

Ministère de l'enseignement supérieur
Et de la recherche scientifique

Université M'Hamed BOUGARA de Boumerdes
Faculté Des Sciences Economiques , Commerciales
Et des Sciences De Gestion



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أمحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية ، التجارية
و علوم التسيير

مطبوعة بيداغوجية تحت عنوان:

محاضرات في
تقنيات التصدير والاستيراد

موجهة لطلبة: السنة الاولى ماستر
تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات
قسم العلوم الاقتصادية

من اعداد الدكتور: بوقزاطة سليم

أستاذ محاضر " أ "

السنة الجامعية: 2021/2020

فهرس المحتويات:

الصفحة	الموضوع
أ	فهرس المحتويات
ت	فهرس الجداول والأشكال
ج	مقدمة عامة
01	المحور الأول: مدخل إلى التجارة الدولية
09	المحور الثاني: نظرية التجارة الدولية والسياسة التجارية
35	المحور الثالث: ميزان المدفوعات
52	المحور الرابع: البيوع التجارية الدولية (التراميز التجارية)
72	المحور الخامس: مصادر تمويل التجارة الدولية والسيولة الدولية
81	المحور السادس: الاعتماد المستندي، مراحلها، أطرافه ودور المؤسسات المالية فيه
94	المحور السابع: تقنيات تمويل أخرى: التحصيل المستندي
102	المحور الثامن: الكفالة والضمانات
113	المحور التاسع: نظرية معدل الصرف، ومخاطر التجارة الدولية
122	المحور العاشر: تمويل التجارة الخارجية في الجزائر
127	خاتمة عامة
129	قائمة المراجع

فهرس الجداول والأشكال:

الصفحة	عنوان الجدول
11	الجدول رقم (1): مثال عن نظرية الميزات المطلقة لآدم سميث
12	الجدول رقم (2): مثال عن الميزة النسبية
44	الجدول رقم (3): تسجيل عملية تصدير سلعة بمقابل
44	الجدول رقم (4): تسجيل عملية تصدير بدون مقابل
45	الجدول رقم (5): شكل ميزان المدفوعات الجزائري المبسط وأهم مكوناته
126	الجدول رقم (6): مختلف الأعباء والعمولات المفروضة في تقنيات الدفع من خلال الاعتماد والتحصيل المستنديين في الجزائر
	عنوان الشكل:
86	الشكل رقم (1): أهم مراحل فتح الاعتماد المستندي
88	الشكل رقم (2): أهم مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي
97	الشكل رقم (3): مراحل سير التحصيل المستندي

مقدمة عامة:

مادة تقنيات التصدير والاستيراد موجهة لطلبة الماستر 1 تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات وهي وحدة أساسية، رصيدها 6 ومعاملها 2، تدرّس فيها أهم المبادئ المرتبطة بتقنيات التصدير والاستيراد، تسمح للطلاب الإحاطة بمجموعة من المفاهيم والمصطلحات المستخدمة في مجال التصدير والاستيراد، التي يتم تدعيمها بحصص الأعمال الموجهة.

وسيتم تقسيم برنامج المادة إلى عشرة محاور أو محاضرات، ننتقد من خلالها بأهم ما جاء في البرنامج الرسمي الوزاري في هذه المادة، وتتكون محاضراتها مما يلي:

- 1-مدخل إلى التجارة الدولية؛
- 2-نظرية التجارة الدولية والسياسة التجارية؛
- 3-ميزان المدفوعات؛
- 4-مصادر تمويل التجارة الدولية والسيولة الدولية؛
- 5- البيوع التجارية الدولية 2020 Incoterms؛
- 6-الاعتماد المستندي، مراحل وأطرافه الأساسية، دور المؤسسات المالية فيه؛
- 7-تقنيات تمويل أخرى: التحصيل المستندي؛
- 8-الكفالة والضمانات؛
- 9-نظرية معدل الصرف، ومخاطر التجارة الدولية؛
- 10-تمويل التجارة الخارجية في الجزائر.

وقد تم بذلك اتباع البرنامج الرسمي من حيث المضمون، لكن مع إضفاء بعض التعديلات التي رأيناها مناسبة من أجل تحسين استيعابها لدى الطلبة بشكل أفضل وأكثر وضوح.

ويتعلق الامر على الخصوص بإضافة محور أو محاضرة، رأينا أنها ذات أهمية كبيرة ينبغي إطلاع الطالب عليها وهي البيوع التجارية الدولية، وتسمى أيضا التراميز وهي معروفة باللغة الانجليزية بـ"الانكوترمز" النسخة الأخيرة "2020".

بالإضافة إلى تعمد إدخال على بعض المحاضرات جوانب متعلقة بالتمويل الإسلامي لإعطاء الطالب رؤية أوسع على الموضوع.

لماذا هذه المادة:

تعتبر تقنيات التصدير والاستيراد إحدى الجوانب المهمة في تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات التي ينبغي على طلبة هذا التخصص الإحاطة بها.

وهي تعكس الدور الذي تلعبه هذه التقنيات من أهمية في مؤسساتنا الاقتصادية العمومية منها أو الخاصة، وأساسا ما تعلق بعمليات الاستيراد، بحيث لا تكاد توجد مؤسسة في الوقت الحالي غير معنية بذلك.

ماهي أهم الأهداف التي نسعى لبلوغها من خلال هذه المادة:

*تعريف الطلبة بأهم المصطلحات المتداولة في مجال التصدير والاستيراد والتجارة الخارجية بشكل عام؛

*السعي لإطلاع الطالب على أهم التقنيات المستخدمة في عمليات التصدير والاستيراد، وهي ذات علاقة مباشرة بتخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات؛

*محاولة تلقين الطالب مجموعة مهمة من المصطلحات المستخدمة في مجال التصدير والاستيراد مع الاهتمام بترجمتها إلى اللغة الفرنسية المستخدمة بشكل واسع في معظم مؤسساتنا الاقتصادية الوطنية منها والخاصة؛

*إحاطة الطالب ببعض الجوانب المرتبطة بالتمويل الإسلامي في التجارة الخارجية.

المحور الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الدولية:

تمهيد:

يرتبط مفهوم التجارة الدولية Commerce International بالعديد من المصطلحات الأخرى ومن أجل رفع اللبس عن ذلك، سنقوم فيما يأتي بتقديم أهم التعاريف للتجارة الدولية وتفريقها عن معنى التجارة الداخلية، كما يتم توضيح بعض المفاهيم المرتبطة بها.

1- تعريف التجارة الدولية:

يقصد بالتجارة الدولية بمفهومها الضيق، مجموع تدفقات السلع بين الأقطار الاقتصادية الوطنية في مختلف أنحاء العالم.

أما بمفهومها الواسع، فتعني مجموع تدفقات السلع والخدمات Flux des biens et services ما بين دولتين على الأقل، وتتخذ تدفقات الخدمات بعين الاعتبار، نظرا للنمو المتسارع والمستمر في المبادلات الدولية (خاصة ما تعلق بالنقل، السياحة، ومختلف الخدمات المقدمة للمؤسسات بأنواعها..)¹.

والمقصود بالتدفقات هو مختلف عمليات التصدير والاستيراد أساسا التي تقوم بها الدولة عبر مختلف الاعوان الاقتصادية (Les agents économiques).

كما عُرِّفت التجارة الدولية أنها مختلف عمليات التصدير والاستيراد التي تتم ما بين الدول، تتلخص في انتقال السلع والخدمات والموارد من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية ومالية محددة².

¹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html>

² عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص9.

والملاحظ أن هذا التعريف منح للتجارة الدولية إطاراً أوسعاً في مفهومها حيث شمل أيضاً انتقال مختلف الموارد منها البشرية والطبيعية والمالية، وبمعنى آخر تم إدماج كل من عامل الهجرة البشرية وحركة انتقال عناصر الإنتاج الأخرى من أجل الاستثمار في الخارج. وبشكل عام، يمكن تعريف التجارة الدولية أنها ذلك الجانب الأكثر أهمية من العلاقات الاقتصادية الدولية، المرتبط بعمليات انتقال السلع والخدمات ما بين الدول (دولتين على الأقل)، ويصطلح على تلك العمليات بالتصدير والاستيراد Import-Export، التي يمارسها مختلف الأعوان الاقتصاديون في البلد أهمهم المؤسسات الاقتصادية، وذلك في إطار القوانين والتشريعات الوطنية المحددة لها.

2- الفرق بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية:

الحديث عن التجارة الدولية يطرح التساؤل عن الاختلاف بينها وبين التجارة الداخلية والذي يكمن أساساً فيما يأتي:

1.2- فرص تجارية أوسع:

من بين أهم الامتيازات التي تتمتع بها التجارة الدولية أنها تفتح أفاقاً تجارية متسعة، فإذا اضطرت مختلف الأفراد لاستهلاك ما ينتجونه في بلادهم فقط، فإن العالم سيكون أكثر فقراً من الناحيتين المادية والمعنوية، وسيفوت مختلف هؤلاء الأفراد العديد من إمكانيات الاستهلاك غير المتوفرة في بلادهم.

2.2- دول مهيمنة:

تتسع التجارة في إطارها الدولي عبر الحدود السياسية لتشمل أفراد وشركات في دول مختلفة، وكل دولة منها بمثابة كيان مهيمن يضبط وينظم تدفق العنصر البشري والسلع والتمويل العابرة لحدودها.

كما تلجأ أحيانا عدد من هذه الدول إلى الحماية من خلال مجموعة من الحواجز التعريفية مثل التعريفية الجمركية وحصص الاستيراد المقننة، عندما تعترض الجماعات المتضررة على التجارة الأجنبية.

أما التجارة الداخلية فهي عكس ذلك تماما، حيث توجد عملة واحدة، وحيث تتدفق التجارة والنقود بكل حرية داخل حدود الدولة، وحيث يسهل على الأفراد التنقل من منطقة إلى أخرى سعيا وراء فرص جديدة¹.

3.2- أسعار الصرف:

لا نجد في التجارة الداخلية معنى لسعر الصرف Taux de change باعتبار أن السوق واحدة في البلد وتتعامل بعملة واحدة وهي العملة المحلية.

وفيما يتعلق بالتجارة ما وراء حدود البلد فهذا يتطلب الاتفاق على العملة التي يتم بها تسوية الصفقة التجارية، كما يتطلب إجراء عمليات صرف أجنبي، ومثال على ذلك القيام بشراء عملة أجنبية بالعملة الوطنية وفق سعر الصرف السائد في السوق.

3-التجارة الدولية وعلاقتها ببعض المفاهيم الأخرى:

باعتبار أن هذه المحاضرة تركز أساسا على عدد من الجوانب الاصطلاحية والمفاهيم المرتبطة بالتجارة الدولية، فمن المهم إذن تسليط الضوء على مصطلحات مثل التجارة الخارجية والتجارة العالمية، والتسويق الدولي، وهل يكمن هناك اختلاف فيما بينها.

وأساس الفرق هنا عموما، أن مصطلح التجارة الخارجية Commerce Extérieur يتداول أساسا عند الإشارة إلى التجارة بين دولة بعينها تجاه باقي دول العالم، أو تجاه دولة أخرى أو مجموعة من الدول.

¹ سامويلسون، نورد هاوس، علم الاقتصاد، مكتبة لبنان ناشرون، الطبعة الأولى 2006، بيروت، لبنان، 303.

فنقول مثلا التجارة الخارجية الجزائرية، فنقصد بها هنا تجارة الجزائر مع مختلف الدول الأخرى، ونكون بذلك قد حصرنا هذه التجارة في جانبيين وهما الصادرات، بمعنى مجموع السلع والخدمات التي تم "بيعها" إلى أعوان اقتصاديين خارج البلد، بالإضافة إلى الواردات التي تعني مختلف السلع والخدمات التي تم "شراءها" من خارج الدولة.

أما ما تعلق بمصطلح التجارة العالمية Le commerce mondial، فقد أصبح أكثر تداولاً منذ بداية توسع ظاهرة العولمة وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة سنة 1995، وهو يعبر على حجم تجارة مختلف دول العالم كتلة فيما بينها.

أخيراً، وبالنسبة للتسويق الدولي Le marketing international فيعتبر أحد أنشطة المؤسسة الاقتصادية الراغبة في التصدير، بحيث لا يمكن أن تعتمد هذه المؤسسة على الأنشطة التسويقية الموجهة للسوق المحلي، نظراً للتباين الجوهرى في العديد من الجوانب بين السوق المحلي والدولي.

ومنها تعقد البيئة التسويقية (من تغير أذواق المستهلكين والاختلافات في البيئة التشريعية والثقافية وعادات المستهلكين...)، وهو ما يتطلب من المؤسسة وضع استراتيجيات تسويقية منفصلة¹.

4-مراحل تطور التجارة الدولية:

من المهم معرفة أهم التطورات التاريخية التي مرت عليها التجارة الدولية سواء من حيث معدلات نموها، أو من حيث أهم الدول الأكثر هيمنة عليها أو حتى من حيث هيكلتها السلعية.

ونلخص أهم هذه المراحل فيما يأتي:

¹ Anne-Gaëlle Jolivot, Marketing international, Dunod, Paris, 2013, p09.

1.4- المرحلة ما قبل 1800م:

من مبررات اللجوء إلى التجارة الدولية في تلك الفترة هو قلة مصادر الإنتاج في العديد من الدول، مع ندرة تلك السلع وتعذر إنتاجها مما يدفعها إلى تلبية الحاجة من هذه المنتجات من الأسواق الخارجية.

مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار أن تعبير إنتاج وسلعة في تلك الفترة كان لا يزال بدائياً، يقتصر أساساً على عدد من السلع الزراعية وأدوات الإنتاج اليدوية البسيطة، ومن أهم السلع التي راج تداولها في التجارة الدولية خلال تلك الفترة نجد التوابل والمعادن النفيسة¹... أما المبرر الآخر فيتعلق بأهمية البحث عن منافذ أخرى لتسويق المنتجات الزائدة عن الاستهلاك.

2.4- خلال القرن 19م مع هيمنة المملكة المتحدة:

كان نمو التجارة الدولية غير متناسب خلال هذه الفترة مع نمو الإنتاج العالمي، فقد نمت التجارة الدولية ما بين سنة 1800م و1913م بحوالي 25 مرة، لكن في المقابل كان نمو الإنتاج العالمي لا يتعدى 2.2 مرة.

كما هيمنت المملكة المتحدة بشكل كبير جداً على المبادلات التجارية في العالم خلال تلك الفترة، خاصة وأنها كانت مهد الثورة الصناعية.

وعلى الصعيد القاري، كان أهم تبادل تجاري دولي في العالم يتم بين الدول الأوروبية بنسبة 40 بالمائة من الواردات العالمية، كما بلغت صادراتها البينية من 5 بالمائة إلى 65 بالمائة من مجموع الصادرات العالمية، مع هيمنت حصة النسيج والملابس من هذه المبادلات².

¹Michel Rainelli, Le commerce international, neuvième édition, Edition la Découverte, Paris, 2003, p7.

² Ibid. p10.

3.4- القرن 20م (إلى غاية 1990):

شهد نمو التجارة الدولية انخفاضا كبيرا بسبب أزمة الكساد العالمي لسنة 1929، وبشكل عام نمت التجارة الدولية ما بين 1913 و 1937 بحوالي 3 بالمائة سنويا.

كما شهدت تلك الفترة وعلى الخصوص فترة بين الحربين العالميتين، بداية الضعف الاقتصادي والتجاري للمملكة المتحدة، وذلك في مقابل بروز الولايات المتحدة الأمريكية، الذي تأكد منذ الحرب العالمية الثانية.

أما بعد الحرب العالمية الثانية فقد شهدت التجارة الدولية نموا تراوح بين 6 بالمائة (بين 1948 و 1960)، و 8.8 بالمائة (بين 1960 و 1973)، ثم انخفاضا قدر بـ 4 بالمائة (بين 1973 و 1980).

وتميزت تلك الفترة بتضاعف الصادرات العالمية بحوالي 21 مرة، لكن ذلك كان أساسا بنمو الصادرات البترولية والاولية بشكل عام.

إلى أن بدأت تأخذ الصادرات من المنتجات المصنعة مكانة أكبر من هذه المبادلات وأصبحت تمثل سنة 1991 على سبيل المثال 72 بالمائة من مجموع الصادرات العالمية¹.

كما لا ينبغي إغفال التطورات الكبيرة خاصة في مجال النقل الدولي ومنها تطور نظام النقل بالحاويات.

4.4- المرحلة من 1990 إلى يومنا هذا:

شهدت هذه المرحلة شكلا جديدا للمبادلات التجارية الدولية، خاصة مع التنسيق المتزايد ما بين العديد من المؤسسات الاقتصادية في العالم بشكل عام، وبين الفروع الإنتاجية للشركات متعددة الجنسيات خصوصا.

¹ Ibid. p13.

بالإضافة إلى الانخفاض الكبير لتكاليف النقل الدولي، وتعد مراحل العملية الإنتاجية، والتقدم التكنولوجي الهائل.

وقد سمح ذلك للعديد من المؤسسات الاقتصادية بتخصص كل واحدة منها في مرحلة معينة من مراحل انتاج نفس المنتج، وتوزيع مراحل الإنتاج في عدد من الدول، وهو ما يعبر عنه بسلاسل القيم العالمية (Les chaines de valeurs mondiales).

ونتيجة لذلك أصبحت حوالي ثلثي التجارة العالمية للسلع هي عبارة عن منتجات نصف مصنعة ومدخلات انتاج ومكونات جزئية لتلك السلع.

وحسب إحصاءات المنظمة العالمية للتجارة فقد تزايد حجم الصادرات السلعية العالمية من 6186 مليار دولار سنة 2000 إلى 17730 مليار دولار سنة 2017.

أي بزيادة بلغت حوالي ثلاثة أضعاف، كما تزايد حجم الصادرات من الخدمات بحوالي أربعة أضعاف، وذلك بانتقالها من 1435 مليار دولار سنة 2000 إلى 5280 مليار دولار سنة 2017.

وتعتبر الصين أكبر الدول المصدرة في العالم بحوالي 12.5 بالمائة من اجمالي الصادرات العالمية سنة 2018، والمرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة الامريكية من حيث حجم الواردات¹.

كذلك فإن ما يميز هذه الفترة هو انضمام الصين وعدد كبير جدا من الدول إلى المنظمة العالمية للتجارة ليبلغ عددها 164 دولة سنة 2019 تمثل 98 بالمائة من حجم التجارة العالمية.

¹ من الموقع الالكتروني للمنظمة العالمية للتجارة، www.omc.org ، تاريخ الاطلاع جوان 2020.

المحور الثاني: نظريات التجارة الدولية والسياسة التجارية

تمهيد:

يُبرز هذا الجانب من المحاضرات بشيء من التبسيط مختلف النظريات التي حاولت تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول.

وبداية، يمكن القول إنه لا يوجد من الدول التي بإمكانها أن تتعزل بشكل تام عن باقي دول العالم، أو أن تستغني نهائياً عن سلع وخدمات الدول الأخرى خاصة في الوقت الحالي، الذي يتميز بالتطور التكنولوجي المستمر، وتزايد الحاجات الإنسانية وتعقدها في ظل قلة أو ندرة العديد من الموارد داخل البلد، واختلاف تكاليف الإنتاج النسبية بين الدول واختلاف الأذواق.

وسيتم تقسيم هذه المحاضرة إلى قسمين أساسيين، أولهما يبرز أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية، أما القسم الثاني فيركز على السياسة التجارية.

أولاً: أهم النظريات المفسرة للتجارة الدولية:

وتتكون من ثلاث نظريات، وهي النظرية الكلاسيكية La Théorie Economique Classique المعروفة أيضاً بالنظرية التقليدية، والنظرية النيوكلاسيكية Néoclassique (التقليدية الحديثة) والنظريات الحديثة Contemporaines.

1- النظرية الكلاسيكية في تفسير التجارة الدولية:

وتعتبر من أولى النظريات المفسرة لوجود التجارة الدولية، وتتضمن نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث، ونظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو التي جاءت بعدها، ومن الفرضيات التي تقوم عليها النظرية:

- حرية انتقال عناصر الإنتاج داخل البلد.

- عدم حرية انتقال عناصر الإنتاج من بلد إلى آخر.

-قيمة مبادلة السلع تتحدد بكمية العمل المتضمنة فيها وهو يعرف بنظرية العمل في القيمة.

-أن هناك تشغيل كامل للموارد، بحيث لا تكون هناك موارد معطلة في المجتمع، مع سيادة المنافسة الكاملة داخل البلد.

-عدم وجود مصاريف النقل والتأمين ولا رسوم جمركية عند القيام بالتجارة بين الدول، وذلك لتبسيط النظرية¹.

1.1- نظرية الميزات المطلقة:

تعود نظرية الميزات المطلقة La Théorie des avantages Absolus للاقتصادي الأسكتلندي آدم سميث، وقام بشرحها في كتابه "بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم"، المعروف اختصاراً بـ"ثروة الأمم" La Richesse des Nations، وكان ذلك سنة 1776.

وتستند على مبدأ تقسيم العمل الدولي بافتراض أن هناك اختلافات وفروق واضحة في تكاليف الإنتاج بين الدول.

ومضمون هذه النظرية أن يتخصص كل بلد في إنتاج السلع التي يكون له ميزة مطلقة في إنتاجها².

وكمثال على ذلك، نفترض أن هناك بلدين (البلد A، والبلد B)، ينتج كل واحد منهما (السلعة 1 والسلعة 2)، وكانت تكاليف إنتاج السلعتين في كلا البلدين والمقدرة بوحدات العمل كما يأتي:

¹محمد رئيس مسعد عبده، التجارة الخارجية، دار الثقافة العربية للنشر، مصر، 2007، ص96.
²راند فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الدولية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، المجلد 5، العدد17، حزيران 2013، ص126.

الجدول رقم (1): مثال عن نظرية الميزات المطلقة لآدم سميث:

البلد	النفقة المطلقة لإنتاج السلعة 1	النفقة المطلقة لإنتاج السلعة 2
A	7 وحدات عمل	12 وحدة عمل
B	14 وحدة عمل	6 وحدات عمل

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أن التكلفة المطلقة لإنتاج السلعة 1 في الدولة A أقل من تكلفة إنتاجها في الدولة B (7 وحدات في الدولة A و 12 وحدة في الدولة B)، ومعنى ذلك أن الدولة A تتمتع بميزة مطلقة أو كفاءة إنتاجية أحسن.

لذلك، وحسب هذه النظرية، سيكون من مصلحة الدولة A التخصص في السلعة 1، ومن مصلحة الدولة الأخرى التخصص في السلعة 2 التي تنتجها بأقل تكلفة، وفي ظل حرية التجارة، تقوم الدولة A بتصدير السلعة 1 إلى الدولة B، واستيراد منها السلعة 2، والعكس صحيح.

ومن خلال ذلك، وحسب نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث ستتحقق الرفاهية الاقتصادية في كلا البلدين.

ولقد تعرضت نظرية آدم سميث إلى عدد من الانتقادات كان من أهمها، أنها عجزت عن الإجابة على التساؤل فيما إذا كان البلد الذي لا تتوفر فيه ميزة مطلقة بإنتاج سلعة مقارنة بمنافسيه من البلدان الأخرى ألا يكون معني بالتجارة الدولية.

كما طُرح تساؤل فيما إذا كان بلد ما يتميز بميزة مطلقة في كل المنتجات، هل هذا يعني أن ذلك البلد ليس بحاجة إلى التبادل الدولي.

وقد فسحت هذه الانتقادات المجال لبروز اقتصادي كلاسيكي آخر وهو الإنكليزي دافيد ريكاردو، الذي حاول الإجابة على هذه الانتقادات من خلال نظرية الميزة النسبية (المقارنة)، في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب" سنة 1817.

2.1- نظرية الميزة النسبية:

أوضح ريكاردو أن كلا البلدين سيحقق مصلحة من التبادل الدولي حتى ولو لم يكن ينتج سلعا يحقق منها ميزة مطلقة، كما يعتبر أنه بإمكان هذه الدول التخصص كل واحدة منها في إنتاج السلع التي يتوفر فيها على الإنتاجية النسبية الاحسن.

وسنحاول من خلال الجدول الآتي شرح نظرية الميزة النسبية Avantage Comparatif.

الجدول رقم (2): مثال عن الميزة النسبية:

الدولة	تكلفة إنتاج السلعة 1	تكلفة إنتاج السلعة 2
A	7 ساعات	10 ساعات
B	15 ساعة	12 ساعة

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أن الدولة A بالرغم من أنها تتفوق على الدولة B من حيث تكلفة إنتاج كلتا السلعتين، إلا أننا نجدتها أحسن كفاءة في السلعة 1 من السلعة 2 (بمعنى أن السلعة 1 أقل نفقة نسبية من السلعة 2).

ومنه يمكن للدولة A حسب هذه النظرية التخصص في إنتاج السلعة 1، كما تتخصص الدولة B في إنتاج السلعة 2.

ووفقا لذلك، تستطيع الدولة A تصدير السلعة 1 إلى الدولة B واستيراد منها السلعة 2، وفي المقابل تستطيع الدولة B تصدير السلعة 2 إلى الدولة A وتستورد السلعة 1 منها¹.

في الأخير، بالرغم من الإضافات التي جاءت بها نظرية الميزة النسبية، إلا أنها لم تكن بعيدة هي الأخرى عن الانتقادات، وذلك نظرا لعدد من افتراضات هذه النظرية التي

¹ محمد رثيف مسعد عبده، مرجع سبق ذكره، ص 101.

كانت بشكل عام غير مبنية على أسس واقعية، كتركيزها على جانب العرض وإهمال جانب الطلب، وهذا لا يستثني نظرية الميزة المطلقة.

وقد انتبه لهذا النقص الاقتصادي جون ستيوارت ميل الكلاسيكي هو الآخر، الذي اهتم بجانب الطلب في نظريته، لكن مع ذلك ظلت هناك العديد من التساؤلات حول مدى واقعية وأهمية النظرية الكلاسيكية في تفسير أسباب التجارة ما بين الدول.

2- النظرية النيوكلاسيكية في تفسير أسباب التجارة الدولية:

تعتبر هذه النظرية امتدادا للنظرية الكلاسيكية، فقد أخذت بالتحليل الكلاسيكي مصدرا لها خاصة ما تعلق بالميزة النسبية لريكاردو.

وأهم من حاول تقديم تفسيرات أخرى حول أسباب قيام التجارة بين الدول نجد الاقتصاديين السويديين هكشر (أهم إنجازاته في هذا المجال تعود إلى سنة 1919)، وأولين (هو تلميذ هكشر، أهم إنجازاته في هذا المجال تعود إلى سنة 1933)، في نظريتهما "نسب عناصر الإنتاج" المعروفة بنموذج HO، اختصارا للأسماء.

ثم في وقت لاحق وبإسهامات من الاقتصادي الأمريكي سامويلسون، أصبحت تعرف بنموذج HOS، وذلك نتيجة الأفكار التي أضافها هذا الاقتصادي في أربعينات القرن الماضي، خاصة ما تعلق بنظرية تساوي أسعار عناصر الإنتاج¹.

وخلال ما يقارب القرن، ظلت نظرية حرية التبادل كما هي إلى أن جاء كل من السويديين هكشر وأولين، وذلك بداية من سنة 1919 لتجديد نظرية التجارة الدولية على نفس مبادئ الاقتصاديين السابقين ولكن انطلاقا من فرضيات أكثر توسعا².

¹ <http://wp.unil.ch/bases/2013/05/modele-heckscher-ohlin/>

² بوقزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002، ص 08.

1.2-نظرية نسب عناصر الإنتاج (نموذج HO):

تسمى بالفرنسية La Dotation Factorielle ومن فرضياتها:

1.1.2-فرضيات نموذج هكشر وأولين:

من فرضيات هذا النموذج ما يأتي:

- وجود دولتان تنتج كل واحدة منهما سلعة مختلفة عن الأخرى.
- سلعة الدولة الأولى تكون أكثر كثافة بعنصر رأس المال من سلعة الدولة الأخرى.
- التكنولوجيا المتاحة نفسها في السلعتين.
- أذواق المستهلكين ثابتة ولا تختلف كثيرا بين البلدين.
- الاختلاف الأساسي بين الدول يكمن في اختلاف نسب عناصر الإنتاج.
- وجود منافسة تامة بين البلدين.
- حرية انتقال عناصر الإنتاج داخل الدولة مع عدم امكانيته بين الدولتين.

