

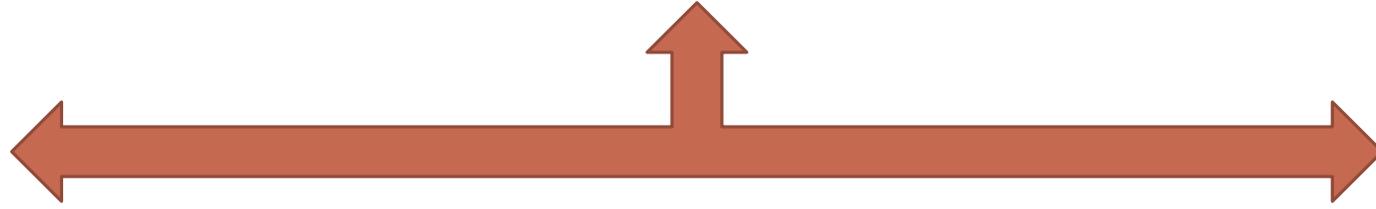
المحور الثاني: أساليب تمويل عمليات التجارة الدولية

تتمثل أهمية عمليات التجارة الدولية في تقديم الامداد الضروري للدولة من ناحية ،
ومن ناحية أخرى دعم الصادرات التي توفرها الدولة من العملات اللازمة لدفع ثمن
الواردات الضرورية، مما يترتب على المصدرين مواجهة العديد من الصعوبات
المالية والتجارية للتصدي للمنافسة الدولية، ولمواجهة هذه الصعوبات يتم اللجوء الى
المؤسسات المالية والمصرفية لتسوية العمليات المالية والتجارية ، مما يترتب فهم
عمليات تمويل الواردات(المشتريات) و عمليات تمويل الصادرات(المبيعات).

المحاضرة 01: تقنيات التمويل قصيرة الاجل

تستعمل عمليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الدولية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، حيث يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في قل وقت ممكن، ويمكن توضيحها في الشكل التالي:

تقنيات التمويل قصيرة الاجل للتجارة الدولية



- قروض الخزينة المتخصصة
- قروض التمويل المسبق (الأولي)
- التسبيقات بالعملة الصعبة
- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير
- خصم الكمبيالة المستندية
- شراء أو خصم الديون بالجملة (تحويل الفاتورة)
- تأكيد الطلبية
- عمليات المقايضة والتجارة المقابلة
- الاعتماد المستندي
- التحصيل المستندي

أولاً: قروض الخزينة المتخصصة: les crédits de trésorerie spécialisés

تعرف على أنها تمويل من أجل تحقيق التوازن في خزينة المؤسسة، فهي تغطي الاحتياجات الناتجة عن الفرق بين إجراءات ونفقات المؤسسة، ويعد هذا التمويل من القروض القصيرة لأجل لأنه لا يزيد عن السنة، وقد يكون بعض الأحيان غير مباشر، حيث لا يمكن للمصدر الحصول على الأموال إلا بعد إرسال فاتورة متضمنة كل المصاريف والتي يقوم البنك بتسديدها.

وتستفيد المؤسسة من قروض الخزينة المتخصصة إذا كانت ميزانيتها لا تستطيع تغطية النفقات، وذلك لعدم إيفاء الزبائن بديونهم وبالتالي تكون المؤسسة مرغمة على اللجوء إلى هذه القروض عندما تكون احتياجاتها للأموال تفوق موجوداتها.

وتأخذ هذه القروض شكل سندات صادرة من طرف المستفيد بأمر من بنكه بعد خصمها من طرف هذا الأخير ونفرق بين ثلاثة أنواع:

- قروض التنقيب والبحث.

- قروض تمويل المخزونات المتواجدة في الخارج.

- قروض تعبئة التعويضات عن الضرر والمقدمة من شركة التأمين.

ثانيا: قروض التمويل المسبق (الأولي)

تعتبر قروض التمويل المسبق من قروض الخزينة، تمنحها البنوك لصالح المؤسسات المصدرة، لتمكينها من تمويل احتياجاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها. إذ تمنح البنوك للمصدرين هذه **القروض لتمويل الإنتاج**، ومن أجل تغطية احتياجات الخزينة المتعلقة بدورة الاستغلال، حيث يمكن أن يستفيد المصدر من قروض تمويل المسبق بين تاريخ استلام للطلبية من المستورد وتاريخ إرسال البضائع، حيث يغطي التمويل الأولي كل النشاطات الخاصة، بإنجاز وتجهيزات الصادرات إلى غاية نقلها الى ميناء الشحن، وينقسم إلى نوعين:

- قروض التمويل المسبق المختصة.

- قروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة.

1- قروض التمويل المسبق المختصة: تقدم هذه القروض من طرف البنوك لتمويل الصفقات الكبيرة المتعلقة بتصدير التجهيزات الثقيلة أو لتنفيذ الأشغال أو المشروعات بالخارج، والتي تتسم مدة انجازها في غالب الأحيان بفترات طويلة، وعليه فهو قرض يقدمه البنك بطلب من المصدر بهدف تمويل الصادرات الناتجة عن مرحلة التصنيع والتي تفوق مدة انجازها ستة أشهر، والتي تثقل خزينة المؤسسة، وتمنح القيمة الاجمالية للقروض على أساس التكاليف التي ينفقها المصدر لإنجاز البضاعة الموجهة للتصدير. وتكون تكلفة التمويل المسبق المختصة قائمة على أساس المعدل القاعدي البنكي مضافا إليه عمولة البنك.

2- قروض التمويل المسبق بمعدلات ثابتة: نظرا لما تحتويه قروض التمويل المسبق المختصة من عيوب بسبب ارتفاع المصاريف المالية الناجمة عن عدم ثبات المعدل القاعدي البنكي يلجأ المصدرون لتمويل المسبق بمعدل ثابت، حيث يسح للمصدر بمعرفة معدل التكلفة الحقيقي ومنه اقتراح أسعار ثابتة على أساس هذا المعدل، ويمنح هذا النوع من القروض لتمويل صناعة وتخزين السلع الموجهة للتصدير .

ثالثاً: التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في دعم خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وعليه يباشر المصرف بنفسه إجراء هذا التبادل ويقدم للمصدر المبلغ المحول إلى العملة المحلية في نفس اليوم الذي تمت فيه عملية الصرف، وهذا ما يضع حدا لخطر الصرف، بعدها تقوم المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة لتي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة، وعليه في هذه الحالة يصبح التسبيق بالعملة الصعبة وسيلة لتمويل احتياجات الخزينة من جهة ووسيلة للحماية ضد خطر الصرف من جهة أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقوم المؤسسات بالأرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن اثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية.

و تمتاز التسبيقات بالعملة الصعبة بعدة مزايا منها:

- تسمح هذه التقنية للمصدر بالاستفادة مباشرة من مبلغ صادراته بالعملة الصعبة.
- تعتبر وسيلة لتغطية خطر الصرف إذا كانت التسبيقات بالعملة الصعبة هي نفسها بعملة الفاتورة .
- سهولة الحصول على التسبيقات بالعملة الصعبة.
- طريقة استعمالها بسيطة ولا تتطلب الكثير من الشكليات لأنها متعلقة بعملية ذات طابع تجاري ولا يمكن إعادة خصمها في البنك.
- نفقاتها منخفضة عن نفقات القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.
- لا تخضع العملية لإجراءات الزامية أو تراخيص مسبقة.

