

المقياس: تمويل التجارة الدولية

السنة الثالثة ل م د – علوم تجارية

تكتسي التجارة الدولية أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول، إذ من خلالها تتمكن الدول من ربط علاقاتها مع الدول الأخرى في إطار التبادل والاعتماد المتبادل، بما يضمن لها توفير وتلبية احتياجاتها من جهة، والاستفادة من الموارد التي تمتلكها الدول الأخرى، فلا يمكن لأي دولة مهما كانت قوتها وحجمها الاقتصادي أن تبقى بمعزل عن بقية الدول الأخرى، ولعله من أهم النقاط التي تركز عليها التجارة الدولية عملية تمويل الصفقات التجارية التي تتم على المستوى الدولي وتأمينها وتغطية المخاطر المحيطة بها، وذلك نظرا للتنوع والاختلاف الكبير بين الدول من حيث جانب التشريع القانوني ومن حيث سعر الصرف المعتمد، ومن حيث أوضاعها الاقتصادية والسياسية، وعليه فصفقات التجارة الدولية تتطلب تكاتف وتضافر جهود كل الدول من أجل تحسين معدلات التبادل الدولي.

أهداف المقياس: يهدف المقياس إلى بلوغ النقاط التالية:

- إلمام الطالب بمفهوم التجارة الدولية (الخارجية)، وأهم السياسات التجارية التي تعتمدها الدول؛
- تعرف الطالب على مفهوم التمويل الدولي وأشكاله، وأهميته بالنسبة لمجال التجارة الدولية بالخصوص؛
- إلمام الطالب بمختلف طرق الدفع في التجارة الخارجية، والتقنيات المعتمدة في هذا المجال؛
- تمكن الطالب من مختلف صيغ وطرق تمويل التجارة الدولية، مع ضرورة التمكن من التمييز بينها؛
- تعرف الطالب على مختلف المخاطر التي تحيط بعمليات التجارة الدولية؛
- إلمام الطالب بمختلف الأساليب المعتمدة لتغطية المخاطر المتعلقة بعمليات التجارة الدولية.

محتوى المقياس (حسب المقرر الوزاري)

- المحور الأول: مدخل مفاهيمي للتجارة الدولية (فصل تمهيدي)
- المحور الثاني: مدخل لتمويل التجارة الدولية (المفهوم والأهمية)
- المحور الثالث: الدفع في التجارة الدولية وطرقه
- المحور الرابع: عمليات تمويل التجارة الدولية (عمليات التمويل قصير الأجل، متوسط وطويل الأجل)
- المحور الخامس: عمليات إدارة مخاطر تمويل التجارة الدولية

المحور الأول: مدخل مفاهيمي للتجارة الدولية

تحتل التجارة الدولية مركز الصدارة في العلاقات الدولية الحديثة، وتعد المحور الرئيسي الذي تدور حوله هذه العلاقات، مما دفع بالتعامل التجاري على الصعيد الدولي أن يترتب عليه نشوء علاقة تعاقدية ذات عنصر أجنبي، وهي علاقة قانونية خاضعة للقانون الدولي الخاص بموجب اتفاق، أو عقد يبرمه أطراف التعاقد والتعامل طبقاً للقواعد والعادات وأعراف التجارة الدولية الناتجة عن تعامل ممتهي التجارة الدولية، ذلك أن مضمون القانون الدولي الخاص ينصب حول إيجاد حلول المنازعات الدولية ذات العنصر الآبي.

وتعد التجارة الدولية أحد فروع الاقتصاد الدولي التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، إذ يتخذ الاعتماد المتبادل بين الدول أشكالاً تتمثل في تبادل السلع المادية كالقطن، البن، السيارات، وغيرها من السلع، وثانيها تبادل الخدمات كخدمات النقل والتأمين والسياحة وغيرها، وثالثها تبادل المعاملات المالية والنقدية كالاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة أو تداول أصول مالية لدول أجنبية.

1- مفهوم التجارة الدولية

تعتبر التجارة الدولية عن مجمل التجارة القائمة بين الدول، أما التجارة الخارجية فهي تجارة الدولة مع دولة أو مجموعة من الدول الأخرى، وبالتالي يمكن القول أن كلاهما يعبران عن نفس المفهوم بشكل عام ويبقى اختلاف بسيط هو أن التجارة الدولية هي تجميع لحجم التجارة الخاجية لدول العالم.

1-1 تعريف التجارة الدولية (الخارجية): تعرف التجارة الدولية على أنها عبارة عن: "تبادل السلع والخدمات بين الدول، وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي"¹، وتعرف أيضاً على أنها: "مجمل العلاقات السلعية-النقدية التي تتكون من مجموع التجارة الدولية لبلدان العالم كافة"²، وتختص التجارة الدولية بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة³، وبالتالي فالمعاملات التجارية الدولية تكون في إحدى صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.⁴

¹ - محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009، ص.9.

² - نفس المرجع، نفس الصفحة.

³ - محمد أحمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2012، ص.8.

⁴ - جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، ط1، 2010، ص.11.

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التجارة الدولية (الخارجية) تعني عملية تبادل (شراء وبيع) للسلع والخدمات والأفراد ورؤوس الأموال، مقابل الحصول على مقابل نقدي، ويشترط أن تنتمي الأطراف المتبادلة لوحدات سياسية مختلفة حتى تأخذ البعد الدولي.

1-2 أهمية التجارة الدولية (الخارجية):

تكتسي التجارة الدولية أهمية كبيرة بين الدول، فهي تعد من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها دول العالم، فلا توجد دولة مهما بلغت قدرتها يمكنها تحقيق الاكتفاء الذاتي لكل احتياجاتها دون الاعتماد على الخارج، وعليه فهي بحاجة للتعاون مع الدول الأخرى أخذاً وعطاءً.

توفر التجارة الدولية للمجتمعات المختلفة السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محلياً، أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبياً من تكلفة إنتاجها محلياً. ولذا فإن التجارة الدولية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن ثم تسهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم.

وتساعد التجارة الدولية في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، والاستثمار، وتخصيص الموارد الانتاجية. بالإضافة على اعتبار التجارة الدولية مؤشراً جوهرياً على قدرة الدولة الانتاجية والتنافسية في السوق الدولي، مما يبينه من قدرة الدولة على التصدير وستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من آثار على الميزان التجاري.

كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية، فالنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل الوطني، يؤثر في نمط وحجم التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل الوطني.¹

وتنشأ أهمية التجارة الدولية من حاجة الدول إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى، ويرجع ذلك إلى الأسباب التالية²:

➤ عدم قدرة أي دولة مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع والخدمات التي تحتاجها محلياً، بسبب عدم توفر إما المواد الأولية أو الظروف الطبيعية والجغرافية الملائمة أو التكنولوجيا المستخدمة لإنتاج السلع محلياً؛

¹ - جمال جويدان الحمل، مرجع سابق ذكره، ص.12.

² - محمد أحمد السريفي وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص.8-13؛ وكذلك جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، دار زهران، الأردن، ط1، 2013، ص.12-13.

➤ اختلاف تكاليف الانتاج لنفس السلعة بين دول العالم ، إذ قد تنتج دولة ما سلعا معينة لكن بتكاليف مرتفعة مقارنة بالدول الأخرى التي تنتج نفس السلعة، وبالتالي من الأفضل لها استيراد السلع من الخارج، وعليه من الأفضل أن تخصص الدول في السلع والخدمات التي تمتلك فيها مزايا نسبية(انخفاض تكاليف الانتاج)، ومن ثم تقوم بمبادلتها بالسلع والخدمات الأخرى التي لا تمتلك فيها مزايا نسبية من الدول الأخرى؛

➤ الارتباط الوثيق بين التخصص الدولي والتقسيم الدولي للعمل وبين التجارة الدولية، حيث أن تخصص الدول في انتاج سلع محددة يرفع من كفاءتها الانتاجية، ثم تبادل ما يزيد عن حاجاتها مع الدول الأخرى لطبقا للمزايا النسبية التي تتمتع بها كل دولة؛

➤ زيادة القدرة الانتاجية للمشاريع بسبب عنصر التكنولوجيا والدخول في مجال الانتاج الكبير(وفورات الحجم) وعجز السوق المحلي عن استيعاب هذا الانتاج؛

➤ رغبة بعض الدول في الاستيلاء على أسواق خارجية لدول معينة، وبالتالي السيطرة على اقتصاديات هذه الدول لأسباب اقتصادية أو لأسباب سياسية.

وتختلف أهمية التجارة الدولية من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها ومدى توافر عناصر الانتاج لديها، حيث تنخفض أهمية التجارة في الدول الكبيرة الحجم ذات الامكانيات الضخمة لأنها تتمكن من انتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها محليا، وعلى العكس تزداد أهمية التجارة الدولية بالنسبة للدول الصغيرة الحجم وذات الامكانيات المحدودة لأنها تخصص عادة في انتاج عدد قليل جدا من احتياجاتها، وتعتمد على الخارج بشكل كبير في تلبية الاحتياجات الناقصة. كما تختلف أهمية التجارة الدولية من دولة إلى أخرى من فترة زمنية إلى أخرى، وعلى حسب الوضع الاقتصادي بين الركود والازدهار، ففي حالة الركود عادة تنخفض المبادلات التجارية للدول مما يعني أن أهمية التجارة الدولية تنخفض في هذه الحالة، أما في حالة الازدهار يزداد حجم المبادلات التجارية للدول ما ينعكس على أهمية التجارة الدولية، وكذلك تختلف أهمية التجارة الدولية حسب السياسة التجارية التي تعتمدها الدولة بين سياسة انفتاحية أو سياسة حمائية.

1-3 المزايا المترتبة على قيام التجارة الدولية: يؤدي قيام التجارة الدولية إلى الاستفادة من العديد من

المزايا، تتمثل في النقاط التالية¹:

¹ - محمد أحمد السريتي وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص.11.

- الاستفادة من موارد الدول الأخرى: تمكن التجارة الدولية الدول من الاستفادة من موارد الدول الأخرى، بحيث يمكنها الحصول على حاجاتها من الموارد (التي لا تمتلكها أو التي تعاني فيها من ندرة نسبية) لتصنيع سلعها وتقديم خدماتها؛
 - الاستفادة من التخصص وتقسيم العمل: حيث أن تخصص كل دولة في المجال الذي تمتلك فيه مزايا محددة يمكنها من اتقان العمل وزيادة درجة كفاءتها في إنتاجه؛
 - منع الاحتكار: تمكن التجارة الدولية من إيجاد العديد من المنتجين والمصدرين، والمستوردين الذين ينشطون في مجال محدد، ما يمنع عملية الاحتكار التي يمارسها عادة المنتجون المحليون، وذلك يمنح إمكانية المفاضلة واختيار الأحسن من حيث السعر والجودة؛
 - توفير فرص عمل للعمالة داخل كل دولة: تعمل التجارة الدولية خاصة في حالات الانفتاح على تنشيط الاقتصاد، وزيادة الصادرات وهذا ما يعني التوسع في عمليات الإنتاج، وظهور مؤسسات جديدة في السوق، ما يعني توفير فرص عمل جديدة؛
 - تحقيق موارد مالية عن طريق الرسوم الجمركية: حيث أنه كلما زاد حجم التبادل التجاري للدولة مع الخارج، زاد ذلك من حجم الإيرادات المتحصل عليها؛
 - تخفيض تكاليف وأسعار السلع والخدمات: ذلك من خلال الاستفادة من الأسواق الدولية، حيث تكون هناك منافسة كبيرة بين المنتجين والمصدرين على تقليص تكاليف الإنتاج إلى حد أدنى، ما يسمح لها بفرض أسعار تنافسية على مستوى الأسواق الدولية تمكنها من البقاء والاستمرار واكتساب حصص سوقية كبيرة؛
 - الاستفادة من التطور التكنولوجي لهذه الدول: تمكن التجارة الدولية من نقل الخبرات التكنولوجية عبر الدول من خلال الحصول على صادرات ذات تكنولوجيات متطورة، أو عن طريق التراخيص أو من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة... الخ.
- ولكن هذا لا يعني أن التجارة الدولية ليس لها سلبيات خاصة بالنسبة للدول الضعيفة اقتصاديا، والتي لا تمتلك جهاز انتاجي مرن، من بينها:
- منافسة الصناعات المحلية خاصة إذا كانت ضعيفة: يحدث ذلك خاصة في ظل اتباع الدولة سياسة الانفتاح، فإن ذلك سيؤدي إلى دخول العديد من المؤسسات الأجنبية المنافسة للمؤسسات المحلية، ومع امتلاك هذه المؤسسات الأجنبية لقدرات تفوق تلك التي تمتلكها

المؤسسات المحلية، فإن هذه الأخيرة لن تستطيع المنافسة وفي كثير من الحالات تضطر للانسحاب من السوق؛

➤ تقليص فرص العمالة في الدولة: إذا كانت الدولة تعتمد بشكل كثيف على الاستيراد ولا تستطيع تلبية احتياجاتها محليا، وكان جهازها الانتاجي غير مرن، فذلك سيؤدي حتما إلى عدم قدرة المؤسسات المحلية على الاستمرار في الأسواق لعدم قدرتها تحقيق العوائد التي تمكنها من البقاء، كما أن المنافسة الأجنبية تؤدي في كثير من الحالات إلى انسحاب المؤسسات المحلية لعدم قدرتها على المنافسة، مما يؤدي إلى زيادة معدلات البطالة في المجتمع؛

➤ استنزاف احتياطات الدولة من العملة الصعبة: اعتماد الدولة الشديد على الاستيراد لتلبية احتياجاتها، ما يعني استنزاف احتياطاتها من العملة الصعبة، خاصة في ظل انخفاض الصادرات (التي تعد المورد الأهم للعملة الصعبة) وتدهور سعر صرف عملتها المحلية؛

➤ التبعية التكنولوجية للخارج والاقتصادية وحتى السياسية: اعتماد الدول النامية خاصة على الدول المتقدمة في الحصول على المنتجات ذات التكنولوجيات المتطورة يقيها دائما في حالة تبعية، كما أن الدول التي لا تتمكن من تحقيق اكتفائها الذاتي خاصة في مجال الأمن الغذائي وتلبية احتياجاتها خاصة الطبية والعسكرية، يتركها دائما تابعة لدول أخرى مما يؤثر على كل الميادين حتى الجوانب السياسية.

2- مفهوم السياسات التجارية وأهدافها:

تتبع الدول في مجال التبادل التجاري مع الدول الأخرى سياسات معينة، وتختلف السياسة المعتمدة من دولة إلى أخرى تبعا لتوجهاتها السياسية والاقتصادية وطبيعة اقتصادها، وتبعا أيضا للظروف الاقتصادية القائمة على الصعيد الداخلي والدولي، وذلك بما يتفق مع مصالحها وما تراه مناسبا في بناء علاقاتها الخارجية وتحالفاتها وأهدافها... الخ.

يمكن تعريف سياسة التجارة الدولية بأنها عبارة عن: "مجموع الاجراءات التي تتخذها الدولة في نطاق علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى، بقصد تحقيق أهداف معينة". أي أنها مجموع الاجراءات الرامية إلى تطوير وضبط العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة، كالرسوم الجمركية والاعانات ونظام الحصص وغيرها، والتي تعتبر جميعها جزءا من السياسة التجارية للدولة¹.

2-1 أهداف السياسة التجارية:

¹ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص. 299.

هناك مجموعة من الأهداف تسعى الدولة لتحقيقها من خلال تطبيق سياسة تجارية معينة، وهي¹:

1-1-2 أهداف اقتصادية: تتمثل في تحقيق مجموعة من الأهداف في الجانب الاقتصادي، أهمها:

- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية؛
- حماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية، خصوصا الصناعات الناشئة من خلال توفير بيئة ملائمة لنموها وتطورها؛
- العمل على اصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادته للتوازن؛
- زيادة الموارد المالية للدولة، واستخدام هذه الموارد في تمويل النفقات العامة للدولة؛
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية كالتضخم والانكماش وسياسات الاغراق التي يمكن أن تطبقها دول أخرى؛

2-1-2 أهداف سياسية: تتمثل في بلوغ النقاط التالية:

- توفير قدر أكبر من الاستقلال وتوفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية؛
- تأمين الاكتفاء الذاتي خصوصا الأمن الغذائي؛
- العمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية، خصوصا في فترات الأزمات.

3-1-2 أهداف اجتماعية: تتمثل في حماية مختلف فئات المجتمع من سياسات الدول الأخرى، وذلك

من خلال:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح المزارعين أو المنتجين الصغار أو منتجي السلع التي تمثل أهمية حيوية للدولة والمجتمع؛
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات الاجتماعية المختلفة؛
- العمل على حماية الصحة العامة من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول أو السجائر.

2-2 سياسات التجارة الدولية:

¹ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص.300.

ترتبط سياسة التجارة الخارجية للدولة مع سياساتها الأخرى، كالسياسات النقدية والضريبية، أو سياسة الاستثمارات العامة، وبالتالي هي تعد جزءاً من السياسة الاقتصادية العامة للدولة، وعليه فالمهمة الرئيسية للسياسة الخارجية تتمثل في خلق الظروف الملائمة لتوسيع قاعدة الاقتصاد الوطني، وتحدد السياسة التجارية الخارجية المعتمدة على أساس النظم الاقتصادية للدول، ومستوى وظروف التطور التكنولوجي، إذ أن هناك اتجاهين رئيسيين هما إما اعتماد مبدأ الحرية أو اعتماد مبدأ الحماية في التجارة الدولية.

2-2-1 سياسة حماية التجارة الدولية: تعرف سياسة حماية التجارة الدولية على: "أنها كل سياسة تتبناها الدولة لحماية الصناعات المحلية من خطر منافسة الواردات الأجنبية خاصة إذا كانت صناعاتها ناشئة وتحتاج إلى حضانة ودعم، أي تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعتها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية، أو قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة، مما يوفر نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية".

أ- الآراء المدعومة لسياسة حماية التجارة الدولية: يستند أنصار الحماية التجارية إلى مجموعة من الحجج التي يبررون بها موقفهم من تفضيل اعتماد الدولة على سياسة الحماية، لتمكين الدولة من خدمة مصالحها، ولعل أهمها يبرز في النقاط التالية¹:

- **ضمان الأمن الاقتصادي:** يساهم مبدأ الحماية في تحقيق الاستقلال الاقتصادي في ظروف السلم، وفي صمود البلاد في حالات عدم الاستقرار والحروب، فارتباط دولة معينة في تلبية احتياجاتها الأساسية من السلع بدولة أخرى سيجعلها في وضع حرج وضعيف؛
- **ضمان الأمن الغذائي:** قد تؤدي الحرية التجارية إلى تخصص بعض البلدان في المجال الصناعي، وعدم الاهتمام بالمجالات الأخرى خاصة الزراعة، مما قد يشكل مشكلة في ضمان الأمن الغذائي خاصة في حالات الأزمات؛
- **الحفاظ على الهوية الوطنية:** يؤدي تشابك العلاقات بين الدول نتيجة الانفتاح الكبير - في حالات كثيرة - إلى تلاشي الفوارق بين هذه الدول، وبالتالي فقدان الهوية الوطنية والحضارية؛

¹ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص ص. 307-309.

- **حماية الصناعات الوطنية الناشئة:** هي الحجة الأكثر رواجاً في الدول النامية، إذ تدعو لحماية الصناعات المحلية خاصة الناشئة من منافسة الصناعات الأجنبية، لتمكين الصناعات الناشئة من النمو في محيط يتناسب معها ودخول الأسواق الخارجية؛
- **اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:** قد تؤدي حماية الأسواق المحلية إلى تشجيع الشركات الأجنبية على الاستثمار في البلد الذي يتبع قوانين الحماية وعلى انشاء فروع لها فيه، كي تتجنب عبء الرسوم الجمركية التي ستفرض عليها لو بقيت تقوم بعملية التصدير؛
- **تنويع الانتاج:** تؤدي سياسة الحماية إلى ضرورة قيام الدولة بتنويع الانتاج وعدم التخصص في عدد محدود من السلع، مما سيضمن مواجهة الدولة لمختلف الأزمات التي قد تواجهها؛
- **معالجة مشكلة البطالة:** فرض الرسوم الجمركية على الواردات سيعمل على رفع أسعارها، مما يحول الطلب المحلي على المنتجات المحلية التي يمكن إحلالها محل الواردات، وهذا سيساعد على زيادة التوظيف وزيادة فرص الاستثمار المربح في الداخل؛
- **الحماية كمصدر من مصادر إيرادات الدولة:** قد تشكل الرسوم الجمركية مورداً أساسياً من موارد الدولة المالية؛
- **تعويض التفاوت في ظروف الانتاج:** قد تعد الحماية وسيلة لتحقيق المساواة بين تكاليف الانتاج المحلي المرتفعة وتكاليف الانتاج المنخفضة في الخارج، مما يجعل الانتاج الوطني قادراً على منافسة السلع الأجنبية في السوق المحلية، كما يمكن تخصيص إعانات للإنتاج المحلي لمنافسة الواردات؛
- **تعزيز الموقع التفاوضي:** يرى البعض أن فرض الرسوم الجمركية وحماية الانتاج يقوي مركز الدولة في التفاوض مع الدول الأخرى حول التبادل التجاري وعقد الاتفاقيات. ولاعتماد سياسة الحماية لا بد من توفر مجموعة من الشروط، والمتمثلة في:¹
- كون الصناعات الوطنية الناشئة المراد حمايتها قابلة للتطور والوقوف في وجه الصناعات الأجنبية؛
- كون الحماية محددة بوقت معين لازم لتحقيق التقدم فقط؛
- عدم امتداد الحماية للزراعة حتى لا ترتفع أسعار منتجاتها مما يؤثر على الأجور والتكاليف في الصناعات فيحرمها من ميزات الحماية المقصودة.

¹ - طارق يوسف حسن جابر، السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الإسلامي - دراسة مقارنة، دار الفائس، ط1، 2012، ص56.

بالنظر إلى شروط سياسة الحماية، فيلاحظ أن لها آثارا سلبية كتسرب جانب مهم من الفائض الاقتصادي المتولد عن الاستثمارات الخارجية المباشرة داخل البلد إلى الخارج، وكذلك صعوبة التمييز بين النشاطات الاقتصادية التي تحتاج للحماية كالزراعة، وحتى بين أنواع الصناعات التي تقوى للصمود في وجه المنافسة الخارجية، وبالنسبة للتشغيل فإن التوسع في الحماية يؤدي من جهة إلى تقليل صادرات الدول وبالتالي تدهور أجور العمال وتفشي البطالة فلا بد من التنسيق بين الجهود الدولية في ذلك.

