

### تمهيد:

تعتبر تنمية الصادرات في الدول النامية، عنصراً أساسياً من العناصر المساعدة على النمو الاقتصادي، لأنه غالباً ما نجد أن حصيلة الصادرات تشكل المكون الأساسي لحصيلة الدولة من العملة الصعبة (النقد الأجنبي) اللازمة لتمويل برامجها التنموية، كما نجد أن حصيلة الصادرات أيضاً تساهم في تسديد الديون والقروض الخارجية والتي تجلبها الدولة لتمويل برامج التنمية بها.

ففي الجزائر مثلاً، وبعد تدهور أسعار المحروقات، أولت السلطات الحكومية اهتماماً خاصاً بترشيد وتنويع قطاع الصادرات، بالإضافة إلى الأخذ بعين الاعتبار باقي القطاعات الأخرى من أجل إنقاذ الاقتصاد الوطني.

وبما أن عملية البيع إلى الخارج، تعني أن يعرض المصدر منتوجه في سوق آخر غير سوقه المحلي الوطني ولزبائن جدد لم يألفهم، لذا ومن أجل كسب ثقتهم، يلجأ هذا المصدر إلى منحهم بعض الامتيازات، والمتمثلة في تحديد مواعيد وأجال لاحقة تمكنهم من الدفع، لكننا نفهم أن هذا الأمر قد يطرح مشاكل لدى خزينته، لأنه باع ولم يقبض وتفادياً لمثل هذه المشاكل ولأجل تسوية خزينته - المصدر - وجدت طرق لتمويله من أجل إتمام عملية التصدير.

ومن هذا المنطلق سنقوم بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، حيث سنتناول في المبحث الأول تقنيات التمويل قصيرة الأجل، بينما تقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل سنتعرض لها في المبحث الثاني، في حين سنخصص المبحث الثالث لتقنيات التمويل الأخرى الحديثة.

المبحث الأول: تقنيات التمويل قصيرة الأجل:

إن تقنيات أو قروض التمويل قصيرة الأجل هي تلك القروض التي عادة ما تمتد مدتها إلى 18 شهرا، لكنها قد تختلف من بلد لآخر وأهمها:

- 1- قروض التنقيب والبحث؛
- 2- خصم الكمبيالات المستندية؛
- 3- التسبيقات بالعملة الصعبة للتصدير؛
- 4- التسبيقات بالعملة الصعبة المتجددة؛
- 5- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير؛
- 6- قروض التمويل المسبق للصادرات؛
- 6-1- قروض التمويل المسبق المختصة؛
- 6-2- قروض التمويل المسبق المختصة ذات المعدلات الثابتة؛
- 6-3- قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد؛
- 7- الوساطة التجارية: "Factoring" أو "L'affacturage"؛
- 8- الـ "Factoring" أو "L'affacturage" الحديثة؛
- 9- تأكيد الطلبية؛
- 10- قروض تمويل المخزونات بالخارج؛
- 11- قروض تمويل أخذ المشاركة في الخارج؛
- 12- عمليات المقايضة "Barter" والتجارة المقابلة "Counter trade".

## المطلب الأول: قروض التنقيب والبحث: "Crédit de prospection et recherche"

عندما يباشر المصدر أو المؤسسة المصدرة مجهودات من أجل البحث والتنقيب عن أسواق جديدة، فحتمًا سيكون في مواجهة نفقات جديدة وخاصة، تضاف إلى تلك النفقات العادية والجارية والمرتبطة بعملية التصدير، ويمكن حصر هذه النفقات الجديدة في مصاريف كل من<sup>1</sup>:

- البحث ودراسة الأسواق الأجنبية؛
- المشاركة في الصالونات المتخصصة بالتصدير؛
- المشاركة في المعارض الدولية وغيرها؛
- تنظيم محاضرات أو ملتقيات حول الأسواق الأجنبية؛
- مهمات للتنقيب عن الأسواق الجديدة، وما يتبع ذلك من مصاريف إقامة وتنقلات؛
- دعوة شركاء أجبيين من الأسواق الأجنبية؛
- عمليات التسويق المباشر للتنقيب والبحث عن الأسواق الجديدة؛
- المشاركة أو المساهمة في التظاهرات التجارية؛
- استقبال الأعوان والزبائن الأجبيين؛
- تكييف المنتجات وعمليات الإشهار؛
- المندوبين في الخارج.

هذه المصاريف ستشكل حتما عبئا ثقيلا على خزينة المؤسسة، وفي غالب الأحيان لا تستطيع المؤسسة بمواردها الذاتية تغطيتها، ففي هذه الحالة يمكن لهذه المؤسسة أن تلجأ لتخفيف العبء على خزنتها إلى ما يعرف بـ "عقد تأمين التنقيب" "contrat assurance - prospection"، لدى شركات التأمين المختصة في ذلك، وبعد ذلك يمكنها الحصول على تمويل كامل من بنكها من أجل البحث والتنقيب عن أسواق جديدة، ويكون هذا التمويل بمعدل تمييزي أو تفضيلي "Taux préférentiel".

<sup>1</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, les editions FOUCHER, Vanves, France, 2007, P: 422.

هذا المعدل المغربي والتحفيزي يفيد إذا المؤسسات المصدرة - أو المصدرين - على التخفيف في احتياجاتها المالية، بفضل حصولها على موارد مالية جديدة وتكلفة أقل، كما يمكن لهذه المؤسسات الاستفادة ومن خلال هذا المعدل أيضا من تمويل حتى لباقي احتياجاتها المالية الأخرى، من غير احتياجات البحث والتنقيب<sup>1</sup>.

أما عن مبلغ القرض فيجب أن لا يتجاوز - إلا إذا قام البنك بالمخاطرة البنكية "Parrainage bancaire" - مبالغ التعويض القصوى التي يمكن أن تقدمها وكالات التأمين، أما فيما يتعلق بمدة القرض الممنوح فيكون لسنة قابلة للتجديد، وهذا من 3 إلى 5 سنوات<sup>2</sup>. ويجب أن نشير هنا أيضا إلى أن البنك قد يوافق في بعض الحالات على منح تمويل للتنقيب والبحث حتى بدون موافقة شركات التأمين على منح تأمين التنقيب<sup>3</sup>.

في الأخير يمكننا القول بأنه ومن خلال قروض التنقيب والبحث هذه، تستطيع المؤسسات المصدرة من اكتساب أسواق جديدة، لم تكن لتحصل عليها لولا هذا النوع من التمويل، إذ يسمح لها هذا الأخير برفع وزيادة صادراتها والمتجهة نحو هذه الأسواق، وعليه يمكننا القول بأن قروض التنقيب والبحث هذه تشكل عنصرا أساسيا من عناصر تمويل الصادرات.

### المطلب الثاني: خصم الكمبيالات المستندية: "Escompte de la traite documentaire"

تعتبر هذه التقنية من أكثر التقنيات شيوعا في تمويل التجارة الخارجية، وتقوم معظم البنوك التجارية بخصم الكمبيالات المستحقة للمصدر قبل حلول آجالها، أو قد يحصل المصدر على قرض بضمائمها<sup>4</sup>.

ويقصد بالخصم تلك العملية التي يقوم بمقتضاها حامل الكمبيالة (المشتري الأجنبي) بنقل ملكيتها إلى المصدر عن طريق التظهير قبل ميعاد الاستحقاق مقابل حصوله على قيمتها مخصوما منها مبلغ معين يسمى بالآجيو "Agio"، ويتمثل هذا الأخير - أي المبلغ المخصوم - في الفوائد التي يتقاضاها البنك نتيجة لخصمه الكمبيالة، وهذا من تاريخ الخصم إلى تاريخ الاستحقاق، مضافا إليه بعض العمولات<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Patric VIZZAVONA, *Gestion financière*, 8 édition, édition Berti, Alger, 1993, P: 408.

<sup>2</sup> Bernard Gaumont, *paroles d'exportateurs*, regroupé par: Henri BAZERQUE, ANPE international, Paris, 1997, P: 234.

<sup>3</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية "رؤية من خلال تجارب بعض الدول النامية"، القاهرة، مطابع الأهرام التجارية، الطبعة الأولى، يوليو 1999، ص: 07.

<sup>5</sup> إبراهيم مختار، التمويل المصرفي - مناهج لاتخاذ القرارات -، الطبعة الثالثة، القاهرة: المكتبة الأنجلو المصرية، 1993، ص: 116.

وعليه فإن خصم الكمبيالات المستندية هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بخصم الكمبيالة المستندية المسحوبة على المشتري، أي إنه هنا بدلا من أن يقوم المشتري من تحصيل هاته الكمبيالة على بنكه، يقوم المصدر بطلب من بنكه بخصم هاته الكمبيالة، أي إن البنك يدفع قيمتها للمصدر، ويحل محله في الدائنية، ويقوم البنك القائم بعملية الخصم بتسليم المستندات إلى المستورد أو بنكه، في مقابل دفع قيمة الكمبيالة أو قبولها<sup>1</sup>.

ولا تعتبر المستندات المرفقة بالبضاعة بمثابة ضمان للبنك، إلا عند وجود شرط "مستندات مقابل الدفع" "Documents contre paiement"، أما في حالة وجود شرط "مستندات مقابل القبول" "Documents contre acceptation"، فإنه يتعين على البنك في هذه الحالة أن يتخلى عن المستندات إلى المشتري، وهذا عندما يتم التوقيع على الكمبيالة بالقبول، وفي هذه الحالة يمكن للبنك أن يتحمل خطر إعسار المشتري، أو قد يكون بإمكانه الرجوع على عميله المصدر.

كما أن المشكلة الرئيسية التي تتعرض لها الكثير من البنوك وبخاصة في الدول النامية تتمثل في عدم توافر الموارد المالية الكافية، وخاصة في حالة غياب الأسواق الثانوية للقبول، هذه الأخيرة تكاد تفتقر لها جل الدول النامية، بحيث لو توفرت هاته الأسواق يكون بإمكان هذه البنوك المركزية في البلدان النامية إلى تسهيلات إعادة الخصم لشراء كمبيالات القبول، ومن ثم تزويد البنوك التجارية بالسيولة الكافية<sup>2</sup>.

أما عن الفرق بين خصم الكمبيالات المستندية والتحصيل المستندي فيمكن في أن هذا الأخير يتم تكليف بنك المصدر في تحصيل ديون المصدر على المشتريين الأجبيين، أما في حالة خصم الكمبيالات المستندية فإن المصدر يطلب من بنكه أن يخصم له الكمبيالة، أي أنه يقوم بدفع قيمتها له، وبذلك فإنه يحل محله في الدائنية حتى تاريخ استحقاق هذا الدين.

كما أن هذا النوع من القروض لا يختلف عن باقي القروض العادية الأخرى، إذ لا يخلو من المخاطر، وأهم هذه المخاطر في ما يرتبط بالوضع المالي للمشتري، وكذلك بمدى قدرته على السداد. وبنك المصدر عندما يقبل خصم الكمبيالات المستندية لصالح زبونه المصدر، فهو بهذا لا يتفادى مثل هاته المخاطر، إلا في حالة وجود عبارة "مستندات مقابل الدفع فورا"، والتي تمت الإشارة إليها سابقا، كما أن هذه المستندات لا تعتبر ضمانا كليا، لأن هذه المستندات ومهما

<sup>1</sup> مصطفى رشدي شبيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الطبعة الثانية، بيروت: الدار الجامعية، 1985، ص: 229.

<sup>2</sup> نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية "رؤية من خلال تجارب بعض الدول النامية"، القاهرة، مطابع الأهرام التجارية، الطبعة الأولى، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لأن تكون نقودا كاملة، كما أن البنوك لا تلجأ إلى هذا النوع من القروض إلا إذا توافرت الثقة المتبادلة، وتكررت المعاملات ما بين المشتري والمصدر.

ويجب الإشارة في النهاية، إلى أنه في ظل هذا المجال من التمويل هناك عدد متزايد وكبير من برامج التمويل الإقليمية، والتي تتيح القروض وتسهيلات إعادة الخصم بهدف دعم التجارة الدولية بشكل عام، والصادرات بشكل خاص، ولعله ومن بين أنجح البرامج في هذا المجال من التمويل نجد برنامج "BLADDEX" ( Banco Latinoamericano de Exportaciones)<sup>1</sup>، القائم في بنما، والذي يتيح تسهيلات للتمويل وإعادة الخصم في أمريكا اللاتينية، وأيضا ومن بين البرامج الأخرى نجد هناك برنامج تمويل التجارة العربية التابع لصندوق النقد العربي<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث: التسيقات بالعملة الصعبة للتصدير (ADE):

#### "Les avances en devises à l'exportation"

لقد أشرنا في العنوان بأن هذه التسيقات بالعملة الصعبة خاصة بالتصدير، وهذا للتفرقة بينها وبين تلك التسيقات بالعملة الصعبة بالاستيراد<sup>3</sup>، ولقد ظهر هذا النوع من القروض حديثا، وخصوصا في الدول التي عرفت معدلات فائدة مرتفعة في السوق، وهذا ما جعل مصدر هذه الدول يعجزون عن منافسة نظرائهم من المصدرين الأجبيين، وهذا نظرا لما كان يتمتع به هؤلاء المصدرون الأجانب من قروض متلائمة مع معدلات الفائدة المنخفضة جدا<sup>4</sup>.

وعليه فإن إجراءات القرض بالعملة الصعبة تؤمن وتضمن للمصدرين نفس شروط المنافسة مع منافسيهم الأجبيين، وتسمح لهم أيضا بالحصول على العملات الصعبة بنفس معدلات الفائدة.

والتسيقات بالعملة الصعبة هي عبارة عن قروض ممنوحة من طرف بنك لصالح مؤسسة مصدرة، وقيمة هذا القرض تكون بالعملات الصعبة<sup>5</sup>، وقيمة الفاتورة، ويكون تاريخ استحقاقها هو نفس تاريخ استحقاق الفاتورة<sup>6</sup>، وعليه فإن هذا

<sup>1</sup> (بنك أمريكا اللاتينية للصادرات، وبدأ هذا البنك عمله بصورة فعلية بتاريخ 02 جانفي من سنة 1979).

<sup>2</sup> نفس المرجع.

<sup>3</sup> لأن التسيقات بالعملة الصعبة قد تكون خاصة بالاستيراد، وفي هذه الحالة تمنح للمستورد، وهذا من أجل دفع قيمة مستحقات وارداته، (ADI) " Les avances en devises à l'importation".

<sup>4</sup> Marie-Liesse et Hoube-Masse, **La C.C.E et le financement des exportations bénéficiant d'un soutien public – L'intégration en question** -, thèse pour le doctorat de l'université de RENNES 1, sans date, P: 18.

<sup>5</sup> تكون أساسا بالعملات القوية: كالأورو، الدولار الأمريكي والين الياباني.....الخ.

<sup>6</sup> Corine Pasco, **Commerce international**, 5<sup>ème</sup> édition, DUNOD, PARIS, 2004, PP: 130, 135.

النوع من القروض يقيد المؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع منح آجال للتسديد لصالح زبائنها المستوردين، وعليه فإن هذا النوع من التمويل يفيد المصدر أيضا وفي نفس الوقت من تمويل احتياجات خزينته والتخلص من خطر الصرف<sup>1</sup>.

أما عن تحصيل التسيقات بالعملة الصعبة، فيكون عند استحقاق الدين من عند المشتري الأجنبي، فإذا كان التسيق بنفس عملة التسديد من قبل المستورد، ففي هذه الحالة لا يكون هناك خطر للصرف، وفي هذه الحالة أيضا يصبح التسيق بالعملة الصعبة في نفس الوقت وسيلة لتمويل احتياجات الخزينة، ووسيلة للحماية ضد خطر الصرف.

أما إذا كان التسيق بالعملة الصعبة يختلف عن العملة التي يتم بها التسديد من قبل المستورد الأجنبي، فإن في هذه الحالة يمكن للمصدر أن يربح أو يخسر من الصرف، وهذا تبعا لسعر الصرف السائد في السوق<sup>2</sup>.

وهنا يجب على المؤسسات أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم لأسعار الصرف عند تاريخ الاستحقاق<sup>3</sup>.

وتجدر الإشارة أيضا إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة هي من نوع القروض قصيرة الأجل، والتي من خلالها يقوم المصدر بتمويل عملياته التصديرية<sup>4</sup>، كما أن مدة التسيقات هذه يجب أن لا تتجاوز مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، والمستورد، كما أن هذه التسيقات لا تتم إلا في حالة قيام المؤسسات المصدرة بالإرسال الفعلي للبضاعة للمستورد الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة، وعلى وجه الخصوص الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

وتتمتاز التسيقات بالعملة الصعبة بعدة خصائص نذكر منها بأنها<sup>5</sup>:

### أ- أداة خاصة تتوافق وتتلاءم مع حاجيات المصدر:

حيث إنه بإمكان هذا الأخير -المصدر- الاستفادة مباشرة من مبلغ صادراته بالعملة الصعبة.

<sup>1</sup> Bernard Gaumont, **Paroles d'exportateurs**, regroupé par: Henry BAZERQUE, ANPE international, PARIS, 1997, P: 247.

<sup>2</sup> André Guyomar, Etienne Morin, **Commerce international**, Editions DALLOZ, PARIS, 1998, P: 155.

<sup>3</sup> الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001، ص ص: 114-115.

<sup>4</sup> Michel Jura, **Technique financière international**, DUAND, PARIS, 1999, P: 150.

<sup>5</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 247.

ب- الأمان:

إن هذه التسيقات بالعملة الصعبة يمكن أن تكون بنفس عملة البيع (الفاتورة)، وبالتالي فإن هذه المؤسسة تغطي بشكل كلي كل مخاطر الصرف.

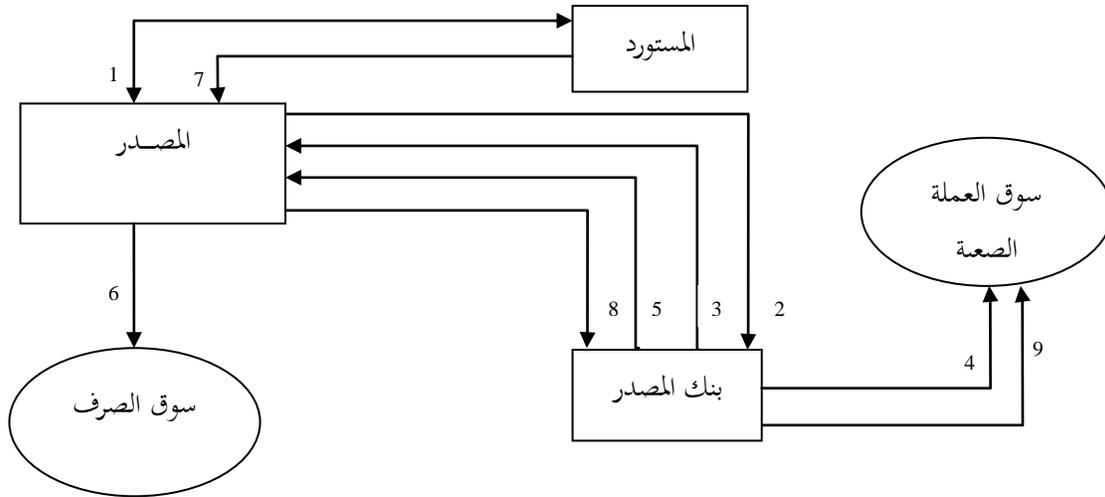
ج- التكلفة:

معدل الفائدة المحسوب يكون بمعدل السوق ما بين البنوك للعملات الصعبة " Le taux du marché interbancaire des devises"، وهذا ما يجعل التمويل بالتسيقات بالعملة الصعبة يكون أكثر تحفيضا من أي تمويل آخر.

د- المرونة "Souplesse": تمتاز التسيقات بالعملة الصعبة بمرونة عالية، وهذا لأنها تطلب بأي عملة.

ولفهم تقنية التسيقات بالعملة الصعبة بشكل جيد، نقدم الشكل التوضيحي الآتي، والذي يبين مراحل سير هذه التقنية<sup>1</sup>:

شكل رقم (02): سير عملية تقنية التسيقات بالعملة الصعبة



Source: A. barrelier et autre, **Pratique du commerce international -Exporter-**, 9<sup>ème</sup> édition, les éditions FAUCHER, PARIS, SD, P: 638

<sup>1</sup> A. barrelier et autre, **Pratique du commerce international -Exporter-**, 9<sup>ème</sup> édition, les éditions FAUCHER, PARIS, SD, P: 638.

شرح العملية:

- 1- الاتفاق بين المصدر والمشتري على إبرام العقد التجاري؛
- 2- يقوم المصدر بطلب التسبيقات العملة الصعبة من بنكه؛
- 3- بعد دراسة طلب ملف المصدر -وفي حالة قبوله- يقوم البنك بمنح موافقته على تقديم التسبيقات؛
- 4- يقوم البنك باقتراض العملة الصعبة من سوق العملات الصعبة (مثلا: سوق الأورو للعملات الصعبة " Marché de l'eurodevise")؛
- 5- يقوم البنك بإقراض أو تمويل المصدر بالعملية الصعبة؛
- 6- يقوم المصدر ببيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية في سوق الصرف " Marché des échanges"؛
- 7- يقوم المستورد عند تاريخ الاستحقاق بدفع قيمة الصفقة لصالح المصدر وذلك بالعملية الصعبة؛
- 8- بعد حصول المصدر على العملة الصعبة، يقوم بتسديدها لبنكه الذي موله بها سابقا؛
- 9- يقوم البنك أيضا بإرجاع مبلغ القرض بالعملية الصعبة إلى سوق العملات الصعبة والتي اقترضها منها.

