الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مطبوعة في مقياس

تقنيات التصدير والاستيراد

موجهة لطلبة سنة أولى ماستر
تخصص: اقتصاد وتسيير مؤسسات

إعداد الدكتورة:
رحال فاطمة

السنة الجامعية 2022/2021

مقدمة عامة

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

وسيتم تقسيم برنامج المادة إلى عشر محاور ، نتقيد من خلالها بأهم ما جاء في البرنامج الرسمي الوزاري في هذه المادة، وتتكون محاضراتها مما يلي:

- الايطار النظري للتجارة الخارجية
- نظريات التجارة الخارجية.
- السياسة التجارية.
- ميزان المدفوعات.
- البيوع التجارة الدولية INCOTERMS..
- تقنيات تمويل التجارة الخارجية..
- الجمارك والأنظمة الجمركية
- خطر الصرف وتقنيات التغطية منه.
- استراتيجيات وأساليب دخول المؤسسة للأسواق الدولية
- وسائل النقل الدولية

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

فهرس

المحتويات

الجداول والأشكال

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات.....I

فهرس الجداول والأشكال.....III

مقدمة عامة.....أ

المحور الأول: الايطار النظري للتجارة الخارجية.....01

أولا:مفهوم التجارة:الدولية.....02

ثانيا:أوجه الاختلاف بين التجارة الخارجية والتجارة الداخلية.....02

ثالثا:أسباب قيام التجارة الخارجية.....04

رابعا: أهمية التجارة الخارجية.....06

خامسا : مؤشرات التجارة الخارجية.....07

المحور الثاني: نظريات التجارة الخارجية.....11

أولا: النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية في التجا ة الدولية.....12

ثانيا : النظريات الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية.....26

المحور الثالث: السياسة التجارية.....35

أولا : تعريف وأهداف السياسة التجارية.....36

ثانيا: أنواع السياسة التجارية.....36

ثالثا: أدوات السياسة التجارية.....40

المحور الرابع:ميزان المدفوعات..... 54

أولا:تعريف ميزان المدفوعات.....55

ثاسيا: أهمية ميزان المدفوعات.....56

ثالثا: العوامل المؤثرة في ميزان المدفوعات.....57

رابعا: مكونات ميزان المدفوعات.....58

خامسا: التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات.....62

المحور الخامس :البيوع التجارة الدولية INCOTERMS.....65

أولا: تعريفها.....66

ثانيا:نشأة وتطور الأنكوترمز.....66

ثالثا:العناصرالأساسية لمصطلحات التجارة الدولية.....68

ر ابعا:أصناف مصطلحات التجارة الخارجية لسنة 2020.....69

خامسا:التعديلات التي جاءت في مصطلحات التجارة الخارجية 79

فهرس المحتويات

سادسا: تمارين توضيحية.....80

المحور السادس:الاعتماد المستندي و تقنيات أخرى تمويل التجارة الخارجية.....91

أولا:تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل.....92

ثانيا:تقنيات تمويل التجارة الخارجية متوسطة وطويلة الاجل الأجل.....109

المحور السابع: أساسيات حول الجمارك والأنظمة الجمركية.....118

أولا: أساسيات حول الجمارك.....119

ثانيا: الأنظمة الجمركية.....126

ثالثا: التقييم الجمركي.....137

رابعا: مستندات التجارة الخارجية.....142

خامسا: التخليص الجمركي.....147.

المحور الثامن: استراتيجيات وأساليب دخول المؤسسة للأسواق الدولية.....153

أولا:الإجراءات التي تتبعها المؤسسات قبل الدخول إلى الأسواق الدولية.....153

ثانيا:أهداف دخول المؤسسات الأسواق الدولية.....153

ثالثا: موانع الدخول للسواق الدولية.....154

رابعا: طرق وأساليب اختراق الأسواق الدولية.....155

المحور التاسع: وسائل النقل الدولية.....162

أولا: تعريف النقل.....163

ثانيا: أنواع الناقلين.....163

ثالثا: أهمية النقل على المستوى المحلي والدولي.....164

رابعا:أنواع النقل.....167

المحور العاشر: خطر الصرف وتقنيات التغطية منه.....182

أولا: مفهوم سعر الصرف.....183

ثانيا:أنواع سعر الصرف.....184

ثالثا:النظريات المحددة لسعر الصرف.....188

رابعا: سوق الصرف الأجنبي 188

خامسا : خطر سعر الصرف.....189

قائمة المراجع.....200

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول

الجدول رقم (1)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل	14
الجدول رقم (2)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل	15
الجدول رقم (3)	نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل	17
الجدول رقم (4)	المكاسب التي تحققها الدولتين من قيام التجا ة الدولية بينهما	18
الجدول رقم (5)	نفقات الانتاج مقد ة بساعات العمل	19
الجدول رقم (6)	نفقات الانتاج مقد ة بساعات العمل	20
الجدول رقم (7)	عناصر الانتاج المتوفرة في الدول الثلاثة	25
الجدول رقم (8)	جدول المدخلات والمخرجات الأمريكي لعالم 1947	26
الجدول رقم (9)	الفرق بين الفاكتورينج و شراء مستندات التصدير	112-111
الجدول رقم (10)	المقارنة بين التصدير المباشر وغير المباشر	156
الجدول رقم (11)	خطر الصرف المرتبط بالنشاطات التجارية	190
الجدول رقم (12)	النتائج المالية للشركة الاسبانية –الفرع- لسنتي 2019 -2020	192
الجدول رقم (13)	النتائج المالية للمؤسسة الفرع الاسبانية بعد القيام بالتحويل للدولار من قبل المؤسسة الأم	192

قائمة الأشكال

الشكل رقم 01	نموذج مفسر لنظرية الفجرة التكنولوجية	31
الشكل رقم 02	دو ة حياة المنتج	33
الشكل رقم 03	تسليم البضاعة من المصنع أو في أرض المعمل Ex Works EXW.	69
الشكل رقم 04	تسليم البضاعة للناقل مع تحمل المشترى مصاريف النقل Free. Carrier FCA	70
الشكل رقم 05	تسليم البضاعة جانب السفينة أو على رصيف الميناء Free. Alongside Ship FAS	71
الشكل رقم 06	تسليم البضاعة على ظهر السفينة فى ميناء التصدير Free On. Board FOB	72

الشكل رقم 07	تسليم البضاعة خالصة أجرة الشحن فى ميناء الوصول Cost And Freight CFR.	73
الشكل رقم 08	تسليم البضاعة خالصة الثمن والتأمين وأجرة الشحن فى ميناء الوصولCIF Cost, Insurance and Freight..	73
الشكل رقم 09	تسليم البضاعة إلى الناقل خالصة أجرة النقل فى مكان الوصولCPT Carriage Paid To.	74
الشكل رقم 10	تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل والتأمين فى مكان الوصولCIP Carriage and Insurance Paid To..	75
الشكل رقم 11	تسليم البضاعة في المكان المتفق عليهDAP Delivered at place	76
الشكل رقم (12)	مصطلح DPU سلمت في مكان التفريغ	77
الشكل رقم (13)	تسليم البضاعة خالصة الرسوم فى ميناء الوصول Delivered Duty Paid DDP..	78
الشكل رقم (14)	خطوات تنفيذ اعتماد مستندي غير قابل للالغاء و معزز	95
الشكل رقم (15)	الإجراءات العملية في عملية التحصيل المستندي	102
الشكل رقم (16)	مراحل عملية تحويل الفاتورة	106
الشكل رقم (17)	عملية سير تأكيد الطلبية	108
الشكل رقم(18)	عملية شراء مستندات التصدير (التمويل الجزافي)	110
الشكل رقم (19)	الإجراءات العملية في عملية قرض المشتري	113
الشكل رقم(20)	مراحل سير قرض المورد	115

المحور الأول :

الاطار النظري

للتجارة الخارجية

المحور الأول : الاطار النظري للتجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية لكل البلدان سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء، فالتجارة الخارجية تربط بين الدول والمجتمعات ببعضها البعض، ويعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيره اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم، كما يمكن اعتبارها الجسر الذي يربط بين الدول وتسمح لها بتصريف الفائض من إنتاجها، وتلعب التجارة الخارجية أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

أولا: مفهوم التجارة الدولية

تعرف التجارة الخارجية ببساطة بأنها عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الدول، وكذلك بين الشركات والأشخاص على المستوى الدولي. **(دياب، 2010، صفحة 9)**

أما التجارة الدولية فتعرف بأنها عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود والايدي العاملة. **(الصوص، 2008، صفحة 9)**

وتعرف أيضا التجارة الدولية بشكل عام على أنها" :أحد فروع علم الاقتصاد تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والعمالة بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة".

ان التجارة الدولية هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل. **(العظيم، 2000، صفحة 13)** وهي تختلف بذلك عن التجارة الداخلية في أنها تتجاوز حدود الدولة الواحدة إلى دول متعددة، سواء مجاورة للدولة أو غير مجاورة لها.

وبصفة عامة يمكن القول أن مصطلح التجارة الدولية يخضع لتباين كبير حول مضمونه والصور التي يتألف منها وعموما يمكن التفرقة بين : **(حاتم، 1994، صفحة 36)**

1. **المعنى الضيق لمصطلح التجارة الدولية** والذي يضم كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة وعادة يطلق عليها **التجارة الخارجية**.
2. المعنى **الواسع لمصطلح التجارة الدولية** والذي يضم كلا من:

- ✓ الصادرات والواردات المنظورة –السلعية-؛
- ✓ الصادرات والواردات غير المنظورة –الخدمات-؛
- ✓ الهجرة الدولية؛
- ✓ الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

إذن التجارة الدولية هي" :عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواءًا في صورة سلع أو خدمات أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة."

ثانيا :أوجه الاختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية (الدولية):

جرت العادة أن يتوقف العديد من الباحثين الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية عند مجموعة من الفوارق بينهما أهمها :**(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 96-99)**

1. **الاختلاف في طبيعة الأسواق :**

وهو من العوامل التي تؤثر تأثيرا واضحا على طبيعة التبادل التجاري الدولي وبالتالي تعطي مبررا لمعالجة مثل هذا التبادل بأسلوب خاص ويمكن فهم هذا الاختلاف من خلال:

ا. **الاختلاف الطبيعي أو المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة**: كاختلاف الأذواق، الميول، الطباع، البيئة...و هو ما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم للسلع والخدمات وبالتالي ما يصلح لمجتمع ما قد لا يصلح لغيره من المجتمعات؛

ب. **انفصال الأسواق عن بعضها البعض** بمجموعة من الحواجز الطبيعية والإدارية والسياسية فالبعد الجغرافي وما ينتج عنه من ارتفاع تكلفة النقل يعتبر حاجزا طبيعيا تتعرض له السلع عند إنتقالها من دولة إلى دولة أخرى، وإن كان هذا العنصر قد فقد الكثير من أهميته أمام التقدم الذي تشهده وسائل النقل والمواصلات في عصرنا كما أن إنتقال السلع والخدمات من بلد إلى آخر يكون عرضة لمجموعة من الإجراءات الإدارية بالإضافة إلى الحواجز الاقتصادية والسياسية التي تعترض سبيل التجارة التي تجتاز حدود الدولة وغير ذلك من الحواجز التي تصنعها الحكومات عن طريق التجارة الدولية؛بالنسبة للحواجز السياسية نجد منها : التعريفات الجمركية ، تصاريح الاستيراد.....إلخ، أما الحواجز الإدارية فمنها الشهادات الصحية لخلو السلع من الآفات والملوثات، شهادة الجودة والمواصفات وغيرها. (**حساني**)

ج. **تكون المنافسة في الأسواق العالمية أكثر منها في حالة الأسواق المحلية** حيث تسود الأسواق العالمية منافسة كبيرة نتيجة لكبر عدد المتعاملين فيها عكس السوق المحلية التي يتسم عدد المتعاملين فيها حتى رغم تعددهم بالمحدودية والتقارب في المستوى، وعليه فعند خروج المتعامل للتعامل في السوق العالمية عليه تكييف سياسته السعرية والتسويقية بما يتناسب وطبيعة هذه السوق ذات مرونة طلب معينة ومختلفة عن السوق المحلية ، وقد يكون عليه اتباع سياسة التميز في الأسعار أي بيع السلعة بأسعار تختلف عن الأسعار الوطنية وذلك نتيجة لجملة الحواجز الادارية والسياسية والاقتصادية التي تتعرض لها السلعة لدى انتقالها من حدود الدولة إلى الدول المختلفة. (**حساني**)

2. **اختلاف الوحدات السياسية :**

تقوم التجارة الدولية بين أفراد ووحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها وتقاليدها ونظمها التجارية والتعامل بين الأفراد الذين ينتمون إلى مجموعات مختلفة يتطلب بعض أنواع الترتيبات القانونية والتنظيمية التي قد لا يحتاج إليها في معاملاته الداخلية، وهذا من شأنه أن يجعل التبادل الخارجي ذو طبيعة تختلف عن طبيعة التبادل التجاري الداخلي، ولا يقتصر الأمر على مجرد القوانين التي تصدرها الحكومات والمؤسسات السياسية ولكنه يشمل أيضا مجموعة من النظم والقواعد والعادات التي تعود المجتمع الواحد على إتباعها وممارستها وهي لا محال تختلف من مجتمع لآخر.

3. **الاختلافات في السياسات الاقتصادية والنزعات القومية:**

لكل دولة سياساتها الاقتصادية المتبعة والهادفة إلى تحقيق بعض الأهداف القومية والحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح والخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية، نفس الاهتمام لتلك الناتجة عن التجارة الخارجية فالأولى لا تمثل سوى تحويلات تصيب المراكز النسبية للأفراد داخل المجتمع في حين أن الثانية ينشأ عنها خسارة لجزء من الثروة الوطنية أو إضافة جديدة عليها وبالتالي لها تأثيرها على الوضع الاقتصادي للمجتمع ككل.

وعلى صعيد آخر ينفذ المواطنون سياسة حكوماتهم القومية بدافع من شعورهم القومي وبذلك فإنهم قد يمتنعون أحيانا عن شراء بعض السلع الأجنبية حتى ولو كان سعرها أرخص من السلع المحلية إذا ما رأو في ذلك دعما للصناعة الوطنية.

4. **قدرة عوامل الإنتاج على الإنتقال :**

يعتقد الاقتصاديون الكلاسيك أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية الدولية، ويترتب على ذلك أن تميل عوائد عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة إلى التعادل في حين يصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي ففي داخل الدولة الواحدة إذا ما حدث اختلاف في أجور العمال(عائد العمل) بين منطقتين أو نشاطين إنتاجيين انتقل العمال من منطقة أو نشاط الأجر المنخفض إلى حيث يكون الأجر مرتفعا الأمر الذي يترتب عليه تساوي الأجر في المنطقتين أو النشاطين وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال فإنه ينتقل من الأماكن التي ينخفض فيها بسعر الفائدة إلى حيث يرتفع هذا السعر وذلك إلى أن يتساوى السعر في مختلف المناطق.و بالنسبة للأرض فإنه برغم ثباتها من الوجهة الطبيعية فقد يمكن تحريكها من وجهة نظر استخدامها وذلك بتغيير النشاط الذي تقوم به. أما على المستوى الدولي فإن هناك حواجز كثيرة تحد من حرية انتقال عوامل الإنتاج من دولة لأخرى وقد تمنعها،هذه الحواجز قد تكون قانونية (مثل القيود التي ترد على إنتقال العمال أو رأس المال من دولة لأخرى)أو اقتصادية مثل المخاطر التي يتحملها رأس المال في الدولة الأجنبية ولا يتعرض لها في موطنه الأصلي أو ثقافية مثل الاختلاف في اللغة أو العادات والتقاليد الذي يعرقل حركة العمل والتنقل أو إعلامية مثل صعوبة التعرف على الظروف والفرص الاقتصادية المتاحة في الدول الأجنبية إلى ما غير ذلك، ومع ذلك فإن الاقتصاديين المحدثين يرون أن عوامل الإنتاج لديها نوع من القدرة على الإنتقال من دولة لأخرى وإن لم يكن ذلك بنفس السهولة التي يحدث هذا داخل الدولة الواحدة، فالفارق إذن هو في الدرجة قبل أي شيئ آخر وعلى أية حال فإن هذا الفارق في الدرجة بين قدرة عوامل الإنتاج على التحرك داخليا وخارجيا يعد كافيا لوجود اختلافات بين التجارة الداخلية والخارجية .

