

## تقنيات التمويل قصيرة الأجل للصادرات

أ/ محمد الأمين شربي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة ورقلة

**Abstract:**

The development of exports is considered to be a necessity for the economy of every country. These exports play a significant role in contemporary economics because of their effect on the trade balance, balance of payments, as well as the Gross National Income. The exports have imposed themselves on the international economy, especially as a result of the changes in the economic fields regarding the application of the regulations of the World Trade Organization on one hand, and facing the regional economic blocs on the other. Therefore, we can see clearly the importance of development and advancement of exports which may be done by opening new foreign markets of export, a process that cannot be made without supporting the exporters and the establishments concerned with exporting products, which can be achieved through designing new policies and incentives such as financing the exports. The financing of exports method cannot be useful and beneficial unless it focuses on the export of national products instead of local consumption, which implies that a major role must be played by the banks and financial institutions which have to provide financial loans that would encourage financing of exports to both exporters and importers, and eventually will lead to the success of exporting

**الملخص:**

إن تنمية الصادرات تعتبر ضرورة حتمية لاقتصاد كل دولة، وهذا نظرا لما تلعبه هذه الصادرات من دور هام في الاقتصاديات المعاصرة، لما لها من آثار إيجابية على الميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات، فضلا عن الدخل الوطني الإجمالي للدولة. ومن خلال هذا يتبين لنا مدى أهمية تطوير وترقية الصادرات والدفع بعجلة التصدير، وذلك من خلال غزو الأسواق الخارجية، ولا يتأتى هذا إلا من خلال تحفيز المصدرين والمؤسسات المصدرة للدخول في التصدير، وهذا بتصميم سياسات وحوافز نجد من بينها سياسات تمويل الصادرات، وبخاصة سياسات التمويل قصيرة الأجل، ولا يمكن اعتبار هذه الأخيرة ناجحة وناجعة إلا إذا جعلت من مصلحة المنتج المحلي أن يتوجه بإنتاجه إلى التصدير بدلا من السوق المحلي. ومن هنا يبرز الدور الذي يمكن أن تلعبه البنوك والمؤسسات المالية، وهذا بتوفيرها للمصدر والمستورد على حد سواء قروض تشجيعية وتحفيزية لتمويل الصادرات، هذه الأخيرة ستسمح من دون أدنى شك من إنجاح العملية التصديرية. الكلمات المفتاح: تمويل الصادرات، ترقية الصادرات، التمويل قصير الأجل للصادرات، التمويل قصير الأجل، المؤسسات المالية.

## المقدمة

تعتبر تنمية الصادرات في الدول النامية، عنصراً أساسياً من العناصر المساعدة على النمو الإقتصادي، لأنه غالباً ما نجد أن حصيلة الصادرات تشكل المكون الأساسي لحصيلة الدولة من العملة الصعبة (النقد الأجنبي) اللازمة لتمويل برامج التنمية، 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، أخذت السلطات الحكومية تبدي 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 في هذه الدراسة بدراسة تقنيات التمويل قصيرة الأجل للصادرات، والدور الذي يمكن أن تلعبه في تطوير وترقية الصادرات، وهذا بالنسبة للدول المانحة لهذا النوع من القروض.

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

### 1- قروض التنقيب والبحث: "Crédit de prospection et recherche": عندما

يباشر المصدر أو المؤسسة المصدرة مجهودات من أجل البحث والتنقيب عن أسواق جديدة، فحتماً سيكونون في مواجهة نفقات جديدة وخاصة، تضاف إلى تلك النفقات العادية والجارية والمرتبطة بعملية التصدير

### 2- خصم الكمبيالات المستندية: "Escompte de la traite documentaire"

تعتبر هذه التقنية من أكثر التقنيات شيوعاً في تمويل التجارة الخارجية، وتقوم معظم البنوك التجارية بخصم الكمبيالات المستحقة للمصدر قبل حلول آجالها، أو قد يحصل

المصدر على قرض بضمانها<sup>١</sup>. ويقصد بالخصم تلك العملية التي يقوم بمقتضاها حامل الكميالة (المصدر) بنقل ملكيتها إلى البنك عن طريق التظهير قبل ميعاد الاستحقاق مقابل حصوله على قيمتها مخصوما منها مبلغ معين يسمى بالآجيو "Agió"، ويتمثل هذا الأخير - أي المبلغ المخصوم- في الفوائد التي يتقاضاها البنك نتيجة لخصمه الكميالة، وهذا من تاريخ الخصم إلى تاريخ الاستحقاق، مضافا إليه بعض العمولات<sup>٢</sup>.