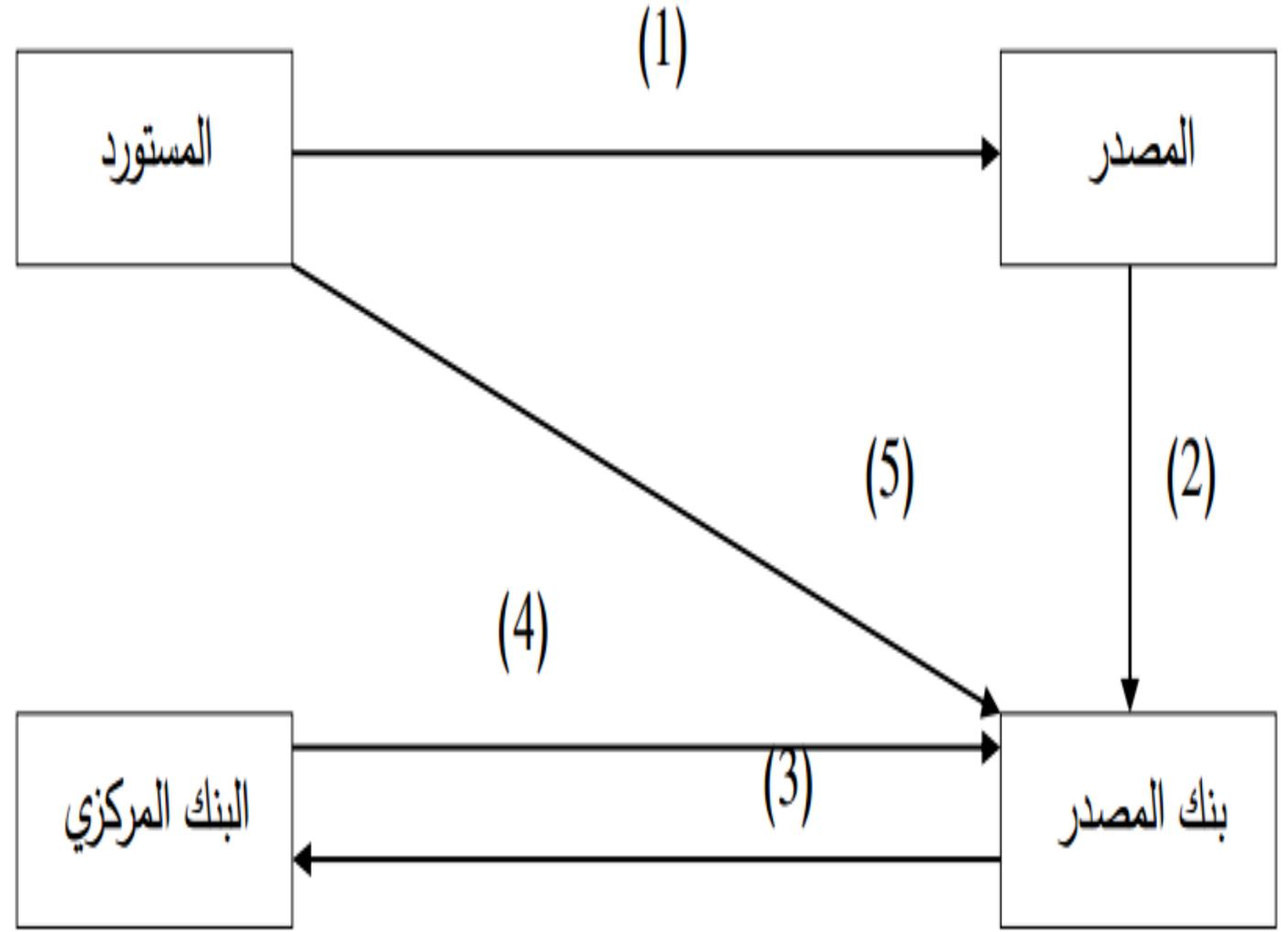
رابعاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم الاجنبيون اجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، اذ يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسديد القروض يكون بعد استحقاق الدين، فالمصدر يتوجه الى بنكه مرفوق بورقة تجارية (كمبيالة، سند لامر)، بحيث يقوم بالتظهير في حالة السند لامر او القبول في حالة الكمبيالة، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وتتمثل هذه المعلومات على وجه الخصوص في:

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
- إسم المشتري الأجنبي و بلده .
- تاريخ التسليم و كذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية المالية للعملية .

خطوات سير تقنية تعبئة القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.

- 1- سحب الورقة التجارية.
- 2- خصم الورقة التجارية.
- 3- اعادة الخصم من طرف البنك المركزي.
- 4- التسديد عند تاريخ الاستحقاق.
- 5- تسديد قيمة المبلغ المسحوب.



خامسا: خصم الكمبيالة المستندية

تعتبر هذه التقنية من اكثر التقنيات شيوعا في تمويل التجارة الدولية، وتقوم معظم البنوك التجارية بخصم الكمبيالات المستحقة للمصدر قبل حلول اجالها، او قد يحصل المصدر على قرض بضمانها. وحسب هذه الصيغة يمكن للمستورد ان يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم الا عند قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة للتسديد. و خصم الكمبيالة المستندية يعني إمكانية المصدر تحريك الدين الذي يملك على المستورد، أي خصم الكمبيالة المسحوبة على هذا الأخير من طرف بنك المصدر ولصالح هذا الأخير، الذي يطلب من بنكه أن يسدد له قيمة الكمبيالة ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق.

