

محاضرة 12: تقنيات التمويل وطرق الدفع في التجارة الدولية

أولاً: تقنيات الدفع والقرض قصير الأجل

تجمع هذه التقنيات بين صفة التسوية أو التسديد وصفة القرض في آن واحد، وتوجد آليتين أساسيتين هما الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

1- الإعتماد المستندي *Crédit documentaire* :

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

وتنفذ الاعتمادات المستندية بالبنوك من خلال أسلوبين هما:

- **الأسلوب الأول:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.
- **الأسلوب الثاني:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

1-1- تعريف الإعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك، يكون حسب طلب وإرشادات المستورد بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين، فور استنفاذ شروط وإجراءات الاعتماد المستندي.

1-2- أهمية الاعتماد المستندي:

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

أ. أهميته بالنسبة للمستورد:

- يقلل من المخاطر التجارية التي يتعرض لها المستود من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة.
- 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.
- يدعم و يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدما أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.

ب. أهميته بالنسبة للمصدر:

- يضاعف من مبيعات المصدر ويقلل من المخاطر المالية، فهي تمكنه من:
- تقليل أو إلغاء مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- ضمان الحصول على ثمن البضاعة، 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 بتأكيد، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

ج. 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.

1-3- أنواع الإعتماد المستندي:

هناك عدة أنواع من الاعتمادات ولكن القواعد ميزت فقط بين نوعين من الاعتمادات المستندية هما اعتمادات قابلة للإلغاء وغير قابلة للإلغاء :

أ. الاعتماد غير المؤكد أو القابل للإلغاء **Crédit documentaire révocable** :

هذا الاعتماد يمكن تعديله أو إلغاؤه في أي وقت دون الحاجة إلى إخطار المستفيد ولهذا لا يعتبر اعتمادا بالمعنى الحقيقي لأنه لا يقدم أي ضمان للدفع ولذلك فإنه نادرا ما يستخدم .

ب. الاعتماد المؤكد أو غير القابل للإلغاء **Crédit documentaire irrévocable**:

هو ذلك الاعتماد الذي يكون فيه البنك فاتح الاعتماد، يكون ملتزماً بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليه في عقد فتح الاعتماد وبشرط أن تكون المستندات مطابقة تماماً لبنود وشروط الاعتماد ، ويجب أن يبين في كل اعتماد بوضوح ما إذا كان قابلاً للإلغاء أو غير قابل للإلغاء وعندما لا يوضح ذلك فإن الاعتماد يعتبر قابلاً للإلغاء، وينقسم الاعتماد غي القابل للإلغاء إلى نوعين :

- **اعتماد غير قابل للإلغاء وغير معزز** : يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد أو يضيف تعهده إلى تعهد البنك المستورد ، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد .
- **اعتماد غير قابل للإلغاء ومعزز** : في هذه الحالة يضيف البنك الموجود ببلد المصدر تعهده إلى تعهد بنك المستورد وبذلك يضيف التزام بالتسديد إلى جانب التزام البنك المصدر للاعتماد .

1-4- الأطراف المكونة للاعتماد المستندي:

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 ملتزماً بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز .

1-5- المستندات المطلوبة في عملية فتح الاعتماد المستندي :

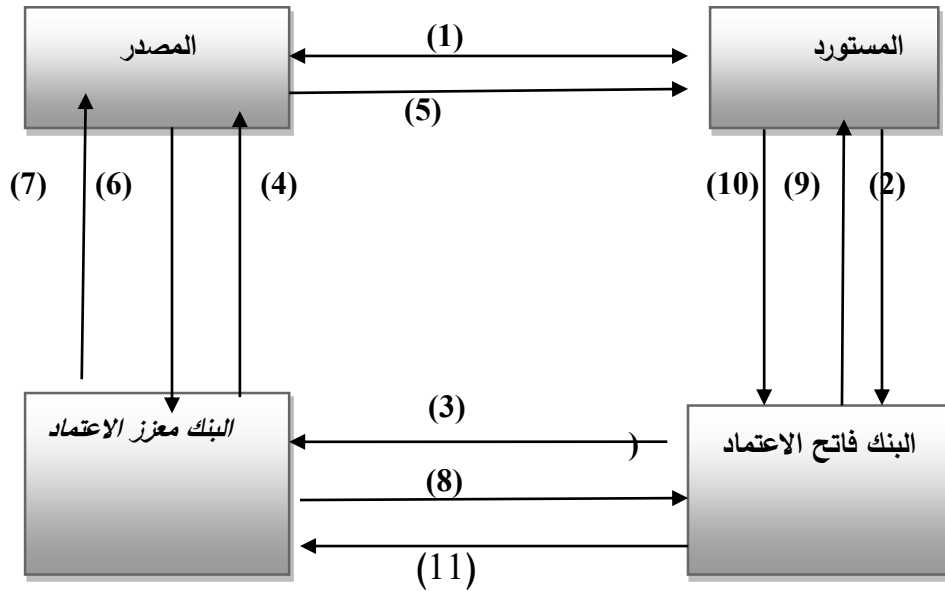
تتطلب عملية فتح اعتماد مستندي توفر الوثائق والمستندات التالية:

