

# تمويل التجارة الدولية

## 1. تقنيات التمويل القصيرة الأجل

يمكن تقسيمها إلى تقنيات دفع (الحساب المفتوح، التحصيل المستندي، والدفع المسبق)، وتقنيات تمويل قصيرة أجل بحتة

(على غرار تحويل الفاتورة):

### 1.1 الحساب المفتوح (open account)

في الحساب المفتوح المصدر ينفذ عملية التجارة الدولية بطريقة تشبه إلى حد بعيد الطريقة التي تنفذ بها عملية تجارية على المستوى المحلي. حيث المصدر يرسل فقط البضاعة مرفوقة بكل الوثائق المطلوبة إلى المستورد واضعا كل الثقة في المستورد لتسديد قيمة البضاعة خلال مدة زمنية معينة تكون في الغالب من 30 إلى 90 يوم.

و الحساب المفتوح بهذا المعنى هو عكس الدفع المسبق بإعتبار المصدر يثق ثقة كلية في المستورد و يشحن له البضاعة مسبقا من دون أي ضمان أن المستورد سيدفع قيمة البضاعة لصالح المصدر. حيث يبقى الملجأ الوحيد بالنسبة للمصدر في حالة عدم الدفع من قبل المستورد هي الطرق القانونية في بلد الإستيراد، و التي لا يلجأ إليها المصدر غالبا، بسبب الوقت الكبير الذي تستهلكه و كذا التكاليف العالية.

### 2.1 التحصيل المستندي (Documentary collection)

#### (Encaissement documentaire) (remise documentaire) (Remdoc)

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عمليتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

\* مفهوم التحصيل المستندي: فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي إلتزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو إكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري وإستعداداه للسداد.
- إستقرار الأحوال السياسية و الإقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الإستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص إستيراد... إلخ

\* تكلفة التحصيل المستندي: تتراوح ما بين 0,1% و 1%. التكاليف و العمولات يتحملها البائع إلا إذا نص أمر التحصيل بخلاف ذلك.

\* أطراف عملية التحصيل المستندي: يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

أ - الطرف المنشئ للعملية ( المصدر أو البائع أو المحول) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

ب - البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولي التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

ج - البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.

د- المشتري أو المستورد وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها .

\* الطرق المختلفة للتحصيل المستندي:

أ - **(Documents against payments)(D/P)** : المستندات مقابل الدفع :

**(Document contre paiement)**

في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة .

ب - **(Documents against Acceptance) (D/A)** : المستندات مقابل قبول الكمبيالة :

**(Document contre acceptation)**

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري - المسحوبة عليه الكمبيالة- بقبولها و التوقيع عليها ،وهذه

الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، حيث يطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دوليا في بلد المستورد، ويكون عادة هو نفس بنك المستورد. وهذا الضمان هو مستند مستقل عن الأوراق التجارية محل الصفقة، وقد يطلب من مشتري الدين إضافة كفالة البنك للأوراق التجارية المباعة بأن يضيف إليها عبارة **per aval** وهي عبارة عن وعد بالدفع غير مشروط وغير قابل للإلغاء، وتسجل مباشرة على الأوراق التجارية.

و بهذه الطريقة يمكنه القيام بحصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك .

**\* سير عملية التحصيل المستندي:** تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

- يقوم الطرفان ( المستورد والمصدر ) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة التحصيل المستندي.
- يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه بما فيها (الفاتورة التجارية، وثيقة التأمين، سند الشحن، شهادة المنشأ... الخ).
- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد بما فيها الكمبيالة و أمر التحصيل.
- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

**\* مزايا وعيوب التحصيل المستندي:** توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على

السواء نذكر منها:

## أ. المزايا:

- 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 فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

## ب. العيوب:

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للإتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

- 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 إستلام قيمة البضاعة.

## 3.1 الدفع المسبق (Cash in advance)

يتم إستخدام هذا الأسلوب في حالة أن المصدر لا يملك ثقة مهما كان نوعها أن المستورد سيفي بإلتزاماته إتجاه المصدر.

ففي حالة الدفع المسبق، المصدر يطلب من المستورد دفع قيمة البضاعة مسبقاً، قبل ما يتم شحن البضاعة، حيث يتم تحويل الأموال من بنك المستورد إلى بنك المصدر.

يعتبر هذا الأسلوب أو البديل التمويلي دون مخاطرة بالنسبة للمصدر (risk free) بإعتبار أن المستورد ملزم بالدفع قبل ما يتم إرسال البضاعة، وعلى هذا الأساس لا توجد مشاكل التدفقات النقدية و لا غيرها، حيث أن التكلفة المتحملة فقط هي العمولة التي يتحصل عليها البنوك.

