

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Centre Universitaire de Maghnia
Institut des Sciences
Economiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion
Conceil Scientifique



المركز الجامعي مغنية
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير

رقم المرجع : 2021/89

مستخرج محضر المجلس العلمي

في اجتماعه المنعقد بتاريخ 2021/11/10، صادق المجلس العلمي لمعهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

للمركز الجامعي مغنية على قبول المطبوعة الموسومة بعنوان: "محاضرات في مقياس تقنيات التصدير

والاستيراد"، التي تم إعدادها من قبل الدكتورة "نميش خديجة"، والموجهة لطلبة السنة الأولى ماستر اقتصاد

وتسيير المؤسسة، وهذا بناء على رأي المحكمين الايجابي حول المطبوعة. على أن يتم إيداعها في مكتبة المعهد قصد

السماح للطلبة بالاطلاع على محتواها.

رئيس المجلس العلمي



مدير المعهد



المركز الجامعي مغنية



معهد العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية

قسم العلوم الاقتصادية



محاضرات في مقياس تقنيات التصدير و
الاستيراد

موجهة للسنة الأولى ماستر اقتصاد و تسيير المؤسسة

من إعداد الأستاذة: د.نميش خديجة

2022/2021

مطبوعة محاضرات في مقياس تقنيات التصدير و الاستيراد

المركز الجامعي مغنية



معهد العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية

قسم العلوم الاقتصادية

محاضرات في مقياس تقنيات التصدير و
الاستيراد

موجهة للسنة الأولى ماستر اقتصاد و تسيير المؤسسة

مطبوعة محاضرات في مقياس تقنيات التصدير و الاستيراد

المستوى: طلبة السنة الأولى ماستر اقتصاد و تسيير المؤسسة

السداسي: الثاني

وحدة التعليم: أساسية

المعامل: 02

الأرصدة: 06

الحجم الساعي السداسي: 120 سا تتوزع بين محاضرة واحدة في الأسبوع بالإضافة إلى أعمال تطبيقية

المتطلبات الأساسية الموصى بها: تناول تطبيقات التجارة الخارجية من خلال تسليط الضوء على نشاطي الاستيراد و التصدير.

تقويم الطالب: يتم تقويم الطالب على أساس:

-تقويم مستمر: عن طريق توجيه سلسلة من النشاطات البحثية في الحصص التطبيقية

-تقويم كتابي: عن طريق إجراء امتحان السداسي

السنة الجامعية: 2022/2021

فهرس المحتويات

مقدمة

المحور الأول/ مقدمة في التمويل الدولي و التجارة الخارجية

1-مفاهيم حول التمويل الدولي

1.1-تعريف التمويل.....1

2.1-أشكال التمويل.....1

3	3.1- مفهوم التمويل الدولي.....
3	4.1- أهمية التمويل الدولي.....
	2- مفاهيم حول التجارة الخارجية.....
5	1.2- تعريف التجارة الخارجية.....
6	2.2- أهمية التجارة الخارجية.....
8	3.2- الفرق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية.....

المحور الثاني/ نظريات التجارة الخارجية

11	1- المعالجة ما قبل الكلاسيكية للتجارة الخارجية.....
12	2- النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية.....
17	3- النظريات النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية.....
22	4- النظريات الحديثة للتجارة الخارجية.....

المحور الثالث/ سياسات التجارة الخارجية

26	1- تعريف سياسة التجارة الخارجية.....
26	2- أنواع سياسات التجارة الخارجية.....
29	3- أدوات سياسة التجارة الخارجية.....

المحور الرابع/ التصدير و الاستيراد

35	1- مفاهيم عامة حول التصدير و الاستيراد.....
36	2- أنواع التصدير.....
38	3- أساسيات التصدير و الاستيراد.....

المحور الخامس: مصطلحات التجارة الدولية

45	1- ماهية الانكوترمز.....
46	2- تصنيف مصطلحات التجارة الدولية طبعة 2020.....
48	3- مضمون مصطلحات التجارة الدولية طبعة 2020.....

المحور السادس/ ميزان المدفوعات

53	1- تعريف ميزان المدفوعات.....
53	2- أهمية ميزان المدفوعات.....
54	3- عناصر ميزان المدفوعات.....
56	4- طريقة التسجيل في ميزان المدفوعات.....
57	5- التوازن في ميزان المدفوعات.....
58	6- أنواع الاختلالات في ميزان المدفوعات.....

المحور السابع/ السيولة الدولية ومعاملات التسوية في التجارة الخارجية

60	1- مفهوم السيولة الدولية.....
61	2- مصادر السيولة الدولية.....
64	3- قياس السيولة الدولية.....
65	4- معاملات التسوية في التجارة الخارجية.....

المحور الثامن/ الاعتماد المستندي

71	1- تعريف الاعتماد المستندي.....
72	2- أطراف الاعتماد المستندي.....
73	3- المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي.....
74	4- خصائص الاعتماد المستندي.....

755-أنواع الاعتمادات المستندية
776-أهمية الاعتماد المستندي
787-سير عملية الاعتماد المستندي
المحور التاسع/ تقنيات تمويل التجارة الخارجية	
811-التحصيل المستندي
862-التحويل الحر
873-عملية تحويل الفاتورة
894-التمويل الجرافي
915-قرض المشتري
946-قرض المورد
967-القرض الايجاري الدولي
المحور العاشر/ الضمانات والكفالات البنكية	
981-تعريف الضمانات البنكية
992-أنواع الضمانات البنكية
1003-أنواع الضمانات البنكية في مجال التجارة الخارجية
المحور الحادي عشر/ معدل التبادل الدولي و مخاطر التجارة الدولية	
1041-تعريف معدل التبادل الدولي
1042-أسس قيام معدلات التبادل الدولي
1063-أنواع معدلات التبادل الدولي
1114-أنواع المخاطر المحتملة المصاحبة للتجارة الخارجية
1125-تغطية مخاطر التجارة الخارجية
المحور الثاني عشر/ تمويل التجارة الخارجية في الجزائر	

114	في	الخارجية	التجارة	نشاط	1-تنظيم الجزائر.....
116	في	الدولية	الدفع	2-وسائل الجزائر.....	
118	الصادرات	و ضمان	لتأمين	الجزائريةCAGEX	

قائمة المراجع

مقدمة

يهدف مقياس تقنيات التصدير و الاستيراد إلى تسليط الضوء على مبادئ و أسس التجارة الخارجية من خلال عرض مختلف المفاهيم و القواعد و الأنشطة المرتبطة بها. و لذا تسعى المحاضرات المقدمة في هذا الإطار إلى تقديم نظرة اقتصادية دقيقة و مضبوطة باعتبارها موجهة لطلبة الماستر تخصص اقتصاد و تسيير المؤسسة.

يشمل محتوى هذا المقياس كما ورد في مقترح المواد الأساسية ومحتواها لأهم التخصصات في الماستر الصادر عن اللجنة البيداغوجية الوطنية لميدان التكوين في العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية على مجموعة من النقاط الهامة.

حيث سيتم التطرق في هذه المطبوعة إلى عرض ماهية التمويل الدولي، السيولة الدولية، التجارة الخارجية، النظريات المعالجة لها و تقنيات تمويلها. بالإضافة إلى بعض المحاور المرتبطة ارتباطا وثيقا بها كأهم الأسس المرتبطة بنشاطي التصدير و الاستيراد، ميزان المدفوعات، معدل التبادل الدولي و مصطلحات التجارة الخارجية قبل أن يتم تقديم الوضعية الجزائرية فيما يتعلق بطرق تمويل التجارة الخارجية و أهم التنظيمات الصادرة بهذا الشأن.

المحور الأول/ مقدمة في التمويل الدولي و التجارة الخارجية

1. مفاهيم حول التمويل الدولي

1.1. تعريف التمويل:

يمكن تعريف التمويل بصفة عامة على انه: "توفير الأموال (السيولة النقدية) من اجل إنفاقها على الاستثمارات و تكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج و الاستهلاك".¹

إذن يقصد بالتمويل الحصول على تغطية مالية من طرف مؤسسة أو أي جهة اقتصادية من مصدر واحد خارجي أو عدة مصادر بهدف استخدامها لأغراض تخص النشاط الاقتصادي لها.

2.1. أشكال التمويل:

هناك عدة أشكال للتمويل تقسم على حسب عدة معايير أبرزها³²:

- التمويل المباشر و غير المباشر (من حيث الأطراف الداخلة في العملية)
- التمويل قصير، متوسط وطويل الأجل (من حيث المهلة)
- التمويل المحلي والدولي (من حيث الانتماء الجغرافي لأطراف التمويل).
- التمويل المباشر: يتخذ هذا النوع من التمويل صور متعددة دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي بين المقرض و المقترض بل تكون العلاقة مباشرة بينهما. يختلف هذا النوع من التمويل باختلاف الطرف المقترض إن كان فرداً، مؤسسة أو حكومة.

تستطيع المؤسسات أو الحكومات أن تحصل على قروض من عملائها أو مؤسسات أخرى أو حتى الأفراد الذين لا تربطهم أي علاقة اقتصادية معها و يتم هذا عن طريق إصدار أسهم للاكتتاب أو سندات أو انتمان تجاري... الخ.

¹ هيثم صاحب عجام، نظرية التمويل، دار زهران، عمان، 2001، ص31

² منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، توزيع منشأة المعارف، القاهرة، 1997، صص5-6

³ طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص26

- التمويل غير المباشر: يدل هذا النوع على وجود وسطاء ماليين بين المقرض و المقترض مثل البنوك والأسواق المالية التي تجمع الفائض من المدخرات المالية لدى الأفراد أو المؤسسات و توزعها على الأطراف التي تكون بحاجة هذه الإدخارات المالية مقابل الحصول على فوائد وأرباح العملية.
- التمويل قصير الأجل: يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير مع الالتزام بإرجاعها خلال فترة لا تتجاوز السنة.
- التمويل متوسط الأجل: و هو التمويل الذي يتم إرجاعه إلى الطرف المانح خلال فترة تزيد عن سنة وتقل عن خمس سنوات .
- التمويل طويل الأجل: وهو التمويل الذي يمتد لأكثر من خمس سنوات و يكون عموما موجها للعمليات الاستثمارية طويلة الأجل.
- التمويل المحلي: وهو الذي يكون فيه الطرف المانح و الطرف الممنوح له التمويل ينتميان إلى نفس البلد. يتميز هذا النوع من التمويل بالانخفاض النسبي لقيمته. وبالتالي فهو خيار رئيسي بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية.
- التمويل الدولي: نظرا لقيمة التمويل المرتفعة، يعد هذا النوع في الغالب الحل الوحيد للهيئات الحكومية من اجل إنشاء برامج استثمارية ضخمة و الحصول على الإعانات و برامج تمويلية دولية. تتمثل الأطراف المانحة لهذا التمويل في المؤسسات الإقليمية و الدولية كصندوق النقد الدولي والأسواق المالية الدولية مثل البورصات.

3.1. مفهوم التمويل الدولي:

يعرف التمويل الدولي على انه: "ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية المرتبطة بتوفير وانتقال رؤوس الأموال دوليا"⁴.

فهو الآليات التي يوفرها نظام النقد الدولي بمؤسساته المختلفة لتلبية متطلبات حركة انتقال رؤوس الأموال الدولية سواء تلك المتجهة لأغراض تسوية الاختلالات في موازين

⁴ تقى الحسني، التمويل الدولي، دار المجدلاوي للنشر، ط1، عمان، 1999، ص29

المدفوعات أو لأغراض ذاتية تتعلق بفرص العوائد أو لأغراض تمويل التنمية، ويتخذ ذلك جوانب عديدة منها:

- التدفقات الدولية لرؤوس الأموال لأغراض الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير مباشرة
- انتقال رؤوس الأموال بين دول العالم مثل المساعدات و الهبات و المنح
- التحويلات النقدية الناجمة عن تصدير السلع والخدمات فيما بين الدول
- القروض الممنوحة من الهيئات المالية الدولية و الإقليمية

وقد انتشر مفهوم التمويل الدولي بعد الحرب العالمية الثانية بعدما تم إنشاء مؤسسات دولية عديدة تهدف إلى تعمیر و تجاوز مخلفات الحرب على كل الأصعدة مثل: صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير.

4.1. أهمية التمويل الدولي

تختلف أهمية التمويل الدولي باختلاف أطرافه الرئيسية ألا وهي الدول المانحة لرأس المال والدول الممنوح لها من ناحية و كذا باختلاف نوعية رأس المال المتدفق من ناحية أخرى.

بالنسبة للدول المتلقية:

تتلقى في الغالب هذه الدول رأس المال من الخارج في شكل قروض طويلة ومتوسطة الأجل تسمح لها ب:

- مواجهة العجز في موازين المدفوعات
- سد الفجوة بين الاستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة
- توفير رؤوس الأموال اللازمة لتدعيم برامج وخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية
- توفير فرص توظيف وتحسين جودة الإنتاج
- زيادة معدل النمو الاقتصادي ومن ثم زيادة الرفاهية لدي الأفراد بالمجتمع.

- تحقيق التنمية الاقتصادية نتيجة الاستخدام الأمثل لرؤوس الأموال الدولية
- زيادة معدل التوظيف وتخفيض البطالة
- رفع مستوى معيشة السكان

بالنسبة للدول المانحة:

- الحصول على عوائد مالية ضخمة في شكل فوائد وأرباح
- تحسين صورة الدولة المانحة أمام المجتمع الدولي
- تصريف الفوائض السلعية للدول المانحة وزيادة صادراتها من خلال اكتساح أسواق الدول المتلقية
- استثمار جزء كبير من شركاتها الوطنية في المشروعات التي تنجزها الدول المتلقية كأعمال النقل والتأمين والخبرة

أما التمويل الدولي متعدد الأطراف فهي رؤوس الأموال المتدفقة من المؤسسات المالية الدولية والإقليمية. يرتبط هذا النوع من التمويل ارتباطا مباشرا بالتيارات التوجيهية للدول المسيطرة على إدارة هذه المؤسسات بما يخدم مصالحها السياسية والاقتصادية.

على الصعيد الدولي فإن التمويل الدولي من منظور العلاقات الاقتصادية الدولية يهدف إلى تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات عن طريق توفير السيولة الدولية اللازمة لذلك. فأى انكماش في التمويل الدولي سيؤدي إلى انخفاض في حركة التجارة الدولية وبالتالي انخفاض في معدلات النمو بسبب تقلص حجم الإنتاج المحلي المخصص للتصدير وكذا الاستثمار عن طريق السلع المستوردة.

2. مفاهيم حول التجارة الخارجية

1.2. تعريف التجارة الخارجية:

تعرف التجارة الخارجية على أنها " التحركات الدولية للسلع والخدمات ، أو هي اصطلاح اقتصادي ينصرف إلى حركة السلع والخدمات بين الدول المختلفة"⁵.

كما تعرف على أنها: "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول."⁶

كما يتم تعريفها أيضا على أنها: " المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في إشغال السلع، و الأفراد، و رؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة"⁷.

باعتبار أن التجارة الخارجية نشأت من مبدأ البحث عن تصريف الفائض من منتجات دولة ما يقابله الحصول على منتجات و خدمات لا تستطيع إنتاجها محليا فبالتالي يمكن القول بأن التجارة الخارجية هي تبادل تجاري ينشأ بين أفراد مقيمين في وحدات سياسية مختلفة تفصل بينها قوانين و قواعد جمركية خاصة بكل بلد.

يطلق الاقتصاديون على المعنى الضيق للتجارة الخارجية مصطلح " التجارة الخارجية " و على المعنى الواسع مصطلح "التجارة الدولية"⁸.

فالمعنى الضيق يشمل :

- الصادرات و الواردات المنظورة (السلع)
- الصادرات و الواردات غير المنظورة (الخدمات)

أما المعنى الواسع فيضيف إلى ما سبق:

⁵ محمد السانوسي، محمد الشحاتة ، التجارة الدولية (في ضوء الفقه الإسلامي و اتفاقية الجات دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2007 ، ص 46.

⁶ لسيد محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2009 ، ص 8.

⁷ جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001، ص33

⁸ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط4، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ص ص 58-59.

- الحركة الدولية لرؤوس الأموال .
- الهجرة الدولية للأفراد .

2.2. أهمية التجارة الخارجية:

تبرز أهمية التجارة الخارجية من خلال إسهامها الكبير عبر التاريخ في التوسع الكبير لإنتاج الدول من السلع و الخدمات من اجل ضمان استمرارية العملية الإنتاجية و تحقيق أرباح. فمع توسع تطبيقات مبدأ التخصص و تقسيم العمل وكذا تطور وسائل النقل والثورة الصناعية والاكتشافات الجغرافية برزت الحاجة إلى البحث عن أسواق جديدة أخرى بغض النظر عن الفاصل الجغرافي الذي يفصل بين الدول⁹.

فبعد ظهور الثورة الصناعية في إنجلترا و اعتماد الكم و النمطية في الإنتاج بات من الضروري البحث عن تصريف منتجات و كانت أوروبا الغربية التي تعرف كثافة سكانية يقابلها شح المنتجات الصناعية المنتجة محليا السوق المستهدف من طرف الدول المصدرة. ساهمت التجارة الخارجية في توسع إنتاج الدولة المصنعة و تحقيق الرفاهية و إشباع الحاجيات لدى الدول المستهلكة مما أدى إلى زيادة ميزتها النسبية و تنافسيتها و زيادة الدخل القومي و الرفاهية لمواطنيها.

تكمن أهمية التجارة الخارجية في كونها تعتبر المنفذ لتصريف ما يفيض عن حاجيات الدولة من سلع و خدمات مقابل الحصول على عوائد مالية تسمح بالتوسع في النشاط الاقتصادي للبلد. إن مبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه التجارة الخارجية يسمح بزيادة الدخل القومي للبلاد المشتركة في هذه العملية و هو ما يعرف بالمكسب الناجم عن التجارة الخارجية أو الدولية.

أما بالنسبة للدولة المستوردة فإن التجارة الخارجية تسمح باستيراد رؤوس الأموال الأجنبية اللازمة للمشروعات و تقوية البنية التحتية الاقتصادية للبلد. كما تسمح أيضا التجارة

⁹ علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي – نظريات وسياسات - دار المسيرة لمنشور والتوزيع، ط2، عمان، 2007، ص363

الخارجية بالاستعانة باليد العاملة و الخبرات الأجنبية في حال عدم توفرها أو اكتفائها داخليا¹⁰.

كذلك تمكن التجارة الخارجية الدولة المستوردة من الحصول على التكنولوجيا الحديثة و التقنيات اللازمة لزيادة و تحسين الإنتاج كما و نوعا. بالإضافة إلى ذلك، تسمح التجارة الخارجية بتخفيض التكاليف الناجمة عن إنتاج المنتج محليا و هذا عن طريق استيراده بتكاليف اقل من طرف دولة تمكنها عوامل الإنتاج من ذلك.

3.2. الفرق بين التجارة الداخلية و التجارة الخارجية

تمثل التجارة المحلية أو الداخلية أول أشكال التجارة القائمة بين طرفين المعروفة من القدم و الهادفة إلى تحقيق غايات مختلفة لكلا الطرفين. فهي تمثل معاملة تجارية تبادلية بين شخصين طبيعيين أو معنويين ينتميان إلى نفس البلد. على عكس ذلك تمثل التجارة الخارجية امتدادا للنوع الأول مع اختلاف الحدود الجغرافية بينهما. طبيعة كل من هذين الشكلين من المبادلات التجارية يضيف بعض الخصائص و الاختلافات فيما بينهما تتلخص في الجدول التالي:

التجارة خارجية	التجارة داخلية	
داخلي/خارجي	داخلي/داخلي	الأطراف المنشأة للعملية
متعددة	محدودة	الأطراف الداخلة في العملية
معقدة	بسيطة	الإجراءات
كبيرة	محدودة	رؤوس الأموال المستثمرة
كبيرة	صغيرة	نسبة المخاطرة
طويلة	قصيرة	المدة

¹⁰ موسى مطر، باسم اللوزي، حسام علي داود، طارق الشبلي، موسى سعيد مطر، التجارة الخارجية، دار صفاء عمان، ص17،

العائدات	منخفضة	ضخمة
----------	--------	------

المصدر: من إعداد الأستاذ

يقصد بالأطراف المنشأة للعملية البائع كعارض للسلعة أو الخدمة و المشتري كطالب لها نتيجة الحاجة إليها. ففي التجارة الداخلية ينتمي كل من الطرفين إلى نفس البلد و يخضعان إلى نفس القوانين و القواعد المحددة لأنماط و تطبيقات التجارة داخل البلد الواحد.

أما الأطراف الداخلة في العملية فيقصد بها سلسلة التوزيع التي تنطلق من البائع أو المنتج و تنتهي بمجرد وصول السلعة أو الخدمة إلى الزبون. ففي التجارة الداخلية تضم سلسلة التوزيع عموما وسطاء في العملية كبائع بالجملة ثم بائع بالتجزئة كما يمكن الاتصال المباشر بين المنتج و الزبون بدون اللجوء إلى أطراف وسيطة. أما في التجارة الخارجية و كما هو سائد عموما فتصدير أو استيراد سلعة أو خدمة معينة يتطلب في الغالب (باستثناء الشكل الحديث للتجارة الخارجية عبر الانترنت) تدخل أطراف كثيرة في العملية منها البنك أو المؤسسات التمويلية الأخرى، شركة النقل، المخلص الجمركي، ... الخ.

فيما يتعلق بالإجراءات المصاحبة لكلا النوعين من التجارة فإنه من الواضح أن التجارة الداخلية أقل تعقيدا من النوع الثاني. فاللجوء إلى التعامل مع طرف أجنبي يخضع لقوانين مختلفة عن الطرف الآخر يستلزم إيجاد ضوابط عملية كثيرة تتجاوز الاختلافات القائمة بين بلد المصدر و المستورد و من بين ذلك الحصول على: ترخيص الاستيراد و ترخيص التصدير، شهادة التعبئة، بلد المنشأ، بوليصة الشحن، التصريح الجمركي الخ.

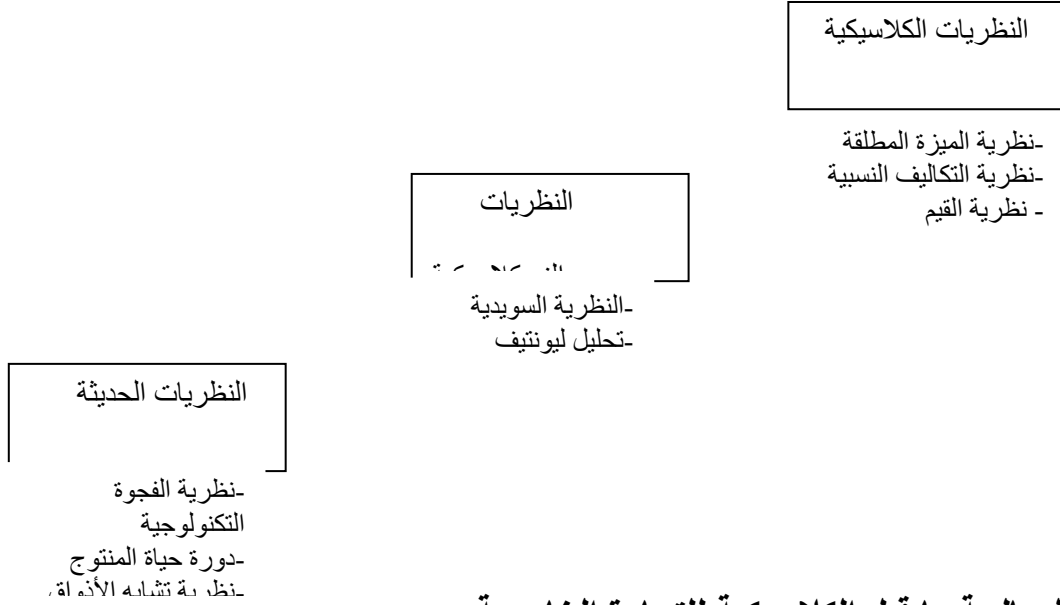
أما رؤوس الأموال المستثمرة فتشير إلى المورد المالي اللازم لإتمام العملية. فمهما اختلف نوع المنتج تبقى التجارة الخارجية عبارة عن استثمار كبير يتطلب تخصيص مصادر مالية معتبرة مقارنة مع التجارة الداخلية. فالتباعد الجغرافي بين المصدر و المستورد و الذي يتطلب تخصيص نسبة كبيرة لوسيلة النقل المستعملة فضلا عن الرسوم الجمركية التي تزداد كلما زادت درجة كمالية السلعة أو الخدمة يجعل من التجارة الخارجية مشروع مكلف يستلزم غالبا تدخل طرف ثالث في العملية كطرف ممول نتيجة الأعباء المالية الكبيرة التي يتحملها المستورد.

على الشكل نفسه تبقى نسبة المخاطرة المرتبطة أساسا بدرجة عدم اليقين و التقلبات السياسية و الأمنية و الاقتصادية للبلدان كبيرة جدا في التجارة الخارجية مقارنة مع التجارة المحلية. بالإضافة إلى ذلك، ترتبط نسبة المخاطرة بطول مدة انتهاء العملية أي بحصول المستورد على البضاعة وفق ما تم الاتفاق عليه مع المصدر. فالانتقال الفعلي لملكية السلعة إلى المستورد لا يكون إلا بعد حصوله على إذن شحنها بعد تخطيها جميع الإجراءات الجمركية اللازمة لذلك. قد يتطلب الأمر لذلك عدة شهور خاصة كلما زادت الفواصل الجغرافية بين بلد المصدر و بلد المستورد. و بالتالي فالتجارة الخارجية تعتبر صفقة طويلة الأجل مقارنة مع التجارة الداخلية.

على عكس ذلك، تبقى العائدات المالية الناتجة عن التجارة الخارجية أكبر بكثير بالمقارنة مع التجارة الداخلية، فقلة المنافسين في السوق يسمح للمستورد بتحديد السعر على أساس تعظيم الأرباح. كما أن السلع المستوردة تستهدف غالبا منتجات واسعة الاستهلاك و مجتمع استهلاكي أكبر منه بكثير مقارنة مع التجارة الداخلية. كما يمكن للمستورد و كذا المصدر الحصول على إعانات من طرف الدولة للقيام بنشاطه تبعا لأهمية العملية و أهداف الدولة.

