

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية


مطبوعة محاضرات مقياس: تمويل التجارة الدولية

موجهة لطلبة: السنة الثالثة ليسانس تخصص تجارة دولية

من إعداد الأستاذة: بوجلة إيمان

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

A decorative floral element consisting of a central flower with several petals and a stem with leaves, positioned to the left of the main text.

## فهرس المحتويات

01	..... نبذة عن المقياس:
02	..... المحور الأول: مدخل للتجارة الدولية
17	..... المحور الثاني: مدخل لتمويل التجارة الدولية
19	..... المحور الثالث: طرق الدفع في التجارة الدولية
25	..... المحور الرابع: المستندات المطلوبة في التجارة الدولية
32	..... المحور الخامس: تقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الدولية
54	..... المحور السادس: تقنيات التمويل القصير الأجل
59	..... المحور السابع: تقنيات التمويل المتوسط و الطويل الأجل
69	..... المحور الثامن: تسيير المخاطر الناشئة عن تمويل التجارة الدولية
75	..... المحور التاسع: الكفالات و الضمانات في التجارة الدولية
81	..... المحور العاشر: تأمين المخاطر في التجارة الدولية
84	..... المحور الحادي عشر: النظام النقدي الدولي
94	..... المحور الثاني عشر: التمويل الدولي و هيئات التمويل الدولي
104	..... قائمة المراجع

## قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
34	مراحل سير الاعتماد المستندي (أولا: طلب فتح الاعتماد)	الشكل (1)
35	مراحل سير الاعتماد المستندي (ثانيا: تنفيذ الاعتماد)	الشكل (2)
38	طريقة التسجيل في فهرس التوطن	الشكل (3)
41	مراحل سير التحصيل المستندي	الشكل (4)
48	نموذج عن فاتورة تجارية	الشكل (5)
55	مراحل سير تقنية تحويل الفاتورة	الشكل (6)
61	مراحل سير عملية قرض المشتري	الشكل (7)
63	مراحل سير عملية قرض المورد	الشكل (8)
66	مراحل سير عملية التمويل الجزافي	الشكل (9)
67	مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي	الشكل (10)

## نبذة عن المقياس : تمويل التجارة الدولية

المستوى: السنة الثالثة تخصص تجارة دولية

السداسي: الخامس

وحدة التعليم: الأساسية

الرصيد: 06

المعامل: 02

## أهداف التعليم:

يهدف المقياس الى:

1. تمكين الطالب من معرفة المفاهيم المرتبطة بالتجارة الدولية، أسباب قيامها، سياساتها، بالإضافة الى أهم النظريات المفسرة لها.
2. التعرف على مفهوم، أهمية و دوافع تمويل التجارة الخارجية.
3. دراسة أهم أدوات و تقنيات الدفع المستخدمة في التجارة الخارجية، التقليدية منها و الحديثة.
4. التعرف على أهم المستندات المستخدمة في التجارة الخارجية، الفرق بينها، شروط قبولها لدى المصارف و إدارات الجمارك.
5. تمكين الطالب من الإلمام الجيد بتقنيات التسوية المستخدمة من طرف البنوك، نظرا لأهميتها البالغة في لعب دور الوساطة بين المصدر و المستورد و ضمان حق كل منهما ، و عرض موقف المشرع الجزائري من تلك التقنيات، مع الاستشهاد بدراسة حالة لدى أحد البنوك الجزائرية.
6. تزويد الطلاب بمعلومات كافية حول تقنيات التمويل قصيرة الأجل، ثم تقنيات التمويل المتوسط و الطويل الأجل، و المقارنة بينها، و معرفة حالات استخدامها.
7. تمكين الطالب من التعرف على المخاطر الناشئة عن تمويل التجارة الخارجية، و طرق تسييرها، و التعرف على أهم الكفالات و الضمانات البنكية الدولية و كيفية تغطيتها لتلك المخاطر.
8. تمكين الطالب من الإلمام بأساسيات التأمين الدولي، و استخدامها في عمليات التجارة الخارجية و تغطية أهم الأخطار فيها.
9. و في الأخير إعطاء الطالب فكرة مفصلة عن النظام النقدي الدولي، و مراحل تطوره، و التمويل الدولي و أهم مؤسسات التمويل متعدد الأطراف الدولية و الإقليمية.

المحور الأول: مدخل للتجارة الدوليةأولاً: مفهوم التجارة الدولية

هناك عدة تعاريف للتجارة الدولية، نذكر منها:

- تعرف التجارة الدولية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات و رؤوس الأموال بين دول مختلفة. (السيرتي، 2008، صفحة 8)
- التجارة الدولية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة و دول العالم الأخرى و تشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة. (حسام علي، 2002، صفحة 13)
- هي وسيلة تسمح لدولة ما بتصريف الفائض من منتجاتها لدولة أخرى أو مجموعة دول أخرى، و في نفس الوقت الحصول على المنتجات و الخدمات التي تحتاج إليها من دولة أو مجموعة دول أخرى، و التي لا تستطيع إنتاجها محليا أو تحقيق الاكتفاء الذاتي في إنتاجها. (الصوص ن.، 2008، صفحة 9)
- هي المعاملات التجارية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال ، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو بين منظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة. (العصار، 2000، صفحة 13)
- نلاحظ أن هذا التعريف أدخل مفهوم الاستثمار إلى مكونات التجارة من خلال حركة رؤوس الأموال، موضحا بذلك تأثير التجارة الخارجية على مكونات الناتج الوطني الإجمالي، ومتجاوزا بذلك مفهوم الناتج المحلي الإجمالي، باعتبار أن التجارة الخارجية أحد مكوناته الأساسية على المستوى المحلي من خلال الميزان التجاري للدولة.

- ويطلق الاقتصاديون مصطلح التجارة الخارجية في مفهومها الضيق على الحركات الدولية للسلع و الخدمات (الصادرات و الواردات)، لتشمل في مفهومها الواسع أي التجارة الدولية كل من حركة السلع و الخدمات و كذا الهجرة الدولية للأفراد و رؤوس الأموال. (عفيفي، 1991، صفحة 36).

- مما سبق يمكن القول أن التجارة الخارجية هي كل عمليات التبادل التجاري في صورة سلع أو خدمات بين مجموعة أفراد أو مؤسسات أو حكومات تفصلهم حدود سياسية، بهدف تحقيق منافع مختلفة لأطراف التبادل.

### ثانيا: هيكلية التجارة الخارجية

من خلال المفاهيم السابقة يتضح أن التجارة الخارجية تشمل عمليتين هما:

- 1-التصدير: هو خروج السلع والخدمات من بلد إلى بلد آخر مقابل مبلغ مالي ويمثل أيضا الطريقة المستعملة من أجل غزو الأسواق الخارجية حيث أن التصدير له دور هام في تنمية الاقتصاد الوطني.
- 2-الإستيراد: هو دخول السلع والخدمات من بلد لآخر مقابل مبلغ مالي ونلاحظ نوعان من الاستيراد هما:

~ الاستيراد لغرض تجاري

~ الاستيراد لغرض الاستثمار

### ثالثا: أسباب قيام التجارة الدولية

ترجع أسباب قيام التجارة الدولية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسمى بالندرة ويمكن إجمال هاته الأسباب في العوامل التالية :

- عدم استطاعة أي دولة الاعتماد على نفسها كليا في تحقيق الاكتفاء الذاتي لعدم التوزيع

المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة؛ والذي قد يرجع للاختلاف في توزيع الموارد

الطبيعية أو اختلاف توزيع السكان أو غيره من الأسباب، حيث يصعب تلبية احتياجات الدول من مواردها المحلية، خاصة بعد تعدد حاجات الانسان وتباين امكانيات الدول في توفير تلك الحاجيات، بحسب تنوع رغبات الأفراد وأذواقهم. (حاجي، 2017، صفحة 24)

- التخصص الدولي حيث أن كل دولة تخصص في إنتاج السلع التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها مما يزيد من حجم الإنتاج ويحقق فائضا لديها من هذه السلع وبالتالي عليها استبدالها بسلع أخرى من إنتاج دول أخرى والتي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية أيضا؛ (البياتي، 2014، صفحة 7)

- اعتماد بعض الدول على ما يعرف باسم: اقتصاديات الحجم أو وفورات الحجم، أو اقتصاديات السلم، حيث تعمل الدول على إنشاء مشاريع كبرى والإنتاج بكميات كبيرة مما يؤدي الى التقليل من التكلفة الكلية للوحدة الواحدة، مما يسمح بتخفيض سعر البيع والتمكن من البيع بسعر أقل في الأسواق الدولية. (خليل، 2001، صفحة 70)

- التقدم التكنولوجي لبعض الدول يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية عالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي، مما يمنح لها ميزة تنافسية تحقق لها نوع من الاحتكار في إنتاج هاته السلع. كما أن اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، ينتج عنه تفاوت في الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا. (البياتي، 2014، الصفحات 28-30)

- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج، بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا. (حاجي، 2017، صفحة 24)

- اختلاف تكاليف النقل، حيث أن تكاليف نقل سلعة ما يؤثر على مدى اتساع سوق هاته السلعة لأنها تضاف الى تكلفة الإنتاج و من ثم إلى سعر السلعة، و تكون سلعة ما قابلة للتبادل



التجاري اذا كان سعرها الدولي زائد تكاليف النقل أقل من سعرها المحلي. (البياتي، 2014،  
صفحة 13)

- السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على الدخل المحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاهية الاقتصادية؛
- اختلاف الميول والأذواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالمية من الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها. (البياتي، 2014، صفحة 21)

#### رابعاً: أهمية التجارة الدولية

تنشأ أهمية التجارة الدولية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى، وتختلف من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي، ومدى توافر عناصر الإنتاج لديها، حيث تنخفض أهمية التجارة الخارجية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة، كما تختلف أهمية التجارة الخارجية لنفس الدولة من فترة إلى أخرى، حسب السياسة التجارية التي تطبقها الدولة تجاه العالم الخارجي، من هذا المنطلق يمكن إبراز أهمية التجارة الخارجية في الآتي (حمدي، 1996، الصفحات 16-17):

- ✓ تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات، وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا.
- ✓ توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا لأسباب طبيعية، أو أسباب تكنولوجية.
- ✓ تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.

- ✓ تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع وخدمات بكلفة أقل، مما لو تم إنتاجها محليا.
- ✓ العولة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود، وتقصير المسافات التي تحاول أن تجعل العالم قرية صغيرة.

### خامسا: سياسات التجارة الخارجية

"السياسة التجارية هي السياسة الاقتصادية التي تطبقها دولة ما في مجال التجارة الخارجية من أجل تحقيق أهداف معينة، ويقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الإجراءات التي تتخذها الدولة في المجال الاقتصادي. (عبد الباسط، 2000، صفحة 12)

و يمكن التمييز بين نوعين للسياسات التجارية (المرزوك، 2013، صفحة 38):

#### 1- سياسة حرية التجارة الخارجية: ويطلق مصطلح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه

الدولة في العلاقات التجارية الدولية ، و استند هذا النوع من السياسة على الحجج التالية:

- ~ الحرية تساعد على التخصص: حيث تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل و التخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية.
- ~ الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية : نتيجة للتخصص تنخفض أسعار السلع المستوردة و التي لا يمكن إنتاجها محليا إلا بنفقات جد مرتفعة.
- ~ الحرية تشجع التقدم التكنولوجي: الحرية تشجع التنافس بين الدول مما يعمل على زيادة الإنتاج و تحسين وسائل الإنتاج مما يضمن التطور المستمر لوسائل الإنتاج و التطوير المستمر لجودة المنتجات.
- ~ الحرية تحمى من الاحتكار: تمنع الاحتكارات الداخلية لأنها تسمح للمستهلك بشراء السلعة الأجنبية بأسعار تنافسية.

~ الحرية تساعد على الإنتاج : حيث يساعد زيادة الطلب الدولي على وصول المشاريع الإنتاجية

لإنتاج الأحجام المثلى و تصريفها محليا و دوليا.

**2- سياسة الحماية التجارية :** تعرف على أنها مجموعة الإجراءات و العراقيل التي تفرضها الدولة على

السلع المستوردة للحد منها و ذلك لأهداف حمائية ،من بين هاته العراقيل: الرسوم الجمركية المرتفعة، نظام الحصص...

و يستند أنصار هاته السياسة على الحجج التالية :

~ حماية الصناعات الناشئة : إن أي صناعة في بدايتها تتميز بارتفاع تكاليفها مما يؤدي لارتفاع

أسعارها مقارنة بسلع تنتج لسنوات في دول أخرى، لهذا تمنع الدولة الواردات لسلعة معينة لحماية إنتاج نفس السلع و ضمان استمرارية تلك الصناعة.

~ اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية: هناك نوع من الاستثمارات الأجنبية التي تبحث عن الأسواق

الحماية لتكون في مأمن من المنافسة و تكون هي المسيطرة .

~ تنويع الإنتاج و تحقيق الاستقرار الاقتصادي : يميل أنصار هاته السياسة إلى التنويع و عدم

التخصص في ناحية من نواحي الإنتاج لتحقيق نوع من الضمان ضد أخطار الهزات الاقتصادية التي قد تزعزع الاستقرار الاقتصادي.

~ الحصول على إيرادات الخزينة : بفرض الرسوم الجمركية على الواردات يتم الحصول على مصدر

لإيرادات الخزينة.

~ حماية الاقتصاد الوطني من الإغراق: و الذي يقصد به بيع السلع بسعر أقل من تكلفة إنتاجها

في السوق الأجنبية لإغراق تلك الأسواق ، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية.

**سادسا: النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية**

يتوقف سبب قيام التجارة الدولية على تكاليف إنتاج السلع والخدمات في كل دولة، إذا كانت مرتفعة أو منخفضة، ومن هذا المنطلق ظهرت العديد من النظريات التي تفسر أساس قيام التجارة الدولية، انقسمت الى كلاسيكية و نيو كلاسيكية، و أخرى حديثة.

### الفرع الأول: النظريات الكلاسيكية و النيو كلاسيكية:

وكان من أهمها الآتي:

1. نظرية الميزة المطلقة : يرجع الفضل في توضيح هذه النظرية إلى الاقتصادي آدم سميث، الذي يعتبر أول من حاول البحث عن تفسير أسباب قيام التجارة الدولية بين الدول المختلفة، و وجد أن سببها هو اختلاف المزايا المطلقة بين الدول في إنتاج السلع المختلفة. وذلك بناء على عدة افتراضات أساسية هي: المنافسة الكاملة، التوظيف الكامل، الحركية التامة لعوامل الإنتاج على المستوى الداخلي، تماثل الأذواق. (طه و آخرون، 1987، الصفحات 34-35)

### مفهوم الميزة المطلقة:

تتدفق الميزة المطلقة لدولة ما في سلعة معينة، إذا تمكنت من إنتاجها بتكلفة أقل من الدول الأخرى، ويتحقق ذلك عبر: (السيرتي، 2008، صفحة 27)

- \* قيام الدولة بإنتاج سلعة ما بتكلفة أقل من غيرها من الدول الأخرى.
- \* كون إنتاجية كمية من سلعة ما في دولة ما أكبر من غيرها من الدول الأخرى، حيث توجد الميزة المطلقة عندما تزيد إنتاجية نفس الكمية من سلعة معينة في دولة ما عن غيرها من الدول الأخرى.

- \* قيام الدولة بإنتاج كمية أكبر من سلعة ما باستخدام نفس القدر من عناصر الإنتاج، حيث توجد الميزة المطلقة عندما تستطيع دولة ما، إنتاج كمية أكبر من سلعة معينة باستخدام نفس القدر من عناصر الإنتاج.

## تقييم نظرية آدم سميث:

- ~ تفترض وجود دولتين وسلعتين، وان العنصر الإنتاجي الوحيد هو عنصر العمل، وبناء على ساعات العمل تتحد تكلفة إنتاج السلع.
- ~ إن كل دولة يجب أن تخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بإنتاجها بميزة مطلقة، وتترك إنتاج السلعة الثانية للدولة الأخرى التي تتمتع بدورها بميزة مطلقة في إنتاجها.
- ~ يؤكد سميث أن التبادل ليس صفقة متساوية يربح فيها الواحد ما يخسره الآخر، ففائدة المتعاملين ليست مشروطة بتحقيق فائض في الميزان التجاري، لكن التبادل يسمح بنمو إنتاجية العمل في الصناعة و بزيادة وتيرة نمو رأس المال.
- ~ و أن ضيق السوق الداخلية يؤدي إلى الحد من تقسيم العمل، ومن هنا إستنتج آ. سميث أن التبادل في السوق الخارجية يؤدي إلى نمو الإنتاجية وذلك بتحسين تقسيم العمل وكذلك يؤدي إلى تطوير القطاع الصناعي. ويشير هنا آ. سميث إلى الفائدة المترتبة عن التبادل الدولي إذ يقول أنه يؤدي إلى إتقان العمل وزيادة القدرة الإنتاجية وبالتالي إلى زيادة الدخل الوطني. وبالتالي مضاعفة الثروات والدخل الوطني.
- ~ ولكن لم تفسر هذه النظرية أسباب قيام التجارة الدولية بين الدول، في حالة وجود ميزة مطلقة للدولة في إنتاج السلعتين، في حين لا تتمتع الدولة الأخرى بأي ميزة في إنتاج أي من السلعتين، حيث أن هذه الحالة من وجهة نظر آدم سميث تلغي منافع التجارة الخارجية، وبالتالي تكتفي كل دولة ذاتيا ولا تقوم التجارة الخارجية، وهذه الحالة ألفتت انتباه دافيد ريكاردو فوضع نظريته النسبية لتفسيرها. (الصوص ن.، 2008، صفحة 20)

2. نظرية الميزة النسبية

بعض الدول ومنها الدول النامية لا يكون لديها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة من السلعتين، وذلك بسبب ظروفها الاقتصادية أو استخدامها طرق غير كفئة في الإنتاج، أو بسبب فقرها

وعدم قدرتها على إنشاء مشروعات كبيرة، تحقق وفورات بحجم كبير أو لغيرها من الأسباب، وبالتالي تكون للدولة الأخرى ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، وحسب هذه المعطيات لا تصلح نظرية آدم سميث لتفسير قيام التجارة الخارجية بين هاتين الدولتين، مما دعا دافيد ريكاردو إلى وضع نظريته الميزة النسبية في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي، (طه و آخرون، 1987، صفحة 37) وقامت هذه النظرية على عدة افتراضات أساسية أهمها الآتي (بكري، 2001، صفحة 67) :

~ سياسة المنافسة الكاملة في الأسواق داخليا وخارجيا، ومن ثمة فإن تكلفة إنتاج الوحدة تساوي سعرها.

~ التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.

~ حركية عناصر الإنتاج على المستوى الداخلي.

~ تماثل الأذواق لدى المستهلكين في الدول المختلفة.

لقد بحث ريكاردو في نظرية الميزة المطلقة، التي ترى أن قيام التجارة الخارجية يرجع إلى سبب اختلاف النفقات المطلقة، واعتبر ذلك ليس كافيا، وخلص إلى أن السبب الحقيقي في التبادل الدولي هو الاختلاف في النفقات النسبية وليست المطلقة، وصاغ نظريته التي عرفت بـ 'نظرية الميزة النسبية'.

تقييم نظرية الميزة النسبية: قيمت هاته النظرية كما يلي:

~ ساهمت نظرية التكاليف النسبية في دفع النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية إلى الأمام،

بعد أن عجزت نظرية التكاليف المطلقة في إيجاد تفسير لواقع بعض حالات التبادل الدولي.

~ في هذه النظرية يرى ريكاردو أن التبادل الدولي يمكن أن يتم ويكون مفيدا للبلدين المتبادلين،

ولكن ليس على أساس التفوق المطلق بل على أساس التفوق النسبي، وذلك عندما يكون

معدل التبادل الدولي محصورا بين معدلي التبادل الداخلي في البلدين.

~ وبالرغم من ذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لريكاردو قد تعرضت لبعض الانتقادات، تمثلت في عجزها في بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي، وما يترتب عليه من تحديد مكاسب لكل طرف من طرفي التبادل الدولي. (محمود يونس، 1986، صفحة 24)

### 3. إضافة جون ستيوارت ميل لنظرية الميزة النسبية:

إن ريكاردو لم يوضح مقدار الكسب بفعل التخصص، كما أنه لم يحدد معدل التبادل بين الدول، وهذا ما قام به الاقتصادي جون ستيوارت ميل من خلال اضافته لنظرية ريكاردو للتفسير الخاص بنسب التبادل التجاري بين السلعتين، بالاعتماد على الانتاجية النسبية في الدولتين، وأوضح بأن اختلاف التكاليف النسبية يجعل نسبة تبادل السلعة التي تتمتع فيها الدول بميزة نسبية في التكلفة تفوق نسبة تبادلها في الدول الأخرى التي ترتفع بها التكلفة النسبية .

وبناء على ذلك يحدث التبادل عند معدل مقايضة يقع بين السعيرين النسبيين في الدولتين، ويتحدد هذا المعدل بفعل مقابلة حجم الطلب في الدولتين أو الطلب المتبادل، ويتحقق التوازن عند النقطة التي تتساوى فيها قيمة الصادرات والواردات لكل دولة. (البياتي، 2014، صفحة 78)

### 4. النظرية النسبية لعوامل الإنتاج (هيكشر-أولين):

جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتفادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندة على اعتبارات أكثر واقعية، ومعتمدة في تحليل التجارة الخارجية على فروق عناصر الإنتاج (أسعار عناصر الإنتاج)، التي تتحدد وفق الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المختلفة، ولذا سميت هذه النظرية باسم 'نظرية نسب عوامل الإنتاج'، لأنها تحاول التعمق أكثر في تحليل النفقات النسبية (عابد محمد سيد، 2001، صفحة 141)، وترى أن سبب الاختلاف في هذه النفقات بين الدول يرجع إلى عاملين أساسيين هما:

- وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة، والذي يختلف لعدة أسباب، منها الجغرافية والتموقع
- و منها العوامل التكنولوجية، و غيرها من العوامل التي تجعل دولة ما وفيرة عنصر انتاج معين و

أخرى وفيرة عنصر إنتاج آخر، مما يزيد من امكانية التخصيص في السلع التي تحتاج عناصر الانتاج تلك.

- حجم الإنتاج والتوسع فيه الذي يتحقق وفق قانون تناقص النفقة، وتزايد الغلة في حالة الزيادة في الإنتاج، حيث أن التخصيص في انتاج سلع معينة يسمح للدولة بالتوسع فيها و انشاء مشاريع كبرى و الانتاج بكميات كبيرة ، مما يقلل من تكاليف الانتاج و يسمح بالبيع بأسعار تنافسية في الأسواق الدولية. (الصوص ن.، 2008، صفحة 9)

### اختبار نظرية هيكشر-أولين:

عمل ليونتييف على اختبار نظرية هيكشر-أولين في الولايات المتحدة، فلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية تستورد سلعا كثيرة من رأس المال أكثر من السلع الكثيفة العمل، وهذا يتناقض مع نظرية هيكشر-أولين مما دعا ليونتييف إلى محاولة تفسير هذه الظاهرة، وتبين معه أن تفسيرها يعود إلى عنصر العمل غير المتجانس في الدول، فاختلاف درجات التعليم والتدريب والخبرة كلها تجعل من عنصر العمل الأمريكي متفوق في الإنتاجية، على اعتبار معرفة العمال وخبرتهم (رأس مال بشري)، (محمود يونس، 1986، الصفحات 80-83)

مما جعله يتطرق في تفسيره للنظرية السابقة لمدى كفاءة عناصر الإنتاج. لكن بعض الاقتصاديين انتقدوا هذه الفرضيات في الآتي:

- تركز على الاختلاف الكمي لوفرة أو ندرة عناصر الإنتاج، فالواقع العلمي يفرض وجود عدة أنواع من العمل، والأرض، ورأس المال، غير أن العمل بهذا يجعل التحليل أكثر صعوبة.
- صعوبة تحديد كثافة العناصر للسلع متى كان هناك أكثر من عنصرين للإنتاج، فمن السهل معرفة ما إذا كانت السلعة كثيفة العمل أو كثيفة رأس المال في حالة ما إذا كان هذين العنصرين هما الوحيدين، أما إذا أضفنا إليهما عنصرا ثالثا كالأرض على سبيل المثال، فمن الصعوبة تحديد كثافة العنصر للسلع المختلفة.



- تفترض النظرية عدم وجود نفقات النقل بين الدول، وهو عكس ما هو قائم في عالمنا اليوم، إذ أنه في كثير من الحالات تحول نفقات النقل دون قيام التجارة الخارجية في بعض السلع لارتفاعها.
- تفترض تشابه دول الإنتاج للسلعة الواحدة في البلدان المختلفة، وهذا معناه استبعاد أثر البحوث والتطوير وما يؤدي إليه من تقدم تكنولوجي، يجعل تلك الدول تتمتع بمزايا مكتسبة تؤهلها للتخصص في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا. (محمود يونس، 1986، صفحة 84)

### الفرع الثاني: النظريات الحديثة

لقد تعرض الاقتصاديون المهتمون بميدان التجارة الدولية في الفترة ما بعد الكلاسيك و النيوكلاسيك إلى عوامل لم تتطرق لها المدارس السابقة، محاولين بذلك إعطاء تفسيراً أقرب ما يمكن للواقع وللعناصر التي تحكم وتسير المبادلات الدولية. فمنهم من اعتمد على دور الطلب، ومنهم من ركز على التطور التكنولوجي الذي يمنح ميزة للبلدان المخترعة في احتكار المبادلات الدولية لصالحها (لفترة معينة) ومنهم من اعتمد على النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية وأعطى تفسيراً حديثاً للتجارة الدولية مركزاً على درجة تأهيل اليد العاملة. وهذا ما سنتناوله في ما يلي:

1- نظرية ليندر الطلب : قام ليندر بدراسته سنة 1961 وانطلق من فكرة أنه إذا كان التوفر على عوامل الإنتاج يحدد المبادلات الخاصة بالمواد الأولية، حسب ما جاء في نظرية هكشر-اولين، فإن الطلب هو الذي يفسر مبادلات المنتجات المصنعة، محاولاً تفسير المبادلات الخاصة بالسلع المصنعة والتي تشكل أكبر نسبة في المبادلات الدولية الحالية .

