

تمويل التجارة الخارجية

يشهد العالم اليوم، في إطار العوامل والتقنيات الجديدة المتحكمة في نسق وحجم التبادل التجاري العالمي، العديد من التقلبات التي ترجع أساسا إلى تعاضم أهمية العلاقات الاقتصادية الدولية، وبالتالي ظاهرة الاعتماد الاقتصادي المتبادل، بسبب ارتفاع نسبة ما يشكله قطاع التجارة الخارجية ضمن الناتج المحلي الإجمالي لاقتصاديات الدول. ف جاء هذا القطاع محتلا للدور الحيوي والمؤثر في النشاط الاقتصادي كونه يعتبر أهم صورة للعلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين الدول في شكل صادرات وواردات بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة. ويمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية فيما يلي:

- تبادل السلع المادية وتشتمل على السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف المصنعة والسلع الوسيطة؛

- تبادل الخدمات والتي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن والسياحة وغيرها؛

- تبادل عنصر العمل ويشتمل على الأيدي العاملة من بلد لآخر بالإضافة إلى الهجرة.

أولاً: التجارة الخارجية

1. مفهوم التجارة الخارجية

لقد تعددت صيغ مختلفة مفاهيم التجارة الخارجية بناء على هدف من دراستها، فقد عرفت تاريخاً بأنها تمثل "أهم صورة للعلاقات الاقتصادية التي تجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات"

كما تعرف على أنها: "عملية تبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة". أو هي التي تتم من خلال عمليات تصدير واستيراد حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد المالية من دولة لأخرى وفق إجراءات إدارية ومالية.

2. أهمية التجارة الخارجية

تكمن أهمية التجارة الخارجية في ما يلي:

- بالنسبة لعملية الاستيراد: الاستيراد جزء من التجارة الخارجية يتضمن تخطيطاً ووضع سياسات تغطي هذه الوظيفة، لذا يجب سياسة محكمة في ميدان شراء المنتجات مجالات واسعة من الأنشطة المكملة والمرتبطة والسلع التي من الضروري استخدامها لضمان منافسة دائمة ومرتبطة بعنصر التكاليف، والمستورد مختلفة لتلبية احتياجات اقتصادية ما، ومن هنا نستنتج أن وجود الاستيراد دليل لوجود التصدير من بلد آخر.

- بالنسبة لعملية التصدير: التصدير عبارة عن تسويق للسلع والخدمات إلى البلدان الأجنبية مقابل الحصول على العملة الصعبة، ويعتبر التصدير من أكثر الأشكال اقتحاماً للأسواق الخارجية، كما

أن معظم المؤسسات ترغب في ممارسة العمليات التصديرية، بحيث يعتبر النشاط التصديري في حد ذاته مقياساً للمرونة التنافسية للمؤسسات، و لمعرفة قدرتها على التكيف مع البيئات الأخرى.

3. هيكل التجارة الخارجية:

- **الصادرات:** أن الصادرات مفهوم واحد مهما تعددت الأفكار أو اختلافات الآراء حيث تعرف بأنها النشاط الذي يؤدي الانسحاب السلع والخدمات من المنتج والمستهلك أو من دولة مصدرة إلى دولة مستوردة وهي تنقسم إلى:

• **صادرات منظورة:** تتمثل في السلع الملموسة؛

• **صادرات غير منظورة:** تتمثل في الخدمات.

- **الواردات:** عكس الصادرات يمكن أن تعرف الواردات على أنها عملية إدخال السلع والخدمات أجنبية إلى السوق الوطنية وتنقسم هي الأخرى إلى:

• **الواردات المنظورة:** وهي الواردات الملموسة كالسلع؛

• **الواردات غير منظورة:** تتمثل في الخدمات.

1-4 أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أي مشكلة الندرة النسبية. وتتمثل تلك الأسباب فيما يلي:

- **عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي:** لا تستطيع أي دولة الاعتماد على نفسها بشكل كلي نظراً لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.

- **التخصص الدولي:** لا يتيسر للدول الاعتماد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم، من هذا المنطلق يفضل أن تخصص كل دولة في إنتاج بعض السلع التي تأهلها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل أو بكفاءة أعلى.

- **اختلاف تكاليف الإنتاج:** يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها، فالدول التي تمتلك اقتصاديات الحجم بإمكانها التوسيع في نطاق وحجم الإنتاج وبالتالي تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.