وتجدر الإشارة أيضا إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة هي من نوع القروض قصيرة الأجل، والتي من خلالها يقوم المصدر بتمويل عملياته التصديرية<sup>٣</sup>. وتمتاز التسبيقات بالعملة الصعبة بعدة خصائص نذكر منها بأنها<sup>٤</sup>:

- أداة خاصة تتوافق وتتلاءم مع حاجيات المصدر الذي بإمكانه الاستفادة مباشرة من مبلغ صادراته بالعملة الصعبة.

- الأمان: يمكن أن تكون هذه التسبيقات بنفس عملة البيع، وبالتالي فإن هذه المؤسسة تغطي بشكل كلي كل مخاطر الصرف.

- التكلفة: معدل الفائدة المحسوب يكون بمعدل السوق ما بين البنوك للعمليات الصعبة "Le taux du marché interbancaire des devises"<sup>٥</sup>، وهذا ما يجعل التمويل بالتسبيقات بالعملة الصعبة أكثر تحفيزا من أي تمويل آخر.

- المرونة: تمتاز التسبيقات بالعملة الصعبة بمرونة عالية، وهذا لأنها تطلب بأي عملة.

#### 4- التسبيقات بالعملة الصعبة المتجددة<sup>٦</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 بالعملة الصعبة المتجددة". إن استعمال هذا النوع من القروض يتسم بمرونة عالية، لأن هذه القروض تقدم بالعملة الصعبة الأكثر استعمالا، كالدولار الأمريكي، اليورو والين الياباني..... الخ. كما أن البنك المانح لهذا النوع من القروض يتعهد بتقديم أو بوضع تحت تصرف المصدرين المقترضين قروض بالعملة الصعبة قصيرة الأجل قابلة للتجديد<sup>٧</sup>.

5- 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 لزبائنهم المستوردين مهلا أو آجالا للتسديد<sup>vii</sup>، ويجب أن لا تتجاوز آجال الدفع هذه مدة 18 شهرا، أي أنه من خلال هذه التقنية يستطيع المصدرون تعبئة الديون الناشئة عن التصدير على مستوى بنوكهم، ولكن تحت مجموعة من الشروط، نذكر منها<sup>viii</sup>:

- الديون غير المدفوعة من قبل المستورد والمجمدة، لا يستطيع المصدر تعبئتها؛
  - التعبئة يمكن أن تشمل كل مبلغ الديون؛
  - تاريخ استحقاق هذا القرض يجب أن يتوافق (بتطابق) مع تاريخ استحقاق الديون التجارية على المشتري الأجنبي، مضافا إليها المدة التي يمكن أن تستغرقها هذه الأموال لإعادتها إلى أرض الوطن (Délai de rapatriement)؛
  - تعبئة الديون الناشئة عن التصدير تكون بمعدل خصم تجاري عادي (Ordinaire)؛
  - 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 التعبئة من طرف المصدر.
- هذه الشروط السابقة الذكر يمكن أن تعفى منها المؤسسات المصدرة أو المصدرون، والذين يثبتون تحقيق رقم أعمال منتظم من الصادرات، وهذا بموجب إجراء خاص يسمى بـ "الإعفاء من المراجع" "Dispense de référence"<sup>ix</sup>.

6- قروض التمويل المسبق للصادرات: " **Les crédits de préfinancement à l'exportation**": قروض التمويل المسبق للصادرات هي قروض ممنوحة من طرف بنوك لصالح زبائنهم من المصدرين أو المؤسسات المصدرة، وهذا بغية السماح لهم بتمويل احتياجاتهم الجارية والاستثنائية والناجمة عن النشاط التصديري<sup>x</sup>، ويمكن أن نعبر عن هذه الاحتياجات بتلك المتولدة عن مرحلة شراء عنصر الإنتاج و/ أو مرحلة 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>xi</sup>.