المحور الثاني/ نظريات التجارة الخارجية

تم تقسيم النظريات التي عالجت التجارة الخارجية في هذا المحور إلى ثلاث فئات على حسب الفترة الزمنية التي رسخت مبادئ كل نظرية كما يمثله الشكل التالي:



1. المعالجة ما قبل الكلاسيكية للتجارة الخارجية:

إضافة إلى النظريات السابقة اعتبرت بعض النظريات التي ظهرت في أوروبا في القرنين السادس عشر و الثامن عشر كمحاولة لتجسيد تنظير التجارة الخارجية. حتى وإن قدمت هذه النظريات نموذج تبسيطي لا يتواءم مع التطبيقات الفعلية للمعاملات التجارية مع الخارج إلا أنها اعتبرت الخطوة الأولى و الانطلاقة نحو معالجة التجارة الخارجية اقتصاديا و من بين أبرز هذه النظريات: النظرية الماركنتيلية و الفيزيوقراطية للتجارة الدولية. فرغم بساطتها و عدم تعمقها في معالجة توجه البلد نحو الخارج في معاملاته التجارية إلا أن كل من النظرية الماركنتيلية و الفيزيوقراطية ساهمتا في تشجيع التوجه نحو التعامل التجاري مع الخارج.

بعد انتشارها في بريطانيا، اسبانيا، فرنسا وهولندا إبان القرن السادس عشر إلى غاية منتصف القرن الثامن عشر ترى النظرية الميركانتيلية Mercantilism على أن التجارة الخارجية هي وسيلة لزيادة قوة الدولة الاقتصادية. تنتج هذه القوة بعد تنمية الصادرات على حساب الواردات مما يزيد الفرق بينهما. يتم تسوية الفرق بين الصادرات و الواردات عن طريق تدفق المعادن النفيسة إلى الدولة مما يعزز من غنى الدولة. و بالتالي فإن هذه النظرية

سعت إلى تشجيع التبادل الدولي في اتجاه واحد من خلال كبح العملية الاستيرادية و تشجيع التصدير¹¹.

أما النظرية الفزيوقراطية Physiocrats و التي انتشرت في فرنسا في النصف الثاني من القرن الثامن عشر فقد تبنت فكرة فتح اقتصاد الدولة على الخارج بدون قيود تجارية. فقد رأى روادها أن مصدر الثروة هو ما توفره الطبيعة من منتجات زراعية و أن المزارع هو المصدر الرئيسي للثروة إلا أن نظرتها اتجاه التجارة الدولية لم تقتصر على المنتجات الزراعية و إنما شملت كذلك المنتجات المصنعة. تدعو أيضا المدرسة الطبيعية إلى تقليص دور الدولة و القيود الموضوعة على التجارة الدولية بشكل مبالغ فيه مما يجعله نموذجا غير قابل للتجسيد¹².

2. النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية

نظرية الميزة المطلقة: (Absolute Advantage)

استعرض آدم سميث في كتابه ثروة الأمم (1776) فوائد حرية التجارة، فأوضح أن هذه الحرية تتيح للبلد الاستفادة من مزايا تقسيم العمل لأنها توسع السوق. يرى آدم سميث أن التجارة بين دولتين تتم على أساس الاختلاف في التكاليف المطلقة، حيث تقوم الدولة بالتخصص في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها بكلفة أقل و تبادلها بسلعة كلفتها أقل في الدولة الأخرى و هذا يؤدي بالتالي إلى التخصص و تقسيم العمل الدولي و من ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة فعالة، و زيادة الإنتاج، و اتساع نطاق السوق من سوق محلية ضيقة إلى سوق دولية واسعة في ظل تجارة خارجية حرة¹³.

لفهم نظرية الميزة المطلقة أكثر نستعرض المثال التالي:

نفرض أن دولتا الجزائر و تونس بينهما اختلافات في التكاليف المطلقة لإنتاج التمور و القمح كما هو موضح في الجدول أدناه:

¹¹ نسرين عبد الحميد نبيه، الانفتاح الاقتصادي العالمي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، ص ص 410-417.

¹² نسرين عبد الحميد نبيه، المرجع السابق، ص 418.

¹³ فراس أكرم الرفاعي، عبد الرحيم فؤاد الفارس، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المنهل، عمان، 2013، ص 57

الدول	الجزائر	تونس
الإنتاج		
القمح	100 سا/كلغ	50 سا/كلغ
التمور	60 سا/كلغ	80 سا/كلغ

يتضح لنا من الجدول السابق أن الجزائر تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج التمور باعتبار أن ساعات العمل اقل منه في تونس بينما تتمتع هذه الأخيرة بميزة مطلقة في إنتاج القمح.

من اجل تخفيض تكاليف الإنتاج في كل من البلدين يرى آدم سميث أن الجزائر يجب أن تتخصص في إنتاج التمور في حين تونس تتخصص في إنتاج القمح ثم تقومان بتبادل الإنتاج حتى تستفيد كل منهما من مزايا التجارة الخارجية.

قدمت نظرية الميزة المطلقة نموذجا مبسطا للمبادلات التجارية الخارجية و لأنها اعتبرت إسهاما رائدا فتح المجال أمام أعمال تحليلية أخرى في الاقتصاد الدولي فقد تعرضت هذه النظرية للكثير من الانتقادات باعتبارها بعيدة عن الواقع و من ابرز هذه الانتقادات إهمال حالة امتلاك ميزة مطلقة في كلا السلعتين محل التبادل التجاري أو العكس أي عدم امتلاكها لأي ميزة مطلقة. تلغي هذين الحالتين حسب افتراض آدم سميث أي نوع من أنواع التجارة الخارجية بين دولتين و هو ما يضيق مجالات التعاون الاقتصادي بين الدول.

نظرية الميزة النسبية (Comparative Advantage Theory) :

استند ريكاردو في كتابه الاقتصاد السياسي و الضرائب (1817) على نقد نظرية الميزة المطلقة لسميث و دعم افتراضه بأن حتى الدولة التي لا تملك ميزة مطلقة بإمكانها القيام بالتجارة الخارجية.

مثال:

الدول	الجزائر	تونس
الإنتاج		

التمور	30 سا/كلغ	50 سا/كلغ
القمح	70 سا/كلغ	80 سا/كلغ

كما هو موضح في الجدول، فإن الجزائر تتميز بميزة مطلقة في إنتاج كل من القمح و التمور أما تونس فلا تملك ميزة مطلقة في إنتاج كلا المنتوجين. و بالتالي فحسب نظرية التكاليف المطلقة لا تقوم بين البلدين أي مبادلة تجارية سواء في ما يخص التمور أو القمح و هو ما يقيد التجارة الدولية بينهما. حيث تقوم الجزائر بإنتاج كل المنتوجين داخليا و هو ما انتقده ريكاردو في نظريته.

تقوم نظرية تكاليف النسبية و التي تسمى أيضا نظرية الميزة النسبية أو نظرية المنافع المقارنة¹⁴ على حساب التكاليف النسبية للمنتوج في البلد الواحد و مقارنتها مع التكاليف النسبية لنفس المنتوج في البلد الآخر وفقا لما يلي:

التكلفة النسبية لإنتاج التمور في الجزائر	$30/70=0.42$	التكلفة النسبية لإنتاج القمح في الجزائر	$70/30=2.33$
التكلفة النسبية لإنتاج التمور في تونس	$50/80=0.62$	التكلفة النسبية لإنتاج القمح في تونس	$80/50=1.6$

يرى ريكاردو بأن الجزائر تتخصص في إنتاج التمور باعتبار تكلفتها النسبية في الجزائر (0.42) اقل منه في تونس (0.62). في حين تتخصص تونس في إنتاج القمح بما أن تكلفتها النسبية في هذا المنتوج (1.6) اقل منه في الجزائر (2.33).

رغم محاولتها استدراك النقص في نظرية الميزة المطلقة و التركيز أكثر على التكاليف النسبية و ليس المطلقة إلا أن هذه النظرية تعرضت للكثير من الانتقادات باعتبارها نموذجا مبسطا جدا و بعيدا عن الواقع. حيث تقترض نظرية الميزة النسبية استغلال جميع الموارد و

¹⁴ علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص 39.

تتغافل عن إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول و عدم وجود نفقات النقل. كما أنها لم تعالج كيفية تحديد معدلات التبادل الدولي المحدد لمكاسب التجارة الدولية.

نظرية القيم لجون سيوارت ميل:

في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي سنة 1848 حاول ميل إثبات كل من النظريتين السابقتين لأدام سميث و دافيد ريكاردو عن طريق ترسيخ فكرة اختلاف معدلات التبادل الداخلية (الميزة النسبية) كأساس لقيام التجارة بين دولتين مضيفا معدل التبادل الدولي Terms of trade كشرط أساسي لقيام التجارة الخارجية بينهما.

حيث عجز ريكاردو في نظريته على تحديد معدل التبادل الدولي الفعلي مقتصرًا على تحديد الحد الأدنى و الحد الأقصى لمكاسب التجارة الدولية لكلا الطرفين محل التبادل الدولي. و لذلك قام ميل بتحديد مقدار الكسب الفعلي لمنافع التجارة الدولية مفرقا بين حالة التبادل الداخلي التي تتحدد على أساس النفقات النسبية للإنتاج في الداخل و حالة التبادل الدولي التي تتحدد على أساس إنتاجية العمل من دولة إلى أخرى. حاول جون سيوارت ميل تفسير العوامل التي تحكم معدل التبادل الدولي و المتمثلة في أهمية الطلب الداخلي على السلعة في التجارة الدولية و هي التي أهملت في النظريات السابقة¹⁵.

لا يتم تحديد القيمة الدولية للسلعة على أساس نفقة إنتاجها حسب ميل بل عند التعادل بين العرض والطلب عليها في كلا الدولتين، إذ تمثل هذه القيمة المستوى الذي يتعادل فيه طلب كل دولة على سلعة الدولة الأخرى و هو ما يسمى المستوى التوازني للطلب المتبادل على السلعتين¹⁶.

¹⁵ محمود حامد، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر و الترجمة، القاهرة، 2017، ص31

¹⁶ زينب حسين عوض الله ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الفتح ،الإسكندرية ، 2003 ، ص 51.

تحدد نسب التبادل الفعلية على حسب قوة و مرونة طلب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى و بالتالي على الطلب المتبادل، حيث يرى ميل أن الدولتين محل التبادل الدولي لا تستفيدان من مزايا التجارة الدولية إلا إذا تساوى طلب هاتين الدولتين على سلع بعضهما البعض. بمعنى آخر، إذا ارتفع طلب إحدى هاتين الدولتين على الدولة الأخرى فيما يخص سلعة معينة فإن هذا سيقبل من منافع التجارة الدولية عليها بسبب ارتفاع وارداتها عن صادراتها مع الدولة الأخرى. و بالتالي فإن ميل ركز على ضرورة التساوي بين طلب و عرض الدولتين للوصول إلى المعدل التوازني عن طريق مرونة الأسعار.

يسمح معدل التبادل الدولي التوازني بوصول كلا الدولتين إلى توازن في الميزان التجاري ناتج عن تساوي الصادرات مع الواردات لكليهما. فإذا لم يتساوى طلب و عرض السلعتين بالنسبة لكلا البلدين فإن ذلك سيؤدي إلى فائض لإحدهما و عجز للأخرى و بالتالي تكون مكاسب التجارة الدولية على دولة واحدة و وحيدة فقط. كما يرى ميل بأنه كلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي في إحدى الدول فإن ذلك سينقص من المكاسب التجارية عليها و العكس صحيح.

واجهت هذه النظرية الكثير من الانتقادات لافتراضها شرط تكافؤ الفرص في التجارة الدولية بين أطراف المبادلة، فالطلب المتبادل في التجارة بين دولتين غير متكافئتين ليس له أي دور في تحديد نسبة التبادل الدولي. في هذه الحالة التكافؤ بين قيم صادرات و واردات كل من الدولتين فيما بينهما لا يحقق استقرار معدل التبادل الدولي و يعطي إمكانية أكبر للدولة المسيطرة على توجيه المبادلات كما تشاء و هو ما يصب في مصلحتها فقط.

3. النظريات النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية

النظرية السويدية (نظرية هكشر أولين) Heckscher – Ohlin Theory :

قام الاقتصادي السويدي (هيكشر) عام 1919 بنشر مقال تحت بعنوان: اثر التجارة الخارجية في توزيع الدخل، حيث هدف إلى تشخيص أسباب اختلاف المزايا النسبية بين الدول كما جاء في نظرية ريكاردو لكن أفكاره لم تلق اهتماما كبيرا آنذاك رغم أنها كانت تتضمن الخطوط العريضة لما أطلق عليه لاحقا بالنظرية الحديثة للتجارة الخارجية.

عام 1933 تعرضت أفكار هيكشر إلى التحليل و الاهتمام من طرف أولين في كتابه التجارة الإقليمية والتجارة الدولية، حيث تم تنقيح و استكمال مبادئ هيكشر لتشكل فيما بعد النظرية المكملة لنظرية الميزة النسبية¹⁷.

ترجع نظرية "هكشر أولين" سبب قيام التجارة الدولية إلى اختلاف النفقات النسبية كما في نظرية الميزة النسبية، لكنهما يضيفان أن اختلاف النفقات النسبية يرجع إلى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج وذلك نظرا لأن عناصر الإنتاج لا تتوافر بنفس الدرجة في جميع الدول فيترتب على ذلك تفاوت درجة عناصر الإنتاج بين الدول، الأمر الذي يسبب اختلاف أسعار هذه العناصر من دولة إلى أخرى ويتسبب بالتالي في اختلاف تكاليف الإنتاج النسبية من دولة إلى أخرى¹⁸.

وتقاس درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج بالمعادلة التالية:

عرض هذا العنصر

عرض عناصر الإنتاج الأخرى

تكون السلعة كثيفة العمل إذا كانت نسبة العمل المستخدم في إنتاجها أكثر من رأس المال، كما أن السلعة المنتجة تعتبر كثيفة رأس المال إذا كانت نسبة رأس المال المستخدم في إنتاجها أكثر من العمل. و بالتالي فإن نسبة العامل الإنتاجي إلى الآخر هي المهمة في هذا التصنيف و ليس الكمية المطلقة من العامل الإنتاجي.

هذا الاختلاف في الأسعار سيؤدي إلى تخصص كل دولة في إنتاج سلعة معينة نتيجة وفرة العوامل الداخلة في إنتاجها مما سينجم عنه زيادة في الإنتاج و تصدير السلعة إلى أسواق خارجية. أما في حالة عدم وجود وفرة في عوامل الإنتاج الداخلة في إنتاج سلعة في دولة أخرى فسيؤدي ذلك إلى إنتاجها بكميات قليلة أو حتى عدم القدرة على إنتاجها و بالتالي تتولد الحاجة إلى استيرادها من الخارج.

¹⁷ فراس أكرم الرفاعي، عبد الرحيم فؤاد الفارس، مرجع سابق، ص 65

¹⁸ محمود حامد، مرجع سابق، ص 32

استند هكشر و أولين في نظريتهما على مجموعة من الافتراضات أهمها:

- دالة إنتاج السلعة و غلة الحجم هما ثابتتان في كلا الدولتين محل التبادل الدولي و معنى ذلك أن أي زيادة في عنصر من عناصر إنتاج السلعة ستؤدي إلى الزيادة في إنتاجها.
- أذواق المستهلكين تبقى متشابهة بين الدولتين.
- سوق السلع أو سوق عناصر الإنتاج يخضع لمنافسة كاملة.
- عدم إمكانية انتقال عوامل الإنتاج بين الدولتين فيما يمكن ذلك داخل البلد الواحد.
- عدم وجود أية عوائق على تدفق التجارة بين الدولتين كتكاليف النقل والتعريفات الجمركية.
- إحدى السلع محل التبادل كثيفة العمل والأخرى كثيفة رأس المال.
- تشابه التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج في كلا البلدين.

تبقى هذه الافتراضات بعيدة عن الواقع و هو ما عرض النظرية السويدية للكثير من الانتقادات باعتبارها تنافي الواقع الاقتصادي و ابرز هذه الانتقادات:

- الوفرة و الندرة في عناصر الإنتاج لا تعتبر دائما محددًا لتكاليف الإنتاج بسبب إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول.
- بسبب اختلاف الأساليب الفنية لإنتاج السلعة بين الدول اختلافًا في التكاليف النسبية للإنتاج فيما بينها.
- صعوبة قياس الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج الأساسية (الأرض، العمل، رأس المال).

لغز ليونتيف Leontief Paradox

محاولة منه لمراجعة قابلية نظرية هكشر و أولين مطابقتها للواقع في كل الحالات قام ليونتيف عام 1953 بدراسة الواردات و الصادرات الأمريكية مستعملا أسلوبا جديدا في التحليل الاقتصادي عرف باسم جداول المدخلات والمخرجات للبرهنة على مدى صحة النظرية السابقة.

فقد كان سائدا في تلك الفترة أن الو م أ تتمتع بوفرة نسبية في عامل رأس المال وندرة نسبية في عامل العمل، مقارنة مع باقي دول العالم. و بالتالي فالنظرية السويدية تفترض بأن الو م أ سوف تستورد سلعا كثيفة العمل و تصدر سلعا كثيفة رأس المال.

قام ليوننتيف بتحليل كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما يقدر بمليون دولار من السلع المصدرة، والسلع المستوردة لسنة 1947 و هذا باستعمال الجدول التالي:

الاحتياجات من رأس المال والعمل لكل 01 مليون دولار من صادرات و واردات الو م أ (أسعار 1947)

السلع المنافسة	الصادرات	
3091000 دولار	2550000 دولار	رأس المال
170004 عامل	182313 عامل	عنصر العمل
18 دولار	14 دولار	رأس المال / العمل في السنة

لمصدر: عادل أحمد حشيش، مجدي شهاب، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص 127.

من خلال ملاحظة الجدول السابق يتبين أن وحدة واحدة من الصادرات تستلزم ما قيمته 14 دولار من رأس المال لكل عامل، في حين أن وحدة واحدة من السلع المنافسة للواردات تتطلب 18 دولار من رأس المال لكل عامل.

مما يستنتج إذن بعد تحليل كمية العمل و رأس المال المطلوب لإنتاج السلع المصدرة والسلع المستوردة لسنة 1947 أن الو م أ تقوم بتصدير سلع كثيفة العمل بينما تقوم باستيراد سلع كثيفة رأس المال و هو ما ينافي النظرية السويدية القائلة بأن كل بلد يتخصص في إنتاج و تصدير السلع التي يحوز فيها على العامل الإنتاجي الأكثر نسبة مقارنة مع باقي عوامل الإنتاج الأخرى.

أخذت هذه النتيجة المناقضة تماما لما جاء في نظرية هيكشر و أولين تسمية لغز ليونتيف وقد حاول ليونتيف أن يفسر هذا التعارض مع النظرية السابقة ببعض التبريرات والحجج مقترحا أنه على الأغلب يعود سبب هذا التناقض إلى الاختلاف في الإنتاجية بين العامل الأمريكي و العامل في الدول الأخرى. حيث يرى ليونتيف بأن متوسط إنتاجية العامل الأمريكي يفوق نسبيا إنتاجية العمال في الخارج و أن سنة واحدة عمل في الوم تكافئ 3 سنوات عمل في البلدان الأخرى و هو ما يفسر تصدير السلع كثيفة العمل¹⁹.

فتحت هذه النتيجة المعارضة للنظرية السويدية آفاقا جديدة للخوض في أسباب اختلاف الإنتاجية بين البلدان عدا رأس المال و العمل إلى تفسير ارتفاع مستوى كفاءة العاملين نتيجة تطور عوامل أخرى كالقدرات التنظيمية والطراز المتقدم لجيل المدراء وكذا الإدارة المؤسسية العالية²⁰.

4. النظريات الحديثة للتجارة الخارجية

نظرية الفجوة التكنولوجية :

أوضح الاقتصادي بوسنر(Posner) أن امتلاك الدولة لطرق تقنية متقدمة للإنتاج يسمح لها بإنتاج سلع ذات جودة أفضل مقارنة مع الدولة التي لا تملك ذلك. و هو ما يمكنها من تخفيض تكاليف الإنتاج و بالتالي اكتساب ميزة نسبية في إنتاج هذه السلع. حيث تستفيد الدول المتقدمة من التطور التكنولوجي نتيجة إتباعها طرق إنتاجية متطورة وهو ما يتيح لها تخفيض تكاليف الإنتاج و من ثم تخفيض أسعار منتجاتها و هو ما يكسبها ميزة تنافسية مقارنة مع الدول النامية.

W.Leontief, Domestic production and foreign Trade. The American capital position Re-¹⁹
examined, in ed , Jadish Bhagwati, International trade ,selected Readings ,penguin Book,
1969.

²⁰ R.findivy, Trade and specialization, penguin Books it ,U.k,1970,pp-94-95

تقوم التجارة الخارجية على حسب نظرية الفجوة التكنولوجية بين دولتين مختلفتان من حيث نمط الإنتاج و التكنولوجيا المستعملة نظرا لزيادة الكفاءة النسبية لأحد أطراف التبادل الدولي في إنتاج سلع لا يستطيع الطرف الآخر إنتاجها نظرا لاعتمادها على وسائل تكنولوجية متطورة و هو ما يسمح بعرض منتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة و بالتالي تمتع هذه الدولة باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلعة إلى غاية وصول السلعة مرحلة النمطية في الإنتاج و التقليد من طرف الدول الأقل تطورا. بزوال التفوق التكنولوجي للدولة المتطورة تصبح دالة الإنتاج متشابهة فتفقد هذه الدولة ميزتها النسبية في إنتاج السلعة.

استند تحليل الفجوة التكنولوجية على وجود فجوة الطلب أو ما يسمى فترة إبطاء رد الفعل و هي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد و بداية إنتاجه في الدول المقلدة، و خلالها تحتكر الدول المتقدمة إنتاج المنتج و تصديره .

حسب هذا التحليل، فإن حصول أو تمتع الدول المتقدمة بالميزة التكنولوجية هو شيء مؤقت أي أن هذه الميزة النسبية تزول عندما تحصل الدول النامية على طرق إنتاج أو تقليد هذا المنتج. تسمى هذه الفجوة الزمنية بفترة إبطاء التقليد و هو الفجوة الزمنية الفاصلة بين بدأ إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة في البلد المبتكر و بين بدأ تقليد الإنتاج في الدول الأخرى. و بالتالي فإن الاختلاف بين الدول في المستويات التكنولوجية سينتج عنه اختلافات في امتلاك المزايا النسبية و بالتالي قيام التجارة الدولية بين طرفين يختلفان تكنولوجيا في ما يخص الإنتاج.

عرف تحليل بوسنر تطورا هاما على يد الاقصاديين هوفباور Hufbauer و فريمان Freeman حيث اثبت كل منهما صحة نظرية الفجوة التكنولوجية القائمة على عدم تشابه دوال إنتاج السلعة الواحدة بين الدول المتقدمة و الدول النامية. حيث اثبت الباحثان أن دوال الإنتاج تكون مختلفة خلال فترة الفجوة التكنولوجية و تتشابه بمجرد حصول الدولة الأقل تقدما على فرصة تقليد السلعة.

كما ترتبط فترة الفجوة التكنولوجية ارتباطا مباشرا بالتباين في مستويات الأجور الدولية. إذ أن إمكانية الدولة النامية تقليد السلعة المنتجة بعد ظهورها لأول مرة في الدول المتقدمة بعد

فترة قصيرة يعتمد على انخفاض مستويات الأجور في هذه الدول. حيث أن انخفاض الأجور ينعكس على تكاليف الإنتاج التي تصبح بدورها منخفضة و بالتالي القضاء على الميزة التنافسية للدولة الرائدة في الإنتاج و خير مثال على ذلك هو الشركات المتعددة الجنسيات و التي تلعب دورا كبيرا في تنشيط التجارة الخارجية. حيث تقوم هذه الشركات على إقامة استثمارات في الدول التي تنخفض فيها مستويات الأجور بهدف التخفيض من نفقات إنتاجها.

دورة حياة المنتج

يعتبر هذا النموذج امتدادا وتعميما لنموذج الفجوة التكنولوجية السابق، حيث قام فرنون (Vernon) عام 1966 بدراسة دورة حياة المنتج باعتباره محددًا للميزة النسبية لدى الدول و بالتالي للتجارة الخارجية فيما بينها.

على عكس النظريات النيوكلاسيكية فإن فرنون رسخ في نموذج دورة حياة المنتج الاختلاف القائم بين الدول فيما يخص عوامل الإنتاج. فالاختلاف في مستوى اقتصاديات الحجم و العامل البشري، النقل و مستوى البحث والتطوير وغيرها من شأنها أن تحدد نمط و مستوى التجارة الخارجية بين الدول التي يتم تصنيفها بموجب ذلك إلى دول صناعية متقدمة و صناعية أقل تقدما و دول غير صناعية²¹.

يقوم هذا النموذج على دراسة و تحليل التبادل الدولي حسب التطور الزمني للمنتج و هذا عن طريق تقسيم حياة المنتج إلى عدة مراحل أطلق عليها اسم دورة حياة المنتج. تتمثل هذه المراحل في: مرحلة المنتج الجديد، مرحلة النمو، و مرحلة النضج.

في مرحلة المنتج الجديد يتم اختراع و تطوير المنتج ثم بيعه في السوق المحلي بكميات محدودة نظرا لارتفاع تكاليف الإنتاج من جهة و كذا انخفاض الطلب عليه من جهة أخرى. تقتصر هذه المرحلة على الدول الأكثر تقدما باعتبارها تملك عوامل إنتاج متطورة تسمح لها باكتساب ميزة نسبية في المراحل الأولى لإنتاج المنتج الجديد.

²¹ فراس اكرم الرفاعي، عبد الرحيم فؤاد الفارس، مرجع سابق ، ص159

يبدأ بعدها المنتج في النمو و يزيد الطلب عليه في السوق المحلي فينتشر و يصبح كثير الاستعمال مما يجذب انتباه الدول الأخرى نحوه فيبرز الطلب الأجنبي على المنتج الجديد مما يؤدي إلى تصديره إلى الدول الأخرى و بذلك تصبح الدول المنتجة مصدرة له.

