

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة طاهري محمد بشار



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مطبوع بيداغوجي بعنوان:

محاضرات في تقنيات تمويل التجارة الدولية (محاضرات، دروس وأمثلة)

➤ موجه لطلبة الماستر مالية وتجارة دولية

إعداد:

• د. بن عبد العزيز سفيان

* الموسم الجامعي: 2019-2020 *

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف خلق الله أجمعين
.....إلى بلادي الحبيب الجزائر
بلد المليون ونصف المليون شهيد
أهدي هذا الإصدار
أملًا في جزائر آمنة، مطمئنة مستقرة وجميع بلاد المسلمين

فهرس المحتويات

الصفحة	البيان
I	الآية القرآنية
II	الإهداء
III	فهرس المحتويات
IV	قائمة الأشكال والجداول
أ	مقدمة
(05-02)	المحاضرة رقم 01: أهمية التجارة الدولية وأهميتها
02	أولاً: تعريف التجارة الدولية
02	ثانياً: مراحل تطور التجارة الدولية
04	ثالثاً: أسباب قيام التجارة الدولية
04	رابعاً: أهمية التجارة الدولية
05	خامساً: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية وأسباب التخصص الدولي
(09-06)	المحاضرة رقم 02: أهمية النظرية المفسرة للتجارة الدولية
06	أولاً: نظريات التجارة الخارجية قبل الكلاسيك (النظرية التجارية والفزيوقراطية)
06	ثانياً: النظرية الكلاسيكية
(13-10)	المحاضرة رقم 03: نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو (David Ricardo)
(18-14)	المحاضرة رقم 04: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارث ميل (J.S.Mill)
(30-19)	المحاضرة رقم 05: النظريات النيوكلاسيكية
19	أولاً: نظرية هيكرش- أولين (Hikcher-Ohlin)
26	ثانياً: نظرية تعادل أسعار عناصر الإنتاج (Paul Samuelson)
28	ثالثاً: نظرية (Samuelson & Stolper) – أثر التجارة على توزيع الدخل-
29	رابعاً: انتقادات نظرية هيكرش- أولين
30	خامساً: اختبارات ليوننتيف (Wassily Leauntif)
(33-32)	المحاضرة رقم 06: النظريات الحديثة في التجارة الدولية
32	أولاً: نظرية لندر في تشابه هياكل الدخل أو "التفضيل" (S.B.LINDER)
33	ثانياً: نظرية التنوع كأساس للتجارة الدولية
34	ثالثاً: اقتصاديات الحجم والتجارة الدولية
(36-35)	المحاضرة رقم 07: نظريات التجارة الخارجية القائمة على أساس التفوق

	التكنولوجي
35	أولا: نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر (Bosner)
36	ثانيا: تحليل فرنون : (دورة حياة المنتج) (Vernon)
37	ثالثا: تحليل جونسون (Jhonson)
(39-38)	المحاضرة رقم 08: مفهوم المالية الدولية
38	أولا: تعريف المالية الدولية
38	ثانيا: أهمية المالية الدولية
38	ثالثا: تطور المالية الدولية
(44-40)	المحاضرة رقم 09: مصادر التمويل الدولي
41	أولا: المصادر الرسمية في التمويل الدولي
41	أ: مصادر التمويل الثنائية
42	ب : مصادر التمويل متعددة الأطراف
43	ثانيا: مصادر التمويل الدولي غير الرسمية (الخاصة)
(46-45)	المحاضرة رقم 10: آليات التعامل في سوق النقد وسوق المال الدوليين
45	أولا: آلية التعامل في سوق النقد الدولي
46	ثانيا: آلية التعامل في سوق رأس المال الدولي
(58-47)	المحاضرة رقم 11: تقنيات تغطية مخاطر الصرف في عمليات التمويل الدولي
47	أولا: التقنيات الداخلية للتغطية les techniques internes de couverture
50	ثانيا: التقنيات الخارجية للتغطية les techniques externe de couverture
(62-59)	المحاضرة رقم 12: المستندات المستخدمة في عمليات تمويل التجارة الدولية
59	أولا: المستندات المثبتة للسعر
60	ثانيا: الوثائق المثبتة للكمية و النوعية
61	ثالثا: الوثائق المثبتة للتأمين
61	رابعا: الوثائق المثبتة لعملية الشحن
(69-63)	المحاضرة رقم 13: تنظيم العمليات اللوجيستكية في التجارة الدولية
63	أولا: انواع وسائط النقل الدولية (اللوجيستيك)
64	ثانيا: اختيار الخدمات اللوجيستكية
65	ثالثا: معايير الاختيار اللوجيستكي
65	رابعا: دور مصطلحات التجارة الدولية (INCOTERMS)
67	خامسا: اختيار وسيلة النقل
(78-70)	المحاضرة رقم 14: وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الدولية
70	أولا: وسائل الدفع في التجارة الدولية

74	ثانيا: تقنيات الدفع في التجارة الدولية (les techniques de paiement)
(82-79)	المحاضرة رقم 15: عمليات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل
(92-83)	المحاضرة رقم 16: تقنيات تمويل التجارة الدولية في الأجل الطويل
(100-93)	المحاضرة رقم 17: الكفالات والضمانات الدولية
(120-101)	المحاضرة رقم 18: دراسة حالة عن الاعتماد المستندي
(124-121)	سلسلة تمارين في تقنيات تمويل التجارة الدولية
121	أولا: السلسلة 01
122	ثانيا: السلسلة 02
124	ثالثا: السلسلة 03
126	قائمة المراجع

قائمة الأشكال		
الصفحة	العنوان	رقم الشكل
22	منحنى إمكانية الإنتاج لكل من الدولة (A) و(B)	01
24	نموذج هيكتشر – أولين في حالة قيام التجارة الدولية	02
27	تساوي الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج	03
37	مراحل دورة حياة المنتج الجديد	04
104	أنواع الاعتمادات المستندية	05
111	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي	06
قائمة الجداول		
الصفحة	العنوان	رقم الجدول
30	المدخلات والمخرجات للولايات المتحدة الأمريكية لسنة 1948	01
113	الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين	02

مقدمة

المقدمة

تتبع أهمية التجارة الدولية من ذلك الدور المهم الذي تقوم به في جوهر ما يعرف بالعلاقات الاقتصادية الدولية، إذ أصبح تأثيرها يطغى على غيرها من أشكال العلاقات الدولية، فضلا عن الدور الهام الذي تقوم به في الإنتاج والدخل القومي والاستهلاك وتكوين رأس المال وتوزيع نمط الاستثمارات في اقتصاد أي دولة خاصة وأنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة اقتصادية عن العالم الخارجي، ومع تطور التبادل التجاري تنوعت أشكال تدخل الدولة في إدارة علاقاتها التجارية الدولية بتبنيها سياسات مختلفة من أجل تحقيق أهدافها التنموية إما بتقييدها أو بإقرار نوع من الحماية إزاء تدفق السلع والخدمات عبر حدودها الوطنية تبعا للظروف الاقتصادية التي تعيشها كل دولة، قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية وتوازن ميزان مدفوعاتها.

إن دخول أي دولة إلى مسرح التنافسية الدولية يتطلب منها وجود مصادر مالية كبيرة، تستند عليها لتمويل مشاريعها الاستثمارية ومؤسساتها الاقتصادية الأمر الذي يحتم عليها إقامة علاقات نقدية ومالية دولية للحصول على مصادر للتمويل، وهو ما سيؤثر حتما على ميزان مدفوعاتها وأسعار صرفها، ولعل لجوء هذه الدول ومؤسساتها لعمليات التمويل الدولي ألزمها حسن التعامل بأدوات وتقنيات هذا التمويل مما استلزم الأمر الإشارة إلى ذلك في هذا المطبوع البيداغوجي الذي يضم بين دفتيه مختلف المحاضرات التي تغطي مقياس التجارة والمالية الدولية. إذن يسعى هذا المطبوع البيداغوجي إلى إمطة اللثام عن مختلف القضايا والأبحاث السابقة من خلال الإشارة إلى مختلف المفاهيم المتعلقة بالتجارة الدولية ونظرياتها في شقه الأول، لينتقل بعد ذلك ويتغلغل في مختلف تقنيات ووسائل تمويل الجارة الدولية وهو موجه لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير خاصة التخصصات المالية والنقدية وسنوات الماستر المالية، بنوك وتجارة دولية والله نسأل أن يبارك في هذا العمل ويجعله نافعا لطلبة هذه التخصصات من جهة، وأن يكون وسيلة تساعد أساتذة المادة على أداء مهنتهم النبيلة من جهة أخرى.

المؤلف: الدكتور بن عبد العزيز

سفيان

"التجارة، المالية الدولية والدراجة الهوائية"

إن التجارة الدولية أصبحت اليوم من خلال ارتباطها بالمالية الدولية تسلك سلوك الدراجة الهوائية، فهي من الناحية الديناميكية غير مستقرة بـمكان وسوف تتعرض للسقوط في أي وقت اذا لم تواصل زخمها الى الأمام.

المحاضرة رقم 01: ماهية التجارة الدولية وأهميتها

يعتبر النشاط التجاري من أقدم الأنشطة الإنسانية التي مارسها الإنسان منذ القدم، والتي أخذت بالتطور مع تطور الإنسان وزيادة معارفه واكتسابه لمهارات جديدة، وقد تجاوزت التجارة الحدود الوطنية آخذة معنى البعد الدولي فأصبحت علما قائما بذاته، له نظرياته ومقاصده يسمى التجارة الدولية، إذن فما المقصود بالتجارة الدولية؟ وفيما تتمثل أهم النظريات المفسرة لها؟ وكيف يتم تسيير سياساتها؟

أولاً: تعريف التجارة الدولية

تمثل التجارة الدولية مجموعة التبادلات الاقتصادية الدولية من خدمات وتكنولوجيا ورأس مال، إذ يظهر ذلك الترابط بين المنتجين والمستهلكين على المستوى الدولي، فلكي يحصل كل فرد على حاجته المتنوعة، فحتماً سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره. إذن فالمقصود بالتجارة الدولية هو أنها " عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل ".

كما يقصد بها اختصاراً " عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي ".

ثانياً: مراحل تطور التجارة الدولية

لقد مر تطور التجارة الدولية بمحطات تاريخية عديدة يمكن إيجازها في المراحل الأربعة التالية:

المرحلة الأولى (1498 – 1763): ظهرت هذه المرحلة عن طريق الاكتشافات التي تمت في هذه الفترة وغزو القارات الذي قام به التجار الأوروبيون، وهي تبدأ مع اكتشاف طريق الرجاء الصالح من طرف بارثولو ميو دياز (Partholo Miodiaze) (1488) واكتشاف كريستوف كولومبس Christophe Colomb " " لأمریکا، وفتح الطريق التجاري نحو الهند من طرف فاسكو دي قاما "Vasco de Gama" عام 1498 ومنه لعبت التجارة دور المحرك في فك العزلة ما بين القارات.

المرحلة الثانية (1763-1883):

يعود ظهور هذه المرحلة إلى النظام الإنتاجي الرأسمالي، في الجزء الثاني من القرن الثامن عشر، والذي كان مركزه " إنجلترا " والتي كانت تعتبر في ذلك الوقت لب الاقتصاد العالمي؛ ويتميز الإنتاج في هذه المرحلة بالوفرة، مما أدى إلى تصدير الفائض المنتج إلى المستعمرات والتي كانت مجبرة على شراء هذه المنتجات، والتي بدورها كانت تُموّن الدول الأوروبية بالمواد الأولية؛ وبالتالي سمحت هذه المرحلة بتقسيم التجارة ما بين الدول الأوروبية والدول المستعمرة، والتي سمحت بظهور ما يسمى بالتبادل اللامتكافئ "L'échange inégal" والذي يعتبر منبع التخلف الذي وقعت فيه هذه الدول المستعمرة.

المرحلة الثالثة (1883-1980):

ظهرت هذه المرحلة مع ظهور أول شركة متعددة الجنسيات " Standard Oil Tust " لـ جون روكفلر "John D.Rockefeller"، وعليه من مميزات هذه الفترة هو ظهور الشركات متعددة الجنسيات وسيطرة العالم الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة.

المرحلة الرابعة من سنة 1980 الى يومنا هذا:

اتسمت هذه المرحلة بزيادة انتشار الشركات العابرة للقارات والتي تتميز بطابع متميز بحكم وضعيتها، المتمثلة في إمكانياتها المالية والتكنولوجية والتي تتعدى حدود البلدان وسلطة الدول؛ بالإضافة إلى ذلك تتميز هذه المرحلة بإعادة الهيكلة التي تربط بين الدول النامية وصندوق النقد الدولي، والتي من شروطها سياسة الانفتاح وتبني اقتصاد السوق، وفي هذه المرحلة ظهرت تسمية العولمة والتي تدل على اندماج أسواق السلع وعوامل الإنتاج، بالإضافة إلى الآثار السلبية على البيئة، وزيادة تعرض البلدان للخدمات الخارجية، بالإضافة إلى زيادة نسبة السلع الداخلة في التجارة التي يتم تصديرها.

ثالثا: أسباب قيام التجارة الدولية

- هناك عدة أسباب كان لها الدور والأثر الكبير في قيام التجارة الدولية نذكر منها:
- الحاجة إلى العملة الصعبة .
 - اختلاف في الظروف الفنية مثل اليد العاملة المؤطرة.
 - تفاوت عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى والاختلاف في طبيعة الأسواق.
 - شيوع ظاهرة التخصص الدولي.
 - الحاجة الى المادة الأولية وإلى الأسواق الخارجية لتصريف الإنتاج.

رابعا: أهمية التجارة الدولية

ليس من الصعب علينا أن نتصور ما للتجارة الدولية من أهمية في العصر الحديث، فهي تمكننا من إشباع بعض الحاجات التي لا يمكن إشباعها لو لم يقدّم تبادل تجاري بين الدول مع بعضها البعض، ذلك أن دول العالم تختلف فيما بينها اختلافا كبيرا من حيث المزايا الطبيعية والمكتسبة، لذلك فإن للتجارة الخارجية فوائد عديدة سواء على الفرد أو المجتمع نوجز بعضها فيما يلي:

- تمكن التجارة الدولية كل دولة من أن تستغل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر ممكن من الكفاءة.
- تمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا.
- تعتبر مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية.
- توفر للأفراد ما لا يستطيعون إنتاجه أو ما ينتجون به بقله أي تعمل على تحقيق الرفاهية الاقتصادية.
- تساعد على التقدم في الميادين الأخلاقية والاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر.
- تساهم التجارة الخارجية في نشر المعرفة التكنولوجية ونقل الأفكار والخبرة والمهارات والقدرات الإدارية وفن التنظيم وإنشاء المشروعات.

خامسا: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية وأسباب التخصص الدولي

1- العوامل المؤثرة في التجارة الدولية:

نظرا لما تلعبه التجارة الدولية من دور هام على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية فهي تتأثر بمايلي:

1-1- أوضاع الاقتصاد المحلي والعالمي:

إذ تؤثر هذه الأوضاع مجتمعة في مسار التجارة الدولية، فالإقتصاد المحلي ولكي ترتقي صناعته الداخلية فهو بحاجة إلى سلع خامة ووسيلة لذا تلجأ الدولة إلى التجارة الدولية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات.

وبخصوص الإقتصاد العالمي الدولي فإن تغير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا ضغط استهلاكها من جهة أخرى.

1-2- مستويات التنمية الاقتصادية:

حيث تشكل مستويات التنمية الاقتصادية حيزا هاما في تشكيل وتسيير وتوجيه السياسة التجارية الدولية للبلد، إذ أن الجمود والتأخر الاقتصادي لدولة ما عادة ما يجعلها حريصة على تقييد تجارتها الخارجية وبالتالي بقائها منغلقة على نفسها.

2- أسباب التخصص الدولي في الإنتاج:

إن وراء عملية التخصص الدولي في الإنتاج دوافع وأسباب عديدة جعلت الدول تتجه الى ذلك منها:

- اختلاف الظروف الطبيعية. - التقدم التكنولوجي.
- القوانين والتشريعات. - الاختلاف في توفر رأس المال واليد العاملة.

المحاضرة رقم 02: أهم النظم النظرية —————ات المفسرة للتجارة الدولية

لقد تناولت العديد من المدارس نظريات التجارة الدولية بشقيها القديم والحديث وتتمثل أهمها فيمايلي:

أولاً: نظريات التجارة الخارجية قبل الكلاسيك

1- نظرية التجاريين في التجارة الدولية:

يعتبر المذهب الميركانتيلي (التجاري) المرجع الأول للفكر التجاري الذي عمّ القرنين 16م و17م، والذي نتج عن تطبيقه تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، وخضوع التجارة الخارجية لشئى العقوبات الحمائية حيث يعتقد أتباع هذا المذهب أنّ ثروة الأمة تقاس بما لديها من الذهب والفضة، ومن أجل زيادتها يكون الاتجاه نحو التبادل التجاري مع الدول الأخرى فتتفوق قيمة الصادرات قيمة الواردات وبالتالي تحقيق فائض في الميزان التجاري ومنه هناك تدفق للمعادن النفيسة ويحدث العكس في حالة العجز.

2- الطبيعيون والتجارة الدولية:

تبعاً لما صاحب نظرية التجاريين من مساوئ وما اعترأها من نقائص أثناء تفسيرها للتجارة الدولية، ظهر عقبها مذهب اقتصادي جديد هو "المذهب الفيزيوقراطي" والذي أسسه الطبيعيون في فرنسا في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، حيث انكب رواده من أمثال "فرانسوا كيناي" (1694-1778)، على الإهتمام بالتجارة الداخلية والأنشطة الإنتاجية خاصة الزراعية منها، والتي تخدم الإقتصاد المحلي، عوض التركيز على القطاع الخارجي "التجارة الخارجية" فقط كما فعل التجاريون.

ثانياً: النظرية الكلاسيكية:

يركز التحليل الكلاسيكي لنظرية التجارة الدولية على الإجابة على الأسئلة التالية:

- أ- ما هو نمط التجارة الدولية؟
- ب- ماهي السلع التي يتم تصديرها واستيرادها؟
- ج- ما هي شروط التبادل الدولي؟
- د- ما هو معدل التبادل الدولي؟
- هـ- ما هي مكاسب التجارة الدولية التي ستحصل عليها الدول الأطراف في التجارة الدولية؟
وللإجابة عن هذه التساؤلات اعتمد التحليل الكلاسيكي على مجموعة فرضيات هي:
- 1- التجارة تتم بين دولتين فقط، وتضم سلعتين فقط وتختص بالسلع ولا تشمل الخدمات.
- 2- قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال داخل الدولة الواحدة وعدم قدرتها على الانتقال بين الدول.
- 3- استبعاد ظاهرة تنوع المنتجات واختفاء كل الممارسات الاحتكارية.
- 4- عدم وجود تكاليف النقل والتأمين وأي عراقيل أخرى أمام انتقال السلع.
- 5- أذواق المستهلكين في كل من الدولتين متشابهة ومتماثلة.
- 6- المنافسة كاملة أي غير احتكارية ومنه دالة الإنتاج متشابهة وخطية (ليس هناك جودة ونوعية) نظرا لاستبعاد دور البحوث والتطوير.
- 7- الإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة (أي كمية المدخلات هي نفسها كمية المخرجات).
- 8- اعتمد الكلاسيك على فرضية أساسية تعتبر أن العمل هو العنصر الوحيد في تحديد قيمة السلعة.
- 9- التبادل يتم في شكل مقايضة والنقود لا تستخدم لا في حساب الأسعار ولا في حساب الأجور.

1- نظرية النفقات المطلقة (الميزة المطلقة) لآدم سميث:

ترجع أول محاولة جدية لتفسير التجارة الدولية والتخصص تفسيراً علمياً إلى آدم سميث (1723-1790) الذي نوه في كتابه "ثروة الأمم" سنة 1776 بمزايا تقسيم العمل والتخصص سواء في نطاق المشروع الواحد (المؤسسة)، أو في المحيط الدولي. وفي رأيه أن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من أن تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها (تكلفة مطلقة أقل بالنسبة لغيرها من الدول) ثم تبادل ما يفيض

عن حاجاتها من هذه السلع بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها أيضا بميزات مطلقة.

ولتحديد اتجاه التجارة الخارجية طبقا لقانون الميزة المطلقة نفترض أن لدينا دولتين A و B وأنهما تقومان قبل قيام التجارة الخارجية بإنتاج سلعتين هما القمح والقماش وأن نفقات الإنتاج غير نقدية بل مجسدة في ساعات العمل كما هو موضح في المثال التالي:

الدولة B	الدولة A	
1	6	القمح (طن لكل ساعة/عامل)
5	4	القماش (متر لكل ساعة/عامل)

فمن خلال الجدول نلاحظ مايلي:

- ساعة عمل لعامل واحد تنتج 6 طن من القمح في الدولة A ولكنها تنتج سوى 1 طن في الدولة B.

- ساعة عمل لعامل واحد تنتج 5 أمتار من القمح في الدولة B ولكنها لا تنتج سوى 4 أمتار في الدولة A وعليه يمكن أن نستنتج مايلي:

1- الدولة A لديها ميزة مطلقة (أكثر كفاءة) بالنسبة للدولة B في إنتاج القمح.

2- الدولة B لديها ميزة مطلقة (أكثر كفاءة) بالنسبة للدولة A في إنتاج القماش.

ولكن عند قيام التجارة الخارجية ما بين الدولتين فمن الطبيعي أن تخصص A في إنتاج القمح وتقوم بتصديره مقابل استيراد القماش من الدولة B كما تخصص B في إنتاج القماش وتصدره للدولة A.

هذا التخصص من جانب الدولتين سيعود بالفائدة على كل منهما فهو يؤدي الى زيادة الإنتاج الكلي من السلعتين مما يتيح المجال لاقتسام هذه الزيادة بينهما عن طريق التجارة كما هو موضح بالجدول التالي:

القمح (طن)	القماش (متر)	
$7 = 1 + 6$	$9 = 4 + 5$	قبل التخصص
$12 = 2 \times 6$	$10 = 2 \times 5$	بعد التخصص
5	1	المكاسب من التخصص

قبل قيام التجارة الخارجية:

- كمية القمح في كلا الدولتين: (6 + 1) الدولة A و B. فكأن التخصص زاد من إنتاج الدولتين في نفس السلعة بـ 5 أي (12 - 7) طن.

- كمية القماش في كلا الدولتين: (4+5) أي 9 أمتار. فكأن التخصيص زاد من إنتاج الدولتين من القماش بـ 1 أي (9-10) متر. وعليه فإن:

التخصيص في إنتاج القمح والتخصيص في إنتاج القماش أدى الى استخدام أفضل لموارد الدولتين.

لكن ما يعاب على هذه النظرية أنها:

- 1- لم توضح أسباب اختلاف إنتاجية العامل من دولة الى أخرى.
- 2- ماذا يحدث لو كانت دولة واحدة تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين.
- 3- لا تأخذ هذه النظرية مسألة التوزيع بعين الاعتبار بمعنى كيف ستوزع مكاسب التجارة على المواطنين في كل دولة وما بين الدول.
- 4- ماذا يحدث لو تخصصت كل دولة في إنتاج سلعة معينة وبقيت الدولة الأخرى تنتج كلا السلعتين.
- 5- هدف سميث تبرير المكسب من التجارة وليس تحليل ميكانيكية التجارة.

المحاضرة رقم 03: نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو

لقد تمت صياغة هذه النظرية من طرف الاقتصادي الانجليزي دافيد ريكاردو **David Ricardo** في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" 1817، وعدّلها من بعده كل من جون ستيوارت ميل ومارشال،... وغيرهم. وفي هذه النظرية أشار ريكاردو الى مسألة الدولة التي لا تملك أي ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما عند مقارنتها بالسلع الأخرى، هل يعني أنّ على

هذه الدولة أن تنتج نحو الاعتزال أو تلجأ الى تطبيق سياسة الاكتفاء الذاتي وتمنع التجارة بينها وبين الدول الأخرى؟

كما أن القول بأن مجرد التفوق المطلق يعد أساس التخصص الدولي لا يتماشى مع واقع العلاقات والمعاملات الاقتصادية الدولية، حيث أن التفوق النسبي يمكن أن يكون أساساً للتخصص الدولي، حيث تتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تكون تكلفتها النسبية أقل وهي امتداد لقاعدة تقسيم العمل ومن هنا فإن التكلفة عند ريكاردو ليست نقدية ولكنها تعبر عن كمية عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج وحدة من السلع وتعتبر أن العمل هو مقياس لهذه التكلفة.

التكلفة المطلقة = عدد الوحدات اللازمة لإنتاج السلعة

التكلفة النسبية = التكلفة المطلقة للسلعة س / التكلفة المطلقة للسلعة ع

يقول ريكاردو أن اختلاف التكاليف النسبية شرط ضروري وكافي للتبادل الدولي.

ولحساب الميزة النسبية يمكننا تقديم المثال الافتراضي التالي لسلعتين ودولتين:

طريقة 1: نستخرج تكاليف إحدى السلعتين بالنسبة الى تكلفة إنتاج السلعة الأخرى لكل دولة على حدى، ثم نقارن هذه التكاليف النسبية ما بين الدولتين وتتخصص الدولة A في إنتاج تلك السلعة التي تكون تكلفتها فيها بالنسبة الى تكلفة السلعة الأخرى أقل منها في الدولة B.

وحدة من القمح	وحدة من النسيج	
120 و ع	100 وحدة عمل	دولة A
80 و ع	90 و ع	دولة B

نلاحظ في المثال:

- تكلفة إنتاج القمح الى تكلفة إنتاج النسيج في B: $90 / 80 = 0,88$.

أي تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح في الدولة B تعادل تكلفة إنتاج 0,88 وحدة من النسيج.

- تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح الى تكلفة إنتاج النسيج في A: $100 / 120 =$

1,20

أي لإنتاج وحدة واحدة من القمح يستلزم أو تعادل تكلفة إنتاج 1,20 وحدة من النسيج ومنه

تكلفة إنتاج القمح الى النسيج في الدولة B أقل من هذه التكلفة في A. $1,20 > 0,88$

. من مصلحة الدولة B أن تخصص في إنتاج القمح لتمتعها بتكلفة نسبية أقل أي ميزة نسبية أكبر، ومن مصلحة A أن تخصص في إنتاج النسيج لأنها تتمتع فيها منطقياً بتكلفة نسبية أقل أي بميزة نسبية أكبر.

طريقة 2: نستخرج تكلفة إنتاج السلعة في إحدى الدولتين بالنسبة إلى تكلفة إنتاجها في الدولة الأخرى وذلك في كل سلعة على حدى، ثم نقارن هذه التكلفة ما بين السلعتين ستخصص الدولة B في إنتاج تلك السلعة التي تكون تكلفتها فيها بالنسبة إلى تكلفتها في الدولة A أقل منها في السلعة الأخرى، في حين ستخصص A في إنتاج تلك السلعة التي تكون تكلفتها فيها بالنسبة إلى تكلفتها في الدولة B أقل منها في السلعة الأخرى.

80 / 120	90 / 100	السعر النسبي (القمح والنسيج) في الدولة A بدلالة (القمح والنسيج) في الدولة B
120 / 80	100 / 90	السعر النسبي (القمح والنسيج) في الدولة B بدلالة (القمح والنسيج) في الدولة A

- تكلفة إنتاج القمح في الدولة B إلى تكلفة إنتاجها في A: $120 / 80 = 0,66$. ومنه تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح في B تعادل تكلفة إنتاج 0,66 وحدة في A.
- تكلفة إنتاج النسيج في الدولة B إلى تكلفة إنتاجها في A: $100 / 90 = 0,90$. ومنه تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج في B تعادل تكلفة إنتاج 0,90 وحدة في A.
- إذن تكلفة إنتاج القمح في الدولة B بالنسبة إلى A أقل ($0,66 < 0,90$)، ومنه من مصلحة الدولة A أن تخصص في إنتاج القمح لتمتعها بتكاليف نسبية أقل (ميزة نسبية أكبر) أما بالنسبة للدولة A فستخصص في إنتاج النسيج لتمتعها بتكاليف نسبية أقل أي ميزة نسبية أكبر.

مكاسب التجارة القائمة على التخصص وفقاً للمزايا النسبية:

للتجارة والتبادل وفق نظرية ريكاردو مزايا وفوائد تعود على الأطراف، وذلك من خلال انخفاض في تكاليف الإنتاج والمقاسة بساعات العمل، لإثبات ذلك يفترض ريكاردو أن تنتج كل دولة وحدة واحدة من السلعتين قبل الشروع في التبادل، وإنتاج وحدتين من سلعة واحدة (تخصص السلعة التي فيها مزايا نسبية) بعد التجارة والمقارنة بين النتائج كمايلي:

قبل قيام التجارة: B: تخصص في إنتاج القمح.

A: تخصص في إنتاج النسيج.

- تكلفة الإنتاج في A : تكلفة إنتاج وحدة من النسيج + ت ا و من القمح = $120 + 100 = 220$ وع

- تكلفة الإنتاج في B : تكلفة إنتاج وحدة من النسيج + ت ا و من القمح = $80 + 90 = 170$ وع

بعد قيام التجارة:

- تتخصص الدولة A في إنتاج النسيج وتنتج وحدتين منه:

تكلفة ا و من النسيج (استهلاك محلي) + ت ا و من النسيج (موجه للتصدير) = $100 + 100 = 200$ وع

- تتخصص الدولة B في إنتاج القمح وتنتج وحدتين منه:

تكلفة ا و من القمح (استهلاك محلي) + ت ا و من القمح (موجه للتصدير) = $80 + 80 = 160$ وع

ونلاحظ هنا أن كلا البلدين حقق ايجابيات تمثلت في خفض التكاليف أو ساعات العمل حتى وان كان ذلك المكسب غير موزع بالتساوي بين البلدين (20 ساعة لـ A و 10 ساعة لـ B).

الدولة B		الدولة A		
بعد تخصص	قبل تخصص	بعد تخصص	قبل تخصص	
160	80	-	120	قمح
-	90	200	100	نسيج
160	170	200	220	تكلفة إجمالية لكلا السلعتين
-	10	-	20	المكاسب

- معدل التبادل الدولي لم يجب عليه ريكاردو.

ملاحظة: الميزة النسبية الطبيعية هي اختلاف تكاليف الإنتاج، بينما الميزة النسبية المكتسبة فالاختراع والتكنولوجيا ورأس المال البشري هما اللذان أصبحا يحددان سعر المنتج.

انتقادات لنظرية ريكاردو:

- تثبيت كمية الإنتاج (ركزت على العرض فقط)
- إهمال الطلب لأنه ركز على اختلاف التكاليف النسبية.
- لم يبرز القوى التي تتوقف عليها عملية تحديد كمية النسيج المبادلة بالقمح.