5. الاختلاف في الوحدات النقدية والمصرفية :

يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التجارة الداخلية والخارجية في استخدام العملة الوطنية في التجارة الداخلية وفي استخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية، ولهذا السبب تبرز المشكلات الاقتصادية نتيجة للتغيرات في القيم النسبية للعملات المختلفة عبر الزمن وبالتالي تنفيذ المعاملات التجارية الدولية يتضمن نوعا من التكاليف والمخاطر التي لا توجد في التجارة الداخلية ، وثمة أيضا اختلاف في النظم المصرفية سواء بالنسبة لعملية إصدار العملة أو بالنسبة لعملية الودائع ومنح الائتمان، ولعل اختلاف شروط منح الائتمان بين الدول تشكل العامل الهام في التفرقة بين التجارتين الداخلية والخارجية ، فالبنوك على سبيل المثال لا تتشدد كثيرا في منح القروض والتسليفات لتمويل عمليات التبادل الداخلية، في حين تتطلب إجراءات أكثر تعقيدا في تمويل التجارة الخارجية.

ثالثا: أسباب قيام التجارة الدولية

يلاحظ على المستوى العالمي أن جميع دول العالم لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن لأن ذلك يجعلها تنتج كل احتياجاتها من السلع والخدمات المختلفة بالرغم من أن ظروفها الاقتصادية والاجتماعية لا تسمح بذلك ، وعلى أي حال فإن اتجاه أي دولة إلى إتباع هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كالأفراد ليس بإمكانها أن تنتج كل ما نحتاجه وإنما يتطلب الأمر أن تتخصص في إنتاج السلع والخدمات التي تسمح ظروفها الاقتصادية والجغرافية بإنتاجها ثم تبادلها بسلع وخدمات أخرى لا تستطيع إنتاجها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة أعلى لذا يكون من الأفضل لها استيرادها من الخارج ، ومن هنا تظهر أهمية التخصص الدولي باعتباره الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية أي أن هذه الأخيرة سبب ونتيجة في آن واحد لقيام التخصص

وتقسيم العمل على المستوى الدولي،إذن فقيام التجارة الدولية راجع بالأساس إلى وجود تباين في مجموعة من العوامل بين الدول و لعلى أهمها: **(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 94-96)**

1. **المناخ والظروف والموارد الطبيعية:**

قد يؤدي المناخ والظروف الطبيعية السائدة في بلد ما إلى أن يتخصص في إنتاج أنواع معينة من الزراعات التي تتلاءم مع مع تربته، أو مناخه ودرجات الحرارة أو متوسط كميات المياه.وبالتالي فالظروف المناخية تلعب دورا في قيام التجارة الخارجية والمبادلات الدولية، فكما نعلم أن هناك بلدان تتسم بالمناخ البارد وأخرى بالمناخ الحار و أخرى استوائية، فهذا التنوع في المناخ يؤثر على طبيعة النشاط ونمط الإنتاج وأنواع المنتجات في كل منطقة مناخية، فمثلا لا يمكن إنتاج القطن في المناطق الباردة، وعلى العكس من ذلك هنالك منتجات لا يمكن إنتاجها إلا في المناطق الباردة، ومن ثم فعند إنتاج القطن في مصر تكون لدينا وفرة منه في الوقت الذي يكون فيه نادرا ببريطانيا، فتقوم بريطانيا أو فرنسا بشراء القطن المصري في مقابل قيام مصر بشراء منتجات تلك البلدان من اللحوم مثلا ، وبالتالي قيام التجارة الدولية . **(السلام، 2010، صفحة 29)**

ورغم أهمية المناخ كعامل من عوامل التخصص الدولي ، إلا أن دوره يضعف تدريجيا نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي،حيث أصبح بالإمكان القيام بتغييرات مصطنعة في مناخ الدولة ليتلاءم مع الظروف المناسبة للإنتاج، كانتشار ظاهرة البيوت البلاستيكية والزجاجية ، فضلا عن ذلك فقد استغنت بلدان عديدة عن بعض المنتجات الزراعية بمنتجات صناعية بديلة، فعلى سبيل المثال يحل المطاط الصناعي محل المطاط الطبيعي والألياف والخيوط الصناعية محل الكثير من منتجات الصوف والقطن والحرير... و غيرها .

وتختلف دول العالم اختلافا كبيرا في ما بينها في حيازتها للموارد الطبيعية كالنفط في بلدان معينة أو الفحم والحديد والنحاس وغير ذلك من خامات في بلدان أخري، و من ثم تزداد أهمية هذه الدول بإعتبارها منتجة لهذه المواد الأولية.

2. **التفاوت في عرض العمل ورأس المال:**

لا يتحدد تخصص البلد المعني على أساس مواردها الطبيعية فحسب بل وكذلك على أساس المعروض من اليد العاملة (الموارد البشرية وطبيعة رأس المال البشري) وتوافر رأس المال في هذا البلد، فبعض الدول قد توجد فيها وفرة في اليد العاملة غير الماهرة (كالعديد من البلدان النامية)، في حين لا تتوفر لديها الكميات الكافية من رؤوس الأموال اللازمة للصناعة، في مثل هذه الحالة قد تتجه هذه البلدان إلى الصناعات الخفيفة ذات الكثافة العمالية والتي لا تتطلب مهارات فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة كصناعات النسيج والمواد الغذائية والصناعات الزراعية وما شابه ذلك وعلى العكس قد يقل عرض العمل في بعض الدول الصناعية الكبرى وعندئذ تتجه تلك الدول إلى الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية في حال توفرت لديها مقومات مثل هذه الصناعات من رأس مال ومعرفة وخبرات...و غيرها .

3. **تكاليف النقل:**

إن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى إتساع سوق هذه السلعة لأنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم إلى سعر السلعة، وعلى ذلك فالدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ تتوافر لها إمكانية توسيع حجم تجارتها الخارجية بالمقارنة بدولة أخرى تتماثل معها في كل الظروف فيما عدا ميزة توطين الصناعة بالقرب من الموانئ والسواحل نظرا لأن تكاليف النقل البحري أقل من النقل الجوي أو البري ، **الأمر الذي يخفض من تكاليف نقل السلعة ومن سعرها على**

المستوى الدولي وهذا يعني أن ميزة انخفاض تكاليف النقل تحقق أفضلية نسبية للدولة في إنتاج وتبادل هذه السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق الدولية .

4. تو افر التكنولوجيا الحديثة:

والمقصود بذلك هو أن الدولة التي يتوافر لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة (الاختراع والابتكار) تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية غالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي ومثل هذه السلع بالطبع لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة ظهورها ومن ثم فتقبل على اقتنائها فالعتاد والآلات والسلع الجديدة التي بواسطة التكنولوجيا الحديثة في كل من أمريكا وبريطانيا وألمانيا وروسيا وفرنسا... و غيرها تشكل عماد تجارتها الدولية.

5. الاختلاف في الأسعار

إن الأساس الجوهري لقيام التجارة الدولية يكاد ينحصر في اختلاف الأسعار بين السلع المنتجة محليا وتلك المستوردة من الخارج، فالمستهلك يسعى إلى الشراء من أرخص الأسواق لكي يتمكن من تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجاته من دخله المحدود، وبالتالي فهو يفضل السلع ذات السعر المنخفض سواءًا كانت منتجة محليا أم مستوردة من الخارج وفي المقابل فإن المنتج يرغب في بيع سلع بأعلى الأسعار سواءًا في الداخل أو في الخارج.

إن الفرق بين ثمن سلعة ما في بلد التصدير وبين ثمنها في بلد الاستيراد سيؤدي إلى قيام التجارة الدولية بينهما إلا أن وجود نفقات النقل والرسوم الجمركية أو تفاوت أسعار الصرف كل ذلك سيؤدي إلى تغيير فروق الأسعار بين البلدين مما قد يؤثر على حجم التبادل الدولي .

من كل ما تقدم يتبين لنا أن التخصص هو أساس قيام التجارة الدولية ، ولكن ينبغي ألا يتم تناول مسألة التخصص والعوامل المؤثرة فيه بصورة جامدة فإذا ما توفرت الأرض الخصبة والمناخ الملائم في بلد ما، فإن ذلك لا يعني أنه حكم على هذا البد أن يبقى إلى الأبد مجرد مصدر للمنتجات الزراعية وحدها، إذا يمكن بفضل إتباع سياسات اقتصادية معينة الانتقال إلى اعتماد صناعات محددة كذلك النقص في رؤوس الأموال لا يعني الحكم على البلد المعني بألا يلجأ أبدا إلى إنتاج سلع وذات كثافة رأسمالية ، فاللجوء إلى اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال توفير البيئة الاستثمارية الملائمة لها هو أحد الوسائل لسد النقص والأمر نفسه ينطبق على عوامل الإنتاج الأخرى من يد عاملة وخبرات ومعارف وما شابه ذلك.

رابعا: أهمية التجارة الدولية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي: **(الأشقر، 2017، صفحة 11)**

- الإستغلال الأمثل للموارد :إذا قامت الدولة بإنتاج عدد كبير من السلع فإنها تستغل الموارد المتاحة لديها بطريقة أقل كفاءة مما لو إستخدمتها في إنتاج سلعة معينة تتخصص في إنتاجها واستبدال الفائض منها بالسلع المنتجة في الدول الأخرى؛ **(الصوص، 2008، صفحة 11)**
- الهجرة الدولية، أي إنتقال عنصر العمل بين دول العالم المختلفة؛

- الحركة الدولية لرؤوس الأموال،أي إنتقال رؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة **(حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية : قضايا معاصرة في التجارة الدولية، 2005، صفحة 33)**

- توفر التجارة الخارجية درجة منافسة أكبر بين المنتجين، وبو ما يمكن أن يسيم في إنخفاض الإحتكار في توفير السلع السلع سواءا لممنتجين أو المستهلكين، كما أن زيادة درجة المنافسة تقود إلى ضرورة العمل على توفير السلعة بتكلفة أدنى أدنى ونوعية أفضل، وسعر أقل. **(خلف، 2010، صفحة 152)**

- تساعد التجارة الخارجية على زيادة رفاهية البلاد عن طريق توفير اختيارات مختلفة فيما يخص الاستهلاك والاستثمار والاستثمار

- ربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية. حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية إستعابه ، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.

- اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، و مستويات الدخول فيها و قدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ما له من آثار على الميزان التجاري.

- تحقيق المكاسب على اساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
- التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص و التقسيم الدولي للعمل.
- نقل التكنولوجيات و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة و تعزيز عملية التنمية الشاملة.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض و الطلب.
- الارتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلبات و الرغبات و إشباع الحاجات.
- إقامة العلاقات الودية و علاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.

خامسا: مؤشرات التجارة الخارجية

يشترك الجغرافي والاقتصادي عند دراسة التجارة الدولية، وتحليل تيارات المبادلات التجارية باستخدام عدد من المؤشرات والمقاييس التي تفيد في الوقوف على الواقع الحالي للهيكل الإنتاجي ومستوى التطور الاقتصادي، وتفيد أيضاً في إلقاء الضوء على المواقف والقرارات السياسية للدول في كيفية مواجهة مشاكلها الاقتصادية، ومن أهم المؤشرات التي تستخدم في تحليل التجارة الدولية:

1- الميزان التجاري:

ويمثل الفرق بين قيمة مجمل الصادرات وقيمة مجمل الواردات للدولة، وعندما تكون قيمة الواردات أكبر من قيمة الصادرات، يكون الميزان التجاري خاسراً، أما إذا كانت قيمة الصادرات أكبر من قيمة الواردات فيكون الميزان التجاري رابحاً.

إن دراسة خصائص الميزان التجاري للدولة تبين مدى قوة الاقتصاد القومي ومستوى التطور الذي وصل إليه هذا الاقتصاد.

2- درجة الانكشاف الاقتصادي:

يبين هذا المقياس أهمية التجارة الخارجية في الاقتصاد القومي للدولة ويتم حسابها وفق الصيغة التالية:

$$\text{درجة الانكشاف الاقتصادي} = \frac{\text{مجمل قيمة التجارة}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}} \times ١٠٠$$

وعلى الرغم من أن ارتفاع هذه النسبة غير كافٍ لاستخلاص مؤشر التبعية للخارج، وخاصة عند ملاحظة النسبة المرتفعة لدرجة الانكشاف الاقتصادي في بعض الدول المتقدمة، مثل المملكة المتحدة وفرنسا إلا أن ذلك يعني بالضرورة سهولة تعرض اقتصاد البلد للمؤثرات الخارجية.

ويصدق الأمر بصفة خاصة بالنسبة للدول النامية التي تعتمد تصدير عدد قليل من المواد الخام. لذا فإن ارتفاع هذا المؤشر دليل على سرعة تأثر اقتصادياتها بالتقلبات التي تتعرض لها أسواق صادراتها .

3- معدل التبادل التجاري :

يشير إلى العلاقة النسبية بين صادرات الدولة وواردتها . والمقياس الشائع بهذا الصدد هو معدل التبادل القيَمي، الذي يُمثل النسبة المئوية للتغير في القيمة النقدية لصادرات الدولة إلى القيمة النقدية لوارداتها . وتحسب وفق المعادلة التالية:

$$\text{معدل التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الواردات}} \times ١٠٠$$

تشير زيادة هذه النسبة على 100% إلى تحسن التبادل التجاري للدولة والعكس صحيح في حال انخفاض هذه النسبة .

ومن الطبيعي أن يتغير معدل التبادل التجاري بتغير العوامل التي تؤثر في كل من الصادرات والواردات. فعندما تنخفض قيمة العملة الوطنية للدولة بالقياس إلى قيمة العملات الأخرى، تصبح عندئذ السلع الوطنية أرخص وتصبح قيمة صادرات الدولة أقل من الواردات. كذلك الأمر إذا انخفض مستوى تكاليف السلع المعدة للتصدير، ولم يحصل ذلك في تكاليف إنتاج السلع المستوردة، فيؤدي ذلك إلى انخفاض مستوى أسعار الصادرات، وبذلك يتحول معدل التبادل في غير مصلحة الدولة.

والجدير بالذكر أن معدل التبادل التجاري يتحسن دوماً بالنسبة للدول الصناعية، وفي الوقت نفسه يسوء بالنسبة للدول التي تعتمد تصدير المواد الخام.

لا يصلح معدل التبادل التجاري لقياس مدى الكسب الذي يعود على الدولة من تجارتها الخارجية إلا عن طريق احتسابه في أوقات مختلفة كي يمكن دراسة التطور الذي يطرأ عليه، لذلك يجب تقدير الأرقام القياسية لقيمة كل من الصادرات والواردات على حدة.

وغالباً ما يزيد معدل التبادل التجاري للدولة على 100 في الحالات التالية (3).

1- إذا بقيت قيمة الصادرات دون تغير في حين انخفضت قيمة المستوردات.

2- إذا ارتفعت قيمة الصادرات وبقيت قيمة المستوردات كما هي.

3- إذا ارتفعت قيمة كل من الصادرات والمستوردات، ولكن كان ارتفاع قيمة الصادرات أعظم شأناً من ارتفاع قيمة المستوردات.

4- إذا انخفضت قيمة كل من الصادرات والمستوردات، ولكن كان انخفاض قيمة الصادرات في حدود أضيق من انخفاض قيمة المستوردات.

4- بنية الصادرات وتوزعها الجغرافي :

يتكون هذا المقياس من شقين هما : التركيب السلعي للصادرات، والتوزع الجغرافي للصادرات (الأسواق).

