مقياس تمويل التجارة الدولية

1.0

بلغلام نورالدين

2024-01-20

مفتاح المصطلحات

مدخل القاموس 

مختصر 

مرجع بيبليوغرافي 

مرجع عام 

قائمة المحتويات

وحدة 5

I-الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الدولية 7

آ. اولا : تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الاجل.....7

ب. الاعتماد المستندي.....7

1. 2 -أطراف الاعتماد المستندي:.....8
2. أهمية الاعتماد المستندي:.....8
3. خطوات سير عملية الاعتماد المستندي:.....9
4. أنواع االاعتمادات المستندية :.....10
5. عيـوب الاعتماد المستندي:.....11
6. المستندات المطلوبة في فتح الاعتماد المستندي:.....11
7. البيانات الواجب ذكرها في طلب فتح الاعتماد المستندي:.....11

پ. التحصيل المستندي.....12

1. 2- أطراف عملية التحصيل المستندي.....13
2. سير عملية التحصيل المستندي.....13
3. أنواع التحصيل المستندي:.....13
4. مزايا عملية التحصيل المستندي:.....15
5. عيوب عملية التحصيل المستندي:.....15
6. دور البنك في التحصيل المستندي.....15

ت. عقد تحويل الفاتورة.....15

1. أطراف التعامل في عملية تحويل الفاتورة.....16
2. أنواع خدمات تحويل الفاتورة.....16
3. سير عملية تحويل الفاتورة.....17
4. مزايا عملية تحويل الفاتورة.....17

ث. ثانيا : تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة وطويلة الاجل.....18

1. قرض المورد.....18
2. قرض المشتري.....20
3. التمويل الجزافي.....22
4. التمويل التاجيري الدولي.....25

قائمة المراجع 29

وحدة

في نهاية المقياس سيتمكن الطالب من :

- الاطلاع على مختلف المفاهيم المتعلقة يتمويل التجارة الدولية
- التعرف على مختلف طرق الدفع في التجارة الدولية
- الاطلاع على العمليات التقنية لتمويل التجارة الدولية
- الحصول على مختلف المهارات المتعلقة بتمويل التجارة الدولية

I الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الدولية

اولا : تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الاجل	7
الاعتماد المستندي	7
التحصيل المستندي	12
عقد تحويل الفاتورة	15
ثانيا : تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة وطويلة الاجل	18

يقصد بالتقنيات القصيرة الاجل لتمويل التجارة الخارجية .تلك التقنيات ذات فترة استحقاقها لا تتعدى في الغالب سنة , لكن في مجال التجارة الدولية قد تصل الى ثمانية عشرة شهرا , ومن أشهر التقنيات المعتمدة في البنوك نجد مايلي :

آ. اولا : تقنيات تمويل التجارة الدولية قصيرة الاجل

ب. الاعتماد المستندي

تعريف

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي (عقد) صادر من بنك فاتح الاعتماد الذي يسمى بالمصدر .بناء على طلب المستورد الذي يسمى بالآمر لفائدة المصدر (البائع) الذي يسمى المستفيد . يتعهد البنك ويلتزم بموجبه بتسديد قيمة الاعتماد نقدا في الآجال المحددة والمتفق عليها للمصدر أو قبول الكمبيالة المسحوبة من طرف المستفيد على المستورد لقاء تقديم المستفيد للمستندات المطابقة لتعليمات وشروط الاعتماد المستندي والمثبتة لقيمة العقد التجاري المبرم بين المصدر و المستورد .(1)[1]

1. 2 -أطـراف الاعتماد المستندي:

من خلال التعريفات التي ذكرناها فإن أطراف الاعتماد المستندي هم فيالأساس كما يلي:



المستفيد (**المصدر**) الآمر(**المستورد**) فاتح الاعتماد **(بنك المستورد)** البنك المراسل **(بنك المصدر)**

فرنسية

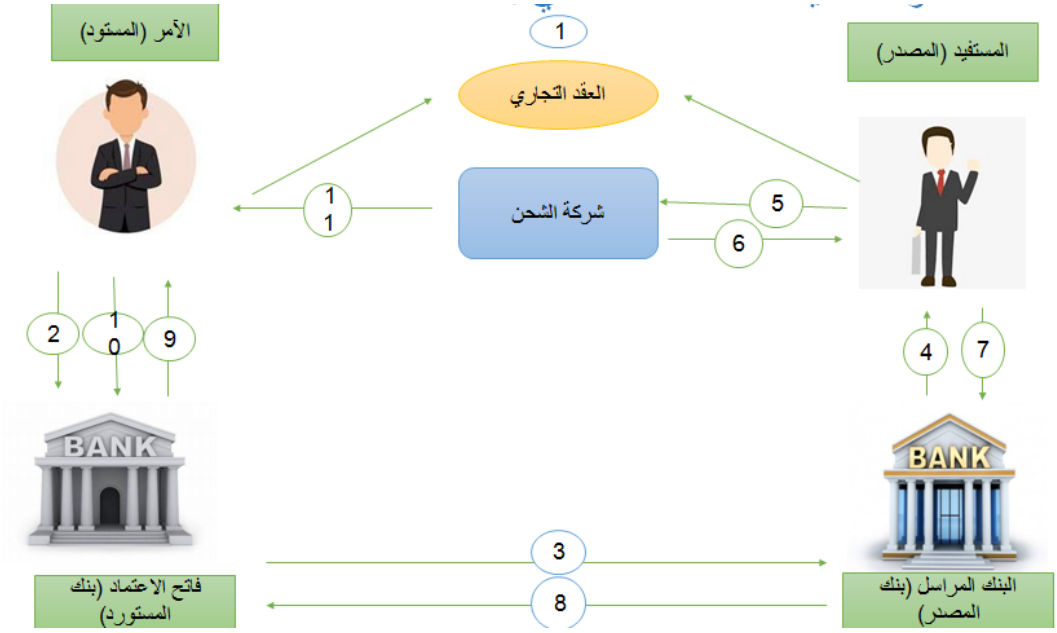
- المستورد (المشتري) : هو الذى يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصّدر.
- البنك فاتح الاعتماد :هو البنك الذى يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط 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.
- المصدر (المورد، المستفيد) : هو الطرف الذي فتح الاعتماد المستندي لصالحه ويقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحية هذا الاعتماد. 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 ويتم الدفع عادة للمصدر عن طريق البنك مُبلغ الاعتماد أو البنك المعزز للاعتماد (في حالة تعزيز الاعتماد).
- البنك المراسل :هو البنك الذي 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. وعادة ما يسبق فتح الاعتماد مراسلات ومفاوضات بين المستورد والمصدر ويتم الاتفاق بينهما على شروط الصفقة التي يسترشد بها البنك عند وضع الشروط الخاصة في الاعتماد المستندي