المحاضرة رقم 04: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارث ميل (J.S.Mill)

يركز جون ستيوارث ميل (J.S.Mill) في تحليله على العوامل التي تحكم التبادل الدولي من خلال نظريته حول القيم الدولية، التي تحاول تحليل القيمة الدولية للسلع المختلفة أي قيمة سلعة تنتج في دولة معينة مقارنة مع السلعة الثانية التي تنتج في دولة ثانية، أو البحث عن النقطة أو الوضع الذي تستقر عنده نسبة التبادل الدولي والمعدل الذي سيتم به تبادل السلع بين الدول والمعروف بـ **معدل التبادل الدولي** (معدل التجارة)، ومن خلال هذا التحليل حاول ميل استكمال النقص الذي ظهر في نظرية ريكاردو عن طريق تحديد معدل التبادل الفعلي وليس المحتمل الذي ستنتم عنده التجارة بين دولتين طبقاً لقوى العرض والطلب بينهما.

حيث أن ريكاردو **Ricardo** قام بتثبيت كمية الإنتاج وركز على ناحية العرض (التكاليف) في التجارة الدولية، وأهمل جانب الطلب، لأنه كان مهتماً فقط بتحديد الشرط الأساسي لقيام التجارة الدولية الخاص باختلاف التكاليف النسبية وليس التكاليف المطلقة بينما أكد ميل (Mill) على ضرورة التمييز بين حالة التبادل الداخلي والتبادل الدولي.

لقد اخذ ميل (Mill) جانبي العرض والطلب في الاعتبار بدلاً من أن يأخذ ما تنتجه الدولة من السلع كثوابت مع اختلاف تكلفة العمل، فقد افترض وجود كمية معينة من العمل في كل دولة ولكن إنتاجية مختلفة لوحدة العمل فهو بهذا يرفض التفسير الذي يعتبر أن إنتاجية العمل واحدة في كل الدول أطراف التبادل الدولي. وعلى هذا الأساس ركز ميل في نظريته على ما يسمى **بالكفاءة النسبية للعمل كبديل للتكلفة النسبية للعمل** التي قدمها ريكاردو في تحليلاته، وللإجابة على السؤال المتعلق بكيف ستحدد النسب الفعلية التي سيتم على أساسها التبادل الدولي؟ يقدم ميل المثال التالي:

مقدار عمل مستخدم	دولة	أقمشة	قمح	معدل تبادل داخلي
10 رجل/سنة	A	10	15	1.5 = 1
10 رجل/سنة	B	10	40	4 = 1

مع افتراض ثبات كمية العمل في كل من الدولتين وجعل الكمية المنتجة من السلعتين تختلف، افترض ميل أن إنتاج 10 وحدات من القماش في الدولة A يحتاج من وحدات العمل نفس ما يحتاجه إنتاج 15 وحدة من القمح، أما في B فإن إنتاج 10 وحدات من القماش يحتاج مثل ما يحتاجه إنتاج 40 وحدة من القمح. فبنفس كمية العمل تنتج الدولتين كميات مختلفة من القمح والقماش ومن المثال يتضح أن الدولة B تتمتع بميزة نسبية في إنتاج القمح بينما تتمتع A بميزة نسبية في إنتاج القماش.

في الدولة A: وحدة واحدة من القماش = وحدة ونصف من القمح

$$15/10 = 1.5/1$$

في الدولة B: وحدة واحدة من القماش = 4 وحدات من القمح

$$40/10 = 4/1$$

فنستنتج عند مقارنة معدلات التبادل الداخلية أن:

- القماش أرخص نسبياً في الدولة A بحيث ممكن استبدال وحدة منها بوحدة ونصف من القمح بدلاً من 4 وحدات كما هو الحال في الدولة B.

- القمح أرخص نسبياً في B حيث يمكن استبدال وحدة منه بـ $4/1$ وحدة من القماش بدلاً من $3/2$ وحدة من القماش كما هو الحال في الدولة A .

ويتضح من هذا المثال أنه لكي نستطيع تحديد الميزات النسبية فعلياً مقارنة معدلات التبادل بين سلعتين كما تحددت داخل الدولتين قبل قيام التجارة.

- فباختلاف معدل التبادل بين القماش والقمح في B عنه في الدولة A وهو الشرط الضروري لقيام التبادل الدولي أو التجارة ما بين الدولتين.

- وتحدد معدلات تبادل حقيقية بينهما مكاسب كل منهما من التجارة وستحقق الدولة A مكسباً من التجارة إذا استطاعت أن تحصل على أكثر من وحدة من القماش مقابل وحدة ونصف من القمح (أي شروط التبادل الدولي أفضل من شروط التبادل الداخلي) وتكسب

الدولة B أيضا للسبب نفسه اذا استطاعت أن تحصل على وحدة من قماش بأقل من أربع وحدات من القمح.

$$\begin{array}{ccc}
 & \text{نسبة تبادل في A} & \\
 & \uparrow & \\
 (1.5=1) & 15 & \\
 \pm & & \\
 (4=1) & 40 & \\
 & \downarrow & \\
 & \text{نسبة تبادل في B} &
 \end{array}$$

10 وحدات قماش

- معدل التبادل الدولي ينحصر بين أكثر من 15 طن وأقل من 40 كغ من القمح.

+ : تعني الحصول على كميات أكبر من القمح مقابل كميات ثابتة من القماش لأن الدولة A تتخصص في إنتاج القماش.

- : تعني الحصول على كميات أكبر من القماش مقابل كميات أقل من القمح لأن الدولة B تتخصص في إنتاج القمح.

يمكننا وضع معدلات تبادل محتملة بين الدولتين وقد يكون واحدا منها هو معدل التبادل الدولي وسيكون هذا المعدل ضمن حدود معدلي التبادل الداخليين في الدولتين قبل قيام التجارة.

• مقدار التبادل الدولي (معدل التبادل المتوازن) محصور بين (1.5 – 4).

• معدلات التبادل المحتملة بين الدولتين:

عدد وحدات القماش	عدد وحدات القمح	ملاحظات
1	1.5	معدل تبادل داخلي لـ A
1	2	معدل تبادل دولي المحتمل
1	2.5	معدل تبادل دولي المحتمل
1	3	معدل تبادل دولي المحتمل
1	3.5	معدل تبادل دولي المحتمل
1	4	معدل تبادل داخلي لـ B

يلاحظ من الجدول أن معدل التبادل الدولي يجب أن يكون محصورا بين معدلي التبادل في الدولتين قبل قيام التجارة، وإلا فستكون المكاسب من التجارة الدولية من نصيب دولة واحدة فقط وعندها ينعدم أي حافز لقيام التجارة بينهما.

ولقد أوضح ميل أن المعدل الفعلي للتبادل يعتمد على قوة ومرونة الطلب لكل دولة على سلعة الدولة الأخرى. ويكون الطلب على أساس المقايضة حيث تعرض الدولة كمية من السلع للتصدير مقابل كمية من السلع للاستيراد ويكون ذلك حتى يتحقق توازن على معدل تبادل معين.

حالة تساوي معدلات التبادل في الدولتين:

إذا تساوت معدلات التبادل بين السلعتين في الدولتين فهنا لا تقوم التجارة بينهما ولا تنتج أي مكاسب، ولتبيان ذلك نأخذ المثال التالي:

الإنتاج		مقدار العمل المستخدم للدولة
قمح (طن)	قماش (متر)	
15	10	10 رجل/سنة تنتج A
30	20	10 رجل/سنة تنتج B

معدل التبادل الداخلي في A: $1.5 = 1$

معدل التبادل الداخلي في B: $1.5 = 1$

نلاحظ أن النسبة التي تتبادل بها كلا من السلعتين في الدولة A هي نفسها في الدولة B ورغم أن الدولة B تتفوق تفوقا مطلقا في إنتاج كل من السلعتين إلا أنه ليس هناك أي ميزة نسبية في إنتاج أي من السلعتين ولذلك فإن التجارة الدولية لا تقوم بين الدولتين ولا ينتج أي مكاسب من تبادل هذين السلعتين ومنه نستخلص أن الشرط الضروري لقيام التجارة الدولية عند ميل هو:

1- اختلاف معدلات التبادل الداخلية بين الدول.

2- تحقق الدولة مكاسب من التجارة إذا كان معدل التبادل الدولي يفوق معدل التبادل الداخلي.

3- لو ساد أحد معدلات التبادل الداخلية للدولتين لعادت مكاسب التجارة لدولة واحدة.

انتقادات التحليل الكلاسيكي:

- اهتم الكلاسيك بتوضيح الربح والمكاسب من التجارة الدولية أكثر من اهتمامهم بتوضيح ميكانيكية التجارة.
- عدم واقعية الفرضية الخاصة بوجود سلعتين ودولتين وانعدام تكاليف النقل وافترض تشابه أذواق المستهلكين.
- اعتبار العمل هو العنصر الوحيد في عملية الإنتاج وتجانسه.
- إهمال انتقال عناصر الإنتاج بين الدول وبالتالي استبعاد دور الشركات متعددة الجنسيات (استثمارات أجنبية)

- افتراض النظرية الكلاسيكية أن التجارة تتم في شكل مقايضة وبالتالي إهمال دور استخدام النقود.

المحاضرة رقم 05: النظريات النيوكلاسيكية

تقوم النظريات النيوكلاسيكية في تفسيرها للتجارة الدولية على منطقية وواقعية الاعتماد على قانون النفقات النسبية كأساس مفسر لنمط واتجاه وشروط التجارة الدولية، وتأخذ على عاتقها تحرير التحليل الكلاسيكي لقانون النفقات النسبية من القيود التي فرضتها عليها نظرية العمل في القيمة.

أولاً: نظرية هيكشر- أولين (H,O):

لقد أثبت الكلاسيك أن أسباب قيام التجارة الدولية يعود الى الاختلاف في الأسعار النسبية ما بين الدول والذي يؤدي بدوره الى اختلاف في طبيعة المزايا النسبية وبالتالي الى التخصص الدولي، غير أنهم عجزوا عن تحديد أسباب اختلاف الأسعار النسبية الشيء الذي دفع الاقتصاديين الى البحث عن نموذج نظري آخر يحاول تجاوز جميع الانتقادات التي وجهت الى التحليل الكلاسيكي، تمثل هذا النموذج في النظرية التي جاء بها الاقتصادي السويدي إيلي هيكشر (1919) ومن بعده تلميذه برتل أولين 1933 والمعروفة بنظرية نسب عناصر الإنتاج أو نظرية كثافة عناصر الإنتاج أو الوفرة أو الندرة النسبية (نظرية هيكشر – أولين).

يهدف هذا النموذج الى إثبات أن اختلاف النسب التي تتوافر عليها عناصر الإنتاج تؤدي الى اختلاف التكاليف والأسعار النسبية لدولة الواحدة هذا من جهة، أما من جهة أخرى يعمل هذا النموذج على إظهار أثر التجارة على مكاسب عوامل الإنتاج لكل من الدولتين.

الفرضيات التي تقوم عليها نظرية هيكشر- أولين (H,O):

1- وجود دولتين A و B، سلعتين فقط وعاملين من عوامل الإنتاج هما: العمل "L" ورأس المال "K".

2- تستعمل الدولتين نفس الطرق التكنولوجية في الإنتاج.

3- إنتاج السلعتين يتطلب استعمال عوامل الإنتاج بنسب مختلفة حيث أحدهما يستعمل العمل بكثافة (سلع كثيفة العمل) والأخرى تستعمل رأس المال بكثافة (سلعة كثيفة رأس المال).

4- يخضع إنتاج السلعتين الى قانون الغلة الثابتة في الدولتين أي أن زيادة كمية العمل ورأس المال المستخدمين في إنتاج السلعتين بنسبة معينة يؤدي الى زيادة الإنتاج بنفس النسبة. فمثلا) لو زادت إحدى الدولتين من استعمال عناصر الإنتاج L و K بـ 10 % فسيؤدي هذا الى زيادة الإنتاج بـ 10%.

5- التخصص في إنتاج السلع يكون تخصصا غير كامل لكل من الدولتين، هذا يعني انه حتى في ظل حرية التجارة فان الدولتين ستستمران في إنتاج كلا من السلعتين. وهذا يعني أيضا أن أي من الدولتين ليست دولة صغيرة جدا.

6- تماثل الأذواق والتفضيلات في كلا الدولتين أي أن منحنيات السواء في كلا الدولتين متطابقة وعليه عندما تكون الأسعار النسبية للسلع متساوية لكل من الدولتين فإنهما ستستهلكان السلعتين بنفس النسبة.

7- سيادة المنافسة الكاملة في كل من أسواق السلع وأسواق عوامل الإنتاج في كل من الدولتين، وهذا يعني:

- جميع المنتجين والمستهلكين ومالكي عوامل الإنتاج لديهم معلومات عن أسعار السلع وعائدات عوامل الإنتاج.
- عدم قدرة المنتجين على التأثير وحدهم على أسعار السلع وعوامل الإنتاج.
- تكون أسعار السلع مساوية لتكاليف الإنتاج على المدى البعيد.

- 8- إمكانية انتقال عناصر الإنتاج داخل الدولة الواحدة وعدم حدوث ذلك ما بين الدولتين.
- 9- التوظيف الكامل لجميع موارد الدولة ولكن هذا لا يعني انه لا يوجد أي موارد عاطلة أو أي عوامل إنتاج غير موظفة في كل من الدولتين.

وفرة عوامل الإنتاج:

يمكن معرفة أو تحديد أو قياس وفرة عامل الإنتاج تبعا لإحدى الطريقتين التاليتين:

أ. على أساس الوحدات المادية (يؤخذ فقط جانب العرض لعوامل الإنتاج):

تفترض نظرية (H,O) إمكانية تصنيف السلع حسب العنصر المستخدم فيها بنسبة أكبر فهناك سلع تتميز بكثافة العمل و سلع أخرى تتميز بكثافة رأس المال، ولمعرفة الندرة أو الوفرة النسبية هنا يجب قياس الندرة أو الوفرة لعنصر من عناصر الإنتاج بالنسبة للعناصر الأخرى داخل الدولة، فعند قيام التجارة بين دولتين فكل دولة تخصص في إنتاج السلعة التي تستعمل عامل الإنتاج المتوفر نسبيا، فالدولة B يكون فيها رأس المال هو العامل المتوفر اذا كانت نسبة الكمية الكلية من رأس المال الى النسبة الكلية من العمل (TL/TK) المتوافرة في الدولة B أكبر منها (TL/TK) في الدولة A.

ملحوظة: تعتبر عناصر الإنتاج (L,K) في نموذج هيكشر- أولين نادرة أو وافرة بالمقدار النسبي وليس مطلقا لقياس كثافة K أو L للسلعتين.

مثال 1:

يتطلب إنتاج وحدة واحدة من السلعة ع: 2 K و 2 L مما يعني أن نسبة رأس المال على العمل (1 = 2/2) من ع.

يتطلب إنتاج وحدة واحدة من السلعة س: 1 K و 4 L مما يعني أن نسبة رأس المال على العمل (0.25 = 4/1) من س.

النتيجة: السلعة ع كثيفة رأس المال K والسلعة س كثيفة العمل L.

مثال 2: لنفترض أن:

الدولة A لديها: عرض العمل = 3 وحدة، عرض رأس المال = 12 وحدة، نسبة $L/K = 4 = 3/12$.

الدولة B لديها: عرض العمل = 5 وحدة، عرض رأس المال = 15 وحدة، نسبة $L/K = 3$.

النتيجة: ومنه الدولة B وان كان ما تملكه من K بكميات مطلقة هو أكبر من الدولة A ولكن الدولة A هي أغنى برأس المال من الدولة B لأن النسبة (TL/TK) في الدولة B وهي 3 أصغر من النسبة (TL/TK) وهي 4.

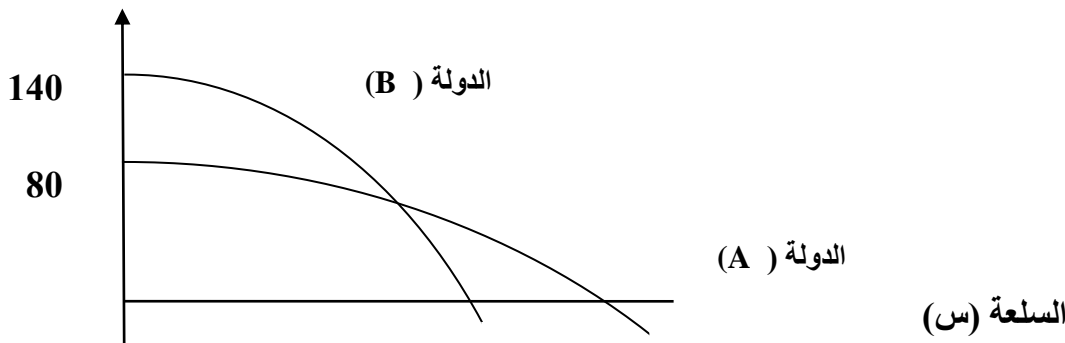
ب. على أساس أسعار عناصر الانتاج (يؤخذ فقط جانب العرض والطلب لان السعر يتحدد بهما):

ملحوظة: إن الأسعار المقصودة هنا ليست أسعار السلعتين س وع، وإنما هي الأجور (w) والتي تمثل سعر العمل (L) وأسعار الفائدة (r) والتي تمثل سعر رأس المال (K). فعند قيام التجارة الدولية كل دولة تخصص في إنتاج السلعة التي تستعمل عامل إنتاج أقل، فالدولة B يكون متوافر فيها عنصر رأس المال اذا كانت النسبة بين سعر تأجير رأس المال الى سعر وقت العمل (PL/PK) أو (w/r) منخفضة في B عنها في الدولة A ويمكن التعبير بيانيا عن وفرة عناصر الانتاج كمايلي:

لنفترض أن الدولة B كثيفة K في السلعة ع.
والدولة A كثيفة L في السلعة س.

الشكل رقم 01: منحنى إمكانية الانتاج لكل من الدولة (A) و(B)

(ع) السلعة

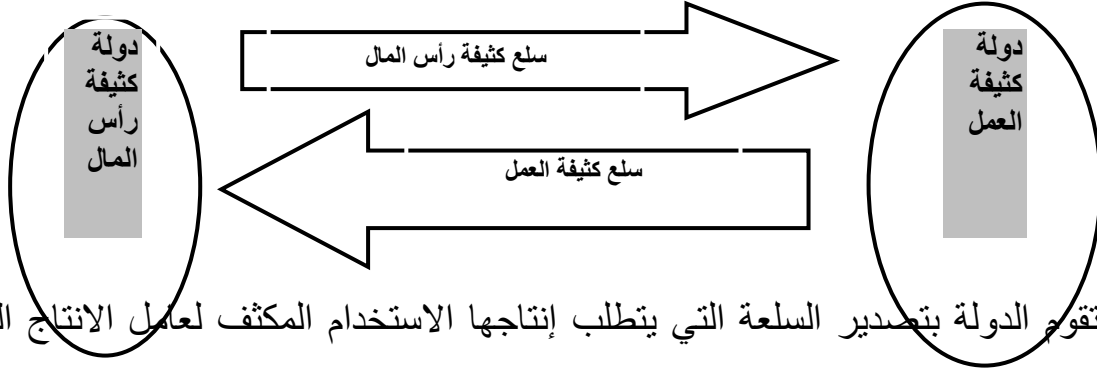


- منحنى إمكانية الانتاج للدولة A أكثر - نحو السلعة س - وهي سلعة كثيفة العمل (L) وهذا دليل على أن الدولة A لها وفرة في العمل.

- منحني إمكانية الإنتاج للدولة B أكثر امتدادا نحو السلعة ع وهي سلعة كثيفة رأس المال (K) وهذا دليل على أن الدولة B لها وفرة في رأس المال.

شرح نموذج هيكشر- أولين:

الرسم البياني التالي يوضح نمط التجارة العالمية تبعا لطريقة هيكشر - أولين:



ستقوم الدولة بتصدير السلعة التي يتطلب إنتاجها الاستخدام المكثف لعامل الإنتاج الرخيص والمتوافر نسبيا في الدولة وتستورد السلعة التي يتطلب إنتاجها الاستخدام المكثف لعامل الإنتاج النادر نسبيا في الدولة والمرتفع السعر.

وباستخدام المثال السابق، تقوم الدولة (A) بتصدير (س) وهي سلعة كثيفة العمل (العامل) المتوافر نسبيا والعامل الرخيص في (A)، ومن جانب آخر، فإن الدولة (B) سوف تصدر السلعة (ع) لان (ع) إنما هي سلعة كثيفة رأس المال (K) وعنصر رأس المال (K) هو العامل المتوافر نسبيا والرخيص في (B) أي أن (w/r) منخفضة في الدولة (B) عنها في الدولة (A).

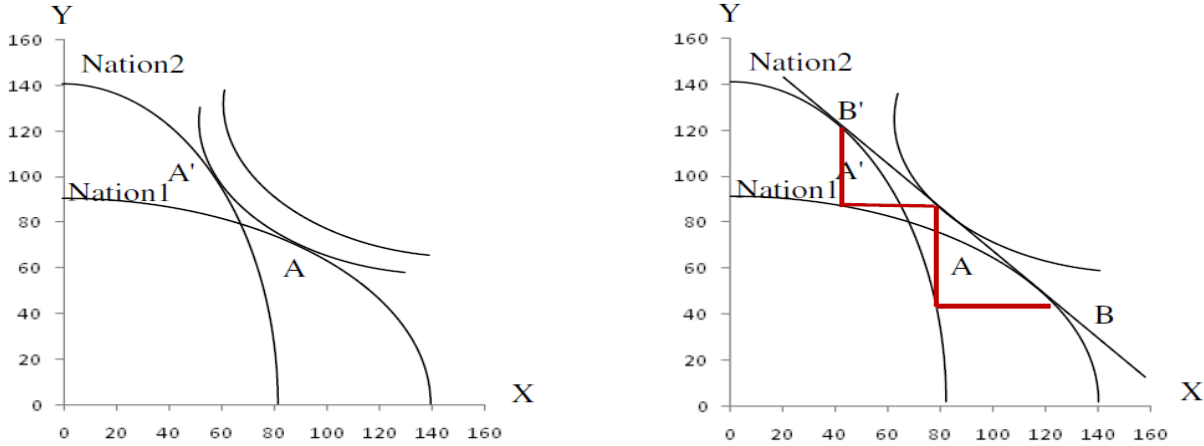
ومن بين الأسباب الممكنة لاختلاف الأسعار النسبية للسلعة والميزة النسبية بين الدول، فقد اختارت نظرية هيكشر- أولين الاختلاف في الوفرة النسبية للعامل - أو هبات عامل الإنتاج- بين الدول كسبب رئيس- أو المحدد - للميزة النسبية، وبالتالي لقيام التجارة الدولية، ولهذا السبب فإن نموذج هيكشر- أولين إنما يشار إليه كثيرا على أنه "نسب عوامل الإنتاج"، أو نظرية "هبة عوامل الإنتاج". بمعنى أن كل دولة تتخصص في الإنتاج وتصدر السلعة التي تكون كثيفة في العامل المتوافر نسبيا في الدولة والرخيص الثمن، وتستورد السلعة التي تكون كثيفة في العامل النادر نسبيا في الدول والمرتفع الثمن. ويمكننا شرح هذا النموذج هندسيا كمايلي:

الشكل الأول:

يبين منحني إمكانية الإنتاج لكل من الدولة (A) والدولة (B).

- منحنى إمكانية الإنتاج للدولة (A) أكثر امتداداً على المحور الأفقي (السلعة س سلعة كثيفة العمل). أما الدولة (B)، فهي الدولة التي يتوفر فيها عنصر رأس المال. وكلا الدولتين تستخدمان نفس الفن التكنولوجي في عملية الإنتاج، وكلا الدولتين لديهما نفس الأذواق، الشيء الذي يعني أن منحنيات السواء I و II متماثلة ومشاركة بين الدولتين.

الشكل رقم 02: نموذج هيكشر – أولين في حالة قيام التجارة الدولية



منحنى السواء (I): منحنى سواء مشترك لكل من الدولتين – يمس منحنى إمكانية الإنتاج للدولة (A) عند a (وضع التوازن للإنتاج والاستهلاك)، ويمس منحنى إمكانية الإنتاج للدولة (B) عند à (وضع التوازن للإنتاج والاستهلاك). وهو أعلى منحنى سواء تستطيع الدولتين الوصول إليه قبل قيام التجارة الخارجية.

• P_a : السعر التوازني للسلعة قبل قيام التجارة في الدولة (A). (معدل التبادل الداخلي ما بين ع وس)

• P_a' : السعر التوازني للسلعة قبل قيام التجارة في الدولة (B). (معدل التبادل الداخلي ما بين س وع)

• ولما كان $P_a < P_a'$ أي $P / ع < P / س$ (في B) $< P / ع < P / س$ (في A) مما يعني أن الدولة A لديها ميزة نسبية في إنتاج س والدولة B لديها ميزة نسبية في إنتاج السلعة ع.

الشكل الثاني: عند قيام التجارة الخارجية:

ستتخصص (A) في إنتاج (س)، وتتخصص (B) في إنتاج (ع). ومع التخصص تنتقل الدولة (A) إلى النقطة b وتنتقل الدولة (B) إلى النقطة b' .

- ستقوم الدولة (A) بتصدير السلعة (س) في مقابل السلعة (ع) ونستهلك عند النقطة E على منحنى سواء (II). (مثلث التجارة هو عبارة عن bCE).
- ستقوم الدولة (B) بتصدير السلعة (ع) وتستهلك عند النقطة E' على منحنى سواء (II). ومثلث التجارة لهذه الدولة هو b'C'E'.

تأثير قيام التجارة الدولية على أسعار عناصر الإنتاج وتوزيع الدخل وفق نموذج (هيكشر- أولين):

تؤثر الحركة الدولية غير المقيدة للسلع على أسعار عناصر الإنتاج. فلما كانت الدولة A تنتج بعد قيام التجارة الدولية مزيداً من السلع كثيفة العمل فإن الطلب على عنصر العمل في A يزداد مما يؤدي إلى ارتفاع سعر عنصر العمل، أي زيادة مستويات الأجور فيها عن الوضع السائد قبل قيام التجارة الدولية مع B.

ومن الناحية الأخرى، تنتج الدولة B بعد قيام التجارة الدولية مزيداً من السلع كثيفة رأس المال مما يؤدي إلى زيادة الطلب على رأس المال وبالتالي ارتفاع عنصر رأس المال، أي ارتفاع مستويات أسعار الفائدة في الدولة B عن الوضع الذي كانت عليه قبل قيام التجارة الدولية.

ثانياً: نظرية تعادل أسعار عناصر الإنتاج لبول سامويلسون (Paul Samuelson):

من نتائج التجارة الدولية أن تتعادل وتتساوى أسعار عناصر الإنتاج في الدول المتاجرة مع بعضها البعض. ويعود فضل إثبات نظرية تعادل أسعار عناصر الإنتاج (Factor – Price Equilization Theorem) إلى الاقتصادي Paul Samuelson. وعلى هذا الأساس تسمى في أدبيات الاقتصاد الدولي بنظرية "هيكشر-أولين-سامويلسون" أو H.O.S .

فقبل قيام التجارة الدولية، تكون الأسعار النسبية للسلعة س منخفضة في الدولة A عنها في B. وعندما تخصص الدولة A في إنتاج السلعة س (كثيفة العمل) ستخفض من إنتاج السلعة ع (كثيفة رأس المال).

وسيتّم ذلك لكلا الدولتين على النحو التالي:

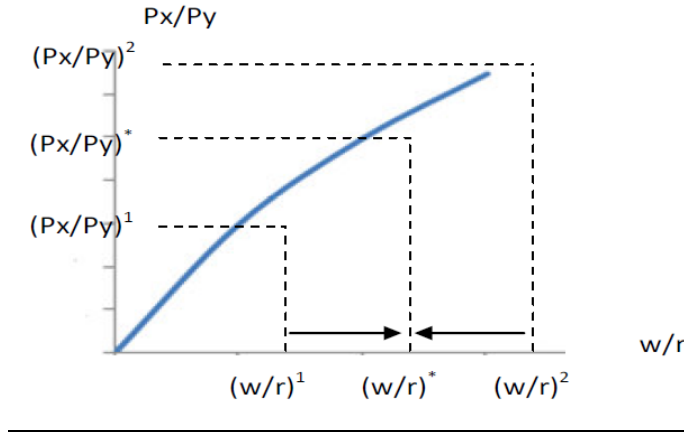
✓ الدولة A ← (تصدير) س ← زيادة طلب على س من طرف أجنب ← تشغيل جديد في السوق المحلي (A) ← زيادة الطلب على العمل (L) ← ارتفاع الأجور (w) ← نقص الطلب على (K) ← انخفاض سعر الفائدة (r).

✓ الدولة B ← (تصدير) ع ← زيادة طلب على ع من طرف أجنب ← زيادة الطلب على رأس المال (K) في السوق المحلي ← انخفاض سعر رأس المال (r) ← نقص الطلب على (L) ← ارتفاع في أجر العمل (w) بسبب ندرة العمل.

تبادل أسعار عناصر الإنتاج

الدولة B كثافة رأس المال		الدولة A كثافة العمل		
أجور مرتفعة	أسعار فائدة منخفضة	أسعار فائدة مرتفعة	أجور منخفضة	قبل قيام التجارة الدولية
تنخفض الأجور	ترتفع أسعار الفائدة	تنخفض أسعار الفائدة	ترتفع الأجور	بعد قيام التجارة الدولية

الشكل رقم 03: تساوي الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج



• فقبل قيام التجارة:

✓ كانت الدولة (A) تنتج وتستهلك عند النقطة a حيث $1 = (r/W) = r/W$ ، والسعر

النسبي للسلعة هو: $P = P_a$ س / P ع.

✓ بينما الدولة (B) تكون عند النقطة a' حيث $2 = (r/W) = r/W$ ، والسعر النسبي

للسلعة س هو عبارة عن: $P' = P_a$ س / P ع.

• عند قيام التجارة:

✓ الدولة A لديها وفرة نسبية في عنصر العمل وتخصص في إنتاج س وهي سلعة كثيفة L. يزداد الطلب على العمل بالنسبة للطلب على رأس المال مما يؤدي الى ارتفاع (r/W) وارتفاع P / س P ع.

✓ الدولة B لديها وفرة نسبية في رأس المال وهي كثيفة رأس المال وتخصص في إنتاج سلعة ع ومنه يزداد الطلب على K مما يؤدي الى انخفاض (r/W) وبالتالي ارتفاع (w/r) .

هذه الخطوات ستستمر الى النقطة $b = b'$ والتي تكون عندها $P_b = P_b'$ و $r/W = r/W^*$ ويصبح السعر النسبي للسلعة P / س P ع متوازن ومتساو في كلا الدولتين كنتيجة لقيام التجارة الدولية.

إن التجارة الدولية حسب نموذج (H.O) تعمل كبديل للحركات الدولية لعوامل الإنتاج في تأثيرها على أسعار عوامل الإنتاج ومع الحركة الدولية التامة لعوامل الإنتاج فإن العمل سيهاجر من دولة منخفضة الأجر الى الدولة مرتفعة الأجر حتى تتساوى الأجور في كلا الدولتين وبالمثل قد يتحرك رأس المال من دولة ذات سعر فائدة (على الودائع) منخفض الى دولة ذات سعر فائدة مرتفع حتى يتساوى سعر الفائدة في كلا الدولتين، وبينما التجارة تؤثر على طلب عوامل الإنتاج فإن حركة عوامل الإنتاج تؤثر على عرض عوامل الإنتاج وفي كلا الحالتين، فإن النتيجة هي التساوي التام في العائد المطلق لعوامل الإنتاج.