2-2-2 سياسة حرية التجارة الدولية: تعرف سياسة حرية التجارة بأنها: "السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى، وكل القيود التي تعيق التبادل التجاري بين الدول". أي أن سياسة الحرية تركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

الآراء المدعمة لسياسة حرية التجارة الدولية: تتمثل بحجج التي يبرر بها أنصار هذا المبدأ رأيهم

في:¹

➤ **الترباط بين الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة والنمو الاقتصادي:** فالانفتاح المرتبط بالتجارة الدولية يعد عاملا مهما في زيادة معدلات النمو الاقتصادي، ونشر المعرفة والتكنولوجيا التي تؤدي إلى زيادة الانتاج؛

➤ **تحرير التجارة الدولية يتيح للدولة الاستفادة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل:** إذ أن تخصص كل دولة في انتاج سلع تتناسب مع ظروفها سيجعل تكاليفها أقل إضافة إلى حسن استغلال مواردها، وتخفف حرية التجارة كل دولة على التوسع في إنتاج السلع المكثفة للعنصر الوفير والحد من إنتاج السلع المكثفة للعنصر النادر؛

➤ **سياسة الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية:** تؤدي حرية التجارة إلى حصول الدول على سلع مستوردة بأسعار منخفضة بدل انتاجها بتكلفة عالية، إذ تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي لديها ميزة نسبية على أن تستورد من الخارج السلع التي لا تتميز فيها نسبيا وتكلفة أقل مما لو قامت بإنتاجها محليا؛

➤ **سياسة الحرية تحفز التقدم التكنولوجي والفني:** فحرية التجارة تعزز التنافس بين الدول وبين الشركات المنتجة، وهذا يؤدي إلى زيادة الانتاج وتشجيع التقدم وتحسين وسائل الإنتاج، وذلك من خلال

¹ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص ص. 302-307.

الابتكارات والأبحاث العلمية سعياً في التفوق دائماً على المنافسين، وقد تكون الواردات وسيلة لنقل التكنولوجيا المتضمنة في المعدات والمساعدات الفنية، كما تدفع الواردات بالمنتجين المحليين إلى اتباع أساليب لتحسين منتجاتهم وبالتالي تصبح تنافسية؛

➤ **سياسة الحرية تحد من نشوء الاحتكارات:** فحرية التجارة تصعب من قيام الاحتكارات، ففي حالة الحماية وانعدام المنافسة الخارجية، تتيح للمؤسسات إنتاج سلعها بتكاليف مرتفعة وبيعها بأسعار عالية والسيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات الأجنبية؛

➤ **سياسة الحرية تتيح الاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير:** إذ أن الكثير من المؤسسات في كثير من الدول الصغيرة لا يمكنها الوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج لصغر السوق المحلية وبالتالي الطلب قليل مما لا يمكنها من إنتاج الكمية التي تخفض تكاليفه المتوسطة إلى أقصى حد. إذن ففي ظل الحرية ستمكن من تحقيق ذلك لأن السوق المستهدفة ستكون كبيرة مما يمكن المؤسسة من إنتاج الحجم الأمثل، فحرية التجارة تساعد استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداماً كاملاً والقضاء على ظاهرة الطاقات العاطلة؛

➤ **الحماية قد تؤدي إلى سياسة افتقار الغير:** فالرسوم الجمركية العالية قد تؤدي إلى خفض التجارة الدولية لأن تقليص الواردات يؤدي عادة إلى تقليل حجم الصادرات، فإذا اعتمدت سياسة حماية لصناعاتها وقلصت الاستيراد فستكون عاجزة عن تصدير فوائض انتجتها لاتخاذ الدول الأخرى نفس الاحتياطات، مما يؤدي إلى حدوث الركود الاقتصادي وتراجع الرفاهية.

لتحقيق هذه المزايا لابد من وجود مجموعة من الشروط، والمتمثلة في:¹

➤ **التزام جميع دول العالم بمبدأ الحرية،** عدم التوأم بعض الدول يعني محاولتها الاستفادة من التجارة الدولية على حساب الدول الأخرى، ما يجعل الدول الأخرى تتخلى عن هذا المبدأ لحماية نفسها وتأميناً لمصالحها؛

➤ **توزيع الموارد بين دول العالم المختلفة يجب أن يكون قريباً من حد العدالة والمناسبة،** حتى لا يتمتع بعضها بوضع احتكاري لإنتاج سلع معينة على حساب الدول الأخرى؛

➤ **تناسق وترابط السياسات النقدية المتبعة في دول العالم؛**

¹ - طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق ذكره، ص. 53.

➤ أن تكون السلع المتبادلة ذات مواصفات موحدة ومعلومة بين دول العالم، وأن تكون درجات النمو ومستويات المعيشة متقاربة.

من خلال التمعن في هذه الشروط يلاحظ أن الشروط التي يتطلبها تحقيق مبدأ الحماية صعبة التحقق على أرض الواقع، وظهر ذلك جليا خاصة بعد الأزمة العالمية ل 2008، أين عمدت الكثير من الدول التي كانت تنادي بحرية التجارة إلى تقييد تجارتها الخارجية لحماية مصالحها والخروج من المشاكل التي مستها بسبب الأزمة

3- أدوات وأساليب سياسة التجارة الدولية: من أجل تحقيق أهداف السياسة التجارية تلجأ الدولة إلى استخدام مجموعة من الوسائل تتمثل في الوسائل المحفزة التي تشجع على زيادة الصادرات والتقليل من الواردات كالرسوم الجمركية والاعانات وتغيير سعر الصرف، والوسائل المقيدة التي تمنع أو تحد من قيام بعض العمليات التبادلية كالحظر ونظام الحصص وتراخيص الاستيراد.

وتجدر الإشارة إلى أن الوسائل المحفزة هي أدوات اقتصادية تعتمد الأساليب السعرية التي تؤثر في تيارات التبادل عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، في حين أن الوسائل المقيدة هي عبارة عن أدوات إدارية في الغالب تستخدم الأساليب الكمية التي تؤثر في تيارات التبادل تأثيرا كمييا مباشرا، وهناك أيضا ما يسمى بالأساليب التنظيمية التي تشكل الاطار التنظيمي الذي تتحقق داخله المعاملات التجارية الدولية كالمعاهدات والاتفاقات التجارية، ووسائل الحماية الادارية وغيرها.

3-1 الأدوات والأساليب السعرية: يراد بها كل ما يؤثر على مسار التبادل التجاري الدولي من نظم تنعكس على أثمان السلع والخدمات المتبادلة، ويظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات، وأهمها:

3-1-1 الرسوم الجمركية: تعرف على أنها ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات، وعادة ما تفرض الرسوم الجمركية على الواردات، أما الصادرات فتفرض عليها فقط في ظروف خاصة، وتحدد حسب عدة معايير، فمن حيث معيار كيفية تقدير الرسم يمكن التمييز بين الأنواع التالية:¹

➤ الرسوم النوعية: تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية ووزن، حجم، المساحة... إلخ (مثلا 10000 دج لكل طن من الحديد المستورد)، ولا ترتبط هذه الرسوم بالتغيرات الحادثة في أسعار السلع والخدمات على مستوى الأسواق الدولية، وتفرض عادة على المواد

¹ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص 319-320.

الأولية التي تكون عادة بكميات كبيرة، وتكون هذه الرسوم فعالة عندما تنخفض أسعار السلع والخدمات
أي في حالات الركود؛

➤ الرسوم القيمية: تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أو واردات وهي عادة ما تكون نسبة مئوية (مثلا 25% من قيمة السيارة المستوردة)، وهي مطبقة في غالبية الدول وتتأثر بارتفاع وانخفاض الأسعار العالمية على السلع ذات المستوى التكنولوجي العالي؛

➤ الرسوم المركبة: وتتكون هذه الأخيرة من كل من الرسوم الجمركية النوعية والقيمية، وذلك نظرا للتفاوت الذي يصادف في الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة (كأن تفرض تعريفه مقدارها 10000 دج على السيارات المستوردة من نوع معين زائد تعريفه قيمية مقدارها 20% من قيمة السيارة).

ويمكن أيضا تصنيف الرسوم من حيث الغرض المنشود من فرض الرسم إلى رسوم مالية الهدف منها إيجاد مورد دخل لحزينة الدولة، أما إذا كان الهدف حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية فتسمى رسوماً حمائية. أم من حيث معيار الآثار الناجمة عن فرضها أي أثر الرسم الجمركي على تحديد استيراد السلعة وعلى الإنتاج المحلي والاستهلاك المحلي، فيمكن تصنيف الرسم الجمركي في هذه الحالة إلى:¹

➤ التعريف المانعة: هي التعريف التي يراد منها أن تعمل على إحداث المساواة بين سعر السلعة المستوردة وبين السعر التوازني المحلي للمنتج البديل المصنوع محلياً، وتحاول السلطة الاقتصادية من خلال فرض هذه التعريف رفع سعر السلعة المستوردة إلى الحد الذي يمنع استيرادها واستبدالها بالمنتج البديل محلياً؛

➤ التعريف غير المانعة: هو النوع المألوف والشائع الاستخدام حيث تؤدي التعريف بعد فرضها إلى تقليل الاستيراد إلا أنها لا تمنعه، فتبقى هناك كمية مستوردة من هذه السلعة اعتماداً على المدى الذي رفع به السعر بعد فرض الضريبة.

ولعل أهم الآثار التي يحدثها الرسم الجمركي تتمثل في النقاط التالية:²

➤ أولاً: من حيث الأثمان والكميات المستوردة، فالأثر المتوقع مع ثبات باقي المتغيرات هو ارتفاع ثمن السلعة المستوردة في الداخل وزيادة الإنتاج المحلي من السلعة وإنقاص الكمية المستوردة من السلعة، حيث يساعد ذلك على تخفيض مدفوعات البلد في ميزانها التجاري مع الخارج، لكن هذا الأثر ليس بالضرورة أن يتحقق فقد تنخفض أسعار السلعة في السوق الدولي، ثم إن تخفيض حجم الواردات بمقدار معين وزيادة الإنتاج المحلي يقتضي فرض ضريبة أعلى؛

¹ - هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي- النظرية والتطبيقات، إثناء للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2010، ص ص.146-148.

² - طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق ذكره، ص ص.144-145.

- ثانيا: من حيث معدل التبادل الدولي، يتحسن معدل التبادل الدولي لصالح البلد المصدر الذي فرض الرسم الجمركي، مع ملاحظو انخفاض حجم التبادل العام، ومنه يجب الحذر من الرسم الجمركي عند فرضه لأنه قد ينقلب عكسا ويؤثر سلبا على معدل التبادل التجاري؛
- ثالثا: تؤدي الضريبة على الواردات إلى انقاصها وبالتالي تحسن الاستثمار، وهذا ليس بالضرورة فمع وجود العديد من المتغيرات يمكن أن يزداد حجم الواردات، فالأمر متوقف على مجموعة العوامل المتداخلة المرتبطة بالظروف الواقعية في كل حالة؛
- رابعا: من حيث مستوى الدخل الوطني فإن الرسم الجمركي يؤدي إلى انخفاض الواردات وتقليل التسرب للخارج، ومنه زيادة الدخل الوطني.
- ومن خلال فرض الدولة لرسم جمركي محدد فإن ذلك سيؤدي إلى ظهور مفهومين هما معدل الحماية الاسمي ومعدل الحماية الفعال، فإذا فرضنا مثلا أن ضريبة تقدر ب 20 دينار على سلعة معينة ذات قيمة تساوي 100 دينار، فهذا يعادل ضريبة اسمية بنسبة 20% على هذه السلعة، ويمكن قياس معدل الحماية الفعال بما يلي:
- $$\text{معدل الحماية الفعال} = \frac{\text{القيمة المضافة في الدولة المعنية} - \text{القيمة المضافة في التجارة الدولية}}{100} \times 100$$
- القيمة المضافة في التجارة الدولية
- حيث أن القيمة المضافة في الدولة المعنية تحسب بطرح السعر المحلي (بما فيه الرسم الجمركي) للسلعة الوسيطة المستوردة من السعر المحلي (بما فيه الرسم الجمركي) للمنتج النهائي، في حين أن القيمة المضافة في التجارة الدولية تساوي السعر الدولي للمنتج النهائي مطروحا منه السعر الدولي للمادة الوسيطة المستوردة.
- ولتوضيح طريقة حساب معدل الحماية الفعال نفترض أن السعر الدولي للحذاء يساوي 60 دولار وأن إنتاج الحذاء الواحد في الأردن يتطلب استخدام ما قيمته 30 دولارا من الجلد المستورد في ظل التجارة الدولية، وهذا يعني أن القيمة المضافة لمنتج الأحذية في التجارة الدولية يقدر ب 30 دولار (60-30)، فإذا قامت دولة الأردن بفرض رسم اسمي مقداره 25% على الواردات من الأحذية لكن مع السماح باستيراد الجلود معفاة من أي رسم جمركي، ومنه فإن سعر الأحذية المستوردة للأردن ستكون بقيمة 75 دولار أي (60 + 0,25 x 60) السعر الدولي مضافا له مقدار الرسم الجمركي، وبالتالي فإن القيمة لمنتج الأحذية الأردني سترتفع إلى 45 دولار (75-30) أي (السعر المحلي بما فيه الرسم الجمركي - السعر المحلي للسلعة المستوردة بما فيه الرسم

الجمركي)، وهذا ما سيمكن المنتج الأردني قادرا على البقاء لمنافسة المنتج الأجنبي في السوق المحلية، ومن خلال هذا المثال يقدر معدل الحماية الفعال بما يلي: $\frac{(30-75)-(30-60)}{30} = \frac{30-45}{30} = \frac{15}{30} = 50\%$ ¹

أما إذا فرضت الأردن رسم جمركي أيضا على الجلود المستورد فإن ذلك سيقبل من معدل الحماية الفعلي لمنتج الأحذية الأردني، فمثلا إذا قامت الأردن بفرض ضريبة على الجلود المستوردة تقدر ب 20% فإن معدل الحماية الفعالة يصبح مايلي: $\frac{(36-75)-(30-60)}{30} = \frac{9}{30} = 30\%$

إذن يلاحظ أن معدل الحماية الفعال قد انخفض من 50% إلى 30% نتيجة الرسم الجمركي على الجلود المستوردة، وبالتالي فمنتج الأحذية يرحب بالرسم الجمركي على الأحذية المستوردة لكنه في الوقت نفسه يعارض الرسم الجمركي على الجلود المستوردة.

وفي مثال آخر نفترض أن سلعة ص هي السلعة النهائية المعدة للاستهلاك، وأن السلع ط1 وط2 هي المدخلات الوسيطة (يمكن استيرادها أو صناعتها محليا) المستخدمة في إنتاج السلعة ص، وأن إنتاج وحدة واحدة من السلعة ص محليا يتطلب استخدام وحدة واحدة من السلعة ط1 ووحدة واحدة من السلعة ط2.

وبافتراض أن سعر السلعة ص في السوق الدولي يقدر ب 1400 دولار وسعر السلع الوسيطة هي 500 دولار بالنسبة ل ط1 و 300 دولار بالنسبة ل ط2 إذن فالقيمة المضافة للسلعة ص في ظل التجارة الدولية تقدر ب $1400 - (300+500) = 600$ دولار.

وفي حال فرض الدولة للرسوم الجمركية على السلعة مشاهمة للسلعة ص و للسلع الوسيطة إذا كانت مستوردة، حيث أن الرسم الجمركي على استيراد السلعة النهائية ص من الخارج يقدر ب 8%، ومعدل الرسم الجمركي على السلعة الوسيطة ط1 يقدر ب 6%، وعلى السلعة الوسيطة ط2 ب 4%، إذن فما هو معدل الحماية الفعال في هذه الحالة؟

➤ السعر المحلي للسلعة ص في حال استيرادها = السعر المحلي + (السعر المحلي X معدل الرسوم الجمركية) = $1400 + (0,08 \times 1400) = 1400 + 112 = 1512$ دولار

➤ السعر المحلي للسلعة الوسيطة ط1 في حال استيرادها = $500 + (0,06 \times 500) = 500 + 30 = 530$

➤ السعر المحلي للسلعة الوسيطة ط2 في حال استيرادها = $300 + (0,04 \times 300) = 300 + 12 = 312$

¹ - جمل جويدان الجمل، مرجع سابق ذكره، ص ص. 61-63.

➤ القيمة المضافة للسلعة ص في ظل الحماية الجمركية = $1512 - (312+530) = 670$ دولار.

الملاحظ أن صناعة السلعة ص حققت زيادة في قيمتها المضافة بمقدار 70 دولار وذلك نتيجة فرض الرسوم الجمركية، أي أن عوامل الانتاج المستخدمة في صناعة السلعة ص تحصل على عوائد في ظل الحماية الجمركية أعلى منها في ظل التجارة الدولية، أي ان عوامل الانتاج ستتحه من الصناعات الأخرى نحو صناعة السلعة ص، ويقدر معدل الحماية الفعال بما يلي:

القيمة المضافة في ظل التجارة المحمية - القيمة المضافة في ظل التجارة الدولية x 100

القيمة المضافة في ظل التجارة الدولية

$$\text{معدل الحماية الفعال} = \frac{100 \times 600 - 670}{600} = 11,7\%$$

وتوجد هنا معادلة أخرى تستخدم في حساب معدل الحماية الفعال تحسب كالتالي:

$$\text{معدل الحماية الفعال} = \frac{\text{م ص} - \text{مج (ل x م)}}{1 - \text{مج}}$$

حيث أن:

➤ م ص: معدل الرسم الجمركي الإسمي على السلعة ص في حال استيرادها؛

➤ ل: نسبة تكلفة المدخلات الوسيطة المستوردة إلى ثمن السلعة النهائية ص في ظل غياب الرسوم الجمركية؛

➤ م: معدل الرسم الجمركي الإسمي على المدخلات الوسيطة المستوردة والمستخدمه في الصناعات من قبل المنتجين المحليين؛

➤ مج: رمز يدل على المجموع.

حسب المثال السابق أعلاه يتبين ما يلي:

✓ معدل الرسم الجمركي الإسمي على السلعة ص في حال استيرادها: 0,08%

✓ معدل الرسم الجمركي الإسمي على ط1 هي م1: 0,06%، معدل الرسم الجمركي الإسمي على ط2 هي م2: 0,04%

✓ نسبة تكلفة ط1 بالنسبة ل ص هي ل1: $1400/500 = 0,375$ ، نسبة تكلفة ط2 بالنسبة ل ص هي ل2: $1400/300 = 0,214$

✓ $\text{مج (ل x م)} = \text{مج (ل1 x م1)} + \text{مج (ل2 x م2)}$

$$\text{مج} = \{ (0,04 \times 0,214) + (0,06 \times 0,375) \} = 0,03106$$

$$\checkmark \text{ مج ل} = (1\text{ل} + 2\text{ل}) = 0,375 + 0,214 = 0,589$$

$$\checkmark \text{ معدل الحماية الفعال} = \frac{0,03106 - 0,08}{0,589 - 1} = 100 \times 0,03106 = 11,9\%$$

يلاحظ هناك اختلاف طفيف في الأرقام بعد الفاصلة بين النتيجة المحققة في الطريقة الأولى والنتيجة المحققة في الطريقة الثانية، وهذا ناتج عن العمليات الحسابية التقريبية.

كما أن هناك تأثير لعملية استيراد السلع والخدمات المجمعة من وراء البحار أي خارج حدود الدولة على معدل الرسم الجمركي المفروض، ففي هذه الحالة يكون هذا الأخير أقل من معدل الرسم الجمركي المحدد من طرف الدولة، ويظهر ذلك جليا بالنسبة للدول التي تستثمر خارج حدودها وتقوم بجلب سلع وخدمات من المناطق التي تساهم فيها باستثماراتها، حيث يتم اقتطاع قيمة السلع الوسيطة (التي تدخل في تكوين المنتج النهائي والتي يكون مصدرها ذات الدولة التي قامت باستيراد السلعة) من سعر المنتج النهائي قبل أن يفرض عليها الرسم الجمركي¹.
كمثال على ذلك نفترض أن ألمانيا تستورد سيارة الفوكس من مصانع التجميع في البرازيل بسعر يساوي 20000 دولار أمريكي للسيارة الواحدة، إذا كان معدل الرسم الجمركي على السيارة الواحدة يقدر ب 20 % من قيمتها:

أ- أحسب مقدار الإيرادات الجمركية التي ستحصلها إدارة الجمارك؟ ثم أحسب سعر السيارة الذي سيدفعه المستهلك الألماني في هذه الحالة؟
مقدار الإيرادات الجمركية المحصلة: سعر المنتج \times معدل الرسم الجمركي: $20\% \times 20000 = 4000$ دولار أمريكي.

سعر السيارة: سعر المنتج + مقدار الرسم الجمركي: $20000 + 4000 = 24000$ دولار أمريكي.

ب- أين يصنف هذا الرسم الجمركي ضمن تصنيفات الرسوم الجمركية التي درستها؟

يصنف هذا الرسم الجمركي ضمن الرسوم الجمركية القيمة، لأنه يحدد على أساس قيمة (سعر) المنتج

ج- ما الفرق بين هذه الرسوم الجمركية في هذا المثال والرسوم النوعية؟

تتمثل أهم الفروقات في:

1- الرسوم القيمة تفرض على أساس قيمة المنتج المستورد (نسب مئوية)، في حين أن الرسوم النوعية

تفرض على أساس الخصائص المادية للمنتج: العدد، الوزن، الحجم؛

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات، دار المسيرة، ط1، 2007، ص ص. 283-289.

2- تطبق عادة الرسوم النوعية في الدول النامية، وتفرض عادة على المواد الأولية والتي تكون بكميات كبيرة، في حين أن الرسوم القيمة تطبق عادة على المنتوجات ذات المستوى التكنولوجي العالي؛

3- الرسوم القيمة تساهم في زيادة الحصيلة الجمركية خاصة عند ارتفاع الأسعار العالمية للسلع، أما الرسوم النوعية فلا تتأثر بتغيرات الأسعار العالمية للسلع

ج- بالاعتماد على المثال أعلاه، لنفترض أن قطاعاً وأجزاء ألمانية استخدمت في إنتاج السيارة المستوردة من البرازيل، وقيمة هذه القطع تساوي 8000 دولار أمريكي، فما هو مقدار الإيرادات الجمركية التي ستحصلها إدارة الجمارك في هذه الحالة؟ وما هو سعر السيارة الذي سيدفعه المستهلك الألماني في هذه الحالة؟

مقدار الإيرادات الجمركية المحصلة: (سعر المنتج - سعر القطع المصنعة محلياً) X معدل الرسم الجمركي:

$$(20000 - 8000) \times 20\% = 2400 \text{ دولار أمريكي}$$

سعر السيارة: سعر المنتج + مقدار الرسم الجمركي: $20000 + 2400 = 22400$ دولار أمريكي.

