المبحث 03: آليات ضمان الائتمان وإدارة أخطار التصدير:

تتطرق في هذا العنصر إلى آليات ضمان ائتمان الصادرات من خلال تناولنا لأهم أنواع ضمان الائتمان، ثم لمضمون عقد الضمان، أو ما يسمى بالبوليصة، هذا من جهة، ومن جهة أخرى نتعرض إلى كيفية إدارة أخطار التصدير، ونقصد بذلك كيفية تفادي وقوع هذه الأخطار.

I- آليات ضمان الائتمان: نتناول هذا العنصر كما يلي:

1- أنواع ضمان قروض الصادرات: نتطرق فيه إلى أهم أنواع ضمان ائتمان الصادرات، أو ما يعرف بوثائق الضمان، التي تسميها بعض الكتابات العربية البوليصة أو العقد، والكتابات الفرنسية(la police)، والكتابات الإنجليزية تسميها(Policy).

وتعرف وثيقة الضمان بأنها، (عقد بين طرفين، المؤمن والمؤمن له، يشرح القواعد العامة والخاصة التي تنظم علاقتهما، فتتنوع هذه الوثيقة حسب، طبيعة، وموضوع، ومدة العقد). وسنقتصر هنا على نوعين نراهما أساسين وهما:

1- **وثيقة الضمان الشاملة:** تعد هذه الوثيقة أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها استخداما، حيث ظلت لفترة طويلة، معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشاملة، والتي تغطي كلا من الأخطار التجارية وغير التجارية (السياسية)، وفي هذه الوثيقة لا يمكن فصل الأخطار التجارية عن الأخطار السياسية، حتى ولو طلب المصدر ذلك، فالقاعدة الأساسية لهذه الوثيقة هي الشمولية، أي أن المؤمن يجب أن يغطي كل رقم أعماله، فمدة هذه الوثيقة عموما قصيرة الأجل، حيث لا تتجاوز السنة على الأكثر، ويتم تجديدها قبل انتهاء العقد بشهر بواسطة إشعار مسبق لأحد الطرفين، فاعتمادات المؤمن قصيرة وتتراوح في الأغلبية من يوم إلى 180 يوما، لكن يمكن أن نجد استثناءات لهذه القاعدة أين تصل الاعتمادات إلى ثلاث سنوات، ويتم العمل بوثيقة الضمان الشاملة من خلال تصريح المؤمن في الأيام

الأولى لكل شهر ،بالصفقات التي يتم عقدها، أو التي تمت خلال الشهر الماضي وتغطي أخطار الإلغاء وعدم التسديد أو أخطار عدم التسديد وحدها.

ب- وثيقة الضمان المحددة: وتعني أن المصدر له الحرية في اختيار الصفقات التي يرغب في حمايتها(ضمانها) وتنفيذ كل المبيعات الأخرى دون تغطية، وتغطي وثيقة الضمان المحددة القروض التي تفوق ثلاث سنوات وتخص فقط عملية واحدة، وتكون في هذه الحالة الصفقات ذات مبلغ مرتفع والأخطار فيها أكثر احتمالا للوقوع ولفترة أطول كما سبق وأن قلنا، تفوق ثلاث سنوات.

وتشترط إجراءات معقدة مثل بيع التجهيزات، وأشغال البناء، الممولة بقرض متوسط وطويل المدى، أما معدل القسط المطبق مقارنة بذلك المتوقع بخطر مماثل مغطى بالوثيقة الشاملة، سيكون بصفة عامة أكثر، ففي هذه الحالة لا يصل أو يتجاوز معدل القسط 50%، وشروط التعويض تكون أكثر دقة، وتوجد وثائق ضمان أخرى نادرة الطرح كوثائق ضمان قصيرة الأجل، وثائق ضمان متوسطة و طويلة الأجل و وثائق ضمان مشتركة.