**6-1- قروض التمويل المسبق المختصة: " Les crédits de préfinancements spécialisés "**

**spécialisés**: إن قروض التمويل المسبق المختصة تتعلق فقط بالمؤسسات التي تقوم بعملية التصدير، والتي لا تستطيع تنفيذ طلبياتها 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 لإعتمادات من طرف المستورد لصالح المصدر، أو أي بيان آخر قد يثبت عملية نقل الطلبية للخارج. كما أن هذه القروض تكون موجهة في العادة لتمويل الصفقات الكبيرة، كتلك المتعلقة بتصدير التجهيزات الثقيلة، وكذلك لتنفيذ الأشغال أو المشروعات بالخارج، والتي تتسم مدة انجازها في غالب الأحيان بفترات طويلة<sup>xii</sup>.

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

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 تبعا لتكاليف الخزينة - التكاليف تقيم بسعر التكلفة -، ويمكن أن يضاف إلى هذه التكاليف أيضا تكاليف أخرى مرتبطة بتنفيذ المشروع مثل: تكاليف الدراسات، العمولات البنكية.... الخ، ويمكن أن يصل مبلغ القرض إلى 90 % من تكاليف المشروع<sup>xiv</sup>. أما فيما يتعلق بمعدل الفائدة المطبق على هذه القروض فهو يتمثل في المعدل البنكي القاعدي أو

الأساسي "Taux de base bancaire"، مضافا إليه بعض العمولات المستعملة من طرف البنوك.

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

### 6-2- 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 خلال كل مدة القرض، وبهذا سميت بقروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة<sup>xv</sup>، وبعبكس قروض التمويل المسبق المختصة، فإن قروض التمويل المسبق ذات المعدلات الثابتة هي موجهة بالخصوص لتمويل صناعة وتخزين السلع الموجهة لتصدير لاحق، ولهذه القروض معدل فائدة ثابت من رقم الأعمال، ويكون في شكل حساب مكشوف قابل للتجديد، على عكس قروض التمويل المسبق الذي يرغم المصدرين على تقديم طلبات وفي كل مرة يواجه تكاليف غير منتظرة. كما أن معدل الفائدة الثابت يسهل للمصدرين من معرفة "معدل التكلفة الحقيقي" "Taux de revient réel"، ومنه اقتراح أسعار فائدة ثابتة على أساس هذا المعدل<sup>xvi</sup>.

### 6-3- 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 ليحصلوا عليها دون هذه القروض.

## 7- 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>xviii</sup>.

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

**تعريف 1:** 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 ستتحمل الـ "Factors" الخسائر المحتملة للمدينين المعسرين أو المفلسين<sup>xviii</sup>.

**تعريف 2:** 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>xix</sup>، ثم تقوم بعملية التحصيل، أي يمكن القول بأن الـ "Factors" تقدم خدمات للمصدرين الواقعين تحت ضغط زبائنهم المشترين، ويقضي ذلك أن يتحمل المصدرون عمولة تعرف بعمولة "تحويل الملكية".

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 المستحقات على المشتري الأجنبي، لتقوم فيما بعد بتحصيل هذا الدين وضمان 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.

عمليات الـ "Factoring" هي عبارة عن آلية تمويل قصيرة الأجل للصادرات، وهذا باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ صفقاتهم مسبقا، أي قبل حلول آجال التسديد أو الاستحقاق. ويتجلى تدخل عمليات الـ "Factoring" في ثلاث طرق أساسية تتمثل في<sup>xx</sup>:

- **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.
- **تمويل كلي أو جزئي لديون الزبائن:** تقوم مؤسسات الـ "Factors" بدفع نقدا مجموع 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.
- **ضمان الديون التجارية:** إن دفع قيمة الديون الذي يتم من قبل الـ "Factors" لصالح المصدر هو دفع غير قابل للإلغاء حتى في حالة إفلاس أو إعسار المشتري، وقد يصل ضمان خطر عدم الدفع في بعض الحالات إلى نسبة 100% من قيمة الديون<sup>xxi</sup>.