وتوجد في كل دولة قائمة بالرسوم الجمركية المفروضة على مختلف السلع المستوردة والتي تسمى التعرفة الجمركية، ويمكن التمييز بين التعريفات الاتفاقية والتي تقوم على أساس تعاقد دولي وبين التعريفات المفروضة الناشئة عن إدارة تشريعية داخلية، أي تلك التي تفرضها الدولة بعيداً عن أي التزامات دولية أخرى. كما يمكن التفريق من حيث سعر الرسم الجمركي بين التعرفة البسيطة والتعرفة المزدوجة والتعرفة المتعددة، في أن التعرفة البسيطة لا تميز في تطبيقها بين الدول، والتعرفة المزدوجة تميز بين سعرين سعر عادي يعمل به بشكل عام وسعر اتفاقي يعمل به في حال وجود اتفاق معين، أما التفرقة المتعددة فتميز بين عدة مستويات من الأسعار منها المرتفع والأقل ارتفاعاً والأدنى حسب الدولة التي تأتي منها السلع والخدمات، كما هناك ما يسمى بالتعرفة التفضيلية والتي تمنح استثناءاً للدول عادة النامية التي تعاني صعوبات للسماح لها للاستفادة من مزايا معينة ولا تسري هذه التعرفة على الشركاء التجاريين الآخرين.

3-1-2 الإعانات: يعرف نظام الإعانات على أنه كافة المزايا والتسهيلات والمنح النقدية التي تعطى

للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية، وعادة تمنح الدولة للمصدرين ولكن في بعض الأحيان تمنح للمستوردين.

وتسعى الدولة من خلال هذا النظام إلى كسب الأسواق الخارجية، وذلك بتمكين المنتجين والمصدرين

المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج.¹

¹ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص.324. بتصرف

وتنقسم الإعانات إلى إعانات مباشرة وهي عبارة عن مبلغ من النقود تدفعه الدولة لتشجيع أو دعم نشاط اقتصادي تصديري معين، وإعانات غير مباشرة تتمثل في الامتيازات التي تمنحها الدولة للمشروع الاقتصادي بهدف تدعيم مركزه المالي قدرته مثل الإعفاءات الضريبي أو تخفيض الضرائب، وإعفاء جزء من الأرباح من الضرائب وتقديم التسهيلات الائتمانية، وكذلك تقديم بعض الخدمات كتحميل جزء من نفقات الاشتراك في المعارض والأسواق الدولية¹.

ومهما كان نوع الإعانة المقدمة فإن الهدف الأساسي منها هم تدعيم القدرة التنافسية للمنتجين المحليين في الأسواق الدولية وزيادة حصتهم منها، وذلك بتمكينهم من تخفيض أسعار سلعهم. غي أن الجانب السلبي للإعانات يتمثل في أنها تدفع الدول الأخرى إلى اتخاذ إجراءات مماثلة للتعويض عما يمكن أن تخسره في الأسواق الدولية، هذا ما يزيد شدة الصراع التنافسي بين الدول مما يجعل الغلبة للطرف الأقوى والذي يمتلك قدرات مالية أكبر، أما داخليا فالإعانات تفيد كل من المنتجين والمستهلكين في الدول المصدرة والمستوردة.²

3-1-3 تغيير سعر الصرف: يقصد به تخفيض أو رفع سعر الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات

النقدية الأجنبية، وعادة ما تقوم الدولة بتخفيض سعر العملة المحلية مقابل الأجنبية، وذلك من أجل³:

- تحفيز التصدير وتقييد الاستيراد مما يعمل على معالجة العجز في الميزان التجاري؛
- تشجيع تدفق رؤوس الأموال نحو الدولة ويجد من خروجها نحو الخارج؛
- زيادة دخل بعض فئات المنتجين المحليين وتخفيف مديونيتهم؛
- يمكن أن يساهم في توسع الصناعات التصديرية أي رفع الطاقة الانتاجية ومنه زيادة الطلب على اليد العاملة.

تجدر الإشارة إلى أن التأثيرات التي يحدثها تغيير سعر الصرف على الواردات والصادرات يرتبط بشكل كبير على المرونة السعرية للطلب الداخلي على الواردات والمرونة السعرية للطلب الخارجي على الصادرات، ويرتبط أيضا بالسياسات الاقتصادية التي تعتمدها الدولة.

3-1-4 نظام الإغراق: يتمثل نظام الإغراق في بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمان

يقبل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن ثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية، أي التمييز بين السعر الذي تباع به السلعة في الداخل والأسعار التي تعرض بها السلعة نفسها

¹ - طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق ذكره، ص.146.

² - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص.325.

³ - نفس المرجع، نفس الصفحة.

في الأسواق الخارجية، حيث تكون الأسعار في الأسواق الخارجية منخفضة عن السعر المحلي مضافا إليه نفقات النقل عند تصديرها، ونميز له ثلاثة أنواع هي :

➤ الإغراق العارض: يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم؛

➤ الإغراق قصير الأجل: يأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة ويزول بمجرد تحقيق الأهداف؛

➤ الإغراق الدائم: يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو تنتجه لكونه عضوا في إتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.

ومن أهم الآثار المترتبة على الإغراق النقاط التالي:¹

يحقق للدولة المصدرة زيادة في حجم الصادرات وبالتالي ارتفاع مستوى الدخل، ولكنه يؤثر على مستوى الأسعار في الدولة المصدرة؛

فيما يخص الدولة المستوردة، فيترتب على عملية الإراق حصول المستهلكين في الدولة المستوردة على السلعة بثمان أقل، أما إذا كان الإغراق عارضا فقد يؤدي إلى منافسة الصناعات ذات الانتاج المثلل ويتسبب في خسارتها وانسحابها من أسواقها المحلية.

2-3 الأدوات والأساليب الكمية: هي كل الأدوات التي يكون تأثيرها على الجانب الكمي للصادرات

والواردات ما من شأنه أي يؤثر على معدل التبادل التجاري للدولة مع الخارج، تنحصر أهمها في نظام الحصص، تراخيص الاستيراد، ونظام الحظر.

1-2-3 نظام الحصص: يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة

معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية) وقيمي (مبالغ)، وقد يطبق نظام الحصص على صادرات معينة وفي أوقات معينة. ويجب عند تطبيق نظام الحصص يجب مراعاة:²

➤ الفترة الزمنية المقررة التي يسري فيها نظام الحصص: حيث تتفاوت حسب نوع السلعة، فقد تكون طويلة إذا كانت من السلع المعمرة، أما السلع سريعة التلف فعادة تحدد لها فترات قصيرة يتم تجديدها تلقائيا أو عند الضرورة؛

¹- طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق ذكره، ص. 147.

²- محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص. 328-329.

➤ طريقة تقدير الحصص: حيث يستند تحديد الحصص إلى متوسط الكميات المستوردة منها في فترات سابقة؛

➤ كيفية توزيع الحصص: قد تحدد حصة كلية دون التمييز بين مستورد أو آخر، أو بين دولة أو أخرى، وهذا ما يجعل التجار يتنافسون للحصول على حصة الاستيراد، وعادة ما تفضل الدول القريبة عن البعيدة لتفادي ارتفاع تكلفة النقل، ويمكن للدولة أن تحدد حصة لكل دولة لوحدها، وفق نصيب هذه الدول في فترات سابقة؛

➤ كيفية معاملة السلع المستوردة التي تتجاوز الحصة المقررة: إذا تجاوزت السلع المستوردة الحصة المحددة من طرف الدولة، ستستثنى الكميات الفائضة حسب الحاجة إليها في السوق المحلي، فإما يسمح لها بالدخول مقابل رسوم جمركية مرتفعة نسبياً أو تقتطع من الحصة المقدرة للدولة المعنية في فترة لاحقة.

3-2-2 نظام الحظر: يعرف الحظر على أنه قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية ويكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، ويعد اجراء استثنائياً في الوقت الحاضر على بعض المواد الممنوعة كالمخدرات والمطبوعات المعادية لنظام الدولة أو المسيئة للأخلاق أو بعض السلع التي ترى الدولة خطراً في دخولها إليها أو خروجها منها. وتلجأ الدولة للحظر عندما يتعلق المر بسلع تموينية ضرورية للاستهلاك أو مادة اولية تحتاجها الصناعة المحلية أو للاستخدام الحربي، وإذا لم تكن كمية الانتاج المحلي كافية لسد احتياجات الطلب¹، ويأخذ الحظر أحد الشكلين التاليين:

➤ حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي؛

➤ حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول وبالنسبة لبعض السلع.

3-2-3 نظام تراخيص الاستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوباً بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع الأجنبية إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك. ويؤخذ على هذه الوسيلة أنها تشل المنافسة وتسمح للمستوردين القدامى باحتكار السوق، كما أنها معرضة دائماً لمشاكل الرشوة والمحسوبية.

¹- طارق يوسف حسن جابر، مرجع سابق ذكره، ص. 149.

3-3 الأدوات والأساليب التنظيمية: تتمثل في مختلف الاجراءات التي تعتمدها الدول بالاتفاق مع

الدول الأخرى التي تربطها معها علاقات اقتصادية، بهدف تعزيز وتشجيع التبادل التجاري بينها، ولعل أهمها يتمثل في:

1-3-3 المعاهدات الدولية التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها

الدبلوماسية (عادة وزارة الخارجية) بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا يشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية كتنظيم الرسوم الجمركية وإقامة المشاريع ومكاتب التمثيل التجاري، وأمور ذات طابع سياسي أو إداري كتحديد مركز الأجانب ومدى امكانياتهم لممارسة مختلف أنواع النشاطات. كما تقوم المعاهدات على مبادئ عامة مثل المساواة والمعاملة بالمثل، ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية.¹

2-3-3 الاتفاقات التجارية: هي اتفاق يضع الخطوط العريضة للسياسة التجارية الواجب اتباعها مع

إرفاق الاتفاق بقائمة السلع والخدمات الممكن تداولها بين الدول، ويرافق هذه الاتفاقية عادة اتفاقية للدفع²، وتختلف الاتفاقيات التجارية عن المعاهدة في أنها اتفاقات قصيرة الأجل تعقد لمدة سنة عادة قابلة للتجديد، كما تتسم بأنها أكثر تفصيلاً من المعاهدة، حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل، فهي ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة. وتتضمن الاتفاقيات التجارية العناصر التالية:³

- الإشارة إلى السلع والخدمات التي تدخل في نطاق المبادلة؛
- تعهد كل من الدولتين بعدم إقامة العوائق أمام مبادلة السلع المذكورة؛
- تحديد الإجراءات والمستندات التي تتطلبها العمليات التجارية بين الدول؛
- تحديد مدة الاتفاق وكيفية التصديق عليه وطريقة تمديد العمل به؛
- إنشاء لجنة مشتركة بين ممثلي الدول للإشراف على تنفيذ الاتفاق، والبن في ما قد ينشأ عنه من خلافات، ويمكن تعديل الاتفاق بواسطة تبادل الخطابات أو عقد بروتوكولات إضافية.

3-3-3 اتفاقيات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية وقد تكون منفصلة عنها، تنطوي

على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلة في نطاق اتفاق الدفع، تحديد سعر الصرف الذي يتم على أساسه تسوية المعاملات، وتحديد فترة الاتفاق

¹ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص. 332.

² - جاسم محمد منصور، مرجع سابق ذكره، ص. 42.

³ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص. 333.

وكيفية تمديده أو تعديله، فتح حسابات في البنوك المركزية للدول تقيد فيها المبالغ المستحقة نتيجة عمليات المبادلة على أن يسوى الفرق بين الجانب الدائن والمدين في فترات دورية أو عند نهاية الاتفاق. ومن أهم مزايا هذه الاتفاقيات أنها لا تعتمد على استخدام العملات الأجنبية فقط في تسوية مستحقات التبادل التجاري، وإنما يمكن استخدام حسابات المقاصة وتسوية الديون.¹

3-3-4 منطقة التجارة الحرة: وهو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود

الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية وما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء.

وتجدر الإشارة إلى إمكانية قيام الدولة التي تفرض معدلات حماية أقل مقارنة بالأعضاء الآخرين باستيراد السلع من الدول خارج منطقة التجارة الحرة ثم إعادة شحنها وتصديرها إلى الدول الأعضاء التي تفرض معدلات حماية مرتفعة نسبياً نحو الخارج، وعليه يشترط لتطبيق هذه الاتفاقية شهادة المنشأ التي تثبت أن السلع التي تنتقل بين دول منطقة التجارة الحرة قد أنتجت حقا في هذه الدول المصدرة، ولكن يعتقد أن بعض الدول تقوم بيزوير شهادة المنشأ وذلك من أجل الاستفادة من تجارة الترانزيت.²

3-3-5 الاتحادات الجمركية: الاتحاد الجمركي هو اتفاق تجمع بمقتضاه الدول الأطراف أقاليمها

الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد، أي تتفق مجموعة من الدول على إزالة القيود المفروضة على تجارة السلع والخدمات فيما بينها مع تنسيق سياسة جمركية موحدة في مواجهة الدول غير الأعضاء حيث³:

➤ توحيد التعرفة الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج أو ما يعرف بالجدار الجمركي؛

➤ تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية تجاه الخارج بصفة خاصة من

حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية

ويساعد الاتحاد الجمركي على توسيع نطاق السوق بالنسبة لسلع الدول الداخلة في الاتحاد الجمركي، كما يساعد تقسيم العمل بين الدول الأعضاء، بحيث تستفيد كل دولة من المزايا النسبية التي تتمتع بها في إنتاج السلع والخدمات. بالإضافة إلى أن الاتحاد الجمركي يجنب الدول الدخول في تعقيدات قواعد المنشأ، في حين أنه يواجه الصعوبات المتعلقة بالتوافق بين السياسات الاقتصادية الوطنية للأعضاء، ما

¹ - جاسم محمد منصور، مرجع سابق ذكره، ص.42

² - علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق ذكره، ص.410.

³ - محمد أحمد السريتي وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص. 193.

يتطلب قدرا عاليا من الدقة والتنظيم وحسن الاختيار إذ تختلف ظروف عمل الصناعات وتكلفتها بين بلد وآخر.¹

3-3-6 السوق المشتركة: تتمثل في اتفاق مجموعة من الدول على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة بينها مع وضع تعريف موحدة في مواجهة الدول الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الانتاج بينها كالعامل ورأس المال.

3-3-7 الاتحادات الاقتصادية: هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص ورؤوس الأموال وإنشاء المشروعات، وذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية، حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم. وينشأ عادة الاتحاد الاقتصادي مؤسسات عديدة تتخطى ضلالتها الحدود الوطنية وتصبح قراراتها ملزمة لجميع الدول الأعضاء في الاتحاد الاقتصادي.²

3-3-8 المناطق الحرة: هو أن تستثني الدولة من نطاقها الجمركي منطقة معينة في تعاملها من حيث الرسوم المفروضة على الصادرات والواردات، ومن حيث الاجراءات الجمركية كما لو كانت خارج حدودها، فالسلع تدخل إلى هذه المنطقة وتخرج منها دون أداء أي رسم، ولكنها تخضع للرسم المفروض إذا دخلت الحدود. والمقصود بهذا الإجراء اجتذاب التجارة العابرة إلى المنطقة الحرة لتصبح مركزا يعاد منه التصدير إلى مناطق أخرى، وكذلك تشجيع استيراد المواد الأولية إلى هذه المنطقة للقيام بتحويلها، مما يجذب إلى الدولة مرحلة أو أكثر من مراحل تصنيع هذه المواد، كما قد تساعد المنطقة الحرة على تهيئة الظروف لانشاء أسواق دولية فيها تتبادل السلع دون تدخل السلطة، ولعل من أهم التجارب الناجحة المناطق الاقتصادية الخاصة.

3-3-9 الحماية الادارية: هي وسائل تلجأ إليها السلطات الإدارية بهدف وضع عوائق أمام السلع الأجنبية وحماية السوق الوطنية بطرق مختلفة من بينها:³

- خلق تعقيدات في تطبيق التعرفة الجمركية؛
- خلق التعقيدات في تقدير قيمة الواردات؛
- التشدد في تطبيق اللوائح الصحية والبيئية؛
- التمييز في أسعار النقل؛

¹ - هجير عدنان زكي أمين، مرجع سابق ذكره، ص.176.

² - علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق ذكره، ص.411.

³ - محمد دياب، مرجع سابق ذكره، ص.337.

➤ عرقلة نشاط المندوبين التجاريين؛

➤ مقاطعة المنتجات الأجنبية عبر القيام بحملات دعائية؛

➤ الرقابة على الصرف.

4- الأطراف المتداخلة في التجارة الدولية

تمثل عمليات التجارة الدولية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية وذات مصداقية يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

4-1 الأطراف المباشرة في التجارة الدولية: هي الأطراف التي تتدخل في النشاطات الأساسية للتجارة

الدولية، ولولا وجودها لا يمكن اتمام صفقات التجارة الدولية.

4-1-1 المصدر: هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع

البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

4-1-2 المستورد: هو الذي يقوم بمشروعه في أسواق بعيدة، ويشترى البضاعة لا بقصد إعادة

تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

4-1-3 البنوك التجارية: طورت البنوك أنشطتها نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة

الدولية، عن طريق إصدار الضمانات التي يطلبها العملاء والتي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم، وكذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، وذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الدولية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في

الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. وقد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الدولية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة والقيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

وتقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا عن الخدمات الدولية، ومن أهم هذه الخدمات:¹

أ- نشر المعلومات وتقديم المنشورات: تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية من خلال نشرات دورية، امكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد والحصص والرسوم الجمركية والمخاطر المحتملة التي يمكن أن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات ووسائل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول. وتقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء والمشتريين في بلدان العالم لمختلف السلع والدول. وبتقديم وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم؛

ب- إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والاستيراد: استخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات والكمبيالات المستندية من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، وهذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين؛

ج- تمويل عمليات التبادل: تمويل عمليات التبادل من خلال الحسابات الخارجية المدينة ومن خلال القروض وقبول الكمبيالات المستندية، وضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة؛

د- إجراء التأمين: تجرى عملية التأمين خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين وتقديم تسهيلات السفر والتعامل مع المستوردين في الخارج وتقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج وتسهيل تعاملهم مع الوكلاء؛

هـ- إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات بين الدول: وتتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين والمستوردين؛ التغلب على اختلاف وتباين نظم النقد في الاستيراد والتصدير بين الدول؛ التغلب على التباين بين العملات في العالم؛ حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية... إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية وحالات عجز المدين عن الوفاء، وعدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل؛ التسهيل للمصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة وذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين في الخارج؛ عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد والتصدير فحسب وإنما القيام بتمويل نشاط المصدر في مراحل المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

¹ - نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012، صص. 31-32

2-4 الأطراف غير المباشرة في التجارة الدولية: هي الأطراف المسؤولة عن النشاطات المكتملة لصفقات التجارة الدولية، والتي لا يمكن الاستغناء عنها لاتمام هذه الصفقات، فهي ضرورية وتتوقف عليها الكثير من الأمور خاصة جانب التكلفة والمخاطر المحتملة.

1-2-4 الناقل: تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الدولية، وتظهر أهميته أكثر في تأثيره على سعر البيع النهائي. ونظرا لتكلفته الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة. وهناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:¹

أ- النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، وذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى الطرود والرسائل.

ب- النقل البري: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات والشاحنات

ج- النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

د- النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وتنظم طرق السكك الحديدية.

هـ- البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ

و- النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للمواد الجدد ثقيلة كالرمل، الحصى لهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

****التكلفة:** قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة. التسير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي "الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.

****سرعة وسيلة النقل:** يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

****التغليف:** تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم وتجد التغليف في النقل البحري أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

¹ - بكونة نورة، مرجع سابق ذكره، ص

****تأمين النقل:** بالنظر إلى الظروف الأمنية وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، وقسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

****مصاريف التخزين:** في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

****المناسبة:** مدى تناسب وملاءمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.

****الكفاية:** مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع.

4-2-2 التأمين: نظرا لضخامة عمليات التجارة الدولية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يَحتمل وقوعها، إذ أن التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

ويعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع، وتتم عملية التأمين بمراحل هي:

- الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

- إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، و هو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

4-3 رجل العبور: يمكن أن يقوم رجل العبور بتنفيذ عملية النقل من البداية إلى النهاية، متحملا كامل المسؤولية، قائما بالتصرفات القانونية والمادية التي يتطلبها مرور البضاعة من طريقة نقل إلى أخرى طبقا لتعليمات الوكالة، حيث يحرص رجل العبور منذ بداية الرحلة على شحن البضاعة بطريقة محكمة، وهو ملزم بواجب المراقبة وتدوين تعليمات زبونه بإخلاص على وثائق النقل، مع حرصه على صحة تحريرها ودفع أجرة النقل للناقل المحدد.

ويلتزم رجل العبور بإبرام عقد النقل لحساب المرسل والقيام بجميع الإجراءات الخاصة به، كإجراءات الجمركة والحصول على رخصة التصدير والتأمين على البضائع.¹

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت

¹ - سامية عباس، التزامات الشاحن في عقد النقل البحري، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 1، 2012، ص.13.

وكيلا لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وبإتمام المعاملات الجمركية وبإجراء عقود التأمين، وإذا لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور:

1-3-4 وكيل النقل: هو الشخص الذي يتوسط بين المرسل وأمناء النقل وهو يتعهد أمام المرسل - مقابل عمولة - بضمان وصول البضاعة إلى الجهة المقصودة، ويتمتع وكيل النقل - باعتباره متخصصا في مجال النقل - بثقة موكله الذي يترك له تخطيط وتنظيم عملية النقل بأكملها.¹

أي أن وكيل النقل تاجر يعمل باسمه الشخصي ولكن لحساب مفوض (عادة المصدر أو المستورد)، ويقوم بمقابل سعر جزائي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية إلى النهاية لكل العمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، وهذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها. وهو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته وباسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، وهذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

2-3-4 وكيل معتمد لدى الجمارك: هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك ومختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري. وعلى العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية والملاحة البحرية

3-3-4 وكيل بالعمولة: يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله ويمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.

إذن فوكيل النقل يقوم باختيار جميع وسائط النقل ويتحمل كل المسؤولية المرتبطة بنقل البضاعة منذ استلامها حتى نقطة تسليمها، أي حتى الأخطاء التي يقوم بها الوسطاء الذين قام باختيارهم تقع على عاتقه أيضا، أما الوكيل بالعمولة فهو مسؤول عن تحمل أخطائه أعماله فقط وغير معني بتعيين وسط النقل المسؤولة عن نقل البضاعة إلى مقصدها النهائي.²

¹ - لجنة أمميم، عقد الوكالة بالعمولة للنقل، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، 2014، ص.1.

² - le transitaire : types, activités et rémunération, Global Negotiator Blog, 2012, sur le site : https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/transitaire-en-douane-anglais/, consulter le : 02/03/2015.

وهناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:¹

- أ - **العبور الدولي**: في هذا النوع من العبور نجد مكاتبين للجمارك، مكتب داخلي مكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، وهذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس وتكون الجزائر كنقطة عبور.
- ب - **العبور الإقليمي**: هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل إتحاد المغرب العربي، والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، وهذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك
- ج - **العبور الوطني**: هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك وأداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل.

¹ - نورة بوكونة، مرجع سابق ذكره، ص ص.54-55.

