إلى:

● الاعتماد القابل للتحويل:

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول. لذلك يجب على المصدر إعلام المستورد باسم الشخص الذي سيحول لصالحه الاعتماد ولا يحول الاعتماد أكثر من مرة واحدة.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

• اعتماد غير قابل للتحويل :

لا يحق للمصدر تحويل قيمة صادراته إلى مستفيد آخر، بمعنى آخر إذا صدر اعتماد لصالح مصدر معين يجب أن ينفذ هنا المصدر الاعتماد لصالحه ، وإلا أصبح الاعتماد لاغياً .

• الاعتماد الدائري أو المتجدد:

ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات على فترات زمنية منتظمة. ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل. ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفترة الزمنية أو قيمة البضاعة:

• الاعتماد الظهير:

الاعتماد الظهير (أو الاعتماد مقابل اعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصاً إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطاً لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

بمعنى آخر هي عملية تتضمن إعتمادين يفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي يقوم بتوريد بضاعة واستناداً إلى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتماد آخر لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الأول وسمي الاعتماد الثاني الاعتماد الظهير أو المساند ، ويقوم هذا الاعتماد في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتج بضاعة .

2. المستندات المطلوبة في عملية فتح الاعتماد المستندي :

تتطلب عملية فتح اعتماد مستندي توفر الوثائق والمستندات التالية:

- الفاتورة التجارية من عدد معين من النسخ والتي تبين اسم المستورد ونوع البضاعة وعدد الوحدات وسعر الوحدة والكمية والقيمة والمطابقة للمعلومات الواردة في وثيقة الشحن واجازات الاستيراد الممنوحة للمستورد
- بوليصة التأمين وهي المستند الذي يؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.
- بوليصة الشحن، وهي وثائق ملكية البضاعة من طرف أشخاص آخرين(الناقل مثلاً قائد الباخرة إذا كان النقل عبر البحر) يعترف فيها بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها و تسليمها إلى صاحبها وتتضمن:إسم الشاحن، بلد المصدر، شركة النقل (البحرية ، الجوية ، البرية)، نوع البضاعة ... إلخ .

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- شهادة منشأ أو شهادة جنسية للبضاعة التي تثبت مكان صنع البضاعة و موطنها الأصلي وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المستفيد .
 - شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات... إلخ)
 - الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.
- ويجب أن تقدم شرحاً مختصراً للمصطلحات المستعملة في الاعتماد المستندي وهي :
- **فوب (FOB) free on board**: أي أن التسليم يتم على ظهر السفينة في ميناء الشحن المحدد، أي أن ثمن البضاعة يشمل مصاريف التغليف والنقل إلى ميناء الشاحن .
 - **فاس (FAS) Free Alongside Ship**: وتعني أن البائع (المصدر) يلتزم فقط بتسليم البضاعة بجانب الباخرة على الرصيد في ميناء الشحن .
 - **(CandF) Cost and Freight**: أي أن ثمن السلعة يتضمن مصاريف الشحن حتى ميناء الشحن .
 - **(CIF) Cost , Insurance , Freight**: أي أن ثمن السلعة يتضمن كل النفقات السابقة بالإضافة إلى التأمين حتى ميناء التسليم ويجب أن يقدم سند الشحن بأسرع وقت بعد شحن البضاعة كأن يرسل بالبريد الجوي بحيث يصل قبل وصول السفينة التي تحمل البضاعة حتى لا يتحمل المشتري مصاريف إضافية .

2. التحصيل المستندي

2.1. تعريف التحصيل المستندي :

- هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، و يتم التسديد إما نقداً و مقابل توقيع المشتري على كمبيالة، و على البنك تنفيذ أمر عميله و ببذل كل جهد في التحصيل غير انه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل .ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية :
- إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك في قدرة المشتري و استعداده للسداد
 - استقرار الظروف السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد
 - عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد , مثل الرقابة على النقد , استخراج تراخيص استيراد... إلخ
 - إذا كانت السلع المصدرة لم يتم تصنيعها خصيصاً للمشتري

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

2.2. اطراف عملية التحصيل المستندي :

هناك أربعة أطراف في هذه العملية و هم:

- الطرف معطي الأمر (المصدر أو البائع): و هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى البنك مع أمر التحصيل
- البنك المحول (بنك المصدر): وهو الذي يستلم المستندات من البائع و يرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل حسب التعليمات الصادرة إليه.
- البنك المحصل (بنك المستورد) و هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كميالة .
- المستورد (المشتري): و تقدم إليه المستندات للتحصيل

2.3. أهمية التحصيل المستندي

➤ أهمية التحصيل المستندي بالنسبة للمصدر:

- يحقق للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد فيما يخص تنفيذ العمليات الخارجية.
- يحقق وفرات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بعملية إبلاغ أو تعزيز الاعتمادات المستندية.
- التخلص من المشكلات التي قد تنجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية.
- هناك حالات كثيرة يصعب معها استخدام الاعتماد المستندي حيث يستغرق إصداره بعض الوقت بينما لا تسمح ظروف المصدر وطبيعته العملية التصديرية بالانتصار وإلا تتسبب في خسائر ومشكلات كثيرة حيث يصبح استخدام التحصيل المستندي أمراً حيوياً منها:
- ✓ وجود مخزون كبير من سلعة سريعة التلف وطلب متغير ومتقلب في أسواق استخدامها الأمر الذي يتطلب سرعة في شحنها.
- ✓ وجود بضائع ذات طبيعة غير نمطية وبكميات كبيرة الأمر الذي يجعل استخدامها محددًا في نطاق معين وضيق ويجعل انتهاز أية فرصة متاحة لتسويقها خارجياً أمر بالغ الحرية ويمكن من المصدر من خلال استخدام أداة التحصيل المستندي بما تتيحه من سرعة ومرونة.
- ✓ يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية الأمر الذي يحقق بهم وفرات اقتصادية وسهولة إعداد مستندات الشحن.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

➤ أهمية التحصيل المستندي بالنسبة للمستورد

- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد ومورديه فيتبع استخدام هذه الطريقة للاستفادة من الوافرات التي تحققها (مثل الفوائد المدنية على التسهيلات المصرفية، والرسوم النقدية والعمولات...).
 - توفير الكثير من الوقت والجهد والإجراءات التي يتطلبها فتح الاعتمادات المستندية.
 - عدم توافر الخبرة والدراية الكافية لبعض المستوردين لدرجة لا تمنعهم من التعامل مع البنوك خاصة في مجال العمليات الخارجية، والتي تتطلب قدرا من الوعي لا يتوافر لدى البعض.
 - سهولة إعداد مستندات العملية التجارية وخاصة الفاتورة بحيث ترد أقل من قيمته الحقيقية للبضائع، ويقوم المستورد في هذه الحالة بدفع الفرق إلى المورد خارج قيمة المستندات وبذلك يتجنب المستورد دفع نسبة لا بأس بها من الرسوم الجمركية.
 - في الكثير من الأحوال لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينته الفعلية للبضائع التي وردت إليه بالجمارك ويعني ميزة لا توفرها الاعتمادات المستندية حيث يتم في الأخير أداء القيمة للمصدر فور تقديمه مستندات الشحن مطابقة لشروط فتح الاعتماد ومن ثم فإن المستورد يتمتع بدرجات أعلى من الجدية والضمان والأمان.
 - توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن هذه البضائع.
 - هذا فضلا عن قيام المستورد بفتح الاعتمادات المستندية باسمه لحين توافر حصة استيراده باسم شخص آخر وقيامه بعد ذلك بتعديل الاعتماد المستندي بعد أمرا محفوفا بالمخاطر ينجم بعدها عن أخطاء تطبيق البنك فاتح الاعتماد وهذه المشكلات يتم تجنبها من خلال التحصيل المستندي.
- بعض العمليات التجارية تستلزم إبرام تعاقداتها بشكل فوري للاستفادة من أسعار مميزة سائدة في لحظة معينة.

