# المحاضرة الثامنة: تقنيات تمويل التجارة الدولية:

**تمهيد:**

عندما نتحدث عن التجارة الدولية، فإننا لا نتحدث فقط عن بيع وشراء بين دولتين، بل عن عملية معقدة تتداخل فيها عدة عناصر: البضاعة، النقل، العملة، البنوك، القوانين، الجمارك، التأمين، والمخاطر. لذلك فإن المؤسسة التي تتعامل مع الخارج، سواء كانت مستوردة أو مصدّرة، تحتاج إلى وسائل مالية تساعدها على تنفيذ عملياتها بأقل قدر ممكن من الخطر.

فالمصدر يخشى أن يرسل البضاعة ولا يحصل على ثمنها، والمستورد يخشى أن يدفع المال ولا يستلم البضاعة أو يستلمها مخالفة للمواصفات. ومن هنا جاءت تقنيات تمويل التجارة الدولية، وهي وسائل بنكية وتجارية هدفها الأساسي هو تمويل الصفقة، وتسهيل الدفع، وتقليل المخاطر، وضمان حقوق الأطراف.

## I- تقنيات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الدولية:

يقصد بالتمويل قصير الأجل ذلك التمويل الذي لا تتجاوز مدته عادة سنة واحدة، ويستعمل هذا النوع من التمويل لتغطية الحاجات السريعة والمرتبطة بدورة الاستغلال( أي الفترة الممتدة من شراء المواد أو البضاعة إلى بيعها وتحصيل ثمنها)، لأن المؤسسة قد تكون مطالبة بدفع ثمن البضاعة أو تكاليف الإنتاج أو النقل قبل أن تحصل على إيراداتها. لذلك تتدخل البنوك لتوفير السيولة اللازمة، بشرط وجود عملية تجارية حقيقية ووثائق تثبت جدية الصفقة، فيسمح باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء امكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت، وتتمثل في: .

### أولاً: قروض الخزينة المتخصصة

قروض الخزينة المتخصصة هي قروض قصيرة الأجل تمنحها البنوك للمؤسسات من أجل تمويل عمليات تجارية محددة، سواء تعلقت بالاستيراد أو التصدير. وهي تسمى متخصصة لأنها لا تمنح للاستعمال العام، بل ترتبط بعملية معينة، مثل استيراد بضاعة من الخارج أو تمويل صفقة تصدير.

لهذا السبب، يشترط البنك عادة وجود وثائق تثبت جدية العملية، مثل العقد التجاري أو الفاتورة الأولية أو طلبية مؤكدة. كما يطلب وثائق مالية تخص المؤسسة، مثل الميزانية، وكشوف الحسابات، وسجل التعاملات السابقة مع البنك.

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

- قروض التنقيب و البحث.
- قروض تمويل المخزونات المتواجدة في الخارج.
- قروض تعبئة التعويضات عن الضرر والمقدمة من شركة التأمين.

### ثانياً: قروض التمويل المسبق أو الأولي

قروض التمويل المسبق هي قروض تمنح للمصدر قبل أن يقوم بتصدير البضاعة فعلياً. والهدف منها هو تمكينه من تجهيز الطلبية التي تلقاها من الخارج، فالمصدر لا يستطيع دائماً تنفيذ طلبية أجنبية مباشرة من موارده الخاصة، وقد يحتاج إلى شراء مواد أولية، أو دفع أجور العمال، أو تحمل تكاليف الإنتاج والتغليف والنقل الداخلي قبل أن تصل البضاعة إلى الميناء أو المطار. وفي هذه المرحلة لا يكون المصدر قد حصل بعد على ثمن البضاعة، لأنه لم يشحنها بعد.

هنا تأتي أهمية التمويل المسبق، فالمصدر يقدم للبنك ما يثبت وجود طلبية حقيقية من زبون أجنبي، مثل عقد تصدير أو أمر شراء. يقوم البنك بدراسة الطلبية، وقيمة الصفقة، وسمعة المشتري الأجنبي، وقدرة المصدر على تنفيذ العملية. فإذا اقتنع البنك بجدية الصفقة، يمنح المصدر قرضاً لتمويل مرحلة ما قبل الشحن.