ويلاحظ هنا أن بنك المصدر عندما يقبل بخصم الكمبيالة المستندية لفائدة زبونه فهو يتعرض للمخاطر خاصة منها مخاطر عدم السداد، إذ يمكن أن يكون الوضع المالي للمستورد سيئا ولا يسمح له بالوفاء بالتزاماته، وبالتالي فإن بنك المصدر يحل محل هذا الأخير في تحمل المخاطر،

سادسا: شراء أو خصم الديون بالجملة (تحويل الفاتورة)

يعتبر شراء أو خصم الديون بالجملة أو عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات تمويل التجارة الدولية وذلك عن طريق قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى **FACTOR** أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الذمم المدينة (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 المدينة، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الاخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا.

وقد نشأ نظام تحويل الفاتورة في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلود والصناعات الاستهلاكية الأخرى، فقد كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية، فلجأوا إلى التعامل مع شركات فاكترور يبيعون لها فواتير الدين الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الدين يحصل عليها الفاكترور مقابل خدمته.

فهذه الآلية تتيح للمؤسسات المصدرة جملة من المزايا نذكر أهمها:

- السماح للمؤسسات المصدرة من تحسين خزيرتها ووضعيتها المالية و ذلك بالتحصيل الفوري لدين لم يحن أجل تسديده بعد.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسات المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي و الإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن بأن تعهد إلى مؤسسات متخصصة في هذا النوع من العمليات.

كما تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف وهي:

1. المؤسسة: هو التاجر أو المنتج أو المورد وهو الطرف الذي يكون دائنا بحقوق تجارية حسابات المدينين، أوراق تجارية، فواتير العملاء... التي تشتريها المؤسسة المالية فاكطور .

2. المدين: هو الطرف (العميل) المشتري لمنتجات المؤسسة، أي الشخص الذي يشتري السلع من الطرف الأول ولم يدفع منها فوراً، بل تعهد بتسديدها في أجل لاحق.

3. البنك: هو الطرف الممول الذي يقوم بشراء الديون غير المستحقة وتعجيل صافي قيمتها للدائن قبل تاريخ إستحقاقها، ويتحمل مخاطر عدم التحصيل.

خطوات سير عملية تحويل الفاتورة

1- عقد تجاري بين المصدر والمستورد

2- طلب المصدر خدمات مؤسسة الفاكторинг (تحويل الديون) مع موافقتها على ذلك.

3- يرسل المصدر البضاعة إلى المستورد مع إرسال الفواتير إلى الفاكطور وليس إلى المشتري،
وابلاغه بان الدفع يكون للفاكتور.