ثالثاً: نظرية سامويلسون وستولپر (Samuelson & Stolper) – أثر التجارة على توزيع

الدخل:-

رأينا أن التجارة الدولية تعمل على اتجاه أسعار عوامل الإنتاج الى التعادل. فهي تعمل على تساوي (w) في كل من الدولتين وأيضاً تساوي (r) في كل من الدولتين. وتشير هذه النظرية مشكلة العلاقة بين التجارة الخارجية وهيكل الاقتصاد الوطني للدولة أو مدى تأثر صورة توزيع الدخل الوطني ما بين مختلف الدول الأطراف في هذه التجارة، أي أسعار عوامل الإنتاج في الدولة بالنسبة الى هذه الأسعار نفسها في الدول الأخرى.

كيف أن التجارة الدولية ستؤثر على الأجور الحقيقية والدخول الحقيقية للعمال بالنسبة الى الفائدة الحقيقية، والدخل الحقيقي لمالكي رأس المال داخل كل دولة؟

- الدولة (A): التجارة تؤدي الى ارتفاع الدخل الحقيقي للعمل والدخل الحقيقي لمالكي رأس المال ينخفض (العمل ارخص ورأس المال مرتفع الثمن) .
- الدولة (B): التجارة تؤدي الى انخفاض الدخل الحقيقي للعمل وارتفاع الدخل الحقيقي لمالكي رأس المال (العمل المرتفع الثمن ورأس المال الرخيص).

رابعاً: انتقادات نظرية هيكشر- أولين:

- تعرضت نظرية هيكشر- أولين للعديد من الانتقادات النظرية، رغم أنها بقيت لفترة زمنية طويلة تمثل الأساس النظري لقيام التجارة الدولية:
- تركز على الاختلاف الكمي في عناصر الانتاج (ندرتها أو وفرتها) مهملة الاختلاف النوعي في هذه العناصر (أنواع الأرض المختلفة، رأس المال، عمل، مهارات...).
- صعوبة تحديد كثافة عناصر الانتاج في السلع الداخلة في التجارة الدولية في حالة وجود أكثر من عاملين من عوامل الانتاج.
- يغلب عليها الطابع السكوني لأنها لم تتعرض لإمكانية تغير المزايا النسبية أي أنها لم توضح ديناميكية التطور فما يعد ميزة نسبية اليوم لا يعد كذلك في المستقبل.
- تحليلها ستاتيكي مقارنة أي أنها تقارن وضع ما قبل التجارة بوضع ما بعد التجارة دون الاهتمام بما يحدث خلال الانتقال من هذا الوضع الى ذلك.
- لا تفرق بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، إذ أنها تفترض أن الهيكل الاقتصادي واحد في كل الدول من حيث مرونته وقدرته على التكيف، والواقع هو عكس ذلك.
- تعرضت هذه النظرية للعديد من الانتقادات التطبيقية خاصة عند تطبيقها على التجارة الخارجية لـ USA.

خلاصة: إن الوفرة النسبية لعنصر من عناصر الانتاج في بلد معين لا يؤدي بالضرورة الى إنتاج سلع كثيفة من هذا العنصر أو بتعبير آخر إن البلاد الكثيفة بالسكان ليس هي بالضرورة تلك البلاد التي بإمكانها تصدير السلع كثيفة العمل.

خامسا: اختبارات ليونتيف (Wassily Leantif) (إشكالية، متناقضة، حيرة، جدلية، لغز، مفارقة...):

يعد أول اختبار عملي لنموذج H/O هو ذاك الذي قام به الاقتصادي الروسي الأصل ليونتيف في عامي (1953-1956) من دراسة قام بها على هيكل تجارة الولايات المتحدة الأمريكية مع الخارج اعتمادا على إحصائيات التجارة الخارجية لوم سنة 1947. وقد ساهم ليونتيف في هذه الطريقة من التحليل حتى أنه حصل على جائزة "نوبل" في سنة 1973 نتيجة هذه المساهمة. أكد ليونتيف من خلال تحليله لهذه الإحصائيات أن قيام التجارة الخارجية على أساس وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج شيء خاطئ بحيث تظهر الولايات المتحدة الأمريكية بمظهر الدولة المتمتعة على وفرة في نسبة رأس المال إلا أنها في الواقع تتمتع بوفرة نسبية في العمل وأدت هذه الميزة بأمريكا إلى تصدير السلع كثيفة العمل واستيراد السلع كثيفة رأس المال.

اعتمد ليونتيف جدول المدخلات والمخرجات الذي يتضمن أهم الاحتياجات الداخلة في إنتاج السلع كثيفة رأس المال لمختلف القطاعات بالنسبة للصادرات أما فيما يخص الواردات وأمام صعوبة الحصول على هذه البيانات استخدم ليونتيف تكلفة بدائل الواردات الأمريكية التي يتم إنتاجها محليا .

جدول(01): المدخلات والمخرجات للولايات المتحدة الأمريكية لسنة 1948

الصادرات	بدائل الواردات
رأس المال	2.55
عنصر العمل	170
العمل في السنة	14
	3.09

القيمة بآلاف الدولار لكل عامل

المصدر: محمد سيد عابد، التجارة الدولية، دار الإشعاع الفنية، مصر، 1999، ص 158.

الجدول يوضح أن أمريكا تصدر سلعا كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأس المال، فهناك تناقض مع الفرضيات التي انطلق منها نموذج هكشر- أولين وهذه النتيجة هي ما يعرف بلغز (مفارقة) ليوننتيف.

وبالتالي نجد أن لغز ليوننتيف ظل قائما ولم يضع له حل حسب نظرية التوافر النسبي حتى سنة

1965

حيث قدم "كينن" **kenen** دراسة مفادها أن النتائج الخاطئة التي وصل إليها ليوننتيف تعود إلى اعتماده في دراسته على بدائل للواردات وليس على بيانات للواردات مما أدى به إلى الوقوع في الخطأ وهذا أمر طبيعي لأن هذه البدائل هي سلع كثيفة رأس المال لأنها إنتاج أمريكي يمتاز بهذه الخاصية.

المحاضرة رقم 06: النظريات الحديثة في التجارة الدولية

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية اجتهد بعض الاقتصاديين في تحليل التبادل الدولي والتوسع في نظريات التجارة الدولية ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية الجديدة، وكان هذا التوسع نتيجة

لما أغفلته المدارس والنظريات السابقة كالكلاسيكية منها والسويدية. فلجأ الاقتصاديون إلى دراسة التجارة الدولية من منظور ديناميكي حديث يأخذ في الحسبان تطور الوضع الإقتصادي وكذا التبادل الدولي.

أولاً: نظرية لندر في تشابه هياكل الدخل أو "التفضيل":

انطلق لندر في تحليله لنظريته من فرضية تقول بأنه من الخطأ اعتبار أن الدول التي تمارس التجارة

الدولية متجانسة. فهو يفرق بين نوعين من الدول:

- دول تتميز اقتصادياتها بدرجة عالية من القدرة على إعادة تخصيص الموارد استجابة لأي تغير في هيكل الأثمان و فرص التجارة.

- دول اقتصادياتها على درجة عالية من الجمود ، وعدم القدرة على إعادة تخصيص الموارد

فالأولى يعتبرها متقدمة والأخرى متخلفة .

وخلص لندر إلى أن التجارة الدولية لا تحقق الكسب لجميع الدول خاصة المتخلفة منها، التجارة الدولية ليست ضماناً للكسب كما هو الحال في ظل النظرية الراهنة ولكنها مجرد دعوة للكسب. ويتمثل أهم شيء جديد جاءت به هذه الدراسة عن سابقتها في إيضاح اثر قيام التجارة الدولية على البلدان النامية أو المتخلفة كما يسميها لندر، حيث يترتب على قيام التجارة الخارجية ارتفاع مستوى الدخل في قطاع التصدير وانخفاضه في قطاع منافسة الواردات. ولهذا يعتبر لندر رائد التحليل الديناميكي حيث وضع تحليلاً أكثر واقعية وتلاؤماً مع الواقع المعاش إذ انه أوضح علاقة التجارة بالنمو الاقتصادي، ووضح الفرق بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة واختلاف مستويات الدخل بين دول العالم.

ثانياً: نظرية التنوع كأساس للتجارة الدولية

ركزت " نظرية التنوع " بصفة أساسية على تأثير الدخل على حجم التجارة الدولية. ويعني ذلك أنه عندما ترتفع مستويات الدخل فانه بإمكان المشتري الحصول على نوعيات مختلفة من السلع ذات الخصائص و الصفات التي تحقق بعض الأهداف التي يرى المشترون أهمية وضرورة

توافرها. وعلى هذا الأساس تزداد الواردات مع زيادة الطلب على هذه المواصفات والخصائص من السلع المختلفة كلما ارتفعت مستويات الدخل.

ثالثاً: اقتصاديات الحجم والتجارة الدولية

عندما يتم الإنتاج تحت ظروف غلة الحجم المتزايد، فإن التبادل المفيد بين البلدين يأخذ مكانه، حتى لو كانت الدولتان المتاجرتان متشابهتين مع بعضهما بعضاً في جميع النواحي. وهذا النمط من التجارة لم يتناوله نموذج هكشر - أولين بالشرح والتوضيح.

إن غلة الحجم المتزايد **Increasing Returns to Scale** تشير إلى الأوضاع الإنتاجية التي يتم عندها زيادة المدخلات أو عوامل الإنتاج بنسبة معينة، لكي تؤدي إلى زيادة المخرجات (الإنتاج) بنسبة أكبر. ومن الممكن أن تحدث حالة تزايد غلة الحجم في العمليات الإنتاجية الكبيرة الحجم التي تساعد على تقسيم أكبر للعمل، وكذلك على التخصص، إذ يقوم كل عامل بالتخصص في عمل بسيط، يكرره مرات عديدة في اليوم، مما يساعده على إتقان هذا العمل ورفع إنتاجية العمل.

وعلاوة على ذلك فإن العملية الإنتاجية كبيرة الحجم تمكن من إدخال آلات أكثر تخصصاً وإنتاجية.

أما "وفورات الحجم" ♦ فلما أن تكون وفورات داخلية Internal، والتي تعتمد على حجم المنشأة الذي يساعد على خفض متوسط تكلفة الإنتاج. فالتكلفة الثابتة لها شكل مستقيم أفقي دلالة على أنها مستقلة عن الإنتاج، أما التكلفة المتغيرة فتشير في البداية إلى تزايد الغلة ثم إلى تناقصها. وإما أن تكون وفورات خارجية External، فإن المنشأة بمفردها لا تستطيع التأثير على متوسط تكلفة الإنتاج فيها نتيجة للوفورات الخارجية، ولكنها تعتمد في ذلك على حجم القطاع الصناعي الذي تنتمي إليه المنشأة.

♦ يجب التمييز بين نوعين من اقتصاديات الحجم. هناك ما يسمى باقتصاديات الحجم الداخلية واقتصاديات الحجم الخارجية (أو الوفورات الخارجية). فالأولى تشير إلى الانخفاض في متوسط تكاليف الإنتاج عندما تتوسع المنشأة في الإنتاج، فاقتصاديات الحجم الداخلية أو زيادة عائد التوسع إنما هو شيء داخلي متعلق بالمؤسسة فهو وفورات داخلية. أما الوفورات الخارجية فتتحقق نتيجة نمو الصناعة التي تنتمي إليها تلك المؤسسات. فعندما تنمو الصناعة يؤدي ذلك إلى تحقيق الكثير من التغييرات الصغيرة كانخفاض أسعار بعض المدخلات وارتفاع الإنتاجية الطبيعية لبعض المخرجات.

المحاضرة رقم 07: نظريات التجارة الخارجية القائمة على أساس التفوق التكنولوجي

إن قانون المزايا النسبية في التجارة الدولية يأخذ في تقسيم الدول على أساس تخصصها في المنتجات من حيث كثافتها ومدى وفرتها في البلاد، وهذا ما كان معمول به في المدارس الاقتصادية السابقة، أما الآن فقد تغير الوضع وتطورت الأساليب الإنتاجية الجديدة لتصبح التكنولوجيا هي المحدد أو الميزة النسبية التي تحدد تخصص الدول في مجال التبادل الدولي، ومن بين أشهر النماذج المفسرة لذلك نجد نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر، ونموذج دورة حياة المنتج لفرنون .

أولاً: نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر (Bosner):

هذا النموذج قدمه الاقتصادي بوسنر عام 1961 ويقوم على أساس أن الاختلاف في مستويات التطور التكنولوجي بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة يؤثر على هيكل التجارة الخارجية، فالأولى تحصل على ميزات نسبية مكتسبة بالشكل الذي يجعلها تتفوق على الثانية،

مما يتيح لها أن تقود التجارة لصالحها، وبالتالي فإن هذا النموذج يركز على وجود فجوة تكنولوجية بين النوعين من الدول، والذي ينعكس أثره على حركة التجارة الدولية، كما أن هذا التحليل يستند على وجود فجوتين:

1: فجوة الطلب: وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد وبداية إنتاجه في الدول المقلدة، وخلالها تحتكر الدول المتقدمة إنتاجه وتصديره.

2: فجوة التقليد: وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدول المتقدمة وظهوره في الدول النامية، حيث تشارك في الإنتاج.

ومنه طالما أن المنتجين في البلاد الأخرى لم يكتسبوا بعد التكنولوجيا الجديدة فهناك فجوة تكنولوجية تحدد نمط التجارة، ونوعية السلع المتبادلة والمزايا النسبية التي تتمتع بها الاقتصاديات المتقدمة، وهذه الفجوة تستمر إلى أن تتمكن الدول الأخرى من الوصول إلى المنتج أو مثيله أو متفوق عليه عن طريق الاختراع الداخلي (عن طريق الزيادة في نفقات البحث والتطوير) أو عن طريق نقل التكنولوجيا.

ثانيا: تحليل فرنون : (دورة حياة المنتج)

وضع فرنون تحليلا من خلال ملاحظته للفجوة التي ظهرت بين البلدان المتقدمة والبلدان المتخلفة بالنسبة لاستهلاك المنتج الجديد . فعند ظهور منتج جديد في السوق نتيجة الاختراع وبحوث ميدانية مما يحدث تغييرا في الوضع الاقتصادي لدى البلدان الصناعية الكبرى. وهذا المنتج عندما يظهر للوجود يمر بثلاث مراحل وهي :

المرحلة الأولى: مرحلة الانطلاق

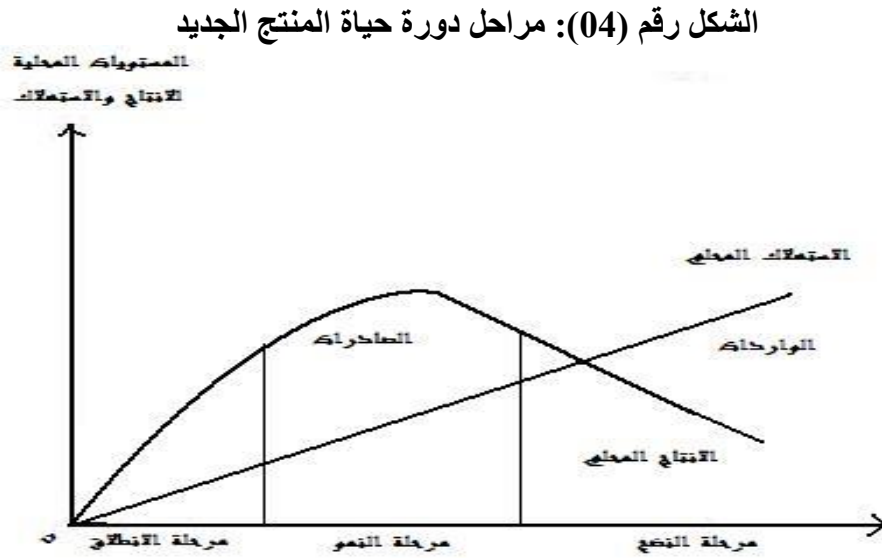
تتمثل في ظهور المنتج وهي مرحلة الانطلاق يتمتع فيها المنتج بكثافة تكنولوجية عالية وبالتالي قيمة عالية ، استهلاكه محليا ، حيث يتم اختباره ومدى تجاوب المستهلكين معه .

المرحلة الثانية: مرحلة النمو

وتتمثل في استقرار المنتج من الناحية التكنولوجية وبذلك ينقص ثمنه فيعرف المنتج رواجاً في الأسواق الخارجية ويتخلّى البلد المنتج عن تكنولوجيا تصنيعه للبلدان الصناعية الأقل تقدماً منه، فيكتسب بذلك صفة النمطية.

المرحلة الثالثة: مرحلة النضج

يصبح المنتج معروفا حيث تصل تكنولوجيا تصنيعه إلى الدول المتخلفة التي تصبح ذات ميزة نسبية في إنتاجه في حين يفكر البلد المخترع لهذا المنتج في إنتاج منتج جديد يحل محله لأن المستهلك يبحث دائما عن الأحسن وعن الجديد في السوق. والشكل رقم 04 يوضح هذه المراحل داخل السوق بيانيا:



المصدر : زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي ، دار المعرفة الجامعية ، 1992 ، ص 82.

ثالثا: تحليل جونسون (Jhonson)

في سنة 1968 قام جونسون باستخلاص النتائج التي توصل إليها كل من لندر وفرنون في حركية التبادل الدولي، إذ أخذ بعين الاعتبار العوامل المفسرة لهياكل التبادل كالمنافسة الاحتكارية لحجم الإنتاج والتقدم التكنولوجي وأضاف بأن النمو يرتكز على عاملين هامين هما :

- تراكم رأس المال .
- تدخل الدولة لتوجيه الاستثمارات نحو قطاعات الخدمات كالـتعليم، الصحة، البحث العلمي.

لأن رأس المال البشري يؤثر على دوال الإنتاج والاستهلاك وهو بذلك يضيف عنصر النفقات البشرية لنموذج هكشر – أولين .

انتهت دراسته بتقسيم رأس المال إلى مادي وهي الموارد الطبيعية وبشري وهي مجموع النفقات التي تنفق على اليد العاملة.

المحاضرة رقم 08: مفهوم المالية الدولية

أولاً: تعريف المالية الدولية:

يشير مفهوم التمويل الدولي إلى انتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم المختلفة، ويتكون المصطلح من كلمتين، حيث تشير كلمة "التمويل" إلى ندرة المعروض من رأس المال في دولة ما مقارنة بالقدر المطلوب منه، أما الكلمة الثانية من مصطلح التمويل الدولي فتشير إلى الصفة التي تحكم عملية التمويل من حيث كونه دولياً، وهذا يعني أن تحرك رأس المال في هذا الإطار سيكون خارج الحدود السياسية لدول العالم.

ثانياً: أهمية المالية الدولية:

للتحويل الدولي أهمية كبيرة سواء بالنسبة للدول المقرضة أو المقرضة أو على المستوى العالمي تبرز في:

- تدعيم برامج وخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- رفع مستوى معيشة السكان.
- مواجهة العجز في موازين المدفوعات وسد الفجوة بين الاستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة.
- تحسين صورة الدولة المانحة أمام المجتمع الدولي وإظهارها كدولة تحارب الفقر في العالم.
- حماية مصالح بعض القطاعات الإنتاجية بالداخل كالقطاع الزراعي.
- تحمل الدولة المانحة للقرض المشاريع الممولة بالقرض تكاليف النقل والتأمين لدى شركات تابعة للدولة المانحة بالإضافة إلى تكاليف الخبراء والمشرفين.
- تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات.

ثالثاً: تطور المالية الدولية

لقد شهد تطور التمويل الدولي عموماً ثلاثة محطات رئيسية هي:

- 1- نظام سعر الصرف الثابت المرتبط بقاعدة الذهب والذي ساد خلال الفترة من عام 1880-1914، كما ساد أيضا في الفترة من 1925 إلى 1931م.
 - 2- نظام بريتون وودز الذي استمر من عام 1944 إلى غاية سنة 1973.
 - 3- نظام التعويم أو التعويم المدار لل عملات والذي ساد في الفترة من 1918 إلى عام 1925 ومن عام 1973 إلى غاية يومنا هذا.
- ولكل من هذه النظم الثلاث خصائصها المميزة من حيث تأثيرها على أسعار الصرف وعلى آلية تحقيق التوازن، ففي ظل قاعدة الذهب كانت أسعار الصرف ثابتة، وكان التوازن يتحقق من خلال تأثير العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات على حجم النقود. أما في ظل نظام التعويم أو التعويم المدار فإن أسعار الصرف تتحدد بواسطة قوى السوق التي تحقق التوازن بين العرض و الطلب على الصرف الأجنبي.
- أما نظام بريتون وودز فيقف موقفا وسطا بين تعويم سعر الصرف وتثبيته، إذ يسمح هذا النظام ببعض المرونة لتغيير سعر الصرف من أجل تصحيح الاختلالات الأساسية في الزمن الطويل، وفي نفس الوقت يلزم الدول الأعضاء في النظام بتثبيت سعر صرف عملاتها مع السماح بتقلبها في حدود ضيقة في الزمن القصير.

المحاضرة رقم 09: مصادر التمويل الدولي

- إن التدفقات الرأسمالية الدولية تنقسم من حيث الآجال الزمنية إلى :
- 1- تدفقات قصيرة الأجل.

2- تدفقات طويلة الأجل.

كما تنقسم حسب الجهات الدائنة إلى:

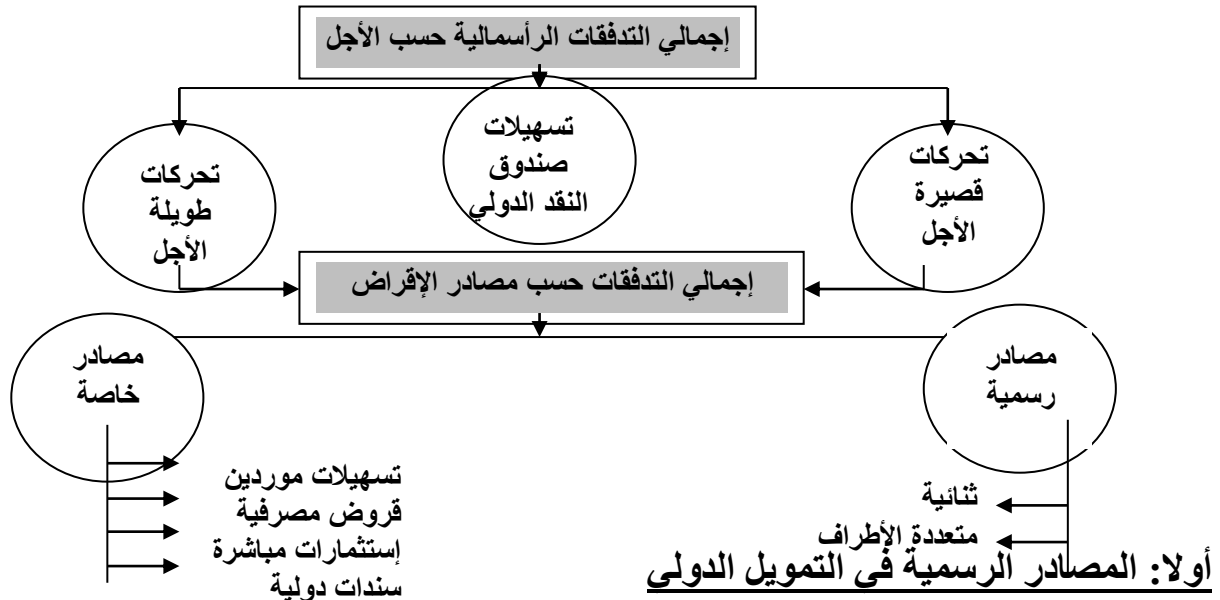
1- مصادر رسمية.

2- مصادر غير رسمية.

وقد تكون المصادر الرسمية ثنائية كما قد تكون متعددة الأطراف أما المصادر الخاصة فإنها تتمثل في تسهيلات الموردين والقروض المصرفية والسندات الدولية بالإضافة إلى الاستثمارات المباشرة.

ويوضح الشكل التالي الإطار العام لمجمل التدفقات الرأسمالية على المستوى الدولي:

شكل رقم (05) : الإطار العام لإجمالي التدفقات الرأسمالية على المستوى الدولي



تتكون من مصادر رسمية ثنائية ومن مصادر دولية وإقليمية متعددة الأطراف كما تتضمن الجزء الخاص بتحليل مصادر التمويل الدولي متعدد الأطراف تلك التسهيلات التي يمنحها صندوق النقد الدولي لأعضائه.

أ: مصادر التمويل الثنائية

تتمثل المصادر الثنائية في التمويل الدولي في تلك القروض والمساعدات التي تعقد بين الحكومات المختلفة ويتم منح هذه القروض بعد عدة مفاوضات تجري بين حكومات الدول المانحة وحكومات الدول المتلقية للقرض وتطور عادة هذه المفاوضات حول:

قيمة القرض، أجل استحقاقه، معدل الفائدة، مصاريف الارتباط، طريقة الاتفاق والسحب من

القرض، كيفية السداد، وفترة السماح إن وجدت.

ولهذا التمويل الدولي الثنائي الأطراف خصائص تتمثل فيمايلي:

أ- تتميز القروض بأنها طويلة الأجل، وتكون فترة السداد تزيد عن 5 سنوات وقد تصل في بعض الحالات إلى 40 عاما، وتدرج هذه النوعية من القروض تحت بند القروض السهلة (soft loans)، إشارة إلى أن خدمة الدين المرتبطة أساسا بأصل القرض تكون منخفضة إلى حد كبير.

مثال: فإذا كان لدينا قرض مقداره مليون دولار سداده على (40 عاما) فإن قسط سداد الأصل يصبح 25000 دولار فقط كل عام، أما إذا كانت فترة السداد 10 سنوات فقط فإن قسط سداد الأصل يصل إلى 100 ألف دولار سنويا.

ب- تصنيف القرض إلى قرض سهل أو قرض صعب، فإذا كان سعر الفائدة مرتفعا فإن نقطة الدين المرتبطة بسداد الفاتورة ترتفع بشكل يجعل المقدرة على سداد أصل القرض وفوائده أصعب من في حالة انخفاض سعر الفائدة.

ج- تحتوي التدفقات الثانوية على فترة سماح قبل البدء في سداد أصل القرض عادة تتراوح بين 3-10 سنوات، والمقصود بفترة السماح هي قيام المدين المقترض باستخدام القرض دون الالتزام بسداد أقساطه إلا بعد مرور فترة معينة تسمى بفترة السماح وهي تعتبر تخفيف حقيقي تكلفة الاقتراض وتعتبر من القروض السهلة، كل قرض يتضمن فترة سماح. وتشير الخصائص الثلاث السالفة إلى أن تنظيم القرض والتدفقات الثانوية تعتبر قروضا سهلة نظرا لاحتوائها على فترة سداد طويلة وأسعار فائدة منخفضة وفترات سماح معقولة.

ب: مصادر التمويل متعددة الأطراف

تتمثل المصادر الرسمية للتمويل الدولي متعدد الأطراف في مصدرين أساسيين هما: مؤسسات التمويل الدولية ومؤسسات التمويل الإقليمية.

أ- مؤسسات التمويل الدولية:

ويقصد بها تلك المؤسسات التابعة لهيئة الأمم المتحدة والتي تضم في عضويتها معظم دول العالم وتتعامل في مجال الإقراض الدولي ولا يقتصر تعاملها على مجموعة من الدول دون غيرها، وأهم هذه المؤسسات:

- البنك الدولي للإنشاء والتعمير (البنك العالمي) .

- مؤسسة (شركة) التمويل الدولية.

- هيئة التنمية الدولية.

- صندوق النقد الدولي.

ب- مؤسسات التمويل الإقليمية:

يوجد عدد من المؤسسات الإقليمية والتي تهدف إلى تمويل مجموعة معينة من الدول، ترتبط ببعضها في موقع جغرافي، لكن في كثير من الأحيان تقوم بتقديم مساعدات للغير من الدول النامية بغض النظر عن موقعها، وتتكون من مجموعة من بنوك التنمية الإقليمية وصناديق التمويل الأخرى، وأهمها هي:

- بنك الاستثمار الأوروبي.

- بنك التنمية الإفريقي.

- بنك التنمية الآسيوي.

- بنك الأمريكيتين للتنمية.

- البنك الإسلامي للتنمية.

- صناديق التنمية الإقليمية.

- صندوق النقد العربي.

ثانياً: مصادر التمويل الدولي غير الرسمية (الخاصة)

ويقصد بالتحركات غير الرسمية لرؤوس الأموال القروض الممنوحة من جهات خاصة (أفراد ومؤسسات خاصة) إلى حكومات الدول الأجنبية أو المؤسسات العامة أو الخاصة ويأخذ هذا النوع من التحركات الدولية لرؤوس الأموال الأشكال الفرعية التالية:

- تسهيلات موردين: Supplier Credits:

ويطلق عليها أحيانا قروض التصدير، وهي عبارة عن ائتمان مضمون من حكومات الدول المقترضة، تمنحه الشركات المنتجة والمصدرة في دولة ما للمستوردين في دولة أخرى وتستخدم حصيلة هذا القرض في شراء سلع وخدمات من الشركات المانحة للائتمان، وعادة ما يتم عقد هذه القروض على أساس فترات زمنية تتراوح بين 360 يوما إلى 10 سنوات،

وبأسعار فائدة تعتمد في تحديدها على أسعار الفائدة السائدة في سوق الاقتراض الدولي طويل الأجل.

ويوجد بصفة عامة نوعان من قروض التصدير:

✓ الأول : عبارة عن ائتمان يقدمه المصدر إلى المستورد مباشرة.

✓ الثاني: تمنحه غالبا مؤسسة مالية في بلد المصدر للمشتري ويطلق عليه ائتمان المشتري (Buyercredit).

- تسهيلات مصرفية: Banc crédit

وهي قروض قصيرة الأجل تمنحها المصارف التجارية الأجنبية للبلاد النامية بغرض تمويل عجز موسمي ومؤقت في حيلة النقد الأجنبي، وتتراوح آجال استحقاق هذه القروض بين 06 أشهر وسنة، وتكون أسعار فائدتها حسب أسعار الفائدة السائدة في الأسواق الدولية.

- الأسواق المالية الدولية :

تعتبر مصدرا رئيسيا للحصول على التمويل كما أنها تمثل مجالا واسعا لتوظيف الأموال الفائضة عبر الحدود، ويجب أن نفرق بين قسمين رئيسيين:

الأول : السوق النقدية الدولية:

يكون التعامل في هذه السوق بين البنوك التجارية في تلك الودائع التي تكون بمبالغ كبيرة ولمدة قصيرة (تتراوح من يوم إلى سنة)، وتتأثر هذه السوق بالتقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف، وهذا يعود إلى أن التعامل يجري بالعملة الأجنبية.

الثاني : سوق رأس المال الدولية:

ويتم التعامل في هذه السوق من خلال أسواق الأوراق المالية أو بما تعرف بالبورصات، ويشترك في التعامل في هذه السوق صناديق الاستثمار والشركات الدولية، وشركات التأمين والبنوك المتخصصة وصناديق التقاعد...إلخ، وتكون الفترة الزمنية للسندات المصدرة بين 3- 5 سنوات، ويتم التعامل في هذه السوق بعقد القروض المشتركة إضافة إلى إصدار وتداول السندات الأوروبية والأجنبية، وتتأثر هذه السوق بتغيرات أسعار الفائدة بالإضافة إلى تغيرات أسعار صرف العملات.