- **اختلاف ظروف الإنتاج:** فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي هي أكثر استعداداً لزراعة الموز والقهوة على سبيل المثال وبالتالي يتيسر لها التخصص في إنتاج هذا النوع من المنتجات الزراعية مقابل استيرادها لمنتجات أخرى مثل النفط الذي يتوفر أكثر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

- **اختلاف الميول والأذواق:** حيث يميل العديد من الأفراد إلى شراء السلع المستوردة ولو من باب التغيير

وهذا يؤدي إلى زيادة التبادل التجاري الخارجي.

ثانياً: تمويل التجارة الخارجية

لقد تطور التمويل بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة إذ أصبح يأخذ مكانة وذلك لحاجة وضرورة المؤسسات مهما كان نوعها وشكلها لمصادر لتمويل التجارة الخارجية ولذلك تعددت طرق التمويل.

1. تعريف التمويل:

يعرف التمويل بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها وهذا التعريف يتكون من العناصر

التالية:

- تحديد دقيق لوقت الحاجة إليه؛
- البحث عن مصادر للأموال؛
- المخاطر التي تعترض أي نشاط يزاوله الإنسان.

2. أهداف التمويل:

أهداف التمويل يلعب التمويل دوراً هاماً في تسيير الأنشطة الاقتصادية لهذا يمكن تلخيص أهدافه

في النقاط التالية:

- البحث والحصول على السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداده بالتجهيزات اللازم؛
- توزيع التدفقات النقدية والمالية على القطاعات والأعوان الاقتصادية الأخرى بكل موضوعية؛
- دراسة فعالية تكاليف المشروع الاستثماري ومحاولة تغطية جزء منها؛
- تلزم الصناعة التمويل التجاري وجود أطراف تظم المخاطر (المصارف المركزية) ويضبطها (وكلاء التامين ضد الحجز عند السداد وضمان الحسابات)؛
- التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية.

3. تعريف تمويل التجارة الخارجية:

ويمكن تعريف تمويل التجارة الخارجية بأنه نوع من أنواع الأنشطة المالية التي تعتمد على تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر للتجارة الخارجية، إذ يعتمد التمويل المالي المباشر على دور البنوك المركزية للدول في تقديم الدعم المالي الكافي لقطاع التجارة الخارجية، بصفتها من المخصصات الأساسية لهذه البنوك، أما التمويل المالي غير المباشر فهو جزء من مساهمة البنوك التجارية العامة وأصحاب رؤوس الأموال في تقديم الدعم المالي للتجارة الخارجية. وتلعب المؤسسات المصرفية (البنوك والمؤسسات المالية) في مجال التجارة الخارجية دور الوسيط لتحقيق عملية تحويل السلع والخدمات من وإلى الخارج، وذلك عن طريق منح قروض مصرفية ووسائل دفع حديثة، لفائدة المتعاملين الاقتصاديين، حيث إن هذا ما يعرف بنشاطات التجارة الخارجية التي تمارسها المؤسسات المصرفية التي تهدف إلى تقريب التجارة الخارجية للمتعاملين ووضع حد لمخاطر التجارة الخارجية المعرّقة لنقل البضاعة وسلامتها أثناء رحلات

التجارة الدولية. وتختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية التي توفرها المؤسسات الم صرفية حسب آجال الاستحقاق، وتنقسم من هذا المنطلق إلى تمويل قصير الأجل وتمويل متوسط وطويل الأجل. إلا أن تمويل التجارة العالمية شهد تطورات متسارعة وتحديات متنوعة زادت حدتها عقب الأزمة المالية العالمية وترتب عليها نشوء فجوة ما بين التمويلات المطلوبة والتمويلات المنفذة قدرها بنك التنمية الآسيوي بنحو 1.5 تريليون دولار لعام 2016 ، الأمر الذي ساهم بشكل كبير في رفع درجة عدم التأكد في إنجاز مبادلات التجارة الخارجية حول العالم. وهو ما حفز جهات مختلفة إقليمية ودولية للبحث في الأسباب والتعرف بدقة على تحديات تمويل التجارة التي تحول دون سد تلك الفجوة أو على الأقل التقليل منها.