لكن هذا القرض يتضمن مخاطر. فقد يحدث أن يلغي المشتري الأجنبي الطلبية، أو يتأخر المصدر في الإنتاج، أو ترتفع تكاليف المواد الأولية. لذلك فإن البنك يربط التمويل عادة بوثائق قوية وضمانات كافية، وقد يتابع مراحل تنفيذ العملية حتى يتأكد من أن الأموال استُعملت في الغرض المطلوب.، و تتناسب مدة القرض مع مدة تصنيع الآلات والتجهيزات، لأن التسبيقات المتحصل عليها أثناء ابرام العقد اة الصفقة تكون في الغالب غير كافية لتغطية نفقات البحث والدراسة ومصاريف التخزين و أجور العمال ، وتنقسم إلى نوعين:

- قروض التمويل المسبق المتخصصة
- قروض التمويل المسبق بمعدلات ثابتة.

**ثالثاً: التسبيقات بالعملة الصعبة**

التسبيقات بالعملة الصعبة هي قروض يمنحها البنك للمؤسسة بعملة أجنبية، مثل الدولار أو اليورو، وتستعمل غالباً في عمليات التجارة الدولية التي تتم بهذه العملات.

وتظهر اهمية هذه التقنية بسبب أن التجارة الدولية لا تتم دائماً بالعملة الوطنية، وهنا تظهر مشكلة تقلب أسعار الصرف. فإذا تغير سعر العملة بين تاريخ الاتفاق وتاريخ الدفع، فقد يتعرض أحد الأطراف لخسار، فالتسبيق بالعملة الصعبة يساعد المؤسسة على تفادي هذا الخطر. فمثلاً إذا كان المصدر سيحصل بعد ثلاثة أشهر على مبلغ بالدولار من زبون أجنبي، لكنه يحتاج إلى السيولة الآن، يمكنه أن يطلب من البنك تسبيقاً بالدولار. وعندما يستلم المبلغ من الزبون الأجنبي لاحقاً، يسدد القرض بنفس العملة.

بهذه الطريقة، يصبح هناك نوع من التوازن بين العملة التي اقترض بها والعملة التي سيحصل بها على إيراداته. وهذا يقلل من خطر الصرف، لأن الدين والإيراد بنفس العملة، كما أن هذه التقنية مفيدة للمؤسسات التي لديها التزامات خارجية، مثل دفع ثمن مواد أولية مستوردة أو تسديد مصاريف نقل دولي أو تأمين بعملة أجنبية. فبدل أن تقوم بتحويل العملة الوطنية إلى عملة أجنبية في وقت غير مناسب، تحصل مباشرة على تمويل بالعملة المطلوبة.

**رابعاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير**

تعبئة الديون الناشئة عن التصدير تعني تحويل الحقوق المالية التي يملكها المصدر على زبونه الأجنبي إلى سيولة فورية، ففي كثير من عمليات التجارة الدولية لا يدفع المستورد ثمن البضاعة فوراً، بل يحصل على أجل للدفع، مثل 30 أو 60 أو 90 يوماً. في هذه الحالة، يكون المصدر قد شحن البضاعة، لكنه لم يحصل بعد على أمواله. وهذا يخلق مشكلة سيولة، لأن المصدر يحتاج إلى المال لتمويل عمليات أخرى.

هنا يتدخل البنك من خلال تقنية تعبئة الديون، و يقوم المصدر بتقديم الوثائق التي تثبت أن له ديناً على المستورد الأجنبي، مثل الفاتورة التجارية أو الكمبيالة أو مستندات الشحن، يأخذ البنك بعين الاعتبار قدرة المستورد الأجنبي على الدفع، وطبيعة البلد الذي ينتمي إليه، والمخاطر السياسية والاقتصادية المرتبطة به، وبعد دراسة الملف يقوم البنك بمنح المصدر قيمة الدين أو جزءاً منها قبل موعد الاستحقاق، مقابل فائدة أو عمولة.