المحور الثاني:مدخل لتمويل التجارة الدولية (المفهوم والأهمية)

1- ماهية التمويل الدولي

يشير مصطلح التمويل الدولي إلى انتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم المختلفة، ويتكون المصطلح من كلمتين تشير الأولى إلى ندرة المعروض من رأس المال مقارنة بالمطلوب منه، مما يؤدي إلى فجوة بين العرض والطلب على رأس المال ويتطلب ذلك ضرورة سد هذه الفجوة، بينما تشير الكلمة الثانية إلى الصفة التي تحكم عملية التمويل من حيث كونه دولياً، لأي أن تحرك رأس المال ينطوي على تجاوز الحدود السياسية لدول العالم، ومنه فصفة الدولية تعكس اختلافات في مدى وفرة وندرة رأس المال، فالعامل الحاسم في تحديد الاتجاه الذي يسلكه رأس المال من دولة إلى أخرى هو شكل العلاقة بين الادخار والاستثمار على المستوى الوطني.¹

كما يقصد بالتمويل الدولي ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية المرتبط بتوفير وانتقال رؤوس الأموال دولياً إذ من المعروف أن العلاقات المذكورة تأخذ بعددين رئيسيين، يتمثل أولهما بالجانب السلعي (الحقيقي) والاقتصاد الدولي، وثانيهما هو الجانب النقدي أو المالي الذي عادة ما يرافق انسياب السلع والخدمات فيما بين دول العالم، إضافة إلى التدفقات الدولية لرأس المال لأغراض الاستثمار الخارجي بمختلف صورته.²

فالتمويل الدولي يدرس التدفقات النقدية بين البلدان، ويمكن تقسيم هذا النظام إلى فرعين للدراسة: الاقتصاد الدولي (الذي يأخذ في الاعتبار سعر الصرف وأسعار الفائدة والجوانب المالية الأخرى) وتمويل المؤسسات (دراسة الأسواق والمنتجات المالية). في مواجهة ظاهرة العولمة، التي تنطوي على حرية حركة رأس المال ورفع أنواع مختلفة من القيود (المادية والجمركية والضريبية)، اكتسب التمويل الدولي أهمية خاصة.³

يلعب التمويل الدولي دوراً هاماً في مصادر التمويل للدول النامية من أجل تمويل مشاريع التنمية، وذلك نظراً لنقص الإيداع المحلي وعجزه عن تغطية كل متطلبات الدولة من أجل عملية الاستثمار خاصة، وتنقسم مصادر التمويل إلى خاصة وحكومية.⁴

وتنقسم التحركات الدولية بصفة عامة إلى تحركات رسمية وتحركات خاصة:

يقصد بالتحركات الرسمية لرؤوس الأموال تلك القروض التي تعقد بين حكومات الدول المقرضة، وحكومات الدول المقرضة أو إحدى هيئاتها العامة أو الخاصة، كما تشمل التحركات الرسمية تلك القروض التي

¹ - هزاع مفلح، التمويل الدولي، منشورات جامعة حلب، كلية الاقتصاد، 2007، ص.26.

² - عرفان تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي، الأردن، 2002، ص.29.

³ - Définitions de finance internationale, le dico des définitions, 2012, sur le site :

<http://lesdefinitions.fr/finance-internationale>, consulter le : 12/08/2018.

⁴ - Francois Pacquement, Financement internationale du développement, Afrique contemporaine, N° 236, Paris, 2010,P.123.

تعقد بين الحكومات المقترضة والمنظمات الدولية والإقليمية ومتعددة الأطراف، وعلى ذلك فإن التحركات الرسمية تأخذ أحد الأشكال التالية :

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

يقصد بالتحركات الخاصة لرأس المال كل القروض الممنوحة من جهات خاصة (أفراد ومؤسسات) إلى حكومات الدول الأجنبية أو المؤسسات العامة أو الخاصة بها، ويأخذ هذا النوع من التحركات أحد الأشكال التالية:

- تسهيلات الموردين Supplier Crédit
- تسهيلات أو قروض مصرفية Banc Crédit
- طرح سندات في الأسواق الدولية International Bonds Issues
- الاستثمار المباشر والمحفظة الاستثمارية Direct and Portfolio Investement

ويمكن القول أن رؤوس الأموال الخاصة تتحرك بهدف تحقيق أكبر عائد ممكن على هذه الأموال، وقد يشتمل هذا الهدف على الرغبة في زيادة الصادرات كما في حالة تسهيلات الموردين، أو على الرغبة في زيادة الأرباح كما في حالة القروض المصرفية والسندات الدولية والاستثمارات المباشرة. عادة ما تتضمن تدفقات رأس المال الدولي تدفقات طويلة الأجل وتدفقات قصيرة الأجل وتتحرك التدفقات الرأسمالية طويلة الأجل لشراء وبيع الأسهم والسندات عبر الحدود السياسية للدول المختلفة، ويمكن التمييز في إطار هذه التحركات بين الاستثمار في محفظة الأوراق المالية والاستثمار الأجنبي لأنه يبين الدافع الحقيقي الذي يكمن وراء كل نوع من هذه التحركات.

إذ يتضمن الاستثمار في محفظة الأوراق المالية شراء الأصول المالية المختلفة (أسهم وسندات) بهدف تحقيق هدف معين من العائد دون اكتساب الحق في إدارة ورقابة المؤسسات أو الهيئات التي تصدر هذه الأصول. أما الاستثمار الأجنبي المباشر فإنه يتضمن امتلاك أسهم في إحدى الشركات مع اكتساب الحق في إدارة ورقابة العمل داخل هذه الشركة أو يتضمن إنشاء شركات جديدة ويقوم بامتلاك كل أسهمها وإدارتها ومراقبتها وتنفيذ العمل بهذه الشركة.¹

¹ - صالح مفتاح، مطبوعة في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر-بسكرة، 2006، ص ص 3-5.

أما بالنسبة للتحركات الرأسمالية قصيرة الأجل فإنها تشتمل على التعامل بيعا وشراء في الأصول المالية قصيرة الأجل مثل السندات الحكومية قصيرة الأجل والقروض المصرفية وأذونات الخزنة، بالإضافة إلى الودائع لأجل وشهادات الإيداع القابلة للتداول... إلخ.

في حين أن التحركات الرسمية لرؤوس الأموال فإنها ترتبط إلى حد كبير بالعوامل السياسية، حيث ترى الدول المانحة ضرورة تحقيق أهداف سياسية معينة في المناطق التي توجه قروضها إليها.

هذا هو ما يحتويه مصطلح التمويل الدولي غير أن السنوات الأخيرة قد شهدت تطورا كبيرا خاصة بعد ظهور أزمات مالية وأزمة الديون الدولية، ويرجع هذا التطور إلى المحاولات المتعددة بمهدف انتعاش النظام المالي الدولي وإيجاد الوسائل والتقنيات المالية الدولية لتخفيف الأزمة وحماية النظام المالي الدولي.

2- أهمية التمويل الدولي

تختلف أهمية تدفقات رؤوس الأموال بين دول العالم باختلاف وجهات النظر بين الدول المقرضة لرأس المال والدولة المقرضة له من ناحية، وباختلاف نوعية رأس المال المتدفق من ناحية أخرى ويكون تحليل أهمية التمويل كما يلي: ¹

2-1 أهمية التمويل الدولي بالنسبة للدول المقرضة (المتلقية): تستهدف الدول المتلقية لرأس المال في

الغالب :

➤ تدعيم برامج وخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛

➤ رفع مستوى معيشة السكان؛

➤ مواجهة العجز في موازين المدفوعات وسد الفجوة بين الاستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة؛

كما يمكن للدول أن تقترض من الخارج لدعم الاستهلاك المحلي والمحافظة على مستوى معيشي معين، فإذا كانت الموارد الخارجية للدولة غير كافية لتمويل الواردات الاستهلاكية، فإن الاعتماد على القروض أو المنح الخارجية يصبح أمرا لا مفر منه لأنه عندما تكون الواردات من الصادرات فإن ذلك يؤدي إلى وجود فجوة في موارد الصرف الأجنبي، ولا بد من سد هذه الفجوة إما عن طريق السحب من الاحتياطيات الخارجية المملوكة للدول أو عن طريق الاقتراض الخارجي، وعادة ما يتم اللجوء إلى الأسلوب الثاني إذ كان مستوى الاحتياطيات الخارجية لا يسمح بالمزيد من السحب منه.

كما قد تعلق الدولة أهمية كبيرة على التمويل الخارجي في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، وذلك لأن الاستثمارات المباشرة توفر تكنولوجية متقدمة وخبرات إدارية رفيعة المستوى بالإضافة إلى تفاعل المشروعات الممولة

¹ - صالح مفتاح، مرجع سابق ذكره، ص.4.

من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع الأسواق الدولية، وهو ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج من السلع القابلة للتصدير، كما تؤدي إلى توفير فرص توظيف وتحسين جودة الإنتاج.

2-2 أهمية التمويل الدولي من وجهة نظر الجهات المقرضة :

من وجهة نظر الجهات المانحة فإن هناك سيادة للأهداف والدوافع السياسية بالنسبة للتمويل المتدفق من المصادر الرسمية الثنائية ومتعددة الأطراف.

وتحاول الدول التي تمنح قروضا رسمية لدولة أخرى أن تحقق أهدافا عديدة كتصريف الفوائض السلعية لديها وزيادة صادراتها وتشغيل جانب كبير من شركاتها الوطنية في أعمال النقل والوساطة والتأمين والمقاولات وبيوت الخبرة المختلفة بها.

كما أن القروض الرسمية الثنائية ترتبط بضرورة إنفاقها في أسواق الدول المانحة (باستثناء حالات قليلة جدا يتم فيها فتح قروض نقدية ولأهداف خاصة). والحصول على قرض معين من دولة أخرى لا يعني إعطاء الدولة المقترضة الحق في استخدامها بحرية كاملة والشراء من أي سوق من الأسواق الدولية وفقا لأجود أنواع السلع وأرخص الأسعار، ولكن الدولة المانحة تريد تحقيق أهداف عديدة منها :

تحسين صورة الدولة المانحة أمام المجتمع الدولي وإظهارها كدولة تحارب الفقر في العالم؛

حماية مصالح بعض القطاعات الإنتاجية بالداخل كالقطاع الزراعي (الذي ينتج كميات كبيرة ويؤدي عدم تصديرها إلى انخفاض أسعارها وإصابة المنتجين بأضرار جسيمة، ولهذا يمكن التخلص من هذه الفوائض السلعية عن طريق القروض والمساعدات).

تحمل الدولة المانحة للقرض المشاريع الممولة بالقرض تكاليف النقل والتأمين لدى شركات تابعة للدولة المانحة بالإضافة إلى تكاليف الخبراء والمشرفين.

أما التمويل الدولي متعدد الأطراف: وهو رأس المال الذي يتدفق من المؤسسات الدولية والإقليمية فهو يخضع في تحركه للتيارات السياسية من جانب الدول المسيطرة على إدارة هذه المؤسسات الدولية.

2-3 أهمية التمويل الدولي على المستوى العالمي :

تكمن أهمية التمويل الدولي من منظور العلاقات الاقتصادية الدولية في تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات وأي انخفاض في مستوى السيولة الدولية لتمويل حركة التجارة يؤدي إلى انكماش العلاقات الاقتصادية بين الدول، وإذا كان القطاع الخارجي في معظم الدول يعد بمثابة القطاع المحرك للنمو فان انخفاض حجم هذا القطاع وانكماش نشاطه سيؤثر على معدلات النمو ويقلل حجم الإنتاج المخصص للتصدير والسلع المستوردة للاستثمار والاستهلاك.

الجدير بالذكر أن الحجم الفعلي لتحركات رؤوس الأموال بين دول العالم فيما بين الأسواق المالية الدولية قد فاق عدة مرات التحرك الفعلي للسلع والخدمات على المستوى الدولي، ولم يعد هناك ارتباط بين التدفقات المالية والتدفقات العينية، وتعرف هذه الظاهرة على المستوى الدولي بظاهرة الاقتصاد الرمزي، وأن الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية (USA) هي وحدها المستفيدة من ظهور ونمو الاقتصاد الرمزي، ويعود ذلك إلى امتلاكها للأدوات القادرة على توجيه عمليات التحرك لهذه الأموال كاستخدام السياسة النقدية لجذب رؤوس الأموال وسياسة الصرف الأجنبي بهدف أحداث تخفيض في القيمة الحقيقية لديونها الخارجية المقومة بالدولار الأمريكي.

3- أشكال التمويل الدولي

يكون التمويل الدولي وفق عدة أشكال رئيسية كما يتوضح فيما يلي:¹

3-1 الإستثمار الأجنبي المباشر: يعرف هذا الشكل من التمويل الدولي على أنه قيام مستثمر ما بتملك حصة 10 % من رأسمال مشروع أجنبي تؤهله لامتلاك القدرة على المشاركة في اتخاذ القرار فيما تعلق بإدارة المشروع وتسييره.

يعرف دليل ميزان المدفوعات الذي يصدره صندوق النقد الدولي الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه شكل من أشكال الإستثمار المباشر عبر الحدود الذي يرتبط بمقيم في اقتصاد ما يتمتع بالسيطرة أو بدرجة عالية من النفوذ في إدارة مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، وتتحقق السيطرة أو النفوذ مباشرة عن طريق امتلاك أسهم رأس المال في المؤسسة المقيمة في اقتصاد آخر والتي تمنح لحائزها القوة التصويتية، أو على نحو غير مباشر من خلال امتلاك القوة التصويتية في مؤسسة أخرى لديها القوة التصويتية في المؤسسة المعنية.

ومن ناحية عملية، تنشأ علاقة الإستثمار المباشر بين المستثمر والمؤسسة المعنية إذا امتلك أكثر من 10 % من القوة التصويتية في مؤسسة الإستثمار المباشر المعنية. إذ تتحقق السيطرة إذا كان يمتلك أكثر من 50 % من القوة التصويتية، وتتحقق الدرجة العالية من النفوذ إذا امتلك ما بين 10 % و 50 % من القوة التصويتية، وتنفذ الإستثمارات الأجنبية المباشرة من مستثمرين سواء كانوا في شكل شركات عمومية دولية النشاط تكون مملوكة للدولة أو من قبل مستثمرين حواص يتمثلون أساسا فيما يعرف بـ الشركات المتعددة الجنسيات التي تعتبر بمثابة شركات كبرى تملك فروعاً عديدة لها في دول العالم. إذ تختلف تعاريفها من حيث الأساس الذي يستند إليه في التفرقة بين شركة متعددة الجنسيات وبقية الشركات، إذ تتعدد تعريفاتها كما يبرز فيما يلي:

الشركات المتعددة الجنسيات هي الشركات التي تحقق ما نسبته 25 % أو أكثر من إيراداتها في الخارج؛
الشركات المتعددة الجنسيات هي الشركات التي تمتلك على الأقل خمسة فروع تابعة لها في الخارج؛

¹ - بودخدخ كرم، محاضرات في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحيى-جيجل، 2016، ص 8-12.

الشركات المتعددة الجنسيات هي الشركات التي تمتلك أكثر من ثلثي نشاطها في الخارج.

3-2 الإستثمار في المحفظة المالية: يعبر الإستثمار في المحفظة المالية على أنه القيام بالمعاملات التي تتعلق سواء بالأسهم (أوراق ملكية) أو بالسندات (أوراق دين) على مستوى الأسواق المالية الدولية، وتجدر الإشارة إلى أن حيازة الأسهم التي تمنح حاملها القوة التصويتية التي تمكنه من التدخل في إدارة المشروع تقيد على أنها استثمار مباشر ولا تدخل في حساب الإستثمار في المحفظة المالية.

3-3 القروض الدولية: تعبر القروض الدولية عن التزام تعاقدي بين طرفين أجنبيين تلتزم فيه جهة مقرضة بتحويل قيمة مالية إلى جهة مقرضة لفترة متفق عليها وبسعر فائدة محدد قد يكون ثابتا وقد يكون متغيرا. تتمثل مصادر القروض الدولية في مصادر خاصة قد تكون ثنائية كالبنوك أو قد تكون متعددة الأطراف كنادي لندن وهو عبارة عن مجموعة من الدائنين الخواص، كما قد تكون مصادر رسمية ثنائية كالبنوك المركزية للدول أو رسمية متعددة الأطراف كالهيئات الدولية كالبنك العالمي وصندوق النقد الدولي.

مثلت القروض منذ تدويل التمويل الدولي في ستينات القرن العشرين الشكل الغالب للتدفقات الرأسمالية الدولية حتى منتصف ثمانينات القرن العشرين - باعتبار أنها كانت مرحلة سيطرة البنوك على عملية التمويل وعدم وصول الأسواق المالية للمستوى الذي يسمح لها بالانتشار دوليا، أين دفعت أزمة المديونية التي مست العديد من الدول النامية آنذاك إلى تراجع العديد من البنوك عن منح هكذا قروض لتزايد خطر عدم القدرة على التسديد، في مقابل توجه العديد من الدول المقرضة أيضا للإعتماد على التمويل عن طريق الإستثمار الأجنبي المباشر كبديل للتمويل عن طريق القروض الدولية لما لذلك من مزايا عديدة على اقتصادياتها.

3-4 المعونات الدولية: تعرف على أنها كافة التحويلات التي تتم وفق شروط ميسرة بعيدا عن القواعد والأسس التجارية السائدة وفقا لظروف السوق. وتبرز حسب عدة أشكال كما يبرز فيما يلي:

➤ من حيث طبيعتها : نجد:

✓ المنح: وهي عبارة عن التحويلات النقدية و العينية التي تقدمها بعض الدول لغيرها سواء لاعتبارات اقتصادية أو سياسية أو إنسانية، و هي تحويلات لا ترد، و هي لا تتضمن المعونات العسك رية فرغم تشابهها مع المعونات الأجنبية إلا أنه هناك اختلاف في الأهداف.

✓ القروض الميسرة : هذا النوع من المعونات تحكمه قواعد وشروط تختلف عن غيرها السائدة في الأسواق المالية الدولية من ناحية مدة السداد أو فترات السماح التي تكون أطول.

فلقد قامت الهيئة الدولية للتنمية بعقد قروض تسدد في حدود خمسين سنة بفترة سداد قدرها عشر سنوات تبدأ الدولة المقرضة السداد في السنة الحادية عشر بدفع 1 % من أصل القرض سنويا لمدة 10 سنوات ثم 3 % من أصل القرض سنويا ابتداء من السنة الحادية عشر و لمدة 30 عاما الباقية وتتحمل الدولة المقرضة فوائد بقيمة 0,75 % فقط و هذا لتغطية المصاريف الإدارية.

➤ من حيث مصادرها : نجد:

✓ **المعونات الثنائية** : التي تسند على العلاقات الثنائية بين الدولة المانحة و الدولة المستفيدة، مثل معونات الدول الغربية و غيرها التي تقدم على بموجب إتفاقيات ثنائية.

✓ **المعونات الجماعية** : تتمثل في المنح و القروض الميسرة التي تقدمها الهيئات الدولية المتخصصة في التنمية الاقتصادية.

➤ **من حيث ضوابطها:**

✓ **المعونات الأجنبية غير المقيدة**: هي التي تقدم دون أن تلتزم بإنفاقها في الدولة المانحة، بل قد يصل عدم التقييد في تقديمها بعملات من غير عملات الدول المانحة ولكن هذه المعونات لا تقدم إلا في نطاق ضيق جدا و محدود.

✓ **المعونات المقيدة**: تتميز بانخفاض أسعار الفائدة و طول كل من أجل السداد و فترة السماح، مقابل مطالب الدول المانحة التي تصل إلى حد إملاء بعض الشروط التي تسمح لها بممارسة بعض أساليب الرقابة لضمان تنفيذها، وتستخدم هذه المعونات في تنمية صادرات الدول المقرضة، لأن الدول المانحة تشترط ربط هذه المعونة بتصدير منتجاتها ونقلها على بواجرها والتأمين عليها لدى شركات التأمين الوطنية فيها، بالإضافة إلى اشتراط قيام بيوت الخبرة المعتمدة لديها بالقيام بالدراسات الفنية والاقتصادية لهذه المشروعات بمعنى إنفاق الجانب الأكبر من المعونة في الدول المانحة لها وحرمان الدول النامية الاستفادة من انخفاض تكاليف خبرات ومنتجات الدول الأخرى.

✓ **وعليه هناك العديد من الآراء التي انتقدت المعونات الأجنبية وهي كالتالي:**

- تستخدم المعونات الأجنبية للدول النامية المستقلة حديثا لاستمرار تبعيتها لهذه الدول؛
- لا تنفق المعونات مع مطالب التنمية الوطنية في الدول النامية بقدر ما تخدم المصالح السياسية والاقتصادية للدول المتقدمة لذلك فهي تنقطع أو تنخفض لمجرد حدوث أي خلاف بين الدولتين؛

- ترتبط غالبية المعونات بقيود تفرضها الدول المانحة لها بحيث تلزم الدول المستفيدة من استخدام اعتماداتها لشراء كافة احتياجاتها من الدول المانحة.

4- عناصر النظام المالي:

يمثل النظام المالي الدولي أحد الأركان الثلاثة للنظام الاقتصادي العالمي بالإضافة إلى النظام التجاري الدولي والنظام النقدي الدولي، ويعتبر النظام المالي الكفؤ ذلك النظام الذي يحقق تمويلا للنظام التجاري الدولي واستقرارا للنظام النقدي، والتنسيق بين هذه الأنظمة يؤدي إلى تعظيم الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية وتحقيق النمو في معظم بلدان العالم.

كان النظام التجاري الدولي يعتمد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية (GATT) ومؤتمر الأمم المتحدة

للتجارة والتنمية (UNCTAD)، والآن أصبح يعتمد على منظمة التجارة العالمية (OMC)، أما النظام النقدي الدولي يعتمد على تلك الآليات التي يديرها صندوق النقد الدولي، في حين أن النظام المالي الدولي يتكون من أسواق التمويل الدولية والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وهيئة التنمية الدولية، ومؤسسة (شركة) التمويل الدولية... إلخ.

يشمل النظام المالي الدولي العناصر الأساسية المتمثلة في كل من المتعاملين والأسواق والأدوات.

1-4 المتعاملون: هم الركيزة الأساسية للنظام المالي الدولي و يتكون المتعاملون في ظل النظام

المالي الدولي من المستثمرين والمقترضين والمشاركين.

➤ **المستثمرون:** هم الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة وحكومات الدول المختلفة والمنظمات الدولية والإقليمية، والمستثمر هو ذلك الشخص (مهما كانت طبيعته القانونية) الذي يملك أرصدة فائضة من الأموال ويرغب في توظيفها، وهنا يجب أن يفرق بين التوظيف المالي والتوظيف الحقيقي للأموال. يشير التوظيف المالي إلى الاستثمار في إحدى الأصول المالية كالأسهم والسندات أو غيرها من الأدوات المالية الأخرى والتي تدر عائدا ماليا لصاحب هذا المال، فعلى المستوى الجزئي (Micro) يعتبر توظيف حقيقي للأموال لهذه الأصول، أما على المستوى الكلي (Macro) فهذا لا يعتبر توظيفا حقيقيا للأموال ولكنه عملية نقل للملكية من شخص إلى آخر.