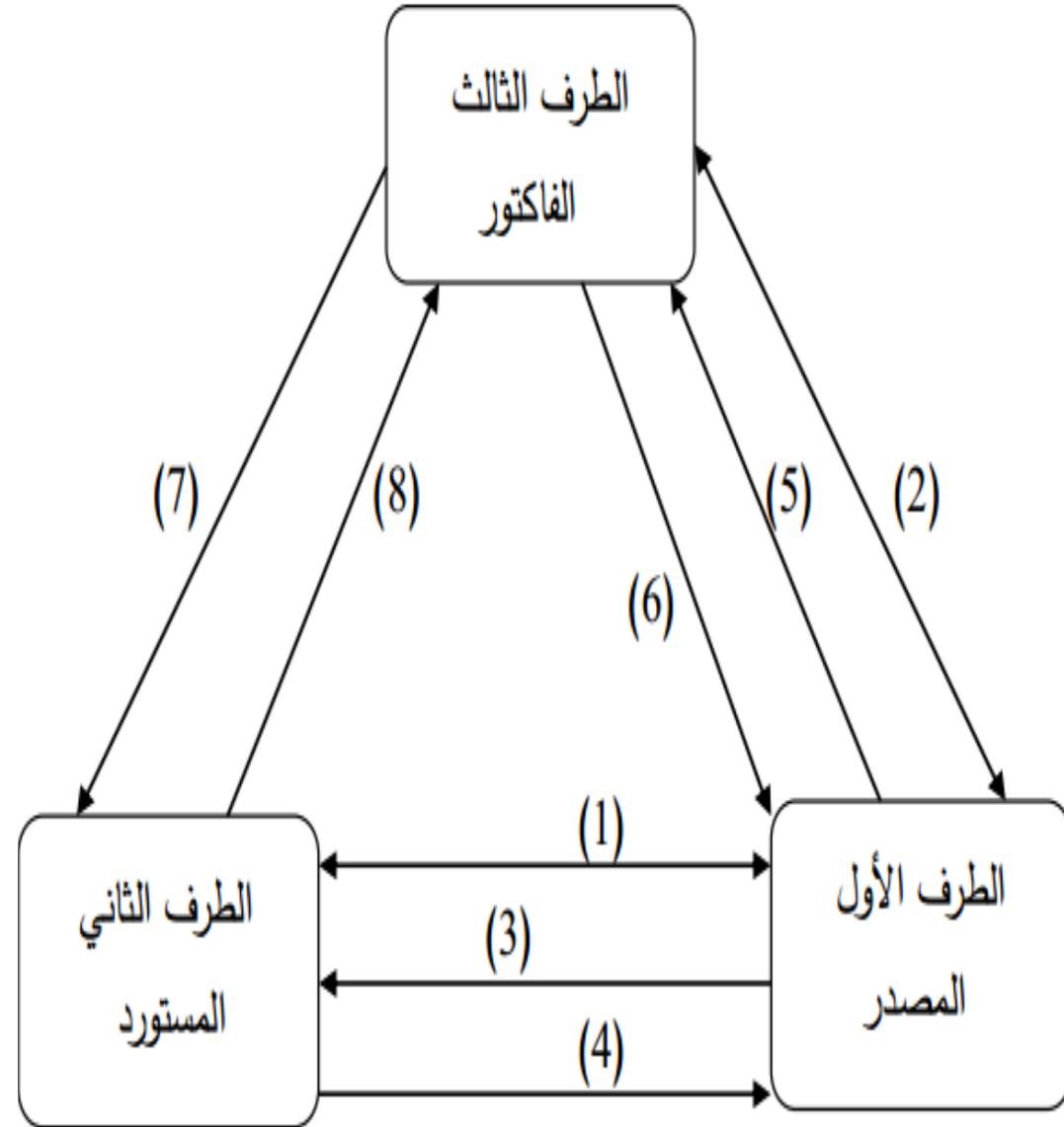
4- يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.

5- يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكطور.

6- يمنح الفاكطور المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% إلى البائع.

7- يقوم الفاكطور بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل
على 100% من قيمة الفاتورة.

8- يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.



سابعاً: تأكيد الطلبية

بموجب هذه الآلية يقدم البنك إلتزامه إلى المصدر حيث يقوم بناءاً على هذا الإلتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الإلتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن إلتزامه هذا، حتى ولو إمتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلاً، ولكن أمام هذا الإلتزام الحاسم والمتضمن جملة من المخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود إتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد، كما يقوم البنك بالتوجه الى شركات التامين، وهذا لتامين الاخطار التي قد تنتج عن هذه العملية، كخطر عدم الدفع من قبل المستورد أو اية اخطار اخرى.

مميزاتها:

- تهدف إلى تمويل عمليات التصدير الكبرى للسلع الرأسمالية.
- توافق شركة تأكيد الطلب على الدفع للمصدر دون حق الرجوع في حالة تقصير المشتري.
- يتعلق هذا التمويل بمستحق واحد يتعلق بعملية ما وليس بمجموعة من المستحقات خلال فترة محددة تقابل مبيعات متكررة.
- تتكون تكلفة تأكيد الطلب من رسوم تأكيد الطلب، وقسط التأمين، وتكلفة التمويل، وهي تكلفة تعبئة المستحقات زيادة بنسبة مئوية لتغطية المخاطر.

مراحل سير تقنية تأكيد الطلبية

1- إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.

2- المستورد يطلب تأكيد الطلبية من المؤسسة المتخصصة.

3- تقوم المؤسسة المتخصصة بتغطية الاخطار لدى شركة التأمين.