يوضح الشق الأول التركيب الهيكلي للاقتصاد القومي، فكلما تنوعت مكوناته السلعية وتوزعت أهميتها النسبية على أكبر عدد من السلع المصدرة، دلت على تطور الهيكل الإنتاجي، وقلت المخاطر التي تواجهها الدولة في الحصول على العوائد الأجنبية، وكلما انخفضت هذه المكونات وقل عددها، وارتفعت درجة تركزها دل ذلك على تخلف الهيكل الإنتاجي. وتحسب درجة التركز السلعي للصادرات وفق العلاقة التالية:

$$\text{درجة التركز السلعي للصادرات} = \frac{\text{قيمة أهم السلع المصدرة}}{\text{قيمة مجمل الصادرات}} \times ١٠٠ \quad (٤)$$

فإذا كانت قيمة هذا المؤشر مرتفعة، فإن هذا يجعل الدولة أكثر قابلية للتأثر بقرارات وتطورات تأتي من الخارج لذا فإن الدولة التي تشعر بارتفاع هذا المؤشر تضطر إلى إقامة علاقات طيبة مع الشريكين اللذين تصدر لهما، وترسم استراتيجية خاصة للإبقاء على هذه العلاقات الطيبة. أو أنها تعيد النظر في أمر توزيع صادراتها بحيث تنوع أسواقها بالبحث عن أسواق جديدة.

5- بنية الواردات وتوزعها الجغرافي:

عادة ما يتم تحليل بنية المستوردات إما على أساس تبعية السلع المستوردة للقطاعات الاقتصادية (زراعة – صناعة – خدمات ... الخ)، أو على أساس تصنيفها إلى سلع ضرورية وسلع كمالية أو إلى سلع استثمارية وسلع استهلاكية.

ومن خلال تحليل السلع المستوردة سواء كان على الأساس الأول أم الأساس الثاني يمكن الوقوف على مستوى تطور الاقتصاد القومي من خلال معرفة السلع التي يحتاج إليها هذا الاقتصاد لمتابعة مسيرة التطور والتنمية، فنلاحظ أن الجزء الأكبر من مستوردات الدول المتقدمة صناعياً هي من المواد الأولية ومصادر الطاقة، بالإضافة إلى السلع المصنعة ذات الهدف

الاســتهلاكي والكمالي . بينما تحتل المرتبة الأولى في واردات الدول النامية الســلع المصــنعة (الآلات – وســائل النقل – المواد الغذائية).

كذلك الأمر بالنسبة لدراسة التوزع الجغرافي للواردات، حيث يمكن معرفة العلاقات الخارجية للدولة والتوجهات السياسية لها من خلال التعرف أهم مصادر وارداتها.

وتفيد دراســة تطور بنية الصــادرات والواردات وتوزعها الجغرافي في معرفة مدى تغير تركيب الصــادرات والواردات خلال فترة زمنية محددة. وبذلك يمكن التعرف أهم التطورات التي أصــابت الاقتصــاد القومي للدولة، ومدى تأثير هذه التطورات في الاقتصاد العالمي بجميع قطاعاته.

المحور الثاني :

نظريات

التجارة الخارجية

أولا: النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية في التجارة الدولية

ظهرت النظرية التقليدية للتجارة الدولية في أواخر القرن 18 وبداية القرن 19 كرد فعل عن المذهب المركنتيلي –التجاري- الذي كان يدعو إلى فرض قيود على التجارة الخارجية خاصة فيما يخص الواردات ، على اعتبار أن قوة وثروة الدولة لديهم تقاس بما تملكه من معادن ثمينة وبالتالي يجب العمل على زيادتها عن طريق تشجيع الصادرات وإعاقة الواردات ، وقد جاءت النظرية التقليدية –الكلاسيكية- للتجارة مدافعة عن حرية التجارة على إعتبار أن ثروة الأمة تتمثل فيما تملكه من موارد اقتصادية حقيقية من أراضي ومباني وسلع استهلاكية ، وحرية التجارة هي الطريق إلى زيادة ثروة البلاد الحقيقية، وبذلك كانت النظرية الكلاسيكية مع حرية التجارة وضد تقييدها. **(حساني)**، وينقسم كتاب المدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية إلى جيلين:

- الجيل الأول، على رأسهم الفقهاء الانجليز رواد المدرسة التقليدية الكلاسيكية كل من آدم سميث، دافيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل، ويشتركون جميعهم في نقطة أساسية عند التحليل وهي أن العمل هو أساس القيمة.
- الجيل الثاني، من بين أهمهم ايدجورث، هابرلار، ليونتييف، مارشال، ويطلق على هذا الجيل وأفكارهم النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الدولية.

وقد عملت النظرية التقليدية في مختلف مراحلها الاجابة على التسؤلات التالية: **(حساني)**

- ماهو نموذج التجارة الخارجية؟ بعبارة أخرى ما هو هيكل كل من الصادرات والواردات للدولة محل الدراسة لتحديد السلع التي ستصدرها وتلك السلع التي ستستوردها الدولة المشاركة في التبادل.
- ما هي شروط التبادل الدولي ؟ بعبارة أخرى ما هو معدل التبادل الدولي الذي يحقق التوازن بين أطراف التجارة الدولية؟.
- ماهي الفوائد أو المكاسب التي تعود على الدولة من اشتراكها في التجارة الدولية؟.

1. النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية

إن النظرية الكلاسيكية للتبادل الدولي تركز على المنفعة بين الدول وذلك على أساس الاختلاف في التكلفة، ويعتبر أدم سميث أول من وضع المفاهيم الأولى لهذه النظرية ،ثم دعمت مبادئ هذه النظرية بأراء كل من دافيد ريكاردو وجون استوارت ميل ، والهدف من هذه النظرية هو تحديد شروط التوازن بين الدول وذلك من خلال ميزة التخصص والتبادل. **(samuelson، 1993، صفحة 65)**

أ. نظرية النفقة المطلقة لأدم سميث1723-1790.

ينظر إلى أدم سميث من جانب العديد من الاقتصاديين بأنه مؤسس الفكر الاقتصادي التقليدي ، بحيث انه نادى للحرية الاقتصادية والتبادل التجاري ، والحد من تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية للأفراد والمؤسسات ، بالاضافة إلى الحد من دورها في تنظيم الاقتصاد والرقابة عليه من حيث فرض الرسوم الجمركية على الواردات، ووضع السياسات المقيدة للتبادل التجاري ، **(عباس، 2009، صفحة 68)** وقد نشر "آدم سميث "Adam smith أفكاره في التجارة الدولية في كتاب أصدره عام 1776م تحت اسم " ثروة الأمم Wealth of Nations"، **(المرزوك، لم تذكر السنة، صفحة 12)**حيث تطرق فيه إلى نظرية النفقة المطلقة والتي تعتبر أول نظرية متكاملة ظهرت لتفسر قيام التجارة بين البلدان، وتسنتد هذه النظرية إلى مبدأ تقسيم العمل الدولي ، حيث تعتمد على وجود فروق واضحة في تكاليف الإنتاج بين بلد وآخر من حيث الإمكانيات والإنتاجية, وتتلخص هذه النظرية بأن يتخصص

كل بلد بإنتاج تلك السلع التي يكون له ميزه مطلقة في إنتاجها. وعليه فالتجارة بين البلدان ستكون مفيدة لجميع الأطراف المشاركة فيها. **(جويد، 2013، صفحة 126)**

- **الإفتراضات الأساسية التي تقوم عليها نظرية النفقات المطلقة:**

تقوم نظرية النفقات المطلقة على الإفتراضات التالية:

- يرى سميث أن تحقيق الزيادة الإنتاجية يشترط عنصر الحرية الاقتصادية و لقد طبق سميث أفكاره الخاصة عن المزايا التخصص و تقسيم العمل بين الدولة ,أي أن كل دولة يجب أن تصدر السلع التي تنتجها بكفاءة مقاسة و لإنتاج و تصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها بالميزة المطلقة, ووحدات العمل التي تحتاجها الوحدة الواحدة من السلعة مقارنة بشركاتها في التجارة ولكن يدعم ادم سميث أفكاره,عمد إلى وضع مجموعة من الفرضيات التي ساعدته على ذلك و هي:
- قيمة السلعة تتحدد بعامل واحد وهو العمل؛
- وجود دولتين تنتجان سلعتين مختلفتين؛
- دالة الإنتاج نفسها في كلتا الدولتين؛
- حرية تنقل عوامل الإنتاج داخل البلد الواحد و عدم التمتع بهذه الحرية بين الدولة؛
- التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج ؛
- حرية المبادلات؛
- مقايضة السلع مع بعضها ؛
- ثبات تكلفة الوحدة مهما كان حجم الإنتاج ؛
- عدم وجود تكاليف نقل أو موصلات أو تأمين؛
- التبادل يتم على أساس وحدة بوحدة؛
- إن التجارة الدولية تعود بالفائدة على جميع المشاركين في التبادل الدولي أي أن الفائدة التي تعود من إتساع نطاق السوق وزيادة تقسيم العمل تعم كافة الدول المشتركة في التبادل الدولي؛
- إن التجارة الدولية تساهم في تحقيق وزيادة التراكم الرأسمالي والقدرة الإنتاجية لجميع الدول المشتركة في التبادل الدولي، وبالتالي فإن زيادة كمية إحدى موارد الثروة هو الأثر الجوهري لقيام التجارة الدولية، ويتمثل الأثر الهام لهذه التجارة في التوزيع الأمثل لعناصر الإنتاج على الإستخدامات المختلفة؛
- تركز هذه النظرية على النفقات المطلقة وليس على النفقات النسبية لكل سلعة أي يكفي شرط اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة بين الدولتين لكي تقوم التجارة الدولية.

- **تحليل نظرية النفقة المطلقة لأدم سميث**

إن أدم سميث يرى أن المتاجرة بين دولتين تتم على أساس الاختلاف في التكاليف المطلقة، حيث تقوم الدولة بالتخصص في انتاج السلع التي تستطيع انتاجها بتكلفة أقل بحيث تنتج منها أكثر مما تحتاجه لاشباع حاجاتها الداخلية ، وتبادل الفائض بسلعة أخرى

كلفتها أقل في الدول الأخرى، وهذا ما يؤدي إلى التخصص وتقسيم العمل الدولي ومن ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة فعالة وزيادة الانتاج. **(شرار، 2007، الصفحات 36-37)**

فقد قال أدم سميث في كتابه ثروة الأمم :" إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن فلنشتريها ببعض انتاج صناعتنا".اي أن أدم سميث يرى أنه يكفي وجود فرق بين نفقة الانتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما. وقد قاس سميث النفقة المطلقة بعدد وحدات العمل اللازم لانتاج وحدة واحدة من السلعة x. **(تركستاني و أخرون، صفحة 44.)**

وتقوم التجارة الدولية في رأي سميث بوظيفتين هامتين وهما: **(أبو بكر، لم تذكر السنة، صفحة 10)**

- ✓ الوظيفة الأولى هي: وظيفة تصريف الإنتاج الفائض عن حاجة السوق المحلي واستبداله بشيء أكثر نفعا.
- ✓ الوظيفة الثانية هي: وظيفة التغلب على ضيق السوق المحلية.

ولفهم مبدأ الميزة المطلقة نفترض المثال التالي:

نفترض أن هناك دولتين هما الجزائر وايطاليا ، وانهما ينتجان سلعتين هما: العصير وزيت الزيتون على التوالي، وإن عدد ساعات العمل الازمة لإنتاج الوحدة الواحدة من هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالأتي:

جدول رقم (01): نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

	العصير	زيت الزيتون
الجزائر	4 ساعات عمل / الوحدة	3 ساعات عمل/ الوحدة
ايطاليا	6 ساعات عمل/ الوحدة	1 ساعة عمل/ الوحدة

المصدر: من اعداد الباحثة.

نلاحظ من خلال المثال أن كل من الجزائر وايطاليا ينتج إحدى السلعتين بكفاءة أكبر من الدولة الأخرى، بحيث ان الجزائر تنتج وحدة واحدة من العصير بتكلفة حقيقية مقدارها 4 ساعات عمل، بينما تنتج ايطاليا بما مقداره 6 ساعات عمل للوحدة الواحدة، وتنتج الجزائر وحدة واحدة من زيت الزيتون بما مقداره 3 ساعات عمل ، بينما ايطاليا فتنتج وحدة واحدة من زيت الزيتون بما مقداره 1 ساعة عمل للوحدة، ومنه فإنه من الأفضل أن تتخصص الجزائر في انتاج العصير لكون أنها تتمتع بميزة مطلقة فيه بينما تتخصص ايطاليا في انتاج زيت الزيتون لأنها تتمتع بميزة مطلقة في انتاجه، أو بمعنى أخر بما أن الجزائر تنتج العصير بتكاليف أرخص ، فمن الأفضل أن توجه مواردها من العمل لانتاج العصير ، وتبادله بزيت الزيتون من ايطاليا ، والعكس بالنسبة لايطاليا.

وعليه فإنه حسب أدم سميث فإن إختلاف النفقات المطلقة يشكل أساسا لقيام التبادل وتقسيم العمل الدولي ولذلك فإن هذا الإختلاف في رأيه هو سبب قيام التجارة الدولية بين الجزائر وايطاليا.

إضافة إلى ما سبق فإن سميث لا يرى داعيا للتفرقة بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية فكلاهما وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض وتطبيق مبدأ تقسيم العمل .

والسؤال الذى يطرح نفسه الآن هو ماذا يحدث عندما لا تتمتع أحد الدول بأى ميزة مطلقة فى إنتاج أى سلعة . هل من الممكن أن تحقق هذه الدولة مكاسب من التجارة الدولية؟ وفقاً لتحليل آدم سميث فإن الدولة التى لا تتمتع بأى ميزة مطلقة لا تستطيع

الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل ، أي أنه ليس هناك فرصة لقيام التجارة الدولية لأنه لا يمكن أن يستورد أحد البلدين السلعتين من الأخر دون أن يصدر إليه شيئا ويمكن توضيح هذه الفكرة فى المثال التالى الذى يوضح تكلفة إنتاج الوحدة من القمح والقطن فى كل من فرنسا وألمانيا.

جدول رقم (02): نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

	قمح	قطن
ألمانيا	40 ساعة عمل/ الوحدة	20 ساعة عمل/ الوحدة
فرنسا	20 ساعة عمل/ الوحدة	15ساعة عمل/الوحدة

المصدر: من اعداد الباحثة.

نجد أن فرنسا تتمتع بميزة مطلقة فى إنتاج كل من القمح والقطن بينما لا تتمتع ألمانيا بأى ميزة مطلقة فى إنتاج السلعتين حيث يتكلف انتاج الوحدة الواحدة من القمح 20 ساعة عمل فقط فى فرنسا بينما يتكلف 40ساعة عمل فى ألمانيا ، أما بالنسبة للقطن فإن الوحدة الواحدة تتكلف 15 ساعة عمل فقط فى فرنسا بينما نفس الوحدة تتكلف 20 ساعة عمل فى ألمانيا .ولهذا وفقاً لتحليل آدم سميث فإن ألمانيا لا تستطيع الاستفادة من مزايا التخصيص وتقسيم العمل نظراً لعدم تمتعها بأى ميزة مطلقة.

- **الانتقادات الموجهة لنظرية النفقة المطلقة لأدم سميث**

لقد وجهت عدة انتقادات لنظرية التكاليف المطلقة وهي التالية: (لعايب، 2014/2013، صفحة 8)

- حسب هذه النظرية، فإن الدولة التي لا تتفوق في إنتاج أي سلعة، فهي لا تستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، ومن ثم فهي لا تستطيع أن تستورد من الخارج لعدم مقدرتها على الدفع، إن استمرار هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية، وهذا ما لم يحدث في الواقع العملي.
- تعتقد أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، في حين أن واقع المعاملات يثبت أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي.
- ترى هذه النظرية أن التجارة الخارجية ما هي إلا امتداد لنظرية التجارة الداخلية في حين أن نوعي التجارة مختلفان كل الاختلاف، من حيث خصائصهما ونظرياتهما.

ولقد ظلت تلك الإنتقادات توجه إلى نظرية آدم سميث في التجارة الخارجية إلى أن جاء المفكر الاقتصادي " دافيد ريكاردو " بنظريته في التجارة الدولية، والتي تقوم على أساس فكرة التفوق النسبي، والتي أجابت عن بعض أوجه القصور التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.لذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو تعتبر امتدادا لنظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث.