أما التوظيف (الإستثمار) الحقيقي للأموال : يقصد به شراء معدات أصول وآلات جديدة بهدف زيادة الطاقة الإنتاجية أو المحافظة على هذه الطاقة من خلال الاستثمار الاحلالي، أما إيداع الأموال في أحد الأوعية الادخارية (كالبونك) لا يغير من الصفة الاستثمارية لهذا الشخص، ويصبح في هذه الحالة بمثابة مدخر وليس مستثمر مالي.

➤ **المقترضون:** هم الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة وحكومات الدول المختلفة والمنظمات الدولية والإقليمية الذين يحصلون على قروض من الأسواق المالية الدولية أو يقومون بطرح (بيع) سندات في هذه الأسواق، أو بالاقتراض المباشر من التجمعات المصرفية أو المنظمات الدولية أو من الحكومات المختلفة. والمقترض عادة ما يرغب في الحصول على الأموال من مصادر مختلفة بهدف توظيفها في استثمارات حقيقية بشراء معدات والآلات والقيام بعمل مؤسسات ومصانع ومشروعات جديدة، وفي هذه الحالة فإن المقترض يصبح بمثابة الشخص المستثمر.

وتأخذ الأموال في إطار النظام المالي الدولي اتجاهين:

✓ الاتجاه الأول: هو تدفق هذه الأموال من المدخرين (أصحاب الفائض المالي) إلى المقترضين الذين

يستخدمون هذه الأموال في الاستثمارات (أصحاب العجز المالي).

✓ الاتجاه الثاني : هو تدفق عوائد وأرباح هذه الأموال من المقترضين إلى المدخرين.

➤ **المشاركون:** يتمثل المشاركون بالنظام المالي الدولي في:

السماسة والوسطاء الذين يتعاملون في الأسواق لحساب الغير أو لحسابهم مثل البنوك وشركات الاستثمار المالي وشركات التأمين وبنوك وصناديق الادخار ... إلخ، بالإضافة إلى صناديق التقاعد والمنظمات الدولية والإقليمية المختلفة والحكومات والشركات دولية النشاط (متعددة الجنسيات)، والأفراد من مختلف دول العالم. ويقوم هؤلاء بالتعامل في الأسواق المالية الدولية باستثمار الأموال الفائضة لديهم لتحقيق عوائد وأرباح على هذه الأموال، كما يقومون بالحصول على قروض من الأسواق المالية أو يقومون بطرح سندات دولية في هذه الأسواق.

2-4 الأسواق: تمثل الأسواق المالية المحلية والدولية الشبكة الأساسية التي تنتقل من خلالها رؤوس

الأموال، وتنقسم الأسواق المالية من وجهة نظر الآجال الزمنية والأدوات المستخدمة إلى أسواق نقد وأسواق رأس المال.

وفي أسواق النقد: يتم التعامل بأدوات مالية قصيرة الأجل تتراوح آجال استحقاقها بين يوم وأقل من سنة، وتتأثر أسواق النقد بالتغيرات التي تطرأ على أسعار صرف العملات المختلفة، كما تعكس الأدوات دينا محدد.

أما أسواق رأس المال: فإن الأدوات المستعملة تعكس غالبا حقوق الملكية مثل الأسهم كما تعكس كذلك ديونا طويلة الأجل مثل السندات، وتؤثر أسعار الفائدة بدرجة كبيرة في حركة الأموال في هذه الأسواق وبدرجة أقل تغيرات أسعار الصرف.

3-4 الأدوات: تختلف الأدوات باختلاف نوعية السوق.

ففي أسواق النقد تكون أدوات التعامل في معظمها قصيرة الأجل مثل:
أذونات الخزينة.

القبولات المصرفية.

الأوراق التجارية وشهادات الإيداع القابلة للتداول.

شهادات الإيداع المخزنة والودائع لأجل وصكوك الديون المختلفة.

أما الأدوات المستخدمة في أسواق رأس المال وهي الأدوات طويلة الأجل مثل:

الأسهم التي تصدرها الشركات الصناعية.

السندات الدولية التي تقوم بطرحها هذه الشركات وتلك التي تطرحها حكومات الدول

المختلفة في أسواق المال الدولية.

5- تمويل التجارة الخارجية

لقد شكل مجال تمويل التجارة الدولية إحدى الموضوعات الرئيسية التي تصدرت أجندة مناقشات السياسة الاقتصادية العالمية في مختلف المحافل الدولية، وكان تمويل التجارة إحدى الموضوعات التي حظيت باهتمام خاص في إعلان مجموعة العشرين G20، حيث التزمت بتوفير مبالغ تقدر بنحو 250 مليار دولار لدعم تمويل التجارة الدولية، إضافة إلى ذلك قام البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية التابعة له بالإعلان عن تنفيذ برنامج توفير السيولة الدولية للتجارة، والذي يجمع مصارف تجارية وصناديق إقليمية للتنمية تحت مظلة واحدة لتعبئة مواردها المتاحة لتمويل التجارة الخارجية.

ويعزى اهتمام المجتمع الدولي بالتطورات الحاصلة في تمويل التجارة الخارجية من جراء الأزمة لكون تمويل التجارة يتميز عن بقية مجالات التمويل الأخرى (كتمويل الاستثمار ورأس المال التشغيلي على سبيل المثال) بشدة تأثيره على حجم الصفقات التجارية في أوقات الأزمات، بسبب تزايد المخاطر المتعددة عبر الحدود الوطنية. وتشير التجارب الماضية إلى أن الانكماش في السيولة النقدية العالمية يؤدي حتما إلى انكماش في السيولة المتوفرة لتمويل التجارة، سواء في شكل الائتمان السابق للتصدير أو اللاحق للتصدير، وذلك في ضوء عدم اليقين في البيئة الاقتصادية العالمية، مما يؤدي أيضا إلى قيام المصدرين بفرض شروط فيما يتعلق بالدفع من خلال أدوات تمويل أكثر ضمنا كاشتراط فتح خطاب الاعتماد المعزز.¹

لا تقتصر حاجة المشاريع إلى التمويل الرأسمالي بل إنها تتطلب أيضا تمويلا لرأس المال العامل لتمويل عملياتها الجارية، والأصل أن يتم هذا التمويل أيضا من خلال المؤسسات المالية المحلية، وقليل أن تقوم المؤسسات المالية الدولية بتمويل رأس المال العامل في مختلف البلدان، فتقييم ومتابعة الائتمان في مثل هذه الحالات يتطلب حضورا مكانيا من البنك المقرض بالقرب من المدين، ويستثنى من ذلك تمويل المشاريع العملاقة وخاصة متعددة الجنسيات التي ترتبط بالبنوك العالمية بروابط وثيقة. ومع ذلك فهنا أيضا يمكن الاستفادة من التمويل الخارجي لرأس المال العامل للتجارة إذا تم توسط البنوك المحلية، وبذلك يتم التمويل من مصادر دولية لرأس المال العامل من خلال خطوط ائتمان من المؤسسات الدولية تفتح للبنوك المحلية والتي تعيد إقراضها إلى المشاريع المحلية، ومن أهم المجالات لهذا النوع هو تمويل التجارة الخارجية. ويمكن القول أن برنامج تمويل التجارة العربية يقوم بهذا الدور في المنطقة العربية.

¹ - جمال الدين زروق، التجارة الدولية والعربية وتمويلها و ضمان ائتمان الصادرات في أعقاب الأزمة العالمية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2011، ص.13.

6- تمويل سياسات وبرامج اقتصادية: يمنح التمويل الدولي عادة من أجل تمويل مشروعات أو عمليات محددة، ولكن هناك أشكال أخرى للتمويل لا تتجه إلى عمليات محددة بل تقدم للحكومات من أجل اتخاذ سياسات اقتصادية أو إجراء إصلاحات هيكلية أو تنفيذ برامج محددة. وقد بدأ هذا النوع من التمويل مع إنشاء صندوق النقد الدولي لتمويل عجز ميزان المدفوعات، وقد تطور هذا النوع من التمويل ليحاوز مجرد إعادة التوازن في ميزان المدفوعات إلى العمل على اتخاذ سياسات اقتصادية مناسبة، سواء للإصلاح الهيكلي أو تطبيق سياسات اقتصادية جديدة للتحرير واستخدام حصيلة هذا التمويل لمواجهة ما قد يترتب على ذلك من آثار جانبية سلبية في فترات الانتقال، ومن هنا فإن هذا التمويل يمثل نوعاً من الحفز والتشجيع للحكومات على اتخاذ هذه السياسات والإصلاحات. وقد أخذ البنك الدولي بدوره بهذا النوع من التمويل لبرامج محددة للإصلاح بعد أن كان نشاطه في السابق مقتصرًا على تمويل المشاريع، والملاحظ أن صندوق النقد العربي يقوم بهذا الدور التمويلي في المنطقة العربية.¹

تهدف برامج تمويل التجارة الخارجية إلى الإسهام في تنمية التجارة الدولية وتعزيز القدرات الإنتاجية والتنافسية للمنتج والمصدر، ولتحقيق ذلك تعمل هذه البرامج على توفير التمويل اللازم لأنشطة التجارة الدولية بتكلفة وشروط ميسرة من خلال أدوات وآليات متنوعة تشمل إلى جانب خطوط الائتمان التي يقدمها إلى وكالاته الوطنية، مشاركة الوكالات الوطنية في عمليات التمويل المباشر، إعادة خصم مستندات التصدير، والتمويل وفق الشريعة الإسلامية. وتسعى هذه البرامج كذلك إلى توفير المعلومات للمصدرين والمستوردين في الدول حول أنشطة التجارة الدولية والمتعاملين فيها والإمكانات المتوفرة في الأسواق وفرص تطويرها والاستفادة منها، إضافة إلى الترويج للتبادل التجاري في السلع من خلال عقد لقاءات للمصدرين والمستوردين للمنتجات. كما تحرص البرامج على التعاون والتنسيق مع مؤسسات التمويل والضمان الإقليمية والمحلية لتوفير الغطاء التأميني اللازم للمبادلات التجارية في السلع والخدمات.

¹ - حازم البيلوي، إبراهيم عاكوم، محمد يسر برنية، المؤسسات المالية العربية وتمويل التنمية والاستثمار في الوطن العربي، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2005، ص. 17.

المحور الثالث: الدفع في التجارة الدولية وطرقه

تشكل عملية الدفع في التجارة الدولية أهمية أساسية في تسوية الصفقات التجارية الدولية، وذلك نظرا لاحتوائها العديد من المشاكل مقارنة بالدفع لتسوية صفقات التجارة المحلية، ويعود ذلك إلى العديد من النقاط يمكن إيرادها فيما يلي:

- الدفع على المستوى الدولي يتم بعملات غير عملة الدولة المعنية، وعادة يشترط الدفع بالعملة الصعبة التي تكون قابلة للتداول على المستوى الدولي؛
- الأخذ بعين الاعتبار سعر الصرف والمخاطر المحيطة به، بما أنه يتم التحويل من عملة إلى عملة أخرى من أجل الدفع؛
- اختلاف الأنظمة القانونية للدول مما يعني وجوب الاتفاق على طريقة ووسيلة الدفع حسب ما يناسب قوانين كل أطراف الصفقة التجارية الدولية؛
- طول آجال الاستحقاق في الصفقات التجارية الدولية، مما يعني ضرورة التأكد من تناسب وسيلة الدفع من الآجال المحددة.

1- وسائل الدفع في التجارة الخارجية:

وسائل الدفع المستعملة في نظام المعاملات التجارية الدولية في الغالب هي نفسها المستعملة داخل الدولة كالشيك والأوراق التجارية والتحويل، ولكن على المستوى الدولي له بعض الشروط و الخصائص وهو يستلزم اجراءات خاصة، وحمية قانونية سواء تعلق الأمر بقانون الدولة الداخلي أو باتفاقيات دولية خاصة.

1-1 الشيك: هو من وسائل الدفع الأكثر انتشارا، وهو عبارة عن وثيقة أمر بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه، وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا عليه اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله.

يعرف الشيك بأنه: "محرر مكتوب وفق شروط مذكورة في القانون، ويتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر يكون معروفا وهو المسحوب عليه بأن يدفع لشخص ثالث أو لأمره أو لحامل الشيك (المستفيد) مبلغا معينا بمجرد الاطلاع على الشيك.

ويشبه الشيك سند السحب من حيث الشكل، إذ أن أطراف كل منهما ثلاثة أشخاص: الساحب وهو محرر الشيك، أو سند السحب، والمسحوب عليه والمستفيد، ويشترط فيه البيانات التالية¹:

¹ - محمود الكيلاني، التشريعات التجارية والالكترونية (دراسة مقارنة)، الموسوعة التجارية والمصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، المجلد الثاني، 2009، ص.

➤ كلمة شيك مكتوبة في متن السند وباللغة التي كتب بها؛

➤ اسم من يلزمه الأداء – المسحوب عليه-

➤ مكان الأداء؛

➤ تاريخ إنشاء الشيك ومكان إنشائه؛

➤ توقيع من أنشأ الشيك.

إن التفرقة بين أنواع الشيك أمر مهم حيث أن المتعامل الجاهل لأنواعه يمكن أن يقع في أضرار معتبرة، وعليه فأنواع الشيك هي:¹

➤ **الشيك المسطر:** حيث يقصد بالتسطير وضع خطين متوازيان بينهما فراغ على وجه الشيك من الأعلى

إلى الأسفل حتى يعلم المسحوب عليه، بمجرد النظر إليه وجوب عدم صرف الشيك إلى أي بنك، حيث

نجد نوعان من التسطير:

التسطير العام: وهو وضع خطين متوازيان على صدر الشيك دون ذكر أي شيء في الفراغ الموجود بينهما.

التسطير الخاص: هو تسطير يبين في الفراغ اسم بنك معين.

➤ **الشيك المعتمد:** هو الشيك الذي يطلب من المسحوب عليه اعتماده ويتم ذلك بتوقيع المسحوب عليه

على صدر الشيك، واعتماد الشيك قرينة على أن المسحوب عليه لديه الرصيد الكافي للوفاء بقيمة

الشيك حتى في حالة عدم وجود الرصيد.

➤ **الشيك البريدي:** هو أمر بالدفع لدى الإطلاع بمقتضاه يتمكن الساحب من قبض كل أو بعض النقود

القائمة والمعتبرة لحسابه لدى مصلحة البريد أو دفع هذه النقود إلى شخص آخر يعينه الساحب.

➤ **الشيك السياحي:** عبارة عن أوامر تسحبها مؤسسة على فروعها في جهات مختلفة من العالم، ويقصد بما

تمكين السائحين من الحصول على النقود اللازمة لهم في البلاد التي يقومون بزيارتها، حيث يستطيع

حامل الشيك التوقيع عليه لدى البنك في الخارج ويستلم النقود فوراً وهي تصدر عادة من بنوك كبيرة لها

ثقة عالمية.

كما يمكن تصنيف الشيك حسب مايلي:²

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات بنكية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003، ص.34

² - les moyens de paiement à l'international, Réglementations et Formalités internationales, CCI COTE-D'OR, février 2016, P.1, sur le site :

www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement_de_votre_entreprise/gerer_vos_formalites/fiche_17_moyens_paiement.pdf , consulter le: 12/11/2018.

➤ **شيك الشركة:** هو شيك صادر عن صاحب الحساب (المشتري المستورد) يسمى "الساحب" على بنك يسمى "المسحوب عليه" لصالح "المستفيد" (البائع ، المصدر)، ويمكن من أجل تقديم المزيد من الضمانات أن يكون هذا الشيك مصدقا من البنك، بمعنى أن يقوم البنك إضافة إلى الشيك بوضع إيصال يشهد أن هناك مخصصا كافيا على الحساب المصرفي عند إصداره وأنه يحظر هذا الشرط حتى انتهاء المهلة القانونية لتقديمها.

➤ **شيك البنك:** صادر عن البنك بناء على طلب المشتري (المستورد) والذي يمثل بالتالي التزاما مباشرا منه بالدفع.

يتميز الشيك بالتكلفة المنخفضة، وتدخل فيه عدة وسائل بنكية، إلا أنه لا يحمي المستفيد من مخاطر عدم السداد أو شيك بدون رصيد أو السرقة أو الضياع والتزوير، كما يعاب عليه ثقل معالجة الاجراءات الخاصة بتحصيله ومدة التحصيل لا يمكن السيطرة عليها، وتبقى مبادرة التحويل في يد المستورد، إذ الملاحظ أن الشيك هو أداة لا تستخدم إلا قليلا في ممارسة التجارة الدولية لأنه على الرغم من بساطة استخدامها، إلا أنه يحتوي على العديد من العيوب، إلى جانب حقيقة أن وضع الشيك القانوني وإمكانية معارضته تختلف اختلافا كبيرا من بلد إلى آخر، إضافة للخطر السياسي ومخاطر الضياع والسرقة والتزوير. زيادة إلى ذلك، يمكن أن تكون معالجة الاجراءات طويلة (إرسال بريد ، تدخل العديد من البنوك) وتكاليف كبيرة.¹

1-2 التحويل الدولي: تستعمل التحويلات المصرفية بكثرة على المستوى الدولي لسهولة وسرعة الدفع، وهو عبارة عن عملية تتم ما بين البنوك أو بين حسابين مختلفين في بنك واحد وهو خصم مبلغ مالي معين من حساب أول وإضافته إلى حساب ثاني، ولا يكون التحويل الدولي قابلا للتظهير أو التداول. يتميز بسهولة استعماله، الحماية من السرقة والضياع والتزوير، غير مكلف ونظام يعمل 24 ساعة على 24 ساعة، إلا أن الأمر بالتحويل يبقى دائما في يد المستورد وتكلفة السحب بالنسبة للمصدر مرتفعة ولا يحمي المصدر من مخاطر الصرف. ويتم التحويل الدولي إما عن طريق البريد، أو عن طرق التلكس والتلغراف، أو عن طرق السويفت.

هو أمر من المشتري (المستورد) إلى بنكه بالخصم من حسابه لحساب ائتمان البائع، وتعني وسيلة الدفع هذه أن يدفع المشتري (المستورد) من خلال بنكه مباشرة مبلغ الصفقة إلى بنك البائع، ويقوم بنك المشتري (المستورد) بعد ذلك بالمعالجة من أجل إرسال المبلغ إلى الحساب المعين، ستكون الأموال متاحة على الفور في حساب البائع (المصدر) بمجرد أن يتم إخطاره من قبل بنكه.

¹ - les techniques du paiement du commerce international, sur le site : <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538e053ce13b1.pdf>, consulter le : 02/09/2018.

من السهل تحويل الأموال إلى الخارج، يكفي وضع أمر تنفيذ من المستورد بنكه، لذلك لا بد من توفير الحد الأدنى من المعلومات، فالبانوك عموماً لديها نموذج لهذا الغرض، وهي تشمل ما يلي:

- ✓ رقم الحساب المراد خصمه (حساب المستورد)؛
 - ✓ المبلغ (مبلغ الفاتورة)؛
 - ✓ العملة المستخدمة في التحويل (رمز ISO للعملة)؛
 - ✓ طريقة التحويل (البريد أو التلكس أو الطريقة الأسرع والأكثر ملاءمة عن طريق رسالة سويفت)؛
 - ✓ اسم المستفيد (المصدر)؛
 - ✓ عنوانه (المدينة ، البلد)؛
 - ✓ وجهة التحويل (بنك المصدر)؛
 - ✓ رقم الحساب المراد إضافته.
- **مزايا وعيوب التحويل الدولي:**

يتميز التحويل الدولي بالسرعة في تحويل الأموال عن طريق التلكس و SWIFT أما ما يعاب عليه تعرضه للمخاطر السياسية، كما أن التحويل عن طريق البريد يتميز البطء والاعتماد على فترة البريد، ويعتمد الدفع على القرار الوحيد للمشتري (المستورد) إذا لم يعط تعليمات التحويل إلى بنكه، فلن يتم الدفع.

➤ طرق التحويل الدولي عن طريق البريد:

ينم ملاً الاستمارة مع ذكر معلومات المصدر وإرسالها مع بريد البنك أي أن التحويل بهذه الطريقة قليلة الاستعمال، وذلك راجع إلى استغراق مدة من الزمن وأقل ضمان، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستفيد من مهلة التسديد بينما المصدر عليه أن ينتظر مهلة قبل حصوله على المبلغ.

➤ التحويل عن طريق التلكس أو التلغراف:

هذا النوع من التحويل يخفض الأجل لبعض الأيام وأكثر ضمان، فالتلكس وسيلة أسرع من الإرسال بالبريد، ويمنح الحماية الكافية من الضياع والسرقة، ولكن يبقى احتمال وقوع أخطاء في الكتابة بسبب استعمال الورق؛

➤ التحويل عن طريق السويفت **Swift**:

نظام سويفت أو التحويل الحر، وهو نظام تحويل دولي ما بين البنوك يستعمل الرسائل الالكترونية النمطية أو النموذجية عبر شبكة أمنة، وهو التحويل الالكتروني ما بين البنوك الأقدم استعمالا في العالم، ويتميز هذا النظام عن سابقه بالسرعة والمرونة والحماية من الضياع وانخفاض التكلفة¹

1-3 الأوراق التجارية: ومن أهم هذه الأوراق السفتجة والسند لأمر

1-3-1 السفتجة: ورقة تجارية قابلة للتداول تتضمن أمرا صادرا من شخص يسمى الساحب (المستورد) موجها إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه (عادة بنك المستورد) بأن يدفع لطرف ثالث وهو المستفيد (عادة المصدر)، وتتميز هذه الورقة بالتظهير وقابليتها للتحويل وبالتالي تحصيل مستحقاتها قبل تاريخ الاستحقاق من خلال بيعها لطرف آخر، وبقاء قيمتها الأصلية ثابتة، كما يمكن أن يطلب ضمان السفتجة لتجنب مخاطر عدم الدفع وتصدر بعملة البائع مما يحميه من مخاطر الصرف. أما ما يعاب عليها أنها تتطلب وقتا طويلا وقبول المصدر لها، يمكن أن تتعرض للتزوير أو الضياع أو السرقة، تكلفتها تفوق تكلفة الشيك.

هو محرر مكتوب وفق شروط مذكورة في القانون يتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بأن يدفع لأمر شخص شخص ثالث هو المستفيد أو لحامل السند مبلغا معينا بمجرد الإطلاع عليه أو في ميعاد معين أو قابل للتعين.