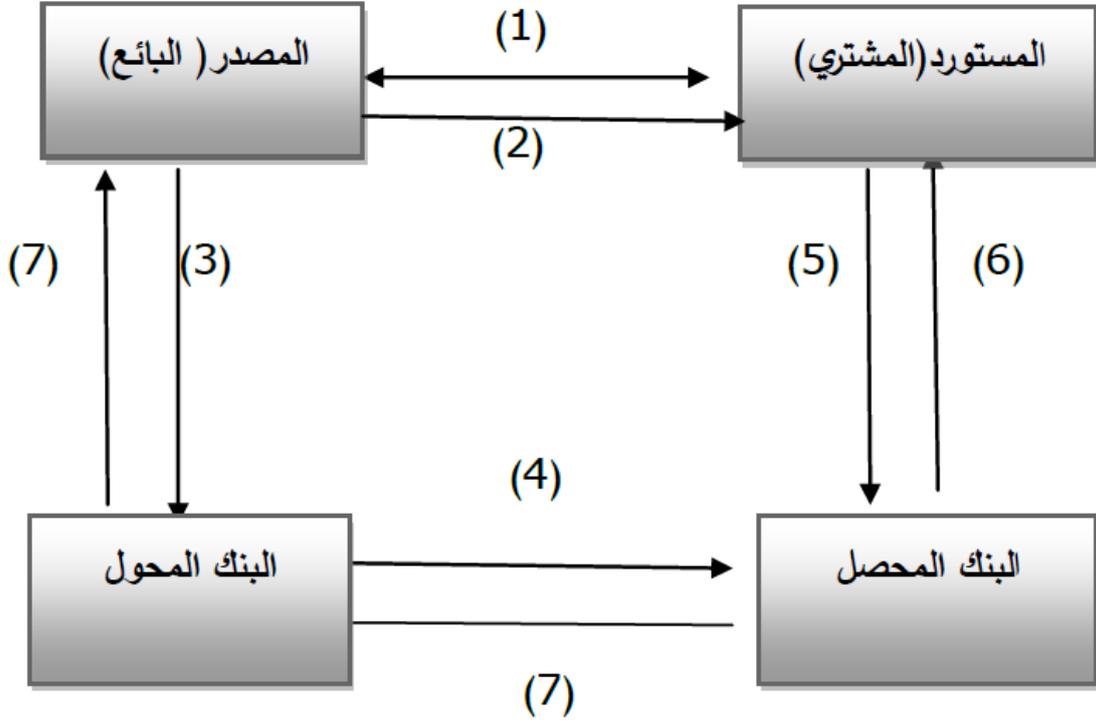
2.4. مراحل وإجراءات عملية التحصيل المستندي :

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية :

- (1) يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة التحصيل مستندي.
- (2) يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- (3) يقوم المصدر بتسليم المستندات (الفاتورة التجارية ، سند الشحن، بوليصة التأمين... إلخ) إلى بنكه.
- (4) يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- (5) يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- (6) يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله الذي يستلم البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- (7) يقوم البنك بتحويل ثمن البضاعة أو الكمبيالة المقبولة إلى المصدر.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

ويوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات التحصيل المستندي المذكورة أعلاه:
شكل رقم (03): الإجراءات العملية في عملية التحصيل المستندي



2.5. أشكال التحصيل المستندي

يتم التحصيل المستندي حسب ثلاث أشكال وهي:

➤ تسليم المستندات مقابل الدفع:

➤ في هذه الحالة يستطيع المستورد أن يتسلم المستندات ولكن في مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة، بالتالي فإنه يسمح للبنك الممثل بالإفراج عن مستندات المستورد وذلك مقابل الدفع الفوري، وهو في العرف التجاري الدولي يعني ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ.

➤ تسليم المستندات مقابل القبول:

وحسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يتسلم المستندات ولكن لا يتم ذلك إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد من الاستفادة من مهلة التسديد، وتكون هذه الكمبيالة مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوم و180 يوم بعد الاطلاع أو في تاريخ محدد في المستقبل، وبالتالي فإنه يمكن للمستورد حيافة البضاعة قبل السداد الفعلي ويستطيع أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، معنى هذا أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

وفي بعض الأحيان قد يطلب البنك المرسل تسليم المستندات مقابل الدفع والقبول، وذلك عندما يكون التحصيل المستندي مرفقا بعدة كمبيالات بعضها يستحق الدفع نقدا لدى الإطلاع والبعض الآخر يدفع بعد أجل معين مقابل التوقيع عليها من طرف المستورد بالقبول.

