

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة طاهري محمد بشار



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مطبوع بيادغوجي 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 *

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ خَلْقِ اللَّهِ أَجْمَعِينَ
إِلَى بَلْدِي الْحَيْبِ الْجَزَائِرِ.....
بَلْدِ الْمَلِيُونِ وَنَصْفِ الْمَلِيُونِ شَهِيدٍ
أَهْدَى هَذَا الْإِصْدَارَ
أَمْلَأَ فِي جَزَائِرِ آمِنَةٍ، مَطْمَئِنَةٍ مَسْتَقْرَةٍ وَجَمِيعَ بَلَادِ الْمُسْلِمِينَ

فهرس المحتويات

الصفحة	البيان
I	الأية القرآنية
II	الإهداء
III	فهرس المحتويات
IV	قائمة الأشكال والجدوال
أ	مقدمة
(05-02)	المحاضرة رقم 01: ماهية 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: أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية
06	أولاً: نظريات التجارة الخارجية قبل الكلاسيك (النظرية التجارية والفيزيوفراتية)
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 ستیوارث میل (J.S.Mill)
(30-19)	المحاضرة رقم 05: النظريات النيوكلاسيكية
19	أولاً: نظرية هیکش- أولین (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 هیکش- أولین
30	خامساً: اختبارات لیونتیف (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: اقتصadiات الحجم والتجارة الدولية
(36-35)	المحاضرة رقم 07: نظريات التجارة الخارجية القائمة على أساس التفوق

الเทคโนโลยجي	
35	أولا: نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسner (Bosner)
36	ثانيا: تحليل فرنون : (دوره حياة المنتوج) (Vernon)
37	ثالثا: تحليل جونسون (Jhonson)
(39-38)	المحاضرة رقم 08: مفهوم المالية الدولية
38	أولا: تعريف المالية الدولية
38	ثانيا: أهمية الماليية الدولية
38	ثالثا: تطور الماليية الدولية
(44-40)	المحاضرة رقم 09: مصادر التمويل الدولي
41	أولا: المصادر الرسمية في التمويل الدولي
41	أ: مصادر التمويل الثانية
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 اللوجستيكية في التجارة الدولية
63	أولا: انواع وسائل النقل الدولية (اللوجستيك)
64	ثانيا: اختيار الخدمات اللوجستيكية
65	ثالثا: معايير اختيار اللوجستيكي
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	ثانياً: 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 والضمادات الدولية
(120-101)	المحاضرة رقم 18: دراسة حالة عن الاعتماد المستدي
(124-121)	سلسلة تمارين في تقنيات تمويل التجارة الدولية
121	أولاً: السلسلة 01
122	ثانياً: السلسلة 02
124	ثالثاً: السلسلة 03
126	قائمة المراجع

قائمة الأشكال		
رقم الشكل	العنوان	الصفحة
01	منحنى إمكانية الإنتاج لكل من الدولة (A) و(B)	22
02	نموذج هيكر - أولين في حالة قيام التجارة الدولية	24
03	تساوي الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج	27
04	مراحل دورة حياة المنتج الجديد	37
05	أنواع الاعتمادات المستندية	104
06	خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي	111

قائمة الجداول		
رقم الجدول	العنوان	الصفحة
01	المدخلات والمخرجات للولايات المتحدة الأمريكية لسنة 1948	30
02	الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين	113

مقدمة

المقدمة

تبغ 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، فضلاً 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 تتوسع أشكال تدخل الدولة في إدارة علاقاتها التجارية الدولية بتبنيها سياسات مختلفة من أجل تحقيق أهدافها التنموية إما بتفويتها أو بإقرار نوع من الحماية إزاء تدفق السلع والخدمات عبر حدودها الوطنية تبعاً 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 لتمويلها، وهو ما سيؤثر حتماً 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 إماتة 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 التجارة الدولية وهو موجه لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير خاصة التخصصات المالية والنقدية وسنوات الماستر مالية، بنوك وتجارة دولية والله نسأل أن يبارك في هذا العمل و يجعله نافعاً 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 والدرجة الهوائية"

إن التجارة الدولية أصبحت اليوم من خلال ارتباطها بالمالية الدولية تسلك سلوك الدرجة الهوائية، فهي من الناحية الديناميكية غير مستقرة بمكان وسوف تتعرض للسقوط في أي وقت إذا لم تواصل زخمها إلى 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 فالقصد 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 الأربع 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) "لأمريكا" 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 تموّن 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 روكتافلر "John D.Rockefeller"، وعليه من مميزات هذه الفترة هو ظهور الشركات متعددة الجنسيات وسيطرة العالم الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة. المرحلة الرابعة من سنة 1980 إلى يومنا هذا:

اتسمت هذه المرحلة بزيادة انتشار الشركات العابرة للقارات والتي تتميز بطبع متميز بحكم وضعيتها، المتمثلة في إمكانياتها المالية والتكنولوجية والتي تتعدي 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 للصدمات الخارجية، بالإضافة إلى زيادة نسبة السلع الداخلة في التجارة التي يتم تصديرها.

ثالثاً: أسباب قيام التجارة الدولية

هناك عدة أسباب كان لها الدور والأثر الكبير في قيام التجارة الدولية ذكر منها:

- الحاجة إلى العمالة الصعبة .
- اختلاف في الظروف الفنية مثل اليد العاملة المؤطرة.
- تفاوت عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى والاختلاف في طبيعة الأسواق.
- شيوخ ظاهرة التخصص الدولي.
- الحاجة إلى المادة الأولية وإلى الأسواق الخارجية لتصريف الإنتاج.

رابعاً: أهمية التجارة الدولية

ليس من الصعب علينا أن نتصور ما للتجارة الدولية من أهمية في العصر الحديث، فهي تمكنا من إشباع بعض الحاجات التي لا يمكن إشباعها لو لم يقم تبادل تجاري بين الدول مع بعضها البعض، ذلك أن دول العالم تختلف فيما بينها اختلافاً كبيراً 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.
- تتمكن كل دولة من الاستفادة من مزايا الدولة الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعاً.
- تعتبر مؤشراً على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية.
- توفر للأفراد ما لا يستطيعون إنتاجه أو ما ينتجونه بقلة أي تعلم على تحقيق الرفاهية الاقتصادية.
- تساعد على التقدم في الميادين الأخلاقية والاجتماعية والثقافية بفضل ما تتطلب من احتكاك مستمر.
- تسهم التجارة الخارجية في نشر المعرفة التكنولوجية ونقل الأفكار والخبرة والمهارات والقدرات الإدارية وفن التنظيم وإنشاء المشروعات.

خامساً: العوامل المؤثرة في التجارة الدولية وأسباب التخصص الدولي

1- العوامل المؤثرة في التجارة الدولية:

نظراً لما تلعبه التجارة الدولية من دور هام على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية فهي تتأثر بما يلي:

1-1- أوضاع الاقتصاد المحلي وال العالمي:

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

وبخصوص الاقتصاد العالمي الدولي فإن تغير الطلب بالزيادة مثلاً 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 حيزاً هاماً في تشكيل وتسخير وتجهيز السياسة التجارية الدولية للبلد، إذ أن الجمود والتأخير الاقتصادي لدولة ما عادة ما يجعلها حريصة على تقييد تجاراتها 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 إلى ذلك منها:

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

المحاضرة رقم 02: أهداف المفهّم النظريات المفسّرة للتجارة الدولية

لقد تناولت العديد من المدارس نظريات التجارة الدولية بشقيها القديم والحديث وتمثل أهمها فيما يلي:

أولاً: نظريات التجارة الخارجية قبل الكلاسيكية

1- نظرية التجاريين في التجارة الدولية:

يعتبر المذهب الميركانتيلي (التجاري) المرجع الأول للفكر التجاري الذي عمّ القرنين 16 و17م، والذي نتج عن تطبيقه تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، وخصوص التجارة الخارجية لشئ العقبات 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 فتفوق 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 مساوى وما اعتبرها من نفائص أثنتان تفسيرها للتجارة الدولية، ظهر عقبها مذهب اقتصادي جديد هو "المذهب الفيزيوغرافي" 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 الاقتصاد المحلي، عوض التركيز على القطاع الخارجي "التجارة الخارجية" فقط كما فعل التجاريين.

ثانياً: النظرية الكلاسيكية:

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

أ- ما هو نمط التجارة الدولية؟

ب- ما هي 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 وتحتسب بالسلع ولا تشمل الخدمات.

2- قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال داخل الدولة الواحدة وعدم قدرتها على الانتقال بين الدول.

3- استبعاد ظاهرة تنوع المنتجات واختلافه كل الممارسات الاحتكارية.

4- عدم وجود تكاليف النقل والتأمين وأي عراقيل أخرى أمام انتقال السلع.

5- أذواق المستهلكين في كل من الدولتين متشابهة ومتماطلة.

6- المنافسة كاملة أي غير احتكارية ومنه دالة الإنتاج متشابهة وخطية (ليس هناك جودة ونوعية) نظراً 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 ونقود لا تستخدم لا في حساب الأسعار ولا في حساب الأجر.

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

ترجع أول محاولة جدية لتفسير التجارة الدولية والتخصص تقسيراً 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 تخصص 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 يفاض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها أيضاً بميزات مطلقة.

ولتحديد اتجاه التجارة الخارجية طبقاً 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 القماش 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 تتخخص A في إنتاج القمح وتقوم بتصديره مقابل استيراد القماش من الدولة B كما تتخخص B في إنتاج القماش وتتصدره للدولة A.

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

القماش (متر)	القمح (طن)	
$9 = 4 + 5$	$7 = 1 + 6$	قبل التخصص
$10 = 2 \times 5$	$12 = 2 \times 6$	بعد التخصص
1	5	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 التخصص زاد من إنتاج الدولتين من القماش بـ 1 أي (9-10) متر. وعليه فإن:

التخصص في إنتاج القمح والتخصص في إنتاج القماش أدى إلى استخدام أفضل لموارد الدولتين.

لكن ما يعاب على هذه النظرية أنها:

- 1- لم توضح أسباب اختلاف إنتاجية العامل من دولة إلى 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 المكاسب 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، وعدلها من بعده كل من جون ستيفارت ميل ومارشال،... وغيرهم. وفي هذه النظرية أشار ريكاردو إلى مسألة الدولة التي لا تملك أي ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما عند مقارنتها بالسلع الأخرى، هل يعني أنّ على

هذه الدولة أن تتجه نحو الاعتزال أو تتجأ إلى تطبيق سياسة الاكتفاء الذاتي وتنمع التجارة بينها وبين الدول الأخرى؟

كما أن القول بأن مجرد التفوق المطلق يعد أساس التخصص الدولي لا يتناسب مع واقع العلاقات والمعاملات الاقتصادية الدولية، حيث أن التفوق النسبي يمكن أن يكون أساساً للتخصص الدولي، حيث تخصص 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.

$$\text{التكلفة المطلقة} = \text{عدد الوحدات اللازمة لإنتاج السلعة}$$

$$\text{التكلفة النسبية} = \frac{\text{التكلفة المطلقة للسلعة س}}{\text{التكلفة المطلقة للسلعة ع}}$$

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 إلى تكلفة إنتاج السلعة الأخرى لكل دولة على حدى، ثم نقارن هذه التكاليف النسبية ما بين الدولتين وتنحصر الدولة A في إنتاج تلك السلعة التي تكون تكلفتها فيها بالنسبة إلى تكلفة السلعة الأخرى أقل منها في الدولة B.

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

نلاحظ في المثال:

- تكلفة إنتاج القمح إلى 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 إلى تكلفة إنتاج النسيج في A: $100 / 120 = 0,83$.

1,20

أي لإنتاج وحدة واحدة من القمح يستلزم أو تعادل تكلفة إنتاج 1,20 وحدة من النسيج ومنه تكلفة إنتاج القمح إلى النسيج في الدولة B أقل من هذه التكلفة في A. $0,88 < 1,20$.

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 السعتين ستتخصص الدولة B في إنتاج تلك السلعة التي تكون تكلفتها فيها بالنسبة إلى تكلفتها في الدولة A أقل منها في السلعة الأخرى، في حين ستتخصص 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: $120 / 80 = 1.50$. ومنه تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح في B تعادل تكلفة إنتاج 1.50 وحدة في A.

- تكلفة إنتاج النسيج في الدولة B إلى تكلفة إنتاجها في A: $100 / 90 = 1.11$. ومنه تكلفة إنتاج وحدة واحدة من النسيج في B تعادل تكلفة إنتاج 1.11 وحدة في A.

- إذن تكلفة إنتاج القمح في الدولة B بالنسبة إلى A أقل ($1.50 > 1.11$)، ومنه من مصلحة الدولة A أن تخصص في إنتاج القمح لتمتعها بتكاليف نسبية أقل (ميزة نسبية أكبر) أما بالنسبة للدولة B فستتخصص 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 السعتين قبل الشروع في التبادل، وإنتاج وحدتين من سلعة واحدة (تخص السلعة التي فيها مزايا نسبية) بعد التجارة والمقارنة بين النتائج كمالي:

قبل قيام التجارة: B: تخصص في إنتاج القمح.

A: تخصص في إنتاج النسيج.

- تكلفة الإنتاج في A : تكلفة إنتاج وحدة من النسيج + ت 1 و من القمح = $120 + 100 = 220$ و ع

- تكلفة الإنتاج في B : تكلفة إنتاج وحدة من النسيج + ت 1 و من القمح = $80 + 90 = 170$ و ع

بعد قيام التجارة:

- تخصص الدولة A في إنتاج النسيج وتنتج وحدتين منه:

تكلفة 1 و من النسيج (استهلاك محلي) + ت 1 و من النسيج (موجه للتصدير) = $100 + 100 = 200$ و ع

- تخصص الدولة B في إنتاج القمح وتنتج وحدتين منه:

تكلفة 1 و من القمح (استهلاك محلي) + ت 1 و من القمح (موجه للتصدير) = $80 + 80 = 160$ و ع

ونلاحظ هنا أن كلا البلدين حق 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 المنتوج.

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 ستيفوارث ميل (J.S.Mill)

يركز جون ستيفوارث 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 المعروفة بـ **معدل التبادل الدولي** (معدل التجارة)، ومن خلال هذا التحليل حاول ميل ميل استكمال النص الذي ظهر في نظرية ريكاردو عن طريق تحديد معدل التبادل الفعلي وليس المحتلم الذي ستم عنده التجارة بين دولتين طبقاً لقوى العرض والطلب بينهما.

حيث أن ريكاردو (Ricardo) قام بتبسيط 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 الطلاقة بينما أكد ميل (Mill) على ضرورة التمييز بين حالة التبادل الداخلي والتبادل الدولي.

لقد أخذ 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 التقسيم الذي يعتبر أن إنتاجية العمل واحدة في كل الدول أطراف التبادل الدولي. وعلى هذا الأساس ركز ميل في نظريته على ما يسمى بالـ **الكافأة 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

$$1.5/1 = 15/10$$

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

$$4/1 = 40/10$$

فنستنتج عند مقارنة معدلات التبادل الداخلية أن:

- القماش أرخص نسبيا في الدولة A بحيث يمكن استبدال وحدة منها بوحدة ونصف من القمح بدلا من 4 وحدات كما هو الحال في الدولة B.

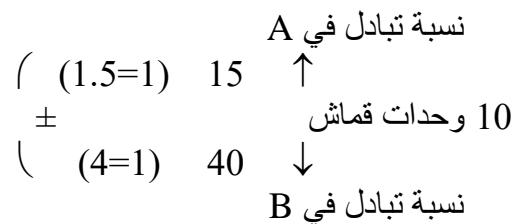
- القمح أرخص نسبيا في B حيث يمكن استبدال وحدة منه بـ $4/1$ وحدة من القماش بدلا من $3/2$ وحدة من القماش كما هو الحال في الدولة A.

ويتضح من هذا المثال انه لكي نستطيع تحديد الميزات النسبية فعلينا مقارنة معدلات التبادل بين سلعيتين 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 حقيقة بينهما مكاسب كل منهما من التجارة وستتحقق الدولة A مكاسب من التجارة اذا 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 أيضاً للسبب نفسه إذا استطاعت أن تحصل على وحدة من قماش بأقل من أربع وحدات من القمح.