فظروف الإنتاج ليست مستقلة عن ظروف الطلب بل هي تابعة لها. فلا يمكن إنتاج أي سلعة إذا لم تكن محل طلب قوي فكلما كان الإنتاج أكثر فاعلية كلما كان الطلب أكثر حجماً. وحيث أن السوق الدولي ما هو إلا امتداد للسوق الداخلي، يصبح الطلب الداخلي، شرطاً ضرورياً ولكن ليس كافياً لكي يصدر أي منتج، أي لا يمكنهم تصدير أي سلعة إلى الخارج إلا إذا كان هناك طلب قوي عليها. أما

العنصر الثاني الذي ركز عليه ليندر فهو تشابه الطلبات الدولية واعتباره يشجع المبادلات الدولية حسب رأيه، فإذا كانت طلبات المتعاملين متماثلة، فإن صادرات البعض هي واردات البعض الآخر، ويصبح حجم المبادلات أكثر أهمية، فكلما كانت طلبات البلدان متشابهة كلما تاجرت مع بعضها البعض أكثر فأكثر. ويمكن أن تصبح المنتجات المتبادلة هي نفسها، تختلف فقط من حيث نوعيتها أو درجة تعقدتها. (محمود يونس، 1986، صفحة 78)

2- نظرية دورة حياة المنتج والتجارة الدولية لفرنون: تقدم فرنون سنة 1966 بنظرية دورة حياة المنتج في التجارة الدولية والاستثمار ليظهر أن هيكله المبادلات الدولية ليست نهائية بل تتغير بتغير مراحل دورة حياة هذا المنتج. تعتمد هذه النظرية على كون الوصول إلى المعارف الجديدة ليس مجانيا ولا فوريا، وأن الميزة النسبية تعتمد على القدرة غير المتكافئة للأمم على استيعاب التطور التقني، وإلى تحويل هذا التطور إلى اختراعات تكنولوجية تؤدي إلى إنتاج سلع جديدة، وإلى نشر هذه الاختراعات تدريجيا من خلال التجارة الخارجية. عادة ما تتم هذه الاختراعات في البلدان الصناعية الكبرى القادرة على الاختراع بفضل ما تتوفر عليه من منشآت قاعدية، موارد مالية، مادية، بشرية متمثلة في يد عاملة جد مؤهلة وأسواق وطنية واسعة تستوعب المنتجات الموزعة. ولقد اعتمد فرنون على عاملين أساسيين في نظريته هما: أولا: أن التطور التقني كعامل لنمو رأس المال نادر ومكلف ويتوزع بطريقة غير متساوية بين الصناعات، وبين الأمم. ثانيا: إن الجهود المبذولة في البحث والتطوير تؤدي إلى خلق منتجات جديدة يتم تبادلها على المستوى الدولي بمراحل تشبه مراحل دورة حياة المنتج. إن العامل الجديد الذي أدخله فرنون هو عامل الاختراع عكس الكلاسيك الذين اعتمدوا على فرضية المعرفة التامة بعمليات الإنتاج على المستوى الدولي وعدم وجود أسرار خاصة بطرق الإنتاج والتي تعتبر فرضية غير واقعية، أما فرنون فلقد أعطى أهمية بالغة لعامل الاختراع، فالبلدان التي تتمتع بالتقدم التكنولوجي تخترع سلعا ومنتجات جديدة تضمن لها الاحتكار المؤقت في إنتاج وتصدير هذه المنتجات (Charles, 2007, p. 60) و (لعويسات جمال الدين، 2000، صفحة 34).

3- نظرية بول كروغمان للتجارة الدولية:

أما كروغمان فيرى في انتقاده لنظرية هكشر اوهلين أن الاختلاف في هبات عناصر الانتاج ما بين الدول يمكن أن يفسر التجارة في المواد الخام و المنتجات الزراعية، لكن لا يمكنه القيام بذلك في حالة السلع المصنعة حيث ينشر التبادل في هذه السلع ما بين أصناف سلع مختلفة من نفس السلعة (التنوع) حتى في ظل تفاوت هبات عناصر الانتاج. لذا فان النظرية الحديثة للتجارة الخارجية قد اعتمدت في نموذجها على أساس عنصر انتاجي واحد هو العمل، و اعتمدت كذلك على فرضيتين: الأولى: تزايد الغلة مع الحجم بسبب وفورات داخلية ناتجة عن تحسن في كفاءة الانتاج، و الثانية سيادة المنافسة الاحتكارية و ليس التامة، و عند فتح الحدود التجارية ما بين طرفي التجارة الدولية ، فان السوق يتسع أمام المنشآت المنتجة للسلع المتميزة أو المختلفة، الأمر الذي يسمح بعمل وفورات حجم و من ثم تنخفض التكاليف. و بسبب ارتفاع مستوى الطلب فإن نقطة التوازن ترتفع الى مستوى إنتاج أعلى و بالتالي تستفيد كلا الدولتين من التجارة. (Charles, 2007, p. 62)

4- نظرية الميزة التنافسية لمايكل بورتر:

بدأ الاهتمام يتزايد منذ أواخر القرن العشرين و لغاية الآن بالعوامل الحاكمة للتنافسية بلد معين في التجارة الدولية، و قد حدد مايكل بورتر بداية 5 عناصر تحدد الإستراتيجية الناجحة لشركة معينة ، ثم قام بتكليف عدد من الباحثين لتحديد عوامل نجاح أكبر 10 دول صناعية في التصدير، و حدد 4 محددات دائمة للبيئة التنافسية الملائمة بالإضافة الى محددين متغيرين، و تتمثل المحددات الدائمة فيما يلي (Charles, 2007, p. 65):

1- كمية و نوعية عناصر الانتاج، و يتم التمييز هنا بين عناصر موروثية مثل الموارد الطبيعية، و عناصر منتجة مثل رأس المال البشري و مؤسسات البحث. حيث ركز في تحليله على الأخيرة.

2- تصاعد الطلب و ديناميكيته و حجمه.

3- توفر مجهزين و شركات مساعدة ذات تنافسية جيدة بالشكل الذي يوفر معلومات و مصادر أفكار جديدة للمنتجين.

4- ظروف الدولة المعنية و مدى سيادة المنافسة و الإدارة الجيدة للأعمال.

أما المحددين المتغيرين، فهما الفرصة و الحكومة، وحسب بورتر، يتمثل دور الحكومات في تشجيع الشركات و دفعها الى رفع تطلعاتها و الانتقال الى مستويات أعلى من القدرة التنافسية، أما الفرصة فهي كل الأحداث الخارجية العشوائية التي قد تؤثر على مؤسسة بعينها أو صناعة بعينها ، و تجعلها تحقق ميزة تنافسية عن غيرها من المؤسسات..

حيث يرى بورتر أن التفاعل الجيد بين هذه العناصر من شأنه أن يوفر البيئة الملائمة لعمل الشركات و دعم صادراتها و تنافسيتها في التجارة الدولية و يمكنها من تحقيق ميزة لا يمكن للمؤسسات الأخرى أن تحققها، مما يجعلها تتفوق و تصدر السوق المحلي و الدولي.

## المحور الثاني : مدخل لتمويل التجارة الدولية

### تمهيد:

إن المؤسسات بتنوع نشاطها و توسعه و حتى تقوم بوظائفها بشكل جيد، تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، و قد تكون هاته الاحتياجات في مراحل مختلفة من نشاطها، بداية النشاط، أو عند تجديد وسائل الإنتاج أو في حالة عجز مؤقت على مستوى الخزينة، و تغطية حاجاتها من الأموال هو ما يعرف بالتمويل.

كذلك الأمر بالنسبة للتجارة الخارجية، فالمؤسسات و التجار بحاجة لتغطية عمليات التصدير و الاستيراد بمختلف تقنيات التمويل.

**مفهوم التمويل:** يعرف التمويل بأنه الإمداد بالأموال اللازمة عند الحاجة إليها ، كما يعرف بأنه توفير الأموال اللازمة للقيام بمشاريع اقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها، حيث يكون التمويل بالمبالغ النقدية و ليس بالسلع و الخدمات ، و أن يكون بالقيمة المطلوبة بالضبط بهدف تطوير المشاريع الاقتصادية في الوقت المناسب. (الحاج، 2010، صفحة 21)

ويعرف كذلك بأنه توفير المال اللازم لاستثمار جديد، وهذا المال إذا لم يتوفر للمستثمر من مدخراته اقترضه من مدخر آخر. (بدوي، 2003، صفحة 329)

ويقصد بالتمويل الدولي الآليات التي يوفرها النظام النقدي الدولي بمؤسساته المختلفة، لتلبية متطلبات حركة انتقال رؤوس الأموال الدولية، سواء تلك المتجهة لأغراض تسوية الاختلالات في موازين المدفوعات، أو لأغراض ذاتية تتعلق بفرض العوائد أو لأغراض تمويل التنمية. (حاجي، 2017، صفحة

(17

أهمية ودوافع التمويل الدولي.

أهمية التمويل :

- تسهيل مختلف التدفقات النقدية و المالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما ييم الهيئات المالية و الأعوان الاقتصادية الأخرى.
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري و تشجيع الاستثمار في الدولة.
- توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها اليها.
- تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد بما يسهم في تحقيق التنمية الشاملة، و توفير مناصب العمل.
- تتمثل أهمية التمويل الدولي في الآتي:

يمثل التمويل الدولي عنصرا أساسيا للنشاطات الاقتصادية المعاصرة، وهو يمثل الجانب النقدي لها، و يقتضى تحقيق عمليات الاستثمار، الذي يتضمن أن تقام مشروعات جديدة، و توسيع المشروعات القائمة، كما أن هذه الاستثمارات توفر تكنولوجية متقدمة و خبرات إدارية رفيعة المستوى، بالإضافة إلى تفاعل المشروعات الممولة من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع الأسواق الدولية، وهو ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج من السلع القابلة للتصدير، كما تؤدي إلى توفير فرص التوظيف التي يترتب عليها القضاء على البطالة، بالإضافة إلى تحسين جودة المنتوجات مما يزيد من قدرتها التنافسية سواء في السوق المحلي، أو السوق الدولي. (حاجي، 2017، صفحة 18)

## المحور الثالث: طرق الدفع في التجارة الدولية

تختلف طرق تسديد أثمان السلع و الخدمات التي يقدمها طرف لآخر، باختلاف المنطقة الجغرافية، أي الدولة التي يقيم فيها كل من المصدر و المستورد، و اختلاف التشريعات ذات الصلة في كل بلد. و سنتطرق في هذا المبحث لكل من طرق الدفع التقليدية و الحديثة.

### 1. طرق الدفع التقليدية

أولاً- الدفع نقداً: و هي أسهل وسائل الدفع و أكثرها ضماناً لحضور كل من البائع و المشتري عند التسوية، مما يجعل هاته التقنية قابلة للاستعمال، و تستعمل عادة في العمليات الصغيرة ، و هناك عدة أشكال لاستخدامها (Pierre & Stewart, 2007, p. 126):

1- الدفع القبلي: و الذي يتم في حالة بضاعة تحت الطلب، حيث تدفع قيمة البضاعة أو جزء منها، قبل التسليم و قبل البدء في العملية الإنتاجية.

2- الدفع الفوري: و الذي يتم مباشرة عند إتمام الصفقة و استلام البضاعة، حيث يستلم البضاعة و يدفع ثمنها، و غالباً ما يستخدم هذا الشكل حيث يكون الطرفان يتعاملان للمرة الأولى أو لا توجد ثقة بينهما.

3- الدفع البعدي: و هو الذي يتم بعد استلام البضاعة أو خلال مهلة من الاستلام لا تتجاوز هاته المهلة عشرة أيام.

ثانياً- الشيك: و هو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشاراً الى جانب النقود الورقية و هو عبارة عن وثيقة تتضمن أمراً بالدفع الفوري لصالح المستفيد للمبلغ المستحق. و يتضمن الشيك 3 أطراف: الساحب و يكون المالك للحساب البنكي، و هو صاحب الشيك (المشتري أو المستورد)، المسحوب عليه و هو البنك أو المؤسسة المصرفية و المستفيد (البائع أو المصدر).

و هو وسيلة دفع مستعملة في العديد من الدول في المبادلات التجارية الخارجية، إلا أنه يتميز بطول مدة السداد (يمكن أن يمر أكثر من أسبوعين من إصدار الشيك الى غاية جاهزية الرصيد لسحبه من طرف المصدر بسبب عمليات المقاصة و التحويل) و تدخل عدة وسائل بنكية، و مع أنه يمثل دين على مصدره إلا انه لا يحمي المستفيد منه من مخاطر عدم السداد أو حالات الشيك بدون رصيد أو السرقة أو الضياع أو التزوير. (شلالي، 2011، صفحة 33)

خصائصه: يمكن تلخيصها فيما يلي (Zhang, 2009, p. 106):

- ~ يسحب عند الإطلاع أي من حق حامله أن يتقدم الى البنك و يتسلم القدر المسجل في أي وقت أراد مباشرة بعد توقيع الساحب.
- ~ يستحق الدفع فور تقديمه إلى المصرف
- ~ يستلزم وجود ثلاثة أطراف الساحب و المسحوب عليه و المستفيد
- ~ يشترط لسحبه وجود رصيد في حساب المحرر المصرفي يغطي المبلغ المكتوب في الشيك
- ~ لا بد أن يكتب الشيك على نموذج خاص مطبوع من قبل المصرف المسحوب عليه
- ~ الشيك قابل للتداول إذا كان المسحوب عليه مصرفاً

ثالثاً: التحويل المصرفي: يعتبر التحويل المصرفي وسيلة دفع سريعة، حيث يطلب المستورد من

مصرفه تحويل مبلغ من حسابه الى حساب المصدر و ذلك من خلال تقديم وثائق تجارية معينة

أنواعه:

- أ- التحويل عن طريق البريد: يتم التحويل عن طريق الطلب البريدي بناء على طلب من المستورد و تكون فترة التسديد نوعاً ما طويلة بحسب التباعد الجغرافي بين الدولتين و التنظيم البريدي للبلد المعني و هو قليل الاستعمال للأسباب التالية: - طول مدة التحصيل و امكانية ضياع الطلب - المستورد لا



يستفيد من مهلة التسديد و المصدر ينتظر أسابيع للحصول على المبلغ. (شلالي، 2011، صفحة 36)

**ب- التحويل عن طريق التلكس:** و هي الطريقة الأكثر استعمالا ، و يقوم المصدر من خلالها بتحصيل مبالغ لفترة قصيرة من الزمن و بالتالي فهو يتميز بالسرعة في التحويل و البساطة ، و من عيوبه ارتفاع تكاليفه، و وجود امكانية اختراق المعلومات حول التحويل. (شلالي، 2011، صفحة 36)

**ج- التحويل عبر نظام سويفت :** و هي شبكة خاصة تأسست سنة 1973 و مقرها بروكسل، تعمل هذه الشبكة على تبادل المراسلات عن بعد و أوامر التحويل للزبائن التي كانت البنوك معتادة على إرسالها عبر التلكس أو الهاتف أو الفاكس، و كان الهدف من إنشاء هذا النظام هو تحسين طريقة الدفع الدولية بإدخال مقياس موحد في العلاقات المصرفية و ادخال التكنولوجيا و معالجة العمليات بواسطة أجهزة الحاسوب، هذا فيما يخص التنظيم، أما فيما يخص الأمن، فالنظام يحتوي على مفتاح يجعل الدخول فيه صعب للغاية و تشغيل هذه الشبكة يضمن سير هذه العملية على النحو التالي (Paveau J, 2010, p. 345):

- المستورد يطلب من بنكه تحويل المبلغ لحساب المصدر
  - يقوم البنك بعملية التحويل حيث تكون سرعة التحويل 20 دقيقة في الحالة العادية و 5 دقائق في الحالات الاستعجالية.
  - عندما تصل القيمة يقوم بنك المصدر بإبلاغ زبونه و إشعاره بوصول التحويل .
- وتشمل فئات المشاركين في دورة تشغيل رسائل المدفوعات ضمن نظام التسويات SWIFT العناصر الآتية:

أ. منشئ تعليمات الدفع: يحدد تعليمات محتويات الدفع وينشئ التعليمات الخاصة بها، وهو الذي يحدد توقيت إدخال الرسالة لنظام التسويات المركزي.

ب. مرسل الرسالة: مستخدم مسجل بالنظام يقوم بتسليم إرسال الرسالة إلى شبكة نقل الرسائل " شبكة السويفت".

ج. البنك الدافع: البنك الذي يقوم بدفع القيمة محل التسوية.

د. البنك المستفيد: البنك الذي تضاف لحسابه القيمة محل التسوية.

رابعاً- الدفع بالكمبيالة : و هي أمر مكتوب موجه من طرف يدعى الساحب الى طرف آخر يسمى المسحوب عليه بدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو مقابل للتعين أو لدى الاطلاع لأمر أو لأمر طرف ثالث يسمى المستفيد، و بالتالي، تتضمن الكمبيالة 3 أطراف كالتالي (Zhang, 2009, p. 101)

الساحب(و هو في هاته الحالة المصدر): و هو الذي يصدر الأمر بالدفع و هو في الأصل دائن للمسحوب عليه.

المسحوب عليه (و هو في هاته الحالة المستورد): و هو الذي يتلقى الأمر بالدفع و عليه التزام الدفع و يكون مدينا للساحب.

المستفيد: و قد يكون نفسه الساحب ، أو يكون طرف آخر يصدر أمر الدفع لصالحه و يكون دائن للساحب.

خامساً- السند لأمر: هو وثيقة يتعهد من خلالها شخص معين بدفع مبلغ معين الى شخص آخر في تاريخ لاحق هو تاريخ الاستحقاق، و على هذا الأساس يمكن أن نستنتج أن السند لأمر هو وسيلة قرض حقيقية حيث هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدد ما عليه في تاريخ الاستحقاق الذي بشأنه.

وهناك اختلافات كبيرة بين الشيك والسند لأمر، وتتمثل أساسا في الآتي (شاعة، 2006، صفحة 19):

\*يفترض في الشيك ثلاثة أطراف، الساحب، والمسحوب عليه، والمستفيد، بينما في السند لأمر فهو يتم بين طرفين وهما المحرر وهو المدين، والمستفيد وهو الدائن.

\*يحتوي الشيك على تاريخ واحد فقط للتحرير، بينما يتطلب السند لأمر تاريخين إحداهما للتحرير والثاني للاستحقاق.

\*لا يشترط في الشيك أن يكتب شرط وصول القيمة فهو من البيانات الاختيارية، بينما يعد شرط وصول القيمة من البيانات الأساسية في السند لأمر.

## 2. طرق الدفع الحديثة

في العصر الحديث ظهرت وسائل دفع بآلية جديدة، والتي تولدت عن التطور التكنولوجي في مجال المعلوماتية، وكذا تطور شبكة الانترنت وبروز التجارة الإلكترونية، مما فتح باب واسع أمام تحول الأموال إلى أرقام، وتتمثل هذه الأدوات في الآتي:

### أولاً: البطاقة البنكية

هي كل بطاقة تسمح لحاملها بسحب أو بنقل الأموال، ولا يمكن أن تصدر إلا من طرف هيئة قرض أو مؤسسة مالية، أو مصلحة مرخص لها بوضع أو إصدار البطاقات كالمصارف، الخزينة العامة، مصالح البريد، وهذه البطاقة هي بطاقة بلاستيكية ومغناطيسية يصدرها البنك لصالح عملائه بدلا من حمل النقود، وتستعمل البطاقات النقدية في السحب النقدي من آلات السحب الآلي، كما تستخدم في عمليات شراء السلع والحصول على الخدمات، حيث تعطي لحاملها قدرا كبيرا من المرونة في السداد، وقدّر أكبر من الأمان، وسرعة أكبر في التسويات المالية، وذلك بإعطاء الاسم واللقب المدونين على البطاقة، بالإضافة إلى رقم البطاقة وتاريخ نهاية الصلاحية.

### ثانياً: الدفع الإلكتروني

تم مع التطور الذي طرأ على تكنولوجيا الإعلام استحداث وسائل جديدة باستخدام الطرق الإلكترونية، وذلك عبر شبكة الانترنت، أو ما يعرف بالمتجر الإلكتروني مهما كان البلد ومهما كانت المسافة، وتتمثل

هذه الوسائل في بطاقات الائتمان، البطاقات الذكية، الشيكات الإلكترونية، النقود الإلكترونية وهذه الأخيرة تنقسم إلى الآتي:

أ. نقود إلكترونية قابلة للتعرف عليها: وتتميز باحتوائها على معلومات عن الشخص الذي قام بسحب النقود من المصرف في بداية التعامل، ثم الاستمرار كما هو الشأن بالنسبة لبطاقة الائتمان في متابعة حركة النقود داخل النظام الإلكتروني، و حتى يتم تمييزها في نهاية المطاف.

ب. نقود إلكترونية غير اسمية: وهي تستخدم تماما كالأوراق النقدية من حيث كونها وثيقة الصلة بمن يتعامل بها، فلا تترك وراءها أثر يدل على هوية من انتقلت منه أو إليه.

عموما نجد أن النقود الإلكترونية تستعمل في المعاملات التجارية البسيطة، أي ما يعرف بالمعاملات C to B، ولا يمكن أن تستعمل ما بين مؤسستين أو ما يعرف بـ B to B وذلك راجع بأن الوسائل التي تم ذكرها لا يمكن أن تستخدم في تسوية معاملات ذات مبالغ كبيرة، بالإضافة إلى عدم وجود ضمانات كافية.

لذلك عمدت بعض الدول أو المنظمات إلى إنشاء قاعدة أو شبكة رقمية للدفع، أو لتبادل الوثائق الرقمية مثال ذلك SEPA، التي تستخدم شبكة الانترنت في تسهيل وضمان المعاملات ما بين المؤسسات التابعة لدول أوروبا، والدول التي تريد الاشتراك في هذه الشبكة (شلاي، 2011، صفحة 41).

## المحور الرابع: المستندات المستخدمة في التجارة الدولية

إن المؤسسة الاقتصادية التي تعمل في التجارة الخارجية تستخدم العديد من المستندات، والتي تختلف في التجارة المحلية، فعملية التصدير والاستيراد تتميز بإجراءات خاصة من ناحية إرسال البضاعة أو السلعة، وكذا من ناحية التسديد، وبناء على ذلك يمكن تقسيم هذه المستندات إلى الآتي:

### 1- مستندات إثبات السعر

تتعدد وتنوع مستندات إثبات السعر، وذلك حسب آجال الصفقة الموقعة بين كل من المصدر والمستورد، وتتميز بين مختلف الفواتير التالية:

أولاً: الفاتورة المبدئية

قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية التي يمكن أن توقع بين كل من المصدر والمستورد، تحرر هذه الفاتورة من طرف المصدر لصالح المستورد، ومنه يمكن اعتبارها على أنها فاتورة شكلية، هذه الفاتورة تسهل بشكل أساسي حساب الفاتورة وإجراءات طلب التصاريح والرخص للتصدير بالنسبة للمستورد، كما أنها تمكن المستورد من الذهاب للبنك وفتح الاعتماد المستندي بناء على هذه الفاتورة، من هنا يمكن اعتبار هذه الفاتورة على أنها بمثابة عرض مفتوح بين المستورد والمصدر غير مثبت بعد، يتم تثبيته حين صدور الفاتورة التجارية الرسمية (حاجي، 2017، صفحة 31).

ثانياً: الفاتورة التجارية

هي الفاتورة التي يتم إعدادها بواسطة البائع بقيمة البضاعة الفعلية التي تم شحنها وإرسالها للمشتري، والفاتورة التجارية هي المطلب الأساسي التي على أساسها يتم فرض الرسوم الجمركية والضرائب على إجمالي المبلغ المدون فيها، وفي بعض الأحيان تستخدم الفاتورة الشكلية يقوم بتحريها البائع، وتتضمن الشروط والمواصفات وقيمة البضاعة محل الاتفاق، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم

يرسلها مع صور الوثائق الأخرى إلى المستورد طالبا منه ومتابعة الإجراءات الرسمية، والائتمانية المتفق عليها. (الصوص ش.، 2011، صفحة 182)

\*مواصفات الفاتورة التجارية:

تعتبر الفاتورة مستندا ضروريا في كل الصفقات التجارية، ترفق مع البضاعة أثناء اجتيازها الحدود، ويجب أن تتوفر الفاتورة على مجموعة من البيانات كتاريخ تحرير الفاتورة، الرقم الإشاري للفاتورة، أسماء وعناوين المتعاقدين، شروط وحدود العقد، طريقة النقل، طريقة الدفع، بيانات عن مصدر ووجهة البضاعة، مواصفات البضاعة، سعر الوحدة الواحدة، مبلغ الصفقة، مواصفات البضاعة، الرقم التسلسلي أو الاعتيادي، و بعد ذلك يتم توقيع الفاتورة وختمها بختم الشركة (العزيز، 2003، صفحة 66).

ثالثا: الفاتورة الجمركية

يصرح بهذه الفاتورة لدى الجمارك فقط، وهي فاتورة محررة ومؤقتة من طرف المصدر لصالح المستورد، وذلك حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك (حاجي، 2017، صفحة 32).

رابعا: الفاتورة القنصلية

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية البلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة (حاجي، 2017، صفحة 33).