المطلب الرابع: التسبيقات بالعملية الصعبة المتجددة<sup>1</sup>:

**"Les avances en devises renouvelable ou roll-over"**

إن قيام المصدرين بالبحث الدائم والمتواصل عن التمويل اللازم لصادراتهم، وبمعدلات فائدة أقل ارتفاعا، ومع إمكانية إيجاد مصادر للتمويل في كل مرة أكثر اتساعا "Très large"، وأكثر مرونة، دفع بالبنوك إلى الاقتراح على زبائنهم المصدرين تقنية جديدة تعرف بـ "التسبيقات بالعملية الصعبة المتجددة".

إن استعمال هذا النوع من القروض يتسم بمرونة عالية، لأن هذه القروض تقدم بالعملات الصعبة الأكثر استعمالا، كالدولار الأمريكي، اليورو والين الياباني..... الخ.

كما أن البنك المانح لهذا النوع من القروض يتعهد بتقديم أو وضع تحت تصرف المصدرين المقترضين قروضا بالعملية الصعبة قصيرة الأجل قابلة للتجديد<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> André Guyomar et Etienne Morin, Op Cit, P: 167.

<sup>2</sup> إن القروض قصيرة الأجل المتجددة تعطي نفس أثر القروض متوسطة وطويلة الأجل، لأنه وبتجديد القروض قصيرة الأجل في كل مرة يمكن أن تصل مدتها إلى مدة القروض المتوسطة وطويلة الأجل، وبهذا فإن القروض قصيرة الأجل المتجددة أو المتوسطة وطويلة الأجل سيكون لهما نفس الأثر.

ويجب التنويه أيضا إلى أن القروض بالعملية الصعبة القابلة للتجديد تمنح تمويلا يمتد من 2 إلى 10 سنوات، كما أن معدلات الفائدة لهذه القروض تكون متغيرة ومختلفة، وهذا حسب كل مرحلة من مراحل القرض، ولكن تجدر الإشارة إلى أن البنوك تستطيع أن تقترح مجموعة من أشكال القروض هذه، وبمعدلات فائدة ثابتة ولمدة تمتد من 5 إلى 10 سنوات.

المطلب الخامس: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

### "Crédit de mobilisation nées à l'exportation"

إن القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير تمنح للمؤسسات المصدرة أو المصدرين والذين يمنحون لزيائتهم المستوردين مهلا أو آجالا للتسديد أو الدفع<sup>1</sup>، ويجب أن لا تتجاوز آجال الدفع هذه مدة 18 شهرا، أي إنه من خلال هذه التقنية يستطيع المصدرون تعبئة الديون الناشئة عن التصدير على مستوى بنوكهم، ولكن تحت مجموعة من الشروط، نذكر منها<sup>2</sup>:

- يجب أن يثبت المصدر فعليا عملية تصدير البضاعة إلى بلد المشتري؛
- الديون غير المدفوعة من قبل المستورد والمحمدة، لا يستطيع المصدر تعبئتها؛
- مهلة الدفع الممنوحة للمشتري الأجنبي يجب أن لا تتجاوز 18 شهرا، اعتبارا من تاريخ إرسال البضاعة؛
- التعبئة يمكن أن تشمل كل مبلغ الديون؛
- تاريخ استحقاق هذا القرض يجب أن يتوافق (يتطابق) مع تاريخ استحقاق الديون التجارية على المشتري الأجنبي، مضافا إليها المدة التي يمكن أن تستغرقها هذه الأموال لإعادتها إلى أرض الوطن ( Délai de rapatriement)؛
- القرض يمنح بالعملية المحلية، وهذا بالرغم من أن الديون تكون مسجلة أو محررة (Libellé) بعملية صعبة أجنبية، ففي هذه الحالة الديون تحول إلى العملة المحلية، ولكن بسعر الصرف السائد في تاريخ الاستحقاق؛
- تعبئة الديون هذه تتم من خلال خصم الأوراق التجارية والتي يجب أن تحمل إمضاء المصدر أو بنكه؛
- تعبئة الديون الناشئة عن التصدير تكون بمعدل خصم تجاري عادي (Ordinaire)؛

<sup>1</sup> Jenan Rivoire, **Les techniques bancaires**, 1<sup>er</sup> édition, press universitaire de France, Paris, 1986, PP: 42-43.

<sup>2</sup> Jean Wahl et autre, **Les exportations françaises et leur financement (problèmes, institutions et techniques)**, press universitaire de France, Paris, 1982, P: 113.

– عملية تسديد القرض تتم من خلال تسديد قيمة الصفقة من قبل المشتري الأجنبي، وفي حالة ما إذا قام هذا الأخير بعملية التسديد المسبق (Anticipé)، فإنه يتعين في هذه الحالة تجميد الأموال من أجل ضمان تسديد أوراق التبعة من طرف المصدر.

هذه الشروط السابقة الذكر يمكن أن تعفى منها المؤسسات المصدرة أو المصدرون، والذين يشبتون تحقيق رقم أعمال منتظم من الصادرات، وهذا بموجب إجراء خاص يسمى بـ "الإعفاء من المراجع" "Dispense de référence"<sup>1</sup>.

ويرجع تاريخ ظهور هذا النوع من القروض إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية، إذ شهدت هاته المرحلة آنذاك وجود تسهيلات كبرى لإعادة خصم القروض قصيرة الأجل<sup>2</sup>، أما عن سبب تسمية هذا النوع من القروض بالقروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، فيرجع لكون أن هذه القروض قابلة للخصم لدى البنوك أو المؤسسات المالية المختصة بذلك، كما أن أهم ما يميز هاته القروض هي أنها تمنح للمصدر إمكانية الحصول على ديونه فوراً، أي بمجرد نشأتها<sup>3</sup>.

أما عن مبلغ القرض فيتم تحديده، وهذا تبعاً لرقم الأعمال المحقق من الصادرات، بالإضافة إلى آجال الدفع الممنوحة من قبل المصدرين لصالح المشتري الأجنبي، أما عن مدة هذه القروض فتكون في العادة صالحة لسنة واحدة قابلة للتجديد<sup>4</sup>.

كما أن معدلات الفائدة المرتبطة بهذا النوع من القروض فهي محفزة جداً – ضعيفة جداً-، إذ تمنح بمعدل فائدة تحفيزي "Taux préférentielle"<sup>5</sup>.

وبالرغم من كل هذه التحفيزات التي تم ذكرها آنفاً، فإن هذه التقنية تبقى قليلة الاستعمال ومحدودة الانتشار<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> Ibid, P: 114.

<sup>2</sup> Urbain J. vaes et Marcel Goblet, **La technique du financement des entreprise – et spécialement des sociétés des capitaux -**, 4<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris, 1965, P: 416.

<sup>3</sup> Patrice VIZZAVONA, **Gestion financière**, 9<sup>ème</sup> édition, Edition Berti, Alger, SD, P: 408.

<sup>4</sup> Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 114.

<sup>5</sup> Corine Pasco, **Commerce international**, 5<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris, 2004, P: 135.

<sup>6</sup> Jenan Barreau et Jaquelline Delhoye, **Gestion financière**, Epreuve N 04, 10<sup>ème</sup> edition, DUNOD, Paris, 2001, P: 451.

وتجدر الإشارة إلى أن أكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات، وهذا قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وتتمثل هذه المعلومات على وجه الخصوص في<sup>1</sup>:

- مبلغ الدين؛
- اسم الباخرة الناقلة لهاته البضاعة المصدرة؛
- اسم المشتري الأجنبي، واسم البلد المرسل إليه؛
- تاريخ أو رقم الإرسال أو الشحن "Connaissance"؛
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

وتجدر الإشارة إلى أنه حسب التنظيم الفرنسي المعمول به، فإنه يجب أن نفرق ما بين الديون التي يتم تعبئتها بدون موافقة مسبقة، والديون التي لا تتم تعبئتها إلا بعد الحصول على موافقة مسبقة، ففي الحالة الأولى يمكن أن تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن 06 أشهر، والديون التي لا تصل آجال تسديدها إلى 18 شهرا، ولكنها تتعلق فقط بتصدير سلع مواد التجهيز.

أما في الحالة الثانية فيمكن أن تدرج كل تلك الديون الناشئة عن تنفيذ بعض الخدمات التي تتبع الإرسال الفعلي لمواد التجهيز إلى المشتريين الأجانب، ويمكن أن يدرج ضمن هاته الحالة أيضا تلك الديون التي تزيد عن 06 أشهر، وتقل عن 18 شهرا، ولكنها في هذه الحالة تتعلق فقط بتصدير مواد استهلاكية<sup>2</sup>.

وفي الأخير، نشير إلى أنه وفي النظام الفرنسي دائما، فإن المصدرين الفرنسيين يستطيعون الحصول على قروض قد تفوق في بعض الأحيان 100% من القروض المعبأة والناشئة عن التصدير<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> راجع في ذلك:

- Frederic Petlier, **introduction au droit du crédit**, 2<sup>ème</sup> édition, Revue et complète, La revue banque éditeur, Imp: Dauer, Paris, 1990, PP: 154 – 155.

- Chantal Girard, **Les structures de financement des exportations de la Cote D'ivoire**, thèse pour le doctorat de 3<sup>ème</sup> cycle, université de Paris 1 – PANTHEON – SORBONNE, Paris, France, 1982, P: 147.

<sup>2</sup> A. Boudinot et J. C Frabot, **Technique et pratique bancaires**, Edition Sirey, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 1978, P: 474.

<sup>3</sup> راجع في ذلك:

- Chantal Girard, Op Cit, P: 147.

- Jaques Teulie et Pratick Topsacalan, **Finance**, Librairie Vuibert, Paris, 1994, P: 508.

المطلب السادس: قروض التمويل المسبق للصادرات:

### "Les credits de préfinancement à l'exportation"

قروض التمويل المسبق للصادرات هي قروض ممنوحة من طرف بنوك لصالح زبائنها من المصدرين أو المؤسسات المصدرة، وهذا بغية السماح لهم بتمويل احتياجاتهم الجارية والاستثنائية والناجمة عن النشاط التصديري<sup>1</sup>، ويمكن أن نعبر عن هاته الاحتياجات بتلك الاحتياجات المتولدة عن مرحلة الشراء و/ أو مرحلة الصنع أو إنتاج البضاعة.

وقد يكون هذا التمويل المسبق في إطار عقود لتصدير تجهيزات معينة، أو قد يكون هذا التمويل من أجل تنفيذ مشاريع معينة في الخارج، ويمكن أن يكون أيضا من أجل تمويل صادرات و / أو واردات من المواد الأولية و / أو السلع الإستهلاكية<sup>2</sup>.

وفي الواقع إن هذا النوع من القروض يشبه إلى حد بعيد ما يعرف بـ "قروض الخزينة"، لأن هذه القروض تكون في الأساس موجهة لتمويل مختلف حاجيات الخزينة - وتم ذكر ذلك آنفا -، ومن ثم فإن هذا النوع من القروض يسمى أيضا بـ "قروض الخزينة" "Crédits de trésorerie"<sup>3</sup>.

وتجب الإشارة إلى أن قروض التمويل المسبق يمكن أن تتم تحت عدة أشكال، فيمكن أن تمنح هذه القروض من أجل تسهيل تنفيذ طلبيات هامة تتعلق بسوق معين، وفي هاته الحالة تسمى هذه القروض بـ "قروض التمويل المسبق المختصة".

وقد تمنح هذه القروض أيضا، وفي بعض الحالات وتحت شروط معينة بمعدلات ثابتة، وبهذا أمكن تسميتها بـ "قروض التمويل المسبق بمعدل ثابت أو مستقر".

ويمكن أن تتسم هذه القروض بأنها قابلة للتجديد، ومن هذا المنطلق أمكن تسميتها بـ "قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد".

<sup>1</sup> Hervé Hutin et autre, **La gestion financière**, les éditions d'organisation, Paris, SD, P: 458.

<sup>2</sup> Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 104.

<sup>3</sup> Ibid, P: 105.

الفرع الأول: قروض التمويل المسبق المختصة:

"Les crédits de préfinancements spécialisés"

إن قروض التمويل المسبق المختصة تخص فقط المؤسسات التي تقوم بعملية التصدير، والتي لا تستطيع تنفيذ طلباتها نحو الخارج بسبب العجز في الموارد المالية، وبهذا فإن لجوءها إلى هذا النوع من القروض يسمح لها بالتخلص من مشاكل التمويل، وهذا عن طريق طلب قرض من طرف البنوك لاستعماله في تمويل مختلف حاجياتها.

وعليه يمكن تعريف قروض التمويل المسبق المختصة على أنها نوع من القروض يتم الاتفاق عليها بين المصدر أو المؤسسة المصدرة وهيئة مالية عادة ما تكون مؤسسة بنكية، بغية تمويل مختلف الاحتياجات الناتجة عن العملية التصديرية، ولا يتم هذا إلا من خلال تقديم فعلي لاعتمادات من طرف المستورد لصالح المصدر، أو أي بيان آخر قد يثبت عملية نقل الطلبة للخارج.

كما أن هذه القروض تكون موجهة في العادة لتمويل الصفقات الكبيرة (الضخمة) كتلك المتعلقة بتصدير التجهيزات الثقيلة، وكذلك لتنفيذ الأشغال أو المشروعات بالخارج، والتي تتسم مدة إنجازها في غالب الأحيان بفترات طويلة<sup>1</sup>.

أما عن سبب اللجوء إلى هذا النوع من القروض فيرجع إلى أن الأقساط أو التسبيقات "Les acomptes" المدفوعة من قبل المستورد لصالح المصدر، لا تكفي هذا الأخير إلا لتغطية جزء من النفقات خلال مدة تنفيذ الصفقة، يفهم من هذا أن هناك فارقاً أو اختلالاً في خزينة المصدر، وعادة ما يكون هذا الاختلال كبيراً بسبب عدم كفاية الأقساط المدفوعة، لذا وجب تغطية هذا الاختلال بطلب قروض التمويل المسبق المختصة<sup>2</sup>.

وتجدر الإشارة إلى أنه في حالة ما إذا كانت الصفقة من نصيب مؤسسة واحدة، وهذه الصفقة تحتوي على مجموعة من المشاريع، فإنه في هذه الحالة سيستفيد كل مشروع من تمويل مسبق مختص به، أما إذا رغب صاحب الصفقة (المصدر) على توزيعها على مجموعة من مقاولي الباطن "Sous-Traitants"، فإنه في هذه الحالة أيضاً، يمكن أن يحصل كل مقاول من الباطن على تمويل مسبق خاص به<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 243.

<sup>2</sup> Annick Busseau, **Stratégie et technique du commerce international**, édition Masson, Paris, 1994, P: 254.

<sup>3</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 243.

كما أنه في كثير من الأحيان، يطلب البنك المانح لهذا النوع من القروض على المصدرين القيام بتأمين ضد خطر الصنع "Risque de fabrication"، لدى شركات التأمين المختصة بذلك، وهذا بتغطية ما يعرف بانقطاع السوق أو توقف الصفقة "Risque d'interruption"، أما عن مبلغ القرض فهو يحدد من خلال مخطط التمويل، وهذا تبعاً لتكاليف الخزينة - التكاليف تقيم بسعر التكلفة -، ويمكن أن يضاف إلى هذه التكاليف أيضاً تكاليف أخرى مرتبطة بتنفيذ المشروع مثل: تكاليف الدراسات، العمولات البنكية.... الخ، ويمكن أن يصل مبلغ القرض إلى 90 % من تكاليف المشروع<sup>1</sup>.

أما فيما يتعلق بمعدل الفائدة المطبق على هذه القروض فهو يتمثل في المعدل البنكي القاعدي أو الأساسي "Taux de base bancaire"، مضافاً إليه بعض العمولات المستعملة من طرف البنوك.

أما فيما يتعلق بتسديد هذا النوع من القروض، فإنه يتم إما بواسطة الدفع نقداً من قبل المستورد الأجنبي، أو من خلال الديون الناشئة عن التصدير والمتولدة عن المستورد الأجنبي، ويجب أن نشير هنا إلى ضرورة أن التسيقات المدفوعة من قبل المشتري الأجنبي إلى مورده المصدر، يجب أن تتم تحت شرط إصدار كفالة رد أو إعادة التسيقات (Restitution d'acompte)، أو ما تعرف باللغة الإنجليزية بـ "Down payment bond"، من طرف بنك المصدر لصالح المشتري الأجنبي، وهذا حتى يضمن هذا الأخير تسلمه للبضاعة.

وفي الأخير، نشير إلى أن هذه القروض تعتبر مورداً هاماً لخزينة المصدرين، حيث إن وضع هذا القرض في حساب المصدر يسمح له بتنفيذ أو إنجاز عملياته التصديرية، ومن ثم تطوير وترقية صادراته.

### الفرع الثاني: قروض التمويل المسبق المختصة ذات المعدلات الثابتة:

#### " Les crédits de préfinancement spécialisé à taux stabilisé ou plafonné "

إن معدلات الفائدة المطبقة في هذا النوع من القروض هي ثابتة من أجل كل مدة القرض، وبهذا سميت بقروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة<sup>2</sup>، وبالعكس قروض التمويل المسبق المختصة، فإن قروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة هي موجهة بالخصوص لتمويل صناعة وتخزين السلع الموجهة لتصدير لاحق، ولهذا القروض معدل فائدة ثابت من رقم الأعمال، ويكون في شكل حساب مكشوف قابل للتجديد على عكس قروض التمويل المسبق الذي يرغب المصدرين على تقديم طلبات، وفي كل مرة يواجهه تكاليف غير منتظرة.

<sup>1</sup> Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 105.

<sup>2</sup> Annick Busseau, Op Cit, P: 254.

Taux de revient " كما أن معدل الفائدة الثابت يسهل للمصدرين من معرفة معدل التكلفة الحقيقي " réél", ومنه اقتراح أسعار فائدة ثابتة على أساس هذا المعدل<sup>1</sup>.

وفي النظام الفرنسي فإن قروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة توجه بصفة خاصة لتمويل تكاليف أعمال الدراسات بالخارج، وذلك بدون التسليم أو الشحن أو الإرسال الفعلي للسلع والتجهيزات إلى الخارج، فهو بذلك أيضا عكس قروض التمويل المسبق المختصة والتي تستوجب عملية الشحن أو الإرسال الفعلي للسلع أو التجهيزات. كما أن هاته القروض ليست موجهة لتمويل أعمال التصدير الخاصة بتصدير المواد الأولية أو السلع ذات الاستهلاك الكبير<sup>2</sup>.

وكذلك فيما يتعلق بشروط منح القرض، فإنه -ودائما في النظام الفرنسي- لا تكفي موافقة بنك فرنسا، بل يجب موافقة أيضا البنك الفرنسي للتجارة الخارجية "BFCE"<sup>3</sup>، والذي يحدد معدل القرض من أجل السماح للمصدرين بإعادة التمويل لدى مؤسسة الإصدار "L'institut D'émission". كما أن هذا النمط من القرض ليس مسموحا باستعماله مع الدول الأعضاء في "CEE". كما أن مبلغ العقد لا يجب أن يفوق 01 مليون فرنك فرنسي "FRF" كحد أقصى، ويملك مدة للتنفيذ تعادل 12 شهرا ( كما أن النقض في العقد ممكن ومسموح به)، كما أن مبلغ القرض يصل إلى 100 % من العجز المسجل، ومعدل القرض هذا يساوي المعدل البنكي القاعدي "Taux de base bancaire" لـ BFCE (بنك فرنسا للتجارة الخارجية)<sup>4</sup>.

ولكن في بعض الحالات وقبل تحويل المبالغ إلى البنك الخاص بالمصدر، يشترط أن يمر هذا التحويل بينك BFCE ليضمن هذا الأخير بتوقيعه على " خصم خاص بمعدل ثابت"<sup>5</sup> للورقة التجارية، لتعود هذه الأخيرة إلى البنك المتدخل، ثم تحول إلى بنك فرنسا بهدف إعادة التمويل، وبعد نهاية هذه الإجراءات توضع هذه الأموال في حساب المصدر ليقوم باستعمالها في تنفيذ عملياته التصديرية<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> BFCF : la banque française du commerce extérieure .

أنشئ هذا البنك في سنة 1945 بهدف تمويل التجارة الخارجية، وهو يعتبر بنكا لمجموعة من المؤسسات تعمل في مجال التصدير، ويملك هذا البنك عدة وكالات عبر التراب الفرنسي وكذلك في الخارج، كما أن هذا البنك يسهل عمليات تمويل التجارة الخارجية (قروض، خدمات مختلفة... الخ).

<sup>4</sup> Annick Busseau, Op Cit, P: 254.

<sup>5</sup> Escompte spécial à taux stabilisé.

<sup>6</sup> J.P Bertrand, Op Cit, P 255.

### الفرع الثالث: قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد:

#### "les crédit de préfinancement renouvelable"

تهدف قروض التمويل المسبق القابلة للتجديد إلى تغطية الطلبات الأجنبية المنظمة والكبيرة، أما بالنسبة لمدتها فهي سنة قابلة للتجديد.

