

محاضرة رقم 01: التحصيل المستندي

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين المصدر والمستورد, وتصبح هناك درجة من الثقة وهذا ما يسمح للمصدر بتحمل خطر إرساله للسلعة بدون ضمان بنكي, ويمكن أن تكون الثقة كاملة إذا قبل المصدر أن يقدم السلعة قبل أن يدفع له المستورد أو قبل أن يتلقى قبوله للكمية ولكن قد يبقى المصدر حريصا بتوصية البنك في عملية حتى يراقب السلعة إلى غاية الالتزام بالدفع.

تعريف التحصيل المستندي

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجاءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

التحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المبيعة إليه و يتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على كمبيالة، و على كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل و على 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 اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة فهذا أمر يتم تسويته بين طرفي التعاقد

و يستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية :

-لدى البائع ثقة في قدرة المشتري و استعداده للسداد.

-استقرار الأحوال السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد.

-عدم وجود أية قيود على الإستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص إستيراد ..إلخ.

أطراف عملية التحصيل المستندي

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي و هي:

المسحوب عليه (المستورد) : و هو الشخص المعني باستلام المستندات و الكمبيالة المرفقة بها و ذلك مقابل الدفع النقدي أو قبول الكمبيالة.

الساحب (المصدر): هو العميل المصدر للبضاعة و الذي ي وكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة اللازمة لعملية التحصيل.

البنك المكلف بالتحصيل: هو البنك الذي يعهد إليه البنك المسلم أو الساحب بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه (المستورد) مقابل الدفع أو القبول و ذلك وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المسلم.

البنك المحول أو المسلم : و هو الطرف الذي يوكل المصدر إليه عملية التحصيل أو هو الذي يستلم المستندات من المصدر ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.

يتمّ التحصيل المستندي حسب 3 أشكال مختلفة وهي:

أ- تسليم المستندات مقابل الدفع Documents Contre Paiement

هو نوع من أنواع التحصيل المستندي يسمح فيها للبنك المحصل بتسليم مستندات التحصيل التي تسلمها من البنك المحول إلى المشتري مقابل التسديد الفعلي لمبلغ البضاعة نقدا أو يطلق عليه بالدفع الفوري, ومعنى الدفع الفوري في العرف التجاري الدولي ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ, فإذا لم يرغب البائع في الانتظار حتى وصول البضاعة فإنه يشترط قيام المشتري بالسداد عند تقديم المستندات إليه, وفي هذه الحالة يجب أن يتضمن كل من عقد البيع والفاتورة التجارية شرطا ينص على تقديم المستندات إلى المستورد فورا عقب وصولها إلى البنك المحصل.

ب- مستندات مقابل القبول Documents Contre Acceptation

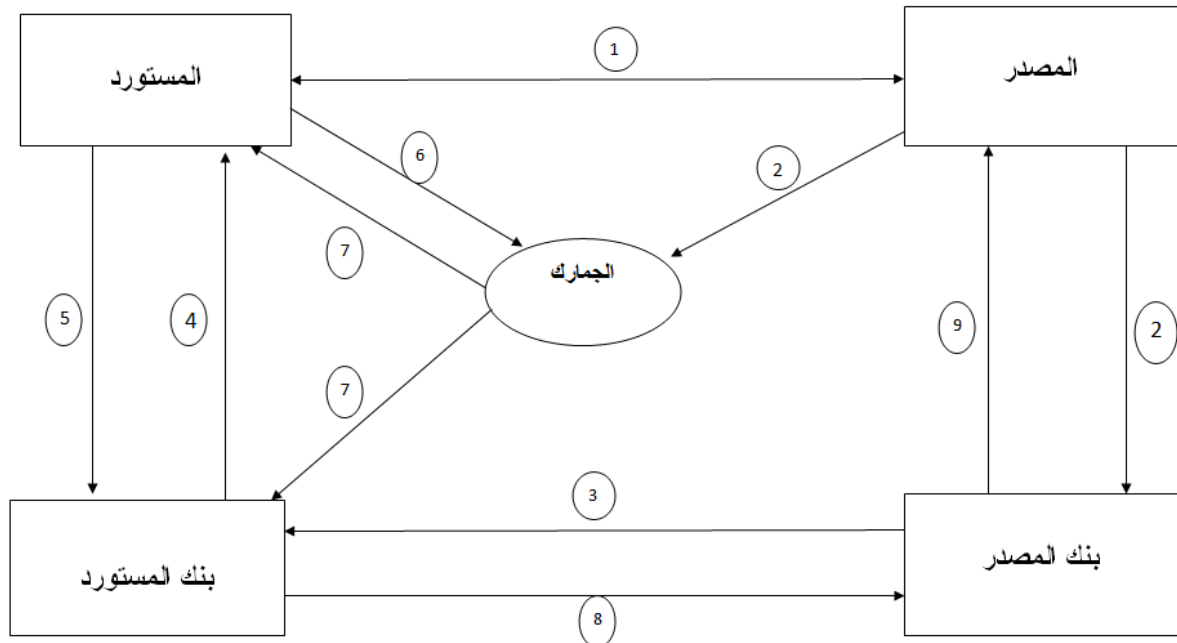
يعد النوع الثاني لأنواع التحصيل المستندي يسمح فيه البنك المحصل تسليم مستندات التحصيل التي تلقاها من طرف البنك المحول للمشتري إذا قام بقبول الكمبيالة المرفقة بالمستندات أو توقيع عليها, وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و 180 يوم بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل, ففي هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يحصل على المبلغ اللازم للسداد, ومعنى هذا أن المشتري قد حصل على ائتمان من المصدر يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة, ولكن يتحمل المصدر في هذه الحالة المخاطر عدم السداد أي عدم التزام المشتري بدفع قيمة الكمبيالة عندما يحين موعد استحقاقها, وإن تزعمت ثقة المصدر بالمستورد فإن له ملاذا والذي يتمثل في أن يقوم المصدر بطلب من المشتري الحصول على ضمان من البنك المحصل ضمان

احتياطي أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة, وهذه الطريقة يمكنه خصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه, أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.

ج- قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق:

وهو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم للمشتري سفتجة من أجل القبول و يقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، وسلم المستندات في وقت الاستحقاق وهذا المشكل نادر الاستعمال

مراحل سير عملية التحصيل المستندي



- 1- موافقة المشتري والبائع على شروط بيع السلع
- 2- يقوم المصدر بارسال الوثائق الأصلية + الكمبيالة الى بنك المصدر - في نفس الوقت ارسال البضاعة واستلام وثائق الشحن إلى الجمارك
- 3- ارسال المستندات الأصلية الى بنك المستورد
- 4- اعلام المستورد بوصول المستندات الأصلية
- 5- الدفع نقدا او قبول الكمبيالة مقابل المستندات الأصلية والتوطين
- 6- تقديم المستندات مقابل الحصول على البضاعة
- 7- تقدم الجمارك وثيقة Déclarent 10D الى المستورد
- في نفس الوقت ترسل نسخة اخرى الى بنك المستورد كإثبات على تسليم البضاعة

8- التسديد نقداً أو تحويل الكمبيالة إلى بنك المصدر

9- دفع ثمن البضاعة أو تحويل الكمبيالة إلى المصدر

مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

توفر عملية التحصيل المستندي عدداً من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها:

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلّة التكلفة.
- تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مارجعة 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 أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعها على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري
- 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 والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين ... الخ.

المحاضرة رقم 02:

- عملية تحويل الفاتورة
- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير
- التسبيقات بالعملة الصعبة
- تأكيد الطلبية

أولاً- عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الدين الذي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك ، وبهذا فهي تحتل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد ، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج من عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عشرة أشهر، وبالإضافة إلى ذلك، فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص ما يلي:

-إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد.

-تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

-تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات

1-1- اطراف عملية تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة اطراف تنشأ فيما بينهما 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

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

-يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع.

يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80% إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة.

- في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100 % من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80 % إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري

القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير les crédits de mobilisation de :créances nées à l'étranger

يفتقر 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 المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا 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.

4 التسبيقات بالعملة الصعبة :les avances en devises

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة (مع السماح بتأجيل التسديد لصالح زبائنها)، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها ، 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 الإستحقاق ،وتتم 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 صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا ، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها ،وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الإستحقاق.

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 تقوم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي ، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير¹.

تأكيد الطلبية: "La confirmation de commande"

إن تقنية تأكيد الطلبية هي آلية لتعبئة الديون الناشئة على الخارج (التصدير)، هذه الآلية تحتاج إلى تدخل مؤسسات مالية تدعى بـ "مؤسسات تأكيد الطلبية"، وفي العادة ما تكون هذه المؤسسات مختصة، هذه الأخيرة تقوم بتقييم الأخطار، وتدخل كوسيط في المفاوضات.

أي إن تقنية تأكيد الطلبية تتطلب تدخل أربعة (04) أطراف وهم كالتالي¹:

1. المصدر المحلي؛
2. المشتري الأجنبي؛
3. مؤسسات مالية "مؤسسة تأكيد الطلبية"؛
4. مؤسسات تأمين القرض.

وطريقة سير هذه التقنية بسيط، إذ تتمثل في قيام المصدر وهذا لتسوية مبلغ صفقته بتسليم مستندات أصلية تثبت الإرسال الفعلي للبضاعة، إضافة إلى كمبيالات مسحوبة على المشتري الأجنبي إلى مؤسسة تأكيد الطلبية، وبموجب هذه التقنية تتعهد مؤسسات تأكيد الطلبية هذه على التزامها نحو المصدر بتسديده نقدا مبالغ البضائع المصدرة، وبهذا فإنه لا يحق لهذه المؤسسات وبأي شكل من الأشكال عند تقديمها لهذا الالتزام لصالح المصدر أن تتراجع عنه، وهذا حتى لو رفض المشتري الأجنبي تسديد قيمة هذه البضائع، في مواعيد الاستحقاق المتفق عليها، وهذا ربما بسبب إعساره مثلا، أو ربما قد يكون حتى بدون سبب².

المحاضرة رقم 03

التمويل متوسط وطويل الأجل

- قرض المورد
- قرض المشتري

أولاً: قرض المورد " Credit fournisseur " :

تعريف قرض المورد

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبمعنى آخر، عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

ويختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضاً.

بالإضافة إلى ذلك، فإن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة¹.

الفرع الثاني : مزايا و عيوب قرض المورد

تتمثل مزاياه فيما يلي²:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت.
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.

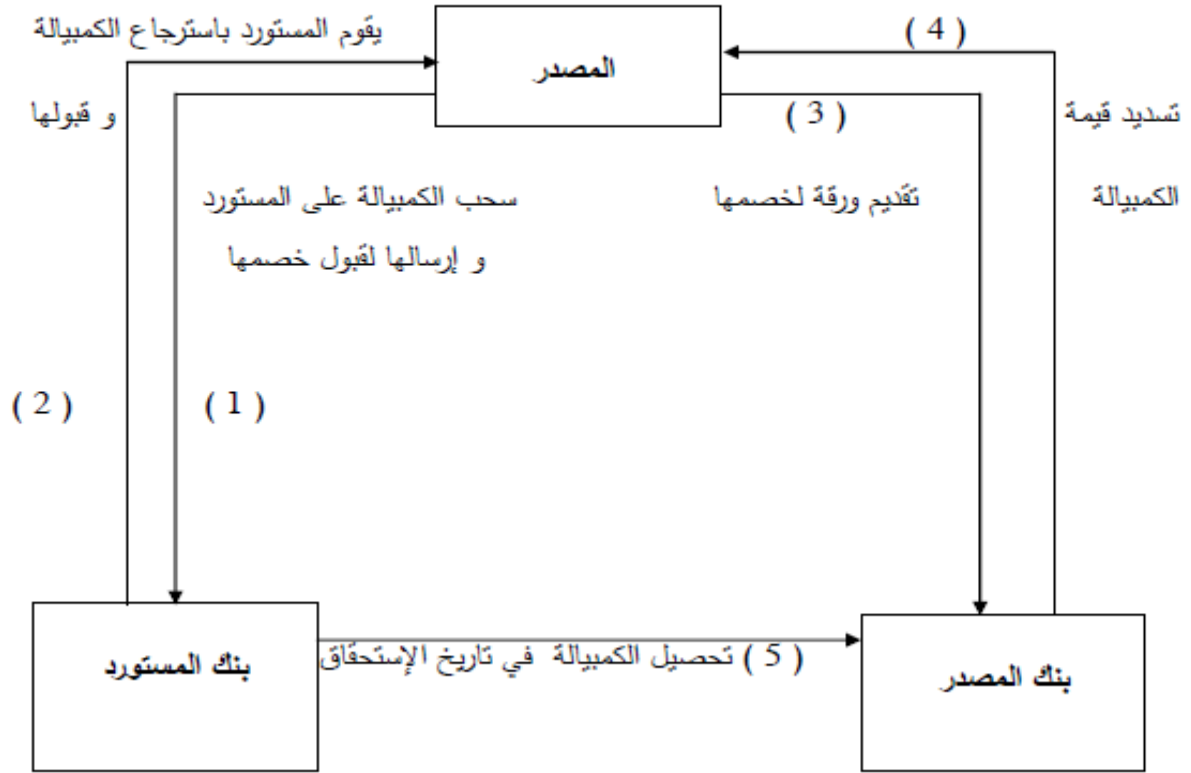
تتمثل عيوبه فيما يلي:

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد.
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

مراحل قرض المورد

يمكن توضيح مراحل قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

مراحل قرض المورد.



حيث تتم عملية قرض المورد وفق المراحل التالية:¹

المرحلة الأولى: يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد و يرسلها للقبول.

المرحلة الثانية: يقوم المستورد باسترجاع الكمبيالة مع قبولها.

المرحلة الثالثة: يقدم الورقة من أجل خصمها.

المرحلة الرابعة: تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك.

المرحلة الخامسة: تحصيل الكمبيالة في تاريخ الإستحقاق.

ثانياً: قرض المشتري

تعريف قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهراً، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعينة بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبياً مع استلامه الآتي للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

و يتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين، يتعلق العقد الأول بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد تبين فيه نوعية السلع و مبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضوياً بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، وغني عن البيان القول أن انتفاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري.

و يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكناً على الدوام أن يكون المستورد قادراً على تخصيص مثل هذه المبالغ، ما أن المصدر بدوره لا ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس، فإن تدخل البنوك يعطي دائماً للمصدر والمستورد كليهما.

و من جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر، عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار (وهي طويلة نسبيا) قبل السداد، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك.

وأمام هذا التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذا القرض. في النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية ، وفي كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تقوم بهذه القروض، وذلك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام الأخطار المحتملة التي تتجم عنها، أن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالتة.

أما فيما يتعلق بمعدلات الفائدة المطبقة على القروض فإنه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات، 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.¹

خصائص قرض المشتري

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين¹:

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

- **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 المبلغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير. يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي. ويتم ضمان هذا النوع من القروض كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالإعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا 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 دعما للمصدر والمستورد على حد السواء.

مراحل عملية قرض المشتري

ويمكن شرح العملية كما يلي :

الخطوة الأولى : إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر .

الخطوة الثانية : إبرام عقد القرض بين بنك المصدر و المستورد .

الخطوة الثالثة : التسديد الفوري من البنك إلى المصدر .

الخطوة الرابعة : تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الإستحقاق من المستورد .

الخطوة السادسة : يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق

وكذا استلام السلعة من المكان المنفق عليه مسبقا¹.

المحاضرة رقم 04: مخاطر التجارة الخارجية.

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه، نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير. ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

- الطلبية.

- الإرسال.

- مرحلة الاستلام.

يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية والإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطرياتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

1. أخطار قبل الاستلام:

بمجرد اتفاق المصدر والمستورد يتوج هذا الاتفاق بعقد تجاري يبين بنوده طريقة التمويل، كيفية الاستلام، شروط الدفع...إلخ. في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

1.1. أخطار بين الطلبية والإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار:

- الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف.

- خطر الصنع (خطر الإنتاج).

أ/ الخطر الاقتصادي: متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلا:

ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير. يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد

صيغة الأسعار غير الرجعية "Prix termes et non révisables". و من هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون و الإرسال.

يمكن التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

- إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، وهذا يحول قسم من خطر أو كله على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته.

- إما اللجوء إلى GAGEX المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

ب/ خطر الإنتاج (خطر الصنع): ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية و وقت تنفيذها، وهذا إما من طرف المصدر الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، و إما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هاته الفترة. يمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال:

- خطر تجاري. - سياسي. - طبيعي.

* خطر تجاري: و يسمى أيضا بخطر الإعسار، يحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية وهذا في حالتين:

- الحالة الأولى: ترجع إلى نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه للمصدر.

- الحالة الثانية: ترجع للتصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض

بتصريح عن

الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد¹.

¹ .Baba Ahmed Mustapha, Introduction à l'assurance crédit et l'exportation p :09 .

* خطر سياسي: يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية...إلخ. أو في حالة ما إذا مست عملية البيع المصالح الداخلية للدولة المستقلة.

* خطر طبيعي: يمكن عموماً إلى نوعين: الناتجة عن عمل الإنسان و الناتجة عن الكوارث الطبيعية.

2.1. أخطار ما بين الإرسال والاستلام:

زيادة على المخاطر التجارية و السياسية السابقة الذكر، هناك ثلاث مخاطر خاصة بهذه المرحلة :

أ/ الخسائر الخاصة: هي ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها. قد تتعرض البضاعة للسرقة أو الضياع، الإتلاف بالبلل أو الانكسار...إلخ. أما حوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة: الانحراف عن السكة بالنسبة للقطار، و العطب بالنسبة للطائرة.

ب/ الخسائر المشتركة: هي خاصة بالنقل البحري كتلف جزء أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة من الغرق، التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة وذلك حسب حصة كل طرف.

ج/ الخسائر المتميزة: يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاققت سير العملية.²

2. أخطار بعد الاستلام:

هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاث أنواع:

1.2. الخطر المتعلق بالمستهلك:

بعد استلام البضاعة من طرف المستورد، توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسطاء إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعي

² .M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996. P :175

أو معنوي) تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها و مطالبته بالتعويض، و على المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال.

لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره و المستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليف هم في غنى عنها.

2.2. خطر الصرف:

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف و الذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية و الديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي و وضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق الديون لعملة أجنبية¹.

و منه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة و السعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، و لهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

- للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.

- للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.

يمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:

- وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محددة و غير ثابت.

- متغير إلى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجيا.

- التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX .

¹. شمعون شمعون، محاضرات في مقياس الصرف. دار الهمزة 2002. ص:36.

3.2. خطر القرض أو عدم الدفع:

هو عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضائع أو تنفيذ الصفقة المتعاقد عليها) ويعود هذا لعدة أسباب فقد تكون:

أ/ أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة...إلخ.

ب/ أسباب خارجية: الحالة المالية المستورد أو لبلده كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل أو الرفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذ لم يتم فإنه سيخل بالذمة المالية للمصدر، لهذا حسب رأي المؤمنين على القرض نجد أن حوالي ¼ المؤسسات التي تمت تصفيتهما تعود إلى عدم الالتزام في الدفع لزبون أو عدة زبائن. لتجنب هذا الخطر على المصدر أن يحلل العملية من مختلف جوانبها و التي منها تحليل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، وسائل و آجال الدفع المقدمة لهم، و من أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر:

- تركيز البيع: على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة.

- خصائص المستورد: التي توجي بخطر عدم الدفع والتي يمكن أن نذكر منها:

-- قدم العلاقات مع الزبون بالعودة إلى تعاملاته السابقة يمكن أن يقارن تصرفات زبونه و يحكم عليه.

-- حالته المالية في السوق و عما إذا كان يحقق أرباح أو خسائر.

-- بلده و موقعه: هل الوضعية في بلد المستورد حسنة أم هناك تقلبات.

-- وسيلة الدفع و التقنية المستعملة: يقصد بها الوسائل و التقنيات التي سبق و أن تطرقنا إليها، حيث

يجب أن تختار بعناية بالنظر إلى موضوع الصفقة و بالظروف المحيطة بها حيث إن حسن الاختيار

يمكن أن يقلل أو يلغي خطر عدم الدفع.

* طول آجال الدفع: إن موعد الدفع محدد في العقد التجاري المبرم بين المصدر والمستورد، وأي تاجر يؤدي إلى ارتفاع في شدة الخطر إذ أن هناك علاقة طردية بين شدة الخطر وآجال الدفع

4.2. خطر استخدام الجزافي للضمانات (خطر الاستعمال المفرط للضمان):

إن هذا الخطر يخص به المصدر الذي يقوم بالتزاماته التعاقدية (المستفيد من الضمان) حقه بالمطالبة بالضمان متحججا بنقص في الخدمة أو في السلعة وبما أن الضمانات البنكية هي ضمانات لأول طلب وغير رجعية فإن البنك (الضامن) يدفع للمستفيد ثم يتفاوض مع متعامله. إن حجة المستفيد الباطلة جعلت البنك يخصم مبلغ الضمان من حساب المصدر لصالح المستورد، مما يؤدي إلى نزاعات تصل على مستوى المحاكم.

المراجع:

استيفان ب ماكي, التجارة الدولية, ترجمة: د.حسان بابكر, مراجعة وتقديم: د.وليد اسماعيل السيفو, مطبعة التعميم العالي, أبريل, 1990.

- حسام عبي داود وآخرون, اقتصاديات التجارة الخارجية, الطبعة الأولى, دار الميسرة لمنشر والتوزيع, عمان, 2000.
- رعد حسن الصرن, أساسيات التجارة الدولية المعاصرة, الجزء الأول, دار الرضا لمنشر, دمشق, 2000.
- شمعون شمعون, محاضرات في مقياس الصرف. دار الهومة 2002. ص: 36.
- طالب محمد عوض, التجارة الدولية: نظريات وسياسات, الطبعة الأولى, معيد الدراسات المعرفية, عمان 1995.
- طاهر؛ لطرش, 2001, تقنيات البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر.
- طلعت أسعد؛ عبد الحميد, 1998, الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة, كلية التجارة, جامعة المنصورة.
- مجدي محمود؛ شهاب, الاقتصاد النقدي, كلية الحقوق جامعة الإسكندرية, وبيروت العربية.
- محمد الفيومي, 1990, نظم المعلومات المحاسبية, الدار الجامعية.
- موسى سعيد مطر وآخرون, التجارة الخارجية, دار صفاء لمنشر والتوزيع, عمان, 2001.

Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises. Edition Dahleb, 1994. p :90 .

Bournat.E. Montabord, Commerce International. Edition Mothan, 1995 p :11

Chibani Rabah, Le Vade-Mecun de l'import-export. Edition ENAG 1997 P : 43 .

Baba Ahmed Mustapha, Introduction à l'assurance crédit et l'exportation p :09.

M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996. P :175 .