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدر لزبونه اجلا لا يتعدى 18 شهرا كحد أقصى، أهمية هذه التقنية كبيرة جداً بالنسبة للمصدرين، لأنها تسمح لهم بتسريع دورة رأس المال. فبدل أن ينتظر المصدر ثلاثة أشهر لتحصيل قيمة الفاتورة، يحصل على المال فوراً ويستعمله في إنتاج أو تصدير جديد.

**خامساً: خصم الكمبيالة المستندية**

تعتبر هذه التقنية من أكثر التقنيات شيوعا في تمويل التجارة الدولية، وخصم الكمبيالة المستندية هو عملية يقوم فيها البنك بشراء كمبيالة مستحقة في المستقبل، ويمنح حاملها قيمتها الحالية بعد خصم الفائدة والعمولات، وحسب هذه

الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لايتم إلا عند قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة للتسديد.

يقوم البنك بدراسة الكمبيالة والمستندات المرفقة بها، ويتأكد من صحة العملية التجارية. فإذا قبل الخصم، يدفع للمصدر قيمة الكمبيالة ناقصاً مبلغاً يمثل الفائدة عن المدة المتبقية حتى تاريخ الاستحقاق. وعند حلول الأجل، يقوم البنك بتحصيل قيمة الكمبيالة من المستورد.

تتميز هذه التقنية بأنها تجمع بين الطابع التجاري والطابع البنكي. فهي تستند إلى عملية بيع حقيقية، وفي نفس الوقت توفر تمويلاً سريعاً للمصدر، لكن يجب الانتباه إلى أن البنك قد يخصم الكمبيالة مع حق الرجوع أو دون حق الرجوع. إذا كان الخصم مع حق الرجوع، فهذا يعني أنه إذا لم يدفع المستورد، يستطيع البنك الرجوع إلى المصدر ومطالبته بالمبلغ. أما إذا كان الخصم دون حق الرجوع، فإن البنك يتحمل خطر عدم الدفع، وغالباً تكون التكلفة أعلى.

**سادساً: شراء او خصم الديون بالجملة (تحويل الفاتورة أو الفاكتورينغ):**

تحويل الفاتورة، أو ما يسمى بالفاكتورينغ، هو اتفاق بين مؤسسة مصدرة وشركة مالية متخصصة تسمى عامل التحصيل أو .Factor تقوم هذه الشركة بشراء فواتير المؤسسة أو تمويلها، وتتكفل غالباً بتحصيل الديون من الزبائن، هذه التقنية لا تقتصر على تقديم المال فقط، بل تشمل خدمات أخرى مهمة. فشركة الفاكتورينغ قد تقوم بتمويل الفواتير فوراً، وتدير حسابات الزبائن، وتتابع عملية التحصيل، وقد تتحمل أيضاً مخاطر عدم الدفع إذا كان العقد دون حق الرجوع.

تكمن أهمية هذه التقنية أنها تخفف العبء الإداري والمالي عن المؤسسة. فبدل أن تضيع وقتاً وجهداً في متابعة الزبائن الأجانب وتحصيل الديون، تركز على الإنتاج والبيع، بينما تتولى الشركة المتخصصة إدارة التحصيل.، كما أن الفاكتورينغ يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، لأنها غالباً تعاني من نقص السيولة ولا تملك أقساماً قوية لإدارة المخاطر والتحصيل الدولي.

لكن هذه الخدمة لها تكلفة، تتمثل في عمولة التمويل وعمولة إدارة الحسابات، وقد تكون مرتفعة إذا كانت المخاطر عالية. لذلك يجب على المؤسسة أن تقارن بين تكلفة الفاكتورينغ والفائدة التي تحققها من الحصول على السيولة بسرعة وتقليل مخاطر عدم الدفع.

**سابعاً: تأكيد الطلبية**

تأكيد الطلبية هو تقنية تستعمل لطمأنة المورد أو المصدر بأن العملية التجارية جدية وأن التمويل متوفر، ففي التجارة الدولية قد يرفض المورد البدء في تصنيع أو تجهيز البضاعة إذا لم يكن متأكداً من قدرة المستورد على الدفع. لذلك يطلب ضماناً أو تأكيداً بنكياً.