4. أساليب وتقنيات ومخاطر تمويل التجارة الخارجية

تتعدد تقسيمات تمويل التجارة وفق معايير مختلفة. فحسب مصدر التمويل، تنقسم إلى تمويل مباشر من الحكومات والبنوك المركزية للدول وتمويل غير مباشر من البنوك التجارية وجهات التمويل التجاري المتخصص. وحسب الحدأة، عادة ما يقع التمييز بين وسائل التمويل التقليدية، مثل السندات والصكوك والتي تركز على وجود وسيط وقوانين دولية منظمة، ووسائل التمويل الحديثة مثل تقنيات الدفع المستندية التي تم تطويرها بشكل كبير وتشعبت أشكالها. وحسب الآجال، ينقسم تمويل التجارة إلى تمويلات قصيرة الأجل، وهي الأكثر شيوعاً، و تمويلات أخرى متوسطة وطويلة الأجل.

1.4. قروض تمويل التجارة الخارجية

1.1.4. التمويل القصير الأجل

يتمثل في القروض القصيرة الأجل التي تمنح لتمويل عمليات السداد ما بين المؤسسات وتتراوح مدتها ما بين 3-12 شهراً وفي حالات خاصة 18 شهراً ونميز نوعين هما:

•قروض التصدير: وتستهدف كل أنشطة تنمية الصادرات ومنها قروض البحث، لتغطية التكاليف دراسة الأسواق الخارجية، وقروض التمويل المسبق، لتغطية التكاليف الناتجة عن المرحلة التحضيرية لتنفيذ العقد، وقروض تمويل المحزونات، لتسديد كل النفقات المتعلقة بتخزين السلع المصدرة في الخارج قبل بيعها وتوزيعها، وقروض الشحن، وتمنح للمصدر من أجل تغطية نفقات النقل والشحن للسلع المباعة.

•قروض الاستيراد: وتشمل 3 أدوات رئيسية تتمثل في الاعتماد المستندي، ويعتبر من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات، والتحصيل المستندي، ويتم من خلاله تبادل الأوراق التجارية مقابل السداد أو قبول السداد، وخصم الكمبيالة المستندية، حيث تتيح للبائع بيع الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد من بنكه المتداخل في الصفقة مع بنك المشتري في تاريخ مستقبلي بسعر مخفض يتم احتسابه وفق معايير منها سعر الخصم السائد إضافة إلى رسوم تحصيل كنسبة من قيمة الكمبيالة بحد أدني لمبلغ الرسوم، كذلك يتم خصم الفائدة حتى الاستحقاق والعمولات منها، وتستخدم تلك الآلية عند وجود علاقة راسخة بين مختلف الأطراف.

2.1.4. التمويل المتوسط الأجل

تشمل القروض التي يتراوح أجلها ما بين سنتين إلى أقل من 5 سنوات وتنتفع إلى أربعة أنواع كما يلي:

• **قروض المستورد:** وهي عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ويمنح للمشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا، وقد يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بإتمام عملية القرض هذه، ويتم إبرام تلك القروض بإمضاء عقدين مستقلين: أولهما العقد التجاري يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة وشروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري، وثانيهما عقد القرض ويبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة.

• **قروض المصدر:** وهي قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد. وبصفة عامة يعتبر قرض المصدر شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط. ووجه الاختلاف بين قرض المصدر وقرض المستورد هو اختلاف المقترض أو المستفيد وثانيا أن قرض المصدر يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن الجانبين التجاري والمالي ويتحقق هذا القرض عند شحن البضاعة عن طريق الكمبيالة التجارية المقبولة من طرف المستورد والمضمونة من طرف بنكه.

• **التخصيم متوسط المدى:** وهو العملية التي يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية المتوسطة المدى، فهذا التمويل يمكن تغطية الديون الناتجة عن الصادرات لفترات متوسطة بصفة عامة وهو شراء ديون ناشئة عن عملية التصدير.

• **قرض الإيجار الدولي:** ومضمون هذه العملية أن يبيع المصدر سلعته إلى شركة الإيجار الدولية وهي تقوم بتأجيرها للزبون الأجنبي وتحصيل ملكية السلعة المؤجرة طوال مدة الإيجار وينتفع المستأجر بحق الانتفاع بالسلعة طوال هذه المدة مقابل دفع سلسلة من الأقساط السنوية كمدفوعات الإيجار المؤجر مع تملكها عندما يعادل مجموع الأقساط ثمن المأجور والمنفق عليه في العقد.

