

محاضرة رقم (8): تقنيات التمويل البنكي متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية

التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية هو ذلك التمويل الذي يخص العمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا، وهو من التقنيات التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية، وتحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تتوسع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة، و طبيعة العمليات التي يراد تمويلها، وكذلك الدول التي تحاول أن تربط معها علاقات اقتصادية حيث تحاول أن تنشط هذه العلاقات و تدعمها، وعلى العموم يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربعة أدوات هي: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجرافي، القرض الإيجاري الدولي.

أولا: قرض المشتري le credit acheteur

1- تعريف قرض المشتري:

هو تقنية خاصة لقروض التصدير، فهو قرض يمنح مباشرة عن طريق المصارف والوكالات 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 آجال الاستحقاق، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك 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، وبعدها يتولى البنك عملية التسديد ضمن الشروط المحددة سابقا ويدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة.

ويحتوي قرض المشتري على عقدين هما:

- **العقد التجاري:** وهو 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 إبرام العقد التجاري، ومن بين أهم الشروط الموجودة في هذا العقد يمكن ذكر:

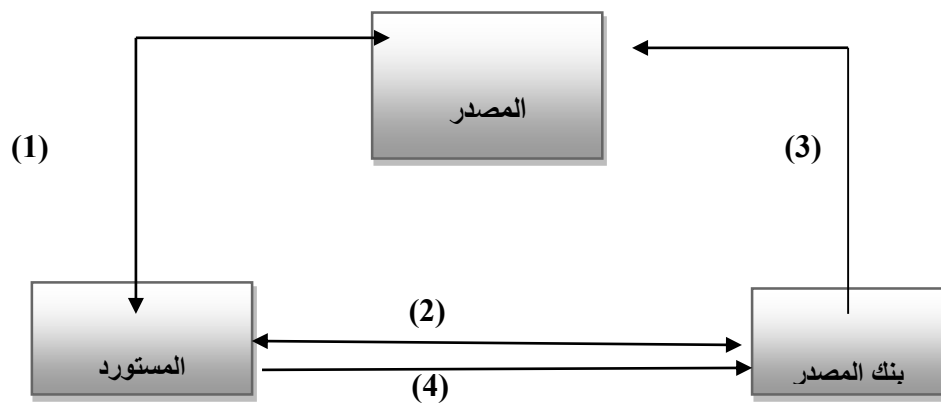
- مدة القرض: تتراوح ما بين 18 شهرا إلى 10 سنوات، حيث يمكن التفريق بين:
- قاعدة القرض: تعبر عن المبلغ المقرض وتمثل عادة 85% من مبلغ الصفقة موضوع التمويل.
- تكلفة القرض: تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التشغيل والالتزام) وتكلفة التأمين.

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 Hermenssacce، CO.F.A.C.E، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95% من قيمة القرض و 5% الباقية تمثل خطر على الخارج، كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد.

2- مراحل سير عملية قرض المشتري:

يوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات عملية قرض المشتري

شكل رقم (01): 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

ثانيا: قرض المورد le crédit fournisseur :

1- مفهوم قرض المورد:

برز هذا القرض بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم، و ذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية من أجل ربح أكبر.

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 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.

وهو عبارة عن تمويل و ضمان صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارد مالية أو بالاعتماد على أحد المصارف عن طريق قيامه بخصم مستحقاته (الكمبيالة أو سند الدفع) لدى هذا المصرف، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة وفورية بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير، وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر والمستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة الكمبيالة من المستورد وإلى هذا الحد تنتهي العلاقات المالية المرتبطة بصفقة التصدير سابقة الذكر.

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 التي التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.

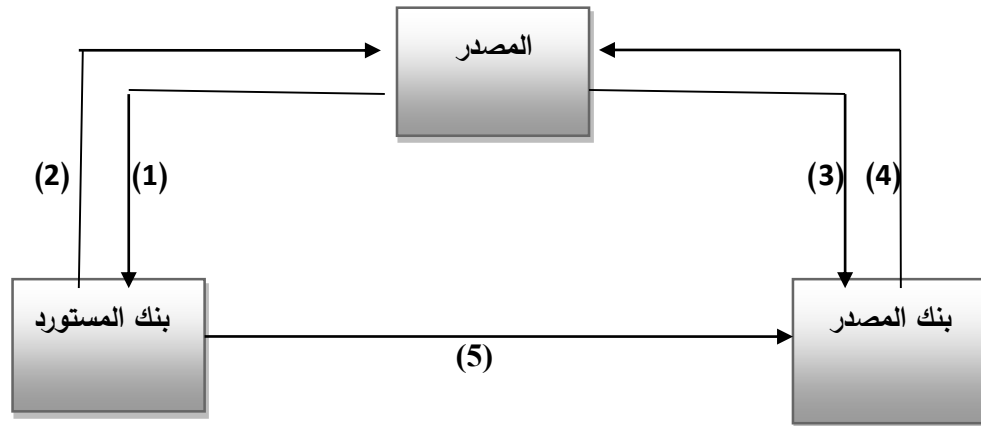
2- مراحل قرض المورد :

(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.