## 2-المستندات الإدارية

تتمثل أهم المستندات الإدارية في الآتي:

**أولا: شهادة المنشأ**

تعرف شهادة المنشأ بأنها الشهادة المستخدمة لتحديد هوية أو جنسية السلع موضع التبادل. وتنبع قواعد المنشأ من نظرية شرط المكون المحلي والتي تنص على ضرورة اشتغال السلع محل التجارة على حد أدنى من المكون المحلي، والتي تستخدم لتحقيق الحماية المطلوبة لمستلزمات الإنتاج المحلية، من هنا

نجد أن قواعد المنشأ تحدد الحد الأدنى للعمليات الإنتاجية بما فيها عمليات التشغيل الواجب إجراؤها على المدخلات التي ليس لها صفة المنشأ لإكسابها صفة المنشأ، ولقواعد المنشأ أهمية كبيرة تتمثل فيما يلي (Pierre & Stewart, 2007, p. 188):

1. تهتم الإدارات الجمركية بوجود قواعد لتحديد منشأ البضاعة سواء كانت قواعد تفضيلية أو قواعد تطبيق عامة حيث أنها تساعد في ممارسة دورها الآتي:

✓ تطبيق القوانين واللوائح الاستيرادية والتصديرية.

✓ تطبيق القوانين والقرارات الصادرة بشأن تقرير الرسوم التعويضية ورسوم الإغراق ورسوم الوقاية.

✓ يساعد وجود قواعد منشأ مستقرة وواضحة على تقليل المنازعات بين الإدارات الجمركية والمستوردين في مجالات التقييم وتطبيق النواحي الاستيرادية وإجراءات مكافحة الإغراق وغيرها.

2. يهتم المصدرون بوجود قواعد المنشأ واضحة ودقيقة تتيح لهم الحصول على المزايا التي ترتبها الأنظمة التفضيلية والاتفاقيات التجارية (المناطق الحرة، الاتحادات الجمركية، الاتحادات الاقتصادية) بشكل يتيح إمكانية نفاذ منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية ويدعم من القدرة التنافسية لها.

3. تهتم حكومات الدول المستوردة بإعمال قواعد تحديد منشأ السلع والمنتجات لأسباب أهمها:

✓ تساعد قواعد المنشأ في تطبيق أية قيود كمية أو إدارية كالحصص وأذون الاستيراد وغيرها.

✓ تستخدم في مجالات تطبيق إجراءات وتدابير مكافحة الإغراق وتدابير الوقاية والرسوم التعويضية،

بما يحمي الاقتصاد الوطني من مخاطر إغراق السوق الوطنية بمنتجات منخفضة القيمة، تقل

أسعارها كثيرا عن تكلفة إنتاجها أو تقل عن الأسعار المماثلة في مجرى التجارة العادية، أو مخاطر

طرح منتجات مستوردة مدعمة بشكل قد يضر الصناعات الوطنية، أو حينما تحدث زيادات

غير متوقعة في الواردات من منتج معين تسبب أضرارا للصناعات المحلية. تواجه الحكومة الحالة

الأولى بفرض رسوم مكافحة الإغراق، والحالة الثانية باتخاذ تدابير تعويضية (كتقرير رسوم

تعويضية على السلع المدعمة خارجياً)، والحالة الثالثة باتخاذ إجراءات وقاية تحمي الصناعة المحلية.

❖ يمكن إعطاء مثال عن الحالات التي يكسب فيها المنتج الجزائري صفة المنشأ في ظل إتفاقية المشاركة في بعض الحالات (حاجي، 2017، صفحة 35):

أ. إذا حدث في السلعة تغيير جوهري بحيث ينتج عن منتج جديد يترتب عليه تغيير البند الجمركي وفقاً لنظام منسق (HS).

ب. تحديد عمليات إنتاجية بعينها يجب القيام بها في الجزائر لتكسب السلعة صفة المنشأ.

ج. يجب أن تتوفر نسبة محددة من القيمة المضافة تتم محلياً تقدر بـ: 50%.

#### ثانياً: رخص الاستيراد

وهي الإذن والسماح بإستيراد البضاعة، يحصل عليها المستورد من الجهات المخولة قانونياً في بلده، وقد نظمت القوانين هذه العملية والإلزامية الحصول عليها لكافة البضائع المستوردة للسوق المحلي، سواء كانت خاضعة للرسوم الجمركية أو معفاة، أو واردة لغاية الإدخال المؤقت، ولا يعفى منها إلا عدد محدود بموجب ما يحدده القانون، وهذه الرخصة لا يجوز التنازل عنها، وتتضمن البيانات التالية، اسم المستورد، صنف البضاعة، القيمة أي الثمن مع أجور الشحن، الكمية، مركز الشحن، مركز التخليص، تاريخ إصدار الرخصة ومدتها، أية بيانات أخرى، هذا ويستوفى رسم مالي يحتسب بناء على قيمة البضاعة المستوردة، وأجور الشحن قبل صدور رخصة الاستيراد. (الصوص ش.، 2011، صفحة 189)

#### ثالثاً: شهادة الصحة والنوعية

تطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الوطن، كما أنها تطلب نفس الوثيقة في حالة التصدير، حيث تأخذ مصالح التحليل والمراقبة في بلد المستورد وبلد المصدر عينة من هذا المنتج وتحللها للتأكد من صلاحية المنتج، بالإضافة إلى ضمان وصول السلع الاستهلاكية للمستهلك في وقتها



المحدد، وقبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه (Pierre & Stewart, 2007, p. 193).

#### رابعاً: التصريح الجمركي

التصريح الجمركي هو وثيقة محررة من طرف المستورد بشكل مفصل، وفقاً للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، يبين فيها المصريح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق والرسوم (حاجي، 2017، صفحة 36).

#### خامساً: فاتورة النولون البحري

في حالة شحن البضاعة بحريا فإن أجور الشحن لا تكون مثبتة في الفاتورة، ولذلك تطلب السلطات الجمركية من المستورد إبراز فاتورة أجور الشحن لغايات احتساب قيمة البضاعة في ميناء التفريغ، بغرض استيفاء الرسوم الجمركية (حاجي، 2017، صفحة 37).

### 3- مستندات التأمين

تعتبر وثيقة التأمين عن عقد تتعهد بموجبه شركة التأمين بتعويض كامل أو جزئي من الخسارة، التي قد تلحق بالبضاعة المؤمن عليها أثناء شحنها، وذلك ضمن شروط معينة يتم الاتفاق عليها، ويتطلب هذا من المؤمن أن يقوم بتسديد أقساط رسوم التأمين مقابل إصدار بوليصة التأمين، ويجب أن تشمل هذه الوثيقة كل البيانات الخاصة بالبضاعة والمتمثلة في: اسم صاحب الوثيقة، عنوانه، مكان وطريقة التعويض.

وتشترط البنوك في بواليص التأمين الشروط التالية (الصوص ش.، 2011، صفحة 203):

✓ أن تكون ضد كافة الأخطار وأية أخطار إضافية تراها ضرورية.

✓ أن تغطي قيمة البضاعة على أساس CIF مضافا إليها 10%.

✓ أن تغطي جميع الأخطار من المستودع إلى المستودع.

ونظرا لأهمية وثائق التأمين فإن البنوك يجب أن تتأكد مما يلي:

\*أن تكون صادرة أو موقعة من شركة التأمين، أو من وكيلها المعتمد، أو من قبل المؤمنين المفوضين بالتأمين.

\*أن يكون تاريخ بوليصة التأمين مطابقاً أو سابقاً لتاريخ الشحن.

\*أن تنظم بنفس عملة الاعتماد، وان تغطي على الأقل قيمة البضاعة المشحونة على أساس CIF.

#### 4- مستندات الشحن

تختلف مستندات الشحن من وسيلة نقل لأخرى وتمثل في الآتي:

##### أولاً: بوليصة الشحن البحري

عبارة عن وثيقة أو إيصال، يصدر من الناقل أو الربان إلى الشاحن، بتسلمه البضائع على ظهر السفينة، "ويجر سند الشحن من نسختين أصليتين تسلم إحداها إلى الشاحن والأخرى إلى الناقل، حيث أنه و بعد استلام البضائع يلتزم الناقل" أو من يمثله بناء على طلب الشاحن بتزويده بوثيقة شحن، تتضمن قيوداً بحوية الأطراف والبضائع الواجب نقلها وعناصر الرحلة الواجب إتمامها وأجرة الحمولة الواجب دفعها، وتمثل هاته الوثيقة بوليصة شحن البضائع، و تفر لحاملها الشرعي الحق في استلام البضاعة من الناقل البحري في ميناء الوصول (Pierre & Stewart, 2007, p. 195).

##### وظائف بوليصة الشحن:

- اعتبارها وصلاً بتسلم البضاعة: يعتبر سند الشحن إيصالاً بالبضائع المشحونة في السفينة، يسلمه الربان أو من يمثله إلى شاحن البضائع الذي قد يكون مالكها، أو وكيلها عنه، وتبدأ مسؤولية الناقل على البضائع من تلك اللحظة.

- سند الشحن يثبت عقد النقل: يتداخل سند الشحن بعقد النقل، حيث يعتبر في بعض الأحيان أنه عقد النقل لأن أصحاب البضائع الصغيرة لا يسبق عملية شحن بضائعهم وإصدار سند الشحن، إبرام عملية نقل البضائع إنما يقوم صاحب البضائع بعملية واحدة، تتمثل باتفاق على نقل البضائع وشحنها وإصدار سند الشحن، ومع ذلك فإن الرأي الراجح لا يعتبر سند الشحن هو عقد النقل.

-سند ملكية البضاعة: وهي احدث وظيفة لسند الشحن، حيث يعتبر حامل السند حائزا للبضاعة وانتقاله من حامل لآخر يترتب تحويل الحيازة، كما تسليمه يقوم مقام تسليم البضاعة.

كما أن نقل ملكية السند إلى الغير يعتبر بمثابة نقل ملكية البضائع لذلك يطالب من انتقل إليه السند بدفع الأجر المتفق عليه، ولا يحق له التمسك بعدم الدفع لحين تسلم البضائع ماديا وبعد إجراء الفحص عليها (Pierre & Stewart, 2007, p. 196).

#### ثانيا: سند الشحن البري

يشبه سند الشحن البري سواء كان الشحن بالسيارات، أو شركات السكك الحديدية أو وكلاهما المعتمدين، سند الشحن البحري من حيث البيانات، كما نجد في هذا السند تبين طريقة النولون، فيما إذا كانت أجور الشحن قد دفعت، أو أنها ستدفع عند الوصول (حاجي، 2017، صفحة 41).

#### ثالثا: سند الشحن الجوي

هي تلك البوليصه الصادرة من الناقل الجوي، وتتضمن كافة التفاصيل والمتطلبات المرتبطة بالنقل الجوي، ويشبه سند الشحن الجوي سند الشحن البحري من حيث البيانات، إلا أن بوليصة النقل الجوي لا تعتبر وثيقة تملك كما هو الحال بالنسبة لبوليصة النقل البحري. و يتعين أن يشتمل سند الشحن على جميع النصوص والتفاصيل المطلوبة بشروط الاعتماد. (Zhang, 2009, p. 70)

## المحور الخامس: تقنيات التسوية المستخدمة في التجارة الدولية

إن اختيار التقنية في عمليات التجارة الخارجية ماهو إلا تجسيد لدرجة التعامل والثقة بين المصدر والمستورد، ويعتبر التحصيل البسيط أقل أماناً، عكس الاعتماد المستندي الذي يتمتع بدرجة عالية من الأمان في المعاملات التجارية الدولية.

**1- الاعتماد المستندي :** الإعتماد 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 ومثبتة لقيمة البضائع لمطابقتها وإرسالها. (شلاي، 2011، صفحة 47)

### أهمية الإعتماد المستندي

يستعمل الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدريين ومستوردين، و يمكن تلخيص أهميته بالنسبة لكل من البائع والمشتري و البنك كما يلي: . (زياد رمضان، 2000، صفحة 151)

أ- أهميته بالنسبة للبائع:

بالنسبة للمصدر يكون لديه الضمان بواسطة الإعتماد 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 الإعتماد، حتى قبل أن يستلم المشتري البضاعة، و حتى ولو كان المشتري غير قادر على التسديد لسبب أو لآخر.

ب- أهميته بالنسبة للمشتري:

- أنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للإعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على إستيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مكمل للشروط الواردة في الإعتماد المستندي المفتوح لديه.

- يكون على ثقة من أن بضاعته ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تمارس أعمال الكشف والتأكيد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد.
- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد إلا إذا قدم البائع المستندات التي تشير إلى الوفاء بتنفيذ التزاماته.
- تمكن المشتري من التصرف في البضاعة والحصول على ثمنها عندما يسلم له البنك المستندات حتى رغم عدم وصول البضاعة إلى ميناء الشحن

### ج- أهميته بالنسبة للبنوك

يعتبر مصدر دخل للبنوك من خلال العملات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنها يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد.

### د/ أهميته بالنسبة للتجارة الدولية:

تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية والتي كانت في السابق تمثل حاجزا أمام تطور التجارة الدولية فالبنوك تسهل استلام ثمن البضاعة حال شحنها ولا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلام الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

### أطراف الاعتماد المستندي:

تعدد أطراف الاعتماد المستندي و لإتمام هذه العملية يجب وجود كل الأطراف التالية (سعد عبد العزيز عثمان، 2003، الصفحات 18-23):

-طالب فتح الاعتماد أو المستورد: وهو المتعامل المستورد الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط والمتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع؛

-البنك الفاتح للاعتماد: وهو بنك المستورد الذي يفتح (يصدر) كتاب الاعتماد طبقا للشروط الواردة

في طلب فتح الاعتماد؛

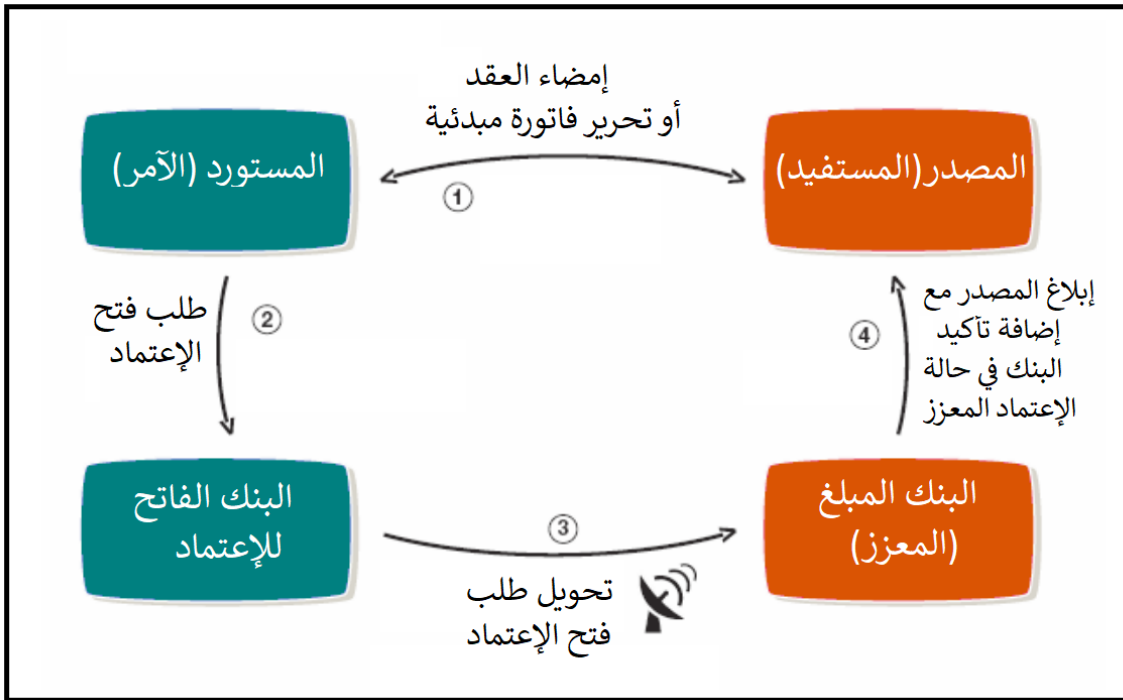
-البنك المبلغ للإعتماد: هو البنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الإعتماد تبليغ الإعتمادى إلى المستفيد؛

-المستفيد أو المصدر: هو البائع المصدر الذي يتم فتح الإعتماد لصالحه؛

-البنك المعزز: وهو البنك الذي يلتزم بدفع قيمة المستندات حال تقديمها مطابقة للأحكام وشروط الإعتماد بغض النظر عن إستلامه أو عدم إستلامه لقيمة المستندات من البنك فاتح الإعتماد.

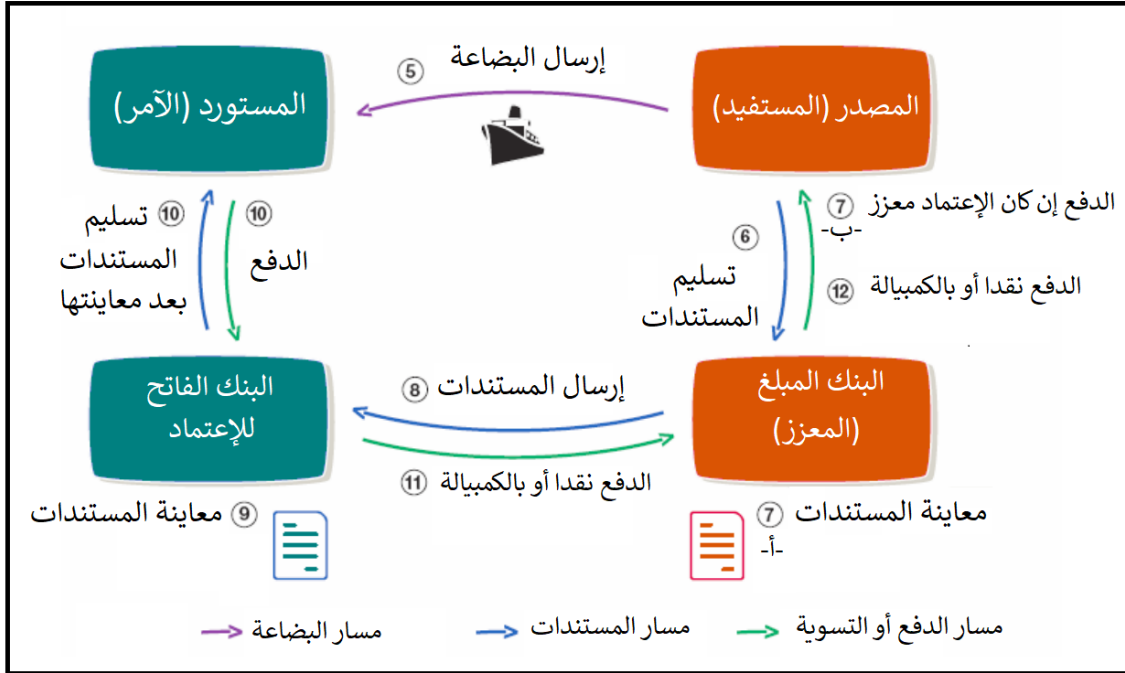
ويجوز فتح الإعتماد بوجود بنك واحد فقط يمثل المشتري وفي نفس الوقت يمثل المستفيد حيث يقوم البنك في هذه الحالة بدور كافة البنوك فيعتبر فاتحا و مبلغا و معززا ولذلك يمكن القول إن الحد الأدنى للأطراف هو ثلاثة أطراف رئيسية المشتري البنك البائع.

الشكل (1): مراحل سير الاعتماد المستندي (أولا: طلب فتح الاعتماد)



المصدر: (Société Générale, p. 2) بتصرف

الشكل (2): مراحل سير الاعتماد المستندي (ثانيا: تنفيذ الاعتماد)



المصدر: (Société Générale, p. 3) بتصريف

أنواع الاعتماد المستندي:

- أ- من حيث القابلية للإلغاء: هناك نوعين (لطرش، 2001، صفحة 116):
  - الإعتاماد القابل للإلغاء: الإعتاماد القابل للنقض أو للإلغاء هو الذي يصدره البنك لصالح المستفيد ويحتفظ فيه بحقه في تعديله أو إلغائه في أي وقت.
  - الإعتاماد غير قابل للإلغاء: الإعتاماد غير قابل للإلغاء هو الإعتاماد الذي يصدره البنك بناء على طلب عميله لصالح المستفيد، يتضمن تعهدا نهائيا من قبل البنك المستفيد بحيث لا يجوز للبنك الرجوع فيه دون موافقة أطراف العملية.
- ب- من حيث التعزيز/التأكيد: نجد: (الصوص ش.، 2011، صفحة 209)

- **الإعتماد المعزز أو المثبت:** ويكون الإعتماد معززا أو مثبتا (مؤيد أو مؤكد) عندما يتضمن بالإضافة إلى تعهد البنك فاتح الإعتماد تعهد مصرف آخر يكون عادة في بلد المستفيد يلتزم بدوره بصفة قطعية ومباشرة تجاهه بدفع قيمة البضاعة بمجرد استلام المستندات المطلوبة.
- **الاعتماد غير المعزز:** أما إذا كان الإعتماد لا يتضمن سوى تعهد المصرف فاتح الإعتماد تجاه المستفيد من دون تعزيزه أو تثبيته أي من دون توسيط مصرف آخر في الإيفاء بحق المستفيد منه فإنه يسمى عندئذ غير معزز.

### ج- من حيث القابلية للتحويل: نجد: (العلاق، 1996، صفحة 534)

- **الإعتماد القابل للتحويل:** ويكون الإعتماد قابلا للتحويل إذا كان يحق للمستفيد منه التنازل عنه كليا أو جزئيا إلى مستفيد آخر ولا تجيز القواعد والعادات الموحدة المتعلقة بالاعتماد المستندية هذا التحويل إلا مرة واحدة.
- **الإعتماد غير قابل للتحويل:** أما إذا لم يكن المستفيد من الإعتماد مخولا بالتنازل عنه فعندئذ يسمى الاعتماد غير قابل للتحويل.

### د- من حيث القابلية للتجديد: نجد: (خيرت ضيف الله، 1986، صفحة 130)

- **الإعتماد المتجدد (الدائري):** وهنا يحق للمصدر أن يقوم بشحن البضاعة على عدة دفعات خلال مدة سريان الإعتماد وبالمقابل يستطيع المصدر أن يحصل من البنك على المبالغ المستحقة تسديدا لكل شحنة يتم تصديرها مقابل تسليم مستندات الشحن للبنك.
- **الاعتماد غير قابل للتجزئة أو التجديد:** أما الإعتماد غير قابل للتجزئة/ التجديد يلتزم فيه المصدر بإرسال البضاعة دفعة واحدة كما يتم الدفع له مرة واحدة مقابل تسليم المستندات.
- **إعتماد الدفعات أو الشرط الأحمر:** وهو اعتماد قطعي يسمح فيه للمصدر بسحب مبلغ معين مقدما بمجرد إخطاره بفتح الاعتماد أي قبل تقديم المستندات كدفعة أولية لبدء العملية الانتاجية، و تخصم هاته المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، و



يسمى باعتماد الشرط الأحمر لأنه يحتوي على شرط خاص يكتب باللون الأحمر للفت النظر إليه، و يقوم البنك المراسل بتسليم دفعة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد بردها في حال لم يتم إرسال البضاعة.

- من حيث الدفع أو القبول : نجد: (الصوص ش.، 2011، الصفحات 209-210)
- اعتماد الدفع الآجل: لا يتم الدفع للمستفيد فوراً عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد وهو يمنح المشتري فترة سماح ويضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد ، كما لا يتضمن وجود كمبيالة ضمن المستندات مثل اعتماد القبول ومن ثم لا يتمتع المستفيد بإمكانية خصم الكمبيالات والحصول على سيولة نقدية حاضرة .
- اعتماد القبول: يهدف هذا الاعتماد إلى إعطاء المستورد الوقت الضروري للتسديد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد وبذلك يتفادى اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية الاستيراد ، وبعد الانتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الاعتماد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل التوقيع بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على المشتري ثم إعادتها إليه ، وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه ، إما لتحصيل قيمتها في تاريخ استحقاقها أو لخصمها مقابل عمولة إذا كان في حاجة عاجلة إلى السيولة وتتراوح مدة الكمبيالة التي تسحب على قوة اعتماد القبول من 60 يوماً إلى 180 يوماً.

#### - المستندات المطلوبة في الإعتماد المستندي

تعكس المستندات المطلوبة في الإعتماد المستندي نية الطرفين في تنفيذ العقد بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يستند إليه في التسوية المالية قبل الإستلام الفعلي للبضاعة وهي :

- الفاتورة، بوليصة الشحن/ النقل، بوليصة التأمين، الشهادات الجمركية، شهادات المنشأ،  
شهادات التفتيش والرقابة، الشهادات الطبية و الصحية.

**عملية التوطين:** يعتبر التوطين المرحلة الأولى قبل أي عملية تجارية تتم من خلال البنك، سواء كانت باستخدام تقنية الاعتماد المستندي أو غيرها.

تتم عملية التوطين عبر البنك، وهناك سجل خاص لعملية التوطين يسمى فهرس التوطين يبدأ مع بداية كل فصل وينتهي بانتهاء هذا الفصل، أي مجزأ إلى أربع فصول في السنة ، و يتكون من:

(1)-العملة المستخدمة. (2)-الرقم التسلسلي في السجل.

(3)-طبيعة العملية. (4)-فصل التوطين.

(5).6-(سنة التوطين)-مبلغ التوطين).