2- مضمون عقد الضمان:

لكي تتم عملية تأمين القرض عند التصدير يقترح المؤمن على المؤمن قبل الاكتتاب في وثيقة التأمين الشروط التالية:

أ- المقدار المضمون: يقصد بالمقدار المضمون، القيمة المتكفل بها من طرف المؤمن، في حين الجزء المتبقي يتحمله المؤمن، ففي الحالة العادية المقدار المضمون من طرف شركة معينة قد يصل إلى 95 % بالنسبة للخطر السياسي، 90 % بالنسبة للخطر التجاري، و هذا يعني أن الأخطار السياسية أوسع من حيث التغطية من الأخطار التجارية ،كما أنه لا توجد أي شركة تأمين تغطي الخطر 100 %، إلا في حالات خاصة و تتم بعد موافقة وزارة المالية و بشروط مضاعفة للحالة العادية ، لأن مشاركة المؤمن في الخسارة المحتملة ضرورية بالنسبة لشركة التأمين للحصول على مساهمته في تصنيف و تسيير الأخطار و كذا استرجاع الحقوق.

ب- القسط: و يقصد بالقسط المبلغ الذي يدفعه المؤمن مقابل الضمان الذي يمنح له، حيث تحسب و تطبق معدلات قسط مختلفة تأخذ بعين الاعتبار أهمية الخطر وطبيعة الخطر ومدة الخطر.

- أهمية الخطر: إن أهمية الخطر عنصر تابع لاحتمال الحادث و مبلغ الخسارة في حالة حدوثه، فاحتمال الحادث مرتبط أساسا بحالة بلد المشتري. لهذا الغرض يتم تصنيف بلدان المشترين في مجموعات وفق درجة الخطر من الأقل إلى الأكثر خطورة.

أما فيما يتعلق بمبلغ الخسارة فإنه يتنوع حسب كونه حادث إلغاء (فسخ) أو حادث تسديد ففي الحالة الأولى، الحادث مرتبط بسرعة التصنيع و بسرعة التسديد، أما في الحالة الثانية فالحادث مرتبط بسرعة التسديد فقط.

-طبيعة الخطر : يمكن تقدير مبلغ القسط الواجب دفعه حسب طبيعة الخطر المغطى، أي إذا كان خطرا تجاريا أو خطرا سياسيا، هذا من جهة، و من جهة أخرى حسب نوع المشتري، أي إذا كان مؤسسة عمومية أو مؤسسة خاصة، حيث يخضع تحديد مبلغ القسط بعد ذلك إلى اتفاق بين المؤمَن و المؤمِن.

- مدة الخطر: و يعني مدة الخطر الفترة التي يتحمل فيها المؤمن (الشركة) مسؤولية تغطية الخطر، حيث كلما كانت طويلة كلما كان احتمال الحادث أكثر.

لهذا يصنف البعض نوعية و عدد عملاء المؤمن الذي يرتكز على مشتريين أو ثلاثة، ففي هذه الحالة الخطر يعتبر ذا أهمية بالغة.

إذا نظام حساب القسط يأخذ بعين الاعتبار كل هذه العوامل.

ج- مدة تشكيل الحادث: ويقصد بمدة تشكيل الحادث ،الفترة الممتدة حتى نهاية دفع التعويض، حيث تسمح لشركة التأمين بتأمين نفسها من وقوع الحادث قبل دفع التعويض للمؤمَن، و تقدر هذه المدة في الغالب بستة أشهر و يمكن تمديدها حسب جسامة الخطر، كما يمكن تقليصها في حالتين:

-عندما يتعلق الأمر بحادث إلغاء (فسخ العقد)، فالمدة في هذه الحالة 30 يوما ابتداء من التاريخ الذي يكون فيه مبلغ الخسارة قد حدد بصورة نهائية، أما إذا لم يتمكن من تحديد الخسارة في 6 أشهر الخاصة بفسخ الصفقة، يدفع المؤمن خسارة تقديرية محسوبة على المبلغ المحتمل للخسارة، و يتم ضبط المدة الأساسية للحادث في هذه الحالة بعد تحديد الخسارة بصورة نهائية.

-عندما يكون إفلاس المدين الخاص قد عرف من خلال القانون أو يكتشف المؤمن الإفلاس، ففي هذه الحالة مدة تشكيل الحادث تلغى.