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

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

- مقدار التبادل الدولي (معدل التبادل المتوازن) محصر بين (4 – 1.5).
- معدلات التبادل المحتملة بين الدولتين:

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

يلاحظ من الجدول أن معدل التبادل الدولي يجب أن يكون محسوباً 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 ومرنة الطلب لكل دولة على سلعة الدولة الأخرى. ويكون الطلب على أساس المقايسة 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، ولتبين ذلك نأخذ المثال التالي:

الإنتاج		مقدار العمل المستخدم للدولة
فم (طن)	فماش (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 مكسب 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 مكسب 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 والمكسب من التجارة الدولية أكثر من اهتمامهم بتوضيح ميكانيكية التجارة.
- عدم واقعية الفرضية الخاصة بوجود سلعتين ودولتين وانعدام تكاليف النقل وافتراض 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 النيوكلasicية

تقوم النظريات النيوكلasicية 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 هيكر- أولين (H,O):

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

يهدف هذا النموذج إلى إثبات أن اختلاف النسب التي تتوافر عليها عناصر الإنتاج تؤدي إلى 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، سعتين فقط و عاملين من عوامل الإنتاج هما: العمل "L" و رأس المال "K".

2- تستعمل الدولتين نفس الطرق التكنولوجية في الإنتاج.

3- إنتاج السعتين 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 السعتين إلى قانون الغلة الثابتة في الدولتين أي أن زيادة كمية العمل ورأس المال المستخدمين في إنتاج السعتين بنسبة معينة يؤدي إلى زيادة الإنتاج بنفس النسبة. فمثلاً لو زادت إحدى الدولتين من استعمال عناصر الإنتاج L و K بـ 10% فسيؤدي هذا إلى زيادة الإنتاج بـ 10%.

5- التخصص في إنتاج السلع يكون تخصصاً غير كامل لكل من الدولتين، هذا يعني أنه حتى في ظل حرية التجارة فإن الدولتين ستستمراً في إنتاج كلاً من السعتين. وهذا يعني أيضاً أن أي من الدولتين ليست دولة صغيرة جداً.

6- تماثل الأذواق والتفاصيل في كلاً الدولتين أي أن منحنيات السواء في كلاً الدولتين متطابقة وعليه عندما تكون الأسعار النسبية للسلع متساوية لكل من الدولتين فإنهما ستتسلكان السعتين 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 متساوية لتكاليف الإنتاج على المدى البعيد.

- 8- إمكانية انتقال عناصر الانتاج 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 الانتاج:

يمكن معرفة أو تحديد أو قياس وفرة عامل الانتاج تبعاً لإحدى الطرق التاليتين:

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

تفترض نظرية (H,O) إمكانية تصنيف السلع حسب العنصر المستخدم فيها بنسبة أكبر فهناك سلع تميز بكمية العمل وسلع أخرى تميز بكمية رأس المال، ولمعرفة الندرة أو الوفرة النسبية هنا يجب قياس الندرة أو الوفرة لعنصر من عناصر الانتاج بالنسبة للعناصر الأخرى داخل الدولة، فعند قيام التجارة بين دولتين فكل دولة تختصص في إنتاج السلعة التي تستعمل عامل الانتاج المتوفر نسبياً، فالدولة B يكون فيها رأس المال هو العامل المتوفر إذا كانت نسبة الكمية الكلية من رأس المال إلى النسبة الكلية من العمل (TL/TK) المتوفرة في الدولة B أكبر منها في الدولة A.

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

مثال 1:

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

يتطلب إنتاج وحدة واحدة من السلعة س: $1K + 4L$ مما يعني أن نسبة رأس المال على العمل $= 4/1 = 0.25$ 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 $K/L = 4/3 = 1.33$.

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

$$.3 = 5/15$$

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.

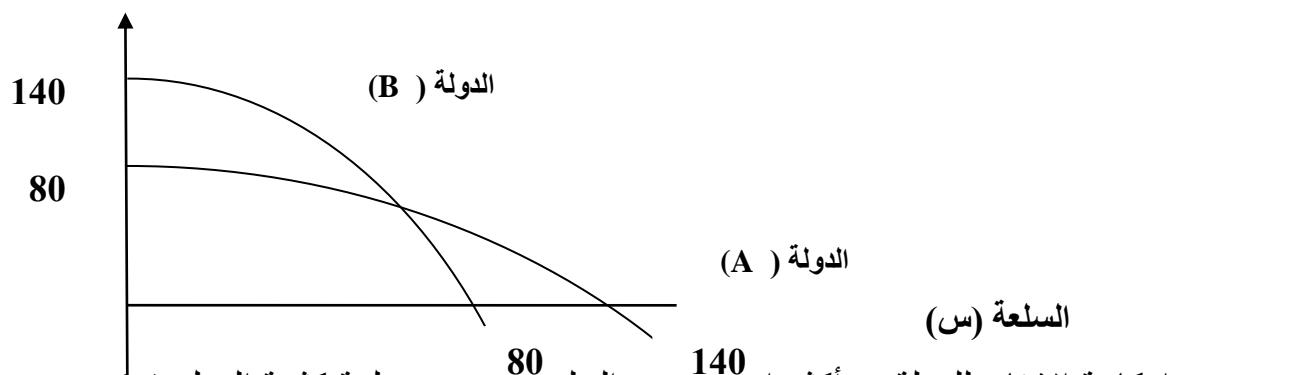
ب. على أساس أسعار عناصر الانتاج (يؤخذ فقط جانب العرض والطلب لأن السعر يتحدد بهما):

ملحوظة: إن الأسعار المقصودة هنا ليست أسعار السلعتين S و U ، وإنما هي الأجور (w) والتي تمثل سعر العمل (L) وأسعار الفائدة (r) والتي تمثل سعر رأس المال (K) . فعند قيام التجارة الدولية كل دولة تتخصص في إنتاج السلعة التي تستعمل عامل إنتاج أقل، فالدولة B يكون متواافق 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 بيانيًا عن وفرة عناصر الانتاج كماليي:

لنفترض أن الدولة B كثيفة K في السلعة U .
والدولة A كثيفة L في السلعة S .

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

السلعة (U)



- منحنى إمكانية الانتاج للدولة A أكثر كثافة في السلعة S وهي سلعة كثيفة العمل (L) .

وهذا دليل على أن الدولة A لها وفرة في العمل.

- منحنى إمكانية الانتاج 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 هيکشر- أولین:

الرسم البياني التالي يوضح نمط التجارة العالمية تبعا لطريقة هيکشر - أولین:



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

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

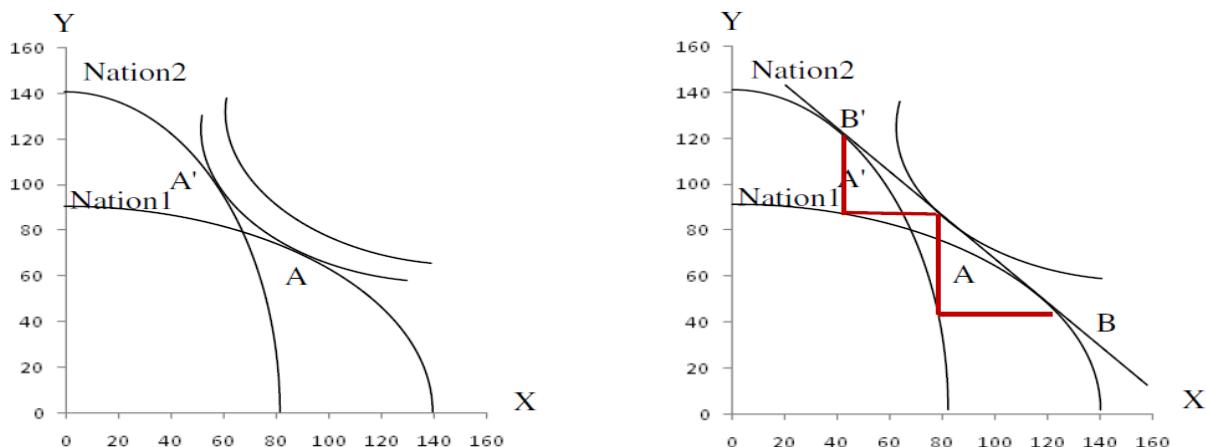
ومن بين الأسباب الممكنة لاختلاف الأسعار النسبية للسلعة والميزة النسبية بين الدول، فقد اختارت نظرية هيکشر- أولین الاختلاف في الوفرة النسبية لعامل - أو هبات عامل الانتاج - بين الدول كسبب رئيس - أو المحدد - للميزة النسبية، وبالتالي لقيام التجارة الدولية، ولهذا السبب فإن نموذج هيکشر- أولین إنما يشار إليه كثيرا على أنه "نسب عوامل الانتاج"، أو نظرية "هبة عوامل الانتاج". بمعنى أن كل دولة تخصص في الانتاج وتتصدر السلعة التي تكون كثيفة في العامل المتوفر نسبيا في الدولة والرخيص الثمن، وتستورد السلعة التي تكون كثيفة في العامل النادر نسبيا في الدول والمرتفع الثمن. ويمكننا شرح هذا النموذج هندسيا كما يلي:

الشكل الأول:

يبين منحنى إمكانية الانتاج لكل من الدولة (A) والدولة (B).

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

الشكل رقم 02: نموذج هيكر - أولين في حالة قيام التجارة الدولية



منحنى السواء (I): منحنى سواء مشترك لكل من الدولتين – يمس منحنى إمكانية الانتاج للدولة (A) عند a (وضع التوازن للإنتاج والاستهلاك)، ويمس منحنى إمكانية الانتاج للدولة (B) عند a' (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 $P_A' < P_A < P_S < P_U$ (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 وتنقل 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) ونستهلك عند النقطة 'E' على منحنى سواء (II). ومثلث التجارة لهذه الدولة هو 'E'b'C'.

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

تؤثر الحركة الدولية غير المقيدة للسلع على أسعار عناصر الانتاج. 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 الانتاج لبول سامويلسون (Paul Samuelson):

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

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

وسيتم ذلك لكلا الدولتين على النحو التالي:

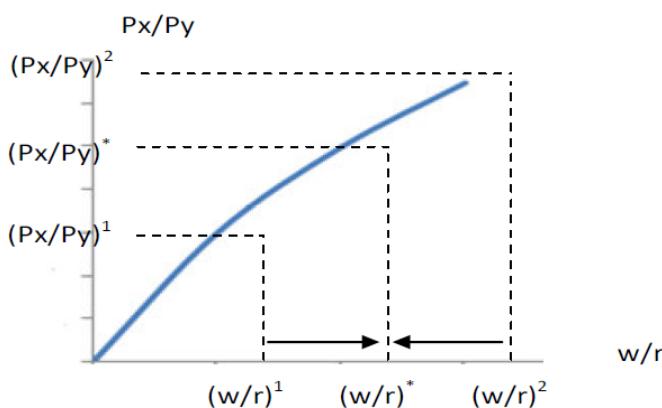
✓ الدولة A ← (تصدير) س ← زيادة طلب على س من طرف أجانب ← تشغيل جديد في السوق المحلي (A) ← زيادة الطلب على العمل (L) ← ارتفاع الأجور (w) ← نقص الطلب على (K) ← انخفاض سعر الفائدة (r).

✓ الدولة B ← (تصدير) ع ← زيادة طلب على ع من طرف أجانب ← 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.

تعادل أسعار عناصر الانتاج

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

الشكل رقم 03: تساوي الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج



• قبل قيام التجارة:

✓ كانت الدولة (A) تنتج و تستهلك عند النقطة a حيث $1 = (r/W)$, حيث r ، والسعر النسبي للسلعة هو: $P_s = P_a$.

✓ بينما الدولة (B) تكون عند النقطة 'a' حيث $2 = (r/W)$, حيث r ، والسعر النسبي للسلعة س هو عبارة عن: $P_s = P_a$.

• عند قيام التجارة:

✓ الدولة A لديها وفرة نسبية في عنصر العمل وتحتاج في إنتاج س و هي سلعة كثيفة L. يزداد الطلب على العمل بالنسبة للطلب على رأس المال مما يؤدي إلى ارتفاع (r/W) وارتفاع P_s / P_u .

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

هذه الخطوات ستستمر إلى النقطة $b' = b$ والتي تكون عندها $P_b^* = P_u$ و $P_s = P_b$ حيث يصبح السعر النسبي للسلعة P_s / P_u متوازن ومتساو في كلا الدولتين كنتيجة لقيمة التجارة الدولية.

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

ثالث: نظرية سامويلسون وستوبير (Samuelson & Stolper) – أثر التجارة على توزيع

الدخل:-

رأينا أن التجارة الدولية تعمل على اتجاه أسعار عوامل الانتاج إلى التوازن. فهي تعمل على تساوي (W) في كل من الدولتين وأيضاً تساوي (r) في كل من الدولتين. وتثير هذه النظرية مشكلة العلاقة بين التجارة الخارجية وهيكل الاقتصاد الوطني للدولة أو مدى تأثير صورة توزيع الدخل الوطني ما بين مختلف الدول الأطراف في هذه التجارة، أي أسعار عوامل الانتاج في الدولة بالنسبة إلى هذه الأسعار نفسها في الدول الأخرى.

كيف أن التجارة الدولية ستؤثر على الأجور الحقيقة والدخول الحقيقة للعمال بالنسبة إلى الفائدة الحقيقة، والدخل الحقيق لمالكي رأس المال داخل كل دولة؟

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

رابعاً: انتقادات نظرية هيشر- أولين:

تعرضت نظرية هيشر- أولين للعديد من الانتقادات النظرية، رغم أنها بقىت لفترة زمنية طويلة تمثل الأساس النظري لقيام التجارة الدولية:

- تركز على الاختلاف الكمي في عناصر الانتاج (ندرتها أو وفرتها) مهملاً 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 مما يعد ميزة نسبية اليوم لا يعد كذلك في المستقبل.
- تحليلها ستاتيكي مقارن أي أنها تقارن وضع ما قبل التجارة بوضع ما بعد التجارة دون الاهتمام بما يحدث خلال الانتقال من هذا الوضع إلى ذلك.
- لا تفرق بين الدول المتقدمة والدول المختلفة، 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 - USA.

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

خامساً: اختبارات ليونتيف (Wassily Leontief) (إشكالية، متناقضة، حيرة، جدلية، لغز، مفارقة...):

يعد أول اختبار عملي لنموذج O/H 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 اعتماداً على إحصائيات التجارة الخارجية لعام 1947. وقد ساهم ليونتيف في هذه الطريقة من التحليل حتى أنه حصل على جائزة "نوبل" في سنة 1973 نتيجة هذه المساهمة.

أكَدَ ليونتيف من خلال تحليله لهذه الإحصائيات أن قيام التجارة الخارجية على أساس وفرة أو ندرة عوامل الانتاج شيءٌ خاطئٌ 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 الداخلية في إنتاج السلع كثيفة رأس المال لمختلف القطاعات بالنسبة لل الصادرات أما فيما يخص الواردات وأمام صعوبة الحصول على هذه البيانات استخدم ليونتيف تكلفة بداول الواردات الأمريكية التي يتم إنتاجها محلياً.

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

بدائل الواردات	الصادرات	
3.09	2.55	رأس المال
170	182	عنصر العمل
18	14	العمل في السنة

القيمة بآلاف الدولار لكل عامل

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

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

وبالتالي نجد أن لغز ليونتيف ظل قائماً ولم يضع له حل حسب نظرية التوازن النسبي حتى سنة

1965

حيث قدم "كينن" **kenen** دراسة مفادها أن النتائج الخاطئة التي وصل إليها ليونتيف تعود إلى اعتماده في دراسته على بدائل للواردات وليس على بيانات للواردات مما أدى به إلى الواقع 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 والتوجه في نظريات التجارة الدولية ضمن العلاقات الاقتصادية الدولية الجديدة، وكان هذا التوجه نتيجة

لما أغفلته المدارس والنظريات السابقة كالكلاسيكية منها والسويدية. فلجاً الاقتصاديون إلى دراسة التجارة الدولية من منظور ديناميكي حيث يأخذ في الحسبان تطور الوضع الاقتصادي 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 وفرص 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 سابقاتها 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 فإنه بإمكان المشترين الحصول على نوعيات مختلفة من السلع ذات الخصائص والصفات التي تحقق بعض الأهداف التي يرى المشترون أهمية وضرورة

توفّرها. وعلى هذا الأساس تزداد الواردات مع زيادة الطلب على هذه الموارد والخصائص من السلع المختلفة كلما ارتفعت مستويات الدخول.

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 البعض في جميع النواحي. وهذا النمط من التجارة لم يتناوله نموذج هكش- 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 يساعد في إتقان هذا العمل ورفع إنتاجية العمل.