2.1.2-مضمون النظرية:

لقد اعتبرا هكشر وأولين أن سبب قيام التخصص والتجارة الدولية يعود إلى اختلاف النفقات النسبية -كما لاحظ ذلك الكلاسيك- لكنهم أضافوا أن سبب هذا الاختلاف يرجع إلى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، لذلك سميت هذه النظرية بنظرية نسب عناصر الإنتاج، وتعرف أيضا بنظرية هبات عناصر الإنتاج¹.

بحيث تكون نتيجة هذه الوفرة هو انخفاض سعر ذلك العنصر الإنتاجي في البلد الموجود فيه بكثرة، وارتفاع سعره في البلد الذي لا يتوفر عليه، معنى هذا أن كل بلد

¹ محمد رثيف مسعد عبده، مرجع سبق ذكره، ص110.

سيخصص وستكون له ميزة نسبية في إنتاج السلعة التي تتطلب كثافة في العنصر الإنتاجي المتوفر لدى ذلك البلد.

وبعبارة أخرى، أن كل دولة تخصص في إنتاج السلعة التي تتطلب العنصر الإنتاجي الأكثر وفرة لديها.

ويعني ذلك أيضا أنها ستتخصص في تصدير تلك السلعة، لانخفاض تكلفة العنصر الإنتاجي المستخدم في إنتاجها لوفرتها، بينما تستورد السلعة التي يتطلب إنتاجها العنصر الإنتاجي النادر نسبيا لديها.

أما عن إضافات الاقتصادي الأمريكي سامويلسون لنظرية هكشر وأولين خلال أربعينات القرن الماضي، فقد كانت تكملة منطقية لها في إطار ما أصبح يطلق عليه بنظرية تساوي (تعادل) أسعار عناصر الإنتاج.

2.2- نظرية تساوي أسعار عناصر الإنتاج:

كانت بإسهام الاقتصادي سامويلسون، ومضمونها أنه بعد مرور فترة من الزمن على هذا التبادل ما بين الدولتين، فإن الطلب على العنصر الإنتاجي الأكثر وفرة سيزداد في ذلك البلد (من أجل تلبية طلبات الدولة الأخرى من السلعة ذات الكثافة في ذلك العنصر الإنتاجي) مما سيؤدي إلى ارتفاع سعره هناك.

أما أسعار العنصر الإنتاجي في البلد الآخر الأقل وفرة فإنها ستتجه إلى الانخفاض لانخفاض الطلب عليه، وبالتالي الوصول إلى تساوي أسعار عناصر الإنتاج ما بين البلدين.

3.2- مفارقة (متناقضة) ليونتياف:

حاول الاقتصادي "ليونتياف" مطلع خمسينات القرن الماضي اختبار مدى إمكانية تطبيق نظرية هكشر وأولين، من خلال دراسة بنية التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية، وبالإستعانة بجداول "المستخدم - المنتج" للاقتصاد الأمريكي لسنة 1947.

والمتعارف عليه أن الولايات المتحدة تعتبر أكثر الدول وفرة من حيث عنصر رأس المال، وأقل من ذلك من حيث عنصر العمل.

لذلك توقع ليوننتياف وحسب نموذج هكشر وأولين، أن تنتج الولايات المتحدة الأمريكية السلع الكثيفة في عنصر رأس المال واستيرادها للسلع الكثيفة لعنصر العمل.

إلا أن المفارقة التي إكتشفه ليوننتياف يكمن في أن صادرات الولايات المتحدة هي صادرات ذات كثافة في عنصر العمل، أما وارداتها فكانت تتميز بكثافة في عنصر رأس المال، لذلك أطلق على هذه الدراسة "مفارقة ليوننتياف". Paradoxe de Leontief.

وفسر هذا الأخير ذلك، أن إنتاجية العامل الأمريكي تعادل ثلاثة أضعاف إنتاجية العامل في الدول الأخرى.

كما توصلت عدة دراسات مماثلة فيما بعد إلى نفس المفارقة في عدد آخر من الدول، مثل اليابان سنة 1959 وكندا سنة 1961.

وكانت دراسات أخرى مؤيدة لنظرية هكشر وأولين في دول مثل ألمانيا الشرقية سنة 1961، وفي الهند سنة 1962¹.

3- النظريات الحديثة في تفسير التجارة الدولية:

1.3- نظرية دورة حياة المنتج:

اعتمدت النظرية الكلاسيكية على الأسلوب الساكن في تقرير الميزة النسبية، إلا أن الواقع غير ذلك، فالميزة التكنولوجية على سبيل المثال غير ساكنة وقابلة للتغيير مع الزمن في ظل سهولة انتقال التكنولوجيا عبر الدول.

¹ راند فاضل جويد، مرجع سبق ذكره، ص129.

وفي هذا المجال، قام الاقتصادي "فرنون" VERNON بتطوير نموذج تحليل ديناميكي للميزة النسبية، وافترض "فرنون" أن التقدم التكنولوجي يبدأ دائما من الولايات المتحدة الأمريكية لينتقل في مراحل لاحقة إلى باقي دول العالم.

وقد اعتبر "فرنون" أن الريادة التكنولوجية تسمح للولايات المتحدة أن يكون لها السبق في تطوير منتجات جديدة وتصنيعها، وبعد تحقيقها للرواج في السوق الداخلي، تنتقل فيما بعد إلى تلبية الطلب في الأسواق الأجنبية وذلك عبر التصدير.

كما يفرق فرنون بين ثلاث أصناف من الدول، وهي **الدولة الرائدة**، ويقصد بها الولايات المتحدة الأمريكية، التي تتميز بارتفاع دخلها وكفاءة مواردها البشرية، وريادتها في مجال البحث والتطوير والابتكار.

أما الصنف الثاني من الدول فهي **الدول المصنعة**، ويقصد بها الدول الأوروبية واليابان وتتميز بمستوى دخل وموارد بشرية أقل كفاءة من الولايات المتحدة، ولكن أحسن من باقي دول العالم الأخرى.

ويتضمن الصنف الأخير **الدول المتخلفة**، التي تتميز بمستوى دخلها المنخفض وبعدم كفاءة اليد العاملة لديها.

وقسم فرنون المراحل المختلفة التي يمر عبرها منتج جديد، إلى ثلاث مراحل أساسية تبدأ بمحاولة إشباع الطلب في السوق المحلي ثم تدويله إلى أن يصبح نمطي¹.

أ-مرحلة التقديم:

هي مرحلة اختراع وتطوير وتعديل المنتج في أمريكا وتسويقه في أسواقها المحلية، ويكون المنتج في هذه المرحلة كثيف التكنولوجيا.

¹ سامية جدو، قراءة تقييمية في نظريات التجارة الدولية، من مجلة حوليات جامعة الجزائر 1، العدد32، الجزء الثالث، سبتمبر 2008، ص530.

ب-مرحلة النمو:

تتميز هذه المرحلة بنجاح المنتج في السوق المحلي، ثم بداية تصديره إلى الدول المصنعة المتمثلة في الدول الأوروبية واليابان.

ج-مرحلة النضج:

تتمكن الدول المستوردة للمنتج من الولايات المتحدة من استيعاب تكنولوجيا انتاجه، فتبدأ بإنتاجه محلياً، كما قد تكون المبادرة من الشركات المتعددة الجنسية الأمريكية التي تقوم بنقل أسلوب الإنتاج إلى إحدى الدول خارج أمريكا للاستفادة من انخفاض تكاليف اليد العاملة، ووجود طلب كاف لاستيعابه دون عناء التصدير من أمريكا.

وذلك عكس النظريات السابقة التي كانت تفترض عدم إمكانية انتقال عناصر الإنتاج ما بين الدول.

د-مرحلة التدهور:

ما يميز المنتج في هذه المرحلة هو نمطيته الشديدة، لعدم وجود أساليب جديدة من أجل تحسينه، لذلك ولاعتبارات أخرى تتعلق أساساً بانخفاض تكاليف الإنتاج في الدول المتخلفة خاصة منها الأجور، فإنها تصبح تتميز بميزة نسبية في إنتاج هذا المنتج ثم تصديره نحو مختلف أنحاء العالم.

كما تكون المؤسسة الأمريكية المبتكرة للمنتج في مرحلة ابتكار منتج آخر، ويكتفي السوق المحلي الأمريكي باستيراد المنتج الأول من الدول الأقل تقدماً للاستفادة من سعره المنخفض.

ويمكن القول في الأخير أن هذه النظرية تتسجم بشكل كبير مع الواقع في عدد كبير من المنتجات، إلا أنها لا تخلوا من عدد من الانتقادات خاصة ما يتعلق بتأكيد الاقتصادي

"فرنون" أن الولايات المتحدة هي السبّاقة في المجال التكنولوجي والابتكار، وهو لا ينسجم والواقع الحالي حيث أننا نشهد بروز عدد من الدول تنافس الولايات المتحدة في هذا المجال. كذلك، فإن عددا من المنتجات قد تفتقد لمرحلة أو أكثر من هذه المراحل، ويتوقف ذلك أساسا على مدى سرعة انتقال التكنولوجيا بين الدول وعلى سرعة نمو الطلب الأجنبي...

2.3- نظرية لندر (نظرية الطلب المحلي الكافي):

في البداية ينبغي الإشارة إلى أن لندر LINDER وفي تفسيره للتجارة الدولية يفرق بين نوعين من السلع، وهي السلع الأولية والسلع الصناعية. فبالنسبة للسلع الأولية، يرى لندر أن تبادلها يتم وفقا للميزة النسبية التي تحدد بنسب عناصر الإنتاج حسب تفسير "هكشر وأولين"¹.

أما بالنسبة للسلع المصنعة، فهي السلع التي خصها لندر في نظريته بالاهتمام والتفسير ووضع لها شروطا عند تبادلها على المستوى الدولي.

وفي هذا المجال، يعتبر لندر أنه لكي يكون البلد قادر على أن يصدر سلعة إلى الأسواق الأجنبية، لا بد أن يكون هناك طلب محلي على تلك السلعة، كما ينبغي أن يكون إنتاجه منها على الأقل في المراحل الأولى موجها لهذا السوق المحلي، لأن هذا الأخير يعتبر مؤشر مهم باعتبار أن الطلب المحلي هو مصدر كل ابتكار وكل تطوير للسلعة.

كما يعتبر لندر أن التصدير إلى الخارج لن يكون ممكنا إلا إذا كان هناك تقارب بين خصائص الطلب في البلد المنتج (المصدر) وخصائص الطلب في البلد المستورد، وهو يرتبط بدوره بتقارب مستوى الدخل بين هاتين الدول.

¹ محمد رثيف مسعد عبده، مرجع سبق ذكره، ص117.

هذا معناه أن وجود فروقات بين الدول في مستويات الدخل سوف يعرقل انسياب التجارة بينها، لأن السلع التي تنتج بكفاءة في إحدى الدول سوف لن تكون مطلوبة في بلد آخر يتميز بمستوى دخل ضعيف.

وتعتبر هذه الفكرة إحدى أوجه اختلاف نظرية لندر مع نظرية هكشر وأولين التي اعتبرت أن أذواق المستهلكين متماثلة وثابتة بين مختلف الدول¹.

3.3- نظرية التجارة ما بين فروع الصناعة:

1.3.3-مضمون النظرية:

أوضحت نظرية وفرة عوامل الإنتاج، أن الدولة تصدر سلعا من فروع معينة وتستورد سلعا من فروع أخرى وهو ما يعرف بالتجارة داخل فرع الصناعة intrabranche.

لكنها لا تصدر وتستورد في نفس الوقت منتجات من نفس فروع الصناعة وهي ما تسمى interbranches، فهي لا تستورد سيارات من نوع معين وهي ذات الوقت تصدر سيارات من أنواع أخرى.

أما الواقع فإنه يظهر العكس، بحيث يميز التجارة الدولية في الوقت الحالي ميل الدول خاصة المتقدمة فيما بينها إلى تصدير واستيراد سلعا متماثلة من حيث النوع، المعروفة بالتجارة داخل فرع الصناعة، أكثر من التبادل ما بين الفروع.

ويقوم هذا النوع الأول من المبادلات على أساس تميز المنتجات ووفورات الحجم، فالتجارة بين فروع الصناعة تعكس الميزة النسبية الطبيعية، بينما التجارة داخل الفرع فهي تعكس الميزة النسبية المكتسبة².

لذلك اعتبر الاقتصادي الأمريكي "كروغمان" أن النظريات السابقة فشلت في تفسير تدفقات التجارة الدولية، لأن فرضياتها كانت مؤسسة على المنافسة التامة والكاملة، وغياب

¹ نفس المرجع، ص118.

² سامية جدو، مرجع سبق ذكره، ص532.

حالات اقتصاديات السلم - كانوا يبعدون فكرة انخفاض التكلفة المتوسطة للإنتاج عند ارتفاع الكمية المنتجة - وهذا ما نفاه "كروغمان" معتبرا أن المنافسة الاحتكارية (وليس التامة) واقتصاديات السلم هي التي تمثل الواقع.

بحيث أن فرضيات المدارس السابقة (الكلاسيكية والنيوكلاسيكية)، يمكن أن تصلح فقط في حالة التجارة الدولية في السلع الأولية أو الزراعية التي تكون أساسا ما بين دول متقدمة وأخرى متخلفة.

أما الجانب الأكبر من هذه التجارة الذي لم تفسره تلك النظريات فهو مبني على مبادلات تجارية تخص سلع من نفس النوع، تكون ما بين دول متماثلة من حيث المستوى الاقتصادي. (مثل تصدير اليابان لسيارات تويوتا إلى ألمانيا واستيرادها سيارات من نوع بي أم دابل يو...).

ويشكل أدق، يعتبر كروغمان أن التجارة بين الدول - خاصة منها المتماثلة من حيث مستوى النمو الاقتصادي - ليست مبنية على التخصص¹.

ويمكن تلخيص الخصائص التي تتميز بها هذه النظرية كما يأتي:

2.3.3- خصائص النظرية:

أ- المنافسة الاحتكارية:

افتراض كروغمان أن الصناعات تعمل في ظل المنافسة الاحتكارية La Concurrence Monopolistique، وبذلك فإن كل مؤسسة تنتج منتوجا متميزا داخل نفس الفرع من الصناعة، عكس النظريات الأخرى التي تفترض أن التجارة بين الدول تتم فقط في سلع من فروع مختلفة (لأنهم يعتبرون أن السلع من نفس الفرع داخل الصناعة تكون دائما متجانسة لوجود المنافسة الكاملة).

¹ www.andlil.com. Rubrique lexicque economique, la theorie du commerce international de Paul Krugman.

ب-اقتصاديات السلم:

اعتبرت الفرضيات السابقة أن السلعتين يتم انتاجهما في البلدين بمردودية حجم ثابتة، وبالتالي تم استبعاد دور وفورات الحجم أو اقتصاديات السلم Les Economies d'échelles.

ج-التنوع الإنتاجي:

تتميز أذواق المستهلكين بالتنوع والتعدد، كما تنتوع المنتجات من حيث المواصفات والشكل، وهذا التنوع في المنتجات من أجل تمكين المستهلكين من الحصول على النوع الأقرب لإشباع رغباتهم¹.

4.3-نظرية الميزة التنافسية:

على عكس نظرية الميزة النسبية التي ارتكزت على جوانب التحليل الساكن، فإن نظرية الميزة التنافسية تعتمد على جوانب التحليل الديناميكي أو المتحرك، باعتبار أنها تتغير عبر الزمن بتغير الوفرة النسبية للموارد وتغير التكنولوجيا واحتياجات السوق... وعلى عكس نظرية الميزة المطلقة والميزة النسبية المرتكزة على ما تمتلكه وتكتسبه الدولة من موارد طبيعية ومواد أولية، فإن نظرية الميزة التنافسية تتجاوز ذلك وهي تركز على الابتكار والاختراعات والتكنولوجيا.

وبرزت نظرية الميزة التنافسية للاقتصادي "مايكل بورتر" PORTER في البداية على المستوى الاقتصادي الجزئي أي على مستوى المؤسسة.

وقد عرّف بورتر الميزة التنافسية على المستوى الجزئي أنها تلك الميزة التي تنشأ بمجرد توصل المنظمة إلى ابتكار طرق عملية جديدة، تكون أكثر فعالية من الطرق المستخدمة من طرف المنافسين، أي بمعنى بمجرد إحداث عملية إبداع.

¹ سامية جدو، مرجع سبق ذكره، ص533.

وفي ظل تزايد الاهتمام بتشجيع التصدير، فقد قام بورتر بتوسيع هذه العناصر لتشمل أداء الاقتصاد الكلي وذلك خلال منتصف ثمانينات القرن الماضي، بهدف توضيح العوامل المحددة لتنافسية مؤسسات دولة معينة في الأسواق الدولية.

واعتمدت هذه النظرية في تفسير الأسباب التي تمكن الدول من تحقيق الميزة النسبية على الابتكار والتطوير، التي تركز أساساً على العنصر البشري وليس فقط على محدد الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج التي تركز على العوامل "الموروثة".

وحدد بورتر أربع مواصفات للبيئة التنافسية الملائمة قدمها في شكل ماسة Diamond ذات أربعة أضلاع:

أ- كمية ونوعية عناصر الإنتاج:

ويتم التمييز بين العناصر الطبيعية الموروثة وهي المواد الأولية وبين العناصر المنتجة مثل رأس المال البشري ومؤسسات البحث والتطوير.

ب- تزايد الطلب وحركيته وكميته:

وحسب بورتر فإنه من الضروري رفع الطلب من خلال احترام اذواق المستهلكين وتجديد المنتجات مما سيؤدي إلى زيادة الصادرات.

ج- أهمية الصناعات المغذية أو المكملة:

إذا ما توفرت على المستوى العالمي قطاعات موردة ذات كفاءة، فإن ذلك سيسمح للمؤسسة المنتجة الوصول بسرعة إلى مستلزمات الإنتاج من المواد الأولية.

د- المنافسة المحلية بين المؤسسات:

سيسمح وجود منافسة شديدة في السوق المحلية على تحقيق المنافسة المطلوبة بين مختلف القطاعات الاقتصادية داخل البلد، وهذا بدوره سيؤدي إلى النجاح في السوق الخارجية.

ثانيا: السياسة التجارية:

تتبع مختلف الدول المتقدمة منها أو المتخلفة، سياسات تجارية متباينة فيما بينها فهناك من يتبع سياسة حمائية وهناك من يتبع سياسة تحريرية، وهناك من يتبع مزيج من السياستين، والملاحظ أن العديد من الدول في السنوات الأخيرة تتجه نحو انتهاج السياسة الأخيرة.

وسنحاول في هذا الجزء من المحاضرة تسليط الضوء حول مفهوم السياسة التجارية La Politique Commerciale، وأهدافها ومختلف أنواعها، مع إبراز حجج كل منها.

1-تعريف السياسة التجارية:

يمكن تعريف السياسة التجارية على أنها مجموع الوسائل والإجراءات التي تتخذها الدولة في مجال تجارتها الخارجية من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والمالية والاستراتيجية والسياسية...، خلال فترة زمنية معينة.

ويقصد بالوسائل هنا مجموع الوسائل الحمائية أو التحريرية أو المزج بينها، وهي تختلف من دولة إلى أخرى، كما يمكن أن تختلف من فترة زمنية إلى أخرى بحسب الأهداف المرجوة من طرف الدولة، بحيث تنصب مختلف هذه الأهداف في محاولة تعظيم قدر الإمكان مكاسبها من مبادلاتها التجارية مع الخارج.

كما عُرِفَتْ أنها "مختلف القوانين والتنظيمات والقرارات والسياسات المتخذة على مستوى واردات وصادرات الدولة من السلع والخدمات"¹.

¹ Cristian Deblock et Fanny Marcoux, La politique commerciale du Canada : orientations générales et principaux instruments, in Institut d'Études Internationales de Montréal, www.ieim.uqam.ca. P01.

وهي أيضا "مجموع الإجراءات المتخذة من طرف الدولة بهدف التأثير على حجم وتركيبية وإدارة وارداتها وصادراتها من السلع والخدمات"¹.

ركز هذا التعريف على مختلف جوانب التأثير التي يمكن أن تمارسها الدولة على الواردات والصادرات، إما من خلال زيادتها أو تقليصها أو من حيث تغيير تركيبيتها أو بنيتها الهيكلية...

وبشكل عام يمكن تعريف السياسة التجارية على أنها "مجموع القوانين والإجراءات التي تستخدمها السلطات السياسية في البلد من أجل تنظيم علاقاتها التجارية مع باقي دول العالم".

2- أهداف السياسة التجارية:

تتعدد وتختلف أهداف الدول من سياستها التجارية، إلا أن العامل المشترك بينها يكمن في محاولة تعظيم مكاسبها من المبادلات التجارية الخارجية إلى أقصى قدر ممكن.

ومن هذه الأهداف أيضا نجد:²

- محاولة تحقيق التوازن في ميزان مدفوعاتها، من خلال زيادة الصادرات وترشيد الواردات؛

- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية؛

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق؛

¹ Jean François Forti, Analyse de la politique commerciale, état des travaux théoriques, In Etudes internationales, volume 36, numero 3, septembre 2005, P341.

² زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر، أطروحة لنيل درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة، 2005، ص 157.

- تشجيع الاستثمار من جل التصدير بإقامة المناطق الحرة؛
- زيادة العمالة ومستوى التشغيل في الاقتصاد الوطني؛
- حماية الصناعات الناشئة التي يتوقع لها مستقبل بشرط أن تتوفر عدد من الظروف الاقتصادية للحماية العقلانية ومنها:
- معرفة ماهي الصناعات الأساسية التي تستحق الدفاع عنها، بحيث تكون الصناعة المحمية فعلا لها فرص تحقيق غزو الأسواق وجلب العملة الصعبة؛
- تحديد الفترة القصوى التي من خلالها يمكن للمنتوج المحلي بلوغ فترة النمو من أجل منافسة المنتجات الأجنبية؛
- التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد الوطني بالأدوات الملائمة؛
- البحث عن آلية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية.

3-أنواع السياسة التجارية:

السياسات التجارية نوعان أساسيان، سياسة الحرية التجارية وسياسة الحماية التجارية، لكل منها مُنظِّرين وأنصار وأتباع، لدى كل طرف ما يبرر به انتماءه، وسنحاول من خلال ما يأتي تسليط الضوء على كلتا السياسات أهم حجج كل منهم.

1.3-سياسة الحرية التجارية:

من المدارس الاقتصادية التي دافعت على سياسة الحرية التجارية نجد المدرسة الطبيعية والمدرسة الكلاسيكية، وتعتبرانها السياسة الأكثر أهمية من أجل الرفاه الاقتصادي لمختلف الدول.

1.1.3-تعريف سياسة الحرية التجارية:

يمكن تعريف سياسة الحرية التجارية -Libéralisme- أنها "تلك السياسة التي تقوم على إصدار القوانين واللوائح واتخاذ الإجراءات اللازمة من أجل تخفيف القيود المفروضة على العلاقات التجارية ما بين الدولة وبقية دول العالم"¹.

يمكن القول من خلال هذا التعريف، أن الحرية التجارية تتضمن إجراءات التخفيف من السياسات الحكومية المقيدة للتجارة الخارجية، كما تتضمن الاتجاه نحو التحرر الكلي من كافة تلك القيود.

2.1.3-حجج أنصار حرية التجارة ما بين الدول:

يدافع أنصار الحرية التجارية مدعين بمجموعة من الحجج منها:

أ-التخصص الدولي في الإنتاج:

يعتبر أنصار الحرية، أنها تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج ويتوقف تقسيم العمل على مدى اتساع السوق، فكلما تميز التبادل التجاري الدولي بالحرية كلما اتسعت السوق وأصبحت شاملة لعدد كبير من الدول، وأصبح من الممكن تقسيم العمل على النطاق الدولي.

وحسب أنصار الحرية، تؤدي الحرية التجارية على المستوى الدولي إلى زيادة حجم الإنتاج العالمي، مما سيؤدي هو الآخر إلى حسن استغلال موارد كل دولة على حدة.

¹ صلاح بوقرورة، محددات التجارة الخارجية: دراسة قياسية لمحددات الطلب على الواردات الجزائرية للفترة 1990-2011، أطروحة دكتوراه، فرع اقتصاد مالي، جامعة الحاج لخضر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2015، ص22.

أما تقييد التجارة فبإمكانه حسب أنصار الحرية أن يؤدي إلى تخصيص بعض موارد الدولة في إنتاج سلع كان من الأفضل استيرادها، مقابل تصدير سلع تمتلك في إنتاجها ميزة نسبية¹.

ب- تحقيق منافع المنافسة:

حسب أنصار الحرية التجارية، فإن الحرية توفر مناخ للمنافسة تسمح بزيادة مستوى الإنتاجية وانخفاض التكاليف والأسعار الذي سيكون لصالح المستهلك، لأن المنافسة تحوّل دون قيام الاحتكارات -وعلى العكس من المنافسة- فهي ترفع مستويات الأسعار وتقلل من كميات الإنتاج ومن نوعيتها، وكل ذلك يصب أساساً في مصلحة قلة من المنتجين...

ج- تحقيق وفورات الحجم:

إذا سادت الدول حالة تسود فيها أساليب الحماية المختلفة، ومنها سياسات تشجيع الصناعات المحلية ومنع دخول المنتجات الأجنبية وبالتالي غياب المنافسة الأجنبية، فإن المؤسسات الإنتاجية تكون بعيدة عن الاستفادة مما تتيحه وفورات الحجم من الإنتاج بأحجام مثلى وبأدنى التكاليف.

وبالعكس، فإن انتهاج سياسة من الحرية سوف يؤدي حسب أنصار هذا المذهب إلى الاستفادة من مزايا وفورات الإنتاج الكبير، خاصة ما تعلق بالاتجاه التنافسي لتكاليف الإنتاج مع نمو حجم الشركة.

2.3- سياسة الحماية التجارية:

سياسة الحماية التجارية -Protectionnisme- بها مجموع التنظيمات الموجهة للحد (وفي بعض الأحيان لعرقلة) من دخول المنتجات الأجنبية إلى الأراضي الوطنية، بهدف حماية المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين من المنافسة الأجنبية.

¹ عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2010، ص293.

وتأخذ هذه الحماية العديد من الأوجه والأساليب، فبإمكانها أن تكون معلنة أم لا (بمعنى يمكن أن تأخذ شكلا من التستر)، أو أن تكون ظرفية من أجل تنمية أو اكتساب ميزة نسبية.

كما تجدر الإشارة أن الأساليب الحمائية تعرف تطورات كبيرة، والأكثر شهرة واستعمال منذ قرون تتمثل في التعريف الجمركية، كما يمكن أن تتخذ أشكالا أخرى مثل التشدد وطلب التقيد بمواصفات المنتج، أو بعض الإجراءات الجمركية الخاصة¹.

1.2.3- حجج أنصار الحماية:

يمكن تقسيم هذه الحجج إلى حجج اقتصادية وأخرى غير اقتصادية، ومن الحجج الاقتصادية، نجد حجة حماية الصناعات الناشئة أو الوليدة.

ومن أشهر دعاة هذه الحجة نجد الاقتصادي ألكسندر هاملتون في كتابه سنة 1791 والاقتصادي الألماني "فردريك ليست" في كتاب له سنة 1841، حيث حظيت هذه الحجة "بتأييد حذر" من الاقتصادي "ألفرد مارشال" المعروف بتوجهه التحرري².

وهدفها مواجهة المنافسة الأجنبية من خلال فرض تعريفات جمركية على المنتجات الصناعية الأجنبية من نفس النوع، وذلك خلال مدة زمنية يمكن أن تصل إلى سنوات، تستعد فيها الصناعة المحلية الناشئة للمنافسة الأجنبية بعد ذلك.

كما تعتبر الحماية وسيلة لمعالجة ظاهرة البطالة وذلك لأن الحماية ستعمل على تحويل الطلب من المنتجات الأجنبية إلى المنتجات المحلية، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على هذا الأخير، الذي يؤدي بدوره إلى تشجيع استغلال الثروات الوطنية الأولية وتشغيل أعداد أخرى من العمال المحليين.

¹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/protectionnisme.html>

² سامويلسون، نورد هاوس، مرجع سبق ذكره، ص 322.

يضاف إلى ذلك حجة جذب رؤوس الاموال الأجنبية، من خلال تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما تستخدم سياسة الحماية التجارية من أجل تحقيق إيرادات مالية للخرينة العمومية عبر فرض ضرائب مرتفعة، بحيث تعتبر لدى العديد من الدول خاصة منها المتخلفة والاقبل نموا، إحدى أهم المصادر المالية التي تعتمد عليها من أجل تمويل نفقات الدولة.

أما عن الحجج غير الاقتصادية فتبرز أساسا بسبب الخوف من اندلاع الحروب، وكذلك في أوقات التوتر السياسي التي تشهده منطقة معينة تكون الدولة قريبة منها أو داخله فيها.