2. أهمية الاعتماد المستندي:

1. بالنسبة للمستورد: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يتسلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، أيضا تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة في عدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات، كما تمكنه من بيع البضاعة و الحصول على السيولة قبل وصول البضاعة.
2. بالنسبة للمصدر: يضمن للبائع أن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروط الموضوعة في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف اتجاهه نهائي مباشر و مستقل عن عقد البيع الذي يرتكز عليه. يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد وبمجرد تقديم المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري. كما يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها و الحصول على السيولة.
3. بالنسبة للمصارف: يعتبر مصدر دخل للمصارف من خلال العمولات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنه يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد.
4. .. بالنسبة للتجارة الدولية: تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية و التي كانت في السابق تمثل حاجزا أمام تطور التجارة الدولية

فالمصارف تيسر استلام ثمن البضاعة حال شحنها و لا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام للوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

3. خطوات سير عملية الاعتماد المستندي:



فرنسية

انطلاقا من الشكل يمكن تلخيص الخطوات كما يلي :

1. قيام المشتري بطلب فتح الاعتماد لدى البنك لصالح المستفيد بمبلغ محدد مقابل بضاعة يتم توصيفها بصورة كاملة؛
2. يقوم البنك مصدر الاعتماد بإصدار الاعتماد لصالح المستفيد و إبلاغه بذلك، و بالشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي؛
3. بعد موافقة البائع علي شروط الاعتماد المستندي المرسلة إليه يقوم البائع بتجهيز البضاعة وفقا للشروط المتفق عليها، و تسليمها إلى شركة الشحن، و يحصل منها علي وثيقة تثبت إتمام الشحن البحري، أو البري؛
4. يقوم البائع بتجميع كافة المسندات المطلوبة في الاعتماد، و بصفة خاصة مستندات الشحن و بوليصة التأمين، و يتم تقديمها إلى البنك الذي قام بتبليغه الاعتماد المستندي؛
5. يقوم البنك المراسل أو البنك معزز الاعتماد بفحص المستندات المقدمة، و تحديد مدى مطابقتها لشروط الاعتماد المستندي الوارد من بنك المشتري، أو بنك المصدر، و إذا كان البنك المراسل هو البنك المعزز يتوجب عليه دفع كامل قيمة الصفقة فورا للبائع؛
6. بعد التأكد من مطابقة مستندات البائع لشروط الاعتماد المستندي يقوم البنك المراسل بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد، و يطلب منه سداد قيمة الصفقة وفقا لشروط الاتفاق المبرم بينهما؛
7. يقوم البنك مصدر الاعتماد بفحص المستندات الواردة من البنك المراسل فحصا دقيقا وبعد التأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد يقوم بسداد المبلغ المستحق لبنك المراسل أو البنك معزز الاعتماد؛
8. أخيرا، يقوم البنك مصدر الاعتماد بتسليم المستندات المتعلقة بالصفقة إلى المستورد و التي تفيد بأن البضاعة جاهزة للاستلام في ميناء الوصول.(2)[2]

4. أنواع االاعتمادات المستندية :

تتعدد أنواع الاعتماد المستندي حسب الزاوية التي ينظر اليه منها، سنتناول فيما يلي الأنواع الشائعة من الاعتماد المستندي:

- حسب معيار مدى تعهد البنك المصدر

ا- اعتماد مستندي قابل للإلغاء : يصدره البنك لصالح المستفيد، ويحتفظ فيه بحقه في تعديله أو بإلغائه في أي وقت دون سابق إنذار للمستفيد، مع أن العمل يجري بأن تقوم البنوك بإخطار المستفيد بإلغاء

الاعتماد من باب المجاملة. وهذا النوع لا يعطي المستفيد الضمان الكافي، كما لا يعتبر منحا للائتمان من جانب البنك لعميله(3)[4]

. ب- الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء(الاعتماد القطعي): الاعتماد المستندي القطعي هو الاعتماد الذي يصدره البنك بناء على طلب عميله لصالح المستفيد، يتضمن تعهدا نهائيا من قبل بنك المستفيد. بحيث لا يجوز للبنك الرجوع فيه دون موافقة أطراف العملية (المستورد، المصدر). هذا النوع أصبح الأكثر استخداما في التجارة الخارجية لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد

•حسب معيار مدى تعهد البنك المراسل:

أ- الاعتماد المعزز: في الاعتماد المعزز يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط. وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتماد بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المستفيد بمزيد من االطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

ب- الاعتماد غير المعزز: بموجب هذا النوع، يقع الالتزام بالسداد للمصّدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصّدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فالالتزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد .(4)[8]

•.حسب معيار طريقة الدفع للبائع المستفيد :

1.اعتماد الاطلاع: في هذا النوع يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويقوم بإبلاغ عميله المستورد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسلمها بعد دفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات انتشارا.(5)[9]

2.اعتماد القبول: 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، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذى يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

3.اعتماد الدفعات: هذا النوع من الاعتمادات يسمح 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، و يستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدما لتمويل نقل البضائع من الداخل إلى ميناء الشحن أو تعبئة البضاعة. و تسمى هذه الاعتمادات اعتمادات الشرط الأحمر نظرا ألن البند الذي يسمح بسداد دفعات مقدمة يطبع بالحبر الأحمر.

•حسب معيار طريقة سداد المشتري الآمر بفتح الاعتماد:

1.- اعتماد مغطى كليا: الاعتماد المغطى كليا هو الذى يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه..

2.الاعتماد المغطى جزئيا: هو الذي يقوم فيه العميل الآمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

3.- الاعتماد غير المغطى: 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 عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسب ما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

•.حسب معيار الشكل:

1.الاعتماد القابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفَّوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر.