ب. نظرية النفقة النسبية لدافيد ريكاردو1772-1823

تنسب هذه النظرية إلى الاقتصادي البريطاني الشهير ديفيد ريكاردو التي أوردها في كتابه مبادئ الاقتصادي السياسي والضرائب خلال الفترة 1772-1823. **(الوادي و اخرون، 2010، صفحة 275.)** حيث تعتبر نظرية الميزة النسبية أهم إسهام لريكاردو في علم الاقتصاد. وقد أوضح عبر هذه النظرية أن من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلع التي لا تكلفه كثيرا مقارنة بباقي السلع التي

ينتجها، حتى وإن كانت بلدان أخرى في العالم تستطيع إنتاج هذه السلع بتكلفة أقل منه.ويتحتم على كل بلد استيراد السلع التي يتنازل عن إنتاجها من باقي الدول التي تملك ميزة نسبية في إنتاجها. وتسمح هذه النظرية بتجاوز قصور نظرية الميزة المطلقة التي صاغها آدم سميث، حيث إنها لا تضمن مكانا في التجارة الدولية للدول التي لا تملك أي ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة.

وبالتالي يرى ديفيد ريكاردو أن إختلاف النفقات المطلقة ليس مبررا كافيا لقيام التجارة الدولية لكن يجب أن يكون هناك إختلاف في النفقات النسبية لقيامها.

- **الفرضيات التي قامت عليها نظرية النفقات النسيبية لديفيد ريكاردو:**

وتقوم هذه النظرية على الفروض الأساسية التالية:

- إن التجارة الدولية تتم بين دولتين ، وتقع على سلعتين فقط.
- الموارد الاقتصادية لكل دولة تظل كما هي ثابتة،وأن كل نوع من تلك الموارد متماثل تماما، مثلا عنصر العمل يتكون من وحدات متجانسة لا تختلف في مستوى المهارة أو التدريب، أو أن عنصر الأرض يتكون من وحدات متجانسة لا تختلف في درجة الخصوبة أو الجودة.
- عوامل الإنتاج تنتقل بحرية كاملة داخل الدولة مع عدم إمكانية انتقالها خارج حدود الدولة .
- المنافسة التامة ، وحرية التجارة.
- انعدام نفقات النقل والتأمين والتعريفة الجمركية وغيرها من النفقات.
- استخدام نظرية القيمة في العمل ، أي إن قياس قيمة أية سلعة تتم بكمية العمل المصروف في إنتاجها.
- التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج .
- ثبات مستوى المعرفة الفنية داخل كل دولة مع امكانية إختلاف هذا المستوى من دولة إلى أخرى.
- ثبات نفقات الانتاج لكل من السلعتين موضوع التبادل، أي أن تكلفة إنتاج الوحدة لا تتغير تبعا لتغير حجم الإنتاج وبذلك فالإنتاج يخضع لقانون ثبات الغلة؛

- **تحليل نظرية النفقة النسبية لديفيد ريكاردو**

إذا كانت النفقة المطلقة هي عبارة عن عدد من وحدات العمل اللازمة لإنتاج السلعة فالنفقة النسبية فهي نفقة سلعة مقارنة بنفقة سلعة أخرى أي عبارة عن مقارنة نفقتين مطلقتين لسلعتين شرط أن تكون هاتان السلعتان في بلد واحد بعد هذا يقرر ريكاردو أنه يكفي في التبادل الداخلي الذي يتم في داخل كل دولة أن يكون هناك اختلافا بين النفقات المطلقة حتى يتم التبادل الدولي فلا عبرة باختلاف النفقات المطلقة وإنما العبرة باختلاف النفقات النسبية.

ولتوضيح النظرية نستعين بالمثال الأتي الذي أورده ريكاردو في نظريته والذي يصوّر إنتاج كل من الجزائر والأردن لسلعتين هما النبيذ والقماش وكما يأتي :

الجدول رقم 03: نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

الدولة	العصير	القماش	معدل التبادل الداخلي	
			العصير بالنسبة للقماش	القماش بالنسبة للعصير
الجزائر	60ساعة عمل /الوحدة	80 ساعة عمل/ الوحدة	0.75=80/60	1.33=60/80
الأردن	120ساعة عمل/الوحدة	100ساعة عمل/الوحدة	1.2=100/120	0.83=120/100

المصدر: من اعداد الباحثة.

واضح من الجدول أن الجزائر تتمتع بميزة مطلقة في انتاج السلعتين ، ووفقا لنظرية الميزة المطلقة لأدم سميث لا تقوم بين الدولتين تجارة دولية وهذا يوضح لنا أن نظرية الميزة المطلقة غير كافية لتفسير قيام التجارة الخارجية، غير أن ريكاردو يرى العكس حيث أنه من مصلحة كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلعة التي يتميز فيها بتكلفة إنتاج أقل نسبيا مقارنة بغيرها من الدول الأخرى ،و يمكننا حساب التكلفة النسبية لكل سلعة كمايلي :

1- **حساب التكلفة النسبية لإنتاج العصير**

أ- **الجزائر**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من العصير =التكلفة المطلقة لانتاج العصير/التكلفة المطلقة لانتاج القماش

=80/60 = 0.75 وحدة من القماش

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من العصير في الجزائر تساوي تكلفة انتاج 0.75 وحدة من القماش

ب- **الأردن**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من العصير =التكلفة المطلقة لانتاج العصير/التكلفة المطلقة لانتاج القماش

=100/120=1.2 وحدة من القماش

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من العصير في الأردن تساوي تكلفة انتاج 1.2 وحدة من القماش.

خلاصة: تكلفة انتاج العصير بالنسبة للقماش في الجزائر أقل من تكلفة انتاجه في الأردن 0.75<1.2.

2- **حساب التكلفة النسبية لإنتاج القماش**

أ- **الجزائر**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من القماش =التكلفة المطلقة لانتاج القماش/التكلفة المطلقة لانتاج العصير

=60/80 = 1.33 وحدة من العصير

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من القماش في الجزائر تساوي تكلفة انتاج 1.33 وحدة من العصير

ب- **الأردن**

التكلفة النسبية لانتاج وحدة من القماش =التكلفة المطلقة لانتاج القماش/التكلفة المطلقة لانتاج العصير

=120/100=0.83 وحدة من عصير

أي أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من القماش في الأردن تساوي تكلفة انتاج 0.83 وحدة من العصير.

خلاصة: **تكلفة انتاج القماش بالنسبة للعصير في الأردن أقل من تكلفة انتاجه في الجزائر 0.83<1.33**

وهكذا سيكون من مصلحة الجزائر التخصص في انتاج العصير لأنها تتمتع بميزة نسبية أكبر بالمقارنة مع الأردن ، أما الأردن فمن مصلحتها التخصص في انتاج القماش لأنها تتمتع بميزة نسبية أكبر بالمقارنة مع الجزائر، بحيث أنه ليس في مصلحة الجزائر التخصص في انتاج القماش على الرغم من أن التكلفة المطلقة لانتاج هذا الأخير أقل من تكلفتها المطلقة في الأردن ، وذلك كون أن التكلفة النسبية لانتاج القماش في الجزائر أكبر منها في الأردن.ويتم التبادل الدولي بينهما على أساس وحدة بوحدة،ومن ثمة يتحقق مكسب من قيام التجارة الدولية لكل من الدولتين والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم 04:المكاسب التي تحققها الدوليتن من قيام التجارة الدولية بينهما

بيان	وضع الجزائر	وضع الأردن
قبل قيام التجارة الدولية	تقوم الجزائر بإنتاج وحدة عصير+وحدة قماش بتكلفة قدرها (60+80) 140 ساعة عمل.	تقوم الأردن بإنتاج وحدة عصير+وحدة قماش بتكلفة قدرها (100+120) 220 ساعة عمل.
بعد قيام التجارة الدولية	تتخصص الجزائر في انتاج وحدتين عصير بتكلفة قدرها (60×2) 120 ساعة عمل.	تتخصص الأردن في انتاج وحدتي قماش بتكلفة قدرها (100×2) 200ساعة عمل.
يتم التبادل الدولي على أساس مبادلة وحدة بوحدة	بعد قيام التجارة الدولية يصبح لدى الجزائر وحدة عصير + وحدة قماش بتكلفة قدرها 120 ساعة عمل	بعد قيام التجارة الدولية يصبح لدى الاردن وحدة عصير + وحدة قماش بتكلفة قدرها 200 ساعة عمل
المكسب المتوقع من قيام التجارة الدولية	20 ساعة عمل	20 ساعة عمل

المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على معطيات الجدول أعلاه.

نلاحظ أنه في حالة عدم تخصص الجزائر في انتاج العصير فإنه ستتكلف 140 ساعة عمل لانتاج وحدة من العصير ووحدة من القماش - قبل قيام التجارة الدولية-، في حين لو تخصصت في انتاج العصير فأنها ستتكلف 120 وحدة عمل للحصول على وحدة عصير منتجة لديها ووحدة قماش نتيجة التبادل مع وحدة من العصير –بعد قيام التجارة الدولية-، كذلك الحال بالنسبة للأردن ففي حالة عدم تخصصها في انتاج القماش فإنها ستتكلف 220 ساعة عمل لانتاج وحدة من العصير ووحدة من القماش - قبل قيام التجارة الدولية-، في حين لو تخصصت في انتاج القماش فإنها ستتكلف 200وحدة عمل للحصول على وحدة قماش منتجة لديها ووحدة عصير نتيجة التبادل مع وحدة من القماش –بعد قيام التجارة الدولية،وهكذا فإن التخصص أفاد الدولتين حيث ربحت

كلاهما من التجارة الدولية – تم توفير 40 وحدة عمل : 20 لصـــالح الجزائر و20 لصـــالح الأردن- وهذا بفرض أن التبادل يتم وحدة عصير مقابل وحدة قماش.

مثال 2:

إذا علمت أن تكلفة انتاج وحدة واحدة من الصـــوف ووحدة واحدة من المنســـوجات في كل من إنجلترا وفرنســـا تحتاج إلى عدد ساعات العمل التالية:

جدول رقم 05: نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

السلعة / البلد		الصوف	المنســوجات	(معدل التبادل الداخلي)	
				الصـــــــوف بـالـنســـبـة للمنسوجات	المنسوجات بالنسبة للصوف
فرنسا		40سا	20سا	2= 20/40	0,5 = 40/20
إنجلترا		12سا	10سا	=10/12 1,2	0,83 =12/10
(مـــعـــدل الـــتـــبـــادل الخارجي)	**فرنســـا بـالنســبـة لإنجلترا**	3,33=12/40	2=10/20		
	إنجلترا بـالنســبـة لفرنسا	0,30=40/12	0,=20/10 5		

المصدر: من اعداد الباحثة

انطلاقا من بيانات الجدول أعلاه، نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق مطلق في إنتاج كل من الصوف والمنسوجات، في حين تعاني فرنسا من تخلف مطلق في إنتاج كل من السلعتين، ووفقا لنظرية الميزة المطلقة لأدم سميث لا تقوم بين الدولتين تجارة دولية وهذا يوضح لنا أن نظرية الميزة المطلقة غير كافية لتفسير قيام التجارة الخارجية، غير أن ريكاردو يرى العكس حيث أن فرنسا ستتخصص في إنتاج إحدى السلعتين لكن ليس على أساس التكاليف المطلقة بل على أساس التكاليف النسبية.

ومن خلال تحليلنا لهذا الجدول يتبين أن المنســوجات في كلا من انجلترا وفرنســا تتكلف قدرا من ســاعات العمل أقل مما تكلفه إنتاج الصوف ، ولكن فرنسا تتمتع بميزة نسبية عن انجلترا في إنتاج المنسوجات في حين تتمتع انجلترا بميزة نسبية في إنتاج الصوف مقارنة بفرنسا وذلك لأن :

- **النفقة النســبية لإنتاج الصــوف بالنســبة للمنســوجات** في فرنســا (20/40 = 2) **أكبر من تكلفة انتاجه** في إنجلترا (1.2=10/12).
- في حين نجد أن **النفقة النسبية لإنتاج المنسوجات بالنسبة للصوف** في فرنسا (0.5=40/20) **أقل من تكلفة انتاجه** في إنجلترا (0.83=12/10) .

ولكي يكون التبادل مربحا للبلدين يجب أن يكون معدل التبادل الدولي محصـــورا بين معدلات التبادل الداخلية،فمثلا معدل تبادل الصوف يكون ضمن المجال التالي: [1.2 - 2[.ومعدل تبادل المنسوجات ضمن المجال: [0.5 - 0.83[.

وفي هذا الإطار ترى النظرية أن اختلاف النفقات النسبية يؤدي إلى تخصص كل دولة تخصصا كاملا في إنتاج السلعة التي لها تفوق نسبي فيها، وتقوم بتصدير الفائض عن استهلاكها إلى الدولة التي لها عجز فيها هذا من جهة، ومن جهة أخرى تقوم باستيراد السلعة التي تعاني من تخلف نسبي في إنتاجها.

نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج الصوف، وتعاني من تخلف نسبي في إنتاج المنسوجات، في حين أن فرنسا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج المنسوجات وتعاني من تخلف نسبي في إنتاج الصوف، إذن على هذا الأساس يتشكل هيكل أو نمط التجارة الخارجية، حيث تقوم إنجلترا بالتخصص في إنتاج الصوف كونها سلعة التفوق النسبي لديها، وتستورد المنسوجات كونها سلعة التخلف النسبي لديها.

وبناءا على ذلك فإن هيكل صادرات الدولة يتكون من مجموعة سلع التفوق النسبي أي السلع التي تنتجها بنفقات نسبية أقل، أما هيكل وارداتها فيتكون من مجموعة سلع التخلف النسبي، وهي السلع التي لو قامت بإنتاجها لكانت نفقاتها النسبية أعلى.إن هيكل التخصص هذا من شأنه أن يعمل على توجيه التجارة الخارجية وفقا للنظرية الكلاسيكية التي ترى بأن اختلاف النفقات النسبية يعتبر شرطا ضروريا وكافيا لقيام التبادل الدولي. **(لعايب، 2014/2013، صفحة 10)**

- **<u>حالة تساوي النفقات النسبية:</u>**

إن تساوي النفقات النسبية، لا يؤدي إلى قيام التجارة الخارجية ولبيان ذلك نورد المثال التالي:

الجدول رقم (06): نفقات الانتاج مقدرة بساعات العمل

	القماش (1)	القمح (2)	معدل التبادل الداخلي
فرنسا (1)	40سا	20سا	0,5 = 40/20
انجلترا (2)	30سا	15سا	0,5 = 30/15
معدل التبادل الخارجي	0,75 = 40/30	0,75 = 20/15	

تساوي معدلات التبادل الداخلية في كل من البلدين يعني إنعدام الميزة النسبية لأي منهما وبالتالي تنعدم مصلحتها من التبادل فلا تقوم التجارة الخارجية والعكس صحيح، فكلما اختلفت معدلات التبادل الداخلية كلما أعطت مبررات لقيام التجارة الدولية.

- **الانتقادات الموجهة لنظرية النفقات النسبية لديفيد ريكاردو**

على الرغم من بقاء هذه النظرية كأساس لتفسير التجارة الخارجية بين الدول لمدة طويلة ، الا إن الانتقادات بدأت توجه إليها منذ بداية الحرب العالمية الأولى ، وخاصـــة من قبل اوهن وفرانك غراهم ، وفي ما يأتي أهم هذه الانتقادات : **(المرزوك، لم تذكر السنة، الصفحات 16-17)**

- **المغالاة في التبســيط :** ان افتراض وجود دولتين في التبادل الدولي وســلعتين قابلتين للتبادل قد ابعد النظرية كثيرا عن الواقع الذي تتبادل فيه مئات الدول لملايين الســلع ، كما تتعرض فيه الأذواق والإمكانيات الى التبدل والتغير المســتمرين واللذين

يؤثران على مكانة الدول التجارية فالدولة التي تكون متميزة بتجارتها اليوم قد تفقد هذه الميزة في الغد لتحل محلها دولة أخرى وهكذا ، وقد يمكن حل هذا الإشكال بافتراض ان العالم ينقسم الى الدولة المعنية بالتحليل وبين بقية دول العالم ، اما السلع فيمكن كذلك تقسيمها الى السلع التي تتميز بإنتاجها دولة التحليل من جهة والسلع التي يتميز بإنتاجها العالم من جهة ثانية ، اما حالة تبدّل الأذواق او الإمكانيات فإنها ربما تؤدي الى تبديل مواقع الدول المصدرة في تسلسلها في التجارة الدولية .