المحاضرة رقم 10: آليات التعامل في سوق النقد وسوق المال الدوليين

أولاً: آلية التعامل في سوق النقد الدولي

يتم التعامل في هذه السوق على أساس من الثقة الكاملة في أطراف التعامل، كما أن السرعة في الأداء والثقة في التنفيذ من أهم السمات التي تحكم هذه التعاملات، بالإضافة إلى الرقابة التي تفرضها البنوك المركزية على حركة التعاملات والتحويلات للعملة الأجنبية، وقد نجم عن هذا التدخل وجود ما يعرف ببنوك الأوف شور (offshore) وهي مراكز مالية تعمل في مجال الإقراض والاقتراض وتلقي الودائع خارج حدودها الوطنية، ولا تخضع لرقابة البنوك المركزية على كافة العمليات، ويجري التعامل في هذه المراكز استناداً لشروط التعامل بين بنوك لندن أو ما يعرف بالليبور "معدل الفائدة السائد بين البنوك في لندن" (LIBOR: London Interbank Offer Rate).

وتقوم الشركات ذات النشاط الدولي بإيداع فوائدها المالية والاقتراض قصير الأجل من البنوك المتعاملة في هذه السوق لتمويل تجارتها الدولية.

وقد أثر الارتفاع الشديد في أسعار البترول سنة 1973 على تراكم الفوائض البترولية لدى الدول المصدرة له، وقد تم إيداع هذه الفوائض في هذه البنوك، وهو ما جعلها تنشط في مجال الاقتراض للدول والهيئات الحكومية.

بالإضافة إلى ذلك هناك أطراف أخرى تتعامل في هذه السوق أهمها السماسرة والمؤسسات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي وبنك التسويات الدولية، وبعض الصناديق الإقليمية وبيوت المقاصة وبعض الشركات المالية التي تتبع البنوك التجارية وتتخصص في عمليات مصرفية دولية.

أما أدوات التعامل في السوق النقدية الدولية فهي:

- ✓ الودائع لأجل والتي تمتد مدتها بين يوم إلى عدة سنوات.
- ✓ شهادات الإيداع القابلة للتداول بالتظهير في السوق الثانوية، وتستخدمها البنوك لجذب الفوائض لدى الشركات والمؤسسات غير المصرفية.
- ✓ شهادات الإيداع المغلقة أو المخزنة: هي شهادات تصدرها البنوك التجارية للحصول على

أموال لفترة محدودة على أن يتم الاحتفاظ بهذه الشهادة في خزائن البنك دون أن يجري التعامل عليها في السوق الثانوية للتداول، كما تتمتع هذه الشهادات بسعر فائدة ثابتة وبسعر فائدة معوم حيث يتحدد سعر الفائدة عليها في حدود (1/4%) فوق سعر الليبور (LIBOR)، ويتم تعديلها كل ستة أشهر.

✓ بالإضافة إلى شهادات الإيداع الأمريكية، القبولات المصرفية والأوراق التجارية.

ثانياً: آلية التعامل في سوق رأس المال الدولي

تتضمن سوق رأس المال الدولي كلا من سوق القروض المشتركة وسوق السندات الدولية والتي تتميز بما يلي:

- 1- تعتبر سوق السندات الدولية أحد أهم أجزاء أسواق المال الدولية، وهو أداة هامة للحصول على السيولة طويلة الأجل.
- 2- تتنوع السندات المصدرة تنوعاً كبيراً، فهناك السندات بأسعار فائدة متغيرة حسب أسعار الفائدة السائدة في أسواق المال الدولية، على العملة التي تم بها إصدار هذه السندات، كما يمكن إعطاء الحق لحاملها في تحويلها إلى سندات ذات فائدة ثابتة إذا ما انخفضت أسعار الفائدة السائدة عن مستوى محدد، أو إمكانية تحويل هذه السندات إلى أسهم ملكية في الشركات التي أصدرتها.
- 3- يمكن الاكتتاب في السندات المقومة بسلة عملات تجنباً لمخاطر تقلبات أسعار الصرف.
- 4- بعد الاكتتاب تصبح السندات قابلة للتداول في السوق الثانوية بعد 5 أيام من تاريخ تسليمها للمكتتبين، ويتم التعامل في السوق الثانوية للسندات بالبيع والشراء من خلال البنوك والسماسرة وبيوت المقاصة، والشركات الدولية.

المحاضرة رقم 11: تقنيات تغطية مخاطر الصرف في عمليات التمويل الدولي

تمهيد:

يتعرض المتعاملون في التجارة الدولية لأخطار تنجم عن التغير في سعر الصرف الخاص بالعملات الصعبة المستعملة في عملية التحصيل أو الدفع، ويمكن لأطراف العملية تغطية هذه المخاطر أو التقليل منها إما بالتنبؤ الجيد للتغيرات في الصرف، أو باستخدام أساليب وتقنيات قد تكون داخلية أو خارجية.

أولاً: التقنيات الداخلية للتغطية les techniques internes de couverture

يمكن أن نعرفها بأنها مجموعة من السياسات والأساليب الداخلية، التي تنتجها الإدارة المالية أو إدارة المؤسسات بشكل عام، دون اللجوء إلى أي طرف خارجي وبالتالي فإن الوحدات المتواجدة داخل الدولة الواحدة تتخذ عدة إجراءات من أجل التقليل من مخاطر الصرف وتتكون هذه التقنيات من العناصر التالية:

1- اختيار عملة الفاتورة :

لكي تتفادى المؤسسة المصدرة خطر الصرف، يمكن أن تُقَوِّم صادراتها بالعملة الوطنية وتطلب من المستوردين الدفع بهذه العملة، وهذا ما يسمح للمؤسسة المصدرة معرفة المبلغ الذي ستحصل عليه سلفاً دون التعرض لخطر تغير سعر الصرف، كما أن المستورد يعلم المبلغ المطلوب منه بالضبط.

2- طريقة التعجيل والتأخير في الدفع أو التحصيل (تغيير أجل الاستحقاق): le

termaillage

تتضمن هذه الطريقة تعجيل أو تأخير عملية الدفع أو التحصيل وذلك حسب توقعات تغير سعر صرف العملة المعنية.

تعتمد هذه الطريقة على مبدأ بسيط:

- إذا كان هناك توقع بأن العملة الوطنية سوف تنخفض في المستقبل (تتدهور قيمتها)، سوف تقوم المؤسسات المستوردة بتعجيل التسديد للفواتير المترتبة عليها (تقديم تاريخ الاستحقاق) وذلك لكي لا تتكبد خسائر إضافية، بينما يحدث العكس بالنسبة للمؤسسات المصدرة حيث تؤخر أو تعمل على تأخير التحصيل لفواتيرها (تأخير تاريخ الاستحقاق) وذلك للاستفادة من تغير سعر الصرف.

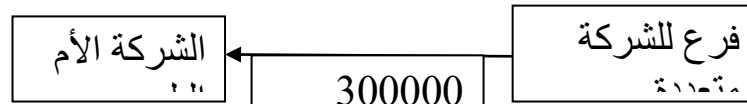
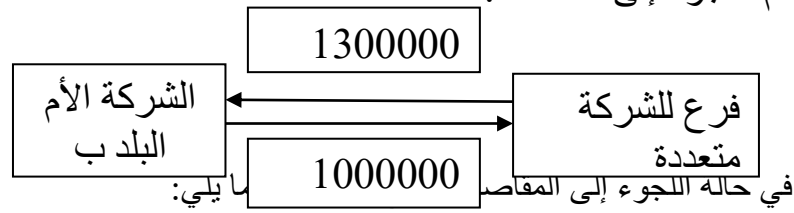
- أما إذا كان هناك توقع حدوث تحسن في قيمة العملة الوطنية، تقوم المؤسسات المستوردة بتأخير عملية دفع الفواتير المترتبة عليها، في حين تقوم المؤسسات المصدرة بتعجيل عملية التحصيل لكي لا تتضرر من تغير سعر الصرف.

3- المقاصة الداخلية:

عند قيام فرع شركة متعددة الجنسيات (مقره في الدولة أ) بعمليات مبادلة ، شراء ، بيع مع الشركة الأم (مقره في الدولة ب) يمكن أن تتفادى هذه التحويلات المزدوجة وغير الضرورية ومن أجل تخفيض تكلفة العملة وخطر الصرف ، وذلك عن طريق تحويل الفارق القائم بين الحقوق والديون من نفس العملة بدل تحويل المبلغ الكلي وهذا ما يسمح تفادي خطر الصرف.

مثال:

في حالة عدم اللجوء إلى المقاصة:

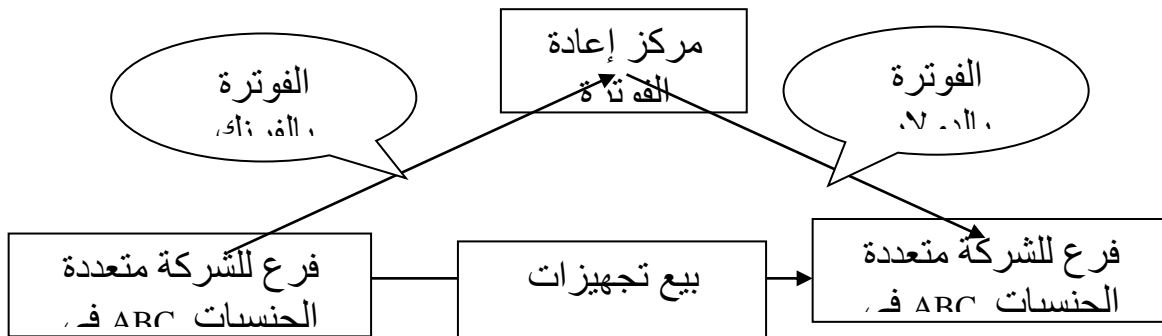


تجدر الإشارة إلى أنه مثلما يمكن تجنب المقاصة بين الفرع والشركة الأم (مقاصة

ثنائية)، يمكن أن تكون المقاصة متعددة الأطراف بين عدة فروع والشركة الأم.

4- مركز إعادة الفوترة: le centre de refacturation

هو مركز موجود في بلد غير خاضع لرقابة شديدة على الصرف، حيث تكون الفاتورة بالعملة المحلية لكل مؤسسة تنتمي إلى هذه المجموعة، ومركز إعادة الفاتورة في حد ذاته فرع من الشركة الأم، ولتوضيح ذلك نستعين بالمثل التالي:



يبين الشكل أعلاه آلية عمل مركز إعادة الفوترة، تعتبر الشركة الفرنسية ABC شركة متعددة الجنسيات، لها فروع عدة في بلدان مختلفة، والمثال أعلاه يوضح معاملة بين فرعين، حيث يقوم الفرع السويسري ببيع تجهيزات للفرع الأمريكي، وفي المقابل يقوم الفرع

السويسري بإرسال الفاتورة بالعملة الوطنية (الفرنك السويسري) إلى مركز إعادة الفوترة بفرنسا، هذا الأخير يقوم بتحويل قيمة الفاتورة إلى الدولار الأمريكي، ثم يرسلها إلى الفرع الأمريكي حيث يقوم بدفع قيمة الفاتورة بالدولار الأمريكي إلى مركز إعادة الفوترة بفرنسا، في حين يحصل الفرع السويسري على قيمة الفاتورة بالفرنك السويسري عن طريق مركز إعادة الفوترة.

تسمح هذه التقنية بتفادي خطر تغير سعر الصرف، وتسيير هذه المخاطر مركزيا وتقليل حجم التدفقات المالية وتكاليف التغطية لسعر الصرف.

5- التغطية عن طريق الدفع المسبق (الخصم من قيمة الفاتورة):

في حالة قيام المؤسسة بعملية التصدير يمكن لها أن تقلل من خطر صرفها ، بمنح خصم لتسبيق الدفع من طرف المستورد، فإذا كانت العادة أن تتلقى المؤسسة المصدرة لقيمة الفاتورة بعد ستة أشهر، فإنه يمكن أن تقوم بتقديم خصم للمستورد مثلا ب 2% من قيمة الفاتورة لقاء الدفع مباشرة دون انتظار هذه المدة (ستة أشهر)، وهذا ما يسمح للمصدر بتوفير سيولة آنية من جهة والتخلص من خطر الصرف من جهة أخرى.

ثانيا : التقنيات الخارجية للتغطية les techniques externe de couverture

تشمل جميع التقنيات التي تستوجب اللجوء أو الاستعانة بعناصر من خارج المؤسسة. وتعتبر هذه التقنيات أكثر استخداما من التقنيات الداخلية.

2-1 التسبيقات بالعملة الصعبة

وهي عبارة عن قروض تعطى للمصدرين والمستوردين بالعملة الصعبة وتسمح بتوفير الحماية ضد مخاطر الصرف كما تعتبر وسيلة من وسائل التمويل، ويمكن تقسيم هذه التسبيقات إلى :

أ- التسبيقات للمصدرين:

تقوم البنوك المحلية والعالمية بمنح تسبيقات للمؤسسة المصدرة ، ثم تقوم هذه المؤسسة بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وبعدما تحصل المؤسسة المصدرة على قيمة صادراتها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق تقوم بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة.

ب- التسبيقات للموردين:

لا يسمح هذا النوع من التسبيق للمؤسسة المستوردة من تغطية خطر الصرف، وإنما تحصل المؤسسة المستوردة على تسبيق من البنك بغرض التسديد الفوري لوارداتها وذلك للاستفادة من الخصم الذي تقدمه المؤسسة المصدرة جراء الدفع الفوري، وعند تاريخ الاستحقاق تقوم المؤسسة المستوردة بشراء العملة الصعبة من سوق الصرف وتسدد ما عليها للبنك.

2-2 التغطية في سوق الصرف الآجل**3 - المشتقات المالية: les produits derives**

تلعب الأدوات المالية المشتقة دوراً هاماً في النشاط المالي، حيث تعتبر أداة مهمة لحماية المتعاملين من التغيرات في أسعار الأصول المالية المعنية، وذلك بسبب ما تتمتع به من خصائص تسمح بتحديد وتثبيت الأسعار لمعاملة تتم في المستقبل.

1-3 خيارات الصرف: l'Option de change

تعتبر خيارات الصرف أحد التقنيات المستخدمة في التخفيف من أخطار تغير سعر الصرف وتغطيتها .

3-1-1 مفهوم عقود الخيار:

عقد الاختيار هو اتفاق للتعامل في تاريخ مستقبلي محدد وبسعر محدد، ولكن فقط إذا رغب مشتري العقد في حدوث هذا التعامل وتتوفر هذه الرغبة في حالة ما إذا كانت التغيرات السعرية للأصل محل العقد عند التاريخ المحدد في صالح المشتري، ويحصل المشتري على العقد لقاء علاوة (مكافأة) يدفعها للبائع (محرر العقد) عند إبرام العقد.

وتعبر عقود الخيار عن القدرة أو الحق في الاختيار بين بديلين هما: إما ممارسة هذا الحق أو الامتناع عن تنفيذه.

ويعرف عقد الخيار أيضاً على أنه اتفاق بين طرفين البائع والمشتري يخول لحامله شراء أو بيع أصل معين بسعر محدد في تاريخ مستقبلي محدد، يسمى السعر بسعر التنفيذ أو الممارسة، ويسمى التاريخ المستقبلي بتاريخ نهاية صلاحية العقد.

3-1-2 أنواع عقود الخيار:

يمكن تقسيم الخيارات إلى عدة أنواع أخذاً بعدة معايير:

أولاً: الأنواع الرئيسية: حيث تقسم إلى: خيارات الشراء وخيارات البيع.

- **خيار الشراء Call:** هو عقد بين طرفين (البائع والمشتري) يعطى فيه الحق للمشتري في الاختيار بين شراء أو عدم شراء أصل ما بسعر معين خلال فترة أو تاريخ مستقبلي، ويمنح المشتري هذا الحق لقاء مبلغ مالي يدفعه للبائع وهو المكافأة (سعر الخيار). ويقوم المشتري بتنفيذ حقه إذا كان السعر السوقي للأصل أكبر من سعر الممارسة.
- **خيار البيع Put:** هو أيضاً عقد بين طرفين يمنح الحق لصاحب العقد في الاختيار بين بيع أو عدم بيع أصل معين بسعر ما وتاريخ مستقبلي مقابل علاوة دفع تدفع للبائع، ويتم التنفيذ إذا انخفض السعر السوقي عن سعر التنفيذ.

ثانياً: حسب تاريخ التنفيذ: تقسم إلى:

- **خيارات أمريكية:** هي عقود يسمح فيها لصاحب العقد بأن يمارس حقه في شراء أو البيع في أي وقت في الفترة بين شرائه للعقد وتاريخ انتهاء صلاحية العقد.
- **خيارات أوروبية:** يكون فيها الحق لحامل العقد أن ينفذ عقده فقط في تاريخ انتهاء صلاحية العقد (أي في يوم واحد).

3-1-3 المصطلحات الأساسية في عقود الاختيار:

- **أولاً: سعر الممارسة (سعر التنفيذ):** هو السعر المحدد مسبقاً في عقد اختيار الشراء والذي يسمح لمشتري العقد بشراء الأصل محل العقد بهذا السعر، أو هو السعر المحدد مسبقاً في عقد اختيار البيع والذي يسمح لمشتري العقد ببيع الأصل محل العقد بهذا السعر.
 - **ثانياً: تاريخ انتهاء صلاحية العقد:** هو التاريخ المستقبلي المحدد للتنفيذ، وهو آخر موعد لممارسة حق البيع أو الشراء الآجل، أي أن حامل العقد إذا لم ينفذ بالتاريخ في هذا التاريخ فإن العقد يصبح غير قابل للتنفيذ أو التداول فيما بعد.
- كما يعبر عن التاريخ الذي يقوم فيه مشتري الحق بتنفيذ أو ممارسة حقه⁽²⁾، إذا كانت الظروف ملائمة لذلك.

- **ثالثاً: المكافأة أو العلاوة:** هي السعر المدفوع بواسطة مشتري العقد للحصول على حق الاختيار وتسمى أيضاً سعر الخيار، وعليه فإن المكافأة تعني التضحية (التكلفة) التي يجب

على مشتري الاختيار تقديمها، إذا هي غير قابلة للاسترداد مهما كانت التغيرات المستقبلية.

• **رابعاً: عقد الشراء/البيع المعياري:** يعطى الحق لمشتري العقد في شراء (بيع) 100 سهم من أسهم شركة معينة بسعر ممارسة محدد.

• **خامساً: خيار الشراء المغطى:** هو العقد الذي يمتلك محرره أو بائعه السهم أو الأصل محل العقد. (دون أن يلجأ لشرائه من السوق في حالة تنفيذ العقد).

جدول رقم (02) : خصائص خيارات الشراء والبيع لطرفي العقد

نوع الخيار العقد	خيار الشراء	خيار البيع
المشتري	1- حق شراء أسهم في تاريخ التنفيذ. 2- ملزم بدفع مكافأة مقابل الخيار 3- تتحقق الأرباح من ارتفاع أسعار الأسهم 4- الربح غير محدد النطاق 5- الخسارة محددة.	1- حق بيع أسهم في تاريخ التنفيذ. 2- ملزم بدفع مكافأة مقابل الخيار. 3- تتحقق الأرباح من انخفاض أسعار الأسهم. 4- الربح غير محدد 5- الخسارة محددة.
البائع	1- ملزم ببيع أسهم في تاريخ التنفيذ. 2- له الحق في الحصول على المكافأة. 3- تتحقق الأرباح من ثبات أو انخفاض أسعار الأسهم. 4- الربح محدد. 5- الخسارة غير محددة	1- ملزم بشراء أسهم في تاريخ التنفيذ. 2- له الحق في الحصول على مكافأة. 3- تتحقق الأرباح من ثبات أو ارتفاع الأسعار. 4- الربح محدد. 5- الخسارة غير محددة.

مثال: شراء خيار الشراء:

لنفترض أن الشخص أ قام بالاتفاق مع شخص آخر على شراء 1000.000 دولار بعد ثلاثة أشهر عند سعر الصرف (سعر الاتفاق) 1أورو = 1,18 دولار، كانت العلاوة (سعر الخيار) prime) تقدر بـ 2%.

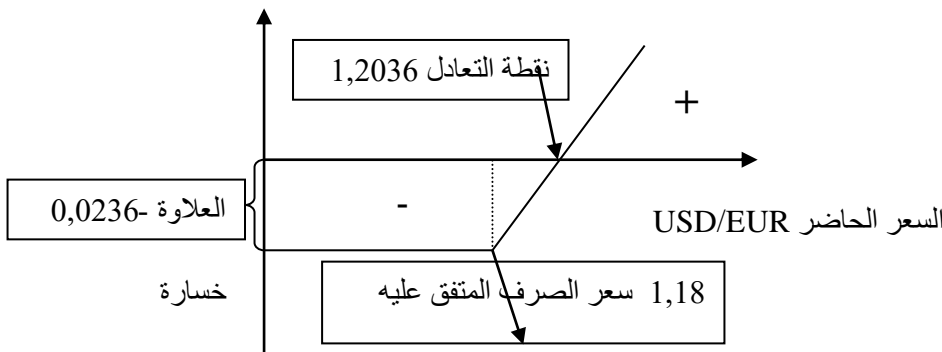
- العلاوة تدخل كتكلفة إضافية يدفعها المشتري وتعطيه الحق في شراء العملة بالسعر المتفق عليه عند أجل الاستحقاق.
- باحتساب العلاوة : $0,0236 = 0,02 \times 1,18$ دولار. يصبح سعر الصرف بعد إضافة العمولة كما يلي $1,2036 = 0,0236 + 1,18$ دولار.
- عند أجل الاستحقاق نكون أمام ثلاث حالات ممكنة:
- سعر الصرف الحاضر $= 1,2036$ وبالتالي فإن مشتري الخيار له أن يشتري من السوق أو يستخدم خيار الشراء الذي اشتراه من قبل، فالأمر لا يختلف مادام سعر الصرف الحاضر عند أجل الاستحقاق يساوي سعر الصرف المتفق عليه في عقد الخيار.
- سعر الصرف الحاضر عند أجل الاستحقاق أكبر من سعر الصرف المتفق عليه في عقد الخيار، عندئذ من مصلحة صاحب الخيار أن يستخدم حقه في تنفيذ الخيار وبالتالي يحقق ربحاً يقدر بـ:

الربح = سعر الصرف الحاضر عند أجل الاستحقاق - سعر الصرف المتفق عليه - العلاوة.

في مثالنا السابق سعر الصرف المتفق عليه والعلاوة 1,2036 دولار.

- سعر الصرف الحاضر عند أجل الاستحقاق أقل من سعر الصرف المتفق عليه في عقد الخيار، عندئذ من مصلحة صاحب الخيار أن يشتري من السوق ويستغني عن الخيار الذي اشتراه سابقاً لأنه أصبح غير مربح.

شراء خيار الشراء



3- 2 سوق العقود المستقبلية:

ظهر الشكل الأول لهذه العقود في أسواق السلع: الحبوب، المواد الأولية... إلخ، أما بالنسبة للعقود المستقبلية للتجارة في العملات فقد ظهرت سنة 1972 في السوق الدولي للنقد في شيكاغو - IMM - international money market .

- تعتبر العقود المستقبلية أحد أنواع المشتقات، وهي عقود قانونية يجري ترتيبها في أسواق منظمة، ويتم فيه الالتزام بشراء أو بيع كمية من العملات لتاريخ مستقبلي معين مع سعر ثابت يحدد فيه وقت الاتفاق. تتميز العقود المستقبلية بمجموعة من الخصائص لعل أبرزها :
- أنها عقود معيارية (منمذجة) : (عندما نقول 1متر مثلا في المسافة فهو وحدة قياس نموذجية، الكل يتفق على ذلك) الشيء نفسه في العقود المستقبلية للعملات، فقيمة عقد معياري بالدولار الأمريكي يساوي 100000 دولار ، وبالفرنك السويسري يساوي 125000 ف ف، وبالجنيه الإسترليني 62500 ج إ . كما أن لها تواريخ استحقاق معيارية .
 - كلا الطرفين ملزم بدفع هامش مبدئي لدى بيت التسوية كضمان وإبداء لجدية الطرفين في إتمام التزامهما.
 - يمكن تصفيتها في أي لحظة قبل وقت التسليم.

مثال حول المستقبلية على العملات: التزم شخص بتاريخ 10 أوت 2005 بالشراء عند استحقاق ديسمبر 250000 فرنك سويسري¹ (قيمة عقدين معياريين) بسعر صرف 1 ف س = 0,6371 دولار. عند الاستحقاق يتوجب على الشاري أن يدفع للبائع 250000 ف س على أن يقوم البائع بدوره بتسليم الشاري $250000 \times 0.6371 = 159275$ دولار. إذا كان سعر الصرف الفوري (الحاضر) في هذا التاريخ هو 1 ف س = 0.65 دولار فإن الشاري سيحقق ربحا قدره:

$$3225 = (0.6371 - 0.65) \times 250000 \text{ دولار}$$

لاحظ أن هذا الربح يقابله خسارة البائع.

وإذا توقع هذا الأخير (البائع) التطور غير المواتي لسعر الصرف ورغب في إلغاء وضعيته الأولى فيكفيه إعادة شراء عقدين معياريين استحقاق ديسمبر، وإذا افترض أنه اشترى عقدين

¹ قيمة العقد المعياري بالفرنك السويسري رأينا أنه يساوي 125000 ف س ، إذن 250000 ف س = عقدين معياريين

من هذا النموذج خلال شهر سبتمبر مثلاً بسعر صرف 1 ف س = 0,64 دولار فهذا يعني أنه سيحقق ربحاً قدره:

$250000 \times (0,65 - 0,64) = 2500$ دولار. وبالتالي يتمكن البائع من وضع حد لخسارته والتي أصبحت كما يلي:

$$2500 - 3225 = 725 \text{ دولار.}$$

3- عقود المبادلات: les swaps de devises

يرجع منشأ عقود المبادلة إلى سنة 1970 عندما طور تجار العملة مبادلات العملة لتجنب الرقابة البريطانية على تحركات العملات الأجنبية، وكان أول ظهور لتبديل سعر الفائدة في عام 1981 في اتفاقية بين شركتي IBM و Wold Bank ومنذ ذلك الوقت نمت هذه السوق بشكل كبير جداً.

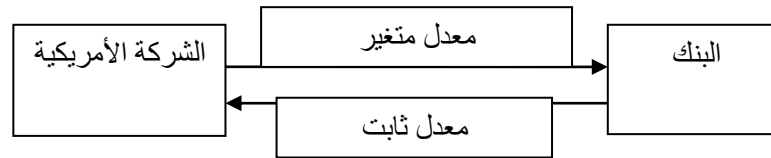
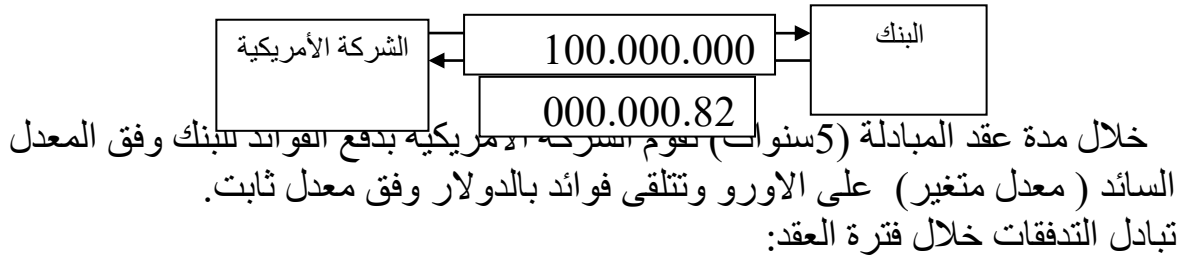
يمكن تعريف المبادلة swap على أنها اتفاقية بين طرفين أو أكثر لتبادل مجموعة من التدفقات النقدية خلال فترة زمنية معينة في المستقبل، فمثلاً قد يوافق الطرف (أ) على أن يدفع للطرف (ب) معدل فائدة ثابت على مبلغ مليون دولار سنوياً ولمدة 5 سنوات في المقابل فالطرف (ب) سيدفع معدل فائدة معوم لنفس المبلغ و لنفس الفترة، الطرفان (أ، ب) يطلق عليهما النظراء والتدفقات النقدية التي تنساب بين الطرفين تكون إما مبنية على أداة دين (سعر فائدة) أو على قيمة عملة أجنبية، لذلك فالنوعان الرئيسيان لعمليات المبادلة هما مبادلة سعر الفائدة ومبادلة العملات.

عقود المبادلة بالعملة الصعبة: هي عبارة عن شراء وبيع متزامنين لنفس المبلغ بالعملة الصعبة مع ذكر تواريخ التسليم وتقوم عقود المبادلة بتغطية أوتوماتيكية ضد خطر الصرف ومن بين العملات المعالجة عادة ما تكون عملات أساسية عالمياً مثل: الدولار، الين، الأورو، الدولار الكندي.

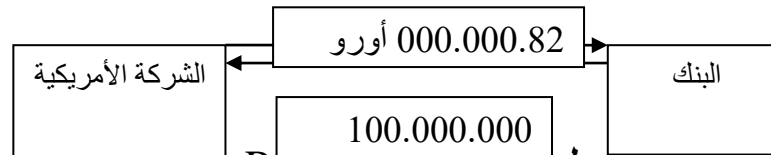
تكون مدة العقود طويلة من خمسة إلى عشر سنوات (5-10) تتغير من 5 إلى 500 مليون دولار

مثال عقود المبادلة بالعملة الصعبة:

تريد الشركة الأمريكية (X) اقتراض 000.000.82 أورو بمعدل فائدة متغير لمدة 5 سنوات وذلك لتمويل استثماراتها المباشرة في أوروبا، تعتبر هذه الشركة ذات سمعة جيدة في السوق الأمريكية، لذلك تقوم باقتراض 100.000.000 دولار من السوق الأمريكية بمعدل فائدة ثابت. سعر الصرف الحاضر هو 1 دولار = 0,82 أورو، وبما أنها تريد الحصول على الأورو يجب أن تدخل في عقد مبادلة مع أحد البنوك، حيث تسلم للبنك 100.000.000 دولار التي اقترضتها من السوق الأمريكية ويمنحها هذا البنك 000.000.82 أورو.



عند نهاية العقد: أي بعد 5 سنوات : تقوم الشركة الأمريكية بإعادة أصل المبلغ 000.000.82 أورو للبنك، ويعطيها البنك 100.000.000 دولار، بنفس سعر الصرف السابق.



4 اللجوء لشركات تحصيل الديون (Factoring Receivable)

وهو أن تبيع الشركة مستحقاتها المالية بالعملية الأجنبية إلى إحدى شركات تحصيل الديون (company Factoring) مقابل التنازل عن نسبة المستحقات لها. وتصبح شركة تحصيل الديون في هذه الحالة دائنا أصيلا في مواجهة المدين وعليها تحصيل مستحقاتها منه بدون حق الرجوع على البائع.

5 الحصول على ضمانات حكومية

تعمل بعض الوكالات الحكومية في كثير من البلدان على تشجيع الصادرات بتقديم ضمانات لتغطية مخاطر تقلبات سعر الصرف، وذلك مقابل قيام المصدر بسداد عمولة بسيطة للوكالة،

لكي تتحمل الخسائر التي تنجم عن التخلف عن الدفع أو تقلب سعر الصرف الذي هو في غير صالح المصدر ومن هذه الوكالات على سبيل المثال .