3.1.4. التمويل طويل الأجل

تتجاوز مدة التمويل طويل الأجل 5 سنوات ويستخدم غالبا في تمويل الصفقات التجارية التي تتطلب وقتا لتنفيذها مثل عقود تسليم المفتاح في توريدات المنشآت الكبرى أو صناعات معينة تأخذ وقتاً طويلاً مثل بيع السفن أو الطائرات ويمكن تقسيمها كما يلي:

• **قروض من أجل الشراء:** قرض المشتري ويعتبر آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر.

• **قروض من أجل التوريد:** قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته.

• **قروض التوريد ذات الطابع الخاص:** الموجهة لتمويل الصادرات من خلال عمليات الإجارة وضمانها.
 • **القروض الموجهة لتمويل الاستثمارات:** لتمويل عمليات التوسع والاستثمار اللازمة للتصدير مثل الآلات والمعدات وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة وقد يتم أيضا اللجوء إلى القروض طويلة الأجل لتمويل نوع خاص من الاستثمارات مثل الحصول على عقارات و أراض ومبانٍ بمختلف استعمالاتها المهنية وتمويلها غالبا بنوك متخصصة وليست تجارية.

5. وسائل الدفع المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية

قد يكون من المناسب اتفاق البائع مع المشتري في التبادلات التجارية الدولية على مستوى المخاطر المتوقع في الصفقة وبالتالي تحديد آلية الدفع والتمويل المناسبة، وفي الحالات الاستثنائية عندما تكون مستويات المخاطر منخفضة جدا يتم استخدام الحساب المفتوح، والعكس عندما ترتفع بشدة مستويات المخاطر يتم اللجوء إلى الدفع المسبق لتمويل الصفقة، وبالطبع لا تظهر أدوات التمويل المصرفية للتجارة في مثل تلك الحالات وإنما تظهر مع المستويات المتوسطة من درجات الأمان أو المخاطر. وفيما يلي أبرز وسائل الدفع المستخدمة في تمويل التجارة.

1.5. الوسائل التقليدية

• الحساب المفتوح Open Account

هذه هي الطريقة الأقل أماناً للتعامل بالنسبة للمصدر، ولكنها الأكثر جاذبية للمشتري. حيث يتم شحن البضائع وتحويل المستندات مباشرة إلى المشتري، مع طلب الدفع على الفور أو في تاريخ مستقبلي متفق عليه. ولا يتمتع المصدر بأي رقابة أو سيطرة على العملية، باستثناء فرض شروط تداول مستقبلية على المشتري. ويعد الحساب المفتوح الأكثر فائدة للمشتري، ويستخدم عندما يكون المصدر واثقاً بما فيه الكفاية من التزام المستورد بالسداد. ولكن غالبا ما يتم تخفيف المخاطر المالية من خلال الحصول على بوليصة تأمين ائتمانية لتغطية الإعسار المحتمل للمستورد حتى الحد المالي المتفق عليه.

• الدفع المسبق Advance Payment

الدفع المسبق هو الوسيلة الأكثر أماناً للتداول بالنسبة للمصدرين، وبالتالي الأقل جاذبية للمشتري، حيث يقوم المستورد بالدفع إلى المصدر، بالكامل، قبل شحن البضائع نقدًا مع الطلب cash with order CWO أو نقدًا عند تسليم البضاعة cash on delivery COD.

• السندات

وثيقة ضمانٍ للسلع تقدمُ إثباتاً قانونياً بموجبه يتمُّ دفع قيمة السند المالي إلى البائع من قبل المشتري، من خلال الاعتمادِ على وجود وسيط، يضمنُ تحقيق الصفقة بطريقة صحيحة.

• الصكوك

أوراق تحتوي على أمرٍ بالدفع المالي لصالح البائع، وتعتمدُ على مجموعةٍ من القوانين التجارية الدولية، التي يجب الالتزامُ بها حتى يتم إثبات قانونية الصك للتداول في التجارة الدولية.

•الكمبيالة

من أقدم الأوراق التجارية وتتضمن أمراً من الساحب إلى المسحوب عليه أن يدفع مبلغاً من النقود بمجرد الاطلاع أو في تاريخ معين قابل للتعيين لإذن المستفيد وتتضمن عند إنشائها أو إصدارها ثلاثة أطراف وهم: الساحب الذي يصدر الأمر بدفع مبلغ من النقود، المسحوب عليه وهو من يتلقى الأمر بدفع مبلغ معين من النقود لأمر شخص ثالث يسمى المستفيد أو الحامل وهو الطرف الذي يصدر الأمر لصالحه.