- **افتراض انعدام نفقات النقل والتأمين وغيرها :** وهو أمر لا يمكن تصوره ، بل إن هذه النفقات أحيانا تقترب من قيمة السلعة نفسها او ربما تتفوق عليها ، ففي حالة كون هذه النفقات عالية فقد تنتفي معها الميزة النسبية التي تمتلكها الدولة في إنتاج السلعة ، مما يؤدي الى توقف البلدان الأخرى من الاستيراد منها بسبب ارتفاع تكاليف النقل وبالتالي توقف التجارة الخارجية بينهما . فإذا كانت الدولة المصدرة بعيدة عن أسواق استهلاك السلعة او كانت السلعة من النوع الذي يحتاج الى ظروف خاصة في النقل كالنفط الخام او السلع سريعة التلف او ما شابه ذلك ، فان تكاليف النقل قد تلغي الميزة النسبية للدولة المنتجة .
- **افتراض الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية :** أي إن الاقتصاد القومي في حالة توازن ، الا ان هذا الافتراض غير واقعي ، إذ ان (كينز Keyns) قد اثبت ان حالة التوازن يمكن ان تحدث دون حالة الاستخدام الكامل ، أي من الممكن حدوث حالة توازن في الوقت الذي تكون فيه موارد اقتصادية معطلة ، الأمر الذي سوف يدفع الدولة المنتجة الى استخدام هذه الموارد المعطلة والتي غالبا ما تكون ذات كفاءة إنتاجية اقل وبالتالي انخفاض في مستوى الميزة النسبية التي كانت تمتلكها الدولة .
- **افتراض ثبات نفقات الإنتاج للوحدة الواحدة بغض النظر عن حجم الإنتاج :** إلا إن الواقع يشير الى إن المشاريع الإنتاجية تخضع بعد حد معين من الإنتاج الى قانون تزايد النفقات (او قانون تناقص الغلة) ، ويقصد بهذا الحد المعين هو عندما تتساوى الكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ، اذ عند زيادة الإنتاج عن هذا الحد فان التكلفة الحدية تبدأ بالارتفاع في حين يبدأ الإيراد الحدي بالانخفاض مما يخلق فجوة بينهما تمثل خسارة للمنتج تدفعه للحد من زيادة الإنتاج .
- **افتراض حرية التجارة الخارجية وسيادة حالة المنافسة التامة بين الدول :** وهو أمر مخالف للواقع اذ إن معظم الدول تقوم بفرض قيود على حركة صادراتها واستيراداتها كل حسب ظروفها الاقتصادية والموردية وطاقات الإنتاج السلعي لديها ، أما افتراض سيادة حالة المنافسة التامة في الأسواق الدولية فهو مخالف للحقائق الدولية الآتية :
  - ان معظم السلع الخاضعة للاستيراد والتصدير هي سلع متمايزة وليست متجانسة .
  - وجود القيود التجارية التي تفرضها الدول في معظم الحالات.
  - يسود الاحتكار او المنافسة الاحتكارية معظم النشاطات الاقتصادية في العالم .
- **افتراض المقايضة بالسلع :** غير إن واقع الحال يشير الى أن الاقتصاد الحديث قد فارق التجارة بالمقايضة واستبدل بها استخدام النقود بأشكالها المختلفة وعلى نطاق واسع كوسيط للتبادل ، كما ان التبادل الدولي يتم بالنقود الدولية ذات الأسعار المختلفة والمتغيرة للصرف والتي تجعل عملية التبادل خاضعة الى قوانين العرض والطلب الدوليين والأسعار الدولية للسلعة وأسعار الصرف الأجنبي وليس الى المقايضة المجردة .

- **افترضت النظرية عدم قدرة عناصر الانتاج على الانتقال على المستوى الدولي:**وهذا الافتراض غير صحيح فقد يستحيل انتقال بعض عناصر الانتاج كالأرض ، وقد تصعب الهجرة السكانية بسبب القيود وقد تتسم حركة رؤوس الأموال بالبطئ إلا أن الواقع يثبت عكس ذلك حيث أن الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسية قد خفضت من هذه العراقيل.
- **تقوم هذه النظرية أساسا على نظرية العمل كأساس للقيمة :**حيث يرجع هذا التحليل اختلاف النفقات النسبية للسلع المتبادلة دوليا لاختلاف كمية العمل المستخدمة في انتاجها، غير أن الواقع يشير إلى أن العمل يشترك مع رأس المال والتنظيم في العملية الانتاجية فضلا عن وحدات العمل غير المتجانسة، حيث تختلف الانتاجية من فرد لأخر ومن دولة لأخرى.
- يأخذ على هذه النظرية امتيازها بطابع السكون الذي تتميز به، فما يكون ميزة اليوم قد لا يصبح كذلك في الغد.
- كما يأخذ على النظرية تركيزها على جانب الانتاج والعرض مهملة لجانب الطلب وعدم بيانها لكيفية تحديد نسبة التبادل الدولي.ويعزى الاقتصاديون الفضل في سد هذا النقص إلى جون إستيوارت ميل.

ج. نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل

يتفق جون استورت ميل مع ريكاردو في أن السبب الأساسي في قيام التجارة الدولية هو اختلاف النفقات النسبية لانتاج السلع من دولة إلى أخرى ، وقد اعتمد جون استورت ميل على نفس الافتراضات الأساسية التي قامت عليها نظرية ديفيد ريكاردو ماعدا الفرضيتين التاليتين التي قام بتعديلهما : **(أحمد السريتي و محمد غزلان، 2012، صفحة 31)**

- أن قيمة السلعة تتحدد بتكلفة انتاجها من جميع عوامل الانتاج (العمل، رأس المال، الأرض والتنظيم) وليس عنصر العمل فقط.
- ان التبادل الدولي يتم على أساس مبادلة كمية بكمية وليست وحدة بوحدة.

إن النظريات السابقة قد أكدت على جانب العرض فقط واهملت جانب الطلب في تفسير قيام التجارة الدولية ، غير إن الأسعار تتحدد نتيجة تفاعل قوى العرض مع الطلب وبعد ذلك تتحدد الكميات المعروضة والكميات المطلوبة في التجارة الدولية أي الاستيرادات (جانب الطلب) والصادرات (جانب العرض) ، ولكن السؤال المهم هو كيف تتحدد كمية الصادرات وكمية الواردات ؟ ، أي ما هي النسبة التي تجمع بينهما في عملية التبادل الدولي ؟، وبمعنى أدق ما هي معدلات التبادل الدولي التي تتم وفقها التجارة الدولية لتكون مربحة لكلا الدولتين المتعاملتين بالتجارة ؟ .

- **تحليل نظرية القيم الدولية لجون ستيورت ميل.**

لقد أوضح المفكر والاقتصادي الانكليزي J.S Mill في كتابه (أسس الاقتصاد السياسي عام 1848) ضمن نظرية جديدة عرفت بـ(نظرية القيم الدولية) بان نسب التبادل الدولي تتحدد بقانون الطلب المتبادل Reciprocal Demand ، أي إن طلب أية دولة على سلعة ما يمثل عرض الدولة الثانية من السلعة نفسها ، وفي ذات الوقت فان طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى هو بمثابة عرض الدولة الأولى من تلك السلعة ، أي إن هنالك طلب متبادل بين الدولتين وان نسب التبادل بين هاتين الدولتين ستتحدد عند تقاطع الطلب المتبادل لهاتين الدولتين ، وان نقطة التقاطع هذه ستقع بين الحدين الأدنى والأعلى لنسب التبادل بين السلع داخليا .

وخلاصة القول إن نسبة أو معدل التبادل الدولي يتوقف على الطلب المتبادل لكل من البلدين على منتجات الدولة الأخرى ، ومعدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية ، ويتحدد معدل التبادل الدولي عند ستوارت ميل بناءا على:معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الأولى و معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولة الثانية، حيث أنه كلما اقترب معدل التبادل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل الداخلي للدولة كان كان نصيبها من مكاسب التجارة الدولية ضئيلا والعكس صحيح.

2. النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية-النظرية الحديثة في التجارة الدولية -

أ. النظرية السويدية-نظرية التو افر النسبي لعوامل الانتاج لهيكشر وأولين –

تعد نظرية هيكشر وأولين امتدادا لنظرية النفقات النسبية ذلك لأن نظرية النفقات النسبية فسرت سبب قيام التجارة الدولية وأرجعت ذلك إلى إختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع، أما نظرية هكشر وأولين فإنها توضح تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية للسلع المختلفة، وهذا يعني أن نظرية هيكشر – أولين بدأت من حيث انتهت إليه نظرية النفقات النسبية، ولذلك تعتبر نظرية هكشر و أولين نظرية مكملة لنظرية النفقات النسبية وليست بديلة لها.

- **فرضيات نظرية هيكشر واولين**

تقوم النظرية على مجموعة من الافتراضات المبسطة للواقع هي:**(زغلول رزق، 2010، الصفحات 39-40)**

- أن العالم يتكون فقط من دولتين (أ،ب) يقومان بإنتاج سلعتين هما (س،ص) ويعتمدان على عنصرين من عناصر الانتاج هما العمل ورأس المال .
- كلا البلدين يستخدمان نفس المستوى التكنولوجي في الانتاج أي تشابه التكنولوجيا في البلدين . أي إن الإنتاج في كلا الدولتين يستخدم نفس التشكيلة من عوامل الإنتاج ، فإذا كانت أسعار هذه العوامل متساوية في الدولتين فلا داعي لحدوث التجارة بينهما لان تكاليف الإنتاج واحدة فيهما ، أما إذا اختلفت أسعار هذه العوامل الإنتاجية أصبح هناك داع ودافع لحدوث التجارة الخارجية بينهما . **(المرزوك، لم تذكر السنة، صفحة 26)** إن تماثل الفن الانتاجى فى الدولتين وبذلك تحيد تأثيره على أسعار عناصر الانتاج فلا يبقى سوى جانب العرض الكلى من عناصر الانتاج ليصبح المحدد الوحيد لأسعار عناصر الانتاج .
- أن السلعة (س) كثيفة عنصر العمل Labour Intensiveوالسلعة (ص) كثيفة عنصر رأس المال ،Capital Intensive بمعنى أن السلعة (س) تحتاج إلى قدر أكبر من عنصر العمل مقارنة باحتياجها الى رأس المال . بينما السلعة (ص) على العكس تحتاج إلى قدر أكبر من عنصر رأس المال مقارنة باحتياجاتها من عنصر العمل . ويمكننا القول إن السلعة (س) تتميز بارتفاع نسبة العمل / رأس المال أو انخفاض نسبة رأس المال /العمل مقارنة بالسلعة (ص).
- أن السلعتين (س)،و(ص) يتم انتاجهما فى ظل ظروف ثبات الغلة ، والمقصود بذلك أن زيادة المستخدمة من كافة عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) بنسبة معينة تؤدى الى زيادة حجم الانتاج من السلعة بنفس النسبة . فعلى سبيل المثال زيادة المستخدم من عنصر العمل ورأس المال بنسبة ١٠% يؤدى الى زيادة الانتاج بنفس النسبة.
- التخصص غير الكامل فى الدولتين بعد التجارة ، بمعنى سيادة ظروف تزايد تكلفة الفرصة البديلة التى تمنع الدولتين من توجيه كافة عناصر الانتاج لانتاج سلعة واحدة من السلعتين .

- إن تماثل كل من الأذواق وهيكل توزيع الدخل في الدولتين- بمعنى تطابق خريطة السواء بالنسبة لهما. -كمحددات للطلب على السلعتين (س)،(ص) تعزل تأثيره على الطلب على عناصر الانتاج (راس المال , العمل.)
- سيادة ظروف المنافسة الكاملة فى أسواق السلع وأسواق عناصر الانتاج. ويعنى هذا الافتراض أن أسعار السلعتين (س)و(ص) تميل فى الأجل الطويل الى ان تتساوى التكاليف وتختفى أى فرص لتحقيق أرباح غير عادية، ومن ناحية أخرى فإن سيادة المنافسة الكاملة فى أسواق عناصر الانتاج تعنى عدم قدرة أصحاب عناصر الانتاج (العمل ، رأس المال) على تحديد معدل الجر وسعر الفائدة.
- المرونة التامة لتحرك عناصر الانتاج داخل كل دولة من نشاط إلى آخر ومن مكان إلى آخر وفقاً للعوائد الحدية، حيث تفترض النظرية عدم تحرك عناصر الانتاج بين الدول ، حيث أن تحرك عناصر الانتاج بمرونة تامة على المستوى المحلى يؤدى إلى تساوى العوائد الحدية لعناصر الانتاج المتجانسة فى كل المناطق والصناعات داخل نفس الدولة، بينما تحرك عناصر الانتاج دولياً يعنى تباين عوائد تلك العناصر على المستوى الدولى قبل قيام التجارة.
- عدم وجود تكلفة نقل وغياب أى شكل من أشكال تقيد حرية التجارة مثل الرسوم الجمركية أو حصص الاستيراد أو التصدير .
- استخدام عناصر الانتاج المتاحة استخداماً كاملاً فى الدولتين .
- توازن التجارة بين الدولتين ، بمعنى أن قيمة الصادرات تساوى قيمة الواردات

- **تحليل نظرية هيكشر وأولين**

ترجع نظرية هكشر وأولين سبب قيام التجارة الدولية كما لاحظ التقلديون إلى اختلاف النفقات النسبية، ويضيف إلى أن اختلاف النفقات النسبية ترجع إلى التفاوت بين الدول في مدى وفرة عناصر الانتاج المختلفة في كل منها، هذا التفاوت من شأنه أن يوجد اختلافا في أثمان عناصر الانتاج وبالتالي في أثمان المنتجات نظرا لتفاوت السلع فيما تحتاجه من شتى العناصر مما يبرز قيام التجارة بين مختلف الدول، إذ ستتجه كل دولة إلى تصدير تلك السلع التي يمكنها أن تنتجها في الداخل بتكلفة أقل، فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعناصر الانتاج المتوافرة في مختلف الدول. **(عوض الله، 1998، صفحة 56)**

إن عامل الوفرة أو الندرة لعناصر الانتاج وما يتبعها من اختلافات نسبية في أثمان تلك العناصر ليس السبب الوحيد للاختلافات النسبية لأثمان السلع المتبادلة ، بل هناك عامل أخر وهو عامل فني يتوقف على احتياج بعض السلع في انتاجها الى مزج نسب مختلفة من عوامل الانتاج، وهو ما يطلق عليه بدالة الانتاج، فبعض السلع تحتاج فنيا لانتاجها الى توفر بعض عوامل الانتاج بدرجة اكبر من العوامل الاخرى، فبعض السلع مثلا يحتاج الى عنصر الارض اكثر من رأس المال والعمل كزراعة القمح مثلا، بينما سلعة كالمنسوجات تحتاج لرأس المال بنسبة اكبر من الارض والعمل. **(أبو بكر، لم تذكر السنة، صفحة 16)**

وبالتالي أرجع "أولين" قيام التجارة الدولية إلى عاملين أساسيين : **(زغلول رزق، 2010، صفحة 41)**

- اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الانتاج فيما بين الدول المختلفة . *

* هناك طريقتين لقياس الوفرة النسبية: 1- طريقة الوفرة المادية وتقاس الكمية الكلية المتاحة من رأس المال إلى الكمية المتاحة من العمل2- طريقة الأسعار النسبية لعناصر الانتاج أسعار الفائدة / أجور العمال لقياس الوفرة النسبية.

- اختلاف نسبة تركيز عوامل الانتاج في انتاج السلع المختلفة .

وهـكذا فإن البلـد يصـدر سلعا تحوي على نسبة مرتفعة من عنصر الإنتاج المتوفر لديه نسبيا, بينما يستورد سلعا تحوي على نسبة مرتفعة من عنصر الإنتاج النادر لديه نسبيا.

ويمكن توضيح نظرية هكشر واولين من خلال المثال التالي:

لنفترض أن هناك 2 دول: أمريكا ، أستراليا ،الجزائر، حيث تتمتع كل دولة بتوفر عناصر الانتاج التالية:

الجدول رقم (07):عناصر الانتاج المتوفرة في الدول الثلاثة

الدولة	كمية العمل	كمية راس المال	كمية الأرض
أمريكا	10	1000	20
أستراليا	05	10	900
الجزائر	1200	20	08

المصدر: من اعداد الباحثة .