يقوم البنك في هذه الحالة بالتدخل لتأكيد أن المستورد قادر على تمويل الصفقة، أو أنه مستعد لتقديم التمويل عند توفر الشروط المتفق عليها. هذا التأكيد يمنح المورد ثقة أكبر ويدفعه إلى تنفيذ الطلبية دون خوف كبير من عدم السداد.

تظهر أهمية تأكيد الطلبية خاصة في الصفقات الكبيرة أو عندما تكون العلاقة بين الطرفين جديدة. فإذا لم يكن المورد يعرف المستورد جيداً، فإنه يحتاج إلى طرف موثوق، وهو البنك، ليؤكد جدية العملية.

من الناحية العملية، يساعد تأكيد الطلبية على تسريع إبرام العقود الدولية، لأن المورد لا يبقى متردداً في بدء الإنتاج. كما يساعد المستورد على تحسين صورته أمام الموردين الأجانب، لأنه يظهر كطرف مدعوم من بنك وله قدرة مالية.

لكن البنك لا يمنح هذا التأكيد دون دراسة. فهو يراجع وضعية العميل، وقيمة الصفقة، وطبيعة البضاعة، ومخاطر السوق. وقد يطلب من العميل ضمانات أو تغطية مالية جزئية.

**II- تقنيات التمويل المستندية قصيرة الأجل للتجارة الدولية:**

يقوم التمويل المستندي على فكرة أساسية وهي أن البنك لا يتعامل مع البضاعة نفسها، بل يتعامل مع المستندات التي تمثل البضاعة. فهو يعتمد على وثائق رسمية مثل الفاتورة، بوليصة الشحن، شهادة المنشأ، وثيقة التأمين، وقائمة التعبئة.

هذه التقنيات ظهرت لأن التجارة الدولية تحتاج إلى وسيلة تحقق التوازن بين مصلحة المصدر ومصلحة المستورد. فالمصدر يريد ضمان الدفع، والمستورد يريد ضمان الشحن. لذلك تلعب البنوك دور الوسيط أو الضامن حسب التقنية المستعملة.

**أولاً: الاعتماد المستندي**

الاعتماد المستندي هو من أهم وأشهر وسائل الدفع والتمويل في التجارة الدولية. وهو عبارة عن تعهد كتابي يصدره بنك المستورد لصالح المصدر، يلتزم فيه البنك بدفع قيمة الصفقة إذا قدم المصدر المستندات المطلوبة والمطابقة لشروط الاعتماد.

تبدأ العملية عندما يتفق المستورد والمصدر على صفقة تجارية، ويتضمن العقد شرط الدفع عن طريق اعتماد مستندي. بعد ذلك يذهب المستورد إلى بنكه ويطلب فتح اعتماد لصالح المصدر. يقوم البنك بإصدار الاعتماد وإرساله إلى بنك المصدر. عندما يتلقى المصدر الاعتماد ويتأكد من شروطه، يقوم بشحن البضاعة ويجمع المستندات المطلوبة. ثم يقدم هذه المستندات إلى البنك، فإذا كانت مطابقة تماماً، يحصل على أمواله.

يعتبر الاعتماد المستندي وسيلة آمنة لكنها دقيقة ومعقدة. فهو يوفر حماية قوية للمصدر لأنه يضمن له الدفع من البنك، ويوفر حماية للمستورد لأن البنك لا يدفع إلا إذا قدم المصدر مستندات تثبت الشحن وفق الشروط المتفق عليها.، لكن الاعتماد المستندي له تكلفة، حيث يدفع المستورد عمولات فتح الاعتماد، وقد يدفع المصدر عمولات التبليغ أو التأكيد أو الفحص. كما أنه يتطلب خبرة في إعداد المستندات، لأن الخطأ في الوثائق قد يؤدي إلى مشاكل كبيرة.

**ثانياً: التحصيل المستندي**

التحصيل المستندي هو وسيلة دفع يقوم فيها المصدر بتسليم المستندات إلى بنكه، ويطلب منه إرسالها إلى بنك المستورد لتحصيل قيمة البضاعة أو الحصول على قبول بالدفع الآجل.