وكخلاصة فقروض التمويل المسبق مختصة كانت أو ذات معدلات ثابتة، أو قابلة للتجديد، فالهدف منها هو تشجيع و تنويع وترقية الصادرات، لأنها تسمح للمصدرين بربح أسواق لم يكونوا ليتحصلوا عليها دون هذه القروض.

#### المطلب السابع: الوساطة التجارية: "Factoring" أو "L'affacturage"

لقد ظهرت الوساطة التجارية "Factoring" في القرن السابع عشر، وهذا لتسهيل التجارة بين الدول الأوروبية ودول أمريكا الشمالية، ونظرا لطول المسافة فيما بين هذه الدول، وكذلك لصعوبة الاتصالات آنذاك، فقد لجأ المصدرون إلى ما يعرف بفكرة الوكلاء بالخارج، ويعرف هؤلاء الوكلاء بـ "Factors"<sup>1</sup>.

وإذا كان المنشأ الأصلي لعمليات الـ "Forfaiting" هي سويسرا، فإن -بالمقابل- فالمنشأ الأصلي لعمليات الـ "Factoring" هي الولايات المتحدة الأمريكية<sup>2</sup>، وهذا في ستينيات القرن الماضي، واستعملت آنذاك كوسيلة لتمويل التجارة المحلية، وبصفة خاصة تجارة المنسوجات والملابس، وهذا من طرف أصحاب مصانع النسيج والملابس الإنجليز، من هنا يظهر أن أصل الفكرة ليس بأمركي، وبالفعل فحقيقة الأمر أن هاته التقنية كانت قد عرفت في المملكة المتحدة قبل سنوات من ظهورها في الولايات المتحدة الأمريكية<sup>3</sup>.

ثم تطورت بعد ذلك عمليات الـ "Factoring"، وأصبحت تمثل وسيلة فعالة وخاصة في التمويل، وكذلك أصبحت تستعمل كوسيلة للحماية ضد مخاطر الائتمان بالنسبة للمصدرين ذوي الخبرة أو التجربة القليلة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مجلة ربع سنوية تصدرها الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، العدد 448، القاهرة، أكتوبر 1997، السنة الثامنة والثمانون (88)، ص: 26.

<sup>2</sup> Petter Briges, **principle of international trade and payments**, first publishers, printed in Great Britanque by Hartnolls limited, 1994, P: 209.

<sup>3</sup> Alan E. Branch, **Elements of export marketing and management**, Chapman and Hall, London, New York, SD, P: 96.

<sup>4</sup> Patter Briggs, Op Cit, P: 209.

كما أنه يمكننا القول بأنه لا يوجد تعريف واحد لـ "Factoring"، بل توجد هناك عدة تعريفات لعل من أهمها:

**التعريف الأول:** تعرف الـ "Factoring" أو تحويل الفاتورة على أنها تقنية للتسيير المالي، بحيث تقوم بها مؤسسات مختصة تدعى "Factors" بتسيير حسابات الزبائن لمؤسسات مالكة لديون هؤلاء الزبائن، وإن اقتضى الأمر ستتحمّل الـ "Factors" الخسائر المحتملة للمدينين المعسرّين أو المفلسين<sup>1</sup>.

**التعريف الثاني:** هي تقنية لاسترجاع وتسيير حقوق الزبائن، تقوم بها مؤسسات مختصة "Factors"، حيث تقوم هذه الأخيرة بتحويل ديون المصدرين على زبائنهم المشترين، هذه الديون تكون ناشئة عن عملية بيع سلع و/ أو خدمات<sup>2</sup>، ثم تقوم بعملية التحصيل، أي يمكن القول بأن الـ "Factors" تقدم خدمات للمصدرين الواقعين تحت ضغط زبائنهم المشترين، وهذا على أن يتحمّل المصدرون عمولة تعرف بعمولة تحويل الملكية.

**التعريف الثالث:** يعرف بنك فرنسا الـ "Factoring" على أنها عبارة عن تحويل ديون تجارية لصالح الـ "Factors"، وهذه الأخيرة تتحمّل عملية التحصيل، وتضمن أيضا النهاية الحسنة لهذه العملية، وهذا حتى في حالة العجز الوقتي أو الدائم للمدينين، وتقوم الـ "Factors" كذلك بتأمين تمويل لهذه الديون، وهذا من خلال التسوية المسبقة لها، ويكون هذا سواء لكل أو لجزء من هذه الديون المحولة<sup>3</sup>.

**التعريف الرابع:** الـ "Factoring" تعني تحويل ديون المصدر لصالح الـ "Factors"، وفي هذه الحالة فإن المصدر سيقبض مبلغ الديون الاسمية منقوصا منه مصاريف العمولات، وفي حالة عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، فإن الـ "Factors" سيتحمّل خطر القرض هذا، أي إن عمل الـ "Factors" يقوم على أساس التنازل عن الفواتير من قبل المصدر على زبائنه الأجبيين لصالح الـ "Factors"<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Jean-Ives Marquet et Caroline Bernard, **Pratique des contrats commerciaux**, édition d'organisation, Paris, 1998, P: 112.

<sup>2</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, DUNOD, Paris, 1993, P: 363.

<sup>3</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, PP: 668 – 669.

<sup>4</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international "Importer-Exporter"**, 8<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris, 2007, P: 669.

من خلال التعاريف الواردة أعلاه، يمكننا القول بأن عمليات الـ "Factoring" هي عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسات مختصة، وتكون في غالب الأحيان مؤسسات قرض تدعى "Factors"، حيث تقوم هذه الأخيرة بتحويل الديون أو مستحقات المشتري الأجنبي، لتقوم فيما بعد بتحصيل هذا الدين وضمن حسن القيام بذلك، وبهذا فإن هذه المؤسسات ستحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فإنها ستتحمل كل الأخطار الممكنة والناجمة عن احتمالات عدم التسديد، لكن مقابل ذلك فهي ستحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 04 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعمليات الـ "Factoring" هي عبارة عن آلية للتمويل قصير الأجل للصادرات، وهذا باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ صفقاتهم مسبقا، وهذا قبل حلول آجال التسديد أو الاستحقاق من قبل المشتري الأجنبي.

ويتجلى تدخل عمليات الـ "Factoring" في ثلاث طرق أساسية، وتتمثل في<sup>1</sup>:

### أ. تسيير حسابات الزبائن:

تقوم مؤسسات الـ "Factors" بتسيير حسابات الزبائن التي قامت بتحويل ديونها نيابة عن المؤسسات المصدرة، وهي بهذا تحرر هذه الأخيرة من المهام المحاسبية والإدارية والمرتبطة بعملية التحصيل.

### ب. تمويل كلي أو جزئي لديون الزبائن:

تقوم مؤسسات الـ "Factors" بالدفع نقدا لمجموع الفواتير للمؤسسات الدائنة أو المصدرة، كما يستطيع المصدرون من تعبئة كل أو جزء من ديونه وهذا تبعا لاحتياجاته التمويلية، كما أن دفع قيمة هذه الفواتير تتم في أقل من 24 ساعة، أو تكون في مدة يتم الاتفاق عليها بين الـ "Factors" والمصدرين.

<sup>1</sup> راجع في ذلك:

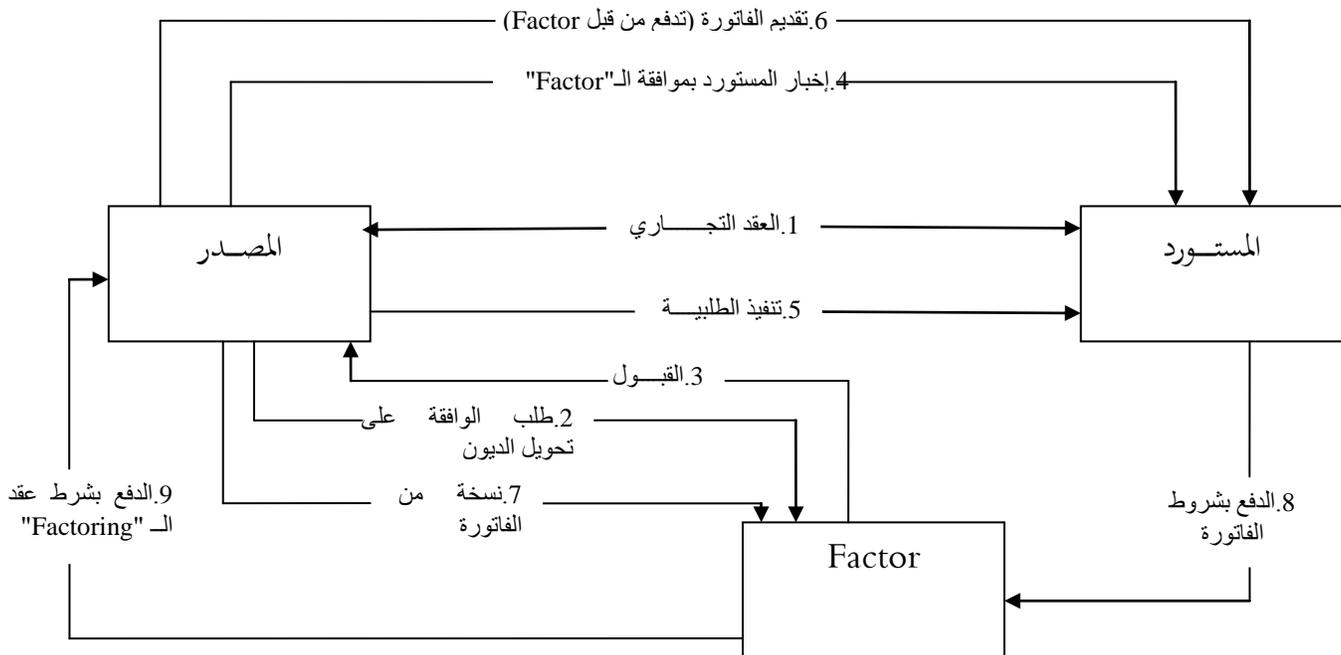
- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 668.
- Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international "Importer-Exporter"**, 8<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 163.
- Pierre Jude, **Technique et pratique factoring**, 1<sup>ère</sup> édition, centre de librairie et d'édition techniques, (C.L.E.T), Editions banque, Paris, Mars, 1984, P: 10.

ج. ضمان الديون التجارية:

إن دفع قيمة الديون الذي يتم من قبل الـ "Factors" لصالح المصدر هو دفع غير قابل للإلغاء، وهذا حتى في حالة إفلاس أو إعسار المشتري، وقد يصل ضمان خطر عدم الدفع هذا في بعض الحالات إلى نسبة 100 % من قيمة الديون<sup>1</sup>.

ولتوضيح سير عملية الـ "Factoring"، نقدم الشكل التوضيحي الآتي<sup>2</sup>:

شكل رقم (03): سير عملية تقنية الـ "Factoring"



Source: J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 669.

<sup>1</sup> Alan E. Branch, Op Cit, P: 98.

<sup>2</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 669.

### الفرع الأول: تكاليف الـ "Factoring"

تكلفة الـ "Factoring" تتكون أساسا من عمولة تعرف بعمولة الـ "Factoring"، وهي تتغير من 0.8 % إلى 2.5 %، وتدفع هذه العمولة نظير الخدمات التي تقدمها الـ "Factors" فيما يتعلق بتسيير حسابات الزبائن، والضمان ضد خطر الدفع، ومعدل العمولة هذه يتغير تبعا للعديد من المعايير والمقاييس نذكر منها<sup>1</sup>:

-طبيعة وأهمية الخطر المأخوذ على عاتق الـ "Factors"؛

-مبلغ وعدد الفواتير؛

-عدد الزبائن وبلدهم.

وهناك مبلغ سنوي أدنى للعمولة يكون ثابتا لكل السنة، وهذا مهما يكن رقم الأعمال المحقق من قبل المصدر، وفي بعض الحالات قد تحسب هذه العمولات على أساس رقم الأعمال المحقق<sup>2</sup>.

ويجب الأخذ بعين الاعتبار من جهة أخرى تكاليف التمويل، وهذا في حالة الدفع المسبق (التسيقات المقدمة)، ويكون معدل التمويل هذا متغيرا تبعا لظروف السوق، لكنه في العادة يقترب من تكاليف التمويل قصير الأجل المقترحة من قبل البنوك<sup>3</sup>.

### الفرع الثاني: المزايا المقدمة من قبل الـ "Factoring" لصالح المصدرين:

تقدم عمليات الـ "Factoring" العديد من المزايا والخدمات لصالح المصدرين أو المؤسسات المصدرة، ويمكن إبراز وتوضيح هاته المزايا فيما يلي<sup>4</sup>:

<sup>1</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international "Importer-Exporter"**, 8<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 163.

<sup>2</sup> Patter Briggs, Op Cit, P: 209.

<sup>3</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 669.

<sup>4</sup> راجع في ذلك:

- نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

- Petter Briges, Op Cit, P: 210.

- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 435.

- يمكن للمؤسسات والتي تحقق صادرات موسمية مرتفعة من الحصول على تدفقات نقدية "Cash flow" من خلال عمليات الـ "Factoring"؛
  - يمكن للمؤسسات المصدرة والتي تحقق نموا متزايدا وبسرعة هائلة من الحصول على قروض بفوائد ميسرة، وهذا بصفة خاصة في الفترات التي تعرف أو تشهد ندرة أو صعوبة في الحصول على قروض "Stringency"؛
  - تقييم الجدارة الائتمانية للمشتريين الأجبيين؛
  - تقديم الخدمات المرتبطة بتحصيل الديون، بما في ذلك خدمة متابعة الديون المستحقة سابقا، وخدمة متابعة الإيرادات والتي مضى آجال استحقاقها؛
  - توفير التمويل اللازم، وهذا بضمان حسابات الديون تحت التحصيل،
  - قد تخص في بعض الحالات عمليات الـ "Factoring" فقط صغار المصدرين و/ أو المصدرين الجدد،
  - تتميز عمليات الـ "Factoring" بمرونة عالية وطبيعة متعددة ومتنوعة، وهذا لأنه يمكن استعمالها من طرف مختلف الزبائن لمختلف أنماط أو أنواع الخدمات؛
  - تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل الآني للديون من تحسين هيكلها المالي (خزيتها ووضعيتها المالية)، وذلك بالتحصيل الآني للديون لم يحن آجال تسديدها، أي بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- بالإضافة إلى هذه الميزات التي تقدمها الـ "Factoring" لصالح المصدرين، فإنها هي كذلك تتميز ببعض الميزات نذكر منها<sup>1</sup>:

1. مبدأ الحصرية الاقتصادية في أداء هذا النوع من العمليات "Le principe de l'excluvite"؛
2. إبلاغ المدينين (المشتريين الأجبيين) بعملية تحويل الديون "La notification aux debiteurs"؛
3. غياب أي طعن سواء ضد البائع أو الموقع على العقد، أي الـ "Factoring"<sup>2</sup>.

ولقد انتشرت عمليات الـ "Factoring" في العالم منذ ستينيات القرن الماضي، وزاد حجمها بأربعة أضعاف وهذا خلال السنوات من 1982 إلى 1986، وفي سنة 1997 كانت هناك ما يزيد عن 750 مؤسسة تنشط في مجال عمليات الـ "Factoring" وهذا في أكثر من 40 دولة، ويصل حجم معاملاتها الإجمالي إلى 264 مليار دولار، منها 5.6% أي 14.8 مليار دولار تمثل صفقات عبر الحدود<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Pierre Jude, Op Cit, P: 10.

<sup>2</sup> Petter Briges, Op Cit, P: 210.

<sup>3</sup> نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

ويسيطر على عمليات الـ "Factoring" الدولية عدد قليل من المؤسسات، وهي أساسا تتمثل في<sup>1</sup>:

- 1- Factors Chain International (FCI).
- 2- International Factors Group.
- 3- Heller International and Lombard Net West Commercial Services.

وتتكون سلسلة FCI من حوالي 100 مؤسسة مستقلة في حوالي 40 دولة، وهو ما يمثل حوالي 50 % من الحجم الإجمالي لعمليات الـ "Factoring".

وتعتبر مؤسسات الـ "Factoring" في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا شركات فرعية لبنوك تجارية، أما في الدول النامية فتشكل البنوك التجارية أكثر من نصف الشركات الأعضاء في (FCI)، وتتم عمليات الـ "Factoring" في قبرص بواسطة البنوك التجارية أيضا، بينما في الهند تتم هذه العمليات بواسطة مؤسسة ائتمان الصادرات.

كما تم إدخال عمليات الـ "Factoring" في أسواق جديدة، وبخاصة في دول وسط وشرق أوروبا ودول جنوب شرق آسيا، ففي سنغافورة مثلا هناك أكثر من 15 مؤسسة تعمل في مجال الـ "Factoring"، أربع (4) منها تقدم هاته العمليات على مستوى العالم.

وتعتبر عمليات الـ "Factoring" مصدر تمويل مناسب، وبصورة خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، والتي لها خبرة في مجال التصدير، وتحقق رقم أعمال كبير من الصادرات، وتقدر مؤسسة "Lombard Net West" أن رقم الأعمال السنوي كحد أدنى، وهذا لبداية التعامل في مجال الصادرات أو الواردات يجب أن لا يقل عن 750000 دولار أمريكي، بينما مؤسسات الـ "Factoring" في الدول النامية تستوجب حدا أدنى أقل بكثير من الرقم المذكور. وتجتذب مؤسسات الـ "Factoring" التعامل في الصفقات المتكررة، وهذا للاستفادة من الدراسات التي تمت سابقا على المؤسسات المصدرة، وعدم إجراء دراسات أخرى، وهذا لتقليل مصاريف الدراسة والبحث، كما أن جزءا كبيرا من مهام مؤسسات الـ "Factoring" يتمثل في العمل على إحداث أسواق جديدة لا تتوفر على هذا النوع من التمويل، أو قد يوجد ولكن بشكل غير كاف.

<sup>1</sup> نفس المرجع.

المطلب الثامن: الـ "Factoring" أو "L'affacturage" الحديثة:

تعتبر الـ "Factoring" الحديثة تقنية للتمويل تسمح للمصدر من الاستفادة من الخدمات المقدمة من طرف الـ "Factors"، ولكن ميزتها الأساسية تتمثل في أنها تتم بدون علم الزبائن المشتريين، وهناك عدة نقاط اختلاف بين تقنية الـ "Factoring" الحديثة وتقنية الـ "Factoring" العادية، يمكن أن نوجزها في الجدول التالي<sup>1</sup>:

جدول رقم "03": نقاط الاختلاف بين الـ "Factoring" الحديثة والعادية

تقنية الـ "Factoring" العادية	تقنية الـ "Factoring" الحديثة
- المصدر يحتفظ بسيطرة كلية على فواتيره، وتحصيل ديونه؛	- المصدر يعهد بتحصيل ديونه إلى مؤسسات الـ "Factors"؛
- يغير المصدر في فواتيره، وهذا حتى يتم قبولها والموافقة عليها من طرف القائم بعملية التحصيل أي الـ "Factors"؛	- لا توجد أي إشارة أو دلالة على الفواتير، توضح على تحويل الديون إلى الـ "Factors"؛
- متابعة ملفات الزبائن وتأمينها تتم من قبل الـ "Factors"، ويتم إبلاغ المصدر في الوقت عن حالة حسابات الزبائن.	- متابعة ملفات الزبائن وتأمينها تتم من قبل المصدر، وبمساعدة ضيقة أو بسيطة من قبل الـ "Factors".

Source: J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 669.

إن تقنية الـ "Factoring" الحديثة لا تزال في تطور مستمر، ولكنها تبقى فقط مخصصة للمؤسسات التي تتمتع بتنظيم جيد في مخططها المحاسبي، بالمقابل يبقى نمط عقود الـ "Factoring" العادية هو الأكثر انتشارا واستعمالا في مختلف دول العالم<sup>2</sup>.

1 J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 669.

<sup>2</sup> Ibidem.

### المطلب التاسع: 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 كالتالي<sup>1</sup>:

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 سبب<sup>2</sup>.

وأمام هذا الالتزام من قبل مؤسسات تأكيد الطلبية تجاه المصدر بعملية الدفع، وهذا حتى في حالة عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي، مما يجعلها عرضة لمجموعة من الأخطار، وفي هذه الحالة يتعين على هذه المؤسسات القيام بما يلي:

1. أن لا تدفع مبالغ السلع المصدرة للمصدر، إلا إذا تحصل هذا الأخير على كمبيالات، ويجب أن تكون هذه الأخيرة قد تم قبولها من طرف المشتري الأجنبي؛

<sup>1</sup> Ibid, P: 434.

<sup>2</sup> Ammour Ben Halima, **Pratique des techniques bancaires, -Référence à l'Algérie-**, Editions Dahlb, 1997, Alger, P: 109.

2. ضرورة إمضاء المشتري الأجنبي على طلب التأكيد "Demande de confirmation"، وهذا من أجل ربط المصدر المحلي مع المشتري الأجنبي ومؤسسة تأكيد الطلبية<sup>1</sup>؛

3. أن تقوم بجمع كل المعلومات المتعلقة بمدى ملاءة المشتري الأجنبي، وفي بعض الأحيان وإن اقتضى الأمر تطلب من المشتري الأجنبي القيام بضمان بنكي (Aval bancaire) من قبل بنكه، والهدف من هذا هو ضمان حسن النهاية الحسنة للعملية من قبل المشتري الأجنبي.