د- الاعتماد: و يقصد بالاعتماد أن يطلب المؤمَن الموافقة المبدئية أو الأولية من المؤمن، على تأمين قرضه، بحيث يقوم المؤمن بعد دراسة و تقييم حالة المشتري إعطاء اعتماده مع تحديد لكل واحد من المشترين أقص مبلغ، من هنا نقول أن الاكتتاب في وثيقة التأمين لا يشكل التزاما صارما لشركة التأمين تجاه المؤمَن، لأن على المؤمَن قبل التعاقد مع أي زبون أو قبول القروض، يجب عليه أن يطلب الموافقة الأولية أو المبدئية من مؤمنيه، فعملية الاعتماد يمكن

أن تستثني مؤمَنا ببيع لأحد عملائه دون أن يخضع للقبول المبدئي للمؤمن، في حالة ما إذا كان المصدر تحت خطر فقدانه لهذا الزبون الجديد، حيث يكون مجبرا على البيع بسرعة، ويسمى هذا الاستثناء بقاعدة (شرط الزبون غير المعروف)، مع ذلك فهذا الاستثناء يخضع لعدة شروط منها:

- أن المقدار المضمون هو50%، ويمكن أن يصل إلى70 % كأقصى حد في الغالب.

-لا يمكن للتغطية أن تتجاوز مبلغا معينا في الغالب منخفضا مقارنة بالتغطية المخصصة للزبون الخاضع للموافقة المبدئية أو الأولية. لأن الاعتماد الأولي أو الموافقة الأولية تسمح لشركة التأمين بتقدير أحسن للأخطار التي تغطيها، و يشكل أداة واقية تمنع المؤمَن من البيع لمشتري تعد المعلومات عنه غير مشجعة، أما إجراءات الاعتماد فهي تتنوع حسب طبيعة الخطر (خطر تجاري أو خطر سياسي).

- اعتماد الخطر التجاري:

يقوم المؤمن بتقديرات لمبيعات المؤمَن قبل أن يخضع زبونه لاعتماد أولي أو للموافقة المبدئية، حيث يقوم بتقدير المبيعات ثم يضيف إليها هامش أمان لأجل تفادي أي تجاوز لهذا المبلغ، و بعد ذلك يخضع مغطيه، بغية القبول عبر استمارة طلب القبول.

فالمؤمَن يرفق طلب اعتماد زبونه بالاستبيان الذي يجب ملؤه بهدف تسهيل المؤمن من اتخاذ القرار، حيث يشتمل هذا الاستبيان على الكثير من المعلومات عن المشتري خاصة الشكل القانوني للمؤسسة، و عنوان المقر الرسمي، ورقم تسجيله و معلوماته البنكية، وإضافة إلى ذلك يجب أن يتضمن معلومات خاصة بالحالة المالية للزبون، و تجربة مؤسسته، و قيمته بالبورصة، فبعد الحصول على كل هذه المعلومات فإن المؤمن يمكنه اعتماد الزبون و قبول التغطية المطلوبة من طرف المؤمن حسب قدراته المالية.

فنتيجة لذلك، المؤمن يحدد سقفا إجماليا من جهة، و سقف خاصا بكل زبون حسب قدراته على التسديد من جهة أخرى، أما إذا كانت المعلومات المتحصل عليها لا تسمح للشركة باتخاذ قرار اعتماد الخطر التجاري، فيمكنها الرجوع إلى مصادر أخرى منها: مصادر المؤمن الخاصة، وكالة معلومات، بنك... الخ.

فبعد الحصول على كل المعلومات المتعلقة بالزبائن، تتم دراستها وتحليلها من طرف المؤمن ليتخذ القرار بعد ذلك الذي يكون إما قرار القبول أو حتى قرار الرفض الكامل.

ففي حالة الرفض يمكن للمؤمن أن يقدم توضيحات لقراره، أما في حالة قبوله فيمكن فرض بعض الشروط.

المبحث الثالث: آليات ضمان الائتمان وإدارة أخطار التصدير

-اعتماد الخطر السياسي:

تقوم شركة التأمين قبل قبول تغطية الخطر السياسي، بدراسة لبلد المدين على أساس القدرة الاقتصادية و المالية و الحالة السياسية للبلد، فإذا كانت مرضية فيتم قبول اعتماد الخطر السياسي بشروط يسيرة، أما إذا كانت غير ذلك فإما القبول بشروط معقدة أو رفض اعتماد الخطر السياسي أي رفض ضمان هذا النوع من الخطر.