الفرق الأساسي بين التحصيل المستندي والاعتماد المستندي هو أن البنك في التحصيل لا يضمن الدفع. فهو مجرد وسيط ينقل المستندات ويتبع تعليمات المصدر. أما في الاعتماد المستندي، فإن البنك يتعهد بالدفع إذا تحققت الشروط.

في التحصيل المستندي، يشحن المصدر البضاعة ثم يقدم المستندات إلى بنكه. يرسل بنك المصدر المستندات إلى بنك المستورد، ولا يسلمها هذا الأخير للمستورد إلا وفق شروط محددة.

إذا كان الشرط هو الدفع مقابل المستنداتD/P ، فإن المستورد لا يحصل على المستندات التي تمكنه من استلام البضاعة إلا بعد أن يدفع الثمن. هذا النوع يوفر حماية أكبر للمصدر مقارنة بالدفع الآجل، أما إذا كان الشرط هو القبول مقابل المستنداتD/A ، فإن المستورد يحصل على المستندات مقابل توقيعه على كمبيالة أو تعهد بالدفع في تاريخ لاحق، ويمنح هذا النوع المستورد أجلاً للدفع، لكنه يزيد مخاطر المصدر، لأن المستورد قد لا يدفع عند حلول الأجل.

تستعمل هذه التقنية عادة عندما تكون هناك درجة من الثقة بين المصدر والمستورد، أو عندما لا تكون الصفقة كبيرة جداً، أو عندما يريد الطرفان تقليل تكاليف الاعتماد المستندي، إذن فالتحصيل المستندي أقل تكلفة وأبسط من الاعتماد المستندي، لكنه أقل أماناً، لأن البنك لا يتحمل مسؤولية الدفع إذا امتنع المستورد عن السداد.

**III- تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الدولية**

يستعمل التمويل المتوسط والطويل الأجل عادة في الصفقات الكبيرة التي لا يمكن دفع قيمتها خلال مدة قصيرة. يتعلق الأمر غالباً بتصدير معدات صناعية، آلات، سفن، طائرات، خطوط إنتاج، أو مشاريع بنية تحتية، هذه الصفقات تحتاج إلى

تمويل يمتد لعدة سنوات، لأن قيمتها مرتفعة والمشتري يحتاج إلى وقت طويل لاستغلال المعدات وتحقيق عائد يسمح له بالسداد.

**أولاً: قرض المورد**

هو قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد أجالا للتسديد، و يمنح للمصدر الذي أجل الدفع للمستورد الأجنبي، ويتحول في هذه الحالة من مجرد بائع إلى ممول أيضاً، لأنه لا يطلب الدفع الفوري، بل يمنح ائتماناً للمشتري. هذه التقنية تساعد المصدر على زيادة مبيعاته في الأسواق الدولية، لأن كثيراً من المشترين لا يستطيعون الدفع نقداً عند الشراء، خاصة إذا تعلق الأمر بمعدات باهظة الثمن.

لكن قرض المورد يحمل مخاطر كبيرة منها خطر عدم الدفع أو تغير سعر الصرف أو الظروف السياسية في بلد المستورد. ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل COFACفي فرنسا وHERMES في المانيا وSACCE في ايطاليا.

**ثانياً: قرض المشتري**

قرض المشتري يختلف عن قرض المورد من حيث الجهة التي تستفيد من التمويل، ففي قرض المشتري، يمنح بنك المصدر قرضاً مباشراً للمشتري الأجنبي حتى يتمكن هذا الأخير من دفع قيمة الصفقة للمصدر نقداً.

هذه التقنية مفيدة جداً للمصدر، لأنه يحصل على أمواله فوراً ولا ينتظر سنوات. أما المستورد، فيصبح مديناً للبنك ويسدد القرض على أقساط وفق جدول زمني متفق عليه.، وبذلك تقل المخاطر على المصدر مما يجعله أكثر قدرة على المنافسة، كما أنه يسمح للمستورد بالحصول على تمويل بشروط قد تكون أفضل من شروط التمويل المحلي في بلده، لكن البنك لا يمنح هذا القرض بسهولة، بل يدرس وضعية المشتري، والبلد الذي ينتمي إليه، والضمانات المتوفرة، وقد يطلب ضماناً حكومياً أو تأميناً ضد المخاطر السياسية والتجارية.