ويمكن لمؤسسات تأكيد الطلبية في بعض الحالات التوجه إلى شركات التأمين، وهذا لتأمين الأخطار التي قد تنتج عن هذه العملية، كخطر عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي أو أية أخطار أخرى.

أما عن تكلفة تقنية تأكيد الطلبية والتي تتقاضاها مؤسسات تأكيد الطلبية، فهي تتكون من ثلاثة عناصر أساسية، وتتمثل في<sup>2</sup>:

1. عمولة تأكيد الطلبية؛
2. تكلفة التمويل؛
3. تكلفة تأمين شركات التأمين.

كما أن تقنية تأكيد الطلبية هذه وباعتبارها عملية لشراء ديون المصدرين على المشتريين الأجبيين، فإنها بذلك تشبه إلى حد كبير تقنية الوساطة التجارية أو تحويل الفاتورة "L'affacturage ou Factoring"، والتي أتينا على ذكرها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون أن تقنية تأكيد الطلبية هذه لا تمنح إلا من أجل بعض الأعمال أو التجارات المحددة والمعينة بذاتها.

وتعتبر تقنية تأكيد الطلبية هذه تقنية قليلة جدا في الاستعمال، مقارنة بتقنية "Forfaitage ou Forfaiting" - والتي سنقوم بتوضيحها في الجزء الخاص بتقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل في هذا الفصل -، والتي تتميز بأنها تمنح لمستخدميها مرونة أعلى بكثير من تقنية تأكيد الطلبية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, DUNOD, Paris, 1993, Op Cit, P: 381.

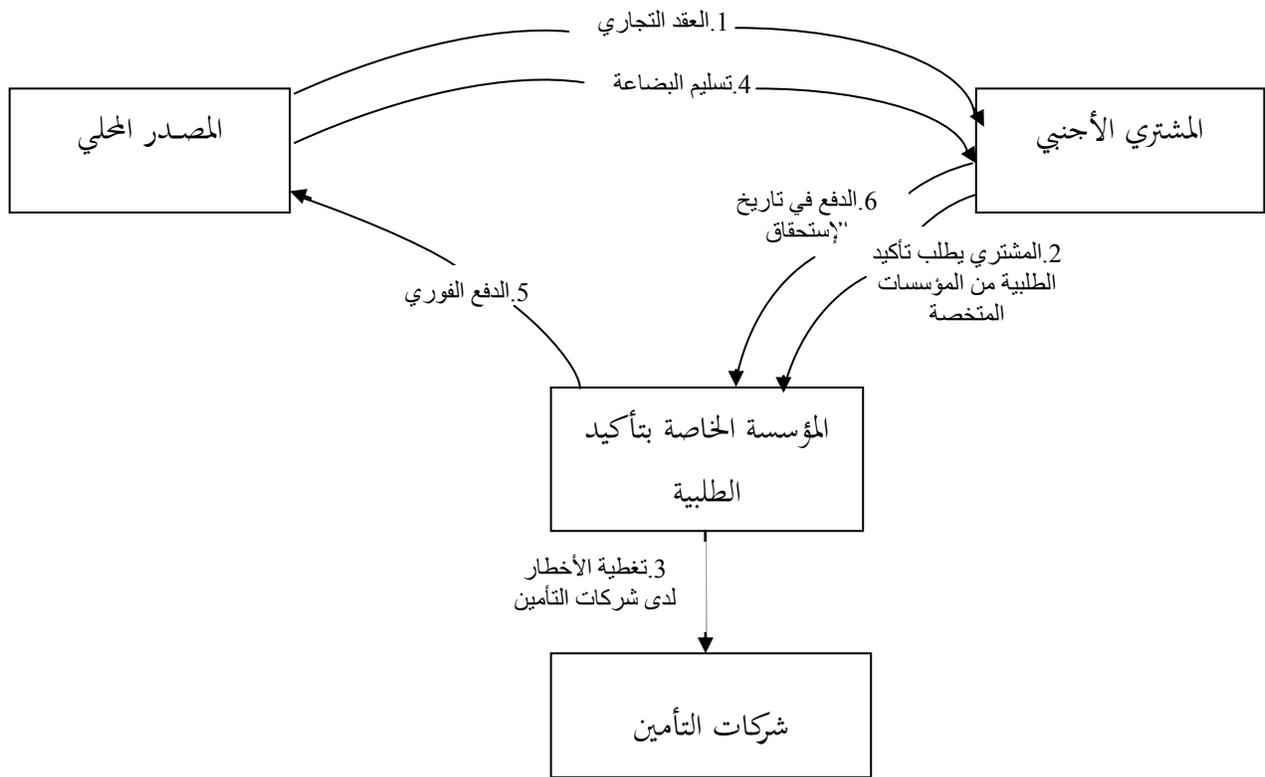
<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 434.

أما عن الميزة الخاصة لهذه التقنية فهي تتمثل في أنها تبقى كورقة رابحة للمؤسسات ذات الخبرة القليلة والضعيفة في مجال التصدير<sup>1</sup>.

وفي الأخير ولتوضيح أكثر لسير عملية تقنية تأكيد الطلبية، نرتي تقديم الشكل التوضيحي الآتي<sup>2</sup>:

شكل رقم (04): سير عملية تقنية تأكيد الطلبية



Source: Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 381.

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 381.

المطلب العاشر: قروض تمويل المخزونات بالخارج:

"Les crédits de financement des stocks à l'étranger "

تقوم المؤسسات المصدرة ومن أجل تطوير صادراتها إلى القيام بتشكيل مخزونات بالخارج، والهدف من هذا هو الاستجابة السريعة لطلبات الشراء، وكذا لتسريع عملية تسليم السلع للمشتريين الأجبيين<sup>1</sup>.

وفي هذه الحالة تستطيع هذه المؤسسات أن تطلب قروضا من بنوكها سواء بالعملة الصعبة أو بالعملة المحلية، وهذا لتمويل هذه المخزونات بالخارج، ويتمثل هذا التمويل بالأساس في تمويل نفقات تخزين السلع بالخارج قبل عملية إعادة بيعها<sup>2</sup>، ويمكن أن يصل مبلغ هذا القرض إلى 90% من قيمة هذه المخزونات<sup>3</sup>، أما في الحالات العامة الأخرى فيتحدد مبلغ ومدة القرض تبعاً لـ<sup>4</sup>:

- طبيعة وقيمة السلع المخزنة بالخارج؛
- سرعة دوران هذه المخزونات؛
- رقم الأعمال السنوي المحقق من الصادرات.

وفي بعض الأحيان تشترط البنوك على هذه المؤسسات القيام بتأمين لهذا القرض، وهذا لتغطية الأخطار السياسية والكارثية والتي قد تصيب السلع المخزنة بالخارج.

<sup>1</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, PP: 422-423.

<sup>2</sup> Ammour Benhalima, Op Cit, P: 109.

<sup>3</sup> George Depallens et Jean Pierre Jobard, **Gestion financière de l'entreprise**, 10<sup>ème</sup> édition, Sirey, Paris, 1990, P: 471.

<sup>4</sup> راجع في ذلك:

- George Depallens et Jean Pierre Jobard, **Gestion financière de l'entreprise**, 9<sup>ème</sup> édition, Sirey, Paris, SD, P: 659.

- Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 358.

إن هذه السلع المخزنة بالخارج قد تكون لدى وكيل لهذه المؤسسة، أو قد تكون موجودة في معرض أو تظاهرة تجارية أو.....الخ، وبهذا فإن هذه التقنية ستسمح للمؤسسات المصدرة من تخفيف تكاليف تخزين المخزونات بميزانيتها، وكذا المساهمة في تحسين خزينة هذه المؤسسات.

وفي النظام الفرنسي وفي هذا المجال دائما فقد تم في سبتمبر من سنة 1978 إنشاء شركة لتمويل المخزونات بالخارج تدعى بـ "C.O.F.I.S.E"<sup>1</sup>، وتقوم هذه الأخيرة بالشراء نقدا لسلع المصدرين بالخارج، وهذا لمدة 06 أشهر قابلة للتجديد مرتين على الأقل، وهذا حتى يجد المصدر مشتريا يرغب في شراء سلعه<sup>2</sup>.

ويجب التنويه هنا إلى أن هذا النوع من القروض يهدف إلى مساعدة المصدرين للدخول إلى الأسواق الخارجية واكتشافها ودراستها، ومن ثم تكريس تواجدهم فيها.

### المطلب الحادي عشر: قروض تمويل أخذ المشاركة في الخارج:

#### "Le financement des prises de participation à l'étranger"

هي قروض تمنح للمصدرين من أجل السماح لهم بتمويل عمليات أخذ مشاركة رأس مال مؤسسات أو شركات في بلد أجنبي، كما أن السمة الأساسية لهذا القروض هي أنها متضمنة لمجموع المخاطر التي يمكن أن تلحق بالمصدرين، وتتمثل هذه المخاطر في<sup>3</sup>:

- خطر الطبيعة بصفة خاصة ( الزلازل، البراكين، الفيضانات، الإعصار....الخ)؛
- خطر النهب أو الاختلاس؛
- خطر التأمين بدون تعويض؛
- خطر عدم الدفع في حالة التخلي عن المشاركة؛
- خطر عدم التحويل في حالة تشريع أو سن قانون صرف يتسبب في استحالة تحويل المبالغ المدفوعة من قبل المستورد الأجنبي.

<sup>1</sup> C.O.F.I.S.E: Compagnie pour le financement des stocks à l'étranger.

<sup>2</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 358.

<sup>3</sup> Ammour Benhalima, Op Cit, P: 109.

كما أن في النظام الفرنسي يمكن للمصدرين الحصول على ضمانات من طرف "COFACE"، وذلك مع بعض الشروط المتمثلة في<sup>1</sup>:

- أن المشاركة المالية يجب أن لا تمثل أكثر من 15 % من مجموع الاستثمارات؛
- أن المبلغ المخصص لأخذ المشاركة لا يمكن أن يكون أعلى من 51 % من رأسمال المؤسسة الأجنبية.

كما أنه قد تم إنشاء هيئة لتطوير الصادرات "CODEX"<sup>2</sup> - وهذا دائما في النظام الفرنسي - وذلك في سنة 1989، والهدف منها هو تنسيق مساعدات الدولة إلى المؤسسات التي ترغب في الاستثمار في الخارج، كما أنها تقوم أيضا وهذا في حالة عدم كفاية هاته المساعدات بتقديم إعانات إلى هاته المؤسسات، بشرط أن تقدم هاته الأخيرة دليلا "Preuve" على قدرتها التنافسية لكنها تفتقر إلى رأس المال، وتمنح هاته الإعانة من هيئات كثيرة، وذلك تبعا للتحقيق الفعلي للبرنامج الاستثماري في الخارج.

كما أن نمط تسديد هاته الإعانات يكون في شكل منتظم أو نسقي "Systématique"، كما أن هيئة تطوير الصادرات "CODEX" قد قامت في سنة 1981 بمنح 280 مليون فرنك فرنسي للترخيص بإنجاز برامج استثمارية في الخارج، وفي نفس السنة قامت بمنح 240 مليون فرنك فرنسي وهي عبارة عن قروض للدفع<sup>3</sup>.

كما أن هاته المؤسسات تستفيد أيضا من حسم مؤقت لمدة 05 سنوات لكل أو جزء من المبالغ المستثمرة في السنوات الأولى للاستغلال، وذلك بالنسبة إلى<sup>4</sup>:

### 1. الأعمال الصناعية أو الخدمائية:

تستفيد المؤسسات الراغبة في الاستثمار في مجال الأعمال الصناعية والخدمائية من حسم لنصف المبالغ المستثمرة برأس المال، أما بالنسبة للاستثمارات والتي تقوم فيها المؤسسات بعمليات التصدير، فإن لهذه المؤسسات الحق في تشكيل مؤونة يمكن أن تصل إلى 100%.

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> "CODEX" : Comité de développement des exportations.

<sup>3</sup> Dov Zerah , **Economie financière internationale** , Paris, 1992 , P 212.

<sup>4</sup> Ibidem.

## 2. الأعمال التجارية:

تستفيد المؤسسات الراغبة في الاستثمار في المجالات التجارية من حسم للخسارة المحتملة والتي يمكن أن تصيب الفرع - فروع هاته المؤسسات - وذلك في حدود المبالغ المستثمرة. كما أنه تجدر الإشارة إلى أن هاته المبالغ المحسومة يجب أن تضم ثانية إلى الربح الخاضع للضريبة وذلك من السنة السادسة وإلى غاية السنة العاشرة.

وعليه فإننا نلاحظ أن هاته الإعانات والتسهيلات والامتيازات التي تقدمها "CODEX" بصفة خاصة والنظام الفرنسي بصفة عامة هي بهدف تشجيع وتطوير الصادرات أو الاستثمارات التصديرية إلى الخارج، وبالتالي النهوض بالصادرات الفرنسية إلى أعلى المراتب سواء التجارية أو الخدمائية أو الصناعية، وتتبع المراتب الأولى بين دول الإتحاد الأوربي بشكل خاص، وبين دول العالم بشكل عام.

### المطلب الثاني عشر: عمليات المقايضة "BARTER" والتجارة المقابلة "Counter trade":

يقدر حجم التجارة الذي يتم حالياً عن طريق المقايضة والتجارة المقابلة بما يزيد عن 10% من حجم التجارة العالمية، وكثيراً ما تستخدم هذه الآليات في الصفقات التي تشارك فيها الدول النامية.

هذه الصفقات يتم من خلالها ربط الواردات من دولة أجنبية بالصادرات إليها، كما أنها تتم بمقتضى اتفاق كلي ينفذ بواسطة شركتين تجاريتين طبقاً لتوجيهات رسمية أو أن تتم في ظل اتفاقيات ثنائية بين حكومتين.

وتختلف التجارة المقابلة عن المقايضة في أن جزءاً منها يتم فيه المبادلات من خلال الدفع النقدي، وتتميز هذه المبادلات بالتعقيد نتيجة استخدام آليات مختلفة لتقليل المخاطر بالنسبة لأحد الطرفين في التجارة أو كليهما أو بالنسبة للوسيط في التجارة المقابلة، ومن أمثلة الآليات المستحدثة لتسهيل المقايضة و التجارة المقابلة ما يلي<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 29-

1- ضمانات الأداء الخارجي الممنوحة لأحد أو لكل من طرفي الصفقة التي تصدر عن أحد البنوك أو تتخذ شكل وثيقة تأمين ؛

2- المقايضة من خلال تبادل خطابات الاعتماد بين طرفي الصفقة، على أن يكون الإفراج عن الأموال الناشئة عن بيع السلع موضوع المقايضة مشروطا بشحن السلع، ويعني ذلك استخدام حسابات تقيد الصرف منها بشروط خاصة لكفالة سلامة التنفيذ؛

3- تستخدم حسابات الضمان المجمدة لحفظ الأموال الناشئة عن بيع السلع موضوع المقايضة إلى وقت استحقاق المدفوعات لمصدر السلع، وغالبا ما يدير الحساب بنك يعمل طبقا لنصوص الشروط الواردة في اتفاق التجارة المقابلة؛

4- يلعب سماسة التجارة المقابلة دورا مهما في إيجاد مستوردين للسلع المعروضة للتبادل، وفي وضع الترتيبات لآليات إدارة المخاطر وعادة ما يدفع لهم عمولة نظير أداء هذه الخدمات.

### المبحث الثاني: تقنيات التمويل متوسطة و طويلة الأجل:

يعود اللجوء إلى قروض متوسطة الأجل إلى عدة أسباب أهمها:

1. حاجة المشتري لتبسيط التكاليف وتوزيعها على عدة سنوات؛
2. في حالة ما إذا كان الزبائن من الدول النامية؛
3. يعتبر التمويل عنصرا اختياريا بالنسبة للمستوردين.

وتفوق مدة هذه القروض المتوسطة وطويلة المدى 18 شهرا، وتختلف هذه المدة حسب عدة عوامل أهمها:

- أ. طبيعة السلعة أو الخدمة المصدرة؛
- ب. مبلغ الصفقة التي يتم الاتفاق عليها؛
- ج. وفي حالة وجود المنافسة الدولية القوية بين المصدرين نجد أن شروط القروض الممنوحة تكون من طرف المنافسين الأجانب.

ويصل المدى المتوسط لهذه القروض إلى غاية 07 سنوات، أما المدى الطويل فيفوق هذه المدة، إلا أنه للتذكير تختلف مدة هذه القروض من بلد لآخر.

وتمثل هذه القروض المتوسطة والطويلة الأجل حجر الزاوية لتمويل الصادرات، وهي تتميز عن أنواع أخرى من القروض بعدد من الخصائص لعل من أهمها:

- 1 - الحصول على القرض قبل إبرام العقد؛
- 2 - استعمال القرض أحيانا بعد إبرام عقد القرض عندما تكون مدة التصنيع طويلة.

بالأخذ بعين الاعتبار هذه الخصائص وتوفير مثل هذه القروض لمساعدة حكومات هذه الدول المصنعة التي تتحمل أخطار هذه العمليات والتي بالمقابل تسمح لهم بتطوير صادراتهم إلى دول في طريق النمو، مع تعويض (تغطية) تباطؤ الطلب الداخلي لهذه الاقتصاديات.

وعلى العموم فالبنوك الكبرى للبلد المعني هي التي تلعب الدور المهيمن في ميدان تمويل الصادرات حسب الصيغة المختارة، فقروض الصادرات تمنح إما إلى المصدر أو إلى المشتري أو بنك المشتري، فهي إذن يمكن أن نقول أنها تأخذ شكل قرض المشتري أو قرض المورد.

### المطلب الأول: قرض المشتري: "Crédit acheteur"

سنحاول التطرق إلى قرض المشتري و هذا من خلال تعريفه، وذكر خصائصه و من ثم ذكر أهم ميزاته من سلبيات و إيجابيات.

#### الفرع الأول: تعريفه:

إن أهمية و حاجة الدول لتطوير صادراتها، و إيجاد منافذ جديدة للبيع أو التسويق وكذا إبعاد المصدرين عن ما يعرف بالأخطار التجارية و السياسية المحتملة، أدى إلى ظهور تقنية تمويل عرفت بتقنية قرض المشتري<sup>1</sup>.

إن قرض المشتري هو تقنية للتمويل متوسط و طويل الأجل للصادرات، و تتراوح مدته من ثمانية عشر شهرا إلى خمسة عشرة (15) سنة<sup>2</sup>، و لقد ظهر هذا النوع من القروض لأول مرة في فرنسا سنة 1965، و يعرف قرض المشتري على أنه تلك الآلية التي يقوم بموجبها بنك أو مجموعة بنوك من بلد المصدر بمنح قروض لصالح المشتري الأجنبي من أجل السماح له بتسديد مبلغ الصفقة نقدا لصالح المصدر، و بهذا فإن هذا الأخير سيتحرر من خطر عدم الدفع<sup>3</sup>، ثم تقوم بعد ذلك البنوك المانحة لهذه القروض بتحصيلها من المشتري الأجنبي.

و يجب التنويه هنا إلى أن هذه القروض لا توضع مباشرة في يد المشتري الأجنبي، بل يتم و وضعها مباشرة في متناول المصدر كحصوله لقيمة صادراته<sup>4</sup>، و هذا بمجرد تقديمه لمستندات شحن تثبت الإرسال الفعلي للبضائع، و في

<sup>1</sup> Annie Serer et Christine Nicolino, **Financer son développement à l'international**, "Dés régions à la banque mondiale: Les clés d'accès aux aides publiques", UBI France, 2003, P: 109.

<sup>2</sup> Frederic Petlier, Op Cit, P: 157.

<sup>3</sup> Gerrard Alfonsi et Paul Grandjean, **Pratique de gestion et d'analyse financière**, 3<sup>ème</sup> édition, Revue et augmentée, les éditions d'organisation, Paris, 1984, P: 496.

<sup>4</sup> Ouvrage collectif, **L'entreprise et la banque - dans les mutations économiques en Algérie -**, OPU, Alger, 1994, P: 214.

بعض الأحيان قد يكون التسديد للمصدر بشكل تدريجي "progressif" ، وهذا بخاصة في الحالات التي تكون فيها مبالغ الصفقة كبيرة جدا<sup>1</sup>.

و يلعب المصدر دور الوسيط في عملية المفاوضات التي تتم فيما بين بنكه أو مجموعة بنوكه و المشتري الأجنبي، بغرض إتمام عملية منح القروض هذه، و من الملاحظ هنا أن كل من المصدر والمشتري الأجنبي سيستفيدان من هذا النوع من القروض، بينما تتمثل استفادة المصدر في حصوله على التسديد الفوري لمبلغ صفقته من طرف المشتري وهذا بعد تدخل بنكه أو مجموعة بنوكه.