حيث يحضر المستورد الى البنك مرفوقا بالوثائق التالية: \*الفاتورة النموذجية (الأولية)؛\*طلب التوطين الذي يحتوي على البيانات التالية: الاسم، العنوان الاجتماعي للزبون: X، رقم الحساب، اسم المورد، المبلغ بالعملة الأجنبية:، نوع وطبيعة البضاعة، رقم الفاتورة النموذجية، طريقة التسوية: اعتماد مستندي. و بعد الموافقة يتم تسجيله في فهرس التوطين على النحو التالي:

الشكل (3): طريقة التسجيل في فهرس التوطين

01) (02) (03) (04) (05) (06) ٠					
٠340501	٠2019	٠2	٠10	٠00003	٠USD

**المصدر:** (حاجي، 2017، صفحة 70)

**2- التحصيل المستندي:** إن التحصيل المستندي هو عملية تتم بين البنوك بوثائق تجارية التي

تشرط تحويلها إلى المستورد بأمر من المصدر مقابل حصول هذا الأخير على الوثائق ويكون الدفع

حسب الشروط المتفق عليها إما بتسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو قبول الكمبيالة. (لطرش، 2001، صفحة 120)

### أطراف التحصيل المستندي:

لإستكمال هذا الأسلوب يجب وجود الأطراف الأتية (مدحت صادق، 2001، صفحة 30):

**الطرف المنشئ للعملية ( المصدر أو البائع ):** وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بها أمر التحصيل؛

**البنك المحول:** وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن؛

**البنك المحصل:** وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول؛

**المشتري أو المستورد:** وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها .

❖ **ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية (بسيوني، 2010، صفحة 44):**

- ~ لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد؛
- ~ إستقرار الأحوال السياسية والإقتصادية في بلد المستورد؛
- ~ عدم وجود أية قيود على الإستيراد في بلد المستورد مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص إستيراد أو غيرها...

### أنواع التحصيل المستندي:

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما: (بسيوني، 2010، الصفحات 69-70)

- **المستندات مقابل الدفع:** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.
- **المستندات مقابل قبول الكمبيالة:** يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري المسحوبة عليه الكمبيالة بقبولها أو بالتوقيع عليها وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين شهر و 6 أشهر بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك .

### مراحل سير عملية التحصيل المستندي:

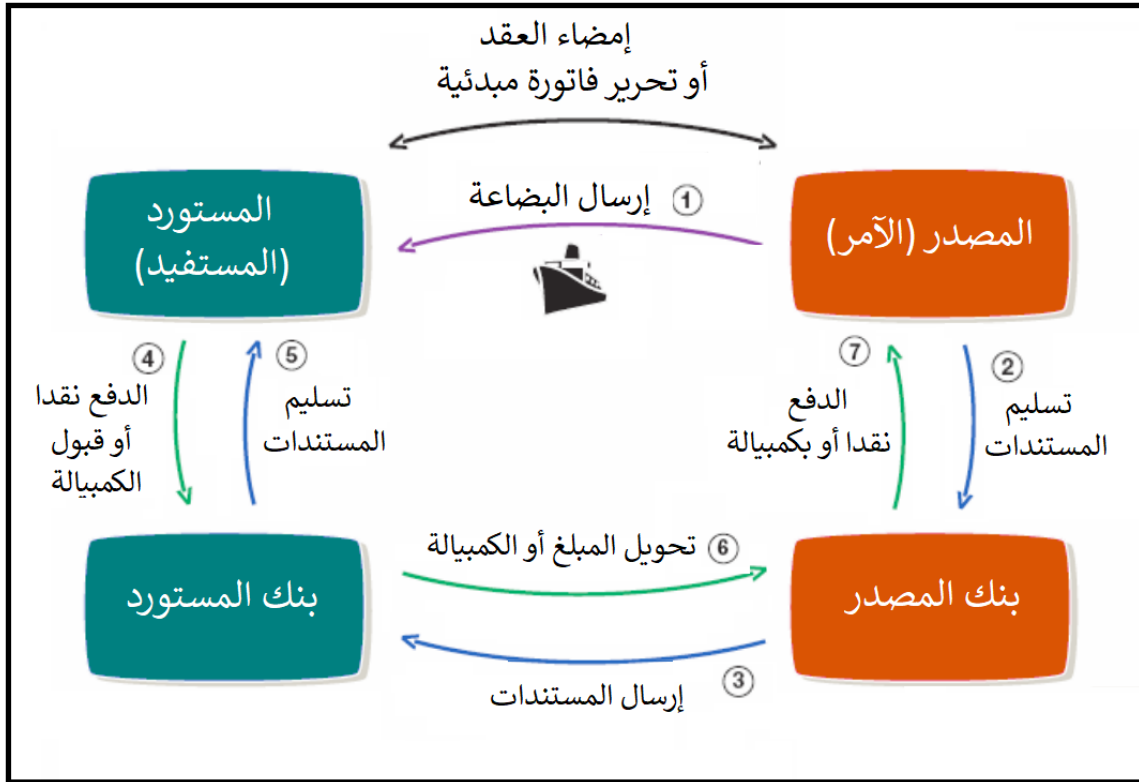
تم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية :

- ~ يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري وتحديد طريقة التسديد بواسطة التحصيل المستندي؛
- ~ يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد؛
- ~ يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه؛
- ~ يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد؛
- ~ يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه؛
- ~ يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله؛
- ~ يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن؛

~ يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد؛

~ يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله. و يمكن تلخيصه في الشكل الموالي:

الشكل (4): مراحل سير التحصيل المستندي



المصدر : (Philippe Garsuault, و la-remise-documentaire, 2014) بتصرف (2015, p. 109)

مزاي و عيوب التحصيل المستندي : يمكن ايجازها فيما يلي: (مدحت صادق، 2001، الصفحات

(35-34

أ- مزايه:

- بالنسبة للبائع : فهي تتميز بالبساطة و قلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة .
  - أما بالنسبة للمشتري فهي أنها طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها ، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة .
- ب- عيوبه:**

بالنسبة للبائع فهي تتمثل في أنه في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين.... الخ و إذا حدث تأخير وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة ، فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.

**3- التحصيل البسيط:** و هي تقنية لا تعتمد على المستندات على عكس التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي ، و تسمى أيضا بالدفع الحر أو على الفاتورة لأن المشتري له حرية اختيار طريقة السداد، فإما يكون الدفع بتسيقات عند الطلب، أو بالدفع بعد القيام بأداء الخدمة أو بارسال طلبية.... و على اعتبار ذلك فإن درجة الامان فيها جد منخفضة أو ضعيفة نوعاً ما. (حاجي، 2017، صفحة 53)

**4- خطاب الضمان:** هو تعهد مكتوب يصدر من البنك بناء على طلب احد عملائه يقر فيه العميل بأن يدفع البنك قيمة مالية لصالح الجهة الصادر لها الضمان، في حالة المطالبة بقيمة السداد دون الرجوع إلى العميل و دون حق الاعتراض من طرف العميل ، كما ان العميل يقر بتجديد خطاب الضمان ولكن بشرط ان يدفع العميل للبنك القيمة المالية في اي موعد على أن يكون أقصى موعد هو تاريخ الاستحقاق الموضح في خطاب الضمان. (Zhang, 2009, p. 133)

## خصائص خطاب الضمان :

من التعريف السابق لخطاب الضمان نستطيع ان نستنتج خصائص خطاب الضمان كالتالي:

(Zhang, 2009, p. 134)

- خطاب الضمان تعهد صادر من أي بنك ، ويشترط توافر التوقيعات.
- خطاب الضمان يتضمن مبلغ مالي محدد لا يتجاوز القيمة المالية لخطاب الضمان يدفع للمستفيد عند المطالبة به، ويجب على العميل سداد هذه القيمة في موعد غير معين على ألا يتجاوز موعد للسداد تاريخ الاستحقاق.
- لا يجوز تداول هذا المبلغ المالي، ولا يجوز ان يكون هذا المبلغ من الاموال السائلة التي يجوز التصرف بها، بل يدفع المبلغ للجهة المستفيدة فقط.
- أن خطاب الضمان ليس من الاوراق التجارية وليس شيك او كمبيالة، فلا يمكن تظهيره للغير ولا يمكن تحويله.
- ان الاصل في خطاب الضمان يكون غير معلق على اي شرط، فاذا كان خطاب الضمان معلق على شرط فأن المستفيد لا يجوز له المطالبة بالقيمة المالية لخطاب الضمان، الا اذا تحقق الشرط الموجود في خطاب الضمان.
- ليس هناك علاقة للبنك او التزام البنك بدفع قيمة الخطاب المالي، وبين علاقة المستفيد بالعميل، حيث ان علاقة البنك هنا علاقة مستقلة ومحددة.
- خطاب الضمان في الاصل تكون الالتزامات فيه محددة المدة ، وان مطالبة المستفيد للبنك تكون في معاد اقصاه تاريخ استحقاق خطاب الضمان، علاوة على ان اخر موعد لدفع القيمة المالية من العميل إلى البنك هي تاريخ استحقاق خطاب الضمان.
- لا تشترط موافقة مسبقة من المستفيد على خطاب الضمان، فيكفي فقط ان يعرض خطاب الضمان على المستفيد ولا يقوم بالاعتراض عليه، ويكون في ذلك الوقت ثبت حقه.

## اطراف خطاب الضمان

اطراف خطاب الضمان ثلاثة وهم كالتالي:

### الطرف الاول : العميل

هذا الطرف هو الذي يصدر لحسابه خطاب الضمان، ويكون خطاب الضمان بناء علي طلب العميل.

### الطرف الثاني : البنك

هذا الطرف الذي يقوم بإصدار خطاب الضمان ولكن بالنيابة عن عميل البنك ويكون لحساب العميل ويقبل البنك ضمان العميل لدى المستفيد في هذا المبلغ .

### الطرف الثالث : المستفيد

هذا الطرف يُصدر له خطاب الضمان، في الواقع ان خطاب الضمان يكون بين طرفين هما العميل والمستفيد، ولكن يدخل البنك في هذه العلاقة لكي يزيد من الضمان بين العميل والمستفيد، حيث ان البنك يضمن للمستفيد ان العميل سوف يدفع له المبلغ المالي، لذلك بعض الدول تعتبر خطاب الضمان انه علاقة ثنائية وليست علاقة ثلاثية، لان البنك ذو طابع ائتماني، وانه يتوجب عليه ان يضمن هذه الخطابات، لان العميل يجب انه يكون له رصيد في البنك يكفي خطاب الضمان على الاقل، وان خلال مدة خطاب الضمان لا يجوز للعميل ان يسحب هذه القيمة المالية، ومن هنا جاءت فكرة ثنائية العلاقة وليست انما ثلاثية .

انواع خطاب الضمان : (Zhang, 2009, p. 135)

### **1- خطاب الضمان الابتدائي**

خطاب الضمان الابتدائي هو خطاب ضمان أولي يتوجب على العميل إرفاقه في المزايدات او المناقصات ويكون هذا الخطاب نسبة من قيمة المزايدة او المناقصة، وهو ضمان لجدية العطاء وعدم التراجع عن العطاء اذا تغيرت الاسعار، وهو خطاب ابتدائي لان بعد ما ترسو عليه المزايدة سوف يقوم باسترداد قيمة خطاب الضمان بعد ان يوقع على العقد، ولكن اذا لم يوقع على العقد سوف يصادر المستفيد خطاب الضمان، اما اذا لم يرسو عليه المزايدة سوف يرد له خطاب الضمان مخصوم منه مصاريف إدارية .

### **2- خطاب الضمان النهائي**



بعد ان يرسو على العميل المزايدة فإنه يقوم بالتوقيع على العقد ويسترد قيمة خطاب الضمان الابتدائي، ولكن يقدم العميل خطاب ضمان نهائي لضمان تنفيذ الاعمال والارتباطات، ويسترد العميل هذا الضمان اذا نفذ المطلوب على الوجه الامثل .

### 3- خطاب ضمان الصيانة

بعد ان ينفذ العميل المطلوب فإن المستفيد من خطاب الضمان يقوم باستلام المشروع بعد تنفيذ العميل للمشروع بالمواصفات والشروط المتفق عليها، قد تحدث بعض الثغرات او تظهر بعض النقائص، ومن هنا جاءت فكرة خطاب ضمان الصيانة، حيث يضمن هذا الخطاب قيام العميل بإصلاح اي تلف يظهر في المشروع واذا تعنت، فان الجهة تقوم بالتعاقد مع عميل اخر، و يسترد العميل الاول قيمة خطاب ضمان الصيانة اذا لم تظهر اي عيوب او تلف في المشروع، وفي الاغلب تكون مدة الضمان سنة

### 4- خطاب ضمان الدفعة المقدمة (خطاب ضمان تمويلي)

يقدم من صاحب العطاء في حالة المشاريع الكبرى التي يصعب على المقاول او المورد توفير السيولة المالية الكاملة لتغطية المشروع، الغرض من خطابات هو ضمان تنفيذ الاعمال وضمان للجدية وتنفيذ الاعمال من العميل إلى المستفيد او الجهة التي تطلب خطاب الضمان ، وان ذلك يعد شرط جيد وضمان جيد لتنفيذ الاعمال .

## موقف المشرع الجزائري من تقنيات التسوية

نص قانون المالية التكميلي لسنة 2009 الصادر بتاريخ 26 جويلية 2009 على إلزامية المؤسسات لاستعمال طريقة وحيدة للدفع و هي عن طريق الاعتماد المستندي وهو ما جسده المادة 69 التي تنص على أن " يتم الدفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي "لضمان الحماية.

بعدها وجدت المؤسسات المنتجة نفسها عاجزة على توفير المواد واللوازم الضرورية لعملية الإنتاج، نظرا لإرتفاع تكلفة إستيرادها من الخارج، و ارتفاع تكلفة الاعتماد المستندي، حيث أدى هذا العجز إلى إفلاس الكثير من هذه المؤسسات.

يمكن القول كذلك أن المستورد في هذه الحالة، عندما يرسل تحويلات مبالغ البضاعة للمصدر، ففي هذه الحالة نجد أن المستورد المحلي قد جمد جزء من رأسماله في الفترة الممتدة بين إرسال قيمة البضاعة وإستلامها وبيعها، على عكس المصدر الذي يستفيد من مبلغ البضاعة قبل تسلمها من قبل المستورد. يتطلب الإعتماد المستندي إجراءات إدارية طويلة ومعقدة، مما أدى إلى تضاعف عمليات الإعتماد في البنوك، وعدم إمكانية معالجة وتسيير هذه العمليات بالرغم من أنها تمتلك كل الإمكانيات المادية الحديثة، إلا أنه تلتزم البنوك بالقيام بالمراقبة الشكلية للوثائق، والنظر في مدى تطابقها مع تلك الواردة في العقد، وهذا ما يصعب الأمر ويؤدي إلى تأخر دراسة ومتابعة عملية الإعتماد المستندي. كل تلك الأسباب دفعت المشرع الجزائري إلى إعادة النظر و السماح باستخدام وسائل دفع أخرى وهو ما صدر في قانون المالية التكميلي لسنة 2010 لمحاولة حل هذه المشاكل من خلال المادة 44 منه، حيث مهدت إلى فتح المجال للمتعاملين في التجارة الخارجية لإستعمال وسيلة دفع أخرى.

و تنص المادة 44 على: " تعدل تتم أحكام المادة 69 من القانون رقم 09-01 المؤرخ في 22 يوليو سنة 2009 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 وتحرر كما يأتي:

المادة 69: يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الإئتمان المستندي

غير أنه تعفى من اللجوء إلى الإئتمان الواردات من المواد الداخلة في الصنع وقطع الغيار التي تقوم بها المؤسسة المنتجة شريطة أن:

- تستجيب هذه الواردات بصورة حصرية لمتطلبات عمليات الإنتاج.
- لا تتجاوز الطلبات المجمعّة السنوية المحققة في هذا الإطار مبلغ مليوني دينار بالنسبة لنفس المؤسسة.
- تكلف السلطة النقدية بالسهر على الاحترام الصارم لهذا التحديد.
- لا يعفي هذا الإستثناء المؤسسات من إتزام توطين العملية مهما كانت طريقة الدفع.

- تستثنى الواردات المتعلقة بالخدمات من إلتزام الإئتمان المستندي"

إلا أنه و نظرا للمشاكل المترتبة، و رغبة من الحكومة الجزائرية في تشجيع القطاع الصناعي، و تحريك عجلة الاقتصاد، تم إعادة إدراج كل وسائل الدفع بصور قانون المالية لسنة 2017، من أجل دفع قيمة الواردات، وهذا يظهر من خلال إلغاء المادة 69 من الأمر رقم 09-01 المتضمن قانون المالية التكميلي الذي يلزم المتعاملين الإقتصاديين بدفع وارداتهم عن طريق الإعتماد المستندي فقط.

يتضمن قانون المالية لسنة 2017 إلغاء إلزامية الإعتماد المستندي الذي أقره قانون المالية التكميلي لسنة 2009 من أجل دفع الواردات، وكذا التحصيل المستندي المنصوص عليه في قانون المالية لسنة 2014، وذلك وفقا لنص المادة 111 التي تنص على مايلي: " تلغى أحكام المادة 69 من الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 29 فيفري 2009 والمتضمن قانون المالية لسنة 2009 المعدلة والمتممة".

دراسة حالة عن تنفيذ الاعتماد المستندي في البنك الوطني الجزائري (BNA) وكالة تيارت

### مراحل الاعتماد المستندي:

للدلالة على ما تم ذكره، سوف نسوق المثال المبسط التالي:

ترغب المؤسسة الصناعية الوطنية X، باستيراد المواد الأولية الداخلة في عملية الانتاج من الاتحاد الأوربي، وقد اتفق ممثل المؤسسة مع نظيره (كل من المصدر والمستورد) على تسوية الصفقة عن طريق الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد، و فتح اعتماد لصالح المصدر عن طريق البنك (OBERBANK AG)، لذلك تلجأ المؤسسة X إلى وكالة BNA و تتم العملية وفق

الإجراءات التالية:

الإجراء الأول:

يقوم المورد بطلب من المستورد بإرسال فاتورة نموذجية يبين فيها مختلف أوصاف المواد المراد شرائها، وتحتوي هذه الوثيقة على الأوصاف التالية:

\*تاريخ تحرير الفاتورة 2015/12/1522

\* اسم الشركة المحررة للفاتورة RHI AG

رمز السلعة \* : 3816.00.00.

\*نوع السلعة كالتالي:

الشكل (5): نموذج عن فاتورة تجارية

Désignation	Format	Quantité	Poids unit kg	Poids total To	Prix unit	Total Euro
Comprit A97-6	Beton	7	1200	8400	1390.35/To	11678.94
Emballage sur palettes maritimes					40euro/ To	336.00
Transport et mise FOB : Port Européen Mer du Nord					56 euro/To	470.00
Transport Mer du nord à Oran					62 euro/To	520.00
<b>Montant total CFR Port d'Oran Algérie</b>					<b>1548.35/To</b>	<b>13006.14</b>
<b>Livraison selon les incoterms 2010</b>						

بهذا يكون المبلغ الإجمالي هو 13006.14 أورو

ميناء الانطلاق CFR Port Européen Mer du Nord.

طريقة الدفع والمعتمدة بواسطة الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد، ومغطى بنسبة مئة بالمائة لمبلغ

13006.14 أورو

مدة صلاحية الاعتماد: 21 يوم.

الإجراء الثاني: بعد الحصول على الفاتورة النموذجية تقدمت المؤسسة X إلى بنك البنك الوطني الجزائري بطلب بالتوطين مرفوقة بالوثائق التالية:

\*الفاتورة النموذجية.

\*طلب التوطين الذي يحتوي على البيانات التالية:

الاسم، العنوان الاجتماعي للزبون: X المنطقة الصناعية زعرورة

رقم الحساب: 005003294002 XXXXXXXX.

اسم المورد: RHI AG

المبلغ بالعملية الأجنبية: 13006.14 euro

نوع وطبيعة البضاعة: مواد أولية

رقم الفاتورة النموذجية: PG 2-2015/01537

طريقة التسوية: اعتماد مستندي.

بعد قبول البنك تسوية العملية تقوم المؤسسة بملاً استمارة فتح الاعتماد والتي تتضمن المعلومات التالية:

البنك الذي يطلب منه فتح الاعتماد هو: تيارت BNA

تاريخ الطلب: 02/2016/09

شكل الاعتماد المستندي: غير قابل للإلغاء ومؤكد.

مبلغ: : 13006.14 euro

الاعتماد

البنك المرسل: OBERBANK AG Autriche

اسم المستفيد أو المصدر وعنوانه: RHI AG WIENER BERGSTRASSE 9 A- 1100

VIENNE Autriche

طريقة الإبلاغ SWIFT.

طريقة التسديد: مقابل الدفع.

مدة صلاحية الاعتماد: 21 يوم.

الوثائق المطلوبة:

\* CFR: ، سند الشحن، شهادة الوزن، شهادة المطابقة، شهادة مراقبة النوعية، عقد البيع من نوع.

و يتم توطين عملية الاستيراد كما يلي :

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE					
‘ TIARET ‘ DOMICILIATION ‘					
140101	2016	1	10	00006	euro

الإجراء الثالث:

بعد قيام وكالة البنك بفحص طلب فتح الاعتماد والموافقة عليه، تقوم بجعل حساب المؤسسة دائنا بمبلغ الصفقة، وهنا تكون التغطية بنسبة 100%، وتقوم بوضع هذا المبلغ في حساب خاص بالوكالة في انتظار التسوية النهائية للصفقة، ثم تقوم بدورها بملاأ استمارة خاصة بالاعتماد المستندي، وتستخرج منها نسختين واحدة عند البنك والتي تعرف بالرمز EM7، والثانية ترسل إلى بنك BNA الرئيسي تحمل هذه الوثيقة نفس بيانات طلب فتح الاعتماد، تقوم بإرسال طلب فتح الاعتماد إلى مديرية الأعمال والتجارة الخارجية BNA ، بعد تجميع الوثائق وترتيبها من طرف المديرية الموجودة بالمقر الرئيسي BNA بالعاصمة والتي تحتوي على نفس بيانات فتح الاعتماد المستندي وترفق بهذا الطلب:

\*فاتورة نموذجية، \*إشعار بالسحب من الحساب الجاري بما يقابل مقدار الفاتورة بالدينار،  
\*إشعار بالسحب من الحساب الجاري للعملاء والمصاريف التي يتقاضاها البنك من العملية FM9.

#### الإجراء الخامس:

بعد حصول الوثائق المرسله من طرف وكالة تيارت، بدوره يقوم المقر الرئيسي بتبليغ بنك المراسل بالنرويج عن فتح الاعتماد لصالح المصدر، ويخبره BNA بالشروط المتعلقة بالاعتماد عن طريق تيلكس.

#### الإجراء السادس:

يقوم بنك المراسل بتأكيد خطاب الاعتماد، ثم يقوم بإخبار المصدر بفتح اعتماده لصالحه.

#### الإجراء السابع:

يقوم بعد ذلك المصدر بإرسال البضاعة عن طريق الباخرة، ويتحصل مقابل ذلك على سند الشحن مقدم من طرف قبطان السفينة، ويحتوي على البيانات التالية:

اسم المصدر و عنوانه

.RHI AG WIENER BERGSTRASSE 9 A- 1100 VIENNE Autriche :

\*الشركة الناقله: MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A

\*ميناء الشحن: ANTWERPEN بلجيكا

\*ميناء الوصول: وهران

\*عقد النقل: CFR.

\*عدد نسخ سند الشحن 03 نسخ أصلية.

\*يجر هذا السند لصالح البنك الوطني الجزائري

#### الإجراء الثامن:

بعد إرسال البضاعة يتقدم المصدر إلى بنكه مصحوبا بالوثائق المطلوبة في طلب فتح الاعتماد وهي: سند الشحن، الفواتير التجارية النهائية، والتي تحتوي على المعلومات المتعلقة بالمعدات: وثيقة الوزن، شهادة المطابقة، شهادة مراقبة النوعية، وثيقة المنشأ، يقوم بنك المؤكد بفحص هذه الوثائق والتأكد من صحتها، ثم يقوم بتسديد مبلغ الصفقة للمصدر، وبعد ذلك يقوم بنك المؤكد بإرسال هذه الوثائق إلى مقر BNA بالعاصمة، الذي يقوم بدوره بفحص هذه الوثائق والتأكد من مطابقتها لشروط العقد، ثم يقوم بتعويض مبلغ الصفقة إلى البنك المؤكد بعد الحصول على المقابل بالعملة الصعبة الأورو من البنك المركزي.

#### الإجراء التاسع:

يقوم البنك الوطني الجزائري بإرسال الوثائق إلى وكالة التحصيل رقم 540 تيارت، وبعد تحصيل الوثائق من طرف وكالة تيارت، تقوم هذه الأخيرة بإخبار الزبون بوصول الوثائق، فيتقدم الزبون إلى البنك لسحب الوثائق التي تمكنه من الحصول على البضاعة، وتقديم وثيقة إشعار بالتسديد، وهذه الوثائق هي:

\*الفاتورة التجارية الموطنة من طرف وكالة BNA .

\*سند الشحن المظهر من طرف وكالة BNA لصالح المشتري.

\*/شهادة الوزن، شهادة المنشأ، المطابقة ومراقبة النوعية.

#### الإجراء العاشر:



نظرا لدور البنك المركزي في مراقبة عملية صرف العملات فإن البنك الرئيسي يقوم بإرسال وثيقة تعرف بـ 'F4'، وتتضمن هذه الوثيقة البيانات التالية:

اسم المستورد وعنوانه X ، الجنسية الجزائرية، رقم الاعتماد المستندي:  
00540CDI16000568، أصل البضاعة أوروبا، عقد التسوية: CFR، العملة الأجنبية:  
الأورو.

بعد حصول المستورد على الوثائق، تقوم وكالة تيارت بإرسال إشعار بالتسديد إلى مديرية الأعمال والتجارة الخارجية الحساب الخاص، وترصيده لصالح حساب البنك وبذلك تكون قد تمت تسوية العملية بكل إجراءاتها.