➤ تسليم المستندات مقابل القبول أو الموافقة أو الضمان:

لتفادي الخطر التجاري (خطر عدم التسديد) يستلزم بعض المصدرين إضافة موافقة البنك المكلف بالتحصيل أو أي بنك آخر عند الدفع بالقبول، وهي عبارة عن كفالة للكمبيالة تتمثل في التوقيع على وجه الكمبيالة حيث أن مقدم الموافقة مسؤول تضامنيا مع المسحوب عليه، وهو معرض للدفع مكان المسحوب عليه إذا تخلف.

3. عملية تحويل الفاتورة Factoring, Afacturage :

3.1. مفهوم عملية تحويل الفاتورة

- تحويل الفاتورة هي آلية للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية، حيث يقوم البائع (المصدر) بتحويل دائنيته باتجاه المستورد الأجنبي إلى مؤسسة متخصصة، فتحل محله في الدائنية، فتقوم هذه الأخيرة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وتكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد.
 - ويمكن تعريف عملية تحويل الفاتورة أيضا على أنها عبارة عن قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى (factor) أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الدعم المدنية (كمبيالات - سندات إذنية - فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوما و 120 يوما والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينيها خلال السنة المالية، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدنية .
- وقد نشأ نظام الفاكترينج في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلود والصناعات الاستهلاكية الأخرى.

3.2. خدمات عملية تحويل الفاتورة

تضمن عملية تحويل الفاتورة عدة خدمات للعميل أهمها :

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- توفير التمويل اللازم للعميل أو المصدر الذي باع حسابات القبض إلى المؤسسة المالية (الفاكتور) بالسماح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول متوسط تواريخ استحقاق هذه الحسابات ، مع خصم نسبة معينة تتراوح سعرها بين 2% و 3% فوق سعر الفائدة الأساسي أو التفضيلي بالإضافة إلى عمولة المخاطر التجارية ، وليس للفاكتور حق الرجوع إلى العميل في حالة عدم سداد السندات المشتراة .
 - توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينه للفواتير، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها .
 - إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشتريين مع كشف حساباتهم، والقيام بأعمال تحصيل مستحقات العميل لدى الغير في تواريخ استحقاقها ومتابعة تحصيلها في حالة عدم التسديد في تاريخ الاستحقاق .
 - يقوم الفاكتور بعمليات التقييم الائتماني لمديني العميل مما يحتم على المؤسسة المالية (الفاكتور) أن يكون لديها خبرة عالية في قبول أو رفض بعض الحسابات المدينة المعروضة للبيع، وكما يقوم الفاكتور بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومديني العميل ونسبة التحصيل والديون المشكوك فيها، وتتراوح عمولة الفاكتور في هذه الحالة بين 3/4% و 2% من القيمة الاسمية للسندات وذلك حسب ظروف العميل .
- ثالثا:أطراف عملية تحويل الفاتورة:

3.3. أطراف عملية تحويل الفاتورة

الطرف الأول: وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

الطرف الثاني: وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث: وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

رابعا: تكلفة عملية تحويل الفاتورة:

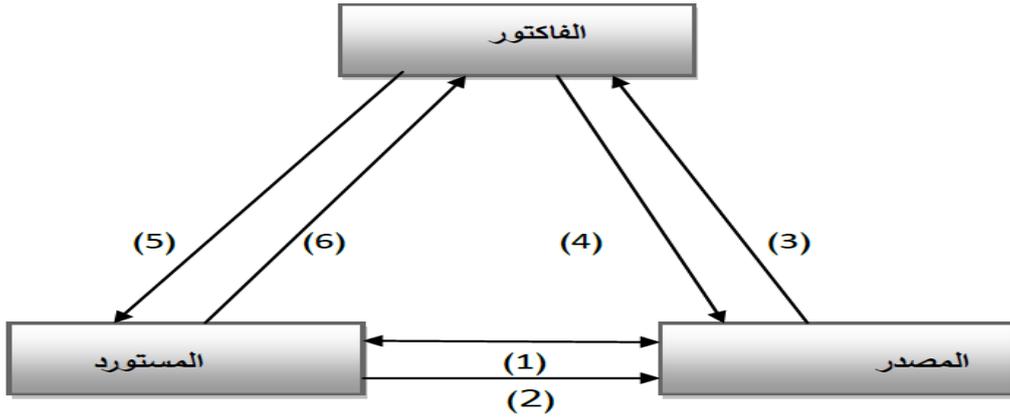
تحتوي تكلفة عملية تحويل الفاتورة عمولات وفوائد على الدفعات المقدمة والتي يتم خصمها من القيمة الاسمية للفواتير المشتراة ، وتتراوح نسبة العمولات بين 1% و 3% ، أما الفوائد فتتراوح بين 2% و 4% زيادة على سعر الفائدة الأساسي.