**ثالثاً: شراء مستندات التصدير أو التمويل الجزافي**

التمويل الجزافي، أوForfaiting ، هو تقنية يقوم فيها البنك أو مؤسسة مالية متخصصة بشراء الديون الناتجة عن عملية تصدير متوسطة أو طويلة الأجل، غالباً دون حق الرجوع على المصدر، تستعمل

هذه التقنية عادة في الصفقات الكبيرة، مثل بيع المعدات الصناعية أو الآلات أو التجهيزات. وغالباً تكون الديون ممثلة في كمبيالات أو سندات لأمر تستحق الدفع على عدة سنوات.

تتمثل الميزة الكبرى للتمويل الجزافي في أنه يتم غالباً دون حق الرجوع وهذا يعني أنه إذا لم يدفع المستورد عند حلول الأجل، لا يستطيع البنك مطالبة المصدر برد المبلغ فالبنك أو مؤسسة التمويل تتحمل مخاطر عدم السدا، وبالنسبة للمصدر هذه التقنية مفيدة جداً لأنها تحول البيع الآجل إلى بيع نقدي، فبدل أن ينتظر خمس سنوات لتحصيل الأقساط يبيع المستندات المالية للبنك ويحصل على السيولة فوراً، كما يتخلص من مخاطر الصرف ومخاطر عدم الدفع والمخاطر السياسية.

أما البنك فإنه لا يقبل شراء هذه الديون إلا بعد دراسة دقيقة وغالباً يشترط أن تكون الأوراق التجارية مضمونة من بنك موثوق في بلد المستورد، وهذا الضمان يقلل من خطر عدم الدفع، وتكون تكلفة التمويل الجزافي عادة أعلى من تقنيات التمويل القصيرة الأجل، لأن المدة أطول والمخاطر أكبر.

**رابعاً: التأجير التمويلي**

التأجير التمويلي هو أسلوب يسمح للمؤسسة بالحصول على أصل إنتاجي، مثل آلة أو سفينة أو طائرة أو خط إنتاج، دون أن تشتريه مباشرة من أموالها الخاص، في هذه التقنية، تقوم شركة التأجير أو البنك بشراء الأصل المطلوب من المورد، ثم تؤجره للمؤسسة المستفيدة مقابل أقساط دورية. وفي نهاية مدة العقد قد يكون للمستأجر الحق في شراء الأصل بقيمة رمزية أو متفق عليها مسبقاً.

تظهر أهمية التأجير التمويلي في التجارة الدولية عندما تكون قيمة المعدات كبيرة جداً، فالمؤسسة قد تحتاج إلى معدات حديثة مستوردة، لكنها لا تستطيع دفع ثمنها كاملاً، فالتأجير التمويلي يسمح لها باستعمال هذه المعدات وتحقيق عائد منها ثم تسديد الأقساط تدريجياً، وتكمن الميزة الأساسية هنا أن المؤسسة لا تضطر إلى تجميد رأس مال كبير في شراء الأصل. كما أن الأقساط تكون موزعة على فترة طويلة، مما يجعل العبء المالي أخف.

وتعتبر عملية التأجير كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الايجار، و يحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية كما في حالة البواخر والطائرات التي تستأجرها بعض الدول من دول اخرى.

من خلال ما سبق نجد أن تقنيات تمويل التجارة الدولية ليست مجرد أدوات بنكية منفصلة، بل هي نظام متكامل هدفه تسهيل حركة السلع والخدمات بين الدول، فالتمويل قصير الأجل يساعد المؤسسة على تغطية حاجاتها السريعة، مثل الإنتاج والشحن والتحصيل. أما التمويل المستندي فيركز على حماية الأطراف من خلال المستندات والبنوك. بينما التمويل المتوسط والطويل الأجل يسمح بإنجاز الصفقات الكبرى التي تحتاج إلى سنوات للسداد.