

## تقنيات تمويل التجارة الدولية

### تقنيات التمويل قصير الاجل

**الاعتماد المستندي:** هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب احد المستوردين لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر) بان يدفع مبلغ معيناً من النقود بالعملية المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد.

يمكن تعريف الاعتماد المستندي على انه قرض (الالتزام بالامضاء) حيث يفتح البنك اعتماداً بناء على طلب عميله (المستورد) لصالح المصدر بعد ان يكون قد اتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله مع تحديد نوع الاعتماد الذي تم فتحه، وبموجب هذا الالتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين لصالح المصدر عن طريق بنك هذا الاخير الذي يتولى تحصيل قيمة الصفقة، مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.

من خلال التعاريف السابقة نلاحظ ان العمل بتقنية الاعتماد المستندي تستدعي تدخل اربعة أطراف او متعاملين:

المستورد ، بنك المستورد، المصدر، بنك المصدر

**المستورد:** هو الشخص أو المؤسسة التي تطلب بفتح الاعتماد بموجب عقد بينه وبين مصرفه أي البنك فاتح الاعتماد. يجب أن يتضمن العقد جميع شروط الاتفاق التي تربط بين المصدر والمستورد مع تعيين نوع الاعتماد المطلوب فتحه.

**بنك المستورد:** ويسمى أيضا البنك فاتح الاعتماد وهو من يقدم له طلب فتح الاعتماد المستندي، والذي لا يتخذ قراره الا بعد دراسة وضعية المستورد. عند الموافقة يبلغ المستفيد ( بمعنى بنك المستورد يشعر المستفيد بفتح الاعتماد). وهذا غالبا ما يتم بواسطة بنك آخر هو بنك المصدر.

**بنك المصدر:** يسمى ايضا بنك المراسل وهو البنك الذي يتلقى من بنك المستورد اشعار بفتح اعتماد، فيخبر به المصدر أو المستفيد.

**المستفيد:** هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي فتح لصالحه الاعتماد لتغطية ثمن البضاعة التي تعاقد عليها مع المستورد.

## الخطوات العملية في مسار الاعتمادات المستندية

- 1- عقد الصفقة التجارية بين المصدر والمصدر، يتضمن هذا العقد شروط بيع البضاعة وتسوية قيمتها من خلال فتح اعتماد مستندي.
- 2- يطلب المستورد من بنكه فتح اعتماده المستندي لصالح المصدر ومرفق بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل الفاتورة.
- 3- بعد الموافقة على فتح الاعتماد المستندي يخبر بنك المستورد بنك المصدر بذلك مع بيان تفصيل المستندات المطلوبة من البائع ( المصدر).
- 4- يقوم بنك المصدر بإبلاغ المصدر عن فتح اعتماد مستندي لصالحه، ويبين له كذلك الشروط الواردة في الاعتماد وقد يضيف تعزيره لاعتماد إذا طلب البنك فاتح الاعتماد منه ذلك مقابل عمولة يدفعها إليه.
- 5- يقوم المصدر بإرسال البضاعة بحسب ما أتفق عليه، ويرسل بعدها الوثائق إلى بنكه الذي يتحقق من مطابقتها لشروط العقد، بعد ذلك يقوم بنك المصدر بإرسال نسخة من هذه الوثائق إلى بنك المستورد
- 6- يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة، فإذا كانت مطابقة تماما للتعليمات الصادرة إليه والموضحة في الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع.
- 7- يشعر بنك المستورد هذا الأخير بوصول الوثائق ويسلمه نسخة منها للوفاء بالتزاماته.

### التحصيل المستندي:

#### تعريف التحصيل المستندي

هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة، و يتم التسديد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على كمبيالة، و على البنك تنفيذ أمر عميله .

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية :

- إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك في قدرة المشتري و استعداداه للسداد
- استقرار الظروف السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد.

#### اطراف عملية التحصيل المستندي

هناك أربعة أطراف في هذه العملية و هم :

1- الطرف معطي الأمر ( المصدر أو البائع ): و هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى البنك مع أمر التحصيل .

2- البنك المحول ( بنك المصدر): وهو الذي يستلم المستندات من البائع و يرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل حسب التعليمات الصادرة إليه .

3- البنك المحصل ( بنك المستورد ) و هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كميالة .

4- المستورد (المشتري): و تقدم إليه المستندات للتحصيل.

مراحل عملية التحصيل المستندي

1- تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضائع معينة بين بائع في دولة ما و مشتري في دولة أخرى، و يتم إعداد الوثائق و المستندات الخاصة بصفقة البضاعة المصدرة إلى المشتري مثل (الفاتورة التجارية , وثيقة التأمين ، سند الشحن ، شهادة المنشأ ... الخ )

و يرسلها إلى البنك الذي يتعامل معه لتقديمها إلى المشتري لتحصيلها .

2- 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 .

3- حيث يقوم البنك المراسل ( البنك المحصل ) بإشعار المستورد ( المشتري ) بوصول المستندات بعد التأكد من مطابقتها للشروط يقوم المشتري بتسديد قيمة البطاقة نقداً فان البنك المحصل يحول هذه القيمة إلى بنك البائع لتسجيلها في حسابه لديه أو قبول الورقة التجارية (الكميالة ) المسحوبة فان على البنك المحصل أن يرسلها إلى البنك المحول أو يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق ، و عندئذ يقوم بتحصيلها من المشتري ثم يحول قيمتها إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب لديه ، و تسمى هذه المرحلة مرحلة الدفع الأشكال المختلفة للتحصيل المستندي :

أ. - تسليم مستندي للمشتري مقابل الدفع الفوري يسمح للبنك المحصل تسليم المستندات للمشتري مقابل الدفع الفوري و هو ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ ، فالمصدر يرسل البضاعة و يسلم المستندات و الكميالة لمصرفه مع تقديم التعليمات بتسليمها مقابل الدفع الفوري .

ب- تسليم مستندي للمشتري مقابل قبوله الكميالة المسحوبة : يقوم البنك المحصل بتقديم المستندات للمشتري إذا قام المشتري بقبول الكميالة المسحوبة عليه و التوقيع عليها و تتراوح مدتها بين 30 يوماً إلى 180 يوماً 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 الكميالة ، و هذا يعني أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكميالة ، و يمكن للبائع أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكميالة ، و بالتالي يمكنه خصمها أو يقدمها كضمان للحصول على تسهيل ائتماني من البنك ،

مزايا عمليات التحصيل المستندي

بالنسبة للبائع : فهي تتميز بالبساطة و قلة 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 كميالة .  
أما بالنسبة للمشتري فهي أنها طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها ، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة .  
- 6 عيوب عمليات التحصيل المستندي :

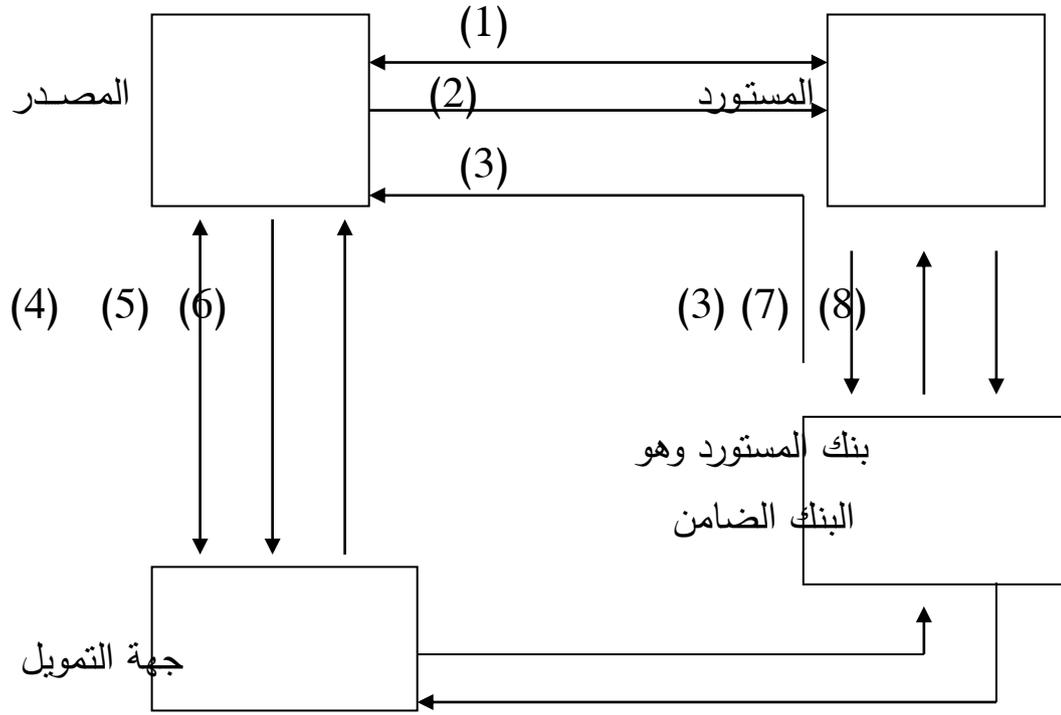
بالنسبة للبائع فهي تتمثل في أنه في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفرغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين.... الخ و إذا حدث تأخير وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة ، فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.  
يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

### تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل

ظهرت العديد من تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل المستخدمة في التجارة الدولية و ستعرض في هذا المجال إلى تمويل الصفقات الجزافية، الائتمان التجاري ، شراء أو خصم الديون Factoring، قرص المورد، قرض المشتري وقروض المشاركة.  
المبحث الأول : شراء سندات التصدير ( تمويل الصفقات الجزافية for fasting )  
1- تعريفها :

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية وتتمثل في بيع سندات إذنية أو كميالات bills of exchange ذات استحقاقات آجلة إلى أحد البنوك أو البيوت المالية أو مؤسسات التمويل المتخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري.  
وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع رأسمالية إلى مستورد في بلد آخر وتكون مقبولة من هذا الأخير ، فإذا رغب المصدر في الحصول على تمويل فوري مقابل سندات الدين التي تكون في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع على البائع ، ويتم ذلك بأن يسلم المصدر السندات أو الكميالات المباعة والتي تستحق خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً مخصوماً منها نسبة مئوية مقدما ثمن المدة بأكملها ، على أن يتحمل مشتري الدين مخاطر الصفقة ومسؤولية التحصيل.  
وبالتالي فإن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات وهو نوع من القروض متوسطة الأجل ، وتكون فائدة هذه القروض مرتفعة نسبياً وذلك لمواجهة الأخطار التي يتحملها المشتري الذي يحل محل المصدر ، ويفقد المشتري هذا النوع من الديون كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة أو مالك هذا الدين.  
والشكل التالي الموضح أسفله يبين عملية تمويل الصفقات الجزافية .

عملية شراء مستندات التصدير ( التمويل الجزافي )



(1) عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.

(2) تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد.

(3) تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم للمصدر.

(4) عقد الصفقة الجزائية بين المصدر وجهة التمويل for foiter

(5) تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل.

(6) سداد قيمة السندات للمصدر مخصوما منها نسبة معينة.

(7) تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد.

(8) سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

3- مخاطر تمويل الصفقات الجزافية:

يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية :

أ- المخاطر التجارية : وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك.

ب- 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.

- ح- 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 بالشرء - 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 استقرار الأحوال والظروف السياسية والاقتصادية فيه.
  - اسم المستورد وبلده.
  - اسم الضامن وبلده.
  - أدوات الدين المطلوب تمويلها ( سندات إذنية - كمبيالات ... إلخ).
  - نوع الضمان المقدم ( كفالة مصرفية مستقلة - ضمانات إضافية).
  - جدول السداد ( قيمة السندات الصادرة وتاريخ استحقاق كل منها. )
  - نوع البضاعة المصدرة إلى المستورد.
  - تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة.
  - التأكيد من وجود التصاريح والموافقات اللازمة ( تصريح الاستيراد والموافقات النقدية ... إلخ).
  - مكان سداد السندات الإذنية أو الكمبيالات.
- التأكد من صحة التوقعات على السندات ، وقد يلجأ المصدر إلى البنك للتصديق على صحة التوقعات 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 هي 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

### شراء أو خصم الديون بالجملة factoring

يعتبر شراء أو خصم الديون بالجملة أداة من أدوات تمويل التجارة الدولية وذلك عن طريق قيام إحدى

المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى factor أو إحدى البنوك التجارية

بشراء حسابات القبض أو الدعم المدنية ( كمبيالات - سندات إذنية - فواتير ... إلخ) للمؤسسات

الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوما و 120 يوما والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من

مدينتها خلال السنة المالية ، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدينة .

وقد نشأ نظام الفاكوتورينج في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر ، وانتشر بين تجار المنسوجات

البريطانيين ، ثم امتد إلى صناعة الجلود والصناعات الاستهلاكية الأخرى ، فقد كان التجار

البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية ، فلجأوا إلى التعامل مع شركات فاكوتور يبيعون لها فواتير

الدين الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الدين يحصل عليها الفاكوتور مقابل خدمته

## 1- خدمات الفاكترينج :

تتضمن خدمات الفاكترينج عدة أنواع منها :

1- 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 .

2- توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينه للفواتير ، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها .

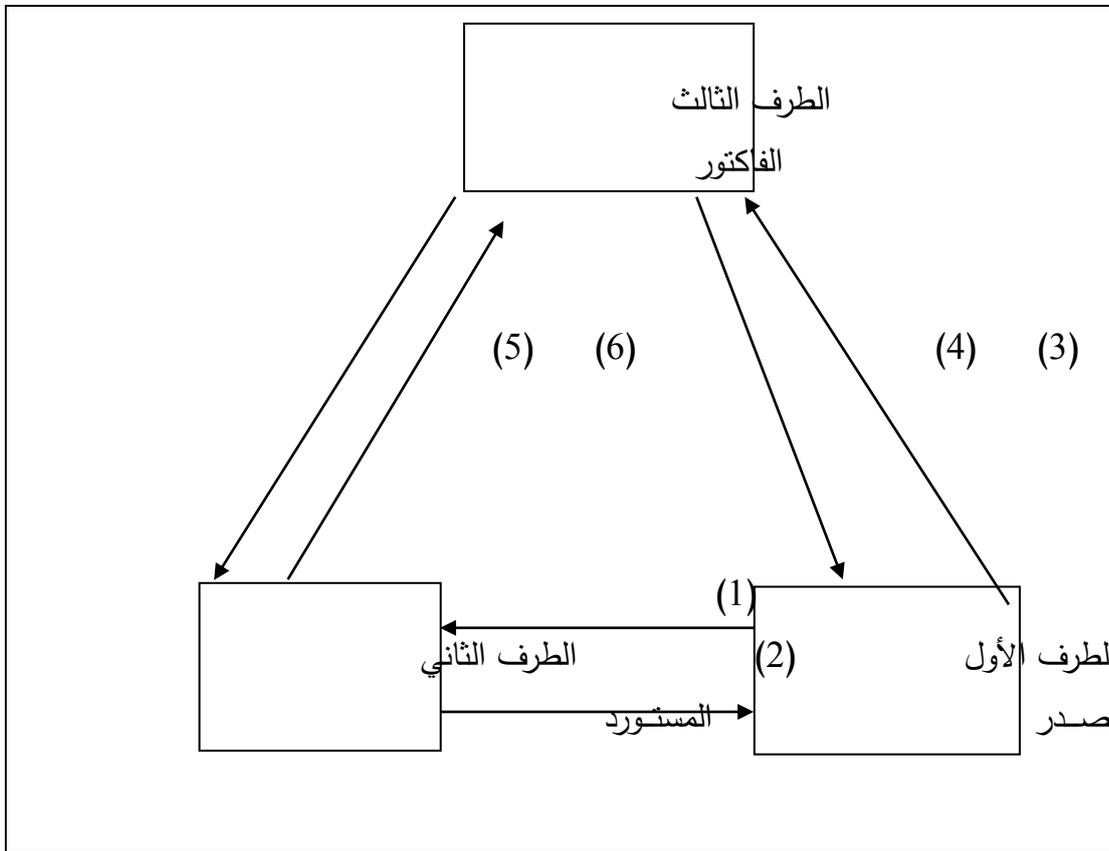
3- إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشتريين مع كشف حساباتهم ، والقيام بأعمال تحصيل مستحقات العميل لدى الغير في تواريخ استحقاقها ومتابعة تحصيلها في حالة عدم التسديد في تاريخ الاستحقاق .

4- يقوم الفاكتر 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 الفاكتر بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومديني العميل ونسبة التحصيل والديون المشكوك فيها ، وتتراوح عمولة الفاكتر في هذه الحالة بين 3/4% و 2% من القيمة الاسمية للسندات وذلك حسب ظروف العميل .

## 2-- أطراف التعامل في الفاكترينج :

تتطلب عملية الفاكترينج ثلاثة أطراف هي :

- الطرف الأول :** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع : وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات القبض أو الذمم المدينة التي تشير بها المؤسسة المالية ( الفاكتر ) .
  - الطرف الثاني :** وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول .
  - الطرف الثالث :** وهو مؤسسة الفاكترينج المتخصصة في هذا النشاط أو إدارة البنك التجاري .
- والشكل التالي رقم ( 14 ) يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة :



- (1) يبيع المصدر منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المورد وإرسال الفواتير إلى الفاكتر وليس إلى المشتري .
- (2) يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر .
- (3) يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتر .
- (4) يمنح الفاكتر المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% إلى البائع .
- (5) يقوم الفاكتر 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 .

(7) جدول رقم (22) الفرق بين الفاكوتورينج و شراء مستندات التصدير

(8)

التصدير	التصدير	التصدير
facto	Forfe	التصدير
لتشابه	من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى أحد البيوت المالية أو البنوك النقدية	من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى أحد البيوت المالية أو البنوك النقدية
لاختلاف	تخدم الفاكوتورينج لتمويل صادرات السلع ولفترات ائتمان تتراوح بين 90 إلى بغطى عادة مخاطر التمويل والمخاطر	تخدم لتمويل تصدير السلع الرأسمالية ولفترات إلى خمس سنوات وأكثر . تحمل جهة التمويل هذه المخاطر.

### التأجير التمويلي financial leasing

تعتبر أداة التأجير التمويلي من أدوات تمويل السلع الرأسمالية اللازمة للمنشآت الإنتاجية مثل المعدات والآلات الصناعية والزراعية عن طريق عقود تأجير متوسطة أو طويلة الأجل توفر لها الأصول الرأسمالية . وحسب هذا النظام تقوم المؤسسة المؤجرة ( المشتري ) بشراء الأصل الرأسمالي بمواصفات محددة من مورد معين ( المنتج ) وتأجيره إلى المشروع الذي يحتاج إليه ( المؤسسة المستأجرة ) لمدة محددة من الزمن ( متوسطة أو طويلة ) في مقابل سداد قيمة إيجار محددة يتفق عليها فيما بينهما ، وتسدد شهريا في أغلب الأحوال وتزيد في مجموعها عن ثمن شراء الأصول المؤجرة بحيث يتحقق للمؤجر عائد معدله يقترب من معدل الفائدة على قرض بضمان .

#### 1- أطراف التعامل في التأجير التمويلي :

هناك ثلاثة أطراف في هذه العملية :

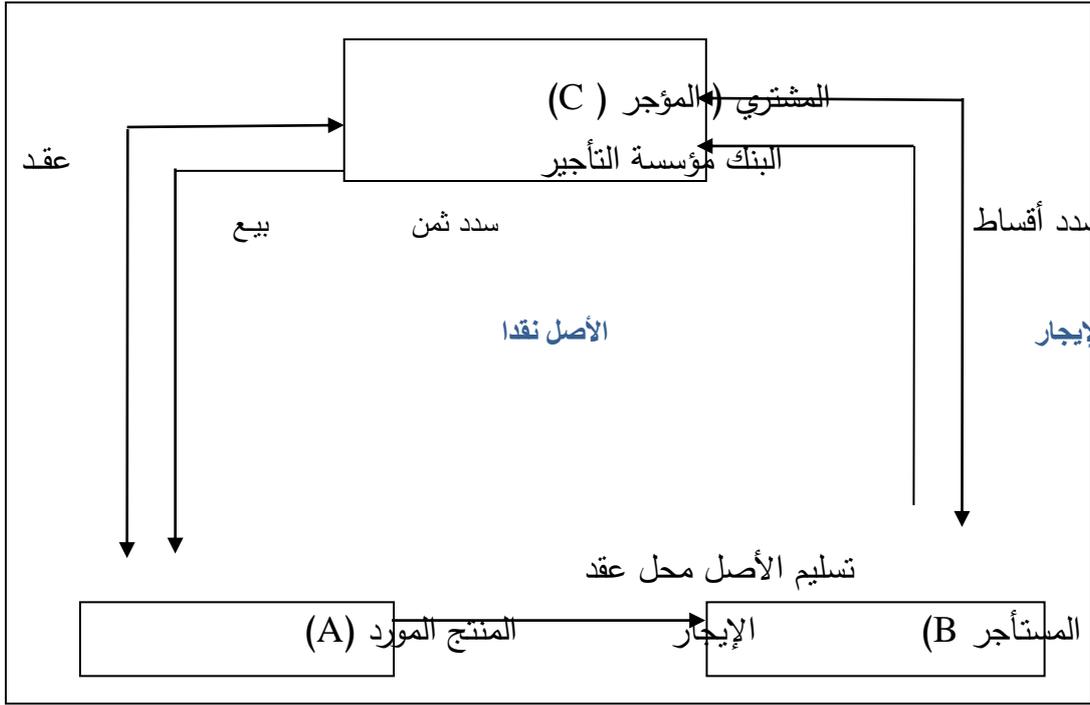
1- مستخدم الأصل الرأسمالي وهو المؤسسة المستأجرة .

2- ممول شراء الأصل الرأسمالي ( البنك أو شركة التأجير ) والذي سيقوم بالتأجير .

3- البائع أو المورد لهذه الأصول.

ولزيادة التوضيح أكثر سوف نفترض أن مصنع ( A ) ينتج نوعا معينا من الآلات الإنتاجية التي يحتاج إليها المصنع ( B ) والذي يكون بحاجة إلى سيولة ففي هذه الحالة فإن المصنع ( A ) يقوم ببيع هذه الآلة نقدا إلى أحد البنوك أو إحدى مؤسسات التأجير التمويلي ( C ) ( المشتري أو المؤجر ) ويقوم بتأجيرها إلى المصنع ( B ) لمدة معينة مقابل قيمة إيجار شهري يتفق عليه .

ويمكن تصوير هذه العلاقة الثلاثية بين أطراف عملية التأجير التمويلي حسب الشكل التالي ( 03 ) أطراف التعامل في التأجير التمويلي



وانطلاقاً من الشكل فإن التأجير التمويلي يتضمن عقدان :

- الأول : عقد بيع يحرر بين الشركة المؤجرة والشركة المنتجة أو المورد .
- والثاني : عقد تأجير ويحرر بين المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة .

ويحتفظ المؤجر بملكية الأصول المؤجرة وعند انتهاء العقد فإن المستأجر يكون له الخيار إما أن يعيد الأصل الذي استأجره إلى المالك المؤجر ، وإما أن يستمر في استئجاره للأصل بسعر بالغ الانخفاض أو أن يشتريه بثمن رمزي يتفق عليه ، وعليه فإن التأجير التمويلي هو عادة لفترة طويلة ولا يقدم المؤجر خدم الصيانة ويتضمن فقط الإيجار ، ولا يجوز للمستأجر إلغاء العقد خلال فترة سريانه وتقديم الخدمة بواسطة البنوك أو مؤسسات التأجير التمويلي