أو بحجة حماية الدولة لتراثها الثقافي من الزوال، باعتباره أحد مقومات الثقافة الوطنية، إلا أن هذه الحجة لم يعد لها معنى كبير خاصة مع الانتشار الواسع للعولمة بكل جوانبها.

2.2.3- أدوات الحماية:

أستخدمت العديد من أدوات الحماية التجارية عبر قرون من أجل تحقيق بعض الأهداف التي "شرعتها" الحجج السابقة، ومن بعض هذه الأدوات نجد:

أ- التعريف الجمركية:

تستخدم التعريف الجمركية منذ قرون وإلى يومنا هذا، وهي الأكثر أهمية خاصة في الدول المتخلفة، أما الدول المتقدمة فتستخدم هذه الأداة لكن بأقل حدة لأنها تفضل أدوات أخرى...

وقد استخدمها المسلمون بعد فتح الاندلس منذ أن كانت تفرض على السفن في البحر الأبيض المتوسط، وأصل الكلمة *Tarif Douanier* يعود إلى اللغة العربية "تعريفه الديوان"¹.

والتعريفه الجمركية هي ضريبة تفرضها الدولة على وارداتها من السلع الأجنبية، وهي تقطع إما ك مبلغ محدد من النقود بغض النظر عن قيمتها، وإما بنسبة معينة من قيمتها.

وتفضل هذه الأداة لسهولة اقتطاعها وأهميتها كمصدر لمداخيل الدولة، بالإضافة إلى أنها وسيلة ناجعة لحماية الصناعات المحلية والناشئة خصوصا.

وهناك نوعين من التعريفه الجمركية، فهناك **التعريفه غير المانعة**، بحيث يكون معدلها معقول، ولا تؤثر كثيرا على سعر الواردات عند دخولها البلد المستورد، كأن تفرض عليه نسبة 10 بالمائة أو 20 بالمائة...

وهناك **التعريفه المانعة** التي تفرض على عدد من السلع من أجل تقليص وصولها إلى البلد المستورد بأقل قدر منها، ومن هذه السلع مثلا الخمر والسجائر في الجزائر وعدد كبير من الدول، بحيث تفرض عليها معدلات تعريفية تتجاوز في العديد من الأحيان السعر الأصلي للسلعة كأن تفرض معدل 100 بالمائة أو حتى 500 بالمائة أي خمسة أضعاف سعر السلعة.

ب- حصص الاستيراد (القيود الكمية):

مضمون هذا النوع من الحماية *Quotas d'importations* ، أن تقوم الدولة بفرض سقف معين من كمية الاستيراد من منتج معين خلال السنة، كأن تفرض كمية استيراد قصوى من القمح على سبيل المثال ب ألف طن في السنة يُمنع تجاوزها.

¹ <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>

ويمكن أن تقدر قيمة هذه الكمية بطرح مجموع الاستهلاك الوطني في السنة من القمح مثلا من مجموع ما يتم إنتاجه محليا.

ومن أهم جوانب الفرق بينها وبين التعريفات الجمركية، أن حصص الاستيراد لا تدر إيرادات لصالح الخزينة العمومية، ولكن لصالح "خزينة" المستوردين الذين تمنح لهم الرخصة لاستيراد هذه المنتجات.

كما يوجد بين فرض التعريفات الجمركية وحصص الاستيراد أداة وسط، تعرف بالحصص التعريفية (Contingent tarifaire)، يرمز لها بالإنجليزية (TRQ)، وهي تفرض على شكل مزيج من حصص الاستيراد والتعريفات الجمركية لكن بشيء من الخصوصية، بحيث تسمح دولة معينة لدولة أخرى أو مجموعة من الدول في إطار اتفاقية تجارية بينها، بأن تصدر نحوها سلعة معينة في إطار كمية محددة بدون تطبيق تعريفات جمركية أو بتطبيق تعريفات جمركية منخفضة، لكن بعد استيفاء الحصص المحددة يتم فرض رسوم جمركية أعلى¹.

ج- القيود الزمنية:

الفرق بينها وبين القيود الكمية، أنها تكون مقيدة ليس بسقف كمي ولكن بمجال زمني، كأن تمنع الدولة استيراد سلعة معينة في خلال فترة زمنية معينة من السنة.

ومن الأمثلة عن ذلك، أن تمنع الدولة استيراد منتج زراعي معين (البطاطا مثلا) خلال أشهر الخريف من كل سنة، لموافقة تلك الفترة بجني نفس المنتج الزراعي المحلي، وذلك تقاديا للمنافسة الأجنبية.

ويكون هذا النوع من الحماية أساسا في قطاع الزراعة، والاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية من أهم من يفرض هذا النوع من القيود.

¹ Christian Bjornskov, Basics of International Economics, Ventus Publishing ApS, 2005, p29.

د- الحماية ضد سياسات الإغراق:

مضمونه أن تقوم شركة مصدرة معينة بتخفيض أسعار بيع "تصدير" منتجاتها إلى إحدى الدول في فترة زمنية معينة، من أجل الإيقاع بالشركات المحلية في الإفلاس لعدم التمكن من تحمل المنافسة غير الشرعية التي تنتهجها الشركة في الدولة المصدرة، الأمر الذي يدفع بالدولة المتضررة فرض تعريفات جمركية مرتفعة على الشركة التي قامت بعملية الإغراق Dumping.

هـ- الحماية عبر العوائق التقنية والإدارية والإجراءات الصحية والصحة النباتية:

وهي من الحواجز غير الجمركية، وتتمثل في مختلف القيود التي من شأنها أن تقيد وتعرقل الصادرات.

ومن أمثلة هذه الأدوات، مغالاة الدولة المستوردة في القيود الإدارية ومنها كثرة المتطلبات من الوثائق الإدارية الخاصة بالاستيراد، بالإضافة إلى القيود التقنية المتعلقة بمواصفات المنتجات المستوردة وتعقيدها، ومتطلبات التغليف والتوضيب...

كما تقوم العديد من الدول من تشديد تشريعاتها في مجال إجراءات الصحة والصحة النباتية، وهذا التشديد يمكن أن تكون له مبرراته خاصة لما يكون بهدف حماية دخول الآفات والأمراض إلى الدولة المستوردة عبر وارداتها من المنتجات الحيوانية.

إلا أنها في العديد من الأحيان تستخدم كأداة لتقييد الواردات أكثر من أي شيء آخر، وتعتبر الدول المتقدمة الأكثر تشدداً في هذا المجال.

المحور الثالث: ميزان المدفوعات

تمهيد:

تتضمن هذه المحاضرة مجموعة من الأساسيات حول ميزان المدفوعات Balance des Paiements، بهدف التعرف على أهم المفاهيم المرتبطة به وأهميته ومكوناته، مع تقديم صورة عن ميزان المدفوعات الجزائري، وفي الأخير نبرز المقصود بالاختلال والتوازن في ميزان المدفوعات وبعض أسبابه وأنواعه.

1-تعريف ميزان المدفوعات:

التعريف الاول:

ميزان المدفوعات هو "سجل محاسبي يدوّن مختلف المبادلات الخارجية للوحدات الاقتصادية المقيمة تجاه بقية العالم، وتتكون هذه المبادلات من صادرات وواردات وانتقال رؤوس الأموال".

وهذا يعني أن ميزان المدفوعات يخص فقط المعاملات الاقتصادية التي تتم بين الدولة وباقي دول العالم، دون أن يكون معنيا بالمعاملات الاقتصادية التي تتم داخل البلد الواحد.

التعريف الثاني:

يمكن تعريف ميزان المدفوعات أنه "بيان احصائي مبوب بمختلف المعاملات الاقتصادية الخارجية التي تتم بين الوحدات الاقتصادية المقيمة في الدولة مع المقيمين في بقية دول العالم، خلال فترة زمنية معينة عادة تحدد بسنة".

ويمكن القول أن منهجية إعداد ميزان المدفوعات وكيفية التسجيل وأهم مكوناته، تكاد تكون متشابهة عبر مختلف دول العالم، وقد لعب صندوق النقد الدولي دورا مهما من أجل

توحيدها، وهو ما يسمح بوضع مقارنات عن محصلات المعاملات الاقتصادية بين هذه الدول، خاصة تلك المتعلقة بالمعاملات التجارية.

التعريف الثالث:

كما يعرف على أنه "سجل محاسبي منتظم للعمليات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في البلد والمقيمين في الخارج، خلال فترة زمنية معينة تحدد عادة بسنة".

والاعتبار بمصطلح "المقيمين Résidents" في ميزان المدفوعات، هم الأشخاص الطبيعيون والمعنويون المقيمون داخل الحيز الجغرافي أو الإقليمي للبلد لمدة تعادل أو تفوق السنة، بحيث يكون ذلك البلد هو المركز الرئيسي لنشاطاتهم الاقتصادية، دون شرط حمل جنسيته.

وميزان المدفوعات باعتباره سجل محاسبي فإنه يعتمد على مبدأ القيد المزدوج (قيد مدين وقيد دائن)، تدون فيه مختلف المعاملات الاقتصادية مع الخارج، التي تنشأ عنها حقوق على العالم الخارجي أو ديون والتزامات تجاهه¹.

وتسجل في القيد المدين مختلف العمليات الاقتصادية التي يقوم بها المقيم في الدولة وينجر عنها خروج العملة الصعبة إلى الخارج، أو بمعنى آخر ينجر عنها إجراء مدفوعات مالية نحو الخارج، وتكون إشارة القيد في هذه الحالة سالبة².

¹ مخازني طيب، دراسة قياسية واقتصادية لأثر تغير سعر الصرف...، مذكرة ماجستير تخصص اقتصاد التنمية، جامعة وهران، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، 2013، ص69.

² حاجي سمية، دور السياسة النقدية في معالجة اختلال ميزان المدفوعات...، أطروحة دكتوراه، تخصص اقتصاديات النقود والبنوك وأسواق رأس المال، جامعة محمد خيضر، بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، 2016، ص129.

أما القيد الدائن فتسجل فيه مختلف المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة مع باقي دول العالم الأخرى بحيث يترتب عليها دخول العملة الصعبة إلى الدولة، وبمعنى آخر ينجر عنها حصول مدفوعات مالية نحو تلك الدولة، وتكون إشارة القيد موجبة¹.

وعملا بمبدئ التوازن المحاسبي لميزان المدفوعات، فإن كل معاملة من المعاملات الاقتصادية سيتم تسجيلها من جانبين، من جانب الدائن ومن جانب المدين وهو ما يستوجب تساوي جانبيه في نهاية السنة.

2- أهمية ميزان المدفوعات:

يمكن رصد بعض من أهمية ميزان المدفوعات فيما يأتي:

- يُبرز ميزان المدفوعات معرفة المركز المالي للدولة تجاه العالم الخارجي، كما أنه يعكس درجة التقدم الاقتصادي للدولة؛
- يُظهر ميزان المدفوعات مدى أهمية العلاقات الاقتصادية بين الدولة وباقي دول العالم؛
- يبين ميزان المدفوعات مدى اندماج البلد في الاقتصاد العالمي؛
- يتيح إمكانية البحث عن مختلف الثغرات وجوانب الضعف إذا ما تحقق عجز في ميزان المدفوعات ومحاولة علاجه، والعكس صحيح عند تحقيق فائض في ميزان المدفوعات؛
- يسمح بتقييم السياسات على مستوى السلطات العليا في البلد، مثل السياسة التجارية واستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبذلك صياغة وبناء السياسات اللازمة حسب كل حالة.

¹ حاجي سمية، مرجع سبق ذكره، ص 129.

3- مكونات ميزان المدفوعات:

من أهم هذه المكونات نجد حساب العمليات الجارية، وحساب رؤوس الأموال وحركة الذهب والعملات الأجنبية وحساب السهو والخطأ.

1.3- حساب العمليات الجارية:

يتضمن حساب العمليات الجارية *Compte des Transactions Courantes* مختلف العمليات التجارية المنظورة *Visibles* (السلع المادية الملموسة) المعروف بالميزان التجاري، والعمليات التجارية غير المنظورة *Invisibles* (الخدمات)، بالإضافة إلى التحويلات من جانب واحد *Transferts Sans Contreparties*.

أ- الميزان التجاري:

يسجل في الميزان التجاري *Balance Commerciale* قيم السلع المادية أو الملموسة (المنظورة) المصدرة وقيم السلع المادية المستوردة، ومن أجل معرفة وضع الميزان التجاري يتم اللجوء إلى الإحصاءات والمعلومات المستقاة من إدارة الجمارك. فإذا تجاوزت صادرات السلع في البلد وارداته منها، فنقول إن هناك فائض تجاري، أما العكس فيعني تحقيق عجز تجاري.

وتحسب أسعار صادرات وواردات السلع، على أساس المصطلح التجاري *FOB* الذي يشير إلى أن أسعار السلع تضم مختلف التكاليف إلى غاية تحميلها على ظهر السفينة، وبالتالي استثناء نفقات النقل (البحري أساساً) والتأمين...

وتسجل صادرات السلع في الجانب الدائن *Crédit*، والواردات من السلع في الجانب المدين *Débit* من الحساب، والفرق بينهما يمثل رصيد الميزان التجاري.

ملاحظة: العبرة ليست في تحقيق فائض أو عجز ولكن أساساً في نوعية تلك السلع

المصدرة والمستوردة.

ب- ميزان الخدمات:

يسمى أيضا التجارة غير المنظورة، وتشمل مختلف صادرات وواردات البلد من الخدمات الاقتصادية مثل خدمات النقل الدولي، والسياحة والبعثات الدبلوماسية، وخدمات التأمين...

يضاف إلى ذلك عائدات الشركات التابعة للبلد التي لها فروع في الخارج على شكل استثمارات أجنبية مباشرة، بالإضافة إلى عائدات الأوراق المالية والودائع بالبنوك الأجنبية... أما عن طريقة تسجيل هذه الخدمات، فتسجل في جانب الدائن مختلف الخدمات التي يقدمها المقيمون في البلد إلى الاعوان الاقتصادية في الخارج، وذلك لأن أموالا ستدخل إلى البلد جراء ذلك.

والعكس صحيح، بحيث تقيد الخدمات التي يقدمها الاعوان الاقتصاديون في الخارج إلى الاعوان المقيمين في البلد في جانب المدين، لأن مدفوعات مالية ستخرج من البلد مقابل هذه العمليات.

ج- التحويلات من جانب واحد:

تسمى أيضا التحويلات الصافية Transferts nets أو التحويلات الجارية Transferts courants، وتتضمن مختلف المتحصلات أو المدفوعات من جانب واحد، والتي لم تكن نتيجة انتقال لسلع أو نتيجة أداء خدمة إلى الخارج، بل هي تحويلات بدون مقابل ولم يترتب عليها أي التزام لسدادها.

ومن الأمثلة عن هذه التحويلات نجد الهبات والهدايا والمساعدات سواء كان مصدر هذه التحويلات جهات حكومية وتسمى التحويلات الحكومية، أو جهات خاصة وتسمى تحويلات خاصة.

أما بالنسبة للتحويلات الخاصة فهي تشمل مختلف الهبات والاعانات والتبرعات، سواء كانت نقدية أو عينية (على شكل سلع مثل المواد الغذائية والأدوية والمعدات الطبية...)، ويقوم بهذه التحويلات مختلف الافراد (ومثال على ذلك تحويلات العمال والمهاجرين إلى عائلاتهم في بلادهم...) والهيئات غير الحكومية (مثل الجمعيات الخيرية...).

أما عن التحويلات الحكومية، فتتضمن مختلف المنح والاعانات والهبات والتعويضات نقدية كانت أو عينية، التي تمنحها الهيئات الحكومية في البلد إلى بلدان أخرى. وتسجل هذه التحويلات في ميزان المدفوعات هي الأخرى وفق مبدئ القيد المزدوج، فكل عملية ينجر عنها تلقي الدولة تحصيلات نقدية فإنها تسجل في الرصيد الدائن، ويتم اجراء قيد مقابل في الجانب المدين تحت تسمية التحويلات من جانب واحد أو التحويلات الحكومية، أما العمليات التي ينجر عنها مدفوعات إلى الخارج فتسجل في الجانب المدين.

ملاحظة: تعتبر مختلف العمليات التي رأيناها في حساب العمليات الجارية، عمليات تلقائية، لأن الهدف منها هو هدف اقتصادي محض.

2.3- حساب رأس المال (العمليات الرأسمالية):

بالفرنسية Compte de Capital من بين المعاملات كذلك التي تتم بين الدولة وبقية العالم، نجد المعاملات الرأسمالية، المتمثلة في حركة رؤوس الأموال بنوعها الطويلة والقصيرة الاجل، كما سيتم توضيحه فيما يأتي:

أ- حركة رؤوس الأموال طويلة الأجل:

يشمل هذا النوع حركة رؤوس الاموال من وإلى الخارج بُغية استثمارها على المدى الطويل، أي خلال فترة تزيد عن السنة بهدف أساسي وهو تحقيق الأرباح.

ومن أمثلته الاستثمارات المباشرة التي يحققها المقيمون في البلد خارج حدود دولتهم، كأن يقوموا بفتح فروع لشركاتهم في الخارج، أو شراء مصانع أو مؤسسات في تلك الدول.

بالإضافة إلى أشكال استثمارية أخرى مثل الاستثمار في محفظة الأوراق المالية، أو شراء وبيع الأسهم في الأسواق المالية الدولية، أو شراء عقارات في تلك الدول، ومختلف عمليات الإقراض والاقتراض التي تتم بين الاعوان الاقتصادية بين الدول...

ففي حالة خروج لرؤوس الأموال من البلد نحو الخارج لأحد الأسباب المذكورة سابقاً، فإن هذه العملية ينجر عنها خروج رؤوس الأموال إلى الخارج على شكل مدفوعات، فيتم تقييدها في هذه الحالة في جانب المدين (-) في حساب رأس المال.

أما في حالة العكس، أي الأجانب هم من سيقومون بعمليات رأسمالية عندنا، فذلك سينجر عنه دخول رؤوس أموال إلى الداخل بمعنى تلقي محصلات من الخارج، وتسجل في هذه الحالة في جانب الدائن (+) في ميزان المدفوعات.

ملاحظة: تعتبر مختلف العمليات الرأس مالية طويلة الاجل هي الأخرى عمليات

تلقائية.

ب- حركة رؤوس الأموال قصيرة الاجل:

هي رؤوس الأموال التي تتحرك أو تنتقل من بلد إلى آخر بقصد استثمارها في الاجل القصير أي أقل من سنة.

ومن أنواعها الاستثمار في الأوراق المالية قصيرة الأجل في الأسواق المالية الدولية، والقروض قصيرة الأجل، والودائع المصرفية في الخارج، وتسمى في بعض الأحيان بالأموال الساخنة، لسيولتها الكبيرة وانتقالها في فترات قصيرة.

وبنفس منطق التسجيل في ميزان المدفوعات، فإنه يتم تقييد خروج رؤوس الأموال في الجانب المدين وتؤدي إلى زيادة الطلب على العملات الأجنبية، أما دخول هذه الأموال إلى البلد فيتم تقييدها في الجانب الدائن.

وعلى عكس مختلف العمليات الجارية وحركة رؤوس الأموال طويلة الأجل التي كانت كلها عمليات تلقائية، فإن حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل تنقسم إلى نوعين.

فهناك حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل التلقائية التي كانت لأحد الأسباب سابقة الذكر، وهناك حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل لغرض تسوية حسابات ميزان المدفوعات لتحقيق التوازن، لهذا تسمى أيضا بعمليات الموازنة، وتفسر ذلك أن الدولة بإمكانها اللجوء إلى الاقتراض قصير الأجل من لغرض تسوية العجز في ميزان المدفوعات.

وإلى حد الآن فقد تعرفنا على مختلف العمليات التلقائية في ميزان المدفوعات والتي يعبر عنها بالميزان الأساسي (Balance de base).

فالميزان الأساسي هو إذن مجموع العمليات الجارية يضاف إليها حركة رؤوس الأموال طويلة الأجل بالإضافة إلى جزء من حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل، وكلها توجد في الجانب الأعلى من ميزان المدفوعات لذلك يصطلح عليها أيضا بالعمليات فوق الخط.

3.3- حركة الذهب والنقد الأجنبي:

يعتبر الذهب والنقد الأجنبي Or Monétaire et Devises Étrangères بالإضافة إلى حقوق السحب الخاصة Droits de Tirages Speciaux ووضعية الاحتياطي لدى صندوق النقد الدولي Position de reserve au FMI من أهم الأدوات التي يتم من خلالها تسوية مدفوعات الدولة ودفع حقوق الآخرين عليها، وهو ما يعبر عليه باحتياطي الصرف.

والغرض من هذا الحساب هو التسوية الحسابية (العجز أو الفائض) لميزان المدفوعات، أي بغرض تحقيق التوازن لبنوده، ويكون له جانب دائن وجانب مدين، كما يتم الاحتفاظ بهذا الاحتياطي الهيئات المالية الرسمية في البلد المخولة لذلك وأهمها البنك المركزي.

ملاحظة: في نفس السياق السابق فإن هذا الحساب هو من عمليات التسوية (عمليات الموازنة) وهو عكس العمليات التلقائية، ويأخذ نفس خصائص حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل لغرض التسوية.

4.3- بند السهو والخطأ:

يستعمل هذا البند Erreurs et Omissions من أجل موازنة ميزان المدفوعات، فمن الناحية العملية قد تنشأ فروقات بين الجانب الدائن والجانب المدين تستدعي إضافتها من أجل تحقيق التوازن الحسابي لميزان المدفوعات...

وتعود أسباب هذه الفروق الإحصائية مثلاً إلى عدم قيام الجهات الإحصائية المعنية بتسجيل بعض البنود، بالإضافة إلى وجود بعض الاختلافات العشوائية في عملية جمع البيانات أو إلى عمليات التهريب، وكل هذا يستدعي وجود حساب أو بند خاص بالفروق الإحصائية التي تعيد التوازن المحاسبي لميزان المدفوعات في نهاية السنة¹.

ملاحظة: في مقابل عمليات فوق الخط التي تتضمن مختلف العمليات الجارية وحركة رؤوس الأموال طويلة الأجل وجزء من حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل، فإن هناك ما يعرف بالعمليات تحت الخط، وهي تشمل كل من حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل لغرض عمليات التسوية وحركة الذهب والنقد الأجنبي².

¹ سي بول هالود النقود والتمويل الدولي، ترجمة محمود حسن حسني وآخرون، الطبعة الأولى، دار المريح للنشر، الرياض، 2007، ص51.

² علي حمودي العميد، المداخل الحديثة في تصحيح اختلال ميزان المدفوعات، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث، البنك

المركزي العراقي، بدون سنة النشر، ص4.

وسنأخذ فيما يأتي مثال مبسط عن طريقة التسجيل في إحدى بنود الحساب الجاري:
تسجيل عملية تصدير سلعة بقيمة 100 ألف دولار، تم تسديد المبلغ على الفور.
يتعلق إذن الأمر بعملية تصدير، بمعنى أننا دائنين (لدينا حقوق على الأجانب)
بمبلغ 100 ألف وحدة نقدية، هذه العملية سينشأ منها دخول أموال إلى البلد، وخروج سلع¹:

الجدول رقم (3): تسجيل عملية تصدير سلعة بمقابل:

مدین Debit	دائن Credit	
100000	100000	*صادرات من السلع *نقدية وودائع

أما إذا افترضنا أن هذه العملية لم تكن تصديرا وإنما هبة (بدون مقابل) لإحدى حكومات دولة معينة، فالتعامل معها في القيد المحاسبي يكون على الشكل الآتي:

الجدول رقم (4): تسجيل عملية تصدير بدون مقابل:

مدین Debit	دائن Credit	
100000	100000	*صادرات من السلع *تحويلات حكومية من جانب واحد

4-مثال عن ميزان المدفوعات الجزائري:

في البداية يمكن القول أن هناك توافق نسبي في مكونات موازين المدفوعات بالنسبة لمختلف الدول، والذي يرجع إلى مساعي صندوق النقد الدولي في تحقيق أكبر قدر من

¹ International Monetary Fund, Balance of Payments and International Investment Position Manual, Sixth edition -BPM6, 2009, Washington DC, p10.

التطابق في مكونات أو عناصر هذه الموازين، ونلاحظ هذا التوافق خاصة في منهجية وفي المصادر المعتمد عليها في التسجيل، وهو بارز بشكل كبير في حساب العمليات الجارية.

إلا أننا بالرغم من ذلك نجد بعض الفروقات من دولة إلى دولة، خاصة ما بين المتقدمة منها والمتخلفة، والاختلاف يبدو كبيرا خاصة في حساب العمليات الرأسمالية.

وفيما يأتي مثال عن حالة ميزان المدفوعات الجزائري حسب آخر الإحصاءات المتوفرة التي تعود إلى سنة 2016 حسب بنك الجزائر، وتجدر الإشارة أن الهيئة الرسمية المكلفة بإعداد ميزان المدفوعات في مختلف أنحاء العالم تعود إلى بنكها المركزي.

الجدول رقم (5): شكل ميزان المدفوعات الجزائري المبسط وأهم مكوناته:

بالمليار دولار أمريكي

المبـانـغ	البـيـان
-26.219	(1) الرصيد الخارجي الجاري
-20.129	الميزان التجاري
29.309	* الصادرات
-49.437	* الواردات
-7.343	الخدمات
-1.570	مداخل العوامل
2.822	التحويلات (من جانب واحد)
0.187	(2) رصيد حساب رأس المال
0.001	حساب رأس المال
1.589	الاستثمارات الأجنبية المباشرة
0.473	رؤوس الأموال الرسمية الصافية
-1875	السهو والخطأ
-26.031	(1)+(2) الرصيد الإجمالي

26.031	تمويل العجز (القدرة على التمويل)
25.557	زيادة احتياطات الصرف الاجمالية (-)
0.186	إعادة الشراء لدى صندوق النقد الدولي
0.288	وضعية الاحتياطات لدى صندوق النقد الدولي

المصدر: بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي 2017، جويلية 2018، ص 47.
يمكن الاطلاع عليه مباشرة على الموقع الالكتروني لبنك الجزائر.

ملاحظات حول الجدول وطريقة الحساب:

- كلمة الرصيد في الجدول تعني الصافي بين الدائن والمدين لذلك لم تؤخذ بعين الاعتبار في الجدول؛
- الرصيد الخارجي الجاري (رصيد الحساب الجاري) يضم مجموع الميزان التجاري والخدمات ومداخيل العوامل والتحويلات؛
- يقصد بمداخيل العوامل، عائدات الشركات والودائع المصرفية؛
- الرصيد الإجمالي هو مجموع الرصيد الجاري الخارجي ورصيد رأس المال؛
- أهم العمليات الاقتصادية التي تعتمد عليها الجزائر في ميزان المدفوعات هي عمليات التصدير والاستيراد (الميزان التجاري)، وهي أحد خصائص الدول المتخلفة اقتصاديا في العالم؛
- الرصيد الإجمالي يضاف له مجموع الرصيد الجاري الخارجي ورصيد رأس المال يعطينا البنود فوق الخط، وتظهر وجود عجز في ميزان المدفوعات قدره 26 مليار و 31 مليون دولار امريكي؛

- طريقة التغطية أو التسوية المستخدمة من أجل موازنة ميزان المدفوعات وتسديد هذا العجز، تمت من خلال اللجوء إلى احتياطي الصرف من العملات الصعبة دون احتساب الذهب النقدي؛
- والملاحظ أن أسعار النفط غير المواتية في السوق العالمية والاعتماد شبه الكلي للجزائر على العائدات النفطية، والافراط في الاستيراد خاصة منها المنتجات الاستهلاكية، كانت السبب الرئيسي في تحقيق هذا العجز، بحيث يتم استنزاف هذا الاحتياطي بشكل كبير ومستمر.

5-التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات:

معنى التوازن في ميزان المدفوعات هنا هو **التوازن المحاسبي**، ويحدث هذا التوازن في حالة ما تضمن ميزان المدفوعات كل من العمليات التلقائية (العمليات الجارية وحركة رؤوس الأموال طويلة الأجل وجزء من حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل التلقائية)، بالإضافة إلى عمليات التسوية (حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل لغرض عمليات التسوية وحركة الذهب النقدي والنقد الأجنبي).

أما معنى الاختلال في ميزان المدفوعات فالمقصود به هنا هو **الاختلال الاقتصادي**، بمعنى إما يكون بوجود **فائض** في ميزان المدفوعات (الجانب الدائن أكبر من الجانب المدين في حسابات العمليات التلقائية)، أو بوجود **عجز** (الجانب الدائن أقل من الجانب المدين في حسابات العمليات التلقائية).