•الشيك

ورقة تتضمن أمراً صادراً من الشخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه (ويكون أحد البنوك) بأن يدفع بمجرد الاطلاع عليها مبلغاً من النقود لشخص ثالث هو المستفيد أو للحامل، والشيك يكون دائماً مستحق الدفع لدى الاطلاع إلا أنه وبشكل غير رسمي قد يكتب فيه تاريخ لاحق، وهناك عدة أنواع من الشيكات المتداولة في التعاملات التجارية أولها شيك المؤسسة وهو الذي يصدره المشتري ويسحب من حسابه في البنك، والشيك الذي صدره البنك نيابة عن المشتري وهو يحل مشكلة الشيك بدون رصيد.

•الاعتمادات التجارية Trade credit

شكل من أشكال المقايضة وتستخدم لتنفيذ عمليات المبادلة، وينص فيها على أن يتم تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات أو أن تودع حسيمة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمة الواردات. وقد أصبحت الاعتمادات التجارية نادرة الاستخدام في ظل التخصص وتقسيم العمل وصعوبة توافق المنتجات بين المصدر والمستورد.

2.5. الوسائل الحديثة**•التحصيل المستندي Bills for Collection**

التحصيل المستندي يعد أكثر أماناً للمصدر (البائع) من الحساب المفتوح، حيث يتم إرسال وثائق المصدر من بنكه إلى بنك المشتري (المستورد). وهو ما يحدث دائماً بعد شحن البضاعة، ويحتوي على تعليمات محددة يجب أن تطاع. وفي حالة إخفاق المشتري في الامتثال، يحتفظ المصدر، في ظروف معينة، بحق ملكية السلع التي قد تكون قابلة للاسترداد. ووفق تلك الوسيلة سيعمل بنك المشتري بناءً على التعليمات التي يقدمها المصدر، عبر مصرفه الخاص (مصرف المصدر)، وغالباً ما يتم الاتفاق المسبق على مسار التواصل لحل النزاعات في حال وقوعها. وتخضع وسيلة التحصيل المستندي لمجموعة من القواعد التي نشرتها غرفة التجارة الدولية ICC ومعروفة اختصاراً باسم URC522 والتي تلتزم بها أكثر من 90 % من بنوك العالم. ويوجد نوعان من فواتير التحصيل، والتي عادة ما يتم تحديدها بواسطة شروط الدفع المتفق عليها في العقد تجاري. كل منها يوفر فوائد مختلفة للمصدرين وهي:

–المستندات مقابل الدفع Documents against Payment D/P

في هذه الحالة يتوقع من المشتري الدفع للبائع بمجرد الاطلاع على المستندات المتفق عليها وغالبا ما تسمى تلك العملية (النقد مقابل المستندات).

ووفق تلك الوسيلة يُطلب من بنك المشتري الإفراج عن بضائع المُصدر فقط عند الدفع. وهناك حالتان للتعامل أولاًها عن طريق الشحن البحري، بمجموعة كاملة من سندات الشحن، وهنا يحتفظ المصدر بحق الملكية حتى يتم تحرير هذه المستندات بشكل صحيح إلى المشتري. وثانيهما في حالة الشحن الجوي حيث لا تتوافر مثل هذه السيطرة على ملكية البضاعة سواء كان ذلك بموجب بوليصة الشحن الجوي أو ملاحظات الشحن الجوي، لأن هذه الوثائق هي مجرد "شهادات حركة" أكثر منها" مستندات ملكية".

-المستندات مقابل القبول D/A Documents against Acceptance

يتم في هذه الحالة استخدام فترة ائتمان 60 أو 90 يوماً بعد الاطلاع على "المستندات" أو "مدة محددة منذ تاريخ شحن البضاعة" المتفق عليه بين المصدر والمشتري. ويمكن للمشتري الحصول على المستندات مقابل تعهده بالدفع في موعد متفق عليه في المستقبل، بدلاً من الدفع الفوري. وعادة ما تكون مستندات المصدر (البائع) مصحوبة بمسودة draft أو فاتورة صرف مثل الشيك، المسحوب على المشتري. وعندما يوافق المشتري على السداد في تاريخ معين، فإنه يوقع المسودة. ومقابل هذا القبول يتم السماح للمشتري بالحصول على مستندات الشحنة. وقد يحتفظ المصدر بالسيطرة على الشحنة، كما هو الحال في سياريو D / P إلا أنه بعد قبول المشتري وتحرير المستندات، يكون (البائع) معرضاً مالياً إلى أن يبدأ المشتري في السداد من خلال البنك.