عند وصوله إلى مرحلة النضج، يصبح الإنتاج نمطي و ثابت باستمرار مما يسمح للدول الأخرى بتقليد العملية الإنتاجية و خفض تكلفة الإنتاج عن طريق زيادة الكمية المنتجة. يزيد إنتاج المنتج في السوق الدولي و يرتفع التصدير فتبدأ صادرات الدولة المستحدثة له بالانخفاض نظرا لتقليص حصتها السوقية العالمية. و عندما تنخفض أسعار المنتج في الدول الأخرى قد تصبح الدولة المستحدثة للمنتج مستوردة له في حال انخفضت أسعاره مقارنة مع إنتاجه محليا. و بذلك تصبح الدولة المصدرة مستوردة للمنتج.

نظرية تشابه الأذواق:

يقدم الاقتصادي السويدي ليندر Linder في نظريته تفسيراً للتجارة الدولية من منظور نوعين من السلع ألا و هما: المواد الأولية و السلع الصناعية. فبالنسبة لتجارة المواد الأولية يوضح ليندر أن تبادلها يتم على أساس الميزة النسبية و التي تتحدد على أساس نسب عناصر إنتاجها. من هذا المنطلق يقدم ليندر نفس التفسير المقدم من طرف هكشر و أولين و القاضي بأن نقص عوامل إنتاج المادة الأولية يؤدي إلى ارتفاع أسعارها نتيجة ارتفاع تكلفة إنتاج هذه المنتجات و العكس صحيح. نتيجة لذلك يرى ليندر أن انخفاض تكلفة إنتاج المواد الأولية سيؤدي إلى تصديرها في حين أن ارتفاع تكلفة الإنتاج سيدفع الدول إلى استيرادها عوض إنتاجها محليا²².

أما بخصوص المنتجات الصناعية، يرى ليندر أن هذه الأخيرة تمثل الجزء الأكبر من التجارة الدولية. يتحدد حجم هذه الأخيرة على أساس نماذج الطلب التي تحدد اتجاه و حجم التجارة بين بلدين. على عكس إنتاج المواد الأولية فإن إنتاج السلع المصنعة يرتبط مباشرة

²² فراس أكرم الرفاعي، عبد الرحيم فؤاد الفارس، مرجع سابق، ص67

بالأسواق المحلية لها. حيث أن اتساع السوق يعتبر شرطا أساسيا لنمو المنتج و بالتالي الاتجاه نحو تصديره.

إن وجود طلب محلي على السلع يعتبر إذن شرطا ضروريا من أجل تصديرها. في مقابل ذلك فإن الدول الأخرى ذات الطلب المتشابه نتيجة التماثل في التطور الاقتصادي تقيم علاقات تجارية مع البلد المنتج بعد اكتشاف المنتج الجديد وهذا من اجل استيراده. و بالتالي يرى ليندر أن التجارة الدولية تنشأ بين دول تتشابه هياكل أسواقها و احتياجاتها و هو ما يثبتته الواقع الاقتصادي من ارتفاع معدل التبادل التجاري فيما بين الدول المتقدمة.

المحور الثالث/ سياسات التجارة الخارجية

1. تعريف سياسة التجارة الخارجية:

تعرف سياسة التجارة الخارجية على أنها مجمل الإجراءات و الاستراتيجيات المتبناة من طرف الدولة بهدف تنظيم التجارة الخارجية على حسب الأهداف المسطرة.

فهي: "مجموعة من القواعد و الأساليب و الأدوات و الإجراءات و التدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعظيم العائد من التعامل مع باقي دول العالم . يترتب على ذلك مجموعة الإجراءات التي تطبقها السلطات ذات السيادة في مجال التجارة الخارجية تحقيقا لأهداف معينة"²³.

كما تعرف أيضا على أنها: "تلك الإجراءات التي تتخذها أو القوانين التي تسنها الحكومة بغرض التأثير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على حجم التبادل التجاري بينها و بين غيرها من البلدان أو التأثير على نوعية التبادل أو اتجاهاته"²⁴.

²³ عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية، مكتبة زهراء الشرق، 1997، ص319
²⁴ يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2010، ص20.

2. أنواع سياسات التجارة الخارجية:

تختلف السياسة المتبعة من طرف الدولة تبعا للأهداف المرجو تحقيقها و في هذا السياق نجد: سياسة الحماية التجارية و سياسة الحرية التجارية²⁵.

أ. سياسة الحماية التجارية (Protectionism):

تعتبر سياسة الحماية من أقدم السياسات في التاريخ الاقتصادي عندما نادى بها التجاريون و يمكن تعريفها على أنها: "مجموعة من القواعد و الإجراءات و التدابير التي تضع قيودا مباشرة أو غير مباشرة كمية أو غير كمية، تعريفية أو غير تعريفية على تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة"²⁶.

انتعشت سياسة الحماية التجارية للدول بعد الحرب العالمية الأولى من خلال اتخاذ إجراءات و قوانين تقييدية هدفها الحد من الواردات و حماية الأمن القومي من خلال تحقيق الاستقلالية الاقتصادية و هذا رغم ظهور الجات سنة 1947.

باعتبارها كابحة للتجارة الخارجية مع الدول، تهدف السياسة الحمائية إلى:

- حماية الصناعات المحلية من خلال التقليل من المنافسة الأجنبية على السلع المنتجة محليا
- تنويع الإنتاج المحلي و تحقيق الاستقرار الاقتصادي و حماية البلد من أشكال عدم الاستقرار السياسي، الأمني و الاقتصادي للدول
- حماية الأسواق الوطنية من سياسة الإغراق التي تمارسها الدول الأجنبية المصدرة لسلع رخيصة و هذا لحماية المنتجين المحليين من الخسارة الكبيرة.
- التقليل من الواردات و بالتالي القضاء على العجز في الميزان التجاري
- تحسين مستوى العمالة من خلال تشجيع الصناعات المحلية و توسعها و تنشيطها

²⁵ خالد أحمد علي محمود، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر والنظرية الحديثة وآثارها في الفكر الاقتصادي العالمي، دار الفكر الجامعي، 2019، ص34

²⁶ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 326

- تحقيق أهداف إستراتيجية كأمّن المجتمع اقتصاديا و غذائيا و عسكريا.
- فرض رسوم جمركية مرتفعة خاصة على السلع الكمالية و السلع التي لها بدائل محلية من خلال تبني سياسة حمائية من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الإيرادات العامة للدولة.

ب. سياسة الحرية التجارية:

ظهرت سياسة الحرية و انتعشت مع أفكار الكلاسيك عندما نادوا بضرورة و أحقية الأفراد و المؤسسات بالقيام بالنشاط الاقتصادي و التبادل. فسياسة الحرية التجارية تفتح المجال أكثر للتعاملات الخارجية مع الدول سواء فيما يتعلق بالصادرات أو الواردات.

و في هذه الصياغة تعرف سياسة الحرية التجارية بأنها: "مجموعة من القواعد و الإجراءات و التدابير التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غير المباشرة، الكمية أو غير الكمية، التعريفية أو غير التعريفية و هذا ما يساهم في تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة"²⁷.

تهدف إذن سياسة الحرية إلى:

- زيادة الدخل القومي لأطراف التبادل التجاري مما يحقق رفاهية اكبر لكل الأطراف
- تخصيص أفضل للموارد الاقتصادية و زيادة مستوى التشغيل و التوظيف في كل دولة.
- تعظيم الصادرات من خلال إتباع إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير، و هو ما يحقق التوازن الخارجي.
- الاستفادة من عناصر الإنتاج الغير متوفرة محليا
- الاحتكاك التجاري بين الدول يزيد من فرص المعرفة و الخبرة الإنتاجية و التسويقية

²⁷ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص328

- الحصول على إيرادات حكومية من خلال الرسوم الجمركية المطبقة على الواردات و الصادرات

- تزويد السوق المحلي بسلع أجنبية و زيادة الإشباع و خلق قابلية اكبر لفرص التقليد داخليا

3. أدوات سياسة التجارة الخارجية:

ثلاث أدوات رئيسية تستعمل من طرف الدول في إطار تنظيمها لعلاقاتها التجارية مع الخارج وهي: الأدوات السعرية، الأدوات الكمية، و الأدوات التنظيمية.

أ. الأدوات السعرية²⁸:

نجد ضمن هذا السياق كل من: الرسوم الجمركية، الإغراق، إعانات التصدير، بالإضافة إلى تخفيض سعر الصرف

الرسوم الجمركية (taxes douanières -customs duties)

و هي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلع عندما تجتاز حدودها سواء كانت من صادرات أو واردات. فالرسم إذن هو ضريبة على انتقال السلع من الدولة أو إليها. و بالتالي فإن الرسم ينقسم إلى رسم على الصادرات و رسم على الواردات.

يتمثل الرسم على الصادرات (Export Duties-taxes à l'exportation) في رغبة الدولة التي تفرضه إما في توفير السلعة في الداخل حتى توفي حاجة الاستهلاك المحلي، و إما في الحصول على مورد مالي. و نظرا لكون الصادرات عاملا ايجابيا على الاقتصاد القومي للدول يتم تشجيع التصدير لما له من نتائج اقتصادية و اجتماعية كبيرة و بذلك يتم فرض رسوم منخفضة من اجل تشجيع هكذا عمليات. إذ تمثل على العموم قيمة الرسوم نسبة معنوية تختلف باختلاف نوع السلعة و كذا درجة توفرها محليا.

في حين تفرض الرسوم على الواردات (taxes à l'importation-Import Duties) من اجل الحد منها بالإضافة إلى الحصول على مورد مالي للخزينة. و في هذا الإطار،

²⁸ عطا لله الزبون ، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2020، ص31

عزمت الجزائر على فرض رسوم تتراوح نسبتها ما بين 30 إلى 200% بما يتناسب مع تلبية الطلب من خلال الإنتاج المحلي والطلب على المنتج و هذا خلال سنة 2020. حيث يتم تطبيق رسم جمركي من 100 و150 إلى 200% على كافة السلع المستوردة الممكن إنتاجها محليا لتغطية السوق الوطنية. في حين أن الرسم يتراوح ما بين 30 و 50% في حال وجود نقص في الإنتاج الوطني.

يتم تحديد الرسوم على أساس معيارين اثنين ألا و هما: قيمة السلعة و نوعها. و بالتالي تنقسم الرسوم إلى:

-رسوم القيمة : تفرض بنسبة مئوية معينة من قيمة السلعة . و لذلك يكفي الإطلاع على الأوراق الدالة على قيمة السلعة من طرف موظفي الجمارك حتى يتم تحديد مبلغ الرسم المطلوب.

_ الرسوم النوعية: تفرض كمبلغ محدد على كل وحدة من وحدات السلعة. و لضبط قيمة الرسوم يكفي الإطلاع على نوع السلعة أو حجمها أو وزنها، بغض النظر عن قيمتها، حتى يتم تحديد مبلغ الرسم المطلوب.

الإغراق (dumping):

و هو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل و الخارج، حيث تكون هذه الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة. و لا تعتبر السلعة إغراقية إذا ما انخفض سعرها و إنما فقط عندما يقل سعر تصدير السلعة عن سعرها في السوق المحلي للبلاد المصدر وإذا قل سعرها في الأسواق الخارجية عن تكلفة إنتاجها.

تتمثل إستراتيجية الإغراق في ثلاث أنواع رئيسية ألا و هي:

■ **إغراق خارجي:** وهو أشهر أنواع الإغراق حيث تقوم دولة بتصدير سلعة إلى دولة أخرى بأسعار اقل من تكاليف إنتاجها، و كمثال عن ذلك نجد إغراق الأسواق الأمريكية بعصير التفاح الصيني الذي ينخفض ثمنه ب 10% مقارنة مع نظيره الأمريكي، و هو ما دفع الوم إلى فرض رسوم إغراق على الواردات الصينية و اليابانية و المكسيكية.

- **إغراق داخلي:** و يمارس في السوق المحلي حيث يتم طرح سلعة بسعر يقل عن تكاليف إنتاجها و الهدف منه هو إخراج المنافسين المحليين من السوق بتطبيق خطة: "دع السوق يتنافس صناعيا، وحطم عظام المنافسين حتى يستسلم السوق، ويموت المنافسون ثم نبيع السلعة بالسعر الذي نحدده."
- **إغراق مؤقت:** تلجأ إليه الدولة مؤقتا في حال مرورها بأزمة اقتصادية أو كساد، و الهدف منه هو تنشيط الصادرات و الحصول على إيرادات إضافية تسهم في معالجة الخلل الاقتصادي الموجود. و كمثال عن ذلك ما قامت به دول جنوب آسيا كوسيلة من أجل مواجهة العجز في موازين مدفوعاتها.

إعانات التصدير (export subsidies):

تتمثل الإعانات في تقديم الدولة مزايا نقدية للمصدرين حتى يتمكنوا من تصدير سلع معينة . فهذا النظام محاولة لكسب الأسواق في الخارج عن طريق تمكين المنتجين المحليين من البيع في الأسواق الخارجية بثمن لا يحقق لهم الربح على أن تقدم الدولة لهم من جانبها منحا أو إعانات تعوضهم عن هذا الربح المفقود. و كمثال عن ذلك ما قامت به الحكومات الهندية من تقديم إعانات مالية من أجل تصدير 1.4 مليون طن من السكر الخام للتخلص من الفائض في المادة.

تخفيض سعر الصرف (exchange rate depreciation):

تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها الوطنية بالنسبة للعملة الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها تشجيع صادرات البلد و تخفيض الواردات، فهذا الإجراء يصبح ثمن السلع المحلية أقل من ثمن السلع المستوردة مما يكسبها ميزة تنافسية، و في نفس الوقت يرتفع ثمن السلع المستوردة أمام المحلية . تقوم الو م ا غالبا بهذا الإجراء من أجل كبح حركة الواردات نحوها.

ب. الأدوات الكمية :

تسمى الأدوات المذكورة فيما يلي بالوسائل الكمية لأنها تؤثر في كمية أو حجم التبادل التجاري للدولة مع الخارج و هي ²⁹ :

نظام الحصص (Quotas):

يقصد بنظام الحصص أن تضع الدولة حدا أقصى للكمية أو للقيمة التي يمكن استيرادها من سلعة معينة خلال فترة معينة. و كمثل عن ذلك، قامت الجزائر سنة 2019 بتخفيض استيراد القطع الموجهة للصناعة التركيبية للسيارات "أس كا دي (SKD) "، من خلال الحد من حصص استيرادها.

تراخيص الاستيراد (import licences):

تعتبر تراخيص الاستيراد إحدى وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الخارجية، فهي تلك التراخيص أو التصاريح التي تمنح للأفراد و الهيئات قصد استيراد سلعة معينة من الخارج. فيما أن ترخيص الاستيراد يعتبر وثيقة مهمة لا يمكن التغاضي عنها في التجارة الخارجية تقدم الدولة المستوردة تسهيلات في منح هذه التراخيص أحيانا و تقوم بعرقلة و منع ذلك أحيانا أخرى حسب نوع السلعة المراد استيرادها و كذا حسب الوضعية الاقتصادية و الأهداف التجارية للبلد.

ج. الأدوات التنظيمية:

و هي الوسائل و الإجراءات المنظمة لقطاع التجارة الخارجية بالشكل الذي يسمح لها بتحقيق أهدافها. تتمثل هذه الأدوات فيما يلي:

المعاهدات التجارية (commercial treaties):

تمثل المعاهدة التجارية اتفاقا تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بهدف تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيما لا يشمل فقط المسائل التجارية

²⁹ عطاء الله الزبون، مرجع سابق، ص38

و الاقتصادية بل حتى أموراً ذات طابع سياسي أو إداري. و كمثل عن ذلك نذكر توقيع معاهدة تجارية بين لندن و بروكسل الداخلة حيز التطبيق ابتداء من 2021/05/01.

الاتفاقيات التجارية (trade agreements):

تهدف الاتفاقيات التجارية إلى زيادة تنمية حجم المبادلات التجارية بين دولتين، إذ يتم بموجب توقيع الاتفاقيات التجارية تنظيم المعاملات الخارجية بينهما من تصدير و استيراد و طريقة سداد الديون و المستحقات و بذلك يتم تحقيق المصالح الاقتصادية المشتركة لهما. و كمثل عن ذلك، نجد السعي وراء توقيع اتفاقية التجارة الحرة بين الجزائر و تركيا و الهادفة إلى زيادة حجم التجارة بين البلدين إلى 5 أو 10 مليارات دولار في وقت تجاوزت فيه الاستثمارات التركية في الجزائر 3 مليارات دولار.

التكتلات الاقتصادية (Economic Trade Blocs):

نتيجة فرض قيود من طرف الدول على التجارة الخارجية و العلاقات الاقتصادية الدولية ظهرت التكتلات الاقتصادية كنتيجة لمحاولة لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول. و لذلك نجد أن سياسات التجارة الخارجية الموضوعة من طرف الدول تميل أكثر نحو تحرير التجارة فيما بين الدول المكونة للتكتل، فيما يختلف ذلك مع الدول غير الأعضاء المكونة له. و كمثل عن هذه التكتلات نجد: تكتل الناقتا (NAFTA) في أمريكا الشمالية، و الأيبك (APEC) في قارة آسيا والتكتل الخاص لآسيان (ASEAN).

الحماية الإدارية (Administrative Protective Orders):

والمقصود بها مجموعة من الإجراءات التي تهدف إلى التشديد في تطبيق القوانين الجمركية مثل فرض تكاليف مرتفعة على تخزين البضاعة أو نقلها و التشدد في منع دخول بعض السلع بحجة المحافظة على الصحة العامة.

المحور الرابع/ التصدير و الاستيراد

1. مفاهيم عامة حول التصدير و الاستيراد:

يعرف التصدير على أنه: " كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي"³⁰.

و بالتالي يمكن القول بأن أي خروج للسلع أو الخدمات و انتقال ملكيتها من الداخل إلى خارج الدولة وفق إجراءات تنظيمية معينة تبعا لقوانين و تشريعات البلد يعتبر تصديرا بغض النظر عن نوعية السلعة أو كميتها أو الهدف من وراء تصديرها.

أما عن الاستيراد فيمكن تعريفه على أنه الاتجاه العكسي للتصدير. حيث يتم تعريفه على أنه: " شراء مادة من خارج حدود الوطن مقابل مبلغ نقدي" .³¹

³⁰ سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية مدخل استراتيجي، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 1999، ص40.
³¹ خالد احمد على محمود، الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، دار الفكر الجامعي، 2019، ص78

و بالتالي فإكتساب سلع أو خدمات من طرف شخص آخر غير مقيم و هذا من اجل تحقيق أهداف اقتصادية و اجتماعية عديدة يمثل الشكل التبسيطي للاستيراد. فبالرغم من كون الاستيراد عملية كبحية للنمو الاقتصادي للدول حسب ما يراه الكثير من الاقتصاديين، إلا أنه لا يمكن تجاهل الدور الكبير الذي يلعبه هذا الأخير. فالاستيراد يتيح للدولة إمكانية الحصول على منتجات غير متوفرة محليا أو ذات جودة أعلى أو بأسعار تنافسية أقل. و بالتالي يسمح الاستيراد بتجاوز العجز الإنتاجي للدولة وزيادة الرفاهية الاجتماعية للسكان.

2. أنواع التصدير:

للتصدير ثلاث أنواع رئيسية تختلف فيما بينها و هي³²:

-تصدير مباشر -تصدير غير مباشر -تصدير مشترك أو منظم

أ. التصدير المباشر:

و يعني دخول الشركة المنتجة بصورة مباشرة في عملية التصدير. أي أن المنتج هو من يتكفل بكل مراحل العملية التصديرية عوض المرور عبر الوسطاء، و تتميز هذه الحالة عندما تتكفل المؤسسة المنتجة مباشرة بإرسال طلبات مستمرة لزبائنها الأجانب.

لهذا الشكل من التصدير الكثير من المزايا التي يحققها للمنتج و من أبرزها:

- الحصول على العوائد المالية للعملية التصديرية كاملة عوض اقتسامها مع أطراف آخرين
- التقليل من عدم اليقين الذي يصاحب خطوات التصدير و ما يترتب عنه من إمكانية ظهور الانتهازية الاقتصادية و الرغبة في تعظيم الأرباح على حسب المؤسسة المنتجة

³² رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص-ص 141-134

- الاحتكاك و الاتصال المباشر مع الزبائن الأجانب يسمح بمعرفة آرائهم و تطلعاتهم حول البضاعة

رغم هذه المكاسب التي يحققها التصدير المباشر إلا أنه يترتب عنه بعض السلبيات و العيوب تتمثل في:

- عدم قدرة المنتج على التركيز على الوظيفة الأساسية له و المتمثلة في الإنتاج
- زيادة تكاليف المؤسسة المنتجة و المتمثلة في نفقات النقل، التفريغ، التخليص الجمركي و الشحن، ... الخ
- ارتفاع نسبة المخاطرة في العملية

يعتمد التصدير المباشر على عدة أشكال تختارها المؤسسة المنتجة وفقا لإمكانياتها المادية، المالية و البشرية و تتمثل هذه الأشكال في³³:

قسم تصدير محلي: تخصص المؤسسة قسما خاصا لها تتمثل مهمته في تسيير، مراقبة و تنظيم عمليات التصدير و التسويق في الأسواق الخارجية.

فرع خارجي لإدارة مبيعات المؤسسة: قد تقوم المؤسسة المنتجة بفتح فروع لها في الدول الأخرى تتكفل بجميع الأنشطة التسويقية للصادرات من بيع، تخزين، توزيع و ترويج.

ممثل مبيعات التصدير المتجولين: ترسل المؤسسة المنتجة عمالا يمثلونها في الخارج بغية تقديم منتجاتها و عرضها و التعريف بها و من ثم القيام بالتفاوض و عقد الصفقات التجارية في الأسواق الأجنبية.

الوكلاء أو الموزعون الأجانب: قد تفضل المؤسسة المصدرة أحيانا التعاقد مع وكلاء أجانب يتكفلون ببيع منتجها عوضا عنها مقابل الحصول على عمولة أو نسبة أرباح لذلك.

ب. التصدير الغير مباشر³⁴:

³³ على إبراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، دار المنهل، عمان، 2010، ص330

³⁴ على إبراهيم الخضر، المرجع السابق، ص339

هو الشكل الأكثر انتشارا في السوق، حيث تفضل غالبا المؤسسة المنتجة بيع بضائعها إلى مستفيد محلي في البلد الأم و هذا الأخير هو الذي يتكفل بالعملية التصديرية دون تدخل المنتج. رغم أن هذا النوع اقل ربحية للمؤسسة المنتجة من التصدير المباشر إلا أنه يسمح لها بتقليص الأعباء الإدارية و الاقتصادية. يعتمد هذا النوع على وسطاء مستقلين و هم:

-**التاجر المصدر:** حيث يقوم هذا الأخير بشراء البضاعة من المؤسسة المنتجة ثم يقوم بتصديرها للخارج دون تدخل المنتج في أي مرحلة من مراحل العملية التصديرية.

-**وكالة التصدير المحلية:** هي وكالة في بلد المنتج مهمتها الربط بين المنتج و المستورد الخارجي و من ثم تأطير المفاوضات بينهما مقابل عمولة.

-**مؤسسة إدارة التصدير:** تتكفل هذه المؤسسة بتسيير وظيفة التصدير لمؤسسات منتجة عديدة في ذات الوقت مقابل الحصول على عمولة. غالبا تشكل هذه المؤسسات المقصد المناسب للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي لا تملك خبرة في التصدير و إمكانيات مادية من اجل القيام بهكذا استثمار.

ج. التصدير المشترك أو المنظم:

يشكل هذا الأخير أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري، حيث يتمثل في التعاون و التشارك بين عدد من المؤسسات من اجل تنظيم العملية التصديرية لها. يسمح هذا النوع من التصدير بتقاسم الخبرة و المعرفة بين المؤسسات المتشاركة و كذا تقاسم الأعباء و المخاطر.

3. أساسيات التصدير و الاستيراد:

يعتمد التصدير و الاستيراد على عوامل رئيسية تحدد نجاح كل من العمليتين و هي³⁵:

دراسة السوق المستهدف:

³⁵ محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، 2006، ص191

يجب على المصدر و كذا المستورد قبل الولوج إلى مجال التجارة الخارجية و القيام بالنشاط التصديري أو الاستيرادي أن يقوم بتحديد السوق الأنسب الذي يحقق له أكبر ربحية و يتم ذلك عن طريق تحليل كل من:

- تحديد ما ينقص السوق المستهدف بالضبط من كمية، نوعية و أسعار مناسبة
- حجم السوق المستهدف و معدل نموه
- المنافسة المحلية و الأجنبية التي تسوده
- التعبئة و التغليف و وضع الملصقات المشترطة في البضائع المستوردة، المصدرة و كذا المحلية في السوق
- إجراءات البيع و الاستيراد في بلد المستورد و بلد المصدر
- أسعار المنتجات المنافسة السائدة في السوق
- ضوابط حملات الترويج و الإعلان عن البضاعة
- سلوك المستهلكين و تفضيلاتهم
- التعريف الجمركية المطبقة على المنتج المستورد و المصدر
- قنوات التوزيع الممكنة و تقنياتها

-الإستراتيجية:-

يجب على المؤسسة المصدرة أن تقوم بوضع إستراتيجية واضحة و دقيقة للعمل عليها خاصة فيما يتعلق بالشروط المطلوبة الواجب توفرها في مختلف العروض التي يقدمها المستوردون و كذا التسهيلات و المفاوضات بما يتناسب مع مصلحة المؤسسة المصدرة.

أما بالنسبة للمستورد فوضع إستراتيجية معينة يتم عن طريق الاتصال بالتجار و الموردين إما مباشرة عن طريق تنقل المستورد إلى مكان إنتاج السلعة أو تعيين وسيط للعملية. بعد قيامه بالاتصال مع مجموعة من المنتجين العارضين للسلعة نفسها يقوم المستورد بالاطلاع على عروض و بيان شروط البيع و الدفع ثم يقوم بترتيبهم حسب نقاط معينة تضعها المؤسسة المستوردة وفقا لأهدافها، رغباتها و قدراتها المالية و المادية.

-التفاوض و العقد:

بعد اختيار مؤسسة مصدرة معينة و الاتفاق معها، و جب على كل من المستورد و المصدر القيام بتوقيع العقد بعد مرحلة من التفاوض حول شروط و بنود العقد بما يضمن لكليهما تحقيق أعلى مستوى مكن من الربح و تخفيض الخسارة و الأخطار الممكن وقوعها طيلة فترة التعاقد بينهما. يتم أيضا العمل على اختيار طريقة التمويل المناسبة لكل من الطرفين حسب الوضعية المالية و القانونية لكل منهما.