و يعتبر قرض المشتري من بين القروض المتوسطة و طويلة الأجل الأكثر استعمالا، و هذا لأنه يتيح الحماية والتأمين للمصدر بشكل كلي، و لكن في مقابل ذلك تبقى هذه التقنية عملية جد معقدة و كثيرة التكلفة، إذ يحتاج هذا القرض إلى مفاوضات طويلة و بخاصة فيما يتعلق بالجوانب التقنية، القانونية و المالية للعقد أو الاتفاقية، و كذا في الحالة التي يكون فيها هذا القرض غير ممنوح مباشرة من البنك المحلي (بنك بلد المصدر) إلى المشتري الأجنبي، وإنما يكون هذا القرض ممنوحا من طرف بنك أجنبي، إذ يقوم هذا الأخير بالتسديد للمصدر ثم تحصيل قرضه من المشتري الأجنبي، و من هنا قد تتسم هذه العملية بالصعوبة و التعقيد<sup>2</sup>.

إن قرض المشتري يمنح في العادة لتمويل الصفقات الهامة كصفقات التجهيزات، أو الصفقات ذات المبالغ الكبيرة، و يرجع السبب في ذلك أن تمويل هذه الصفقات يمثل هذه الأهمية و بالاعتماد على الأموال الخاصة للمشتري قد تعترضها بعض العوائق، ذلك أنه ليس بمقدور المشتري على الدوام القدرة على تخصيص مثل هذه الأموال الهامة، ونفس الشيء بالنسبة للمصدر فإن هذا الأخير ليس بمقدوره أيضا أن يمنح للمشتري الأجنبي مدة طويلة للتسديد و بخاصة في حالة المبالغ الكبيرة، و بهذا فإنه و على هذا الأساس فإن تدخل البنوك في منح مثل هذا النوع من القروض سيعطي دعما لكل من المصدر و المشتري الأجنبي.

كما أن تدخل البنوك في هذا النوع من القروض يعطي لقرض المشتري مرونة أكبر مقارنة بقرض المورد<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 433.

<sup>2</sup> راجع في ذلك:

- Annie Serer et Christine Nicolino, Op Cit, P: 110.

- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 433.

<sup>3</sup> Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 168.

و أمام 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، و على البنوك المانحة لهذا النوع من القروض أن تتقدم إلى هذه الهيئات لتأمين مثل هذه القروض، ففي النظام الفرنسي مثلا فإنه يتعين على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية COFACE، و في كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تمنح مثل هذه القروض، وذلك كوسيلة لزيادة احتياطياتها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها، أو أن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالاته<sup>1</sup>.

وفي النظام الفرنسي دائما فإنه يجب التفرقة بين مستوردي الدول المتقدمة والدول النامية، بحيث يستفيد مستوردو الدول الفقيرة أو النامية بفارق 1% من قرض المشتري عن مستوردي الدول المتقدمة أو الغنية، كما أن البنك الفرنسي و القرض الوطني يساهم بمبلغ قد يصل إلى 95% من مبلغ الصفقة<sup>2</sup>.

أما في النظام التونسي فإن قرض المشتري قد يغطي من 80% إلى 100% من مبلغ الصفقة<sup>3</sup>.

و يجب أن نشير هنا إلى نقطة مهمة جدا، و هي أنه إذا كان قرض المشتري قائم بنفس عملة العقد التجاري، فإن المشتري في هذه الحالة سيتخلص من تسيير خطر الصرف، هذا الأخير يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار من طرف المصدر.

و لتوضيح ذلك دعنا نأخذ حالة عقد تجاري و اتفاقية قرض مشتري، و كلاهما ممضى بالدولار، كما أن القرض الممنوح من طرف البنك إلى المشتري يكون أيضا ممنوحا بالدولار، والدفع لصالح المصدر يتم كذلك بنفس العملة أي بالدولار، وإذا كانت عملة المصدر تختلف عن الدولار، فيجب في هذه الحالة على المصدر أن يقوم بتغطية ضد خطر الصرف<sup>4</sup>.

و في الأخير يمكننا القول أن التمويل عن طريق قرض المشتري، يعتبر من أفضل أنواع التمويل المستعملة من أجل تحفيز و تنمية الصادرات، وبالخصوص باتجاه الدول النامية، و التي تعاني أغلبها إن لم نقل جلها من مشاكل في

<sup>1</sup> Ammour Benhalima, Op Cit, P: 107.

<sup>2</sup> Gerrard Alfonsi et Paul Grandjean, Op Cit, P: 158.

<sup>3</sup> Mohammed Ali Tiriki, **le financement et la garantie des exportations dans les pays en développement "le cas de la tunisiem"**, these pour obtenir le garde Docteur en sciences économiques, université de Nice Sophia Antipolis, France, 5 septembre 1999, P: 228.

<sup>4</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 434.

الدفع بسبب النقص في العملات الأجنبية، إضافة إلى أن هذا النوع من التمويل يناسب بصفة خاصة السلع الرأسمالية و السلع الاستهلاكية المعمرة<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: خصائصه:

سنحاول تحديد خصائص القرض و هذا من خلال توضيح فتح القرض و كيفية استعماله، ومن ثم تكاليف هذا القرض.

### 1- فتح قرض المشتري:

يتضح مما سبق أن قرض المشتري في الأصل هو قرض ممنوح لصالح المشتري الأجنبي، و لكن في الواقع أن هذا القرض ممنوح أيضا لصالح المصدر - كما تم بيان ذلك آنفا-، و بهذا فإن هذا النوع من القروض يتيح المجال لإبرام عقدين و هما<sup>2</sup>:

#### أ. العقد التجاري:

يتم هذا العقد بين المصدر و المشتري الأجنبي، و هو يتعلق بالعملية التجارية الجارية بينهما، و يعتبر هذا العقد الدعامة القانونية للصادرات، والتي من خلالها تتم عملية تمويل الصادرات هذه، ويتضمن هذا العقد التزامات الطرفين، و يتم فيه أيضا تبيان أشكال أو طرق الدفع، نوعية السلع و مبالغها، إضافة إلى كل الشروط المتعلقة بتنفيذ الصفقة.

و في هذه المرحلة يجب على المصدر و عند بداية المفاوضات التجارية الاتصال بينك و هذا من أجل:

- دراسة احتمال الحصول على تمويل لصادراته في شكل قرض مشتري؛

- تهيئة شروط العقد و بنوده المترتبة عن ذلك مثل الشروط المالية و التجارية... الخ، و تحديد شروط العرض المالي الذي سيقدمه البنك المانح للقرض، إضافة إلى العرض التقني و التجاري و اللذين سيقدمهما المصدر.

<sup>1</sup> أمين محفوظ أمين عبد السلام مرعي، دور تمويل الصادرات في دعم الأداء التصديري في مصر - دراسة مقارنة-، دكتوراه في فلسفة الاقتصاد، غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2003، ص: 11.

<sup>2</sup> Ammour Benhalima, Op Cit, P: 158.

كما يتضمن العقد التجاري أيضا تحديد شروط و طرق استعمال قرض المشتري، و هذا إما دفعة واحدة أو على عدة دفعات - كما سيتم بيان ذلك لاحقا-، و كذا شروط تقديم المستندات والتي تثبت إجراء عملية التصدير، و عملية الشحن الفعلي للبضائع باتجاه المشتري الأجنبي، و بعد هذا سيستفيد المصدر من تسديد مبلغ البضاعة من طرف البنك المانح لهذا القرض، و الذي يكون في العادة بنكه هو.

### ب. العقد المالي:

هذا العقد يتم إمضاؤه بين بنك أو مجموعة بنوك المصدر المانحة للقرض و المشتري الأجنبي، و يحدد في هذا العقد كل من:

1. موضوع التمويل؛
2. شروط إتمام القرض و إنجازة؛
3. مبلغ القرض الإجمالي و مدته؛
4. طرق استعمال القرض و آجال تسديده؛
5. معدلات الفائدة البنكية المطبقة و كذا العمولات المترتبة على هذا النوع من القروض؛
6. مجموع المستندات الضرورية والتي يقدمها المصدر للبنك من أجل استعمال القرض.

بعد تحقيق هذه الشروط يكون بإمكان البنك المانح لهذا القرض من تسديد مبلغ الصفقة للمصدر، و هذا بناء على طلب المشتري الأجنبي و لحسابه، و لا يتم هذا إلا بعد قيام المصدر بتنفيذ جميع التزاماته المتفق عليها في العقد التجاري علاوة على تقديمه لجميع المستندات المحددة في الاتفاقية أو العقد.

ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض المشتري إنما يرتبط ارتباطا عضويا ووثيقا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمشتري الأجنبي، و غني عن البيان القول أن انتفاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة و جود العملية المالية و المتمثلة في قرض المشتري.

و يجب أن نشير هنا إلى أن المصدر قد يبقى مقيدا في الحصول على مبلغ صادراته، و هذا تبعا لمدى وفائه بجميع التزاماته والتي وقعها و أبدى موافقته عليها أثناء فتح القرض.

ففي النظام الفرنسي مثلا، و حتى لا يستغل أو ينتهز المصدر قرض المشتري، فإنه يتم إجباره على إمضاء رسالة تعهد، يتعهد المصدر من خلالها على الالتزام بالدفع للبنك مبلغ التعويضات، وهذا في حالة عدم التنفيذ أو التنفيذ الجزئي للعقد التجاري، وهذه العملية متعلقة خاصة بما يعرف بـ "عدم حجية الاستثناءات relative inopposabilite des exceptions".<sup>1</sup>

## 2- استعمال القرض:

بعد توقيع العقد، يقوم البنك بإبلاغ المشتري الأجنبي بشروط الدفع و التي تكون غير قابلة للإلغاء، وكذا بشروط استعمال القرض، كل هذه الشروط تكون محددة ومبينة في العقد وهذا عند فتح القرض، وأغلب هذه الشروط تقع مسؤوليتها على المشتري الأجنبي.

كما أن مبلغ هذا القرض يتمثل في المبلغ الكلي للعقد، منقوصا منه التسيقات الواجبة الدفع من قبل المشتري الأجنبي<sup>2</sup>، و نسبة التسيقات هذه يجب أن لا تقل عن 15% إلى 20% و هذا تبعا لبلد المشتري، و قد تتجاوز في بعض الحالات هذه النسبة بكثير و هذا حسب كل دولة، أي إن مبلغ هذا القرض لا يمنح إلا من أجل المبلغ المتبقي للدفع أي مبلغ القرض منقوصا منه التسيقات<sup>3</sup>، أي إن قرض المشتري هذا يغطي من 80% إلى 85% من مبلغ الصفقة.

كما أن تسديد هذا القرض يتم في العادة كل ستة أشهر، ومن النادر جدا أن يتم هذا خلال كل ثلاثة أشهر<sup>4</sup>.

ويجب أن نشير هنا إلى أن الدفع للمصدر لا يتم إلا بعد التأكد من مطابقة وصحة المستندات، والشيء الملاحظ هنا أنها نفس القاعدة المعمول بها في الاعتمادات المستندية.

## 2-1- استعمال القرض بعد الوفاء بالتزامات المصدر التعاقدية:

إن استعمال هذا القرض يمكن أن يتم إما على:

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 155.

<sup>3</sup> Ibid, P: 153.

<sup>4</sup> Ibidem.

- أ. دفعة واحدة: و هذا إذا كان العقد التجاري يتضمن تصدير أو تسليم وحدة واحدة.  
ب. عدة دفعات: و هذا حين يتعلق الأمر بـ:

- عقد توريد أجهزة أو معدات تكون مستقلة عن بعضها البعض، ويتم إرسالها على عدة أجزاء أو مرات؛  
- عقد توريد وحدة إنتاجية واحدة، و لكن يتم إرسالها على عدة دفعات.

### 2-2- استعمال القرض بتسديد تدريجي:

إن استعمال القرض بتسديد تدريجي يتم في الحالات التي تكون فيها العقود تتضمن تصدير تجهيزات ضخمة، أو وحدات إنتاج كاملة...، كما أن هذا النوع من التسديد يسمح للمصدر في كثير من الحالات من تغطية احتياجاته للتمويل المسبق، وبخاصة إذا كانت هذه التسديدات تتم خلال مرحلة الصنع أو الإنتاج<sup>1</sup>.

### 3- تكلفة القرض:

تكلفة القرض هذه، يجب أن تدفع من قبل المستفيد من القرض، وهو المشتري الأجنبي، وتتكون هذه التكاليف من<sup>2</sup>:

أ. معدل الفائدة: وتكون محسوبة حسب المعدلات المنصوص عليها في نص العقد؛ ويجب التمييز هنا بين نوعين من المعدلات، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة و يطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض<sup>3</sup>.

ب. علاوات تأمين القرض: و تختلف هذه العلاوات باختلاف شركات التأمين، وحسب مخاطر كل بلد؛

ج. عمولات الالتزام: و تحسب على القيمة غير المستعملة من القرض، وهذا ابتداء من تاريخ إمضاء العقد، أو قد يكون في بعض الحالات عند أول استعمال للقرض، و هذا إذا تم ذكر ذلك في نص العقد، كما أن هذه العمولة تتناسب مع مدة القرض هذا.

<sup>1</sup> Ibid, P: 168.

<sup>2</sup> S.A Boukrami, **les mécanismes monétaires et financiers internationaux**, E.N.A.L, Alger, 1986, P: 127.

<sup>3</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 249.

أما عن دفع عمولة الالتزام والتي تمثل في العادة 0.5 %، أو قد يتم التفاوض بشأنها عند إبرام أو تحرير العقد، وتكون في أغلب الأحيان عند بداية كل سداسي أو قد تكون في بعض الحالات في نهاية السداسي.

د. **عمولات التسيير:** تحسب عمولة التسيير على المبلغ الإجمالي للقرض، ويتم دفعها مرة واحدة وهذا في الآجال المنصوص عليها في العقد، وقد تكون في تاريخ إمضاء العقد أو خلال استعمال القرض، وهذه العمولة عادة ما تكون 0.5 % سنويا، وتتميز هذه العمولة بأنها عمولة تفاوضية، أي يمكن التفاوض بشأن تحديدها وهذا خلال مرحلة إبرام العقد.

هـ. **مصاريف أخرى:** وهي مصارف عامة متعلقة بالقرض.

### الفرع الثالث: مزايا و عيوب قرض المشتري:

لقرض المشتري مزايا و عيوب، و هذا لكل من المصدر و المشتري، وسنحاول ذكرها فيما يلي<sup>1</sup>:

#### 1- المزايا:

تشتمل المزايا أو النقاط الإيجابية لقرض المشتري وهذا لكل من المصدر و المشتري في ما يلي:

#### أ. بالنسبة للمصدر:

- يحصل المصدر على مبلغ الصفقة نقدا؛
- يتخلص المصدر تماما من الخطر الكلي للقرض، و هذا لأن البنوك المانحة لهذا النوع من القرض، هي التي ستأخذ على عاتقها تحمل هذا الخطر؛
- التخفيف من ميزانية المصدر، و الحد من لجوئه إلى القروض البنكية؛
- التخلص من تسيير الحقوق الناشئة عن المشتري؛
- التخلص الكامل من العبء المالي، و الذي يتم تحويله إلى البنك<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Ibid, P: 246.

<sup>2</sup> Ammour Benhalima, Op Cit, P: 107.

ب. بالنسبة للمشتري:

- تسهيل عملية الدفع للمصدرين؛
- تشجيع و تحفيز المشتريين على إتمام تنفيذ صفقاتهم مع المصدرين؛
- المشتري يستطيع التحكم في نفقاته، وهذا لانفصال العقدين التجاري والمالي؛
- يشكل هذا النوع من القروض للمشتري عرضا مغريا، وهذا لأن المشتري لا يقوم بتشكيل مؤونة و لا يقوم بزيادة مصاريفه المالية و الموجهة لتأمين الأخطار؛
- نسبة التكاليف في هذا النوع من القروض هي أقل من تلك المتحملة في قرض المورد.

2- العيوب:

تتمثل عيوب و سلبيات قرض المشتري بالنسبة لكل من المصدر و المشتري فيما يلي:

أ. بالنسبة للمصدر:

- نقص المعلومات عن المشتريين الأجبيين؛
- في حالة وقوع الخطر، فإن إجراءات التعويض تكون صعبة و مكلفة جدا؛
- هناك عقدان يتم التفاوض عليهما، وهما العقد التجاري والعقد المالي، مما يتطلب هذا جهدا أكبر للتوفيق بينهما، إضافة إلى مدة أطول من تلك المنجزة عن طريق قرض المورد؛
- قد يتسم هذا النوع من القروض بالصعوبة و التعقد، وهذا في حالة ما إذا كان هذا القرض ممنوحا من قبل بنك أجنبي غير البنك المحلي لبلد المصدر.

ب. بالنسبة للمشتري:

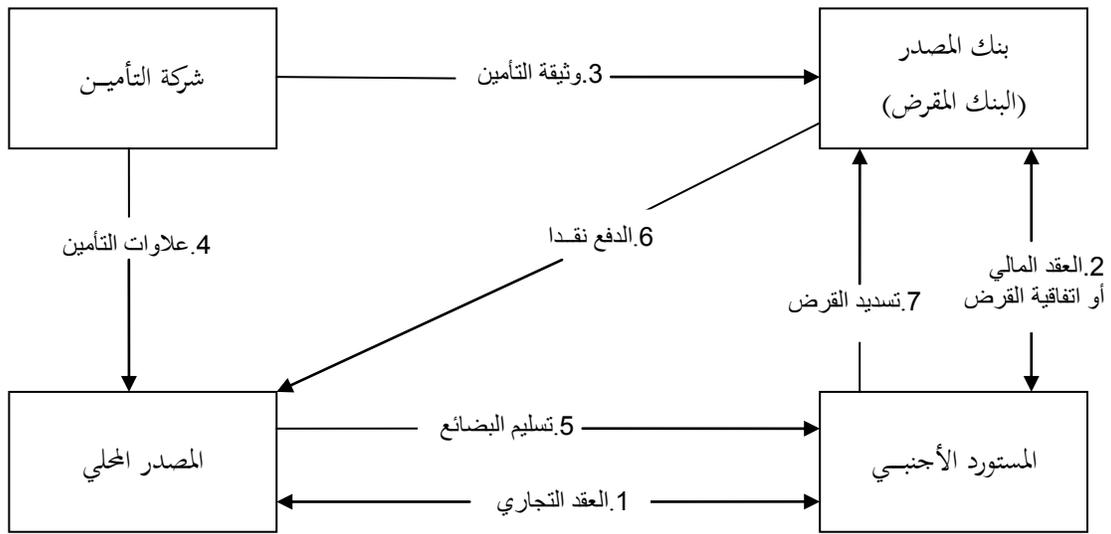
- ارتفاع التكاليف والمتمثلة في عمولات التسيير، عمولات الالتزام، علاوات التأمين والمصاريف الأخرى؛
- عادة ما تكون المفاوضات طويلة جدا، و هذا بسبب وجود عقدين و هذا ما ينجر عنه أيضا ارتفاع في التكاليف؛
- إن المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على مفاوضة طرفين بدل واحد وهو المصدر، وهذا ما لا يجبهه المشتري، لأن في هذه الحالة لن يستطيع أن يجيد التفاوض؛

- إن المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجبرا على شراء سلع البنك المانح لهذا القرض فقط، و علاوة على هذا، فإن البنك المقرض في هذه الحالة لا يكون ملزما بالتأكد من صحة السلع المسلمة من طرف المصدر.

#### 1-4- سير عملية قرض المشتري:

لتبسيط وفهم بشكل أكبر مراحل سير عملية قرض المشتري، نقدم الشكل التوضيحي الآتي<sup>1</sup>:

شكل رقم (05): يوضح سير عملية تقنية قرض المشتري



المصدر بتصرف:

**Source:** HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, **Financement et assurance des crédits à l'exportation (Aspects théoriques et pratiques en vigueur dans les pays européens)**, Librairie DROZ S.A, Genève, 1985, P:84.

<sup>1</sup> HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, **Financement et assurance des crédits à l'exportations (Aspects théoriques et pratiques en vigueur dans les pays européens)**, Librairie DROZ S.A, Genève, 1985, P:84.

## المطلب الثاني: قرض المورد: "Credit fournisseur"

سنحاول دراسة هذا النوع من القرض، وهذا من خلال التطرق إلى تعريفه، ذكر خصائصه، وميزات هذا القرض من سلبيات وإيجابيات، و في الأخير سنقدم سير عملية هذا القرض.

### الفرع الأول: التعريف:

إن قرض المورد يعتبر من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، ويمكننا تعريفه من خلال تسميته، إذ يفهم من هذه الأخيرة على أنه قرض ممنوح من طرف المصدر نفسه إلى زبونه المشتري<sup>1</sup>، و يتمثل هذا القرض بالأساس في آجال أو مهل التسديد الممنوحة من طرف المصدر إلى المشتري الأجنبي<sup>2</sup>، وبعد ذلك يستطيع المصدر اللجوء إلى بنكه أو مجموعة بنوكه لطلب قروض لتمويل صادراته، ومعنى آخر أي أنه عندما يقوم المصدر بمنح المشتري آجالا للتسديد، يلجأ إلى بنكه للتفاوض معه حول مدى إمكانية منحه قرضا لتمويل صادراته.

ويجدر بنا أن نشير هنا إلى أن البنك لا يمنح القرض إلا عند وجود أو توفر كمبيالات أو أوراق تجارية مسحوبة ومقبولة من المشتري الأجنبي، هذه الكمبيالات تدفع أو تسدد في تواريخ الاستحقاق المتفق عليها بين المصدر و المشتري الأجنبي، كما تبين هذه الكمبيالات أيضا الديون المستحقة للمصدر على المشتري الأجنبي، و يستطيع المصدر تعبئة هذه الكمبيالات وهذا بخصمها لدى بنكه أو بنوكه<sup>3</sup>.