1-3-2 السند لأمر: ورقة مكتوبة من طرف المكتتب (المستورد) بالتزامه بتحويل مبلغ معين وفي تاريخ

معين لشخص آخر وهو الأمر أو المستفيد (المصدر) لكنه نادرا ما يستخدم في المعاملات التجارية الدولية. السند لأمر ويسمى أيضا السند الإذني ويعرف باسم الكمبيالة، وهو محرر مكتوب وفق شروط مذكورة في القانون، ويتضمن تعهد محرره بدفع مبلغ معين بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعين لأمر شخص آخر وهو المستفيد أو حامل السند، وينطوي على النقاط التالية:

✓ شرط الأمر وعبارة "سند الأمر" مكتوبة في متن السند باللغة التي كتب بها؛

✓ تعهد غير علق على شرط بأداء قدر معين من النقود

✓ تاريخ الاستحقاق؛

✓ مكان الأداء؛

✓ اسم من يجب الأداء له أو لأمره؛

¹ - رشيد شلاي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2011، ص.ص.36-37.

✓ تاريخ انشاء السند ومكان إنشائه؛

✓ توقيع من أنشأ السند(المحرر)

ويختلف سند الأمر عن السفتجة في النقاط التالية:¹

✓ السفتجة ذات ثلاثة أطراف، هم الساحب والمسحوب عليه والمسحوب لصالحه (المستفيد)، أما سند

الأمر فهو ذو طرفين هما: المتعهد (محرر السند) والمستفيد؛

✓ لا يتضمن سند الأمر توكيلا لآخر بالدفع للمستفيد، كما هو شأن الساحب في السفتجة الذي يصدر

أمر على شكل توكيل يخاطب المسحوب عليه بأن يدفع قيمة السند للمستفيد؛

✓ لا يشترط في سند الأمر إجراء الاحتجاج لعدم القبول، كما هو شأن السفتجة لأنه ضرورة ولا موجب

لذلك.

1-4 الدفع الالكتروني: نظرا للتطور الذي حدث في مجال تكنولوجيا الاعلام، تم استحداث طرق

جديدة للدفع خاصة بعد ظهور التجارة الالكترونية، ومن بين هذه الأدوات بطاقات الائتمان، البطاقات الذكية،

الشبكات الالكترونية، إلا أنها تستعمل في المعاملات التجارية البسيطة ذات المبالغ المنخفضة وليس الصفقات

الكبرى ذات المبالغ الضخمة، ذلك أنها تخلو من الضمانات الكافية للطرفين من ناحية الدفع ومن ناحية درجة

الأمان في استخدام شبكة المعلوماتية وتبادل الوثائق والمستندات رقميا، وحتى من الناحية القانونية.

➤ **البطاقات البنكية:** تتمثل البطاقات البنكية في بطاقات صغيرة يمكن حملها في الجيب تحتوي بداخلها

على شريحة الكترونية تخزن فيها مجموعة من البيانات المتعلقة برقم الحساب، الرصيد، الرقم السري... الخ،

ويمكن لصاحبها استخدامها لسحب الأوراق النقدية من إحدى الصرافات المعتمدة أو استخدامها

كوسيلة دفع في المحلات التي تعتمدها من خلال سحب الأموال من رصيد صاحبها.²

➤ **البطاقات غير الائتمانية:** هي بطاقات لا تمنح لصاحبها بعملية الدفع أو التسوية لمستحقاته إلا إذا توفر

فعليا على الأموال المقابلة لعملية التسوية، وبالتالي لا تمنح لصاحبها أي إئتمان أو قرض وتنقسم إلى

قسمين:

➤ **بطاقات الدفع المسبق:** حيث يقوم صاحب البطاقة الالكترونية بشحنها (ملأها) بمبلغ مالي معين، وعند

اتمام أي معاملة تجارية يتم سحب المقابل المالي من هذه البطاقة حتى ينتهي المبلغ المشحون أو المعبأ في

¹ - محمود الكيلاني، الأوراق التجارية (دراسة مقارنة)، الموسوعة التجارية والمصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، المجلد الثالث 2007، ص.223.

² - حميد فشتيت، حكيم بناولة، واقع وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر، الملتقى العلمي الدولي الرابع:عصرنة نظام الدفع في الجزائر واشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر-عرض تجارب دولية، معهد العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي خميس مليانة، 26-27 أبريل 2011، ص.

البطاقة، ولإعادة استخدامها يجب إعادة شحنها وهكذا. وقد عممت هذه الطريقة على مجالات عدة أهمها قطاع الاتصالات الهاتفية الثابتة أو النقالة.

➤ **البطاقات المدينة:** يتطلب هذا النوع من البطاقات وجود حساب بنكي جاري لصاحب البطاقة، حيث يتيح استخدام البطاقة عملية التسوية أو الدفع من خلال تمكين المستفيد (البائع) من سحب الأموال من حساب صاحب البطاقة الذي يفترض فيه أن يكون حسابه مدينا وفي حالة العكس (دائنا) لا تتم عملية التسوية، فعملية التسوية تتطلب رصيذا كافيا ومغطيا للنفقات بواسطة البطاقة.

➤ **البطاقات الائتمانية:** لا تختلف فكرة البطاقة الائتمانية كثيرا عن البطاقة غير الائتمانية في طريقة الاستخدام والاعتماد من قبل المشتري إلا أنها تمنح مرونة أكثر لصاحبها في تسوية تعاملاته التجارية، ويمكن تعريفها على أنها بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية، تصدرها المصارف أو مؤسسات التمويل الدولية تمنح للأشخاص الذين لهم حسابات مصرفية، وهي من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة، وبموجب هذه البطاقة يستطيع المتعاملين الحاملين لهذه البطاقة على ائتمان متفق عليه مع المصرف على منح هؤلاء المتعاملين لهذه البطاقة ائتمانا يقومون بسداده بعد مدة، ويطلق لفظ بطاقة الائتمان، والتي تعبر عن لفظ ائتمان واعتماد وتنقسم بطاقات الائتمان إلى:

➤ **البطاقات الائتمانية المتجددة:** هي نوع من بطاقات الدفع تستخدم كأداة وفاء وائتمان في نفس الوقت، فهي تتيح لحاملها الحصول على السلع والخدمات للبنك المصدر لتلك البطاقة فالائتمان المتولد عن استخدام هذه البطاقة يعد دينا متجددا على صاحبها، أي أن صاحب البطاقة غير ملزم بدفع قيمة الفاتورة المرسله إلى البنك كل شهر بل هو ملزم بدفع جزء منها فقط حسب الاتفاق بينه وبين البنك وهو مخير في الباقي بين أن يقضي في الموعد المحدد أو يدعه معلقا بذمته، ويكون ملزما بدفع فوائد شهرية على هذا التأخير في الدفع وتحسب الفوائد بصفة يومية على المبالغ المتبقية. وتلجأ بعض البنوك لمطالبة العميل بمبلغ مالي تبقيه رهنا مقابل عمليات البطاقة.¹

الملاحظ من هذا التعريف أن البطاقات الائتمانية المتجددة توفر مرونة كبيرة في التعاملات المالية وتوفر سيولة دائمة لحاملها تمكنه من القيام بعملية الدفع بطريقة آمنة إلا أن منحها لقروض بشكل مستمر قد يساهم بطريقة مباشرة في زيادة الانفاق، فكثيرا ما ارتبط الانفاق بشكل غير عقلائي على السلع الكمالية بتوفر السيولة لدى المستهلك.

¹ - زهير زواش، دور نظام الدفع الإلكتروني في تحسين المعاملات المصرفية، دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن المهدي، أم البواقي، 2011، ص.26.

➤ **البطاقات الائتمانية غير المتجددة:** يتيح هذا النوع من البطاقات منح اعتمادات مالية لحاملها، إلا أنها تختلف عن سابقتها في أن السداد يتم بالكامل من قبل عميل البنك خلال الشهر الذي يتم فيه السحب أي أن الفترة الائتمانية في هذه الحالة لا تتجاوز الشهر وفي حالة المماثلة في السداد يقوم البنك المصدر بإلغاء عضوية حامل البطاقة وسحبها منه.

➤ **النقود الالكترونية:** تعرف بأنها مجموعة من البروتوكولات والتوقيعات الرقمية التي تتيح للرسالة الالكترونية أن تحل فعليا محل تبادل العملات التقليدية، وبعبارة أخرى فإن النقود الالكترونية هي المكافئ الالكتروني للنقود التقليدية التي اعتدنا تداولها غير أ هذه النقود تتميز عن التقليدية بمجموعة من الخصائص أهمها انخفاض تكلفة تداولها كون تحويل النقود الالكترونية عبر الانترنت أو الشبكات الخرى أرخص بكثير من استخدام الأنظمة البنكية التقليدية كما أنها لا تخضع للحدود حيث يمكن تحويل النقود الالكترونية من أي مكان إلى آخر في العالم.

➤ **الشبكات الالكترونية:** يعتبر الشيك الالكتروني المكافئ الالكتروني للشيكات الورقية التقليدية التي اعتدنا التعامل بها، وهو عبارة عن رسالة إلكترونية موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك إلى مستلم الشيك ليعتمده ويقدمه للبنك الذي يعمل عبر الانترنت، ليقوم البنك أولا بتحويل قيمة الشيك المالية إلى حساب حامل الشيك، وبعد ذلك يقوم بإلغاء الشيك وإعادةه إلكترونيا إلى مستلم الشيك، ليكون دليلا على أنه قد تم صرفه فعلا ويمكن لمستلمه أن يتأكد أنه قد تم فعلا تحويل المبلغ لحسابه.¹ إذ تعتمد فكرة الشيك الالكتروني على وجود وسيط لاتمام عملية التخليص والممثل في جهة التلخيص (البنك) الذي يشترك لديه البائع والمشتري من خلال فتح حساب جاري بالرصيد الخاص بهما مع تحديد التوقيع الالكتروني لكل منهما وتسجيله في قاعدة البيانات لدى البنك الالكتروني.

➤ **البطاقات الذكية: smart cards** وهي عبارة عن بطاقة بلاستيكية تحتوي على رقاقة الكترونية يتم عليها تخزين جميع البيانات الخاصة بحاملها مثل الاسم، العنوان، المصرف المصدر، أسلوب الصرف، المبلغ المنصرف وتاريخه، وتاريخ حياة العميل المصرفية، وهي بطاقة عالمية تستخدم على نطاق واسع في معظم الدول الأوروبية.²

¹ - سمية عباس، وسائل الدفع الالكتروني في النظام البنكي الجزائري، الواقع والمعوقات والآفاق المستقبلية، مجلة العلوم الانسانية، جامعة أم البواقي، العدد السادس، 2016، ص 348-349.

² - الزين منصور، وسائل وأنظمة الدفع والسداد الالكتروني-عوامل الانتشار وشروط النجاح، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول:عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر - عرض تجارب دولية، 26-27 أفريل 2011.

2- تقنيات الدفع الدولية:

هي تلك الاجراءات المتبعة لتحقيق الدفع، وبالتالي هي الطريقة التي تستعمل بها وسيلة الدفع وهذا لتأمين عملية الدفع مهما كانت العملة المستخدمة، واختيار التقنية المناسبة يعود لدرجة التعامل والثقة بين المصدر والمستورد، ويمكن اعتبارها وسيلة لتمويل وتأمين وضمان عمليات التجارة الدولية، وتتمثل في الأشكال التالية:

1-2 التحصيل البسيط: وتسمى بالدفع الحر أو على الفاتورة حسب اختيار المشتري، فإما أن يكون الدفع بتسيبقات عند الطلب أو بالدفع بعد القيام بأداء الخدمة أو إرسال الطلبية، وبالتالي فدرجة الأمان جد منخفضة.

2-2 التحصيل المستندي: يمكن تعريف التحصيل المستندي أنه أمر من البائع لبنكه بتحصيل مبلغ من المال عند المشتري (المستورد)، مقابل تسليم مستندات الإرسال، ويمكن إجراؤها بواسطة الدفع نقدا أو بقبول السفتجة، أي أنها العملية التي يطلب من خلالها المصدر أو البائع بعد إرساله البضاعة من بنكه وبعد تسليم المستفيد إليه عدة مستندات متفق عليها مع المستورد مقابل الدفع أو القبول. إذا فالمصدر يأمر بنكه بعد إرسال البضاعة، بتحويل المستندات التي تتعلق بالصفقة للمستورد أو بنكه مقابل حصوله على قيمة البضاعة نقدا أو بتوقيعه على الكمبيالة تستحق لاحقا.

1-2-2 أشكال التحصيل المستندي: تحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع، ويوجد شكلين أساسيين هما:

أ-تحصيل مستندي مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.

ب-تحصيل مستندي مقابل القبول: حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

2-2-2 أطراف التحصيل المستندي: هناك أربعة أطراف لا بد أن تشارك في عملية التحصيل المستندي، وهم:

- العميل: هو الطرف الذي يعهد إلى بنك بعملية تحصيل؛
- البنك المرسل: هو البنك الذي عهد إليه العميل بالتعامل بعملية التحصيل؛
- البنك المحصل: هو أي بنك، غير البنك المرسل، يترتب عليه دور في عملية التحصيل؛
- البنك مقدم المستندات: هو البنك الذي يقوم بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه؛

➤ المسحوب عليه: هو الطرف الذي تقدم إليه المستندات وفق تعليمات التحصيل.

2-2-3 سير عملية التحصيل المستندي: لإتمام عملية التحصيل وبعد التأكد من الأطراف الملزمة يتم

التوقيع على العقد التجاري بين المشتري والبائع وهنا لا بد أن تكون الموافقة على قيمة البضاعة، المستندات الواجب تسليمها وأجال استحقاقها، بعدها يدخل العقد حيز التنفيذ وذلك بإرسال البضاعة وما ينجم عنه من دفع مستحقات هذه الأخيرة للمورد، والذي يتم بواسطة التحصيل المستندي حسب ما اتفق عليه في العقد. ويمكن تلخيص سير هذه العملية في النقاط التالية:

➤ يقوم البائع بإرسال البضاعة وفق الشروط المتفق عليها، مع تسليم المستندات لبنكه.

➤ يسلم البائع المستندات إلى بنكه مرفقة بأمر التحصيل.

➤ يرسل البنك المصدر المستندات إلى البنك المكلف بالتحصيل، مرفقة بأمر التحصيل إلى بنك

المستورد

➤ البنك المكلف بالتحصيل، يقدم المستندات للمستورد مع شروط سحب هذه المستندات.

➤ الدفع والقبول من الطرفين.

2-3 الإ اعتماد المستندي: تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف

بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم. والاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:

الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل

المتعامل، ويقتصر دور البنك على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى البنك المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

الأسلوب الثاني: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط

من قيمة الاعتماد ويقوم البنك باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

2-3-1 مفهوم الإ اعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي: هو الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر أي كانت

طريقة تنفيذه أي سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الأمر ومضمون بجزءة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال، كما عرفته غرفة التجارة الدولية بأنه تعهد مصرفي مشروط

بالوفاء وبعبارة أوسع هو تعهد مكتوب من بنك يسمى المصدر يسلم للبائع المستفيد وذلك بناء على طلب المشتري مقدم الطلب أو الأمر والمطابقة لتعليماته يستهدف القيام بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة وفي نظير مستندات مشترطة.¹

الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك ولحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث (مصدر)، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماما ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع، لمطابقتها وإرسالها. وهو تعهد كتابي صادر من بنك بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها، يتعهد فيه البنك بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد، والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة، وهو من الوسائل المفضلة للبائع (المصدر) أكثر منه للمستورد. فهو أداة مصممة لحماية المصدر.

2-3-2 أهمية الاعتماد المستندي: يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الدولية، وهو يمثل الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين ومستوردين. فبالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد. وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه، أي يعمل الاعتماد المستندي على:²

تقديم ائتمان لطرفي التعاقد، أي يقدم ائتمان للمصدر والمستورد يتمثل في قيامه بسداد قيمة البضاعة نيابة عنه للمشتري، أو تقديم ائتمان للمشتري يتمثل في توفير قيمة البضاعة المستحقة على البائع؛ تقديم حماية قانونية من خلال تحديد التزامات كل من المصدر والمستورد، كما يضمن للبائع تسديد قيمة البضاعة موضوع البيع، ويضمن للمستري المستورد قيام البائع المصدر بتويد البضاعة له.

¹ - محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013، صص 131 - 132.

² - محمد نصر محمد، نفس المرجع، ص133.

2-3-3 فوائد الاعتماد المستندي: لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، منها¹:

➤ تلي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين؛

➤ تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية؛

➤ معترف بها عالميا، ومضمونة قانونيا؛

➤ يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريبا.

أ- الفوائد التي تعود على المستورد:

➤ يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تنفيذ بإتمام شحن البضاعة، وتساعد في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد؛

➤ يحافظ على السيولة النقدية نظرا لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما؛

➤ يدل على الملاءة الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم؛

➤ يدعم طلب المصدر الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي؛

➤ يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدما أو بموجب الاعتماد المستندي؛

➤ وسيلة سريعة ومریحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتري بهذه الطريقة.

ب- الفوائد التي تعود على المصدر: يضاعف من الصادرات والمبيعات، بينما تقلل من المخاطر المالية،

فيمكن أن:

➤ يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك؛

➤ يضمن الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد ملزم بموجبه بالدفع؛

¹ - نجمة دامية علودة، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزيوزو، 2014، ص ص. 75-77.

➤ يعزز التدفقات النقدية، وخصوصا إذا قام البنك بالخصم (فمثلا يستحق المبلغ لك بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوما، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقتطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوما؛

➤ يوفر ضمانا أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيديه حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

2-3-4 تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: يمكن تصنيفها إلى:

أ-الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذى يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الالغاء.

ب-الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي):هو الذى لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

2-3-5 تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل: يمكن تقسيم الاعتماد غير قابل للإلغاء إلى:¹

أ- الاعتماد المستندي غير المعزز: يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا الزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

ب- الاعتماد القطعي المعزز: في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها. كما أن هناك العديد من التصنيفات التي يتم اعتمادها

2-3-6 الأطراف المكونة للاعتماد المستندي: هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي، وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز، وفيما يلي التعريف بكل طرف:

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

ب- البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد

¹ - عادل بونحاس، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية- دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014، ص ص 12-14.

مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

ج-المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

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

دور ومسؤولية اطراف الاعتماد المستندي: تمثل في:¹

أ-طالب فتح الاعتماد: يكون ملزما بدفع قيمة المستندات أو قبول السحوبات المتداولة بموجب الاعتماد طالما هي مطابقة في ظاهرها أحكام وشروط الاعتماد الموقع منه؛

ب-المستفيد: المسؤول عن ترتيب شحن البضاعة حسب شروط عقد البيع الذي تم بينه وبين طالب فاتح الاعتماد وتجهيز المستندات بصورة مطابقة لما هو وارد في متن الاعتماد، وتقديمها إلى البنك المبلغ أو المتداول للمستندات ضمن مدة صلاحية الاعتماد وقيض قيمتها حسب المتفق عليه في متن الاعتماد؛

ج-البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الوسيط الذي يلتزم ويتعهد نيابة عن عميله بقبول أو دفع قيمة المستندات المقدمة من المستفيد شريطة أن تكون مطابقة لأحكام وشروط الاعتماد؛

ينطبق ما سبق فقط على البنوك التجارية، أما فيما يخص البنوك الاسلامية التي تعمل على أساس المراجعة فيكون للبنك دور أساسي بصفته مشتري البضاعة فهو المسؤول عنها وملتزم بتسليم المتعاملين البضائع حسب المواصفات والشروط التي حددت في الاعتماد، فمسؤوليته لا تقتصر على صحة وتطابق المستندات فقط وإنما تمتد لمسؤوليته سلامة البضائع المستوردة، وهذا ما يميز البنوك الاسلامية عن البنوك التجارية الأخرى.

د-البنك المبلغ للاعتماد (المراسل) أو البنك المعين: يقوم المستفيد بتقديم المستندات غالبا إلى البنك لقبض قيمتها ويقوم بدوره بتدقيق المستندات للتأكد من مطابقتها للشروط والمتطلبات الواردة في الاعتماد ومن ثم دفع قيمتها إلى المستفيد.

¹ - جمال يوسف عبد النبي، الأصول والأعراف للاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، ط1، 2015، ص ص. 19-20.

أما في حالة وجود اختلاف في المستندات المقدمة للبنك المبلغ للاعتماد (المراسل) الخيار، إما أن يدفع للمستفيد لقاء كفالة أو تعهد بإعادة القيمة المدفوعة إذا ما رفضت المستندات من قبل فاتح الاعتماد بسبب الاختلافات المشمل إليها حيث تحل الكفالة عندما يقبل فاتح الاعتماد المستندات المقدمة رغم الخلافات الواردة عليها، وإما أن يمتنع البنك المرسل عن دفع قيمتها ويقوم بإرسالها برسم الموافقة أو برسم التحصيل حيث يتم الدفع للمستفيد بعد قبول المستندات، وتجدر الإشارة هنا أنه في حال إرسال المستندات برسم التحصيل تحت مظلة الاعتمادات المستندية لا يعفي البنك مصدر الاعتماد من تحديد موقفه خلال الفترة التي حددتها الأعراف، إلا إذا نص صراحة على أن المستندات المرسله للتحصيل خاضعة للأعراف والأصول الموحدة للتحصيلات المستندية.

2-3-7 خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد:

أ-مرحلة العقد التجاري الأصلي: إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود. والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تمهم.

ب-مرحلة عقد فتح الاعتماد: بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

ج-مرحلة تبليغ الاعتماد: يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

د-مرحلة تنفيذ الاعتماد: يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

هـ- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين: لا يقوم بنك الأمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحدا. ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.

أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعريزه. وحيثذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

المحور الرابع: عمليات تمويل التجارة الدولية (عمليات التمويل قصير الأجل، متوسط وطويل الأجل).

يستعمل التمويل بمختلف أشكاله القصير والمتوسط والطويل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع العالم الخارجي وإقامة المشاريع الضخمة والاستثمارات الأجنبية، بغرض تسهيلها وتوسيع التجارة الدولية بشكل أفضل.

1- التمويل قصير الأجل: هي قروض بالعملة الصعبة في الغالب تمنح لمدة أقل من 12 شهر، تستخدم من طرف المؤسسة في عملية التصدير أو لإعادة توازن خزينتها، وأهمها:

1-1 قروض التمويل المسبق: يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري. وتوجه هذه القروض لتسهيل تجهيز وإعداد طلبات هامة موجهة لسوق أجنبية للمؤسسات ذات التصدير المباشر.

1-2 قروض البحث: موجهة للمؤسسات التي تبحث عن أسواق خارجية جديدة للتصدير، وتكون إما على شكل ترخيص للسحب تحت الرصيد أو منح خط اعتماد الصندوق أو تسيقات بالعملة الصعبة.

1-3 القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: هذا النوع من التمويل خاص بالصادرات، فهو مرتبط بالخروج الفعلي للبضائع من المكان الجمركي للبلد المصدر، و سمي بهذا الاسم لكونه قابل للخصم لدى البنك، وما يميزه أن المصدرون يمنحون لربائتهم أجلا للتسديد لا يزيد عن ثمانية عشر شهرا كحد أقصى. يشترط البنك عادة قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص لهذا النوع من التمويل مجموعة من المعلومات و هي: مبلغ الدين؛ طبيعة ونوع البضاعة المصدرة؛ اسم المستورد الأجنبي وطبيعته؛ تاريخ التسليم وتاريخ المرور بالجمارك؛ تاريخ التسديد للعملية.