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

أما "وفورات الحجم"♦ فإنما تكون وفورات داخلية Internal، والتي تعتمد على حجم المنشأة الذي يساعد على خفض متوسط تكلفة الإنتاج. فالتكلفة الثابتة لها شكل مستقيم أفقى دلالة على أنها مستقلة عن الإنتاج، أما التكلفة المتغيرة فتشير في البداية إلى تزايد الغلة ثم إلى تناقصها. وإنما 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 تنتهي إليه المنشأة.

• يجب التمييز بين نوعين من اقتصاديات الحجم. هناك ما يسمى باقتصاديات الحجم الداخلية واقتصاديات الحجم الخارجية (أو الوفورات الخارجية). فال الأولى تشير إلى الانخفاض في متوسط تكاليف الإنتاج عندما توسيع المنشأة في الإنتاج، فاقتصاديات الحجم الداخلية أو زيادة عائد التوسيع إنما هو شيء داخلي متعلق بالمؤسسة فهو وفرات داخلية. أما الوفورات الخارجية فتحقق نتيجة نمو الصناعة التي تتنمية إليها تلك المؤسسات. فعندما تنمو الصناعة يعود، ذلك إلى تحقق الكثافة الصناعية، التغيرات في انتشار الاتجاهات الطبيعية لبعض المدخلات، وارتفاع انتشار بعض المدخلات.

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 معهوماً 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 المنتوج 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 يرتكز 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 تحكر 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 متزقق عليه عن طريق الاتخراج الداخلي (عن طريق الزيادة في نفقات البحث والتطوير) أو عن طريق نقل التكنولوجيا.

ثانياً: تحليل فرنون : (دورة حياة المنتوج)

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

المرحلة الأولى: مرحلة الانطلاق

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

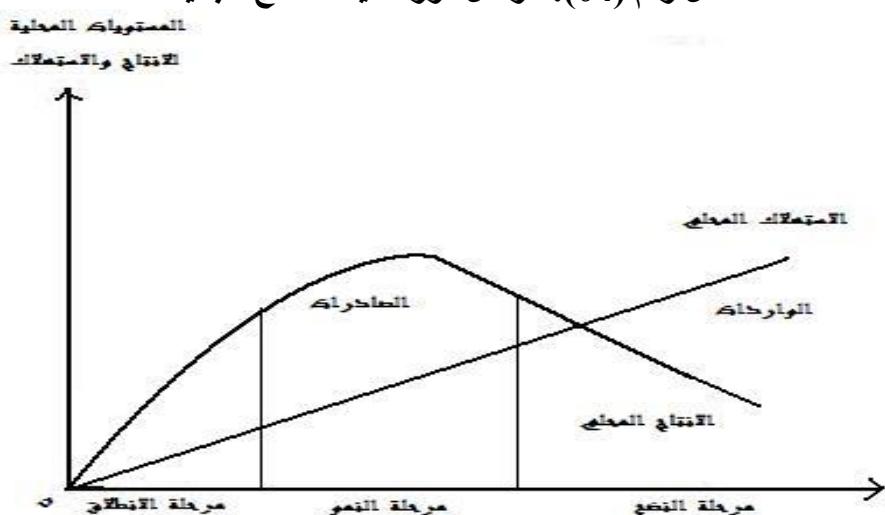
المرحلة الثانية: مرحلة النمو

وتحتمل في استقرار المنتوج من الناحية التكنولوجية وبذلك ينقص ثمنه فيعرف المنتوج رواجا في الأسواق الخارجية ويتخلى البلد المنتج عن تكنولوجية تصنيعه للبلدان الصناعية الأقل تقدما منه، فيكتسب بذلك صفة النمطية .

المرحلة الثالثة: مرحلة النضج

يصبح المنتوج معروفا حيث تصل تكنولوجية تصنيعه إلى الدول المختلفة التي تصبح ذات ميزة نسبية في إنتاجه في حين يفكر البلد المخترع لهذا المنتوج في إنتاج منتوج جديد يحل محله لأن المستهلك يبحث دائماً عن الأحسن وعن الجديد في السوق. والشكل رقم 04 يوضح هذه المراحل داخل السوق بيانياً:

الشكل رقم (04): مراحل دورة حياة المنتج الجديد



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

ثالثاً: 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 لheiكل التبادل كالمنافسة الاحتكارية لحجم الإنتاج والتقدم التكنولوجي وأضاف بأن النمو يرتكز على عاملين هما :

- تراكم رأس المال .
- تدخل الدولة لتوجيه الاستثمارات نحو قطاعات الخدمات كالتعليم، 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 تتفق 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، ويكون المصطلح من كلمتين، حيث تشير كلمة "التمويل" إلى ندرة المعروض من رأس المال في دولة ما مقارنا بالقدر المطلوب منه، أما الكلمة الثانية من مصطلح التمويل الدولي فتشير إلى الصفة التي تحكم عملية التمويل من حيث كونه دوليا، وهذا يعني أن تحرك رأس المال في هذا الإطار سيكون خارج الحدود السياسية لدول العالم.

ثانياً: أهمية المالية الدولية:

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

- تدعيم برامج وخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- رفع مستوى معيشة السكان.
- مواجهة العجز في موازن 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 الى 1931م.
- 2-نظام بريتون وودز الذي استمر من عام 1944 الى غاية سنة 1973.
- 3-نظام التعويم أو التعويم المدار للعملات والذي ساد في الفترة من 1918 الى عام 1925 ومن عام 1973 الى 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 وطلب على الصرف الأجنبي.

أما نظام بريتون وودز فيقف موقفاً وسطاً بين تعويم سعر الصرف وثبتته، إذ يسمح هذا النظام ببعض المرونة لتعديل سعر الصرف من أجل تصحيح الاختلالات الأساسية في الزمن الطويل، وفي نفس الوقت يلزم الدول الأعضاء في النظام بثبيت سعر صرف عملاتها مع السماح بتقليلها في حدود ضيقة في الزمن القصير.

المحاضرة رقم 09: مصادر التمويل الدولي

إن التدفقات الرأسمالية الدولية تنقسم من حيث الأجال الزمنية إلى :

- 1- تدفقات قصيرة الأجل.

2- تدفقات طويلة الأجل.

كما تقسم حسب الجهات الدائنة إلى:

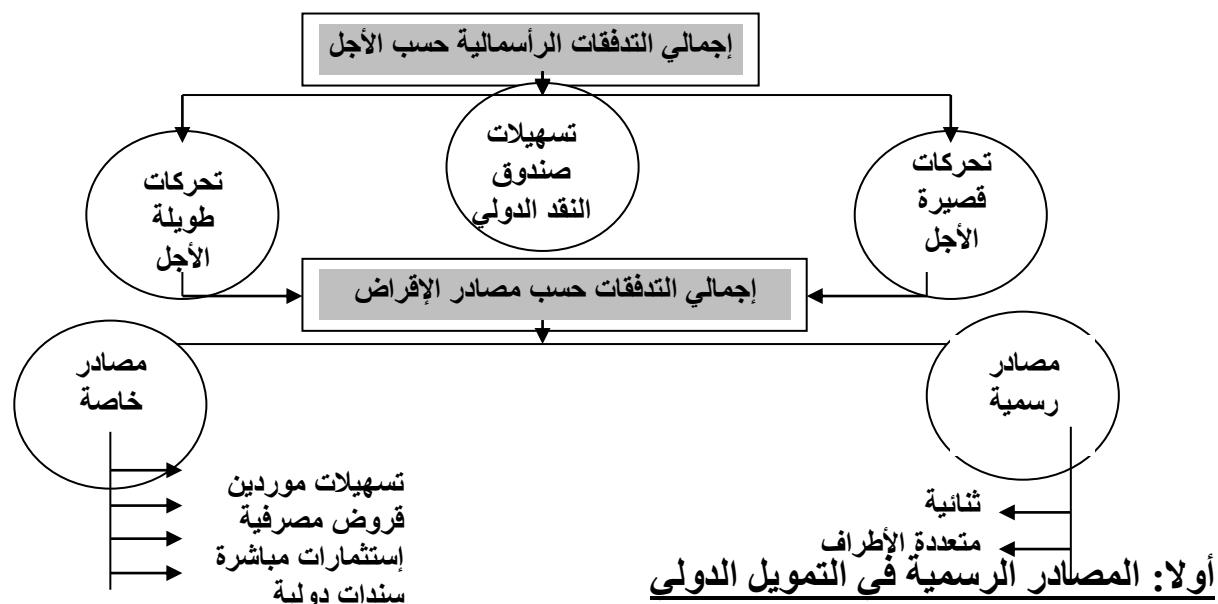
1- مصادر رسمية.

2- مصادر غير رسمية.

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

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

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



ت تكون 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 المبنية للقرض وتدور 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 تمثل فيما يلي:

أ- تتميز القروض بأنها طويلة الأجل، وتكون فترة السداد تزيد عن 5 سنوات وقد تصل في بعض الحالات إلى 40 عاما، وترجح هذه النوعية من القروض تحت بند القروض السهلة (soft loans)، إشارة إلى أن خدمة الدين المرتبطة أساساً 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 مرتفعاً فإن نقطة الدين المرتبطة بسداد الفاتورة ترتفع بشكل يجعل المقدمة 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 لتكلفة الاقتراض وتعتبر من القروض السهلة، كل قرض يتضمن فترة سماح. وتشير الخصائص الثلاث السالفة إلى أن تنظيم القرض والتدفقات الثانوية تعتبر قروضاً سهلة نظراً لاحتواها على فترة سداد طويلة وأسعار فائدة منخفضة وفترات سماح معقولة.

ب: مصادر التمويل متعددة الأطراف

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

أ- مؤسسات التمويل الدولية:

ويقصد بها تلك المؤسسات التابعة لجامعة الأمم المتحدة والتي تضم في عضويتها معظم دول العالم وتعامل 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 بعضها في موقع جغرافي، لكن في كثير من الأحيان تقوم بتقديم مساعدات للغير من الدول النامية بغض النظر عن موقعها، وت تكون من مجموعة من بنوك التنمية الإقليمية وصناديق التمويل الأخرى، وأهمها هي:

- بنك الاستثمار الأوروبي.

- بنك التنمية الإفريقي.

- بنك التنمية الآسيوي.

- بنك الأمريكتين 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 Crédits**

ويطلق عليها أحياناً 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 للاقتراض، وعادة ما يتم عقد هذه القروض على أساس فترات زمنية تتراوح بين 360 يوماً إلى 10 سنوات،

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

ويوجد بصفة عامة نوعان من قروض التصدير:

- ✓ **الأول** : عبارة عن ائتمان يقدمه المصدر إلى المستورد مباشرةً.
- ✓ **الثاني**: تمنحه غالباً مؤسسة مالية في بلد المصدر للمشتري ويطلق عليه ائتمان المشتري (Buyercredit).

- تسهيلات مصرافية: **Banc crédit**

وهي قروض قصيرة الأجل تمنحها المصارف التجارية الأجنبية للبلاد النامية بغرض تمويل عجز موسمي ومؤقت في حصيلة 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 مصدراً رئيسياً للحصول على التمويل كما أنها تمثل مجالاً واسعاً لتوظيف الأموال الفائضة عبر الحدود، ويجب أن نفرق بين قسمين رئисيين:

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 بالنقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف، وهذا يعود إلى أن التعامل يجري بالعملات 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 وال أجنبية، 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 والتحولات للعملات الأجنبية، وقد نجم عن هذا التدخل وجود ما يعرف ببنوك الأول 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" (London LIBOR) .(Interbank Offer Rate

وتقوم الشركات ذات النشاط الدولي بإيداع فوائدها المالية والاقتراض قصير الأجل من البنوك المتعاملة في هذه السوق لتمويل تجاراتها 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 السمسرة والمؤسسات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي وبنك التسويات الدولية، وبعض الصناديق الإقليمية وبيوت المقاولة وبعض الشركات المالية التي تتبع البنوك التجارية وتتخصص في عمليات مصرافية دولية.

أما أدوات التعامل في السوق النقدية الدولية فهي:

- ✓ الودائع لأجل والتي تمت مدتها بين يوم إلى عدة سنوات.
- ✓ شهادات الإيداع القابلة للتداول بالتجهيز 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 تعديلاها 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 كلاً 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 لحامليها 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 تجنبها 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 المقاصلة، والشركات الدولية.

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

تمهيد:

يتعرض المتعاملون في التجارة الدولية لأخطار تترجم 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 تنتجهها 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 وتكون هذه التقنيات من العناصر التالية:

1- اختيار عملة الفاتورة :

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

2- طريقة التغجيل والتأخير في الدفع أو التحصيل (تغيير أجل الاستحقاق): *le termaillage*

تتضمن هذه الطريقة تججيل 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 (تتدحرج قيمتها)، سوف تقوم المؤسسات المستوردة بتججيل التسديد لفواتير المترتبة عليها (تقديم تاريخ الاستحقاق) وذلك لكي لا تتکبد 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.

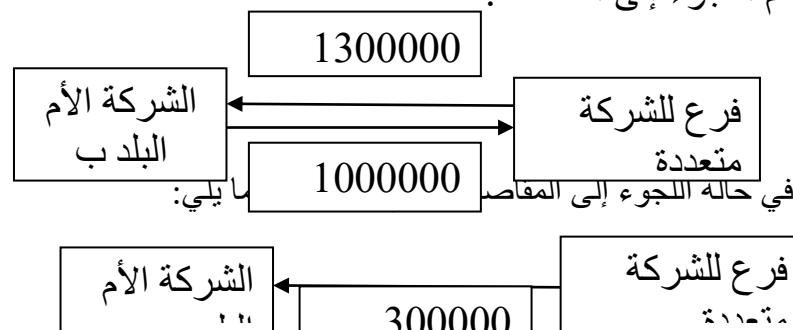
- أما إذا كان هناك توقع حدوث تحسن في قيمة العملة الوطنية، تقوم المؤسسات المستوردة بتأخير عملية دفع الفواتير المترتبة عليها، في حين تقوم المؤسسات المصدرة بتججيل عملية التحصيل لكي لا تتضرر من تغير سعر الصرف.

3- المقاقة 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:

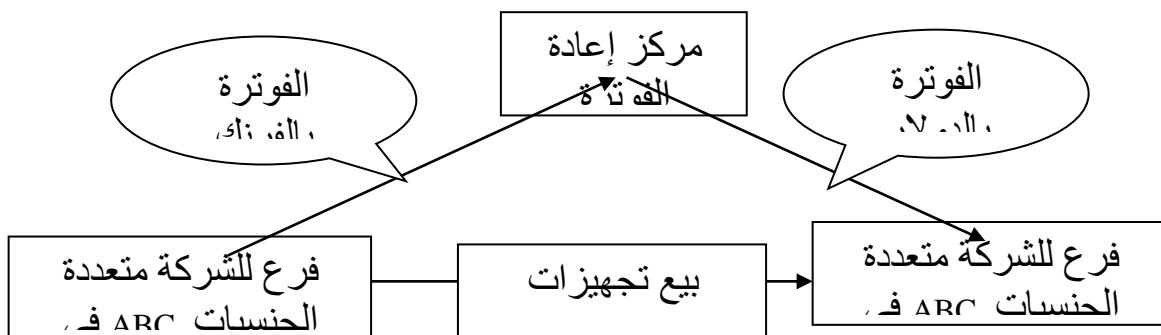
في حالة عدم اللجوء إلى المقاصلة:



تجدر الإشارة إلى أنه مثلاً يمكن أن تحدث المقاصلة بين الفرع والشركة الأم (مقاصدة ثنائية)، يمكن أن تكون المقاصلة 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 تتبع إلى هذه المجموعة، ومركز إعادة الفاتورة في حد ذاته فرع من الشركة الأم، وللتوسيع ذلك نستعين بالمثال 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 مركزياً وتقليل حجم التدفقات المالية وتكليف 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 تلتقي المؤسسة المصدرة لقيمة الفاتورة بعد ستة أشهر، فإنه يمكن أن تقوم بتقديم خصم للمستورد مثلاً بـ 2% من قيمة الفاتورة لقاء الدفع مباشرة دون انتظار هذه المدة (ستة أشهر)، وهذا ما يسمح للمصدر بتوفير سيولة آمنة من جهة والتخلص من خطر الصرف من جهة أخرى.

ثانياً : التقنيات الخارجية للتغطية **les techniques externe de couverture**

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

1-2 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 التسبيقات في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وبعدما تحصل المؤسسة المصدرة على قيمة صادراتها من الزيون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق تقوم بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة.

بـ- التسببيقات للموردين:

لا يسمح هذا النوع من التسبيق للمؤسسة المستوردة من تغطية خطر الصرف، وإنما تحصل المؤسسة المستوردة على تسببيق 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 دورا هاما 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 .