ومن هنا يظهر قرض المورد على أنه شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل، و نشير هنا أيضا إلى أن هذه القروض الممنوحة من طرف البنوك إلى المصدر قد تكون إما في شكل قروض التمويل المسبق، و هذا إذا كانت هذه القروض في مرحلة الصنع، أو في شكل تعبئة للديون الناشئة عن التصدير<sup>4</sup>.

كما أن المصدر في هذه الحالة لا يقتصر دوره على دور المنتج و المورد فقط، و إنما يتعدى ذلك، حيث يلعب أيضا دور الوسيط المالي، لأنه هو من يقرر أو يوافق على منح المشتري مهلا و آجالا للتسديد أو لا، وعلى هذا الأساس فإن هذا النوع من القروض ينطوي على عقد واحد، هو في الوقت نفسه تجاري و مالي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Annie Serer et Christine Nicolino, Op Cit, P: 109.

<sup>2</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

<sup>3</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 433.

<sup>4</sup> Ammour Benhalima, Op Cit, P: 105.

و يمكننا القول بأنه إذا كان المشتري هو محور عملية التمويل في قرض المشتري، فإن المصدر هو محور عملية التمويل في قرض المورد<sup>2</sup>.

كما أن قرض المورد يختلف عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمشتري بواسطة المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد ما منح هذا الأخير مهلة أو أجلا للتسديد لصالح المشتري، أما الوجه الثاني للاختلاف و هو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري كما سبق ذكره آنفا يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط و طرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.

و بالرغم من الاختلاف الجوهرى بين قرض المشتري وقرض المورد، إلا أنهما يشتركان في كونهما وسيلتين لتمويل الصادرات على المدى المتوسط و الطويل، و لهما نفس الهدف و هو تشجيع وتحفيز الصادرات للبلد المقرض أو المانح لهذا النوع من القروض<sup>3</sup>.

ويجب التنويه أيضا إلى أن هذا النوع من القروض، أي قرض المورد هو قليل الاستعمال في مجال عقود البيع الخاصة بسلع التجهيز<sup>4</sup>، إذ أن لهذه العقود خصائص مختلفة جدا عن مثيلاتها من عقود البيع والمتعلقة بسلع الاستهلاك، و ذلك يرجع إلى مجموعة من الأسباب نذكر منها<sup>5</sup>:

### أ. الصنع أو الإنتاج وفق الطلبات:

معظم سلع التجهيز تكون عمليا مصنوعة لتوافق احتياجات الزبون الخاصة، و تتم عملية الصنع هذه بواسطة عمل "نداء عرض" "Appel d'offre"، و تتم بعد ذلك من خلال كراس التكاليف "Cahier de charges".

<sup>1</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

<sup>2</sup> Ouvrage collectif, Op Cit, P: 213.

<sup>3</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

<sup>5</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 433.

ب. ارتفاع المبالغ:

إن طلبيات سلع التجهيز و المصنعة خصيصا من أجل زبون معين، تحمل مبالغ وحدوية و إجمالية مرتفعة جدا و هذه المبالغ لا تتناسب في معظم الأحيان مع مبالغ الطلبيات الخاصة بسلع الاستهلاك أو سلع التجهيز الخفيفة.

ج. آجال القرض طويلة و المدفوعات مقسطة:

نادرا ما تتجاوز آجال القرض في مجال السلع الاستهلاكية الـ 180 يوما، و يمكن أن تصل هذه المدة إلى 18 شهرا، و لكن من أجل سلع التجهيز الخفيفة، و المدفوعات يمكن أن تتم في مرة واحدة، بينما في سلع التجهيز و المصنوعة وفقا للطلبات فإن آجال القرض تكون كبيرة، إضافة إلى أن المدفوعات تتم على عدة مرات، أي أن المدفوعات تكون مقسطة.

1- أخطار قرض المورد:

ينطوي قرض المورد على مجموعة من الأخطار، و تتمثل فيما يلي<sup>1</sup>:

أ. الخطر النقدي: "Le risque monétaire"

يتمثل الخطر النقدي في الخطر الذي ينتج بفعل التقلبات في أسعار الصرف.

ب. الخطر الكارثي: "Le risque catastrophique"

يتمثل هذا الخطر في عدم ملاءة أو إعسار المشتري الأجنبي، و الذي يأتي نتيجة للظروف و الظواهر الطبيعية كالأمعاصير، الزلازل، البراكين... الخ.

<sup>1</sup> اعتمدت في هذا على المراجع التالية:

- Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

- Ouvrage collectif, Op Cit, P: 213.

ج. خطر عدم التحويل: "Le risque de non transfert"

و يتمثل هذا الخطر في استحالة أو تعذر تحويل مبالغ الصفقة، و يأتي ذلك نتيجة سن أو تشريع قوانين محلية تمنع تحويلات رؤوس الأموال، و عليه عدم تحويل المشتريين للديون المستحقة للمصدرين.

د. خطر انقطاع السوق أو توقف الصفقة: "Le risque d'interruption du Marché"

و يتمثل هذا الخطر في رفض المشتري استلام السلع المصدرة من قبل المصدر، أو ربما يتمثل في رفضه تسديد الأقساط السنوية عند تواريخ الاستحقاق المتفق عليها، فإذا كان المستورد عمومي أي يعني هنا الدولة بقبولها الواسع و الكبير، فإن الخطر هنا يكون حقيقيا أو فعليا، و يتمثل هذا الخطر في الخطر السياسي.

وعليه فإنه يجب على البنوك المانحة لهذا النوع من القروض و لحماية نفسها، أن تطلب من المصدر مسبقا تأمينا ضد هذه الأخطار لدى شركات التأمين، و يدعى هذا التأمين بتأمين القرض "Assurance-credit".

و نذكر هنا أن المصدر و بمجرد قيامه بتغطية هذه الأخطار بواسطة بوليصة تأمين القرض و التي تم ذكرها آنفا، لا يعني أبدا أنه سيصبح في منأى تام عن الوقوع في هذه الأخطار، بل على العكس من ذلك تماما، فإن جزءا من هذه الأخطار سيبقى على عاتق المصدر، و هذا لأنه مقدار أو نصيب التأمين لا يمكن أن يغطي و في كل الحالات ومهما كانت الظروف نسبة 100 % من تلك الأخطار<sup>1</sup>.

وفي العادة فإن الجزء غير المؤمن أو غير المضمون من الديون، والذي يحتفظ به المصدر على حسابه متغير ومتنوع، فهو يعادل نسبة 10 % وهذا إذا كان الخطر أو الضرر ناتج عن حدث سياسي، وتصل النسبة إلى 15 %، و هذا إذا كان الخطر أو الضرر ناتج عن طبيعة تجارية.

2- تكاليف قرض المورد:

لقرض المورد عدة تكاليف نذكر منها<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 427.

<sup>2</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

- إن معدلات الفائدة المتفق عليها في العقد، يتم التفاوض عليها بكل حرية بين المصدر و المشتري، و يستحسن أن يوصى بثبوتها استنادا إلى معدل الخصم المطبق في البنوك، وهذا لأن معدلات الفائدة تكون في العادة أكثر اتفاقا مع معدلات الخصم، و ذلك أخذا بعين الاعتبار ما يلي:

✓ تكاليف علاوات التأمين (خطر الصنع، خطر القرض، خطر الافراط في الكفالات " Abusifs des cautions"، الخطر الاقتصادي، خطر الصرف.....الخ)؛  
✓ تكاليف الخطر المؤقت للجزء غير المؤمن أو المضمون من قبل شركات التأمين.

- مصاريف التمويل المسبق للكفالات و الضمانات.

### 3- الشروط العامة لقرض المورد:

و تتمثل الشروط العامة لقرض المورد فيما يلي:

أ. الموضوع: ويقصد به تحديد موضوع التمويل، كتمويل سلع و/أو تجهيزات، و كذا تمويل الخدمات المرتبطة بتقديم و/أو تركيب التجهيزات...الخ.

ب. القاعدة الممولة: وتتمثل القاعدة التمويلية في حقوق أو ديون المصدر والناشئة على المشتري الأجنبي، ولكن منقوصا منها قيمة التسبيقات والمدفوعة من قبل المشتري إلى المصدر.

ج. مدة القرض: وتختلف حسب المدة الممنوحة من قبل الهيئات أو المؤسسات المانحة لهذا القرض، وتتراوح هذه المدة في غالب الأحيان من 18 شهرا إلى 10 سنوات<sup>1</sup>.

د. معدلات الفائدة: و تختلف تبعا لبلد المشتري ومدة القرض، وكذا لبعض العوامل الأخرى والتي أتى ذكرها آنفا في تكاليف القرض.

هـ. التسديد: يتم التسديد لصالح المصدر، عند تقديم هذا الأخير لكمبيالات مسحوبة ومقبولة على المشتري الأجنبي إلى بنكه، ليقوم بعدها هذا الأخير بخصم هذه الكمبيالات و دفع قيمتها للمصدر منقوصا منها معدلات الخصم و الفوائد المستحقة للبنوك<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 433.

و. الضمانات: وتتمثل هذه الضمانات في تأمين القرض من قبل شركات التأمين، الضمانات المقدمة من طرف البنوك، وضمان النهاية الجيدة للصفقة.

### الفرع الثاني: خصائص قرض المورد:

يمتاز قرض المورد بعدة خصائص نذكر منها<sup>2</sup>:

1. إن مدة القرض يمكن أن تتراوح في العادة ما بين 6 اشهر و 10 سنوات؛
2. إن بنك المصدر هو القائم على قرض المورد، وهذا عن طريق تحصيل الأوراق التجارية لصالح المصدر، والتي تعبر عن حقوق أو ديون هذا الأخير تجاه المشتري الأجنبي؛
3. إن تسديد القرض على البنك من طرف المصدر، يكون بالأساس مؤمنا أو مضمونا بتحصيل الكمبيالات أو الأوراق التجارية من المشتري.
4. يمكن تنفيذ الخصم دفعة واحدة، أو على عدة دفعات؛
5. إن مبلغ القرض المخصوم يكون في الأساس موافق لـ 100 % من الديون القابلة للدفع لأجل منقوصا منها مبلغ العمولات و الفوائد و الخصم، و التي تكون في العادة محسوبة على مدة القرض؛
6. أن عملية الخصم هذه لا تتم إلا على ديون ناشئة فعليا، أي لا تتم إلا بعد القيام بكل الالتزامات المتعلقة بالعقد، ومن الممكن جدا أيضا أن يتم الخصم في فترة الإنتاج أو الصنع، لكن يجب أن يخص هذا الديون غير قابلة للإلغاء فقط، و المتعلقة بخدمات قد قام بها المصدر فعلا؛
7. إن قرض المورد يجب أن يحرر بإتقان أو بإحكام لتجنب أي نزاع أو منازعة مع المشتري الأجنبي؛
8. إن تسديد القرض إلى البنك من طرف المصدر يمكن أن يتم في بعض الحالات بشكل تدريجي " a paiement progressifs"، وهذا عن طريق نتاج التحصيلات للمبلغ الأصلي و الفوائد والمحقة من قبل المشتري.

### الفرع الثالث: إيجابيات و سلبيات قرض المورد:

سنحاول في البداية معرفة النقاط الإيجابية ومن ثم النقاط السلبية لقرض المورد فيما يلي:

<sup>1</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

<sup>2</sup> Ibidem.

أ. الإيجابيات:

1. في قرض المورد يتم التفاوض حول عقد واحد، وهذا لأن المورد يلعب هنا دورا ثلاثيا: منتج، مصدر و ممول؛
2. يستفيد المستورد في هذا النوع من القروض من ميزة التعامل مع نفس الطرف (المصدر)، وهذا بغية طرح ومعالجة كل المشاكل التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العقد؛
3. وبالمقابل، فإن المصدر يستفيد أيضا في هذا النوع من القروض بجرية تامه في التصرف و هذا باعتباره الشخص الوحيد المخول له بمفاوضه المستورد؛
4. يسمح قرض المورد بجرية التفاوض بين المصدر والمستورد، وهذا باعتبار أن هناك عقد واحد يجمع بينهما؛
5. في قرض المورد هناك مبلغ ثابت ووحيد و لا يوجد هناك فرق بين مبلغ القرض و مبلغ العقد أو البيع؛
6. كما أن هذا النوع من القروض يقدم ميزة أكيدة، وهذا نظرا لطابعه التطبيقي المبسط، إذ يتم فيه إصدار وثيقة واحدة في العقد تمثل العقد التجاري والمالي في الوقت ذاته، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى تفادي كل خسارة في الوقت و الجهد قد تبذل من أجل فهم و تأويل البنود المتعددة لاتفاقيات مختلفة<sup>1</sup>.

ب. السلبيات:

1. يتحمل المصدر جزءا من خطر عدم الدفع من قبل المشتري الأجنبي، وهذا حتى لو قام بتأمين القرض<sup>2</sup>؛
2. يتحمل المصدر أيضا مسؤولية مضاعفة في نفس الوقت، وتمثل هذه المسؤولية في العقد التجاري والمالي؛
3. يتحمل المصدر كذلك جانبا من الخزينة غير الممولة، و هذا ما يعرضه إلى ما يعرف بخخطر الخزينة؛
4. إن تقديم مثل هذا القرض من قبل المصدر، يتطلب من هذا الأخير تسييرا لهذا القرض، وبالموازاة أيضا تسيير المخاطر المرتبطة بهذا القرض؛
5. بالنسبة للمستورد فإن أهم عيب يتمثل في المصاريف المختلفة المرتبطة بتكلفة القرض، وبالتالي فإن تلك المصاريف ستنعكس مباشرة على تكلفة السلع؛
6. كما أن المستورد لا يستطيع معرفة التكلفة الحقيقية للبضاعة، وهذا لأن كل المصاريف التي يدفعها المصدر تضاف إلى التكلفة، وتظهر في المبلغ الإجمالي؛
7. بالنسبة للبنك المانح لهذا النوع من القروض يظل حريصا ومهتما حتى النهاية الحسنة للعملية، كما أنه يقوم أيضا بتحليل خطر المشتري الأجنبي، وكذا تحليل قدرة المصدر على التسديد<sup>1</sup>.

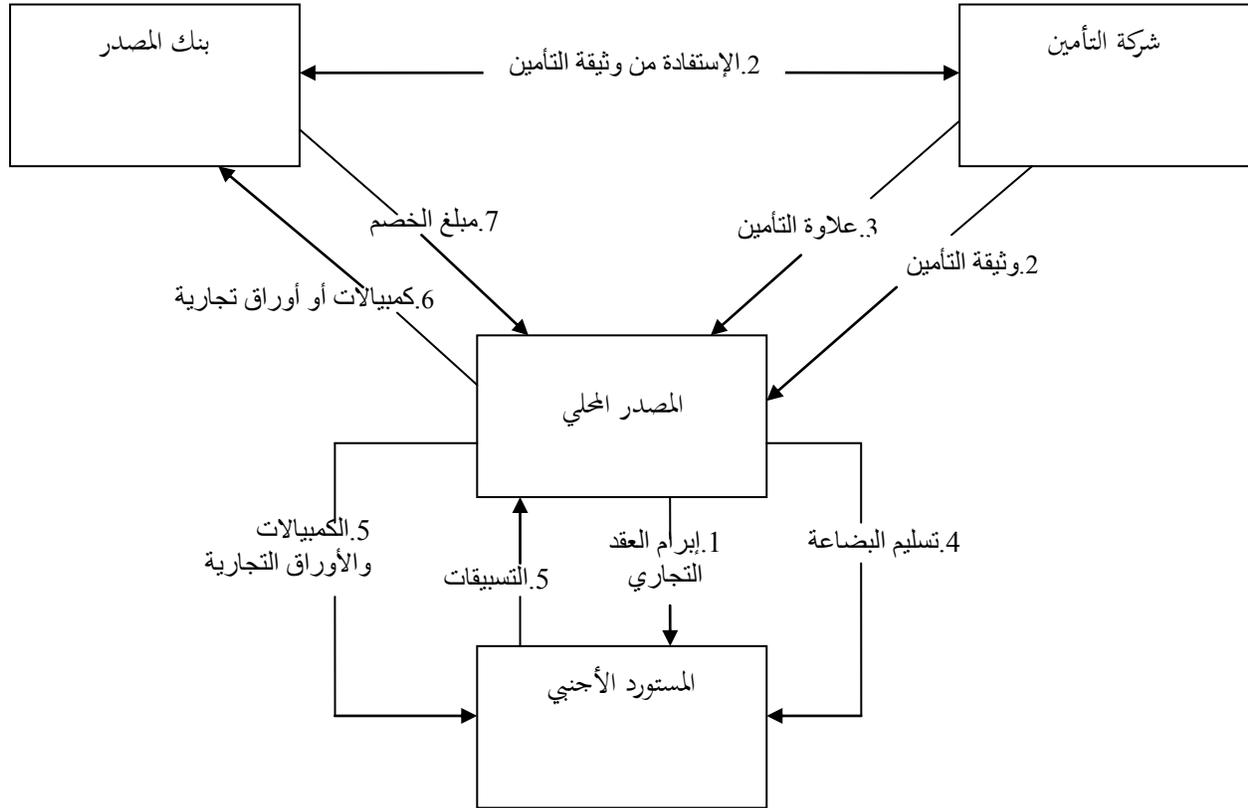
<sup>1</sup> Sidi Ali Boukrami, *Vade – Mecum de la finance*, OPU, Alger, 1992, P:316.

<sup>2</sup> راجع في ذلك ما تم ذكره سابقا في أخطار قرض المورد، ص:104-105.

الفرع الرابع: سير عملية قرض المورد:

لتبسيط وفهم بشكل أكثر مراحل سير عملية قرض المورد، نقترح تقديم الشكل التوضيحي الآتي<sup>2</sup>:

شكل رقم (06): سير عملية تقنية قرض المورد



المصدر بتصرف:

Source: HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, **Financement et assurance des crédits à l'exportations (Aspects théoriques et pratiques en vigueur dans les pays européens)**, Librairie DROZ S.A, Genève, 1985, P:91.

<sup>1</sup> Bernard Gaumont, Op Cit, P: 250.

<sup>2</sup> HENRE LOUBERGE et PIERRE MAURER, Op Cit, P: 69.

### المطلب الثالث: عمليات الـ "Forfaiting" أو "Forfaitage":

تتميز عمليات الـ "Forfaiting" بأنها أداة للتمويل وأداة للدفع في الوقت نفسه بين المصدر والمشتري الأجنبي، إذ يمكن تشبيهها على أنها نظام يعمل على التقارب بين المصدرين الذين يرغبون في الحصول على مبلغ صفقاتهم، وبين المستوردين والذين يرغبون هم أيضا في تأجيل وتقسيط الدفع<sup>1</sup>.

ويمكن القول أنه لا يوجد تعريف محدد للـ "Forfaiting"، تماما كعدم وجود مصطلح عربي محدد ووحيد ودقيق لها - تسمى في بعض المراجع العربية بشراء مستندات التصدير-، إلا أنه يمكن تعريفها بأنها تلك العمليات التي تتمثل في قيام المصدر بتسليم السلع مقابل أوراق تجارية ( كميالات "Bill of exchange" أو سندات إذنية "Promissory note" ) مقدمة من قبل المشتري الأجنبي، وتسحب في العادة هذه الكميالات أو السندات الإذنية مسلسلة بتاريخ استحقاق نصف سنوية، حيث أنه عند آخر كميالة واجبة الدفع تكون في نهاية العقد، ويجب أن تغطي هذه الكميالات إجمالي مبلغ القرض ومدته<sup>2</sup>.

ويجب على المصدر قبل ذلك أن يقوم باطلاع مؤسسات الـ "Forfaiting" بخصائص ومميزات الصفقة التجارية، كالبلد المصدر إليه، طبيعة السلع أو الخدمات، مبلغ الصفقة، العملة، آجال الاستحقاق، وسيلة أو طريقة التسوية والضمان البنكي.... الخ<sup>3</sup>.

أما فيما يتعلق بآجال استحقاق هذا القرض فيمكن أن تمتد من 03 أشهر إلى 05 سنوات<sup>4</sup>، وفي بعض الحالات قد تمتد حتى لـ 07 سنوات<sup>5</sup>، مما يدل على أنها أداة للتمويل متوسط وطويل الأجل، لكن هذا لا يمنع من أنها قد تستخدم وفي كثير من الأحيان لتمويل سلع وخدمات لفترة أقل من سنة، أي للتمويل قصير الأجل.

وتعرف الـ "Forfaiting" أيضا على أنها عملية لشراء التزامات أو ديون يتم استحقاقها في تواريخ مستقبلية، هذه الالتزامات تنتج عن تقديم سلع وخدمات، وغالبا ما تكون في مبادلات التصدير، وهذا دون الحق في الرجوع

<sup>1</sup> Petter Briges, Op Cit, P: 207.

<sup>2</sup> Ibid, P: 208.

<sup>3</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, PP: 434-435.

<sup>4</sup> نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية - رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية -، الطبعة الأولى، مؤسسة الأهرام، القاهرة، مصر، 1999، ص: 09.

<sup>5</sup> Petter Briges, Op Cit, P: 207.