-التأمين: يبقى هذا العنصر اختياري في بعض الدول لكنه يساعد كلا من المستورد و المصدر على التقليل من نسبة الأخطار أو الأضرار المحتملة التي يمكن أن تلحق بالشحنة قبل استلامها في البلد المرسله إليه.

- الشحن:

يمكن شحن البضاعة باختيار أحد الطرق التالية:

- **الشحن البحري:** تعد هذه الطريقة الأكثر انتشارا في التجارة الخارجية لما توفره من مزايا اكبر مقارنة مع وسائل الشحن الأخرى. حيث يعد الشحن البحري للبضاعة اقل تكلفة من الشحن الجوي بالإضافة إلى مواكبته للأوزان و الكميات الكبيرة و لأصناف معينة من السلع المصدرة.
- **الشحن البري:** قد يتم الاتفاق بين المصدر و المستورد على الاعتماد على الشحن البري للبضاعة. لكن تقتصر هذه الوسيلة على أصناف محدودة من البضائع بالإضافة إلى شرط التقارب الجغرافي بين المشتري و البائع.
- **الشحن الجوي:** يعتبر هذا النوع من الشحن الأكثر تعقيدا و تكلفة حيث يشترط التعامل مع وكيل شحن جوي معتمد من قبل اتحاد النقل الجوي الدولي³⁶ (IATA) إضافة إلى إخضاع البضاعة لشروط تعبئة و تغليف معينة على حسب ما يمليه الاتحاد. ورغم ذلك تعتبر هذه الوسيلة الأنسب من حيث تقليص مدة الرحلة.

³⁶ International Air Transport Association

-التخليص الجمركي -Dédouanement -Customs Clearance

يعتبر التخليص الجمركي خطوة ضرورية في التجارة الخارجية، حيث تكمن مهمة المخلص الجمركي في التكفل بكل الإجراءات الجمركية نيابة عن المستورد و المصدر على مستوى نقطة العبور، بما في ذلك تقديم المستندات إلى الجمارك و دفع المستحقات الجمركية. و لذلك تقدم له المؤسسة المصدرة و المستوردة جميع الوثائق و المستندات اللازمة للعملية و التي تسمح له بإعداد البيان التحضيري للتصدير أو وصل الخروج الذي يسمح للمستورد بإخراج بضائعه من مكان التفريغ إلى الوجهة التي يحددها المستورد بنفسه. أما في حالة التعامل معه لأول مرة فزيادة على ما سبق يقوم المصدر أو المستورد بتزويده بخطاب التفويض و نسخة من السجل التجاري الخاص بهما.

-الإجراءات الجمركية:

بعد توجيه الشحنة إلى المنطقة الجمركية من قبل المخلص الجمركي يقوم موظف الجمارك بالتدقيق في المستندات، في حين تفتش و تعاین البضاعة من طرف مفتش الجمارك الذي يقوم بعدها بالختم على البيان الأولي و من ثم يقوم الموظف الجمركي بطباعة البيان النهائي الذي يسمح بعبور الشحنة من المنفذ.

وبالتالي نميز في هذه المرحلة بين نوعين من الإجراءات: تفتيش إداري (خاص بدراسة الملف و المستندات) و تفتيش ميداني (خاص بمعاينة البضاعة و تحليلها).

- المستندات:

هناك العديد من المستندات التي تتطلبها التجارة الخارجية و هذا من اجل إضفاء الصبغة القانونية و الإجراءات الرسمية المنظمة لعبور البضاعة من دولة إلى أخرى وفق ما هو معمول به في كلا الدولتين. تتمثل أبرز هذه المستندات فيما يلي:

■ الفاتورة التجارية (Commercial Invoice-Facture commerciale) :

بمجرد الاتفاق بين المستورد و المصدر يقوم هذا الأخير بإعداد الفاتورة، فهي عبارة عن وصل لإثبات سداد قيمة البضاعة (على حسب طريقة السداد) حيث تتضمن هذه الوثيقة: اسم البائع، اسم المشتري ، موعد و شروط الدفع، سعر الوحدة الواحدة، السعر الإجمالي، الكمية، الوزن الإجمالي للبضاعة، طريقة الشحن، نوع العملة، الوجهة، وسيلة النقل المستعملة.

■ العقد: (Contrat-Contract)

يعد العقد الوثيقة التي ترسم الاتفاق بين المصدر و المستورد بما يتناسب مع مصلحة كل طرف بالإضافة إلى التزامات كل منهما اتجاه الآخر. يحوي العقد مختلف تفاصيل العملية التجارية بين طرف مقيم و طرف غير مقيم مثل: كمية و جودة البضاعة، طرق الدفع، الأسعار، وسيلة النقل، وقت التسليم...الخ

■ شهادة المنشأ أو الأصل (Designations of Origin-Certificat d'Origine):

تعتبر هذه الوثيقة ضرورية بالنسبة للسلع العابرة للحدود، حيث يتمثل دورها في إثبات البلد الأصلي الذي أنتجت فيه البضاعة و بالتالي سترافق هذه الوثيقة الشحنة المصدرة، كما أنها تسهل عملية تطبيق القوانين الجمركية الخاصة بكل بلد على مستوى ميناء الوصول. و للحصول عليها يقوم المصدر بملء نموذج طلب شهادة المنشأ من اجل المصادقة عليه من طرف الغرفة التجارية في بلده و وضع ختم "صنع في...". تحتوي هذه الوثيقة على المعلومات التالية: اسم المصدر، رقم تسجيل الشركة، و مصدر المواد الخام و اسم البضاعة.

■ قائمة التعبئة (Liste de colisage-Packing List):

تبين هذه القائمة: رقم الفاتورة، الوزن الإجمالي للحمولة، اسم المستورد، محتوى كل صندوق، نوع المنتج، المواصفات، الجودة.

■ إثبات دفع القيمة (Proof of Payment-Matériaité des paiements) :

تعد هذه الوثيقة أساسية في الفحص الإداري الجمركي لإثبات الغاية من وراء تحويل الأموال نحو الخارج. يمكن تعويض هذا المستند بخطاب تعهد للجمارك بتقديم إثبات دفع القيمة حالما يتم تحصيل مبلغ الدفع من المستورد في حالة الدفع الآجل.

■ بوليصة الشحن (Connaissement-Waybill) :

تعد هذه الوثيقة كتعهد صادر من قبطان الباخرة بتسليم البضاعة في ميناء الوصول بنفس الحالة التي تم استلامها عليها. يحتوي هذا المستند على: رقم البوليصة، اسم الشاحن، اسم المشحون إليه، اسم السفينة، ميناء الشحن، ميناء التفريغ، بيانات البضاعة (الوزن، الحجم)، تاريخ الشحن، عدد النسخ الأصلية، ختم السفينة و توقيع الربان.

■ طلب الشحن (Transport Order-Ordre de Transport) :

يقدم المصدر طلبا إلى الوكيل المسؤول عن وسيلة النقل المختارة من اجل شحن البضاعة و إرسالها إلى المستورد.

■ إذن الشحن (Autorisation de Transport- Shipping Authorization) :

بعد الموافقة على طلب الشحن المذكور سابقا يقوم الوكيل بتوجيه إذن الشحن إلى الشخص المسؤول مباشرة عن وسيلة النقل و هو بمثابة أمر استلام البضائع المطلوب شحنها.

بالإضافة إلى المستندات السابقة، قد تتطلب عملية التصدير و الاستيراد لبعض المنتجات بعض المتطلبات الإضافية الأخرى مثل:

■ **شهادة صحية:** و هي تثبت صحة المنتج للاستهلاك، حيث تحوي بيانات تحليلية للبضاعة المطلوبة و المواد الداخلة في صناعتها.

■ **شهادة صحية نباتية:** في حال كانت البضاعة عبارة عن حبوب أو بذور تثبت هذه الشهادة أن هذه البضاعة خالية من الأمراض.

يتم إرسال جميع المستندات السابقة الذكر إلى المستورد قبل وصول الشحنة المرسله إلى مكان التفريغ حتى يستطيع بدوره مباشرة إجراءات انتقال الملكية الفعلي للبضائع إليه. و من المستندات المطلوبة لذلك³⁷:

- **رخصة الاستيراد:** تمنح من طرف الغرفة التجارية و الصناعية.
- **رخصة دخول المنتج:** تمنح هذه الوثيقة من طرف مديرية التجارة في بلد المستورد.
- **رخصة حرية التنقل:** تكون الجهة المانحة لهذه الوثيقة على حسب نوع السلعة المستوردة (من طرف مديرية الفلاحة في حالة المنتجات الزراعية، مديرية الصناعة بالنسبة للمنتجات الصناعية و مديرية الصحة في حالة المنتجات الصحية). يدل هذا المستند على احترام البضاعة لشروط التنقل و التداول في الأسواق المحلية.

المحور الخامس/ مصطلحات التجارة الدولية

International commercial terms- INCOTERMS

1. ماهية الانكوترمز:

بسبب اختلاف التعابير و المفاهيم من بلد لآخر عرفت التجارة الخارجية إشكالات عديدة أبرزها التواصل العلائقي بين المصدر و المستورد و ما حظي به من اختلافات في المصطلحات، المفاهيم و الغايات المرتبطة بالتجارة الخارجية فيما بينهما. و لذلك برزت ضرورة توحيد هذه المصطلحات و المفاهيم لتفادي احتمال نشوء نزاعات و سوء فهم بين مختلف الأطراف.

فمنذ سنة 1923 حاولت غرفة التجارة الدولية (³⁸ICC) التي تأسست بباريس سنة 1919 توحيد المفاهيم و التطبيقات المتعلقة بالتجارة الخارجية في شكل بنود مقبولة عالميا و

³⁷ جاسم محمد، مرجع سابق، ص 193

موحدة و مفهومة في كل الدول. حيث تم سنة 1936 طرح النسخة الأولى من مدونة تضم مجموعة مفردات مختصرة تحدد مسؤوليات و حقوق كل طرف من أطراف التبادل التجاري بين الدول. تم إصدار نسخ منقحة متتالية لهذه المدونة سنة 1953، 1967، 1976، 1980، 1990، 2000، 2010 و 2020 و هذا لمواكبة التطورات السريعة و التعقيدات المتزايدة لإجراءات التصدير و الاستيراد.

آخر تعديل للانكوترمز كان سنة 2020 ليدخل حيز التنفيذ ابتداء من 1 جانفي 2021 حيث شملت قائمة 2021 على 11 مصطلح بما يتناسب مع التطور المستمر لتطبيقات التجارة الخارجية.

مصطلحات التجارة الدولية أو الانكوترمز « Incoterms » هي اختصار للكلمة الانجليزية : International Commercial Terms و هي عبارة عن أداة تستخدم لتوزيع المهام و المسؤوليات بين المصدر و المستورد و بالتالي تنظيم المعاملات و تيسيرها و تسهيلها. فهي عبارة عن مصطلحات مفهومة في كل دول العالم تقوم بشرح و تحديد الالتزامات المتبادلة بين البائع و المستورد من خلال التحديد المسبق للمسؤوليات، المخاطر، التكاليف، وسائل النقل و التأمين... الخ.

لا تتعارض مصطلحات التجارة الدولية مع القوانين الحمائية لبعض الدول كما تقوم بالتحديد الواضح و الصريح للمسؤوليات في كل مرحلة من مراحل التجارة بين الدول وفق ما يتناسب مع العادات و الأعراف المتبعة في كل البلدان.

2. تصنيف مصطلحات التجارة الدولية طبعة 2020

تقوم مصطلحات التجارة الدولية نسخة 2020 على 11 مصطلحا تم تلخيصه في ثلاثة حروف بلغة الإصدار الانجليزية و تم ترجمتها لباقي لغات العالم. تصنف هذه المصطلحات إلى ثلاث فئات و هي³⁹:

³⁸ International Chamber of Commerce

³⁹ <https://www.international-arbitration-attorney.com/ar/icc-incoterms-in-international-trade/>

التصنيف حسب العائلات

التصنيف حسب وسائل النقل

التصنيف حسب بيوع الانطلاق و الوصول

أ. التصنيف حسب العائلات

يعتمد هذا التصنيف على الحرف الأول من المصطلح باللغة الانجليزية، و في هذا الصدد

نجد:

- **عائلة E:** و هو الحرف الأول لكلمة EX و يقصد به مكان العمل، أي أن المصدر يقدم البضاعة إلى المستورد انطلاقاً من مصنع الإنتاج مباشرة.

- **عائلة F:** و هو الحرف الأول لكلمة Free و تعني أجرة النقل للدلالة على أن المصدر لا يتحمل تكاليف النقل الرئيسي بل تقع على عاتق المستورد.

- **عائلة C:** و هو الحرف الأول لكلمة Cost أو Carriag التي ترمز إلى التكاليف و تعني هذه المصطلحات أن المصدر يتحمل تكاليف النقل الرئيسي فقط في حين أن أي تكاليف إضافية أو مخاطر أثناء النقل تتعلق بالتحميل أو الشحن تقع على عاتق المستورد.

- **عائلة D:** الذي يرمز إلى كلمة Delivered أو التسليم للدلالة على أن المصدر هو من يتحمل جميع التكاليف والمخاطر المحتملة طيلة فترة الانتقال العيني للبضاعة إلى المستورد.

ب. التصنيف حسب وسائل النقل

في هذا السياق نجد التقسيمات التالية:

- المصطلحات المتعلقة بوسائل النقل البحري فقط و هي: FAS ، FOB ،

CIF ، CFR

- المصطلحات المرتبطة بكل وسائل النقل: EXW، DAP، FCA، DDP،
CIP، DPU، CPT

ج. التصنيف حسب بيوع الانطلاق و الوصول

نجد في هذه الفئة:

- بيوع الانطلاق (Vente au départ): EXW، FCA، FAS، FOB، CFR،
CIP، CPT، CIF،
- بيوع الوصول (Vente à l'arrivée): DDP، DAP، DPU

3. مضمون مصطلحات التجارة الدولية نسخة 2020

يتضمن آخر تحديث لمدونة 2020 من مصطلحات التجارة الدولية على 11 مصطلحا يهدف كل منها إلى تحديد المسؤوليات، التكاليف و المخاطر. فبمقارنتها مع النسخة السابقة، تميزت نسخة 2020 بضبط المصطلحات أكثر و توضيح المفاهيم و تحديد المسؤوليات بطريقة أكثر وضوح لتجنب الكثير من المغالطات التي صاحبت نسخة 2010. كما تميزت نسخة 2020 بتغيير مصطلح DAT إلى DPU، حيث شكل المصطلح الأول و الذي يعني التسليم في مكان الوصول النهائي نوع من الغموض فيما يخص المقصود بالتحديد الدقيق لمكان الوصول النهائي من طرف المصدر و المستورد.

تتضمن نسخة 2020 ما يلي:

▪ **EXW (Ex Works)** : أي تسليم البضاعة في ارض المعمل :

يرمز هذا المصطلح إلى الحد الأدنى للالتزام على المصدر والحد الأقصى من الالتزام على المستورد، حيث يخلي المصدر مسؤوليته انطلاقا من استكمال العملية الإنتاجية

للبضاعة و يقوم بتسليمها للمستورد من المصنع مباشرة أو من احد مخازنه، في حين يقع على المستورد عبء تحميل و نقل البضاعة إلى الوجهة المراد لها، كما يتحمل هذا الأخير جميع النفقات والمخاطر المحتملة بعد ذلك.

▪ **FCA (Free Carrier) :** و تعني تسليم البضاعة للناقل

يضيف هذا المصطلح خطوة إضافية تقع على عاتق المصدر ألا و هي تسليم البضاعة إلى ناقل معين و بالتالي فإن المصدر ينهي التزامه اتجاه المستورد بمجرد تحميل البضاعة على ظهر وسيلة نقل. إذن تبدأ مسؤولية المستورد عند تنزيل البضاعة من الناقل بالإضافة إلى جميع المخاطر والتكاليف الناتجة فيما بعد.

▪ **FAS (Free Alongside Ship) :** و يقصد به تسليم البضاعة جانب السفينة

أي أن المصدر ينهي جميع التزامات اتجاه المستورد عندما يتم وضع البضاعة بجانب السفينة الناقلة لها في ميناء الشحن. و بالتالي فعملية التخليص الجمركي للبضاعة تقع على عاتق المصدر في حين أن المستورد يتحمل جميع التكاليف و المخاطر التي يمكن أن تلحق بالبضاعة بعدما تنتهي مهمة المصدر في تلك اللحظة.

▪ **FOB (Free On Board) :** أي تسليم البضاعة على ظهر السفينة:

يضيف هذا المصطلح أن تحميل البضاعة على ظهر السفينة التي قام المستورد بتعيينها هي من مسؤولية المصدر علاوة على عملية تخليص البضاعة جمركيا. أما التزامات المستورد فتبدأ بمجرد الانتهاء من ذلك حيث تقع على عاتقه مسؤولية التأمين على الأضرار أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة بالإضافة إلى جميع النفقات الأخرى المصاحبة لها.

▪ **CFR (Cost and Freight) :** و التي تشير إلى أن التكاليف وأجرة الشحن

مدفوعة حتى ميناء الوصول المعين

فزيادة على تخليص البضاعة جمركيا في بلد المصدر يقوم هذا الأخير بتحمل تكاليف وأجور الشحن من اجل إيصال البضاعة إلى ميناء المستورد إلا أن تحمل المخاطر و

الأضرار و كل النفقات الإضافية التي يمكن أن تلحق بالبضاعة بعد شحنها على ظهر السفينة يتحملها المستورد.

▪ **CIF (Cost Insurance and Freight)** : و تعني أن التكاليف ،التأمين وأجرة

الشحن مدفوعة حتى ميناء الوصول المعين

يضيف هذا المصطلح عما سبق مسؤولية المصدر في تأمين البضاعة طيلة فترة الرحلة اتجاه أي شكل من أشكال الأخطار التي يمكن أن تلحق بالبضاعة طيلة فترة الرحلة، حيث يرسل المصدر إلى المستورد وثيقة التأمين ضد المخاطر.

▪ **CPT (Carriage Paid to)** : أي أن أجور النقل مدفوعة حتى مكان الوصول

المعين

يتحمل هنا المصدر نفقات نقل البضاعة إلى مكان الوصول المعين أي إلى غاية تسليم البضاعة إلى الناقل

▪ **CIP (Carriage and Insurance Paid to)** : و تعني أن أجرة النقل والتأمين

مدفوعة حتى مكان الوصول المعين

يضيف هذا المصطلح عن سابقه التزام المصدر بتأمين البضاعة ضد كل الأضرار التي يمكن أن تلحق بالبضاعة طيلة مرحلة تنقلها.

▪ **DPU (Delivered At Place Unloaded)** أي تسليم البضاعة في مكان

التفريغ

يشير هذا المصطلح إلى أن مسؤولية المصدر تنتهي بمجرد تسليم البضاعة إلى مكان الوصول النهائي و هذا بعد أن يتحمل المصدر جميع النفقات والمخاطر التي يمكن أن تلحق بالبضاعة بما في ذلك تفريغ البضاعة.

▪ **DAP (Delivered At Place)** و يعني تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه

و يقصد هنا أن انتهاء مسؤولية المصدر تكون عندما يتم تسليم البضاعة إلى الناقل بعد التفريغ حيث يقع على عاتقه جميع المخاطر و تكاليف النقل.

▪ **DDP (Delivered Duty Paid):** أي تسليم البضاعة خالصة الرسوم

الجمركية إلى مكان الوصول المعين

يعكس هذا المصطلح الحد الأقصى للالتزام المصدر اتجاه المستورد مقابل الحد الأدنى للالتزام المستورد، حيث يتعين هنا على المصدر تسليم البضاعة للمستورد بعد أن يقوم بدفع كل المصاريف وتكاليف النقل والتأمين بما في ذلك جميع الرسوم و الحقوق الجمركية.

يشير الشكل الموالي إلى الصورة الملخصة لآخر إصدار من الانكوترمز لسنة 2020

شكل-1:- مضمون الانكوترمز طبعة 2020



		Packaging and verification	Loading	Transport	Customs export	Handling	Freight	Handling	Customs import	Transportation to destination	Unloading
		COUNTRY, CITY, PLACE OF ORIGIN			TRANSPORTATION	COUNTRY, CITY, PLACE OF DESTINATION					
Incoterms® 2020 ICC Rules for any mode or modes of transport											
EXW	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	INSURANCE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DPU	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Incoterms® 2020 ICC Rules for maritime transport and inland waterways											
CFR	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF	COST	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	RISK	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	INSURANCE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

SELLER ■ BUYER ■

المحور السادس/ ميزان المدفوعات

4. تعريف ميزان المدفوعات⁴¹:

يعرف ميزان المدفوعات على انه: "بيان حسابي تسجل فيه قيم جميع السلع و الخدمات و الهبات و المساعدات و كل المعاملات الرأسمالية و الذهب النقدي الداخلة و الخارجة من البلد خلال فترة محددة عادة سنة"⁴².

ميزان المدفوعات هو إذن مستند محاسبي يسجل الحقوق الدولية للدول والديون الدولية التي عليها خلال مدة معينة تكون عادة سنة. و بالتالي فهو المرآة العاكسة لطبيعة و حالة الاقتصاد القومي، تستعمله علاوة على الجهات الداخلية أطراف خارجية من اجل اتخاذ قرارات إستراتيجية في إطار التعاون الدولي.

5. أهمية ميزان المدفوعات:

باعتباره يلخص الوضعية الاقتصادية للبلد، لميزان المدفوعات أهمية بالغة على الصعيد الدولي، نذكر منها:

- يعتبر ميزان المدفوعات بيانا توضح فيه القيمة الفعلية لعملة البلد في أسواق الصرف الأجنبي من خلال تحديد عرض العملة الوطنية والطلب عليها مقابل العملات الأجنبية.

⁴⁰ [https://www.eurotrader.ro/fr/incoterms/Balance de payement](https://www.eurotrader.ro/fr/incoterms/Balance%20de%20payement)⁴¹

⁴² بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، ص55

- يوضح ميزان المدفوعات درجة اندماج الاقتصاد القومي في الاقتصاد الدولي، حيث تزيد درجة انفتاح الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي كلما كان حجم المعاملات الاقتصادية للبلد كبير.
- باعتباره يمثل صورة عن حالة الاقتصاد القومي يستعمل ميزان المدفوعات من طرف بعض المؤسسات المالية العالمية مثل صندوق النقد الدولي من اجل معرفة مدى تطور الهيكل الاقتصادي للدول و الحكم على المركز الخارجي لها .
- يعتبر ميزان المدفوعات أول مؤشر يتم الرجوع إليه من قبل المستثمرين الأجانب وكافة المتعاملين الاقتصاديين مع الدولة من اجل تحديد توجهاتهم و علاقاتهم المستقبلية معها بما يتيح فرص و نجاحات لكل الأطراف.
- يساعد ميزان المدفوعات الدولة على تخطيط و توجيه علاقاتها الاقتصادية الخارجية ووضع السياسات المالية و النقدية الخاصة بالتجارة الخارجية و التمويل و التخصيص بما يسمح بتحسين أوضاعها الاقتصادية و التجارية.
- يعكس ميزان المدفوعات درجة الاندماج بين الاقتصاد الوطني والاقتصاد الدولي، حيث تزيد درجة انفتاح الاقتصاد الوطني كلما كان حجم المعاملات المسجلة في الميزان كبيرا.
- يبين ميزان المدفوعات مدى قوة أو ضعف الاقتصاد القومي بالنسبة للمتغيرات الاقتصادية الدولية و المنافسة الدولية.

6. عناصر ميزان المدفوعات:

يشمل ميزان المدفوعات الحسابات التالية:

أ. **الحساب الجاري:** يتضمن هذا الحساب كل المبادلات من السلع و الخدمات و يتكون من جزأين اثنين هما:

الميزان التجاري: يسمى الحساب التجاري (السلعي) أو حساب التجارة المنظورة، وهو الفرق بين قيمة الصادرات و قيمة الواردات من السلع المنظورة خلال الفترة محل الحساب.

ميزان الخدمات : يمثل حساب التجارة الغير المنظورة حيث يشمل كل من الصادرات والواردات غير المنظورة، ويتضمن ذلك جميع المعاملات الخدمية مثل: السياحة، النقل، التأمين والخدمات المالية.

ب. حساب التحويلات من طرف واحد:

تدون فيه العمليات الغير تبادلية التي تمت بين الدولة و الخارج بدون مقابل، وتسمى من جانب واحد نظرا لأنها تتطلب انتقال رأسمال باتجاه واحد فقط دون مقابل مثل: الهدايا، الهبات، المنح و كذا المساعدات.

ج. حساب رأس المال (العمليات الرأسمالية): يجسد حركة رؤوس الأموال التي تنتقل من وإلى البلد، مما يغير في مراكز الدائنية و المديونية له. ينقسم هذا الحساب إلى فرعين:

رؤوس الأموال قصيرة الأجل: مثل الودائع المصرفية و العملات الأجنبية و الأوراق المالية القصيرة الأجل والكمبيالات ، والقروض القصيرة الأجل و التي لا تتجاوز مدتها سنة.

رؤوس الأموال طويلة الأجل : كالقروض طويلة الأجل والاستثمارات المباشرة ، شراء أو بيع الأوراق المالية (أسهم و سندات) تتجاوز سنة من وإلى الخارج⁴³.

د. ميزان حركة الذهب و النقد الأجنبي:

يستعمل هذا الحساب لتسوية المدفوعات عن طريق تصدير الذهب إلى الخارج في حالة عجز في ميزان المدفوعات أو شراؤه من الخارج في حالة وجود فائض.

⁴³ تجدر الإشارة إلى انه عادة ما يطلق على ميزان العمليات الجارية وميزان التحويلات من طرف واحد، وحركة رؤوس الأموال الطويلة الأجل مجتمعة بميزان المدفوعات الأساسي (balance basic).

هـ. فترة السهو و الخطأ:

تستعمل هذه الفقرة في حالة وجود خطأ في تقسيم السلع و الخدمات بسبب اختلاف أسعار صرف العملات، بالإضافة إلى تدوين العمليات الحساسة المرتبطة بالأمن القومي كالمشتريات العسكرية من أسلحة و عتاد و التي لا يمكن الإفصاح عن قيمتها بدقة. كما يمكن من خلال هذا الحساب تصحيح خطأ ورد في الأجزاء الأخرى لميزان المدفوعات.