•خطاب الاعتماد المستندي L/C Letters of Credit

إحدى الأدوات الهامة المستعملة في تمويل التجارة الخارجية عن طريق البنوك، وهي إجراء قانوني يضمن حقوق جميع أطراف العملية التجارية. فالخطاب تعهد كتابي بالدفع صادر عن البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد) إلى البنك المراسل (بنك المصدر أو المستفيد)، يتعهد فيه البنك فاتح الاعتماد بدفع مبلغ معين أو قبول سحوبات بقيمة محددة وخلال مدة محددة، وذلك مقابل تقديم المستندات المطابقة تماماً لشروط الاعتماد وتتضمن الشروط التي وضعها المشتري (مقدم الطلب). وتخضع خطابات الاعتماد مثل (فواتير التحصيل) لمجموعة من القواعد من غرفة التجارة الدولية ومعروفة اختصاراً باسم UCP600 ، وتلتزم بها أكثر من 90 % من بنوك العالم. وهناك غالباً أربعة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي هم:

-المشتري (المستورد): الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

-البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد): يقوم بفتح الاعتماد للمستورد وفق شروط ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثان في عملية الاعتماد المستندي.

-**المستفيد (المصدر):** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته.

-**البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد (المصدر) بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو في الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزماً بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

وهناك عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية وذلك حسب الزاوية المنظور إليها كما يلي:

من حيث **الالتزام البنكي** يمكن أن نفرق بين:

-**اعتماد مستندي قابل للإلغاء Revocable :** من قبل المستورد ولا يتضمن أي التزام من قبل البنك تجاه المصدر أو بنكه المراسل وهو نادر الاستعمال حالياً.

- **اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء Irrevocable :** ويتعهد فيه بنك المستورد بالسداد ما لم يتحصل على موافقة جميع الأطراف على الإلغاء. وينقسم من حيث التأكيد إلى أولاً: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير مؤكد Unconfirmed ويتطلب تعهد بنك المستورد فقط بقبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة دون تأكيد ذلك القبول من بنك البائع، وثانياً: اعتماد مستندي (غير قابل للإلغاء ومؤكد Confirmed ويتطلب تعهد بنك المصدر) البائع) على T شكل تأكيد قبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة. وهو شائع الاستخدام حالياً، وخصوصاً إذا كان لدى المصدر (البائع) أي مخاوف بشأن الدفع من بنك المستورد أو بلده، ويقوم (البنك الضامن أو مقدم النصيحة the confirming or advising bank بالتأكد نظير مقابل مالي يعتمد على مستوى المخاطر المتوقعة التي يتعين تغطيتها. ويمكن للبنوك في كثير من الأحيان تقديم أسعار إرشادية للتأكيدات قبل وصول التأكيد، بحيث يمكن تقدير التكاليف.

من حيث شكل **الاعتماد** يمكن التمييز بين:

-**اعتماد مستندي قابل للتحويل:** يسمح فيه للمستفيد تحويله كلياً أو جزئياً إلى مستفيد آخر يطلق عليه المستفيد الثاني، وغالباً ما يكون المستفيد الأول من الاعتماد هو الوسيط أو الوكيل للمستورد في بلد المصدر.

-**اعتماد مستندي غير قابل للتحويل:** أي لا يجوز لأي مستفيد آخر استخدامه.

-**الاعتماد الدائري أو المتجدد:** وهو اعتماد واحد يتجدد تلقائياً على شكل دوري كلما انتهت مدته وقيمه، دون أن تكون هناك حاجة إلى فتح اعتماد مستندي جديد في كل مرة. ويستخدم هذا النوع من الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري على دفعات.

وحسب **كيفية التنفيذ** يجب أن نميز بين:

-**اعتماد مستندي منفذ لدى الاطلاع:** وهو يُكن المستفيد من الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره وتحقق البنك من صحة بياناته بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات والوثائق المطلوبة الواردة إليه.

-**اعتماد مستندي محقق بالتفاوض أو قابل للخصم:** ويمكن البائع من خصم الكمبيالة التي يسحبها على المشتري وفق شروط معينة.