2.الاعتماد الدائري أو المتجدد: هو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم مستندات لعملية جديدة فى حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد

3.الاعتماد الظهير أو (الاعتماد مقابل اعتماد آخر): يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

5. عيــوب الاعتماد المستندي:

- يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشـروط المتفـق عليهـا، وبالتـالي عـدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقا؛
- لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسـبة للمصدر، ففـي حالـة عـدم تطـابق المسـتندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد فانه يتم رفضها من طرف البنك؛
- عدم قدرة الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة؛
- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شـروط العقـد أو مـن حيـث تعرضـها لعطب أو نقص؛
- شحن بضاعة مخالفة لما تم الاتفاق عليه؛
- عدم التزام البنوك المتدخلة في الاعتماد بتنفيذ تعليمات المستورد في الاعتماد المستندي.(6)

6. المستندات المطلوبة في فتح الاعتماد المستندي:

- الفـاتورة التجاريـة: وتتضـمن الفـاتورة كـل المعلومـات الخاصـة بالبضـاعة مثـل الكميـة، النوعيـة، الأسعار....الخ؛
- بوليصة الشحن والنقل: وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائـد البـاخرة بـأنه شـحن البضـائع مـن أجل نقلها و تسليمها إلى صاحبها، و في حالة إذا ما كانت وسـيلة النقـل غيـر البـاخرة إنـه يطلـب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة؛
- بوليصة التـأمين: وهـي تلـك المسـتندات الـتي تـؤمن علـى البضـاعة المرسـمة ضـد كـل الأخطـار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل؛
- الشـهادات الجمركيـة: و هـي مختلـف المسـتندات الـتي تثبـت خضـوع البضـاعة لكـل الإجـراءات الجمركية؛
- شـهادات المنشأ: و هي الشـهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة و موطنها الأصلي؛
- شـهادات التفتيش والرقابة والفحص: و هي تلك الوثائق الـتي تثبـت خضـوع البضـاعة إلـى تفـتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة، الوزن، المواصفات....الخ؛
- الشـهادات الطبية: و هي كل الشـهادات الصحية المحررة من أجل التأكد مـن سـلامة البضـاعة مـن النواحي الصحية والكيميائية

7. البيانات الواجب ذكرها في طلب فتح الاعتماد المستندي:

- يتوجب على طالب فتح الاعتماد المستندي تقـديم جملـة مـن المعلومـات للبنـك مصـدر الاعتمـاد، منها ما يلي: اسم الوكالة البنكية، اسم المستورد و عنوانه الكامل، نوع الاعتماد المطلـوب فتحـه، قيمة الاعتماد، اسم البنـك المراسـل فـي الخـارج، اسـم المصـدر و عنـوانه الكامـل، مـدة صـلاحية القرض، نوع الدفع، المستندات الواجب الحصول عليها، رقم الفاتورة، تعييـن ميناء الإرسـال و ميناء الوصـول، توقيـع المسـتورد علـى الطلـب، طريقـة إخطـار المسـتفيد عـن فتـح الاعتمـاد (بالبريـد أو بالتلكس)، شروط الصرف من الاعتماد، صلاحية الشحن المرحلي و على دفعات.
- كما يجب أن يشـتمل طلب فتح الاعتمـاد علـى بيـان مفصـل للمسـتندات المطلوبـة وعـدد النسـخ المطلوبة من كل منها، و تطبع عادة على استمارات تعدها البنوك، والبيانات الواردة في طلـب فتـح الاعتماد المستندي هي نفسها الشروط و البيانات الواجب ذكرها في الاعتمـاد المسـتندي الـذي يصدر لصالح المستفيد.

ب. التحصيل المستندي

تعريف

تتوفر الثقة بين المصدر والمستورد نتيجة لاستمرار العلاقة التجارية لمدة طويلة يتطلب أحيانا استعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تُعرف بالتحصيل المستندي، و الذي هو معاملة يطلب من خلالها المصدر من بنكه (البنك المحول) تحصيل قيمة الصفقة التجارية و ذلك بتقديم المستندات إلى بنك المصدر، و الذي بدوره يرسلها إلى بنك المستورد(البنك المحصل)، مع إرفاق تعليمات السداد، و يمكن أن تشمل التحصيلات المستندية استعمال كمبيالة. و عليه فإن التحصيل المستندي أمر يصدر من المصدر إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين المستورد مقابل تسليمه مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة المباعة إليه، و يتم السداد إما نقدا أو بمقابل توقيع المشتري على كمبيالة. وعلى البنك بذل كل جهد في التحصيل إلا أنه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل. و يُستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية:

- وجود ثقة كبيرة للبائع في قدرة المشتري و استعداده للسداد.
- استقرار الظروف السياسية والاقتصادية في البلدين.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل الرقابة على النقد، استخراج تراخيص الاستيراد،...
- يتم استعمال التقنية بدرجة كبيرة في تمويل صادرات السلع سريعة التلف كالخضر و الفواكه و المواد الغذائية و المحاصيل الرئيسية كالقمح و المعادن التي تلعب البورصات دورا هاما في تحديد أسعارها.

1. 2- أطراف عملية التحصيل المستندي

البائع(المصدر): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل؛

بنك المصدر: وهو الذي يستلم المستندات من المصدر ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن

المشتري(المستورد): تقدم له المستندات من أجل الدفع أو توقيع الكمبيالة؛

البنك المكلف بالتحصيل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة للمستورد نقدا أو مقابل توقيعه على الكمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المصدر.

2. سير عملية التحصيل المستندي

- تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضائع معينة بين بائع في دولة ما ومشتري في دولة أخرى، و يتم إعداد الوثائق والمستندات الخاصة بصفقة البضاعة المصدرة إلى المشتري مثل(الفاتورة التجارية ، وثيقة التامين، سند الشحن، شهادة المنشأ... الخ) و يرسلها إلى البنك الذي يتعامل معه لتقديمها إلى المشتري لتحصيلها.
- يقوم بنك البائع بعد ذلك بإرسال هذه المستندات إلى بنك مراسل له في بلد المشتري لتقديم هذه المستندات إلى المشتري لتحصيل قيمتها . و تسمى مرحلة إثبات الوثائق. –
- يقوم البنك المراسل (البنك المحصل) بإشعار المستورد (المشتري) بوصول المستندات بعد التأكد من مطابقتها للشروط يقوم المشتري بتسديد قيمة البطاقة نقدا فإن البنك المحصل يحول هذه القيمة إلى بنك البائع لتسجيلها في حسابه لديه أو قبول الورقة التجارية (الكمبيالة) المسحوبة فإن على البنك المحصل أن يرسلها إلى البنك المحول أو يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق، وعندئذ يقوم بتحصيلها من المشتري ثم يحول قيمتها إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب لديه، و تسمى هذه المرحلة مرحلة الدفع.