3-1-3- 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 علامة (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 تفيذه.

ويعرف عقد الخيار أيضا 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.

3-1-3- أنواع عقود الخيار:

يمكن تقسيم الخيارات إلى عدة أنواع أخذًا بعدة معايير:

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

- **الخيار 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.
- **الخيار البيع Put :** هو أيضاً عقد بين طرفين يمنح الحق لصاحب العقد في الاختيار بين بيع أو عدم بيع أصل معين بسعر ما وبتاريخ 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 لمارسة حق البيع أو الشراء الآجل، أي أن حامل العقد إذا لم يقم بالتنفيذ 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 التضخيمية (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 لطيفي العقد

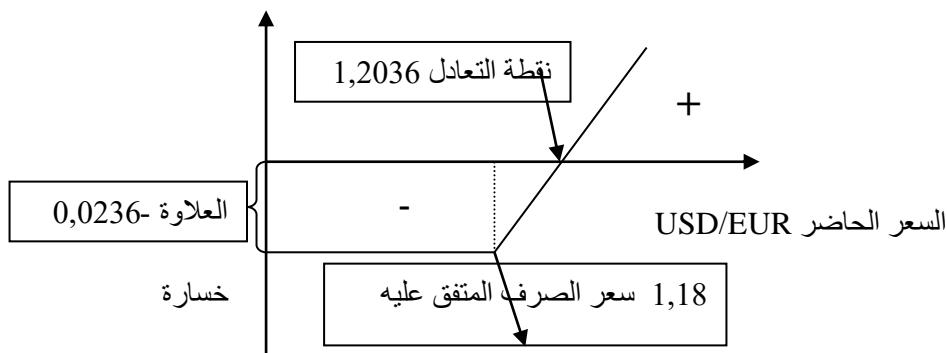
نوع الخيار العقد	خيار الشراء	خيار البيع
المشتري	1- حق شراء أسهم في تاريخ التنفيذ. 2- ملزم بدفع مكافأة مقابل الخيار. 3- تتحقق الأرباح من ارتفاع أسعار الأسهم. 4- الربح غير محدد النطاق 5- الخسارة محددة.	1- حق بيع أسهم في تاريخ التنفيذ. 2- ملزم بدفع مكافأة مقابل الخيار. 3- تتحقق الأرباح من ارتفاع أسعار الأسهم.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

مثال: شراء خيار الشراء:

لنفترض أن الشخص A 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 : $0,02 \times 1,18 = 0,0236$ دولار. يصبح سعر الصرف بعد إضافة العمولة كما يلي $0,0236 + 1,18 = 1,2036$ دولار.
 - عند أجل الاستحقاق تكون أمام ثلات 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 ربحا يقدر بـ:
- $\text{الربح} = \text{سعر الصرف الحاضر عند أجل الاستحقاق} - \text{سعر الصرف المتفق عليه} - \text{العلاوة.}$
- 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 سابقا 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 - international money market - IMM .

- تعتبر العقود المستقبلية أحد أنواع المشتقات، وهي عقود قانونية يجري ترتيبها في أسواق منظمة، ويتم فيه الالتزام بشراء أو بيع كمية من العملات بتاريخ مستقبلي معين مع سعر ثابت يحدد فيه وقت الاتفاق. تتميز العقود المستقبلية بمجموعة من الخصائص لعل أبرزها :
- أنها عقود معيارية (منمنجة) : (عندما نقول 1متر مثلا في المسافة فهو وحدة قياس نموذجية، الكل يتنق على ذلك) الشيء نفسه في العقود المستقبلية للعملات، فقيمة عقد معياري بالدولار الأمريكي يساوي 100000 دولار ، وبالفرنك السويسري يساوي 125000 ف، وبالجنيه الإسترليني 62500 ج ! . 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 المستويات على العملات: التزم شخص بتاريخ 10 أكتوبر 2005 بالشراء عند استحقاق ديسمبر 250000 فرنك سويسري ¹ (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 ربحاً قدره:

$$3225 = (0.6371 - 0.65) \times 250000$$

لاحظ أن هذا الربح يقابل خسارة البائع.

وإذا توقع هذا الأخير (البائع) التطور غير المواتي لسعر الصرف ورغب في إلغاء وضعيته الأولى فيكتفيه إعادة شراء عقدين معياريين استحقاق ديسمبر، وإذا افترض أنه اشتري 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 مثلا بسعر صرف 1 ف.س = 0,64 دولار فهذا يعني أنه سيحقق ربحاً قدره:

$250000 \times (0,64 - 0,65) = 2500$ دولار. وبالتالي يمكن 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 Wold Bank وIBM ومنذ ذلك الوقت نمت هذه السوق بشكل كبير جدا.

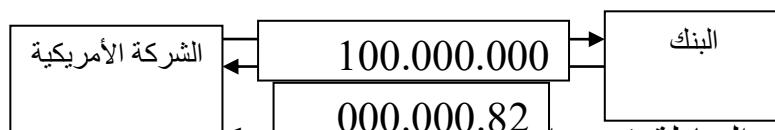
يمكن تعريف المبادلة swap على أنها اتفاقية بين طرفين أو أكثر لتبادل مجموعة من التدفقات النقدية خلال فترة زمنية معينة في المستقبل، فمثلاً قد يوافق الطرف (أ) على أن يدفع للطرف (ب) معدل فائدة ثابت على مبلغ مليون دولار سنوياً ولمدة 5 سنوات في المقابل فالطرف (ب) سيدفع معدل فائدة معوم لنفس المبلغ و لنفس الفترة، الطرفان (أ، ب) يطلق عليهما النظارء والتدفقات النقدية التي تتاسب 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 ، اليورو ، الأورو ، الدولار الكندي.

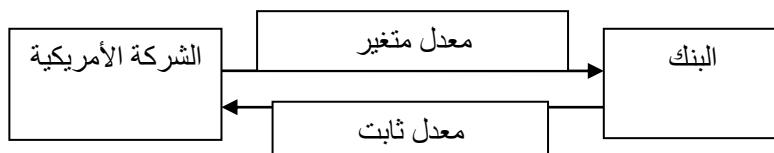
تكون مدة العقود طويلة من خمسة إلى عشر سنوات (5-10) تتغير من 5 إلى 500 مليون دولار

مثال عقود المبادلة بالعملة الصعبة:

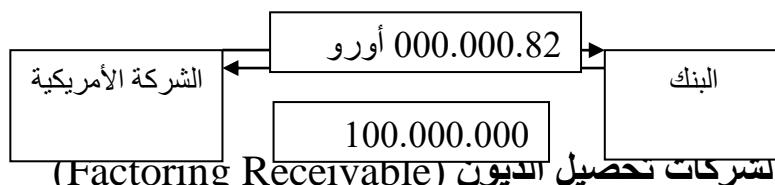
تريد الشركة الأمريكية (X) اقتراض 000.000.82 أورو بمعدل فائدة متغير لمدة 5 سنوات وذلك لتمويل استثماراتها المباشرة في أوروبا، تعتبر هذه الشركة ذات سمعة جيدة في السوق الأمريكية، لذلك تقوم باقتراض 100.000.000 دولار من السوق الأمريكية بمعدل فائدة ثابت. سعر الصرف الحاضر هو 1 دولار = 0,82 أورو، وبما أنها تريد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



خلال مدة عقد المبادلة (5 سنوات) سوم سعر الصرف الأمريكي يدفع العوائد للبنك وفق المعدل السائد (معدل متغير) على الأورو وتنقص فوائد بالدولار وفق معدل ثابت.
تبادل التدفقات خلال فترة العقد:



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

وهو أن تبيع الشركة مستحقاتها المالية بالعملة الأجنبية إلى إحدى شركات تحصيل الديون (Company Factoring) مقابل التنازل عن نسبة المستحقات لها. وتصبح شركة تحصيل الديون في هذه الحالة دائناً أصلياً 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 لغطية مخاطر تقلبات سعر الصرف، وذلك مقابل قيام المصدر بسداد عمولة بسيطة للوكالة ،

لكي تتحمل الخسائر التي تترجم 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 reditversicherungs.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

تعبر 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 commercial:

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

1-2 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 خصوصا لجمارك ميناء البلد المستورد بتحديد قيمة الرسوم الجمركية المفروضة على البضاعة.

3- شهادة المنشأ: certificat d'origine

وهي الشهادات التي تصدر من البلد الذي صدرت منه البضاعة لتبين 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 والنوعية:

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

1- شهادة الوزن: *le certificate de poids*

تبين 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 وال الحديد وأحياناً تفرض وسيلة النقل وجود مثل هذه الشهادة كالشحن بالطائرة أو بالطرود البريدية.

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 والتسلیم. وتكون 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- 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.

ثالثاً: الوثائق المثبتة للتأمين:

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 الممثلة في : اسم صاحب الوثيقة، عنوانه ومكان 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.

رابعاً: 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-بـالـصـ الشـحـنـ الجـوـيـ: هي عقد نقل ووصل باستلام وشحن البضاعة وتصدر في شركات الطيران أو وكلائها.

4-3-ثـالـثـا وـثـائـقـ الشـحـنـ البرـيـ: وهي نوعين:
أـ. وـصـوـلـاتـ الشـحـنـ بـالـسـيـارـاتـ: وـتصـدرـ هـذـهـ الـوـصـوـلـاتـ عنـ شـرـكـاتـ تـمـتـلـكـ سـيـارـاتـ شـاحـنـةـ أوـ شـرـكـاتـ شـحـنـ بـرـيـ.

بـ. وـصـوـلـاتـ الشـحـنـ بـالـسـكـكـ الـحـدـيـدـيـةـ: تـعـتـبـرـ وـصـلـ استـلامـ بـالـبـضـاعـةـ وـعـقـدـ نـقـلـ، تـصـدرـ عنـ شـرـكـاتـ السـكـكـ الـحـدـيـدـيـةـ

4-4-وـصـوـلـاتـ الشـحـنـ بـالـطـرـوـدـ الـبـرـيـدـيـةـ: وـصـلـ استـلامـ بـالـبـضـاعـةـ ، وـعـقـدـ نـقـلـ ، وـتصـدرـ عنـ إـدـارـاتـ الـبـرـيـدـ الرـسـمـيـةـ.

المـحاضـرةـ رقمـ 13ـ:ـ تنـظـيمـ الـعـمـلـيـاتـ الـلـوـجـيـسـتـيـكـيـةـ فـيـ التـجـارـةـ الـدـولـيـةـ

تمهيد:

تتضمن العمليات اللوجستيكية جميع عمليات النقل، التخزين، التوزيع و الجمركية و التي تسمح بتسلیم البضاعة في الاجال المحددة و بالكميات المطلوبة من اماكن انتاجها الى اماكن توزيعها واستهلاكها، و تهدف العمليات اللوجستيكية الى تقلیص تكالیف و جعل المؤسسة اکثر تنافسية

في الأسواق الخارجية، و في هذا الإطار تمتلك المؤسسة عدة خيارات تسمح لها بالتحكم في حركة السلع في إطار التجارة الخارجية.

مثال:

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

أولاً: أنواع وسائل النقل الدولية (اللوجستيكي)

يتم التمييز بينها على أساس وسيلة النقل أو الاتجاه الجغرافي، ويمكن التمييز بين عدة أنواع فيمالي:

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

ثانياً: اختيار الخدمات اللوجستيكية

أ- تقييم الاحتياجات:

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

مثال: العمليات التنظيمية التي يقوم بها وسيط النقل

الحصول على الطلبيات على شكل ورقي او الكتروني	المخازن الاجنبية
نقل طلبيات الشراء و تواريخ تسليمها	مركز الشراء في فرنسا
- استقبال و مراقبة البضائع و المستدات	وسittel النقل في فرنسا
- تنظيم النقل عن طريق الحاويات بالإضافة الى النقل القبلي الى غاية ميناء الانطلاق	
- اعداد الوثائق المتعلقة بعملية جمركة التصدير بالإضافة الى وثائق النقل صياغة تقرير عملية توريد البضاعة الفواتير و الإحصائيات رقم الأعمال الآجل النشاطات.	
- تحديد تكاليف العملية	
- جمركة البضاعة و ضمان توريد السلع الى مخازن المستورد	وسittel النقل في الخارج
- تحديد تكاليف العملية بالإضافة جمركة الاستيراد و النقل المحلي	
- استقبال البضاعة	المخازن الاجنبية
- تحديد تكاليف العملية النهائية	

ثالثاً: معايير الاختيار اللوجستي

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

- 3-1. **التخزين وأجل التوريد:** بالقرب من مخازن الانتاج او ان تكون بقرب مخازن الزبون لخفض التكلفة.
- 3-2. **حماية البضائع اثناء النقل:** يتعلق بوسيلة النقل المستخدمة و نوعية التغليف لهذه البضاعة.

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

رابعا: دور مصطلحات التجارة الدولية (INCOTERMS)

1. تقديم incoterms

ان توزيع التكاليف والمخاطر المرتبطة بالنقل يعتبر مصدر اختلف اساسي بين المشتري والبائع، ومن اجل تجنب هذه الاختلافات يجب ان يتضمن عقد الصفقة مصطلحات يطلق عليها incoterms و التي تم تحديديها 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	
CIF...cost insurance and freight النقل	تكاليف التامين و FOB...free on board التسليم على ظهر السفينة
DES...delivered ex ship التوريد على غاية ميناء الوصول	FAS...free alongside ship التسليم بجانب الباخرة
DEQ...delivered ex quay التوريد الى غاية ميناء الوصول	CFR...cost and freight VM تكاليف النقل
جميع انواع النقل	
CIP carriage insurance paid to الى غاية	EXW...EX WORKS VD الشحن في مخازن المصدر
DDU...delivred duty unpaid DDP...delivered duty paid	FCA...free carrier VD خالية من تكاليف النقل
	CPT...carriage paid to VM تكاليف النقل الى غاية ...
DAF...delivered at frontier التوريد الى غاية الحدود	
النقل البري	

ثانياً: توزيع التكاليف بين البائع و المشتري من خلال incoterms

التفريغ في مخازن المستورد	النقل البعدى	جماركة الاستيراد	التفريغ في ميناء الوصول	تكاليف التامين	تكاليف النقل الاساسى	الشحن في الميناء	جماركة التصدير	النقل القبلي	الشحن في مخازن المصدر	التغليف	
											EXW...EX WORKS VD الشحن في مخازن المصدر المسؤولية الوحيدة للبائع هي وضع البضائع تحت تصرف المشتري، البائع ليس مسؤوال على جمارك التصدير و لا على شحن البضاعة حيث ان المشتري يتحمل جميع التكاليف و المخاطر
											FAS...free alongside ship VM توقف مسؤولية البائع عندما يضع البضاعة بجانب الباخرة على رصيف الميناء و هنا تبدأ مسؤولية المشتري
											FCA...free carrier VD خالية من تكاليف النقل
											FOB...free on board VM يجب على البائع ان يضع البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الانطلاق حيث ان المشتري هو الذي يدفع تكاليف النقل الاساسى
											CFR...cost and freight VM يختار البائع الباخرة و يدفع تكاليف النقل البحري كما ان تكاليف الشحن تقع على عاتق البائع بالإضافة الى جمارك التصدير
											CPT...carriage paid to VM يختار البائع وسيلة النقل و يدفع التكاليف البحرية
											CIF...cost insurance and freight VM تكاليف التامين و النقل مع اضافة التامين الذي يدفعه البائع
											CIP carriage insurance paid to VM تكاليف الشحن و التامين الى غاية
											DAF...delivered at frontier التوريد الى غاية الحدود
											DES...delivered ex ship التوريد الى غاية ميناء الوصول
											DEQ...delivered ex quay التوريد الى غاية رصيف ميناء الوصول
											DDU...delivered duty unpaid جميع التكاليف مدفوعة ما عدا جمارك الاستيراد
											DDP...delivered duty paid جميع التكاليف مدفوعة