## المحور السادس: تقنيات التمويل القصير الأجل

### 1- عملية تحويل الفاتورة : L'affacturage / The factoring

عملية تحويل الفاتورة عبارة عن آلية تقوم من خلالها مؤسسة متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي أي تحل محل المصدر في الدائنية مع تحملها كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم السداد مقابل الحصول على عمولة تصل إلى أربعة بالمائة من رقم الأعمال الناتجة عن عملية التصدير.

يتيح هذا النوع من التمويل للمؤسسات المصدرة بعض المزايا الهامة مثل إستفادتها من تسبيق بمبلغ الصفقة من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول آجال التحصيل. (ميلاد، 2012، الصفحات 36-

(37)

إن عملية تحويل الفاتورة تسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يكن أجل تسديده بعد؛

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

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

مراحلها (مدحت صادق، 2001، صفحة 46):

1. يبيع المصدر منتجا معيناً للمستورد .
2. يوقع المستورد على الفواتير بقيمة البضاعة و يرسلها إلى المصدر.
3. يقوم المصدر ببيع الحسابات المدينة إلى مؤسسة مالية مختصة .
4. تمنح المؤسسة المالية مبلغاً من الذمم للمصدر يصل إلى 80 بالمئة من قيمة الصفقة .
5. تقوم المؤسسة بإشعار المدين مطالبة إياه بسداد مبلغ الصفقة كاملاً في تاريخ الاستحقاق.

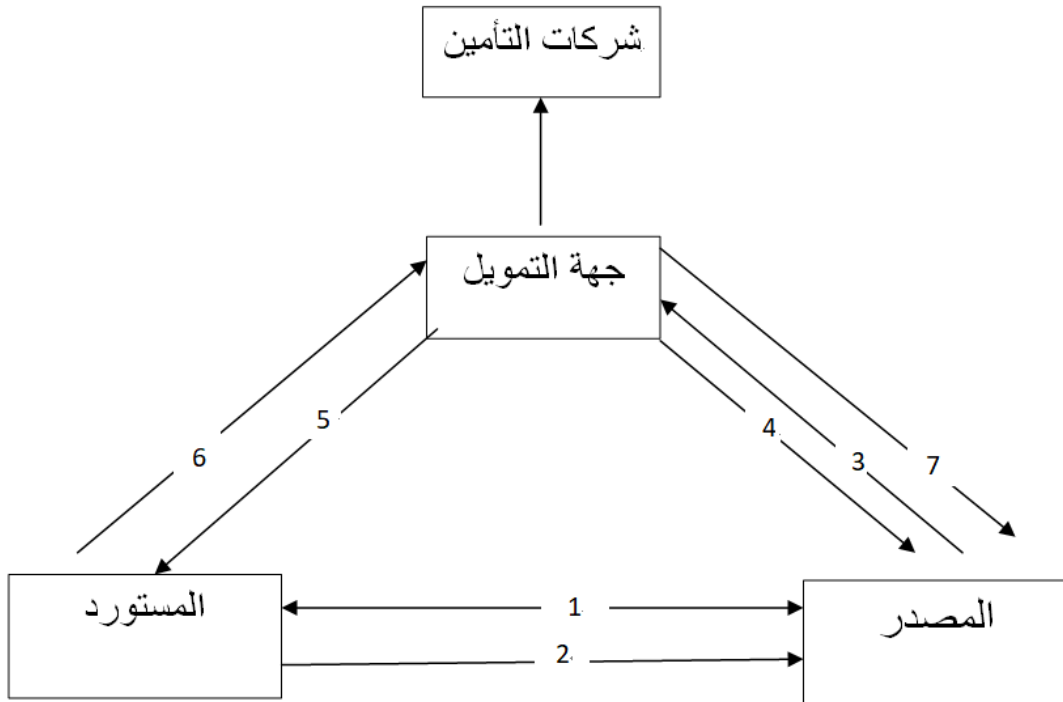
6. يقوم المستورد بسداد قيمة الصفقة كاملة للمؤسسة المالية

7. لتقوم هاته الأخيرة بسداد القيمة المتبقية للمصدر مخصوصا منها عمولات و أسعار الفائدة على

مهلة السداد.

و يمكن تمثيلها في الشكل الموالي:

الشكل (6): مراحل سير تقنية تحويل الفاتورة



المصدر: (مدحت صادق، 2001، صفحة 46) بتصريف

## 2- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

إن القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير هي نوع من أنواع التمويل الخاص بالصادرات، فهو مرتبط بالخروج الفعلي للبضائع من المكان الجمركي للبلد المصدر، و تكون التعبئة عن طريق كمبيالة محررة بالعملة الصعبة، و التي تتمثل في قيمة البضاعة المصدرة، وسميت بهذا الاسم لكونها قابلة للخصم لدى البنك وما يميزها أن المصدرون يمنحون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يتجاوز 18 شهرا، (لطرش،

2001، صفحة 114) و من خلال هذه التقنية يستطيع المصدر تعبئة ديونه لدى بنكه لكن بالشروط التالية (شلاي، 2011، صفحة 60):

- مهلة الدفع الممنوحة للمستورد لا تتجاوز 18 شهر.
- القرض يمنح بالعملة المحلية رغم أن الديون تكون بالعملة الأجنبية.
- يجب على المصدر أن يثبت فعليا ارسال البضاعة.
- تاريخ استحقاق القرض يجب أن يوافق تاريخ استحقاق الدين.

ويشترط البنك عادة تقديم المعلومات التالية:

- \* مبلغ الدين؛
  - \* طبيعة ونوع البضاعة المصدرة؛
  - \* طبيعة و نوع النقل و اسم الناقل
  - \* اسم المستورد الأجنبي وطبيعته؛
  - \* تاريخ التسليم وتاريخ المرور بالجمارك؛
  - \* تاريخ التسديد للعملية.
- و يمكن التمييز هنا بين نوعين : ديون تعبأ بدون موافقة مسبقة: و تتعلق بسلع مواد التجهيز أو بالديون التي لا تتجاوز 6 أشهر

ديون تعبأ بموافقة مسبقة: و تتعلق بالسلع الاستهلاكية أو بالديون التي تزيد مدتها عن 6 أشهر.

### 3- التسيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسيق بالعملة الصعبة وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تغذية خزينتها حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة

الوطنية وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الإستحقاق.

وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بنفس عملة الصفقة. أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي أن يسوي دينه بها فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها و تتجنب خطر الصرف و ذلك بأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير. (لطرش، 2001، الصفحات 114-115)

5- خصم الكميالية : تعتبر هذه التقنية من أكثر التقنيات المعمول بها في التجارة الخارجية، حيث يقوم فيها المصدر بخصم أو تظهير قيمة الكميالية قبل تاريخ استحقاقها لدى البنوك أو المؤسسات المالية، مقابل تنازله عن القيمة الحقيقية لها، حيث يسدد البنك مبلغ الكميالية مخصوما منه مصاريف التحصيل و العمولات المرتبطة بالخصم، و يكتب اسم المستفيد الجديد (البنك في هاته الحالة) على ظهر الكميالية فيصبح البنك في هاته الحالة هو الدائن و يحل محل المصدر في تحصيل دينه من المستورد. و نجد فيها ثلاثة أنواع (طلعت أسعد عبد الحميد، 1998، صفحة 192):

أ- الكميالية المستحقة في تاريخ معين: و يتميز هذا النوع من الكميالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت و ظاهر على المستند، و تتراوح الفترة بين 30 او 60 أو 90 يوما ، و لذلك يمكن القول أن هذا النوع يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

ب- الكميالة المستحقة بمجرد الاطلاع: و تتم هذه الكميالات باستحقاقها للدفع فورا عند الاطلاع عليها و يعني الاطلاع هنا ان يكون المشتري (المستورد) قد اطلع عليها و قبلها، و هناك أيضا نوع آخر هنا يسمى المستحقة بعد تاريخ الاطلاع عليها و هذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الاطلاع عليها و قبولها.

ت- الكميالة المستحقة عند وصول البضاعة: و يرتبط هذا النوع من الكميالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري الى المستورد، حيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديدها على وجه الدقة، و بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكميالات، و لهذا فهي نادرة الاستخدام، و بل و تعتبر غير قانونية في بعض الدول.

**5- قروض التمويل المسبق:** و هي قروض يطلبها المصدر من بنكه بغرض تسهيل تجهيز و إعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية ، و تكون في حالة ضعف خزينته عن تمويل العملية الانتاجية ، أو في حالة كانت التسبيقات المقدمة من طرف المستورد غير كافية، و كي لا يقع المصدر في عجز مالي، يقوم بطلب قرض من البنك بغرض تمويل العملية الانتاجية لإتمام الصفقة مع المستورد، و يقوم برد مبلغ القرض بمجرد تحصيل مبلغ الصفقة من المستورد. (Philippe Garsuault, 2015, p. 181)

**6- قروض البحث:** و هي قروض يطلبها المصدر من بنكه بغرض اكتشاف الأسواق الدولية للبحث عن أسواق جديدة لتصريف منتجاته، و هي متعلقة بدراسات السوق، و تكون بهدف تمويل ميزانية بحث مؤسسة مصدرة لسلع أو خدمات شرط أن تكتتب منحة تأمين خاصة بهذا العملية. (شلاي، 2011، صفحة 60)

## المحور السابع : التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية

قد تحتاج العمليات التجارية الدولية الى تمويل متوسط الى طويل الأجل يصل الى 10 سنوات أحيانا، و يكون الهدف من هذا التمويل توفير الوسائل الضرورية لتسهيل و تطوير التجارة الخارجية و تنويعها حسب الظروف السائدة و طبيعة العمليات المراد تمويلها من طرف الأنظمة البنكية، حيث تصنف أشكال التدخل البنكي في مجال التمويل المتوسط و الطويل الأجل الى أربعة أشكال: قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجزائي و القرض الإيجاري الدولي .

**1. قرض المشتري:** إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.

### 1. تعريف قرض المشتري

هو قرض متوسط الأجل وهو قرض يمنح من البنك لفائدة المشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري حيث يلتزم البنك بعقد مالي مع المشتري يذكر فيه أتماط الدفع، آجال التسديد، سعر الفائدة وسعر العمولات والضمانات.

وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كليا من تحمل أعباء القرض بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه. (لطرش، 2001، صفحة 123)

### خصائصه

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين:

**أ- العقد التجاري:** يبين فيه نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة فهو يحدد شروط البائع واجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

**ب- العقد المالي:** يبين فيه شروط إتمام القرض وانجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع المبالغ الضرورية في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف المصدر.

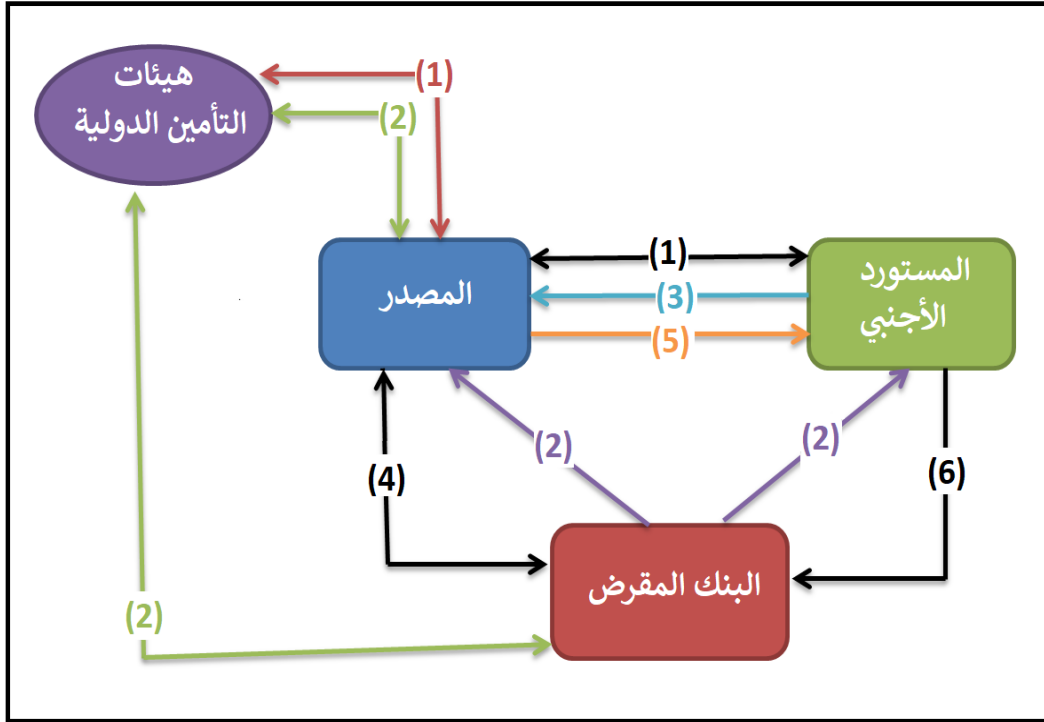
- يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج و تتوزع حسب ما حققه المصدر من إلتزاماته في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.
- يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة ، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمبالغ عالية بالإعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بمبالغ ضخمة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد سواء.
- **ضمان القرض** : ينقسم الى قسمين : (بوسليمان، 2013، صفحة 65)
- أ) **تأمين القرض** : يؤمن من خلاله البنك بنسبة 95 بالمئة ضد خطر عدم قدرة المشتري على السداد .
- ب) **التأمين ضد الخطر الصناعي**: يؤمن المصدر بنسبة 90 بالمئة ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة أو توقيف القرض من طرف البنك .
- **مراحل سير قرض المشتري**: يمكن تلخيصها كما يلي (Paveau J, 2010, p. 433):
- **إمضاء العقد التجاري بين المستورد والمصدر**؛ مع حصول المصدر على الموافقة بالتأمين على الدين من طرف هيئات التأمين الدولية.
- **إمضاء اتفاقية فتح القرض بين البنك المقرض والمستورد**؛ بوساطة من المصدر و حصول كل من البنك المقرض و المصدر من هيئة التأمين على وثائق التأمين لضمان خطر القرض و تأمين الخطر الصناعي؛
- **تقديم تسبيق للمصدر** تصل قيمته ل 15 بالمئة.
- **إرسال المستندات من المصدر لبنك المصدر للحصول على المبلغ**؛
- **إعداد السلعة وارسالها إلى المستورد**؛



- عند تاريخ الاستحقاق يعطي المستورد أمر لبنكه بدفع قيمة القرض والفائدة؛ و يتم خصم حساب المستورد لفائدة بنك المصدر (المقرض).

ويمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

الشكل (7): مراحل سير عملية قرض المشتري



المصدر: (Paveau J, 2010, p. 433) بتصرف

مزايا و عيوب قرض المشتري: نوجزها فيما يلي:

1. بالنسبة للمصدر: سيتحصل على المبلغ نقدا بمجرد إرسال البضاعة أو بمجرد تقديم المستندات اللازمة لبدأ في العملية الانتاجية، و عليه فهو معفي من خطر القرض لأن البنك هو الذي يتحمله ، لكنه في المقابل يتحمل تكلفة إضافية بسبب التأمين ضد الخطر الصناعي.
2. بالنسبة للمشتري: يتحصل على قيمة القرض مباشرة و بتكلفة معروفة، إلا أن عيبها أنه يكون أمام دراسة عقدين مختلفة مما يجعل مدة التفاوض و مدة الحصول على القرض طويلة نسبيا.

3. بالنسبة للبنك: تسمح له بجلب زبائن جدد و الحصول على عمولة ، لكن عيبتها تحمل تكاليف

دراسة ملف المشتري و التفاوض معه على القرض . (شلاي، 2011، صفحة 69)

2 . قرض المورد: هو القرض الذي ينتج عن عملية تجارية ما بين المصدر و المستورد ثم يلجأ المصدر

الى البنك للتفاوض حول امكانية منحه قرض لتمويل صادراته و هو ناشئ بالأساس عن المهلة التي يمنحها المصدر للمستورد لتسديد مستحقته .

حيث يقدم البنك القرض للمصدر بعد توقيع عقد توريد بالدفع المؤجل بين المصدر والمستورد، كما يتم كذلك توقيع عقد ضمان بين مؤسسة الضمان والمصدر لحمايته من خطر عدم وفاء المستورد بالدين عن

طريق تقديم هاته المؤسسة ضمانا شاملا للأوراق التجارية. (حاجي، 2017، الصفحات 90-91)

تصل مدة هذا القرض الى 7 سنوات في حالة المدى المتوسط و 10 سنوات في حالة المدى الطويل، و

يتم ضمانه من طرف هيئات متخصصة مثل COFACE الفرنسية و SACCE الايطالية و

HERMES الألمانية و غيرها. (شلاي، 2011، صفحة 66)

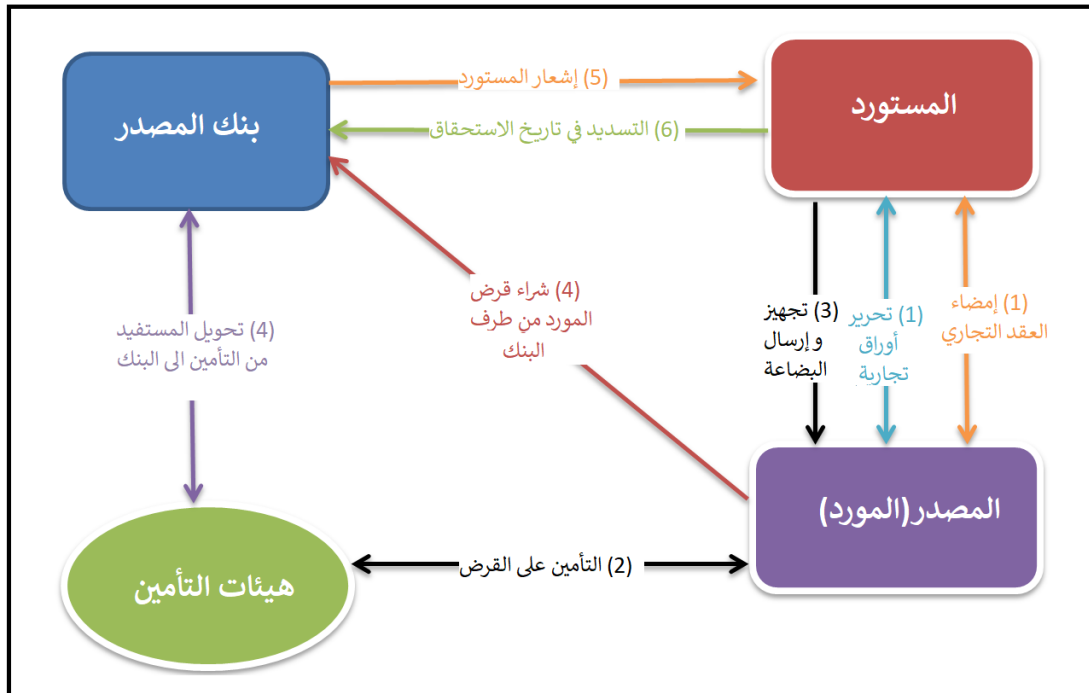
خصائصه:

- يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة الى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها.
- يمنح قرض المورد للمصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.
- يكون الدفع فيه في شكل كمبيالات مضمية من طرف المشتري.
- يكون مؤمن من طرف هيئات خاصة، (حيث هناك الكثير من هيئات ضمان الصادرات تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكمبيالات أو السندات الاذنية ) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ويتم ذلك عن طريق قيام هذه الهيئة بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك وذلك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التي التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.) (لطرش، 2001، صفحة 125)

### سير عملية قرض المورد

- يتفق كل من المصدر والمستورد على إبرام صفقة آجلة، ثم يخبر المصدر بنكه بأنه سيقدم للمشتري مهلة للدفع؛
- إبرام العقد بين المصدر والمشتري الأجنبي، و يسحب المصدر أوراق تجارية ويرسلها للمستورد ليقبلها ويعيدها للمصدر.
- يقوم المصدر بالتأمين لدى هيئة التأمين لتفادي مخاطر عدم الدفع؛
- يقوم المصدر بتجهيز البضاعة و إرسالها للمستورد.
- يقوم المصدر بتحويل الأوراق التجارية لبنكه مع تحويل التأمين على القرض باسم البنك، و بالتالي يتحول الطرف الدائن من المصدر الى البنك، و يتحصل المصدر على المبلغ بعد الخصم.
- يقوم البنك بإشعار المستورد بتحويل الأوراق التجارية له، و الذي يقوم بالتسديد في تاريخ الاستحقاق.

### الشكل (8): مراحل سير عملية قرض المورد



المصدر: (H.Suberge, 1985, p. 103) بتصرف

مزايا و عيوب قرض المورد: يوجزها (شلاي، 2011، صفحة 67) كما يلي:

- يتم قرض المورد بإبرام عقد واحد وبذلك يكسب الوقت.
- يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري وذلك عند القيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية.
- التأمينات التي يتحصل عليها تحمي المستفيد من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها ويعتبر هذا النوع من القروض قليل المخاطر ومضمون بنكيا.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل لأنها ستضاف لتكاليف الصفقة.

### 3. التمويل الجزائري:

التمويل الجزائري يعتبر أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية والتي تتضمن بيع سندات أو كمبيالات ذات استحقاقات آجلة للحصول على تمويل نقدي فوري. و تنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع الى مستورد في بلد آخر ، و رغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي بحوزته، فيقوم ببيعها لأحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، و يتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المبيعة و التي تستحق عادة خلال فترة تمتد الى 5 سنوات من تاريخ الصفقة الى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا، من هنا يتضح وجود خاصيتين أساسيتين، تتمثل الخاصية الأولى في أن هذا النوع من القروض يمنح لتمويل عمليات الصادرات و لكن لفترات متوسطة أما الثانية وهي أن مشتري هذا الدين يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على الورقة ( أي ممتلك هذا الدين.) (مدحت صادق، 2001، صفحة 35)

**مزايا التمويل الجزائري للمصدر:** إن التمويل الجزائري يتيح للمصدر عدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر

أهمها: (لطرش، 2001، صفحة 126)

~ إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا؛

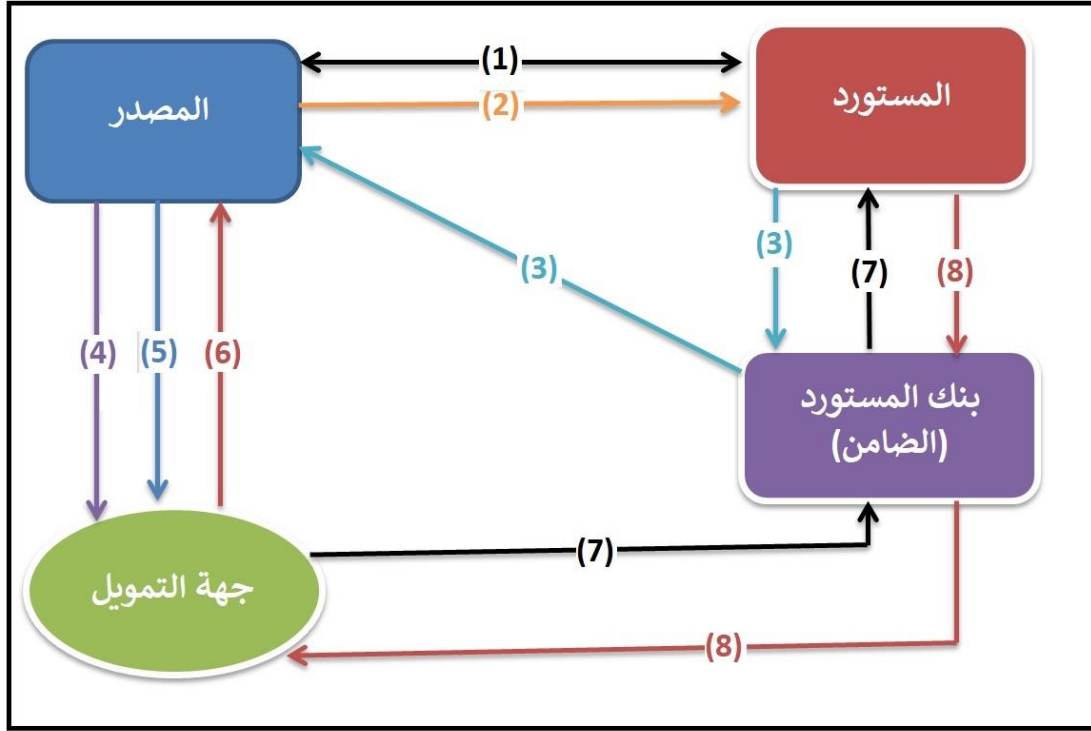
- ~ إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية؛
- ~ تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
- ~ تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية المرتبطة بطبيعة العمليات التجارية .

### مراحل سير عملية التمويل الجزائري:

يمكن تلخيصها بالمراحل والشكل المواليين: (مدحت صادق، 2001، صفحة 37)

1. عقد بيع السلع الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
2. تسليم السلع المباعة للمستورد.
3. تسليم السندات الإذنية للمصدر بعد ضمانها من طرف البنك.
4. عقد التمويل الجزائري بين المصدر وجهة التمويل.
5. تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.
6. سداد قيمة المصدر ناقص نسبة الخصم.
7. تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق.
8. سداد قيمة السندات بتواريخ الاستحقاق.