على أي من الأطراف التي قامت بتحويل هذا الالتزام، أي أن كافة المخاطر بما فيها مخاطر عدم التحصيل أو السداد يتم انتقالها وتحملها لمشتري الدين أي مؤسسات الـ "Forfaiting"، هذه الأخيرة تدفع للمصدر قيمة الصفقة نقداً، وهذا بعد حصولها على فائدة متمثلة في سعر الخصم<sup>1</sup>.

كما أن هناك من يعرف عمليات الـ "Forfaiting" عملية لإعادة الشراء الجزائي للديون، وهذا لأنها تقوم على أساس الخصم الجزائي (بدون رجوع) للأوراق التجارية المسحوبة على المشتري الأجنبي<sup>2</sup>.

ولتوضيح عمليات الـ "Forfaiting" نأخذ المثال النموذجي التالي، مصدر لديه عقد مع مشتري أجنبي، على قرض مدته 5 سنوات، أي أن الدفع سيتم من خلال 10 أقساط متساوية، وبين كل فترة وأخرى 06 أشهر، في هذه الحالة يجب على المشتري الأجنبي أن يقبل بتقدم 10 كمبيالات تغطي كل هذه الأقساط النصف سنوية، وتمنح هذه الأخيرة من قبل بنك أو مجموعة بنوك لصالح مشتري الدين أي مؤسسات الـ "Forfaiting".

ويجب أن نشير هنا أيضاً، إلى أنه قد تكون في بعض الحالات هذه الكمبيالات أو السندات مضمونة من قبل طرف ثالث، وعادة ما يكون هذا الطرف بنك أو بنوك المشتري، وقد يكون أي طرف آخر قد يحل ضامناً لهذه الكمبيالات أو السندات، وهذا نظراً لما يمثله المشتري الأجنبي المدين من درجة مخاطرة تكون في العادة غير معروفة لمشتري الدين، وعليه فإن هذا الضمان المصرفي يعتبر كتأمين وحيد، وهذا في حالة عدم الدفع من جانب المدين.

ثم بعد ذلك يقوم مشتري الدين أي مؤسسات الـ "Forfaiting" بخصم هذه الأوراق التجارية المضمونة من قبل بنك المشتري أو أية جهة أخرى، وقد يقوم في بعض الأحيان بالاحتفاظ بها حتى آجال استحقاقها، أو يقوم ببيعها في السوق الثانوية غير الرسمية، والتي تتعامل في مثل هذا النوع من الأوراق.

أما إذا رجعنا وتكلمنا عن منشأ وأصل عمليات الـ "Forfaiting" فهي قارة أوروبا، وابتكرت بالأخص في البنوك السويسرية، والتي لا تزال لحد الآن مختصة في هذا الشكل من التمويل<sup>3</sup>، ويرجع السبب في ظهورها في أوروبا في تلك الحقبة إلى غياب أي نوع من القروض الموجهة للمشتريين الأجانب، ولقد بقيت عمليات الـ "Forfaiting" ولمدة طويلة فقط مقبولة في الدول الأوروبية.

<sup>1</sup> اتحاد المصارف العربية، مصطلحات مصرفية، مجلة شهرية متخصصة تصدر عن اتحاد المصارف العربية، العدد 226، المجلد التاسع عشر، تشرين الأول، 1999، ص: 168.

<sup>2</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 434.

<sup>3</sup> Petter Briges, Op Cit, P: 207.

وفي ما بعد فلقد تطورت عمليات الـ "Forfaiting" وهذا بواسطة البنوك والمصدرين في أوروبا الغربية، وهذا لتمويل صادرات المعدات إلى أوروبا الشرقية، وهذا خلال فترة الخمسينيات وحتى الستينيات من القرن الماضي (1950 - 1960)، أما عن استخدام هذه التقنية في الولايات المتحدة الأمريكية فهي لا تختلف كثيرا عن استخدامها في الدول النامية، إذ تتميز باستخدامها القليل والضعيف، أما في ما يخص بعض دول أمريكا اللاتينية فهي تحتل مركزا بارزا، وهذا منذ خمسينيات القرن الماضي، أما في الوقت الحالي فهي تستخدم على نطاق واسع في تمويل الصادرات، وبصفة خاصة صادرات الأجهزة والمعدات الرأسمالية إلى الدول النامية، وكذا التجارة فيما بين هذه الدول<sup>1</sup>.

وتعد كل دول أمريكا اللاتينية ووسط وشرق أوروبا وآسيا، الأركان الثلاثة والتي أصبحت تشكل في مجملها صرحا وعمادا لعمليات الـ "Forfaiting"، فعلى سبيل المثال تعتبر كل من الصين والهند وهذا في قارة آسيا من أكثر الدول في هذا المجال، ولقد شهد بنك التصدير والاستيراد الهندي إدخال عمليات الـ "Forfaiting" في الهند، ولقد قام هذا البنك وخلال سنة واحدة بمنح تسهيلات عن طريق الـ "Forfaiting" لـ 14 صفقة تجارية بقيمة إجمالية تجاوزت 11 مليون دولار أمريكي، وهذا لتغطية مجموعة من الصادرات باتجاه كل من بارجواي، البيرو، جنوب إفريقيا، غانا، السودان وبريطانيا<sup>2</sup>.

### الفرع الأول: تكاليف عمليات الـ "Forfaiting":

وفيما يخص تكاليف عمليات الـ "Forfaiting" فهي تتعلق أو ترتبط بالأساس بالميزات الخاصة بكل عملية، وتختلف هذه التكاليف بخاصة تبعا لرتبة أو صنف البلد المعني (سواء كان بلد المشتري أو المصدرين)، طريقة الدفع أو التسوية، وكذا لدرجة متانة الضمانات الملحقة بالديون، وبصفة عامة يمكن أن نوجز العناصر الأساسية للتكلفة فيما يلي<sup>3</sup>:

1- عمولة الالتزام أو التعهد؛

2- عمولة متغيرة وتحسب تبعا للأخطار التجارية، مصاريف التحصيل، مصاريف التسيير الإداري، مضافا إليها بعض العمولات والعلاوات المختلفة؛

<sup>1</sup> نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية - رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية -، الطبعة الأولى، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

<sup>2</sup> نفس المرجع: ص: 10.

<sup>3</sup> Ibid, P: 435.

3- عمولات الخصم التجاري، وهذا بما أن البنك يتحمل كل التكاليف المالية لحزينة المصدر، وهذا خلال كل مدة القرض الممنوح للزبون.

### الفرع الثاني: الميزات المقدمة من عمليات الـ "Forfaiting" لصالح المصدر:

أما في ما يخص الميزات المقدمة من عمليات الـ "Forfaiting" لصالح المصدرين فهي تتمثل في ما يلي<sup>1</sup>:

- 1- ليس هناك حق الرجوع للمصدر؛
- 2- التمويل في العادة يكون بأسعار فائدة ثابتة، تزيد قليلا على سعر "Libor"<sup>2</sup>؛
- 3- الصفقات تكون مضمونة بواسطة بنك أو مؤسسات مالية، وهذا ما يجعل هذه التقنية بعيدة كل البعد عن المخاطر السياسية، المخاطر التجارية، مخاطر عدم التحويل، المخاطر المستندية ومخاطر الصرف..... الخ؛
- 4- تحمل نسبة مخاطرة قد تصل في بعض الحالات إلى 100 % من المخاطر التي قد يتحملها الدائن الأصلي (المصدر)؛
- 5- عملية خصم الكمبيالات المستندية أو السندات الإذنية؛
- 6- التكلفة ربما تكون مرتفعة، وهذا نظرا للمزايا التي تمنحها للمصدر كالتخلص من كافة أشكال الأخطار؛
- 7- سعر الخصم يعكس الفائدة أو المنفعة المتحصل عليها من قبل المصدر؛
- 8- الهامش يتناسب مع درجة الأخطار المأخوذة على عاتق مشتري الدين "The forfaiter"؛
- 9- يمكن خصم الكمبيالات أو السندات الإذنية وهذا يبيعه للمرة ثانية في السوق؛
- 10- يمكن للمصدر إدماج المصاريف المالية (مصاريف عمليات الـ "Forfaiting") خلال عرضه التجاري المقدم للمشتريين الأجبيين؛
- 11- تخفيف الأعباء عن ميزانية المصدرين، وهذا طالما أن الديون المستحقة على المشتري الأجنبي، قد تم تسديدها أو تحويلها باستخدام آلية الـ "Forfaiting"؛
- 12- تمويل كلي أو كامل للديون المستحقة للمصدرين على المشتريين الأجبيين؛

<sup>1</sup> راجع في ذلك:

- نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية - رؤية من خلال تحارب بعض الدول النامية -، الطبعة الأولى، مرجع سبق ذكره، ص ص: 09 - 10.

- Petter Briges, Op Cit, P: 208.

- J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 435.

<sup>2</sup> "Libor": هو سعر الفائدة المتداول بين بنوك لندن.

13- تسيير مبسط وسهل للمؤسسات المصدرة، وذلك طالما أن العبء الذي كان ملقى على هذه المؤسسات فيما يخص التسيير الإداري والمالي والمحاسبي لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، قد عهد به إلى المؤسسات القائمة بعمليات الـ "Forfaiting".

### الفرع الثالث: المخاطر التي تتحملها مؤسسات الـ "Forfaiting" أو الـ "Forfaiteer":

أما عن المخاطر التي يتحملها مشتري الدين "The forfaiter" فهي تتمثل في التالي<sup>1</sup>:

- 1- المخاطر التجارية والتي تتمثل في عدم القدرة أو عدم الرغبة في السداد من جانب المدين و/ أو الضامن؛
- 2- المخاطر السياسية ومخاطر التحويل في بلد المدين أو الضامن، والتي تحول دون تسديد قيمة الصفقة؛
- 3- مخاطر العملة والتي ترتبط بالتغير في أسعار الصرف بين العملة المحلية والعملة الأجنبية، وهذا في حالة ما إذا كانت العملة المفوتر بها تختلف عن عملة بلد المصدر أو مشتري الدين.

وفي الأخير يمكن أن نقول بأن الوظيفة الأساسية لعمليات الـ "Forfaiting" أو شراء الدين، تتمثل في كونها وسيلة للتمويل ووسيلة للدفع في آن واحد، إلا أنه يمكن أن تكون لها وظيفة أخرى ثانوية تتمثل في كونها أداة للاستثمار، حيث تتمتع عملية شراء أوراق الدين بالجدائية الكبيرة، نظرا لحجم العائد المرتفع المتحصل عليه مقارنة بأدوات الاستثمار المتوسطة وطويلة الأجل الأخرى.

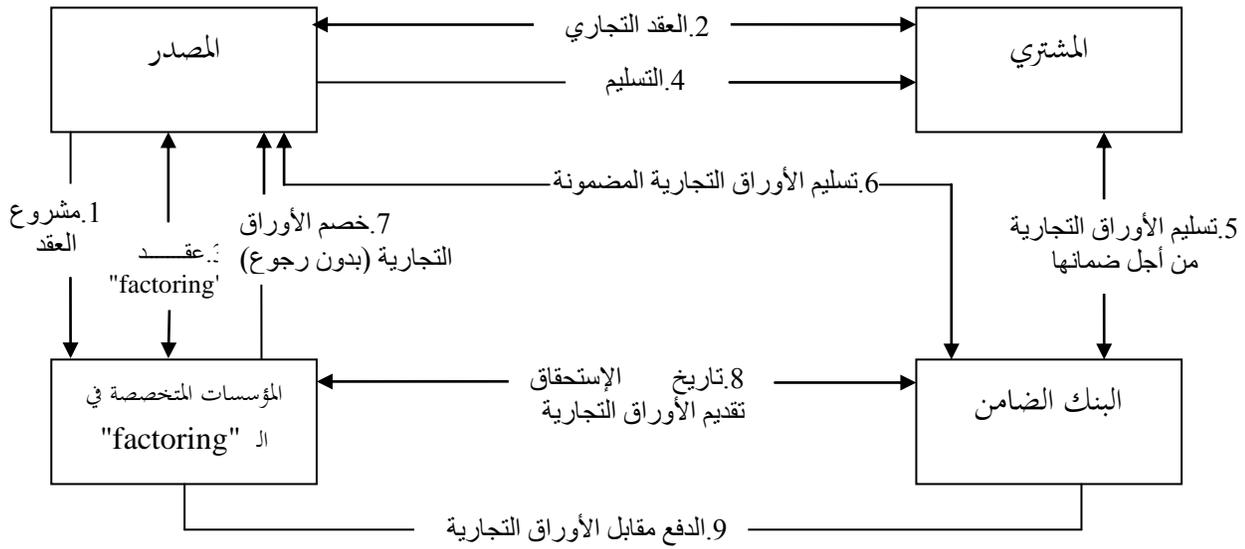
### الفرع الرابع: سير عملية الـ "Forfaiting":

ولتوضيح سير عملية الـ "Forfaiting" أو الـ "Forfaitag" نحاول تقديمها في الشكل التوضيحي الآتي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> اتحاد المصارف العربية، مرجع سبق ذكره، ص: 169.

<sup>2</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 435.

شكل رقم (07): سير عملية تقنية الـ "Forfaiting" أو الـ "Forfaitag"



Source: J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 435.

المطلب الرابع: القرض الإيجاري الدولي:

"Crédit bail international ou Leasing international"

يعتبر القرض الإيجاري الدولي آلية من آليات التمويل المتوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ولقد ظهر لأول مرة في المملكة المتحدة (بريطانيا) في سنة 1948، ثم في الولايات المتحدة الأمريكية في سنة 1972<sup>1</sup>، أما فيما يتعلق بالنظام الفرنسي فقد بدأ العمل به لأول مرة في بداية الستينيات من القرن الماضي<sup>2</sup>، كما أن القرض الإيجاري الدولي يعتبر أيضا كوسيلة لتمويل الاستثمارات متوسطة وطويلة الأجل<sup>3</sup>.

وآلية عمل هذه التقنية تتمثل في قيام البنك أو المؤسسة المالية المختصة في هذا النوع من العمليات أو قد تكون شركات تأجير بالتفاوض مع المستورد الأجنبي حول إجراءات إبرام العقد الإيجاري وتنفيذه، وبعد الاتفاق على إجراءات العقد هذه، تقوم شركات التأجير بشراء العتاد أو العقار من المصدر، ومن ثم تأجيره إلى المستورد تحت شكل إيجارات ثابتة، وهذا خلال كل مدة العقد، وبمساهمة أولية محدودة جدا<sup>4</sup>، كما أن عقد الإيجار هذا يتضمن وعدا أحاديا بالتنازل عنه مقابل دفع قيمته المتبقية، وهذا بعد تسديد المستورد لكل الأقساط المستحقة عليه.

أي أن المصدر لا يبيع منتجاته (آليات، تجهيزات) في هذه الحالة مباشرة إلى المستفيد النهائي وهو المستورد، وإنما يقوم ببيعها إلى مؤسسات مالية أو بنك أو شركة قرض إيجاري دولي، هذه الأخيرة هي التي تأخذ على عاتقها عملية الإيجار<sup>5</sup>.

أي أن شركة القرض الإيجاري الدولي ستحل كمستأجرة من أجل شراء التجهيزات أو المعدات والتفاوض بشأنها، آخذة في الحسبان في حساب تكاليفها الفوائد التي يحصل عليها المستفيد النهائي أي المستورد، وتمتاز تكلفتها القرض الإيجاري في العموم بأنها تكلفة مرتفعة مقارنة بباقي تقنيات التمويل الأخرى<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> محمد عثمان واسماعيل حميد، أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال، الإسكندرية، دار النهضة العربية، 1993، ص: 101.

<sup>2</sup> Frederic Petlier, Op Cit, P: 127.

<sup>3</sup> BADR BANK, Journées d'étude – des 17 et 18 décembre 1995 a Sidi Fredj -, numéro spécial, décembre 1995, P: 09.

<sup>4</sup> Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 231.

<sup>5</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, management des opérations de commerce international, 1993, Op Cit, P: 385.

ويمكن أن نشير هنا أيضا إلى أن هذه العمليات قد تتم من قبل البنوك المحلية و/ أو حتى من قبل البنوك الأجنبية<sup>2</sup>.

أما فيما يتعلق بالأقساط أو الدفعات والتي يقوم المستورد الأجنبي بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري الدولي فهي تتضمن قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي إضافة إلى الفائدة، وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، ويجب أن نشير هنا إلى أن هذه الأقساط يمكن أن تكون تصاعديا أو تنازليا، أو قد تكون مكيفة مع شروط السوق<sup>3</sup>.

أي أننا في النهاية نستطيع أن نميز أحد الخيارات الثلاثة والتي تمنحها شركة القرض الإيجاري الدولي لصالح زبائنها المستوردين، وتمثل هذه الخيارات في<sup>4</sup>:

- اقتناء العتاد أو العقار مقابل دفع قيمته المتبقية؛
- إعادة إستتجار العتاد أو العقار لمدة جديدة وبشروط جديدة أيضا، آخذة بعين الاعتبار القيمة المستهلكة من العتاد أو العقار؛
- إعادة العتاد أو العقار إلى البنك أو شركة القرض الإيجاري.

كما يجب أن نشير هنا أيضا إلى أنه يوجد عقد إيجار وطني والذي يختلف في مضمونه كثيرا عن القرض الإيجاري الدولي، وبنفس آليات الأداء أيضا، ولكن مع اختلاف يتمثل في أن عمليات القرض الإيجاري الوطني تتم بين مقيمين، بينما عمليات القرض الإيجاري الدولي فتتم بين مقيمين وغير مقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال، والتي سيتم ذكرها لاحقا.

ومن خلال استعراضنا لعمليات القرض الإيجاري الدولي، يمكننا الجزم بأن هذه العمليات تتطلب تدخل ثلاثة أطراف متمثلة في:

<sup>1</sup> Petter F. SKJORTEN, *L'importance du financement a l'exportation dans les pays en voie de développement*, thèse présentée pour l'obtention du grade de "Docteur ès – science économique", Faculté de droit et des sciences économiques, université de Montpellier 1, mai 1974, P: 73.

<sup>2</sup> Josette peyard, *Finance international d'entreprise*, Librairie Vuibert, Paris, 1988, P: 140.

<sup>3</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> عرض منجز من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وبنك البركة الجزائري للعمليات المصرفية (A.B.E.F)، عدد خاص، سنة 1998، ص: 25.

1. المستفيد النهائي وهو المستورد؛
2. المصدر أو المورد؛
3. شركة القرض الإيجاري الدولي.

### الفرع الأول: مميزات القرض الإيجاري الدولي:

هذه الآلية من التمويل تمنح العديد من الفوائد لكل من المصدر والمستورد على حد سواء، وسنحاول إيجاز هذه الميزات فيما يأتي:

بالنسبة للمصدر هذه التقنية تعادل البيع نقداً، أي أنه من خلال هذه التقنية سوف يستفيد المصدر من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، وبهذا فإن المصدر سيتحرر كلية من كافة الأخطار، كخطر عدم الدفع من قبل المستورد أو خطر الصرف..... الخ<sup>1</sup>.

كما أن هذه التقنية تسمح للمصدر أيضاً من تحسين موقفه التنافسي، وهذا من خلال استيراد آلات وتجهيزات تدخل في إنتاج السلع التصديرية، ومن ثم توفيرها بتكلفة منخفضة.

وبالنسبة للمستورد فإنه سيستفيد هو أيضاً من المزايا التي يقدمها القرض الإيجاري الدولي، ولكن بدرجة أكبر من المصدر، وتمثل هذه المزايا في<sup>2</sup>:

- 1- امتلاك أو اقتناء تجهيزات أو معدات جديدة وهذا دون دفع قيمتها، أو قد لا يملك مبلغ الاستثمار أصلاً،
- 2- عدم التسديد الفوري لمبالغ المعدات أو التجهيزات والتي تكون في العادة مبالغها كبيرة جداً؛
- 3- إمكانية إطالة مدة التمويل لتصل حتى 12 سنة كحد أقصى؛
- 4- التخفيف على ميزانية المقترض، ومن ثم المحافظة على خزينته؛
- 5- تسمح للمقترضين من توزيع مصاريفهم المالية بالتوافق مع رغباتهم التمويلية؛
- 6- من خلال هذه الآلية من التمويل، تصبح المؤسسة قادرة على الاستدانة أو الحصول على القرض؛

<sup>1</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 385.

<sup>2</sup> اعتمدت على المراجع التالية:

- Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 231.

- BADR BANK, **Journées d'étude**, Op Cit, P: 09.

- 7- قدرة المؤسسة على الاستعمال المباشر للمعدات أو التجهيزات المتحصل عليها بهذا النوع من التمويل؛  
8- تكون مدة القرض هذا في العادة ثابتة، وهذا تبعا لمدة الحياة الاقتصادية للتجهيزات أو المعدات<sup>1</sup>.

وبالرغم من هذه الميزات الإيجابية التي تمنحها هذه التقنية لكل من المستوردين والمصدرين، إلا أنها تبقى قليلة الاستعمال ومحدودية الانتشار وهذا بخاصة في الدول النامية، ويرجع السبب في هذا إلى تعقد وتشعب "Compexité" تركيبها القانونية<sup>2</sup>.

إذ أن جل الدول ليس لديها قوانين متطورة بشأن التمويل بالقرض الإيجاري الدولي، وبالإضافة إلى ذلك قد تلعب القوانين الضريبية والمحاسبية الدولية دورا كبيرا في زيادة تعقيد صفقة التمويل هذه<sup>3</sup>.