- 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 المرسلة ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.
- بوليصة الشحن، وهي وثائق ملكية البضاعة من طرف أشخاص آخرين (الناقل مثلا قائد الباخرة إذا كان النقل عبر البحر) يعترف فيها بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها و تسليمها إلى صاحبها وتتضمن: اسم الشاحن، بلد المصدر، شركة النقل (البحرية ، الجوية ، البرية)، نوع البضاعة ... إلخ .
- 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.

1-6- 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 المعزز بإخطار المستفيد (البائع) بفتح الاعتماد لصالحه ، ويبين له كذلك الشروط الواردة في الاعتماد وقد يضيف تعزيزه للاعتماد إذا طلب البنك فاتح الاعتماد منه ذلك مقابل عمولة يدفعها إليه .

(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 المعزز .

(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 المعزز 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.

2- التحصيل المستندي Encaissement documentaire :

1-2- تعريف التحصيل المستندي:

هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد ومصحوبة أولاً بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة. بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لإستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة.

2-2- أنواع التحصيل المستندي:

تحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، ومنه يوجد شكلين أساسيين للتحصيل المستندي هما :

أ- المستندات مقابل الدفع Document contre paiement :

وفي هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة ، إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند (الدفع عند أول تقديم للمستندات) فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك يضمن المصدر حصوله على حقوقه (مبلغ الصفقة)

ب-التحصيل مقابل القبول Document contre acciptation :

يقوم البنك المحصل بتقديم المستندات للمشتري إذا قام المشتري بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه والتوقيع عليها و تتراوح مدتها بين 30 يوما إلى 180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ، و يمكن أن يبيعها لكي يحصل على المبلغ اللازم لتسديد الكمبيالة ، و هذا يعني أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة، ويمكن للبائع أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، وبالتالي يمكنه خصمها أو يقدمها كضمان للحصول على تسهيل ائتماني من البنك .

2-3- أطراف عملية التحصيل المستندي :

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي وهي :

- الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
- البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- المشتري أو المستورد: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

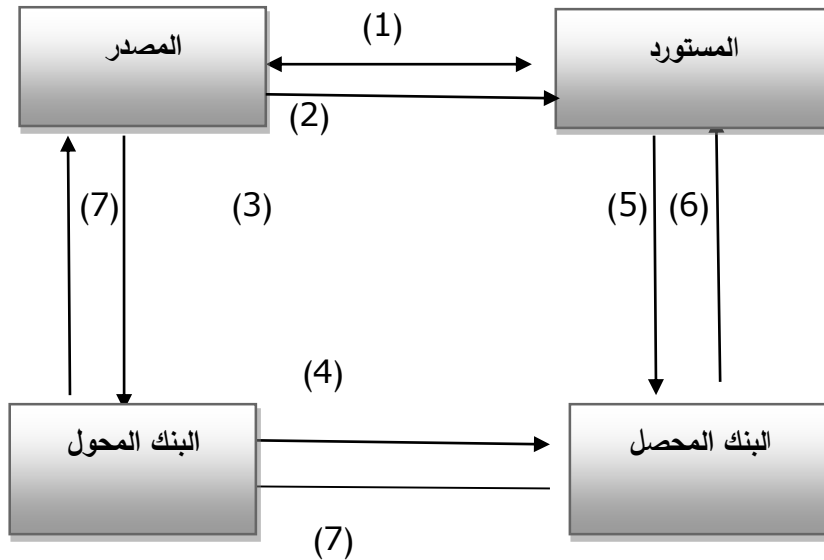
4-2- مراحل وإجراءات عملية التحصيل المستندي :

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 المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- (7) يقوم البنك بتحويل ثمن البضاعة أو الكمبيالة المقبولة إلى المصدر.

ويوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات التحصيل المستندي المذكورة أعلاه:

شكل رقم (03): الإجراءات العملية في عملية التحصيل المستندي



5-2- مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

أ. مزايا عملية التحصيل المستندي :

- بالنسبة للبائع : تتميز بالبساطة وقلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كميالية .
 - بالنسبة للمشتري: يعتبر طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها ، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة .
- ب. عيوب عمليات التحصيل المستندي :**

تتمثل عيوبه بالنسبة للبائع في حالة رفض المشتري للبضاعة فإنه سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفرغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين....إلخ، وإذا حدث تأخير وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة، كما يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

ثانياً: تقنيات القرض قصير الأجل:

تتخذ ثلاثة أشكال هي: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، التسبيقات بالعملة الصعبة، عملية تحويل الفاتورة.