-**اعتماد مستندي منفذ بالقبول أو الدفع الآجل:** ويتضمن قيام البنك الذي أصدر الاعتماد أو مراسله في حالة التعزيز بقبول الكمبيالات المرفقة بالمستندات المقدمة من المصدر أو الالتزام بسداد قيمة المستندات عند حلول أجل السداد.

كما نجد ضمن مجموعة الأدوات المتصلة بخطابات الاعتماد صنفاً آخر تحت مسمى خطابات الاعتماد الاحتياطية Stand-By LCs أو الضمانات المصرفية. وهو ضمان مصرفي إضافي يقدم من البنك نيابة عن مقدم الطلب ولصالح المستفيد، يتعهد فيه البنك بأنه في حال فشل المستورد في الوفاء بالتزاماته المالية أو تنفيذ الاتفاقية المبرمة بين مقدم الطلب والمستفيد، يقوم البنك الضامن نيابة عن مقدم الطلب بسداد مبلغ الضمان للمستفيد عند استلام الطلب أو المطالبة من المستفيد.

ويمكن اعتبار خطابات الاعتماد الاحتياطية بمثابة الضمانات البنكية، من حيث إنها ضمانة للعملية يتم استدعاؤها فقط في حالة فشل المشتري في الدفع في سياق الظروف العادية للأعمال (والذي غالباً ما يكون عبر آلية الحساب المفتوح) وغالباً ما تستخدم بشكل خاص لتغطية المخاطر المالية الأساسية في حال إجراء دفعات متعددة في آجال مختلفة أو طبقاً لجدول زمني متفق عليه. ومع ذلك، فهي لا تتضمن سيطرة على وثائق الصفقة وبالتالي فهي ضمان غير مشروط.

6. وسائل الدفع الإلكتروني:

هي منظومة متكاملة من النظم والبرامج التي توفرها المؤسسات المالية والمصرفية، بهدف تسهيل إجراء عمليات الدفع الإلكتروني الآمنة، وتعمل هذه المنظومة تحت مظلة من القواعد والقوانين التي تضمن سرية تأمين وحماية إجراءات الشراء و ضمان وصول الخدمة. وهي وسيلة دفع مستحدثة عبر استعمال الإنترنت نتيجة للتطور المعلوماتي في مجال البنوك والنقود المتداولة في التجارة عامة والخارجية خاصة وهي تنقسم إلى:

1.6 الحوالات المصرفية Bank transfers من خلال نظام سويفت

من أفضل وسائل الدفع في التجارة الخارجية، فهي طريقة حديثة للدفع وتبادل الرسائل والمعلومات الخاصة بوسائل الدفع المختلفة سواء السداد النقدي أو عبر خطابات الاعتماد أو التحصيل المستندي عن بعد عن طريق استخدام نظام اتصال الكتروني آمن بين نحو 10 آلاف مؤسسة مالية في 212 دول حول العالم وهو اختصار لاسم جمعية الاتصالات المالية العالمية بين البنوك SWIFT التي بدأت العمل به عام 1977 لتحسين طريقة الدفع الدولية بإدخال مقاييس موحدة للعلاقات المصرفية ومعالجتها.

ويعتبر هذا النظام كبديل متطور للتكس ويغطي جميع المراسلات المتعلقة بالتعاملات المالية والبنكية التي تتم بين البنوك والمؤسسات المالية ويمكن تطبيقه لتبادل الرسائل في مختلف العمليات مثل مطابقة أوامر العملاء بين الجهات المتداخلة بالعملية والتصديق عليها كما في التحويلات النقدية الخاصة بالعمليات ونتائج التسوية وأيضا في التصديق على تنفيذ عمليات التداول وتسويتها بين الأطراف المعنية. وتوفر شبكة سويفت لمستعملها السرعة اللحظية والأمان في إنجاز المعاملات، بالإضافة إلى كونها متاحة على مدار اليوم، ولا تتم العمليات إلا بعد تشفير الرسائل بفضل تقنيات متطورة، كما أن إجراءات التثبيت من هوية المستعملين تنفذ بصرامة بالغة.

ويتم تحديد هوية المصارف المتراسلة عبر الشبكة من خلال رمز وحيد يُمنح لكل مصرف ويميزه عن الآخرين. ويتكون هذا الرمز من ثمانية أحرف لاتينية، تدل على اسم المصرف (الأحرف الأربعة الأولى)، وعلى البلد الذي ينتمي إليه (الحرفين التاليين)، ثم المدينة (الحرفين الأخيرين).