نلاحظ من خلال الجدول أن كل دولة من هذه الدول تتوفر لديها العناصر الانتاجية بنسب متفاوتة، فأمريكا يتوفر لديها عنصر رأ المال بكميات وفيرة وبالتالي يجب أن تتخصص في السلع وفيرة رأس المال، وأستراليا يتوفر لديها عنصر الأرض بكميات وفيرة وبالتالي فيجب أن تتخصص في السلع وفيرة الأرض مثل المراعي، والجزائر يتوفر لديها عنصر العمل بكميات وفيرة وبالتالي فيجب أن تتخصص في السلع وفيرة العمل.وعليه بعد قيام التجارة الدولية ستقوم أمريكا بتصدير السلع كثيفة رأس المال إلى كل من أستراليا والجزائر ، وتستورد السلع كثيفة العمال وكثيفة الأرض من الجزائر وأستراليا وكذا هو الحال بالنسبة للجزائر وأستراليا .

- **انتقادات النظرية:** من بين الانتقادات:

- اهتمام النظرية بالجانب الكمي لعناصر الانتاج)الندرة والوفرة (بينما اهملت الجانب النوعي لعناصر الانتاج كما ان افتراض تجانس عوامل الانتاج في جميع البلدان افتراض غير واقعي لان هذه العوامل تختلف وتتنوع باختلاف البلدان. كما أنه لا يمكن أن تتساوى نسب مزج هذه العناصر عند إنتاج منتوج معين في بلدان مختلفة نظرا للتفاوت التقني والفني الموجود بينهما
- إهمال النظرية لإمكانية انتقال عناصر الإنتاج على المستوى الدولي فقد إشتركت النظرية مع نظرية النفقات النسبية في إهمال إمكانية تحرك عناصر الإنتاج على المستوى الدولي.
- تفترض تبادل السلع في ظل شروط المنافسة الكاملة وبالتالي إهمال الأسواق الاحتكارية.
- إهمال النظرية لتكاليف النقل التي تؤثر بشكل واضح على توطن الانتاج في بلد دون الأخر، فهي تخلف فجوة بين أسعار السلع المتداولة في الأسواق المختلفة.
- لا تعطي النظرية أي أهمية للظروف التاريخية في اكتساب الميزة النسبية في حين أن ذلك وارد أحيانا كأن يتوصل بلد ما إلى انتاج سلعة معينة هذا البق التاريخي وحده يحقق ميزة نسبية.

- ليس بالضرورة ان الوفرة النسبية لعنصر من عناصر الانتاج في بلد معين يؤدي الى انتاج سلع كثيفة من هذا العنصر. وهذا ما يسمى بلغز اليونتيف.

ب. **لغز ليونتيف- إختبار نظرية هكشر وأولين عمليا-** عمد بعض الاقتصاديين الى اختبار نظرية هكشر –اولين فى وفرة عوامل الانتاج اختباراً عملياً بتطبيقها على صادرات وواردات دولة معينة. ومن أشهر الاختبارات التى جرت على نظرية هيكشر –أولين ما قام به الاقتصادى المعروف والروسى الأصل "فاسيلى في عامي 1953 و 1956 بدراسة هيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة اتجاه العالم الخارجي حيث استخدم ليونتيف بيانات عام 1947 هذه البيانات تضمنت المدخلات من عنصر العمل ورأس المال اللازم لانتاج ما قيمتة مليون دولار من الصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية . ونظراً لتمتع أمريكا بوفرة نسبية فى عنصر رأس المال ، ووفقاً لنظرية هكشر –أولين من المتوقع أن يكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة رأس المال ، بينما وارداتها تتضمن سلع كثيفة العمل. ولكى يتأكد ليونتيف من صحة هذا التوقع فإنه قد احتاج الى بيانات عن درجة كثافة راس المال والعمل فى هيكل صادرات وواردات أمريكا وهذه البيانات موجودة فى جداول المدخلات والمخرجات التي تعرض تفصيلا لاحتياجات كل سلعة منتجة فى أحد القطاعات داخل الاقتصاد (من باقى القطاعات الأخرى) ونظراً لعدم توفر تلك البيانات عن الواردات الأمريكية فإن ليونتيف قد استعاض عنها ببيانات عن تكلفة بدائل الواردات الأمريكية التى يتم انتاجها محلياً كبديل للسلع التى يتم استيرادها من الخارج . والجدول التالى يوضح مدخلات رأس المال والعمل اللازمة لانتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات وبدائل الواردات . **(زغلول رزق، 2010، الصفحات 55-56)**

الجدول رقم (08): جدول المدخلات والمخرجات الأمريكي لعالم 1947.

عوامل الإنتاج	الصادرات	الواردات المتنافسة
كمية رأس المال (K) بالدولارات	**2.550.780**	**3091.339**
كمية العمل (L) بالفرد كل سنة	**182.313**	**170.004**
نسبة رأس المال / العمل (k/L) ألف دولار	**14**	**18**

المصدر: من اعداد الباجثة

يتضح لنا من الجدول أعلاه ، أن بدائل الواردات الأمريكية تتمتع بارتفاع نسبة رأس المال/ العمل مقارنة بالصادرات الأمريكية، معنى ذلك أن أمريكا تستورد سلع كثيفة رأس المال وتصدر سلع كثيفة العمل. وجاءت هذه النتيجة لتتعارض تماماً مع منطق نظرية هكشر وأولين. ولقد قام ليونتيف بإجراء الدراسة مرة أخرى مستخدماً بيانات عن سنة 1951 ثم سنة ،1956ولكن المشكلة استمرت ، حيث أظهرت هذه الدراسات أيضاً تصدير أمريكا لسلع كثيفة العمل واستيراد سلع كثيفة رأس المال.وبالتالي فالنتائج التي توصل لها كانت تمثل لغزا حقيقيا،ولا شك أن اعتماد ليونتيف على بيانات بدائل الواردات الأمر يكية التى تنتج محلياً بدلاً من اعتماده على بيانات فعلية عن الواردات الأمريكية التى تنتج فى الخارج هو المصدر الرئيسى للنتائج الخاطئة التى توصل إليها . ولعل من أهم العناصر التى لم يأخذها فى الحسبان هو عنصر رأس المال البشرى الذى يتضمن الإنفاق على الصحة والتعليم والتدريب والذى كان يجب أن يتم إضافته إلى رأس المال المادى. وهذا ما فعله اقتصادى يدعى "كنKenen "فى عام 1965بتقدير

حجم رأس المال البشـرى فى الصـادرات وبدائل الواردات الأمريكية ثم إضـافتها إلى رأس المال المادى لبيانات عام 1947وهنا جاءت النتيجة مرضية واختفى لغز ليونتيف ، وأصبحت أمريكا مصدرة لسلع كثيفة رأس المال ومستوردة لسلع كثيفة العمل.

ثانيا : النظريات الحديثة المفسرة للتجارة الخارجية

1. **منحنى التعلم**

يربط هذا التحليل بين ارتفاع مسـتوى مهارات العمل والتحسـن في الفن الانتاجي وبين إجمالي عدد المنتجات التي يتم انتاجها من نوع معين خلال فترة زمنية معينة، وليس حجم الاستثمارات في التعليم والبحوث، وفيما يتعلق بقدرة العمال على التعلم لوحظ أن عدد السـاعات التي يقضـيها العامل في صـناعة منتج معين تميل للانخفاض بنسـبة منتظمة كلما تضـاعف الانتاج، وبالتوسـع في تطبيق ذلك التحليل يمكن القول أن نفقات الانتاج جميعا تنخفض مع تراكم تجارب الانتاج، **(حسـين عوض لله، 2004، صـفحة 33)**وباسـقاذ هذا التحليل على التجارة الدولية نجد أنه في حالة دولتين الأولى رائدة في صـناعة منتج كثيف العمل وعمالها مؤهلون ومدربون، ودولة داخلة في نفس الصناعة مبتدئة، **(حساني)**فنظرا لإفتقار الدولة اللاحقة إلى التجربة ورغم ما تتمتع به من ميزة نسبية لانتاجها كثيف العمل إلا أنها لن تسـتطيع في بادئ الأمر منافسـة الدولة الرائدة، وباسـتطاعة الدولة الرائدة أن تبقي على فجوة بينها وبين الدولة اللاحقة، **(محمود شـهاب، 2007، صـفحة 102)**فالفجوة التكنولوجية والخبرة العملية لعمال الدولة الرائدة تجعل هناك فروقا بين قدرة الدولتين على المنافسة لصالح الدولة الرائدة وبمرور الوقت يكتسب العنصر البشري في الدولة المبتدئة خبرات تؤدي إلى تقلص الفجوة وإلى انخفاض نفقات الانتاج ودون أن ننسـى أن المعدات ذات النفقة الرأسـمالية تهتلك و تتقادم مع مرور الزمن ،وهنا يتم التخلص من عبء التفوق التكنولوجي وهكذا تعود المزايا النسبية ونسب عوامل الانتاج للتحكم. **(حساني)**

2. **نظرية معدل التبادل الدولي لليندر**

نظرية الطلب الممثل أو نظرية تشابه الأذواق وتعود هذه النظرية إلى الاقتصادي ستافن ليندر Staffan Linder وجاءت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق، حيث يرى ستافن ليندر أن سبب قيام التجارة الدولية يرتبط بالمزايا النسبية ، ولكن منشأ هذه المزايا لا يوجد في الاختلاف بين الهبات المبدئية لعوامل الانتاج، وليس يعنى هذا أن اختلاف عوامل الانتاج لا قيمة له ، **(يونس، 2007، صـفحة 78)**وبالتالي ليندر يرى بأن اختلاف نسـب عناصـر الإنتاج مبالغ فيه بدرجة كبيرة، فهذا الاختلاف لا يفسـر قيام التبادل الدولي إلا بالنسـبة لبعض أنواع السـلع فقط وهذا لايعني أن اختلاف نسـب عناصـر الإنتاج لا قيمة له على الإطلاق في تفسير التبادل الدولي بل يعني أن له قيمة محدودة ويستدعي ذلك البحث عن إعتبارات أخرى. **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 125)**

وفي تفسـيره لقيام التجارة الدولية يفرق ليندر بين نوعين من السـلع: المنتجات الأولية وتجارة المنتجات الصـناعية، ففيما يخص تجارة المنتجات الأولية فإن التفسـير الذي قدمه ليندر يتطابق والتفسـير الذي تقدمه نظرية هكشـر-أولين أي أن تبادلها يتم طبقا للميزة النسـبية وأن الميزة تتحدد بنسـب عناصـر الإنتاج ، أما فيما يخص تجارة المنتجات الصـناعية فإن نظرية ليندر ترجع أسـباب قيام التجارة الخارجية إلى عامل تشـابه الدخل ،فالدول متشـابهة الدخل تكون متشـابهة الأذواق وبالتالي يمكن قيام التجارة بين الدول متشابهة الدخل لكون أسعار السلع تناسب المستهلكين في الدول الأخرى بسبب تساوي القدرة الشرائية. وعليه فإنه يعتمد في تفسيرها

على عوامل تتعلق بجانب الطلب لا العرض - تشابه نمط الطلب في الدول المختلفة-،إذ يرى لندر ضرورة توافر الشرطين التاليين لقيام التجارة الدولية في السلع الصناعية:

- يعتبر وجود طلب داخلي شرطا ضروريا لكي تدخل أي سلعة صناعية في نطاق الصادرات، مفاد ذلك أن أي سلعة لابد وأن تنتج وتستهلك في الداخل قبل أن تتحول إلى سلعة تصديرية. ويعني ذلك أنه لا تستطيع أي دولة أن تحقق ميزة نسبية في انتاج سلع صناعية ما لم تكن هذه السلع مطلوبة في السوق المحلي، وعليه فالطلب المحلي يعد شرطا ضروريا لتحقيق النسبية.
- أن الدول ستقوم بتصدير السلع التي تمتلك لها أسواق كثيرة ورائجة وبرر ذلك بالحاجة إلى إنتاج كبير الحجم من أجل تمكين المنشأة المحلية من تحقيق وفورات الحجم الاقتصادية، وبالتالي تخفيض تكاليف إنتاج هذه السلع مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها لتتمكن من غزو الأسواق الأجنبية.

وكخلاصة لما سبق يرجع ليندر سبب قيام تجارة الدولية للمنتجات الصناعية إلى عنصر أساسي هو الطلب والذي تحدد انطلاقا من متوسط دخل الفرد وعليه فإن الدول متشابهة الدخل ستكون أيضا متشابهة الأذواق، بالتالي فإن فرص التصدير لكل دولة سيكون في أسواق دولة أخرى متشابهة لها من حيث الدخل ومن هذا المنطق فإن السوق الخارجي ما هو إلا امتداد للسوق الداخلي، إضافة إلى ذلك فإن الدول تقوم بتصدير السلع التي تملك أسواق كبيرة لها وذلك لأن كبر حجم الأسواق يؤدي إلى تخفيض كلفة الانتاج بسبب اقتصاديات الحجم الكبير .

ويأخذ على هذه النظرية ما يلي: **(علجي، 2009)**

- السوق الخارجي ليست إمتداد للسوق الداخلي في كل الدول ولكل السلع, إنما هناك بعض الدول تنتج للإستهلاك الأجنبي مثل الصين والهند فهي تنتج بعض المنتجات لدول العالم الأول وهذا لتدني تكلفة اليد العاملة فيها الذي يؤدي بدوره لتدني سعر السلعة نفسها والتي لا يقدر الفرد المحلي إقتنائها أو هو غير محتاج لها أصلا فتوجه للسوق الخارجي مباشرة
- أذواق المستهلكين غير متشابهة عند تقارب مستويات الدخل الفردية في البلدان المختلفة . وهذا يعود لإختلاف التقاليد والعادات والأديان وكذا الثقافات ....إلخ. مما يؤثر على ميولات الأفراد لبعض السلع على حساب الأخرى.

3. نظريات اقتصاديات الحجم

و تشير اقتصاديات الحجم إلى الاتجاه النزولي لتكاليف الإنتاج للوحدة (أو نشاط آخر) مع نمو حجم الشركة الكبيرة التي تتمتع باقتصاديات الحجم ، و يمكن أن تنتج أحجاما أكبر من المنتجات بتكاليف أكثر انخفاضا من تلك الشركات المنافسة الأصغر حجما. **(ديفدلى ترجمة عبد الحكم الخزامى، 2008، صفحة 141)** و يقصد بها أيضا تناقص متوسط التكاليف الكلية في الأجل الطويل مع زيادة حجم الإنتاج أي توسيع نطاق الإنتاج أو حجم المؤسسة، حيث أن التكلفة المتوسطة لمؤسسة ما قد ترتفع أو تنخفض مع الزيادة في حجم الإنتاج ، فإذا انخفضت التكلفة المتوسطة مع الزيادة في حجم الإنتاج نقول إن المؤسسة تحقق اقتصاديات الحجم أو أن عائدات الحجم تكون متزايدة و إذا كانت التكلفة المتوسطة لا تختلف مع حجم الإنتاج نقول عن عائدات الحجم أنها مستقرة (ثابتة) أما إذا كانت التكلفة تزداد بزيادة حجم الإنتاج هنا المؤسسة تحقق اقتصاديات الحجم السالبة أي عائدات الحجم تكون متناقصة. **(فرحاني، 2013/2012، صفحة 78)** ونميز بين نوعين من الوفورات داخلية و خارجية: (لعايب، 2014/2013، صفحة 25)

أ. **الوفورات الداخلية**:هنا يتم التركيز على الزيادة في العوامل الداخلية لرفع الإنتاج في المشـــروع للإســـتفادة من مزايا الإنتاج الكبير وذلك من خلال:

- **الوفورات الفنية**: وهي الزيادة في العوامل الفنية للإنتاج، ويتم تحقيقها من خلال الرفع في الطاقة الإنتاجية عن طريق الزيادة الزيادة في توظيف عوامل الإنتاج، خاصـــة منها العمل وراس المال وزيادة كفاءتها عن طريق تقســـيم العمل، والأخذ بأحدث المبتكرات التكنولوجيـة. كمـا يتحقق هـذا النوع من الوفورات من خلال التقليـل من المخلفـات والمنتجـات الثـانويـة، وإمكانيـة الإســـتفـادة من الفضلات، وهو ما تعجز عنه المشروعات الصغيرة، وإمكانية إجراء البحوث والتطوير.