#### 7-1- تكاليف الـ "Factoring"

تكلفة الـ "Factoring" تتكون أساسا من عمولة تعرف بعمولة الـ "Factoring"، وهي تتغير من 0.8% إلى 2.5%، تدفع هذه العمولة نظير الخدمات التي تقدمها الـ "Factors" فيما يتعلق بتسيير حسابات الزبائن، والضمان ضد خطر الدفع. معدل العمولة هذه يتغير تبعا للعديد من المعايير والمقاييس نذكر منها<sup>xxii</sup>: طبيعة وأهمية الخطر المأخوذ على عاتق الـ "Factors"؛ مبلغ وعدد الفواتير؛ وعدد 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>xxiii</sup>.

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

#### 7-2- المزايا المقدمة من قبل الـ "Factoring" لصالح المصدرين: تقدم عمليات

الـ "Factoring" العديد من المزايا والخدمات لصالح المصدرين، ويمكن إبراز وتوضيح هاته المزايا فيما يلي<sup>xxv</sup>:

- تمكن المؤسسات التي تحقق صادرات موسمية مرتفعة من الحصول على تدفقات نقدية "Cash flow"؛



- 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"؛
  - توفير التمويل اللازم، وهذا بضمان حسابات الديون تحت التحصيل؛
  - تتميز بمرونة عالية وطبيعة متعددة ومتنوعة، وهذا لأنه يمكن استعمالها من طرف مختلف الزبائن لمختلف 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>xxvi</sup>:
- 8- 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.
- إن التزام مؤسسات تأكيد الطلبية بالدفع للمصدر يجعلها عرضة لمجموعة من المخاطر تحتم عليها القيام بما يلي:
- أن لا تدفع مبالغ السلع المصدرة للمصدر إلا إذا تحصل على سندات دين (كمبيالات) مقبولة من طرف المستورد الأجنبي؛
  - ضرورة إمضاء المستورد الأجنبي على طلب التأكيد " Demande de confirmation"، وهذا من أجل ربط المصدر المحلي مع المستورد الأجنبي ومؤسسة تأكيد الطلبية<sup>xxvii</sup>؛
  - أن تقوم بجمع كل المعلومات المتعلقة بمدى ملاءة المشتري الأجنبي، 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.

**10- قروض تمويل المخزونات بالخارج: " Les crédits de financement des stocks à l'étranger**

القيام بتشكيل مخزونات بالخارج، والهدف من هذا هو الإستجابة السريعة لطلبات الشراء، وكذا لتسريع عملية تسليم السلع للمستوردين الأجانب<sup>xxviii</sup>.

وفي هذه الحالة تستطيع هذه المؤسسات المصدرة أن تطلب قروض من بنوكها سواء بالعملة الصعبة أو بالعملة المحلية، من أجل تمويل هذه المخزونات بالخارج. ويستخدم هذا التمويل بالأساس في تمويل نفقات تخزين السلع بالخارج قبل عملية إعادة بيعها<sup>xxix</sup>، ويمكن أن يصل مبلغ هذا القرض إلى 90 % من قيمة هذه المخزونات<sup>xxx</sup>، أما في الحالات العامة الأخرى فينحدد مبلغ ومدة القرض تبعاً لـ<sup>xxxi</sup>: طبيعة وقيمة السلع المخزنة بالخارج؛ سرعة دوران هذه المخزونات؛ ورقم الأعمال السنوي المحقق من الصادرات. في هذا المجال، أنشأت فرنسا في سبتمبر من سنة 1978 شركة لتمويل المخزونات بالخارج تدعى بـ"COFISE"<sup>xxxii</sup> تقوم بالشراء نقداً لسلع المصدرين بالخارج، وهذا لمدة 06 أشهر قابلة للتجديد مرتين على الأقل، وهذا حتى يجد المصدر مشترياً لسلعه<sup>xxxiii</sup>.