الشكل (9): مراحل سير عملية التمويل الجزائي



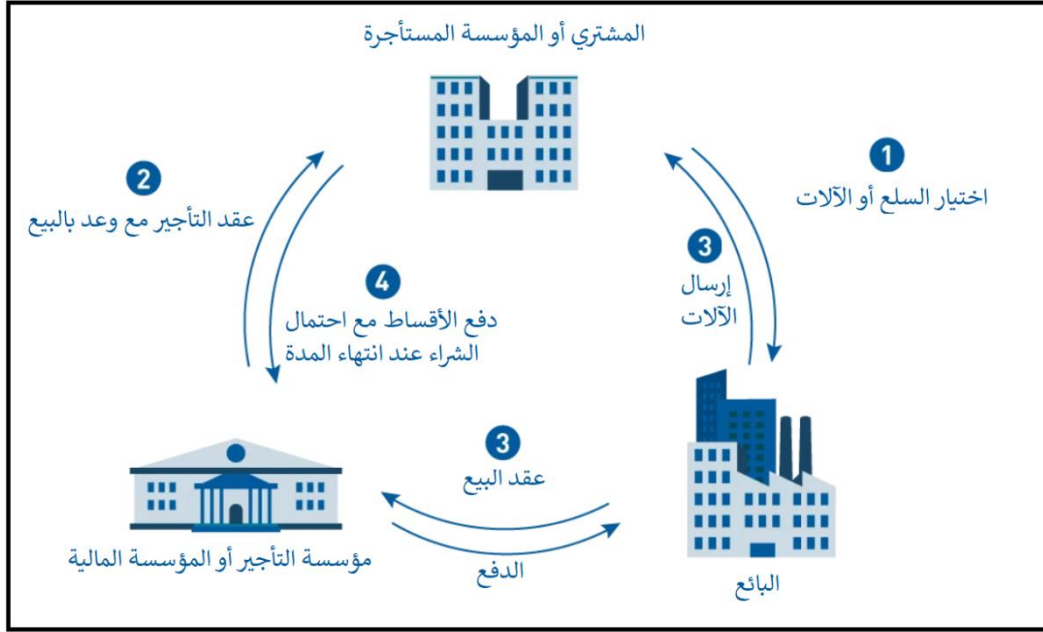
المصدر : (مدحت صادق، 2001، صفحة 37) بتصرف

#### 4. القرض الايجاري الدولي :

هو عبارة عن آلية لتمويل التجارة الخارجية ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة مابعض المعدات التي ينتجها لمؤسسة متخصصة أجنبية والاستفادة من التسوية المالية الفورية لها، حيث تقوم مؤسسات التأجير بالتفاوض مع مستورد أجنبي حول اجراءات ابرام عقد ايجاري لتأجير هذه المعدات حيث تظل هذه المعدات مملوكة لشركة التأجير طوال مدة العقد الايجاري، و في معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير، و بهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرق سداد قيمتها مدة عقد الايجار، و يحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة وسائل النقل، كما هو الحال في حالة وسائل النقل مثل الطائرات و البواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى. كما تستخدم في تمويل العمليات المالية الكبيرة مثل تمويل أنابيب الغاز و بناء السفن، و غيرها من المعدات الضخمة. (مدحت صادق، 2001، صفحة 61)

مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي يوضحها الشكل الموالي :

الشكل(10): مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي



المصدر: (Verspiere Credit and Finance) بتصرف

مزايا وعيوب القرض الإيجاري الدولي كما يلي:

- ~ المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري؛
- ~ المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة يكفي أن يدفع قيمة الإيجار،
- ~ في معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير،
- ~ الحد من تكلفة الضمانات: تتلخص في إعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ما هو متبع في حالة التمويل المصرفي.
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.

(شلاي، 2011، صفحة 71)

القروض المشتركة :

تعتبر القروض (المشتركة) أداة تمويل للمقترضين الذين يحتاجون إلى قروض كبيرة الحجم بالأورو أو الدولار، ولآجال تصل إلى خمس (5) سنوات وقد تمتد أحيانا إلى 10 سنوات, كما يمكن أن تكون ذات اجل قصير .

ويعرف القرض المشترك بأنه قرض كبير القيمة إذ تتراوح قيمته بين بضعة العشرات من ملايين الدولارات إلى ما يتجاوز البليون دولار، ونظرا لضخامة قيمة هذه القروض فإنه يشترك في منحها مجمع "كونسورتيوم (Consortium) "من البنوك الدولية والمؤسسات الدولية الكبرى من مختلف دول العالم, ويساهم كل منها بمبلغ معين في قيمة القرض لتوفير المبلغ المطلوب الذي قد تستحيل عملية توفيره من بنك واحد فقط نظرا لضخامة قيمة مبلغ القرض وكذلك توزيع مخاطر عدم السداد. (Sansone, 2007, p. 39)



## المحور الثامن: تسيير المخاطر الناشئة عن تمويل التجارة الدولية

يمكن تعريف المخاطر بأنها احتمالية مستقبلية قد تعرض المؤسسة إلى خسائر غير متوقعة و غير مخطط لها، بما قد يؤثر على تحقيق أهداف المؤسسة و على تنفيذها بنجاح.

### تصنيف المخاطر

1. من حيث مصدرها (بلعوز، 2009، صفحة 334):

- مخاطر السوق: و تتمثل في المخاطر المتعلقة بالتحركات العكسية للقيمة السوقية للأوراق التجارية أو العملات أو المواد، و تشمل المخاطر الناجمة عن تقلب أسعار الفائدة و أسعار الأسهم و أيضا أسعار المواد الأولية أو أسعار السلع بصفة عامة.
- مخاطر الائتمان: و هي المخاطر الناجمة عن احتمال عدم وفاء أحد الأطراف بالتزاماته وفقا للشروط المتفق عليها.
- مخاطر السيولة: و هي المخاطر المرتبطة باحتمال أن تواجه المؤسسة مصاعب في توفير الأموال اللازمة لمقابلة التزاماتها، حيث تتمثل في عجز المؤسسة عن تدبير الأموال اللازمة بتكلفة عادية.
- مخاطر النماذج: و تتمثل في الطرق و النماذج التي تستخدمها المؤسسة في قياس الخطر، مما ينتج عنه مخاطر أخرى.
- مخاطر العمليات: و تتمثل في المخاطر الناتجة عن الفشل في التسيير الداخلي للمؤسسة و إجراءات الرقابة، و قد تشمل: التزوير، السرقة، الجرائم الالكترونية....
- المخاطر القانونية: و هي المخاطر الناتجة عن الفشل في العمليات القانونية، مثل الدخول في اتفاقيات تعاقدية مع أطراف دون التأكد من قدرتها على الوفاء بالتزامات تجاههم.

2. من حيث ارتباطها بالمؤسسة: (شلاي، 2011، صفحة 83)

- مخاطر منتظمة: و هي المخاطر العامة التي تتعرض لها جميع المؤسسات في السوق بغض النظر عن خصائص المؤسسة، و تنشأ هذه المخاطر عن متغيرات لها صفة العمومية: مثل الظروف الاقتصادية أو السياسية أو القانونية ...
- مخاطر غير منتظمة: و هي المخاطر الخاصة التي تواجه منشأة معينة دون غيرها من المؤسسات، نتيجة لخصائص و ظروف تلك المؤسسة.

### تصنيف مخاطر التجارة الدولية :

هناك عدة معايير لتصنيفها أهمها معيار طبيعة الخطر، و هي ما سنستعرضها فيما يلي: (Legrand G, 2007, p. 228)

- مخاطر سياسية: وهي المخاطر التي تحدث بسبب عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي لبلد المستورد، أو إصدار قوانين ضد الشركات الأجنبية مثل نزع الملكية أو التأمين أو غيرها.
- المخاطر الاقتصادية: و هي المخاطر المتعلقة بالتطورات الاقتصادية على المستوى الداخلي كارتفاع الأسعار غير المرتقب في بلد التصدير، نظرا لارتفاع التكاليف أو أعباء العمال ، فيتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية ، و يمكن التقليل من هذا الخطر باستخدام إحدى الطريقتين :

\* وضع فقرة في العقد التجاري تنص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، مما يحول جزء من هذا الخطر على عاتق المستورد في حالة قبوله لهذا البند.

\* اللجوء إلى التأمين المتعلق بالخطر الاقتصادي.

- المخاطر التكنولوجية: تلزم عمليات التجارة الخارجية المؤسسة أن تتقرب التكنولوجيا المستعملة في مختلف الأسواق الخارجية، ذلك لأن استخدام معايير تكنولوجية مختلفة قد يؤدي إلى خسارة محققة ، ذلك في حال استخدام تكنولوجيا مهتلكة أو ممنوعة في دولة المستورد مثلا ..

- المخاطر القانونية: إن المؤسسة في تطورها الخارجي تلجأ إلى إبرام عقود دولية مع أطراف خارج إقليم الدولة، لذا يجب أن تكون على دراية تامة بالقوانين الدولية المطبقة على مثل هذه العقود، وكذلك المطبقة في دولة المستورد، و المجالات القانونية جد متعددة نذكر منها قانون العقود، القانون الجبائي، قانون الملكية الصناعية... و غيرها

لذا على المؤسسة الإلمام و الإحاطة بكافة القوانين في الدول المستهدفة.

- المخاطر المالية: إن نشاط المؤسسة ينشئ العديد من المخاطر المالية أهمها مخاطر الصرف و المخاطر الائتمانية أو عدم السداد:

مخاطر الصرف: هي النتيجة المباشرة لنشاط المؤسسة التجاري الدولي إما بالبيع في الخارج لمنتجاتها، أو أثناء الشراء من الخارج للمواد الأولية أو المواد اللازمة للإنتاج، بالإضافة إلى العمليات المالية الدولية من قروض بالعملة الصعبة أو عند الاستثمار في السوق المالية الدولية.

- مخاطر معدل الفائدة: و يتعلق بالعمليات المالية من الاستثمارات و القروض التي تلجأ إليها المؤسسة في السوق المالية الدولية.

- مخاطر سعر المواد الأولية: و التي تتعلق بتقلبات سعر المواد الأولية في السوق الدولية، و التي تخضع لقوى العرض و الطلب و لتقلبات بورصات هذه المواد.

- مخاطر الائتمان أو عدم السداد: و تعتبر من أهم المخاطر التي تواجه المؤسسة، و تنشأ عن عجز الطرف الآخر عن الالتزام بواجباته التعاقدية بالدفع، و التي تكون قد تكون في حالتين:

~ نقص الموارد المالية للمدين.

~ التصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو عدم إتمام الصفقة.

تسيير أخطار تمويل التجارة الدولية :

ينبغي على المؤسسة اختيار الطريقة الأقل كلفة و التي تضمن لها تغطية فعالة للخطر، و يمكن تلخيص

طرق تسيير الأخطار كالاتي: (شلاي، 2011، الصفحات 129-156) بتصرف

1. **الوقاية من الخطر** : تكون الوقاية من الخطر بثلاث طرق: جمع المعلومات اللازمة و الضرورية، الوقاية عند تحرير العقد، متابعة تنفيذ العقد.

أ- جمع المعلومات:

✓ خطر البلد: هناك شركات متخصصة حول العالم تقوم بتقييم خطر البلد وفق معايير دولية، كالتي تستخدمها شركة COFACE العالمية حيث تعتمد فيها على المعايير التالية: \*الخطر السياسي\* خطر ندرة العملة الصعبة\*مدى قدرة البلد على مواجهة التزاماته الخارجية\*خطر الانخفاض الحاد في قيمة العملة المحلية\*خطر نظامي للجهاز البنكي\*تدهور الظروف الاقتصادية\*التصرفات العامة للدفع في العمليات القصيرة الأجل، حيث يتم تصنيف خطر كل بلد من 1 الى 4 و من A الى D ، حيث ترمز 1A الى كون البلد جد آمن، و 4D الى كون الخطر جد مرتفع.

✓ **الخطر التجاري**: تطلب المؤسسات و البنوك و شركات التأمين تقييم نشاط المؤسسات التجارية من وكالات خاصة تعمل في مجال دراسات السوق، و تمتلك قاعدة بيانات ثرية و محينة بصفة دائمة مثل شركة D&B Inforisk و التي تمتلك بيانات عن 100 مليون شركة حول العالم، فتعطي تقييما مفصلا حول الخطر التجاري للتعامل مع الشركات و المؤسسات حول العالم.

ب- **الوقاية عند تحرير العقد(أو العرض)**: هناك 4 عناصر لها تأثير مباشر على تسيير الخطر في هاته الحالة و هي:

- مدة صلاحية العرض التجاري: فكلما كانت مدة العرض طويلة كلما زادت المخاطر، خاصة مع التغيرات السريعة في سوق الأعمال.

• بداية تنفيذ العقد: و تتضمن شروط العقد من شروط و طرق الدفع و مهلة التسديد ... إلى غير ذلك

• التفرقة بين الشروط التجارية و المالية: لتجنب الوقوع في مشاكل تنفيذ العقد و احترام خصوصيات التصنيع و التي يمكن أن تؤثر على مراحل الدفع.

• ضمان الملكية: و هو ما يضمن للبائع ملكية البضاعة إلى أن يتم الدفع التام، و هو ما يتعارض مع قوانين بعض الدول.

ج- متابعة تنفيذ العقد: يجب متابعة العمليات منذ إبرام العقد، و في حالة عدم احترام الالتزامات و مواعيد الاستحقاق يجب التدخل السريع لحل المشكل.

2. تحويل الخطر: و تتمثل في اختيار طرق الدفع التي يتحمل فيها طرف آخر الدفع مثل البنوك أو المؤسسات المالية، مثل الاعتماد المستندي، تحويل الفاتورة..

3. التغطية ضد الخطر: و قد تكون التغطية إما ذاتية أو غير ذاتية:

- التغطية الذاتية: و تكون التغطية هنا كاملة أو جزئية، كاملة حين تتحمل المؤسسة تغطية كامل المبلغ، و يكون هذا في حالات الفواتير التي تكون كلفتها منخفضة نوعا ما، أو في الحالات الطارئة و حالة اغتنام الفرص، حيث لا يتسنى للمؤسسة دراسة مدى الخطر، فتغتني الفرصة و تمضي العقد و تتحمل كامل الخطر ، و تصبح بين 50 بالمئة ربح و 50 بالمئة خسارة.

أما التغطية الجزئية: فتتحمل فيها المؤسسة تغطية الجزء غير المغطى من طرف ثالث كالبنك أو وكيل التأمين.

- التغطية غير الذاتية: و تكون بالاعتماد على مؤسسات التأمين في التأمين على الخطر. حيث يتميز سوق التأمين بسيطرة شركات كبرى و هو سوق قليل المنافسة، و أشهر الشركات المتخصصة في التأمين ضد المخاطر في التجارة الخارجية : EULER-HERMS ، COFACE

، ATRADIUS حيث يكون التأمين وفق شروط من بينها رقم الأعمال و نوع الخطر ... و في

الغالب لا تتجاوز نسبة التأمين 80 إلى 90 بالمائة كأقصى حد من قيمة الصفقة، و تتحمل المؤسسة الجزء الباقي غير المؤمن.

4. **تغطية خطر الصرف:** تقوم المؤسسة بتغطية خطر الصرف باستخدام بعض التقنيات منها: حسن اختيار عملة الفاتورة، تغيير طريقة و مدة التسديد، تبادل العملات بين شركتين: حيث تقوم المؤسسات بتبادل العملات مع مؤسسة أخرى للقيام بصفقاتها، و بعد اجتياز مرحلة الخطر تقوم بإرجاع المبلغ للمؤسسة.

5. **تغطية خطر تقلب أسعار المواد الأولية:** لتفادي الوقوع في خطر تقلب الأسعار تقوم المؤسسة باستخدام أسلوب العقود الآجلة،

" نشأت سوق العقود الآجلة في صناعة السلع. كان المزارعون و عمال المناجم و منتجو النفط هم الذين أرادوا إدارة مخاطر عدم معرفة السعر الذي سيحصلون عليه لمنتجهم في المستقبل. فأوجدوا العقود الآجلة. حيث يوافق بائع العقد الآجل على بيع كمية ثابتة من سلعة معينة في يوم معين في المستقبل لمن يرغب في شراء العقد بثمن محدد مسبقا، و بطريقة مماثلة، يوافق مشتر العقد الآجل على سعر ثابت لشراء السلعة الأساسية من البائع في تاريخ انتهاء العقد."

## المحور التاسع : الكفالات و الضمانات في التجارة الدولية

تساهم الضمانات البنكية الدولية في تقليل المخاطر المرتبطة بالتجارة الخارجية، وحماية الأطراف المتدخلة فيها من مستورد ومصدر والبنوك التجارية، باعتبارها أداة فعالة في تغطية المخاطر.

تعريف الضمانات البنكية الدولية : الضمان هو أحد الوسائل التي يقوم عليها الحكم بجدارة المقترض للحصول على القرض أو لا، وقد يكون عينيا أو شخصيا، ويمكن تعريفه على أنه تأمين يستعمل عند الضرورة لتغطية الأخطار غير المقدرة، أو غير المرئية حاليا، (الشخابنة، 2011، الصفحات 29-30)

أما الضمانات البنكية هي عبارة عن وسائل وأدوات لمواجهة مختلف الأخطار المرتبطة بالقرض، كإعسار المقترض أو إفلاسه، كما يمكن تعريفها أيضا على أنها عبارة عن تأمين ضد الأخطار المحتملة فيما يتعلق بعمليات الإقراض للمصرف وتمكينه من استرجاع قرضه. (لطرش، 2001، صفحة 166).

كما تسمى كذلك بالكفالة الخارجية وهي عبارة عن تعهد كتابي صادر من بنك محلي بناء على طلب أحد البنوك المراسلة في الخارج، بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة ولجهة معينة (المستفيد المقيم)، إذا ما أخل العميل غير المقيم المكفول من البنك المراسل بالتزاماته. (حاجي، 2017، صفحة 110)

### - خطاب الضمان

هو خطاب يتعهد فيه البنك بأن يدفع عند أول طلب من العميل مبلغ الضمان أو جزء منه للمستفيد الصادر لصالحه الضمان وذلك كتأمين على عملية معينة هي أساس علاقة بين عميل البنك والمستفيد وذلك خلال مدة محددة. (الراوي، 2000، صفحة 220)

### أنواع الضمانات البنكية الدولية:

مع زيادة المعاملات الدولية بين مختلف الدول، ازدادت الحاجة إلى ضمانات دولية، لتوفير الثقة بين المتعاملين، ولهذا تعددت أنواعها، حيث وضعت ضمانات لصالح جميع الأطراف: المصدر، المستورد،

والوسطاء، وكل نوع من هذه الضمانات يخدم مصلحة الجهة التي وضع لأجلها، كما تغطي هذه الضمانات العديد من المخاطر.

### 1- الضمانات التي تخدم المستورد

تنقسم الضمانات التي تخدم المستورد إلى الآتي:

أ. ضمان المناقصة: حينما يطلب الطرف المعني بطرح المناقصة 'المستورد' الحصول على منتج معين، أو خدمة معينة، يرسل دعوة إلى المصدرين لتقديم أسعار تنافسية نظير العمل الذي سيتم إجراءه، يختار المستورد من بين العروض مناقص والذي يتعهد بالتسيير الحسن للأعمال، ومنه فالمستورد الذي يمثل المعلن عن المناقصة هو المستفيد من الضمان، و باستطاعته تعويض خسارته في حالة ما إذا أخل أحد المناقصين بواجباته كأن ينسحب عن المناقصة في مدة اختيار الملفات أو أن يبدي عدم موافقته على باقي الضمانات كضمان حسن التنفيذ أو غيرها، فيكون للمستفيد حق تعويض خسارته ويضمن البنك المصدر لخطاب الضمان بأنه سيدفع للمستفيد المبلغ المتفق عليه في الحالات التالية:

- ✓ انسحاب صاحب المناقصة 'المصدر' في مدة اختيار الملفات.
- ✓ رفض توقيع العقد التجاري أو أحد شروط العقد، في حالة ما إذا وقع عليه الخيار.
- ✓ رفض صاحب المناقصة باقي الضمانات كضمان حسن التنفيذ أو غيرها، وهنا يكون المصدر أمام متابعة قانونية، كما أن مبلغ هذا الضمان يتراوح من 1% إلى 15% من مبلغ العرض، أما مدته فهي منذ الإجابة على العروض المقدمة واختيارها، إلى غاية إمضاء الصفقة والتي تدوم من 120-180 يوم، مع مدة الطعن في حدود 30 يوم.

عموما يكون الغرض من خطاب الضمان هو التأكيد لمالك المشروع، بأن كل مرشح في المناقصة سيقبل العقد إذا تم اختياره للفوز بالمناقصة وسيفي بالتزاماته. (حاجي، 2017، صفحة 114)

ب. ضمان استرجاع التسبيق:



في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي إلى المصدر كتسبيق يقطع هذا الأخير من قيمة الخدمة أو البضاعة المقدمة فيما بعد، وعليه يوضع ضمان استرجاع التسبيق الذي يتراوح مبلغه عموما ما بين 5 إلى 15 % من مبلغ العقد التجاري، إذ تغطي نسبته مبلغ التسبيق لكن يجب أن لا تتجاوز قيمة الضمان 5% من مبلغ العقد التجاري، و تكون موافقة البنك إجبارية، وعموما ضمان استرجاع التسبيق موجه لتعويض كل أو جزء من التسبيق المقدم من طرف المستفيد قبل إرسال أو قبل بدأ الأشغال في حالة ما إذا اخل المصدر بالتزاماته ولم يحترم ما جاء في بنود العقد التجاري الذي وقعه (Legeais, 2015, p. 56).

#### ج. ضمان حسن التنفيذ:

هو التزام يقدمه الضامن بالدفع (بنك المورد) في حالة عدم احترام المورد لالتزاماته أي واجباته الإنتاجية تجاه المستورد، أي تسليم البضاعة محل التعاقد التجاري، ويمثل مبلغ ضمان حسن التنفيذ 10 % من ثمن العقد و يصبح ساري المفعول عند إصداره ويبقى مستعملا إلى غاية الاستقبال النهائي للسلع.

و في القانون الجزائري يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تعفي المتعامل من كفالة حسن التنفيذ، إذا لم يتعد أجل تنفيذ الصفقة 3 أشهر، و يحدد مبلغ كفالة حسن التنفيذ من 5%-10% من مبلغ الصفقة حسب طبيعة و أهمية الأعمال المنجزة. (حاجي، 2017، صفحة 117)

#### د. ضمان الإمسك بالضمان:

هو جزء من الصفقة يقطعها المستورد كضمان، أي أنه يضمن للمستورد الاحتفاظ بمبلغ الضمان إلى غاية التأكد من حسن تنفيذ المشروع لمدة معينة للتأكد منه، في حالة العكس للمستفيد الحق في تعويض ولو جزء من خسارته، إذ لا يمكن أن يتجاوز مبلغ الضمان 10% من مبلغ الصفقة، ليضمن للمستورد تعويضه في حالة إخلال المصدر بينود العقد التجاري المبرم. (Martini, 2010,

pp. 520-521)

## 2- الضمانات التي تخدم المصدر

أ. ضمان الدفع:

يطلب المستورد في بعض الأحيان تأجيل دفع مبلغ الصفقة أو الخدمة لوقت لاحق أو بأقساط منتظمة. ورغم أن الإعتماد المستندي يعتبر من وسائل الدفع الدولية الأكثر أماناً إلا أن المصدر يفضل أحيانا اللجوء إلى وسائل دفع أخرى، نظرا للتكلفة المرتفعة للإعتماد المستندي، و غيرها من السلبيات ، وعليه يطلب المصدر من المستورد ضمان الدفع لتفادي عجز هذا الأخير عن التسديد وهذا الضمان يكون بتعهد بنك المستورد بتسديد قيمة الصفقة في تاريخ استحقاقها في حالة عجز زبونه عن ذلك ويبقى ساري المفعول إلى غاية التأكد من تسديد مبلغ البضاعة أو الخدمة أما قيمة ضمان الدفع تغطي مبلغ الصفقة ككل. ولوضع ضمان الدفع حيز التنفيذ يجب على المصدر تقديم وثائق يبين فيها عجز المستورد عن الدفع هذا من جهة ومن جهة أخرى يقدم وثائق أخرى تبين أنه قام بأداء جميع واجباته التعاقدية على أكمل وجه. (Legeais, 2015, p. 23)

ب. خطاب الضمان الخارجي

وهي الضمانات التي تصدر بناء على طلب العملاء المقيمين من البنوك التي يتعاملون معها لصالح المستفيدين غير المقيمين أو العكس، كما هو الحال في مقاولات الأعمال التي تطرح في الخارج، ويرسى تقديمها على مقيم في الدولة، وقد تصدر هذه الضمانات أيضا بناء على طلب المستورد المحلي لصالح المصدر في الخارج ضمانا للدفعات المؤجلة على أقساط من قيمة الواردات. (السيسي، 2004، صفحة 151)

## 3- الضمانات الخاصة بالجمارك

يوجد العديد من الضمانات الخاصة بالجمارك، وسوف نقتصر هنا على الآتي:

أ. ضمان القبول المؤقت:

المؤسسات التي ترغب في الحصول على حصة في الأسواق الدولية تحتاج إلى معدات وأجهزة، من أجل إنتاج سلع لإعادة تصديرها إلى الخارج، والمستفيد من هذا النظام (قبول مؤقت) يستفيد من عدم دفع هذه الحقوق إذا تعهد بإعادة تصديرها عند نهاية العمل بها، وفي حالة عدم قيامه بتصديرها مرة أخرى هنا وجب عليه الالتزام بدفع مبلغ مالي للخزينة لإصلاح الخلل الناجم في مداخيل الصادرات والواردات، ومبلغه هو مقدار الرسوم الجمركية في حالة الاستيراد، أما مدته فهي منذ دخول البضاعة إلى حدود البلاد إلى غاية خروجها منه. (Martini, 2010, pp. 524-525)

ب. خطاب ضمان العبور:

يقدم خطاب ضمان للجمارك مقابل الإفراج عن السلع الواردة بمكاتب العبور إلى بعض الدول المجاورة بالطرق البرية داخل الجمهورية لحين إثبات خروجها مرة أخرى. (حاجي، 2017، صفحة 119)

تصنيف آخر للضمانات :

يوجد هناك تصنيف آخر للضمانات نذكره فيما يلي:

**أ. الضمان الاحتياطي**

يعتبر الضمان الاحتياطي من بين الضمانات الشخصية على القروض ويمكن تعريفه على أنه: التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على التسديد، وللضمان الاحتياطي شروط يجب توفرها هي :

- ✓ يكتب الضمان الاحتياطي على الكمبيالة أو على وصلة؛
- ✓ يؤدي الضمان بعبارة " الضمان الاحتياطي " ويوقعه الضامن؛
- ✓ ويستفاد من هذا الضمان بمجرد توقيع الضامن على صدر الكمبيالة؛
- ✓ يذكر في الضمان اسم المضمون والا اعتبر الضمان حاصلا للساحب. (مصطفى كمال طه،

(2005، صفحة 146)

**ب. الضمانات الحقيقية**

تعرف على أنها ضمانات مادية ( ملموسة ) يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه كالعقارات والمنقولات وهذا ما يسمى بالرهن وترتكز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للضمان. (متولي، 2010، الصفحات 307-310)

**ج. الضمانات الشخصية**

ترتكز الضمانات الشخصية على التعهد الذي يقوم به الأشخاص والذي بموجبه يتعهدون بالتسديد بدل المدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق، فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصا ولكن يتطلب ذلك تدخل طرف ثالث للقيام بدور الضامن، يمكن أن يكون الطرف الثالث شخصا طبيعيا أو بنكا، و عليه فالضمانات البنكية هي ضمانات شخصية . (بوسنة، 2011، صفحة 96)

## المحور العاشر: تأمين المخاطر في التجارة الدولية

يعرف "التأمين بأنه عملية بمقتضاها يتعهد طرف يسمى المؤمن تجاه طرف آخر يسمى المؤمن له، مقابل قسط يدفعه هذا الأخير له، بأن يعرضه عن الخسارة التي ألحقت به في حالة تحقيق الخطر".

