

محاضرة 11: إدارة مخاطر التصدير

أولاً: مفهوم مخاطر التصدير وأنواعها

تعرف المخاطر بأنها احتمالية مستقبلية قد تعرض المؤسسة إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها بما قد يؤثر على تحقيق أهداف المؤسسة وعلى تنفيذها بنجاح، وقد تؤدي في حال عدم التمكن من السيطرة عليها وعلى آثارها إلى القضاء على المؤسسة وحتى إفلاسها.

وحيث أن عملية التصدير تتدخل فيها عدة أطراف وكذلك نظرا للبعد الجغرافي بين أطراف العملية والاختلاف في القوانين، التنظيمات... الخ. بين البلدين يتعرض المصدر إلى مخاطر هي:

1- المخاطر التجارية أو المخاطر الائتمانية:

- افلاس المشتري أو اعساره أو تصفيته.
- امتناع المستورد عن سداد المستحقات عليه للمصدر.
- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة.

2- مخاطر سياسية وقانونية:

- أي اجراء قد تتخذه الدولة المستوردة ويمنع كليا أو جزئيا إتمام عملية البيع.
- أي أحداث سياسية أو مصاعب اقتصادية أو أي إجراءات تشريعية أو إدارية يتم اتخاذها في خارج المصدر قد تمنع أو تؤخر تحويل المدفوعات.
- وقوع حرب أو ثورة أو حرب أهلية وما شابه ذلك مما يحول دون إتمام تنفيذ البيع، أو إلى تعرض أصول المستورد إلى أضرار تؤدي إلى عجزه عن السداد.
- الغاء أو عدم تجديد رخصة الاستيراد أو فرض قيود جديدة على الصادرات بعد إبرام عقد البيع.
- رفض المشتري أن يتقيد بأي شرط من شروط البيع.

3- المخاطر الاقتصادية:

وتتمثل في ارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المصدر نتيجة ارتفاع أعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير ويحدث هذا الخطر في الفترة الممتدة بين الاتفاق على السعر مع المستورد والارسال خاصة إذا تضمن العقد صفة الأسعار غير المرجعية، ويمكن للمصدر التقليل من هذا الخطر عن طريق وضع بند في العقد يتضمن مراجعة السعر فيحدد سعر البيع بدلالة التغير في التكاليف وهكذا يحول جزء من المخاطر إلى المستورد، أو اللجوء إلى التأمين المتعلق بالخطر الاقتصادي.

4- **مخاطر الصرف:** وهو النتيجة المباشرة للنشاط الدولي للشركة ويتحدد هذا الخطر في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند ابرام الصفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ ويقع خطر الصرف للمصدر عند انخفاض معدل صرف العملة التي تمت بها العملية ويزداد كلما كان العقد بعملة تخضع لتقلبات كبيرة في السوق.

وعموما فالمؤسسة ومن خلال تعاملها في السوق الدولية تواجه مجموعة من الأخطار في محيط عشوائي وغير مستقل، ان بعض هذه المخاطر يمكن معرفة مصدرها واحتمال وقوعها أو توقعها ومن جهة أخرى هناك بعض المخاطر لا يمكن للمؤسسة التنبؤ بوقوعها، ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

1- مرحلة ما قبل الطلبية.

2- مرحلة من الطلبية إلى التسليم.

3- مرحلة بعد التسليم (التسديد أو الدفع).

1- مرحلة ما قبل الطلبية:

أ- **البحث:** ان عملية التصدير تتطلب من المؤسسة اجراء عملية البحث في السوق الأجنبية وذلك من أجل تحديد مدى ملائمتها من حيث العائد والمردودية المحتملة... إلخ، وتسخر المؤسسة في ذلك الموارد المالية والبشرية، وفي حالة عدم ملائمة السوق الأجنبية فان المؤسسة تتحمل الخسارة، ولتغطية هذه المخاطر نلجأ الشركات الى التأمين على هذا النوع من المخاطر مثال على ذلك شركة (COFACE) التي تقدم هذا النوع من التأمين على البحث (Assurance prospection).