3. أنواع التحصيل المستندي:

- تسليم مستندي للمشتري مقابل الدفع الفوري: هو أن لا يتم حاليا أو فورا، إلا أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع ، فالبنك الممثل هذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري، إلا بعد الدفع الفوري، وهذا المشتري ينتظر عادة، وصول البضاعة لكي يسلم له المستندات ويقوم

بعملية الدفع الآني حالة اتفاق الطرفين في العقد أو استلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد. وعليه يجب على المستورد أن يكون حذرا و يقضا، لانه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع.

- تسليم مستندي للمشتري مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة: تسليم مستندي للمشتري مقابل قبوله الكمبيالة المسحوبة، تتراوح مدتها بين 30 يوما إلى 180 يوما بعد الاطلاع 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 ، و يمكن للبائع أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، و بالتالي يمكنه خصمها أو يقدمها كضمان للحصول على تسهيل ائتماني من البنك
- سليم مستندي مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة: و في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلى المشتري إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها و في هذه الحالة يكون البائع قد منح المشتري فترة ائتمان ، و تبقى المستندات بحوزة البنك المحصل خلال هذه الفترة، و لا تسلم للمشتري إلا مقابل تسديد قيمة الكمبيالة نقدا ، و هذا النوع من التسليم المستندي نادرا ما يحصل.

4. مزايا عملية التحصيل المستندي:

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة.
- تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على . مدى ثقة البائع في المشتري .

5. عيوب عملية التحصيل المستندي:

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...إلخ.
- كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.

6. دور البنك في التحصيل المستندي

- في حالة التسوية بواسطة القبول.
- في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية.
- في حالة إرسال البضاعة بطريقة أخرى غير بحرية أي عدم إرسال البضاعة في السفينة في هذه الحالة يلعب دور المرسل إليه.

لا يتحمل البنك أية مسؤولية ناتجة عن تأخر وصول المستندات.

يتولى البنك فحص الورقة التجارية و التأكد من شكلها و شرعيتها و لا يتحمل أي مسؤولية بخصوص التوقيع

ت. عقد تحويل الفاتورة

تعريف

هي آلية تقوم بموجبها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك، و بهذا فهي تحل محل المصدر في الدانية، و تبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم

التسديد، و لكن مقابل ذلك، فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4 %من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

كما تُسمى العملية أيضا شراء أو خصم الديون بالجملة، حيث إن مؤسسة القرض تكون مؤسسة مالية متخصصة تسمى Factor ،أو بنك تجاري يقوم بشراء حسابات القبض مثل الكمبيالات، السندات الاذنية، فواتير،.. للمؤسسات الصناعية أو التجارية لمدة تتراوح بين 30-120 يوما، للحصول على السيولة النقدية قبل تاريخ الاستحقاق، و نشأ نظام الفاكتورينج في إنجلترا منذ أوائل القرن 19 ، وانتشر بين تجار النسيج البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلود و الصناعات الاستهلاكية الأخرى، فقد كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية، فلجأوا إلى التعامل مع شركات فاكتور يبيعون لها فواتير الدين الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الدين يحصل عليها الفاكتور مقابل خدمته.

1. أطراف التعامل في عملية تحويل الفاتورة

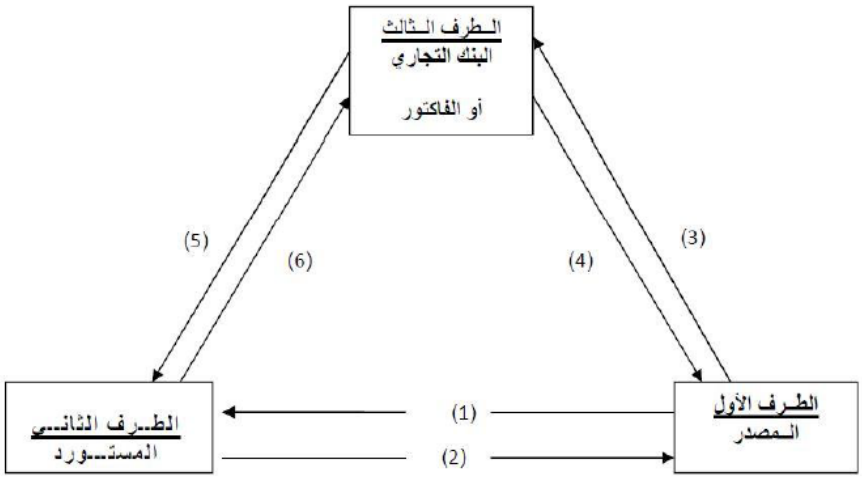
- الطرف الأول: هو التاجر أو الصانع أو الموزع وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- الطرف الثاني : هو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
- الطرف الثالث: هو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط و هي الفاكتور.

2. أنواع خدمات تحويل الفاتورة

- 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 مدينيه للفواتير، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها.
- إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشترين 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 4/3 % و 2% من القيمة الاسمية للسندات وذلك حسب ظروف العميل.

3. سير عملية تحويل الفاتورة

شكل رقم 2: سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر: مدحت صادق : مرجع سابق، ص 46.

فرنسية

- يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معينا إلى المورد وإرسال الفواتير إلى الفاكتور وليس إلى المشتري.
- يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.
- يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتور.
- يمنح الفاكتور المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80 ٪ إلى البائع .
- يقوم الفاكتور بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ االستحقاق ويحصل 100% من قيمة الفاتورة.
- يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.