2. مزايا INCOTERM

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

خامساً: اختيار وسيلة النقل

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

الالمعوقات	المزايا	الخصائص التقنية
اجال تسليم طويلة الازدحام على مستوى الميناء تكاليف التغليف مرتفعة	تكاليف منخفضة خاصة لبعض الاتجاهات امكانية التخزين في الموانئ امكانية الوصول الى اي مكان في العالم	تنوع البوارك المستخدمة في النقل استخدام كبير للحاويات التي تتميز بقدرة عالية على حماية البضائع مما يخفض تكاليف التامين
تكاليف النقل الجوي مرتفعة حملة النقل الجوي تكون منخفضة النقل الجوي منعو على نوع معين من البضائع	سرعة و امان في نقل البضاعة تكاليف التغليف منخفضة تكاليف التخزين منخفضة	النقل الجوي
الامان و اجال التسليم يتعلق بالبلد و الخصائص المناخية لهذا البلد مستخدم كثيرا في اوروبا الغربية للمسافات المتوسطة	خدمة من الباب الى الباب متوفرة اجال تسليم سريعة نسبيا	النقل البري بين الشاحنات و السكك الحديدية
غير ممكن في المسافات القصيرة محوددية شبكة السكك الحديدية الزامية وجود نقل قبلي و نقل بعدي	امكانية التوفيق بينها و بين النقل البري مع وجود خاصية من الباب الى الباب سهولة النقل عدم وجود ازدحام و احترام اجال التسليم امكانية الاستخدام في المسافات	النقل عبر السكك الحديدية

استخدام محدود فقط للحملولات الصغيرة	الطويلة و للحملولات الكبيرة	اجراءات جمركية مبسطة	ارسال الى جميع العالم على شكل طرود باوزان صغيرة مع سهولة عملية النقل	الخدمات البريدية
-------------------------------------	-----------------------------	----------------------	--	------------------

المراحل الأساسية للنقل في التجارة الدولية:

ال المستندات الضرورية	التراثات البائع و المشتري	
قائمة التعبئة، مستدان مثبتة للنوعية والكمية، الوثائق التجارية - الفاتورة	تقع على عاتق البائع حيث ان الترميز يسمح بتعريف البضاعة و البحث عنها في حالة ضياعها اما التغليف فيجب ان يتناسب مع طبيعة وسيلة النقل المستخدمة	اعداد ترميز وتغليف البضعة
بوليصة الشحن، و بوليصة التأمين	في حالة FOB FAS FCA يجب على البائع ان يعطي المعلومات المتعلقة بالناقل الى المشتري، و في حالة المبيعات DDU DDP يجب الاتفاق الى مكان و طريقة تسليم البضاعة	تسليم البضاعة للناقل
هذه المراقبة قد تؤدي الى وجود تحفظات يشار اليها في بوليصة الشحن، شهادة التفتيش	يقوم الناقل او وسيط النقل بمراقبة البضاعة من حيث كمية، و طبيعة، و حالة البضاعة عند الانطلاق،	مراقبة البضاعة عند الانطلاق
الوثائق المتعلقة بالجمارك	تكون على عاتق البائع في جميع الحالات إلا في حالة EXW FAS	جماركة التصدير
امضاء بوليصة الشحن، اما التحفظات فتسجل في جميع نسخ مستندات النقل،	وصول البضاعة يصاحبها القيام بعملية تفريغها، حيث ان المراقبة تكون في مجال العدد و الوزن و حالة البضاعة، و في حالة اي خسائر او فقدان البضاعة لا بد من تسجيل تحفظات	مراقبة البضاعة عند الوصول
المستندات المتعلقة بالجمارك	تكون على عاتق المشتري الا في حالة DDP	جماركة الاستيراد

مثال حول تسعير تصدير بضاعة:

عملية تصدير 3800 كغ من الجبن من باريس الى طوكيو حيث أن هناك خيار بين النقل البحري والنقل الجوي تكاليف هذه العملية مدرجة في الجدول التالي:

النقل الجوي	النقل البحري	قيمة البضاعة
15060	15060	

230	580	التغليف
243	376	النقل القبلي
15533	16016	قيمة البضاعة FOB
7162	1543	تكليف النقل
284	615	التأمين
401	720	النقل البعدي
8044	6360	الرسوم الجمركية 35 بالمائة من CIF
529	1383	تكليف 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، السفترة، السند لأمر)، إلا أن التطور الحاصل في وسائل الاتصال وتقنيات الاتصال وتقنيات الاتصال

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- الكمبالة

ظهرت الكمبالة كأداة لتسوية مختلف التعاملات المالية في القرون الوسطى، أين استخدمتها البنوك للسماح لربانها 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 (الكمبالة): إذا اشتري الشخص "أ" "بضاعة من الشخص "ب" ، وكان على هذا الأخير دين إلى الشخص "ج" ، فيمكن للشخص "ب" أن يحرر وثيقة بmagnitude 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 ويعطيانها 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. وتتجدر الإشارة إلى أنه يسمح للبالغين فقط التعامل بالكمبالة.

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

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

المزايا	السلبيات
- تصدر من طرف البائع المصدر	- الكمبالة لا تلغي مخاطر عدم الدفع ومخاطر السرقة والضياع

<p>- تكتب مع وجود قبول المسحوب عليه المشتري حيث أن تحصيل قيمة الصفقة قد يطول بسبب مدة الانتقال البريدي للمستندات وتدخل عدة مؤسسات مالية</p>	<p>- تجسد هذه الورقة دين يمكن ان يخصم من طرف بنك</p> <p>- تحدد بشكل دقيق تاريخ الدفع</p>
---	--

1-2- السند لأمر billet a ordre

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

3-1- 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. ولهذا فالشيك هو عبارة عن سند أمر دون أجل، وهو يشبه الكمبالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص: الساحب أو صاحب الحساب والمسحوب عليه الذي يكون بنكا المستفيد.

يقوم المستفيد بتقديم الشيك إلى بنكه الخاص، ثم يقوم هذا البنك بتقديم هذا الشيك إلى البنك المسوح عليه، لتنم عملية المقاصلة فيما بعد. يوجد داخل كل بلد نظام للمقاصلة، وتنم في غرفة المقاصلة على مستوى البنك المركزي.

3-1- أنواع الشيكات: هناك العديد من الشيكات التي تستخدم كأدلة 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 المؤكّد:** *Le chèque certifié*: يسمح بتجميد المبلغ المحدد في الشيك في حساب البنك المسوحوب عليه وبالتالي ما يوفر ضماناً للمستفيد عند السحب.

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

1-3-1- خصائص ومميزات الشيك:

اصدار الشيك يكون من طرف المشتري - وقت التحصيل يتعلق بتدخل عدة بنوك - اذا كان الشيك بالعملة الصعبة هناك مخاطر الصرف - احتمال ضياع او سرقة الشيك.

1-4- التحويل البنكي الدولي :

تتمثل عملية التحويل في نقل الأموال من حساب إلى حساب آخر داخل البنك نفسه، أو بين حسابين مفتوحين في بنكين مختلفين، وتجسد هذه العملية في اقتطاع مبلغ معين من حساب المدين وإضافتها إلى حساب الدائن، وتبعاً لهذه العملية ينخفض رصيد حساب الشخص المسوحوب عليه ويزيد رصيد الشخص المستفيد، وتم 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 <i>Courrier</i>	يتم هذا النوع من التحويل عن طريق البريد، عادة

ما تكون إجراءات الدفع طويلة نسبياً وذلك حسب بعد وتنظيم البريد للبلد المعنى.	
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.	Télex
السويفت: هو نظام خاص لتبادل الرسائل الالكترونية بين البنوك المنخرطة في النظام. تعتبر شبكة السويفت أسرع وأكثر مرونة وأماناً وأقل تكلفة من نظام التلكس	السويفت SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

3- نظام السويفت:

عندما أصبحت وسائل الاتصال التقليدية (البريد، التلكس) لا تلبي متطلبات: السرعة في التنفيذ الأمان والثقة التي تستلزمها العمليات المالية، قامت مجموعة من البنوك من 15 بلداً (239 بنك) في 03 ماي 1973 بإنشاء شركة السويفت (الشركة العالمية لاتصالات المالية ما بين البنوك) تهدف هذه الشركة إلى توفير أداة عصرية لاتصال باستخدام الكمبيوتر، صمم هذا النظام لمواجهة 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، واللذان يستخدمان الأدوات السابقة الذكر.

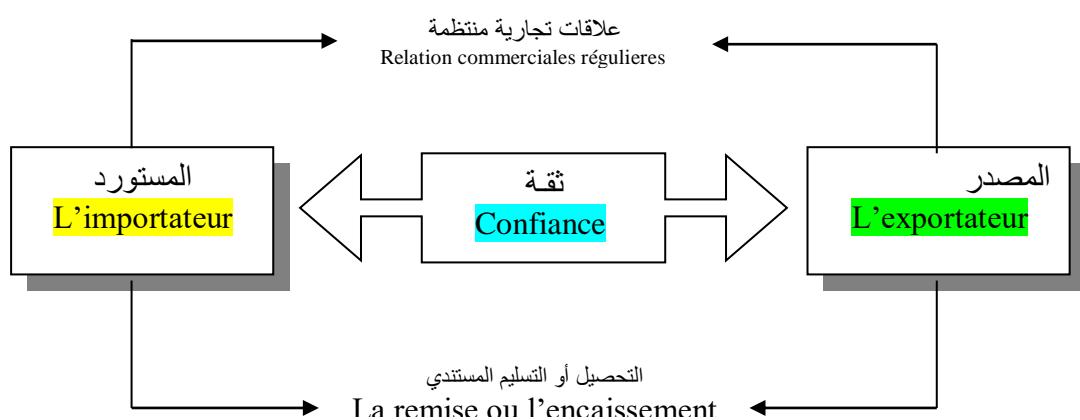
2- التحصيل البسيط **encaissement simple**

تتمثل هذه التقنية في اتفاق دفع بسيط بين المصدر المستورد وهو الأكثر ضمان مع انعدام المخاطرة و يتم استخدام هذه التقنية في الدول التي تطبق الرقابة على الصرف، والتي تهدف من خلاله إلى 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 دفعه أولية من قيمة البضاعة قبل إرسالها وفي نفس الوقت فإن المستورد يجب عليه أن يقدم ضمانات نظير هذه العملية.

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 مبادراتهم 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. و يستعمل 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. **بنك 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 صفة تجارية بين المستورد (المشتري) والمصدر (البائع)؛ ثم بعد ذلك:

1. يرسل المصدر البضاعة (وفقاً لقواعد الصفة 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) ويقوم بعملية التحصيل؛

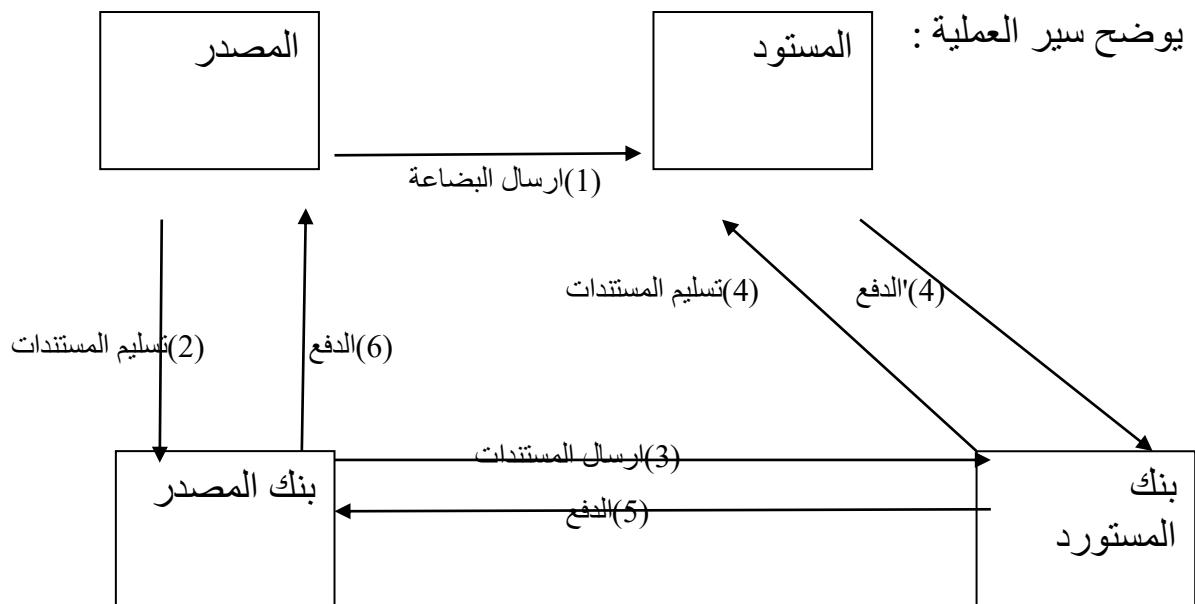
5. يستلم المستورد الوثائق مقابل الدفع الفوري أو القبول لورقة تجارية؛

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

بمجرد حصول المستورد على الوثائق ، يمكنه أخذ البضاعة ويمكن القول أنه رغم سهولة هذه العملية ، إلا أنها تشكل خطراً كبيراً للبائع ، فالبنوك في هذه الحالة لا تتدخل ولن تكون مسؤولة 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 تسلیم المستندات إلى الزبون (المستورد) و ذلك مقابل الدفع أو مقابل قبول الكمبيالة.

أي أن طريقة التحصيل أو التسلیم المستندي تقضي بأن يبادر المصدر أولاً ببعث السلعة إلى المستورد الذي لا يكون بمقدوره في هذه الحالة استلام السلعة ما لم يتحصل أولاً على الوثائق التي تسمح له بذلك و التي يرسلها بنك المتعامل (المصدر أو المورد) إلى بنك المستورد . والشكل الموجة



ث-أشكال وأنواع التحصيل المستندي :

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

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

ج-أهمية التحصيل المستندي، معوقاته ومصادر عدم الدفع:

المعوقات	المزايا
- اذا لم يدفع المشتري مبلغ الصفة فان البضاعة تبقى محتجزة في الميناء.	<ul style="list-style-type: none"> - 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 و توفير الجهد والوقت بالنسبة للمصدر. - التحصيل اكثر مرونة من الاعتماد. - التكالفة البنكية منخفضة.
أسباب عدم الدفع للبنك	
<ul style="list-style-type: none"> - شروط إرسال المستندات ليست متوافقة مع العقد التجاري - البضاعة ليست متطابقة مع الطلبية او تم إرسالها بشكل متأخر او قبل التاريخ المحدد. - المبلغ المفوترة اكبر من الطلبية- رغبة المشتري في تفتيش البضاعة قبل قبوله بدفع قيمة الصفة- عدم وجود بعض المستندات الضرورية (كالتصرير بالاستيراد). 	

المحاضرة رقم 15: عمليات تمويل التجارة الدولية قصيرة الأجل

تمهيد

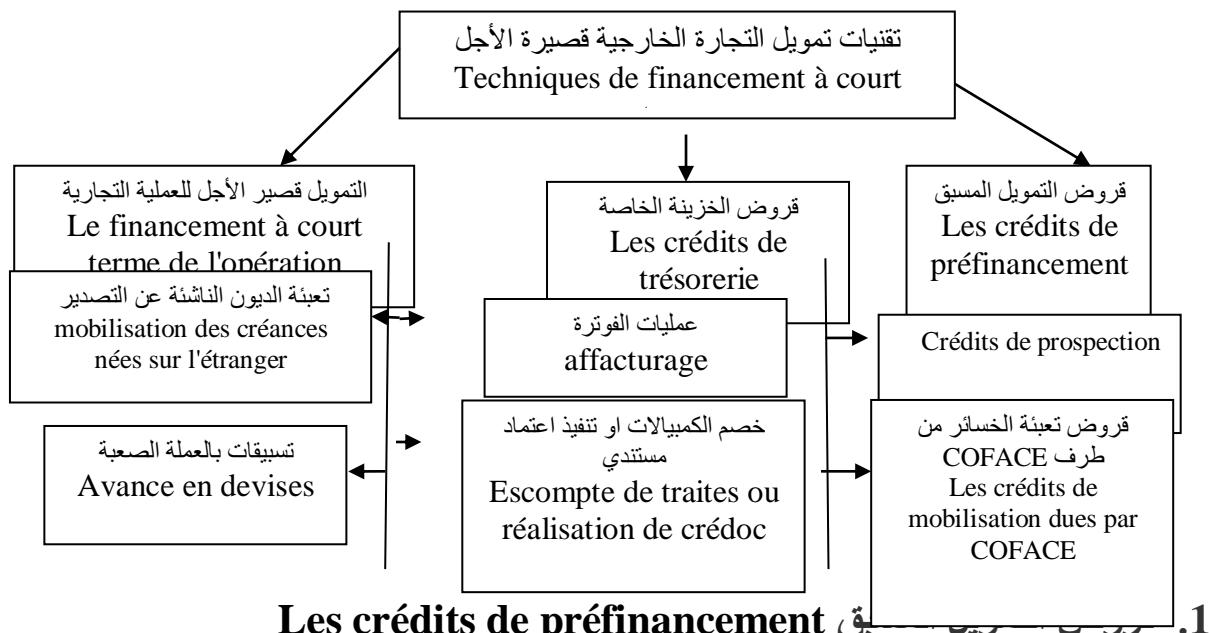
يتم استخدام قروض تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير بغرض تمويل الصادرات او بغرض إعادة التوازن في خزينة المؤسسة :

✓ في الأجل 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 التامين.