II – إدارة أخطار التصدير:

بعدما تناولنا مختلف أخطار التصدير، وآليات ضمان ائتمان الصادرات ننطرق الآن إلى كيفية إدارة هذه الأخطار من خلال إبراز مختلف المداخل التي نراها ضرورية لإدارة فعالة لأخطار التصدير وهي[ix]:

1. التجنب:

إن تجنب مصدر الخطر في المقام الأول يلغي ظهور الخطر. وهذا بالطبع ليس البديل المتاح. و بالرغم من ذلك إذا تكررت الخسائر في دولة معينة فإن المصدر ربما يختار أن ينهي أعماله هناك. و يقصد بالتجنب غربلة الدول التي تتميز بعدم الاستقرار السياسي والاجتماعي. و استبعادها من نطاق استراتيجية الدخول إلى تلك الأسواق.

و يتمثل هذا الأسلوب في تجنب التصدير إلى الدول التي تعاني من اضطرابات سياسية و اجتماعية أو هناك توقع بوجود مثل هذه الأخطار، و يساعد على ذلك استخدام بعض المؤشرات التي تشير إلى وجود مخاطر وخاصة المخاطر السياسية مثل :

أ- قيام المصدر بتقييم البيئة السياسية الدولية و تحليل المخاطر السياسية المحتملة في أسواق الدول المستهدفة.

ب-قيام المصدر (أو الشركة) باستشارات شخصية من خلال السفارات أو الأفراد العاملين في المجال السياسي حاليا أو سابقا في تلك الأسواق المستهدفة.

ج-اللجوء إلى الشركات المتخصصة في مجال قياس المخاطر السياسية و تكليفها بدراسة الأسواق المستهدفة. و ترتيبها وفقا لدرجة عدم الاستقرار السياسي فيها.

و يمكن أيضا استخدام مؤشرات تحليل المخاطر التجارية في تجنيب التعامل مع الدول أو المستوردين الذين لا يحققون المستوى المرضي لهذه المؤشرات. أما عن أخطار الصرف الأجنبي فيمكن تجنبها من خلال التسعير بعملة دولة المصدر أو باستخدام الأورو أو وحدة

المبحث الثالث: آليات ضمان الائتمان وإدارة أخطار التصدير

حقوق السحب الخاصة التي تتكون بدورها من سلة العملات.

2. التفاوض:

و يقصد به قيام المصدر (أو الشركة) بالتفاوض مع الشركاء الآخرين أو حكومات الدول التي يتميز بوجود مخاطر سياسية أو اجتماعية، بحيث يتم أولا تحديد الحقوق والمسؤوليات قبل القيام بالاستثمار. و يمكن من خلال هذا الأسلوب التغلب على :

- مشكلة القيود على تحويل الصرف في الدول التي تطبق نظام الرقابة على الصرف.
- مشكلة إلغاء تراخيص استيراد صالحة، مما قد يؤدي إلى عدم إتمام الصفقة.
- قيود التصدير التي تفرض على الدول المصدرة و التي قد يؤدي وجودها إلى مشكلة في تحويل قيمة الصادرات.

3. الانفصال:

وتتضمن هذه الوسيلة فصل الموجودات أو تقسيمها لتقليل حجم الخسارة المحتملة. على سبيل المثال يمكن تقسيم البضائع إلى شحنتين أو ثلاثة، حيث إذا تعرضت الشحنة الأولى للخسارة، فإن باقي البضائع (الشحن) تظل سليمة.

4. هيكلة الاستثمار:

و تتم هذه الوسيلة بمشاركة ~~الوطنيين في الاستثمار~~، و الاعتماد على أنواع الاستثمارات التي تتميز بسرعة استرداد التكاليف و تحقيق الأرباح في الأجل القصير. و ذلك لتقليل الأخطار المحتملة. هذا و هناك مجموعة من الإجراءات يمكن من خلالها تقليل الأخطار نذكر منها على سبيل المثال:

- إنعاش الاقتصاد الوطني للدولة المستهدفة. وذلك بربط أهداف التصدير أو (الشركة) بالمصالح الوطني لتلك الدولة عن طريق مثلا شراء مدخلات الإنتاج من الشركات المحلية والعمل على زيادة الصادرات من هذه الدولة إلى الخارج.
- المساهمة في علاج مشكلات البطالة بالدول المضيفة، و ذلك بتوظيف الوطنيين وتأجير خبراء وعلماء من الداخل.
- الاعتماد على الوطنيين في الدخول في مشروعات مشتركة.
- المساهمة في المشاريع القومية الهامة مثل بناء المستشفيات، المدارس والطرق.
- استخدام الأسلوب الحيادي بالامتناع عن الدخول في النزاعات السياسية الداخلية أو الخارجية.