4. مزايا عملية تحويل الفاتورة

- تحسين الهيكل المالي للمؤسسات المصدرة وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.
- توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج و البيع، وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك ،خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.
- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى % 80 من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شراء سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة المصدرة من تجنب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها.
- يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلا عن العمولات و الفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء.

ث. ثانيا : تقنيات تمويل التجارة الدولية متوسطة وطويلة الاجل

1. قرض المورد



تعريف

هو قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي يمنح الآخر مهلة تسديد لزبونه)المستورد(وتتراوح مدة التسديد التي منحت للمستورد من طرف المصدر 31 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 المصارف، 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.

أشكال قرض المورد

- يوجد نوعين من قروض المورد، تتمثل في: قرض المورد الحر: وفي هذا النوع من القرض يمنح المصدر بكل حرية آجالا للدفع لزبائنه الأجنبيين بدون ضمانات من طرف شركة التأمين، وبدون ترخيص مسبق مقدم من طرف السلطات العمومية، ويجب أن ينص العقد
- التجاري الذي يربط المستورد بالمورد على الآجال الممنوحة.
- ويمكن للمصدر أن يطلب من بنكه خصم حقوقه، وذلك وفقا لشروط السوق وبدون تدخل حكومي، علما أن البنك يأخذ بعين الإعتبار الخطر المتحمل في تحديد شروط تدخله.
- ويتحدد معدل الفائدة بدلالة العملة الصعبة المستعملة، فالقرض بعملة الأورو مثلا يرتكز على المعدل المرجعي البنكي، بالإضافة إلى هامش يتراوح ما بين 1 و 2 % .
- وتكمن أهمية قرض المورد الحر في مرونته، حيث يمكن للمصدر تكييف التسديدات مع الإحتياجات، إلا أن المشكل يكمن في حالة عدم دفع المستورد يؤدي إلى تحمل المصدر كل العواقب، ويواجه كل المخاطر وهذا ما يفسر نقص إستعمال هذا النوع. قرض المورد الإداري أو المضمون: يتميز هذا النوع من القروض بتدخل السلطات العمومية على مستوى معدلات الفائدة، والتدخل العمومي يكون وطني ودولي أيضا، حيث إن تدخل شركات التأمين ضروري للإستفادة من معدل الاتفاق، فهي تغطي المخاطر السياسية وخطر عدم التحويل في حدود 90%، والمخاطر التجارية 85%، إضافة إلى خطر الصرف في حالة قرض المورد بالعملة الصعبة.
- وتقوم البنوك التجارية بمنح قروض لزبائنها المصدرين بمعدلات الاتفاق، وبدورها تلجأ البنوك لإعادة تمويلها في السوق النقدي، وعليه فهي تواجه خطر المعدل والذي تتحمله الخزينة.
- ويتم تحديد معدل الفائدة على أساس متغيرين هما: مدة القرض وصنف المستفيد من القرض، ويتم مراجعة هذه المصفوفة مرتين في السنة، أولها في جانفي وثانيها في جويلية.

ا) مراحل سير قرض المورد:

مراحل سير قرض المورد

- يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول.
- يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها.
- يقدم المصدر الكمبيالة إلى بنكه من أجل خصمها.
- تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك.
- تحصيل قيمة الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق

ب) مزايا وعيوب قرض المورد

مزايا قرض المورد:

- سهولة وسرعة إعداد القرض، لأن مراقبة مجمل العمليات يقوم بها المصدر، كما يكسبه الوقت لأن إصداره يتم بعقد واحد.
- تكاليف منخفضة بالنسبة للمصدر، لأنه يأخذ بعين الاعتبار كل المصاريف عند تحديد السعر، وبالتالي تظهر في المبلغ الإجمالي.
- استفادة المستورد من المهلة المقدمة له في السداد.

•عيوب قرض المورد:
•يتحمل المورد عبأ الجزء غير المؤمن، أي خطر عدم القدرة على الوفاء بالدين.
•خطر الخزينة، حيث يتحمل المصدر الجزء غير الممول من طرف البنك.
•-بالنسبة للمستورد لا يمكن معرفة السعر الحقيقي للسلعة وتكلفة القرض لأن المصدر يمكن أن يتلاعب بسعر السلعة وأسعار الفائدة.

2. قرض المشتري



تعريف

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمل هذا الأخير لتسديد مبلغ صفقه نقدا، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا، يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عمليه القرض هذه.

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال إبرام عقدين هما

• العقد الأول (العقد التجاري): يتعلق بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، ويبين في نوعيه السلع ومبلغ وشروط تنفيذ الصفقة وإجراءات الدفع الفوري.

• العقد الثاني (عقد القرض): يتعلق بالعملية المالية والتي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وانجازه مثل فتره القرض وطريقه استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمستورد.

تكلفة القرض

•أالفوائد: تدفع نسب مختلفة خلال فترات الاستحقاق، وتكون مبينة في الاتفاق، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض.

• عمولات الالتزام: مقابل تعهد البنك بمنح القرض فإنه يقتطع عمولة تحسب ابتداءا من تاريخ إبرام عقد القرض على المبلغ غير المستعمل منه، والمعدل المستعمل منه قابل للتفاوض بين المستورد والمقرض، وهو يتراوح بين 00 %إلى 5 %سنويا.

• عمولة التسيير: تحسب على أساس المبلغ الإجمالي للعقد، تدفع مرة واحدة، والمعدل المستعمل قابل للتفاوض ويتراوح بين 0.4 %إلى 5.4%.

•د. علاوات تأمين القرض: وتختلف هذه العلاوات باختلاف شركات التأمين، وحسب مخاطر كل بلد.

ا) مراحل سير قرض المشتري

•إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.
•إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد.
•التسديد الفوري من البنك إلى المصدر.
•تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد

ب) المزايا والعيوب

أ. المزايا: (حفاف، تقنيات تمويل التجارة الدولية، 2021/2020)

بالنسبة للمصدر	بالنسبة للمستورد
- حصول المصدر على مبلغ الصفقة نقدا. - تخليص المصدر من العبء المالي (خطر القرض) الذي يتم تحويله إلى البنك. - يجد المصدر نفسه معفى من كل العوائق الإدارية المرتبطة بهذا النوع من القروض، والمتمثلة أساسا في: متابعة التسديدات، متابعة الضمانات، تغطية الصرف. - لا تتضمن ميزانية المصدر على ديون لأجل أو تعهدات خارج الميزانية.	- يستفيد المشتري بقرض مباشرة بالاتصال مع البنك. - تكلفة العملية محددة بدقة لانفصال العقدين.