### 1- تأمين ائتمان الصادرات :

يعرف على أنه وسيلة من وسائل التمويل المصرفي وأداة تأمينية تسمح للدائنين من تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية للقروض المرتبطة بعمليات التصدير فيما بين الدول ، مقابل دفع أقساط لشركة التأمين. (حاجي، 2017، صفحة 136)

### المخاطر التي يغطيها تأمين ائتمان الصادرات.

تأمين ائتمان الصادرات يغطي نوعين من المخاطر هي الأخطار التجارية والأخطار غير التجارية، مع التمييز بين أخطار ما قبل الشحن، وأخطار ما بعد الشحن على النحو التالي: (طارق جمعة سيف، 2008، الصفحات 80-82)

\*أخطار ما قبل الشحن: يقصد بها الأخطار التي تقع خلال الفترة من بدء سريان هذا العقد وحتى تاريخ شحن البضاعة محل عقد التصدير.

\*أخطار ما بعد الشحن: يقصد بها الأخطار التي تقع اعتبارا من تاريخ شحن البضاعة محل عقد التصدير.

### أولا: المخاطر التجارية: تتمثل في الآتي:

أ.الأخطار السابقة للشحن: تتمثل في الإفلاس والإعسار الذي يحدث قبل الشحن.

ب.الأخطار اللاحقة للشحن: تتمثل في الإفلاس والإعسار الذي يحدث بعد الشحن، بالإضافة إلى إخفاق أو عدم قدرة المستورد على السداد.

ثانيا: المخاطر غير التجارية: تتمثل هذه المخاطر في الآتي:

أ. أخطار عدم القابلية للتحويل: تتمثل هذه الأخطار في عدم القدرة في دولة المستورد على تحويل العملة المحلية إلى عملة دولة المصدر المطلوب سداد الصفقة الخاصة بها، بسبب قيود تفرضها دولة المستورد على الصرف الأجنبي، أو التحويلات كلياً أو نوعياً، أو بسبب فرض أسعار صرف تمييزية إدارياً تؤدي إلى الإضرار بمصالح المصدر.

ب. القرارات السيادية لدولة المستورد أو المصدر: تتمثل هذه المخاطر في تدخل الدولة بأي قرار سياسي سيادي في الملكية الخاصة للأشخاص، أو تصرفاتهم وكذلك أي إجراء صادر من حكومة المصدر يحول دون تنفيذ عقد التصدير، أو إلغاء السلطات العامة في دولة المشتري لترخيص الاستيراد، أو وقفه أو عدم تجديده أو منعها إدخال البضاعة، أو التأميم أو المصادرة أو إلغاء تراخيص الاستيراد أو توقيفها أو تجديدها،

ج. القرارات السيادية لدولة العبور: يأخذ هذا الخطر شكل منع السلطات العامة في دولة وسيطية مرور البضائع، وتعرف النظم الجمركية في مختلف الدول نظام العبور، والذي يجوز بموجبه نقل البضائع الأجنبية المنشأ دون أن تأخذ طريق البحر إذا أدخلت من الحدود لتخرج مباشرة من حدود غيرها.

د. الحروب والأخطار المشابهة:

هي الحالات التي يترتب عنها عجز المصدر أو تأخره عن سداد المبالغ المستحقة، نتيجة اندلاع حرب أهلية أو أجنبية أو اضطرابات، أو بسبب حصول كارثة ببلد المشتري، أو بسبب عدم تحويل العملة للأسباب السالفة الذكر.

هـ. أخطار أخرى: ويتعلق الأمر بـ: (حاجي، 2017، صفحة 140)

- تأمين العرض والبحث عن أسواق جديدة: يعد هذا النوع من التأمين أداة مهمة لتشجيع الصادرات، فالمؤسسات التي تريد عرض منتجاتها في المعارض الدولية، تدفع مصاريف هامة، دون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها وحتى من استرجاع مصاريف العرض، هذا ما يجعل أغلب المؤسسات تتردد في المشاركة في المعارض الدولية، وهنا يبدو دور المؤمن لتقليل هذا الخطر من خلال تعويض الشركة العارضة

لمصاريف النقل والعرض، وفق الاتفاق الذي تم مع شركة التأمين، لكن في الغالب يتراوح بين 50% إلى 70% من مصاريف العرض، وبالمقابل العارض يدفع قسطا بنسبة تتراوح ما بين 2% إلى 3% من مصاريف العرض، ومدة التأمين تتراوح من سنة إلى 5 سنوات حسب نوع التأمين المختار. و نفس الشيء بالنسبة ل: تأمين التنقيب و الذي يوجه إلى المؤسسات التي تبحث عن بلد أو عدة بلدان أجنبية، من أجل إبرام صفقات لغرض التصدير، و يكون الغرض إذن من هذا التأمين مزدوج يتمثل في الآتي:

\* تخفيض العبء المالي الناتج عن المعرض، أو عملية التنقيب.

\* التأمين ضد خطر الإخفاق التجاري الكلي، أو الجزئي للمعرض أو لعملية التنقيب.

وثيقة تأمين قرض المشتري: وهي وثيقة تصدر لحساب البنك الذي يمنح قرضا للمستورد الأجنبي لغرض تسديد هذا الأخير للدين الذي عليه لفائدة المصدر فورا، علما أن البنك في هذه الحالة هو بنك المصدر.

تعهد قرض المورد: و هو تعهد بضمان يقدم للمورد لضمان الصفقات المالية في الآجال المتوسطة و الطويلة.

## 2- ضمان الضرائب الجمركية:

ينبغي أن تحصل سلطات الجمارك على ضمانات لعدم تعريض حق الدولة للضياع، وتعرف وثائق الضمان التي تصدرها شركات التأمين في هاته الحالة: سندات ضمان الضرائب الجمركية.

و هي التأمين الذي يغطي خطر تعرض حق مصلحة الجمارك بدولة الدخول للضياع، بسبب عدم تحصيل الضرائب الجمركية المستحقة عن البضائع المفرج عنها.

حيث هذا النوع من الخسائر لا يمس البضائع موضوع التجارة ذاتها، ولا أطراف الصفقات التجارية أنفسهم، بل أن المعني بهذه الخسائر هو سلطات الجمارك في الدولة التي تسمح بدخول البضائع إلى

أراضيها مع تعليق سداد الضرائب الجمركية (حاجي، 2017، صفحة 156)

## المحور الحادي عشر: النظام النقدي الدولي

يشير النظام النقدي الدولي الى القواعد و الأعراف و الأدوات و التسهيلات و المنظمات للتأثير على المدفوعات الدولية، فهو لا يهتم بالعرض النقدي الدولي فحسب، و إنما يتعداه للاهتمام بالعلاقات الموجودة بين مختلف العملات كالتغيرات في ميزان المدفوعات و الطريقة التي أنشأ بها (خبازي، 2012، صفحة 9). إلا أنّ هذا النظام قد مر بعدة مراحل نتيجة تغير الظروف والأحداث السياسية والاقتصادية العالمية. فبعدما كان التعامل بين الدول في المجال التجاري يتم وفق نظام المقايضة أصبح يتم وفق قاعدة الذهب، ثم تحول العالم إلى نظام آخر يركز على عملة واحدة وهي الدولار الأمريكي وأخيراً جاء نظام تعويم العملات وترك العملات لقوى السوق (العرض والطلب).

### تطور النظام النقدي الدولي

مر النظام النقدي الدولي بعدة مراحل نستعرضها كالتالي:

#### أولاً: مرحلة نظام قاعدة الذهب 1870 – 1913

بدأت قاعدة الذهب في الانتشار في الثلث الأول من القرن التاسع عشر باتخاذ بريطانيا لها كقاعدة نقدية بقانون صدر في 1819 وأصبح ساري المفعول في سنة 1821. وبحلول عام 1870 لحقت بها بعض الدول الأخرى مثل ألمانيا، والولايات المتحدة سنة 1879 حتى جاء عام 1900 الذي أضحت فيه جميع الدول تقريباً تأخذ بقاعدة الذهب باستثناء الصين والمكسيك اللتان فضلتا قاعدة الفضة .

حيث طبقة قاعدة الذهب بشكل تلقائي و دون اتفاق مسبق، و هناك مجموعة من الشروط مهدت الطريق لسيطرة قاعدة الذهب على النظام النقدي العالمي و هي ما يطلق عليه " قواعد اللعبة"، حيث



تمثلت هاته القاعدة بشكل رئيسي في التزام حكومات الدول بتحديد قيمة ثابتة لعملتها الورقية بالنسبة لوزن معين من الذهب، مع الالتزام بتحويل ما يقدم اليها من عملات ورقية عند المستوى السابق تحديده، و الأساس الثالث لقواعد اللعبة هو ترك الحرية للأفراد في تصدير و استيراد الذهب بدون قيود، فإذا التزمت كل الدول بهذه القواعد فإن ذلك من شأنه أن يؤدي الى تحقيق ميزة هامة و هي استقرار و ثبات أسعار صرف عملات مختلف الدول (أبو الفتوح، 2021، صفحة 57).

و تمثلت الخصائص الرئيسية لنظام الذهب فيما يلي (هزاع مفلح، 2007، الصفحات 51-52):

1. تقوم الدولة التي تتبع هذا النظام بتقييم عملتها بالذهب و لديها استعداد لشراء و بيع الذهب عند هذا السعر، و تستطيع الدولة مبادلة عملتها مع عملات الدول الأخرى من خلال علاقة كل عملة بالذهب.
2. حرية تصدير الذهب واستيراده من الخارج بدون أي قيد أو شرط.
3. على المصرف المركزي للدولة التي تعمل بهذا النظام أن يحتفظ باحتياطي من الذهب لكي يتمكن من شراء أو بيع الذهب و دعم النقود التي يصدرها محليا.
4. يفترض أن الاجور و الأسعار تتحرك بحرية صعودا و هبوطا.

### الانتقادات التي تعرض لها نظام معيار الذهب و أسباب انهياره:

رغم ما تميز به هذا النظام، إلا أنه تعرض لانتقادات أساسيين (أبو الفتوح، 2021، الصفحات 58-59):

الأول: أن استقرار أسعار الصرف الأجنبي جاء على حساب عدم الاستقرار الاقتصادي الداخلي (الكساد).

الثاني: الآثار العكسية الناتجة عن انتقال الذهب بين الدول، مثلاً: دولة ما تتبع نظام الذهب، و حدث فيها ما أدى الى عدم الاستقرار السياسي، هذا سوف يؤدي الى هروب الذهب من هذه الدولة ( و بالتالي تنخفض مستويات أسعارها و يقل فيها النشاط الاقتصادي) الى دولة أو دول أخرى حيث ترتفع مستويات أسعار هذه الأخيرة دون الحاجة الى ذلك ( انتعاش) و هذا يؤدي لحدوث متاعب اقتصادية.

### أهيار نظام الذهب:

استمر هذا النظام حتى نشوب الحرب العالمية الأولى حيث واجه نظام الذهب عديدا من المشاكل منها أن الحرب كشفت جمود النظام و عدم قدرته على توفير المرونة اللازمة في العرض النقدي، و الذي تراكم الطلب عليه ليس فقط من أجل تمويل احتياجات الحرب، بل لحاجة الدول المتحاربة لاحتياطاتها من الذهب لتمويل وارداتها من الخارج و قد أدى هذا لإيقاف العمل بهذا النظام. و رغم محاولة الدول الكبرى إحياء هذا النظام غير أنها لم تستطع الاستمرار إلا لفترة محدودة سقط بعدها النظام تحت وطأة الكساد، و قد كانت العوامل التي ساعدت على أهياره كما يلي:

- زوال عصر حرية التجارة.
- سوء توزيع الذهب بين الدول، أي تركز الذهب في خزائن بعض الدول مثل أمريكا و فرنسا، بحيث فقدت بقية الدول الأخرى جزءا كبيرا من احتياطها مثل ألمانيا بسبب دفع التعويضات للحلفاء، هذا العامل قضى على أحد مقومات نظام الذهب ( حرية دخول و خروج الذهب).
- ظهور القوى الاحتكارية بسبب نمو الكثير من الشركات الاحتكارية و شبه الاحتكارية التي تتحكم في الأسعار و الانتاج، بالإضافة الى ظهور النقابات العمالية التي تعمل على رفع مستويات الأجور، مما ساعد على ضعف العلاقة بين مستويات الأسعار و كمية النقود و الذهب الموجود في الدولة.

- عدم الاستقرار السياسي. (أبو الفتوح، 2021، الصفحات 59-60)

### ثانياً: النظام النقدي الدولي في فترة ما بين الحربين:

سارعت الدول لعقد مؤتمر للإصلاح النقدي في بروكسل 1920، و في جنوة 1922، و كانت الدعوة آنذاك هي العودة لقاعدة الذهب على أن تكون في شكل تطبيق نظام السبائك الذهبية ، و عادت إنجلترا بالفعل الى قاعدة الذهب سنة 1925 و حددت سعرا للجنيه الاسترليني عند نفس مستواه في الفترة السابقة للحرب، كما عادت فرنسا الى نفس القاعدة عام 1928، أما ألمانيا فقد دمر التضخم قيمة عملتها و ثقل حملها بتعويضات الحرب و اضطرت الى تغيير عملتها عام 1923، و لجأت لعقد قروض خارجية ساعدتها على العودة الى قاعدة الذهب سنة 1924، و هكذا عاد عدد كبير من الدول لقاعدة الذهب و لفترة محدودة حيث حل الكساد الكبير عام 1929 و خرجت الدول تباعا عن الالتزام بقاعدة الذهب و سادت الفوضى و فرضت معظم الدول مرة أخرى السعر الإلزامي لعملتها المحلية و عمدت الدول الى تعويم عملتها، حيث عمدت بريطانيا الى تعويم الجنيه الاسترليني و خروجها عن قاعدة الذهب سنة 1931، و تبعها في ذلك عدد كبير من الدول، مثل فرنسا و أمريكا مع تخفيض عملتيهما.

و هكذا فإن الخروج عن قاعدة الذهب كان مرفقا بتخفيضات كبيرة لأسعار صرف العملات المختلفة مما أثر بشكل كبير على حركة التجارة الدولية و أصبح نظام التعويم هو الأساس الذي ارتكز عليه النظام النقدي العالمي في فترة ما بين الحربين. (أبو الفتوح، 2021، الصفحات 62-63)

### النظام النقدي الدولي في ظل اتفاقية بريتون وودز 1944

شهد الاقتصاد العالمي قبيل إنتهاء الحرب العالمية الثانية هزات واضطرابات عنيفة في نظامه النقدي ومعدلات منخفضة لحركة التجارة العالمية، مما دفع بالولايات المتحدة وبريطانيا إلى التفكير في خلق نظام نقدي جديد يكون أساسا لعلاقات نقدية دولية لعالم ما بعد الحرب ولهذا الغرض نظمت مؤتمراً

في مدينة بريتون وودز **Bretton Woods** - بولاية نيوهامبشير **New Hampshire** بالولايات المتحدة في يوليو 1944 شاركت فيه 44 دولة وكان كل من جون مينارد كينز **John Maynard Keynes** - وهاري ديكستو وايت **Harry Dexter White** بمثابة مهندسا المؤتمر، وقد أقر المؤتمر نظاماً نقدياً جديداً قائماً على قاعدة صرف الدولار بالذهب، حيث التزمت الولايات المتحدة الأمريكية بتحويل الدولار الورقي إلى ذهب بسعر ثابت يبلغ \$35 لكل أونصة من الذهب، (الأونصة الواحدة تساوي 31.103 غم من الذهب) ونتيجة لذلك تحول الدولار ليكون العملة الاحتياطية الدولية وبالتالي ثبات أسعار الصرف بين مختلف العملات المرتبطة به، وقد استمر العمل بهذا النظام قرابة خمس وعشرون سنة حتى انهياره في عام 1971 كما سيتم توضيحه لاحقاً، وقد استهدف هذا النظام أساساً حرية التجارة الدولية وإلغاء القيود على المدفوعات الدولية. وقد حاول المؤتمر المذكور تكريس مجموعة من الأفكار وتحقيق أهداف هامة منها:

~ ضمان حرية التحويل بين عملات الدول المختلفة

~ وضع نظام لأسعار الصرف يمنع التقلبات العنيفة فيما بينها.

~ تحقيق التوازن في موازين المدفوعات.

~ الإدارة الدولية للنظام النقدي العالمي الجديد

. كما أسفرت جهود هذا المؤتمر إلى تحقيق نتيجتين مهمتين هما:

الأولى: إنشاء صندوق النقد الدولي **IMF** والغرض منه تحقيق استقرار أسعار الصرف والإشراف على تنفيذ قواعد النظام النقدي الدولي الجديد. حيث قام هذا الصندوق بمباشرة مهامه بعد 1947.

الثانية: إنشاء البنك الدولي للإنشاء و التعمير **IBRD** والغرض منه هو مساعدة الدول الأوروبية التي دمرتها الحرب ثم مساعدة الدول الأخرى على التنمية الاقتصادية.

\* وبالإضافة إلى المؤسستين السابقتين فقد انبثقت عن المؤتمر فكرة إنشاء منظمة التجارة العالمية

WTO ولكن لم تنفذ مباشرة وإنما ابتدأت بالاتفاقية متعددة الأطراف والمسماة بـ (الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (A General Agreement on Tariffs and Trade GATT) عام 1948 وبمشاركة 23 دولة وبجولاتها الثمان والتي تمخضت جولتها الثامنة - جولة الأوروغواي - عن إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO . (أبو الفتوح، 2021، الصفحات 65-66) و (هزاع مفلح، 2007، الصفحات 67-68)

### انهيار نظام بريتون وودز

امتدت هذه المرحلة من 1960-1971، حيث أخذ المخزون الأمريكي في التناقص تدريجياً، ذلك أن المكانة الهامة التي احتلها الدولار في نظام بريتن وودز أدت إلى مسؤولية كبرى على عاتق الولايات المتحدة الأمريكية، حيث كان يجدر بها كي تتمكن من تحويل الدولارات إلى ذهب، الحد من عملية خلق الدولار لدى البنوك المركزية الأجنبية و الحد من استخدام الدولار في مبادلاتها مع بقية الدول. كما تعين عليها رفع أسعار الفائدة و الحد من عجز ميزان مدفوعاتها، غير أن الولايات المتحدة الأمريكية لم تقم بما سبق، إضافة إلى ذلك، برزت قوى اقتصادية كبرى على الصعيد الدولي كقوى منافسة لها مثل ألمانيا و اليابان، و هذا أدى إلى هبوط نصيب ال و.م.أ من إجمالي الصادرات العالمية، و ظهور المارك الألماني و الين الياباني كعملتين قويتين تنافسان الدولار.

و استمر عجز الميزان الأمريكي إلى أن ألغت الولايات المتحدة الأمريكية تحويل الدولار إلى الذهب و سقطت بذلك قاعدة الصرف بالذهب التي قام عليها نظام بريتن وودز و انهار هذا النظام. (أبو الفتوح، 2021، الصفحات 73-75)

### أسباب فشل نظام بريتون وودز

لقد فشل نظام بريتون وودز بسبب ما احتواه من تناقضات ولما ورد على سيره وتنفيذه من قيود وحواجز أهمها (مُجَّد سيد عابد، 2001، الصفحات 437-438):

1. لم يسمح في ظل هذا النظام للدول بالقيام بإجراءات تصحيحية للعجز في ميزانيتها كما كان الحال في نظام الذهب.
2. أنَّ هذا النظام عانى من مشكل رئيسي هو ارتكازه على عملة واحدة وهي الدولار وهذا يعني أن استقرار النظام ككل متوقف على استقرار الدولار فحدوث أي هزة فيه سوف تنعكس على النظام ككل
3. لم يأخذ النظام النقدي الجديد في الحسبان تزايد أهمية العملات الأخرى كالين الياباني والعملات الأوروبية.
4. تتوقف الثقة بالدولار على الحالة التي يتحقق فيها التوازن في ميزان المدفوعات الأميركي، لأنه يؤدي إلى تثبيت حجم السيولة الدولية، ولكن عند حصول عجز في هذا الميزان فسوف يؤدي إلى توفير سيولة دولية كافية، ولكنه يؤدي إلى إهدار الثقة في العملة الوسيطة وتحويلها إلى ذهب.

### مرحلة نظام الصرف المعموم 1973

وهي المرحلة التي جاءت على أنقاض مرحلة نظام بريتون وودز، والتي قامت على قاعدة (تعويم العملة)، أي جعل سعر صرف العملة المحلية مستقلا عن العملات الأخرى في السوق العالمية، أي مرتبط بقوى العرض والطلب، وفي هذه المرحلة انتقل العالم الرأسمالي من مرحلة ثبات الأسعار إلى مرحلة تعويم العملة، ونبذت أغلب الدول الرأسمالية الصناعية فكرة (وضع أسعار تعادل ثابتة) وسادت فكرة جديدة مفادها أن أسعار الصرف المرنة المرتبطة بقوى العرض والطلب، يمكن أن تدير نظام

النقد الدولي بقدر قليل من الذهب والاحتياطات الدولية. (أبو الفتوح، 2021، الصفحات 72-80) و (هزاع مفلح، 2007، الصفحات 81-85)

وفي عام 1976 عقد مجلس محافظي صندوق النقد الدولي مؤتمراً في جمايكا (اتفاقية جمايكا)، حيث مثلت الإقرار القانوني و النهاية الشرعية و الحقيقية لنظام بريتون وودز، و الإقرار القانوني لنظام الصرف العائم و التخلي عن الذهب كمعيار نقدي (أبو الفتوح، 2021، صفحة 81). وتم وضع عدد من البنود الأساسية للنظام المالي الحديث، وكان لذلك أثراً واضحاً على نظام الصرف الدولي وتمثلت تلك البنود بالآتي :

1. حرية الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي في اختيار ما تشاء من نظم الصرف بما فيها التعويم.

2. إلغاء السعر الرسمي للذهب و نزع الصفة النقدية عنه و معاملته معاملة أي سلعة يتحدد سعره بناء على العرض والطلب.

3. التخلص من جزء من مقادير الذهب التي توجد بحوزة صندوق النقد الدولي.

4. تكون وحدات حقوق السحب الخاصة في صندوق النقد الدولي هي الأصول الاحتياطية الأساسية في نظام النقد الدولي.

\* بعد سقوط نظام بريتون وودز، كانت هناك محاولة للانتقال لقاعدة الدولار، هذا المسعى عرف باتفاقية سميثونيان *Smithsonian Agreement* و التي كانت تقضي بربط العملات الأوربية بالدولار، مع السماح بحرية حركة صعودا و هبوطا بمقدار (2.1-4%) ، و في أثناء ذلك قدمت مجموعة من الدول الأوربية ما سمي بـ "الثعبان عبر النفق" و كان أول محاولة من دول السوق المشتركة لخفض التقلبات داخل العملات الأوربية، و مع فقدان الثقة في الدولار لم تدم اتفاقية سميثونيان لأزيد من 14 شهرا. و تلتها تطورات أخرى منها اتفاقية بلازا بنيويورك سنة

1985 و اتفاقية اللوفر بباريس سنة 1987 ، حيث تأكدت فكرة إدارة أسعار العملات الرئيسية التي أطلق عليها البعض التعويم غير النظيف بسبب مخالفتها لقواعد السوق الأساسية. (مُحَمَّد سيد عابد، 2001، الصفحات 438-443) و (هزاع مفلح، 2007، الصفحات 101-102) و (أبو الفتوح، 2021، الصفحات 77-78)

### \* اقتراحات إصلاح نظام النقد الدولي:

يتمثل الاعتراض الرئيسي على النظام النقدي الحالي في التذبذب الكبير في سعر صرف عملات الدول الصناعية، و الآثار السلبية لهذا التذبذب، و بما أن هذه الدول مهمة في الاقتصاد العالمي، حيث إن معظم التجارة الدولية و المدفوعات تقوم على التعامل بعملاتها فإنه من الضروري التوصل إلى طريقة لخفض التذبذب في أسعار الصرف، و بناء على ذلك تقدم بعض الاقتصاديين باقتراحات للإصلاح من أهمها ما يلي (هزاع مفلح، 2007، الصفحات 97-98):

1. العودة الى قاعدة الذهب: ذلك انه توجد حاجة الى تثبيت مستويات الأسعار في الدول، فإذا قيمت العملات بالذهب و ربطت الكتلة النقدية لكل دولة بكمية الذهب الموجودة فيها فإن حدوث عجز أو فائض في موازين المدفوعات لن يكون ممكنا بسبب التسوية الآلية.