- **الوفورات الإدارية**: وتتمثل في الزيادة في العوامل الإدارية للمشروع وذلك بأخذ الشكلين:

- إما بزيادة حجم الوحدة الإنتاجية.
- وإما يجمع عدد من الوحدات الإنتاجية تحت إدارة واحدة بحيث لا يترتب عليه زيادة مماثلة في تكاليف الإدارة، وهو ما يعزى إليه أحيانا اندماج بعض الشركات المستقلة، ولكنها شركات صغيرة أو متوسط وما تشهده الآن من شركات كبيرة. فالمشروع الكبير له القدرة على تجنيد أفضل المهارات والخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية لخدمته، مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع والتقليل في الإنفاق.

- **الوفورات التجارية**: وتتمثل في الزيادة من المقومات التجارية للمشـــروع من خلال الرفع من الكفاءة في شـــراء المواد الخام، وبيع المنتجات النهائية، والتخفيض في تكاليف النقل والدعاية والإعلان، واستغلال سمعته لترويج أنواع أخرى من المنتجات.

- **الوفورات المالية**: وتكون من خلال إمكانية الرفع من المقومات المالية للمشـروع، بسـهولة الحصـول على الإئتمان، سـواء بإصدار السندات وبيعها في الأسواق المالية، أو بزيادة رؤوس أموال المشروعات عند طريق الإكتتاب فيه، وإما بالإقتراض مباشرة من المؤسسات الإئتمانية المختلفة مثل البنوك.

ب. **الوفورات الخارجية**: أما فيما يخص وفورات الحجم الخارجية فإن المؤسسة بمفردها لا تستطيع التأثير على متوسط تكلفة الإنتاج فيها نتيجة الوفورات الخارجية، و لكنها تعتمد في ذلك على حجم القطاع الصـناعي الذي تنتمي إليه المؤسـسـة،والذي يقوم بإنجاز بعض الأعمال و الخدمات التي تستفيد منها المؤسسة في خفض متوسط تكلفة إنتاجها. **(سدي، 2015/2014، صفحة 115)** وبمعنى أخر التركيز على زيادة توفر العوامل الخارجية التي تؤدي إلى الرفع من إنتاجية المشروع، ويأتي ذلك من خلال:

- **التركز**: بتوظيف بعض الصناعات في إحدى المناطق المناسبة، فإن هذا سيؤدي إلى تحسين وتنمية المواصلات، واجتذاب العمال المهرة المدربين مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشـــروع، وظهور أســـواق للمواد الخام قريبة، والذي له دور في تقليل تكاليف النقل.

- **اشـتراك المشـروعات المترابطة في القيام بالأبحاث العلمية والفنية**، وفي القيام بما يلزم من التجارب وتبادل المعلومات، وهو ما يؤدي إلى الرفع من الكفاءة الإنتاجية، وكذلك إيجاد طرق جديدة للإنتاج مما يساعد على خفض تكاليف الإنتاج.

- **استخدام نموذج اقتصاديات الحجم في تفسير التجارة الخارجية**

من بين الفرضيات التي قامت عليها نظرية هكشـر-أولين في تفسـير التجارة الدولية هي فرضـية ثبات غلة الحجم و التي تعني زيادة حجم الإنتاج بنفس نسـبة زيادة المدخلات الممثلة في عوامل الإنتاج .أما غلة الحجم المتزايدة فتعني زيادة الإنتاج بنسـبة أكبر من

نسبة زيادة عوامل الإنتاج .**(سدي، 2015/2014، صفحة 115)**وبالتالي تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الدولية تطويرا وتعديلا آخر لنظرية هكشر وأولين لنسب عناصر الإنتاج بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كإحدى المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة، فهذه النظرية تعتبر توفر سوق داخلي ضخم شرطا أساسيا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل إقتصاديات والمتمثلة في زيادة العائد على زيادة الإنتاج وبالتالي يتم التفريق بين المنتجات الصناعية التامة الصنع (السلع الإستهلاكية) النصف مصنعة (السلع الوسيطية) وبين الدول الصناعية الصغيرة (ذات سوق داخلي صغير) والدول الصناعية الكبيرة (ذات سوق داخلي كبير). **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 124)**

وبالتالي ترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

على العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.

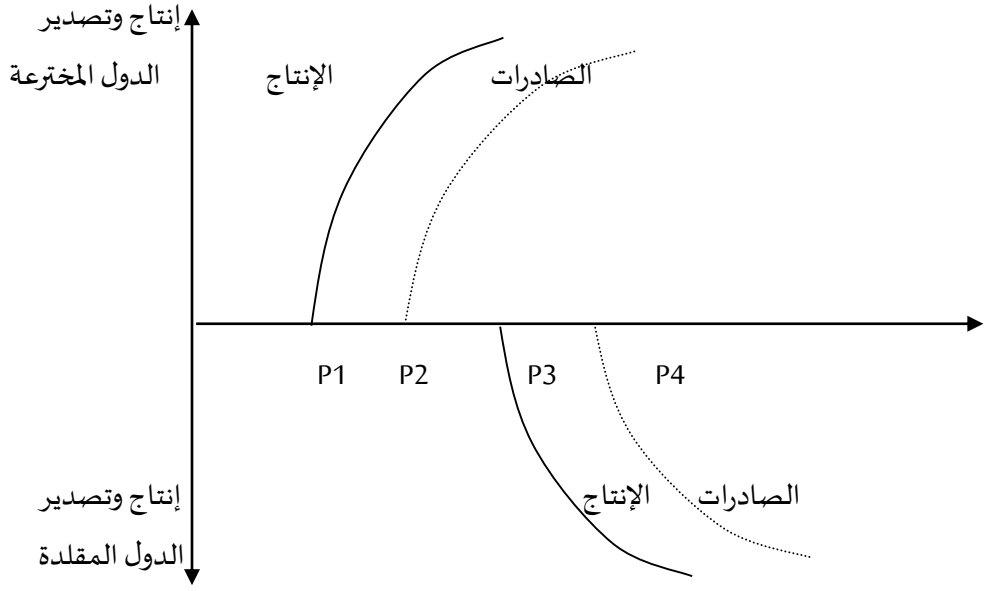
وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير مثل الولايات المتحدة وألمانيا الموحدة، فرنسا، إنجلترا، إيطاليا في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير مثل بلجيكا، هولندا، لكسمبورج، اليونان، الدول الإسكندنافية في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة. **(لعايب، 2014/2013، الصفحات 25-26)**

4. نموذج الفجوة التكنولوجية لبوسنر

هذا النموذج قدمه بوسنر عام 1961 ويقوم على أساس أن الاختلاف في مستويات التطور التكنولوجي بين الدول المتقدمة والمتخلفة يؤثر على هيكل التجارة الخارجية، فالأولى تحصل على ميزات نسبية مكتسبة بالشكل الذي يجعلها تتفوق على الثانية، مما يتيح لها من أن تقود التجارة لصالحها، وبالتالي فإن هذا النموذج يرتكز على وجود فجوة تكنولوجية بين النوعين من الدول، والذي ينعكس أثره على حركة التجارة الدولية، كما هذا التحليل يستند على وجود فجوتين: **(غطاس، صفحة 41)**

- **فجوة الطلب:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد في الدولة صاحبة الاختراع P1وبداية استهلاكه في الدول المقلدةP2 وخلالها تحتكر الدول المتقدمة انتاجه وتصديره.
- **فجوة التقليد:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدول المتقدمة P1(الدولة صاحبة الاختراع)وظهوره في الدول النامية(الدولة المقلدة) 3P، حيث تشارك في الانتاج.والشكل البياني يوضح ذلك:

الشكل رقم (01):نموذج مفسر لنظرية الفجوة التكنولوجية



ففحوى نموذج الفجوة التكنولوجية يتضمن أن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وذلك عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي وتصبح دوال الانتاج للسلعة محل الدراسة متشابهة بين الدول، وعندها تفقد العوامل التكنولوجية بسبب ذلك التطور دورها الهام كعامل مفسر لهيكل أو نمط التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات.

ولكن ما يلاحظ على هذا النموذج بالرغم من بساطته أنه لا يوضح مدى الفترة الزمنية التي سوف ينتقل الإنتاج فيها من الدول المنتجة إلى الدول المقلدة أهي فترة طويلة أو قصيرة، الأمر الذي شكل ثغرة في هذا النموذج وكان على نموذج دورة حياة المنتوج أن تتصدى للإجابة عنها.

- **تقييم نموذج الفجوة التكنولوجية**

إن نظرية الفجوة التكنولوجية لم تستطع الإجابة عن السؤالين التاليين بالرغم من أهميتهما الكبرى في مجال التخصص والتبادل الدوليين وهما: (لعايب، 2014/2013، صفحة 28)

السؤال الأول: لماذا يقتصر ظهور الإختراعات، والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، اليابان، دون غيرها من الدول سواء أكانت من مجموعة الدول الصناعية الأقل تقدما، مثل بلجيكا، إسبانيا، هولندا، اليونان أو من مجموعة دول العالم النامي.

السـؤال الثاني: ما هو طول الفترة التي يمكن للدولة صـاحبة الإختراعالإحتفاظ خلالها بمزايا نسـبية مكتسـبة ذات طبيعة احتكارية، في إنتاج وتصـدير السـلع كثيفة التكنولوجيا، وبمعنى آخر ما هي الفترة التي تسـتغرقها الفجوة التكنولوجية والمزايا النسبية التي تصاحبها.

الأمر الذي شـكل ثغرة في هذا النموذج، فكان على نموذج دورة المنتوج أن تتصـدى للإجابة عليهما وبذلك تكون الجوانب للفكر التكنولوجي في الإقتصاد الدولي قد اكتملت.

5. نظرية دورة حياة المنتوج لفرنون

لقد ظل نموذج الفجوة التكنولوجية عاجزا عن الإجابة على سـؤالين هامين في تفسـير التبادل الدولي وهما: **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 123)**

- لماذا يقتصر ظهور الاختراعات والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان دون غيرها من البلدان المتقدمة مثل فرنسا و إيرلندا؟
- ما هي الفترة الزمنية التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية وما هي المزايا النسبية التي تصاحبها؟

وبذلك فإن المفكر الاقتصـادي ريموند فرنون تمكن من الإجابة على هذين السـؤالين من خلال نظرية أطلق عليها نظرية دورة حياة المنتج، والتي تعتبر كنظرية مكملة لتحليل "بوسنر" بحيث أنها تعتمد على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي ودوره في خلق المزايا النسـبية .حيث أن اكتسـاب بعض الشـركات لميزة تكنولوجية تسـمح لها باحتكار سـوق السـلعة، وفي سـياق بحثه عن مصـدر الميزات الاحتكارية التي تتمتع بها الشـركات في الدول المتقدمة، أكد فرنون أن تميزها يعود أسـاسـا إلى اهتمامها بالبحث والتطوير، وتخصـيصـها موارد مالية معتبرة لنفقات الاسـتثمار المتعلقة به، ومع اشـتداد المنافسـة الدولية، وشـيوع التكنولوجيا المسـتخدمة في المنتج، تميل الميزة الاحتكارية لهذه الشـركات إلى الانخفاض، إذ يمكن للشـركات المنافسـة إنتاج نفس المنتوج ولكن بتكاليف منخفضـة مقارنة بالشـركات الأمريكية، وهو ما يؤدي بها إلى تطوير منتوج بديل، ومن ثم البحث عن إسـتراتيجية بديلة للتوطن، تبدأ بمنح تراخيص الإنتاج أو الدخول في مشـاريع شـراكة لإنتاج وتسـويق نفس المنتوج في البلدان المضـيفة. **(رحال، 2012، صـفحة 110)**وتدرس دورة حياة المنتج تدرس العلاقة بين المبيعات من المنتج خلال فترة زمنية معينة وعمر هذا المنتج ، بالاضـافة إلى أهمية هذا النموذج في عملية التنبؤ بحجم المبيعات والظروف التنافسـية والتكنولوجية التي ينشـط فيها المنتوج. **(حساني)** ويميز فرنون بين ثلاث مراحل في دورة المنتوج على النحو التالي :**(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 123-124)**

أ. المرحلة الأولى - المنتج الجديد -

وفي هذه المرحلة تنتج السـلعة بكميات غير كبيرة وتكون تكاليف إنتاجها مرتفعة وفي هذه المرحلة تكون الكوادر العلمية والهندسـية هي العوامل الأكثر أهمية، ويحتاج الأمر إلى يد عاملة عالية المهارة وتكون أسـعار المنتج الجديد عالية ولهذا يكون الطلب عليها غير كبير خصـوصـا من قبل ذوي الدخل غير المرتفع، كما أن تصـدير السـلعة يكون محدودا، وتجدر الإشـارة هنا أن ظهور منتج جديد يتطلب توافر شروط عديدة أهمها :

- كفاءة تقنية مادية وبشرية عالية؛
- مستوى متقدم من البحوث النظرية والتطبيقية؛

- سوق داخلي قادر على إستيعاب المنتجات الجديدة؛
- طاقة تكنولوجية تسمح بإيجاد منتجات جديدة أو تحسين جودة المنتجات القائمة وهو يعرف بالإبداع التكنولوجي، ومن ومن هنا يرى فرنون أن الولايات المتحدة مؤهلة قبل غيرها من البلدان الصناعية لظهور المنتجات الجديدة، ومن خصائص هذه المرحلة أن إنتاج السلع الجديدة يقتصر على السوق الداخلي ونفقات الإنتاج تكون مرتفعة إضافة إلى إحتكار السوق من طرف المنتجين المحتكرين للتكنولوجيا.

ب. المرحلة الثانية(النمو أو التوسع والنضج)

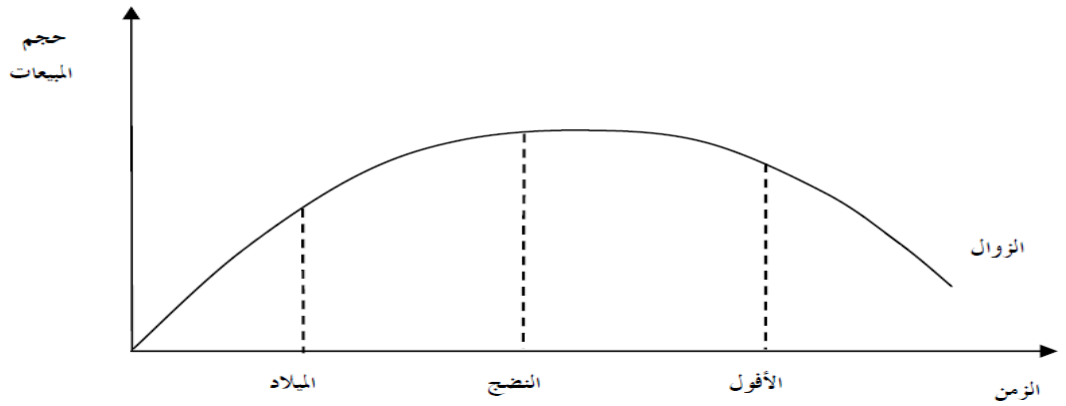
وهنا يرتفع الطلب على السلعة التي تلقى قبولا متزايدا ويجري إنتاجها بصورة متزايدة أكثر فأكثر وتنخفض تكاليف إنتاجها وبالتالي أسعارها مما يضاعف الطلب عليها، كما يتزايد الطلب عليها في الخارج، حيث في البداية يتم تلبية الطلب من خلال الإنتاج في دولة الإبتكار، ثم يبدأ إنتاجها في الخارج سواءًا بواسطة الشركة المنتجة نفسها أو بواسطة شركات أخرى وتظهر سلع مقلدة في بلدان أخرى وينتشر بيع حقوق التصنيع وفي هذه المرحلة يبدأ إنتاج السلعة بالإنتقال إلى بلدان أخرى أقل تطورا من الناحية العلمية – التكنولوجية، وفي هذه المرحلة تتحسن نوعية المنتج ويكتسب مزيدا من التطور والتنويع ويزداد عدد السلع المنافسة وتظهر منافسة محلية بسبب تقليد التكنولوجيا من طرف شركات أخرى.