ب. العيوب: (حفاف، تقنيات تمويل التجارة الدولية ، 2021/2020)

بالنسبة للمصدر	بالنسبة للمستورد
- اقل سرعة في التنفيذ وهذا راجع إلى المدة الطويلة التي تستغرقها المفاوضات، وذلك لوجود عقدين (عقد تجاري، وعقد مالي)	- ارتفاع تكلفة القرض اضافة إلى معدل الفائدة هناك عمولة الالتزام، عمولة التسيير، و أقساط التأمين. - المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على مفاوضة طرفين المصدر والبنك، في حين يفضل أن يسير ملفا واحدا إلا أكثر حتى يستطيع أن يجيد التفاوض.

فرنسية

3. التمويل الجزافي

تعريف

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى، يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

ومن خلال هذا التعريف، نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات قصيرة، والثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابع المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكوا هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

خصائص التمويل الجزافي:

- تجمع الصفقات الجزافية بين العديد من العمليات البنكية المختلفة، فهي تجمع بين الإقراض في سوق العملات أورو وسوق السندات الأورو من جهة، وبين تمويل التجارة بمفهومها التقليدي عن طريق خصم الكمبيالات التجارية وشراء الديون من جهة أخرى، وفيما يلي خصائص التمويل الجزافي المشابهة? لأشكال التمويل الدولي الأخرى وهي:
- تعقد الصفقات الجزافية وفقا لسعر الفائدة الثابت مثل سندات الأورو.
- التمويل الجزافي هو تمويل متوسط الأجل مقابل سندات أذنية أو كمبيالات تستحق كل ستة شهور، مثل الإئتمان في سوق عملات الأورو.
- لها نفس المخاطر السائدة في سوق عملات الأورو.
- تخصم السندات الأذنية أو الكمبيالات في النوع من هذا التمويل مثل الخصم التقليدي لهذه الأوراق.
- تصل قيمة الصفقات الجزافية إلى قيمة قروض المشاركة في سوق بنوك الأوروعملات.
- ترتبط عمليات التمويل الجزافي بسلع رأسمالية مثل الإئتمان الحكومي متوسط الأجل الممنوح

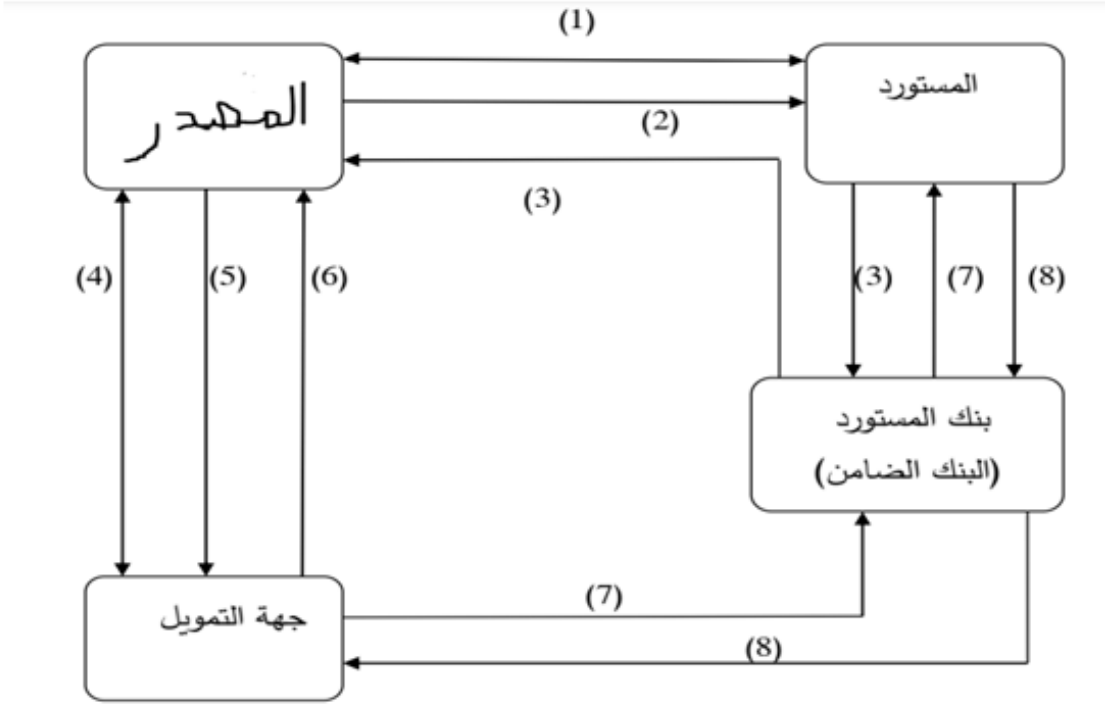
لتمويل عمليات تصدير السلع الرأسمالية.

- تعتبر عمليات التمويل الجزافي شراء حقوق مالية للمصدرين مثل شراء الديون بالجملة أو ما يعرف بالفاكتورنج.
- تحقق عمليات التمويل الجزافي عائدا للبنوك مثل وسائل الإستثمار للبنوك في المجالات الأخرى.
- تأخذ الجهة الممولة بعين الإعتبار عند شرائها أية صفقات جزافية كل الظروف السائدة في سوق بلد المستورد ومدى الاستقرار السائد، ودرجة تقييم المخاطر المحيطة ?بهذه الصفقة، وتقتصر مسؤولية المصدر على ضمان جودة السلع المصدرة وعلى سلامة شحنها.

ا) مراحل تقنية التمويل الجزافي

- عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
- تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد.
- تسليم السندات الأذنية لبنك المستورد ثم للمصدر.
- عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل.
- تسليم السندات الأذنية لجهة التمويل.
- سداد قيمة السندات للمصدر مخصوما منها نسبة معينة.
- تقديم السندات الأذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد.
- سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

الشكل التالي يبين عملية تمويل الصفقات الجزافية.