والشكل التالي يوضح مختلف المراحل السابقة:

شكل رقم (02): مراحل قرض المورد



3- مزايا وعيوب قرض المورد:

أ. المزايا:

- سهولة و سرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر ، ولا يتعرض إلى تجميد أمواله بتحصيله لهذا القرض.
- استفادة المستورد من المهلة المقدمة له.

ب. العيوب:

- يتحمل المورد خطر عدم الدفع من قبل المستورد، بحيث يبقى مدينا للبنك وبالتالي يستلزم عليه التسديد بدل المشتري.
- عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصاريف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن تظهر إلى المبلغ الإجمالي.
- يتحمل المورد الجزء غير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

ثالثا: التمويل الجزافي **Financement forfaitaire**:

1- تعريف التمويل الجزافي:

يتمثل التمويل الجزافي 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 نظرا إلى أن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار، كما يطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دوليا في بلد المستورد ، ويكون عادة هو نفسه بنك المستورد.

2- مزايا التمويل الجزافي:

يتيح التمويل الجزافي للمصدر الاستفادة من عدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- التخلص من التسيير الشائك لملفات الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية المرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

رابعا: القرض الإيجاري الدولي **le crédit bail international** :

1- مفهوم القرض الإيجاري 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

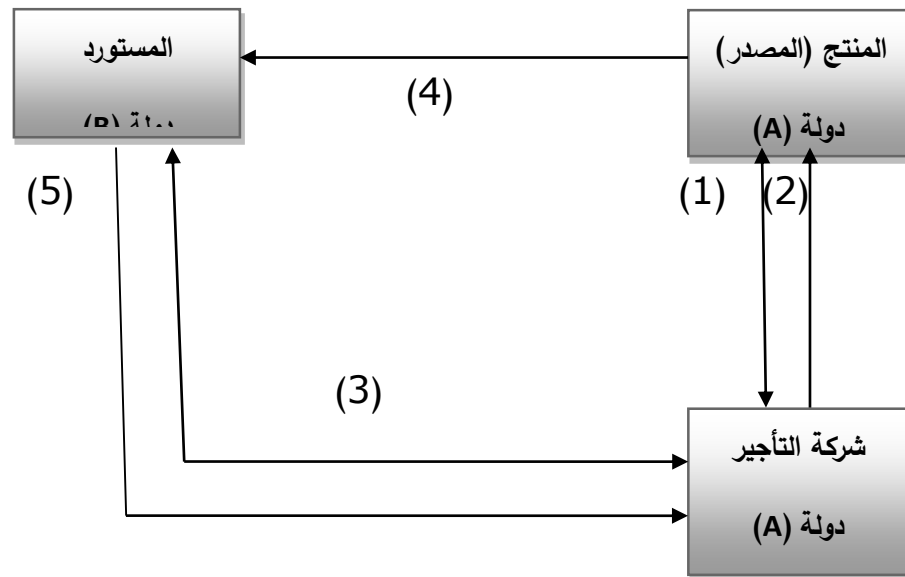
ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين وغير المقيمين، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملة الوطنيه، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.

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).

2- خطوات سير عملية القرض الإيجاري الدولي:

تتم عملية قرض الإيجار الدولي وفقا للخطوات والمراحل الموضحة بالشكل أدناه

شكل رقم (03): مراحل قرض الإيجار الدولي



- (1) يتم إبرام عقد البيع بين المصدر وشركة التأجير المحلية.
- (2) سداد ثمن المعدات من شركة التأجير المحلية إلى المصدر.
- (3) عقد تأجير بين شركة التأجير المحلية والمستورد الأجنبي.
- (4) شحن المعدات والأدوات من المصدر إلى المستورد (المستأجر الأجنبي).
- (5) تسديد أقساط الإيجار من المستورد أو المستأجر الأجنبي إلى شركة التأجير المحلية.