1-4 التسيقات بالعملة الصعبة: يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير ومنحت أجالا للتسديد لصالح زبائنها أن تستفيد من تسيق بالعملة الصعبة من طرف البنك لتغذية خزينتها، حيث تقوم بتسديد هذا المبلغ حالما تستوفي حقها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

إذا كان التسيق تم بعملة صعبة غير التي تكون بها عملية التسديد من طرف زبون المؤسسة يجب عليها أن تحتاط وذلك بالقيام بعملية تحكيم أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق. ولا تتم عملية التسيق ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ولا يمكن أن تتعدى مدة التسيق مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد.

1-5 عملية تحويل الفاتورة: عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي قبل أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر تتراوح بين 3-9 أشهر أي تحل محل المصدر في الدائنية مع تحملها كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم السداد مقابل الحصول على عمولة تصل إلى أربعة بالمائة من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

إذ يقوم المصدر فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة للبنك أو المؤسسة المالية المتخصصة، ثم يقوم البنك بتسديد نسبة معينة من الفاتورة تصل إلى 80% للمصدر، كما يقوم البنك بالتأمين لدى شركات التأمين من مخاطر عدم التسديد، وفي موعد الاستحقاق يحصل بنسبة 100% من قيمة الفاتورة من المستورد سيسدد القيمة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعمولة اللازمة.

ويتيح هذا النوع من التمويل للمؤسسات المصدرة بعض المزايا الهامة على غرار استفادتها من تسبيق بمبلغ الصفقة من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول آجال التحصيل، النقاط التالية:¹

* إن عملية تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزيرتها و وضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يكن أجل تسديده بعد؛

* تستطيع المؤسسة المصدرة لهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة؛

* تخفيف العبء على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي و الإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات؛

* إلا أن البنك في هذه الحالة يتحمل كل المخاطر التجارية التي تنجر عن العملية؛

1-6 خصم الكمبيالة: تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لطرف ثالث هو المستفيد، ويمكن أن تخصم هذه الكمبيالة لدى المؤسسات المتخصصة قبل موعد الاستحقاق، وهي عدة أنواع: الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين، الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع، والكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة.

2- التمويل المتوسط والطويل الأجل: ينصب التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر أشهر ويصل إلى غاية 10 سنوات، إذ يستعمل في تمويل الصفقات الضخمة كالمصانع أو مشاريع الأشغال العمومية، المعدات الخاصة بالتنقيب على المحروقات وغيرها.

¹ - هزاع مفلح، مرجع سابق ذكره، ص ص. 211-212.

فالهدف منه هو توفير الوسائل الضرورية لتسهيل وتطوير التجارة الدولية وتنويعها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات المراد تمويلها من طرف الأنظمة البنكية، بحيث يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في ما يلي:

1-2 قرض المشتري: هو عبارة عن قرض يمنح لفترة تتجاوز 18 شهرا للمستورد أو لبنكه من طرف بنك متواجد في بلد المصدر، وذلك بالاتفاق بين هذا الأخير والمستورد على شروط عقد التصدير وعملية تسوية الصفقات المبرمة التي يتولاها البنك لصالح المصدر.

يتيح في الواقع قرض المشتري إبرام عقدين، فالعقد الأول يتعلق بالعملية التجارية بين المصدر والمشتري يحدد فيه نوعية السلع، مبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني المتعلق بالعملية المالية بين المستورد والبنك المانح للقرض الناجم عن هذه الصفقة، بحيث يبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض، طريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة. كما يتم عادة أيضا ضمان هذا النوع من القروض من الهيئات المتخصصة، ويمنح عادة قرض المشتري لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة. فقد يتعين على المستورد في بعض الأحيان توفير مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر ليس بإمكانه انتظار لمدة أطول. وعلى هذا الأساس فإن هذا النوع من التمويل يهدف إلى تشجيع صادرات الدول المعنية، ويتميز بطول مدة التفاوض ويعفى المصدر من خطر عدم الدفع الذي يتحمله البنك في حين يبقى خطر عدم قبول المستورد للسلعة على عاتق المصدر.

2-2 قرض المورد(المصدر): هو ذلك الائتمان الذي يمنح من البنك أو الجهة الممولة الأخرى للبائع(المورد) بناء على ائتمان يمنحه هذا الأخير لعميله المشتري(المستورد)، حيث يمكن له تأجيل الدفع وذلك بإصدار أوراق دين تستحق خلال فترات مؤجلة تكون مكفولة من بنوك خارجية تستحق على فترات، وهي كمبيالات أو سحوبات يقوم البائع بخصمها واستلام العملات مقابل هذه الأوراق ثمنا لبضاعته المصدرة. وتصل مدة هذه القروض بين 7-10 سنوات، ويتم ضمانها من طرف مؤسسات متخصصة مثل COFACE، HERMES التي تقوم بتغطية الأخطار السياسية وأخطار الكوارث الطبيعية، وكذلك مخاطر عدم التحويل.

ويتم مع توقيع عقد التوريد بالدفع المؤجل بين المصدر والمستورد توقيع كذلك عقد ضمان بين مؤسسة الضمان والمصدر لحمايته من خطر عدم وفاء المستورد بالدين عن طريق تقديم هذه المؤسسة ضمانا شاملا للأوراق التجارية الموجودة لدى البنك الممول لتمكن من تقديم التمويل الفوري للمصدر مقابل الكمبيالات أو مستندات الشحن أو السحوبات المقبولة واسترداد أمواله من خلال سداد المستورد لهذه السحوبات والكمبيالات إليه بتاريخ الاستحقاق.¹ كما تتم الإشارة إلى أن قرض المورد يتم فيه إبرام عقد يتضمن الجانب التجاري للصفقة، والجانب المالي أيضا والذي يبين فيها شروط وطرق التمويل. وبالتالي فقرض المورد يختصر الوقت من خلال إبرام عقد واحد

¹ - يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الرابطة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013، صص.88-99.

ويمنح للمصدر حرية التفاوض مع المستورد، ولكن يبقى للمصدر مخاطر عدم التسديد إلا إذا كانت العملية مؤمنة، كما أن المستورد لا يمكنه فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري.

يتكون قرض المصدر من خمسة أجزاء:¹

- المصدر: هو الطرف الذي يرغب في تصدير الخدمة أو السلعة ذات منشأ وطني؛
- المستورد: هو الطرف الذي يكون مقره خارج دولة المصدر، ويريد استيراد سلع وخدمات من المصدر أعلاه؛
- وكالة تأمين الصادرات: هي الطرف المتخصص في تغطية المخاطر المتعلقة بعملية التصدير، ومن أهم المخاطر المغطاة: المخاطر السياسي، مخاطر التحويل، مخاطر التصنيع ومخاطر أخرى يتضمنها عقد التأمين؛
- بنك المصدر: هو البنك المسؤول عن تمويل عملية التصدير من خلال منح قيمة الصادرات للمصدر بضمان وثاق الصنفقة؛
- بنك المستورد: يعمل على تأمين خطر عدم السداد لصالح بنك المصدر.

2-3 التمويل الجزائي: يعتبر أداة من أدوات تمويل التجارة الدولية، والتي تتضمن بيع سندات أو

كمبيالات ذات استحقاقات آجلة إلى بنك معين أو مؤسسة تمويل متخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري، وهو ذلك التمويل الذي يتم فيه خصم الأوراق التجارية بدون طعن أي دون حق الرجوع²، بمعنى هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات، حيث يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات التي تستحق عادة لفترة زمنية تمتد إلى 5 سنوات إلى المؤسسات المالية المتخصصة مقابل الحصول على كل قيمتها فوراً، من هنا يتضح لنا وجود خاصيتين أساسيتين، حيث تتمثل الخاصية الأولى في أن هذا النوع من القروض يمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، أما الثانية وهي أن مشتري هذا الدين يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين). وتتم العملية كمايلي:

- إبرام عقود بيع السلع الرأسمالية بين المصدر و المستورد؛ تسليم البضاعة المباعة للمستورد؛
- تسليم السندات للمصدر؛
- عقد الصنفقة الجزائية بين المصدر وجهة التمويل؛

¹ - crédit fournisseur, parties et déroulement, UBS, sur le site : www.ubs.com/ch/fr/swissbank/...==/fs-lieferantenkredit-fr.pdf, consulter le : 17/10/2018.

²- David Eiteman, Michael Moffet, Patrick Salin, Gestion et finance internationales, Pearson Education, 10^{ème} Edition, France, 2004, P.710.

➤ تسليم السندات لجهة التمويل؛ سداد قيمة السندات المخصصة للمصدر؛

➤ تقديم السندات لبنك المستورد؛

➤ تسديد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة أعلى نسبياً تتماشى مع طبيعة الأخطار المحتملة من طرف مشتريه لأنه يجل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، وهذه الفائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة حتى تاريخ استحقاقها.

وتتمثل مزايا التمويل الجزائي التي يمنحها للمصدر في:

* استفادة المصدر قيمة المبيعات الآجلة التي قام بها نقداً، بحيث يستطيع من خلالها تغذية وتحسين وضعيته المالية؛

* يتخلص المصدر من التسيير الشائك لملف الزبائن، يتعهد بهذا التسيير للبنك الذي قام بشراء الدين؛

* تجنب المصدر للأخطار المحتملة المرتبطة بطبيعة العملية التجارية كما ذكرنا سابقاً خاصة أخطار الصرف

الناجمة عن تذبذبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية؛

2-4 القرض الاجاري الدولي: يتمثل مضمون الائتمان الاجاري الدولي في بيع مصدر في دولة ما المعدات التي يقوم بإنتاجها لشركة التأجير التي قد يكون مقرها في نفس تلك الدولة أو في دولة أخرى إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى مع بقاء الملكية لشركة التأجير طوال مدة عقد الاجار، وفي أغلب الحالات يقوم المستأجر بشراء المعدات التي استأجرها بسعر منخفض أو رمزي في بداية العقد. وهنا يمكن اعتبار هذه العملية تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة العقد.

في حقيقة الأمر، القرض الاجاري الدولي له نفس آليات وفلسفة القرض الاجاري المحلي أو الوطني إلا أن الفارق يتمثل في أن أطراف العقد (المستأجر، المؤجر، البائع) يقيمون في بلد مختلف.

يقوم المستورد بالدفع إلى المؤسسة المتخصصة أقساط متساوية إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة أو على حسب الشروط المتفق عليها. وبهذه الطريقة يستفيد المصدر من التسوية المالية الفورية وبعملته الصعبة، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يوفرها له القرض الاجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي عادة ما يكون كبيراً.

2-6 خطوط القرض (البروتوكولات): تعتبر البروتوكولات الحكومية والبنكية شكلاً من أشكال قرض

المشتري، والتي توجه لتمويل صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة كالسدود والسكك الحديدية والمشاريع الضخمة، فالبروتوكولات الحكومية تعني أن تمنح حكومة المقرض لبلد أجنبي قروضا لتسهيل شراء

المنتجات والمعدات، وهي منخفضة التكاليف. أما البروتوكولات البنكية فتكون عند إمضاء بروتوكول حكومي يتم معه امضاء بروتوكول ما بين البنوك تحدد فيه اجراءات التمويل اللازمة، مدة القرض، شروط الدفع، الضمانات المطلوبة وغيرها.

المحور الخامس: عمليات إدارة مخاطر تمويل التجارة الدولية

تنطوي عمليات التجارة الدولية على العديد من المخاطر، وذلك لأن الصفقات تعقد على المستوى الدولي، وعليه يوجد هناك العديد من الاختلافات كمعدلات النمو وأسعار الصرف للعملة، والأنظمة القانونية والسياسية السائدة، بالإضافة إلى عملية نقل السلع والخدمات عبر العديد من شبكات المواصلات وما يحيطها من مخاطر، مما يتطلب عمليات تأمين لمختلف المخاطر المحيطة بهذه الصفقات.

1- مفهوم المخاطرة :

تعني كلمة مخاطرة بأنها إمكانية حدوث شيء خطير أو غير مرغوب فيه، وهي في نفس الوقت تعني الشيء الذي يمكن أن يحسب الخطر نفسه، وهي الحالة التي تتضمن احتمال الانحراف عن الطريق الذي يوصل إلى نتيجة متوقعة أو مأمونة، كما أنها توقع اختلافات في العائد بين المخطط والمطلوب والمتوقع حدوثه.

1-2- تصنيف المخاطر: تصنف المخاطر حسب عدة معايير هي:¹

1-2-1 من حيث الطبيعة: تصنف إلى

أ- مخاطر السوق التي تعكس المخاطر الناتجة عن التحركات العكسية في القيمة السوقية لأصل ما كتقلبات أسعار الفائدة، أسعار الأصول، مدة العقد... الخ؛

ب- مخاطر السيولة: هي المخاطر التي تواجه المؤسسة نتيجة تعرضها لمصاعب في توفير الأموال اللازمة لمقابلة التزاماتها، أي لا تستطيع المؤسسة تلبية الالتزامات الخاصة بمدفوعاتها في مواعيدها بطريقة فعالة من حيث التكلفة؛ ج- مخاطر الائتمان: هي المخاطر الناجمة عن امكانية عدم وفاء أحد الأطراف بالتزاماته وفقا للشروط المتفق عليها؛

د- مخاطر الملاءمة: التي تنجم عن معاملات معينة بين أطراف الصفقة تكون لها آثار سلبية؛

هـ- مخاطر النماذج: فتعني أن الطرق والنماذج المستخدمة في قياس الخطر لا تتناسب من الظروف المحيطة بالبيئة؛ و- مخاطر التشغيل: تعني الخسارة الناتجة عن الفشل في النشاط الداخلي وإدارته وإجراءات الرقابة كالاختلاس، التزوير، السرقة؛

ز- المخاطر القانونية: هي المخاطر الناشئة عن الدخول في اتفاقيات تعاقدية مع أطراف أخرى مع عدم التأكد بالوفاء بالالتزام تجاه هذه الأطراف.

1-2-2 من حيث ارتباطها بالمؤسسة: تصنف إلى

¹ - رشيد شلاي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011، ص ص. 79-81.

أ- **مخاطر منتظمة:** وهي التي تتعرض لها جميع المؤسسات بالسوق بغض النظر عن خصائص المؤسسة، تنشأ من الظروف الاقتصادية والسياسية ويصعب التخلص منها باستخدام تقنية التنوع؛

ب- **المخاطر غير المنتظمة:** هي التي تواجه مؤسسة معينة نتيجة لخصائص وظروف تلك المؤسسة، ويمكن تجنبه عن طريق التنوع.

1-2-3 من حيث الميزة التنافسية المعلوماتية: تصنف إلى:

أ- **مخاطر مالية:** تنشأ من عدم توفر المؤسسة على ميزة تنافسية معلوماتية تمكنها من تحصيل معلومات كافية وذات جودة في وقت قصير؛

ب- **مخاطر الأعمال:** هي مخاطر تتحملها المؤسسة لأجل أداء النشاط الأساسي الذي تعمل فيه، وبالتالي يجب أن تكون لها ميزة تنافسية معلوماتية فيما يخص المتغيرات التي تحكم نشاطها.

1-3-3 أساليب مواجهة الخطر: هناك عدة أساليب من أهمها

1-3-1 **تقليل الخطر:** بعد قياس الخطر وجب وضع معايير لمعالجته كلياً أو جزئياً أي تقليله من خلال وسائل تنظيمية وبتكلفة اقتصادية معقولة؛

2-3-1 **الوقاية أو الحماية من الخطر:** وذلك بالسعي إلى تحقيق أهداف تقليل الخطر ذاتها ولكن باستعمال وسائل مادية لتحقيقها، تركيب أجهزة الحريق و الوسائل اللازمة لتقليل الحوادث.

3-3-1 **نقل أو تحويل الخطر:** هو وسيلة لتقليل التعرض للمخاطر باتخاذ تدابير يتم من خلالها تحميل طرف آخر لعبء هذه المخاطر كلياً أو جزئياً، من خلال إبرام شروط تعاقدية لتحويل هذه المخاطر

2- تصنيف مخاطر التجارة الدولية: تصنف هذه المخاطر حسب عدة معايير، ومن بينها:¹

1-2 **المخاطر السياسية:** تحدث هذه المخاطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام الحروب الأهلية، والثورات الانقلابية، أو إصدار قوانين كالتأميم ونزع الملكية، أو في حالة عرقلة نشاط الشركات الأجنبية بمعوقات قانونية أو مالية أو جبائية... الخ.

2-2 **المخاطر الاقتصادية:** هي الأخطار المتعلقة بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي كارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير.

¹ - آسيا قاسيمي، تحليل الضمانات في تقييم جدوى القروض في البنك- حالة القرض الشعبي الجزائري، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2009، ص ص. 27-34.

2-3 المخاطر التكنولوجية: عمليات التجارة الدولية تلزم على المؤسسة أن ترتقب التكنولوجيا

المستعملة في مختلف الأسواق الخارجية وذلك لاستخدام معايير تكنولوجية مختلفة، مما يؤدي إلى خسارة .

2-4 المخاطر القانونية: تلجأ المؤسسة إلى إبرام عقود دولية مع أطراف خارج إقليم الدولة، لذلك

يجب أن تكون على دراية تامة بالقوانين الدولية المطبقة على مثل هذه العقود وكذلك القوانين المطبقة في الدول التي تنتمي لها الزبون أو محل استثمار المستثمر الأجنبي.

2-5 المخاطر المالية: ينشئ نشاط المؤسسة العديد من المخاطر أهمها:**2-5-1 مخاطر الصرف:** تتحدد في الفرق الموجود بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة والسعر

المحدد عند وقت التنفيذ، حيث أن السعر محدد بعملة صعبة تخضع لتغيرات السوق التي تؤثر عليه، ويقع الخطر للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف، وللمصدر في حالة نقصان معدل الصرف؛

2-5-2 مخاطر معدل الفائدة: يهتم العمليات المالية من استثمارات وقروض تلجأ إليها المؤسسة في

السوق المالية الدولية؛

2-5-3 مخاطر سعر المواد الأولية: تتعلق بتقلبات سعر المواد الأولية في السوق الدولية التي تخضع

لتقلبات بورصات هذه المواد؛

2-5-4 مخاطر ائتمان أو مخاطر عدم السداد: من أهم المخاطر التي تواجه المؤسسة وينشأ من عدم

قدرة المتعامل بتنفيذ واجباته التعاقدية، وذلك في حالة نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ماعليه، أو للتصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض.

3- التسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الدولية: يتم تقسيم هذه المخاطر على اساس

ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:¹

3-1-1 مرحلة ما قبل الطلبية: هي المرحلة التي تقوم فيها المؤسسة بإجراءات قبل إجراء الطلبية، وتشمل

مرحلة البحث وتقديم العرض.

3-1-1-1 مرحلة البحث: إذ تقوم المؤسسة بتوفير وتسخير الموارد المالية والبشرية اللازمة لعملية البحث

عن أسواق اجنبية، ولتغطيتها عادة ما تلجأ المؤسسة إلى تأمين هذا النوع من المخاطر، ويتبع هذه العملية إما التمرکز في الخارج بعد التأكد من نجاعة هذه السوق، وإما أن تقوم المؤسسة بتأسيس المخزون في الخارج لتسهيل

¹ - نورة بوكونة، مرجع سابق ذكره، ص 155-157.

المدة الزمنية للتسليم أو الاستفادة من نظام جمركي معين، وهذا يطرح مخاطر خاصة بالتخزين كعدم تصريف البضاعة أو البيع بالخسارة؛

3-1-2 مرحلة تقديم العروض: قبل تقديم الطلبات أو الحصول على مشروع، يجب على المؤسسة تقديم العروض في إطار دولي، وهذا يعد التزاما من طرف المؤسسة فيما يخص سعر البيع الذي يكون بالعملة الصعبة أو فيما يخص تنفيذ الأشغال على المدى الطويل مما يؤدي إلى حدوث خطر الصرف.

3-1-3 مرحلة من الطلبية إلى التسليم:

أ- في حالة الطلبية: تتحمل المؤسسة عدة مخاطر كامكانية ارتفاع سعر التكلفة نتيجة ارتفاع سعر المواد الأولية في الأسواق العالمية أو نتيجة زيادة تكاليف الانتاج، كما يمكن أن يتم توقيف الطلبية عبر فسخ العقد نتيجة أحداث سياسية أو كوارث طبيعية أو فسخ العقد اعتباريا من طرف المستورد أو حالة افلاس الزبون أو حالة قرار حكومي؛

ب- في حالة التعبئة والارسال: رغم اختيار أحسن الطرق للتغليف إلا أن المخاطر الخاصة بالنقل والتفريغ تبقى عديدة ومتنوعة لهذا فإنه يجب على المصدر والمستورد اتباع الاجراءات اللازمة لضمان وصول البضائع بأمان وفي حالة جيدة. وعادة ما يعتبر الناقل هو المسؤول عن العيب الذي يحدث أثناء النقل، كما ان التعويض الذي تمنحه شركة النقل يعد ضعيفا جدا ولا يتناسب مع قيمة السلعة؛

ج- في حالة استلام واستخدام المعدات الخاصة (حالة المشاريع الكبرى): لا تنتهي مسؤولية البائع عند تسليم المنتج وغنما هناك ما يسمى بالمسؤولية المدنية للمنتج، وفي بعض الحالات تتعداه إلى المسؤولية الجنائية في حالة تعطل المنتج أو ظهور أي عيب فيه. كما يمكن أن تتحمل المؤسسة مخاطر إضافية تتعلق بورشاتها أو مشاريعها في الخارج أثناء عملية التنفيذ وهذا يخص حماية المعدات في عين المكان من السرقة، الحريق، حالة الكوارث الطبيعية، وكذلك الخطاء المرتكبة من طرف العمال أو الألات أثناء الأشغال أو عدم احترام المقاييس العالمية المنصوص عليها في العقود؛

3-1-4 مرحلة ما بعد التسليم: يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية ، ويتمثل الخطر هنا في عدم قيام المستورد بسداد مستحقاته كليا أو جزئيا أو التأخر في سدادها. وتتحدد مخاطر عدم الدفع بدلالة توزيع رقم الأعمال أي التوزيع الجغرافي للصادرات، وخصائص الزبائن، وأجال التسديد الممنوحة للزبائن.

4- طرق تغطية المخاطر المرتبطة بالتجارة الدولية وتمويلها

إن التقنيات المقصودة هنا هي عبارة عن مجموع الإجراءات والتدابير التي تستعملها المؤسسة من أجل التقليل أو تجنب الوقوع في الخطر مهما كان نوعه.