3.4. مراحل وخطوات عملية تحويل الفاتورة

يوضح الشكل الموالي مراحل عملية تحويل الفاتورة والتي تتم بين الأطراف الثلاثة السابقة

شكل رقم (01): مراحل عملية تحويل الفاتورة

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية



وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي :

- (1) يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معيناً إلى المورد وإرسال الفواتير إلى الفاكتر وليس إلى المشتري .
- (2) يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر .
- (3) يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتر .
- (4) يمنح الفاكتر المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% إلى البائع .
- (5) يقوم الفاكتر بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل 100% من قيمة الفاتورة .
- (6) يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها .

ثانياً: تقنيات التمويل متوسط وطويل الأجل:

1. التمويل الجزائي Financement forfaitaire

1.1 تعريف التمويل الجزائي:

يتمثل التمويل الجزائي في قيام أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة بشراء مجموعة من سندات الدين الناشئة عن التصدير والتي تكون عادة لفترات متوسطة، و يفقد المشتري لهذا الدين كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، و نظراً إلى أن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبياً يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار، كما يطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دولياً في بلد المستورد، ويكون عادة هو نفسه بنك المستورد.

للمويل الجزائي خاصيتين أساسيتين هما:

1- هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

2- مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

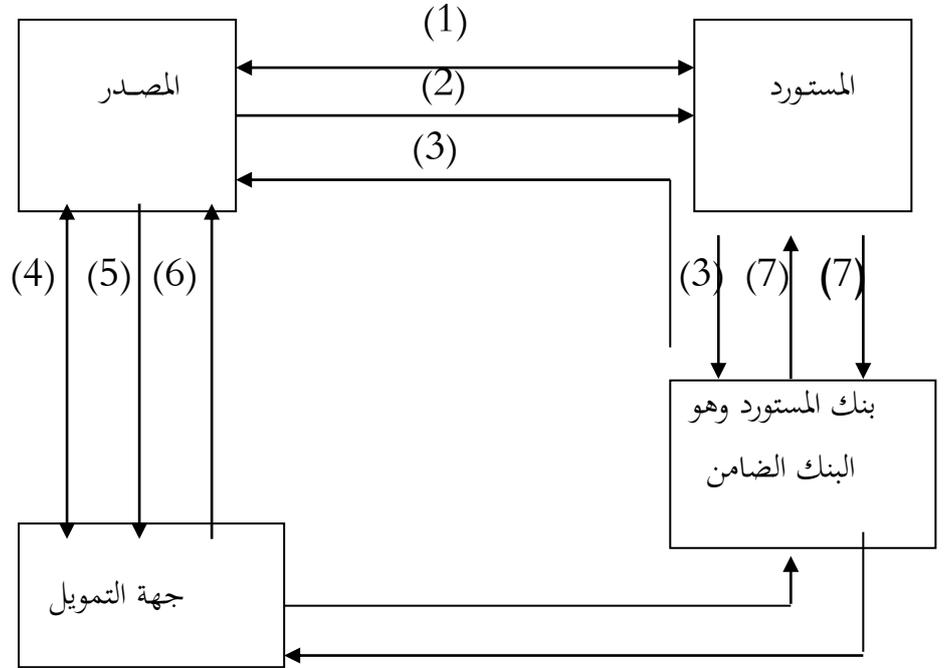
إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

1.2. سير عملية التمويل الجزافي

مثال :