7. طريقة التسجيل في ميزان المدفوعات :

يتم تسجيل العمليات في ميزان المدفوعات وفقاً لطريقة القيد المزدوج عن طريق تدوينها مرتين في الجانب الدائن و في الجانب المدين:

- تأخذ العمليات التالية الإشارة السالبة (-) في الجانب المدين:

- قيمة السلع و الخدمات المستوردة
- قيمة المساعدات، الهدايا و المنح المقدمة للدول الأخرى
- قيمة رؤوس الأموال القصيرة والطويلة الأجل المتجهة للخارج

أما العمليات المدونة في الجانب الدائن فتأخذ الإشارة الموجبة (+) و تشمل:

- قيمة السلع و الخدمات المصدرة
- قيمة المساعدات، الهدايا و المنح و المقدمة من الخارج
- قيمة رؤوس الأموال القادمة من الخارج

8. التوازن في ميزان المدفوعات :

هناك شكلين من التوازنات على مستوى ميزان المدفوعات وهي:

أ. **التوازن المحاسبي** (التوازن الدفترى): يحدث من خلال تساوي الجانبين الدائن والمدين بعد إجراء التسويات. يظهر هذا التوازن في الدفاتر المحاسبية.

ب. **التوازن الاقتصادي**: لا يتم التركيز على الرصيد النهائي للجانبين الدائن والمدين مثلما هو الحال في التوازن المحاسبي، وإنما على رصيد أجزاء أو حسابات الميزان. و بالتالي فهذا التوازن هو الأكثر دلالة على وضعية ميزان المدفوعات.

9. صور الاختلالات في ميزان المدفوعات:

يقصد بالاختلال في ميزان المدفوعات حالة اللاتوازن بين الجانبين الدائن و المدين للميزان، و هي الحالة الغالبة لميزان المدفوعات خاصة في الدول النامية، حيث لهذا الاختلال صورتين وهي:

الاختلال في صورة العجز:

تحدث هذه الحالة عندما تكون مديونية المعاملات الاقتصادية تفوق دائيتها أي أن الحقوق التي تملكها الدولة لا تغطي التزاماتها نتيجة انخفاض إمكاناتها وقدراتها الإنتاجية مقارنة مع مستوى معيشتها، كارتفاع الواردات بالنسبة الصادرات وانخفاض مستوى تدفق رؤوس الأموال و هو ما يؤدي إلى ارتفاع الطلب على العملات الأجنبية و عدم الإقبال على العملة المحلية.

الاختلال في صورة فائض:

يعني هذا زيادة دائنية المعاملات عن مديونيتها أي انخفاض التزامات الدولة عن حقوقها، وهي وضعية اقتصادية غير إيجابية إطلاقاً لأنها تدل على وجود أموال عاطلة غير مستغلة و على ارتفاع قيمة صادراتها مما ينتج عنه ارتفاع في أسعار المنتجات المحلية و بالتالي التضخم.

10. أنواع الاختلالات في ميزان المدفوعات:

هناك نوعين من الاختلالات في ميزان المدفوعات على حسب طول الفترة وهما:
الاختلال المؤقت والاختلال الدائم.

أ. الاختلال المؤقت :

وهو اختلال ناتج عن أسباب اقتصادية قصيرة الأجل خلال فترة محدودة وغير متكررة تكون عادة سنة. لا يمس هذا النوع البنية الاقتصادية للدولة باعتباره يزول بزوال الأسباب المؤدية إليه ولا يستدعي إذن اتخاذ إجراءات صارمة لتصحيحه. ومن أهم أنواعه نجد:

- **الاختلال الموسمي:** نجد هذا النوع من الاختلالات في الدول التي تعتمد في الغالب على تصدير منتجات موسمية زراعية و هو ما يحقق لها فائض في موسم إنتاجها قد يفوق أو يغطي العجز الناتج في بقية المواسم.
 - **الاختلال العارض:** هو اختلال ناتج عن أسباب غير متوقعة خلال فترة معينة كحدوث كوارث طبيعية أو إضرابات عمالية تشل الإنتاج و التصدير مما يؤدي إلى عجز في الميزان التجاري نتيجة انخفاض الصادرات أو زيادة الواردات.
- ب. **الاختلال الدائم:** هو الاختلال الأكثر خطورة لأنه يمس الهيكل الاقتصادي ويدوم لعدة سنوات. تتطلب مكافحته إجراءات صعبة و طويلة الأمد. ينتج هذا الاختلال نتيجة التغيرات الدائمة في ظروف العرض والطلب الدوليين على منتجات الدولة أو نتيجة تدهور الوضعية الاقتصادية بسبب التأخر التكنولوجي والفني للأساليب الإنتاجية مما يؤدي إلى تراجع الطلب على صادراتها.

نميز بين نوعين من الاختلال الدائم، وهما: الاختلال الهيكلي والاختلال الدوري

- **الاختلال الهيكلي:** يمثل هذا النوع من موازين المدفوعات اقتصاد الدول النامية بسبب ضعف الطلب الدولي على صادراتها نتيجة الاعتماد على وسائل إنتاجية قديمة مما يؤدي لانخفاض مستويات الإنتاج فيها. ولذلك، تسعى هذه الدول لتشجيع الاستثمارات الصناعية من خلال مشاريع تنموية تهدف لتحسين و الرفع من قدراتها الإنتاجية. إلا

أن ذلك يستمر لفترة طويلة من أجل تحقيق النتائج وهو ما يؤدي خلال هذه الفترة إلى حدوث عجز دائم ومزمن في ميزان المدفوعات.

■ **الاختلال الدوري:** يحدث هذا النوع نتيجة التقلبات الدورية للحالة الاقتصادية للدول الرأسمالية بين حالة الرواج والكساد وما ينجم عنه من تناوب بين حالي التضخم والانكماش خلال فترة يختلف مجالها من بلد لآخر بسبب اختلاف الهياكل الاقتصادية لها ومرونة العرض والطلب لصادراتها وواراداتها.

المحور السابع/السيولة الدولية ومعاملات التسوية في التجارة الخارجية

السيولة الدولية

1. مفهوم السيولة الدولية: International Liquidity

تعرف السيولة الدولية على أنها: "قوة سرعة تحول الأصول إلى نقود حاضرة ، وبالتالي فإن السيولة الدولية تشمل جميع وسائل الدفع الدولية المقبولة بصورة عامة والمتاحة وغير المشروطة لتسوية المدفوعات الدولية، أي لتمويل التجارة الخارجية لدول العالم"⁴⁴.

44 عرفان تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي، عمان، 2002، ص 232.

تشير السيولة الدولية والتي يطلق عليها عادة الاحتياطيات الدولية إلى الوسائل الرسمية والاحتياطيات المتوفرة لدى البنوك المركزية والتي يتم قبولها من أجل تسوية الاختلالات في المدفوعات الدولية الناتجة عن التجارة الخارجية وحركة رؤوس الأموال بين البلدان.

تسمح السيولة الدولية من خلال كافة عناصرها التي تقبل في المدفوعات الدولية بتسوية العجز المؤقت في موازين المدفوعات. تعتبر هذه العناصر موارد رسمية تتمتع بصفة القبول الغير مشروط على الصعيد الدولي و بالحرية المطلقة على التحرك والاستخدام دون أي عائق مادي أو قانوني.

كما يتم التمييز بين نوعين من السيولة الدولية وهما⁴⁵:

السيولة المملوكة: والتي تمثل ما تملكه الدولة من أصول و احتياطات دولية و تكون لها كامل الحرية في التصرف بها.

السيولة المقترضة: وهي غير مملوكة من طرف الدولة وإنما تحصل عليها عن طريق اقتراضها من الخارج.

2. مصادر السيولة الدولية⁴⁶:

تعددت مصادر السيولة الدولية بين:

- الذهب الموجود لدى مخزون البنوك المركزية
- العملات الأجنبية الصعبة كالدولار الأمريكي الموجود في البنوك المركزية
- حقوق السحب الخاصة الصادرة عن صندوق النقد الدولي
- التسهيلات الائتمانية الممنوحة في إطار التعاون مع الخارج (اتفاقيات المقاصة الدولية)

أ. الذهب كمصدر للسيولة الدولية

⁴⁵ المصدر السابق، ص 234

⁴⁶ حمدي عبد العظيم، الإصلاح الاقتصادي في الدول العربية بين سعر الصرف والموازنة العامة: دراسة نظرية وتطبيقية على الدول العربية خاصة دول الخليج العربي، دار زهراء الشرق، القاهرة، 1998، ص 30

قدم الذهب فيما سبق حلا بسيطا و سهلا لمشكلة السيولة الدولية في ظل التطبيق الفعلي لقاعدة الذهب الدولية حتى الحرب العالمية الأولى، و لكن لاحقا انخفضت أهميته في تسوية المدفوعات الدولية و أصبح دوره ثانوي في تعزيز الاحتياطات الدولية نتيجة عدة أسباب منها⁴⁷:

- ضعف معدل النمو السنوي لإنتاج الذهب
- مشكلة عدم تلاؤم توزيع الأرصدة الذهبية بين دول العالم
- لم تستعد الدول ذات الفائض في ميزان المدفوعات وكذا الدول ذات العجز التوازن بحركة الأرصدة الذهبية لها عن طريق شراء وبيع الذهب دوليا
- تفضيل الدول الاحتفاظ بالعملات الرئيسية كالدولار الأمريكي كرصيد معاملات يكثر التعامل فيه في سوق الصرف الأجنبي بينما تعتبر احتياطات الذهب كمستودع للقيمة
- عدم تغطية الاحتياطي العالمي من الذهب لقيمة المدفوعات التي تتناسب سنويا بين مختلف بلدان العالم
- نقل الذهب بين البلدان لتسوية المدفوعات الدولية هو عملية بطيئة، مكلفة ومحفوفة بالمخاطر
- اقتراح رفع قيمة الذهب من اجل رفع السيولة الدولية تم رفضه لأسباب سياسية و كذا من اجل المحافظة على ثبات أسعار الصرف بالنسبة للذهب.

ب. العملات كمصدر للسيولة:

تمثل الأرصدة السائلة من العملات الرئيسية خاصة الدولار الأمريكي المصدر الأول لزيادة الاحتياطات السائلة، لكن المشكلة في هذا المصدر تكمن في⁴⁸:

⁴⁷ فاطمة الزهراء الخبازي، النظام النقدي الدولي، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، 2020، ص31

48 المصدر السابق، ص42

- إن الاعتماد المفرط على العملات الأجنبية قد يؤثر سلباً على اقتصاد الدولة بسبب الانخفاض في قيمتها والناتج إما عن ضعف اقتصاد الدولة صاحبة العملة الرئيسية أو لضعف الطلب عليها أو لأسباب سياسية.
- إن زيادة أرصدة الدول من عملة رئيسية بما لا يتناسب مع قدرات الدولة صاحبة تلك العملة قد يؤدي إلى إضعاف الثقة في تلك العملة و اتساع المطالبة بتحويلها إلى ذهب أو عملات أخرى.

ج. حقوق السحب الخاصة (Special Drawing Rights أو SDR)

هي أصل احتياطي دولي تم إنشائه من طرف صندوق النقد الدولي في أكتوبر عام 1969 نتيجة قلق البلدان الأعضاء في الصندوق من إمكانية عدم كفاية سيولة الصندوق آنذاك والنمو المرتقب في الاحتياطيات الدولية الموجهة لدعم التجارة الدولية. تسمح هذه الحقوق للحكومات وللبنوك المركزية للدول الأعضاء في الصندوق في الحصول على عملات قيادية مقابل امتلاكها هذه الوحدات. يتم الحصول على هذه العملات من موارد الدول الأعضاء فيه⁴⁹.

استخدمت حقوق السحب الخاصة كأصل احتياطي تكميلي للاحتياطيات الرسمية الخاصة بالدول الأعضاء في الصندوق، حيث شملت أهم الأصول الاحتياطية في ذلك الحين الذهب ودولار الولايات المتحدة الأمريكية و لم يشأ الأعضاء أن تعتمد الاحتياطيات العالمية على إنتاج الذهب نتيجة التقلبات الكامنة في الإنتاج الدولي وكذا بسبب العجز المتواصل في ميزان مدفوعات الولايات المتحدة.

يمكن لصندوق النقد الدولي تخصيص هذه الحقوق للبلدان الأعضاء بصفة دورية تبعاً للحاجة للسيولة الدولية. تتحدد قيمة حق السحب الخاص وفقاً لسلة من خمس عملات وهي: الدولار الأمريكي، اليورو، اليوان الصيني، الين الياباني والجنيه الإسترليني.

يبلغ المجموع الكلي للمخصصات الموزعة حتى الآن 660,7 مليار وحدة حقوق سحب خاصة أي ما يعادل 943 مليار دولار أمريكي. هذا التوزيع الأخير للمخصصات يهدف إلى مساعدة البلدان على تجاوز تأثير جائحة كوفيد-19.

⁴⁹ المصدر السابق، ص 47

د. اتفاقيات المقاصة الدولية⁵⁰

تمكن هذه الاتفاقيات من تسوية المدفوعات الخارجية بين الدولتين طرفي التعاقد بواسطة العملة الوطنية لكل دولة دون الحاجة لسوق صرف أجنبي. تتمثل هذه الطريقة في اتفاق بين دولتين على تحديد سعر صرف ما بين عملتيهما فيقوم المستوردون في الدولة الأولى بدفع قيمة وارداتهم من الدولة الثانية بعملتهم الوطنية في حساب المقاصة يفتح لهذا الغرض باسم الدولة الثانية في البنك المركزي للدولة الأولى. و من خلال هذا الحساب يستطيع المصدر في الدولة الثانية أن يحصل على قيمة صادراته بعملته الوطنية. ونفس الشيء ينطبق على المصدرين من الدولة الأولى إلى الدولة الثانية. يدوم هذا النوع من الاتفاقيات عادة سنة و عندما تنتهي المدة يتم تقييم حساب المقاصة بينهما. فإذا كانت المدفوعات الواجب إجراؤها من الدولة الأولى إلى الدولة الثانية مساوية لقيمة المدفوعات من الدولة الثانية إلى الدولة الأولى فحساب المقاصة في هذه الحالة لن يظهر أي عجز أو فائض لمصلحة إحدى الدولتين و لن يستدعي الأمر أي نوع من الإجراءات تؤخذ في هذا الصدد. أما في حال وجود عدم توازن في شكل فائض في احد الدولتين و عجز في الأخرى فهنا يترتب على الدولة صاحبة العجز أن تسدد هذا الفرق بأحد الطرق المتفق عليها بين الطرفين كالتسديد عن طريق عملة قابلة للتحويل أو بالذهب أو ترحيل الفائض لمصلحة الدولة الأولى لفترة اتفاقية المقاصة المالية.

3. قياس السيولة الدولية:

يتم قياس حجم السيولة الدولية عادة تبعا لحجم الاحتياطات من مصادر السيولة الدولية المذكورة سابقا منسوبا إلى حجم الاستيرادات العالمية خلال فترة زمنية تقدر بسنة⁵¹.

⁵⁰ مراد محمود صدقي، ميزانية النقد الأجنبي و التمويل الخارجي للتنمية، دار المعارف، القاهرة، 1967، ص

ص44-45

⁵¹ زكي رمزي، الاحتياطات الدولية و الأزمة الاقتصادية في الدول النامية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1994،

ص98

من الناحية العملية فإن تحديد هذا الحجم هو أمر معقد وغير دقيق نظرا لعدة أسباب
نلخصها كالتالي⁵²:

- إصدار الدول صاحبة العملة القيادية كمية من السيولة ذات الصفة المحلية بناء على حاجتها الخاصة وليس حاجة الاقتصاد الدولي
- وجود أكثر من مؤسسة نقدية دولية واحدة مختصة في إصدار السيولة كما هو موجود على الصعيد المحلي.
- عدم وجود هيئة دولية مختصة في مراقبة حركة وتطور السيولة الدولية ومعالجة الاختلالات المرتبطة بها عند الحاجة .

معاملات التسوية في التجارة الخارجية

هناك ثلاث أنواع من معاملات التسوية في التجارة الخارجية و هي⁵³:

- التسوية نقدا
- التسوية عن طريق الأوراق التجارية
- التسوية عن طريق التحويلات المصرفية

1. التسوية نقدا

تسمى هذه الطريقة كذلك الدفع تحت الطلب وتشمل الوسائل التالية:

أ. الدفع نقدا (الدفع الفوري)

تعتبر هذه الطريقة من أقدم الطرق المستعملة في تسوية مختلف المعاملات التجارية بين طرفين أو أكثر نظرا لبساطتها و سرعة تنفيذها، و لكنها تقتصر على أشكال جد محدودة من أشكال الوفاء بالالتزامات، حيث أنها تستعمل في تسوية الصفقات بين المتعاملين الذين يربطهم مستوى كبير من الثقة في التعامل نظرا لعدم توفر الضمانات لكليهما كما أنها تخص المبالغ الضئيلة جدا.

⁵² زكي رمزي، المرجع السابق، ص100
⁵³ خالد أحمد علي محمود، مرجع سابق، ص344

تعرض هذه الوسيلة الكثير من الأخطار كالسرقة و ضياع الأموال أو الأخطار الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف. إلا أنها تمكن المصدرين من الحصول على كل مستحقاتهم فوراً، بدون إجراءات سبقيه و بدون تحمل عمولات إضافية إلا أنه يشترط فيها حضور كل من المستورد والمصدر أثناء عملية التسديد من أجل رفع مستوى ضماناتها.

ب. بطاقة القرض

ظهرت هذه الوسيلة في الولايات المتحدة الأمريكية، وانتشرت سريعاً في الدول الأوروبية نظراً لإمكانية تحويل مبالغ كبيرة إلى الخارج بالإضافة إلى توفيرها الأمان لمالكها و للمستفيد

مع استعمال الوسائل التكنولوجية الحديثة في المعاملات البنكية أصبحت بطاقة القرض وسيلة الدفع الأكثر ضماناً لكل التسويات المالية للصفقات ذات المبالغ المالية الصغيرة نسبياً.

2. التسوية عن طريق الأوراق التجارية

تعتبر الأوراق التجارية أداة فعالة في التجارة الخارجية، فهي تؤخذ محل النقود في المعاملات المصرفية والمالية، ومن أهم هذه الأوراق التجارية المستعملة في تسوية معاملات التجارة الخارجية ما يلي:

أ. الكمبيالة (السفتجة)

تعرف الكمبيالة على أنها: "صك مكتوب وفقاً لشكل معين يحده نظام الأوراق التجارية، يتضمن أمراً من شخص يسمى الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه بأن يدفع إلى شخص ثالث يسمى المستفيد مبلغاً من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعيين أو بمجرد الاطلاع." 54

⁵⁴ مبارك بن سليمان بن محمد آل سليمان، أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، دار كنوز اشبيليا للنشر و التوزيع، الرياض، 2005، ص284

تتضمن الكمبيالة كل من المصدر، المستورد والمستفيد، وعادة ما يقوم البنك الوسيط المعتمد بخصم مبلغ الكمبيالة من اجل تقديمها إلى المصدر حتى قبل حلول تاريخ الاستحقاق، كما له حق تظهيرها من قبل بنك آخر.

تسمح الكمبيالة بحماية المصدر (المستفيد) في حالة عدم الدفع أو في حالة عدم قبولها من طرف المستورد (المسحوب عليه)، حيث يقوم المصدر بنقل ملكية الورقة إلى البنك الذي يسدد له قيمة الكمبيالة مقدما.

كما تمثل الكمبيالة أداة دفع وأداة ائتمان للمستورد، فهي تقوم بمنحه أجلا للوفاء حتى تتوفر له السيولة اللازمة للوفاء بديونه اتجاه البنك.

ب. السند لأمر (سند إنني)

يعرف السند لأمر على انه: " صك محرر وفقا لشكل معين حدده النظام ويتضمن تعهد محرره (ويسمى المحرر) بدفع مبلغ معين في تاريخ محدد أو قابل للتحديد إلى شخص آخر يسمى المستفيد"⁵⁵

فهو وثيقة يتعهد بواسطتها المستورد بأن يدفع مبلغ معين للمصدر في تاريخ استحقاق معين يحدد بينهما.

تحتوي هذه الوثيقة التجارية على البيانات الآتية:

- شرط الأمر أو عبارة لأمر أو أي عبارة أخرى تفيد هذا المعنى
- تعهد بدون أي شرط بدفع مبلغ معين.
- تاريخ الاستحقاق.
- مكان الوفاء.
- اسم من يجب الوفاء له أو لأمره (المصدر).
- تاريخ ومكان إنشاء السند.
- توقيع المحرر (المستورد).

⁵⁵ المرجع السابق، ص298

ج. الشيك

يعرف الشيك على انه: " محرر مكتوب وفق شرائط مذكورة في القانون و يتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر يكون مصرفا وهو المسحوب عليه بأن يدفع لشخص ثالث أو لأمره أو لحامل الشيك وهو المستفيد مبلغا معيناً بمجرد الاطلاع"⁵⁶.

فهو أمر مكتوب غير مشروط بدفع مبلغ معين للمستفيد (المصدر) يحرره المستورد ثم يرسله إلى المصدر من اجل حصوله على مبلغ الصفقة.

هناك أشكال عديدة للشيكات منها:

- **الشيك البنكي:** هو شيك يصدر من قبل البنك بأمر من المستورد يلتزم فيه البنك بالدفع لصالح المصدر بالعملة المحلية أو الأجنبية فهو يمثل ضمانا للدفع باعتباره يصدر من طرف البنك.

- **شيك المؤسسة:** هو شيك محرر من طرف المستورد يعطي بموجبه الأمر لبنكه بالدفع للمصدر عند استظهار هذا الشيك. تمنع في الغالب الدول التي تتبع تنظيمات خاصة بالصرف من التسوية بهذا النوع من الشيكات من اجل حماية حساباتها المالية كعدم كفاية رصيد المستورد من اجل التسديد.

- **الشيك المعتمد (المؤكد):** قد يطلب المصدر توقيع ضمان تسديد من البنك المسحوب عليه وذلك بوضع توقيع بنك المستورد على الشيك من اجل زيادة الضمان على العملية. في المقابل يقوم البنك بتجميد جزء من رصيد المصدر من قيمة الشيك إلى حين تسديد المبلغ من طرف المسحوب عليه.

- **الشيك المؤشر:** يدل على حقيقة امتلاك المستورد لرصيد مصرفي كافي لتغطية مبلغ الصفقة في الوقت الذي قدم فيه الشيك وأن سحب المبلغ تم في الوقت نفسه.

3. التسوية عن طريق التحويلات المصرفية

⁵⁶ حازم رجي عواد، مبادئ القانون التجاري، دار المنهل، عمان، 2006، ص298

تعتبر التسوية عن طريق التحويلات المصرفية من أحدث طرق الدفع المستعملة في التجارة الخارجية، وهذا نظرا لسهولة استخدامها وسرعة تنفيذ العملية. و تعرف على أنها: "أمر صادر من المستورد لبنكه بدفع وتحويل مبلغ الصفقة إلى حساب المصدر مباشرة إذ تكون المبالغ جاهزة في حساب المصدر في اللحظة التي يعلمه فيها المصرف".⁵⁷

يتم من خلال التحويل المصرفي تحويل مبلغ الصفقة التجارية بين طرفي العقد التجاري حتى و أن كان ضخما بأكبر سرعة ممكنة حيث يصبح حساب المستورد لدينا وحساب المصدر دائما عن طريق ترصيد الحسابات.

هناك أربعة طرق للتحويلات المصرفية و هي:

- **عن طريق البريد:** يرسل المستورد إلى البنك عن طريق مصلحة البريد استمارة يملأ فيها المعلومات المتعلقة بالمصدر يأمره فيها بتحويل المبلغ المحدد إلى حساب المصدر وهو ما يجعل حساب المستورد لدينا وحساب المصدر دائما وهذا بأمر من المستورد نفسه.

- **عن الطريق الحوالة البنكية:** هي عبارة عن وثيقة تسمح للمصدر بتحصيل ديونه من بنكه بعد أن تملأ و تودع من طرف المستورد.

- **عن طريق التلكس:**

يشبه التحويل عن طريق التلكس الحوالة البريدية إلا أنه أسرع منها و أكثر بساطة من حيث الاستعمال و لذا فنجده الأكثر استعمالا في تسوية المعاملات التجارية بين الدول. يقوم المستورد بإرسال برقية أو تلكس باستعمال الشفرة ليتمكن المصدر من الحصول على حقوقه المالية في أسرع وقت ممكن.

- **عن طريق شبكة سويفت⁵⁸ SWIFT:**

⁵⁷ مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية والإفلاس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2016، ص45

⁵⁸ Society for World interbank Financial telecommunication

شبكة سويفت هي عبارة عن شبكة دولية مقرها بروكسل تأسست في 03 ماي 1973 من طرف 15 بلد من أمريكا، كندا وأوروبا... الخ. و قد تم انضمام البنوك الجزائرية إلى هذه الشبكة في ديسمبر 1991.

تهدف هذه الشبكة إلى تسهيل الدفع الدولي والاستفادة من خدمات الشبكة المعلوماتية وتبادل المعلومات عن طريق الإعلام الآلي. فهي تتميز بالسرعة الفائقة والثقة والأمان بين المتعاملين بها. تبعت كل الرسائل حتى تلك التي يصعب تمريرها بالاتصال المباشر عبر جهاز الكمبيوتر له مفتاح خاص به يشتغل 24/24 ساعة. و بالتالي فقد ساهمت فعلا هذه الطريقة في تجاوز الكثير من النقائص التي تعاني منها وسائل الدفع الأخرى.

المحور الثامن/ الاعتماد المستندي

1. تعريف الاعتماد المستندي⁵⁹:

من اجل توضيح مفهوم الاعتماد المستندي نستعرض أهم التعريفات المقدمة في هذا الخصوص كما يلي:

يعرف الاعتماد المستندي على انه: "تعهد صادر من البنك بناء على طلب العميل (يسمى الأمر أو معطي الأمر) لصالح الغير مصدر (ويسمى المستفيد) يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد، وذلك بشروط معينة واردة في هذا التعهد ومضمون برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضائع المصدرة"⁶⁰.