1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

Crédits de mobilisation des créances nées à l'exportation

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزمائهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهراً كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص:

- مبلغ الدين.
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
- اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

2-التسبيقات بالعملة الصعبة:Avances en devises

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 تغذية خزيتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، و تتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بها الصفقة)، أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي أن يسوي دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائماً أن تلجأ إلى تغذية خزيتها بالكيفية التي رأيناها سابقاً، و لكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، و أن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

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 تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة و خاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

3-عملية تحويل الفاتورة Factoring, Affacturage :

تحويل الفاتورة عبارة عن قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى (factor) أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الذمم المدنية (كمبيالات - سندات إذنية - فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوماً و 120 يوماً 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 الفاكوتورينج في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر ، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلود والصناعات الاستهلاكية الأخرى.

أ- خدمات عملية تحويل الفاتورة

تضمن عملية تحويل الفاتورة عدة خدمات للعميل أهمها :

- 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 المشتريات .
- توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينيه للفواتير، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها.
- إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشتريين مع كشوف 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 .

ب- أطراف عملية تحويل الفاتورة:

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية:

- **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.

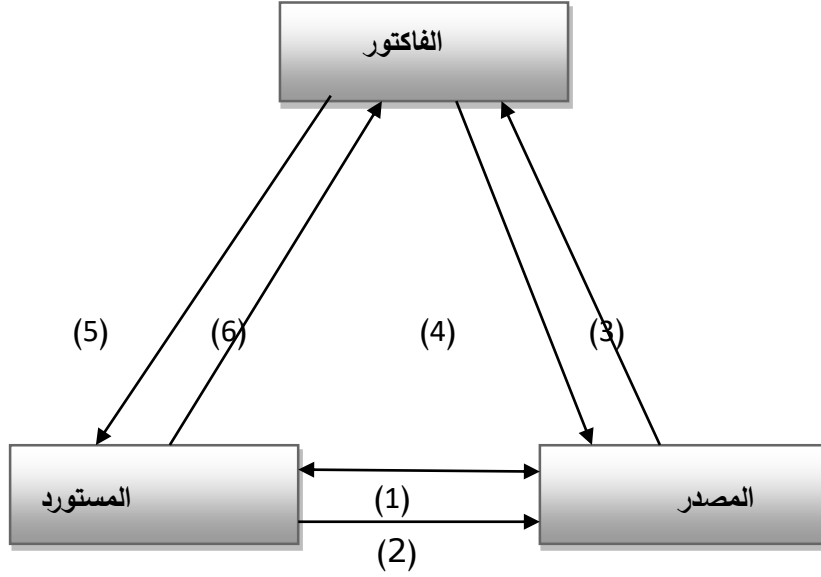
ج- تكلفة عملية تحويل الفاتورة:

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.

د- مراحل وخطوات عملية تحويل الفاتورة

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

شكل رقم (03): مراحل عملية تحويل الفاتورة



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

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

ثالثاً: 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 شهراً، وتتمثل في: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزافي، القرض الإيجاري الدولي.

1- قرض المشتري le credit acheteur

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) نقداً، بدلاً من أن ينتظر المصدر وصول آجال التسديد من طرف المشتري الأجنبي.

ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهراً، 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 نسبياً 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 سابقاً ويدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة.

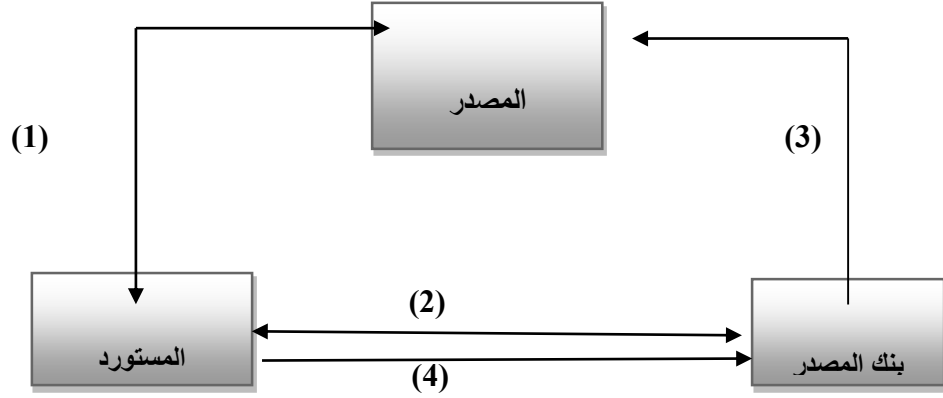
ويحتوي قرض المشتري على عقدين هما:

- **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 شهراً 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 وكذا 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 و5% الباقية تمثل خطر على الخارج، كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد.