تقوم شركة بتصنيع الأجهزة الإلكترونية الألمانية ببيع هواتف نقالة إلى شركة جزائرية على أقساط نصف سنوية لمدة ست سنوات مقابل سندات إذنية تحصل عليها الشركة المستوردة ، وتكون مضمونة من البنك التجاري الذي تتعامل معه ، وقد يضاف إليها كفالة من البنك المركزي الجزائري ، وعندما تستلم الشركة الألمانية السندات الإذنية بالشروط المتفق عليها فقد ترغب في تسهيل قيمتها أي الحصول على قيمتها فورا من أحد البنوك أو إحدى مؤسسات التمويل فيمكنها أن تبيعها إلى إحدى هذه المؤسسات مقابل خصم نسبة معينة من قيمة هذه السندات وبعد أن تضيف إليها عبارة *without recourse* أي بدون حق الرجوع على الشركة الألمانية في حالة نشل الجهة الممولة في تحصيل هذه السندات ، والشكل التالي الموضح أسفله يبين عملية تمويل الصفقات الجزافية.

شكل رقم (13) عملية شراء مستندات التصدير (التمويل الجزافي)



(1) عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد .

(2) تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد .

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- (3) تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم للمصدر .
- (4) عقد الصفقة الجزائية بين المصدر وجهة التمويل for foiter
- (5) تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل .
- (6) سداد قيمة السندات للمصدر محصوما منها نسبة معينة .
- (7) تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد .
- (8) سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق .

1.3. مقارنة خدمة الفاكوتورينج مع شراء مستندات التصدير-التمويل الجزافي-

الفرق بين الفاكوتورينج و شراء مستندات التصدير

المقارنة	فاكتور التصدير Factoring	شراء مستندات التصدير Forfeiting
أوجه التشابه	أداة من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع سندات الدين ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى المصدر إلى أحد البيوت المالية أو البنوك لتوفير السيولة النقدية	أداة من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع سندات الدين ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى المصدر إلى أحد البيوت المالية أو البنوك لتوفير السيولة النقدية
أوجه الاختلاف	- يستخدم الفاكوتورينج لتمويل صادرات السلع الاستهلاكية ولفترات ائتمان تتراوح بين 30 إلى 120 يوما . - لا يغطي عادة مخاطر التمويل والمخاطر السياسية.	- تستخدم لتمويل تصدير السلع الرأسمالية ولفترات ائتمان تتراوح إلى خمس سنوات وأكثر . - تتحمل جهة التمويل هذه المخاطر.

2. قرض المشتري le credit acheteur :

2.1. تعريف قرض المشتري:

هو تقنية خاصة لقروض التصدير، فهو قرض يمنح مباشرة عن طريق المصارف و الوكالات المتخصصة التابعة للدولة المصدرة إلى المشتري الأجنبي (المستورد) لكي يدفع مستحقات البائع (المصدر) نقدا، بدلا من أن ينتظر المصدر وصول آجال التسديد من طرف المشتري الأجنبي .

ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض، ويستفيد كلا الطرفين من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا واستلامه الآني للبضائع، مع تحمل إرجاع القرض والفوائد المترتبة عنه عند حلول

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

آجال الاستحقاق، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة .

لذلك يعتبر الهدف من قرض المشتري هو تشجيع صادرات الدول المعنية، فالاتفاقات تتم بين المصدر والمستورد وفق شروط عقد التصدير وكذا شروط السداد، و بعدها يتولى البنك عملية التسديد ضمن الشروط المحددة سابقا و يدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة .

ويحتوي قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين هما :

- **العقد التجاري:** و هو خاص بالعملية التجارية يتم فيه تبيان لواجبات الطرفين وتبيان نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة.

- **العقد المالي (عقد التمويل):** يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد والبنك مانح القرض، يكون بعد ابرام العقد التجاري، و من بين أهم الشروط الموجودة في هذا العقد يمكن ذكر:

- مدة القرض: تتراوح ما بين 18 شهرا إلى 10 سنوات، حيث يمكن التفريق بين:
- قاعدة القرض: تعبر عن المبلغ المقرض وتمثل عادة 85% من مبلغ الصفقة موضوع التمويل.
- تكلفة القرض: تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسيير والالتزام) وتكلفة التأمين.