في الدفع المسبق المخاطر كلها تحول الى المستورد. حيث يقوم بتحويل الأموال مسبقاً للمصدر مع التوقع أن المصدر سيقوم

بتحويل البضاعة المطلوبة، بالمواصفات المطلوبة و الكميات المطلوبة خلال فترة زمنية معينة مع تزويد المستورد بكل الوثائق المطلوبة للتخليص الجمركي في بلد الإستيراد.

### حالات إستخدام الدفع المسبق:

- عدم توفر إستقرار إقتصادي أو سياسي في البلد المستورد.

- توجد إمكانية لتجميد التحويلات النقدية بالعملة الصعبة في هذه البلدان.....

**4.1 تقنيات تمويل قصيرة أجل أخرى:** توجد العديد من التقنيات على غرار قروض التمويل المسبق، القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير..... وغيرها، وسنفصل هنا فقط في تقنية تحويل الفاتورة.

### - تحويل الفاتورة (l'affacturage) (factoring):

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة - تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض - بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحمل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد (أخطار تجارية و غير تجارية)، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا تتراوح ما بين 0.8% و 2.5% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير. وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل القصير الأجل حيث أن مدته لا تتعدى عدة أشهر (لا يتعدى 6 أشهر)

### 3 سير عملية تحويل الفاتورة.

1- إبرام عقد تحويل الفاتورة بين المصدر ومؤسسة التمويل المتخصصة، وهذه الأخيرة تقوم بتغطية مخاطر عدم التسديد لدى شركات إعادة التأمين (ضمان مخاطر عدم التسديد لدى هيئات ضمان الصادرات).

2- إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد (بيع منتج استهلاكي).

3- يقوم المصدر بإرسال البضاعة إلى المستورد مع فاتورة تشير إلى أن الدفع يتم لصالح مؤسسة التمويل المتخصصة.

4- تقوم مؤسسة التمويل المتخصصة بتسديد نسبة معينة من قيمة الفاتورة فورا لصالح المصدر (تصل إلى 80% ويمكن أكثر).

5- في تاريخ الاستحقاق يقوم المستورد بدفع قيمة الفاتورة (100%) لصالح مؤسسة التمويل، وهذه الأخيرة تقوم بسداد

النسبة المتبقية للمصدر بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع و تاريخ تحصيلها من المشتري.

**2. تقنيات التمويل المتوسطة و الطويلة الأجل:** توجد العديد من تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة أجل على غرار خطوط القرض، قرض الإيجار الدولي... وغيرها وسيتم في الآتي التفصيل في قرض المورد، وقرض المشتري.

## **1.2 قرض المورد (le crédit fournisseur):**

هو قرض يمنحه البنك للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد ويحل البنك محل المورد في الدائنية؛ حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كلياً)، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد. ويمكن تقسيم مدة القرض إلى:

- قرض متوسط الأجل تتراوح مدته بين 18 شهرا و 7 سنوات.

- قرض طويل الأجل تكون مدته أكبر من 7 سنوات.

أما الشق الآخر من العملية فيتعلق بضمان التمويل الذي قدمه البنك لهذه الصفقة. فهينات ضمان الصادرات التي تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكمبيالات أو السندات الاذنية) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ففي حالة عدم تسديد المستورد الأجنبي يمكن لهينات ضمان الصادرات تعويض البنك إلى غاية 95% من مبلغ القرض.

(1)العقد التجاري بين المصدر و المستورد.

(2)إبرام عقد القرض ما بين البنك والمصدر.

(3) إرسال البضاعة من المصدر للمستورد.

(4) تسليم الكمبيالات من المستورد للمصدر.

(5) تسليم المصدر الكمبيالات للبنك من أجل الخصم.

(6) تسديد قيمة الكمبيالات من طرف المستورد لصالح البنك في تاريخ الاستحقاق.

(7) قيام هينات ضمان الصادرات بتعويض البنك في حالة عدم تسديد الكمبيالات من قبل المستورد.

## **2.2 قرض المشتري (le crédit acheteur):**

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بتقديم قرض للمشتري الأجنبي بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبياً مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كلياً من قيود تحمل أعباء القرض بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه. ويتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين:

**أ- العقد التجاري:** يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

**ب- عقد القرض:** يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع - في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية - حسب إلتزامات المشتري بالدفع - تحت تصرف هذا الأخير.

ويتم ضمان هذا النوع من القروض، كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة خاصة من حيث المبلغ، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالإعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكناً على الدوام أن يكون المستورد قادراً على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعماً للمصدر والمستورد على حد سواء.

### مراحل قرض المشتري :

- (1) إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.
- (2) إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد.
- (3) التسديد الفوري من البنك إلى المصدر.
- (4) تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد.