



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة لوئيسي علي - البليدة 02 -
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
- الشهيد طالب عبد الرحمان -



قسم العلوم التجارية

دروس على الخط في مقياس تمويل التجارة الدولية

من إعداد

الأستاذ: الدكتور بن مسعود آدم

موجه للسنة الثالثة تخصص تجارة دولية

السنة الجامعية: 2023/2022

البطاقة الوصفية لمقياس تمويل التجارة الدولية

السنة : ثلاثة تخصص تجارة دولية.

السداسي: الخامس.

وحدة التعليم: أساسية.

الرصيد: 6.

المعامل: 2.

أهداف التعليم:

يهدف هذا المقياس إلى تمكين الطالب من معرفة أولاً ما هي التجارة الدولية ، أسس تطورها و سياستها المختلفة بالإضافة إلى المشاكل التي تعرقل عملية الجارة الدولية بالإضافة إلى مختلف طرق تمويل الخارجية و عملية إتمامها ...إلخ

محتوى المقياس:

الفصل الأول: مدخل حول التجارة الدولية

1/ مفاهيم حول التجارة الدولية و أهميتها.

2/ الفرق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية.

3/ أسباب قيام التجارة الخارجية و الأسس التي تقوم عليها.

4/ العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية (الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستخدمة).

5/ مشاكل التجارة الخارجية.

6/ نظريات التجارة الخارجية.

الفصل الثاني: تمويل التجارة الخارجية

1/ مفهوم التمويل الدولي.

2/ مصادر التمويل الدولي.

3/ طرق التمويل الدولي.

4/ وسائل الدفع في التجارة الخارجية.

مختلف المراجع المساعدة على إحتواء المقياس:

1/ علي الصوص، التجارة الدولية، دار أسامة ، 2012.

2/ حسن خلف، التمويل الدولي ، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، 2004.

3/ موسى سعيد مطر، التمويل الدولي، دار صفاء للنشر و التوزيع، 2008.

4/ العصار رشاد، التجارة الخارجية، دار الميسرة، 2000.

yves simon et delphine lautier, technique financieres internationales , ed /5
economica, 2003.

ghislaine le grand, hubert martini, commerce international, 2em edition dunod , /6
paris , 2009.

الفصل الأول : مدخل حول التجارة الخارجية

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية:

للتجارة الخارجية معنيين المعنى الواسع و المعنى الضيق

1/ المعنى الضيق: تمثل التجارة الخارجية أهم صورة للعلاقات الإقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول في شكل صادرات و واردات منظورة و غير منظورة و الذي يتضمنه القسم العلوي من ميزان المدفوعات.

2/ المعنى الواسع: و هي المعاملات التجارية الخارجية في صورها الأربعة المتمثلة في:

- الصادرات و الواردات المنظورة و غير المنظورة.
- الهجرة الدولية لتتقل الأشخاص.
- الحركات الدولية لرؤوس: كالأستثمار الأجنبي المباشر، و الإستثمار الأجنبي غير المباشر (كالسندات و الاسهم).
- إنتقال الافكار و المعلومات عبر وسائل مختلفة .

و بالتالي يمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية إلى ما يلي:

- تبادل السلع المادية و تشمل السلع الاستهلاكية و الانتاجية و المواد الاولية و السلع المصنعة و نصف المصنعة.
- تبادل الخدمات و التي تتضمن خدمات النقل و التأمين و الشحن و السياحة و غيرها.
- تبادل عناصر العمل و يشتمل الأيدي العاملة من بلد لآخر.
- انتقال رؤوس الأموال من بلد لآخر.

ثانياً: أهمية التجارة الخارجية:

1/ من الجانب الإقتصادي:

- تتمثل التجارة الخارجية منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.

- تسمح التجارة الخارجية في الحصول على السلع و الخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص و تقسيم العمل حيث تتجه كل دولة إلى إنتاج ما تملك فيه ميزة مطلقة أو نسبية طبيعية أو مكتسبة.
- زيادة رصيد الدولة من العملات الأجنبية عن طريق تشجيع الصادرات.
- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا على مدى قدرة الدول الإنتاجية على المنافسة و تسويق المنتجات عبر مختلف الأسواق الدولية.
- تساهم التجارة الخارجية في نقل التكنولوجيا و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الإقتصاديات المتينة و تعزيز عملية التنمية.
- تسمح بتحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين العرض و الطلب عن طريق تصدير الفائض من السلع أو استيراد السلع في حالة العجز.
- معالجة مشكلة الندرة التي تتباين من بلد لآخر.

2/ في الجانب الإجتماعي:

- تسعى التجارة الخارجية إلى زيادة في رفاهية الأفراد عن طريق توسيع مجالات الإختيارات المتاحة للمستهلكين.
- الإرتقاء بالأذواق و تحقيق كافة متطلبات و رغبات لإشباع الحاجات.
- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم و التقنيات و بأسعار منخفضة نسبيا.
- الرفع من المستوى المعيشي للأفراد لما يكون هناك فائض في الميزان التجاري.

3/ في الجانب السياسي:

- إقامة العلاقات الدولية و علاقات صداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- تساهم التجارة الخارجية في تعزيز البنية الدفاعية الأساسية من خلال إستيراد افضل و أحسن ما توصلت إليه العلوم و التكنولوجيا في مجال الصناعات الحربية و هذا خاص بالدول النامية.

ثالثا: سياسة التجارة الخارجية.

هناك ثلاثة أنواع من السياسات أولتها السياسة التجارية الوطنية، السياسة التجارية الإقليمية و السياسة التجارية الدولية و سوف نركز من خلال هذا العنصر على السياسة التجارية الوطنية التي تنقسم بدورها إلى قسمين أو مبدئين هما:

1/ مبدأ حرية التجارة:

تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدول و الحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و نظام الحصص و الوسائل الأخرى.

و من هنا نستنتج أن سياسة الحرية تركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

2/ مبدأ حماية التجارة:

تعرف سياسة الحماية على أنها: مجموعة من القوانين و التشريعات و الإجراءات التي تتخذها الدول و الحكومات بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلي ضد المنافسة الأجنبية و ذلك عن طريق قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات من خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للصناعات المحلية و منافسة المنتجات الأجنبية.

و هناك بعض الأدوات التي تستعين بها الدول من أجل حماية التجارة من المنافسة الأجنبية:

أ/ أدوات تسعيرية: و التي تنقسم بدورها إلى ثلاثة أقسام و هي فرض الرسوم الجمركية، نظام الإعانات، و نظام الإغراق

ب/ أدوات كمية: و هي الأخرى تنقسم إلى ثلاثة أقسام و هي نظام الحصص، و نظام الحجز أو المنع أي عدم التعامل مع الأسواق الدولية بشكل كلي أو جزئي بالإضافة إلى نظام التراخيص.

3/ إيجابيات و سلبيات إتباع إحدى السياستين:

سوف يتم توضيح سلبيات و إيجابيات كل من سياسة الحماية و سياسة حرية التجارة الخارجية في الجدول الآتي:

البيان	سياسة حرية التجارة	سياسة حماية التجارة
الإيجابيات	- زيادة النمو الاقتصادي. - تنمية روح الإبداع و الابتكار من خلال	- حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية.

<ul style="list-style-type: none"> - حماية مناصب العمل. - مواجهة سياسة الإغراق و التي تعني بيع المنتجات الأجنبية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم. - الحفاظ على العملة الصعبة. 	<p>المنافسة.</p> <ul style="list-style-type: none"> - الإنفتاح على الأسواق الخارجية. - إختيارات متعددة بالنسبة للمستهلكين. - أسعار السلع المستوردة تكون أقل من أسعار السلع المنتجة محليا. - إستخدام البلد لكل موارده إستخداما كاملا و القضاء على الطاقات العاطلة. 	
<ul style="list-style-type: none"> - تراجع وتيرة النمو الإقتصادي. - التأثير على الأسعار بالإرتفاع نتيجة لإرتفاع التعريفات الجمركية. - تدمير روح المنافسة و الإبداع و الإبتكار. - نقص الخيارات المتاحة للمستهلكين. - إحتكار بعض المؤسسات على منتجات معينة في السوق المحلية. 	<ul style="list-style-type: none"> - تعرض بعض الصناعات لمشاكل بسبب المنافسة الخارجية. - ضرورة إعادة هيكلة بعض المؤسسات لتستجيب لمتطلبات الأسواق الخارجية. - زيادة معدلات البطالة. - تعرض المؤسسات المحلية لمنافسة شديدة خاصة إذا لم تكن مستعدة لذلك. - إنخفاض القدرة الشرائية في حالة إرتفاع أسعار السلع الأجنبية لسيما الضرورية منها. - إستنزاف العملة الصعبة (خاصة إذا كان البلد بلدا مستهلكا) 	<p>السلبيات</p>

رابعا: أسباب تطور و قيام التجارة الخارجية و الأسس التي تقوم عليها

فيما يخص اسباب قيام التجارة الخارجية نحصرها في النقاط التالية:

أ/ التوزيع الغير المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة.

ب/ تفاوت كبير في أسعار عوامل الإنتاج.

ج/ إختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى.

د/ و جود فائض في الإنتاج المحلي.

و/ أختلاف الميول و أذواق المستهلكين.

ه/التخصص و تقسيم العمل الدولي.

و هناك العديد من الأسباب الأخرى على سبيل المثال : إستقرار العملات و قابلية تحويلها بفضل نظام بريتن وودز، تراجع حركة الإستعمار و ظهور دول جديدة، ظهور الأسواق المالية الدولية.....إلخز

أما فيما يخص الأسس التي تقوم عليها التجارة الخارجية نجد ثلاثة عناصر:

أ/ التخصص: هناك عدة عوامل تحكم في هذا التخصص و تستند إليها و هي:

- العوامل المناخية.
- التفاوت في الموارد الطبيعية.
- التفاوت في القوة البشرية.
- التفاوت في حجم رؤوس الأموال.
- فروق الأسعار.

ب/ إختلاف و تباين أذواق المستهلكين.

ج/ المعرفة العلمية و التطور التكنولوجي.

خامسا: الفرق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية.

- التجارة الداخلية تتم في كيان الدولة الواحدة أما الخارجية تتم بين عدة دول و بين دول و منظمات دولية أو الهيئات الدولية.
- التجارة في الداخل لا تتطلب تحويل العملة عكس التجارة الخارجية التي تتم بالعملية الصعبة.
- إذا كان هناك نزاعات في التجارة الداخلية نلجأ على العدالة الداخلية أما في التجارة الخارجية فنلجأ إلى المنظمات الدولية الخاصة.
- عائق النقل و التكلفة بالنسبة للتجارة الخارجية أكبر منه من التجارة الداخلية.
- إختلاف القوانين و الأنظمة السياسية و الإقتصادية من دولة لأخرى.

- سهولة إنتقال عوامل الإنتاج في التجارة الداخلية أكثر من التجارة الخارجية نظرا لوجود الكثير من العراقيل.
- إنفصال الأسواق في التجارة الخارجية نظرا لإختلاف الأذواق و العادات و التقاليد و اللغة... إلخ في حين لا نجد هذه الصعوبات في الأسواق الداخلية
- وجود منافسة كاملة في التجارة الخارجية في الحين المنافسة قليلة في التجارة الداخلية و يتوقف ذلك على البلد إذا كان منتجا أو مستهلكا.

سادسا: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستخدمة.

1/ الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية:

هناك نوعين هناك أطراف تتدخل في التجارة الخارجية بشكل مباشر و هناك من تتدخل بشكل غير مباشر:

أ/ الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

- **المصدر:** و هو الذي يقوم ببيع البضاعة إلى الخارج و قد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون في شكل شركات كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بذلك.
- **المستورد:** هو الذي يقوم بشراء البضاعة من المصدر و هذا من أجل إعادة بيعها في الأسواق و يسمى بالمستورد المؤقت و هناك من يقوم بشراء السلعة من أجل إعادة تحويلها و هو مستورد نهائي.
- **البنوك التجارية:** لقد أنشأت البنوك التجارية نتيجة لزيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار ضمانات التي يتطلبها العملاء و التي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم و كذلك تسديد حقوق المصدرين عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج و ذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما ستورده إلى البنك بالعملة المحلية و العكس يحدث في حالة التصدير سلعة محلية بالخارج.

و من بين الخدمات التي يقدمها البنك ما يلي:

- نشر المعلومات و تقديم المنشورات (شرح حالة الأسواق الدولية من خلال إعطاء قواعد الرقابة على النقد و الرسوم الجمركية، المخاطر المحتملة، تحديد أسعار الصرف...إلخ.
- إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الإستيراد.
- تمويل عمليات التبادل في التجارة الخارجية.
- إجراء عمليات التأمين.
- حماية المصدرين من المخاطر المختلفة (خاصة حالة عجز المستورد عن التسديد).

ب/ الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية:

- **الناقل (وسيلة النقل):** تلعب عملية النقل دورا لا يستهان بها في عمليات التجارة الخارجية، و تظهر أهميتها أكثر في التأثير على سعر السلعة النهائي، و نظرا لتكلفتها الكبيرة و كون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية و المالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي فإنها توكل المهمة في غالب الأحيان لمؤسسات نقل الخاصة، و لا يبقى سوى عليها إختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة (و تتمثل هذه المعايير في : تكلفة وسيلة النقل، سرعة وسيلة النقلن نوعها هل هي برية بحرية جوية، مصاريف التخزين مسار وسيلة النقل، التغليف إن وجد ، كفاية وسيلة النقل...إلخ).
- **التأمين:** حيث يعتبر التأمين ضمان الأخطار التي تتعرض لها البضاعة أثناء الشحن أو النقل أو التوزيع.
- **رجل العبور:** يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك أو ناقل و مراقب بحري فهو يؤمن عملية العبور للسلعة فيقوم بإستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين و إذا لزم الأمر التعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر لإيصالها إلى المكان المعين.

2/ الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية.

- ✓ **الفاتورة التجارية: (الفاتورة النهائية):** تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي ، ليس فقط لإثبات الديون و إنما للمصالح الجمركية من أجل مراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة يجب أن ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعينة، يبين فيها

أجال الشحن كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي للسلعة إضافة إلى وجوب مطابقتها مع صافي المستندات و خاصة بوليصة الشحن من كافة النواحي.

حيث تتضمن الفاتورة ما يلي:

- الإشارة إلى أطراف العقد.
- عنوان و رقم التسجيل في السجل التجاري.
- رقم التعريف الجبائي.
- البلد الأصلي للمنتج.
- طبيعة البضاعة أو الخدمة المقدمة.
- الكمية و السعر الوحدوي و الإجمالي.
- قيمة الفاتورة (بالأرقام و الأحرف)
- رقم و تاريخ تحرير الفاتورة و تاريخ التسليم.
- شروط البيع و التسليم (هل هناك تأمين، ضمانات، تسبيقات، خدمات مجانية...)
- تاريخ و طرق التسديد (نقدا، أو عن طريق شيك عن طريق الأقساط أو مبلغ إجمالي)
- بالإضافة إلى تحديد العملة.
- الختم و التوقيع.

✓ **بوليصة الشحن:** وثيقة تعتبر كموصل تسليم البضاعة و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها حيث تعطي نسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة و نسخة للمستورد و نسخة لرجل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الجمارك. أهم البيانات الموجودة في بوليصة الشحن:

- إسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.
- عدد الطرود و الصناديق المشحونة ووزنها.
- إسم الميناء المرسل إليه.
- إسم المستورد كاملا و عنوانه.
- رقم و تاريخ البوليصة و التوقيع.
- ✓ **الوثائق الإدارية:** و تتمثل في ثلاثة وثائق رئيسية و هي:
 - شهادة المنشأ.

• شهادة الصحة و النوعية.

• شهادة المطابقة.

✓ الوثائق الجمركية: التصريح الجمركي و هي وثيقة تحرر من قبل المستورد أو المصدر تضم

معلومات خاصة بالبضاعة و فق ما ينص عليه القانون من أجل إحتساب الحقوق و الرسوم.

✓ وثائق التأمين (بوليصة التأمين): عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له بين الشروط العامة

المتفق عليها بين الطرفين و كذلك حقوق وواجبات كل منهما و يجب أن تكون مؤرخة بنفس

تاريخ بوليصة الشحنن مهمتها تأمين البضاعة المرسله ضد مختلف المخاطر التي قد تنجم أثناء

عملية النقل و لها اهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف

المستورد عن دفع قيمتها.

سابعاً: مشاكل التجارة الخارجية:

1/ المشاكل داخل الدولة الواحدة للتجارة الخارجية:

تواجه التجارة الخارجية مجموعة من العقبات الداخلية التي ترتبط بطبيعة الهيكل الإقتصادي للدول

المعنية حيث تتصل هذه العقبات عادة بالإنتاج الوطني و التمويل و المدفوعات الدولية و النقل

و سوف نتطرق لكل واحدة على حدى.

أ/ المشاكل المرتبطة بالإنتاج المحلي:

تتلخص المشاكل المرتبطة بالإنتاج المحلي ما يلي:

- نقص مستلزمات الإنتاج.

- تدني مستوى جودة المنتوجات.

- إرتفاع تكاليف الإنتاج.

- صعوبة تحديد حجم الفائض التصديري.

ب/ المشاكل المرتبطة بعملية التمويل:

- نقص رؤوس الأموال اللازمة لتمويل الناتج المحلي.

- ضعف إنتقال رؤوس الأموال من الدول المتقدمة إلى الدول المتخلفة نتيجة لعدم وجود إستقرار

سياسي و ضعف الثقة و الأمان إلى غير ذلك.

- إنخفاض كفاءة خدمات التمويل المرتبطة بالتجارة الخارجية قد يؤثر سلبا على تجارة الدول النامية.
- ارتفاع تكلفة عمليات تمويل التجارة الخارجية.

ج/ المشاكل المتعلقة بالمدفوعات الخارجية.

و نقصد بها تلك العقبات المرتبطة بإختلال ميزان مدفوعات الدولة (حيث من بين أهم الأهداف المهمة هو تحقيق التوازن في الميزان التجاري) و في أحسن الأحوال تحقيق فائض في الميزان التجاري، في حين قد يؤدي العجز المستمر في الميزان التجاري إلى إرتفاع حجم الإستدانة من العالم الخارجي لسد هذا العجز و بالتالي ازدياد العبئ الخارجي و ظهور ما يسمى التبعية الإقتصادية و لكم أن تتصوروا ذلك.

د/ مشاكل النقل المحلي.

لا يمكن أن نتصور تجارة بدون نقل و لا نقل بدون تجارة فالتجارة غاية و النقل و سيلة لتحقيق هذه الغاية، و تظهر أهمية النقل المحلي في التجارة الخارجية في ربط المسافة الداخلية بين مناطق الانتاج و مناطق الإستهلاك.

إلا أن حركة النقل تواجه عدة عقبات منها:

- إنخفاض طاقة أسطول النقل المحلي.
- عدم توافر شبكة طرق و موانئ أكثر ملائمة.
- مشكلة التكدس بالموانئ.
- عدم إستخدام أساليب النقل الحديثة.
- إرتفاع تكاليف النقل.

2/المشاكل بين الدول في التجارة الخارجية

و تتمثل هذه المشاكل فيما يلي:

أ/ المشاكل المرتبطة بطبيعة الأسواق الخارجية.

من الملاحظ أن السوق العالمية تنقسم إلى قسمين قسم يحتله الدول المتقدمة و قسم آخر يشغله الدول النامية، فالدول النامية تعتبر مستودعا للثروات الطبيعية و تعتبر سوقا لتصريف المنتجات التي تنتجها و

تصنعها الدول المتقدمة، أما الصادرات الخاصة بالدول النامية لا تتسم بالتخصص إذ أنها توجه لتغذية صناعات الدول المتقدمة في شكل مواد خام أة لإستهلاك شعوب هذه الدول إذا كانت عبارة عن سلع تقليدية و بالتالي من الصعب منافسة الدول المتقدمة.

ب/ مشاكل تقلبات أسعار الصرف الأجنبية.

يشكل سعر الصرف أهمية خاصة في مجال المعاملات الإقتصادية الدولية و يعتبر كمركز لقوة الدولة و نفوذها الإقتصادي العالمي، فتقلبات في أسعار الصرف تحت حركات نمو و إنكماش في قيم الصادرات و الواردات و لأشك فإن هذا الإختلال يترتب عليه عدم إستقرار في أحوال التمويل الدولي.

ج/ مشاكل القيود الجمركية.

للقيود الجمركية تأثير كبير على مدار حركة السلع للتجارة الخارجية حيث تفرض رسوم على السلع المستوردة و نظام الحصص في كثير من الدول على دول أخرى حيث يتم منع إستيراد سلعة معينة و التي الغرض منها الحصول على إيراد أو حماية لصناعة محلية .

د/ مشاكل خاصة بالنقل الخارجي.

من بين المشاكل ما يلي:

- صعوبة الحجز في الميعاد الملائم.
- وصول البضائع إلى المستورد في وقت متأخر.
- النقل بأساليب غير ملائمة.
- إحتكار أساليب النقل الدولي كالتحكم في سعر خدمة النقل و مواعيدها.
- المشاكل المرتبطة بالموانئ الأجنبية كحدوث حالة تكديس في الموانئ.

ثامنا: نظريات التجارة الخارجية.

هناك العديد من النظريات في التجارة الخارجية لكن سوف نتطرق إلى نظريتين مهمتين ألا و هما نظرية الميزة المطلقة و نظرية الميزة النسبية.

1/ نظرية الميزة المطلقة.

يرتبط إسم آدم سميث بقانون النفقات المطلقة و المقصود بذلك تخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها بتكلفة أقل و تبادلها بسلعة أخرى أقل في الدولة الأخرى.

أ/ فروض نظرية آدم سميث.

- العالم يتكون من دولتين
- العالم ينتج سلعتين.
- عوامل الإنتاج هي العمل و الأرض.
- التجارة حرة بين البلدين و لا توجد حواجز.
- المنافسة الكاملة.
- الإقتصاد في حالة عمالة كاملة.
- العمل (ساعات العمل) هو أساس القيمة.

مثال:

الدول	السلع	القمح (x)	القطن (y)
الجزائر	1 س.ع	4 س.ع	
تونس	2 س.ع		3 س.ع

المطلوب:

- هل بإمكان قيام التجارة بين البلدين وفق نظرية آدم سميث؟
 - أوجد معادلة التبادل الداخلي لكل من الجزائر و تونس؟
 - أحسب مكاسب الدولتين في التجارة الخارجية؟ و هذا بإفتراض أن معدل التبادل الدولي هو $y=3x$.
- ج1/ نعم يمكن أن تقوم التجارة بين الدولتين وفق نظرية آدم سميث حيث الجزائر لديها ميزة مطلقة في إنتاج القمح لأنها أقل تكلفة من تونس و بالتالي تتخصص في إنتاج و تصدير القمح (x) أما تونس فليها ميزة مطلقة في إنتاج القطن لأنها أقل تكلفة من الجزائر و بالتالي تتخصص في إنتاج و تصدير القطن (y).
- ج2/ الجزائر تنفق 1 س.ع لإنتاج وحدة واحدة من القمح (x) و 4 س.ع لإنتاج وحدة واحدة من القطن (y) و هذا يعني أن تكلفة (y) أكبر من (x) و منه فإن ثمن (y) أكبر من (x) معبرا عنه ب $y=4x$ و هذا هو ما يسمى بمعدل التبادل الداخلي لدولة الجزائر.

أما تونس فهي تتفق 2 س.ع لإنتاج وحدة واحدة من القمح (x) و 3 س.ع لإنتاج وحدة واحدة من القطن (y) و هذا يعني أن تكلفة (y) أكبر من تكلفة (x) و منه فإن ثمن (y) أكبر من ثمن (x) معبرا عنه بـ $y=3/2x$ و هذا هو معدل التبادل الداخلي بالنسبة لدولة تونس.

ملاحظة: حتى يكون هناك تبادل بين الدولتين يجب أن يكون معدل التبادل الدولي أن يقع بين معدل الدولتين الداخلي أي ينتمي إلى المجال $[4, 3/2]$ $Y/X=$

ج3/ ماذا تكتسب الدولتين في إطار معدل التبادل الدولي المطروح سابقا:
بالنسبة للجزائر:

التكلفة قبل التجارة = تكلفة إنتاج y للاستهلاك الداخلي + تكلفة إنتاج X للاستهلاك الداخلي

$$= (1) (4) \text{ ساعة عمل} + (1) (1) \text{ ساعة عمل}$$

$$= 5 \text{ ساعة عمل.}$$

أما التكلفة بعد القيام بعملية التجارة الخارجية و مع العلم أن الجزائر تتخصص في إنتاج X فالنتيجة تكون كالتالي تنتج وحدة واحد من X و تباع X3 للحصول على وحدة واحدة من Y و هذا حسب معدل التبادل الدولي أي: التكلفة بعد التجارة = (3) (1) ساعة عمل + (1) (1) ساعة عمل

$$= 4 \text{ ساعة عمل.}$$

المكسب من التجارة الخارجية للجزائر = تكلفة قبل التجارة - التكلفة بعد التجارة

$$= 5 \text{ س.ع} - 4 \text{ س.ع} = 1 \text{ س.ع}$$

بالنسبة لتونس:

بنفس الطريقة نجد:

التكلفة قبل التجارة = تكلفة إنتاج X للاستهلاك الداخلي + تكلفة إنتاج Y للاستهلاك الداخلي

$$= (1) (2) \text{ ساعة عمل} + (1) (3) \text{ ساعة عمل}$$

$$= 5 \text{ ساعة عمل.}$$

أما التكلفة بعد القيام بعملية التجارة الخارجية و مع العلم أن تونس تتخصص في إنتاج Y فالنتيجة تكون كالتالي تنتج وحدة واحد من Y و تباع $1/3 Y$ للحصول على وحدة واحدة من X و هذا حسب معدل التبادل الدولي أي: التكلفة بعد التجارة = $(1/3) (3) \text{ ساعة عمل} + (1) (3) \text{ ساعة عمل}$

$$= 4 \text{ ساعة عمل.}$$

المكسب من التجارة الخارجية لتونس = تكلفة قبل التجارة - التكلفة بعد التجارة

$$= 5 \text{ س.ع} - 4 \text{ س.ع} = 1 \text{ س.ع}$$

الكسب من التجارة الخارجية عند آدم سميث يتمثل في تخفيض تكاليف و ليس بالضرورة أن تكون الفائدة متساوية في الدولتين لكن قانون النفقات المطلقة لا يصلح لتفسير قيلم التجارة الدولية في حالة تفوق دولة ما في إنتاج سلعتين و تخلف دولة أخرى في إنتاج السلعتين معا و هو ما يظهر في الجدول الموالي:

الدول	السلع	قهوة (X)	سكر (Y)
البرازيل		2 س.ع	1 س.ع
المكسيك		3 س.ع	4 س.ع

2/ نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو.

ينطلق دافيد ريكاردو من نفس فروض آدم سميث إلا أنه يضيف شيئاً آخر و هو ما يعرف بالنفقات أو الميزة النسبية و المقصود بذلك هو أن تتخصص الدولة بتصدير السلع التي تنتجها بتكاليف نسبية أقل من الدول الأخرى و تستورد السلع التي تتمتع دول أخرى في الخارج بإنتاجها بتكاليف نسبية أقل.

مثال:

الدول	السلع	قهوة (X)	شاي (Y)
البرتغال		80 س.ع	90 س.ع
بريطانيا		120 س.ع	100 س.ع

المطلوب:

- إمكانية قيام التجارة وفق آدم سميث و دافيد ريكاردو.
- تخصص كل دولة في حالة قيام التجارة الخارجية.
- حدد مكاسب الدولتين في حالة قيام التجارة بينهما

ج1/ لا تقوم التجارة وفق نظرية آدم سميث لأن البرتغال لديها ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين أما وفق دافيد ريكاردو فمن الممكن قيام التجارة لأن كل دولة لها ميزة نسبية في إنتاج سلعة معينة.

ج2/ تخصص كل دولة يتم كالتالي:

- تكلفة إنتاج وحدة واحدة من X مقارنة ب Y في البرتغال هي 90س.ع/80س.ع = 0,88
 - تكلفة إنتاج وحدة واحدة من X مقارنة ب Y بريطانيا هي 100س.ع/120س.ع = 1,2
- من هنا نستنتج أن البرتغال لديها ميزة نسبية في إنتاج السلعة (X).

- تكلفة إنتاج وحدة واحدة من Y مقارنة ب X في البرتغال هي 80س.ع/90س.ع = 1,12
 - تكلفة إنتاج وحدة واحدة من Y مقارنة ب X بريطانيا هي 120س.ع/100س.ع = 0,83
- من هنا نستنتج أن بريطانيا لديها ميزة نسبية في إنتاج السلعة (Y).

مكاسب كل دولة من التجارة الخارجية مع العلم أن معدل التبادل الداخلي هو $X=Y$

البرتغال: تخصصت في إنتاج X أي القهوة تكلفتها 80س.ع و تستورد Y عن طريق تبادل السلعة X ب Y التي كانت تكلفتها 90س.ع و من هنا نستنتج أن البرتغال وفرت 10س.ع لكل وحدة متبادلة.

بريطانيا: تخصصت في إنتاج Y أي الشاي التي تكلفتها 100س.ع و تستورد X عن طريق تبادل السلعة Y ب X التي كانت تكلفتها 120س.ع و من هنا نستنتج أنها وفرت 20س.ع لكل وحدة متبادلة.

نظرية دافيد ريكاردو تعجز هي الأخرى عن تفسير التجارة الخارجية في حالة معينة كما يوضحه الجدول أدناه و من هنا ظهرت نظريات أخرى التي سوف يتم الإشارة إليها في الأعمال الموجهة في شكل بحوث

الدول	السلع	السلعة (X)	السلعة (Y)
الدولة الأولى		20س.ع	40س.ع
الدولة الثانية		30س.ع	60س.ع

الفصل الثاني: كل ما يتعلق بتمويل التجارة الدولية

أولاً: مفهوم التمويل و التمويل الدولي:

للتمول معنيين حقيقي و الآخر نقدي فالأول يقصد به توفير موارد حقيقية و تخصيصها لاغراض التنمية كالمواد الأولية و الموارد الطبيعية و الخدمات اللازمة و استخدامها في مجال إنتاج السلع و الخدمات بمختلف أنواعها، أما الثانية فهي إمداد المؤسسات بالمال اللازم و توفير النقود لإنشائها أو توسيعها أو من أجل تحقيق أي هدف من أهدافها كالرفع من قدرتها الإنتاجية، تحسين مردوديتها، انتهاج استراتيجيتها التي تعتمد في نجاحها على الحصول على الموارد الطبية المطلوبة.

في حين مفهوم التمويل الدولي: هو انتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم، فمثلاً إذا قمت أنا مثلاً كمستثمر بطرح سندات للبيع في أسواق المال بألمانيا و قامت المؤسسات و البنوك و حتى الأفراد في ألمانيا بشرائها فيعتبر هذا انتقالاً لرأس المال على المستوى الدولي.

و تنقسم التحركات لرؤوس الأموال إلى قسمين أو صنفين:

أ/ حركات رسمية لرؤوس الأموال: و هي تلك القروض التي تعقد بين حكومات الدول المقرضة و حكومات الدول المقرضة أو إحدى هيئاتها و تأخذ أحد الأشكال التالية:

- قروض حكومية ثنائية
- قروض دولية متعددة الأطراف.
- قروض إقليمية متعددة الأطراف.

ب/ تحركات خاصة لرؤوس الأموال: هي تلك القروض الممنوحة من جهات خاصة أفراد و مؤسسات إلى حكومات أجنبية و تأخذ الأنواع التالية:

- قروض مصرفية.

- تسهيلات للموردين.
- طرح الأسهم و السندات في الأسواق الدولية.
- الإستثمار المباشر.

ثانياً: أهداف التمويل:

يلعب التمويل دوراً مهماً في تسيير الأنشطة الإقتصادية يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- البحث و الحصول على السيولة الضرورية للمشاريع الإستثمارية و إمدادها بالتجهيزات اللازمة.
- توزيع التدفقات النقدية و المالية على القطاعات و الأعوان الإقتصادية الآخرين بكل موضوعية.
- دراسة فعالة لتكاليف المشاريع الإستثمارية و تغطية جزء منها.
- التعاون بين الأطراف الإقتصادية المنتجة مع القطاع المصرفي التجاري و المؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية لسيما في حالة وجود عجز مالي.
- تحقيق التوازن الإقتصادي و الرفع من معدل النمو الإقتصادي.

ثالثاً: مصادر التمويل:

بالإضافة إلى المصادر الرسمية و الغير الرسمية و إلى التمويل القصير، المتوسط و الطويل الأجل الذي سوف نتناوله بنوع من التفصيل فيما بعد ههناك أيضاً ما يسمى بالتمويل الداخلي و الخارجي.

1/ المصادر الداخلية:

نقصد بالتمويل الداخلي مجموع الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى مصادر من الخارج أي مصدرها ناتج عن دورة استغلال المؤسسة و تتمثل أساساً في التمويل الذاتي، حيث التمويل الذاتي = النتيجة الصافية + مخصصات الإهلاك و المؤونات.

2/ المصادر الخارجية:

لا يمكن لأي مؤسسة كانت تمويل استثماراتها بوسائلها الخاصة، ما يجعلها تلجأ إلى البحث عن مصادر خارجية لتمويل مختلف المشاريع و الاستثمارات من حيث عمليات البحث و دراسة الأسواق و تمويل الصفقات الكبيرة لسيما تلك المتعلقة بالتجارة الخارجية و تمثل البنوك التجارية و المؤسسات المالية

المتخصصة المصدر الرئيسي لها و غالبا ما يسدد القرض على شكل أقساط سنوية أو نصف سنوية مع 30% إلى 60% من قيمة القرض و هناك ثلاثة أنواع من التمويل ، التمويل القصير و المتوسط و الطويل الأجل.

رابعا: طرق تمويل التجارة الخارجية أو دولية.

1/ التمويل القصير الأجل

أ/ التمويل القصير الأجل الخاص بعملية التصدير.

فيما يخص هذا التمويل سوف نذكرها في شكل نقاط و الشرح يكون في المحاضرة الحضورية.

- قروض التتقيب و البحث.
- قروض المخزونات.
- قروض الشحن.
- خصم الكمبيالات السنوية.
- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.
- التسبيقات بالعملة الصعبة.
- تحويل الفاتورة (الفاكورينغ).

ب/ التمويل القصير الأجل الخاص بعملية الإيستراد

1/ الإعتماد المستندي:

تعريف الإعتماد المستندي: الإعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى فاتح الإعتماد بناء على طلب عميله، يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد [المصدر] ، بأن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا العقد. و يطلق عليه احيانا خطاب الإئتمان التجاري

سير عملية الإعتماد المستندي:

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الإعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين :

- مرحلة فتح الإعتاماد المستندي

- مرحلة تنفيذ الإعتاماد المستندي

أ- مرحلة فتح الإعتاماد المستندي

- يوقع الأمر طلب فتح الإعتاماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.
- يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات إئتمانية.
- فور قيام العميل بتنفيذ إلتزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الإعتاماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الإعتاماد الذي يتضمن كل بيانات وشروط الإعتاماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الإعتاماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.
- بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنك بفتح الإعتاماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الإعتاماد مطابقة لما تم الإلتفاق عليه في عقد البيع.

ب- مرحلة تنفيذ الإعتاماد المستندي

- بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الإعتاماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ إلتزاماتهم العملية كمايلي :
- يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة بإتجاه المستورد.
 - يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة.
 - بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الإلتفاق.

• يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الإعتاماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الإعتاماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.

• يدفع البنك فاتح الإعتاماد للبنك المؤكد حسب الإتفاق.

• يسلم البنك فاتح الإعتاماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الإعتاماد.

شروط فتح الإعتاماد المستندي:

- عناصر الاعتماد بالنسبة للبنوك

1- موافقة إدارية بفتح الاعتماد سواء لمرة واحدة من ضمن مخصصات سنوية ثابتة.

2- رخصة استيراد أو بطاقة مستورد وهي إجبارية وضرورية في بعض البلدان وخاصة أن هناك العديد من البضائع غير مسموح باستيرادها .

3- فتح حساب جاري.

4- تثبيت أو طلب وكيل أو فاتورة مبدئية وهذا اختياري بالنسبة للاعتمادات المفتوحة على أساس التمويل الذاتي (بنوك إسلامية) ، أما في حالة الاعتمادات المفتوحة على أساس تمويل المرابحة المستخدم في البنوك الإسلامية فهو إجباري وملزم وبدونه يجب أن لا يفتح الاعتماد.

5- توقيع المتعاملين على الشروط العامة للاعتماد المستندي ودمغها بالطوابع القانونية (اجباري)

- الشروط الواجب توافرها عن فتح الاعتماد.

يقوم البنك عادة بوضع أنظمة وقوانين خاصة به حرصا على مصلحته الخاصة ولضمانة سير الأعمال في شكلها الطبيعي دون تحمل البنك مخاطر عدم استيفاء أو استكمال بعض الأمور وهذه الشروط هي:

1- يجب على كل فاتح اعتماد أن يقوم بفتح حساب لدى البنك.

2- يجب توقيع فاتح الاعتماد على الشروط العامة للاعتمادات المستندية.

3- تحديد الإدارة سقفوات الزبائن كل حسب مركزه المالي وبخلاف ذلك يتم الحصول على موافقة الإدارة العامة لكل حالة على حدى إن لم تكن من صلاحية الفرع.

4- توقيع المتعاملين على نموذج فتح الاعتماد وعلى كل شطب أو تعديل داخل النموذج .

5- يقوم الفرع بعد استكمال الشروط أعلاه باستيفاء تأمين نقدي بالإضافة إلى استيفاء العمولات المقررة حسب تعليمات البنك المركزي والإدارة العامة.

- بيانات طلب فتح الاعتماد المستندي

1- اسم مقدم الطلب وعنوانه.

2- اسم وعنوان من فتح الاعتماد لحسابه والتي سترد المستندات والبضاعة باسمه.

3- وسيلة تبليغ الاعتماد (بالبريد أو بالبريد، والتلكس المختصرة أو بالتلكس الكامل أو بالسويقت).

4- قيمة الاعتماد بالأرقام والحروف.

5- تاريخ صلاحية الإعتامد ومكان تداول المستندات.

6- المستندات المطلوبة.

7- تفاصيل البضاعة المطلوبة .

8- شروط التسليم .

9- وسيلة النقل.

10- مكان الشحن.

11- مكان الوصول.

12- السماح بالشحن الجزئي أو عدم السماح به.

13- التوضيح فيما إذا كان الاعتماد قابل للإلغاء أو غير قابل للإلغاء.

14- هل الاعتماد معزز أو غير ذلك .

15- تحديد من سيتحمل العمولات.

16- كيفية دفع أجور الشحن.

17- تحديد الطرف الذي سيتم سحب السحوبات عليه.

18- أي شروط أخرى تتطلبها طبيعة البضاعة أو طبيعة قوانين بلد فاتح الاعتماد.

- الاجراءات المتبعة لفتح الاعتماد المستندي:

1- يشترط في الشخص المقدم لفتح الاعتماد المستندي أن يتعامل مع البنك أي أن يكون مفتوحا باسمه حساب لدى قسم القروض الخارجية وان يكون الاعتماد المطلوب فتحه، واقعا ضمن حدود السقف المحدد لذلك المتعامل بموافقة الادارة العامة أو مدير الفرع ضمن الصلاحيات المخولة له بهذا الخصوص.

2- يؤخذ توقيع المتعامل على الشروط العامة للاعتماد المستندي لمرة واحدة عند بدء التعامل.

3- يعيب المتعامل طلب فتح الاعتماد ويوقع الطلب في المكان المخصص وبجانب كل تعديل أو شطب في متن الاعتماد.

4- تقديم رخصة استيراد صالحة للاستعمال أو بطاقة مستورد باسم المتعامل وفي حالة عدم مطابقته اسم المتعامل فاتح الاعتماد للاسم المذكور في رخصة لاستيراد يؤخذ تفويض باستعمال الرخص من قبل الشخص الذي صدرت الرخصة باسمه على النموذج

5- يتم تحديد المستندات المطلوبة حسب طبيعة البضاعة والقوانين المطبقة في بلدي البائع والمشتري . وبالذات كما تم الاتفاق عليه بموجب عقد بيع بين البائع والمشتري، كذلك يتم تحديد مواصفات البضاعة وطريقة شحنه وطريقة الدفع وأي شروط أخرى.

6- يعطي الاعتماد رقم متسلسلا ويسجل في سجل الأرقام متسلسلة للاعتمادات والذي

يبين التاريخ والرقم اسم المتعامل والقيمة والعملية واسم شركة التأمين المحلية ومركز الوصول ونوع البضاعة كما يجري اعلام شركة التأمين المحلية بذلك لتزويد الفرع بالسندات أو الشهادة ويقيم رقمها في نفس السجل دلالة على التبليغ واستلام السند.

7- يسجل الاعتماد في سجل التأمين عليه لدى الشركة المعينة.

8- يعين رئيس القسم اسم البنك والمراسل بكتابة الاسم والعنوان على طلب فتح الاعتماد من جميع النواحي للتأكد من وضوح وصحة شروطه وبعده يتم تحويله إلى الطبعة تمهيداً لتبليغه إلى المستفيد عن طريق الفروع الرئيسية أو أحد المراسلين من البنوك الأجنبية.

9- يسجل طلب فتح الاعتماد في سجل الاعتماد المستندي بكافة المعلومات المدرجة فيه وبالرقم المتسلسل للاعتماد.

10- يجري التدقيق في اسم المستفيد في كل اعتماد للتأكد من عدم ادراجه في القائمة السوداء المتضمنة أسماء الشركات أو الجهات المحظور التعامل معها.

أنواع الإعتامد المستندي من حيث درجة إلتزام البنوك :

1- المستندي القابل للإلغاء : **cve. Doc. Révocable**

يظهر هذا النوع من الإعتامد عندما يقوم بنك المستورد بفتح إعتامد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلاء المصدر بذلك ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء.

الإعتامد المستندي القابل للإلغاء هو الذي يجوز للبنك المنشئ إلغاؤه أو تعديله دون أن يترتب للمستفيد أي حق ولا على البنك أي إلتزام نتيجة هذا الإلغاء، ولكن يلاحظ أنه لا يسري التعديل أو الإلغاء إلا من تاريخ إخطار المراسل بذلك.

2- الإعتامد المستندي غير قابل للإلغاء **cre. doc. Irrévocable**

وهو الإعتامد الذي يصدر بتعهد قطعي لا رجوع فيه من جانب البنك الذي أصدره ويلتزم فيه البنك بقيامه بدفع المسحوبات عليه طالما كانت المستندات المقدمة مطابقة تماماً لشروط الإعتامد

فبنك المستورد لا يمكنه أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف، غير أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يضيف تعهده إلى بنك المستورد، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.

3- الأعتامد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز (المؤكد) : **cre. doc. Irrévocable et confirmé**

يشترط فيه هذا النوع تدخل بنك ثان ليضمن له الوفاء بقيمة المعاملة التجارية، وكل ذلك ليزداد إطمئنانا على تحصيله لمقابل معاملته التجارية، وكل ذلك ليزداد إطمئنانا على تحصيله مقابل معاملته، وبهذا يكون إستفاد من إلتزمين مستقلين :

- إلتزام البنك المصدر أي البنك المستورد في الداخل

- إلتزام البنك المختار أي البنك المصدر في الخارج.

يأتي التعزيز من البنك الأخر أو من فرع البنك المنشأ الموجود في بلد المستفيد كضمان للوفاء، أو يقوم هذا البنك المعزز بتأييد الإعتامد المستندي أي يلتزم بنفس إلتزام البنك المنشأ للإعتامد.

ب- أنواع الإعتامدات من حيث كيفية تنفيذها :

1- الإعتامد المستندي المنفذ بالإطلاع **cre. doc. A vue**

هو ذلك الإعتامد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنك بمجرد التقدم إليه وإظهاره للوثائق وتحقق البنك من صحتها، بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور إستلامه للسندات والوثائق الواردة إليه إلى المصدر.

2- الإعتامد المستندي المنفذ بالدفع المؤجل **cre. doc. A paiement diffiré**

فقد ينص على تأجيل الدفع لمدة لاحقة لتقديم المستندات فيصدر البنك تعهدا بأن يوقع بالقبول على كمبيالة يسحبها البائع في مقابل إستلام المستندات على أن تقدم الكمبيالة للسداد في موعد لاحق (موعد إستحقاقها). (2)

ج- الأعتامد المستندي من حيث عدد الدفعات.

1- اعتماد الدفعة الواحدة: وهي الصورة العادية البسيطة للاعتماد المستندي أن يكون واجب الدفع مرة واحدة وفي تاريخ معين إذا قدمت مستندات معينة.

2- الاعتماد الدائري أو المجدد : وبموجب هذا النوع من الاعتمادات وحسب شروطه وأحكامه فإن قيمته و/أو مدته تتجدد تلقائيا دون الحاجة لإجراء أي تعديل و/أو تمديد للاعتماد.

د- الأعتامد المستندي من حيث الضمان:

1- الاعتماد الغير مضمون هو الاعتماد الذي تكون فيه المستندات المقدمة فيه صادرة باسم المشتري أو لأمره أو صادرة لأمر البائع ومظهره إلى المشتري، فالبنك يعتبر الاعتماد في هذه الصورة غير مضمون لأنه لا يستطيع أن يمارس حق الرهن على البضاعة بواسطة المستندات وذلك امتنع المشتري عن تظهير المستندات على البنك تظهيراً تأمينياً

2- الاعتماد المضمون :يكون الاعتماد مضموناً بأن تكون المستندات (سند الشحن ووثيقة التأمين) صادرة لأمر البنك أو على الأقل أن تكون صادرة لأمر البائع ومظهره منه إلى البنك وفي الحالة إذا لم يدفع المشتري قيمة البضاعة على البنك قام باستلام البضاعة وبيعها واقتضاء حقه من قيمتها.

و- الأعتامد المستندي من حيث وسيلة الإتصال.

• الاعتماد البرقي والاعتماد الخطابي واعتمادات الارسال البعيدة

الاعتماد المستندي من حيث جهة الإرسال.

هـ- الاعتماد العام والاعتماد الخاص

اساس هذا التقسيم هو النظر إلى البنك الوسيط الذي يوجه إليه خطاب الاعتماد المستندي.

فقد يوجه الاعتماد إلى بنك معين بإبلاغ المستفيد به فيسمى اعتماداً خاصاً وقد يوجه بدون تحديد بنك معين ويترك مفتوحاً لتدخل أي بنك يرغب في الاطلاع ويسمى هذا بالاعتماد العام أو المفتوح ونادراً ما يستخدم الآن في العمل.

المستندات المطلوبة لإنجاز الاعتماد المستندي.

- المستندات الرئيسية وتشمل كل من :

سند الشحن: هو عقد أو وثيقة مبرمة بين الناقل والشاحن ويصدر سند الشحن عادة بعد أن يتم شحن البضاعة على سفينة لإثبات واقعة الشحن .

وثيقة التأمين: يجب أن تشمل وثيقة التأمين على البيانات التالية:

أ- تاريخ عقد التأمين مبينا باليوم والساعة.

ب- يجب أن تتضمن بيان مكان العقد.

ت- اسم كل من المؤمن والمؤمن له وموطن كل منهما.

ث- الأموال المؤمن عليها.

ج- الأخطاء التي يشملها التأمين والأخطار المستتاة منه وزمانها ومكانها.

ح- مبلغ التأمين وقسطه.

خ- يجب أن يوقع المؤمن أو من ينوب عنه وثيقة التأمين.

. **الفاتورة التجارية:** هي المستند الذي يحرره ويصدره البائع المستفيد من الاعتماد ويوضح بها جميع التفاصيل الخاصة بالبضاعة من حيث نوعها ومواصفاتها وعلاماتها التجارة وكمياتها وكذلك سعر الوحدة منها، والتمن الإجمالي، والبيان مصروفات الشحن وأجرة النقل وأقساط التأمين .

- **مستندات إضافية:** التي يشترطها المشتري زيادة على المستندات لرفع الثقة فيما يتعلق بسلامة البضاعة أو من توفر شروط وصفات خاصة لا تجدي في اثباتها المستندات الرئيسية لوحدها .

1- إيصال لإيداع:

فهو مستند يثبت بأن البضاعة قد أودعت في حد مخازن الإيداع ويطلب الأمر هذا المستند إذا كان قد روعي في تحديد ثمن البضاعة ما ينفق في إيداعها بمخازن الإيداع فيتأكد بحصوله على هذا الإيصال أن المبالغ التي دفعها لهذا الغرض قد أنفقت فعلا.

2- إذن التسليم: هذا المستند يتيح للمرسل إليه تسلم البضاعة في ميناء الوصول ممن كانت في عهده، وهو عادة أمين الحمولة.

ويصدر إذن لتسليم خاصة في حالة ما إذ كان سند الشحن إجمالياً أي خاص ببضائع مرسله إلى مشترين متعددين .

3- الفاتورة القنصلية: وهذه الفاتورة تقدم إلى قنصل بلد البائع أو في ميناء الشحن ليؤشر عليها بما يفيد أن البضاعة بها من الصنف جيد وأن أسعارها مطابقة للأسعار السائدة في الأسواق في بلد البائع، وقد يذكر فيها بان البضاعة من إنتاج بلد البائع ، ويساعد ذلك في تحديد تعريفه الرسوم الجمركية حسب الإتفاقيات المعقودة مع الدول التي تأتي منها .

4- شهادة المنشأ: يصدر هذا المستند عادة من الغرف أو المؤسسات الخاصة التي تقوم بعمل هذه الغرف أو من السلطات الحكومية المختصة في بلد المصدر وذلك لإثبات موطن البضاعة ، فشهادة المنشأ تبين منشأ البضاعة واسم المنتج أو المصنع أو البلد الذي أنتجت فيه هذه البضاعة.

5- شهادة الوزن: هي شهادة يحدد فيها وزن البضاعة بالكامل جملة واحدة أو بالتفصيل.

6- شهادة التحليل: يشترط تقديم هذه الشهادة عادة بناء على ما توجه نظم الجمارك المحلية التي لا تسمح أحياناً بالدخول لأنواع معينة من المواد إلا بعد التأكد من عناصر هذه المواد.

وتكون هذه الشهادة عادة صادرة ومعتمدة من هيئات طبية معروفة أو معامل تحليل حكومية أو خاصة متخصصة.

7- قائمة التعبئة: وتصدر قائمة التعبئة في صورة كشف يحدد عدد الوحدات الموجودة في كل عبوة وأصنافها أي أنها مستند يتضمن بياناً للوزن الصافي والقائم لكل طرد في البضاعة وعدد الوحدات الموجودة فيه.

8- شهادة المراجعة: يشترط أحياناً التأكد من سلامة التعبئة والتحقق من مطابقتها للقواعد المخصصة بالنسبة لنوع السلعة وطبيعتها وتصدر هذه الشهادة عادة من هيئات مختصة أو عن خبراء معتمدين لضمان التطابق بين أصناف البضاعة الواردة في المستندات وبين حالتها الحقيقية عند الشحن.

9 - شهادة الخلو من الآفات الزراعية: وهي شهادة تثبت خلو النباتات من الآفات حتى لا تنتشر عدواها إلى مزروعات الأخرى.

10 - الشهادة الصحية : فهي شهادة تشترط السلطات المحلية ضرورة تقديمها عادة في حالة استيراد مواد غذائية لتثبت أن هذه المواد لا تضر بالصحة العامة.

11 الشهادة البيطرية: تصدر بمعرفة خبير بيطري أو معامل متخصصة أو الجهات حكومية وذلك في حالة استيراد اللحوم أو الحيوانات للتأكد من خلوها من الأمراض.

2/ التحصيل المستندي:

هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد ومصحوبة أولاً بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة. بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لإستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة.

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة المباعة إليه : ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة.

سير عملية التحصيل المستندي : تتم عملية التحصيل المستندي وفقاً للمراحل التالية :

- المرحلة الأولى: عند إبرام عقد تجاري بين المستورد والمصدر يقوم هذا الأخير بجمع الوثائق الممثلة للبضاعة، و تسليمها لبنكه مع تحديد طريقة الأداء المتفق عليها في العقد التجاري، حيث أن الوثائق المستعملة هي نفسها الوثائق المستعملة في الاعتماد المستندي، وقائمة التحصيل المستندي هذه الأخيرة التي تحتوي على معلومات من بينها:

- معلومات خاصة بالمصدر وبنكه.

- معلومات خاصة بالمستورد وبنكه.

- معلومات خاصة بعنوانه ورقم حسابه ورقم الهاتف.

- طريقة الدفع.

- وثيقة التصدير: وهي وثيقة خاصة بمصلحة الجمارك، ووثائق المراقبة، وحال ما يعطي البائع الوثائق لبنكه، معنى ذلك أن البضاعة أودعت للناقل.

المرحلة الثانية: تتمثل في إرسال بنك المصدر الوثائق بعد فحصها إلى شبابيك بنك المشتري مع إعلامه بتسليمها للمشتري حسب الطريقة المحددة سابقا .

المرحلة الثالثة: عند استلام بنك المستورد لكل الوثائق المحددة في العقد، يقوم بمراقبتها بواسطة القائمة المحمولة من طرف بنك المرسل، مراقبة تطابق الوثائق مع الثمن، الإمضاء، الختم.

- بعدما تنتهي عملية المراقبة يقوم بنك المستورد بالمعالجة، حيث يطلب بنك المستورد من المستورد الوثائق الخاصة بإجراء عملية التوطين وتتمثل في:

* السجل التجاري.

* شهادة إعفاء من الضرائب.

* بعدها يقوم بنك المستورد بعملية التوطين، وتسجيل التحصيل المستندي في سجل التوطين ويأخذ رقم معين، هذا كله بعد تسديد المستورد لقيمة العملية التجارية، وتسديد عمولة التوطين.

- يقوم بنك المستورد بإعطاء نسخة من الفاتورة النهائية الموطنة للمستورد الذي بواسطتها يمكنه إخراج البضاعة من الجمارك، والتي بدورها تمنح للمستورد ووثائق تبين بأنه سدد الحقوق الجمركية.

- يقوم بنك المستورد بفتح ملف باسم المستورد ويعطيه رقما مميزا يمكنه من تسيير الملف.

- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.

- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

الفرق بين الإعتاد المستندي و التحصيل المستندي

1-التحصيل المستندي: هو عملية تبادل السلع بإنشاء أوراق تجارية تكون واجبة التحصيل في الأجل المتفق عليها تنشأ هذه العملية على استعمال البنوك كوسطاء لتبادل السلع بوثائق الدفع.

2- **الإعتماد المستندي:** نشوء عقد مالي إضافة إلى العقد التجاري يلتزم من خلاله بنوك المتعاملين بتحصيل قيمة السلعة إذا كانت عملية التصدير مطابقة للشروط و المواصفات المتفق عليها في العقد التجاري، فيصبح الأطراف في العملية البائع (المصدر) و المشتري (المستورد) في العقد التجاري و بنك الأمر (بنك المستورد) و بنك المستفيد في العقد المالي. يكون انفصال تام بين العقد و في التزام الطرفين

2/ طرق التمويل المتوسطة و الطويلة الأجل.

قرض المشتري

1- مفهوم قرض المشتري:

هو تقنية خاصة لقروض التصدير، فهو قرض يمنح مباشرة عن طريق المصارف و الوكالات المتخصصة التابعة للدولة المصدرة إلى المشتري الأجنبي (المستورد) لكي يدفع مستحقات البائع (المصدر) نقداً، بدلا من أن ينتظر المصدر وصول آجال التسديد من طرف المشتري الأجنبي

- يمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا، و يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، و من الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث:

- يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع مع تحمل إرجاع القرض و الفوائد المترتبة عنه عند حلول آجال الاستحقاق

- كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة

لذلك يعتبر الهدف من قرض المشتري هو تشجيع صادرات الدول المعنية، فالاتفاقات تتم بين المصدر و المستورد وفق شروط عقد التصدير و كذا شروط السداد، و بعدها يتولى البنك لوحده عملية التسديد ضمن الشروط المحددة سابقا و يدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة

2- الشروط العامة لقرض المشتري:

التسديد: يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري و حسب جدول الدفع، و يكون ذلك في نهاية كل

الضمانات: هناك تامين القرض (ضمانات بنك المشتري).

3-مراحل سير عملية قرض المشتري:

*إمضاء عقد تجاري بين المصدر و المستورد، بمراعات عناصر العقد.

*يتم إمضاء فتح اتفاقية منح القرض بين البنك المقرض و المستورد، يظهر من خلالها الشروط المبينة في متناول المشتري، أي لاحتزام الالتزامات باتجاه المورد

*فتح اعتماد بطلب من المستورد لدى بنك المصدر بواسطة بنك المستورد.

*حصول كل من بنك المقرض و المصدر من طرف هيئة التأمين على وثيقتين للتأمين، الأولى لصالح البنك لضمان ضد خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي، و الثانية لصالح المصدر للتأمين ضد خطر الصنع.

*إعداد السلعة و إرسالها إلى المستورد.
*إرسال المستندات من المصدر إلى بنك المصدر لكي يقوم بالسداد.
* عند تاريخ الاستحقاق يعطي المستورد أمر لبنكه بدفع قيمة القرض زائد الفوائد.

*خصم حساب المستورد لفائدة بنك المصدر و المقرض

4-مميزات و خصائص قرض المشتري:

أهم ما يميز قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين و هما:

* **العقد التجاري:** و هو خاص بالعملية التجارية يتم فيه تبيان لواجبات الطرفين و تبيان نوعية السلع و مبلغها و شروط تنفيذ الصفقة.

* **العقد المالي (عقد التمويل):** يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد و البنك مانح القرض، يكون بعد العقد التجاري، و من بين أهم الشروط الموجودة في هذا العقد يمكن ذكر:

- مدة القرض: تتراوح ما بين 18 شهرا إلى 10 سنوات، حيث يمكن التفريق بين:

- فترة الاستعمال: و هي الفترة الممتدة من بداية استعمال القرض إلى بداية اهتلاكه.

- فترة التسديد: و هي الفترة الممتدة من بداية الاهتلاك إلى آخر مدة التسديد.

- قاعدة القرض: تعبر عن المبلغ المقرض و تمثل عادة 85% من مبلغ الصفقة موضوع التمويل.

- تكلفة القرض: تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسيير و الالتزام) و تكلفة التأمين.

- **ضمان القرض:** ينقسم إلى قسمين:

- **تأمين القرض:** يؤمن من خلاله البنك المقروض بنسبة 90% ضد خطر عدم قدرة المقترض على الدفع.

التأمين ضد الخطر الصناعي: يؤمن للمورد بنسبة 90% ضد خطر انقطاع المشتري عن اتمام الصفقة أو بسبب توقيف القرض من طرف البنك.

- يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة حيث لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة و يصعب على المصدر تجميد أمواله مع طول فترة الانتظار.

- يسمح هذا النوع بحماية المصدر من الخطر التجاري و كذا التخلص من العبء المالي الذي يتم تحويله للبنك.

عادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف هيئات خاصة بالتأمين مثل Hermenssacce CO.F.A.C.E.، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95% من قيمة القرض و 5% الباقية تمثل خطر على الخارج، كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد.[5]

قرض المورد

هو آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، وقد تطور استخدامه على أساس المنافسة الدولية الحادة.

1- مفهوم قرض المورد:

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم، و ذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية من أجل ربح أكبر، هو ذلك القرض الذي يمنحه المصدر للمستورد الأجنبي، ثم يلجأ المصدر إلى البنك للتفاوض حول إمكانية منحه قرض لتمويل صادراته وهو ناشئ بالأساس على "المهلة التي يمنحها المصدر للمستورد في تسديد قيمة المبيعات"، لهذا يمكن القول أن قرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل.

2- خصائص قرض المورد:

• يختلف قرض المورد عن قرض المشتري حيث أن قرض المشتري يقدم للمستورد بوساطة من المصدر، في حين أن قرض المورد يمنح مباشرة للمصدر بعدما يمنح للمستورد مهلة التسديد.

- أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير.
- يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه و هذه الكمبيالات قابلة للخصم و إعادة الخصم من البنوك التجارية و البنك المركزي حسب الطرق و الإجراءات المعمول بها في كل دولة.
- الدفع في قرض المورد يكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري و مؤكدة من طرف بنكه.
- يكون قرض المورد مضمون من طرف منظمات خاصة مثل **COFACE** بفرنسا، **HERMES** بألمانيا، **SACCE** بإيطاليا.

3- الشروط العامة لقرض المورد:

1. الموضوع: يستفيد من قرض المورد كل المؤسسات الصناعية و التجارية إلى تمويل ذاتها من التجهيزات و تقديم الخدمات المصاحبة لها.
2. القاعدة الممولة: كل قيمة للحقوق الناشئة التي يملكها المورد على المشتري ماعدا التسبيقات.
3. مدة القرض: من 18 شهر إلى 7 سنوات حسب مدة الدفع المرخصة من طرف الإدارة.
4. نسبة الفائدة: محددة حسب البلد المشتري و مدة القرض.
5. تحصيل الكمبيالات المخصومة من طرف البنك.
6. الضمانات: تأمين القرض، ضمان البنك، ضمان الانتهاء الجيد للعقد.

4- مزايا و عيوب قرض المورد:

قرض المورد كغيره من القروض له مزايا كما له عيوب.

المزايا:

*سهولة و سرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر، ولا يتعرض إلى تجميد أمواله بتحصيله على هذا القرض.

* استفادة المستورد من المهلة المقدمة له.

العيوب:

* يتحمل المورد خطر عدم الدفع من قبل المستورد، بحيث يبقى لدينا للبنك و بالتالي يستلزم عليه التسديد بدل المشتري.

* عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصاريف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن و تظهر إلى المبلغ الإجمالي.

* يتحمل المورد الجزء غير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري :

1- يمنح قرض المشتري للمستورد بواسطة من المصدر بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد .

2- يتطلب قرض المشتري إبرام عقدين ، أما قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ، ويتضمن قرض المشتري الجانب التجاري للصفقة وشروط وطرق تمويلها وهذا هو العقد المالي ، أما قرض المورد يتطلب قبول المستورد بالكمبيالة المسحوبة عليه وتكون قابلة للخصم وإعادته.

قرض التمويل الجزافي:

1- تعريف التمويل الجزافي:

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه إعادة شراء مجموعة من المستحقات التجارية، عادة ما تكون متوسطة الأجل، وهو العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية بدون طعن، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزافي هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة.

2- خصائص التمويل الجزافي:

ومن خلال التعريف يتضح أن التمويل الجزافي يتصف بخاصيتين:

1* هو قرض يمنح لتمويل عمليات الصادرات لفترات متوسطة.

2* المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بتوقيع هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، و نظرا إلى أن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

3- مزايا التمويل الجزافي:

إن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر الاستفادة من عدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر منها:

- ❖ إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- ❖ إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته و تحسين وضعيته المالية.
- ❖ تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته و ذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- ❖ التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- ❖ تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية و المالية و المرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- ❖ تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تبادلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية.

القرض الإيجاري الدولي : le crédit bail international

1- مفهوم القرض الإيجاري الدولي:

يعتبر أيضا آلية من آليات التمويل المتوسط و طويل الأجل للتجارة الخارجية، و يتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعه إلى مؤسسات متخصصة أجنبية و التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري و تنفيذه، و يتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني و نفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين و غير المقيمين، و بهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملة الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري و خاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.

و تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة و هامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق

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 .

2- أطراف التعامل في التأجير التمويلي :

هناك ثلاثة أطراف في هذه العملية :

1- مستخدم الأصل الرأسمالي وهو المؤسسة المستأجرة .المستورد

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

3- البائع أو المورد لهذه الأصول.المصدر

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

وانطلاقا من الشكل فإن التأجير التمويلي يتضمن عقدان :

الأول : **عقد بيع** يحرر بين الشركة المؤجرة والشركة المنتجة أو الموردة .

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 خدمة الصيانة ويتضمن فقط الإيجار ، ولا يجوز للمستأجر إلغاء العقد خلال فترة سريانه وتقدم الخدمة بواسطة البنوك أو مؤسسات التأجير التمويلي.

وانطلاقاً من الشكل فإن التأجير التمويلي يتضمن عقدان :

3-خطوات سير عملية القرض الإيجاري الدولي:

- *1 يتم إبرام عقد البيع بين المصدر و المستورد.
- *2 شحن المعدات و الأدوات من المصدر إلى المستورد (المستأجر الأجنبي).
- *3 سداد ثمن المعدات من شركة التأجير المحلية إلى المصدر.
- *4 عقد تأجير بين شركة التأجير المحلية والمستورد الأجنبي.
- *5 عملية تسديد أقساط الإيجار من المستورد أو المستأجر الأجنبي إلى شركة التأجير المحلية.

4-مزايا التأجير التمويلي الدولي:

إعطاء صورة أفضل لميزانية المنشأة، بحيث لا يسجل الاهتلاكات في جانب الأصول في حين تسجل قيمة المدفوعات الإيجارية كمصروف، و بالتالي تعطي المستأجر قيمة أفضل للاقتراض.

- استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة لتمويل أوجه إنفاق أخرى.
- الحد من تكلفة الضمانات التي تتطلب للحصول على القروض المصرفية.
- تحقيق مرونة في استخدام الأصول الرأس مالية.
- تحقيق مزايا ضريبية للمستأجر حيث يتم خصم أقساط الإيجار بالكامل من حساب الضرائب.

مزايا التأجير التمويلي :

أ- إعطاء صورة أفضل لميزانية المؤسسة :

إن الأصول المستأجرة لا تظهر ضمن عناصر الأصول في ميزانية المؤسسة وإنما تظهر خارج الميزانية ، وبالتالي لن تسجل اهتلاكاتها في جانب الخصوم ويقتصر الأمر فقط على تسجيل قيمة مدفوعات التأجير لهذه الأصول كمصروف في حساب الأرباح والخسائر ، ومن ثم تبدو ميزانية المؤسسة في وضع أفضل فيما لو حصلت على هذه الأصول عن طريق الشراء بأموال مقرضة أي بتحويل مصرفي ، وهذا يعطي المستأجر قدرة أكبر على الاقتراض وذلك لتمويل أوجه إنفاق أخرى كأعمال التطوير والتسويق .

ب- استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة لتمويل أوجه إنفاق أخرى :

يساهم أسلوب التأجير التمويلي في تجنب المشروعات العديد من المشاكل التي تنجم عن تجميد جانب كبير من أموالها في شراء احتياجاتها من الأصول الرأسمالية ، ومن ثم فإن هذه الأسلوب يعمل على توفير الأموال الذاتية وتوجيهها إلى أوجه إنفاق أخرى.

ج- الحد من تكلفة الضمانات :

تتلخص في إعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ما هو متبع في حالة التمويل المصرفي.

د- تحقيق المرونة في استخدام الأصول :

تكتفي المؤسسة بدفع أقساط الإيجار طوال مدة الاستئجار بالإضافة إلى أن أسلوب التأجير التمويلي يجنب المؤسسة تحمل تكلفة الأصل .

هـ- تحقيق مزايا ضريبة للمستأجر :

إذا استأجرت مؤسسة الأصول الرأسمالي بدلا من تملكه فإنها يمكن أن تحقق وفرا ضريبيا إذا كانت فترة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي الذي يتم حساب قيمة قسط الاهتلاك على أساسه لغرض الضريبة.

5-تكلفة التأجير التمويلي :

تتكون هذه التكلفة من عدة عناصر هي قيمة استهلاك الأصل بالكامل مع سعر الفائدة ، بالإضافة إلى علاوة محددة للشركة المؤجرة لمواجهة المخاطر والمصاريف الإدارية الطارئة ، وفي عمليات التأجير التمويلي فإن حساب الاهتلاك يسدد كاملا خلال مدة عقد الإيجار تحتسب الفائدة عادة

[1% - 3%] زيادة عن سعر الفائدة المصرفي على القروض متوسطة الأجل .