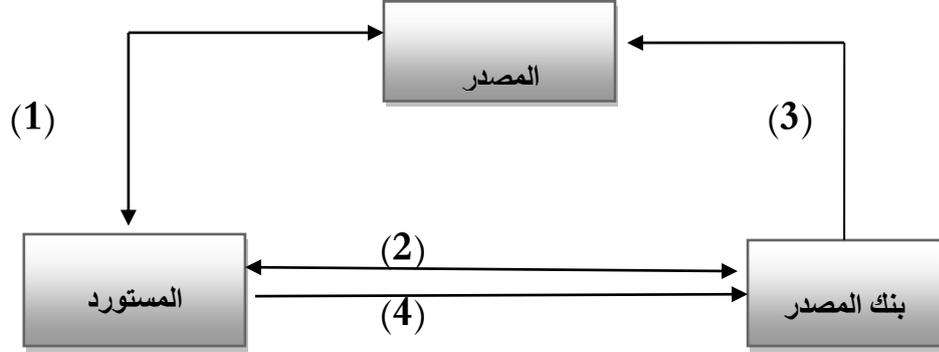
ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة حيث لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة و يصعب على المصدر تجميد أمواله مع طول فترة الانتظار، ويسمح هذا النوع بحماية المصدر من الخطر التجاري و كذا التخلص من العبء المالي الذي يتم تحويله للبنك، وعادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف هيئات خاصة بالتأمين مثل CO.F.A.C.E ،Hermenssacce، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95% من قيمة القرض و5% الباقية تمثل خطر على الخارج، كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

2.2. مراحل سير عملية قرض المشتري:

يوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات عملية قرض المشتري

شكل رقم (04): الإجراءات العملية في عملية قرض المشتري



- (1) إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد، بمراعات عناصر العقد
- (2) يتم إمضاء عقد القرض بين البنك المقرض (بنك المصدر) والمستورد
- (3) التسديد الفوري من البنك إلى المصدر .
- (4) تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد

3. قرض المورد le crédit fournisseur:

3.1. مفهوم قرض المورد:

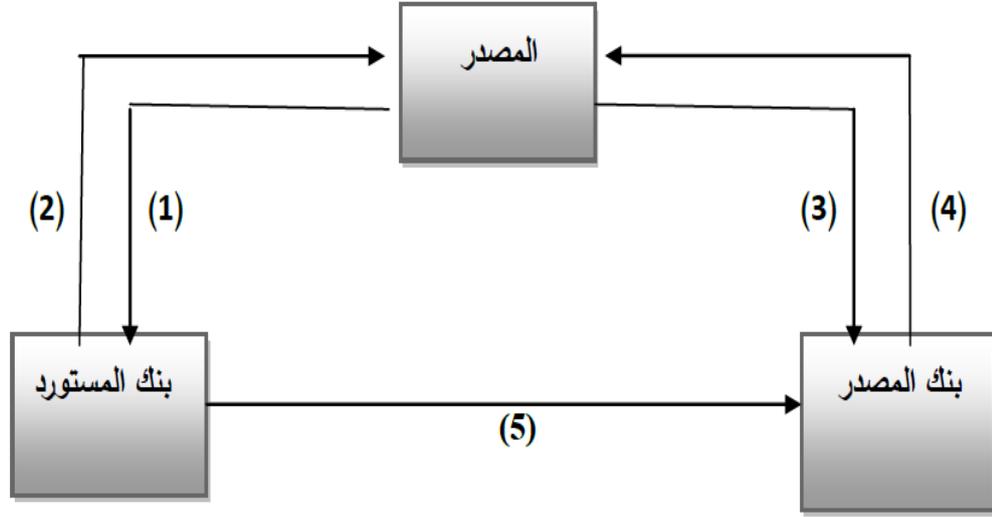
وهو عبارة قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي يمنح الآخر مهلة تسديد لزيونه (المستورد) وتتراوح مدة التسديد التي منحت للمستورد من طرف المصدر 18 شهرا فما فوق وهو عملية تمويل صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارده المالية أو الاعتماد على أحد المصارف عن طريق خصم مستحقاته (سندات الدفع أو الكمبيالة) لدى المصرف ، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر المستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة سداد الكمبيالة من المستورد.