فرنسية

ب) تقييم تقنية التمويل الجزافي

مخاطر التمويل الجزافي: يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية:

- المخاطر التجارية: وتشتمل على إحتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك.
- مخاطر التحويل: وتتمثل في عدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين، وتسمى هذه المخاطر السياسية المتعلقة بسياسة البلد الاقتصادية.

- مخاطر العملة: يواجه مشتري الدين خطر السداد لعملات تختلف عن عملة المصدر، إذ يؤدي تقلب قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة الصفقة كاملة، عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر، مما يؤدي إلى إلحاق خسارة محققة لمشتري الدين، ولذلك يتعين على مشتري الدين قبل أن يعطي للمصدر التزاما نهائيا بالشراء أن يحصل على المعلومات التالية:
- نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع وعادة ما تكون الدولار الأمريكي أو بعملات الأورو، وقيمة مستندات المديونية المطلوب تمويلها، ومدة التمويل.
- البلد المصدر ومدى إستقرار الأحوال والظروف السياسية والإقتصادية فيه.
- اسم المستورد وبلده.
- اسم الضامن وبلده.
- أدوات الدين المطلوب تمويلها (سندات أذنية، كمبيالات).
- نوع الضمان المقدم (كفالة بنكية مستقلة، ضمانة إضافية).
- جدول السداد (قيمة السندات الصادرة وتاريخ إستحقاق كل منها).
- نوع البضاعة المصدرة إلى المستورد.
- تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة.
- التأكيد من وجود التصاريح والموافقات اللازمة (تصريح الإستيراد والموافقات النقدية).
- مكان سداد السندات الأذنية أو الكمبيالات.
- التأكد من صحة التوقيعات على السندات، وقد يلجأ المصدر إلى البنك للتصديق على صحة التوقيعات على السندات.
- ويكون الاتفاق بين المصدر وجهة التمويل على شراء سندات الدين ملزما لكلا الطرفين، حيث يكون المصدر ملزما بتسليم مستندات الدين إلى جهة التمويل، كما أن جهة التمويل تكون ملزمة بشراء هذه المستندات بنسبة خصم متفق عليها، وعندما يتم تقديم مستندات الدين فإن مشتري الدين يكون متحملا لكل المخاطر، ولا يمكنه الرجوع على المصدر.
- المزايا المكتسبة للمصدر من عمليات التمويل الجزافي:
- هناك عدة مزايا تتحقق للمصدر وهي:
- يدخل التمويل الجزافي في بند الإلتزامات العرضية، ولهذا لا يظهر في ميزانية المصدر، ومن ثم تزداد قدرة المصدر على الإقتراض من البنوك.
- يستطيع المصدر أن يبيع 100% من السندات الأذنية إلى جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه، ويتحصل على تمويل متوسط الأجل دون اللجوء إلى الإقتراض البنكي.
- تكون أسعار الفائدة ثابتة مثل سندات الأورو.
- لا يتحمل المصدر مخاطر تقلبات أسعار الصرف، لأن هذه المخاطر تتحملها البنوك.
- يستطيع المصدر أن يتحصل على مورد مالي سريع ببساطة بدون تعقيدات التوثيق القانوني، ومشاكل ناجمة عن إدارة الإئتمان ومشاكل التحصيل لأن المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات أذنية أو كمبيالات يتم خصمها.

أوجه التشابه بين التمويل الجزافي وأشكال التمويل الدولي الأخرى:

يمكن حصر أوجه التشابه في النقاط التالية:

- تعقد الصفقات الجزافية وفقا لسعر الفائدة الثابت مثل السندات الأوروبية.
- تمويل الصفقات الجزافية هو تمويل متوسط الأجل مقابل سندات أذنية أو كمبيالات تستحق كل ستة شهور، وبهذه الصورة فإنها تتشابه مع الإئتمان في سوق العملات الأوروبية.
- تتعرض هذه العمليات لنفس المخاطر السائدة في سوق العملات الأوروبية.
- تقوم هذه العمليات على أساس خصم كمبيالات تجارية أو سندات أذنية تماما كما هو الحال عند خصم الكمبيالات التجارية بمفهومها التقليدي.
- ترتبط هذه العمليات بأوراق تجارية نشأت بمناسبة عقد صفقات تجارية دولية، وهو يماثل ما يتم عند خصم الكمبيالات المستندية قصيرة الأجل في البنوك.
- قد تصل قيمة الصفقات الجزافية إلى رقم يستوي مع قيمة قروض المشاركة في سوق بنوك العملات الأوروبية.
- ترتبط هذه العمليات بسلع رأسمالية تماما مثل ما يحدث بالنسبة إلى الإئتمان الحكومي متوسط الأجل الذي يمنح لتمويل عمليات تصدير السلع الرأسمالية.
- عمليات الصفقات الجزافية تعنى شراء حقوق مالية للمصدرين تماما مثل حالات شراء الديون بالجملة فاكتورنج.

• تحقق عمليات الصفقات الجزافية للبنوك عائدا جيدا شأنها في ذلك شأن وسائل الإستثمار في المجالات الأخرى.

وتضع الجهة الممولة في اعتبارها عند شرائها أية صفقات جزافية الظروف السائدة في سوق بلد المستورد ومدى الاستقرار الذي تتمتع به، ودرجة تقييم المخاطر التي تحيط ?بهذه الصفقات، وتقتصر مسؤولية المصدر على ضمان جودة السلع المصدرة وعلى سلامة شحنها.

4. التمويل التاجيري الدولي

تعريف

يعتبر التأجير التمويلي أداة تستخدمها البنوك أو شركات التأجير التي تكونها خصيصا لهذا الغرض لخلق إستراتيجية تمويلية بديلة للإقراض، فهذه الأداة هي شكل من أشكال تمويل السلع الرأسمالية اللازمة للمنشآت الإنتاجية مثل المعدات والآلات الصناعية والزراعية، وذلك عن طريق عقود تأجير متوسطة أو طويلة الأجل توفر لها الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطها مما يعفيها من مهمة تدبير الموارد المالية لامتلاك هذه الأصول عن طريق الاقتراض ودفع ثمنها بالكامل .