إذن فالاعتماد المستندي هو عقد يبرمه البنك فاتح الاعتماد من اجل تأكيد مسؤوليته اتجاه كل من المستورد و المصدر كطرف وسيط ضامن للتجارة الخارجية و متحمل لجميع الأخطار و التبعات التي يمكن أن تنجم طيلة فترة تنفيذ العقد. يسمح الاعتماد المستندي بتعزيز نجاح العملية التجارية بين المستورد و المصدر و بالتالي فهو يعتبر أحسن تقنية في

⁵⁹ Crédit documentaire - CREDOC

⁶⁰ علي البارودي، العقود و عمليات البنوك التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص444.

حال تخللت العلاقة الثنائية بين الطرفين المنشئين للعملية نوع من الغموض أو عدم الاستقرار أو نقص الثقة.

2. أطراف الاعتماد المستندي:

أطراف الاعتماد المستندي أربعة وهم⁶¹:

- العميل الأمر
- المصرف الفاتح للاعتماد
- المصرف المحول
- المستفيد

المشتري، العميل الأمر أو المستورد: هو الطرف الذي يطلب من البنك فتح اعتماد لصالح المصدر تنفيذاً لعقد البيع بينهما و بعد الاتفاق على فتح الاعتماد. يعتمد قبول البنك فتح الاعتماد أو عدم قبوله بناء على شروط، سياسات و نوع العقد المبرم بين المصدر و المستورد.

المصرف المنشئ أو الفاتح للاعتماد: هو البنك الذي يقوم بفتح الاعتماد بناء على طلب العميل (المستورد) و هذا لمصلحة المستفيد (المصدر). يتعهد البنك أمام المستورد بفحص المستندات التي تخص العملية التجارية و التأكد من صحتها و من ثم تسليمها له كما يتعهد أمام المصدر بالدفع أو القبول أو التداول للسحوبات المسحوبة عليه، و هذا على حسب الشروط المنصوص عليها في خطاب الاعتماد مقابل حصوله على عمولة مرتفعة نوعاً ما.

⁶¹ عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري، الاعتمادات المستندية و تطبيقاتها في البنوك الإسلامية، دار الكتب العلمية، بيروت، 2016، ص45

المصرف المحول (المصرف الوسيط أو المؤكد): و هو البنك الموجود في بلد المصدر و المسؤول عن نقل خطاب الاعتماد من البنك فاتح الاعتماد إلى المصدر و من ثم إرسال تأكيد الخطاب من المصدر إلى بنك المستورد.

المستفيد (البائع أو المصدر): هو الطرف الذي اصدر البنك الاعتماد لصالحه بعد الاتفاق المسبق بينه و بين المستورد. يتلقى المصدر خطاب الاعتماد من البنك فاتح الاعتماد مطالبا إياه أيضا بإرسال المستندات المطلوبة للعملية التجارية بينه و بين المستورد كشرط أساسي قبل أن يقوم بسحب مبلغ الاعتماد من البنك أو بسحب كمبيالة عليه.

3. المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي :

تعتبر المستندات التي توثق جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا من اجل إبرام عقد الاعتماد المستندي، فهذه المستندات تثبت نية كل من المستورد والمصدر تنفيذ بنود العقد المبرم بينهما كما يتم الاستناد عليها من اجل التسوية المالية قبل استلام المستورد للبضاعة. و من أهم المستندات التي يطلبها البنك قبل فتح الاعتماد نجد⁶²:

- الفاتورة التجارية: حيث تشمل هذه الوثيقة كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة المرسله مثل الكمية، النوعية، الأسعار... الخ
- شهادة المنشأ: و هي الشهادة التي تثبت موطن البضاعة الأصلي و مكان صنعها.
- بوليصة التأمين: تثبت هذه الوثيقة تأمين البضاعة المرسله إلى بلد المستورد ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تلحق بها طلية فترة الرحلة.
- بوليصة الشحن و النقل: و هي مستند يحرر من طرف قائد الباخرة أو الطرف المسؤول عن وسيلة النقل المحددة من اجل إثباته لشحنه البضاعة و التعهد بنقلها و تسليمها إلى المستورد بنفس الحالة التي تم استلامها فيها.
- الشهادات الجمركية: و هي تلك المستندات التي تؤكد مرور البضاعة على كل الإجراءات الجمركية اللازمة قبل شحنها بما في ذلك التفتيش و الرقابة و الفحص.

⁶² طه عبد العظيم محمد، الإصلاح المصرفي للبنوك الإسلامية و التقليدية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2019، ص54

- الشهادات الطبية: و هي المستندات التي تثبت سلامة البضاعة و عدم إحدائها أي خطر على صحة المستهلكين في بلد المستورد.

4. خصائص الاعتماد المستندي:

عند اختيار الاعتماد المستندي كتقنية تمويل للتجارة الخارجة فإن هذه الأخيرة توفر لكل من المستورد و المصدر الخصائص التالية:

■ **خاصية الضمان** : يضمن الاعتماد المستندي للمستورد تسلمه للبضاعة بنفس الشروط التي تعاقدها معها مع المصدر، خاصة فيما يتعلق بتاريخ الإرسال، الكمية و النوعية. كما أنها تضمن للمصدر استيفائه لثمن البضاعة مقابل تقيده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد.

■ **خاصية الائتمان** : يسمح الاعتماد المستندي بحصول المستورد على تسهيلات مصرفية كمنحه مهلة للتسديد للمصرف فاتح الاعتماد حتى يتأكد من سلامة و صحة المستندات كما يمكنه بيع البضاعة حتى قبل استلامها. أما بالنسبة للمصدر فتمكنه هذه التقنية من الحصول على قيمة الاعتماد فور تقديمه للمستندات المطلوبة للمصرف خاصة سند الشحن الذي يثبت شحنه للبضاعة التي أصبحت في طريقها إلى بلد المستورد.

■ **خاصية الوفاء** : يشكل الاعتماد المستندي وسيلة لوفاء كل من المستورد و المصدر بالتزاماته تجاه الآخر، حيث أن تدخل المصرف كطرف مستقل ذا سمعة تجارية في مضمون العلاقة الاقتصادية بينهما يفرض على كل طرف الوفاء بواجباته كلها إزاء بعضهما.

5. أنواع الاعتمادات المستندية⁶³:

هناك ست أنواع للاعتمادات المستندية يتم اختيار احدها من طرف المستورد تبعا لما تم الاتفاق عليه مع المصدر و هذا بعد موافقة البنك. تتمثل هذه الأنواع فيما يلي:

الاعتماد المستندي الدوري

الاعتماد المستندي القابل للرجوع

⁶³ طه عبد العظيم محمد، مرجع سابق، ص55

الاعتماد المستندي الغير قابل للرجوع
الاعتماد المستندي ذو البند المسطر
بالأحمر

الاعتماد المستندي الغير قابل للرجوع و
الاعتماد المستندي القابل للتحويل
المؤيد

أ. الاعتماد المستندي القابل للرجوع (القابل للنقض) :

يميز هذا النوع من الاعتمادات العلاقة الوثيقة بين المستورد و البنك الناتجة عن تعامله معه عدة مرات مما يتيح للبنك قبول ضمانات معنوية للمستورد باعتماده على مستندات مبدئية فقط عند قبول فتح الاعتماد. و هو ما يسمح للبنك بإمكانية إلغائه في حال تعارضه مع المستندات الحقيقية المقدمة لاحقا. حيث يمكن للبنك فاتح الاعتماد قبل الدفع للمستفيد أن يلغيه أو يعدله أو حتى يخلي مسؤوليته اتجاه دفع قيمته و هذا بقرار صادر عنه بدون الرجوع إلى المستورد و المصدر أو بناء على تعليمات المستورد كما يملك البنك فاتح الاعتماد الحق في إخطار أو عدم إخطار المصدر بحصول هذا الإلغاء أو التعديل.

ب. الاعتماد المستندي الغير قابل للرجوع:

على عكس النوع السابق من الاعتماد المستندي، فإن اختيار العمل بالاعتماد المستندي الغير قابل للرجوع يستلزم إيداع كل المستندات المطلوبة إلى البنك دون الاعتماد على ضمانات معنوية. حيث أن نقضه أو تعديله لا يمكن إلا بموافقة المصدر والمستورد. انتشر هذا النوع من الاعتماد المستندي بعد الحرب العالمية الأولى بسبب نقص الثقة بين المصدرين في الولايات المتحدة الأمريكية و المستوردين في أوروبا وقد زادت فاعليته بعد الحرب العالمية الثانية حيث شكل أكثر الطرق استعمالا في التجارة الخارجية لما يوفره من ضمان وطمأنينة للمصدرين.

ج. الاعتماد المستندي الغير قابل للرجوع و المؤيد:

في اغلب الحالات، يتم تبليغ خطاب الاعتماد إلى المصدر عن طريق بنك وسيط في بلده يسمى المصرف الوسيط أو المبلغ، حيث تقتصر مهمة هذا الأخير في تبليغ المستفيد خطاب

الاعتماد بدون أن يتحمل هذا المصرف أي التزام اتجاه المصدر أو الأطراف الأخرى الداخلة في العملية.

د. الاعتماد المستندي الدوري:

يتم اختيار هذا النوع في حال علاقة منتظمة و مستمرة بين المستورد و المصدر، و بالتالي فلا حاجة لتفعيل اعتمادات مستندية بصفة متتالية بنفس البنود و إنما يكفي تجديد قيمته المالية نتيجة اختلاف الأسعار أو الكمية المتفق عليها بينهما و هو ما يوفر مرونة اكبر و تكاليف فتح اعتمادات اقل.

ه. الاعتماد المستندي ذو البند المسطر بالأحمر:

ما يميز هذا النوع من الاعتماد هو وجود بند مسطر باللون الأحمر للفت الانتباه إليه، حيث يشير هذا البند إلى السماح للبنك فاتح الاعتماد بأن يدفع للمصدر مقدما دفعات على الحساب من اجل تمكينه من شحن البضاعة مثلا و هذا قبل إرساله الوثائق و المستندات المطلوبة اللازمة للشحن إلى البنك. يوافق البنك على فتح هكذا نوع من الاعتمادات بناء على طلب صريح من المستورد و على مسؤوليته الخاصة.

و. الاعتماد المستندي القابل للتحويل:

يمكن تحويل الاعتماد إلى طرف مستفيد آخر أو أكثر غير المصدر و هذا بشكل كلي أو جزئي، حيث ينص هذا الاعتماد على إعطاء تعليمات للمصرف المكلف بالدفع أن يحول الاعتماد لمصلحة واحد أو أكثر من الأشخاص المستفيدين بعد تصريح من المصدر نفسه.

6. أهمية الاعتماد المستندي⁶⁴

■ بالنسبة للمستورد:

⁶⁴ محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص61

يسمح الاعتماد المستندي للمستورد ب:

- الحصول على تسهيلات بنكية كمنحه مهلة للتسديد أو عدم دفعه مستحقاته المالية إلا إذا استلم المستندات من البنك.
 - تخفيض عدم اليقين و تأكده بأنه سيستلم البضاعة المستوردة وفقا لما تم الاتفاق عليه مع المصدر و على حسب شروط وبنود الاعتماد في الوقت والمكان المحددين.
 - الاستفادة من خبرة البنك فاتح الاعتماد و وعلاقاته الخارجية مما يسمح له بتوفير المال والوقت
 - الاستفادة من الضمان المقدم من طرف البنك باعتباره وسيط لإتمام الصفقة بينه وبين المصدر
- بالنسبة للمصدر:

يوفر الاعتماد المستندي الكثير من المزايا للمصدر من بينها:

- الحصول على ثمن البضاعة فور تسليمها للشحن و إرسال المستندات الدالة على ذلك إلى البنك فاتح الاعتماد مما يوفر له السيولة النقدية الأنوية التي تمكنه من استعمالها في تمويل عمليات أخرى.
- تجنب مختلف الأخطار المادية الممكن أن يتعرض لها المستورد كعدم تمكنه من الدفع أو تدهور أسعار الصرف
- الاستعانة بالبنك كطرف ثالث حسن السمعة يحقق له الأمان و يلتزم بدفع قيمة المستندات.

ج-بالنسبة للبنوك:

- يمثل الاعتماد المستندي أحد أهم وظائف البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية و بالتالي تعمل البنوك قدر الإمكان على جلب أكبر عدد ممكن من المتعاملين.

- عمولة فتح الاعتماد وتنفيذه هي معتبرة و هو ما يتيح للبنوك الاستفادة من هذا النوع من العمليات بالإضافة إلى الحصول على فوائد بنكية بعد منح المستورد مهلة للتسديد و كذا استثمار الدفعة الأولى التي يودعها المستورد عند فتحه للاعتماد.

7. سير عملية الاعتماد المستندي :

مرحلتان أساسيتين يشملهما الاعتماد المستندي ألا و هما⁶⁵:

1. فتح الاعتماد المستندي: يتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية :

- يودع المستورد طلب فتح الاعتماد لدى البنك موضحا فيه كل ما تعلق بمحتوى الاتفاق الذي تم بينه و بين المصدر.
- قرار قبول فتح الاعتماد من طرف البنك يتوقف على مدى إمكانية العميل الأمر الوفاء بالتزاماته المالية، و لذا يقوم البنك بدراسة قابلية توفير الغطاء النقدي اللازم لعملية الاستيراد قبل الموافقة عليه.
- بعد تقديم المستورد الضمانات المادية لذلك يقوم البنك بإرسال خطاب الاعتماد إلى المصدر معلما إياه بفتح الاعتماد لصالحه منتظرا تأكيد الاعتماد بعد الموافقة على كل بيانات وشروط الاعتماد.
- يقوم المصدر بمراجعة نص و شروط الاعتماد و التحقق من مدى مطابقتها لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع مع المستورد من أجل تأكيد الاعتماد لدى بنك المصدر.

2. تنفيذ الاعتماد: بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد،

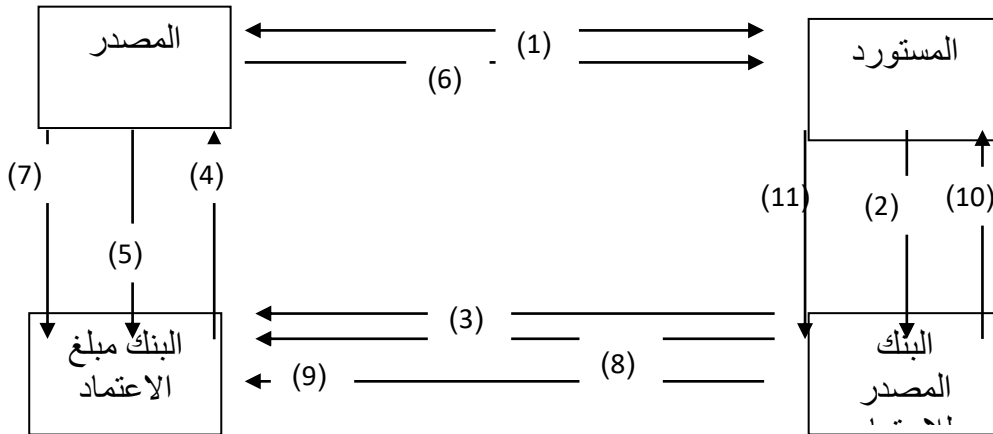
يبدأ التنفيذ الفعلي للاعتماد المستندي كما يلي:

- يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يعتبر كدليل قطعي على شحن البضاعة نحو بلد المستورد.
- يقدم المصدر لبنكه مختلف المستندات المطلوبة و منها مستند الشحن و الذي يرسلها بدوره إلى البنك فاتح الاعتماد.

⁶⁵ مدحت صادق ، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001 ، ص 61.

- بعد فحص المستندات والتدقيق فيها و التثبت من صحتها و التأكد من أنها مستوفية لكل الشروط التي طلبها العميل يحول البنك المؤكد بأمر من البنك فاتح الاعتماد المبلغ إلى حساب المصدر حسب الاتفاق بين مختلف الأطراف الداخلة في العملية.
 - يدفع البنك فاتح الاعتماد عمولة للبنك المؤكد حسب الاتفاق بينهما.
 - يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله المستورد حتى يتمكن من تسلم البضاعة بعد وصولها بلد المستورد.
 - يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد كل العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير العملية حسب الاتفاق الأولي بينهما.
- يلخص الشكل الموالي مختلف مراحل سير عملية الاعتماد المستندي في إطار التجارة الخارجية

شكل-2:- سير عملية الاعتماد المستندي



المصدر: مدحت صادق ، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001، ص 61⁶⁶.

⁶⁶ مدحت صادق، مرجع سابق، ص 28.

المحور التاسع/ تقنيات تمويل التجارة الخارجية

تنقسم تقنيات التمويل المستخدمة في التجارة الخارجية فضلا عن الاعتماد المستندي من حيث المدة كما يشير الشكل الموالي إلى:

تقنيات تمويل قصيرة	تقنيات تمويل طويلة
- التحصيل المستندي	- التمويل الجرافي
- التحويل الحر	- قرض المشتري
- عملية تحويل	- قرض المورد
	- القرض الايجاري الدولي

التحصيل المستندي⁶⁷

1. تعريف:

يعرف التحصيل المستندي على أنه: " آلية يقوم بموجبها المصدر بإعطاء كمبيالات وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات لتسليم

⁶⁷ REMDOC- Remise documentaire- Encaissement documentaire

المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.⁶⁸

فالتحصيل المستندي هو أمر يصدر من المصدر إلى البنك الذي يتعامل معه من أجل تحصيله لمبلغ معين من المستورد يقابله ذلك تسليمه لمستندات شحن البضاعة المرسله إليه، ويكون السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المستورد على كمبيالة.

على عكس الاعتماد المستندي، فإن التحصيل المستندي يجعل مهمة البنك مقتصرة فقط على التحصيل و لا يقع عليه أية التزامات اتجاهه أو اتجاه المستورد في حالة فشله في ذلك. فالبنك لا يتحمل أية مسؤولية في فحص المستندات المرسله أو اكتشاف الثغرات أو الاختلافات في الوثائق، و إنما يتحمل هذا الخطر كل من طرفي التعاقد أي المستورد و المصدر.

2. مميزات التحصيل المستندي⁶⁹:

نظراً لتقليص دور البنك في التحصيل فقط فإن التحصيل المستندي يتوفر على الخصائص التالية:

- تعتبر هذه التقنية أكثر مرونة وسهولة لإتمام عمليات التجارة الخارجية
- يلاءم التحصيل المستندي العلاقات المستمرة القائمة على الثقة بين المصدر و المستورد
- يستخدم التحصيل المستندي في حال استقرار الأوضاع الاقتصادية، السياسية و الاجتماعية في كل من بلد المستورد و بلد المصدر

3. أطراف التحصيل المستندي⁷⁰:

نجد في العادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي ألا و هي:

⁶⁸ طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص119-120

⁶⁹ لحو بوخاري و وليد العايب، اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013،

ص204

⁷⁰ مدحت صادق، مرجع سابق، ص30

- **الطرف المنشئ للعملية** (المصدر أو البائع): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقة بأمر التحصيل.
- **البنك المحول**: وهو الذي يستلم المستندات من المصدر ويقوم بإرسالها إلى البنك المحصل وفقا لتعليمات هذا الأخير.
- **البنك المحصل**: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المستورد نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا لما تم الاتفاق عليه مع البنك المحول.
- **المستورد (المشتري)**: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها مقابل استلامه لمستندات التصدير.

4. سير عملية التحصيل المستندي:

تتم عملية التحصيل المستندي وفق المراحل التالية⁷¹:

- بعد إبرامهما للعقد التجاري يقوم المستورد و المصدر بتحديد طريقة التسديد بواسطة التحصيل المستندي.
- ترسل البضاعة إلى بلد المستورد .
- يسلم المصدر المستندات التي تثبت إرساله للبضاعة إلى بنكه .
- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه المستندات إلى بنك المستورد .
- يقوم بنك المستورد بإبلاغ المستورد بوصول المستندات
- قبل حصوله على مستندات العملية على المستورد أن يختار إما تسديد ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه .
- يسلم بنك المستورد الوثائق لعميله .
- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ المتفق عليه بين طرفي التعاقد إما نقدا أو عن طريق تحويل الكمبيالة إلى بنك المصدر.
- يحول بنك المصدر ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

5. أهمية التحصيل المستندي :

⁷¹ لحو بوخاري و وليد العايب، مرجع سابق، ص206

يعد التحصيل المستندي ذا أهمية بالغة في تشجيع و امتداد التجارة الخارجية لما يوفره من مرونة و سرعة العمليات التجارية بين الدول خصوصا في ما يتعلق بمنتجات سريعة التلف كالخضر و الفواكه و المعادن. و يلعب التحصيل المستندي دورا هاما لدى كل من المستورد و المصدر على حد سواء. يتمثل هذا الدور فيما يلي:

- تجنب الهامش النقدي المرتفع الواجب دفعه للبنك عند فتح الاعتماد المستندي.
- يتطلب فتح الاعتماد المستندي الاحتفاظ بهوامش نقدية مجمدة لفترات تتراوح ما بين شهرين إلى أربعة أشهر و هو ما لا يشترط في التحصيل المستندي.
- يوفر التحصيل المستندي الكثير من الوقت والإجراءات والجهد مقارنة مع فتح الاعتمادات المستندية
- يتيح التحصيل للمستورد إمكانية عدم سداد قيمة الصفقة إلا بعد امتلاكه الفعلي لها و معاينتها
- توفير درجة اكبر من المرونة والسهولة في تنفيذ التعاقدات المبرمة بين المستورد و المصدر.
- التخلص من أنماط إنتاجية أو تجارية قديمة و السرعة في التغيير و مواكبة الظروف الراهنة.
- تجنب الكثير من المشكلات الخارجية الخاصة بضرورة إجراء تعديلات على شروط فتح الاعتمادات المستندية
- يلاءم التحصيل المستندي بعض العمليات التجارية التي تستلزم عقد صفقات فورية مثل:

التخلص من بضاعة راكدة

الاستفادة من أسعار مميزة و تخفيضات خلال فترة محددة

تجنب التغييرات الكبيرة التي تخص أسعار البضائع ذات السوق العالمي و

التي تتحدد أسعارها عالميا في البورصات المتخصصة و هو ما يجعل

استخدام التحصيل المستندي أكثر مناسبة و فاعلية نظرا لسرعة الإجراءات

تجنب منافسي كل من طرفي العقد و هذا بالتسريع في وتيرة إبرام الصفقات

بينهما

- _ وجود سلع سريعة التلف أو راکدة أو ذات طبيعة موسمية فقط مما يستدعي الإسراع في تصريفها و بيعها
 - _ التغير الكبير في الأسواق أو في الطلب على البضائع و هو ما يستلزم إتمام الصفقات في اقل وقت ممكن
 - _ انتهاز أي فرصة متاحة لتسويق بضائع غير نمطية محددة الاستخدام خاصة تلك المنتجة بكميات كبيرة
 - _ منح المصدر لربائنه تسهيلات من اجل استقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء كعدم فتح الاعتماد المستندي مما يخفض لهم تكاليف العملية الأمر الذي يحقق لهم وفورات اقتصادية و يسمح له بفتح أسواق جديدة
- 6. عيوب التحصيل المستندي :**

رغم الكثير من المزايا التي توفرها تقنية التحصيل المستندي مقارنة مع الاعتمادات المستندية إلا أن عدم التزام البنوك اتجاه العملية و اقتصارها على تحصيل المبلغ من المستورد لصالح المصدر بدون ضمان الدفع أو مراقبة مطابقة المستندات و صحتها ينتج عنه الكثير من الأخطار لكل من طرفي الصفقة التجارية. من بين هذه الأخطار :

- بعد إرساله للبضاعة قد يتعرض المصدر لخطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد
- أي تأخر في وصول البضاعة إلى بلد المستورد سيؤخر استلام قيمة البضاعة من طرف المصدر
- قد يرفض المستورد البضاعة سواء قبل معاينتها أو بعد ذلك مما ينجم عنه خسارة مادية كبيرة للمصدر الذي يجد نفسه ملزماً على دفع غرامات و تكاليف أخرى تتعلق بالتفريغ والتخزين والتأمين.

التحويل الحر (التحصيل البسيط)⁷²:

1. تعريف:

⁷² Transfert libre

هو تقنية لا تعتمد على المستندات كما في حالة التحصيل المستندي وتسمى أيضا بالدفع الحر أو على الفاتورة⁷³. وتعني أن المستورد يعطي أمرا إلى بنكه لتحويل مبلغ محدد لصالح المصدر لدى بنك أجنبي. لا يتم اعتماد هذه التقنية إلا في حال الثقة الكبيرة بين المتعاملين.

2. خطوات عملية التحويل الحر:

تمر عملية التحصيل البسيط بخطوات واضحة و محدودة كونها لا تتطلب الكثير من الإجراءات مثلما هو الحال بالنسبة للاعتمادات المستندية و التحصيل المستندي، و تتمثل هذه الخطوات في⁷⁴:

- يتم عقد الاتفاق التجاري بين المصدر والمستورد.
- يشحن المصدر البضاعة و يرسلها إلى بلد المستورد.
- يتوجه المستورد إلى بنكه من اجل تقديم طلب توطين بنكي لعملية الاستيراد عن طريق تحويل حر.
- يقوم المصدر بإرسال المستندات الخاصة بالبضاعة إلى بنكه.
- يرسل بنك المصدر المستندات إلى بنك المستورد.
- يقوم بنك المستورد بقبول طلب المستورد و حجز قيمة الصفقة من حسابه و إشعاره بوصول المستندات.
- بعد استلام البضاعة يقوم المستورد بإعطاء أمر بالتحويل لصالح المصدر.
- يقوم بنك المستورد بتحويل مبلغ الصفقة إلى حساب المصدر لدى بنكه.
- يقوم بنك المصدر بإشعار زبونه بتحويل المبلغ إلى حسابه.

عملية تحويل الفاتورة⁷⁵

1. تعريف:

⁷³ فطيمة حاجي، المدخل إلى تمويل التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2017، ص80
⁷⁴ خالد أحمد علي محمود، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر والنظرية الحديثة وأثارها في الفكر الاقتصادي العالمي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019، ص65

⁷⁵ L'affacturage

تعرف عملية تحويل الفاتورة على أنها: " عقد يتم بموجبه مؤسسة ائتمان متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على المستورد الأجنبي."76

فهي عبارة عن ميكانيزم يسمح للمصدر بأن يبيع الدين الذي له على الزبون الأجنبي إلى مؤسسة متخصصة تكون في الغالب مؤسسة قرض. تسمح هذه التقنية للمصدر بأن يحصل على مبلغ الصفقة مسبقا قبل حلول أجل تسديد الدين كما تسمح للمستورد الاستفادة من مهلة للتسديد.