ويوضح 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

2- قرض المورد le crédit fournisseur :

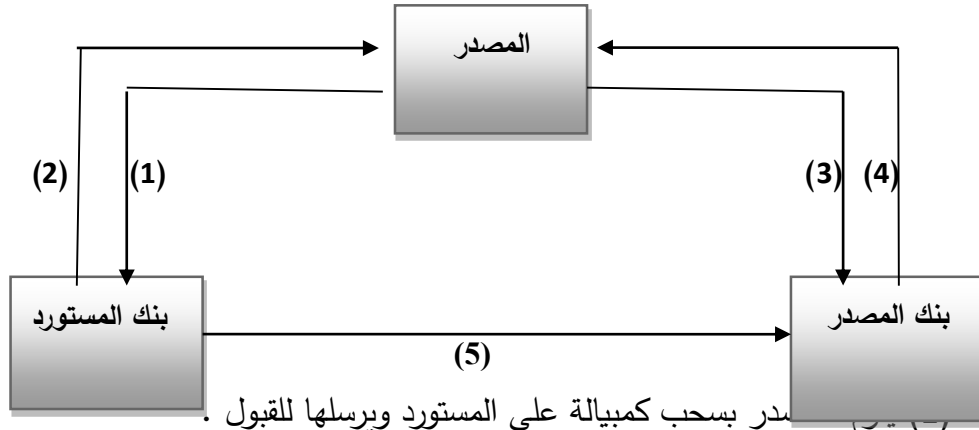
يرز هذا القرض بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم، و ذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية من أجل ربح أكبر.

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

والشكل التالي يوضح مختلف المراحل السابقة:

شكل رقم (05): مراحل قرض المورد



- (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.

ومن مزايا قرض المورد سهولة و سرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر، ولا يتعرض إلى تجميد أمواله بتحصيله لهذا القرض كذلك استفادة المستورد من المهلة المقدمة له. أما عيوبه فتتمثل في أن المورد يتحمل خطر عدم الدفع من قبل المستورد، بحيث يبقى لدينا للبنك وبالتالي يستلزم عليه التسديد بدل المشتري، كما يتحمل المورد الجزء غير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

ثالثا: التمويل الجزافي **Financement forfaitaire**:

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. ويتيح 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 لمفات 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 تبادلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

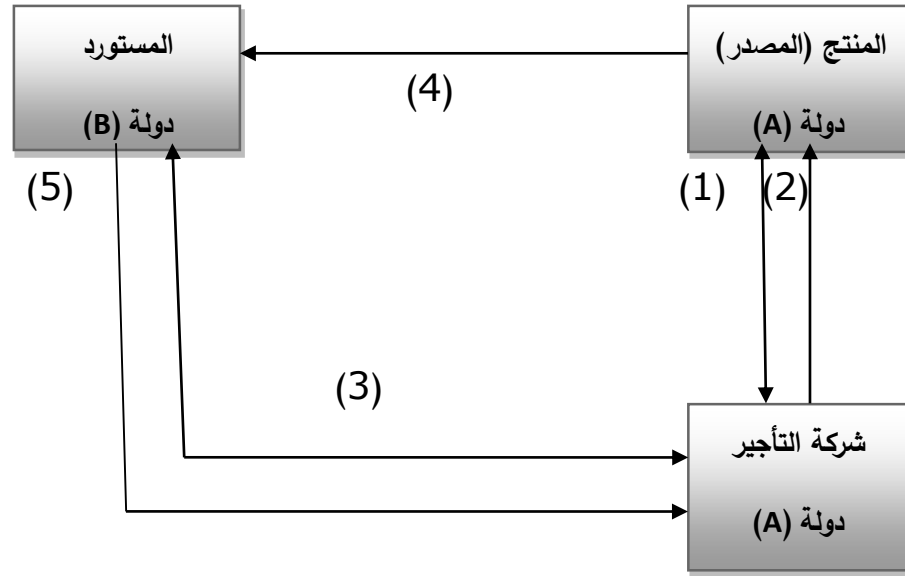
رابعا: القرض الإيجاري الدولي **le crédit bail international** :

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، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملة 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 تصاعدياً أو تنازلياً أو مكيفاً مع شروط السوق).

وتتم عملية قرض الإيجار الدولي وفقاً للخطوات والمراحل الموضحة بالشكل أدناه

شكل رقم (06): 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.