وينحصر استعمال هذا النوع من القروض في الدول النامية في المبادلات التي تتضمن بنودا مرتفعة القيمة مثل الطائرات، بينما يشهد هذا النوع من التمويل زيادة وتطورا في استخدامه بالنسبة لصادرات المعدات والتجهيزات فيما بين الدول المتقدمة.

ويجب أن نشير هنا إلى ضرورة معالجة المخاطر التي قد تصحب هذه العملية من التمويل، مما يعني في كثير من الأحيان ضرورة وجود ضمان من بنك محلي وهذا لدعم عقد القرض الإيجاري الدولي.

وإذا أخذنا النظام الفرنسي كمثال، فنجد أن الحكومة الفرنسية قد صادقت على مجموعة كبيرة من الإتفاقيات بينها وبين الحكومات الأجنبية، والهدف منها هو منح قروض للدول الأجنبية من أجل تمويل مشتريات تجهيزات أو معدات صناعية تكون ذات منشأ فرنسي.

ولم تقتصر هذه الخطوة على الحكومة الفرنسية فقط، بل حذت حذوها الكثير من البنوك الفرنسية الخاصة، وفيما يلي سنحاول استعراض أهم الميزات التي قد تستفيد منها الدول الأجنبية فيما يخص هذه الإتفاقيات<sup>4</sup>:

- التخفيض في نسبة العريون(القسط) المطلوب، حيث يصل إلى 10 % بدلا من 15 %؛

<sup>1</sup> J. Paveau, F. Duphil et autre, **Pratique du commerce international "Exporter"**, 20<sup>ème</sup> édition, Op Cit, P: 436.

<sup>2</sup> Jean Wahl et autre, Op Cit, P: 231.

<sup>3</sup> أمين محفوظ أمين عبد السلام مرعي، مرجع سبق ذكره، ص: 22.

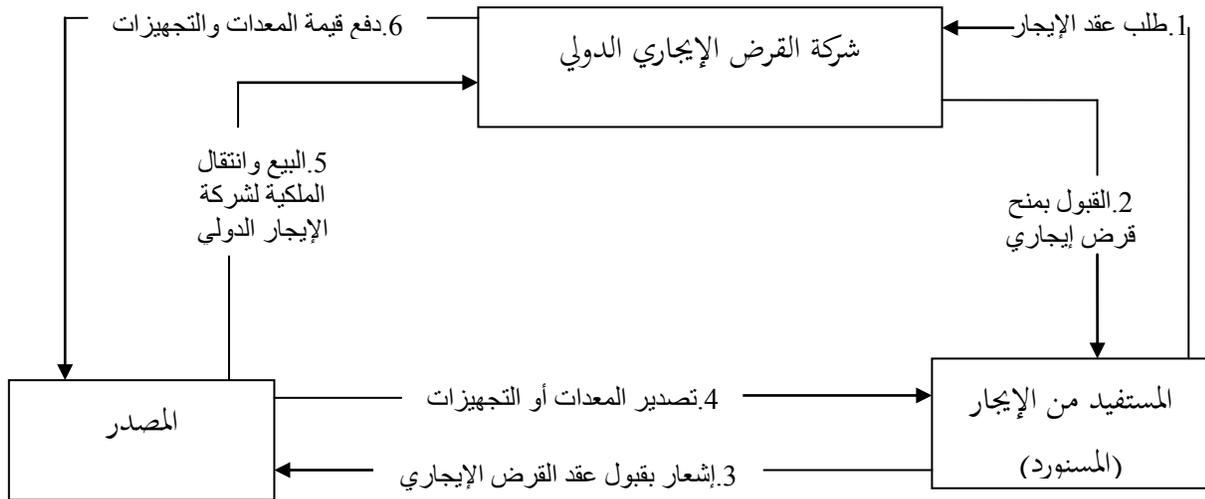
<sup>4</sup> Ghislaine legrand et Hubert martini, **management des opérations de commerce international**, 1993, Op Cit, P: 386.

- تمديد مدة القرض؛
  - التخفيض في معدل الفائدة؛
  - إمكانية الحصول على قروض متوسطة وطويلة الأجل من أجل تمويل مواد أولية، هذه الأخيرة تتم في العادة بواسطة الدفع نقدا.
- أما فيما يخص الميزات المحققة للمصدر، فإن هذه الاتفاقيات تتيح له ثقة كبيرة للحصول على الضمانات والتمويل اللازمين.

### الفرع الثاني: سير عملية تقنية القرض الإيجاري الدولي:

لتوضيح أكثر لعملية سير القرض الإيجاري الدولي، نقوم باستعراضها في الشكل لتوضيحي الآتي<sup>1</sup>:

#### شكل رقم (08): سير عملية القرض الإيجاري الدولي



**Source:** Société interbancaire de formation, **Financement du commerce extérieur**, Documents bancaires, SD, Alger, P: 26.

<sup>1</sup> Société interbancaire de formation, **Financement du commerce extérieur**, Documents bancaires, SD, Alger, P: 26.

### المطلب الخامس: التمويل الجزائري الدولي: "Financement forfaitaire international"

يعرف التمويل الجزائري بأنه تلك العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن<sup>1</sup>، وتمثل هذه الأوراق التجارية في الغالب ديون متوسطة الأجل مسحوبة على المستورد الأجنبي ومقبولة منه أيضا<sup>2</sup>، وعليه فإن عملية التمويل الجزائري هذه هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن تعريف التمويل الجزائري على أنه عملية لشراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات<sup>3</sup>.

ومن خلال هذا التعريف يتبين لنا جليا أن التمويل الجزائري يتميز بخاصيتين أساسيتين، الأولى تتمثل في أن القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات لفترات متوسطة، والثانية تتمثل في أن مشتري هذا النوع يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

وقد ظهر هذا المنتج - التمويل الجزائري - في بداية الستينيات في سويسرا، ولقي نجاحا كبيرا في ألمانيا، إلا أنه بالمقابل كان المتعاملون الفرنسيون يفضلون طرق التمويل الكلاسيكية وخاصة منها قرض المشتري المضمون من قبل "COFACE" (الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية)، كما أن الإحصائيات قد أشارت إلى أن التمويل الجزائري يغطي ما يقارب 5% من مجموع المبادلات التجارية في نطاق التصدير<sup>4</sup>.

ولتوضيح عملية التمويل الجزائري نقدم المثال التالي، شركة رومانية ترغب في إستيراد القطن من تركيا، وبالإضافة إلى ذلك فإنها لا ترغب بالدفع نقدا، وبالمقابل فإن الشركة التركية هي أيضا لا ترغب في منح قروض للشركة الرومانية، وعليه يمكن لهاتين الشركتين اللجوء إلى شركة التمويل الجزائري إن صحت التسمية "Société de Forfaitage"، والتي تقوم بالدفع لصالح المصدر التركي، أي أن تحل محل المستورد الروماني، وتقوم أيضا بقبول الفاتورة مع خصم يتناسب مع قيمة هاته الفاتورة<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Annick Busseau ,Op Cit , P 252.

<sup>2</sup> Josette Peyard, **Gestion financière internationale**, 4eme édition, Librairie Vuibert, Paris, 1999, P 261.

<sup>3</sup> Josette Peyard , **Finance internationale d'entreprise** , Librairie Vuibert , Paris, 1988, ,Op Cit, P: 138.

<sup>4</sup> Annick Busseau ,Op Cit , P 252.

<sup>5</sup> Josette Peyard , **Gestion financière internationale** , Op Cit , P 261.

ففي النظام الفرنسي يستطيع المصدر الفرنسي الحصول على تمويل يصل إلى 100% من عقد البيع، مع شرط أن الديون يجب أن تكون<sup>1</sup>:

1. بمبلغ أو قيمة أقل من 1 مليون فرنك فرنسي، أو ما يعادل هذا المبلغ بالعملة الصعبة؛
2. مدتها من 03 أشهر إلى 07 سنوات؛
3. قيمتها متلائمة أو متناسبة مع الضمان البنكي المسلم من طرف بنك المستورد الأجنبي.

إنه لا شك من أن القيام بشراء مثل هذا الدين من طرف شركات التمويل الإيجاري أو البنوك، يتطلب الحصول على فائدة تحسب من الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة التجارية وحتى تاريخ الاستحقاق، ونظرا كذلك لأن مشتري الدين يحمل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا، لكي يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار، ففي النظام الفرنسي يمكن أن يكون معدل الفائدة المطبق على الخصم ثابتا، أو معوما، وفي غالب الأحيان يكون محسوبا انطلاقا من معدل "LIBOR"<sup>2</sup>، أو معدل آخر وهو معدل فائدة للعملة الصعبة مطبق في لندن "TIDPL"<sup>3</sup>، ويضاف إلى هاته المعدلات هامش متغير وذلك حسب نوعية البلد المتعامل معه<sup>4</sup>، فليس من المنطق أن يكون المعدل المطبق بالنسبة للدول المتقدمة هو نفسه المعدل المطبق بالنسبة للدول النامية، فلا شك في أن المعدلين يختلفان اختلافاً التقدّم عن الآخر.

وفي الحقيقة فإنه لا شك من أن التمويل الجزائري يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي<sup>5</sup>:

1. إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر، يستطيع أن يحصل على قيمتها نقداً؛
2. إن الحصول على هذه القيمة نقداً يسمح للمصدر بتغذية خزينته، وتحسين وضعيته المالية؛

<sup>1</sup> Ibidem.

<sup>2</sup> **LIBOR**: London inter-bank offered rate, Taux d'intérêt directeur sur le marché des eurodollars.

<sup>3</sup> **Lexique d'économie**, sous la direction de Ahmed Silem et Jean – Marie albertini , 6eme édition , DALLOZ , Paris, 1999, p 374.

<sup>4</sup> Josette Peyard , **Gestion financière internationale** , Op Cit , P 261.

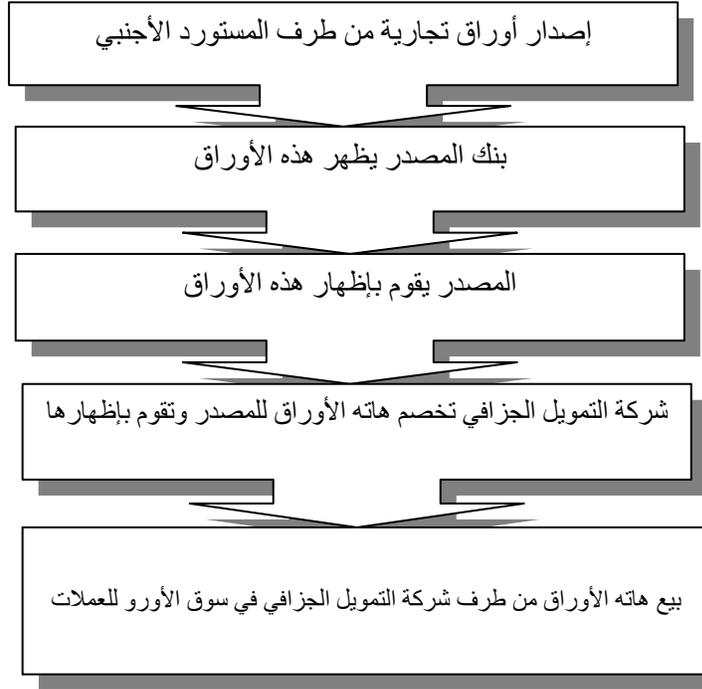
<sup>5</sup> إعتمدت على المراجع الآتية:

- Josette Peyard , **Gestion financière internationale** , Op Cit , P 262.

- Annick Buseau , Op Cit , P 252.

3. تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
  4. التخلص من التسيير الشائك لملف الزبائن، أو ملف الديون على الخارج، ويعهد بهذا التسيير إلى البنك أو مؤسسة التمويل الجزائري، أي إلى الجهة التي قامت بشراء الديون؛
  5. تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية المرتبطة بطبيعة العملية التجارية؛
  6. تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية؛
  7. تحويل خطر القرض، خطر معدلات الفائدة، خطر عدم التحويل، الأخطار السياسية إلى البنك أو مؤسسة التمويل التجاري والتي قامت بشراء مثل هذا الدين.
- وفي الأخير ارتأينا تقديم هذا الشكل التوضيحي والذي يمثل مراحل سير عملية التمويل الجزائري الدولي<sup>1</sup>:

شكل رقم (09): سير عملية التمويل الجزائري الدولي



Source: Josette Peyard, **Gestion financière internationale**, Op Cit, P 262.

<sup>1</sup> Josette Peyard, **Gestion financière internationale**, Op cit, P: 262.

### المبحث الثالث: تقنيات تمويل الصادرات الأخرى:

بعدما تطرقنا إلى تقنيات تمويل الصادرات قصيرة الأجل ثم تقنيات التمويل متوسطة وطويلة الأجل، سنقوم بالتطرق في هذا الجزء إلى تقنيات أخرى لتمويل الصادرات وتتمثل هذه التقنيات في:

#### المطلب الأول: خطوط القرض واتفاقيات الإطار:

##### "Les lignes de crédit et conventions cadres"

وتسمى هذه القروض أيضا بالقروض المتصلة أو المرتبطة "Crédit lié"<sup>1</sup>، وتعتبر هذه التقنيات مكاملة لقرض المشتري أو قرض المورد، وتمنح من قبل حكومة أو بنوك بلد المصدر بمبلغ قرض يكون محدد سقفه حسب العملية التصديرية، ويكون في العادة موجه إلى تمويل مجموعة من عمليات التصدير.<sup>2</sup>

خطوط القرض أو اتفاقيات الإطار هذه تمنح في إطار اتفاقيات (Convention - cadre) تكون معدة إما من طرف حكومتين، وتسمى في هذه الحالة بـ "بروتوكولات حكومية"، وإما بين بنك أو بنوك بلد المصدر وبين المستورد أو السلطات العمومية لبلده، وفي هذه الحالة تسمى بـ "اتفاقيات الإطار".

#### المطلب الثاني: القروض المختلطة<sup>3</sup>: "Les crédits mixtes"

القروض المختلطة أو ما يصطلح على تسميتها أيضا بـ "التمويل المختلط"، ظهرت لأول مرة في فرنسا في سنوات الستينيات (1960) من القرن الماضي، وكان هدف ظهورها هو للتخفيف من انحصار الحصول على دعم تمويلي للصادرات من قبل الدولة.

أما عن أساس هذا النوع من القروض فهو سهل وبسيط، فهو عبارة عن قروض تجارية ممنوحة بشروط السوق، وهي تأخذ شكل قروض الخزينة بمعدلات فائدة منخفضة جدا (2%، 3%)، أو قد تأخذ في بعض الأحيان

<sup>1</sup> Marie - Liesse HOUBE - MASSE, *La C.C.E et le financement des exportations beneficent d'un soutien public - L'integration en question* -, thèse pour le doctorat de l'université de RENNE 1, sans date, P: 18.

<sup>2</sup> Ibid, P: 19.

<sup>3</sup> Ibid, P: 41.

لمزيد من التوضيح راجع في ذلك:

- هيثم عجام، التمويل الدولي، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص: 136 - 142.

معدلات معدومة (0%)، كما أن تسديدها أيضا يكون لفترات طويلة جدا (20، 30 سنة)، وقد تصل حتى 40 سنة، مما قد تدفع بقوة في تحفيز المشتري الأجنبي للقيام بمشترياته من عند الدول التي تعرض أو تمنح هذا النوع من القروض، وأيضا بهذه الشروط المحفزة.

كما أن المبرر آنذاك في ضرورة وجود هذا الشكل من الدعم الحكومي أي القروض المختلطة هو مشاركة ومساعدة الدولة في عمليات التنمية، وخلال سنوات الثمانينيات من القرن الماضي (1980) كان هذا النوع من التمويل يشكل في كل من فرنسا وبعض الدول الأوروبية موردا مهما وأساسيا في درجات التفاوت التنافسي فيما بين الدول في تمويل الصادرات.

### المطلب الثالث: القروض الإدارية والموافقة<sup>1</sup>: "Les crédits administrés et le consus"

القروض الإدارية هي عبارة عن قروض موردين أو قروض مشترين، لكن إضافة إلى هذا فإنها تستفيد من دعم مقدم من طرف الدولة، بغية تخفيض (تدنية) التكاليف، وهذا حتى تسمح للمصدرين المحليين من زيادة عرض المنافسة مقارنة بباقي المنافسين (المصدرين) الأجبيين.

وتجب الإشارة إلى أن هذا النوع من القروض يقدم بمعدل ثابت "Taux fixe"، هذا الأخير يكون مقبولا تجاريا من طرف المستوردين الأجبيين، إضافة إلى هذا فإن البنوك التجارية المانحة لهذه القروض بمعدل ثابت، ستستفيد من طرف الدولة من الفارق بين هذا المعدل والمعدل الحقيقي في السوق مضافا إليه هامش معين، وهذا حتى تتمكن البنوك التجارية من حماية نفسها من زيادة التكاليف، خلال منحها لهذه القروض بمعدلات ثابتة أقل من المعدلات الحقيقية في السوق، ويجب التنويه أيضا إلى أن هذه القروض تمنح بالعملة الصعبة أي بغير العملة المحلية للدولة.

هذا النوع من القروض ظهر أو وجد في إطار المنافسة الشرسة فيما يتعلق بالتجارة الدولية بين مختلف الدول، وتهدف الدول إلى منح هذا النوع من القروض إلى زيادة درجة تنافسية مصدريها المحليين مقارنة بباقي المصدرين الأجبيين، وكذا من أجل تنمية صادرات مؤسساتها، ومن ثم تنمية صادرات الدولة بشكل عام.

<sup>1</sup> Annie Serer et Christine Nicolino, Op Cit, P: 110.

### المطلب الرابع: البروتوكولات ما بين البنوك<sup>1</sup>: "Les protocols interbancaires"

وتعني اتفاقيات إطار (Accord - Cadre) متعلقة بقرض المشتري، يتم عقدها أو إبرامها بين بنك تجاري في بلد المصدر، ومشتري أجنبي أو قد يكون بنك أجنبي، ويجب أن نشير هنا إلى أن هذه الاتفاقيات تتم تحت شكل ملاحق "Avenants" لعدة مشاريع بغية تمويلها بهذه التقنية.

هذه البروتوكولات ما بين البنوك يمكن تطبيقها لتحقيق العديد من المشاريع، أو لتنفيذ مجموعة من المشتريات من أو إلى البلد المعني، خاصية أو ميزة هذه التقنية هي أنها تمنح للبنك إمكانية الاستفادة من ما يعرف بـ "اقتصاديات السلم" "des economies d'échelle"، حيث أن تكاليف التفاوض وتكاليف الدراسات لا توزع على قرض مشتري واحد لمشروع واحد، وإنما ستوزع على مجموعة من قروض المشتري لمجموعة من المشاريع، وهذا سيؤدي لا محالة إلى تدنية وتقليل تكاليف القروض.

توزيع التكاليف هذا سيسمح من جهة للبنوك التجارية من تدنية تكاليف القروض، ومن جهة أخرى ستسمح للمصدرين من الاستفادة من قروض ميسرة وبتكلفة أقل، هذا ما يؤدي إلى تحفيزهم على التوجه بمنتجاتهم إلى الأسواق الدولية بدلا من الأسواق المحلية.

بقي في الأخير أن نشير إلى أن هذه البروتوكولات ما بين البنوك ترم أو تعقد بكل حرية من طرف البنوك التجارية، وهذا بصرف النظر عن السلطات العمومية للدولة، وقد تعقد في بعض الحالات حتى من دون موافقتها.

<sup>1</sup> Ibid, P: 111.

### خلاصة الفصل الثاني:

سمحت لنا الدراسة من خلال هذا الفصل إلى استخلاص أن لوظيفة التمويل أهمية كبيرة في النشاط التصديري بسبب شدة العلاقة المالية بين المصدرين والمستوردين، حيث أن نقص التغطية المالية لإتمام العمليات الخاصة بالتصدير والاستيراد تعد من أكبر المشاكل التي تواجه المتعاملين التجاريين، خاصة وأن المصدر يبحث عن قرض مالي يغطي التزاماته المتعلقة بالعقود التي أبرمها مع زبائنه من جهة، وحاجة المستورد لقرض مالي يمكنه من تسديد البضاعة التي اشتراها أو الخدمة التي حصل عليها في آجال استحقاقها من جهة أخرى، ومن هنا يبرز دور التمويل ببروز أهمية النشاط التصديري القائم.

كما أنه يتطلب لإنجاح العملية التمويلية ضرورة توفر في برامج التمويل ما يلي:

- منح الأولوية للقروض البنكية المتعلقة بالمصدرين، أو النشاطات الموجهة للتصدير؛
- منح قروض بالعملة الوطنية وبالعملة الصعبة لمدة طويلة ومتوسطة لتمويل المشاريع الموجهة للتصدير؛
- يجب أن يوافق البنك على منح تسهيلات للخصم، وذلك لتشجيع منح القروض البنكية للمصدرين.

وفي الأخير وبعدما تطرقنا في هذا الفصل إلى نظم تمويل الصادرات بمختلف أنواعها، سنقوم بالتطرق في الفصل الثالث إلى نظم تأمين قروض الصادرات.