تقوم مؤسسة القرض بأخذ محل المصدر في الدائنية وفي تحملها كل الأخطار الممكنة الناجمة عن عدم تسديد المستورد لديونه مقابل حصولها على عمولة مرتفعة تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن العملية التصديرية.

2. أطراف عملية تحويل الفاتورة:

ثلاثة أطراف تدخل ضمن هذه العملية و هي77:

- المصدر أو التاجر: و هو الطرف الدائن قبل بيع سندات المديونية
- المستورد أو الزبون: حيث تمنح له مهلة للتسديد حتى بعد استلامه الفعلي للبضاعة
- مؤسسة القرض أو البنك التجاري أو أي مؤسسة مالية متخصصة في هذا النوع من العمليات: و هي التي تأخذ محل المصدر في الدائنية.

3. مزايا تقنية تحويل الفاتورة :

لهذه العملية مزايا كثيرة أبرزها:

- تسمح هذه التقنية للمصدرين بالتحصيل الآني لديونهم على زبائنهم الأجانب

⁷⁶ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص84

⁷⁷ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص85

- تحويل الديون الآجلة إلى سيولة جاهزة و هو ما يتيح للمؤسسات المصدرة تمويل عمليات تجارية أخرى
- تخفيف العبء الناتج عن التسيير المالي والمحاسبي والإداري لديون المستوردين خلال فترات مختلفة.
- تقليل المخاطر و التكاليف الإضافية الممكن أن تظهر قبل التسديد الفعلي للمستورد لديونه
- منح مهلة تسديد للديون الناتجة عن الشراء من الخارج تسمح بجلب اكبر عدد ممكن من المستوردين
- عند شراءه لسندات المديونية يتحمل البنك المخاطر التجارية في حالة عجز مديني المؤسسة المصدرة عن الوفاء بديونهم.

4. مراحل عملية تحويل الفاتورة:

تتم عملية تحويل الفاتورة وفق المراحل التالية⁷⁸:

- يبيع المصدر البضاعة إلى المستورد مع منحه مهلة لتسديد ديونه.
- يرسل المستورد سندات مديونية إلى المصدر.
- يبيع المصدر الفاتورة وسندات مديونية إلى البنك، مؤسسة قرض أو أي مؤسسة مالية متخصصة.
- تقوم المؤسسة التي اشترت الدين بمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة قد تصل إلى 80%.
- ترسل هذه المؤسسة إخطارا للمدين مطالبة إياه بدفع قيمة الفاتورة في تاريخ استحقاق معين.
- بعد انتهاء المهلة، يسدد المستورد قيمة سندات المديونية.

⁷⁸ مدحت صادق، مرجع سابق، ص46

- بعد تحصيلها لكل ديونها المترتبة على المستورد، تقوم المؤسسة بتسديد النسبة المتبقية من قيمة الفاتورة للمصدر لكن بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي.

التمويل الجزافي⁷⁹

1. تعريف:

يعرف التمويل الجزافي على انه: " أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية و تتضمن بيع سندات أو كمبيالات من اجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام احد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى احد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع إلى البائع⁸⁰".

يقوم إذن التمويل الجزافي على بيع سندات مديونية أو كمبيالات لأحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة من طرف المصدر من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري دون حق الرجوع من المصدر. ويتم هذا البيع بتسليم المصدر للسندات أو الكمبيالات المباعة والمستحقة عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى غاية خمس سنوات من تاريخ الصفقة التجارية ما بين المصدر والمستورد مقابل الحصول على قيمتها نقدا⁸¹.

بموجب هذه العملية، تتخلى المؤسسة التي اشترت الدين التجاري صراحة عن كل حق في الرجوع على المصدر و تتحمل خطر عدم وفاء المدين بالتزاماته المادية اتجاهها إلا في حالة وجود نزاع تجاري بين الأطراف أو حالة اكتشاف غش في العقد التجاري⁸².

2. مزايا عملية التمويل الجزافي:

⁷⁹ Forfaitage

⁸⁰ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 95-96

⁸¹ طاهر لطرش، مرجع سابق، ص 125

⁸² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 126

بغض النظر عن قدرة المدين على الوفاء تلتزم المؤسسة المالية بعدم الرجوع ضد المصدر، وبالتالي تسمح هذه التقنية للمصدر بتغطية أخطار التصدير باعتبارها نظاما لخصم الأوراق التجارية دون رجوع.

تتشابه عملية التمويل الجزافي مع عملية تحويل الفاتورة في كون كليهما تقومان على شراء الديون التجارية، مما يجعلها مصدرا للتمويل الآني للمصدر و ما يتيح من مزايا كبيرة عليه. لكن التقنيتين تختلفان في بعض النقاط، فتبقى كل واحدة منهما مستقلة بخصائصها والوظائف التي نشأت أساسا لتأديتها.

ومن بين أوجه الاختلاف بين عملية تحويل الفاتورة و التمويل الجزافي ما يلي:

- نظام التمويل الجزافي موجه خصيصا لتمويل عمليات التجارة الخارجية، في حين أن عملية تحويل الفاتورة تمارس على المستويين الداخلي والدولي.
- يستخدم التمويل الجزافي في الصفقات متوسطة وطويلة الأجل تتراوح بين 30يوما إلى 7 سنوات، فيما تتعلق عملية تحويل الفاتورة بالصفقات قصيرة الأجل أقصاها 180يوما.
- تستند عملية التمويل الجزافي على الأوراق التجارية من كمبيالات و سندات لأمر فيما تتجسد الديون التجارية في عملية تحويل الفاتورة في شكل فواتير.
- يسمح التمويل الجزافي بتغطية الأخطار السياسية والتجارية بنسبة 100 بالمائة مما يوفر حماية تامة للمصدر. أما تحويل الفاتورة فلا يغطي إلا الأخطار التجارية المرتبطة بإعسار المدين أو عدم وفائه في تاريخ الاستحقاق.

قرض المشتري⁸³

1. تعريف:

يعرف قرض المشتري على انه: " عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين من مجموعة بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد و هذا لفترة تتجاوز 18 شهر ، يستعمل المستورد

⁸³ Crédit acheteur

هذا القرض لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، أما هذا الأخير فيلعب دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية و هذا لإتمام عملية القرض⁸⁴.

و بالتالي فإن قرض المشتري عبارة عن قرض يمنح من بنك المصدر إلى مستورد أجنبي بوساطة من المصدر، حيث يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنك من أجل إتمام عملية الحصول على القرض.

تتم إذن هذه العملية عن طريق إبرام عقدين و هما⁸⁵:

- **العقد الأول:** هو عقد ممضي بين المصدر والمستورد مرتبط بالعملية التجارية بينهما توضح فيه جميع المعلومات المرتبطة بالصفقة مثل: نوعية السلع، مبلغها، وسيلة النقل وشروط تنفيذها.
- **العقد الثاني:** يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، حيث تستعرض فيه شروط إنجاز القرض مثل: مدته، طريقة سداده ومعدل الفائدة المطبق.

2. مزايا قرض المشتري:

- يستفيد المصدر من التسديد الفوري لمبلغ الصفقة بعد قيام البنك بدفع قيمة الصفقة له.
- يتجنب المصدر جميع الأخطار المترتبة عن تدهور الحالة المادية للمستورد و إمكانية عدم السداد
- يسمح قرض المشتري للمصدر بالتخلص الكلي من العبء المالي الذي يحول إلى البنك .
- الاستلام الأنّي للبضاعة من طرف المستورد مع منحه مهلة للسداد
- تستعمل هذه التقنية خاصة بالنسبة للصفقات ذات القيمة المرتفعة و التي تجعل صعبا على المستورد الوفاء بالتزاماته المالية مباشرة و على المصدر الذي لا يمكنه تأجيل تاريخ الاستحقاق.

⁸⁴ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص123

⁸⁵ لحو بوخاري و وليد العايب، مصدر سابق، ص266

- أدى انتشار هذه التقنية و تداولها إلى ظهور هيئات متخصصة مثل الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية تتمثل وظيفتها في تأمين القروض الموجهة لتمويل الصادرات و هو ما يسمح لبنك المصدر أن يضمن قابلية تسديده للديون المترتبة عليه. كما يمكن لبنك المصدر أن يطلب كفالة بنك المستورد من اجل تجنب أي أخطر محتمل.

3. مراحل عملية قرض المشتري

تمر مراحل عملية قرض المشتري عبر الخطوات التالية⁸⁶:

- يتم إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد
- يحصل المصدر عن طريق بنكه على إمضاء عقد التأمين من خلال حصوله على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية.
- يقوم المستورد بتأكيد التمويل عن طريق إمضاء عقد التمويل مع المصدر أو بنك المصدر.
- بعد الموافقة على كل شروط الصفقة يقوم المصدر بإعداد المستندات اللازمة من اجل إرسالها للمستورد.
- يقوم بنك المصدر بتسوية وضعية المستورد على حسب الشروط المتفق عليها سابقا ثم إبلاغ المصدر بتنفيذ العملية.
- عند تاريخ الاستحقاق يقوم المستورد بدفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط عقد العملية المالية بينه و بين بنك المصدر.

⁸⁶ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص94

1. تعريف:

يمكن تعريف قرض المورد على انه: " قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا) ، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا جاءت تسمية قرض المورد"⁸⁸.

تتمثل إذن هذه التقنية في أنها قرض بنكي مقدم للمصدر من طرف البنك لتمويل صادراته بعد أن يمنح مهلة للدفع تفوق 18 شهرا للمستورد. يلجأ المصدر إلى البنك للتفاوض معه حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل صادراته. يخصص هذا النوع من القروض لتمويل الصادرات الخاصة بالسلع التجهيزية، و المواد الاستهلاكية.

مثل ما هو موجود في حالة قرض المشتري لا توجد تدفقات مالية بين البائع والمشتري وإنما تدفقات حقيقية تشمل انتقال ملكية السلع من المصدر إلى المستورد. أما التدفقات المالية فتكون بين البنك مانح القرض و المستورد. فيما تختلف هذه التقنية عن قرض المشتري في كون القرض يمنح من بنك المصدر للمصدر و ليس للمستورد بوساطة من المصدر.

ثاني اختلاف بين قرض المورد و قرض المشتري يتمثل في عدد العقود المبرمة. فقرض المورد لا يتطلب إبرام عقدين كما في حالة قرض المشتري، و إنما يستدعي ذلك إبرام عقد واحد يتضمن كل من الجانب التجاري و المالي للصفقة من شروط وطرق تمويل.

2. مزايا تقنية قرض المورد:

لهذه الوسيلة العديد من المزايا التي توفرها لكل من المصدر و المستورد على حد سواء، أبرزها:

⁸⁷ Crédit fournisseur

⁸⁸ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 125.

- توفير الكثير من الوقت إذ أن قرض المورد يتم بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري
- للمصدر الحرية الكاملة في اختيار و التفاوض مع المستوردين
- يحصل كل من المصدر و المستورد على مهلة كافية للتسديد تسمح لهما بتوفير السيولة اللازمة في الوقت المحدد بعد التصرف بالبضاعة
- قد تمنح للمصدر إعانات للتصدير أو تخفيض الفوائد البنكية بنسبة معتبرة على هذا النوع من القروض

3. مراحل سير عملية قرض المورد⁸⁹ :

- يطلب المصدر القرض من البنك الذي اختاره.
- يتم عقد الصفقة التجارية بين المصدر و المستورد.
- يقوم المصدر بالإمضاء على عقد التأمين.
- يمنح المصدر المستورد مهلة معينة للتسديد
- يرسل المصدر الوثائق إلى بنكه.
- يرسل بنك المصدر الوثائق إلى بنك المستورد.
- تقدم الوثائق من بنك المستورد إلى المستورد
- يتم تقديم موافقة المستورد المثبتة إلى بنكه بالإضافة إلى تقديم الضمانات.
- يقوم المستورد بتسديد المبلغ و وجميع العملات

القرض الإيجاري الدولي⁹⁰

1. تعريف:

يعرف القرض الإيجاري الدولي على انه: "بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة، وتقوم هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار"⁹¹

⁸⁹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص91.

⁹⁰ Credit-bail

يتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع المعدات التي ينتجها إلى مؤسسة متخصصة في التأجير في نفس الدولة حيث تقوم هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى. بدون تدخل الشركة المنتجة للمعدات، تفاوض هذه المؤسسة المتخصصة المستورد فيما يخص إجراءات إبرام العقد إيجاري وتنفيذه.

تظل المعدات مملوكة لشركة التأجير طيلة مدة عقد الإيجار، وبذلك تعتبر هذه العملية على أنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار. تخص هذه التقنية المعدات والآلات الضخمة المصدرة للخارج بصورة تأجير مثل وسائل النقل كالطائرات والبواخر و تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى.

تتيح هذه التقنية للمستورد الاستفادة من مهلة لتسديد مبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبير، كما تسمح للمصدر بأن يستفيد من التسوية المالية الفورية وبالعملة الوطنية.

تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، بالإضافة إلى الفائدة وهامش مخصص لتغطية الأخطار المحتملة. يمكن لتسديد الأقساط أن يكون تنازليا أو تصاعديا أو مكيفا مع شروط السوق⁹².

2. مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي⁹³:

- يقوم المصدر بطلب الحصول على القرض الإيجاري.
- يتم إرسال هذا الطلب من شركة التأجير المحلية إلى شركة التأجير الأجنبية.
- تباع المعدات التي أنتجها المصدر إلى شركة التأجير في نفس الدولة
- تؤجر هذه المعدات من شركة متخصصة في التأجير إلى المستورد المؤجر
- يقوم المستورد بتسديد الأقساط وفق ما تم الاتفاق عليه مع الشركة المؤجرة

⁹¹ فطيمة حاجي، مرجع سابق، ص 99

⁹² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 127

⁹³ Legrand G., Martini H., Management des opérations de commerce international importer-exporter, DUNOD, Paris, 2007, p.179.

المحور العاشر/الضمانات والكفالات البنكية

Cautionnement et garanties

1. تعريف الضمانات البنكية

تعرف الضمانات البنكية على أنها: "وسائل و أدوات لمواجهة مختلف الأخطار المرتبطة بالقرض كإعسار المقترض أو إفلاسه، كما هو عبارة عن تأمين ضد الأخطار المحتملة فيما يتعلق بعمليات الإقراض للبنك و تمكنه من استرجاع كل جزء من أصل قرضه"⁹⁴

تعتبر الضمانات شرط أساسي من أجل الحصول على قروض من البنك لاسيما القروض طويلة الأجل أو الضخمة. فهي أداة لإثبات حق البنك المانح للقرض في الحصول على أمواله التي أقرضها بالطريقة القانونية، وهذا في حالة عدم تسديد العملاء لديونهم. حيث أن الموافقة البنكية على منح القرض لا تتوقف فقط على دراسة، تحليل وقراءة مستقبلية لجاهزية الزبون المالية و إنما تتوسع إلى طلب أشياء ملموسة وذات قيمة في شكل ضمان قبل منح القرض.

تقوم الضمانات البنكية على مبدئين أساسيين وهما: مبدأ استقلالية الضمان ومبدأ إلزاميته. تتميز الضمانات البنكية باستقلاليتها عن العقد التجاري و بحياديتها في النزاعات التي يمكن

⁹⁴ بو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص57.

أن تنشأ بين المستورد والمصدر. كما تشير إلزامية الضمان إلى أن الضامن يلتزم بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد.

2. أنواع الضمانات البنكية:

تنقسم الضمانات البنكية إلى نوعين: ضمانات شخصية و ضمانات حقيقية، وهي: 95

أ. الضمانات الشخصية:

هناك نوعين من الضمانات الشخصية و هما: الكفالة و الضمان الاحتياطي

■ الكفالة:

تعتبر الكفالة نوع من أنواع الضمانات الشخصية وتعرف على أنها: "عقد يكفل بمقتضاه شخص بتنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي بهذا الالتزام إذا لم يف به المدين نفسه." 96

فالكفالة هي تعهد شخص طبيعي أو معنوي بتنفيذ التزامات المدين اتجاه الدائن إذا لم يستطع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق. أما في التجارة الخارجية فتتمثل الكفالة في قيام شخص طبيعي أو غالبا بنك بالتعهد لدى جهة أخرى قد تكون بنك المصدر بالتسوية المالية في حالة عجز المستورد عن دفع ما عليه اتجاه الطرف الآخر.

و بالتالي فههدف الكفالة هو الاحتياط ضد الاحتمالات السيئة في المستقبل، ولا يتدخل الكافل بشكل فعلي إلا في حال وقوع هذه الاحتمالات و المتمثلة في عدم تمكن المدين من تسديد ديونه.

95 الطاهر لطرش , مرجع سابق، ص166
96 المادة 644 من القانون المدني الجزائري.

■ الضمان الاحتياطي

يعتبر الضمان الاحتياطي من بين الضمانات الشخصية على القروض، فهو: "التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على التسديد".⁹⁷

يستخدم هذا الضمان في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية الثلاث: السفتجة، السند لأمر و الشيكات و الهدف منه هو ضمان تحصيل الورقة في تاريخ الاستحقاق.

ب. الضمانات الحقيقية

على عكس الضمانات الشخصية فإن الضمانات الحقيقية تعتبر ضمانات ملموسة يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه وهو ما يسمى بالرهن كرهن العقارات، المنقولات، السلع والتجهيزات العقارية. لا تمثل هذه العملية تحويل الملكية وإنما فقط على سبيل الرهن من أجل ضمان استرداد القرض.

3. أنواع الضمانات البنكية في مجال التجارة الخارجية

أصبحت الضمانات البنكية في مجال التجارة الخارجية ضرورة ملحة في ظل ارتفاع وتعدد الأخطار المحتملة التي تهدد كل من المصدر، المستورد و البنك الوسيط. فمع زيادة المعاملات الدولية بين مختلف الدول زادت الحاجة إلى توفير ضمانات دولية لإثراء الثقة بين المتعاملين. وقد تعددت واختلقت أنواع الضمانات بما يخدم جميع الأطراف من: مصدر، مستورد و وسطاء.

أ. الضمانات التي تخدم المستورد:

نجد ضمن هذا السياق الأنواع التالية:

■ ضمان المناقصة⁹⁸

⁹⁷ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 167

⁹⁸ Garantie de Soumission

بعد إعلانه للمناقصة، يتلقى المستورد عروضاً كثيرة لعدة مصدرين أجنبياً. يتم اختيار عرض واحد فقط بناءً على دفتر الأعباء الذي قدم للمستفيد مع التعهد بالتسيير الحسن للأعمال. يطلب المستورد ضمان المناقصة من المتعامل الذي أرسلت عليه المناقصة من أجل تعويض خسارته في حال ما إذا أخل بواجباته كأن ينسحب من المناقصة أو أن يرفض التوقيع على العقد التجاري. يكون هذا الضمان قابلاً للتنفيذ ابتداءً من يوم فتح العروض المقدمة و يبقى ساري المفعول إلى غاية ستة أشهر بعد يوم الفتح وتتراوح قيمته من 1 إلى 5% من مبلغ العرض.

■ ضمان استرجاع التسبيق⁹⁹

بعد تقديمه تسبيقاً للمصدر مقتطعاً من قيمة البضاعة، قد يفقد المستورد الحق في استرجاع هذا التسبيق، ومنه يستعمل ضمان استرجاع التسبيق لتعويض كل أو جزء من التسبيق المقدم من طرف المستورد إلى المصدر إذا ما أخل هذا الأخير بالتزاماته ولم يحترم بنود العقد التجاري المبرم بينهما. يتراوح مبلغ هذا ضمان ما بين 5 إلى 15% من مبلغ العقد التجاري مع تناقصه التدريجي بحسب درجة تنفيذ الالتزامات التعاقدية من طرف المصدر، حيث يتم الاقتطاع من حسابه بعد أن يوضع حيز التنفيذ، لذا نجد أن مبلغ الضمان و اسم البنك الضامن المضاد يكونان محرران في عقد الضمان.

■ ضمان حسن الختام أو حسن التنفيذ¹⁰⁰

يهدف ضمان حسن التنفيذ إلى تعويض المستورد بمبلغ محدد مسبقاً إذا أخل المصدر بالتزاماته التعاقدية كتأخره في إرسال البضاعة أو تغيير في الكمية أو النوعية المتفق عليها. تبلغ قيمة هذا الضمان 10% من مبلغ العقد ويسري العمل به ابتداءً من تاريخ إصداره ويبقى صالحاً لغاية تاريخ الإلغاء الذي يحدد في الوقت الذي يرسل فيه هذا الضمان. غالباً ما يتبع هذا الضمان ضمان المناقصة، فبعد إلغاء هذا الأخير وهذا بعد فتح العروض المقدمة يتم الإمضاء على عقد ضمان التنفيذ.

⁹⁹ Garantie de restitution d'avance

¹⁰⁰ Garantie de bonne exécution

ب. الضمانات التي تخدم المصدر:

من بين أهم الضمانات التي تخدم المصدرين نجد:

■ ضمان الدفع¹⁰¹

قد تكون تقنيات تمويل عمليات التجارة الخارجية مكلفة وغير مرنة في بعض الحالات، و لذا يتم الاعتماد على ضمان الدفع بعد منح المستورد مهلة للتسديد. يستخدم هذا الضمان في حال إذا طلب المستورد من المصدر تأجيل دفع مبلغ الصفقة لوقت لاحق أو بأقساط منتظمة. في هذه الحالة يطلب المصدر ضمان الدفع لتفادي عجز المستورد عن التسديد عن طريق تعهد بنك المستورد بتسديد قيمة الصفقة في تاريخ استحقاقها إذا عجز زبونه عن ذلك. يبقى هذا الضمان ساري المفعول إلى غاية التأكد من تسديد مبلغ البضاعة وتغطي قيمته مبلغ الصفقة كليا.

■ رسالة القرض¹⁰²

تستخدم رسالة القرض من طرف المستورد إذ أنها تضمن خطر عدم الدفع وتبلغ مدة حياتها ثلاثة أشهر ابتداء من تاريخ إصدارها. يستعمل هذا النوع من الضمانات غالبا في البلدان الانجلوسكسونية والشرق الأوسط، حيث تجمع رسالة القرض ما بين خصائص الاعتماد المستندي والخصائص المميزة للضمانات البنكية لأول طلب. لا توجد أتعاب تدفع للبنك مما يخفض تكلفتها. كما أنها تتميز بالسهولة والسرعة في التنفيذ وهو ما يجعلها تغزو أغلب الصفقات المستمرة و المتكررة في البلدان المتقدمة، بينما يبقى الاعتماد المستندي محصورا فقط في التعاملات الضخمة مع الزبائن الجدد في البلدان الغير مستقرة سياسيا، طبيعيا و اقتصاديا.

ج. الضمانات التي تخدم الوسيط :

■ ضمان القبول المؤقت¹⁰³

¹⁰¹ Garantie de paiement

¹⁰² Stand By

يستخدم هذا النوع من الضمان من اجل تجنب دفع الرسوم الجمركية للسلع و المعدات الموجهة للتصدير مرة أخرى و هذا من اجل عدم إخضاعها للرسوم المطبقة على الواردات وهو ما يسمح للمستورد بتجنب دفع الحقوق الضريبية على مستوى الجمارك إذا تعهد بإعادة تصديرها لاحقاً. ضمان القبول المؤقت هو وثيقة مقدمة من طرف مصلحة الجمارك تعادل قيمتها مبلغ الحقوق و الرسوم الجمركية المفروضة على السلع المستوردة و المحددة من طرف الجمارك، حيث يبدأ سريان تطبيقها انطلاقاً من دخول المعدات المستوردة إلى غاية إعادة تصديرها. أما إذا تم بيع المعدات من طرف المستورد محلياً فيتوجب عليه دفع الرسوم أو الحقوق الجمركية الخاصة بها.

■ ضمان غياب سند الشحن¹⁰⁴

قد تصل البضاعة إلى حوزة المستورد قبل حصوله على الوثائق المتعلقة بها نتيجة التعقد في الإجراءات البنكية المرافقة للاعتمادات المستندية أو بسبب التأخير الناتج عن البريد مما يضطر المستورد إلى تحرير هذا الضمان موقعا من طرفه أو من طرف بنكه لتعويض سند الشحن ورفع المسؤولية التامة عن الناقل. يبقى ضمان غياب سند الشحن ساري المفعول حتى تقديم سند الشحن، كما يتضمن مبلغ هذا الضمان قيمة السلعة مضافاً إليها التكاليف الأخرى المحددة من طرف الشركة الناقلة.

المحور الحادي عشر/ معدل التبادل الدولي و مخاطر التجارة الدولية

معدل التبادل الدولي

1. تعريف معدل التبادل الدولي:

يمكن تعريف معدل التبادل الدولي على أنه مقدار طلب كل دولة على سلعة دولة أخرى و على مرونة هذا الطلب، و هو ما أطلق عليه جون ستيوارت ميل بالطلب التبادلي¹⁰⁵.

¹⁰³ Garantie d'admission temporaire

¹⁰⁴ Garantie pour connaissance manquant

وقد اختلفت التعاريف الخاصة بمعدل التبادل الدولي باختلاف أنواعه و تعدد طرق حسابه، فقد يمثل معدل التبادل الدولي مقارنة بين ثمن واردات البلد و ثمن صادراته حيث يمثل الوحدات المستوردة التي تحصل عليها الدولة مقابل كل وحدة تصدرها إلى الخارج.

2. أسس قيام معدلات التبادل الدولي¹⁰⁶:

يقوم التبادل الدولي بين الدول على أساسين اثنين وهما :

أ. وفرة وندرة السلع:

تعتبر الوفرة في الإنتاج في بعض الدول و ندرتها في دول أخرى ابرز الأسباب المؤدية لوجود تبادل بين الدول، حيث تتجاوز الكمية المنتجة للاستهلاك المحلي فينتج عنه فائض من السلع توجه للتصدير. في المقابل، تنتج دول أخرى سلع بكميات اقل لا تغطي الاستهلاك المحلي مما يستدعي ضرورة تعويض هذا النقص في الإنتاج عن طريق الاستيراد. كما يمكن لدول أخرى أن لا تقوم بالإنتاج المحلي بتاتا فيما يخص بعض الأنواع من السلع نظرا لعدم توفر المواد الداخلة في الإنتاج أو عدم امتلاك الأساليب الفنية أو التكنولوجية اللازمة لذلك. ومنه يبقى استيراد هذا النوع من السلع من اجل تلبية الطلب المحلي الحل الوحيد.