Export credit Guarantee Department (ECGD)- UK

The Export-Import Bank (Exim BANK)- USA

HERMESK reitversicherungs.AG (Hermers)- Germanie

وتقوم البنوك التجارية بمنح ائتمان للمصدرين، بشروط ميسرة تحت مظلة الضمانات التي تصدرها هذه الوكالات الحكومية.

المحاضرة رقم 12: المستندات المستخدمة في عمليات تمويل التجارة الدولية

تعتبر المستندات المستعملة في التجارة الخارجية عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر وهي جد مهمة، إذ أنها تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد، بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يستند إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة.

أولاً: المستندات المثبتة للسعر:

1-1- الفاتورة التجارية: La facture commerciale

تعتبر الفاتورة مستنداً ضرورياً في كل الصفقات التجارية، ترفق مع البضاعة أثناء اجتيازها للحدود، يجب أن تتوفر الفاتورة على مجموعة من البيانات كأسماء وعناوين المتعاقدين، شروط وحدود العقد، طريقة النقل، طريقة الدفع، بيانات عن مصدر ووجهة البضاعة، حجم وعدد الوحدات من البضاعة، سعر الوحدة الواحدة، مبلغ الصفقة، مواصفات البضاعة، الرقم التسلسلي أو الاعتيادي (code éventuel).

2-1 الفاتورة القنصلية: La facture consulaire

يقصد بالفاتورة القنصلية تلك الوثيقة التي يصدق أو يؤشر عليها في مكان شحن البضاعة، بواسطة هذه التأشيرة يؤكد القنصل أن الفاتورة المقدمة تثبت حقيقة تطابقها مع البضاعة المتفق عليها، بالإضافة إلى المعلومات التي تتضمنها الفاتورة التجارية، تتضمن هذه الفاتورة معلومات حول اسم وجنسية الناقل، ميناء الشحن، وميناء الوجهة، وتسمح هذه الوثيقة خصوصاً لجمارك ميناء البلد المستورد بتحديد قيمة الرسوم الجمركية المفروضة على البضاعة.

3-1 شهادة المنشأ: certificat d'origine

وهي الشهادات التي تصدر من البلد الذي صدرت منه البضاعة لتثبت مكان صنعها وموطنها الأصلي وفي بعض الدول تطلب من قبل السلطات الجمركية التي قد تفرض غرامة في حال عدم إبراز مثل هذه الوثائق .

- متى تستخدم شهادة المنشأ؟
- عندما يطلبها المشرع الجمركي في البلد المستورد
- عندما يطلبها الزبون (المستورد)، ولو لم يفرضها المشرع.
- من المسؤول على إصدار شهادة المنشأ؟
- تقوم غرفة التجارة والصناعة بإصدار هذه الشهادات.

ثانياً: الوثائق المثبتة للكمية و النوعية:

تتميز هذه الوثائق بالتنوع والكثرة، إذ أن هناك عددا كبيرا منها يستخدم في التجارة الخارجية، أهمها:

2-1 شهادة الوزن: le certificate de poids

تثبت هذه الشهادات القيمة الكمية للبضاعة، يمكن أن يصدرها وازن خاص أو (شركة رقابية ذات طابع رسمي) وهي ضرورية في بعض السلع التي تعتمد على الوزن والتي تحمل بشكل سائب مثل الحبوب والفوسفات وكذلك للأخشاب والحديد وأحيانا تفرض وسيلة النقل وجود مثل هذه الشهادة كالشحن بالطائرة أو بالطرود البريدية.

2-2 قائمة التعبئة: (liste de colisage)

هي قائمة تتضمن أرقام الطرود المشحونة وأوزانها وأحجامها ومحتوياتها التفصيلية وتظهر أهمية هذه القائمة بالنسبة للشاحنين عندما يتم شحن طرود متشابهة لمستوردين مختلفين حيث تسهل عليهم عملية الفرز والتسليم. وتكمن أهميتها عندما تكون البضاعة المعنية داخل صندوق التعبئة مختلفة عن بعضها البعض (الطول، والأبعاد و العيارات)، تتميز عن الفاتورة بأنها تظهر مدى تطابق البضاعة مع المواصفات المتفق عليها.

3-2 شهادة التفتيش: le certificat d'inspection يقوم بإصدار هذه الشهادة من قبل شركات خاصة أو من قبل خبراء أو وكلاء جمارك معينين، وتهدف إلى رقابة نوعية البضاعة،

حسب العينة المأخوذة منها أو مراقبة وزنها، وذلك لتأكيد سلامة المعلومات المذكورة في الفاتورة التجارية.

4-2 شهادة النوعية: Le certificat de qualité: يتم إصدار هذه الشهادة من قبل هيئة رسمية أو من قبل وسيط معتمد يشهدون على النوعية الجيدة للبضاعة.

ثالثا: الوثائق المثبتة للتأمين: le certificat d'assurance:

إن إرسال البضائع من مكان لآخر يمكن أن تكتنفه (تعترضه) عدّة مخاطر نتيجة لأسباب مختلفة : السرقة، الغرق، الحرائق، الكسر، التلف،... إلخ، و من هذا المنطلق استلزم تحرير وثائق خاصة بتأمين البضائع ضد الأخطار المحتملة، ووثيقة التأمين لها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك فاتح الاعتماد و لهذا يشترط هذا الأخير إتمام عملية التأمين على البضاعة و ذلك لأنها تعتبر بمثابة ضمان له في حالة تخلف العميل عن دفع قيمتها بعد أن قام البنك بموجب هذا الاعتماد بتحويل القيمة إلى مصدر البضاعة، و يجب أن تشمل هذه الوثيقة كل البيانات الخاصة بالبضاعة و المتمثلة في : اسم صاحب الوثيقة، عنوانه و مكان وطريقة التعويض.

3-1- أشكال وثائق التأمين: وتأخذ هذه الوثيقة أحد الأشكال التالية:

أ- **بوليصة التأمين : Police d'assurance** وهي الأساسية و تتمثل في عقد يربط بين المؤمن و المؤمن له.

ب- **ملحق الوثيقة : L'Avenant** تصدر في حالة إحداث تغييرات على بوليصة التأمين.

ج- **شهادة التأمين: Certificat d'assurance** وهي شهادة محررة من طرف المؤمن تثبت وجود بوليصة تأمين تعطي مختلف الأخطار بالنسبة للبضائع.

رابعا: الوثائق المثبتة لعملية الشحن:

وثيقة النقل (**connaissance**): وهي المستند الوحيد الذي يثبت شحن البضاعة وتعتبر بوليصة الشحن من أهم المستندات المطلوبة على الإطلاق لأنها تمثل حق امتلاك البضاعة وحيازتها.

4-1 وثائق الشحن البحري: تصدر عن شركة النقل البحري المرخصة وتعتبر عقد وتسليم وفي نفس الوقت وثيقة تملك

4-2 بوالص الشحن الجوي: هي عقد نقل ووصل باستلام وشحن البضاعة وتصدر في شركات الطيران أو وكلائها.

4-3 ثالثا وثائق الشحن البري: وهي نوعين:

أ- وصولات الشحن بالسيارات : وتصدر هذه الوصولات عن شركات تمتلك سيارات شاحنة أو شركات شحن بري.

ب- وصولات الشحن بالسكك الحديدية: تعتبر وصل استلام بالبضاعة وعقد نقل، تصدر عن شركات السكك الحديدية

4-4 وصولات الشحن بالطرود البريدية: وصل استلام بالبضاعة ، وعقد نقل ، وتصدر عن إدارات البريد الرسمية.

المحاضرة رقم 13: تنظيم العمليات اللوجيستية في التجارة الدولية

تمهيد:

تتضمن العمليات اللوجيستية جميع عمليات النقل، التخزين، التوزيع و الجمركة و التي تسمح بتسليم البضاعة في الاجال المحددة و بالكميات المطلوبة من اماكن انتاجها الى اماكن توزيعها واستهلاكها، و تهدف العمليات اللوجيستية الى تقليل تكاليف و جعل المؤسسة اكثر تنافسية

في الاسواق الخارجية، و في هذا الاطار تمتلك المؤسسة عدة خيارات تسمح لها بالتحكم في حركة السلع في اطار التجارة الخارجية.

مثال:

مؤسسة فرنسية تود ارسال قطع غيار سيارات الى السودان لذلك يجب عليها اللجوء الى ناقل فرنسي الى غاية ميناء مرسيليا، ثم ناقل ثاني من خلال الباخرة، الى غاية الإسكندرية ثم تفريغ هذه البضاعة ونقلها برياً الى غاية الخرطوم على مستوى مخازن المستورد، من خلال هذا المثال يتضح جلياً تعقيد عمليات النقل من منظور لوجستيكي

أولاً: انواع وسائط النقل الدولية (اللوجستيكي)

يتم التمييز بينها على أساس وسيلة النقل أو الاتجاه الجغرافي، ويمكن التمييز بين عدة انواع فيمايلي:

الدور	العائد	المسؤولية	
وسيط ينظم بشكل حر و مستقل جميع عمليات النقل لحساب المرسل – المصدر	بشكل جزافي- طن، حجم- كما ان الفاتورة لا تظهر تفاصيل العملية	مسؤول عن اخطائه و كذلك عن اخطاء الناقل	وسيط النقل COMMISSIONNAIRE
متعامل يربط بين نوعين من وسائل النقل و يعمل وفق توجيهات زبونه في مجال التخزين و الجمركة	الزامية وجود فاتورة مفصلة للعملية	مسؤول فقط عن اخطائه و ليس عن اخطاء الناقل	وكيل العبور- TRANSITAIRE
شخص طبيعي او معنوي و الذي يتعامل على اساس وكيل عبور او وسيط نقل و يقوم بعمليات جمركة البضاعة لصالح الزبون كما تقع على عاتقه مسؤولية النصيحة وفي حالة الاستيراد يستطيع ان يقوم بتسييق للديون الجمركية و يجب ان يكون معتمد	تسعير حر يمكن ان يكون كنسبة من مجموع الصفقة	مسؤولية مدنية و جزائية تجاه الجمارك و مسؤولية تجاه زبونه في حالة عدم تطبيق او التطبيق السيء للعملية و يجب على الزبون اثبات الخطأ على الوسيط الجمركي	وسيط جمركي COMMISSIONNAIRE EN DOUANE

ثانياً: اختيار الخدمات اللوجستكية

أ- تقييم الاحتياجات:

الاختيار اللوجستيكي هو الامتداد الضروري للسياسة التجارية للمؤسسة، وهناك دفتر شروط العمليات اللوجستكية يحدد: طبيعة البضاعة- ابعاد، قيمة، وزن، درجة صلابة البضاعة، متطلبات الزبائن- اجال، كميات، اسعار المناطق الجغرافية و خصائصها.

مثال:

العمليات التنظيمية التي يقوم بها وسيط النقل

المخازن الاجنبية	الحصول على الطلبات على شكل ورقي او الالكتروني
مركز الشراء في فرنسا	نقل طلبات الشراء و تواريخ تسليمها
وسيط النقل في فرنسا	<ul style="list-style-type: none"> - استقبال و مراقبة البضائع و المستندات - تنظيم النقل عن طريق الحاويات بالإضافة الى النقل القبلية الى غاية ميناء الانطلاق - اعداد الوثائق المتعلقة بعملية جمركة التصدير بالإضافة الى وثائق النقل - صياغة تقرير عملية توريد البضاعة الفواتير و الإحصائيات رقم الأعمال الأجل النشاطات- - تحديد تكاليف العملية
وسيط النقل في الخارج	<ul style="list-style-type: none"> - جمركة البضاعة و ضمان توريد السلع الى مخازن المستورد - تحديد تكاليف العملية بإضافة جمركة الاستيراد و النقل المحلي
المخازن الاجنبية	<ul style="list-style-type: none"> - استقبال البضاعة - تحديد تكاليف العملية النهائية

ثالثا: معايير الاختيار اللوجستيكي

ان الاختيار اللوجستيكي يقوم على اساس تحديد احتياجات التخزين و توريد البضاعة بالإضافة الى اختيار وسيلة النقل و نوع الوسيط و يمكن للمؤسسة ان تقوم باختيار اللوجستيكي من خلال اعلان مناقصة حتى تكون هناك منافسة بين الوسطاء تحدد فيها المؤسسة مجموعة من المعايير في دفتر الشروط، تتمثل أهم هذه المعايير فيما يلي:

1-3- التخزين وأجل التوريد: بالقرب من مخازن الانتاج او ان تكون بقرب مخازن الزبون لخفض التكلفة.

2-3- حماية البضائع اثناء النقل: يتعلق بوسيلة النقل المستخدمة و نوعية التغليف لهذه البضاعة.

3-3- الاسعار: حيث يعتبر السعر يعتبر عامل مهم للاختيار في حالة البضاعة ذات القيمة المنخفضة .

رابعاً: دور مصطلحات التجارة الدولية (INCOTERMS) International commercial terms

1. تقديم incoterms

ان توزيع التكاليف والمخاطر المرتبطة بالنقل يعتبر مصدر اختلاف اساسي بين المشتري والبائع، ومن اجل تجنب هذه الاختلافات يجب ان يتضمن عقد الصفقة مصطلحات يطلق عليها incoterms و التي تم تحديدها من قبل غرفة التجارة الدولية و تحدد هذه المصطلحات بشكل موحد نقاط تحويل التكاليف و نقاط تحويل المخاطر بالإضافة الى ابراز الوثائق المفروضة على كل من المشتري و البائع.و الجدول التالي يبين انواع incoterms

النقل البحري	
FOB...free on board التسليم على ظهر السفينة	CIF...cost insurance and freight تكاليف التأمين و النقل
FAS...free alongside ship التسليم بجانب الباخرة	DES...delivered ex ship التوريد على غاية ميناء الوصول
CFR...cost and freight VM تكاليف النقل	DEQ...delivered ex quay التوريد الى غاية ميناء الوصول
جميع انواع النقل	
EXW...EX WORKS VD الشحن في مخازن المصدر	CIP carriage insurance paid to الى غاية تكاليف الشحن و التأمين
FCA...free carrier VD خالية من تكاليف النقل	DDU...delivered duty unpaid
CPT...carriage paid to VM تكاليف النقل الى غاية ...	DDP...delivered duty paid
DAF...delivered at frontier النقل البري	التوريد الى غاية الحدود

2. مزايا INCOTERM

<p>3- الحرية في الاختيار</p> <p>- خاضعة للتفاوض بين الطرفين</p>	<p>1- تتميز بأنها عملية</p> <p>- ربح الوقت</p> <p>- الدقة</p> <p>- لغة عالمية متعارف تسمح بتحويل التكاليف و المخاطر و المستندات</p>
<p>4- لديها مجال واسع للتطبيق</p> <p>- في مجال المستندات المرافقة للعملية</p> <p>- النقل</p> <p>- التامين الجمركة وتشكيل اسعار البيع</p>	<p>2- المرونة</p> <p>- الحرية في اختيار INCOTERMS المناسب</p> <p>- المفاوضات تكون بين البائع و المشتري اثناء ابراء العقد</p> <p>- تحديد مسؤوليات كل طرف حسب</p> <p>INCOTERMS</p>

خامسا: اختيار وسيلة النقل

4-1- أنواع وسائل النقل في التجارة الدولية: يعد اختيار وسيلة النقل من اهم مراحل السياسة اللوجيستكية للمؤسسة، و الجدول التالي يمثل أهم وسائل النقل و خصائصها بالإضافة إلى المزايا و المعوقات.

الخصائص التقنية	المزايا	المعوقات
النقل البحري	تنوع البواخر المستخدمة في النقل استخدام كبير للحاويات التي تتميز بقدرية عالية على حماية البضائع مما يخفض تكاليف التامين	تكاليف منخفضة خاصة لبعض الاتجاهات امكانية التخزين في الموانئ امكانية الوصول الى اي مكان في العالم
النقل الجوي	سرعة و امان في نقل البضاعة تكاليف منخفضة تكاليف التخزين منخفضة	تكاليف النقل الجوي مرتفعة حمولة النقل الجوي تكون منخفضة النقل الجوي ممنوع على نوع معين من البضائع
النقل البري	استخدام الحاويات مع امكانية التوفيق بين الشاحنات و السكك الحديدية	خدمة من الباب الى الباب متوفرة اجال تسليم سريعة نسبيا
النقل عبر السكك الحديدية	استخدام القاطرات التي تتراوح حمولتها ما بين 5 و 60 طن	امكانية التوفيق بينها و بين النقل البري مع وجود خاصية من الباب الى الباب سهولة النقل عدم وجود ازدحام و احترام اجل التسليم امكانية الاستخدام في المسافات

المراحل الأساسية للنقل في التجارة الدولية:

مثال حول تسعير تصدير بضاعة:

68

230	580	التغليف
243	376	النقل القبلي
15533	16016	قيمة البضاعة FOB
7162	1543	تكاليف النقل
284	615	التأمين
401	720	النقل البعدي
8044	6360	الرسوم الجمركية 35 بالمائة من CIF
529	1383	تكاليف التخزين
31953	26637	تكلفة البضاعة الموردة
1368	6840	خسائر اثناء النقل
33321	33477	المجموع
156-		الفرق

عناصر المقارنة:

اجال التسليم: النقل البحري 36 يوم، النقل الجوي 6 أيام.

من خلال مقارنة تكاليف النقل البحري والنقل الجوي نلاحظ ان المقارنة كانت لصالح النقل الجوي على الرغم من التكلفة المرتفعة لهذه الأخيرة بالمقارنة مع النقل البحري.

المحاضرة رقم 14: وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الدولية**تمهيد**

أثناء المفاوضات التجارية الدولية تأخذ المعاملات المالية للعقد أهمية بالغة، و تتضمن الاتفاق على عملية الفوترة و آجال التسديد و طريقة وتقنيات الدفع، ومن الملاحظ أن مصالح المصدر والمستورد متناقضة، حيث أن المستورد يرغب في الحصول على بضاعته في اقرب الآجال وبسعر مناسب مع آجال تسديد، وبالنسبة للمصدر فيرغب في بيع بضاعته والحصول على قيمتها قبل إرسال البضاعة، ويمكن أن نميز بين وسائل الدفع و تقنيات الدفع.

أولاً: وسائل الدفع في التجارة الدولية

ان اختيار طريقة التسوية (الدفع) يكون على أساس سرعة التنفيذ، التكلفة، و نظام الصرف في الدول يمكن التمييز في وسائل الدفع بين تلك التي تأخذ الشكل المادي أي لها وجود حقيقي ملموس (الشيك، السفتجة، السند لأمر)، إلا أن التطور الحاصل في وسائل الاتصال وتكنولوجيا

المعلومات أدى إلى ظهور وسائل دفع جديدة ليس لها وجود حقيقي أو ملموس (التحويل البنكي). يمكن التمييز في التجارة الدولية بين أنواع الدفع التالية:

1-1- الكمبيالة

ظهرت الكمبيالة كأداة لتسوية مختلف التعاملات المالية في القرون الوسطى، أين استخدمتها البنوك للسماح لزبائنهم من التجار بنقل أموالهم. ويمكن أن نعرف السفتجة بأنها ورقة تجارية تظهر ثلاثة أشخاص في آن واحد وتسمح بإثبات ذمتين ماليتين في الوقت نفسه، وهي من جهة أخرى عبارة عن أمر بالدفع لصالح شخص معين أو لأمره.

مثال يوضح آلية عمل السفتجة (الكمبيالة): إذا اشترى الشخص "أ" "بضاعة من الشخص" "ب"، وكان على هذا الأخير دين إلى الشخص "ج"، فيمكن للشخص "ب" أن يحرر وثيقة بمبلغ معين وبتاريخ استحقاق معين يأمر فيها الشخص "أ" بدفع ذلك المبلغ في التاريخ المبين إلى الشخص "ج" أو لأمره ويوقع كل من الشخصين "أ" و "ب" على هذه الوثيقة ويعطيها إلى "ج"، وبذلك تتم تسوية دينين بورقة واحدة، يسمى الشخص "ب" الساحب le tireur وهو الذي يأمر بالدفع. ويسمى الشخص "أ" المسحوب عليه le tiré وهو المأمور بالدفع، ويسمى الشخص "ج" المستفيد le bénéficiaire وهو الذي يؤمر له بالدفع. وتجدر الإشارة إلى أنه يسمح للبالغين فقط التعامل بالكمبيالة.

ولكي تكون الورقة التجارية سفتجة أو كمبيالة يجب أن تتوفر فيها مجموعة من الشروط :

- يجب أن تتضمن الوثيقة كلمة "سفتجة" أو "كمبيالة" باللغة التي حررت بها-الأمر بالدفع لمبلغ معين (بالأرقام والحروف)-اسم المسحوب عليه-تاريخ الاستحقاق-مكان الدفع-تاريخ ومكان الإنشاء-اسم وإمضاء الساحب.

المزايا	السلبيات
- تصدر من طرف البائع المصدر	- الكمبيالة لا تلغي مخاطر عدم الدفع ومخاطر السرقة و الضياع

- تجسد هذه الورقة دين يمكن ان يخصم من طرف بنك	- تكتتب مع وجود قبول المسحوب عليه المشتري حيث أن تحصيل قيمة الصفقة قد يطول بسبب مدة الانتقال البريدي للمستندات و تدخل عدة مؤسسات مالية
---	--

1-2- السند لأمر billet a ordre

هو ورقة تجارية مصدرة من قبل المشتري - المكتتب - لصالح البائع - المستفيد- وهو قليل الاستخدام في التجارة الدولية وله نفس المزايا والسلبيات الكمبيالة ، ويتم استخدام كل من الكمبيالة والسند لأمر بافتراض حرية انتقال رؤوس الأموال بين الدول في اطار ما يسمى بالتحصيل البسيط (encaissement simple).

1-3- الشيك

يعتبر الشيك من بين وسائل الدفع الأكثر انتشارا إلى جانب النقود الورقية، وهو عبارة عن وثيقة تتضمن أمرا بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحرر عليه. وقد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله au porteur. و لهذا فالشيك هو عبارة عن سند أمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب أو صاحب الحساب والمسحوب عليه الذي يكون بنكا والمستفيد.

يقوم المستفيد بتقديم الشيك إلى بنكه الخاص، ثم يقوم هذا البنك بتقديم هذا الشيك إلى البنك المسحوب عليه، لتتم عملية المقاصة فيما بعد. يوجد داخل كل بلد نظام للمقاصة، وتتم في غرفة المقاصة على مستوى البنك المركزي.

1-3-1- أنواع الشيكات: هناك العديد من الشيكات التي تستخدم كأداة دفع خاصة إذا كانت المبالغ كبيرة منها:

- **شيك البنك: Le chèque de banque:** هو الشيك الذي يكون فيه الساحب والمسحوب عليه البنك نفسه، وعليه يكون الدفع مضمون مادام ضمن الآجال القانونية، في القانون الفرنسي مثلا سنة وثمانية أيام.

- **شيك السفر: Le chèque de voyage** يسمى شيك البنك الخاص، يسمح للزبون بأن يستعملها في سفره بغرض الشراء أو السحب من البنوك، وقد يكون قبول هذا النوع من الشيكات سهلاً أو صعباً حسب كل بلد.

- **الشيك المؤكد: Le chèque certifié**: يسمح بتجميد المبلغ المحدد في الشيك في حساب البنك المسحوب عليه وبالتالي ما يوفر ضماناً للمستفيد عند السحب.

- **الشيك المؤشر Le chèque visé**: يقوم البنك المصدر لهذا النوع من الشيكات بوضع تأشيرته عليه تبين وجود الرصيد في الحساب في تاريخ التأشير، دون أن تضمن سداد هذا الشيك.

1-3-2- خصائص ومميزات الشيك:

إصدار الشيك يكون من طرف المشتري- وقت التحصيل يتعلق بتدخل عدة بنوك-
إذا كان الشيك بالعملة الصعبة هناك مخاطر الصرف - احتمال ضياع أو سرقة الشيك.

1-4-4- التحويل البنكي الدولي :

تتمثل عملية التحويل في نقل الأموال من حساب إلى حساب آخر داخل البنك نفسه، أو بين حسابين مفتوحين في بنكين مختلفين، وتتجسد هذه العملية في اقتطاع مبلغ معين من حساب المدين وإضافتها إلى حساب الدائن، وتبعاً لهذه العملية ينخفض رصيد حساب الشخص المسحوب عليه ويزيد رصيد الشخص المستفيد، وتتم عملية التحويل باستخدام ما يسمى بأمر التحويل أو باستعمال الشيك.

1-4-1- خصائص ومميزات التحويل البنكي الدولي:

الأمان: وذلك بسبب إجراءات الرقابة المتطورة التي تمنع القرصنة والدخول إلى حسابات المتعاملين.

السرعة و التكلفة المنخفضة - سهولة الاستخدام.

1-4-2- أنواع التحويل البنكي الدولي:

نوع التحويل	خصائصه
البريدي Courier	يتم هذا النوع من التحويل عن طريق البريد، عادة

ما تكون إجراءات الدفع طويلة نسبياً وذلك حسب بعد وتنظيم البريد للبلد المعني.	
يعتبر التحويل عن طريق التلكس أسرع من نظيره التحويل البريدي، كما يتميز بالأمان، لكن يبقى استخدام الوثائق (الأوراق) في عملية التحويل، مما قد يترك مجالاً للخطأ.	التيلكس Télex
السويفت: هو نظام خاص لتبادل الرسائل الالكترونية بين البنوك المنخرطة في النظام. تعتبر شبكة السويفت أسرع وأكثر مرونة وأماناً وأقل تكلفة من نظام التيلكس	السويفت (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

1-4 - 3-نظام السويفت:

عندما أصبحت وسائل الاتصال التقليدية (البريد، التيلكس) لا تلبي متطلبات: السرعة في التنفيذ الأمان والثقة التي تستلزمها العمليات المالية، قامت مجموعة من البنوك من 15 بلدا (239 بنك) في 03 ماي 1973 بإنشاء شركة السويفت (الشركة العالمية للاتصالات المالية ما بين البنوك) تهدف هذه الشركة إلى توفير أداة عصرية للاتصال باستخدام الكمبيوتر، صمم هذا النظام لمواجهة عمليات الدفع المتزايدة وانخراط أعضاء جدد فيه مستقبلاً.

ثانياً: تقنيات الدفع في التجارة الدولية (les techniques de paiement)

عند استعراض تقنيات الدفع في التجارة الدولية يمكن أن نميز بين التحصيل البسيط والتحصيل المستندي، والليذان يستخدمان الأدوات السابقة الذكر.

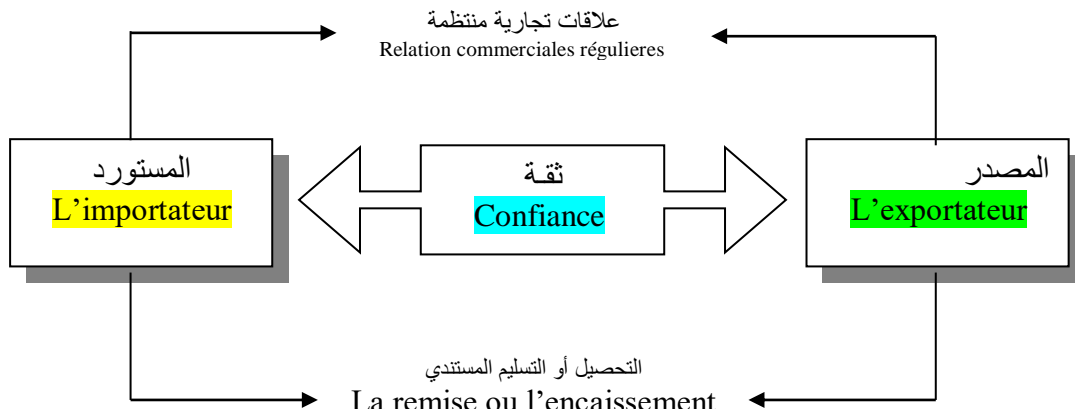
1-2 - التحصيل البسيط encaissement simple

تتمثل هذه التقنية في اتفاق دفع بسيط بين المصدر والمستورد وهو الأكثر ضمان مع انعدام المخاطرة و يتم استخدام هذه التقنية في الدول التي تطبق الرقابة على الصرف، والتي تهدف من خلاله الى منع خروج العملة الصعبة الناتجة عن عمليات الاستيراد وبالتالي فان هذا الاجراء التعسفي ليس من مصلحة المستورد وبالتالي فهو لا يشجع عمليات التجارة

الدولية ومن حق المصدر أن يشترط دفعة أولية من قيمة البضاعة قبل إرسالها وفي نفس الوقت فإن المستورد يجب عليه أن يقدم ضمانات نظير هذه العملية.

2-2- التحصيل المستندي la remise documentaire

عندما تكون هناك علاقات تجارية منتظمة بين المستورد والمصدر، فيستطيع هذان الأخيران اللجوء إلى تقنية بسيطة وأكثر مرونة وأقل تكلفة من أجل تسوية مبادلاتهم أو صفقاتهم التجارية، هذه التقنية تدعى بـ: "التسليم المستندي" أو "التحصيل المستندي".



أ- تعريف : التحصيل المستندي هو آلية أو تقنية يقوم بموجبها المصدر (الساحب / Tireur) بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله (البنك المراسل)، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد (المسحوب عليه Le tire) أو إلى البنك الذي يمثله (البنك المكلف بالتحصيل) ، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة. وفي إطار هذه التقنية أو الآلية يجب توضيح النقاط التالية. ويستعمل التحصيل المستندي في الحالات التالية:

- وجود علاقات ثقة بين المصدر والمستورد.
- لا يوجد شك في رغبة المشتري بالدفع.
- يمكن اعتبار النظام السياسي أو الاقتصادي أو القانوني لبلد المستورد في استقرار ولا توجد مخاطر.
- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال.

- لا توجد قيود الاستيراد في ذلك البلد (بلد المستورد)، مثل مراقبة سعر الصرف أو كل أشكال القيود الاقتصادية أو الجمركية وحتى المالية.

ب- الأطراف المكونة لعملية التحصيل المستندي:

1. **البائع أو المصدر:** وهو البائع الذي يقوم بجميع المستندات ويقوم بإرسالها إلى بنكه بالتحصيل.

2. **بنك البائع:** يستقبل المستندات من طرف البائع ويقوم البائع بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل حسب الإجراءات المطلوبة.

3. **المشتري أو المسحوب عليه:** هو الطرف الذي يقدم له المستندات المراد تحصيلها.

4. **البنك المكلف بالتحصيل:** هو مكلف بالتحصيل من طرف المستورد طبقاً لأوامر البنك البائع (المصدر). والبنك المكلف بالتحصيل أو بنك المستورد غير مكلف بدفع المبلغ إذا لم يوفي المستورد بشروط التسوية.