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



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

2. قروض الخزينة الخاصة **Les crédits de trésorerie spécialisés**

Crédits de prospection - 1-2

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 التجديد خلال مدة التأمين ويأخذ هذا

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

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

اذا 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 التبعة 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 بتبعة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسماى 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 التبعة يجب أن تشير إلى مبلغ الدين، طبيعة البضاعة، اسم المشتري، البلد المستورد، تاريخ استحقاق المعاملة.

3-2- التسييرات بالعملة الصعبة Avance en devises

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنه أن تطلب من البنك القيام بتسيير بالعملة الصعبة و بهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسييرات في تغذية خزينتها حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيير 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.

3-1-3. الفوترة الدولية **affacturage**

هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزيون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبالتالي فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وبالتالي 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 لمعنى الصفة:

- 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

بعض الملفات المرتبطة بالبيان

- 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 التأخير في التسديد .

المحاضرة رقم 16: تقنيات تمويل التجارة الدولية في الأجل الطويل

تمهيد

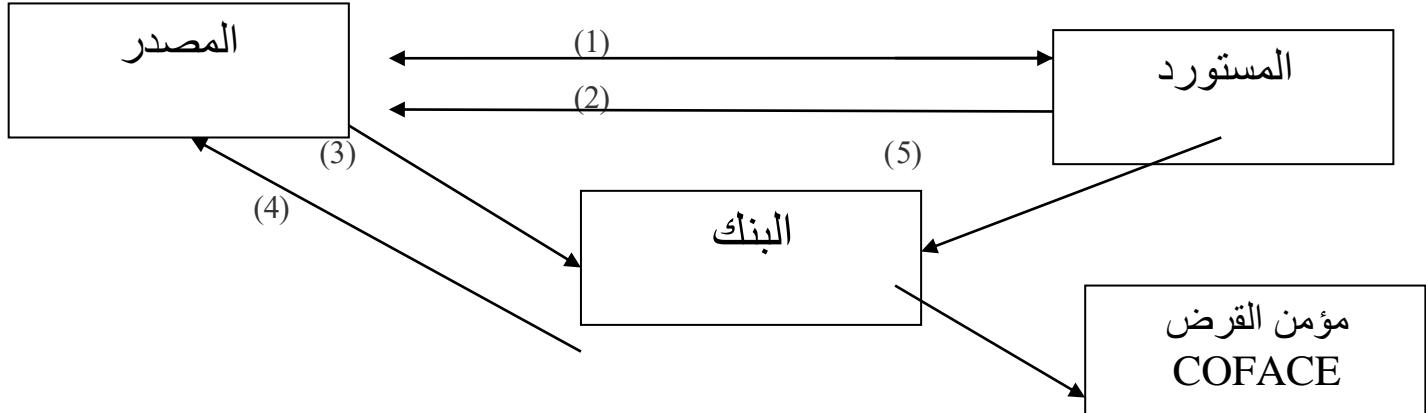
بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية. حيث أن عولمة الاقتصادات التي تتميز بظهور التجارة بين الشركات المتعددة الجنسيات و زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر و ياتالي ان هناك ثلات 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 بُرِزَ بـشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الإقتصاديين، الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بـلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية، من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين، وهو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين لها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئياً أو كلياً) ،

فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد، وعليه ففرض 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 قرضاً 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 عقداً مالياً أيضاً، وينح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.



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

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 *Crédit acheteur*

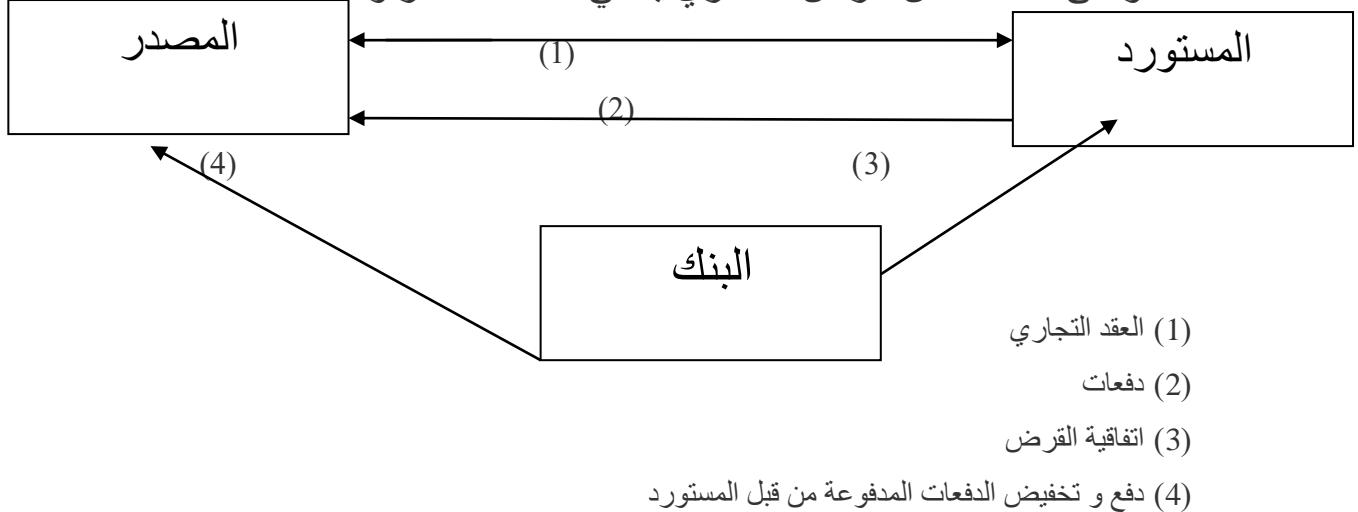
إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد ، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات وهو عبارة عن آلية يقوم بها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر ، حيث يستعمله المستورد لتسديد مبلغ الصفقة نقداً للمصدر ، وينح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه ، فكلا 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 يحصل عليه. و يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين

أ- العقد التجاري

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

ب- عقد القرض

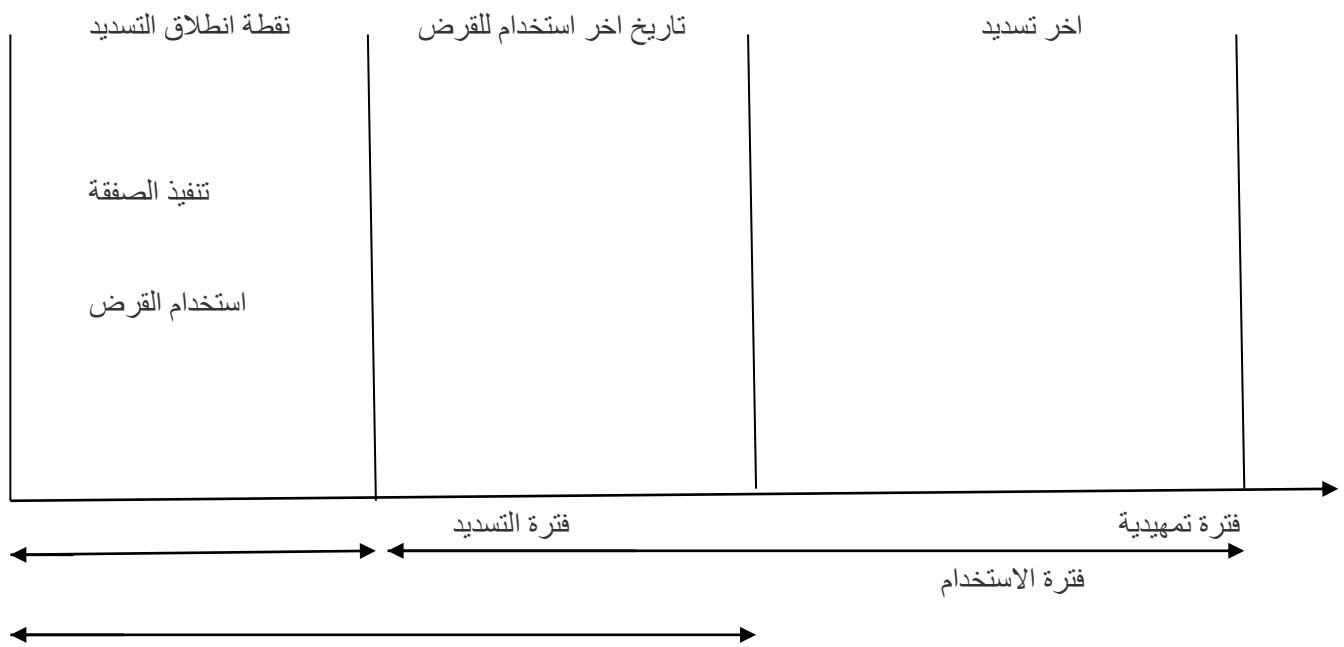
يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ، فهو يسمح للبنوك بوضع - في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية - حسب التزامات المشتري بالدفع - تحت تصرف هذا الأخير. يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدريج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابل دفع لجزء من المبلغ الإجمالي ويتم ضمان هذا النوع من القروض ، كذلك من طرف الجهات المتخصصة السابقة.و يمنحك 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 تعرضا 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 ففرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد سواء.



عند تنفيذ العقد يرغب المصدر بالحصول على أمواله بغض 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 يمنحك 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 المقرض بآية 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 بمدفو عات متعلقة بأصل القرض، بالإضافة الى الفائدة المتبقية المحسوبة على اساس اصل القرض.



- مختلف التواریخ في قرض المشتري

- تاريخ اخر استخدام لقرض: 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

أ- قرض المشتري المباشر: في حالة شراء تجهيزات انتاجية او مواد اولية مستخدمة فورا ليس هناك فترة تمہیدية و باتالي فان هناك تناقض بين تحقيق الصفقة – تاريخ ارسال البضاعة و الدفع لصالح المصدر و لابد لذلك ان يحدد بشكل سريع تاريخ بداية التسديد .

ب- 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 مدفو عات متزايدة على خدمات داخلية، قرض مشتري مع مدفو عات 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 المتفقة عليه تقنيا.

• قرض مشتري مع مدفوعات متزايدة على خدمات خارجية: يتم التسديد لصالح المورد بدلالة التنفيذ الحقيقي للخدمة او التوريد الفعلى للتجهيزات الانتاجية حيث ان التسوية تكون كنسبة تتماشى مع نسبة الانجاز او التوريد.

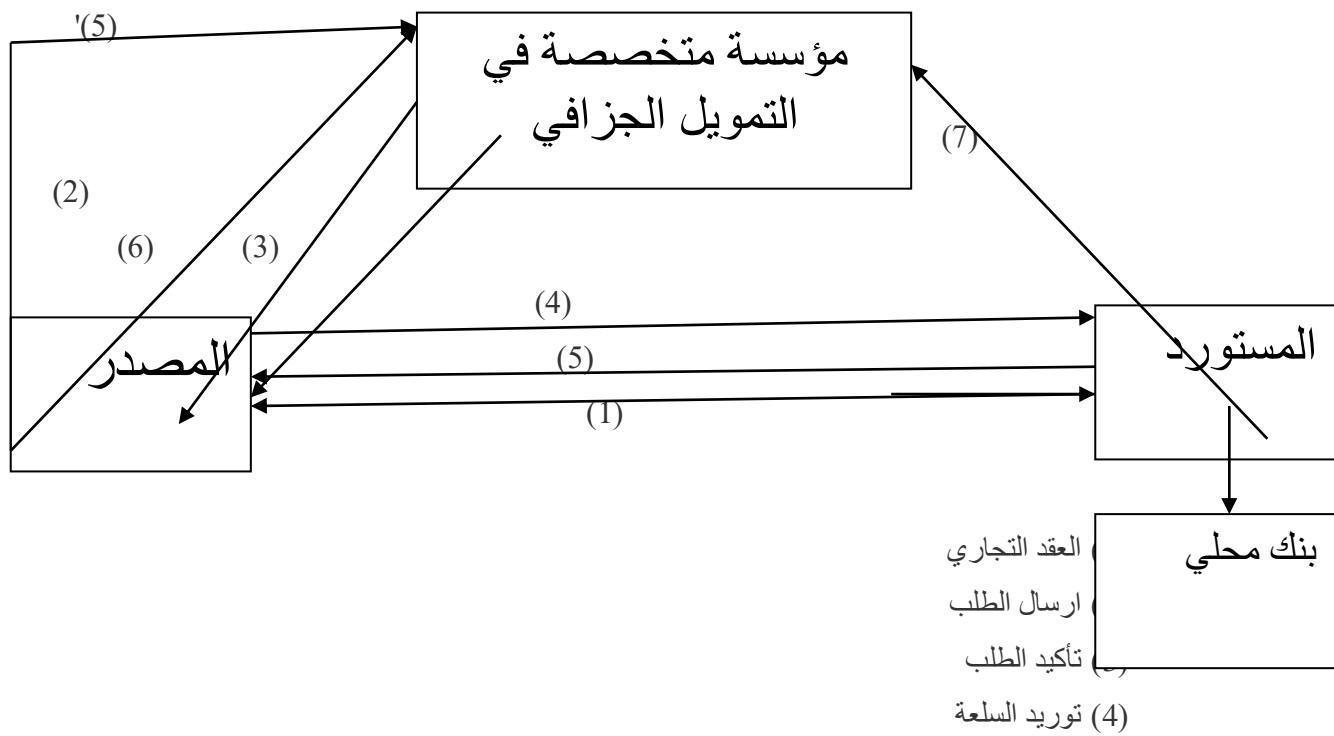
الجدول رقم (03): مقارنة بين قرض المشتري و قرض المورد

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 الجزافي le financement forfaitaire

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية ، وتنتمي بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدا فوري ، وتنشأ هذه الإلتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرین 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 الصفقة 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 المستور لصالح المؤسسة المتخصصة في تاريخ الاستحقاق

من خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خصائصين أساسيين:

الأولى : وتمثل 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 ممتلكو هذا الدين) وهذا مهما كان السبب

الثانية: التمويل الجزافي 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.

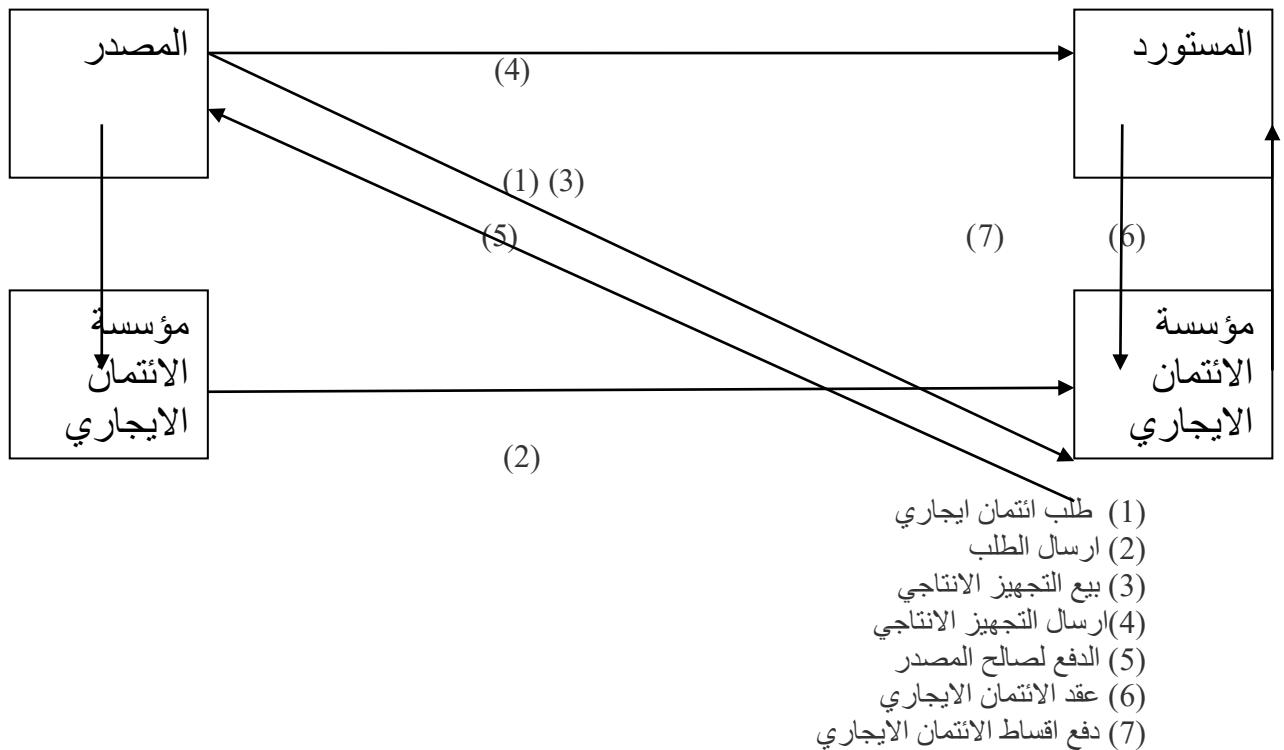
- إن الحصول على هذه القيمة نقداً يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية .

- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليل رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة
- التخلص من التسبيير "الشائد" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسبيير 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 ينتجهما 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 عيوبه 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 وضعية 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 وضرورية من جهة ، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى

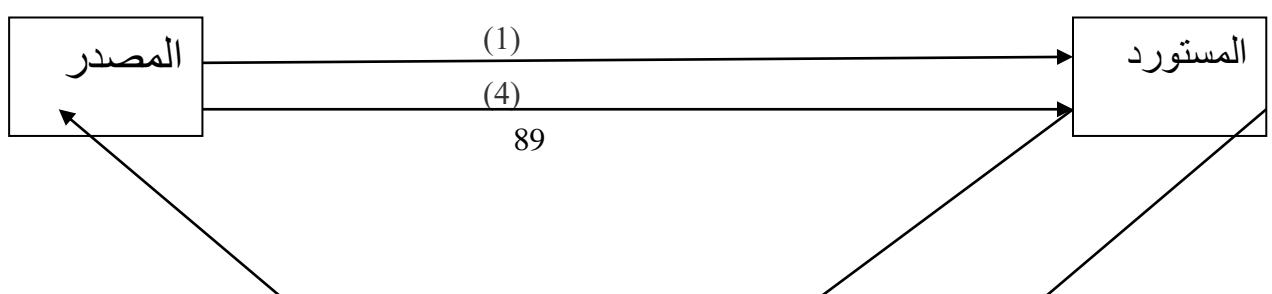


5- تأكيد الطلبية LA CONFIRMATION DE COMMANDE

هي عبارة عن آلية خاصة للخصم دون الحاجة للجوء إلى قرض المورد من طرف المصدر، و هذه الآلية تتطلب وجود مؤسسة متخصصة في تأكيد الطلبية التي تقوم بتقدير المخاطرة و تكون وسيط في التفاوض ، و يتضمن العائد الذي تتحصل عليه مؤسسة تأكيد الطلبية 3 عناصر أساسية:

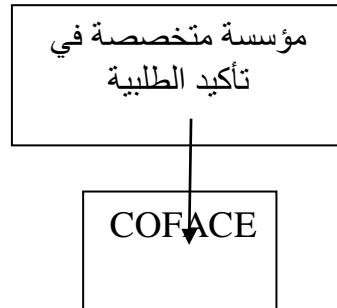
- عمولة تأكيد الطلبية
- تكلفة التمويل
- تكلفة ضمان COFACE

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



'(4)

(5) (2)



(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 والضمادات الدولية

تمهيد

ان الصعوبات التي تواجه التجارة الدولية تجعل من عملية ادارة المخاطر من اهم العمليات، حيث ان الفترة الاخيرة تميزت بعدم استقرار ناري و سياسي بالإضافة 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

paiment، 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

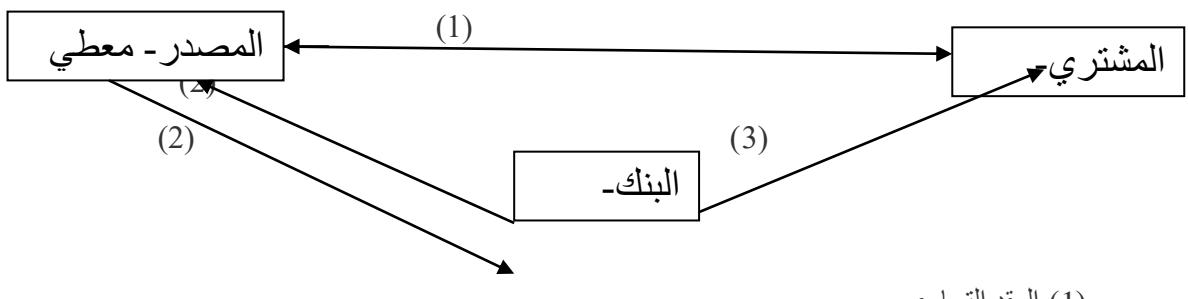
و هنا يأتي دور البنك الذي يوفر تشكيلة متنوعة من الضمانات و التي تكون على شكل:

- 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 الاخلاع بالعقد التجاري يقوم المستفيد
- المشتري – باعطاء الدليل بان المصدر لم يقوم بتنفيذ العقد مثلاً 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 استخداماً من الكفالات حيث ان الضمانات تتطلب تدخل البنك و بالتالي فهي علاقه ثلاثة 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 البنكى الى المستفيد

أ- العلاقة التجارية التي تربط المصدر المحلي و المستورد الاجنبي

ان التفاوض الذي يكون بين المصدر و المستورد يعطى 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 العلاقة التجارية ، و هنا يأتي 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.

2-1-2- تصنیف 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 التحر 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 ف تكون 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 دون شروط في حالة تنفيذ الضمان
- لا يمتلك المصدر وسائل كثيرة للطعن من اجل منع دفع مبلغ الضمان من طرف البنك لصالح المستفيد.

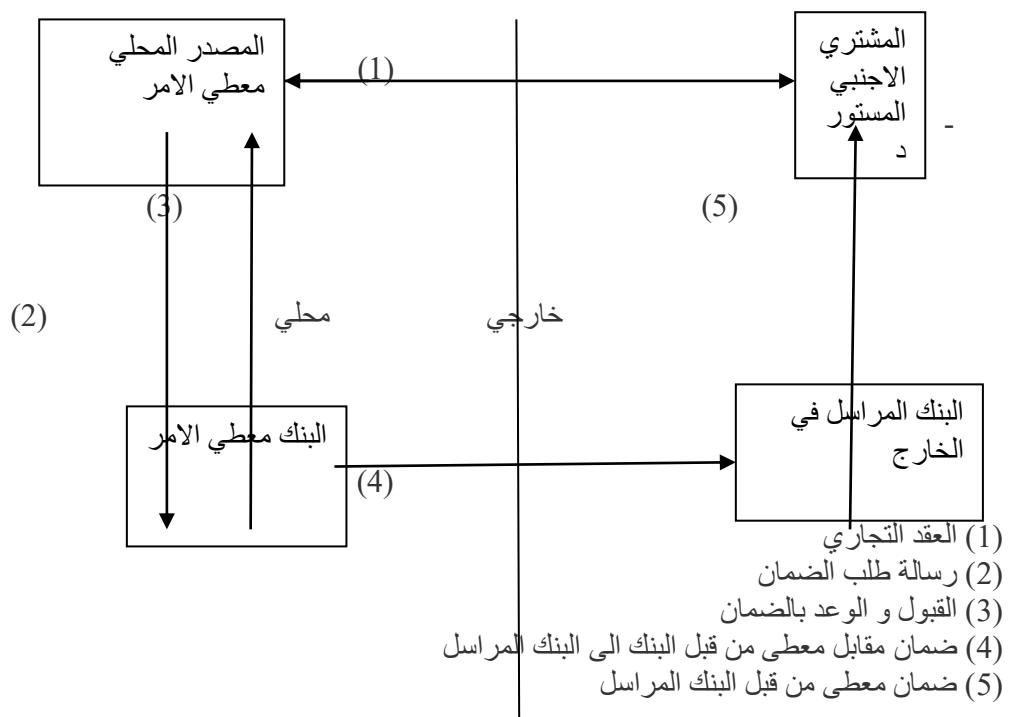
- يتحمل البنك مخاطرة عدم الملاءة المالية للزبون - المصدر - لأن وضعيته امالية يمكن ان تتدحرج بين تاريخ ابرام عقد الضمان، و تاريخ تنفيذ هذا الضمان.

- يمتلك المشتري المستفيد من الضمان من حق قابل للتعبيئة في آية لحظة من قبل البنك.

بـ- الضمانات المباشرة و الضمانات غير المباشرة

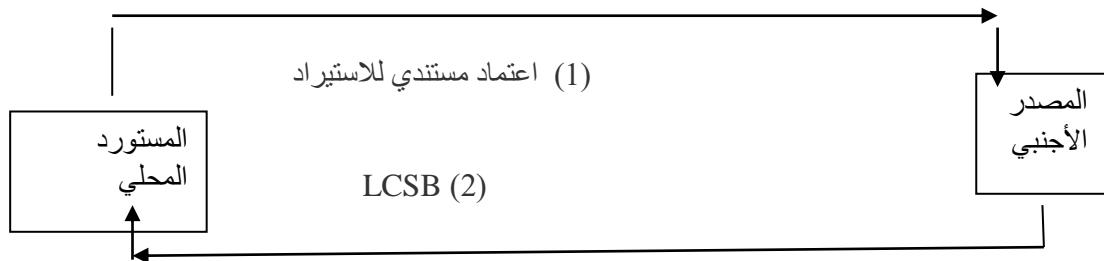
نسمى الضمانات بانه مباشرة في حالة اصدارها من طرف بنك المصدر لصالح المستورد المستفيد، وقد تنص بعض التنظيمات في بعض الدول بضرورة ابرام الضمان بوجود بنك محلي، حيث يجب على البنك معطى الامر يتلزم بدفع مبلغ الضمان لحظة قيام البنك المراسل بدفع مبلغ الضمان، و في هذه الحالة يكون الضمان غير مباشر - garantie avec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

-garantie



تـ- رسائل القرض

تعتبر ضمانات بنكية مصدرة من قبل البنوك و نشأت هذه الرسائل بسبب منع البنوك الامريكية من اصدار الضمانات و التي كانت حكرا فقط على شركات التأمين 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) 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:

نوعية المخاطر بالنسبة للمشتري	اعلان العرض	اختيار البائع	تسوية العقد	استقبال مؤقت
نوع الضمان	اغلاق العرض	امضاء العقد	ارسال البضاعة	استقبال نهائي
	مخاطر	عدم احترام بالمضياء حسب الاتفاق	البائع لالتزاماته	خدمات ما بعد البيع
ضمانات الاكتتاب	ضمانات حسن التنفيذ			محور الزمن
			ضمانات اعادة التسبيق	ضمانات اقطع الضمان

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 ابرام 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 بمحاجتها 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 البنك لا تقدم هذا النوع من الضمانات الا مجتمعة pool و ذلك لأهمية المخاطر المتحملة و يمكن لمؤسسات التامين 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 يقم 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 للمشتري ان يدفع هذا المبلغ عند بداية فترة التسليم المؤقت شريطة 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 خدمات 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 الدفعات	إعادة	ضمان حسن التنفيذ	اقطاع ضمان الضمان
المرحلة التعاقدية	في مرحلة الاكتتاب في المناقحة	الحصول على دفعات من قبل المشتري	استقبال البضاعة	توريد/ توريد البضاعة	نهاية فترة الضمان التعاقدية
الهدف من الالتزام	دفع تعويض للمستفيد المستورد اذا لم يقم المكتب	دفع 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 يقم 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	
الصلاحية	امضاء العقد من قبل المكتب المصدر	توريد البضاعة	وضع البضاعة في الخدمة مع تحرير محضر الاستلام المؤقت	نهاية فترة الضمان غالباً 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:

- استماراة الالتزام و التي و التي يرخص من خلالها المصدر لبنكه بان يجعل حسنه مدينا في حالة تنفيذ هذا الضمان
- نسخة من العقد التجاري

و تكون الضمانات المطلوبة من العناصر التالية:

- طبيعة و مبلغ الضمان
- صلاحية الضمان
- اتجاه الضمان
- تكلفة الضمانات تتمثل في العمولة المقطعة من قبل البنك نظير تحمله للمخاطرة و تتراوح هذه العمولات في فرنسا مثلاً 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 تتنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

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

أ- الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفيه حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفيه لفتح الاعتماد لدى 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 ولحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث مصدر**، لقاء **تسليم مستندات مطابقة تماماً ومطلوبة من المشتري ومتتبة لقيمة البضائع**، لمواصفاتها، لمواصفتها ولإرجالها.

الاعتماد المستندي هو عبارة عن **اتفاق متعدد الأطراف** مع البنك ، يكون حسب طلب و إرشادات المستورد (المشتري) حيث **يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع)** مقابل **تقديم مجموعة من المستندات** تصدر في وقت معين . فور استنفاد شروط و إجراءات 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 جانبسائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدرين 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- فوائد خدمة:

- لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تتفق الطرفين، من هذه الفوائد:

- تلبى 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 لأنعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.

- يدل على ملاءتك الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم.

- يدعم طلب موررك الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول،

يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأس المال تشغيلي).

- يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدماً أو بمحض الاعتماد المستدي.

- وسيلة سريعة ومرحية لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشترين بهذه الطريقة.

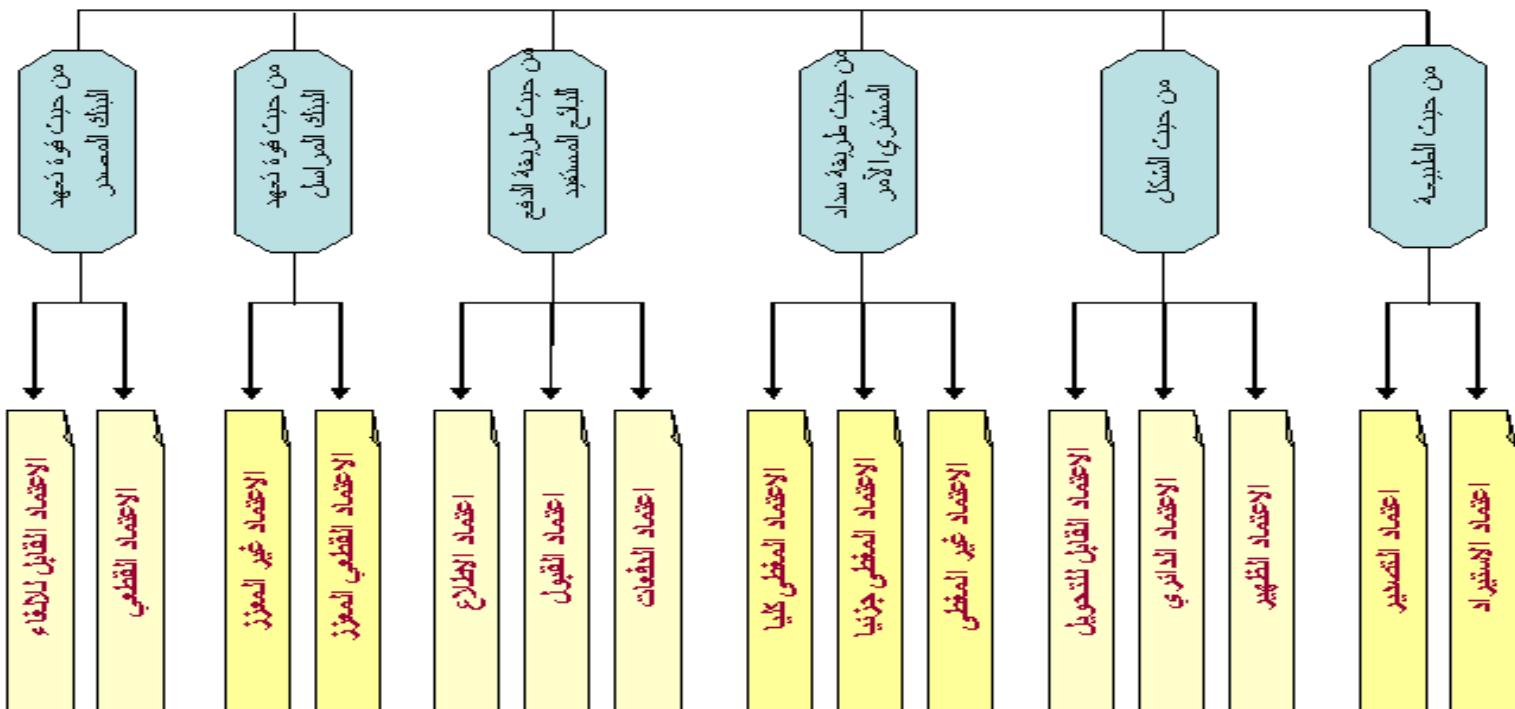
3-3. الفوائد التي تعود على المصدر:

يضاعف من صادراتك ومبيعاتك، بينما تقلل من مخاطر المالية، فهي تمكّنك من:

- يقلل أو يلغى مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- يضمن لك الحصول على ثمن البضاعة، في حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد (الإعتماد المستدي)، ملزم بمحضه بالدفع.
- يعزز التدفقات النقدية لديك، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثلاً، يستحق المبلغ لك بمحض الخطاب بعد ثلاثة أيام، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقتطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثة أيام).
- يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيده (حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع). كما يعتبر وسيلة سريعة ومرحية لتسديد قيمة البضائع.