ب. عوامل قيام التخصص الدولي:

ينتج التخصص الدولي لبعض الدول بعد امتلاكها لعناصر إنتاجية تختلف نسبة توافرها من دولة إلى أخرى، حيث تتمثل هذه العوامل في:

- **المناخ:** بعض السلع يرتبط إنتاجها بنوعية المناخ اللازم لذلك، كدرجة الحرارة، و منسوب الأمطار.
- **الاختلاف في الموارد الطبيعية:** تختلف الدول فيما بينها من حيث الثروات الطبيعية كالأراضي الزراعية مما يؤدي إلى تخصص كل دولة في نوع إنتاجي معين.

¹⁰⁵ سامي خليل، الاقتصاد الدولي-نظرية التجارة الدولية، الجزء الأول، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص89.

¹⁰⁶ آدم أحمد سليمان، التجارة الدولية، شركة كتاب للنشر و التوزيع الالكتروني، مصر، 1996، ص12

- **الاختلاف في الثروة البشرية:** بالرجوع إلى النظرية السويدية المعالجة للتجارة الخارجية، فإن اختلاف الكثافة السكانية بين الدول يستدعي التركيز في نشاطها الاقتصادي على إنتاج السلع بناء على الوفرة أو الندرة في العامل البشري و هو ما يتيح فرصة التخصيص لبعض الدول.
- **الاختلاف في كمية رؤوس الأموال:** على غرار الوفرة و الندرة في الموارد البشرية، فإن توافر بعض الدول على رؤوس أموال ضخمة لازمة في إنتاج بعض السلع و ندرتها في دول أخرى ينجم عنه قابلية التخصيص الدولي لها مثل إنتاج الآلات والمعدات الثقيلة.
- **نفقات النقل:** تختلف نفقات النقل بين الدول تبعا لعدة عوامل كالتقارب الجغرافي وعامل المنافسة وهو ما يجعل نفقات النقل سواء للمواد الخام أو السلع النهائية الصنع تتفاوت بدرجات كبيرة مشكلة فرص اقتصادية كبيرة لبعض الدول دون غيرها.

3. أنواع معدلات التبادل الدولي:

أ. معدل التبادل السلعي:

يمثل معدل التبادل السلعي قيمة السلع الوطنية بالنسبة للسلع الأجنبية، معبر عنها إما بقيمتها أو بالكمية، وهو إذن نوعان:

■ معدل التبادل الدولي الصافي¹⁰⁷:

يعد معدل التبادل الدولي الصافي الأكثر استخداما في التجارة الدولية وهو عبارة عن النسبة بين أسعار الصادرات وأسعار الواردات معبر عنها بالمعادلة التالية¹⁰⁸:

$$N = \frac{P_x}{P_m}$$

حيث N: يمثل معدل التبادل الدولي الصافي.

¹⁰⁷ Net Exchange Rate

¹⁰⁸ فليح حسن خلف، الاقتصاد الكلي، الطبعة الأولى، عالم الكتاب الحديث، عمان، 2007، ص365

P_x : الرقم القياسي لأسعار الصادرات

P_m : الرقم القياسي لأسعار الواردات

فإذا كان:

$N > 1$ فإن معدل التبادل الدولي الصافي سالب و في غير صالح للدولة.

$N = 1$ فهذا يعني أنه لا يوجد أي تغير نسبي في أسعار الصادرات وأسعار الواردات في الدولة.

$N < 1$ فإن معدل التبادل الدولي الصافي هو في صالح الدولة.

▪ معدل التبادل الدولي الإجمالي¹⁰⁹:

وهو النسبة بين الرقم القياسي لكمية الصادرات والرقم القياسي لكمية الواردات، يحسب وفقاً للمعادلة التالية¹¹⁰:

$$G = \frac{Q_x}{Q_m}$$

حيث G هو معدل التبادل الدولي الإجمالي

Q_x : يمثل الرقم القياسي لكمية الصادرات

Q_m : يمثل الرقم القياسي لكمية الواردات

ب. معدل التبادل الحقيقي:

معدل التبادل الحقيقي يبين العلاقة بين النفقة الحقيقية لوحدة من الواردات والنفقة لوحدة من الصادرات، فقد يعبر عنه بعدد ساعات العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلع، ومنه فهو يمثل عدد الساعات من العمل الأجنبي التي يتم تبادلها مع ساعة من العمل الوطني.

وينقسم بدوره معدل التبادل الحقيقي إلى نوعين¹¹¹:

¹⁰⁹ Gross Exchange Rate

¹¹⁰ محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010، ص144

■ معدل التبادل الدولي الحقيقي المفرد أو البسيط¹¹²

يشير هذا المعدل إلى معدل التبادل الدولي الصافي مصححا بالتغيرات في الإنتاجية في كل من الصادرات والواردات كالآتي:

$$S=N.Zx$$

حيث S : تمثل معدل التبادل الدولي الحقيقي المفرد

N : تمثل معدل التبادل الدولي الصافي

Zx : الرقم القياسي للزيادة في إنتاجية الصادرات

■ معدل التبادل الدولي الحقيقي المزدوج¹¹³

يشير هذا المعدل إلى معدل التبادل الدولي الصافي مصححا بالتغيرات في الإنتاجية في كل من الصادرات والواردات ويعبر عنها كالآتي:

$$S=N.(Zx/ Zm)$$

حيث S : معدل التبادل الدولي الحقيقي المزدوج

N : معدل التبادل الدولي الصافي

Zx : الرقم القياسي للزيادة في إنتاجية الصادرات

¹¹¹ عطا الله الزبون، مرجع سابق، ص97

¹¹² Simple actual rate

¹¹³ Double locale actual rates

Zm : الرقم القياسي للزيادة في إنتاجية الواردات

ج. معدل تبادل الدخل¹¹⁴

يعتبر معدل تبادل الدخل مهما في الدراسات التي تتناول موضوع تأثير التجارة الدولية على الرفاهية الاقتصادية و يسمى أيضا الطاقة الاستيرادية لأنه يعكس مدى إمكانية الدولة على الاستيراد، و يتم قياسه وفق المعادلة التالية¹¹⁵:

$$I = \frac{P_x \cdot Q_x}{P_m}$$

حيث I: يمثل معدل تبادل الدخل

P_x: الرقم القياسي لأسعار الصادرات

Q_x: الرقم القياسي لحجم الصادرات

P_m: الرقم القياسي لأسعار الواردات

د. معدل التبادل الحقيقي للفرد¹¹⁶

و يسمى أيضا معدل التبادل العواملي المفرد، و يمثل هذا المؤشر معدل التبادل الصافي معدلا بالتغيرات في إنتاج قطاع التصدير . بمعنى أن كمية اكبر من الواردات يمكن الحصول عليها مقابل كل وحدة من وحدات عوامل الإنتاج المخصصة للصادرات. فإذا انخفضت

¹¹⁴ Income exchange rate

¹¹⁵ محمد دياب، مرجع سابق، ص145

¹¹⁶ Single fact oral terms of trade

أسعار الصادرات فإن ذلك سيؤثر سلباً على معدل التبادل الدولي الصافي. يتم حساب معدل التبادل الحقيقي للفرد كالتالي¹¹⁷:

$$F = N \cdot Z_x$$

F: معدل التبادل الحقيقي للفرد

N: معدل التبادل الدولي الصافي

Z_x: الرقم القياسي لإنتاجية الصادرات

هـ. معدل التبادل العواملي المزدوج¹¹⁸

يعبر هذا المقياس عن معدل التبادل الدولي الصافي معدلاً بتغيرات في الإنتاجية في الصادرات و تغيرات في الإنتاجية في الواردات كما تشير المعادلة التالية¹¹⁹:

$$D = N \cdot \frac{Z_x}{Z_m}$$

N: معدل التبادل الدولي الصافي

Z_x: الرقم القياسي لإنتاجية الصادرات

Z_m: الرقم القياسي لإنتاجية الواردات

أخطار التجارة الخارجية

1. أنواع المخاطر المحتملة المصاحبة للتجارة الخارجية:

¹¹⁷ احمد فريد مصطفى، الاقتصاد النقدي الدولي، مؤسسات شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007، ص63
¹¹⁸ Double factorial of Trade

¹¹⁹ احمد فريد مصطفى، المرجع السابق، ص64

رغم تطور مجالات تطبيقات التجارة الخارجية ووسائل وتقنيات المبادلات التجارية الخارجية إلا أن المخاطر الناجمة عن عمليتي التصدير والاستيراد تبقى محتملة رغم أنها تقلصت بمرور الزمن.

ويمكن تقسيم هذه المخاطر على حسب المراحل الثلاث الأساسية للتجارة الخارجية وهي: الطلبية، الإرسال، ومرحلة الاستلام.¹²⁰

أ. **أخطار قبل الاستلام:** في هذه المرحلة اغلب المخاطر المحتملة يتحملها المصدر نظراً لأن البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته ولكن بعد إرسالها تنتقل مسؤولية البضاعة إلى المستورد الذي يصبح المسؤول الوحيد عن أي خطر لاحق إلا في حالة وجود بند معين في العقد التجاري ينص على غير ذلك.

ب. **أخطار بين الطلبية و الإرسال:** قد يتحمل احد الطرفين هذه الأخطار لوحده دون الطرف الآخر أو بالتشارك وفقاً لما ينص عليه العقد التجاري المبرم بينهما، ويمكن التمييز في هذه المرحلة بين نوعين من الأخطار :

■ **الخطر الاقتصادي أو خطر التغير في التكاليف:** ينجم هذا الخطر نتيجة التغير في: أسعار الصرف، الأسعار، تكاليف النقل،... الخ.

■ **خطر الإنتاج أو خطر الصنع:** وهو الخطر المتعلق بالتغيير في النوعية أو الكمية المتفق عليها مسبقاً بين المصدر والمستورد.

ج. **أخطار بعد الاستلام :**

بعد استلامه للبضاعة تنتقل المخاطر إلى عاتق المستورد، حيث نميز الأنواع التالية من المخاطر:

■ **خطر الاستهلاك:** قد يتعرض المستورد لإرجاع البضاعة من طرف المستهلك بسبب وجود عطب أو مشكل يعيق الهدف الشرائي لها، مما يضطره لاستبدالها أو التعويض المالي لها.

¹²⁰ خالد أحمد علي محمود، مرجع سابق، ص32

■ **خطر الصرف :** في حالة الدفع الأجل قد يتحمل المستورد الخسارة التي تحدث جراء التغيير في سعر صرف العملات، وما ينتج عنه من ارتفاع في ثمن البضاعة عما تم الاتفاق عليه مسبقاً مع المصدر.

■ **خطر عدم الدفع :** بعد استلامه للبضاعة، قد يتعرض المصدر إلى إخلال المستورد بالتزاماته المالية اتجاه أو التأخير في الدفع وما ينتج عنه من مشاكل تسوية ديونه أو تسيير نشاطات أخرى.

■ **خطر الاستخدام المفرط للضمانات:** قد يلجأ المصدر إلى اشتراط ضمانات بنكية بطريقة مفرطة وهو ما يؤدي إلى تحمل تكاليف إضافية غير مسترجعة، فيتم خصم مبلغ الضمان من حساب المصدر من طرف البنك الضامن لصالح المستورد

2. تغطية مخاطر التجارة الخارجية :

يتم تغطية مختلف المخاطر المحتملة باختلاف أنواع الصفقات و العقود التجارية الخارجية التي تتم بين المصدر والمستورد، ومن بين هذه الطرق:

أ. **تغطية مخاطر ارتفاع التكاليف:** يوضع بند في العقد التجاري يهدف إلى قابلية مراجعة الأسعار وتحيينها من طرف المصدر. يتطلب وضع هذا النوع من البنود اتفاقاً متبادلاً بين الطرفين. أما إذا فشل المصدر في التفاوض حول هذا البند مع المستورد فإنه عادة ما يلجأ إلى عملية التأمين على هذا النوع من المخاطر لدى بعض الشركات المتخصصة. يتم بنفس الطريقة تغطية مخاطر الطلب المفاجئ للتسبيقات والتي يتحملها المصدر.

ب. **تغطية مخاطر عدم الدفع:** يحمي المصدر نفسه من الخطر التجاري باشتراط التعامل بتقنيات خاصة كالاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء، حيث تقع مسؤولية الدفع على بنك المستورد. كما يتم الاعتماد على تقنية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد من طرف بنك المصدر لتغطية الخطر السياسي أو عملية تحويل الفاتورة التي تسمح للمصدر بإلقاء جميع الأخطار على الشركة المتخصصة في شراء الدائنية.

ج. **تغطية مخاطر النقل:** ترتبط مخاطر النقل بأساليب التعاقد بين المصدر والمستورد. ولتغطية هذه الأخطار يتم اللجوء إلى شركات تأمين متخصصة ووثائق تأمين كبوليصة التأمين.

د. **التغطية عن طريق الهيئات الحكومية:** هناك بعض الهيئات الحكومية الخاصة تهدف إلى تغطية أخطار معينة للتجارة الخارجية والمعاملات الاقتصادية الدولية كصندوق تثبيت أسعار الصرف بالجزائر الذي أنشأ في 30 أكتوبر 1990. يهدف هذا الصندوق إلى التقليل من تأثير تقلبات سعر الصرف على الاقتصاد الوطني بما يشمل ذلك صادرات و واردات البلد.

المحور الثاني عشر/تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

1. تنظيم نشاط التجارة الخارجية في الجزائر

بعد تكريس مبدأ حرية الاستيراد والتصدير و إلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية بصدور الأمر 04/03 الصادر في 19 جويلية 2003 أصبحت أنشطة التجارة الخارجية متاحة لكل شخص طبيعي أو معنوي يمارس نشاطا اقتصاديا. لكن تبقى هذه الأنشطة تخضع إلى مراقبة الصرف ويتجلى ذلك في أحكام الأمر 11/03 الصادرة في 26 أوت 2003 المتعلقة بالنقد و القرض و أحكام نظام بنك الجزائر 01/07 الصادرة في 03/02/2007 المحددة للقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة.

تم منح تراخيص لاكتساب صفة وسيط معتمد للقيام بعمليات التجارة الخارجية و الصرف للبنوك و المؤسسات المالية الأخرى كما تم تفويضها من قبل مجلس النقد و القرض لتطبيق

تنظيم الصرف باعتبارها الوسيط المعتمد الوحيد المؤهل لمعالجة عمليات التجارة الخارجية و الصرف.

اشترطت أحكام نظام بنك الجزائر في العقد التجاري أو أي مستند آخر يثبت تحويل ملكية سلعة أو خدمة بين شخص مقيم وشخص غير مقيم أو التنازل عنها احتواءه على المعلومات التالية¹²¹:

- أسماء وعناوين المتعاملين
- بلد المصدر والمنشأ للسلع
- طبيعة السلع (مواصفات تقنية، نوعية، كمية)
- سعر التنازل عن السلع بعملة الفوترة وتسديد العقد
- أجل التسليم
- بنود العقد الخاصة بتحمل المخاطر والمصاريف الفرعية الأخرى
- شروط التسديد.

كما يمكن العمل بأحد مصطلحات التجارة الخارجية Incoterms في العقود التجارية.

بعد قيام المتعاملين بالتوطين المصرفي مسبقا لدى احد شبابيك هذه البنوك و المؤسسات المالية المعتمدة بعد تأكد هذه الأخيرة من صحة الوثائق المقدمة و الطابع القانوني للعملية تصبح هذه المؤسسات الوسيطة مؤهلة للقيام بالتحويلات من وإلى حسابات زبائنها و الترحيلات المرتبطة بالمعاملات الخاصة بالسلع والخدمات.

عند قيامه بنشاط استيرادي يتوجب على المستورد فتح ملف توطين يسمح له بالقيام بذلك. تسلم له نسخة من العقد تتضمن تأشيرة التوطين المصرفي، كما توضع هذه التأشيرة في كل الفواتير التي لها علاقة بالعقد، حيث تسمح له هذه التأشيرة ب:

- القيام بإجراءات التخليص الجمركي
- ضمان وفاء السندات المقبولة

¹²¹ المادة 26 من النظام رقم 01/07

- تنفيذ السداد بالدينار والتحويل بالعملة الأجنبية

بنفس الكيفية، تخضع الصادرات من السلع والخدمات إلى وجوب تفعيل توطين مصرفي. في حال الدفع الآني، يتوجب على المصدر ترحيل الإيرادات الناجمة عن التصدير في أجل لا يتعدى 120 يوما ابتداء من تاريخ إثبات إرسال السلع أو انجاز الخدمة. أما في حالة الدفع الآجل لمهلة تتجاوز 120 يوما فلا يمكن للمصدر شحن السلعة و إرسالها إلا بعد الحصول على ترخيص من المصالح المختصة لبنك الجزائر.

كما تنص القوانين المعمول بها في الجزائر على أن الإيرادات الناتجة عن العملية التصديرية لا تحصل إلا عن طريق الوسيط المعتمد الموطن للعقد في حال الصادرات من غير المحروقات والصادرات من غير المنتجات المنجمية وهذا في الآجال المحددة. كما يتوجب على الوسيط القيام بالتصريح لدى بنك الجزائر بأي تأخير في التسديد أو الترحيل.

2. وسائل الدفع الدولية في الجزائر

ركز نظام بنك الجزائر في تنظيمه للتجارة الخارجية على تقنية الاعتماد المستندي في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 في المادة 69 ، حيث نص على إجبارية التسوية المالية للواردات عن طريق الاعتماد المستندي مع إلزامية التوطين المصرفي.

كان فرض استعمال الاعتماد المستندي نتيجة عدة أسباب هزت الاقتصاد الوطني نلخصها في ما يلي:

- توقيف حالة النزيف التي تعرضت له العملة الصعبة منذ سنوات طويلة من جراء التعامل المشبوه مع الخارج.
- النمو الكبير والسريع لفواتير الواردات من السلع والخدمات.
- استعمال التحويل الحر سهل السرقة والغش والتلاعب في القيمة والنوعية، حيث تم تقديم 40 ألف شكوى ضد الجزائر لدى المحاكم الأجنبية بسبب التلاعب بالسجلات التجارية الخاصة بالاستيراد.

- إنشاء أكثر من 25 ألف مؤسسة تمارس نشاط الاستيراد وحسب من بين 28 ألف مؤسسة للتصدير والاستيراد وهو ما جعل السوق الجزائرية استهلاكية بالدرجة الأولى بغض النظر عن مصدر السلع و نوعيتها.

بعد فرضه كوسيلة وحيدة لتمويل عمليات التجارة الخارجية كان للاعتماد المستندي آثار إيجابية و لكن أخرى سلبية على الاقتصاد الوطني كارتفاع تكاليف الاستيراد واختفاء العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بسبب محدوديتها المالية بالإضافة إلى تعقد الإجراءات و طول فترة تنفيذ التعاقدات، و هو ما دفع إعادة ترخيص استعمال التقنيات الأخرى في قانون المالية التكميلي لسنة 2011. تم استحداث تقنيات تمويل أخرى معترف بها دوليا إلى جانب الاعتماد المستندي وهي: التحويل الحر و التحصيل المستندي.

فبالنسبة للسلع التجهيزية أو المواد التي تدخل في التصنيع وكذا المنتجات الإستراتيجية ذات الطابع الاستعجالي فيمكن اختيار إما التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي. في حين أن الشركات الإنتاجية التي تستورد قطاع الغيار والتجهيزات التي تستخدمها في زيادة قدراتها الإنتاجية فيمكنها استعمال التحويل الحر في تسديد وارداتها بشرط أن تخص هذه الواردات مباشرة الإنتاج و أن لا تتعدى الطلبات السنوية المجمعة والمحققة مبلغ أربعة مليون دينار جزائري للشركة. أما العمليات الاستيرادية التي تقوم بها الهيئات العمومية فيمكن أن تسدد عن طريق التحويل المباشر. بينما يبقى الاعتماد المستندي شرطا أساسيا بالنسبة للحالات الأخرى.

من اجل التخفيف من حدة المخاطر التجارية للتجارة الخارجية على الجزائر- تم استحداث هيئات متخصصة في تقديم المعلومات التجارية أهمها:

- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة
- غرفة التجارة الدولية
- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير
- الجمعية الوطنية للمصدرين

- نادي المصدرين الجزائريين

3. الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX¹²²

هي شركة اقتصادية عمومية ذات أسهم تضم خمس بنوك وخمس شركات تأمين تتمثل مهمتها في تأمين مخاطر التصدير عن طريق تسيير تأمين القرض عند التصدير مدعمة بلجنة التأمين وضمان الصادرات. تعمل هذه الشركة على دراسة كل المسائل المتعلقة بالتأمينات عند التصدير وفحص طلبات التأمين والفصل فيها وتقديم مقترحات إلى وزير المالية.

تتضمن المخاطر التي تغطيها الشركة ما يلي:

- **المخاطر التجارية:** الناتجة عن إخلال المستورد بالتزاماته المالية اتجاه المصدر الجزائري إما نتيجة تقصير منه أو عجز على الوفاء بديونه.
- **المخاطر السياسية:** كالأضطرابات الأمنية و السياسية التي تعيق المستورد على الدفع أو تأجيل دفع الديون بأمر من سلطات بلده
- **مخاطر الكوارث الطبيعية:** التي تحصل بسبب وقوع كوارث طبيعية حالت دون قدرة المستورد على الوفاء بالتزاماته
- **مخاطر عدم التحويل:** تتحقق عندما تتسبب مصاعب أو قرارات اقتصادية في تأخير تحويل مبلغ الصفقة إلى المصدر الأجنبي.

بعد التأكد من حصول الضرر وتوافر شروط تنفيذ الضمان يتم تعويض المستحق في أجل لا يتجاوز ستة أشهر¹²³.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

احمد فريد مصطفى، الاقتصاد النقدي الدولي، مؤسسات شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007

¹²² Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations

¹²³ المادة 11 من المرسوم التنفيذي 235/96

- آدم أحمد سليمان، التجارة الدولية، شركة كتاب للنشر و التوزيع الالكتروني، مصر، 1996
- السيد محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2009.
- بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، 2001
- بو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000
- تقى الحسني، التمويل الدولي، دار المجدلاوي للنشر، ط1، عمان، 1999
- جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001
- حازم ربحي عواد، مبادئ القانون التجاري، دار المنهل، عمان، 2006
- حمدي عبد العظيم، الإصلاح الاقتصادي في الدول العربية بين سعر الصرف والموازنة العامة: دراسة نظرية وتطبيقية على الدول العربية خاصة دول الخليج العربي، دار زهراء الشرق، القاهرة، 1998
- خالد أحمد علي محمود، التجارة الدولية بين الحماية والتحرر والنظرية الحديثة وآثارها في الفكر الاقتصادي العالمي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019
- خالد احمد على محمود، الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، دار الفكر الجامعي، 2019
- رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008
- زكي رمزي، الاحتياطات الدولية و الأزمة الاقتصادية في الدول النامية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1994
- زينب حسين عوض الله ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الفتح ،الإسكندرية ، 2003
- سامي خليل، الاقتصاد الدولي-نظرية التجارة الدولية، الجزء الأول، دار النهضة العربية، مصر، 2001
- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظيم، ط4، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة
- سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية مدخل استراتيجي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 1999
- عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري، الاعتمادات المستندية و تطبيقاتها في البنوك الإسلامية، دار الكتب العلمية، بيروت، 2016
- طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010
- طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001
- طه عبد العظيم محمد، الإصلاح المصرفي للبنوك الإسلامية و التقليدية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2019
- عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية، مكتبة زهراء الشرق، 1997
- عرفان تقى الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي، عمان، 2002
- عطا لله الزبون ، التجارة الخارجية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2020
- علي إبراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، دار المنهل، عمان، 2010

علي البارودي، العقود و عمليات البنوك التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2001.
علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي – نظريات وسياسات - دار المسيرة لمنشر والتوزيع، ط2،
عمان، 2007

فاطمة الزهراء الخبازي، النظام النقدي الدولي، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، 2020
فطيمة حاجي، المدخل إلى تمويل التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، 2017
فراس أكرم الرفاعي، عبد الرحيم فؤاد الفارس، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المنهل، عمان، 2013
فليح حسن خلف، الاقتصاد الكلي، الطبعة الأولى، عالم الكتاب الحديث، عمان، 2007
لحلو بوخاري و وليد العايب، اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية، بيروت،
2013

مبارك بن سليمان بن محمد آل سليمان، أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، دار كنوز اشبيليا
للنشر و التوزيع، الرياض، 2005

مدحت صادق ، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001
محمد السانوسي، محمد الشحاتة ، التجارة الدولية (في ضوء الفقه الإسلامي و اتفاقية الجات دراسة
مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2007

محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006
محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010
محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، 2013
محمود حامد، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار حميثرا للنشر و الترجمة، القاهرة، 2017
مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية والإفلاس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2016
مراد محمود صدقي، ميزانية النقد الأجنبي و التمويل الخارجي للتنمية، دار المعارف، القاهرة، 1967
منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ،توزيع منشأة المعارف، القاهرة، 1997
موسى مطر، باسم اللوزي، حسام علي داود، طارق الشبلي، موسى سعيد مطر، التجارة الخارجية، دار
صفاء ، عمان

نسرين عبد الحميد نبيه، الانفتاح الاقتصادي العالمي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية
هيثم صاحب عجام، نظرية التمويل، دار زهران، عمان، 2001
يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة و النشر والتوزيع، الجزائر، 2010
المراجع باللغة الأجنبية:

Findivy R., Trade and specialization, penguin Books it ,U.k,1970,pp94-105

Legrand G., Martini H., Management des opérations de commerce international importer-
exporter, DUNOD, Paris, 2007, p.179.

Leontief W., Domestic production and foreign Trade. The American capital position Re-examined, in ed , Jadish Bhagwati, International trade ,selected Readings ,penguin Book, 1969.

المواقع الالكترونية:

<https://www.international-arbitration-attorney.com/ar/icc-incoterms-in-international-trade/>

<https://www.eurotrader.ro/fr/incoterms/>