ويمكننا ملاحظة هذا الاختلال في ميزان المدفوعات عند تركيزنا فقط على الحسابات التلقائية (الحسابات فوق الخط) دون حسابات التسوية (حسابات تحت الخط).

ويعتبر تحقيق فائض مستمر في ميزان المدفوعات، مؤشرا إيجابيا على حسن الأداء الاقتصادي في ذلك البلد، لأنه يعني زيادة في أصوله من النقد الأجنبي قصير الأجل ومن

الذهب النقدي، وهو في نفس الوقت يعبر عن نقص في التزامات تلك الدولة المستحقة لباقي دول العالم.

أما في حالة تحقيق عجز في ميزان المدفوعات فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض في أرصدة البلد من الذهب والعملات الأجنبية (انخفاض احتياطي الصرف عموماً)، كما يمكن أن يؤدي إلى زيادة الاقتراض قصير الأجل بالعملة الصعبة من أجل مواجهة التزاماته تجاه الدول الدائنة¹.

6- أسباب الاختلال في ميزان المدفوعات وأنواعه:

1.6- أسباب الاختلال في ميزان المدفوعات:

إن معنى الاختلال ليس بالضرورة حدوث عجز وإنما يمكن أن يكون عجز أو فائض، ومن بين أسباب هذا الاختلال نجد²:

أ- التقييم غير الحقيقي لسعر صرف العملة الأجنبية:

هناك علاقة وثيقة بين ميزان المدفوعات وسعر صرف عملة دولة معينة، بحيث أن أي رفع لسعر صرف العملة المحلية لتلك الدولة إلى مستوى أكبر من قيمتها الحقيقية فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المحلية مقارنة بالسلع الأجنبية.

وهو ما يؤدي بدوره إلى انخفاض مستوى الطلب على تلك السلع من طرف غير المقيمين، الذي سينجم عنه انخفاض في صادرات البلد وبالتالي حدوث اختلال في ميزان المدفوعات.

¹ علي حمودي العميد، مرجع سبق ذكره، ص4

² إسكندر مصطفى النجار، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، شركة المطبوعات للتوزيع والنشر، 1973، الكويت،

والعكس صحيح إذا ما تم تقييم العملة المحلية للبلد بأقل من قيمتها الحقيقية، الذي سيؤدي هو الآخر إلى إحداث اختلال في ميزان المدفوعات.

ب- تغيير مستوى الدخل:

إن كل زيادة في مستويات المداخيل داخل البلد (في حالة تسودها حرية التجارة الخارجية)، سوف يؤدي إلى ارتفاع في مستويات الانفاق على الواردات في ذلك البلد، والعكس صحيح، في حالة انخفاض مستويات المداخيل، وفي كلتا الحالتين سيؤدي ذلك إلى اختلال في ميزان المدفوعات¹.

ج- أسباب هيكلية:

هي أسباب مرتبطة أساسا بالمشورات الهيكلية لاقتصاد البلد وبخاصة ما تعلق ببنية تجارتها الخارجية، ومدى تركيزها على سلع معينة وافقارها إلى التنوع، وهو حال الدول المتخلفة مثلا، وبالتالي تصبح هذه الاقتصاديات عرضة لمختلف العوامل الخارجية، دون أن تكون للدولة قدرة كبيرة في تغيير ذلك النمط على الأقل على المدى القصير والمتوسط.

د- الظروف الطارئة:

يمكن للظروف الطارئة أن تحدث اختلالا عَرَضِيًّا أو استثنائيا في موازين مدفوعات الدول التي لم يكن هناك إمكانية للتنبؤ بها، مثل الكوارث الطبيعية أو حالات الجفاف أو نقشي حالات من الأوبئة والأمراض غير المحتسب لها (Covid-19) على سبيل المثال، فهذا كله يمكن أن يؤدي بدوره إلى حالة من الاختلال في ميزان المدفوعات في البلد.

5- أسباب دورية:

تحدث أساسا في الدول المتقدمة لخصائص في اقتصاداتها الرأسمالية من حدوث للأزمات المالية وأوضاع دورية من حالات الكساد أو الرخاء...

¹ إسكندر مصطفى النجار، مرجع سبق ذكره، ص 165.

2.6-أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات:

يمكن اشتقاق أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات من مختلف الأسباب المؤدية إليه والتي تم التطرق إليها أعلاه، ومن هذه الأنواع على سبيل الإيجاز نجد الاختلال الدوري أو الموسمي، والاختلال الهيكلي، الاختلال المرتبط بالأسعار...

المحور الرابع: مصادر التمويل التجاري الدولي والسيولة الدولية:

تمهيد:

سنقوم بتقسيم هذه المحاضرة كما يتضح من عنوانها إلى قسمين، بحيث يتم بداية التعرف على مختلف مصادر التمويل التجاري الدولي Le Financement du Commercial International، وفي الجزء الثاني والأخير يتم إلقاء الضوء على المقصود بالسيولة الدولية Liquidité Internationale.

1-مصادر التمويل التجاري الدولي:

1.1- ماهية التمويل الدولي وعلاقته بالتمويل التجاري الدولي:

قبل التفصيل في أهم مصادر التمويل التجاري الدولي، ينبغي بداية توضيح معنى التمويل الدولي بشكل عام، ثم إبراز وجه الاختلاف بينه وبين التمويل التجاري الدولي. ويعرف التمويل الدولي أنه "انتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم المختلفة"، وتدل كلمة تمويل هنا على ندرة عرض رؤوس الأموال الدولية مقارنة بالحاجة إليها¹.

كما يعرف أنه "ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية المرتبطة بتوفير وانتقال رؤوس الأموال دولياً"².

ويمكن أن يتم انتقال رؤوس الأموال دولياً عبر مصادره الخاصة مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة (استثمارات المحفظة) بهدف البحث عن عوائد أكبر، والقروض المالية والتجارية الدولية، أو عبر المصادر الرسمية الثنائية الحكومية مثل المعونات الأجنبية، والمصادر الرسمية متعددة الأطراف التي تشمل التمويلات المتحصل عليها من المؤسسات المالية الدولية، وتحويلات المهاجرين.

¹ هزاع مفلح، التمويل الدولي، منشورات جامعة حلب، كلية الاقتصاد، سوريا، 2007، ص 26.
² نمديل وحيد، أثر التمويل الدولي على التنمية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2019، ص3.

يتضح من خلال التعاريف السابقة للتمويل الدولي وجه الفرق بينه وبين معنى التمويل التجاري الدولي، بحيث يعبر هذا الأخير عن مجمل الانتقالات المالية بين الدول لغرض تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات مع إمكانية إضافة الانتقال لغرض الاستثمار الأجنبي المباشر، دون احتساب رؤوس الأموال الدولية بهدف المضاربة والاستثمار في الأسواق المالية الدولية...

ويأخذ التمويل التجاري الدولي أهمية بالغة¹، باعتبار أن أي انخفاض في مستوى المصادر المالية الدولية لتمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات يؤدي إلى انكماش العلاقات الاقتصادية بين الدول، مما يؤثر بدوره على معدلات النمو ويقلل حجم الإنتاج المخصص للتصدير والسلع المستوردة لغرض الاستهلاك والاستثمار.

كما أن ارتفاع مستوى المصادر المالية الدولية بدرجة تزيد عن التدفقات العينية (الحجم السلعي للتجارة الدولية)، فهذا يعني أن هناك رؤوس أموال تفوق الحاجة الفعلية للاقتصاد الدولي من هذه التدفقات، مما يؤدي إلى تصاعد ما يعرف بالاقتصاد الرمزي².

2.1- أهم مصادر التمويل التجاري الدولي:

يأخذ التمويل التجاري الدولي شكلا واحدا يعتبر الأكثر أهمية من حيث الاستخدام في مختلف أنحاء العالم، وذلك من خلال التمويل البنكي عبر القروض بشكل أساسي، سواء كانت القروض قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل، مع تصاعد بروز تمويل عمليات التصدير والاستيراد عبر البنوك الإسلامية.

وبالرغم من وجود قناة أخرى للتمويل التي يمكن أن تكون عبر الدعم المالي بدون مقابل، المقدم من الدولة إلى المصدرين على الخصوص من أجل القدرة على تحمل أعباء التصدير، كالتكفل الجزئي بأعباء النقل الدولي للسلع المصدرة (في حالة الجزائر، تمنح

¹ المرجع السابق، ص7.

² هزاع مفلح، مرجع سبق ذكره، ص22.

الدولة دعم يقدر بين 50 و80 بالمائة من قيمة النقل الدولي للصادرات من المنتجات الزراعية و25 بالمائة للمنتجات المصدرة غير الزراعية بعيدة الوجهة)¹.

إلا أن هذا النوع من التمويل محدود جدا سواء من حيث نوع السلع المصدرة التي يمكن أن تتلقى هذا الدعم، أو من حيث حجم الميزانية التي تخصصها الدولة لهذا الدعم والتي تكون متفاوتة من سنة إلى أخرى.

وسوف نحصر بذلك أنواع مصادر التمويل التجاري الدولي في التمويل البنكي لعمليات التصدير والاستيراد من خلال القروض المالية الدولية، وفي التمويل الإسلامي (التمويل غير الربوي).

1.2.1- التمويل البنكي عبر القروض الموجهة لتمويل عمليات التصدير والاستيراد:

من النادر أن نجد مؤسسات اقتصادية تمتلك رؤوس الأموال الكافية لدخول غمار التصدير، فنجد العديد منها تلجأ إلى البنوك لإتمام تلك العمليات التصديرية، ومن القروض المقدمة في ذلك نجد القروض القصيرة والمتوسطة والطويلة الاجل.

أ- القروض قصيرة الاجل:

بالفرنسية Crédits a court terme وهي قروض لا تتعدى 18 شهر كحد أقصى، تتمثل في قروض تمنح للمصدر أساسا ومنها:

- قروض التمويل المسبق:

يتحصل على هذه القروض Credit de Préfinancement المُصدر من بنكه لتمويل حاجياته المتعلقة بإنتاج السلع الموجهة للتصدير، ويمكن الاستفادة من هذا القرض ما بين تاريخ عقد الصفقة مع المستورد وتاريخ إرسال البضاعة محل التصدير.

¹ ونام بغياني، تحفيز التصدير للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، بحث جامعة الجزائر 1، العدد 13، الجزء الاول / جوان 2019، ص24.

ومن خصائص هذا القرض أنه يوجه للشركات التي تعمل في مجال السلع التجهيزية التي تستلم طلبيات كبيرة من الخارج، كما يمكن من خلال هذا القرض أن يستفيد المصدر من امتيازات تقدمها له السلطات العمومية في مجال تدعيم الصادرات.

أما أهم جوانبه السلبية، فتكمن في أنه غير متاح لمختلف المؤسسات، كما أن المبلغ المتفق عليه يكون عادة محدود في سقف لا ينبغي تجاوزه، أما معدلات الفائدة فتكون مرتفعة عادة.

- قروض تعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

يقدم هذه القروض *La mobilisation des créances nées sur l'étranger* بنك المصدر للشركة المصدرة التي تكون قد منحت آجال محددة للمستورد من أجل تسديد مبلغ الصفقة المتفق عليه.

من شروط هذا النوع من القروض أن تكون السلعة المصدرة في طريقها نحو بلد المستورد، وعند حلول آجال تسديد الصفقة، يقوم بنك المصدر باستلام المبلغ عن طريق بنك المستورد.

من بعض مميزاته أنه يسمح للمصدر الاستفادة من عدد من الامتيازات الحكومية في إطار ترقية الصادرات، أما من نقاط الضعف في هذا النوع من التمويل، هو امكانية التعرض لمخطر الصرف إذا كانت عملة التسديد غير العملة المحلية للمصدر¹.

- التسبيقات بالعملة الصعبة: *Les avances en devises*

تمنح هذه التسبيقات المقدمة إلى المصدر من بنك المصدر، الحصول مقدما على مبلغ الصفقة بالعملة الأجنبية المحرر بها عقد التصدير أو غير تلك العملة، بهدف تفادي مخاطر الصرف.

¹Cherigui Chahrazed, le financement du commerce extérieur, Magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit de l'Université d'Oran, 2014, p115.

- العوملة L'AFFACTURAGE:

هو نوع من القروض قصيرة الأجل الحديثة نوعا ما، تتمكن من خلالها المؤسسة المصدرة الحصول على مبلغ عقد التصدير من مؤسسة مالية مختصة تسمى FACTOR بحيث تصبح هذه الأخيرة هي الدائنة للمستورد بدلا من المصدر، وبالتالي فهي التي ستتحمّل أي مخطر متعلق بعدم الدفع، ويتم هذا العقد عادة مقابل عمولة مرتفعة يمنحها المصدر لهذه المؤسسة¹.

ب- القروض المتوسطة والطويلة الأجل: Financement a moyen et long

termes

يمكن أن تصل مدتها من 18 شهر إلى 15 سنة، وتخص أساسا الشركات الكبيرة كما يمكن للبنك المقرض اللجوء إلى تقاسم مخاطر القرض مع بنوك أخرى، وهي تتطلب أيضا ضمانات كبيرة ورهن للعقارات...، ومن هذه الأنواع نجد قرض المورد وقرض المشتري والقرض الايجاري...

- قرض المورد (المصدر): Crédit fournisseur

هو قرض يستفيد منه المصدر على المدى المتوسط والطويل، نتيجة منح هذا الأخير آجال طويلة نسبيا للمستورد من أجل تسديد مبلغ الصفقة على شكل دفعات في فترات منقطعة وطويلة.

ويلجأ المصدر عادة لمنح آجال طويلة للمستورد نتيجة لخصوصية الصفقة محل التصدير، وكذلك نتيجة المنافسة الكبيرة التي يمكن أن يلقاها المصدر في السوق الأجنبي، بحيث تتطلب منه تقديم تسهيلات إلى المستورد متعلقة بآجال الدفع حتى يكسب السوق.

¹ Ibid,p119.

ومن خلال هذا القرض يتمكن المصدر من تلبية حاجاته التمويلية، كما يستخدم الدفعات المحصلة من المستورد بتسديد هذا القرض على شكل دفعات، وعادة ما تكون العمولة التي يطلبها البنك المقرض مرتفعة، بالإضافة إلى أسعار الفائدة.

- قرض المشتري (المستورد): Le Crédit acheteur

هو آلية يقوم من خلالها بنك المصدر بتقديم قرض للمستورد، يستعمله هذا الأخير في تسديد حقوقه تجاه المصدر، ويأخذ المصدر في هذا العقد دور الوسيط لدى بنكه من أجل تحقيق هذا القرض.

- القرض الايجاري الدولي: Le Crédit-Bail (Leasing)

يهدف إلى تمويل التجهيزات الصناعية ذات الاستخدام المهني على شكل إيجار (ممكّن أن تتمثل في معدات نقل أو حاويات أو تجهيزات بترولية...).

مضمونه قيام إحدى شركات الإيجار الدولي بحياسة تجهيزات من أحد الموردين (المنتج - المصدر) بطلب من أحد المستوردين، يستلم هذا الأخير التجهيزات المطلوبة على سبيل الكراء لفترة زمنية معينة دون امتلاكه لها.

ويقوم المستورد مقابل ذلك بتسديد دفعات ايجارية إلى غاية نهاية فترة الإيجار، ثم يعيدها بعد ذلك إلى الشركة المؤجرة، كما يمكن لهذه الأخيرة التنازل عنها بمقابل أو بدونه للمستورد حسبما يتم الاتفاق عليه.

2.2.1- مصادر التمويل الإسلامي للتجارة الدولية: Financement islamique

هي إحدى أهم المصادر التي يمكن أن تكون منافسا للقروض البنكية سابقة الذكر، وتتمثل في التمويل الإسلامي لعمليات التصدير والاستيراد.

من أهم صيغ التمويل الإسلامي التي تستخدم في مجال التجارة الخارجية نجد، صيغة التمويل بالمشاركة وبالمضاربة وبالمرابحة، وصيغة البيع بأجل والبيع بالتقسيط والبيع بالإيجار¹...

وسنأخذ مثال عن كيفية التمويل الإسلامي من خلال صيغة تمويل الصادرات بالمشاركة:

تستخدم المشاركة لتمويل التجارة الخارجية حيث تساعد على تقليص التكاليف وتجعل أسعار الصادرات تنافسية، وتتمثل في مشاركة البنك الإسلامي للمصدر أو للمستورد في تلك العملية التجارية وهي مشاركة لا تتعدى عادة أربعة أشهر، وتتم مراحل تمويل الصادرات بالمشاركة كما يأتي:

بعدما يتلقى المصدر طلبية من الخارج لتصدير سلعة معينة ويكون بحاجة إلى تمويل (ربما لم يكن قد شرع في إعداد الطلبية بعد)، فيطلب من البنك الإسلامي تقديم التمويل على أساس شراكة، بحيث يدخل البنك كطرف مشارك في عملية التصدير ويلتزم من خلاله بتمويل الصفقة.

وفي مقابل ذلك يتقاسم الأرباح مع المصدر بنسبة معينة يتم التفاوض عليها، كما يتحمل الخسارة إن وجدت.

ومن بين البنوك الدولية الإسلامية التي تهتم بعمليات التمويل التجاري الدولي نجد البنك الإسلامي للتنمية، تم انشاءه سنة 1973 في مؤتمر وزراء المالية للدول الإسلامية، والأعضاء في البنك هم دول، ومقره في مدينة جدة.

¹ العماري عبد الرزاق، دور البنوك الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية، ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2012، ص86.

أصبح هذا البنك فيما بعد مجموعة مكونة من خمسة فروع منها المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (1994) والمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة (2006)¹، ويبلغ عدد الأعضاء الحاليين للبنك (سنة 2020)، 57 دولة².

2- السيولة الدولية:

تنتج عن التجارة بين الدول وعن مختلف المعاملات والعمليات الاقتصادية الدولية مجموعة من الالتزامات المالية والمدفوعات التي يتطلب تأديتها، ومنها تسديد الاعوان المقيمون في دولة معينة مدفوعات مالية مقابل وارداتها من السلع والخدمات من الدول الاخرى، كما تتلقى تحصيلات من الاعوان غير المقيمين مقابل صادراتها.

والمتعارف عليه أن هناك عدد من أدوات ووسائل تمويل تجارتها الدولية والتي يمكن أن نصلح عليها مصطلح السيولة الدولية، أو إلى حد ما النقود الدولية.

حيث تحرص كل دولة بكل طاقتها على الاحتفاظ بكمية من هذه المصادر أو من هذه السيولة الدولية من أجل مواجهة مختلف التزاماتها المالية التي تنشأ عن معاملاتها الاقتصادية الدولية.

وعادة ما يتم الاحتفاظ بأهم مصادر التمويل هذه في هيئة نقدية رسمية موحدة في البلد وهي البنك المركزي، حيث يتم الاحتفاظ بها على شكل احتياطات تسمى باحتياطات الصرف او الاحتياطات الدولية.

من خصائصها أن تكون تلقى القبول العام من طرف مختلف الدول لتسوية المعاملات الاقتصادية الناشئة بينها، كما ينبغي أن تكون هذه المصادر متوفرة نسبياً لتسوية هذه المبادلات.

¹ نفس المرجع، ص 104.

² تم الاطلاع عليه في ديسمبر 2020. www.isdb.org

1.2-تعريف السيولة الدولية:

يقصد بالسيولة الدولية "مدى قدرة الأعوان المقيمين في البلد على تسديد التزاماتهم المالية تجاه الأعوان غير المقيمين في مختلف أنحاء العالم، في مواعيدها ومقاديرها المحددة المتفق عليها"¹.

كما تُعرّف على أنها "مجموع الموارد المتاحة للسلطات النقدية في البلد لاستخدامها في تغطية عجز ميزان المدفوعات، أو اللجوء إليها عند الحاجة"².

وتتكون من احتياطات الدولة من العملات الأجنبية القابلة للتحويل، ومخزون الدولة من الذهب، ومن حقوق السحب الخاصة (عملة صندوق النقد الدولي)، يضاف إليها أرصدها من القروض المسحوبة من الهيئات المالية الدولية.

وحسب هذا التعريف فإن السيولة الدولية تتضمن بالإضافة إلى احتياطات الصرف، القروض من العملات الأجنبية المستخدمة لمواجهة العجز في ميزان المدفوعات.

كما يمكن تعريفها أنها "مختلف الأدوات والعناصر التي يتم بواسطتها تسديد الالتزامات المالية الدولية، وتتكون أساساً من مجموع احتياطات الصرف، من ذهب وعملات دولية قابلة للتحويل، وحقوق السحب الخاصة والسحوبات أو الشرائح الاحتياطية لدى صندوق النقد الدولي، بالإضافة إلى المبالغ المقترضة من المصارف الدولية"³.

بهذا يصبح من السهل إجراء تمييز بين عدد من المصطلحات في هذا المجال، كأن نبين الفرق بين السيولة الدولية والنقود الدولية والاحتياطات الدولية.

¹ ميثم عجام، التمويل الدولي، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص223.
² عيايسة نور الدين، أثر احتياطي الصرف الاجنبي على الاقتصادات النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2017، ص6.
³ ميثم عجام، مرجع سبق ذكره، ص223.

فالنقود الدولية هي جزء أو نوع من السيولة الدولية تأخذ شكل عملة من العملات الأجنبية يمكن أن تكون تابعة لدولة معينة (مثل الدولار الأمريكي)، أو أن تكون غير وطنية بمعنى غير تابعة لأي دولة مثل حقوق السحب الخاصة.

أما الاحتياطات الدولية، فيمكن تعريفها حسب الطبعة السادسة من دليل ميزان المدفوعات ووضع الاستثمار الدولي أنها "الأصول الخارجية المتاحة تحت تصرف السلطات النقدية والخاضعة لسيطرتها لتلبية احتياجات تمويل ميزان المدفوعات..."

ويمكن أن تأخذ هذه الاحتياطات عدة أشكال أهمها الذهب، والعملات الأجنبية القابلة للتحويل وحقوق السحب الخاصة، وبذلك فهي أيضا جزء من السيولة الدولية.

أما الأداة التي لا نجدها في النقود الدولية ولا في الاحتياطات الدولية فهي القروض قصيرة الأجل التي يمكن اللجوء إليها من طرف السلطات العامة في البلد.

وسنحاول التفصيل في أهم هذه الأنواع فيما يأتي.

2.2-أنواع السيولة الدولية:

نفرق في هذا المجال بين تصنيفين، السيولة الدولية حسب درجة مملوكيتها، والسيولة الدولية حسب مكوناتها.

أ-أنواع السيولة الدولية حسب درجة مملوكيتها:

هناك نوعين من السيولة الدولية حسب هذا التصنيف¹.

-السيولة الدولية المملوكة بدون شروط:

وهي مختلف الأصول المالية السائلة المملوكة للسلطات النقدية في البلد، التي يمكن استخدامها في كل وقت ودون شروط، وتتضمن العملات الأجنبية القابلة للتحويل ورسيد

¹ عيايسة نور الدين، مرجع سبق ذكره، ص7.

الدولة من الذهب، بالإضافة إلى الأرصدة المالية المتاحة أساسا من حقوق السحب الخاصة بدون شروط من صندوق النقد الدولي.

وتعتبر أنواع السيولة الدولية المملوكة دون شروط من أهم الأنواع التي يمكن أن تعتمد عليها أي دولة لتسوية معاملاتها الدولية.

-السيولة الدولية غير المملوكة:

وتشمل مختلف القروض من الهيئات المالية الدولية وفقا لشروطها المحددة خاصة منها آجال استحقاقها.

ب-أنواع السيولة الدولية حسب مكوناتها:

هناك خمسة أنواع أو مكونات للسيولة الدولية التي يمكن استخدامها من طرف الدول لتسوية معاملاتها التجارية الدولية، وهي:

-العملات الدولية القابلة للتحويل (العملات الصعبة): Monnaies convertibles

تستخدم عدد من العملات الأجنبية (العملات الصعبة) كمصدر من مصادر تمويل التجارة الدولية واعتبارها بذلك نوع من السيولة الدولية، من خصائص هذه العملات وأساسها الدولار الأمريكي ثم اليورو أن لها قابلية تحويل خارجية تامة (من طرف غير المقيمين)، لأن الدول المصدرة لتلك العملات تقبل دائما بتحويل عملتها لباقي العملات الأخرى.

وهو ما يجعلها تلقى القبول العام من طرف باقي الدول لجعلها من العملات الاحتياطية في بنوكها المركزية¹.

وبمعنى آخر، يقصد بالعملات القابلة للتحويل أن تكون متاحة للاستخدام بكل حرية لتسوية المعاملات الدولية، ويستتبع ذلك أن الأصول المكونة من عملات أجنبية غير قابلة للتحويل لا تعتبر أصول احتياطية.

¹ بن يسعد حسين، دروس السنة أولى ماجستير، جامعة الجزائر، تخصص مالية ونقود، 1999، جامعة الجزائر، تخصص مالية ونقود، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1999.

وكمثال عن تدويل العملة، أن يخرج الدولار الأمريكي من يد المقيمين في الولايات المتحدة ويتحصل عليه غير المقيمين عبر مختلف أنحاء العالم ثم يقومون بدورهم باستخدامه من جديد في تسوية معاملات اقتصادية أخرى مع الخارج.

وأوجه هذا الانتقال متعددة كأن تقوم مؤسسة اقتصادية أمريكية بعملية استيراد من الخارج ثم تسدد مدفوعاتها بالدولار إلى المؤسسة المصدرة من خارج الولايات المتحدة.

ثم تقوم هذه المؤسسة المصدرة بتداوله في معاملات دولية أخرى، كذلك يتم تدويل الدولار من خلال السياح الأمريكيين ومن خلال المستثمرين الأمريكيين في الخارج، وهذا من خلال الهيئات المصرفية وأسواق المال الأمريكية عبر القروض والسندات والأسهم¹.

لكن كيف يمكن أن تلقى عملة دولية معينة القبول العام الدولي لتسوية معاملاتها، والاجابة أن تتميز هذه العملة بعدد من الخصائص منها²:

- أن تكون العملة صادرة من دولة قوية اقتصاديا وذات مكانة في التجارة العالمية؛
- أن تكون العملة محلا للعرض والطلب في الأسواق المالية والنقدية الدولية؛
- أن تكون أسعار صرف العملة مستقرة مقارنة بالعملات الأخرى؛
- أن يوجد لدى الدول المصدرة للعملة جهاز مصرفي كبير وكفؤ ذو خبرة في تسوية المعاملات الدولية.

وهناك من يقدم هذه الخصائص بطريقة أخرى، ويعتبرها تلك العملة التي يقبل بها كل من المصدر والمستورد بأن تكون أداة لتسوية المعاملة، كما ينبغي أن تكون سهلة الاستخدام لاحقا من طرف المصدر، وأن تكون معترف بها كعملة قابلة للصرف وللتحويل عبر العالم، وأن تكون متاحة نسبيا وبكميات كافية، وأن يقبل البلد المصدِر لهذه العملة بأن تكون دولية.

¹ Michel Lelart, comment le dollar devient-il une monnaie internationale ? revue d'économie financière, CAIRN.INFO, 2012, <https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2012-3-page-265.htm>, p266

² ميثم عجام، مرجع سبق ذكره، ص 224.

ب-مخزون الذهب Stock en Or :

يعتبر الذهب أداة مهمة لتنويع احتياطات الصرف في مختلف الدول، ذلك أن هذا التنويع يجعلها تتفادى العديد من الظروف الطارئة كانهخفاض مفاجئ لقيمة العملات الأجنبية مثلا، إلا أن هذا الذهب لا يمكنه أن يكون نقودا بحد ذاتها في وقتنا الحالي.

ذلك لأن الطابع النقدي للذهب تم إلغائه منذ سنة 1976 خلال الندوة النقدية التي جرت في "كنغستون" بجمايكا، حيث قررت الدول المشاركة إلغاء الطابع النقدي للذهب، وأصبح سلعة مثله مثل السلع الأخرى.

أي أن الذهب بعدما كان وحدة قياس قبل 1976 وكانت قيمته آن ذاك 35 دولار امريكي للأونصة* Once ، أصبح لا يفي بذلك الغرض ولم يعد وسيلة للدفع الدولية وبقي من مكونات احتياطي الصرف لدى البنوك المركزية في مختلف أنحاء العالم، لكن ليس بالدرجة التي كانت من قبل¹.

وبإمكان الدول أن تقوم بتحويل الذهب الموجود في احتياطي الصرف لديها إلى عملة دولية (صعبة) يتم من خلالها تسوية معاملاتها.