وقد شهدت الشبكة العديد من التطورات التقنية وتحولت إلى اعتماد تكنولوجيا بروتوكول الإنترنت IP ولغة XML في البرمجة عام 2001 ثم منظومة سويفت نت مع حلول عام 2004، مما اعتُبر تطورا نوعيا سمح بالتواصل الآني بين أجهزة البنوك، وإطلاق خدمات جديدة موجهة إلى عملاء جدد مثل صناديق التحوط وصناديق التقاعد وسماسة أسواق المال، بالإضافة إلى المؤسسات غير المالية.

وبحلول منتصف عام 2015 أصبحت الشبكة تنقل ملايين الرسائل يوميا لإنجاز جميع معاملاتها المالية الدولية وأهمها تحويل الأموال، والاعتمادات المستندية، وعمليات شراء وبيع العملات، وعمليات أسواق المال وغيرها.

كما تجدر الإشارة إلى تنوع كبير في رسائل السويفت وتتنوع بشكل مختصر ما بين الأرقام MT101 إلى MT999 و أبرزها المرتبطة بعمليات تمويل التجارة ومنها الحوالات النقدية، والاعتمادات المستندية، وفواتير التحصيل، والكفالات الأجنبية، وعمليات الخزينة. والرسائل التي تأخذ الرقم 700 تتعلق بخطابات الاعتماد والضمان البنكي للعمليات التجارية وأشهرها نوعان:

• **رسائل MT799** : وهي رسائل مجانية تستخدم في الغالب لإظهار إثبات الأموال أو إثبات الودائع. عند التعامل مع الضمانات المصرفية وخطابات الاعتماد المستندية، وفي أكثر الأحيان يتم إصدارها قبل توقيع العقد و / أو قبل إصدار خطاب الاعتماد أو الضمان المصرفي.

• **رسائل MT 760** : وتعرف أيضا باسم SWIFTTFBIC وترسل عادة من بنك إصدار خطاب الاعتماد إلى بنك تقديم المشورة، مع تفاصيل خطاب الاعتماد الاحتياطي SBL/C أو الضمان المصرفي أو من قبل الطرف الذي أصدر تعهدًا مضادًا للمستفيد، وتخضع تلك الرسائل لقواعد دولية وضمانات عديدة من غرفة التجارة الدولية.

2.6. أنظمة الدفع الرقمية

تستخدم هذه الأنظمة في عمليات التبادل التجاري التي تتم عبر شبكة الإنترنت وخصوصا بين الشركات B2B وقد زادت أهمية هذا النوع من التعاملات خصوصا مع ارتفاع حجم التجارة الإلكترونية في العالم لتبلغ، حسب التقرير الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لعام 2017 نحو 25.3 تريليون دولار عام 2015 .

وقد شهدت هذه الأنظمة تطورا كبيرا لاسيما مع ظهور وانتشار مفهوم شبكات الأعمال التجارية ذات النظام الإيكولوجي Firm value webs والتي تستخدم تكنولوجيا الإنترنت لتنسيق سلاسل القيمة Value chain مع شركة الأعمال في صناعة ما، أو ضمن مجموعة من الشركات، وتطوير علاقات وثيقة مع الشركاء اللوجستيين. فالشركات تتسق مع الموردين إنتاج الاحتياجات الخاصة باستخدام شبكة الإنترنت على أساس نظام إدارة سلسلة التوريد.

ويتم استخدام وسائل عديدة للدفع لتسوية المعاملات بين الشركات أو من قبل الأفراد منها البطاقات الائتمانية التي تصدرها البنوك بالتعاون مع الشركات العالمية مثل فيزا وماستر كارد وغيرها أو من خلال بطاقات مسبقة الدفع للتعاملات الإلكترونية والتي يتم تعبئة قيمتها مسبقا والتي تستحوذ حاليا على نصف حجم المعاملات الإلكترونية مع توقعات بتراجع حصتها إلى % 46 مع نمو المدفوعات عبر الهاتف النقال واستمرار أسلوب الدفع عند التسليم وخصوصا في الدول النامية، وانتشار أسلوب المحافظ الإلكترونية e-wallets مثلما هو معتمد في موقع . PayPal وكذلك بعد ظهور العملات الافتراضية المشفرة مثل بيتكوين وغيرها.