ب- **تقديم العروض:** مشكل سعر البيع المتفق عليه من خلال تقديم العروض والذي يكون بالعملة الصعبة وكلما زادت الفترة أصبح أكثر تعرضاً لخطر الصرف.

2- مرحلة من الطلبية إلى الإرسال:

أ- **فيما يخص الطلبية:** تظهر في هذه المرحلة خطر ارتفاع سعر التكلفة نتيجة ارتفاع سعر المواد الأولية أو نتيجة زيادة تكاليف الإنتاج (مخاطر اقتصادية) ويمكن للشركة تغطية هذا الخطر عن طريق إضافة بند إعادة تقييم الأسعار بالاتفاق مع الطرق الآخر وإذا كان مسموح في التشريع الساري للبلد.

ب- **خطر الإنتاج أو خطر الصنع:** ويتمثل في الخطر المتعلق بالتغيير في النوعية أو الكمية المتفق عليها مسبقاً.

ت- **خطر توقيف الطلبية:** قد يتعرض المصدر في هذه المرحلة إلى خطر توقيف الطلبية نتيجة أحداث سياسية أو كوارث طبيعية في البلد المشتري أو افلاس الزبون أو قرار حكومي.

ث- **مخاطر النقل والتفريغ:** فيما يخص التعبئة والارسال وبالرغم من التطور التكنولوجي والطرق الحديثة للتعبئة والتغليف تبقى المخاطر الخاصة بالنقل والتفريغ عديدة ولهذا يجب على المصدر والمستورد أن يختار الرمز التجاري (Incoterms) المناسب لضمان وصول البضاعة في حالة جيدة.

وعادة ما يعتقد أن الناقل هو المسؤول عن العيب الذي يحدث أثناء النقل وهو مؤمن على الحوادث بقدر واسع، إلا أن التشريع الدولي يحدد مسؤولية الناقل وكذلك سقف التعويض في مستويات ضعيفة وفي حالة وقوع حادث فإن التعويض لا يتناسب وقيمة السلعة.

3- مرحلة ما بعد التسليم:

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، بعد ارسال البضاعة قد يتعرض المصدر إلى اخلال المستورد بالتزاماته المالية أو التأخير في الدفع مما ينتج عنه مشاكل تسوية ديونه أو تسيير نشاطاته. إضافة إلى مشكل الصرف وتقلبات العملة.

ثانياً: إدارة مخاطر التصدير:

تعد إدارة مخاطر التصدير عنصراً مهماً في أي استراتيجية تصديرية وتتمثل في عملية تحديد وتقييم وتحقيق المخاطر المرتبطة بتصدير السلع والخدمات إلى الأسواق الدولية والتي تشمل مجموعة واسعة من المخاطر (تقلبات العملة، عدم التسديد، عدم الاستقرار السياسي، تأخير الشحن... الخ)، ويمكن أن تساعد إدارة المخاطر الفعالة للشركات تجنب الخسائر الكبيرة والتخفيف من هذه المخاطر وزيادة فرص نجاحها في الأسواق الدولية، وفيما يلي أهم خطوات إدارة مخاطر التصدير:

أ- **تحديد وتقييم المخاطر:** الخطوة الأولى وهي تحديد المخاطر التي قد تواجهها الشركة عند تصدير السلع أو الخدمات ويشمل ذلك المخاطر المتعلقة بأسعار صرف العملات، وعدم الاستقرار السياسي وتأخير النقل والقضايا القانونية ويمكن أن يساعد إجراء تقييم شامل للمخاطر في تحديد هذه المخاطر وتطوير استراتيجيات التخفيف منها.

ب- **تطوير خطة إدارة المخاطر:** يجب أن تحدد هذه الخطة الخطوات المحددة التي ستتخذها الشركة لإدارة المخاطر المحددة وتخفيفها، على سبيل المثال إذا كانت الشركة معرضة لخطر الصرف فقد تقرر

التحوط باستخدام أداة لإدارة مخاطر العملة مثل العقود الآجلة والخيارات أو احدى الأدوات الأخرى لتخفيف هذا الخطر.