ج-المتاحات من حقوق السحب الخاصة (DTS) Avoirs en Droit de :

:Tirage Speciaux

أنشئت هذه العملة سنة 1969 من قبل صندوق النقد الدولي، كان الهدف منها في البداية هو تكوين عملة دولية، تستخدم حقوق السحب الخاصة كوحدة حسابية لمواجهة ندرة السيولة الدولية آن ذاك (لا وجود لها كقطع أو أوراق نقدية وإنما تحول من حساب إلى حساب فقط).

¹ بن يسعد حسين، مرجع سبق ذكره، بدون ترقيم.
*الأونصة هي وحدة حساب الذهب في القديم، وهي لاتزال تستخدم في عدد من الدول، وقيمتها بين 25 و34 غرام.

كانت قيمتها 1 DTS يساوي 1.2 دولار امريكي، ووزعت هذه العملة على الدول الأعضاء في الصندوق كل بلد حسب ما يملكه من أموال في حسابات الصندوق.

وطبقا لقرارات صندوق النقد الدولي، فإنه من الممكن استخدامها كوسيلة للدفع بين البلدان الأعضاء، وهي أيضا إحدى حسابات التسوية في ميزان المدفوعات.

د- الشريحة الاحتياطية **Tranche de Reserve**:

لكل دولة عضو في صندوق النقد الدولي مساهمتها في رأس مال هذا الأخير، بحيث يتطلب منها تسديد 75 بالمئة من مساهمتها بعملتها المحلية و25 بالمائة الأخرى تكون بإحدى العملات الصعبة.

ويعتبر هذا الجزء الأخير من مساهمة الدول في صندوق النقد الدولي (25 بالمائة) هو المقصود بالشريحة الاحتياطية، بحيث يمكن لأي دولة اللجوء إليها لاستخدامها كأداة لتسوية مبادلاتها الدولية متى أرادت ذلك¹.

هـ- القروض من العملات الأجنبية قصيرة الأجل:

تشمل مختلف الموارد المالية التي تحصلت عليها الدولة عن طريق الاقتراض الخارجي وتستخدم في تسوية العجز غير المتوقع في ميزان مدفوعاتها، وتكون هذه القروض عادة ذات الفترة قصيرة الأجل، وتلتزم الدولة المقترضة ارجاع أصل المبلغ المقترض بالإضافة إلى ما يترتب عليه من خدمة الدين.

ومن أهم مصادر الاقتراض نجد صندوق النقد الدولي، ومن الأمثلة على ذلك توجه عدد من الدول في العالم ومنها العربية مثل تونس ولبنان إلى طلب قروض من الصندوق في هذه الفترة التي تتميز بانتشار الوباء العالمي الذي أثر بشكل كبير على اقتصاداتها دون إيجاد متاحات مالية محلية لمواجهة.

¹ المرجع السابق، بدون ترقيم.

كما يمكن للسلطات النقدية في الدولة اللجوء إلى الأسواق المالية الدولية، بالإضافة إلى إمكانية السحب على أساس المقاصة Swap بين شبكة من البنوك المركزية تسمح للبنك المركزي في البلد تقديم قروض بعملته المحلية إلى مستوى محدد، بغرض التدخل في الأسواق الأجنبية¹.

3.1- أهمية السيولة الدولية:

يتطلب من أي دولة في العالم الاحتفاظ بالكمية المثلى (وليس بأكبر كمية)، من السيولة الدولية (المقصود بها أساسا السيولة المملوكة)، وذلك لمواجهة مختلف احتياجاتها وتسديد معاملاتها الاقتصادية مع الخارج، فالدولة الوحيدة التي لا يتطلب احتفاظها برصيد من السيولة الدولية هي الدولة المنعزلة عن العالم الخارجي نهائيا وهو أمر يستحيل وجوده.

وتزيد أهمية الاحتفاظ بالسيولة الدولية بالنظر إلى تزايد حجم النشاطات الاقتصادية وتنوعها وتزايد عدد الدول المتعامل معها، خاصة إذا كانت مدفوعات هذه الدولة نحو باقي دول العالم أكبر من متحصلاتها منها.

لذلك سيتطلب من الدولة بالإضافة إلى ضرورة تكوين احتياطي مناسب من السيولة الدولية خاصة منها العملات الأجنبية القابلة للتحويل، فإنها تكون مطالبة أيضا بإعادة النظر في سياساتها الاقتصادية والتوجه أكثر نحو السياسات الانكماشية مثل التدخل في تخفيض قيمة العملة الوطنية، وتقييد الواردات وفرض رخص على المقيمين لتحويل العملة... بالرغم من عديد الانعكاسات السلبية المنجزة من هذه السياسات.

كما أن الحاجة إلى السيولة الدولية تكون أكثر إلحاحا في الظروف غير العادية والحالات الطارئة، حتى لا تُعَرَّض الدولة سيادتها للخطر...

¹ موردخاي كريانين، تعريب محمد إبراهيم منصور، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، دار المريخ للنشر، الرياض، 2007، ص296.

4.1- التطور التاريخي لحجم وهيكل السيولة الدولية:

تأثر حجم وهيكل السيولة الدولية بشكل كبير نظرا لمختلف العوامل السياسية والاقتصادية عبر العديد من المراحل التاريخية:¹

- **بعد الحرب العالمية الثانية:** إلى غاية ستينات القرن الماضي ظل الذهب يمثل أكثر من نصف إجمالي السيولة الدولية في العالم بنسبة 51 بالمائة، كما شكلت العملات الدولية 40 بالمائة، وشريحة الذهب لدى صندوق النقد الدولي 9 بالمائة.
- **في سنة 1969** تدعمت أشكال السيولة الدولية بنوع جديد وهو حقوق السحب الخاصة التي أصدرها صندوق النقد الدولي.
- **في سنة 1974** كان حجم السيولة الدولية في تزايد خاصة مع اندلاع الحرب العربية الإسرائيلية وارتفاع أسعار النفط.
- **بعد سنة 1976** وإلغاء الطابع النقدي للذهب، أخذت أهمية هذا الأخير كعنصر أساسي في احتياط الدول تتراجع وتفسح المجال أمام العملات الأجنبية، وأصبحت هذه الأخيرة تتكون أساسا من الدولار الأمريكي بما يمثل 22 بالمائة من بنية احتياطات الصرف في العالم سنة 1990.
- **مع نهاية القرن 20 ومطلع القرن 21**، عرف العالم ميلاد عملة دولية جديدة تبناها الاتحاد الأوربي وهي اليورو، كأحد المنافسين المستقبليين الأكثر أهمية للدولار الأمريكي.
- **بعد الازمة الرأسمالية الامريكية لسنة 2008**، ظل الدولار الأمريكي وإلى غاية الآن يسيطر على هيكل الاحتياطات الدولية في العالم، ففي سنة 2015 وبعد سنوات مما يطلق عليه بالازمة المالية العالمية، كانت 63 بالمائة من

¹ ميثم عجام، مرجع سبق ذكره، ص230.

احتياطات الصرف Réerves de change في العالم تتم بالدولار الأمريكي، مقابل 23 بالمائة لصالح اليورو، ثم 4 بالمائة للجنيه الإسترليني والصين لكل منهما.

كذلك فإن 58 بالمائة من السندات المصدرة في الأسواق المالية الدولية مقيّمة بالدولار الأمريكي، و 90 بالمائة من عمليات الصرف في العالم خلال نفس السنة كانت تتم في مقابل الدولار.

بالإضافة إلى ذلك فإن 43 بالمائة من عمليات التصدير والاستيراد في العالم كانت تتم بالدولار مقابل 28 بالمائة لليورو...¹

5.1- مشكلة نقص السيولة الدولية:

تتشأ مشكلة السيولة الدولية من نقص مختلف مكوناتها وعدم قدرتها على تغطية الخلل في ميزان المدفوعات ومتطلبات تمويل التجارة الدولية المتزايد. ومشكلة نقص السيولة الدولية ليست مشكلة الوقت المعاصر فحسب، لكنها تتأزم في ظل ظروف معينة وتخف في ظروف أخرى، ومنها أزمة السيولة الدولية التي عرفتها أوروبا على الخصوص بعد نهاية الحرب العالمية الأولى.

حيث كان الذهب العنصر الأساسي في السيولة الدولية، وزيادته مرتبطة بزيادة إنتاج الذهب في الدول المنتجة له.

كذلك فقد شهد العالم بداية الستينات حالة من الندرة في السيولة الدولية عندما كان المصدر الأساسي لهذه السيولة هو العجز الذي يحققه ميزان مدفوعات الولايات المتحدة الأمريكية، حتى يمكن توفير كميات مناسبة من الدولار لمختلف الدول حتى تدعم احتياطاتها الدولية.

¹ Mathieu Bussiere, le dollar a l'épreuve de la crise financière, Revue de l'économie financière, CAIRN-INFO, 2015, p42, <https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2015-3-page-35.htm>.

لكن هذا العجز كان ينتج عنه مشاكل المضاربة Spèculation وانخفاض قيمة الدولار، وهذه الجوانب غير المرغوبة عجلت بظهور حقوق السحب الخاصة سنة 1969 كخطوة لزيادة كمية السيولة الدولية كما تم توضيحه فيما سبق، إلا أن هذه الحلول كانت نتائجها محدودة¹.

وتوالى العديد من الاحداث فيما بعد وهي متشابكة وشديدة الارتباط فيما بينها، منها إلغاء الرئيس الأمريكي آن ذاك قابلية تحويل الدولار إلى ذهب بداية من سنة 1971، وهو بذلك اعلان عن انهيار النظام النقدي الدولي الذي كان سائدا منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وإلى غاية 1971.

وبعدما كانت مختلف العملات مرتبطة بسعر ثابت مع الدولار الأمريكي وهذا الأخير بدوره كان مرتبط بسعر ثابت مع الذهب، فإن القرار الأمريكي جعل العديد من الدول الصناعية الكبرى آن ذاك تتجه إلى حرية تعويم عملاتها بداية من سنة 1973.

كما اتخذت دول أخرى قرار وسطي وهو التعويم المُدار، كما تعتمد العديد من الدول النامية على تثبيت عملتها بسعر ثابت مع عملة قابلة للتحويل أو بسلة من العملات. والمقصود بتعويم العملة أن يكون سعرها مقابل العملات الأخرى خاضع لقوى العرض والطلب من هذه العملة، دون تدخل مباشر من السلطات النقدية في سوق الصرف للتأثير على قيمتها.

وقد ساهمت هذه الاحداث بالتنوع النسبي للعملات الأجنبية المكونة للاحتياجات الدولية، وبالتالي للسيولة الدولية، بحيث كانت في السابق مقتصرة فقط على الدولار الأمريكي.

¹ فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، دار اليازوري، عمان، 2016، ص39.

كما ساهم إنشاء عملة الأورو مطلع القرن 21، بإضفاء نوع من التوازن ولو نسبي في مجال السيولة الدولية.

المحور الخامس: الرموز التجارية الدولية (Les INCOTERMS):

1- تمهيد:

تُعرف بالانجليزية INCOTERMS، وهو اختصار لـ (International Commercial Terms)، أما باللغة العربية فتُعرف بعدة تسميات مثل شروط البيع التجارية الدولية، والمصطلحات التجارية الدولية والرموز التجارية الدولية...

وسنصطلح عليها في هذه المحاضرة بالرموز التجارية الدولية، لأنها تحدد على شكل رموز (ثلاثة أحرف الأولى من كل كلمة دالة على التزامات أطراف العقد التجاري الدولي)، كما يمكن الاصطلاح عليها بشروط البيع التجارية الدولية.

وحددت هذه الرموز من طرف الغرفة التجارية الدولية CCI التي مقرها باريس، منذ سنة 1936، وأصبحت تخضع لتحديثات مستمرة ومنتظمة بعد كل عشر سنوات.

هدفها تحديد التزامات أطراف عقود التجارة الدولية (المصدر والمستورد) تحديدا مفصلا ودقيقا في شكل مصطلحات وقواعد، من أجل تسهيل وتبسيط العمليات التجارية الدولية، وتوضيح إلى أكبر قدر ممكن كل من التزامات المصدر والمستورد فيما يتعلق بمختلف إجراءات وعمليات توصيل البضاعة المصدرة¹.

وتعَرّف الرموز التجارية الدولية أنها "مجموعة من القواعد المتعارف عليها دوليا بهدف تحقيق أكبر قدر من الفهم والتوافق بين المتعاملين في التجارة الدولية"².

وأساس هذا الفهم والتوافق هو تحديد وبدقة متى وأين تنتقل مخاطر وأعباء العملية التصديرية بين المصدر والمستورد (من مكان إرسال المصدر للبضاعة المصدرة إلى غاية وصولها إلى المستورد)، وذلك باستخدام رموز معينة متعارف عليها عالميا.

¹ Goudih Djamel Torki, Lazregue Mohamed Essai d'analyse affèrent a l'impact du choix..., Les cahiers du MECAS, numéro 15, Decembre 2017, p43.

² بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية...، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2014، ص 91.

2-نشأة الرموز التجارية الدولية وتطورها التاريخي:

أنشأت الرموز أو شروط البيع التجارية الدولية سنة 1936، وتم تحديثها ثماني مرات في سنوات 1953، و1967 و1976 و1980 و1990 و2000 و2010، وأخيرا سنة 2020 ودخلت النسخة الحالية التي أصدرت سنة 2020 حيز النفاذ في الأول من يناير 2020 تظل صالحة إلى غاية 31 ديسمبر 2029.

3-أهميتها:

بالرغم من عدم وجوبية استخدامها في التجارة الدولية بمعنى أنها اختيارية بحيث يعتمد ذلك على إرادة الأطراف المتعاقدة، إلا أنه متى أشار المتعاقدان إليها في عقودهم ستصبح إلزامية، كما أنها أصبحت من الشروط الأساسية في التجارة الدولية الالكترونية، ومن أهميتها:

- تقليص سوء التفاهم والاختلاف بين المتعاقدين التجاريين في مختلف الدول، خاصة إذا كانت هذه الدول تتميز بتباين كبير في أنظمتها التشريعية¹؛

-تسمح للمصدر بأن يعرف بدقة إلى غاية متى وإلى أي مكان يبقى يتحمل الأعباء التي تنجر عن عقد التصدير الذي أبرمه مع المستورد، وفي المقابل ستسمح للمستورد معرفة وبدقة متى تصبح أعباء إرسال البضاعة من طرف المستورد على عاتقه؛

-تسمح التعديلات التي تخضع إليها هذه الرموز إلى إضفاء الليونة الكافية من أجل تسهيل انتقال البضائع المصدرة بين أطراف العقد التجاري؛

-تسمح بمعرفة مهام وأدوار كل من المصدر والمستورد منذ خروج البضاعة من مستودع المصدر، وإلى غاية وصولها مستودعات المستورد (من يقوم بتحرير عقود النقل الثانوية والاساسية، من يحرر عقود التأمين، من يتحمل أعباء وضع البضاعة على ظهر

¹ بالعجين خالدية، مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الدولية، جامعة ابن خلدون تيارت، 2018، ص64.

السفينة، من يتحمل أعباء تفريغ البضاعة من على ظهر السفينة، إذا كانت وسيلة النقل غير تلك فمن يتحمل أعباء ومخاطر الطرق الأخرى...).

4-أنواع الرموز التجارية الدولية حسب نسخة 2020 وأهم تحديثاتها:

تتضمن (Incoterms 2020) إحدى عشرة رمزا، تنقسم إلى أربع مجموعات وهي المجموعة (E)، وتتضمن نوع واحد وهو EXW، والمجموعة (F) التي تتضمن ثلاثة أنواع وهي FCA و FAS و FOB والمجموعة (C) وتحتوي على أربعة أنواع وهي CFR،CIF، CPT و CIP، أخيرا وبالنسبة للمجموعة (D) فهي تتكون من ثلاثة أنواع: DAP، DDP، DPU.

ولا تختلف نسخة 2020 كثيرا عن نسخة سنة 2010، وكان أهم تحديث حصل فيها مقارنة بنسخة 2010 هو حذف الرمز DAT واستبداله بالرمز DPU وسُنّفصل في ذلك في حينه، كما تتبغي الإشارة إلى أن من بين هذه البيوع التجارية الدولية هناك أربعة منها تخص فقط وسائل النقل البحري، والبقية تخص مختلف أنواع النقل التجاري الدولي.

أ-المجموعة (E):

EXW-التسليم أمام المصنع (Ex Work):

من خصائص هذا النوع من البيوع الدولية أن التزامات المصدر تكتمل مباشرة عند تسليم البضاعة للمستورد أو أحد من ينوب عنه، بعد خروجها من المصنع معبأة ومغلقة حسب ما تم الاتفاق عليه.

وبالتالي فإن المستورد سيتحمل مختلف الأعباء والمخاطر المتعلقة بنقل البضاعة وشحنها في وسيلة النقل الرئيسية، كما يتحمل مختلف المخاطر المرتبطة بها إلى غاية إيصالها إلى محله في بلده، وينطبق هذا النوع من البيوع عادة على الصفقات التي يتم دفع مبلغ الصفقة مقدما، وذلك حتى يكون المصدر بعيدا عن أي خطر من مخاطر عدم الدفع.

كذلك فإن أهم المؤسسات المصدرة التي تفضل هذا النوع من البيوع هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي لا تتوفر في أغلب الحالات على الإمكانيات اللازمة لتحمل العمليات والإجراءات التصديرية لقلة خبرتها في هذا المجال وارتفاع تكاليفها، كما ينطبق هذا النوع من شروط البيوع الدولية على مختلف أنواع النقل المستخدمة في التجارة الدولية.

ب- المجموعة F:

أولاً: FCA (تسليم البضاعة للناقل) Free Carrier:

في هذا النوع من البيوع، تنتهي مهام المصدر عند قيامه بمختلف الإجراءات الجمركية عند التصدير وكل الأعباء المرتبطة بها، إلى أن يضع البضاعة بين أيدي الناقل الذي تم تعيينه من طرف المستورد (في المكان المتفق عليه في بلد المصدر).

وعليه فإن المستورد هو من سيدفع تكاليف النقل الرئيسي وإلى غاية إيصالها إلى محلاته، كما سيتحمل مختلف المخاطر المرتبطة بذلك، وهو المسؤول عن القيام بالإجراءات المرتبطة بعملية الاستيراد، ويتحمل مختلف الأعباء المنجزة عنها، وينطبق هذا النوع من شروط البيوع الدولية على مختلف أنواع النقل الرئيسية المستخدمة في التجارة الدولية.

وقد طرأ على هذا النوع من البيوع بعض التعديلات في ما يخص نسخة 2020، فقد أصبح بإمكان المستورد أن يطالب شركة النقل الموكلة بنقل البضاعة بإصدار سند الشحن لصالح البائع كدليل على تسليمه البضاعة، بحيث يعتبر هذا السند أحد السندات المطلوبة من طرف البنوك من أجل تسهيل فتح الاعتماد المستندي¹.

¹ Les nouvelles règles Incoterms® 2020 et la valeur en douane, <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>.

ثانياً: FAS التسليم على طول السفينة (Free Alongside Ship):

يتم تحويل المخاطر والأعباء المرتبط بعملية التصدير في هذا النوع من شروط البيع من المصدر إلى المستورد، عند وضع المصدر البضاعة على رصيف الميناء (ميناء بلد المصدر) على طول السفينة الناقلة لها نحو بلد المستورد.

أما المستورد فتبدأ مهامه بالتعاقد مع الناقل واختيار سفينة النقل ومختلف الإجراءات الإدارية المرتبطة بها، ثم بتعبئة البضاعة في السفينة وبمختلف العمليات المرتبطة بنقل البضاعة إلى بلده بما فيها عمليات الجمركة عند الاستيراد.

ويلاحظ أن هذا النوع من الرموز التجارية الدولية، يخص عمليات التصدير التي تتم عبر النقل البحري، وعلى المستورد في هذا النوع من البيوع أن يبلغ المصدر بنوع السفينة الناقلة وتسميتها ووقت وضع البضاعة أمام هذه السفينة.

ثالثاً: FOB تسليم البضاعة على ظهر السفينة (Free On Board):

يقصد بهذا النوع من الرموز التجارية التي تستخدم في حالة النقل البحري، أن مهام المصدر تنتهي عند وضع البضاعة على ظهر السفينة الناقلة لها التي تم اختيارها من طرف المستورد في ميناء الشحن المحدد في العقد.

وبالتالي فإن انتقال الأعباء والمخاطر المترتبة من نقل البضاعة بين المصدر والمستورد، تبدأ عند وضع البضاعة على ظهر السفينة (بما في ذلك أعباء التأمين على البضاعة)، والمستورد بذلك هو من يتعاقد مع الناقل ويتحمل الأعباء المترتبة عن ذلك بمجرد عبور البضاعة حاجز السفينة.

ج-المجموعة C:**أولاً: CFR تكلفة ونقل البضاعة مدفوعة (Cost and Freight):**

يقصد بهذا النوع من الرموز التجارية التي تستخدم في حالة النقل البحري، أن مهام المصدر تنتهي عند وضع البضاعة على ظهر السفينة الناقلة لها -إلى هنا هذا البيع يتمثل مع FOB-

لكن بالإضافة إلى ذلك، فإن المصدر هو من سيتحمل تكاليف النقل إلى ميناء الوصول في بلد المستورد، ما عدى إبرام عقد التأمين البحري الذي يكون على عاتق المستورد، أما مسؤولية تفريغ البضاعة في ميناء الوصول، يمكن أن تكون على عاتق المصدر أو المستورد حسب ما يتم الاتفاق عليه في العقد.

ثانياً: CIF تكلفة وتأمين ونقل (Cost and Insurance and Freight):

إلتزامات المصدر والمستورد في هذا النوع من البيع هي نفسها التلزامات الرمز CFR سابقة الذكر، إلا أن إبرام عقد التأمين البحري يكون على عاتق المصدر لا المستورد. ويستخدم هذا النوع من الرموز التجارية الدولية في عقود التصدير والاستيراد التي تتم عبر النقل البحري، وتجدر الإشارة هنا أن CIF و CIP البيوع الوحيدة التي تلزم المصدر بتأمين البضاعة المصدرة.

ثالثاً: CPT تكلفة النقل مدفوعة إلى المكان المحدد (Carriage Paid To...):

يقوم المصدر -إذا ما تم الاتفاق على تسليم البضاعة بهذا العقد- بتنظيم النقل والتكفل بمختلف مصاريفه إلى غاية المكان المتفق عليه في بلد المستورد، بالإضافة إلى إفراغ الشحنة من الناقلة، ويكون هذا الحد هو الفاصل بين التلزامات المصدر والمستورد. وتجدر الإشارة إلى أن مخاطر النقل في هذا النوع من البيوع يتحملها المستورد، وعليه فإنه هو من يتحمل تكاليف التأمين.

والملاحظ من خلال هذا الرمز استخدام كلمة الناقل، وذلك لاستخدامه في مختلف أنواع وسائل النقل بما في ذلك النقل عبر وسائل مختلفة.

رابعاً: CIP النقل والتأمين مدفوع إلى غاية المكان المحدد (Carriage and Insurance Paid to):

يأخذ هذا النوع من الرموز نفس التزامات المصدر والمستورد في الرمز التجاري السابق، بالإضافة إلى ذلك فإن المصدر هو من يأخذ على عاتقه تكاليف تأمين النقل، وبذلك فهو يشبه الرمز CIF، إلا أن هذا الأخير يستخدم فقط في النقل البحري.

وحسب تعديلات Incoterms 2020، فإن التأمين المقصود في CIP هو التأمين على كل المخاطر، على عكس التأمين المفروض في الرمز CIF الذي يفرض فقط التأمين بالتغطية الدنيا، ويستخدم هذا النوع من البيوع في مختلف وسائل نقل البضاعة المحررة في العقد التجاري بين المصدر والمستورد.

د- المجموعة D:

تتضمن هذه المجموعة ثلاثة أنواع من الرموز التجارية وهي DAP و DPU و DDP، يتحمل المصدر من خلالها أقصى حد من الالتزامات والأخطار، كما تخص هذه الرموز مختلف أنواع وسائل النقل الدولي التي يمكن استخدامها.

أولاً: DAP التسليم في المكان المتفق عليه (Delivered At Place):

يضع المصدر البضاعة تحت تصرف المستورد في بلد المستورد وفي المكان المتفق عليه في العقد، وعليه فإنه يتحمل مختلف المخاطر المرتبطة بالبضاعة ومختلف أعباء نقلها وذلك إلى غاية تسليمها إلى المستورد، لكن دون التزام المصدر بتفريغ البضاعة من الناقل. وعليه يتولى المستورد تفريغ بضاعته المستوردة كما يتحمل أعباء الإجراءات الجمركية في بلده.

ثانياً: DPU (التسليم والتفريغ في المكان المتفق عليه) Delivered at Place**:Unloaded**

هو من مستحدثات نسخة 2020، وقد حل هذا الرمز (Incoterm) محل الرمز DAT المعروف بالانجليزية (Delivered At Terminal) بمعنى التسليم في محطة الوصول، وبذلك فقد تم رفع الالتباس الذي كان يسود هذا الأخير فقد كانت كلمة Terminal تثير بعض الغموض والاختلاف بين المصدر والمستورد، ففي حين كان يفهمها البعض أنها ميناء الوصول فكان يفهمها البعض الآخر أنها أي مكان يُتفق عليه وليس بالضرورة الميناء.

كذلك فإن الرمز الأخير لم يكن يوضح بدقة إذا كانت عملية تفريغ البضاعة تكون على عاتق المصدر أم المستورد، فكان DPU ليفصل في ذلك بوضوح فالمشتري يتحمل كل الأعباء والمخاطر بعدما يقوم المصدر بتنزيل البضاعة في المكان المتفق عليه وهو النوع الوحيد الذي يفرض ضرورة تفريغ البضاعة عند المستورد، لكن يبقى ما يتعلق بتكاليف الجمركة عند الاستيراد على عاتق المستورد¹.

ثالثاً: DDP التسليم خالص الرسوم الجمركية (Delivered Duty Paid):

يقوم المصدر بتسليم البضاعة إلى المستورد في البلد المستورد وفي المكان المتفق عليه في العقد (يمكن أن يكون ذلك أمام مخازن المستورد أو مصنعه...)، وهو بذلك عكس الرمز الأول من الرموز التجارية المذكورة (EXW).

ويلتزم المصدر بتحمل كل الأعباء والمخاطر المرتبطة بالنقل إلى غاية إيصال البضاعة للمستورد في المكان المتفق عليه، كما يتحمل المصدر أيضاً الجمركة عند

¹ Incoterms et Nouvelles termes des incoterms 2020, <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/>

التصدير وعند الاستيراد، ما عدى تكاليف تفريغ البضاعة التي يتحملها المستورد، إلا إذا اقتضى عقد النقل بين الطرفين غير ذلك¹.

والملاحظ في الجانب العملي، أن المصدر يعمل على تفادي هذا النوع من البيوع لأنه يتطلب منه إتمام مختلف الإجراءات العملية الاستيرادية بدلا من المستورد.

إلا أنه كثير الاستخدام في حالة ما تكون هذه العملية التصديرية بين الشركة الأم وإحدى فروعها في دولة أخرى.

¹ Les nouvelles règles Incoterms® 2020 et la valeur en douane, [://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane](http://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane).

المحور السادس: الاعتماد المستندي:

تمهيد:

تتم عملية تسوية المعاملات التجارية الدولية من صادرات وواردات باستخدام تقنيات تسمى تقنيات الدفع الدولية Les techniques de paiements internationaux .

ويمكن تعريف تقنيات الدفع الدولية، بأنها مختلف الوسائل أو الإجراءات المستخدمة من أجل الوفاء بالالتزامات المالية مع الخارج، وتختلف هذه الوسائل حسب درجة الأمان وحسب درجة الثقة بين المصدر والمستورد.

ويعتبر تحديد وسيلة الدفع الدولي بين المصدر والمستورد، إحدى أهم بنود التفاوض التي تتم عند إبرام الصفقة التجارية، خاصة إذا كانت هناك شكوك حول إمكانية عدم الدفع أو عدم التسليم.

فيرغب المصدر دائما في إيجاد الوسيلة أو الأداة التي توفر له استحقاق مبلغ الصفقة حتى قبل إرسال البضاعة.

كما يرغب المستورد لو أنه يتلقى البضاعة المطلوبة سليمة وكما وصفها حتى قبل التسديد إن أمكنه ذلك.

ومن وسائل الدفع الأكثر استخداما والمتعارف عليها على المستوى الدولي وتحظى بالقبول الدولي نجد الاعتماد المستندي، والتحصيل المستندي.

وسنحاول من خلال هذه المحاضرة إلقاء الضوء على أهم الجوانب المرتبطة بالاعتماد المستندي، كما نخصص المحاضرة اللاحقة إلى التحصيل المستندي.