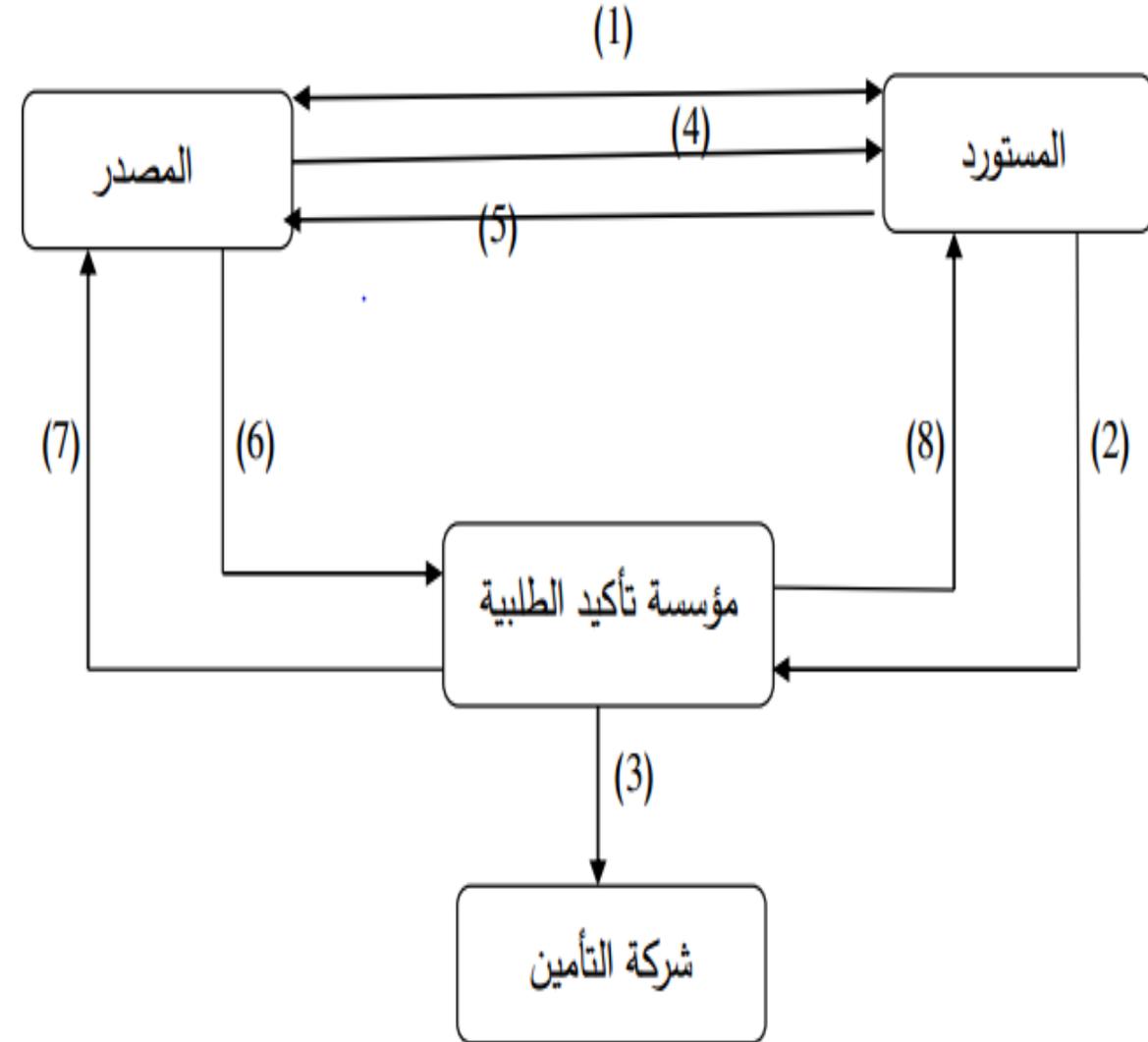
4- يقوم المصدر بارسال البضاعة والمستندات الى المستورد.

5- يرجع المستورد الاوراق التجارية بعد قبولها الى المصدر.

6- يقدم المصدر الاوراق التجارية مع التظهير الى مؤسسة تأكيد الطلبية.

7- الدفع الفوري من مؤسسة تأكيد الطلبية الى المصدر.

8- يسدد المستورد قيمة الاوراق التجارية في تاريخ استحقاقها لمؤسسة تأكيد الطلبية.