ت-مراحل سير التحصيل المستندي:

يتم أولاً بعقد صفقة تجارية بين المستورد (المشتري) والمصدر (البائع)؛ ثم بعد ذلك:

1. يرسل المصدر البضاعة (وفقاً لقواعد الصفقة التجارية) مع استيفائه لوثيقة النقل (سند الشحن،...؛

2. يقدم المصدر مجموعة الوثائق المطلوبة (الفاتورة ، سند الشحن ، إلى بنكه (بنك المصدر)؛

3. يقدم بنك المصدر هذه الوثائق ، إما : مقابل الدفع أو القبول (وفقاً للصيغة المتفق عليها للتسديد) إلى بنك المستورد؛

4. عندما يتلقى بنك المستورد هذه الوثائق يعلم زبونه (المستورد) و يقوم بعملية التحصيل؛

5. يستلم المستورد الوثائق مقابل الدفع الفوري أو القبول لورقة تجارية؛

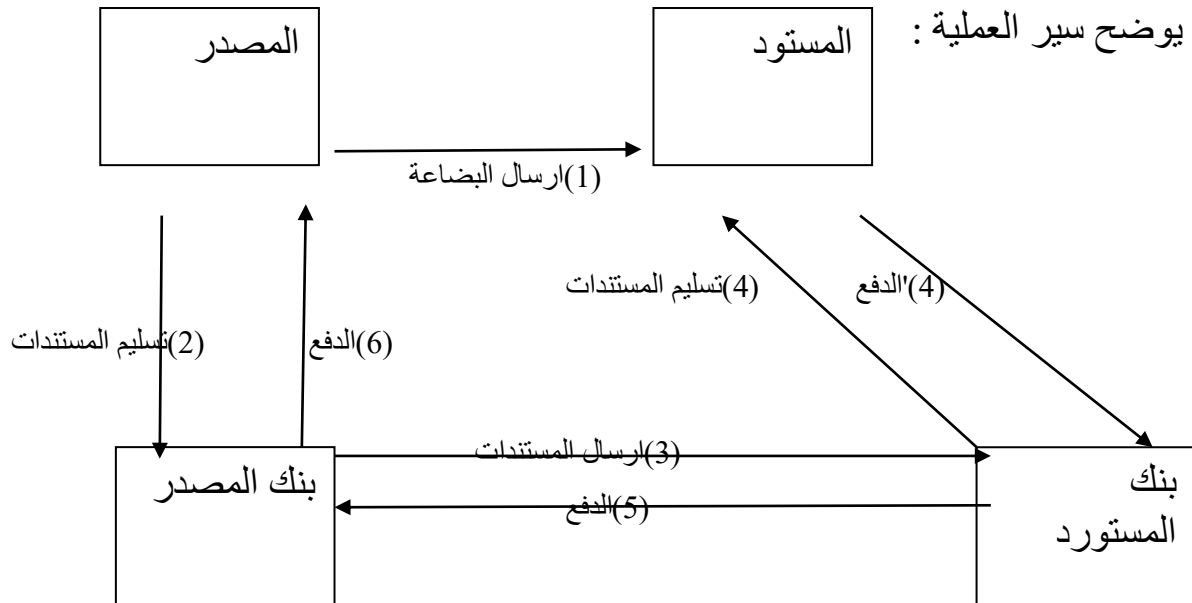
6. أثناء التسديد لهذه الوثائق أو الورقة التجارية من طرف المستورد، يقوم البنك المكلف بالتحصيل بتسديد قيمة الصفقة إما عن طريق تحويل المبلغ (التحصيل نقداً) و إما عن طريق قبول المستورد للكمبيالة؛

بمجرد حصول المستورد على الوثائق ، يمكنه أخذ البضاعة ويمكن القول أنه رغم سهولة هذه العملية ، إلا أنها تشكل خطرا كبيرا للبائع، فالبنوك في هذه الحالة لا تتدخل ولن تكون مسئولة عن أي خطر، وهي ليست مكلفة إلا بالتفويض.

أي أن عملية التحصيل المستندي تعتمد بالأساس على الثقة الموجودة بين المستورد والمصدر، و أن البنوك تدخلها لا يمثل تدخل مالي، و إنما تلعب فقط دور الوكلاء الوسيطين بين المصدر والمستورد، أي تلعب دور صناديق رسائل "Boite de lettre" فقط، و ذلك من أجل تسليم المستندات إلى الزبون (المستورد) و ذلك مقابل الدفع أو مقابل قبول الكمبيالة.

أي أن طريقة التحصيل أو التسليم المستندي تقضي بأن يبادر المصدر أولا ببعث السلعة إلى المستورد الذي لا يكون بمقدوره في هذه الحالة استلام السلعة ما لم يتحصل أولا على الوثائق التي تسمح له بذلك و

التي يرسلها بنك المتعامل (المصدر أو المورد) إلى بنك المستورد . والشكل الموالي



ث- أشكال وأنواع التحصيل المستندي :

* **المستندات مقابل الدفع :** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثلته أن يستلم المستندات و لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة .

*** المستندات مقابل القبول :** حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات و لكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالات المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

ج-أهمية التحصيل المستندي، معوقاته ومصادر عدم الدفع:

المعوقات	المزايا
- إذا لم يدفع المشتري مبلغ الصفقة فان البضاعة تبقى محتجزة في الميناء.	- المشتري لا يمكن ان يسحب البضاعة من الجمارك دون دفع قيمة البضاعة للبنك. - لا يقوم المستورد بسداد قيمة المستندات الا بعد معاينة البضاعة. - المرونة والسرعة وتوفير الجهد والوقت بالنسبة للمصدر. - التحصيل اكثر مرونة من الاعتماد . - التكلفة البنكية منخفضة.
أسباب عدم الدفع للبنك	
- شروط إرسال المستندات ليست متوافقة مع العقد التجاري - البضاعة ليست متطابقة مع الطلبية أو تم إرسالها بشكل متأخر أو قبل التاريخ المحدد. - المبلغ المفوتر اكبر من الطلبية- رغبة المشتري في تفتيش البضاعة قبل قبوله بدفع قيمة الصفقة- عدم وجود بعض المستندات الضرورية (كالتصريح بالاستيراد).	

المحاضرة رقم 15: عمليات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل

تمهيد

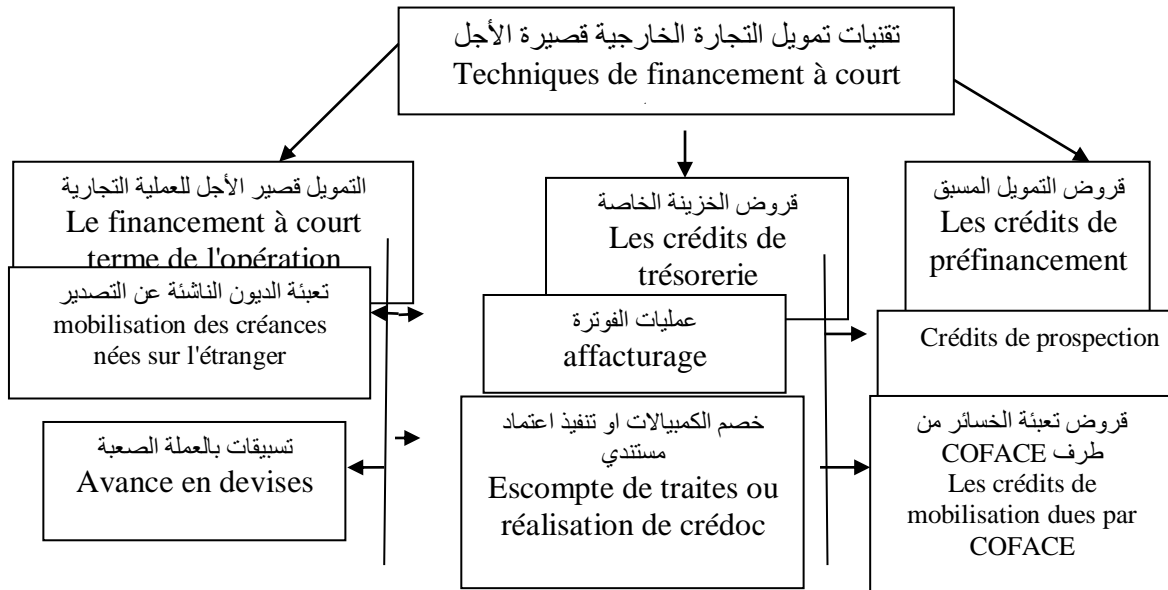
يتم استخدام قروض تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير بغرض تمويل الصادرات او بغرض إعادة التوازن في خزينة المؤسسة :

✓ في الآجال التي يمنحها المصدر للمستورد – قروض الخزينة الخاصة-

✓ في فترة إنتاج و توريد البضاعة – قروض التمويل المسبق لمواجهة نفقات الإنتاج او عدم كفاية الدفعات التي يدفعها المستورد-

✓ في فترة النزاع مع المستورد، حيث يمكن للمصدر أن يطلب تعبئة الخسائر من طرف شركة التأمين.

و يمكن تقسيم عمليات تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير حسب المخطط التالي:



1. قروض التمويل المسبق Les crédits de préfinancement

قروض التمويل المسبق هي قروض خزينة قابلة للتعبئة من قبل البنك المركزي وهي تمنح لصالح المصدر من اجل تمويل انتاج صادراته مما يسمح له بتغطية العجز في خزينته الناتجة عن دورة الاستغلال خاصة في المرحلة ما بين الانتاج وتحصيل مبلغ الصفقة من قبل المشتري، حيث أن الدفعات التي يتحصل عليها المصدر من قبل المشتري لا تكفي لتغطية العجز في الخزينة.

2. قروض الخزينة الخاصة Les crédits de trésorerie spécialisés

1-2- Crédits de prospection

ان المصدرين الذين يكتتبون في عقد تامين مع شركة COFACE يستفيدون من قرض بنكي بمعدل فائدة تفضيلي، ويشترط ان يكون البنك معتمد من قبل COFACE حيث أن مبلغ القرض يتعلق بمبلغ الصفقة وتكون لمدة سنة قابلة للتجديد خلال مدة التأمين ويأخذ هذا

النوع من القروض عدة اشكال فقد يكون على شكل سحب على المكشوف ، خصم اوراق تجارية، تسبيقات بالعملة الصعبة.

2-2- قروض تعبئة الخسائر من طرف COFACE Les crédits de mobilisation dues par COFACE

إذا كان مصدر مؤمن من قبل COFACE، يتحمل مخاطرة ، فان التعويض على هذه المخاطرة لا يكون إلا بعد مرور فترة قد تصل الى 5 اشهر هذه المدة الطويلة تحمل المصدر خسائر ثقيلة على مستوى الخزينة و بالتالي يستطيع المصدر الحصول على قرض من قبل البنك بمدة تساوي مدة الحصول على التعويض من شركة COFACE ولقد أقر البنك المركزي ان عملية التعبئة لا تكون إلا في حالة الخسائر الناتجة عن عمليات متوسطة وطويلة الأجل .

3. التمويل قصير الأجل للعملية التجارية Le financement à court terme de l'opération commerciale

3-1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى كذلك لأنها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدر لزبائنه أجل لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، حيث أن أوراق التعبئة يجب أن تشير إلى مبلغ الدين، طبيعة البضاعة، اسم المشتري، البلد المستورد، تاريخ استحقاق المعاملة.

3-1- التسبيقات بالعملة الصعبة Avance en devises

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة و بهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزintها حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية و تقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون في تاريخ الاستحقاق.

يقوم البنك التجاري في هذه الحالة باقراض المصدر عملة صعبة باستحقاق مساو لأجل التسديد الذي يمنحه المصدر للمستورد و يقوم المصدر بتحويل هذه العملة الصعبة الى العملة المحلية و هذا ما يلغي بشكل فوري مخاطر الصرف و عند استحقاق القرض الذي يجب ان يكون نفسه تاريخ دفع المستورد، يقوم المصدر بتعويض قيمة القرض لصالح البنك كما يجب على المصدر ان يقوم بشراء العملة الصعبة و ذلك لسداد الفوائد التي تحسب على اساس العملة الصعبة.

3-1-1. الفوترة الدولية affacturage

هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك، و بالتالي فهي تحل محل المصدر في الدائنية، و بالتالي فهي تتحمل كل المخاطر الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، و لكنها بالمقابل تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا تصل إلى 4 % من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير شريطة أن يكون آجال الاستحقاق أقل من سنة و تضمن عملية الفوترة :

- تغطية المخاطر إلى غاية 100 %

- الإدارة الكلية للفواتير

- تحصيل قيمة هذه الفواتير من قبل المدينين

كما أن هناك عدة مزايا لعملية الفوترة :

- بالنسبة للمصدر تضمن له التسديد المباشر لمبلغ الصفقة:

• التغطية من مخاطر الصرف

• مرونة اكبر في العمليات التجارية

• تحسين وضعية الخزينة للمصدر و تحسين الهيكل المالي

• تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي و الإداري

لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن

- بالنسبة للمستورد:

- توفير مرونة في العمليات التجارية
- تبسيط إجراءات الدفع بسبب وجود مؤسسة فوترة خاصة بالمستورد.

إلا أن التكلفة المرتفعة لعملية الفوترة تحد من اللجوء إليها حيث تتضمن:

- عمولة الفوترة والتي تحسب على أساس مبلغ الصفقة وتتراوح ما بين 0.5 % و 2.5 % وهي دالة في رقم الأعمال و نوعية الزبائن
- عمولة التمويل وهي دالة في سعر الفائدة وهي كمقابل احتمال التأخر في التسديد .

المحاضرة رقم 16: تقنيات تمويل التجارة الدولية في الأجل الطويل

تمهيد

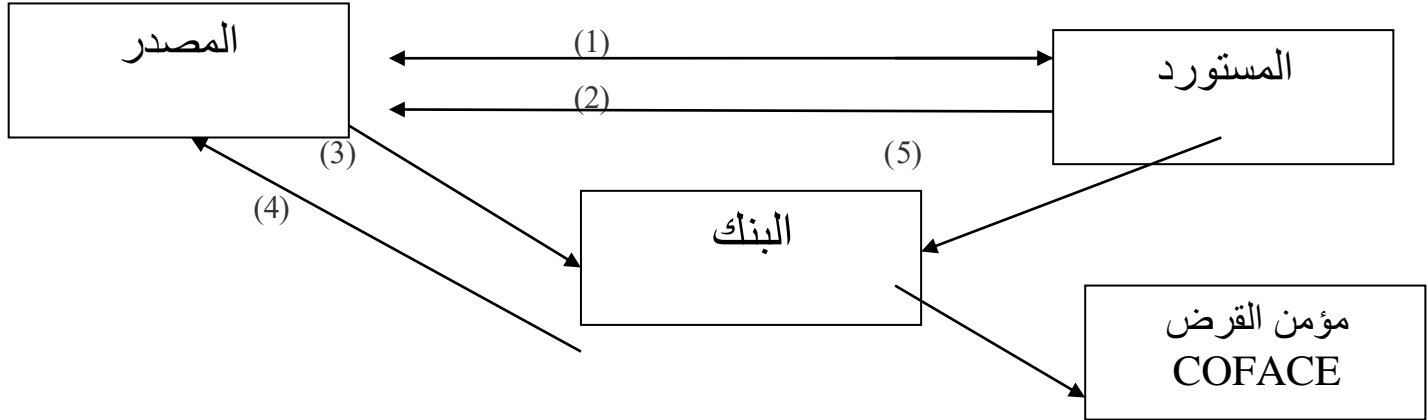
بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية. حيث ان عولمة الاقتصادات التي تتميز بظهور التجارة بين الشركات المتعددة الجنسيات و زيادة الاستثمار الاجنبي المباشر و ياتالي ان هناك ثلاث انواع من القروض تمنح في هذا المجال

- القروض الحرة التي لا تستفيد لا من دعم حكومي و لا من ضمانات
- القروض المضمونة: و التي تستفيد من ضمانات دون الاستفادة من دعم حكومي
- القروض الادارية و التي تستفيد من دعم حكومي و من ضمانات و التي يمكن ان تأخذ شكل قرض المشتري و قرض المورد

1- قرض المورد *crédit fournisseur*

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الإقتصاديين، الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية، من اجل ربح أكبر عدد من المتعاملين، و هو 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) ،

فالبנק إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد، وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط، و تصل مدة هذا القرض إلى (07) سنوات في حالة المدى المتوسط ، و(10) سنوات في حالة المدى الطويل ، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل (COFACE) في فرنسا و (HERMES) في ألمانيا ، و (SACCE) في إيطاليا. وتقوم هذه الأخيرة بتغطية الأخطار السياسية ، وأخطار الكوارث الطبيعية ، وكذلك مخاطر عدم التحويل. قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها ، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا، ويمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.



- (1) العقد التجاري
- (2) تسليم الكمبيالة الدولية للخصم
- (3) كمبيالة دولية
- (4) دفع قيمة الكمبيالة – القرض
- (5) الدفع في الاستحقاق المحدد
- (6) اعادة التمويل و تدخل السلطات الحكومية

مزايا وعيوب قرض المورد

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وفي ذلك ربح للوقت.
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين و التحويل.
- يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد.
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

2- قرض المشتري Créditacheteur

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد ، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات وهو عبارة عن آلية يقوم بها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر ، بحيث يستعمله المستورد لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه ، فكل الطرفين سيستفيد من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبياً مع استلامه الآني للبضاعة ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة، وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كلياً من قيود تحمل أعباء القرض، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه. و يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين

أ- العقد التجاري

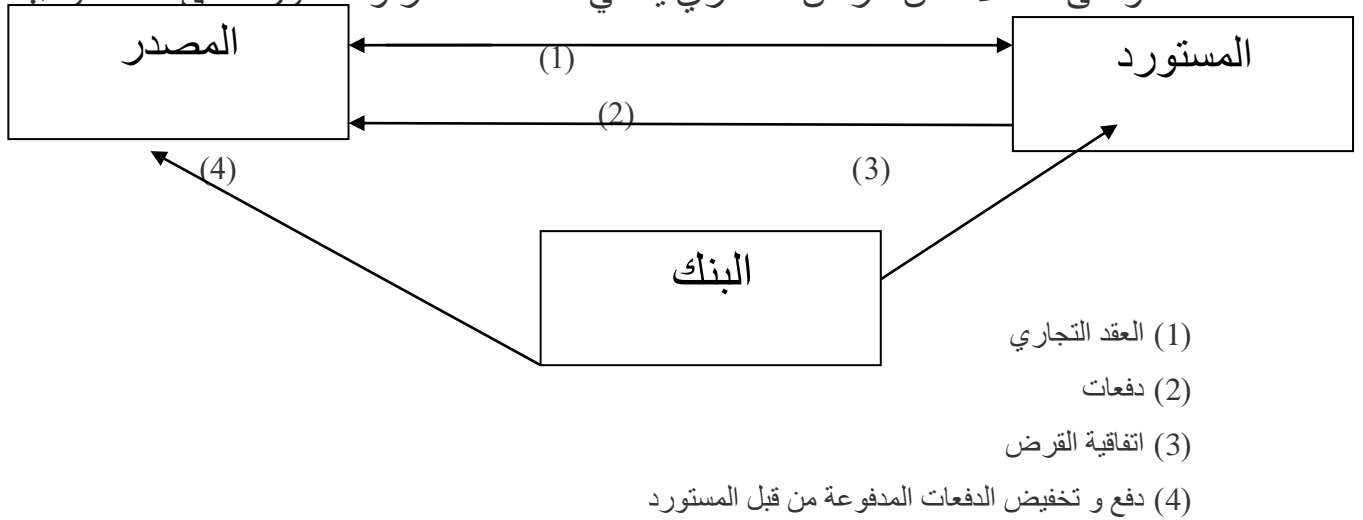
يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة ، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري .

ب- عقد القرض

يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ، فهو يسمح للبنوك بوضع – في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية – حسب إلتزامات المشتري بالدفع – تحت تصرف هذا الأخير.

يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من إلتزاماته في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي

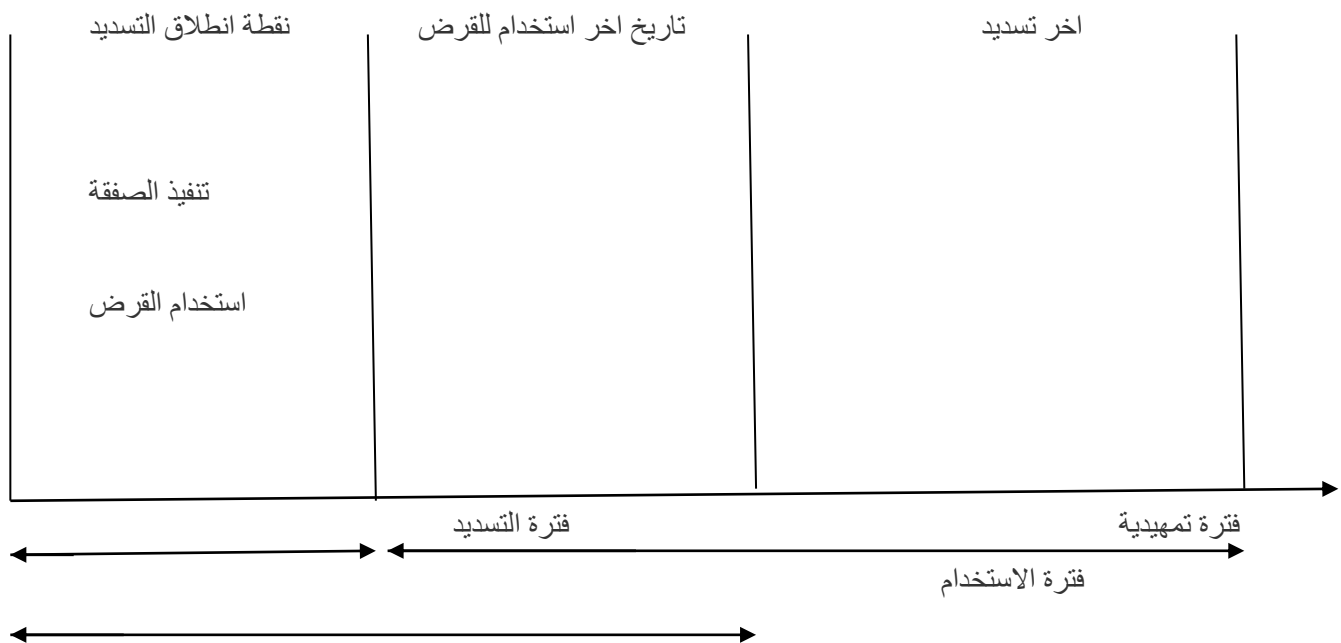
ويتم ضمان هذا النوع من القروض ، كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.و يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة ، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالإعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق ، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة ، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد السواء.



عند تنفيذ العقد يرغب المصدر بالحصول على امواله بغرض التخفيف على خزينته، و في نفس الوقت فان المشتري لا يرغب في تسديد ما عليه تجاه المصدر الا بعد الحصول على جميع البضاعة، و يأتي هنا دور البنك الذي يمنح القرض اثناء فترة تسليم البضاعة في حين ان المشتري لا يبدأ بتسديد القرض الا بعد نهاية الصفقة.

و بالتالي يمكن التمييز بين الفترة التي لا يقوم فيها المقترض باية مدفوعات و الفترة التي يتم فيها تسديد القرض بشكل متزايد، ففي الفترة الاولى يدفع المستورد الفوائد المحسوبة على مبلغ

القرض المستخدم، اما في الفترة الثانية فان المشتري يقوم بمدفوعات متعلقة بأصل القرض، بالإضافة الى الفائدة المتبقية المحسوبة على اساس اصل القرض.



- مختلف التواريخ في قرض المشتري

- **تاريخ اخر استخدام للقرض:** و هو التاريخ الذي يمكن بعده ان نستخدم هذا القرض و الذي يمكن تمديده في حالة تأخر الاشغال
- **تاريخ الدخول في فترة التسديد:** و تسمى ايضا تاريخ الانطلاق في التسديد و التي يمكن ان تكون مثلا متعلقة بانطلاق المصنع في الانتاج.

- انواع قرض المشتري

- قرض المشتري المباشر:** في حالة شراء تجهيزات انتاجية او مواد اولية مستخدمة فورا ليس هناك فترة تمهيدية و باتالي فان هناك تناسق بين تحقيق الصفقة – تاريخ ارسال البضاعة و الدفع لصالح المصدر و لابد للنك ان يحدد بشكل سريع تاريخ بداية التسديد .
- قرض المشتري غير المباشر:** في الفترة التمهيدية لا ب على البنك ان يحرر بشكل تدريجي مبلغ قرض المشتري و يتم ذلك من خلال عدة طرق :قرض مشتري مع مدفوعات متزايدة على خدمات داخلية، قرض مشتري مع مدفوعات متزايدة على خدمات خارجية

• **قرض مشتري مع مدفوعات متزايدة على خدمات داخلية**

هذا النوع من القروض يقوم على ان المدفوعات تكون بشكل مستقل عن التنفيذ الحقيقي للخدمة وانما تكون من خلال الرزنامة المتفق عليها تقنيا.

• **قرض مشتري مع مدفوعات متزايدة على خدمات خارجية:** يتم التسديد لصالح

المورد بدلالة التنفيذ الحقيقي للخدمة او التوريد الفعلي للتجهيزات الانتاجية حيث ان التسوية تكون كنسبة تتماشى مع نسبة الانجاز او التوريد.

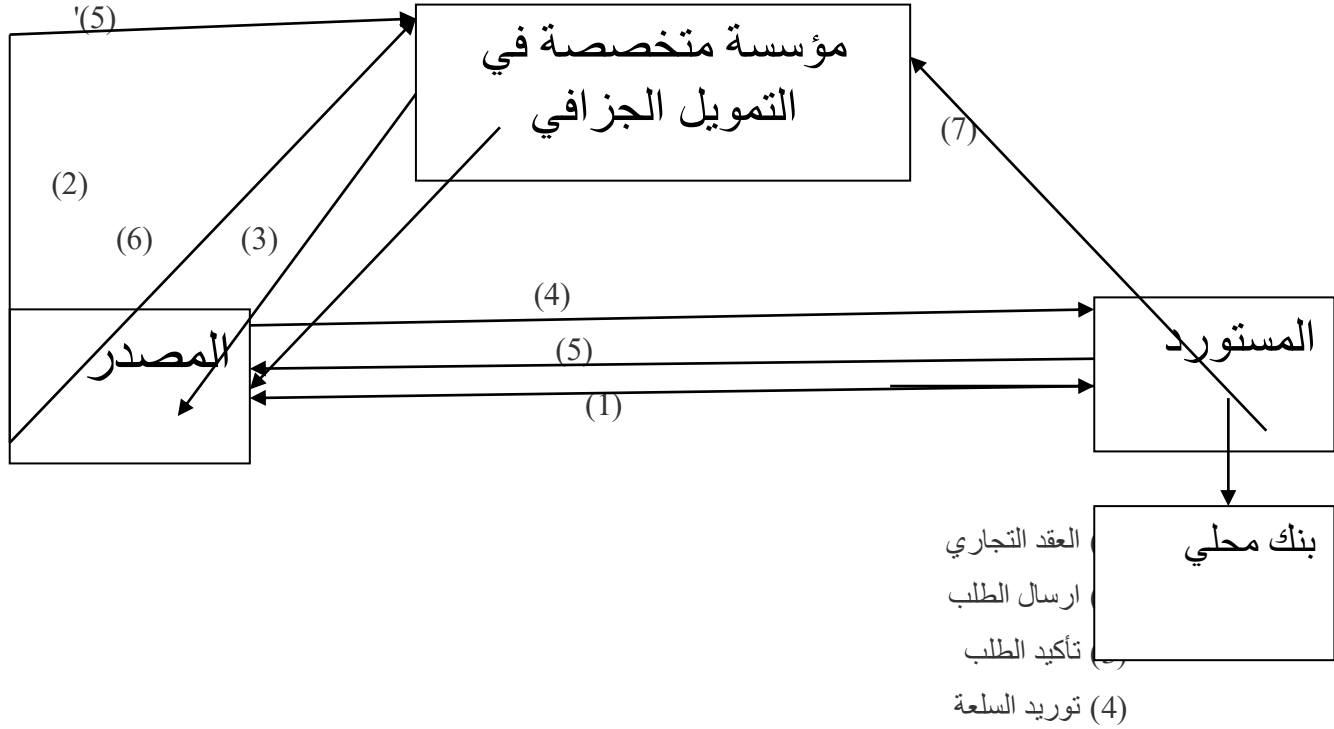
الجدول رقم (03): مقارنة بين قرض المشتري و قرض المورد

قرض المورد	قرض المشتري	
قرض يمنح لصالح المصدر و ذلك من خلال خصم اوراق تجارية	يمنحه بنك لمشتري قام بابرام صفقة مع مصدر لتوريد سلعة او خدمة معينة	التعريف
وجود عقد واحد: عقد تجاري بين المستورد و المستورد يتضمن طريقة الدفع	وجود عقدين: - عقد تجاري بين المصدر و المستورد - عقد مالي بين المشتري و البنك	المستندات التعاقدية
يسمح للمصدر بان يقوم بخصم حقوقه لدى البنك التجاري و التي يمتلكها على حساب المستورد	يقوم البنك بالدفع لصالح المصدر نقدا لصالح المستورد اثناء التوريد واثناء التقدم في العقد التجاري	التسوية
100 بالمائة من مبلغ الصفقة مع تخفيض مبلغ الضمان في حالة القروض المضمونة	100 بالمائة من مبلغ الصفقة مع تخفيض مبلغ الضمان في حالة القروض المضمونة	مبلغ القرض
اكثر من 18 شهر	24 شهر في حالة القروض الادارية 12 شهر في حالة القروض المضمونة 6 اشهر في حالة القروض غير المضمونة	المدة الادنى

3- التمويل الجزائي le financement forfaitaire

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية ، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري ، وتنشأ هذه الإلتزامات المالية نتيجة قيام أحد 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 أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع ، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً .



(5) ارسال اوراق تجارية مقبولة من طرف المشتري و مضمونة من طرف البنك (5) ارسال هذه الاوراق الى المؤسسة
(6) الدفع لصالح المصدر
(7) دفع المستورد لصالح المؤسسة المتخصصة في تاريخ الاستحقاق

من خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجرافي يظهر خاصيتين أساسيتين:

الأولى : وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة .
أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي يمتلكو هذا الدين) وهذا مهما كان السبب

الثانية: التمويل الجرافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

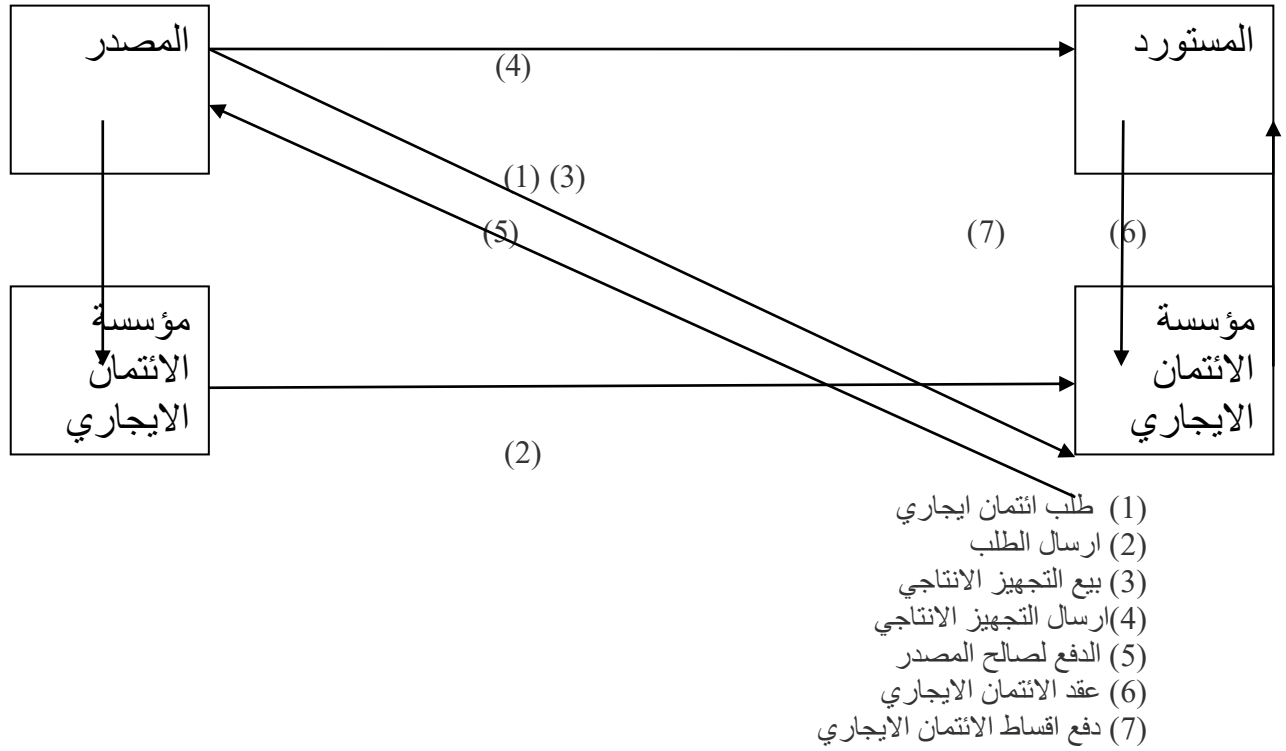
- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقداً .
- إن الحصول على هذه القيمة نقداً يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية .

- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة
- التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية ، والمرتبطة بطبيعة العمليات التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

4- قرض الإيجار الدولي Le leasing international

هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط الأجل للتجارة الخارجية ، ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير ، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية ، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى و يمكن تلخيص مزاياها و عيوبها فيما يلي:

- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري
- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة ، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية.
- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك ، وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة ، أعباء الإستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير.
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة ، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى

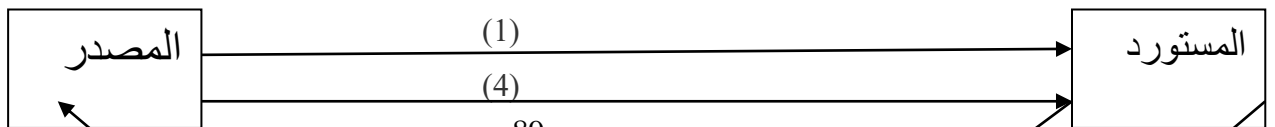


5- تأكيد الطلبية LA CONFIRMATION DE COMMANDE

هي عبارة عن الية خاصة للخصم دون الحاجة للجوء الى قرض المورد من طرف المصدر، و هذه الالية تتطلب وجود مؤسسة متخصصة في تأكيد الطلبية التي تقوم بتقييم المخاطرة و تكون وسيط في التفاوض ، و يتضمن العائد الذي تحصل عليه مؤسسة تأكيد الطلبية 3 عناصر اساسية:

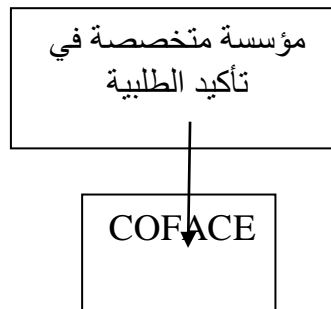
- عمولة تأكيد الطلبية
- تكلفة التمويل
- تكلفة ضمان COFACE

و تتطلب هذه التقنية ضرورة وجود امضاء المستورد لطلب التاكيد و هذا ما يعتبر ربط ما بين المصدر، مؤسسة تأكيد الطلبية و المستورد و يتحصل المصدر على مستحقاته مقاب تسليم المستندات الاصلية المتعلقة بإرسال البضاعة و الكمبيالات المسحوبة على المستورد و هذا ما يوضحه الشكل التالي:



(2) (5)

(4)'



(1) العقد التجاري

(2) يطلب المشتري تأكيد الطلبية من قبل مؤسسة متخصصة في التأكيد

(3) تغطية المخاطرة من طرف COFACE

(4) توريد البضاعة (4)' الدفع الفوري لصالح المصدر من طرف مؤسسة متخصصة في التأكيد

(5) دفع المستورد مبلغ العقد التجاري لصالح المؤسسة المتخصصة في تاريخ الاستحقاق

المحاضرة رقم 17: الكفالات والضمانات الدولية

تمهيد

ان الصعوبات التي تواجه التجارة الدولية تجعل من عملية ادارة المخاطر من اهم العمليات، حيث ان الفترة الاخيرة تميزت بعدم استقرار نقدي و سياسي بالاضافة الى شدة المنافسة في مجال التبادل التجاري الدولي، و في ظل هذه الظروف ادت اهمية الكفالات و الضمانات في التجارة الدولية .

1- معطيات عامة حول الكفالات و الضمانات الدولية

تتميز عمليات التجارة الدولية بعدم التعارف بين البائع و المشتري:

- يسعى البائع الى الحصول على امواله في اقرب الاجال
- يسعى المشتري الى ضمان ان السلعة المطلوبة تنتج و تورد وفق الشروط المتفق عليها (اجال، اسعار، نوعية،)

و بالتالي فان كل طرف يسعى وجود ضمانات تتماشى مع احتياجاته، فالبائع يسعى الى ضمان الدفع فيلزم المشتري باستخدام الاعتماد المستندي او ضمانات الدفع *garanties de*

payment، و يسعى المشتري الى الحصول على ضمانات السوق و التي تهدف الى التنفيذ الجيد للصفقة. و يسعى المشتري من خلال هذه الضمانات الى :

- عدم توريد البضاعة في الاجال المحددة
- عدم وفاء البائع بالالتزامات

و هنا يأتي دور البنك الذي يوفر تشكيلة متنوعة من الضمانات و التي تكون على شكل:

- كفالات – cautions-

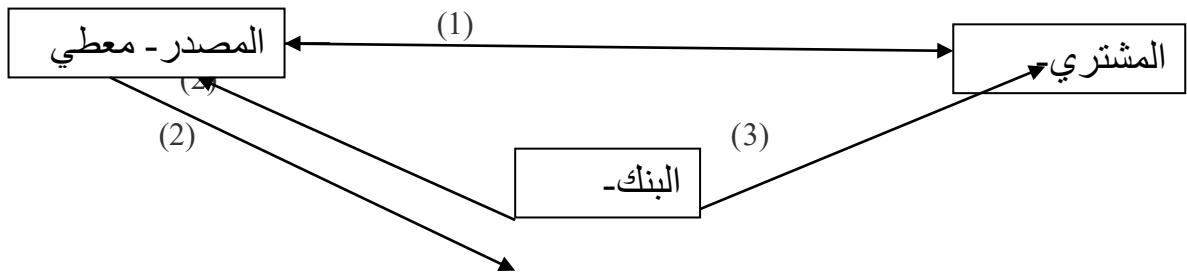
- ضمانات

- رسائل القرض LCSB

1-1- الكفالات و الضمانات البنكية

تعتبر الكفالات و الضمانات البنكية التزامات مكتوبة من طرف البنك، حيث ان:

- الكفالة هي التزام مرفق بالعقد التجاري، ففي حالة الاخلال بالعقد التجاري يقوم المستفيد – المشتري – باعطاء الدليل بان المصدر لم يقوم بتنفيذ العقد مثلما هو متفق عليه،
- اما الضمانات البنكية فيه التزام اساس و مستقل يضبط العلاقة العلاقة بين اطراف العقد كما ان الشيء الملاحظ هو انه في اطار التجارة الدولية فان الضمانات تعتبر الاكثر استخداما من الكفالات حيث ان الضمانات تتطلب تدخل البنوك و بالتالي فهي علاقة ثلاثية بين المصدر و المستورد و البنك الضامن، حيث ان المصدر هو معطي الامر ام المستورد فهو المستفيد



(1) العقد التجاري

(2) طلب الضمان (2) قبول الطلب

(3) ارسال الالتزام البنكي الى المستفيد

أ- العلاقة التجارية التي تربط المصدر المحلي و المستورد الاجنبي

ان التفاوض الذي يكون بين المصدر و المستورد يعطي الفرصة للمستورد بان يطلب وجود ضمان بنكي و التي تسمح بالتقيد الجيد بالعقد من الناحية المالية،

ب- القرض بالالتزام الذي يربط المصدر بالبنك

يجب على المصدر ان يفي بالتزاماته مع المستورد مع التخوف من وجود سوء تنفيذ للعلاقة التجارية ، و هنا ياتي دور البنك التجاري حيث يعطي البائع الامر للبنك بدفع مبلغ معين لصالح المشتري كضمان لتنفيذ التزاماته .

ت- الضمان الذي يربط البنك مع المستفيد- المشتري

يلتزم البنك- كنتيجة للوعد بالقرض الذي امضاه مع المصدر- بتقديم مدفوعات لصالح المستفيد – المشتري- في حالة اخلال المصدر باحد بنود العقد شرط ان تكون اسباب هذا الاخلال مبينة في هذا الضمان.

2-1- تصنيف الضمانات الدولية

أ- الضمانات المستندية و الضمانات عند اول طلب – premier demande-

تتمثل الضمانات المستندية في ان البنك يلتزم بدفع مبلغ الضمان بوجود المستندات التي تبين عدم احترام الاجال المحددة او عدم احترام التزامات البائع، : النوعية، الكمية، المنشأ...- فعلى سبيل المثال التخر في توريد البضاعة يوضح من خلال محضر – مستند- و يمكن لهذه المستندات ان تصدر من قبل المستفيد او من قبل طرف ثالث،

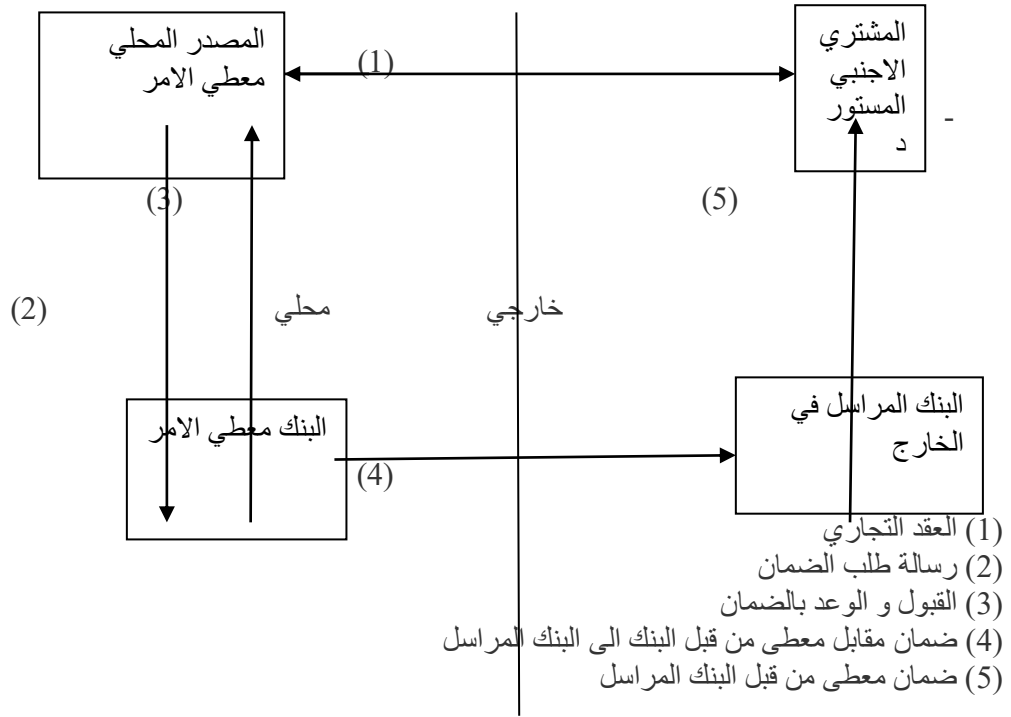
اما الضمانات عند اول طلب فتكون عندما يكون المشتري في موقع قوة حيث يكفي ان يقوم هذا الاخير بطلب تنفيذ هذا الضمان كتابيا فيقوم البنك مباشرة بدفع مبلغ الضمان، و يتضمن هذا النوع من الضمانات صعوبات و مخاطر بالنسبة للمصدر و البنك:

- يضطر البنك لدفع مبلغ الضمان دون التأكد من الطلب الذي قام به المستفيد
- يقوم البنك الضامن بطلب رسالة من زبونه – المصدر – بان يقوم بالسحب من حسابه لدون شروط في حالة تنفيذ الضمان
- لا يمتلك المصدر و سائل كثيرة للطعن من اجل منع دفع مبلغ الضمان من طرف البنك لصالح المستفيد.

- يتحمل البنك مخاطرة عدم الملاءة مالية للزبون - المصدر - لان وضعيته امالية يمكن ان تتدهور بين تاريخ ابرام عقد الضمان، و تاريخ تنفيذ هذا الضمان.
- يمتلك المشتري المستفيد من الضمان من حق قابل للتعبئة في اية لحظة من قبل البنك.

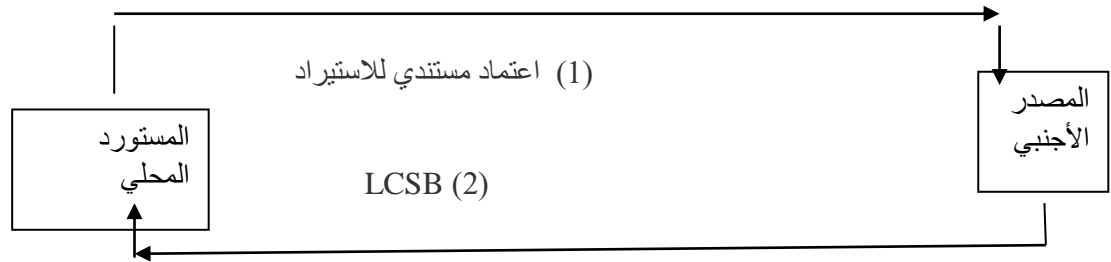
ب- الضمانات المباشرة و الضمانات غير المباشرة

نسمى الضمانات بانه مباشرة في حالة اصدارها من طرف بنك المصدر لصالح المستورد المستفيد، و قد تنص بعض التنظيمات في بعض الدول بضرورة ابرام الضمان بوجود بنك محلي، حيث يجب على البنك معطي الامر يلتزم بدفع مبلغ الضمان لحظة قيام البنك المراسل بدفع مبلغ الضمان، و في هذه الحالة يكون الضمان غير مباشر - *garantie avec contre-garantie*



ت- رسائل القرض

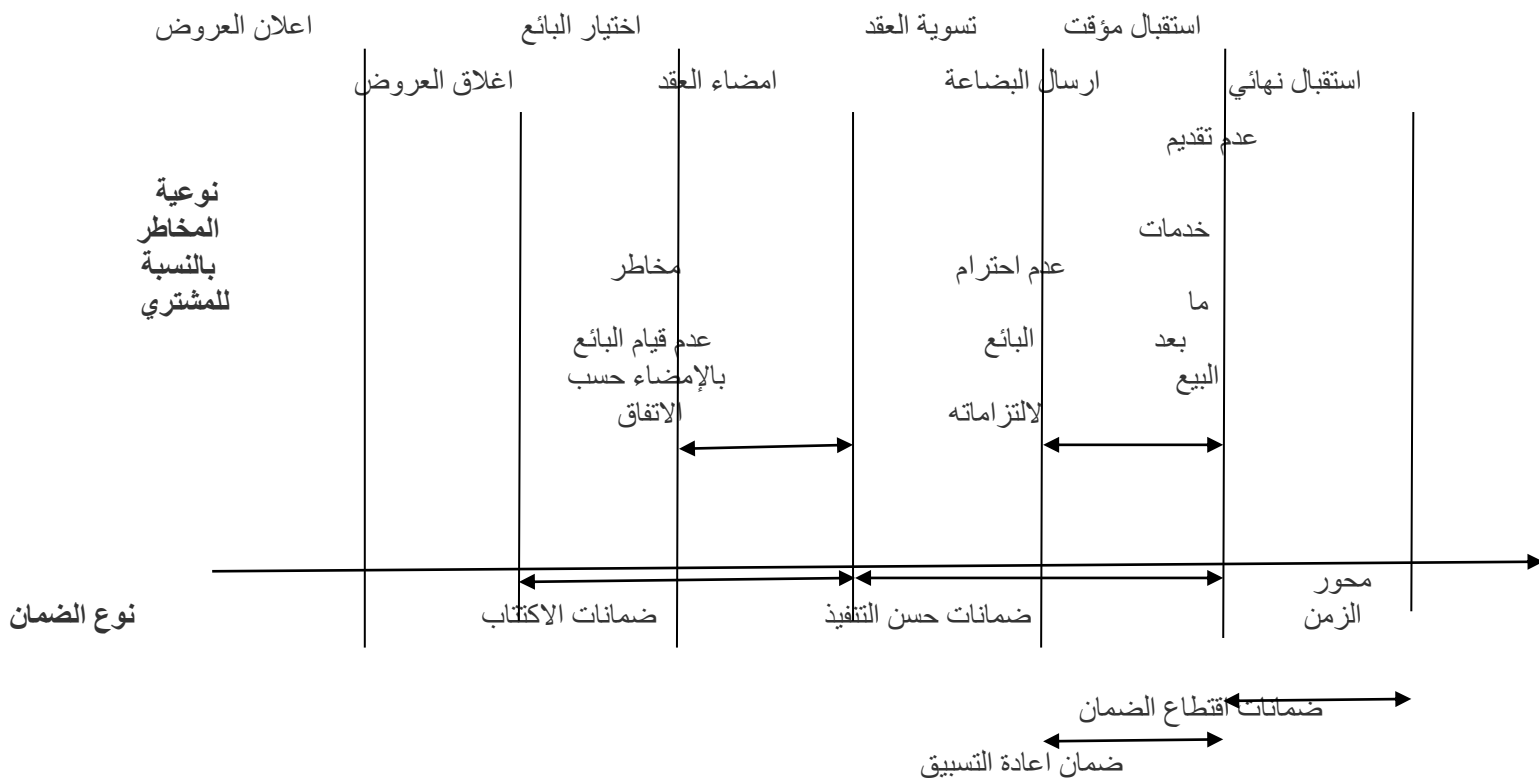
تعتبر ضمانات بنكية مصدرة من قبل البنوك و نشأت هذه الرسائل بسبب منع البنوك الامريكية من اصدار الضمانات و التي كانت حكرًا فقط على شركات التامين و هي صالحة الى غاية تنفيذ البائع لالتزاماته و تدفع مقابل تصريح بسيط من قبل المستفيد يبين سوء تنفيذ البائع لالتزاماته التجارية.



(1) اعتماد مستندي مصدر من قبل بنك ملحي يكون المستفيد فيه المصدر الاجنبي
(2) LCSB التزام بالإمضاء مصدر من قبل بنك المصدر و الذي يحمي المستورد من عدم تنفيذ المصدر لالتزاماته التجارية.

2- أنواع الضمانات الدولية

يمكن تلخيص انواع الضمانات التي يقدمها البنك في اطار عمليات التجارة الدولية في الشكل و الجدول التاليين:



2-1- ضمانات الاكتتاب

تقوم المؤسسات في حالة الصفقات الكبيرة باعلان مناقصة لاختيار احسن الموردين الدوليين الذين يقومون بتوريد البضاعة باحسن الشروط، و تسمح ضمانات الاكتتاب للمشتري المستورد

بالحصول على ضمان ضد مخاطرة عدم العقد من طرف المصدر، حيث عند إبرام العقد لا بد للمصدر ان يقدم ضمان الاكتتاب حيث ان قيمتها تكون ما 2 و 5 بالمائة من قيمة العقد.

2-2- ضمانات تنفيذ العقد

و تسمى ايضا ضمانات حسن التنفيذ حيث يلتزم بموجبها البنك بدفع مبلغ جزافي في حالة اخلال البائع المصدر بأحد التزاماته التعاقدية، و تنتهي صلاحية هذه الضمانات عند الاستلام الجزئي او النهائي للبضائع من قبل المشتري و في بعض الحالات فان البنوك لا تقدم هذا النوع من الضمانات الا مجتمعة pool و ذلك لأهمية المخاطر المحتملة و يمكن لمؤسسات التأمين ان تلعب دورا اساسيا في هذا المجال.

2-3- ضمانات اعادة التسبيق

تسمح هذه الضمانات للمشتري المستورد بان يسترجع الدفعات التي قدمها للمصدر اذا لم يتم هذا الاخير بتنفيذ شروط العقد، حيث ان مبلغ هذه الدفعات يكون ما بين 5 و 50 بالمائة من قيمة العقد، و تكون هذه الضمانات صالحة عند استلام المصدر للدفعات الى غاية توريد البضاعة لصالح المستورد،

2-4- ضمانات اقتطاع الضمان

يكمل هذا النوع من الضمانات ضمانات حسن التنفيذ و تغطي هذه الضمانات عيوب الانشاء او الصيانة في مرحلة التجربة و التي تكون بين الاستقبال المؤقت للبضاعة و الاستقبال النهائي حيث يكون العقد على اساس نسبة من مبلغ الصفقة الذي يحتفظ به المشتري و لا يتم دفعه للمصدر الا عند نهاية العقد- اقتطاع الضمان-

و يمكن للمستورد ان يدفع هذا المبلغ عند بداية فترة التسليم المؤقت شريط ان يقوم المصدر بتقديم ضمان يسمى ضمان اقتطاع الضمان، و الذي يضمن من خلاله المستورد ان يقوم المصدر بتنفيذ جميع التزاماته التعاقدية في فترة التجربة، و يتم استخدام هذه الضمانات في حالة كون البضاعة الموردة من قبل المصدر لا تتماشى مع دفتر الشروط المتفق عليه او عدم قيام المصدر بخدمات الصيانة في فترة التجربة .

2-5- ضمانات الدفع

يمكن للمصدر أن يقع في حالة عدم القدرة على دفع أجور عماله و مورديه، و هذا ما يؤثر على توريد البضاعة لصالح المشتري المستورد، و هنا يمكن لهذا الأخير أن يشترط ضمان من أجل تجنب هذا النوع من الصعوبات التي تؤثر على توريد البضاعة. و تظل هذه الضمانات طوال فترة تنفيذ العقد.

نوع الضمان	ضمان الاكتتاب	ضمان إعادة الدفعات	ضمان حسن التنفيذ	ضمان اقتطاع الضمان
المرحلة التعاقدية	في مرحلة الاكتتاب في المناقصة	الحصول على دفعات من قبل المشتري	توريد/ استقبال البضاعة	نهاية فترة الضمان التعاقدية
الهدف من الالتزام	دفع تعويض للمستفيد المستورد اذا لم يتم المكتتب المصدر باتمام الصفقة	تعويض الدفعات المدفوعة من قبل المستورد في حالة عدم تنفيذ العقد من قبل المصدر	دفع تعويضات في حالة عدم التنفيذ الجيد للصفقة	تعويض في فترة الضمان اذا لم يتم المصدر بالوفاء بالتزاماته
المبلغ	2- 5 بالمائة من مبلغ العقد	100 بالمائة من مقدار الدفعة	5- 15 بالمائة من مبلغ العقد	5- 10 بالمائة من مبلغ العقد
الصلاحيّة	امضاء العقد من قبل المكتتب المصدر	توريد البضاعة	وضع البضاعة في الخدمة مع تحرير محضر الاستلام المؤقت	نهاية فترة الضمان غالبا ما تكون 2 سنة بعد الاستلام المؤقت

3- الجوانب البنكية للضمانات الدولية

3-1- إصدار الضمانات الدولية

أ- تحليل الطلب

يقوم المصدر – معطي الامر- بتقديم المستندات التالية:

- استمارة الالتزام و التي و التي يرخّص من خلالها المصدر لبنكه بان يجعل حسبه مدينا في حالة تنفيذ هذا الضمان
- نسخة من العقد التجاري

و تتكون الضمانات المطلوبة من العناصر التالية:

- طبيعة و مبلغ الضمان
- صلاحية الضمان
- اتجاه الضمان
- تكلفة الضمانات تتمثل في العمولة المقتطعة من قبل البنك نظير تحمله للمخاطرة و تتراوح هذه العمولات في فرنسا مثلا ما بين 0.05% و 0.2% لكل ثلاثة أشهر.

المحاضرة رقم 18: دراسة حالة عن الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي

le crédit documentaire

تمهيد:

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

و الاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبيين هما :

أ- الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف علي الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدي المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

ب- الأسلوب الثاني: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

1- مفهوم الاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك وحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث مصدر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماماً ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع، لمطابقتها ولإرسالها.

الاعتماد المستندي هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك، يكون حسب طلب و إرشادات المستورد (المشتري) بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين. فور استنفاد شروط وإجراءات الاعتماد المستندي، وسيلة الاعتماد المستندي هي من الوسائل المفضلة للبائع (المصدر) أكثر منه للمستورد. فهو أداة مصممة لحماية المصدر.

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة.

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.

2- أهمية الاعتماد المستندي:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين.

بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

3- فوائد الاعتماد المستندي:

3-1. فوائده كخدمة:

- لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:
- تلبي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- معترف بها عالمياً ، ومضمونة قانونياً.
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.

3-2. الفوائد التي تعود على المستورد:

- يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.
- يحافظ على السيولة النقدية لديك نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.
- يدل على ملاءتك الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم.
- يدعم طلب مورديك الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي).

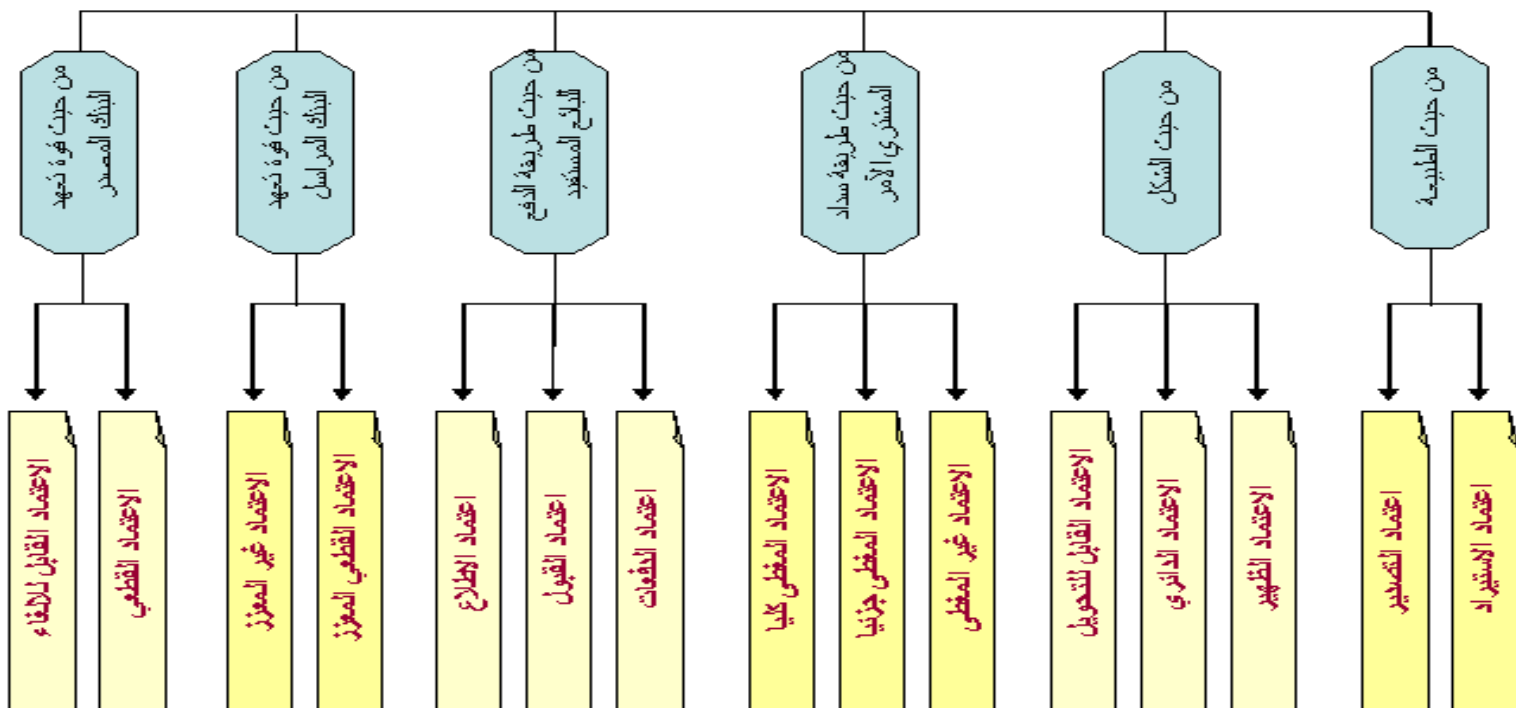
- يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشتريين بهذه الطريقة.

3-3. الفوائد التي تعود على المصدّر:

- يضاعف من صادراتك ومبيعاتك، بينما تقلل من مخاطرك المالية، فهي تمكنك من:
- يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- يضمن لك الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد (الإعتماد المستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.
- يعزز التدفقات النقدية لديك، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثال، يستحق المبلغ لك بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوماً.
- يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيدك (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

ثانياً: أنواع الاعتمادات المستندية:

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل التالي:
الشكل رقم 05: أنواع الاعتمادات المستندية



تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

تتخذ الاعتمادات المستندية صوراً مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

1-1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد.

1-2. الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي): الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

2-1. الاعتماد المستندي غير المعزّز: بموجب الاعتماد المستندي غير المعزّز، يقع الالتزام بالسداد للمصدّر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدّر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

2-2. الاعتماد القطعي المعزّز: في الاعتماد القطعي المعزّز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

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

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاع، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

3-1. اعتماد الاطلاع: في اعتماد الاطلاع، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المراجعة، أما في حالة اعتماد الوكالة فإن البنك يقوم بإبلاغ عميله طالب فتح الاعتماد بوصول المستندات ويطلب منه توقيعها وتسليمها ودفع قيمتها كاملة مع العمولات المضافة (أو ما بقي من قيمتها على افتراض أنه سلّم دفعة مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيد ذلك فوراً على حسابه. وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعاً.

3-2. اعتماد القبول: في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

3-3. اعتماد الدفعات: اعتمادات الدفعات المقدمة أو الاعتمادات ذات الشرط الأحمر هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسميت هذه الاعتمادات بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المراسل عند أول طلب منه.