**11- 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>xxxiv</sup>:

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

## الخاتمة

سمحت لنا هذه الدراسة إلى استخلاص أن لوظيفة التمويل وبخاصة التمويل قصير الأجل للصادرات، أهمية كبيرة في النشاط التصديري بسبب شدة العلاقة المالية بين المصدرين والمستوردين، حيث أن نقص التغطية المالية لإتمام العمليات الخاصة بالتصدير والإستيراد تعد من أكبر المشاكل التي تواجه المتعاملين التجاريين، خاصة وأن المصدر يبحث عن قرض مالي يغطي إلتزاماته 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 و/ أو بالعملة الصعبة لتمويل المشاريع الموجهة للتصدير؛ - يجب أن يوافق البنك على منح تسهيلات للخصم، وذلك لتشجيع منح القروض البنكية للمصدرين.

## الهوامش

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

<sup>iii</sup> Michel Jura, Technique financière internationale, DUAND, PARIS, 1999, P:150.

<sup>iv</sup> Bernard Gaumont, Op.cit, P: 247.

<sup>v</sup> André Guyomar et Etienne Morin, Op.cit, P:167.

<sup>vi</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.

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

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

- ix Ibid, P:114.
- x Hervé Hutin et autres, *La gestion financière*, les éditions d'organisation, Paris, SD, P:458.
- xi Jean Wahl et autres, Op.cit, P: 104.
- xii Bernard Gaumont, Op.cit, P: 24.
- xiii Annick Busseau, *Stratégie et technique du commerce international*, édition Masson, Paris, 1994, P:254.
- xiv Jean Wahl et autres, Op.cit, P:10.
- xv Annick Busseau, Op.cit, P:254.
- Idem. xvi
- xvii نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تجارب 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.
- xviii Jean-Ives Marquet et Caroline Bernard, *Pratique des contrats commerciaux*, édition d'organisation, Paris, 1998, P:112.
- xix Ghislaine Legrand et Hubert martini, *Management des opérations de commerce international*, DUNOD, Paris, 1993, P:363.
- J. Paveau, F. Duphil et autres, Op.cit, P:668. راجع في ذلك: xx
- Ghislaine Legrand et Hubert martini, *Management des opérations de commerce international*, Op.cit, P:163. *Importer-Exporter international*
- 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.
- xxi Alan E. Branch, Op.cit, P:98.
- xxii Ghislaine Legrand et Hubert martini, *Management des opérations de commerce international*, Op.cit, P:163. *Importer-Exporter international*
- xxiii Petter Briges, Op.cit, P:209.
- xxiv J. Paveau, F. Duphil et autres, Op.cit, P:669.
- xxv راجع في ذلك: نجوى علي خشبة، تمويل الصادرات المصرية رؤية من خلال تجارب بعض الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص:26.
- Petter Briges, Op.cit, P:210.
- J. Paveau, F. Duphil et autres, Op.cit, P:435.
- xxvi Pierre Jude, Op.cit, P:10.
- xxvii Ghislaine Legrand et Hubert martini, *Management des opérations de commerce international*, Op.cit, P:381.
- xxviii J. Paveau, F. Duphil et autres, Op.cit, PP:422-423.
- xxix Ammour Ben Halima, Op.cit, P:109.
- xxx George Depallens et Jean Pierre Jobard, *Gestion financière de l'entreprise*, 10<sup>ème</sup> édition, Sirey, Paris, 1990, P:471.
- George Depallens et Jean Pierre Jobard, *Gestion financière de l'entreprise*, راجع في ذلك: xxxi
- 9<sup>ème</sup> édition, Sirey, Paris, SD, P:659.
- Ghislaine Legrand et Hubert martini, *Management des opérations de commerce international*, Op.cit, P:358.
- xxxii COFISE : COMPAGNIE pour le FINANCEMENT des STOCKS à l'ÉTRANGER.
- xxxiii Ghislaine Legrand et Hubert martini, *Management des opérations de commerce international*, Op.cit, P:358.
- xxxiv Ammour Ben Halima, Op.cit, P:109.