ثانياً: أنواع الاعتمادات المستديّة:

يمكن تصنيف الاعتماد المستدي إلى عدة أنواع كما يبيّنه الشكل التالي:
الشكل رقم 05: أنواع الاعتمادات المستددة



تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

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

1-1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: الاعتماد القابل للإلغاء أو النقض هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولاً في التطبيق العملي من قبل المصدررين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطر، 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 لأنّه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

2- تصنیف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

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

2-1. الاعتماد المستندي غير المعزّز: بمحض الاعتماد المستندي غير المعزّز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا 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) فيتعمد 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 المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها

3- تصنیف الاعتمادات من حيث طریقة الدفع للبائع المستفيد:

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

3-1. اعتماد اطلاع: في اعتماد اطلاع، يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، ويكون الدفع من أموال البنك في حالة اعتماد المرابحة، 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 سلم دفعه مقدمة عند فتح الاعتماد) أو يقيده 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 مقدماً بمجرد إخباره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتحصم 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 لفت النظر إليه. ويقوم البنك المراسل بتسليم الدفعية 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- تصنیف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلاً ذاتياً من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلاً 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 الالزمه لفتحه وتنفيذها، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً 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 جزئياً: الاعتماد المغطى جزئياً هو الذي يقوم فيه العميل الامر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل باللغطية 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 تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلمه المستندات، ثم تتبع البنوك التقليدية عملاً لها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتلقى عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة. وتخالف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملاً لها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراقبة.

5- تصنیف الاعتمادات من حيث الشكل:

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

5-1. الاعتماد القابل للتحويل: الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقد 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. وتم عملية التحويل باصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسلیمه 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. ويتتيح 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 للفترات الزمنية أو قيمة البضاعة.

5-3. الاعتماد الظاهير: الاعتماد الظاهير (أو الاعتماد مقابل إعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً المنتج، 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. تصنیف الاعتمادات من حيث طبیعتها:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستدية باعتبار طبیعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

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

٤) **اعتماد الاستيراد:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

ثالثاً: الأطراف المكونة للاعتماد المستندي:

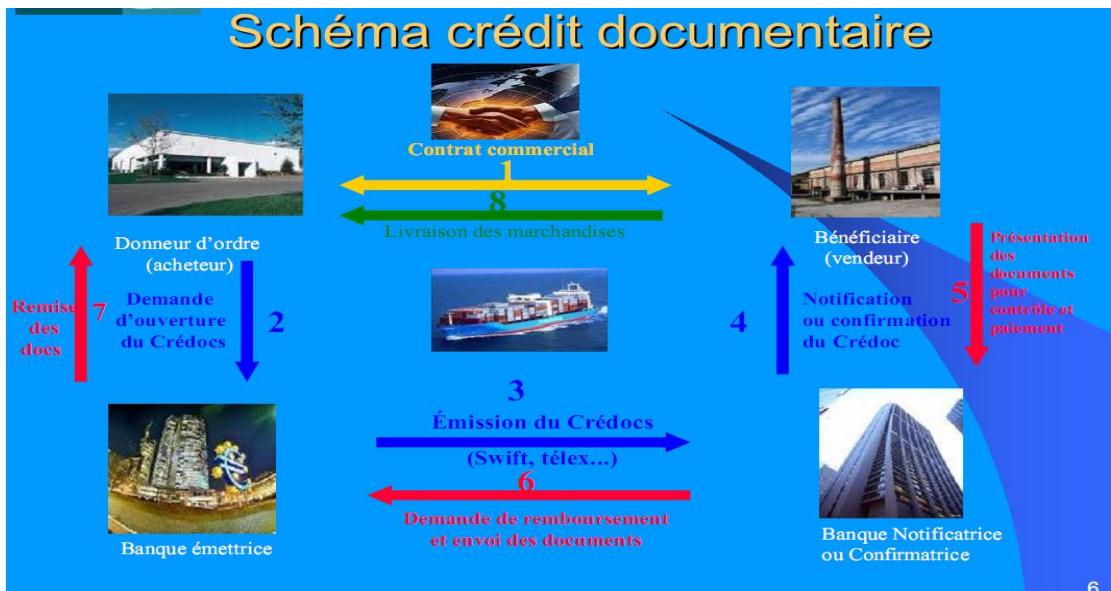
هناك ثلاثة أطراف تشارك في الاعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية و يأتي إلى جانبهم طرف رابع و هو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف.

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

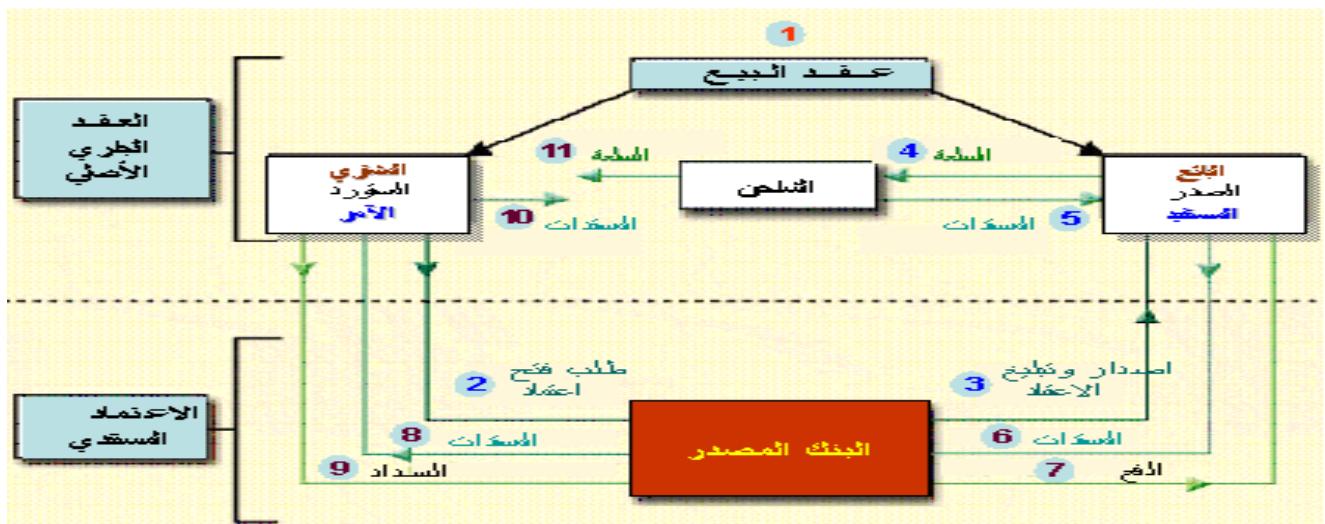
البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب. وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثانٍ في عملية الاعتماد المستندي.

المستفيد: هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززاً من البنك المراسل في بلدده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقاً 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 ملتزماً 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 نقداً

عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزماً 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 طالباً منه أن يفتح اعتماداً 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 مباشرةً متضمناً 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 مباشرةً 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 بنكاً واحداً.

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

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

تصفية العلاقات بشكل نهائي.

خامساً: طريقة فتح الاعتماد المستندي وسداد قيمته:

- يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرةً 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 البلدان) 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 يتلقى مع المصدر على السلعة المستوردة، وبذلك يرسل المصدر وثيقة شكلية للمستورد وبعد حصوله عليها من المصدر (وهي شركة فرنسية)، اتجه إلى بنكه BNA وحدة 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.

- المنتوج الأصلي من صنع إيطالي .

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

*** فتح الاعتماد المستندي:**

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

أولاً: فاتورة الشكلية 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 أفريل 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 300 300 641 002

* **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 الواقع بـ 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 يتتوفر 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 وهو 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 المكون 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، وللتتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية المتمثلة في 75.860,11 € في سعر الصرف المتمثل في 87,3317 و الناتج هو 8,368,624.992 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 سويفت و هي الأخرى عمولة ثابتة مقدرة بـ 700 دج

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

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

وهذا الملف مكون من:

- طلب فتح الاعتماد.

- وثيقة 700 MT.

- 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 ممثلة في 707 MT 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 انه 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 ويطلب 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 الازمة 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 مضطرك لأن 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

ضع الرمز (✓) في المكان المناسب

الرقم	الوضعية	نعم	لا	الرقم	الوضعية	نعم	لا	الرقم
8	قمت بشراء بضاعة DDU			9	اشترىت بضاعة EXW ،			1
	- هل يجب عليك تحمل تكاليف جمركية الاستيراد؟				- هل تقوم بدفع رسوم جمركية التصدير؟			
10	قمت ببيع بضاعة CPT			11	قمت ببيع بضاعة FCA			2
	- هل يجب عليك تحمل تكاليف جمركية الاستيراد؟				- هل يجب عليك دفع تكاليف النقل الاساسي؟			
12	- هل يجب عليك تحمل تكاليف تفريغ البضاعة في مخازن المستورد؟			13	- هل يجب عليك تحمل تكاليف الشحن على الشاحنات			3
	هل يجب عليك تحمل تكاليف التفريغ من الباخرة؟				هل يجب عليك تحمل تكاليف التصدير؟			
14	قمت بشراء بضاعة CFR			15	اشترىت بضاعة FAS			4
	- هل تتحمل تكاليف النقل الاساسي؟				- هل تقوم بدفع تكاليف النقل الاساسي لشركة النقل؟			
16	قمت ببيع بضاعة DAF للحدود التونسية			17	قمت ببيع بضاعة CIF			5
	- هل تقوم بدفع تكاليف النقل الاساسي والتامين؟				- هل يجب عليك التامين على نقل هذه البضاعة؟			
18	- هل تحمل تكاليف جمركية الاستيراد؟			19	قمت بشراء بضاعة FAS			6
	هل تحمل تكاليف التامين على النقل الاساسي؟				- هل تحمل تكاليف الشحن على الباخرة؟			
20	قمت بشراء بضاعة CIF			21	- هل تحمل تكاليف جمركية الاستيراد في بلد الاستيراد؟			7
	هل تحمل تكاليف التامين على النقل الاساسي؟				هل تحمل تكاليف جمركية الاستيراد في باريس؟			
22	قمت بشراء بضاعة DEQ			23	- هل تحمل تكاليف النقل البحري مارسيليا – باريس؟			8
	- هل تحمل تكاليف التفريغ من الباخرة؟				هل تحمل تكاليف جمركية الاستيراد؟			
24	- هل تحمل تكاليف جمركية الاستيراد؟			25	- هل تحمل تكاليف جمركية التصدير؟			9
	هل تحمل الخسائر المحتملة لنقل البضاعة من الرصيف الى ظهر السفينة؟				هل تحمل تكاليف التصدير؟			

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

- 1- قمت ببيع بضاعة EXW برج بو عريريج ، هل تقوم بدفع رسوم جمركة التصدير؟
- 2- قمت بتصدير بضاعة FAS بجایة، هل تقوم بدفع تكاليف النقل الاساسي و تكاليف التامين؟
- 3- اشتريت بضاعة FCA هل تقوم بدفع تكاليف النقل البعدي؟
- 4- بعت بضاعة FOB الجزائر هل تقوم بدفع تكاليف رسوم جمركة التصدير؟
- 5- بعت بضاعة CFR نيو يورك هل تدفع تكاليف النقل الاساسي؟ من يتحمل تكاليف التامين الاساسي؟
- 6- اشتريت بضاعة من بوستن CPT بجایة، 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- بعت 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 بجایة ، 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 تفريغها 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 متربيص على مستوى مؤسسة speedo طلب منك مدير المؤسسة بان تراجع و تقييم 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 لتكليف نقل البضاعة من رصيف الميناء الى غاية مخازنه.
- 3- زبائن المؤسسة الامريكيون والكنديون تعودوا على توريد سلعهم بالباخرة و السداد FAS بجایة 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 بجایة ويرغب ان ينفذ هذا المكتب جمركة التصدير لحسابه الخاص و تستمر المؤسسة في توريد البضاعة الى غاية ميناء بجایة ، ما هو incoterm المقترن في هذه الحالة؟
- 5- مشتري سعودي اشتري بضاعة ثقيلة DEQ الرياض يطلب منك توريد البضاعة الى غاية مخازنه، ما هو 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 ، ما هو INCOTERM المناسب في هذه الحالة؟

ثالثاً: 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 اللوجستيكية لهذه المؤسسة الى تحديث أسعار التصدير انطلاقاً من المعلومات التالية:

(أرقام افتراضية) $DZD = \text{دينار جزائري} / \text{JPY} = \text{ين ياباني}$

-	-	-
CIF	قيمة البضاعة = DZD 5000 تكليف جمركة الاستيراد = 20 % من القيمة	-

$\% 19.6 = \text{TVA}$ $\text{تكليف تفريغ البضاعة في ميناء "كوب" } = \text{JPY}7832.83$ $\text{تكليف الایجار في ميناء كوب } = \text{JPY } 3500$ $\text{النقل البعدي (كوب - أوزاكا) } = \text{JPY } 46961.32$ $\text{تكليف التفريغ في مخازن المستورد } = \text{JPY } 14000$ $1 \text{ DZD} = 102.76 \text{JPY}$	$\text{تكليف مالية متعلقة بتمويل العملية } = 3 \% \text{ من قيمة البضاعة مع التغليف}$ $\text{تكليف وضع البضاعة في الحاويات } = \text{DZD } 650$ $\text{شحن البضاعة في الشاحنات ببرج بوعريريج } = \text{DZD } 30$ $\text{تكليف النقل القبلي الى ميناء الجزائر العاصمة } = \text{DZD } 300$ $\text{التفريغ من الشاحنات في ميناء الجزائر } = \text{DZD } 30$ $\text{تكليف جمركية التصدير } = \text{DZD } 45$ $\text{تكليف على مستوى ميناء الجزائر } = \text{DZD } 120$ $\text{تكليف النقل على مستوى الباخرة } = \text{DZD } 600$ $\text{التأمين على النقل الأساسي } = \text{DZD } 30$
--	--

المطلوب: احسب قيمة هذه البضاعة بالين الياباني على أساس:

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

الخاتمة

خاتمة

تتلون تقنيات تمويل التجارة الدولية تبعاً 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 دائماً مع حرية التجارة الخارجية، ولماذا تقف الدول الصغيرة دائماً مع فرض القيود عليها، فال الأولى تتمتع باحتكار مورث عند المطبع في مرحلة الإنتاج ت يريد أن تستغلها، أما الثانية فتفقر إلى هذا الاحتياط المورث لذا فهي تضطر إلى مجابهته باحتكار تحكمي في مرحلة التبادل تضعه بنفسها عن طريق العديد من القيود.

وإذ صدق القول أن الأعمال بالنيات، فقد كان قصتنا أن ندل على ما نراه لازماً لفهم سيرورة تقنيات تمويل التجارة الخارجية لغرض الوصول إلى الانتفاع بكل ما هو إيجابي وتفادي كل ما هو سلبي. إن علينا جميعاً أن نسلح بالوعي والفطنة والعلم، وما هذا العمل المتواضع إلا خطوة واحدة على الطريق يضل كأي 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.

المر اجع

قائمة المراجع :

أولاً : 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، 2004/2005.
3. بديع جميل قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
4. بشير مصطفى، اقتصادنا: الفرصة المتبقية، الطبعة الأولى، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2016.
5. خروف منير، فريحة ليندة، مقاربة 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. ذكرياء مطلقاً 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 الحماية الجديدة في التجارة الدولية، إعداد النشر الجديد الجامعي، تلمسان الجزائر، 2016.
10. سليمان عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي 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 لنشر 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 وجذور الاستثمار الأجنبي، 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، الاستثمار العربي ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جمهورية مصر العربية، 2009.
22. غول فرحات، التسويق الدولي مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية، دار الخدودية 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 العماري، 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 المؤمني، 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, PHILIPE 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 electric 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 International : 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 " 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.*