ت- استخدام التأمين والأدوات المالية: يمكن أن يكون التأمين والأدوات المالية الأخرى مفيدة في إدارة مخاطر التصدير. مثلا يمكن لتأمين قروض التصدير حماية المصدر من عدم الدفع من قبل المستوردين، كما توفر الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان طبقة إضافية من الأمان المالي.

ث- البقاء على اطلاع دائم بتطورات الاقتصاد العالمي والتجارة الدولية: ان الاقتصاد العالمي يتغير باستمرار ومن المهم أن تظل الشركة على اطلاع دائم على أحداث الاتجاهات والتطورات في التجارة الدولية ويشمل ذلك مراقبة التطورات السياسية والاقتصادية في الأسواق الرئيسية والبقاء على اطلاع بالتغيرات في اللوائح التجارية والقضايا القانونية الأخرى.

ثالثا: طرق تغطية مخاطر التجارة الخارجية:

يتم تغطية مختلف المخاطر المحتملة باختلاف أنواع الصفقات والعقود التجارية الخارجية التي تتم بين المصدر والمستورد، ومن بين هذه الطرق:

أ- تغطية مخاطر ارتفاع التكاليف: يوضع بند في العقد التجاري يهدف إلى قابلية مراجعة الأسعار وتحيينها من طرف المصدر، ويتطلب وضع هذا النوع من البنود اتفاقا متبادلا بين الطرفين، أما إذا فشل المصدر في التفاوض حول هذا البند مع المستورد فانه عادة ما يلجأ إلى عملية التأمين على هذا النوع من المخاطر لدى بعض الشركات المتخصصة.

ب- تغطية مخاطر الدفع والمخاطر التجارية: يحمي المصدر نفسه من الخطر التجاري باشتراط التعامل بتقنيات خاصة كالاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء، حيث تقع مسؤولية الدفع على البنك المستورد، كما يتم الاعتماد على تقنية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد من طرف بنك المصدر

لتغطية الخطر السياسي، أو عملية تحويل الفاتورة التي تسمح للمصدر بتحويل جميع الأخطار إلى الشركة المتخصصة في شراء الدائنية (الفاكتور).

ت- **تغطية مخاطر النقل**: ترتبط مخاطر النقل بأساليب التعاقد بين المصدر والمستورد. ولتغطية هذه الأخطار يتم اللجوء إلى الشركات تأمين متخصصة ووثائق تأمين كبوليصة التأمين.

ث- **تغطية مخاطر الصرف**: يجب أن يراعى تحديد الفاتورة بعملات مستقرة كما يمكن اللجوء للعقود الآجلة أو عقود الخيار للتقليل من خطر تقلبات العملة.

ج- **التغطية عن طريق شركات تأمين قروض التصدير**:

شركات تأمين القروض التصدير (وكالة ائتمان الصادرات) هي مؤسسة متخصصة (شركة مالية، شركات تأمين) توفر تغطية للمصدرين والبنوك ضد المخاطر التجارية والسياسية المرتبطة بمبيعات التصدير، وهذه الشركات مكرسة لدعم الصادرات وعادة ما تكون ملكيتها إما حكومية أو مختلطة.

وتقدم شركات تأمين قروض التصدير دعماً حكومياً للمصدرين عبر البنوك عن طريق ضمانها اتفاقية تمويل بين مؤسسة مالية ومستورد للسلعة أو الخدمة المحلية تسمى هذه الاتفاقية قرض المشتري، وتلعب هذه المؤسسات دور كبير في تحسين أداء المصدرين على الساحة الدولية وتغطي 80% من المخاطر التجارية و90% مخاطر سياسية (في الجزائر الشركة الجزائرية لتأمين وضمان القرض عند التصدير CAGEX).