أما الشق الآخر من عملية ائتمان الصادرات والمتعلق بضمان التمويل الذي قدمه البنك لهذه الصفقة، فإن هيئات ضمان الصادرات التي تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول (COFACE بفرنسا، HERMES بألمانيا، SACCE بإيطاليا) تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكمبيالات أو السندات الاذنية) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ويتم ذلك عن طريق قيام هذه الهيئة بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك وذلك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

3.2. مراحل سير قرض المورد :

الشكل التالي يوضح مراحل سير قرض المورد:



- (1) يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول .
- (2) يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها .
- (3) يقدم الورقة من أجل خصمها .
- (4) تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك .
- (5) تحصيل الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق .

4. التمويل التأجيري الدولي

4.1. مفهوم القرض الاجباري الدولي:

يعتبر آلية من آليات التمويل المتوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعه إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين وغير المقيمين، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا. وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق.

المحور الرابع : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

ويعرف أيضا على أنه عبارة عن قيام مصدر في دولة ما ببيع بعض المعدات التي ينتجها لشركة التأجير في نفس الدولة وتقوم هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرق سداد قيمتها مدة عقد الإيجار، ويحدث هذا التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى. ومن هنا نستنتج وجود ثلاث أطراف في القرض الإيجاري الدولي وهم:

1- المستعمل النهائي للمعدات (المستورد).

2- المورد الذي يبيع التجهيزات للشركة المؤجرة للمعدات.

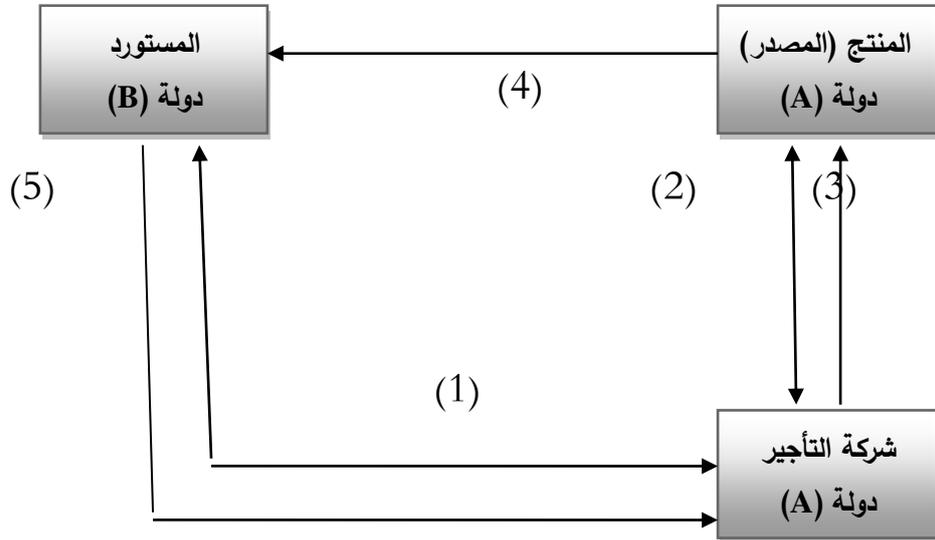
3- شركة التأجير (بنك أو مؤسسة مالية)، والتي تؤجر المعدات والتجهيزات

4- للطرف الأجنبي (المستورد)،

4.2. خطوات سير عملية القرض الإيجاري الدولي:

تتم عملية قرض الإيجار الدولي وفقا للخطوات والمراحل الموضحة بالشكل أدناه

شكل رقم (06): مراحل قرض الإيجار الدولي



(1) عقد تأجير بين شركة التأجير المحلية والمستورد الأجنبي.

(2) يتم إبرام عقد البيع بين المصدر وشركة التأجير المحلية.

(3) سداد ثمن المعدات من شركة التأجير المحلية إلى المصدر.

(4) شحن المعدات والأدوات من المصدر إلى المستورد (المستأجر الأجنبي).

(5) تسديد أقساط الإيجار من المستورد أو المستأجر الأجنبي إلى شركة التأجير المحلية.