أطراف التعامل في التأجير التمويلي

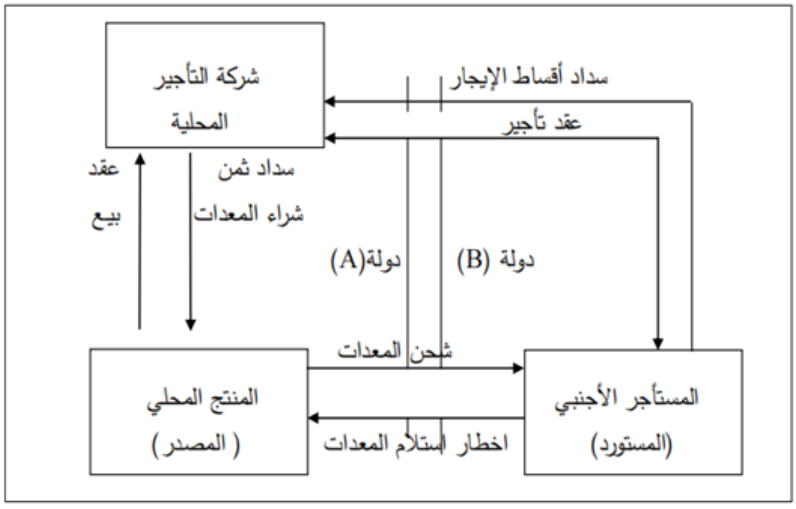
- مستخدم الأصل الرأسمالي وهو المؤسسة المستأجرة .
- ممول شراء الأصل الرأسمالي (البنك أو شركة التأجير) والذي سيقوم بالتأجير.
- البائع أو المورد لهذه الأصول.

ا) التأجير التمويلي الدولي

ويحدث ذلك إذا باع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها إلى شركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، وفي هذه الحالة يشحن المنتج المعدات إلى المستأجر في الدولة الأجنبية وتظل تحت ملكية شركة التأجير خلال مدة العقد، وغالبا ما يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير، وبهذا تعتبر عملية التأجير كأنها عملية تصدير معدات دامت فترة تسديد قيمتها مدة عقد الإيجار. ويحدث التأجير الدولي في حالة السلع الرأسمالية التي يمكن تسجيلها دوليا كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى.

ب) المراحل الأساسية للتأجير التمويلي الدولي

- يختار العميل المستورد) التجهيزات أو المعدات الإنتاجية التي يحتاجها من المورد، ويتفاوض معه حول ماسوف يتضمنه العقد من صيانة وسعر....الخ، وبعد ذلك يبحث العميل عن مؤسسة القرض الإيجاري، ويتفاوض معها حول عقد التمويل (التكلفة، المدة، الإيجار...الخ)
- تشتري مؤسسة القرض الإيجاري التجهيزات والمعدات المطلوبة من المورد لتصبح المالك الحقيقي لها.
- يدفع المستأجر الإيجارات لشركة التأجير ويصبح له الحق في استعمال العتاد، وفي نهاية تاريخ العقد يستطيع المستأجر شراء هذا العتاد مع مراعاة الإيجارات التي دفعها خلال مدة التأجير.



الشكل (05): عملية تأجير تمويلي دولي

فرنسية

ج) مزايا وعيوب التأجير التمويلي

المزايا	العيوب
- تجنب المصدر والمستورد البحث عن طرق التمويل، يتعرضان من خلالها لخطر الصرف ومخاطر عدم الدفع، حيث أن مؤسسة التأجير هي التي تقوم بعملية الشراء. - بالنسبة للمصدر هذه التقنية تعد بمثابة البيع الفوري (البيع نقدا). - تسمح للمستورد عدم التسديد الفوري لمبالغ المعدات والتجهيزات والتي تكون في العادة تكون في العادة مبالغها كبيرة، حيث يدفع مبلغ الإيجار فقط. - تسمح هذه التقنية بتوفير الأموال الذاتية للمؤسسة و توجيهها إلى أوجه إنفاق أخرى. - تسمح بإعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ماهو متبع في حالة التمويل المصرفي	- إرتفاع تكلفة الإيجار، كما تعتبر هذه التقنية عملية معقدة مقارنة بطرق التمويل الأخرى. - تواجه المؤسسة المؤجرة مخاطر عدة منها خطر سعر الصرف، وخطر تراجع قيمة المعدات، وعدم القدرة على إعادة بيعها.

فرنسية

* *

*

في الختام وبعد تطرقنا لتقنيات تمويل التجارة الدولية طويلة الأجل والمتمثلة في: قرض المورد و الذي يدعم العمال التجاري للمورد ويشجع على القيام بصفقات تجارية، قرض المشتري و الذي يدعم العمل التجاري للمشتري أو المستورد، التمويل الجزافي والذي يعتبر أكثر القروض مخاطرة بداية من كلمة الجزافي والتي تعبر عن المجازفة في القيام به، وأخيرا التأجير التمويلي الذي يوفر على الشركة تكاليف شراء معدات لا تمتلك إمكانية شراءها فبالتالي استئجارها أفضل مع امكانية شراءها بعد انتهاء عقد الإيجار. يمكننا القول أن هذه التقنيات تدخل ضمن التقنيات طويلة الأجل لطول فترة تحصيل مبلغ القرض بالإضافة لما فيها من فائدة للمتعاملين بها والتشجيع على الاستثمار وعمليات الاستيراد والتصدير.

قائمة المراجع

[1] طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 8161 ، ص 82.

[2] سعيد عبد العزيز عثمان ، الاعتمادات المستندية ، الدار الجامعية، مصر ، 2004 ، ص ص 22-24.

[3] محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراية لنشر والتوزيع، عمان، 2012 ، ص 120.

[4] فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، عمان، دار وائل ، 5002 ، ص ص 41،42.

[5] سعيد عبد العزيز عثمان ، الاعتمادات المستندية ، الدار الجامعية، مصر ، 2004 ، ص ص 22-24

[6] غنيم أحمد، الاعتماد المستندي و التحصيل، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، الطبعة الرابعة، مصر، 1995 ،ص 12.

[7] فريد الصلح، موريس نصر، المصرف و الأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، 1989 ، ص 11.

[8] بعتاش ليلى، الاعتماد المستندي من الوجهة القانونية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون ألعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة باتنة.،2003-2004،ص 18.

[9] غنيم أحمد، العتماد المستندي و التحصيل، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، الطبعة الرابعة، مصر، 1995 ،ص 12.