2. إنشاء مصرف مركزي دولي يودع فيه جزء من الاحتياطي الدولي التابع للدول المشاركة، و بهذا يكون تحت تصرفه مليارات من الدولارات تستطيع من خلالها إدارة البنك عرض النقود الدولية.

3. وضع حدود لسعر الصرف لتقليل الاختلاف بين الأهداف الداخلية و الخارجية، حيث يعتمد نجاح هذا الاقتراح على التعاون بين المصارف المركزية و على خلق آلية لتنفيذ تغييرات تدريجية في حدود أسعار الصرف إذا ثبت ان الحدود السابقة غير ملائمة.

4. وضع قيود على التدفقات الرأسمالية حيث ينطلق هذا الاقتراح من ان السبب الرئيسي لمشكلة عدم استقرار أسعار صرف العملات الرئيسية هو أن رؤوس الاموال قصيرة الأجل تتحرك



بحرية بين الدول و ان كثيرا من هذه التحركات ليس لها علاقة بأمور اقتصادية أساسية كمعدلات التضخم و إنتاجية الموارد و الأحوال الاقتصادية العامة.

5. تحقيق الاستقرار من خلال تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية بين الدول: ينطلق هذا

الاقتراح من أن عدم الاستقرار في أسعار الصرف يعود لسببين:

- السياسات الاقتصادية الكلية لأية دولة تميل الى عدم الاستقرار،
- السياسات الاقتصادية الكلية في الدول غالبا ما تعمل باتجاهات متعاكسة.

## المحور الثاني عشر: التمويل الدولي و هيئات التمويل الدولي

### ماهية التمويل الدولي

يشير مفهوم التمويل الدولي إلى انتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم المختلفة, ويتكون المصطلح من كلمتين, حيث تشير كلمة التمويل إلى ندرة المعروض من رأس المال في دولة ما مقارنة بالقدرة المطلوب منه, ونتيجة ذلك هو حدوث والطلب من رأس المال, ويستدعي ذلك سد هذه الفجوة وهذا ينطبق على الوحدة الاقتصادية أي على المستوى الجزئي (Micro) أو مجموع الوحدات الاقتصادية في دولة معينة أي على المستوى الكلي. (Macro).

ولهذا فإن كلمة التمويل تعني عمومية التحليل في مسألة انتقال رؤوس الأموال من حيث أماكن وفرقتها (أصحاب الفائض) إلى حيث أماكن ندرتها (أصحاب العجز), ويتم هذا الانتقال عبر مجموعة من الوسطاء الماليين سواء كان ذلك في شكل بنوك أو شركات تأمين أو صناديق ادخار أو أسواق المال إلى غير ذلك من مؤسسات الوساطة المالية (شلال، 2011، صفحة 193)

كما أن الطبيعة الدولية في التمويل تبين مدى اختلاف الدول في مجال الفائض والعجز في عنصر رأس المال, والعامل الحاسم في تحديد الاتجاه الذي يسلكه رأس المال من دولة إلى أخرى أو من سوق إلى أخرى هو شكل العلاقة بين الادخار و الاستثمار على مستوى الوطني, والجدير بالذكر أن ندرة رأس المال بالنسبة للطلب عليه في دولة تؤدي إلى ارتفاع عائده في هذه الدولة, ومن ثم فإن رأس المال سيتدفق داخل هذه الدولة.

وليس المقصود بتحركات رؤوس الأموال انتقال رؤوس الأموال العينية في شكل آلات ومعدات وأصول مختلفة, فهذا يدخل في مجال التجارة الدولية للسلع, ولكن المقصود بهذه التحركات هو انتقال رؤوس الأموال في شكل عمليات اقراض واقتراض بين الدول المختلفة, ويشير الأمر الأخير إلى تأثير هذه التحركات الرأسمالية في تغير الحقوق والالتزامات المترتبة عليها. (خالد الديب، د.س.ن، صفحة 1)

وتنقسم التحركات الدولية بصفة عامة إلى تحركات رسمية وتحركات خاصة: (الشوملي، 2020، صفحة 13)

ويقصد بالتحركات الرسمية لرؤوس الأموال تلك القروض التي تعقد بين حكومات الدول المقرضة، وحكومات الدول المقرضة أو إحدى هيئاتها العامة أو الخاصة، كما تشمل التحركات الرسمية تلك القروض التي تعقد بين الحكومات المقرضة والمنظمات الدولية والإقليمية ومتعددة الأطراف، وعلى ذلك فإن التحركات الرسمية تأخذ أحد الأشكال التالية :

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

### أهمية التمويل الدولي

يمثل التمويل الدولي عنصراً أساسياً للنشاطات الاقتصادية المعاصرة، و هو يمثل الجانب النقدي لها، و يقتضي تحقيق عمليات الاستثمار، الذي يتضمن أن تقام مشروعات جديدة، و توسيع المشروعات القائمة، كما أن هذه الاستثمارات توفر تكنولوجيا متقدمة و خبرات إدارية رفيعة المستوى، بالإضافة إلى تفاعل المشروعات الممولة من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع الأسواق الدولية، و هو ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج من السلع القابلة للتصدير، كما تؤدي إلى توفير فرص التوظيف و القضاء على البطالة، بالإضافة إلى تحسين جودة المنتجات مما يزيد من قدرتها التنافسية سواء في السوق المحلي أو الدولي (حاجي، 2017، صفحة 18)، و يمكن التفصيل في أهمية التمويل الدولي كما يلي (خالد الديب، د.س.ن، الصفحات 3-4):

1. أهمية التمويل الدولي بالنسبة للدول المقترضة: تستهدف الدول المتلقية لرأس المال في الغالب ما يلي:

- \* تدعيم برامج وخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- \* رفع مستوى معيشة السكان.
- \* مواجهة العجز في موازين المدفوعات وسد الفجوة بين الاستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة.
- \* كما يمكن للدول أن تقترض من الخارج لدعم الاستهلاك المحلي والمحافظة على مستوى معيشي معين, فإذا كانت الموارد الخارجية للدولة غير كافية لتمويل الواردات الاستهلاكية, فإن الاعتماد على القروض أو المنح الخارجية يصبح أمرا لا مفر منه

2. أهمية التمويل الدولي بالنسبة للجهات المقرضة:

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

حيث يؤكد كل من جريفن واينوس (Griffin, 1970, p. 313) على دور العوامل السياسية في تحديد الدولة المتلقية من ناحية وفي تحديد حجم تدفقات الرأسماليين المتدفقة إليها من ناحية أخرى.

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

و تجدر الإشارة إلى أن الحصول على قرض معين من دولة أخرى لا يعني إعطاء الدولة المقترضة الحق في استخدامه و التصرف فيه بحرية كاملة وإنما تريد الدولة المانحة تحقيق أهداف عديدة منها:

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

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

- تشغيل جانب كبير من شركاتها الوطنية في أعمال النقل والوساطة والتأمين والمقاولات وبيوت الخبرة المختلفة

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

### مصادر التمويل متعددة الأطراف :

تمثل المصادر الرسمية للتمويل الدولي متعدد الأطراف في مصدرين أساسيين هما: مؤسسات التمويل الدولية ومؤسسات التمويل الإقليمية. (هنزاع مفلح، 2007، صفحة 110)

### أولاً: مؤسسات التمويل الدولية:

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

1- **البنك الدولي للإنشاء والتعمير:** هو أحد المؤسسات الخمس التي يتألف منها البنك الدولي. مقره الاجتماعي واشنطن تم إنشاؤه في يوليو عام 1944 إثر اتفاقيات بروتون ودز، ودخل عقد تأسيس هذه الهيئة في ديسمبر 1945. ومن أهداف هذا البنك المساهمة في تمويل إعادة تعمير وبناء الدول الحليفة المتضررة من الحرب العالمية II، وكذا تمويل المشاريع التنموية الاقتصادية للدول الأعضاء، وإعطاء الأولوية للاستثمار الخاص الأجنبي وتقديمها لقروض تنموية منتجة، وكذلك المساهمة في تطوير المبادلات التجارية الدولية والمحافظة على ميزان مدفوعات الدول الأعضاء وتشجيع الاستثمارات الدولية. (السريتي، 2013،

الصفحات 287-289)

## أهدافه:

و يمكن تلخيصها كما يلي (أبو الفتوح، 2021، صفحة 177):

- المساعدة على إعادة بناء و تنمية اقتصاديات الدول الأعضاء.
- ترويج الاستثمارات الخاصة بالخارج.
- تشجيع الاستثمارات الدولية.
- التنسيق بين القروض المعطاة.
- تسيير العمليات و ذلك بالأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الاقتصادية للاستثمارات الدولية.

## 2- هيئة التمويل الدولية:

تعتبر إحدى المؤسسات التابعة للبنك الدولي وقد أنشأت سنة 1956 وكان الهدف الأساسي من إنشائها هو تشجيع النمو الاقتصادي في الدول النامية عن طريق القطاع الخاص ، وتتراوح فترة التمويل فيها بين 5- 15 سنة ولا تتطلب أي ضمانات حكومية لهذه القروض وتقدم المشورة التقنية للدول الأعضاء في مجال الاستثمار الخاص وأسواق رأس المال ويمكن حصر الخدمات التي توفرها المؤسسة فيما يلي:

- المساعدة في تمويل وتأسيس وتحسين وتوسيع المشروعات الإنتاجية الخاصة وذلك بالتعاون مع المستثمرين في القطاع الخاص.
- تقديم المساعدة الفنية للجمع بين كل من قرض الاستثمار ورأس المال المحلي والأجنبي والخبرة الفنية.
- العمل على تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لجذب تدفق رأس المال الخاص سواء كان محليا أو أجنبيا نحو تلك الاستثمارات الإنتاجية الممكنة في الدول الأعضاء وتقديم المؤسسة قروضا بأسعار فائدة تعكس تلك الأسعار السائدة في أسواق المال الدولية أخذا في

الاعتبار المخاطر التي يتعرض المشروع الممول. (هزاع مفلح، 2007، الصفحات 114-115)

(115)

### 3- هيئة التنمية الدولية.

أنشئت هذه الهيئة كمؤسسة تابعة للبنك الدولي سنة 1960 برأس مال قدره 750 مليون دولار وتعمل هذه المؤسسة في تقديم المساعدات للبلدان الأكثر فقرا في العالم وتوفر قروضا طويلة الأجل والتي تمتد آجال استحقاقها لأكثر من 50 سنة وبشروط ميسرة، حيث لا تتقاضى أية فائدة على هذه القروض ولكنها تتقاضى رسما بسيطا يصل إلى  $\frac{3}{4}$  % سنويا (0.75%)، وبالرغم من أن قروض هذه المؤسسة ميسرة بدرجة كبيرة إلا أنها تتفق في أسلوب تقييم و تنفيذ المشروعات التي تمولها مع أسلوب البنك الدولي، و تختلف معه في شروط و تكاليف الإقراض. (هزاع مفلح، 2007، صفحة 115)

### 4- صندوق النقد الدولي

تم تأسيس الصندوق إثر اجتماع 44 دولة سنة 1944 اثر اتفاقية بريتن وودز، و التي كان هدفها الأساسي إعادة بناء نظام اقتصادي دولي الذي هدم إثر الأزمة الاقتصادية العالمية سنة 1929 و الحرب العالمية الثانية (أبو الفتوح، 2021، صفحة 173)، و تتمثل الأهداف المعلنة من صندوق النقد الدولي في «العمل على رعاية التعاون النقدي الدولي، والحفاظ على الاستقرار المالي، وتسهيل التجارة الدولية، والحث على رفع معدلات التوظيف والنمو الاقتصادي المستدام، وتقليص الفقر في مختلف أنحاء العالم». تأسس صندوق النقد الدولي في عام 1944، وبدأ عمله في 27 ديسمبر عام 1945، عندما شاركت 29 دولة في تأسيسه بهدف إعادة هيكلة النظام المالي الدولي. و تم تعديل اتفاقية الصندوق مرتين، الأولى سنة 1968 عند انشاء وحدات حقوق السحب الخاصة، و الثانية سنة 1976 و بدأ سريان التعديل في 1978 بعد تصديق و موافقة ثلاثة أخماس الأعضاء الحائزين على أربعة أخماس القوة التصويتية في الصندوق. (هزاع مفلح، 2007، صفحة 116)

## أهدافه ووظائفه

- تشجيع التعاون النقدي الدولي بين الدول الأعضاء عن طريق إيجاد مؤسسة دائمة يجري التشاور فيها بالمشكلات النقدية الدولية.
  - العمل على تحقيق النمو المتوازن في التجارة الدولية و بالتالي الحفاظ على مستويات الدخل و العمالة و تنمية الموارد الانتاجية.
  - العمل على ثبات و استقرار أسعار الصرف و تقليل حدة المنافسة بين الدول الأعضاء على تخفيض قيم عملاتها.
  - إيجاد نظام متعدد الأطراف للمدفوعات يهدف الى تغطية المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء و تخفيض القيود النقدية التي تعيق التجارة الدولية.
  - إتاحة تسهيلات و موارد مالية للدول الأعضاء بهدف مواجهة ما قد يطرأ على ميزان المدفوعات من عجز مؤقت لديها.
- و قد زاد الدور الاشرافي للصندوق في الوقت الراهن و أصبحت برامج الإصلاح الهيكلية محور اهتمام خاص من جانب الصندوق و تنوعت التسهيلات التي يقدمها لعملائه. (هزاع مفلح، 2007، صفحة 117)

## الانتقادات الموجهة له :

تعرض صندوق النقد الدولي لبعض الانتقادات من الكتاب والمراقبين الاقتصاديين ومنهم عالم الاقتصاد ميشيل تشوسودوفيسكي، الذي أكد أن برنامج صندوق النقد الدولي قد يترك البلد في بعض الأحيان فقيراً كما كان من قبل، لكن مع مديونية أكبر و صفة حاکمة أكثر ثراءً.

وانتقد الاقتصادي الأمريكي جوزيف ستيجليتز، كبير الاقتصاديين في البنك الدولي الحائز على جائزة نوبل وأحد أهم مساعدي الرئيس الأسبق بيل كلينتون، صندوق النقد الدولي في أحد أبحاثه مؤكداً أن



القروض التي تقدم من الصندوق إلى الدول تكون ضارة في حالات كثيرة خاصة التي توجه إلى الدول النامية ودول العالم الثالث.

ومن ضمن الانتقادات الموجهة أيضاً للصندوق سطوة الولايات المتحدة الأمريكية على البنك وتحكمها وقدرتها على إعطاء القرض من عدمه لأي دولة، حيث أنها الدولة الوحيدة التي تمتلك حق الفيتو من بين الدول الأعضاء (فليح، 2004، الصفحات 324-327)

#### ثانياً: مؤسسات التمويل الإقليمية:

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

1- بنك الاستثمار الأوربي: هو مؤسسة للإقراض غير ربحية في الاتحاد الأوروبي، أسس في عام 1958 تحت اتفاقية روما التي أوجدت المجموعة الاقتصادية الأوربية EEC، بين 10 دول أوربية هي: المملكة المتحدة، فرنسا، إيطاليا، هولندا، ألمانيا، بلجيكا، أيرلندا، الدنمارك، اليونان و لوكسمبورغ، و قد أنشأ أساساً لمساعدة الدول الأعضاء على تحقيق معدلات نمو معقولة، فضلاً عن تشجيع محاولات تحقيق التكامل الاقتصادي، و ركز عمله على الصناعة، و الطاقة و البنية التحتية.

بالإضافة لما سبق، يقدم البنك القروض للمساهمة في إنشاء المشروعات في الدول النامية و غالباً ما تعقد قروضه على آجال زمنية طويلة تتراوح بين 12-20 سنة، و يمنح المشاريع المقترضة فترة سماح تمتد لأربع سنوات. و للبنك استقلالية في قراراته بعيداً عن توجهات السياسة داخل الاتحاد الأوربي. (هزاع مفلح، 2007، صفحة 124)

## 2- بنك التنمية الإفريقي

أنشأت مجموعة من الدول الأفريقية هذا البنك عام 1963 بهدف تقديم المساعدات المالية لدفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأعضاء، و تتكون موارد البنك الإفريقي من حصص الدول الأعضاء المدفوعة من رأس المال، بالإضافة إلى القروض التي يتمكن البنك من الحصول عليها من الأسواق المالية الدولية أو من الأعضاء.

و يستخدم البنك موارده في تمويل المشروعات الاستثمارية في الدول الأعضاء و تتحدد شروط الأقرض حسب طاقة كل دولة على السداد من ناحية و حسب الجدوى الاقتصادية للمشروع الممول من ناحية أخرى . (هزاع مفلح، 2007، صفحة 125)

## 3- بنك التنمية الآسيوي

تم إنشاء بنك التنمية الآسيوي عام 1965 بهدف تمويل المشروعات المختلفة داخل الدول الآسيوية ، و يعمل البنك منذ إنشائه على تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و حفز تدفقات رأس المال للدخل، و ذلك عن طريق المساهمة في تمويل مشروعات البنية الأساسية بمنحها قروضا بشروط ميسرة ، كما يقدم البنك قروضا لتمويل جانب من تكلفة إنشاء المشروعات اللازمة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأعضاء. و عادة ما يحصل البنك على موارده عن طريق الاقتراض من أسواق المال الدولية بالإضافة على استخدام رأسماله المدفوع من قبل الأعضاء في التمويل. (هزاع مفلح، 2007، صفحة 125).

❖ و أخيرا فإن هناك عددا آخر من البنوك و الصناديق الإقليمية مثل بنك الأمريكيتين للتنمية و البنك الإسلامي للتنمية ، و صناديق التنمية العربية ، و غيرها، حيث تشترك كل هذه البنوك و المؤسسات مع البنوك السابق ذكرها في توفير القروض و المساعدات للدول الأعضاء و غير الأعضاء، و تشترك في مسألة الاقتراض من أسواق المال الدولية لتغطية القروض التي

تمنحها لمختلف الدول في إطار تمويل جانب من التكلفة الاستثمارية للمشاريع كما تقوم بتقديم الخدمات الفنية و الاستشارية اللازمة للمشاريع الممولة.

## قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية :

## 1. الكتب:

- \* أبو الفتوح أحمد سمير .(2021). مؤسسات ونظم التجارة الدولية، المكتب العربي للمعارف ، القاهرة، مصر.
- \* الحاج طارق .(2010). مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- \* الطاهر لطرش. (2001). تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- \* بدوي أحمد زكي .(2003). معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الكتاب المصري، القاهرة، مصر.
- \* بسيوني أسامة .(2010). الاستيراد والتصدير بوسيلة مستندات تحت التحصيل، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، القاهرة، مصر.
- \* بشير عباس العلاق. (1996). المعجم الشامل لمصطلحات العلوم الادارية والتمويل والمصارف، الدار الجماهيرية للنشر و التوزيع و الإعلان، عمان، الأردن.
- \* حسام علي و آخرون. (2002). اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الأردن.
- \* حمدي عبد العظيم .(1996). اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، دمشق، سوريا.
- \* خالد وهيب الراوي. (2000). العمليات المصرفية الخارجية، ط2، دار المناهج للنشر و التوزيع، الأردن.
- \* خليل سامي .(2001). الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- \* خيرت ضيف الله. (1986). محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان.
- \* رشاد العصار و آخرون .(2000). التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الأردن.
- \* زياد سليم ، محفوظ احمد جودة رمضان. (1996). إدارة البنوك، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، الأردن.

- \* سامي حاتم عفيفي. (1991). التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر.
- \* سعد عبد العزيز عثمان. (2003). الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر.
- \* سهير ابراهيم الشوملي. (2020). إدارة مالية دولية، دار الإعصار للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- \* شريف علي الصوص. (2011). التجارة الدولية: الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- \* صلاح الدين حسن السيسي. (2004). قضايا مصرفية، الائتمان المصرفي، الضمانات، الاعتمادات المستندية، دار الفكر العربي، مصر.
- \* صهيب عبد الله الشخابنة. (2011). الضمانات العينية: الرهن ومدى مشروعيتها استثمارها في المصارف الإسلامية ط1، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- \* طارق جمعة سيف. (2008). تأمين التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر.
- \* طلعت أسعد عبد الحميد. (1998). الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، مكتبة الشيقري، الاسكندرية، مصر.
- \* عبد الباسط و. (2000). سياسة التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- \* عبد القادر متولي. (2010). الاقتصاد الدولي " النظرية والسياسات "، دار الفكر العربي، عمان، الأردن.
- \* عبدالله منصور، محمد عبد الصبور محمد علي، محمد ابراهيم منصور طه. (1987). العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية.
- \* عثمان سعيد عبد العزيز. (2003). الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر.
- \* فارس البياتي. (2014). الوجيز في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار غار حراء، دمشق، سوريا.
- \* فاطمة الزهراء خبازي. (2012). النظام النقدي الدولي: المنافسة أورو-دولار، دار اليازوري، عمان، الأردن.
- \* فطيمة حاجي. (2017). المدخل الى تمويل التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- \* فليح حسن خلف. (2004). التمويل الدولي، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

- \* كامل بكري. (2001). الاقتصاد الدولي، التجارة الخارجية والتمويل، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر.
- \* لعويسات جمال الدين. (2000). العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة، الجزائر.
- \* محفوظ جودة زياد رمضان. (2000). الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، عمان، الأردن.
- \* محمد أحمد السيد و محمد عزت محمد و غزلان السيرتي. (2013). التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر.
- \* محمد احمد السيرتي. (2008). اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر.
- \* محمد سيد عابد. (2001). التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر.
- \* محمود يونس. (1986). مقدمة في نظرية التجارة الخارجية، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر.
- \* مدحت صادق. (2001). أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر.
- \* نداء محمد الصوص. (2008). التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الأردن.
- \* هزاع مفلح. (2007). التمويل الدولي، منشورات جامعة حلب، كلية الاقتصاد، حلب، سوريا.
- \* وائل أنور بندق و مصطفى كمال طه. (2005). الأوراق التجارية ووسائل الدفع الالكترونية الحديثة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر.

## 2. المقالات:

- \* بن علي بلعوز. (2009). استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية. مجلة الباحث العدد7، 334.
- \* عمار عبد الهادي شلال. (2011). التمويل الدولي و العمليات الإقراضية للصندوق العربي الإنمائي الاقتصادي والاجتماعي للفترة 1974-2009. مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية و الإدارية، المجلد4، العدد7، 193.

## 3. الرسائل والأطروحات:

## أ- الأطروحات:

- \* عبد الحفيظ ميلاد. (2012). النظام القانوني لتحويل الفاتورة. أطروحة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر

## ب- الرسائل:

- \* بوسليماني، صليحة. (2013). تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية. رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود و مالية. الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر.
- \* رشيد شلال. (2011). تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية. رسالة ماجستير تخصص إدارة العمليات التجارية. جامعة الجزائر 3، الجزائر.
- \* عبد القادر شاعة. (2006). الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض. رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية. كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر.
- \* كريمة بوسنة. (2011). البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، دراسة حالة بنوك فرنسية. رسالة ماجستير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر.

## 4. المحاضرات:

- \* خالد الديب، (د.س.ن) محاضرات المالية الدولية، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية.
- \* خالد المرزوك. (2013). السياسات التجارية. محاضرات في الاقتصاد الدولي، جامعة بابل، الحلة، العراق

## ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

## 1. الكتب:

- \* Charles, W. (2007). *International Trade Theory*. NewYork: McGraw-Hill.

- \* H.Suberge, P. (1985). *Financement et Assurance des Credits a L'exportation* . Paris: Edition Dalloz.
- \* Legeais, D. (2015). *Droit des sûretés et garanties du crédit, 10eme edition*. Paris: Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- \* Legrand G, M. H. (2007). *Management des opérations de commerce international Importer-Exporter 8<sup>eme</sup> edition* . Paris, France: Edition DUNOD.
- \* Martini, H. &.-C. (2010). *Lettres de crédit stand-by cautions et garanties: guide pratique* . France: Revue Banque.
- \* Paveau J, D. F. (2010). *Exporter Pratique du commerce international*. Paris,France: les éditions fouchers 22 Edition.
- \* Philippe Garsuault, S. P. (2015). *Opérations Bancaires À L'international (2e Édition)*. Paris: Revue Banque.
- \* Pierre & Stewart, P. D. (2007). *International Logistics: The Management of International Trade Operations*. Singapore: Cengage Learning Asia.
- \* Sansone, A. &. (2007). *The Handbook of Loan Syndications and Trading 1st Edition*. New York: McGraw-Hill.
- \* Zhang, X. Y. (2009). *The practice of International Trade*. Beijing: QingHua University press.

## 2. المجلات:

- \* Griffin, K. a. (1970). Foreign Assistance: Objectives and Consequences. *Economic Development and Cultural Change*, 18, 313-327.

## 3. مواقع الانترنت:

- \* Forfaiting, du site: <http://www.forfaiter.pl/forfaiting/english>
- \* La Remise Documentaire en détail, Caisse épargne, du site :  
<https://www.caisse-epargne.fr/entreprises/developper-activite-international/remise-documentaire/>
- \* La remise documentaire, Comprendre les paiements, du site:  
<https://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/>
- \* Le crédit documentaire, Espace entreprise, Société Générale du site :  
[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf)



- \* Qu'est-ce que le leasing ? du site : <https://www.e-leasing.fr/leasing/>