ثامنا: عمليات المقايضة والتجارة المقابلة

كثيرا ما تلجأ الدول النامية إلى استخدام هذه الآلية في الصفقات التي تشارك فيها، حيث يتم من خلالها ربط الواردات من دولة أجنبية بالصادرات إليها، كما أنها قد تتم بمقتضى اتفاق كلي ينفذ بواسطة شركتين تجاريتين طبقا للتوجيهات الصادرة عن حكومتي طرفي الصفقة، أو قد تتم في ظل اتفاقيات ثنائية .

ويتمثل الفرق بين التجارة المقابلة والمقايضة، في أن جزء من التجارة المقابلة تتم فيه المبادلات من خلال الدفع النقدي، كما تتسم عمليات التجارة المقابلة والمقايضة بالتعقيد نظرا لاستخدام آليات مختلفة للحد من مخاطر أحد طرفي التجارة أو كليهما أو بالنسبة للوسيط في التجارة المقابلة.

وتتمثل الآليات المستحدثة لتسهيل المقايضة والتجارة المقابلة ما يلي:

- ضمانات الأداء الممنوحة لأحد أو لكل من طرفي الصفقة التي تصدر عن أحد البنوك أو التي تأخذ شكل وثيقة التأمين.
- المقايضة من خلال تبادل خطابات الاعتماد بين طرفي الصفقة.
- تستخدم حسابات الضمان المجمدة لحفظ الأموال الناشئة عن بيع سلع موضوع المقايضة إلى وقت استحقاق المدفوعات لمصدر السلع، وغالبا ما يدير الحساب بنك يعمل طبقا لنصوص الشروط الواردة في اتفاق التجارة المقابلة.
- الاستعانة بسماسرة التجارة المقابلة الذين يقومون بإيجاد مستوردين للسلع المعروضة ووضع الترتيبات لآليات إدارة المخاطر مقابل عمولة يتم الاتفاق عليها.

تاسعا: الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي من أهم التقنيات المستعملة في عمليات الدفع وتمويل التجارة الخارجية، حيث تم ادماجها في عمل البنوك، ليصبح بذلك من التقنيات البنكية المستعملة بكثرة، نظرا لما يقدمه من ضمانات.

- عندما يكون البائع والمشتري من دولتين مختلفتين ويرغبون في التبادل (انشاء علاقات) اول مشكل يجب تجاوزه هم مشكل الثقة.

- الاعتماد المستندي ينشئ من قلق البائع الذي يريد تسليم بضاعته واستلام المبلغ ، والمشتري الذي يريد استلام البضاعة ودفع المبلغ.

- الاعتماد المستندي هو قرض بالإمضاء الذي يتعهد بموجبه البنك بدفع مبلغ البضائع المستوردة مقابل تسليم عدد معين من المستندات المقدمة لفتح الاعتماد.

- فالاعتماد المستندي بهذا المفهوم ليس مجرد أداة تجارية تستخدم لتسوية معاملات تجارية دولية، ولكنه يعتبر أداة مالية له بعض خصائص أمر الدفع ويعض خصائص الضمان .

أربعة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي هي:

- المشتري (المستورد) : الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.
- البنك فاح الاعتماد (بنك المستورد) : يقوم بفتح الاعتماد للمستورد وفق شروط 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 (المصدر، البائع) : هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته.
- البنك المراسل (بنك البائع/المصدر) : هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد (المصدر) بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو في الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه الى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

عاشرا: التحصيل المستندي

- هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه.

- ويتم التسديد إما نقدا او مقابل توقيع المشتري على كمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهده في التحصيل غير انه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل.

- وعلى عميل البنك ان يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها مع امر التحصيل،

-الا انه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات او اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع او كمية البضاعة، فهذا امر تتم تسويته بين طرفي التعاقد، ولذلك فان التحصيل المستندي يختلف عن الاعتماد المستندي في هذه الناحية.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية:

- ثقة البائع في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الظروف السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل الرقابة على النقد، استخراج تراخيص...

هناك أربعة أطراف في هذه العملية وهم:

الطرف معطي الأمر (المصدر أو البائع): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى البنك مع أمر التحصيل.

البنك المحول (بنك المصدر): وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل حسب التعليمات الصادرة إليه.

البنك المحصل (بنك المستورد): وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة.

المستورد (المشتري): وتقدم إليه المستندات للتحصيل اما نقدا او كمبيالة لتوقيعها.