1-تعريف ونشأة الاعتماد المستندي:

أولاً: تعريف الاعتماد المستندي:

يعرف الاعتماد المستندي le crédit documentaire لغة على أنه الائتمان أو الضمان المعتمد على ما يَصْلُح سندا لاستيفاء الحقوق وضمانا لها¹.

أما اصطلاحاً، فيعرف حسب القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية لدى الغرفة الدولية للتجارة أنه "أية ترتيبات متخذة تكون غير قابلة للإلغاء تمثل تعهداً باتا على البنك المصدر للاعتماد للوفاء مقابل تقديم مطابق".

والمقصود بالوفاء مقابل تقديم مطابق هو تعهد البنك بالتسديد بدلا من زيونه المستورد إلى المستفيد وهو المصدر إذا ما قدم هذا الأخير مستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

كما يعرف أنه " إشعار أو إبلاغ صادر من بنك بناء على طلب مستورد لصالح مصدر، يتعهد فيه البنك بدفع مستحقات المصدر على المستورد طالب فتح الاعتماد متى قدم المصدر المستندات المتعلقة بالسلع والشحن، على أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد"².

كما يعتبر تعهد مكتوب صادر من بنك المستورد بأمر من المستورد، يوجب دفع مبلغ معين في وقت معين للمصدر يسمى المستفيد، بموجب مستندات مطلوبة من المستورد تمثل مواصفات البضاعة المستوردة وشروط الشحن³.

¹ مظهر عبد الرزاق حسن، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، جامعة شندي السودان، 2018، ص10.

² المرجع السابق، ص18.

³ عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري، الاعتمادات المستندية وتطبيقاتها، دار الكتب العلمية، بيروت، 2016، ص22.

كما يعرف على أنه تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر عن طريق بنك المصدر مقابل استلام المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها¹.

ثانيا: نشأة تقنية الاعتماد المستندي:

يعود ظهور الاعتماد المستندي لغياب الثقة بين أطراف الصفقة التجارية (المصدر والمستورد)، نتيجة البعد الجغرافي بينهما واختلاف التنظيمات التشريعية والأعراف بين بلديهما، كل هذا يجعل من الصعوبة تنفيذ التزاماتهما بكل أمان وثقة متبادلة.

ف نجد المصدر تحت خطر عدم قبض مبلغ الصفقة، والمستورد تحت خطر عدم تسلم البضاعة أو تسليمها غير مطابقة لمواصفاته المعلنة عند إبرام العقد.

وكانت البداية في استخدام هذه التقنية إلى نهاية القرن التاسع عشر لتسوية العقود البحرية في إنجلترا، وانتشرت بعد ذلك في مختلف أنحاء العالم خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية.

أما عن أول محاولة لإيجاد قواعد دولية تتحكم في سير الاعتمادات المستندية فهي ما يصطلح عليه بـ "الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، وتعرف اختصارا UCP وهي قواعد أصدرتها الغرفة الدولية للتجارة بداية من سنة 1933.

تلتها عدة تعديلات أهمها الصياغة التي أصبحت سارية المفعول بداية من سنة 2007 (النشرة رقم 600)، فأصبحت الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية تشكل قاعدة دولية مشتركة، مما أضفى على التزامات ومسؤوليات الأطراف المتدخلة في عقد الاعتماد المستندي الكثير من الثقة والأمان².

¹ بلغنامي نبيلة، دور البنوك في تمويل التجارة الدولية...، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد الثاني، ديسمبر، 2015، ص51.
² بورحالة الطيب، النظام القانوني لعقد الاعتماد المستندي، بحث جامعة الجزائر1، المجلد 9، الجزء الثاني، ص210.

2- أطراف الاعتماد المستندي:

تتخصر أطراف الاعتماد المستندي في:¹

أولاً: المستورد (طالب فتح الاعتماد المستندي):

وهو من يأمر بنكه بفتح الاعتماد المستندي Le Donneur d'ordre.

ثانياً: بنك المستورد (فاتح الاعتماد):

يسمى بنك المستورد لأنه البنك الذي يتعامل مباشرة مع المستورد، وهو مقيم عادة في بلد المستورد، وهو الطرف الفاتح للاعتماد المستندي (La banque émettrice) بأمر من المستورد، بحيث يلتزم بدفع مبلغ الصفقة إلى المستفيد (المصدر) إذا ما تحصل من هذا الأخير على الوثائق المثبتة للبضاعة كما طلبها المستورد.

ثالثاً: بنك المصدر (مبلغ الاعتماد):

هو البنك الذي يُبلغ المصدر بفتح الاعتماد (La banque notificatrice) يقع عادة في بلد المصدر، مع إمكانية الالتزام بتسديد ثمن البضاعة أو دون الالتزام (يعود ذلك إلى نوع الاعتماد المستندي المتفق عليه).

رابعاً: المستفيد (المصدر):

وهو الطرف الذي فُتح من أجله الاعتماد المستندي ويسمى المستفيد (bénéficiaire).

¹Société Générale, Espace Entreprises, le crédit documentaire, in [static.societegenerale.fr] p1.

3- أهم مراحل سير الاعتماد المستندي :1

تسمى المراحل الأربعة الأولى بمراحل فتح الاعتماد المستندي، أما المراحل المتبقية فهي مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي، وتبدأ مباشرة بعد إرسال المصدر للبضاعة المتفق عليها مع المستورد.

1.3- عقد الصفقة التجارية (عملية تصدير / استيراد):

هي أول مرحلة من مراحل فتح الاعتماد، حيث يتم عقد اتفاق ما بين المصدر والمستورد حول الصفقة التجارية (عملية استيراد أو تصدير)، واختيارهما لتقنية الاعتماد المستندي كوسيلة دفع في هذا العقد.

2.3- طلب فتح الاعتماد المستندي:

يأتي طلب المستورد من بنكه من أجل فتح الاعتماد لصالح المستفيد (المصدر)، وذلك طبقاً لما تم الاتفاق عليه (بين المستورد والمصدر حين عقد الصفقة)، يتعهد من خلاله بتسديد مبلغ الصفقة بواسطة البنك مباشرة بعد تسلم المستندات الدالة على إرسال البضاعة بالموصفات المطلوبة.

3.3- فتح الاعتماد المستندي:

يقوم بنك المستورد بفتح الاعتماد المستندي، مع تبليغ بنك المستورد (البنك المُبلِّغ) في بلد المستورد بفتح الاعتماد.

4.3- الإبلاغ بفتح الاعتماد المستندي:

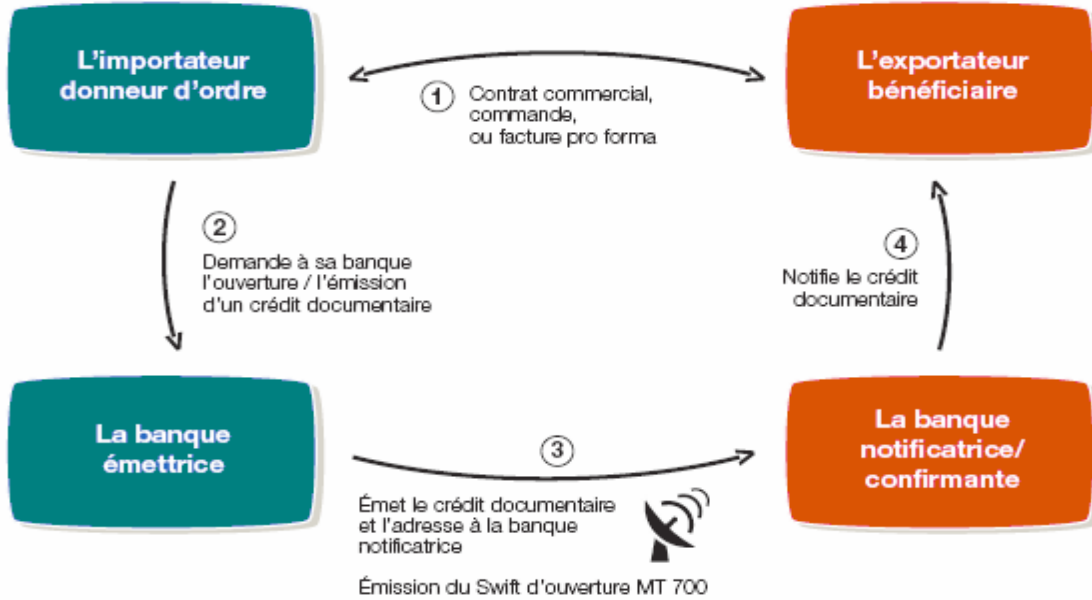
يقوم البنك المُبلِّغ (بنك المصدر) بإبلاغ المصدر بفتح الاعتماد المستندي، ويمكن إذا استدعى الأمر أن يقوم البنك المراسل بتأكيد الاعتماد المستندي، بمعنى أنه يلتزم بدفع مبلغ

الصفقة للمصدر إذا ما قام هذا الأخير بإرسال له الوثائق المطلوبة مطابقة وفي الآجال المتفق عليها.

ويمكن توضيح مختلف هذه المراحل في الشكل الآتي:

الشكل رقم (1): أهم مراحل فتح الاعتماد المستندي:

PHASE 1 : L'OUVERTURE / L'ÉMISSION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



source: Société Generale, Espace Entreprises, le crédit documentaire, in [static.societegenerale.fr]

5.3 – إرسال البضاعة:

هي أول مراحل تنفيذ الاعتماد، بحيث يقوم المصدر بإرسال البضاعة، مع احترام الشروط والآجال المحددة في ذلك، وحسب نوع النقل ونوع الرمز التجاري الدولي (L'incoterm) المتفق عليهما في العقد، والمدون في الاعتماد المستندي.

6.3- تسليم المستندات وتلقي ثمن البضاعة:

يقوم المصدر عند إرساله للبضاعة بتسليم مختلف المستندات والوثائق المتعلقة بالبضاعة إلى البنك المبلغ للاعتماد (بنك المصدر)، الذي يقوم بالتحقق منها ومدى مطابقتها التامة للشروط المتفق عليها.

وتتكون مختلف هذه المستندات أساساً من عقد تأمين البضاعة والفاتورة، ومستندات النقل (حسب نوع النقل المستخدم)، وشهادة المنشأ، وشهادة الجودة.

7.3- تسديد ثمن البضاعة:

يقوم البنك مبلغ الاعتماد (بنك المصدر) بالتحقق من مطابقة المستندات لشروط الاتفاق في حد أقصاه خمسة أيام، ثم يقوم بتسديد مبلغ الصفقة للمصدر إذا كان الاعتماد مؤكداً، وذلك وفقاً لشروط الاعتماد المستندي.

8.3- يقوم بنك المصدر بتسليم المستندات إلى بنك المستورد، وذلك بعد فحصها.

9.3- تسلّم بنك المستورد المستندات وفحصها:

يفحص بنك المستورد (فاتح الاعتماد) هو الآخر مختلف المستندات المقدمة من بنك المصدر في ظرف خمسة أيام كحد أقصى.

10.3- تسليم المستندات إلى المستورد مقابل التسديد:

يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندي مختلف المستندات (بعد التحقق من مطابقتها) إلى المستورد (الأمر بفتح الاعتماد) وذلك مقابل قيام هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة.

11.3- يقوم البنك فاتح الاعتماد عند تسلمه ثمن البضاعة من المستورد

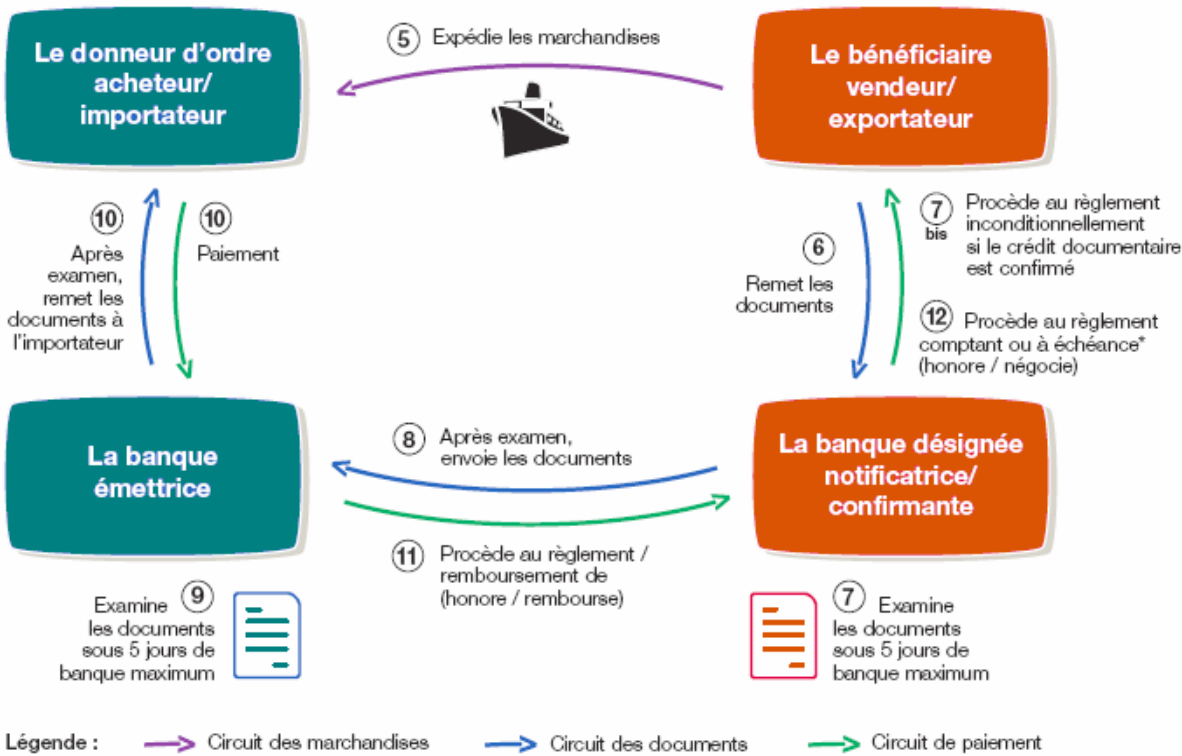
بتسديده للبنك مبلغ الاعتماد (بنك المصدر).

12.3- إذا لم يكن بنك المصدر قد سلّم مبلغ البضاعة إلى المصدر (قبل أن يستلم المبلغ من بنك المستورد) فإنه يقوم بذلك بعد الاستلام.

كما يمكن توضيح مختلف هذه المراحل (من 6 إلى 12) في الشكل الآتي:

الشكل رقم (2): أهم مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي:

PHASE 2: LA RÉALISATION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



Source: Société Générale, Espace Entreprises, le crédit documentaire, in

[static.societegenerale.fr]

4- أنواع الاعتمادات المستندية:¹

للاعتادات المستندية عدة أنواع يتم تصنيفها على أساس عدة معايير، إلا أن المعيار الأكثر أهمية هو المعيار من حيث الالتزام ونجد فيه ثلاثة أنواع رئيسية وهي:

أولاً: الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: le crédit documentaire révocable

يخوّل هذا النوع الحق من الاعتماد لأي طرف من أطرافه وبخاصة البنك فاتح الاعتماد الحق في الإلغاء أو تعديل شروطه في أي لحظة ودون إشعار مسبق.

إلا أن هذا الإلغاء ينبغي أن يكون قبل قيام المصدر بإرسال المستندات المتعلقة بالبضاعة.

والملاحظ من خلال هذا النوع من الاعتماد المستندي أن ضماناته ضعيفة جداً، ومن أسباب قبول التعامل به هي قلة تكاليفه أساساً، لكنه في الوقت الحالي قل ما يتم التعامل به.

ثانياً: الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء: le crédit documentaire

irrévocable

يتضمن هذا النوع التزاماً قطعياً بعدم إمكانية أي طرف في إلغاء أو تعديل شروط الاعتماد دون موافقة باقي الأطراف، حتى ولو كان المستورد في وضع مالي حرج.

كما تنحصر مهمة البنك مُبلغ الاعتماد في دور الوساطة بين كل من البنك فاتح الاعتماد والمستفيد (المصدر)، من خلال إبلاغ هذا الأخير تعليمات وشروط الاعتماد الذي تم فتحه (كما رأينا ذلك في المرحلة الرابعة من مراحل فتح الاعتماد)، لكن دون أن يلتزم هذا البنك بالدفع للمصدر عند تقديم المستندات المطابقة لشروط الاعتماد.

من خصائصه أنه يحدد التاريخ الأقصى لإرسال البضاعة، كما يحدد المدة التي يكون فيها هذا الاعتماد ساري المفعول.

¹ بونحاس عادل، مرجع سبق ذكره، ص 09.

ثالثاً: الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد: Crédit documentaire irrévocable et confirmé

يعتبر ضماناً إضافية للمصدر بأنه سيتلقى مبلغ الصفقة بمجرد تسليمه المستندات المطابقة لشروط العقد إلى بنكه (البنك المبلغ للاعتماد والمؤكد له).

فهو يحمل تعهد البنكين فاتح ومبلغ الاعتماد بالدفع بمجرد تلقي المستندات مطابقة للشروط المحددة في الاعتماد المستندي حتى ولو حصل خطر سياسي معين في بلد المستورد.

من ميزات أنه يمنح ضمانات أخرى للمصدر باستلام مبلغ الصفقة، ويستخدم كثيراً في حالة عدم الاستقرار السياسي في بلد المستورد، إلا أن التكاليف الإضافية لهذا النوع من الاعتمادات المستندية تكون عادة كبيرة جداً.

6- الاعتمادات المستندية في البنوك الإسلامية:

يتم تقديم خدمة الاعتماد المستندي في البنوك الإسلامية من خلال ثلاثة أساليب أساسية، إما أن يكون البنك مجرد وسيط وفي هذه الحالة يكون المستورد قادر على أن يمول الصفقة بشكل كلي ولا يتدخل البنك في التمويل، وإما أن يتدخل البنك بشكل جزئي، وإما أن يتدخل بشكل كلي:

أولاً: الاعتماد المستندي عن طريق التمويل الذاتي من المستورد:

تغطي فيه قيمة الاعتماد كلياً من طرف المستورد طالب فتح الاعتماد لدى بنكه، هذا الأخير يكون وسيطاً بالإضافة إلى توليه إجراءات سير الاعتماد قبل وبعد وصول البضاعة، على أن يتقاضى من المستورد الأجرة والعمولات بصفته وكيلاً بالأجر¹.

¹ بونحاس عادل، مرجع سبق ذكره، ص 19.

ثانياً: الاعتماد المستندي عن طريق التمويل بالمشاركة:

يُفتح الاعتماد في هذه الحالة بتمويل جزئي من طرف المستورد، على أن يدفع البنك الإسلامي الباقي، فيدخل بذلك شريكا في رأس المال على أساس أن المستورد مساهم بجزء من رأس المال بالإضافة إلى العمل.

ويتم ذلك بتوقيع عقد شراكة وفق عدد من الشروط منها: حصص المشاركة والمدة...، على أن يتقاضى البنك الإسلامي حصته في التمويل بالإضافة إلى الأرباح بعد بيع البضاعة¹.

ثالثاً: تمويل الاعتمادات المستندية بالمرابحة:

يتم هذا التمويل بشكل كلي من البنك، فبعد تفقد البنك الإسلامي للفواتير والتأكد من المركز المالي للمستورد يقوم الطرفان بتوقيع عقد وعد بالشراء، يتعهد المستورد بشراء البضاعة حال وصولها مطابقة للمواصفات طبقاً لشروط الاعتماد².

بموجب هذه الطريقة، يقوم البنك الإسلامي بفتح الاعتماد المستندي باسمه ولصالحه بغرض تحقيق ملكيته للبضاعة، ثم بعد ذلك يقوم البنك وبعد وصول مستندات الشحن ببيعها للعميل بثمن مؤجل يُدفع على أقساط يتفق عليها بين الطرفين³.

7- أهمية الاعتماد المستندي:

من بين أهم العوامل التي تحكم نجاح العملية التصديرية والاستيرادية هو الاختيار الجيد لوسيلة الدفع التي يتم الاتفاق عليها بين المصدر والمستورد.

¹ المرجع السابق، ص 19.

² بن عبد القادر زهرة، الاعتماد المستندي كآلية دفع في مجال التجارة الخارجية، مجلة المعيار، العدد 07، رقم 27، 2003، ص 14.

³ صادق راشد الشمري، الصناعة المصرفية الإسلامية مداخل وتطبيقات، اليازوري الأردن 2019 ص 151.

ومن وسائل الدفع الشائعة كثيرا في هذا المجال نجد الاعتماد المستندي الذي تتيحه البنوك سواء كانت الوضعية أو الاسلامية، ومن أهميته أنه يعتبر وسيلة ضمان وأمن لكلا طرفي المعاملة التجارية الخارجية:

فبالنسبة للمصدر سيتاح له تسهيل المطالبة بمبلغ الصفقة بحيث سيكون ذلك أمام بنكه المتواجد في بلده، وليس أمام المستورد البعيد في دولة أخرى، وذلك بمجرد تنفيذ التزاماته في العقد، من إرسال البضاعة في آجالها وتقديم مختلف المستندات المتعلقة بالبضاعة مطابقة لشروط الاعتماد المستندي.

أما بالنسبة للمستورد فيعتبر الاعتماد وسيلة ضمان على أنه سوف لن يدفع إلى عميله في الدولة الأخرى، إلا إذا تأكد من خلال بنكه بمطابقة المستندات المقدمة لشروط العقد، سواء من حيث مدى مراعاة المصدر لمواصفات الإنتاج أو من حيث آجال التسليم¹.

¹ Cherigui Chahrazed, Opcit, p186.

المحور السابع: التحصيل المستندي

للتحصيل المستندي *Ia Remise documentaire* أهمية بالغة لاعتباره أحد تقنيات الدفع في التجارة الخارجية، نظرا لما يتسم به من اعتبارات الثقة والمرونة والسرعة وانخفاض تكلفته.

1- تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو تلقي أحد البنوك أمر من المصدر بأن يحوّل مستندات شحن إلى المستورد في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات، سواء كان ذلك نقداً أو مقابل كمبيالة تستحق في وقت لاحق لقاء عمولة يدفعها العميل¹.

كما يعرف أنه " العملية التي يتم من خلالها تلقّي بنك المُصدّر أمراً من المصدّر باستلام مبلغ البضاعة المصدّرة أو قبول أية أداة دفع أخرى من المستورد مقابل تسليم مستندات"، ومن أهم المستندات التجارية المستخدمة في عملية التحصيل المستندي نجد الفواتير وسند الشحن وشهادات الملكية...

والملاحظ من خلال هذه التعاريف أن دور البنوك محدود جدا يتمثل في تسليم المستندات للمستورد مقابل تسلم مبلغ البضاعة.

2- أطراف التحصيل المستندي:

يتدخل في هذه التقنية عادة أربعة أطراف²:

- الأمر (Le donneur d'ordre ou remettant):

وهو المصدر الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل، يسمى أمر لأنه يقوم بتسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة لبنكه مرفقة بأمر التحصيل.

¹ رقية جبار، التحصيل المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات القانونية، العدد 3، رقم 2، 2016، ص3.

²Ghislaine Legrand, commerce international, Dunod, paris,2008, p146.

-البنك المحصل (La banque remettante):

وهو بنك المصدر، أي البنك الذي ولاه المصدر بالقيام بعملية إرسال المستندات إلى بنك المستورد طبقاً لأوامر المصدر في كيفية التحصيل.

-البنك المراسل (La banque presentatrice):

وهو بنك المستورد الذي يتولى تسليم المستندات إلى المستورد، مقابل استلام مبلغ البضاعة أو كمبيالة تستحق في وقت لاحق، وذلك وفقاً لتعليمات البنك المحصل.

-المستورد (Le tiré):

هو المتعاقد مع المصدر من أجل استيراد البضاعة، وهو من يُقدم له المستندات المتعلقة بالبضاعة من بنكه لتحويلها أو التوقيع على كمبيالة وفقاً لما ينص عليه الاتفاق.

ملاحظة: هناك اختلاف في التسمية حول البنك المحصل، ففي المراجع العربية عادة ما تطلق تسمية البنك المحصل على بنك المستورد (لكن لا اختلاف في الأدوار)، أما في المراجع الأجنبية فنجد أن تسمية البنك المحصل تكون لبنك المصدر وقد أخذنا في هذا المجال بالتعريف الأجنبي.

3- سير عملية التحصيل المستندي:

تجري عملية التحصيل المستندي وفق المراحل الآتية، والتي سيتم توضيحها أيضاً من خلال الشكل رقم 3 أدناه.

أولاً: الاتفاق بين المصدر والمستورد حول الصفقة التجارية:

يَعقد المصدر والمستورد الصفقة التجارية مع تحديد الرمز التجاري الدولي المستخدم في طريقة التسليم (Incoterms)، كما يتفقان على مختلف بنود العملية بطريقة تفصي أي نزاع محتمل، كما يتفقان على التقنية المستخدمة في عملية الدفع وهي التحصيل المستندي.

ثانيا: إرسال البضائع:

يقوم المصدر (الأمر بفتح التحصيل المستندي) بإرسال البضاعة بالشروط والآجال المتفق عليها في العقد، ويمسك مستندات الشحن المؤكدة لعملية الإرسال.

ثالثا: تحصيل المستندات:

يقوم المصدر بتقديم إلى بنكه (البنك المحصل) المستندات المثبتة لإرسال البضاعة للمستورد والضرورية في نفس الوقت حتى يتمكن من استلام البضاعة عند وصولها، كما يقوم هذا المصدر بأمر بنكه بالتحصيل.

رابعا: ارسال المستندات إلى البنك المراسل:

يقوم بنك المصدر (المحصل) بإرسال المستندات إلى بنك المستورد مكلف بتسليمها إلى المستورد وتحصيل في المقابل مبلغ البضاعة وفقا لتوصيات وأوامر التحصيل، بحيث يكون الدفع إما حالا يرمز له بـ D/P، (Documents contre paiement) أو مقابل القبول يرمز له بـ D/A (Documents contre acceptation) بمعنى قبول كمبيالة تستحق في وقت لاحق.

خامسا: تحصيل المستندات:

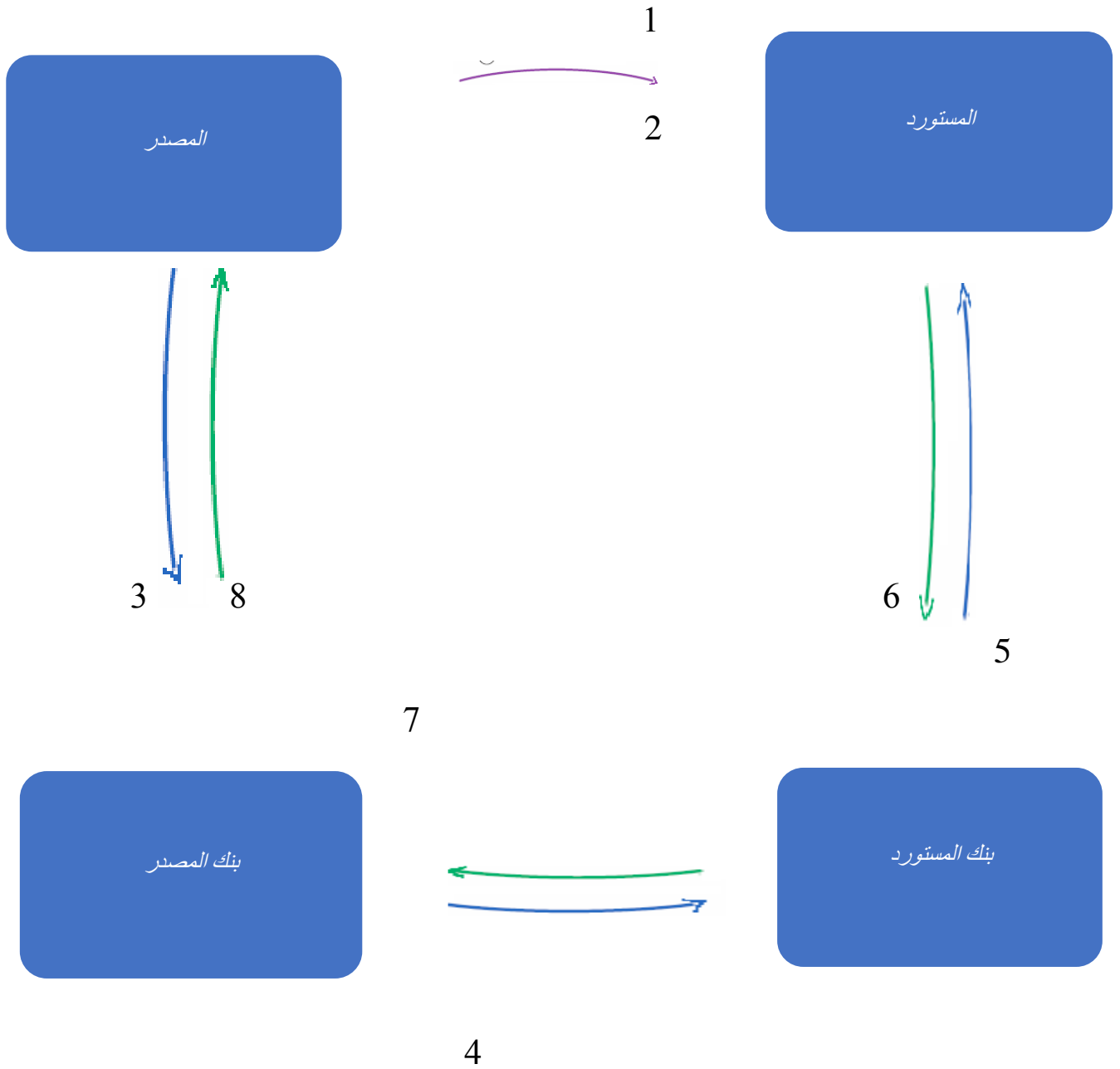
يقوم البنك المراسل (بنك المستورد) بتسليم المستندات إلى المستورد وفقا لتعليمات مانح أمر التحصيل إما مقابل الدفع أو مقابل قبول كمبيالة كما سبق الإشارة إليه.