4-1 تغطية مخاطر الصرف: يتم عن طريق التقليل من حجم الديون المحررة بالعملات الأجنبية أو التأثير على آجال الدفع أو غيرها من الإجراءات الأخرى. وفي هذا الشأن توجد هناك مجموعتين من التقنيات للوفاء من خطر الصرف، الأولى تعتبر تقنيات داخلية لأن المؤسسة تحاول التحكم في هذه المخاطر على مستواها وبإمكاناتها الداخلية أو الخاصة دون الحاجة إلى دخول الأسواق الخارجية أو الإستعانة بأطراف خارجية، وإذا لم تتمكن من تجاوز تلك المخاطر تلجأ إلى استعمال تقنيات المجموعة الثانية وهي تعتبر خارجية كونها تستدعي اللجوء إلى أسواق أو متعاملين من خارج المؤسسة ذاتها، كالتعامل المؤسسة مع المؤسسات المصرفية من أجل شراء أو بيع العملات بالأجل، أو عند دخول المؤسسة إلى السوق من أجل التوقيع على عقود آجلة من أجل شراء أو بيع خيارات الصرف. كما يمكن ضمن هذا المنظور أن تلجأ المؤسسة كذلك إلى عمليات المبادلة بالعملة أو اللجوء إلى شركات التأمين... إلخ .

4-2 تقنيات تغطية مخاطر الصرف: تتمثل في:

4-2-1 تسيير آجال العملية: يتمثل في تنويع آجال الدفع من أجل الاستفادة من التطور الإيجابي لأسعار الصرف، حيث يتم تعديل آجال أو تواريخ تحصيل الحقوق (مصدر) أو دفع الالتزامات (مستورد) ما أمكن ذلك، تبعاً لتغيرات سعر الصرف.

فـ "LEADS" هي عبارة عن المدفوعات المسبقة بينما "LAGS" هي المدفوعات المؤجلة وهذه العملية ليست في الحقيقة تقنية لتغطية خطر الصرف، ولكن طريقة تحاول المؤسسة حسب توقعاتها الاستفادة من التقلبات في سعر الصرف.

فعندما يتوقع المصدر زيادة سعر العملة المحرر بما عقد التصدير فإنه يمنح آجال كبيرة للمستورد لتحصيل المبلغ المستحق له، لكن إذا كان يتوقع عكس ذلك أي انخفاض قيمة العملة المحرر بما العقد، فسوف يحاول تسريع عملية قبض المبالغ المستحقة. أما بالنسبة للمستورد فإنه سوف يقوم عكس هذا الموقف تماماً.

4-2-2 منح الخصم بهدف الدفع المسبق: فالمصدر يستطيع أن يتحكم في خطر سعر الصرف بمنحه خصماً في مقابل قيام الزبون بدفع المبلغ المستحق لفائدة المصدر قبل تاريخ الاستحقاق، وذلك إذا ما توقع بأن سعر صرف عملة الفوترة عرضة لتغيير كبير خلال فترة وجيزة من الزمن. هذا المبلغ المخصوم يتناسب عادة وتكلفة تغطية خطر الصرف من قبل المصدر، والنتيجة هي تفادي خطر الصرف بالإضافة إلى زيادة حجم السيولة

لدى المؤسسة المصدرة، وعدم ضرورة تحمل خطر الإقتراض من جهة ، ومن جهة أخرى قد يلجأ المصدر إلى توظيف المبلغ المحصل في السوق للحصول على عائد يمكنه من إلغاء تكلفة الخصم أو التقليل منها.¹

3-2-4 المقاصة المتعددة الأطراف للمدفوعات: وهذه التقنية تطبق بشكل خاص على المؤسسات

ذات الفروع المتعددة والمتواجدة في دول أجنبية وتكون بينها روابط مالية أو تجارية وبموجبها يتم تنظيم مقاصة بين ديون ومستحقات هذه الفروع، ويسمح ذلك بتقليص عدد ومبالغ التحويلات فيما بينها ويقتصر الأمر على دفع فوارق الديون. وهنا يجب الاتفاق على تاريخ مرجعي لعمليات التسديد بين مختلف هذه الفروع وكذا العملة المستعملة وسعر الصرف المتفق تطبيقه.

ومن نتائج هذه المقاصة المتعددة الأطراف تخفيض حجم المبالغ المحولة، و ما ينتج عنه من إقتصاد في العملات المصرفية المرتبطة بها. بالإضافة إلى تفادي اللجوء إلى العمليات الخاصة بتغطية خطر الصرف و التي تكون في بعض الأحيان جد مكلفة.

4-2-4 التأثير على التدفقات التجارية للمؤسسة: تلجأ المؤسسة إلى هذا الإجراء بناء على توقعاتها

المستقبلية بشأن أسعار صرف العملة فإذا توقعت حدوث تغيرا كبيرا في سعر صرف العملة خلال فترة قصيرة من الزمن تقوم بتعديل برنامج استيرادها من المستلزمات الإنتاجية و ذلك برفع الكميات المستوردة ، و تسعى إلى تسريع طلباتها تجنبا للخسارة المحتملة و العكس في حالة التصدير. وينبغي أن يتم ذلك بدراسة وافية لإمكانيات المؤسسة المالية وكذا قدرتها التفاوضية و التخزينية و كذا قدرة العميل على تلبية ذلك. و ينبغي المفاضلة بين تكلفة الدراسة و تكلفة الخطر المتوقع كذلك يتطلب رسم استراتيجية للمؤسسة بشأن الصادرات و الواردات و تحقيق التوازن بينهما.

5-2-4 الفوترة بالعملة الوطنية أو اختيار عملة أقل تطايرا: قد تلجأ بعض المؤسسات التي تكون لها

هذه الامكانية متاحة باختيار عملة الفوترة حيث تختار تلك العملة التي تعرف استقرارا في قيمتها إلا أن المؤسسات في الدول النامية عادة ما تكون مضطرة لقبول عملات دولية مفروضة عليها وليس لها إمكانية اختيار عملة الفوترة إلا نادرا.

6-2-4 عمليات المبادلة بالعملة: تتلخص هذه التقنية في قرضين متبادلين بنفس المدة و بنفس المبلغ،

وبعملتين مختلفتين وهو يعني الدفع الفعلي للمبالغ المتفق بشأنها واسترجاعها في تاريخ الإستحقاق و عملية المبادلة

¹ - عبد الحق بوعتروس، تقنيات إدارة مخاطر سعر الصرف، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي والدولي السنوي السابع إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة الزيتونة الأردنية، 2007، ص. 5.

الخاصة بالعملية يمكن أن يكون محل تعاقد بين مؤسستين في نفس الدولة (مصدر، ومستورد) لهما نفس الحاجة المتناظرة ولكن هذه حالة نادرة الوقوع وأغلب هذه العمليات في الحياة العملية تتم بين البنك وزبائنه.¹

4-2-7 التسيق بالعملية الأجنبية: وهي تقنية موجهة للمؤسسات التي ترغب في تغطية حاجاتها من السيولة وتغطية خطر الصرف في نفس الوقت. هذين الهدفين يمكن التوصل إلى تحقيقهما بطريقة منفصلة عن طريق الإقراض بالعملية المحلية واستعمال الصرف الأجل في نفس الوقت وهناك أسلوب آخر يتمثل في الاقتراض بالعملية الأجنبية واستبدال المبلغ المقترض مباشرة بالعملية المحلية.

فهذه الطريقة تمكن المصدر من الاستفادة من إئتمان قصير الأجل يستعمله في تمويل عملياته، يقوم فيما بعد بتسديده بواسطة العملة الصعبة التي سيتلقاها من زبونه في تاريخ الاستحقاق، أما إذا كانت هذه المؤسسة تريد أن تقضي نهائياً على خطر الصرف فعليها ألا تقترض إلا المبلغ الذي إذا أضفنا إليه الفوائد يساوي تماماً المبلغ المرتقب تحصيله من الزبون.

4-2-8 العقود المستقبلية على العملة: العقد المستقبلي هو عبارة عن التزام ينشأ بمجرد توقيع العقد، بشراء أو بيع عملة محددة بسعر محدد وتاريخ معلوم، والفكرة الأساسية في التغطية ضد خطر الصرف في السوق المستقبلية هي محاولة الوصول إلى وضعية صرف في المستقبل مناقضة لوضعية الصرف الحالية في السوق الفورية.

4-2-9 خيارات العملة: ظهرت الخيارات عام 1982 فيلاديلفيا بالولايات المتحدة الأمريكية، عقد الخيار المالي هو عقد يلتزم من خلاله طرف بشراء (أو بيع) أصل من الأصول بثمن محدد في تاريخ محدد (أو خلال فترة محددة) مقابل رسم، ويلتزم البائع بمقتضى هذا العقد بتنفيذه إذا طلب منه ذلك، كما عرف أيضاً بأنه عقد بين طرفين أحدهما بائع والآخر مشتري، يعطي للمشتري الحق وليس للالتزام بأن يبيع أو يشتري شيئاً ما في تاريخ لاحق بسعر متفق عليه عند تحرير العقد.²

أي الخيار هو عقد يمنح للمتحصل عليه حق وليس إلتزام بشراء أو بيع مبلغ معين من العملة بسعر محدد، يسمى بسعر التنفيذ، وذلك في تاريخ محدد أو خلال فترة محددة، مقابل تكلفة تسمى عمولة، وبعبارة أخرى فإن خيار الصرف يمثل بالنسبة لحائزه حق في شراء أو بيع وضعية صرف عاجلة أو آجلة بالنسبة لعملة معينة في تاريخ أو مدة محددة وبسعر صرف متفق عليه ومحدد بدقة في تاريخ التعاقد على هذا الخيار.

¹ - محمد صالح القريشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2008، ص.284.

² - حكيم ملياني، طارق شوقي، المشتقات المالية من أدوات للتحوط والتغطية ضد المخاطر إلى مسببات للأزمات المالية، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر الدولي حول منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية بين الصناعة المالية التقليدية والصناعة المالية الإسلامية، جامعة سطيف 1، 5-8 ماي 2014، ص. 5.

وعلى عكس العقود الآجلة فإن الميزة الأساسية لخيارات الصرف هي أنها تمكن المؤسسة من تجنب خطر الصرف، مع إمكانية الاستفادة من التطور الإيجابي لسعر الصرف في نفس الوقت. ف شراء خيار الصرف يمكن المؤسسة إما من تأمين سعر صرف أقصى لبيع العملة الأجنبية مقابل المحلية أو سعر صرف أدنى في حالة شراء للعملة محل الخيار مقابل عملة أخرى، مع الحفاظ على إمكانية الاستفادة من أي تطور إيجابي قد يحدث في سعر الصرف بين العملتين.

إن خيار الصرف يمكن أن يستخدم من أجل تغطية عمليات مؤكدة خاصة ب : الإستيراد، التصدير، تسديد ديون بالعملة الأجنبية، تحويل عملة، أو عمليات أخرى غير أكيدة الوقوع أو محتملة فقط كما هو الحال بالنسبة ل: المناقصات ، الأرباح الموزعة... إلخ

مثال: لنفرض أن شركة ألمانية ترغب في استيراد مواد خام من بريطانيا بقيمة 500000 جنيه استرليني وستقوم بالدفع خلال 6 أشهر وبالجنيه الاسترليني، وبسعر صرف يقدر ب 1 جنيه استرليني مقابل 1،5040 يورو ، وهذه الشركة تريد تقليل المخاطر الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف، وتريد في نفس الوقت الاستفادة في حالة ارتفاع اليورو مقابل الجنيه الاسترليني، بالتالي ستقوم بشراء خيار(حق)الشراء في سوق العملات الأجنبية على سعر صرف 1 جنيه استرليني مقابل 1.5040 يورو مع دفع علاوة تقدر ب 0.1505 يورو لكل 1 جنيه استرليني.

ماذا سيكون قرار المستورد؟ وأحسب مقدار الربح والخسارة للمستورد(مشتري الخيار) وبائع الخيار في الحالتين؟

الحالة الأولى: ارتفع سعر الصرف في السوق الدولية إلى 1 جنيه مقابل 1.8505 يورو؟

الحالة الثانية: انخفض سعر الصرف في السوق الدولية إلى 1 جنيه مقابل 1.4508 يورو؟

إذا كان سعر الصرف في السوق 1 جنيه استرليني مقابل 1.8505 يورو، فإن المستورد سيقوم بتطبيق خيار الشراء لأن السعر في السوق الدولية يفوق السعر المتفق عليه، وبالتالي يكون قد حقق ربحاً أو تفادى خسارة تقدر ب:

$1.8505 - 1.5040 = 0.3465$ يورو لكل 1 جنيه استرليني محمول مع طرح مقدار العمولة يصبح مقدار الربح المحقق هو كما يلي $0.3465 - 0.1505 = 0.196$ يورو لكل 1 جنيه استرليني وبالتالي فالربح الاجمالي للمستورد هو $0.196 * 500000 = 98000$ يورو، أما بائع الخيار فيكون قد خسر نفس المبلغ والمقدر ب 98000 يورو.

إذا كان سعر الصرف في السوق 1 جنيه استرليني مقابل 1.4508 يورو، فإن المستورد لن يطبق خيار الشراء لأن سعر السوق أفضل من السعر المتفق عليه، وبالتالي سيخسر مقدار العملة المدفوعة والمقدرة ب: $0.1505 * 500000 = 75250$ يورو، أما بائع الخيار فيكون قد استفاد من مقدار العلاوة أي 75250 يورو.

ي-شركات التأمين لتغطية مخاطر التجارة الدولية : قد تستفيد المؤسسات الاقتصادية بالضمانات التي تقدمها بعض شركات التأمين المتخصصة في تأمين العمليات المتعلقة بالتجارة الدولية، وتوفر هذه الضمانات لمستعمليها حماية لا تقل أهمية عن الحماية التي توفرها تقنيات التغطية السابقة الذكر.

وتغطية مختلف المخاطر خاصة خطر الصرف، عن طريق شركات التأمين هذه، يدخل ضمن نفس منطق التقنيات الخاصة بتغطية خطر الصرف التي سبق التعرض لها، ذلك أن الفكرة الأساسية هي ضمان سعر صرف أجل. وتختلف هذه الضمانات المقدمة من شركات التأمين من شركة إلى أخرى بحيث قد تتعلق هذه الضمانات ب:
 ➤ ضمانات تطبق على الصادرات والواردات والضمان هنا ينصب على رقم الأعمال المرتقب (تصدير) أو حجم المشتريات المتوقع (الإستيراد)، فالمؤسسة طالبة الضمان يمكن لها أن تختار فترة التغطية التي تمتد من 3 إلى 18 شهرا، وكذلك العملة المراد تغطيتها من بين العديد من العملات التي يتم تغطيتها هذه الشركات. وتجدر الإشارة إلى أن تكلفة التغطية تعتمد على ماهية العملة المغطاة ومدة التغطية (العمولة من 0.09 % إلى 1.9 %). وسعر الصرف المغطى هو سعر الصرف الفوري تاريخ التوقيع على الإتفاق بين المؤسسة وشركة التأمين، بالإضافة إلى أن المؤمن قد يستفيد من جزء من الأرباح الناجمة في التميز الإيجابي لسعر الصرف

➤ الضمانات المقدمة للمصدر لتغطية الخسائر المحتملة الوقوع في حالة انخفاض سعر الصرف بين تاريخ تقديم العرض من المصدر إلى زبونه، وتاريخ التوقيع الفعلي للعقد .
 بالإضافة إلى أنواع أخرى خاصة من الضمانات، ومن أهم هذه شركات الضمان: Coface في فرنسا ، Hermes في ألمانيا ، Sace إيطاليا ، ECGD بريطانيا ، EximBank في الولايات المتحدة الأمريكية ، Miti اليابان ، Cagex في الجزائر.

ك-الضمانات البنكية لتغطية مخاطر التجارة الدولية: الضمان هو التحقق المادي لوعده المدين إلى البنك في شكل التزام سيعود للدائن بالربح وذلك حسب اجراءات مختلفة. ويمكن تعريفه على أنه وثيقة تعهد المصرف برصد مبلغ معين لحد تاريخ معين يتضمن تنفيذ شخص وهو زبون المصرف الالتزام اتجاه الشخص الثالث (المستفيد) في حالة التزام الزبون بالتزاماته.

فالضمانات البنكية هي عبارة عن وسائل وأدوات لمواجهة مختلف الأخطار المرتبطة بالقرض، كإعسار المقترض أو إفلاسه، كما يمكن تعريفها أيضا على أنها عبارة عن تأمين ضد الأخطار المحتملة فيما يتعلق بعمليات الإقراض للمصرف وتمكينه من استرجاع قرضه. تسمى كذلك بالكفالة الخارجية (كفالة البنوك) وهي عبارة عن تعهد كتابي صادر من بنك محلي بناء على طلب أحد البنوك المراسلة في الخارج بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة ولجهة معينة (المستفيد المقيم) إذا ما أحل العميل غير المقيم المكفول من البنك المراسل بالوفاء بالتزاماته.

تصدر هذه الكفالات لصالح الجهة المقيمة عندما يرسل البنك المراسل في الخارج تعليماته إلى البنك المحلي برقية، بالتلكس، الفاكس أو عن طريق سويفت، عندها يجب التأكد من مطابقة الرقم السري مع المبلغ والبيانات الأخرى الخاصة بإصدار الكفالة. ومن ثم يتم الإصدار بنفس طريقة وخطوات الكفالة المحلية وتسلم نسخة أصلية للمستفيد ونسختين إلى البنك المراسل الأجنبي مع إشعار قيد العمولة والمصاريف¹.

ويمكن القول أن الضمانات البنكية الدولية هي تعهد صادر من البنك لصالح الزبون عادة ما يكون المستورد يضمن للطرف الآخر ألا وهو المستفيد عادة ما يكون المصدر سداد التزاماته المالية أو التجارية في التواريخ المحددة، ويمكن أن يكون أيضا ذلك الضمان الذي يقدم من طرف الزبون لتأمين سداد القرض وفوائده وبالتالي توفير الحماية والاطمئنان لكل من المتعاملين ضد مخاطر محتملة الوقوع. مهما كان نوعها.

¹ - نورة بوكونة، مرجع سابق ذكره، ص ص. 162-163.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

أولاً: الكتب

1. جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، دار زهران، الأردن، ط1، 2013.
2. جمال الدين زروق، التجارة الدولية والعربية وتمويلها وضمان ائتمان الصادرات في أعقاب الأزمة العالمية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2011.
3. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، ط1، 2010.
4. جمال يوسف عبد النبي، الأصول والأعراف للاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، ط1، 2015.
5. حازم الببلاوي، إبراهيم عاكوم، محمد يسر برنية، المؤسسات المالية العربية وتمويل التنمية والاستثمار في الوطن العربي، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2005.
6. طارق يوسف حسن جابر، السياسة التجارية الخارجية في النظام الاقتصادي الإسلامي-دراسة مقارنة، دار النفائس، ط1، 2012.
7. الطاهر لطرش، تقنيات بنكية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.
8. عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي، الأردن، 2002.
9. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي-نظريات وسياسات، دار المسيرة، ط1، 2007.
10. محمد أحمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2012.
11. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009.
12. محمد صالح القريشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2008.
13. محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013.
14. محمود الكيلاني، الأوراق التجارية (دراسة مقارنة)، الموسوعة التجارية والمصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، المجلد الثالث 2007.
15. محمود الكيلاني، التشريعات التجارية والالكترونية (دراسة مقارنة)، الموسوعة التجارية والمصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، المجلد الثاني، 2009.
16. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي-النظرية والتطبيقات)، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2010.
17. هزاع مفلح، التمويل الدولي، منشورات جامعة حلب، كلية الاقتصاد، 2007.
18. يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013.

ثانيا: الرسائل والمطبوعات الجامعية

1. آسيا قاسيمي، تحليل الضمانات في تقييم جدوى القروض في البنك-حالة القرض الشعبي الجزائري، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2009.
2. رشيد شلاي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011.
3. رشيد شلاي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011.
4. زهير زواش، دور نظام الدفع الإلكتروني في تحسين المعاملات المصرفية، دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن المهدي، أم البواقي، 2011.
5. سامية عباس، التزامات الشاحن في عقد النقل البحري، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2012.
6. صالح مفتاح، مطبوعة في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر-بسكرة،
7. عادل بونحاس، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية- دراسة حالة الجزائر (2002-2010)، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014.
8. كريم بودخدخ، محاضرات في مقياس المالية الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحيى-جيجل، 2016.
9. لينة أحيم، عقد الوكالة بالعمولة للنقل، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2014.
10. نجمة دامية علودة، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزيوزو، 2014.
11. نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012.

ثالثا: الملتقيات والدوريات العلمية

1. حميد فثيت، حكيم بناولة، واقع وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر، الملتقى العلمي الدولي الرابع:عصرنة نظام الدفع في الجزائر واشكالية اعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر-عرض تجارب دولية، معهد العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي خميس مليانة، 26-27 أفريل 2011.
2. سمية عباسية، وسائل الدفع الإلكتروني في النظام البنكي الجزائري، الواقع والمعوقات والآفاق المستقبلية، مجلة العلوم الانسانية، جامعة أم البواقي، العدد السادس، 2016.
3. الزين منصور، وسائل وأنظمة الدفع والسداد الإلكتروني-عوامل الانتشار وشروط النجاح، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول:عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكاليةاعتماد التجارة الإلكترونية في الجزائر – عرض تجارب دولية، 26-27 أفريل 2011.
4. عبد الحق بوعتروس، تقنيات إدارة مخاطر سعر الصرف، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي والدولي السنوي السابع إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة الزيتونة الأردنية، 2007.
5. حكيم ملياني، طارق شوقي، المشتقات المالية من أدوات للتحوط والتغطية ضد المخاطر إلى مسببات للأزمات المالية، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر الدولي حول منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية بين الصناعة المالية التقليدية والصناعة المالية الإسلامية، جامعة سطيف 1، 5-8 ماي 2014.

Bibliographie**Les livres :**

1. David Eiteman, Michael Moffet, Patrick Salin, Gestion et finance internationales, Pearson Education, 10^{ème} Edition, France, 2004.
2. Francois Pacquement, Financement internationale du développement, Afrique contemporaine, N° 236, Paris, 2010.

Site web :

1. le transitaire : types, activités et rémunération, Global Negotiator Blog, 2012, sur le site : https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/transitaire-en-douane-anglais/, consulter le : 02/03/2015..
2. Définitions de finance internationale, le dico des définitions, 2012, sur le site : <http://lesdefinitions.fr/finance-internationale>, consulter le : 12/08/2018.
3. les moyens de paiement à l'international, Réglementations et Formalités internationales, CCI COTE-D'OR, février 2016, P.1, sur le site : www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement_de_votre_entreprise/gerer_vos_formalites/fiche_17_moyens_paiement.pdf , consulter le: 12/11/2018.

4. les techniques du paiement du commerce international, sur le site : <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538e053ce13b1.pdf>, consulter le : 02/09/2018.
5. crédit fournisseur, parties et déroulement, UBS, sur le site : www.ubs.com/ch/fr/swissbank/...==/fs-lieferantenkredit-fr.pdf, consulter le : 17/10/2018.