4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

4-1. الاعتماد المغطى كلياً: الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل

النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءا من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كليا مسؤولا أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

4-2. الاعتماد المغطى جزئيا: الاعتماد المغطى جزئيا هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

4-3. الاعتماد غير المغطى: الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة. وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة.

5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، الاعتماد الدائري أو المتجدد و الاعتماد الظهيري .

5-1. الاعتماد القابل للتحويل: الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

5-2. الاعتماد الدائري أو المتجدد: ويستخدم هذا النوع من خطابات الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري / المستورد على دفعات على فترات زمنية منتظمة. ويتيح هذا النوع من الاعتمادات نوعاً من المرونة في التعاملات التجارية بين المستوردين والمصدرين، وخصوصاً إذا كان هناك احتمال لشحن كميات أخرى من نفس البضاعة على شحنات منتظمة في المستقبل. ويمكن تجديد هذا النوع من الاعتمادات استناداً للفرات الزمنية أو قيمة البضاعة.

5-3. الاعتماد الظهير: الاعتماد الظهير (أو الاعتماد مقابل إتمام آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصاً إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطاً لا تتوفر في الاعتماد الأول.

6. تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

❖ **اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.

١٤ اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية .

ثالثاً: الأطراف المكونة للاعتماد المستندي:

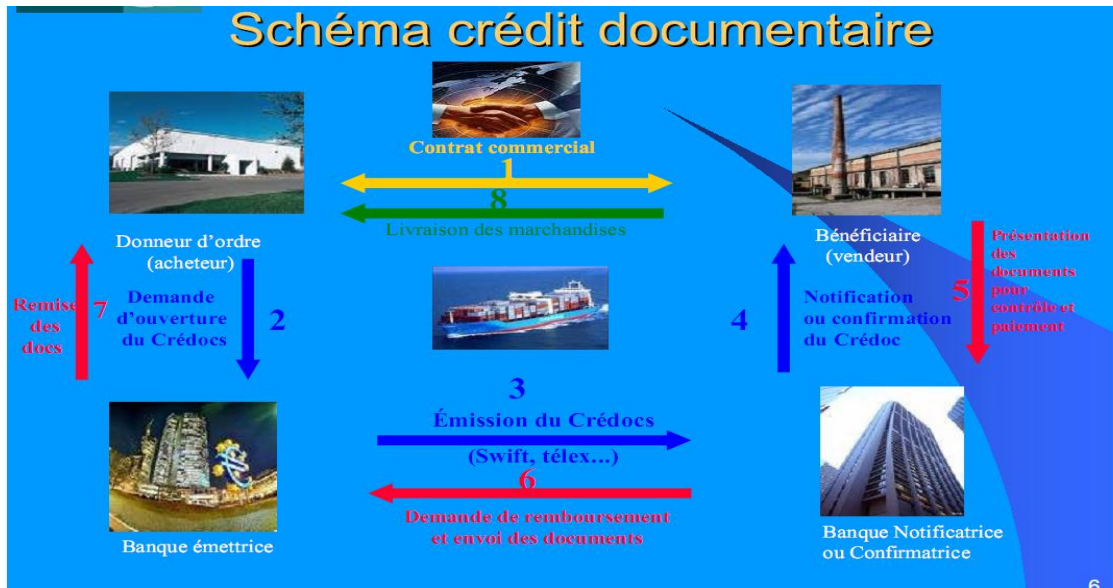
هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع و هو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف.

المشتري: هو الذى يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التى يطلبها المستورد من المصدر.

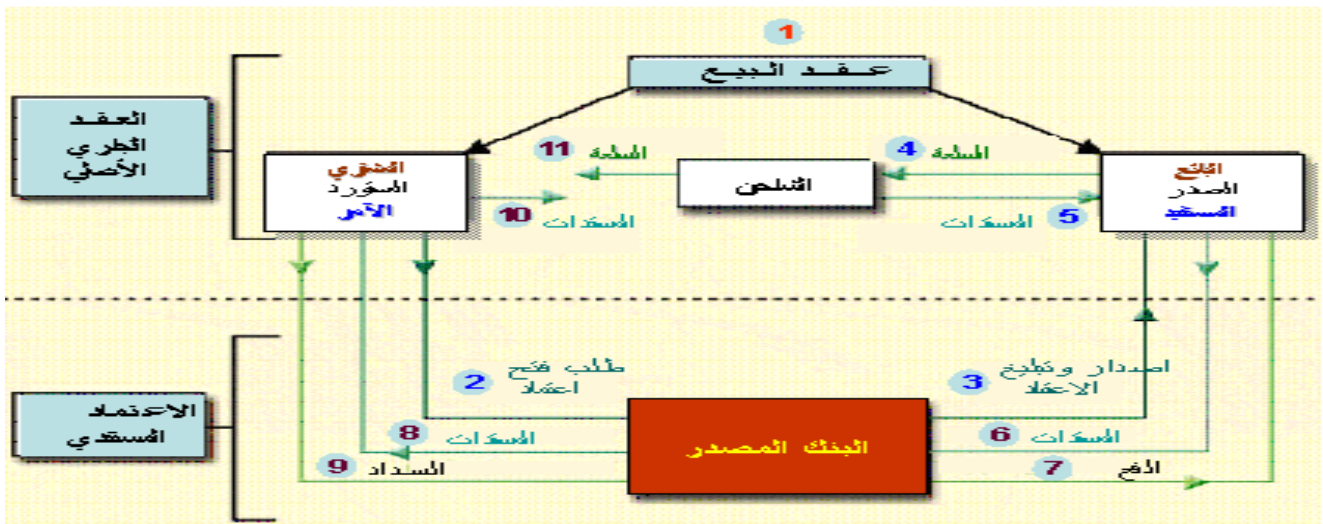
البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذى يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

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

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



الشكل (06): خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي



خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد:

1-1. مرحلة العقد التجاري الأصلي: إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.

والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا

عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

1-2. مرحلة عقد فتح الاعتماد: بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

1-3. مرحلة تبليغ الاعتماد: يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

1-4. مرحلة تنفيذ الاعتماد: يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

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

2- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين:

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

ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي:

- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.
 - أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيزه. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.
- وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لإجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي:

الجدول (02): الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
(2)	يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
(3)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وارساله للبنك المراسل في بلد البائع.
(4)	يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعزيزه على ذلك عند الاقتضاء.
(5) و (6)	يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
(7) و (8)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(9)	يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.
(10) و (11)	يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها.
(12) و (13)	يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
(14)	يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم

تصفية العلاقات بشكل نهائي.

خامساً: طريقة فتح الاعتماد المستندي وسداد قيمته:

- يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة.
- يطلب المستورد المحلي من المصدر الأجنبي أن يرسل فاتورة مبدئية من عدة صور.
- يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية (وترخيص الاستيراد في بعض البلاد) إلى مصرفه طالباً فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الأجنبي، ويحرر طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع والمعد لهذا الغرض بواسطة المصرف.
- يقوم المصرف بالتحقق من صحة توقيع العميل على طلب فتح الاعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضرورية، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال.

: دراسة حالة في الاعتماد المستندي _ حالة BNA مع مؤسسة SNVI

بعدما تطرقنا للاعتماد المستندي نظرياً سوف نتطرق إلى كيفية سيره تطبيقياً للخطوات المتبعة في عملية الاعتماد المستندي ، وكما سبق الذكر على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، وبذلك يرسل المصدر وثيقة شكلية للمستورد وبعد حصوله عليها من المصدر (و هي شركة فرنسية)، اتجه إلى بنك BNA و حدة قيفارة SNVI.

في حالتنا المستورد هو البنك الوطني الجزائري (وكالة شي قيفارة GUEVARA) لطلب فتح اعتماد مستندي، قصد تداول عملية استيراد كمية من قطع الغيار الخاصة بالسيارات الصناعية.

- المنتج الأصلي من صنع إيطالي .

- أما مكان الشحن فهو ميناء فرنسا و ميناء التفريغ فهو ميناء الجزائر.

*** فتح الاعتماد المستندي:**

يتقدم العميل و هو ممثل شركة SNVI بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد مستندي في وكالة قيفارة وتتمثل الوثائق فيما يلي:

أولاً: فاتورة الشكالية و المتضمنة ما يلي:

- نوع السلعة: قطع غيار خاص بالسيارات متمثل في محرك من نوع GICLEURS 5MAGNETTI TGE 428 F لحافلتين من نوع "SWF" و TIMONORIE وغيرها.
- سعر السلعة: إن التكلفة لهذه السلعة قدرت بالعملة الأوروبية "الأورو" التي بلغت € 54.330,11

إضافة إلى هذه المعلومات هناك معلومات أخرى تكون مدونة في هذه الفاتورة الشكلية التي أرسلت يوم السبت 05 افريل 2003 من المؤسسة الفرنسية إلى المستورد الجزائري.

ثانياً: طلب فتح الاعتماد المستندي: إضافة إلى الفاتورة الشكلية يجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معها أيضا طلب فتح الاعتماد الذي يتضمن عدة معلومات منها:

- اسم و عنوان كل من :

- * **المستورد (الأمر):** المؤسسة الوطنية للمركبات الصناعية "SNVI" الواقع في مركب الناقلات الصناعية صندوق بريد 15 الرويبة الجزائر رقم الحساب 002 641 300 300
- * **المصدر (المستفيد):** مؤسسة إيطالية الواقعة في 10 شارع الباي صندوق بريد رقم 75002 باريس فرنسا.
- * **بنك الإصدار (بنك المستورد):** البنك الوطني الجزائري الوكالة GUEVARA رقمها 641 الجزائر العاصمة .

- * **بنك الإشعار (بنك المستفيد) بنك 3003 وكالة رقم 03010 الواقعة ب 29 نهج حسمان صندوق بريد 2080975428 باريس فرنسا ورقمها الحسابي هو 0020142349 مفتاح 74**
- * **نوع الاعتماد المستندي:** هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و مؤكد.

- * **مكان الشحن و التفريغ:** مكان الشحن هو فرنسا ومكان التفريغ هو الجزائر العاصمة.
- إضافة إلى هذه المعلومات هناك عدة معلومات أخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة تدعى طلب فتح الاعتماد المستندي .

بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين (الفاتورة الشكلية و طلب فتح الاعتماد المستندي) تقوم وكالة GUEVARA بدراسة شاملة للملف ، تصل إلى القرار النهائي وهو قبول الطلب، قبلت الوكالة الملف لأنه يطابق فيما يخص نوع وكمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي هو عميل تعود التعامل مع هذه الوكالة (أي يتوفر فيه شرط الثقة)

بعد أن تقبل الوكالة هذا الطلب وتوقع عليه، تطلب من هذا العميل وثيقة أخرى و المتمثلة في وثيقة التوطين التي تتضمن عدة معلومات كاسم الشركة المستوردة و المتمثلة في SNVI و القيمة الإجمالية للعملية و المتمثلة في 75.860,11 € ، و كذلك البلد الأصلي للبضاعة و هو إيطاليا، و بلد الشحن و هو فرنسا بطبيعة الحال نوع البضاعة المتمثلة في قطع غيار، وغيرها من المعلومات مدونة في وثيقة التوطين .

أن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو (00030) ورقم ملف التوطين المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي:

1	2	3	4	5	6
16.01.18	2003/2	10	00030	ER	06.05.03

- 16.01.18 يمثل رقم الوكالة لدى البنك.

- 2003/2 تمثل السنة 2 يشمل السداسي.

- 10 يمثل رقم البيع وفي حالة FOB.

- 00030 يمثل رقم التوطين ويجب أن يكون مكون من 5 أرقام.

- ER العملة المتعامل بها وفي هذه الحالة الأورو.

- 06.05.03 يمثل تاريخ فتح ملف التوطين.

بعد الانتهاء من عملية التوطين يقوم البنك وكالة قيفارة بحساب التكاليف، حيث أن حساب التكاليف لفتح الاعتماد المستندي يكون كالتالي:

1. يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الأورو، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية المتمثلة في 75.860,11 € في سعر الصرف المتمثل في 87,3317 و الناتج هو 6.624.992,368 دج.

2. بعدها يقوم موظف البنك بحساب العمولات التي يجب اقتطاعها، وهذه العمولات تتمثل فيما يلي:

- عمولة الالتزام وهي 2.5 %

- عمولة فتح الاعتماد: وهي عمولة ثابتة مقدرة بـ 3000 دج

- عمولة سويقت و هي الأخرى عمولة ثابتة مقدرة بـ 700 دج

- رسم عيني على القيمة المضافة T.V.A. وهي بنسبة 17 %

3. بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف بـ MT 700 التي يقوم بإرسالها إلى بنك المستفيد عن طريق شبكة سويفت، كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج DOE (Direction des Opérations avec l'Extérieur) وينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويفت.

وهذا الملف مكون من:

- طلب فتح الاعتماد.

- وثيقة MT 700.

- مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.

بعد دراسة الملف من طرف DOE ، ترسل القبول عن طريق نفس الشبكة أي شبكة سويفت، وتقوم بإشعار بنك المستفيد بفتح الاعتماد.

ملاحظة: يمكن أن تكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي .

وهذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في MT 707 التي ترسلها الوكالة إلى DOE عن طريق التلكس، لكن إذا أريد تعديل تاريخ الصلاحية، فلا يمكن ذلك إلا من طرف المديرية DOE

ومصاريف التعديل تكون كالتالي:

- عمولة التجارة الخارجية 100 دج.

- مصاريف التلكس 300 دج .

- الرسم على القيمة المضافة 17 %.

إرسال الوثائق بعدما يتحقق المصدر من فتح الاعتماد إياه من طرف بنكه، ويتأكد من أنه قادر على احترام بنود العقد يستطيع في هذا الوقت المصدر أن يرسل الوثائق الممثلة للبضاعة إلى بنكه الذي بدوره يقوم بمراجعة هذه الوثائق وإرسالها إلى بنك المستورد و تتمثل الوثائق فيما يلي:

- فاتورة تجارية 21 نسخة موقعة من طرف الغرفة التجارية.

- شيك الشحن محرر لأمر البنك الوطني الجزائري.

- شهادة مصنع 3 نسخ مدون فيها كل البيانات الكيميائية و الميكانيكية المتعلقة بالبضاعة.

- شهادة الطرود ويتطلب 3 نسخ من هذه القائمة.

ملاحظة: يكون 1/3 من المستندات للمؤسسة 2/3 للبنك ويتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين ونسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن زائد نسخة من شهادة المنشأ لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي، أما باقي النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع البنك وتقدم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، ويقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية:

- الفاتورة النهائية " نسخة أصلية ".

- نسخة من EX1 وهي وثيقة جمركية للتصدير.

- سند الشحن الأصلي.

*** صفة الاعتماد المستندي.**

في هذه المرحلة تكون البضاعة التي أرسلها المصدر، وصلت إلى بلد المشتري حينها لا يستطيع هذا الأخير استلامها و إخراجها من الميناء إلا إذا كانت المستندات المبينة لها بحوزته، وكذلك فهو مضطر لان يقوم بدفع المبالغ وإخراج البضاعة. وبهذا يكون ملف الاعتماد المستندي قد صفى بدون مشاكل .

سلسلة تمارين في تقنيات تمويل التجارة الدولية

أولاً: السلسلة رقم 01

الرقم	الوضعية	نعم	لا	الرقم	الوضعية	نعم	لا
1	اشتريت بضاعة EXW ، هل تقوم بدفع رسوم جمركة التصدير؟			8	قمت بشراء بضاعة DDU - هل يجب عليك تحمل تكاليف جمركة الاستيراد؟		
2	قمت ببيع بضاعة FCA - هل يجب عليك دفع تكاليف النقل الاساسي؟ - هل يجب عليك تحمل تكاليف الشحن على الشاحنات هل يجب عليك تحمل تكاليف التفريغ من الباكسة؟			9	قمت ببيع بضاعة CPT - هل يجب عليك تحمل تكاليف جمركة الاستيراد؟ - هل يجب عليك تحمل تكاليف تفريغ البضاعة في مخازن المستورد؟		
3	اشتريت بضاعة FAS - هل تقوم بدفع تكاليف النقل الاساسي لشركة النقل؟ - هل يجب عليك تحمل تكاليف جمركة التصدير؟			10	قمت بشراء بضاعة CFR - هل تتحمل تكاليف النقل الاساسي؟ - هل تتحمل تكاليف جمركة الاستيراد؟ - هل تتحمل الخسائر في البضاعة قبل شحنها في الباكسة؟		
4	قمت بشراء بضاعة CIF - هل يجب عليك التامين على نقل هذه البضاعة؟			11	قمت ببيع بضاعة FOB - هل تدفع تكاليف جمركة التصدير؟		
5	قمت ببيع بضاعة FAS - هل تتحمل تكاليف الشحن على الباكسة؟ - هل تتحمل تكاليف جمركة التصدير؟			12	قمت ببيع بضاعة DAF للحدود التونسية - هل تقوم بدفع تكاليف النقل الاساسي و التامين؟ - هل تتحمل تكاليف جمركة الاستيراد؟		
6	قمت بشراء بضاعة CIP - هل تتحمل تكاليف التامين؟ - هل تتحمل تكاليف جمركة الاستيراد في بلد الاستيراد؟			13	قمت بشراء بضاعة CIF هل تتحمل تكاليف التامين على النقل الاساسي؟		
7	قمت ببيع بضاعة DES باريس - هل تتحمل تكاليف النقل البعدي مارسيليا – باريس؟			14	قمت بشراء بضاعة DEQ - هل تتحمل تكاليف التفريغ من الباكسة؟ - هل تتحمل تكاليف جمركة الاستيراد؟ - هل تتحمل الخسائر المحتملة لنقل البضاعة من الرصيف الى ظهر السفينة؟		

ثانيا: السلسلة رقم 02**السؤال 01: لتكن لديك الحالات التالية:**

- 1- قمت ببيع بضاعة EXW برج بوعريريج ، هل تقوم بدفع رسوم جمركة التصدير؟
- 2- قمت بتصدير بضاعة FAS بجاية، هل تقوم بدفع تكاليف النقل الاساسي و تكاليف التامين؟
- 3- اشتريت بضاعة FCA هل تقوم بدفع تكاليف النقل البعدي؟
- 4- بعث بضاعة FOB الجزائر هل تقوم بدفع تكاليف رسوم جمركة التصدير؟
- 5- بعث بضاعة CFR نيو يورك هل تدفع تكاليف النقل الاساسي؟ من يتحمل تكاليف التامين الاساسي؟
- 6- اشتريت بضاعة من بوستن CPT بجاية، هل تدفع تكاليف التفريغ في ميناء الوصول؟
- 7- استوردت CIF امستردام من يدفع تكاليف التامين الاساسي؟
- 8- قمت ببيع CIP برشلونة هل تدفع تكاليف النقل الاساسي و التامين؟ من يدفع تكاليف التفريغ في ميناء الوصول؟ و رسوم جمركة الاستيراد؟
- 9- بعث بضاعة DAF الى الحدود التونسية هل تدفع تكاليف النقل الاساسي و التامين؟ من يدفع رسوم جمركة الاستيراد؟
- 10- قمت ببيع بضاعة DES مرسيليا هل تدفع تكاليف النقل البعدي مرسيليا باريس؟

السؤال 02:

- 1- تصدير باستخدام النقل البحري انطلاقا من بجاية ، يود المشتري تنظيم و دفع تكاليف النقل الاساسي البحري؟
- 2- مستورد كندي يرغب في استلام بضاعته على مستوى مخازنه حيث سيتحمل رسوم جمركة الاستيراد؟
- 3- قمت ببيع بضاعة باستخدام النقل البحري الى ميامي حيث تحملت رسوم جمركة التصدير بالإضافة الى تكاليف النقل و التامين البحري و تم تفرقة البضاعة عند تفريغها في ميناء ميامي حسب الزبائن، لارسالها لكل زبون عن طريق البر، تكاليف النقل البعدي تكون على عاتق المستوردين.

العمل المطلوب: حدد INCOTERM المناسب لكل حالة من الحالات السابقة؟

السؤال 03: دراسة حالة مؤسسة speedo

باعتبارك متربص على مستوى مؤسسة speedo طلب منك مدير المؤسسة بان تراجع و تقيم incoterms التي تستخدمها المؤسسة و البحث عن حلول للحالات التالية:

- 1- تقوم المؤسسة عادة بالبيع DEQ مرسيليا، طلب المشتري من المؤسسة ضرورة استكمال دفع رسوم جمركة الاستيراد.
- 2- نفس المشتري طلب من المؤسسة ان تتكفل لتكاليف نقل البضاعة من رصيف الميناء الى غاية مخازنه.
- 3- زبائن المؤسسة الامريكيون و الكنديون تعودو على توريد سلعهم بالباخرة و السداد FAS بجاية البضاعة تتطلب استخراج ترخيص التصدير ماهي الخدمة الاضافية التي يجب ان تقوم بها المؤسسة؟ هل يؤثر هذا على رسوم جمركة التصدير؟
- 4- زبون من امريكا استفاد من تمثيل محلي في بجاية و يرغب ان ينفذ هذا المكتب جمركة التصدير لحسابه الخاص و تستمر المؤسسة في توريد البضاعة الى غاية ميناء بجاية ، ماهو incoterm المقترح في هذه الحالة؟
- 5- مشتري سعودي اشترى بضاعة ثقيلة DEQ الرياض يطلب منك توريد البضاعة الى غاية مخازنه، ماهو التغيير المحتمل في هذه الحالة؟
- 6- ان عمليات الشحن و التفريغ على مستوى الميناء تعتبر مصدر لتلف البضاعة و بالتالي فان استخدام FOB مع الزبائن الاساسيين غير كاف، قررت المؤسسة تحديد نقاط توريد ميناء الوصول ، ماهو INCOTERM المناسب في هذه الحالة؟

ثالثا: السلسلة رقم 03

تقع مؤسسة "Timber" في ولاية برج بوعريريج و هي مؤسسة لصناعة تجهيزات الوزن، وتقوم بتصدير هذه البضاعة الى مستورد من مدينة أوزاكا "OSAKA" اليابانية عبر ميناء مدينة كوب "KOBE"، تسعى المصلحة اللوجيستكية لهذه المؤسسة الى تحديث أسعار التصدير انطلاقا من المعلومات التالية:

(أرقام افتراضية) (DZD = دينار جزائري / JPY = ين ياباني)

- تكاليف جمركة الاستيراد = 20 % من القيمة	- قيمة البضاعة = DZD 5000
CIF	- التغليف = DZD 500

- تكاليف مالية متعلقة بتمويل العملية = 3 % من قيمة البضاعة مع التغليف	- TVA = 19.6 %
- تكاليف وضع البضاعة في الحاويات = DZD 650	- تكاليف تفريغ البضاعة في ميناء "كوب" = JPY7832.83
- شحن البضاعة في الشاحنات ببرج بوعريريج = DZD 30	- تكاليف الايجار في ميناء كوب = JPY 3500
- تكاليف النقل القبلي الى ميناء الجزائر العاصمة = DZD 300	- النقل البعدي (كوب - أوزاكا) = 46961.32 JPY
- التفريغ من الشاحنات في ميناء الجزائر = 30 DZD	- تكاليف التفريغ في مخازن المستورد = 14000 JPY
- تكاليف جمركة التصدير = DZD 45	- 1 DZD = 102.76JPY
- تكاليف على مستوى ميناء الجزائر = DZD 120	
- تكاليف النقل على مستوى الباخرة = DZD 600	
- التأمين على النقل الأساسي = DZD 30	

المطلوب: احسب قيمة هذه البضاعة بالدين الياباني على أساس:

- EXW "برج بوعريريج" - FCA "برج بوعريريج" FOB "الجزائر العاصمة" CIF "ميناء كوب"
- DDU "أوزاكا" - DDP "أوزاكا"

الختمة

خاتمة

تتلون تقنيات تمويل التجارة الدولية تبعا لظروف التطور التاريخي للاقتصاد القومي وعلاقته ببقية الاقتصاديات وينعكس ذلك على الفكر النظري، فإذا كانت التقنيات المستخدمة في التجارة الخارجية الحرة من كل قيد هي أفضل السياسات التي تتبع وجهة نظر المجتمع الدولي كله فلا شك أن التجارة المقيدة بتقنياتها تعود بنفع أكبر على الدولة الممارسة لها وعلى حساب بقية دول العالم، ولهذا فمن الأهمية أن نفرق عند الحديث عن حرية التجارة وحمايتها بين المجتمع الدولي كله وبين الدولة الواحدة، وهذا يفسر لنا لماذا تقف الدول الكبيرة دائما مع حرية التجارة الخارجية، ولماذا تقف الدول الصغيرة دائما مع فرض القيود عليها، فالأولى تتمتع باحتكار مورث عند المنبع في مرحلة الإنتاج تريد أن تستغله، أما الثانية فتفتقر إلى هذا الاحتكار المورث لذا فهي تضطر إلى مجابهته باحتكار تحمي في مرحلة التبادل تضعه بنفسها عن طريق العديد من القيود.

وإذ صدق القول أن الأعمال بالنيات، فقد كان قصدنا أن ندل على ما نراه لازما لفهم سيرورة تقنيات تمويل التجارة الخارجية لغرض الوصول إلى الانتفاع بكل ما هو ايجابي وتقادي كل ما هو سلبي. إن علينا جميعا أن نتسلح بالوعي والفتنة والعلم، وما هذا العمل المتواضع إلا خطوة واحدة على الطريق يضل كأبي جهد بشري عرضة للنقص، فنأمل أن يفيدنا القراء والمهتمين وأهل الاختصاص بمختلف اقتراحاتهم وإضافاتهم وسنكون جد شاكرين لهم ونسأل الله أن نكون قد وفقنا إلى ما كنا نسعى إليه والله الموفق والهادي لحسن السبيل.

المراجع

قائمة المراجع :

أولا : قائمة المراجع باللغة العربية :

1. أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية -مدخل منهجي متكامل-، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
2. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير مباشر في البيئة الاقتصادية العربية دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2005/2004.
3. بديع جميل قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
4. بشير مصيطفى، اقتصادنا: الفرصة المتبقية، الطبعة الأولى، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2016.
5. خروف منير، فريحة ليندة، مقارنة في الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة نظرية ميدانية - حالة الجزائر -، الطبعة الأولى، دار الكتاب الجامعي، دولة الإمارات العربية المتحدة-الجمهورية اللبنانية، 2017.
6. دريد محمود السمرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2002.
7. زكريا مطلق الدوري وأحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية-منظور سلوكي واستراتيجي، الطبعة الأولى، الأردن-عمان، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2009.
8. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2005.
9. سفيان بن عبد العزيز، الأساليب والمعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية، إعداد النشر الجديد الجامعي، تلمسان الجزائر، 2016.
10. سليمان عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الاسلامي والاقتصاد الوضعي، الطبعة الأولى، الأكاديميون لنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2010.
11. سليمان عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصادي الوضعي، الطبعة الأولى، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2010.
12. سهيل حسين الفتلاوي، العولمة وآثارها في الوطن العربي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
13. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، المملكة الأردنية الهاشمية-عمان، 2011.
14. صديقة باقر عبد الله، الميزان التجاري وتنمية الصادرات غير نفطية، مركز التدريب والبحوث الإحصائية، جمهورية العراق، مجهول سنة النشر.
15. عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001.
16. عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2003.

17. عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2001.
18. عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الاستثمار في الدول العربية: دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العربية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى منظمة التجارة العالمية ودورها في هذا المجال، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008.
19. عصام عمر مندور، محددات الاستثمار الأجنبي في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2010.
20. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، الطبعة الثانية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2010.
21. علي لطفي، الاستثمارات العربية ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جمهورية مصر العربية، 2009.
22. غول فرحات، التسويق الدولي مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
23. فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث، أربد-الأردن، 2010.
24. قاسم نايف علوان، إدارة الاستثمار، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، المملكة الأردنية الهاشمية، 2009.
25. ماجد أحمد عطا الله، إدارة الاستثمار، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن-عمان، 2011.
26. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، 2010.
27. محمد صالح القرشي، المالية الدولية، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق، عمان، 2008، ص 155.
28. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى، دار النفائس، 2005.
29. محمد عبد الله شاهين محمد، منظمة التجارة العالمية وأثرها على اقتصاديات الدول العربية، الطبعة الأولى، دار الكتاب الجامعي، دولة الإمارات العربية المتحدة-الجمهورية اللبنانية، 2016.
30. محمد علي ابراهيم العامري، الادارة المالية الدولية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، 2013.
31. محمود الشيخ، التسويق الدولي، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، دار أسامة للنشر والتوزيع، 2008.
32. محمود جاسم محمد الصميدعي، استراتيجيات التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، الطبعة الثانية، عمان، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2004.
33. موسى سعيد مطر وشقيري نوري موسى وياسر المومني، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
34. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2002.

35. هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر والتوزيع،

2004.

ثانيا : قائمة المراجع باللغة الأجنبية :

1. MICHEL Rainelli, *La nouvelle theorie du commerce internationale, la découverte, 3édition, 2003.*
2. CHRISTIAN Aubin, PHILIPPE Norel, *Economie internationale : faits, théorie et politiques, édition du seuil, Paris, 2000.*
3. DENIS TERSEN, JEAN LUC- BRICOUT, *L'investissement international, Armand colin , Paris, 1996.*
4. DUNNING J.H. , *Reappraising the electic paradigm in an age of alliance capitalism, Journal of international businies studies, Vol 23, n° 3, 1995.*
5. KOJIMA K. et OZAWA T., *Micro- and Macro-Economic Models of Direct Foreign Investment, Toward A Synthesis, Hitotsubashi Journal of Economics, 1984.*
6. SASKIAK S. WILHEMS et Stanley Morgan Dean WITTER, *Foreign Direct Investment and its determinants in emerging economies", African Economic Policy paper Discussion Paper, n°9 juillet, Washington , 1998, DC.*
7. VON Harberler., *The theory of international trade, LTD, London, 1936.*
8. GAMES R. Markusen, and AL, *International Trade : Theory and Evidence, McGraw – Hill. Inc. UN. 1995.*
9. BERNARD Guillochon, et AL. *Economie Internationale : Commerce et Macroéconomie, 5eme edition, 2006.*
10. PORTER, M, *The competitive advantage of nations Dunod, Paris, 1990 .*
11. ADAM Smith., *An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, London, 1776.*
12. MICHEL Rainelli., *Le commerce international, Decouverte, 7ème édition , Paris, 2000.*
13. EMMANUEL Nyahoho., PIERRE-PAUL Proulx., *Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles, Presses de l'Université du Québec , 3e éd, Québec 2006 .*
14. PAUL R. Krugman, and AL., *International economics : theory & policy, The Pearson series in economics, 9th ed, USA, 2012.*
15. ANDREFF w., *les multinationales globales " ED la découverte, paris, 2003, P. 114.*
16. LASSUDER –Duchéne B., *" Décomposition Internationale des Processus Productifs et Autonomie nationale in bourguinat, H (dir) Internationalisation et Autonomie de Décision "Economica, paris, 1982.*
17. KRUGMAN P .et OBSTFELD M., *"Economie internationale", Ouvertures Economiques, 1996*
18. CNUCED, *" Rapport d'investissement dans le Monde", 2012.*
19. MICHALET C.A., *" le capitalisation mondial ", presse universitaire de France, 1998.*