سادسا: الدفع أو القبول:

يقوم المستورد بتسديد مبلغ صفقة الاستيراد أو قبول كمبيالة للاستحقاق لاحقا، مقابل التمكن من الاستحواذ على البضاعة.

سابعا: تحويل المبلغ من بنك المستورد إلى بنك المصدر.**ثامنا: تحويل المبلغ لحساب المصدر من طرف بنك المصدر.**

الشكل رقم (3): مراحل سير التحصيل المستندي:



Source: : Société Générale, Espace Entreprises, la remise documentaire, in [static.societegenerale.fr]

ملاحظة:

*السهم باللون البنفسجي يمثل عقد الصفقة التجارية ثم إرسال البضاعة.

*اللون الأزرق يمثل سير المستندات من المصدر إلى المستورد.

*اللون الأخضر يمثل التدفق النقدي بين المستورد والمصدر.

4- أهمية التحصيل المستندي:

يتمتع التحصيل المستندي بأهمية كبيرة، وذلك باعتباره وسيلة دفع معترف بها عالمياً، وهي خاضعة للأعراف والاحكام الدولية الموحدة للتحصيل المستندي التي تنظمها الغرفة الدولية للتجارة المحددة في النشرة (RUE 522)، ويتم اللجوء إلى التحصيل المستندي خاصة في ظل ظروف توافر قسط كبير من الثقة المتبادلة بين المستورد والمصدر، ومن أهمية التحصيل المستندي¹:

أولاً: بالنسبة للمستورد:

- اقتصاد التكاليف التي يتيحها التحصيل المستندي مثل فوائد التسهيلات المصرفية والرسوم البنكية والعمولات...؛
- توفير الوقت والجهد والإجراءات مقارنة بفتح الاعتمادات المستندية، كما لا يتطلب توافر الخبرة والدراية الكافية خاصة للمستوردين الصغار؛
- في الكثير من الأحيان يتاح للمستورد معاينة البضائع المستوردة التي وردت إليه بالجمارك حتى قبل سداد المبلغ؛
- تجنب الكثير من المشكلات الخارجية المتعلقة بأجراء التعديلات على شروط فتح الاعتمادات المستندية الامر الذي يوفر درجات من المرونة والسهولة في التنفيذ.

¹ احمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، القاهرة، 1992، ص132

ثانياً: بالنسبة للمصدر:

يجد المصدر نفسه في ظروف كثيرة بحاجة إلى استخدام هذه الأداة، خاصة إذا كانت وسيلة النقل المستخدمة هي النقل البحري، إذ تضيف المزيد من الأمان إليه، وتتشابه معظم هذه الظروف مع الأهمية المذكورة سابقاً لصالح المستورد.

ومنها إضفاء الكثير من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ العملية التجارية، خاصة وأن استخدام الاعتماد المستندي يتطلب إجراءات صارمة من البنوك والتزام حرفي بشروط الاعتمادات، ومنه توفير مصاريف وعمولات ورسوم عالية يمكن أن يطلبها البنك...

5- الفرق بينه وبين الاعتماد المستندي:

يعتبر كل من الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي من وسائل الدفع المعروفة عالمياً، إلا أن كل منها يتميز بخصائص مختلفة في عدد من المجالات.

أولاً: بالنسبة لفحص المستندات:

لا يعتبر فحص المستندات في التحصيل المستندي التزاماً ولا تتكون منه أعباء تذكر على البنوك، إلا ما تطلب التأكد من أن المستندات موجودة بالكامل غير منقوصة طبقاً لشروط التحصيل، على عكس الاعتماد المستندي الذي يتطلب التدقيق في كل مستند على حدة، وتحت مسؤولية كل من البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل، وهو ما يجعل تكاليف الاعتماد المستندي وإجراءاته أكبر بكثير من التحصيل.

ثانياً: من الجانب الشكلي والتنفيذي:

تكون أولى خطوات سير الاعتماد المستندي من جانب المستورد من خلال طلب فتح الاعتماد، أما بالنسبة للتحصيل المستندي فإن المصدر هو أول من يبدأ أولى مراحلها.

كذلك هناك اختلاف شاسع بين التزامات كل طرف خاصة ما تعلق بالتزامات البنوك، بحيث تكون بأكثر صرامة ومسؤولية في حالة الاعتماد المستندي ما يساهم في ارتفاع تكلفته.

ثالثا: من حيث درجة المخاطر:

تكون درجة التعرض إلى مخاطر عدم الدفع أقل عبر الاعتماد المستندي، خاصة إذا ما تم تطبيق الاعتماد غير القابل للإلغاء، وذلك مقارنة بالتحصيل المستندي الذي يعتمد أساسا على العلاقة التاريخية بين المصدر والمستورد.

رابعا: من حيث توقيت الدفع:

في الاعتماد المستندي، يمكن للمصدر الحصول على قيمة البضاعة المصدرة مباشرة بعد تسليم المستندات مطابقة لشروط الاعتماد إلى بنكه، ويتفق ذلك أساسا مع نوع الاعتماد المستندي المؤكد، وبالتالي فهي تمثل الأداة الأكثر أمان بالنسبة للمصدر. أما في حالة التحصيل المستندي فإن المصدر لا يحصل على مستحقاته إلا بعد استلام المستورد للمستندات، وقيام هذا الأخير بسداد قيمتها أو قبولها.

خامسا: من حيث الأنواع:

تختلف أنواع الاعتماد المستندي عن أنواع التحصيل المستندي، بحيث أن هذا الأخير يتكون من التحصيل مقابل الدفع والتحصيل مقابل القبول، أما الاعتماد المستندي فيتكون أساسا من الاعتماد المستندي القابل للإلغاء وغير القابل للإلغاء والمؤكد.

المحور الثامن: الضمانات البنكية الدولية والكفالات:

تعتبر الضمانات (Garanties) والكفالة (Cautionnement) من الخدمات التي تقدمها مختلف البنوك لتيسير وتسهيل التجارة الدولية بين المصدرين والمستوردين، وتعتبر في الوقت الحالي من بين أهم الوسائل المساهمة في تنمية التجارة بين الدول، واستخدامها في التجارة الدولية كان منذ القديم، إلا أن تطورها يعود إلى سنوات السبعينات من القرن الماضي.

وسنحاول تقسيم هذه المحاضرة إلى قسمين، بحيث نسلط الضوء في القسم الأول على الضمانات، كما سيتم تخصيص الجزء الثاني إلى الكفالات.

1- الضمانات البنكية الدولية:

بإمكان كل طرف في إطار المعاملات التجارية الدولية (من مصدرين ومستوردين) أن يقوم بطلب أو بتلقي ضمانات بنكية دولية من أجل تسهيل وحماية هذه المعاملات، وتعتبر الضمانات الدولية وتسمى أيضا خطابات الضمان الدولية، إحدى أنواع المعاملات البنكية التي أنشأها العرف المصرفي استجابة لحاجات التجارة الدولية ومنها ضمان حسن تنفيذ عقد البيع الدولي.

وسنقوم فيما يأتي بتعريف الضمانات وإبراز أهم المتدخلين فيها وكيفية سيرها وأهميتها وأنواعها.

1.1- تعريفها:

هي عبارة عن تعهد كتابي صادر من بنك محلي بناءً على طلب أحد البنوك في الخارج، بدفع مبلغ معين وخلال مدة زمنية معينة وإلى جهة معينة، إذا ما أخلَّ العميل غير المقيم بالوفاء بالتزاماته.

كما تُعرّف الضمانات البنكية الدولية على أنها التزام بنكي غير قابل للإلغاء، موجه لتعويض المستفيد في حالة عدم وفاء الطرف التجاري الخارجي بالتزاماته.

وعدم الوفاء بالالتزامات يمكن أن يكون من المصدر كما يمكن أن يكون من المستورد، وهي مرتبطة أساساً بعدم السداد أو عدم التسليم.

كما تُعرّف على أنها التزام من بنك (الضامن) بالدفع لصالح زبونه مُصدر كان أو مستورد (الأمر) مبلغ محدد عادة يكون نسبة مئوية من الصفقة التجارية، من أجل السماح للمستورد أو المُصدر (المستفيد) بأن يُعوّض في حالة إفلاس أو عدم وفاء الأمر¹.

كما تُعرف على أنها "تعهد من البنك بناءً على طلب زبونه الأمر (المقيم) بأن يدفع مبلغ من المال للمستفيد (يقيم في بلد آخر)، وعادة ما يقوم المشتري بطلب تدخل طرف آخر هو الضامن المقابل أو بسبب أن قانون دولته يشترط عليه وجود ضمان مقابل"².

وتستخدم هذه الضمانات عادة لتغطية مخاطر عدم دفع أو وفاء الطرف المتعاقد بالتزاماته المتفق عليها مع الطرف الآخر.

فهو إذن نوع من الحماية التي يفرضها طرف على آخر في المعاملات التجارية خاصة منها الدولية إذا ما لم يف الطرف الآخر من أداء التزاماته المتفق عليها مسبقاً.

ففي هذه الحالة، يحصل الطرف الأول من البنك الضامن على مبلغ مالي محدد مسبقاً، ثم يُطلب من الطرف الثاني إعادة السداد للبنك الضامن.

ومثال على ذلك، يطلب مستورد في دولة معينة من المصدر في الدولة الأخرى بتقديم ضمان، فيقوم المصدر بدوره بطلب ذلك الضمان من بنكه وبيعه إلى المستورد عبر بنك المستورد.

¹EUROPAGES, Les cautionnements et garanties internationales.p1, [corporate.europages.fr]

² سهام عكوش، استقلال خطاب الضمان الدولي المصرفي عن عقد الاساس، مجلة العلوم الانسانية، عدد 49، المجلد ب، جوان 2018، ص350.

فيكون بذلك المستورد محمي من مخطر عدم السداد من المصدر إذا لم يف هذا الأخير بالتزاماته، لأن المستورد في هذه الحالة سيلجأ لبنكه لمطالبة بنك المصدر الذي يلتزم سابقاً بأن يدفع المبلغ المتفق عليه بدلاً من المصدر¹.

وبالنظر إلى الطابع القانوني لهذه الاتفاقات، وتقاديا لسوء التفاهم بين طرفي المعاملة التجارية خاصة إذا ما كانا من دول تختلف من حيث التشريعات الحاكمة لهذه العقود، فقد نظمت الغرفة الدولية للتجارة قواعد موحدة في هذا المجال.

ويمكن أن تكون هذه الضمانات إما مباشرة وفي هذه الحالة يقوم البنك الأمر بإصدار الضمان مباشرة لصالح المستفيد.

كما يمكن أن تكون بطريقة غير مباشرة من خلال وساطة بنك محلي الذي يقوم بإصدار الضمان لصالح المستفيد².

2.1- الأطراف المتدخلة في الضمانات البنكية الدولية:

تتدخل في إصدار الضمانات البنكية الدولية ثلاثة أطراف (في حالة الضمانات المباشرة) وأربعة أطراف (في حالة الضمانات غير المباشرة)، وتتم كما يأتي³:

أولاً: في حالة الضمانات المباشرة:

الأمر (Le Donneur d'ordre): هو الزبون مصدراً كان أم مستورداً لكن عادة

ما يكون المصدر؛

البنك الضامن (La Banque Garante): هو بنك الطرف الأمر؛

المستفيد (Le Bénéficiaire): يمكن أن يتمثل في المصدر أو المستورد وعادة

ما يكون المستورد.

¹ الأمم المتحدة، مرشد تنفيذ تيسير التجارة الدولية، 2014، <http://tfig.itcilo.org/AR/contents/guarantees.htm>

² EUROPAGES, Les cautionnements et garanties internationales, Opcit,p1.

³ Société Générale, Espace Entreprise, site web : [static.societegenerale.fr]

ثانياً: في حالة الضمانات غير المباشرة:

الآمر: هو الزبون مصدراً كان أم مستورداً؛

البنك الضامن المقابل (Le Contre garant): هو بنك الطرف الأمر؛

الضامن: هو البنك المحلي الذي يقوم بإصدار الضمان لصالح المستفيد بطلب البنك

الضامن المقابل؛

المستفيد: يمكن أن يتمثل في المصدر أو المستورد.

3.1- كيفية تنفيذ الضمانات البنكية الدولية:

سنأخذ الحالة التي يكون فيها المصدر هو الأمر والمستورد هو المستفيد.

أولاً: إبرام الصفقة التجارية بين الطرفين:

يتفق كل من المستورد والمصدر على شروط الصفقة التجارية بطريقة يتم تفادي من

خلالها أي نزاع يمكن أن يحصل.

ثانياً: طلب إيداع الضمان لصالح المستورد:

يقوم المصدر (الأمر) بطلب لدى بنكه بإيداع ضمان لصالح المستورد (المستفيد)،

طبقاً لنص الاتفاق بين الطرفين في العقد التجاري.

في حالة الضمانة المباشرة:

ثالثاً: إيداع الضمانة:

يقوم بنك المُصدّر (البنك الضامن) بإيداع الضمانة بشكل مباشر لصالح المستفيد في

الخارج (المستورد).

في حالة الضمانة غير المباشرة:

ثالثا: إيداع الضمانة المقابلة:

يطلب بنك المصدّر (البنك الضامن المقابل) من البنك المراسل (البنك الضامن) في بلد المستورد بإيداع ضمانة لحسابه، وبالتالي يلتزم البنك المراسل (البنك الضامن) بالدفع إلى المستورد إذا ما طلب هذا الأخير ذلك، كما يلتزم بنك الأمر (المصدّر) المعروف بالبنك الضامن المقابل، بتعويض البنك الضامن.

3.1- أنواع الضمانات البنكية الدولية:

هناك أنواع عدة من الضمانات البنكية الدولية نذكر منها¹:

أولا: الضمانات الابتدائية (BID Bond):

تؤسس هذه الضمانة من طرف بنك المصدر في إطار إعلان عن مناقصة دولية يشارك فيها من أجل توريد سلع أو تجهيزات لمستورد معين، وهي تسمح لهذا الأخير (المستفيد من الضمانة) التأكد من حسن نية المصدر المحتمل (المشارك في المناقصة)، وتكون قيمتها نسبة من مبلغ الصفقة وتتراوح عادة ما بين 1 إلى 5 بالمائة.

فإذا أراد أحد المصدرين المشاركين في المناقصة الدولية الانسحاب خلال فترة فرز الأظرف، فإن المستورد (القائم بفتح المناقصة) يكون بإمكانه أخذ هذه الضمانة تعويضا عن خسارته المحتملة.

ثانيا: ضمانات حسن التنفيذ (La Garantie de bonne exécution):

توضع هذه الضمانة لصالح المستورد (القائم بفتح المناقصة الدولية)، يضعها المصدر الفائز بالمناقصة في إحدى البنوك تحت تصرف المستورد إلى غاية إتمام المصدر المهمة المنسوبة إليه حسب بنود الصفقة، وإلى غاية التأكد من حسن أداء وتنفيذ المهمة

¹ معهد الدراسات المصرفية، خطاب الضمان، نشرة "اضاءات"، العدد العاشر، الكويت، ماي 2011، ص3.

توريد تجهيزات معينة أو إنجاز مشروع معين)، ويمكن أن تصل نسبة هذه الضمانة إلى 10 بالمائة من مبلغ الصفقة.

ثالثا: ضمانات الدفعة المقدمة (La garantie de restitutions d'avance):

بموجب هذه الضمانة، فإن المستورد لا يقوم بدفع تسبيق إلى المصدر إلا بعد حصوله على ضمانات من هذا المصدر، تكون نسبتها ما بين 5 و15 بالمائة من مبلغ الصفقة، وهي تعود إلى المستورد في حالة إخلال المصدر بإحدى بنود العقد، أما إذا جرت الأمور كما أُتفق عليها في العقد، فيقوم حينئذ المصدر باسترجاعها.

رابعا: ضمانات القبول المؤقت (Garanties d'admission temporaire):

في العديد من الأحيان يكون أصحاب المشاريع والمصدرين مجبرين على إدخال تجهيزات وآلات معينة إلى الدولة التي ينفذون فيها مشروع معين، على أن تعاد هذه الآلات عند إتمام المشروع إلى البلد الأصلي.

وباعتبار أن هذه الآلات سيعاد ترحيلها، فإن المقاول أو المصدر يكون معفى من دفع الرسوم الجمركية، لكنه في المقابل يكون مجبر على تخصيص ضمانات لمصالح الجمارك بقيمة الرسوم الجمركية المفروض دفعها، فإذا أعاد المقاول هذه الآلات إلى بلده الأصلي أرجعت له الضمانة.

كما تستخدم هذه الضمانة أيضا في حالات إرسال شركة معينة سلع إلى دولة معينة لغرض عرضها في إحدى المعارض الدولية ثم استرجاعها فيما بعد، فهي إذن تدفع ضمانات إلى غاية تأكد مصالح الجمارك أن تلك السلع تم إعادتها بعد نهاية المعرض.

خامسا: ضمانات الصيانة:

تخصص ضمانا لأعمال الصيانة التي يلتزم بها المصدر أو المقاول بعد إنهائه للمشروع المتفق عليه مع المستورد ودخوله حيز النفاذ.

4.1- أهمية الضمانات البنكية الدولية:

تعتبر الضمانات البنكية الدولية من الخدمات المصرفية المهمة، وتلعب دور مهم جدا في المعاملات التجارية الدولية التي قد لا تكتمل بغيابها، فهو بمثابة أداة لخلق الثقة وتيسير التعامل بين المتعاملين الاقتصاديين الدوليين من مصدرين ومستوردين وحتى بالنسبة للإدارة العامة للجمارك.

وعلى سبيل المثال يمكن أن تكون الضمانة لصالح المصدر حتى يُسمح له المشاركة في مناقصة دولية معينة.

كما يمكن أن تكون الضمانة لصالح المستورد، فهي تسمح له بتلقي تعويض إذا ما انسحب المصدر الفائز بالمناقصة الدولية أو اعتبارها ضمانة على حسن أداء المصدر أو المورد إلى غاية إتمامه توريد تجهيزات معينة أو تركيب مصنع معين، أو شق طريق سيار في بلد المستورد...

بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تكون الضمانة لصالح الإدارة العامة للجمارك في البلد الأجنبي كما سنرى لاحقا.

وكلما كانت درجة الثقة بين المتعاملين في التجارة الدولية ضئيلة كلما برزت أهمية هذه الضمانات أكثر، وفيما يأتي بعض من أهميتها:

- تمثل ضمانا على السداد؛
- يتمكن من خلالها المصدر أو المقاول من الحصول على تسبيقات من طرف المستورد؛

- يضمن المستورد مقابلا ماليا إذا ما أُخِلَّ المصدر أو المقاول بشروط العقد، كتسليمه مثلا سلع تالفة إلى مصدر أو اكتشاف غش في التنفيذ؛
- تسمح لمصالح الجمارك ضمان عدم تلاعب المتعاملين الاقتصاديين الدوليين فيما يتعلق بدفع الرسوم الجمركية...

2-الكفالات:

1.2-تعريف الكفالات:

تُعرف الكفالة أنها عقد يتم بموجبه تدخل طرف ثالث بضمان تنفيذ التزام معين لصالح الدائن إذا ما لم يتمكن المدين من الوفاء بالتزاماته بنفسه¹.

فالكفالة إذن هي التزام من شخص معين يسمى الكفيل (عادة ما يتمثل في بنك معين)، بدفع مبلغ مالي معين لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المكفول له)، في حالة عدم تمكن الأمر (المكفول عنه) من الوفاء بالتزاماته².

كما تُعرف أنها تعهد من البنك بأن يدفع لحساب الشخص الصادرة لأمره الكفالة (المستفيد) مبلغا محددًا خلال آجال معينة، وذلك بناءً على طلب وبالنيابة عن طرف ثالث (العميل المكفول)، في حالة إخلال المكفول بإحدى شروط العقد.

2.2-أوجه الفرق بين الكفالة والضمانة:

بالرغم من أوجه التقارب الكبيرة بين مصطلح الضمانات والكفالات في التجارة الدولية، وبالرغم من استخدام المصطلحين في العديد من الأحيان للدلالة على الشيء نفسه، إلا أنه يمكن رصد أهم الاختلافات بينهما في³:

أولاً: الكفالة تعتبر التزام مُلحَق يرتبط بالعقد التجاري، فهو إذن عقد تبعي للعقد التجاري لا يحصل إلا بوجود الأصل وهو المديونية، وفي حالة تنفيذه يلتزم المستفيد

¹ المادة 644 من القانون التجاري الجزائري.

² Cherigui Chaherazede, Opcit, p 239.

³ EUROPAGES, Opcit. p1.

(المستورد الاجنبي) بتقديم الأدلة الكافية على إخلال المصدر ببعض شروط العقد التجاري الرئيسي الذي يربط بين الطرفين.

أما الضمانات فهي مستقلة عن العقد التجاري الذي يربط الطرفين، كما أن الالتزام بدفع الضمانة يكون من أول طلب دون ضرورة تقديم الأدلة الكافية المرتبطة بإخلال تنفيذ العقد، وهذا النوع من الضمانات يتعلق خاصة بالضمانات المعروفة بضمانات أول طلب (Garanties a première demande).

ثانيا: في حالة الكفالة فإن البنك الكفيل بإمكانه الاخذ بمختلف الاستثناءات والأسباب التي يستقيها من العقد التجاري بين المصدر والمستورد، من أجل عدم الدفع للمستفيد عند طلبه ذلك من البنك.

أما في حالة الضمانة فإن الضامن ليس بإمكانه البحث عن الاسباب التي تمكنه من عدم الدفع إلا تلك التي تم تدوينها في نص الضمان، فهو إذن تعهد غير معلق على شرط من الشروط إلا ما كان منصوص عليه صراحة في نص الضمانة.

ملاحظة حول إمكانية استخدام الضمانات البنكية الدولية والكفالات في البنوك الإسلامية:

الضمانات والكفالات تعتبر من الخدمات التي تقدمها أيضا مختلف البنوك الإسلامية في الجزائر وفي باقي الدول، والفتاوى الصادرة عن أعضاء هيئات الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية ترى أن يتم إصدار الضمانات في إطار صيغ الاستثمار الإسلامي المعروفة، كالاستثمار بالمشاركة والمضاربة بين البنك الإسلامي وعميله¹.

كما تأخذ الكفالات في البنوك الإسلامية مشروعيتها من قوله تعالى في سورة يوسف الآية 72 والمقصود بـ "وأنا به زعيم" بمعنى وكيل.

¹ عيد الستار أبو غدة، الضمانات في معاملات المصارف الإسلامية، من الموقع الإلكتروني [www.imtithal.com]

وأيضاً من حديث سلمة بن الأكوع الذي أخرجه البخاري وأحمد والنسائي وابن ماجة، قال كنا عند النبي صلى الله عليه وسلم، فأُتي بجنّازة فقالوا يا رسول الله صلى الله عليه وسلم، قال هل ترك شيئاً قالوا لا، قال هل عليه دين، قالوا ثلاثة دنائير، قال صلوا على صاحبكم، فقال أبو قتادة صل عليه يا رسول الله ولي دينه، وفي رواية أنا أتكفل به.

المحور التاسع: نظرية سعر الصرف:

إن من بين أهم خصائص المبادلات التجارية الدولية، أنها تتم بعملات نقدية تختلف عن العملة الوطنية، ذلك أن معظم الدول في العالم لديها عملتها الخاصة بها (ما عدى الاتحاد الأوربي الذي يتعامل بعملة موحدة).

هذا معناه أن مستورد جزائري على سبيل المثال، إذا أراد استيراد سيارات من ألمانيا عليه قبل كل شيء أن يُحول مبلغا من الأموال بالعملة الوطنية إلى ما يعادل مبلغ الاستيراد الذي سيكون بعملة الأورو، وعندما نُحول مبلغا من الدينار الجزائري إلى اليورو فإن ذلك يتم بسعر معين يسمى سعر الصرف Taux de change ، وفي مكان معين يسمى سوق الصرف Marché de change.

وسنحاول من خلال الصفحات الآتية إلقاء الضوء على أهم المفاهيم المرتبطة بسعر الصرف.

1-تعريف سعر الصرف:

من التعريفات البسيطة لسعر الصرف الأجنبي، أنه " سعر وحدة من العملة مقابل وحدة من عملة أخرى".

ويحدد هذا السعر في سوق صرف العملات الأجنبية، أين تتم عمليات تبادل مختلف أنواع العملات¹.

كما يمكن تعريف سعر الصرف من زاويتين:

فمن زاوية أولى، يمكن تعريفه أنه " عبارة عن عدد الوحدات من العملة الوطنية التي تُدفع ثمنا لوحدة واحدة من العملة الأجنبية".

¹ سامويلسون ونورد هاوس، مرجع سبق ذكره، ص639.

وهذه الطريقة في تحديد سعر الصرف الأجنبي تسمى بالتسعيرة غير المؤكدة Taux de change à l'incertain أو عدم اليقين، كما تسمى التسعيرة غير المباشرة، وتستخدم في معظم دول العالم منها الجزائر، فنقول على سبيل المثال:

أن 1 يورو يساوي 180 دينار جزائري.

كما يمكن تعريف سعر الصرف من زاوية أخرى باعتباره "عدد وحدات العملة الأجنبية التي تُدفع ثمنها لوحدة واحدة من العملة الوطنية".

وتسمى طريقة التسعير هذه بطريقة اليقين أو المؤكدة Taux de change au certain أو التسعيرة المباشرة، وتستخدم في عدد من الدول الأنجلوسكسونية أهمها بريطانيا، فنقول على سبيل المثال:

أن 1 دينار جزائري يساوي 0.0055 يورو، وذلك بقسمة 1 على 180.

ويُعطى لأي سعر صرف في سوق الصرف سعرين، سعر الشراء وسعر البيع، وتسجل بالطريقة الآتية:

إذا أخذنا كمثال على ذلك سعر الدينار مقابل الدولار: 170.3652 / 170.3659

ويوضح السعر الأقل الذي يدون على اليمين سعر الشراء، والسعر الأعلى المدرج على اليسار، يمثل سعر البيع والفارق بينهما هامش الربح.

ومما سبق، فإن سعر الصرف هو "ذلك السعر الذي تتم من خلاله إحدى العملات بعملة أخرى، أين يتم اعتبار إحدى العملتين سلعة والعملة الأخرى السعر النقدي لها".

والملاحظ دائما على أسعار الصرف أنها تأخذ أربعة أرقام بعد الفاصلة.

والملاحظ أيضا أن أسعار الصرف بين عملتين مُعينتين تأخذ أسعار تكاد تكون متماثلة عبر مختلف العالم، ولا نجد بينها إلا فروقات بسيطة جدا.

فإذا أخذنا مبلغا من اليورو وأردنا تحويله إلى دولار أمريكي وبحثنا في مختلف مكاتب الصرف المتواجدة في البلد، فإننا لا نلاحظ اختلافا كبيرا في سعر هاتين العملتين، خاصة في الوقت الحالي الذي يشهد تطورات كبيرة ومتسارعة في مجالات التكنولوجيا والاتصال.

طبعا هذا المثال ينطبق على السواد الأعظم من دول العالم، لكنه لا ينطبق على حالة الجزائر التي لا توجد لديها مكاتب لصرف العملات، بل توجد أسواق سوداء تقدم سعرا مختلفا تماما على السوق الرسمي لسعر الصرف والذي يكون غير متاح بحرية لتعامل الافراد، بل هو محتكر فقط على البنوك التجارية والمعاملات الرسمية.

وعادة ما يُرمز للعملة الأجنبية القوية برمز يمثل الحرف الأول من اسم العملة، عليه خطين متوازيين، فعلى سبيل المثال يرمز لليورو بالحرف اللاتيني E عليه خطين متوازيين، نفس الشيء بالنسبة للين الياباني والحرف هنا هو Y، أما بالنسبة للدولار الأمريكي فيأخذ الحرف S وليس D، وحرف S هنا بمعنى سنت Sent وهو الجزء المئوي من الدولار.

أما الرمز الرسمي لمختلف العملات في العالم، فتأخذ ثلاثة حروف يمثل الحرف الأول والثاني ارمز الدولي المختصر للبلد، أما الحرف الثالث فيمثل الحرف المختصر للعملة، وعلى سبيل المثال فإن اختصار الدينار الجزائري هو DZD، والدولار الامريكي ...USD

كما يمكننا من خلال حسابات بسيطة معرفة سعر عملة البلد A مقابل عملة البلد B إذا توفر لدينا سعر عملة البلد C بدلالة مقابل سعر عملة البلد B، ومثال على ذلك إذا علمنا أن سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل اليورو:

$$1 \text{ يورو} = 1.1313 \text{ دولار أمريكي.}$$

وسعر صرف الليرة التركية مقابل اليورو:

1 يورو = 7.5956 ليرة تركية.

سيكون بذلك من السهل إيجاد سعر الليرة التركية مقابل الدولار الأمريكي وذلك باستخدام الطريقة الثلاثية:

1 ليرة تركية = $7.5956/1.1313$ ويساوي 6.7140 دولار أمريكي.

2-أنواع أسعار الصرف:

عند تحديد سعر الصرف لعملة معينة فإن عدة عوامل ومتغيرات تؤخذ بعين الاعتبار في ذلك، هذا ما يجعل لأسعار الصرف أنواع عديدة، وسنأخذ على سبيل التوضيح نوعين أساسيين وهما¹:

أولاً: سعر الصرف الاسمي: Taux de change nominal

ويقاس العملة المحلية بدلالة قيم العملات الأخرى عبر الزمن، ويعبر عن السعر النسبي لعمليتين مختلفتين بغض النظر عما يمثله هذا السعر من قوة شرائية.

ويتغير سعر الصرف الاسمي يوميا وهذه التغيرات تكون إما تدهورا أو تحسنا وكمثال على ذلك، إذا كان سعر صرف الدينار الجزائري مقارنة بالدولار الأمريكي:

1دولار أمريكي يساوي 170 دينار جزائري، ثم ارتفع هذا السعر إلى 200 دينار جزائري، فإن هذا الارتفاع يسمى تدهورا بالنسبة للدينار الجزائري، والعكس صحيح.

وينقسم سعر الصرف الاسمي إلى سعر رسمي أي السعر المعمول به في المبادلات التجارية الرسمية، وسعر صرف موازي وهو السعر المعمول به في الأسواق غير الرسمية أو الموازية، وكما أوضحنا ذلك سابقا فإن معظم الدول تتبنى سعر صرف اسمي موحد.

والجدير بالملاحظة هنا أن هذا النوع من سعر الصرف هو السعر الذي نقرئه ونسمعه في مختلف وسائل الاتصال اليومية.

¹ مخازني طيب، مرجع سبق ذكره، ص25.

وبالنسبة للأعوان الاقتصادية في البلد، فإن سعر صرف العملة المحلية لا يهم كثيرا بقدر ما يهم قوتها الشرائية، بمعنى كمية السلع الأجنبية التي يمكن شرائها بنفس المبلغ من العملة المحلية، بمعنى سعر الصرف الحقيقي.

ثانيا: سعر الصرف الحقيقي: Taux de change effectif

يعبر سعر الصرف الحقيقي عن "الوحدات من السلع الأجنبية اللازمة لشراء وحدة واحدة من السلع المحلية"¹.

وهو سعر مرجح يجمع بين تقلبات سعر الصرف الاسمي وتباين معدلات التضخم، هذا يعني أنه كلما كان معدل التضخم منخفض، كلما كان سعر الصرف الاسمي قريب من سعر الصرف الحقيقي.

ويمكن الحصول على سعر الصرف الحقيقي من خلال المعادلة الآتية:

$$R=e PF/P$$

حيث:

R: سعر الصرف الحقيقي؛

e: سعر الصرف الاسمي؛

PF: المستوى العام للأسعار في البلد الاجنبي؛

P: المستوى العام للأسعار في الداخل.

3-نظريات تحديد أسعار الصرف:

إن تحديد أسعار الصرف يستند إلى العديد من النظريات ومن بينها:

¹ المرجع السابق، ص26.

أولاً: نظرية تعادل القدرة الشرائية: (PPA) La Parité de Pouvoir d'achat

وهي من أقدم النظريات المفسرة لكيفية تحديد سعر الصرف، توصل إلى هذه النظرية الاقتصادي السويدي " Gustav Cassel " خلال عشرينات القرن الماضي، يتحدد سعر الصرف وفق هذه النظرية على أساس القدر من العملتين الذي يحقق تعادل القدرة الشرائية. ومثال على ذلك، إذا كان مقدار ما تشتريه وحدة واحدة من عملة البلد A من السلع والخدمات المتجانسة هو خمس وحدات من العملة الأجنبية للبلد B، فذلك يعني أن سعر صرف عملة البلد A يكون بخمسة وحدات من عملة البلد B، وأي تغيرات تقع على سعر صرف العملتين تكون تغيرات مرتبطة أساساً بالقدرة الشرائية للعملتين¹.

وتلعب بذلك معدلات التضخم حسب هذه النظرية دوراً هاماً في تحديد سعر الصرف، حيث تنخفض قيمة عملة بلد معين أمام عملة بلد آخر بعد مدة معينة، إذا كان معدل التضخم فيه بعد تلك المدة أكبر من معدل التضخم بعد نفس المدة في البلد الآخر².

ثانياً: نظرية الأرصدة في ميزان المدفوعات:

أساس هذه النظرية، أن سعر الصرف لعملة دولة ما يتحدد وفقاً لحالة ميزان مدفوعاتها، فبتحقيق عجز في ميزان المدفوعات، فإن ذلك يدل حسب النظرية إلى تزايد الكميات المعروضة من العملة المحلية.

وهو ما يؤدي إلى انخفاض قيمتها تجاه العملات الأخرى في الخارج، والعكس صحيح في حالة تحقيق فائض في ميزان المدفوعات³.

ومفاد هذه النظرية أن يسير سعر الصرف في نفس اتجاه القوى الإنتاجية لهذه الدولة لأن لحجم وكفاءة الجهاز الإنتاجي أثر كبير في تحديد سعر صرف العملة المحلية.

¹ بودراع مفيدة، أثر قابلية العملة للتحويل على الاقتصاد الجزائري، ماجستير تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2008، ص113.

² شريط صلاح الدين وبوعظم منير، انعكاسات تقلبات سعر الصرف على عمليات الاستيراد والتصدير...، مجلة اقتصاديات المال والاعمال، العدد الثامن، ديسمبر 2018، ص161.

³ مخازني طيب، مرجع سبق ذكره، ص42.

ويتم ذلك من خلال العديد من المداخل، فزيادة إنتاجية القطاعات المختلفة في الاقتصاد الوطني سيؤدي إلى زيادة حركة رؤوس الأموال الأجنبية إلى الداخل قصد الاستثمار، وبذلك زيادة الطلب على العملة المحلية ومنه تحسين سعر صرفها.

كذلك، فإن زيادة الإنتاجية الذي لا يغفل الجودة وأذواق المستهلكين في الخارج، سيسمح بزيادة كبيرة في حجم الصادرات، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على العملة المحلية وتحسين سعر صرف العملة مقابل العملات الأجنبية الأخرى.

4-مخطر الصرف وتقنيات التغطية: **Risque de change et les techniques**

de couverture

بالنظر إلى تقلبات أسعار الصرف المتواصلة، فإنه لا مفر من المخاطر الناجمة عنها، لذلك يعتمد مختلف الاعوان المتدخلون في سوق صرف العملات إلى الحماية من هذه المخاطر عبر ما يسمى بتقنيات التغطية ضد مخاطر الصرف¹.

ويقصد بمخطر الصرف هو الخسارة التي يمكن أن يتعرض لها الحائز على العملة الأجنبية عندما ينخفض سعرها في سوق الصرف.

فيجد مختلف الاعوان الاقتصادية أنفسهم معرضون لمخاطر الصرف وبالأخص منهم المؤسسات الاقتصادية، عند تعاقدها مع أعوان في الدول الأخرى التي تتطلب التعامل بعملات غير العملة المحلية.

وكمثال على ذلك، نفترض أن مؤسسة اقتصادية جزائرية فازت بمناقصة دولية في موريتانيا لتزويدها بتجهيزات معينة، ونفترض أن قيمة هذه التجهيزات هو 100 ألف يورو.

كما نفترض أن سعر اليورو عند تاريخ تعاقد المؤسسة كان 1 يورو مقابل 210 دينار جزائري، فكان من المتوقع أن تتحصل المؤسسة مثلا بعد ثلاثة أشهر على مبلغ 21 مليون دينار جزائري وفقا لسعر الصرف عند التعاقد.

¹ بودراع مفيدة، مرجع سبق ذكره، ص131.

إلا أنه بعد مرور تلك الفترة وبعد تحصيل مبلغ الصفقة (100 ألف دولار)، وعند قيام المؤسسة بتحويله إلى العملة المحلية كان سعر اليورو في سوق الصرف في انخفاض ووصل إلى حد 1 يورو مقابل 180 دينار جزائري، (مثل ما يجري في حالة وباء الكورونا نتيجة الكساد في الاقتصاد العالمي والاوربي، وغلق الحدود الوطنية في الجزائر...).

وبالتالي فستحصل المؤسسة الجزائرية وفقا لهذا السعر على مبلغ 18 مليون دينار جزائري بدلا من 21 مليون دينار جزائري أي بخسارة بلغت 3 مليون دينار جزائري... والامثلة على تلك المخاطر متعددة جدا بتعدد أنواع هذه المخاطر من مخاطر اقتصادية ومالية وائتمانية وتجارية...

ويمكن تلخيص مخاطر الصرف في مجال العمليات التجارية (تصدير واستيراد) كما

يأتي:

الجدول رقم (6): مخاطر الصرف في المعاملات التجارية الدولية:

المصدر	انخفاض سعر العملة في المستقبل	ارتفاع سعر العملة في المستقبل
المستورد	ربح الصرف	خسارة الصرف
المصدر	خسارة الصرف	ربح الصرف

المصدر: بودراع مفيدة، أثر قابلية العملة للتحويل على الاقتصاد الجزائري، ماجستير تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، كلية

العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2008، ص113.

ومن أجل تفادي مثل هذه المخاطر غير المرغوبة نتيجة تغير أسعار الصرف الأجنبية، يلجأ مختلف الاعوان الاقتصاديون والمؤسسات الاقتصادية على الخصوص، إلى التغطية ضد هذه المخاطر من خلال عدد من التقنيات منها تغطية مخاطر الصرف باستخدام مبادلة العملات وخيارات الصرف، وتلعب البنوك في ذلك دورا أساسيا.

المحور العاشر: تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر:

1- أهم خطوات قيام المؤسسة الاقتصادية في الجزائر بعملية التصدير:

للقيام بعملية التصدير في الجزائر، تلتزم المؤسسة الجزائرية بمجموعة من الخطوات وبالرغم من أن هذه العملية أصبحت تتميز ببعض المرونة والتسهيل خاصة في المجال التشريعي، إلا أنها لا تزال تشوبها العديد من الصعوبات في الميدان ومن أهم هذه الخطوات نجد:

أ- التسجيل في السجل التجاري والنظام الجبائي:

بحيث يتطلب من المؤسسة الراغبة في التصدير أو الاستيراد بالتسجيل بأحد رموز النشاطات وذلك لدى المركز الوطني للسجل التجاري، بالإضافة إلى ضرورة حيازتها على بطاقة مغناطيسية تحمل رقم التعريف الجبائي، من خلال التسجيل لدى الإدارة الجبائية.¹

ب- التوطين البنكي:

تخضع عمليات التصدير والاستيراد إلى توطين إجباري لدى بنك وسيط معتمد ومستقر بالجزائر، مضمونها أن تقوم المؤسسة المعنية بملأ إستمارة تسجل فيها مختلف المعلومات المتعلقة بعملية التصدير أو الاستيراد ومنها تعيين السلعة ورقم تعريفها الجمركي، ومنشأها ومبلغها وآجال الارسال والرمز التجاري الدولي المستخدم (Incoterms)...

وينتج من هذه العملية إصدار شهادة التوطين التي تُطلب من طرف الجمارك عند إعداد التصريح بالجمركة للتصدير.

¹ المديرية العامة للجمارك، دليل المصدر، الإجراءات الجمركية خطوة بخطوة، 2016، ص4.

وتتبعي الإشارة إلى أن مختلف طرق التصدير هي معنية بعملية التوطين سواء تعلق الامر بالبيع النهائي أو البيع بالايدياع أين يتم إبرام عقد مع وكيل مقيم في الخارج يتكفل ببيع المنتج هناك.

أما إذا كانت هذه المنتجات سريعة التلف أو من المنتجات الطازجة أو الخطيرة فبالإمكان القيام بعملية توطين الصادرات خلال الخمسة أيام عمل التي تلي تاريخ الارسال.

وتعفى من عملية توطين الصادرات السلع التي تساوي قيمتها أو تقل عن 100000 دينار جزائري، أو تلك التي توجه إلى الخارج ليس لغرض بيعها وإنما تؤخذ على شكل عينات، وبدلا من إخضاعها لعملية التوطين فإنه يُكتفى بأن تكون محل تصريح جمركي مبسط¹.

ج- العبور:

باعتبار أن المؤسسة المصدرة أو المستوردة لا تكون عادة على دراية كبيرة بالجوانب الإدارية التي تتطلبها عملية التصدير والاستيراد، فإن هذه المؤسسة تقوم بالاستعانة بوكيل عبور مختص في هذا المجال توكل له مهام تنظيم النقل والتخليص الجمركي للتصدير وكذا شحن وتفريغ السلع²...

د- شهادة المنشأ:

يُرسل المصدر هذا المستند الذي تشترطه البلدان المستوردة التي تربطها اتفاقات تجارية مع بلد المصدر، وهذا حتى يتم إثبات والتأكد من أن المنتج هو بالفعل من منشأ البلد المصدر، وذلك حتى يستفيد من الامتيازات التي تمنحها هذه الاتفاقات التجارية من إلغاء للرسوم الجمركية أو تخفيفها...

¹ المرجع السابق، ص5.

² بغياني ونام، تحفيز التصدير للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، بحث جامعة الجزائر1، العدد 13، الجزء الأول/جوان 2019، ص21.

ويمكن أن نرى أمثلة عن ذلك، من خلال مثلا مشروع منطقة التبادل الحر بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، الذي يتم من خلاله تطبيق قواعد التراكم الثنائي، بينما لم تتمكن من الاستفادة من مزايا التراكم القطري للمنشأ التي تربط الاتحاد الأوروبي مع العديد من الدول العربية المتوسطة¹.

ويتم استخراج شهادة المنشأ من الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة وهي هيئة حكومية.

2- تقنيات الدفع في العمليات التجارية الخارجية الجزائرية:

تستخدم في الجزائر تقنيتان وحيدتان في دفع العمليات التجارية الخارجية من صادرات وواردات، وهما الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، قبل أن تكون محتكرة فقط في تقنية واحدة وهي الاعتماد المستندي خلال الفترة ما بين 2009 و2015.

أ- استخدام الاعتماد المستندي كوسيلة دفع وحيدة من سنة 2009 إلى 2014:

فُرض الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة لدفع الواردات، وضعته الحكومة ضمن تدابير قانون المالية التكميلي لسنة 2009 من خلال المادة 69 منه، وهذا لعدة أسباب منها²:

* محاولة توقيف حالة النزيف التي تعرضت لها العملة الصعبة منذ سنوات من جراء عمليات مشبوهة مع الخارج؛

* النمو الكبير والسريع لحجم الواردات، فقد اتسمت بارتفاع كبير في فواتير الواردات من السلع والخدمات بلغت قيمتها حسب معطيات بنك الجزائر 39 مليار دولار تلك السنة بنسبة نمو وصلت إلى 44 بالمائة مقارنة بسنة 2007؛

¹ بوقزاطة سليم، إقامة منطقة التبادل الحر الأوروبية متوسطة وآثارها على الاقتصاد الجزائري، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2014، ص 132.

² بلغنامي نبيلة، سحنون جمال الدين، دور البنوك في تمويل التجارة الدولية...، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد الثاني، ديسمبر 2015، ص 57.

*وجود 4 آلاف شكوى ضد الجزائر لدى المحاكم الأجنبية نتيجة التلاعب بالسجلات التجارية المتعلقة بعمليات الاستيراد ونتيجة استخدام التحويل الحر Transfer libre الذي يسهل السرقة والغش في القيمة والنوعية بتواطؤ أو جهل من مصالح الجمارك، يضاف إلى ذلك عمليات تضخيم الفواتير...؛

*تزايد عدد مؤسسات التصدير والاستيراد (25 ألف منها تخصص في الاستيراد)، وإتساع ظاهرة استيراد السلع المغشوشة وغير الصالحة للاستهلاك وعتاد مستخدم قديم.

بالرغم من أهمية فرض الاعتماد المستندي كوسيلة دفع وحيدة خلال تلك الفترة في تقليص حجم الواردات والتحكم النسبي في التجاوزات سابقة الذكر، إلا أن هذا القرار كانت له عدد من الانعكاسات السلبية منها زيادة أعباء الاستيراد، تمديد المدة الزمنية لعملية الاستيراد، وزيادة التكاليف المصرفية...وهي كلها سلبيات تكبدها بشكل أساسي المؤسسات المستوردة للمواد الأولية من أجل التصنيع.

ب- إلزامية استخدام الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي وسيلتي دفع وحيدتين:

جاء ذلك بداية من سنة 2014 حسب ما نصت عليه المادة 81 من قانون المالية التكميلي لتلك السنة ومضمونها: " إلزامية استخدام الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي كوسيلتين وحيدتين في الاستيراد".

وبذلك فتح المجال للدفع كذلك بالتحصيل المستندي، خاصة لما تلعبه تقنية الدفع هذه في تخفيف أعباء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹، وتقليص مدة عمليات الاستيراد.

ومن أجل إبراز مدى أهمية التحصيل المستندي في تقليص تكاليف الاستيراد، بالإضافة إلى أخذ نظرة عن الأعباء والرسوم المفروضة عند استخدام تقنيات الاعتماد والتحصيل المستندي في الجزائر، سنأخذ المثال الآتي:

¹ رقية جبار، مرجع سبق ذكره، ص8.

الجدول رقم (6): مثال عن مختلف الأعباء والعمولات المفروضة في تقنيات الدفع من خلال الاعتماد والتحصيل المستنديين في الجزائر:

التحصيل المستندي	الاعتماد المستندي	
105 000 000.00	105 000 000.00	المبلغ بالدينار الجزائري
3000.00	3000.00	عمولة التوطين (ثابتة)
3000.00	-	عمولة فتح الاعتماد (ثابتة)
262 500	262 500	عمولة الالتزام (25 بالمائة)
5 500	-	عمولة التعديل أو الإلغاء
105 000.00	105 000.00	عمولة بنك الجزائر (0.10 بالمائة)
262 500.00	-	عمولة أخرى (0.25 بالمائة)
5 000.00	2 500.00	تكلفة استخدام شبكة SWIFT (ثابتة)
373 000.00	373 000.00	مجموع العمولات خارج الضريبة
109 905.00	63 410.00	الضريبة (17 بالمائة)
756 405.00	436 410.00	مجموع الأعباء

Source : Goudih Djamel, Lazreg Mohamed, Essai d'analyse afférent a l'impact ..., Les cahiers du MECAS, N15, Décembre 2017, p46.

يلاحظ من خلال الجدول أعلاه، مختلف العمولات والتكاليف المفروضة على كل من الاعتماد المستندي والتحصيل في الجزائر، كما يلاحظ أن هذا الأخير أقل تكلفة من الاعتماد المستندي، بحيث تصل إلى حوالي النصف.

خاتمة عامة:

تم من خلال هذه المحاضرات استيفاء مختلف المحاور المطلوبة في مادة تقنيات التصدير والاستيراد التي قسمت إلى عشرة محاور يعكس كل محور محاضرة من محاضرات المادة. أتمنى أن أكون وفقت في اختيار مضمون هاته المحاضرات وأن تكون قد وفقت بالمطلوب، وأن أكون وفقت في إيصالها إلى طلبتنا بأسلوب سلس وواضح. كما أتمنى أن أكون قد وفقت بتحقيق الأهداف التي كانت مسطرة مسبقا والمحددة في المقدمة العامة.

والله من وراء القصد والله الموفق.

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية:

الكتب:

- 1- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، القاهرة، 1992.
- 2- إسكندر مصطفى النجار، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، شركة المطبوعات للتوزيع والنشر، الكويت، 1973.
- 3- سامويلسون، نورد هاوس، علم الاقتصاد، مكتبة لبنان ناشرون، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2006.
- 4- سي بول هالود النقود والتمويل الدولي، ترجمة محمود حسن حسني وآخرون، الطبعة الأولى، دار المريخ للنشر، الرياض، 2007.
- 5- صادق راشد الشمري، الصناعة المصرفية الإسلامية مداخل وتطبيقات، اليازوري الأردن 2019.
- 6- فاطمة الزهراء خبازي، النظام النقدي الدولي، دار اليازوري، عمان، 2016.
- 7- عادل احمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2010.
- 8- عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري، الاعتمادات المستندية وتطبيقاتها، دار الكتب العلمية، بيروت، 2016.
- 9- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
- 10- علي حمودي العميد، المداخل الحديثة في تصحيح اختلال ميزان المدفوعات، المديرية العامة للإحصاء والأبحاث، البنك المركزي العراقي، بدون سنة النشر.
- 11- محمد رئيس مسعد عبده، التجارة الخارجية، دار الثقافة العربية للنشر، مصر، 2007.

- 12- موردخاي كريانين، تعريب محمد إبراهيم منصور، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، دار المريخ للنشر، الرياض، 2007.
- 13- ميثم عجام، التمويل الدولي، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- 14- هزاع مفلح، التمويل الدولي، منشورات جامعة حلب، كلية الاقتصاد، سوريا، 2007.

المقالات:

- 15- بوحالة الطيب، النظام القانوني لعقد الاعتماد المستندي، بحوث جامعة الجزائر 1، المجلد 9، الجزء الثاني.
- 16- بلغنامي نبيلة، دور البنوك في تمويل التجارة الدولية...، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد الثاني، ديسمبر، 2015.
- 17- رائد فاضل جويد، النظرية الحديثة في التجارة الدولية، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، المجلد 5، العدد 17، حزيران 2013
- 18- بن عبد القادر زهرة، الاعتماد المستندي كآلية دفع في مجال التجارة الخارجية، مجلة المعيار، العدد 07، رقم 27، 2003.
- 19- رقية جبار، التحصيل المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات القانونية، العدد 3، رقم 2، 2016.
- 20- سامية جدو، قراءة تقييمية في نظريات التجارة الدولية، من مجلة حوليات جامعة الجزائر 1، العدد 32، الجزء الثالث، سبتمبر 2008.
- 21- سهام عكوش، استقلال خطاب الضمان الدولي المصرفي عن عقد الاساس، مجلة العلوم الانسانية، عدد 49، المجلد ب، جوان 2018.
- 22- شريط صلاح الدين وبوعظم منير، انعكاسات تقلبات سعر الصرف على عمليات الاستيراد والتصدير...، مجلة اقتصاديات المال والاعمال، العدد الثامن، ديسمبر 2018.
- 23- معهد الدراسات المصرفية، خطاب الضمان، نشرة "اضاءات"، العدد العاشر، الكويت، ماي 2011.

رسائل:

- 24- العماري عبد الرزاق، دور البنوك الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية، ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2012
- 25- بودراع مفيدة، أثر قابلية العملة للتحويل على الاقتصاد الجزائري، ماجستير تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2008.
- 26- بوقرورة صلاح ، محددات التجارة الخارجية: دراسة قياسية لمحددات الطلب على الواردات الجزائرية للفترة 1990-2011، أطروحة دكتوراه، فرع اقتصاد مالي، جامعة الحاج لخضر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2015.
- 27- بوقزاطة سليم، إقامة منطقة التبادل الحر الاورومتوسطية وآثارها على الاقتصاد الجزائري، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2014.
- 28- بوقزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والامكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002.
- 29- بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية...، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2014.
- 30- حاجي سمية، دور السياسة النقدية في معالجة اختلال ميزان المدفوعات...، أطروحة دكتوراه، تخصص اقتصاديات النقود والبنوك وأسواق رأس المال، جامعة محمد خيضر، بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، 2016.
- 31- زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر، أطروحة لنيل درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة، 2005.
- 32- عباسية نور الدين، أثر احتياطي الصرف الاجنبي على الاقتصادات النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2017
- 33- مخازني طيب، دراسة قياسية واقتصادية لأثر تغير سعر الصرف...، مذكرة ماجستير تخصص اقتصاد التنمية، جامعة وهران، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، 2013.
- 34- مظهر عبد الرزاق حسن، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، جامعة شندي السودان، 2018.

35-نمديل وحيد، أثر التمويل الدولي على التنمية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2019.

التقارير:

36- الامم المتحدة، مرشد تنفيذ تيسير التجارة الدولية، 2014، من الموقع الالكتروني:

<http://tfig.itcilo.org/AR/contents/guarantees.htm>

37- بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي 2017، جويلية 2018، ص47. يمكن الاطلاع عليه مباشرة على الموقع الالكتروني لبنك الجزائر.

محاضرات:

38- بن يسعد حسين، دروس السنة أولى ماجستير، جامعة الجزائر، تخصص مالية ونقود، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1999.

المطبوعات:

39- بالعجين خالدية، مطبوعة في مقياس تقنيات التجارة الدولية، جامعة ابن خلدون تيارت، 2018.

ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية:

Ouvrages:

40- Anne-Gaëlle Jolivot, Marketing international, Dunod, Paris, 2013.

41- Ghislaine Legrand, commerce international, Dunod, Paris, 2008.

42- Michel Rainelli, Le commerce international, neuvième édition, Edition la Découverte, Paris, 2003.

Mémoires :

43- Cherigui Chahrazed, le financement du commerce extérieur, Magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit de l'Université d'Oran, 2014.

Périodiques :

44- Cristian Deblock et Fanny Marcoux, La politique commerciale du Canada : orientations générales et principaux instruments.

45- Goudih Djamel Torki, Lazregue Mohamed Essai d'analyse afférent à l'impact du choix..., Les cahiers du MECAS, numéro 15, Décembre 2017.

46- Jean Francois Forti, Analyse de la politique commerciale, état des travaux théoriques, In Etudes internationales, volume 36, numero 3, septembre 2005.

47- Mathieu Bussière, le dollar a l'épreuve de la crise financière, Revue de l'économie financière, CAIRN-INFO, 2015.

<https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2015-3-page-35.htm>.

48- Michel Lelart, comment le dollar devient-il une monnaie internationale ? revue d'économie financière, CAIRN.INFO, 2012,

<https://www.cairn.info/revue-d-economie-financiere-2012-3-page-265.htm>,

Sites web :

49- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html>

50- www.omc.org

51- EUROPAGES, Les cautionnements et garanties internationales. [corporate.europages.fr]

52- Société Générale, Espace Entreprises, le crédit documentaire, in [static.societegenerale.fr]

53- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/protectionnisme.html>

54- <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>

55- <http://wp.unil.ch/bases/2013/05/modele-heckscher-ohlin/>

56- www.andlil.com. Rubrique lexicque économique, la théorie du commerce international de Paul Krugman.

بالإنجليزية:

الكتب:

55- Christian Bjornskov, Basics of International Economics, Ventus Publishing, ApS, 2005.

الدوريات:

56- International Monetary Fund, Balance of Payments and International Investment Position Manual, Sixth edition -BPM6, 2009, Washington DC.

المواقع الالكترونية:

57- www.isdb.org