ج. المرحلة الثالثة المنتج النمطي-مرحلة الأفول-:

وهنا تصبح السلعة قديمة بسبب ظهور سلعة جديدة أكثر حداثة وتطورا تلبي الحاجات نفسها، فعلى الرغم من الأسعار فإن الطلب على السلعة ينخفض وإنتاجها يتراجع، وتحدث مجموعة من التطورات يمكن إيجازها فيما يلي :

- سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وخدمات عناصر الإنتاج وبذلك يصبح السعر هو الأداة الرئيسية التنافسية؛
- إختفاء ظاهرة إقتصاديات الحجم وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة والمتناقصة؛
- تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين مختلف الدول لأن التكنولوجيا تصبح نمطية وشائعة الاستعمال؛
- يترتب على نمطية السلعة إستبعاد إمكانية حدوث إنعكاس لدوال الإنتاج؛
- تشابه ظروف الطلب لوجود شكل واحد ونهائي للسلعة في جميع الدول.

الشكل رقم (02): دورة حياة المنتج



Source : Pierre Jacquemol, **La firme multinationale, une introduction économique,** édition économica ,paris, 1990, p60

6. نظرية التبادل اللامتكافئ

تعتبر هذه النظرية نقدا لنظرية الميزة النسبية لدفيد ريكاردو ، وكذا لنظرية التوافر النسبي لعوامل الانتاج لكل من هكشر ، واللتان تعتمدان على فكرة قيام التبادل الدولي يعود إلى الميزة النسبية التي تمتلكها الدول وعلى مقدار حيازتها لعوامل الانتاج، حيث ترى هذه النظريات أن التبادل الدولي يعود بالنفع على كل أطراف التبادل ، غير أن الواقع يشير إلى خلاف ذلك، إذ أن عدم التكافؤ يعتبر السمة الأساسية المميزة للتبادل الدولي. **(علي، 2014/2013، صفحة 28)** ، وإنطلاقا من هذا الواقع ظهرت إبتداءا من الخمسينات في كتابات بعض الاقتصاديين من أمثال ميردال وبريبيش وسنجر وغيرهم بعض الأفكار التي تشكل في مجموعها "نظرية التبادل اللامتكافئ "،وقد أوضح الاقتصادي السويدي ميردال أن التبادل الدولي لا ينتج عنه النفع المتبادل والإتجاه نحو التعادل في الدخول كما تقول النظرية الكلاسيكية بل أن إستنتاجات النظريات السابقة إنما جاءت وفقا للافتراضات التي بنيت عليها مثل: التوازن المستقر، انسجام المصالح والمنافسة الكاملة . **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 128)** حيث رد ميردال على هذه الافتراضات بما يلي: **(رو ابح، 2012/ 2013، الصفحات 128-129)**

- أن العملية الاقتصادية هي عملية تراكمية أي لا يوجد توازن مستقر وذلك يعني أن الاختلافات في أسعار عوامل الإنتاج والدخول تؤدي في ظل تقسيم العمل الدولي الراهن إلى المزيد من الاختلافات؛
- إن إنسجام المصالح لا يعبر إلا عن وجهة نظر الطرف المستفيد من النمط الحالي لتقسيم العمل الدولي أي الدول المتقدمة؛
- إن المنافسة الكاملة لا وجود لها واقعيا في إطار العلاقات بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة وذلك نتيجة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تعيشها الأخيرة.

أما الاقتصادي الأرجنتيني راوول بريبيش فيرى أن تدهور شروط التجارة بالنسبة للدول النامية يعود بالفائدة بالدرجة الأولى على الدول الصناعية ، حيث أن معدلات التبادل بين السلع الصناعية التي تنتجها الدول المتقدمة والمنتجات الأولية التي تنتجها الدول النامية يميل دائما لصالح الدول المتقدمة وهذا ناتج إلى عدم التكافؤ بين هاتين المجموعتين من الدول. **(علي، 2014/2013، صفحة 28)**

وفي عام 1969 نشر الاقتصادي الفرنسي" **أرجيري – إمانويل "**مؤلفه" التبادل اللامتكافئ "الذي شرح فيه طبيعة علاقات التبادل بين الدول المتقدمة والمتخلفة، موضحا أنها تتميز بعدم المساواة أو بمعنى آخر أن التبادل غير متكافئ . **(علي، 2014/2013، صفحة 29)**

بالإضافة إلى ماسبق هناك عوامل أخرى تدعم هذا الإتجاه من أهمها: **(رو ابح، 2012/ 2013، صفحة 130)**

- وجود الشركات متعددة الجنسيات وهي شركات احتكارية تسيطر على عمليات إنتاج وتوزيع منتجاتها في الدول المتخلفة وهذا ما يساعد على تحويل موارد دول الهامش إلى دول المركز؛
- احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا والمغالاة في رفع أسعارها وهذا ما يترتب عليه تكنولوجية تعمل ليس فقط على تحويل موارد الدول المتخلفة نحو الدول المتقدمة بل على تكريس سيطرة الثانية على الأولى.

المحور الثالث :

السياسة التجارية

المحور الثاني: السياسة التجارية

أولا: تعريف وأهداف السياسة التجارية

1. تعريف السياسة التجارية

يقصد بالسياسة التجارية "مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف و تتعدد وسائل تلك السياسة و التي هي جزء من السياسة الإقتصادية بصفة عامة تبعا للنظام الإقتصادي السائد فيمكن التميز بين الوسائل السعرية و الوسائل الكمية و الوسائل التنظيمية و تلك الوسائل تميز في الواقع الدول التي تأخذ بنظام اقتصاديات السوق"

و تعرف أيضا على أنها "مجموعة من الإجراءات و الوسائل التي تستخدم في مجالات العلاقات الإقتصادية الدولية و بالذات التجارة الخارجية منها ، وهذه الإجراءات و الوسائل التي يمكن أن تتبع تختلف من دولة إلى أخرى حسب ظروفها وأوضاعها و إمكاناتها و احتياجاتها و درجة تطورها الإقتصادي و طبيعة نظامها الإقتصادي ، والهدف الذي تريد تحقيقه من إتباع سياسة تجارية معينة " من التعاريف السابقة يمكن أن نستنتج أن السياسة التجارية جزء من السياسة الإقتصادية للدولة تعنى بتنظيم التجارة الخارجية باستخدام مجموعة من الوسائل و الإجراءات التي تختلف حسب الأهداف المسطرة من طرف السلطات المعنية من دولة الى اخرى.

2. أهداف السياسة التجارية

من بين الأهداف التي تسعى السياسة التجارية إلى تحقيقها مايلي:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات وترشيد الواردات،
- حماية الانتاج المحلي من المنافسة الأجنبية،
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الاغراق،
- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير بإقامة مناطق حرة.
- زيادة العمالة ومستوى التشغيل في الاقتصاد الوطني،
- حماية الصناعات الناشئة التي يتوقع لها مستقبل ، بشرط أن يتوافر عدد من الشروط الاقتصادية للحماية العقلانية وهي:

➢ معرفة ماهي الصناعات الأساسية التي تستحق الدفاع عنها، بمعنى أن تكون الصناعة المحمية فعلا لها فرص تحقيق عزو الأسواق وجلب العملة الصعبة.

➢ تحديد الفترة القصوى التي من خلالها يمكن للمنتوج المحلي أن يصل فترة النمو من أجل مواجهة التحدي ومنافسة المنتوجات الأجنبية.

- التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد الوطني، بالأدوات الملائمة،
- ايجاد ألية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية.

ثانيا: أنواع السياسة التجارية

1. سياسة الحرية التجارية و حججها

الحرية التجارية مظهر من مظاهر السياسة التجارية و التي يعتمد أنصارها على مجموعة من الحجج أسباب الانقياد وراء هذا الاتجاه التجاري

أ. مضمون مذهب الحرية:

يمكن القول أن ظهور مبدأ الدفاع عن حرية التجارة الخارجية يرجع إل المذهب الطبيعي الذي ظهر بفرنسا بقيادة فرانسوا كيني (1694 - 1774) ويقوم المذهب الطبيعي على أساس عدم تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، لكون مصالح الأفراد لا تتعارض مع بعضها البعض، كما أنها لا تتعارض مع مصلحة الجماعة، واعتبر أن المنافسة الحرة كفيلة بتحقيق ما أسماه الطبيعيون بالثمن المجزي (العادل Bon Prix)، وهو الثمن الذي يحقق ربحا معقولا للبائعين، ويعتبر معقولا كذلك بالنسبة للمستهلكين.

ومن أنصار المذهب الطبيعي تورجو "Turgot" (1727 - 1781) الذي تتضمن بعض كتاباته المشهورة على صياغة متطرفة لمبدأ الحرية الاقتصادية.

كما اتبعت إنجلترا سياسة حرية التجارة، ودافعت عنها لفترة طويلة حيث ألغت قوانين الغلال في 1846، وألغت آخر قوانين الملاحة التي كانت تميز السفن البريطانية بمعاملة خاصة عام 1854، وظلت تدافع عن حرية التجارة حتى الحرب العالمية الأولى إلى أن أصيب اقتصادها بمشاكل استدعت ضرورة تدخل الدولة، واتباع سياسة حمائية منها سياسة التميز الإمبراطوري.

ويدافع أنصار سياسة الحرية التجارية في الوقت الراهن من خلال اعتبار أن التجارة الخارجية هي مظهر من مظاهر التعاون الإنساني بصرف النظر عن الحدود الإقليمية والسياسية التي تفصل بينهم.

ب. حجج أنصار سياسة حرية التجارة :

يعتمد أنصار حرية التجارة في تأييد وجهة نظرهم على الحجج التالية :

- **منافع التخصص الدولي**: يؤكد أنصار حرية التجارة أن التبادل التجاري الحر الواسع بين العديد من الدول المختلفة يؤدي إلى اتساع نطاق الأسواق العالمية التي تساعد على التخصص و تقسيم العمل الدولي المبني على أساس اختلاف النفقات النسبية و الظروف الطبيعة والتاريخية للسلع المناسبة للإنتاج فتخصص بلد معين في إنتاج سلعة ذات نفقات نسبية منخفضة يعني أن الموارد الإقتصادية قد استخدمت في أحسن وجه ممكن لها في داخل الإقتصاد الوطني ، و هذا يرفع من إنتاجية عوامل الإنتاج و يمكن البلد من زيادة الناتج القومي و خفض نفقاته النسبية على المستوى الدولي ،و عليه فإن المستهلك داخل البلدان التي تتمتع بحرية التجارة يحصل على أقصى مستوى من الرفاه الإقتصادي و ذلك لأنه يتوفر لديه فرصة اختيار السلع التي تشبع رغباته من أي مصدر من مصادر الإنتاج في العالم و يستطيع أن ينتقي أحسن الأنواع من السلع و أقلها سعرا.
- **منافع المنافسة:** فمناخ المنافسةالذيتخلقه حرية التجارة يساعد على الإرتفاع بمستوى الإنتاجية فضلا عن خفض الأثمان في صالح المستهلكين ، فمن ناحية مستوى الإنتاجية تؤدي الحرية الى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورا و فعالية سعيا وراء زيادة الناتج و خفض النفقة ،ومن ناحية المستهلكين تحول النفقة دون قيام الإحتكارات و يعتمد التوسع في حجم المشروعات على اتساع السوق الذي تتيحه حرية التجارة ، فيتحقق خفض النفقة و بالتالي خفض الأثمان لصالح المستهلكين نتيجة الإستفادة من وفورات الإنتاج الكبير .
- **تشجيع البحث العلمي**:تساعد حرية التجارة الدولية على نشاط البحث العلمي الهادف إلى رفع مستوى الجودة و تقليل نفقات الإنتاج قدر الإمكان و هو ما يعني انطلاق قوى التجديد و الابتكار في مجالات الإنتاج التي تخدم التجارة الدولية و ما يتبعها من ارتفاع مستوى جودة مكوناتها و تقليل تكلفة إنتاجها حيث سيدخل ساحة الابتكار و التجديد كافة المنتجين الصغار و الكبار ، المحليين و الدوليين كل في مجاله و على قدر إمكاناته و ظروفه ، مما يخلق جوا تنافسيا تنعكس آثاره إيجابا على التجارة الدولية.
- **تضييق الخناق على قيام الاحتكارات :** سياسة حرية التجارة تضعف المراكز الإحتكارية في الأسواق الدولية لأنها تشيع في هذه الأسواق درجة عالية من المنافسة و بالتالي فإن تحرير التجارة الخارجية من جانب أكبر عدد ممكن من الدول يؤدي إلى القضاء على الإحتكار، بينما الإستمرار في تقييد التجارة يحمي القوى الإحتكارية و يضيع فرصة الإستفادة من المزايا النسبية للدول المختلفة المتقدمة أو النامية على حد سواء، و يقول أنصار حرية التجارة أن الطلب الداخلي في كثير من البلدان هو طلب محدد و عليه فإن المشروعات الإقتصادية لا تستطيع أن تصل إلى الحجم الأمثل و بالتالي لا تستطيع خفض تكاليف الإنتاج إلى أقصى حد ممكن فلو أن الدولة قامت بحماية السوق المحلي عن طريق فرض الضريبة على الاستيراد جزئيا أو كليا فإنها تساعد المشاريع الإقتصادية على البقاء و السيطرة الإحتكارية على السوق المحلية دون أن تخشى منافسة المنتجات المماثلة الأجنبية التي تباع بسعر أقل .

لا ينكر أنصار الحماية على ما لحرية التجارة من مزايا، إلا أنهم يرون أن ظروفا تقتضي تطبيق شكل من أشكال الحماية.

2. السياسة التجارية في ظل الحماية وحججها

يعارض انصار الحماية مذهب الحرية من حيث ان للحماية منافع كثيرة تتمثل في حماية الصناعةالوطنية الناشئة و توفير ايراد للدولة و تخفيض البطالة و مواجهة عجز ميزان المدفوعات .

أ. مضمون مذهب الحماية

ترجع فكرة الحماية التجارية إلى المذهب التجاري الذي ساد ما بين نهاية القرن الرابع عشر إلى النصف الثاني من القرن الثامن عشر، والذي كان منتشرا خاصة في كل من إنجلترا وفرنسا وإسبانيا وإيطاليا وغيرها، ومن أبرز كتاب المذهب التجاري، الكاتب الإنجليزي توماس مان (Thomas Man) الذي نشر كتابه بعد وفاته سنة 1664، والذي عالج فيه مجموعة من القضايا تتعلق بالحماية التجارية، حيث قدم فيه مجموعة من المقترحات التي من شأنها أن تعمل على تحقيق الفائض في الميزان التجاري والتي يذكر من بينها: العمل على تشجيع الصادرات وتخفيض الواردات، عدم المغالاة في استهلاك السلع المستوردة، وقصر التجارة الخارجية على السفن الوطنية، وعدم التوسع في الاستهلاك لإيجاد فائض للتصدير، واستيراد المواد الأولية بقصد التصنيع وإعادة التصدير، والسماح بخروج النقود فقط عند الضرورة... إلخ.

فأصحاب الحماية لا يعترضون على ما لحرية التجارة من مزايا، تتعلق بتقسيم العمل الدولي وأن التبادل يتم على أساس اختلاف نفقات الإنتاج النسبية فما ذكرنا، غير أنهم يرون أن هناك أهدافا أخرى يتعين على الدولة تحقيقها، حتى ولو اقتضى الأمر التضحية ببعض مزايا الحرية.

و تقسم الحجج التي يعتمد عليها أنصار الحماية إلى حجج اقتصادية و أخرى غير اقتصادية كما يلي:

ب. حجج أنصارالسياسة التجارية الحمائية

يمكن تقسيم حجج أنصار الحماية الى حجج اقتصادية و الى حجج غير اقتصادية كما يلي

ب.1. الحجج الإقتصادية

- **تحقيق ميزات سعرية**:ان التعرفة الجمركية تجبر المصدرين الأجانب على بيع منتجاتهم بأسعار أقل للتغلب على القيود المفروضة على صادراتهم من جراء فرض التعريفة ،ذلك أنه ما لم يخفضون من أسعار منتجاتهم فسوف ينخفض الطلب العالمي على تلك المنتجات نتيجة لانخفاض الطلب المحلي عند فرض التعريفة و زيادة الإنتاج المحلي من ناحية أخرى ، مما ينعكس على حجم الواردات و من ثم على حجم الصادرات من الدول الأخرى الأمر الذي يتيح في نفس الوقت للمنتجين المحليين فرصة زيادة الإنتاج المحلي ، و فرصة البيع بأسعار مرتفعة عن السعر العالمي بمقدار التعريفة الجمركية، و في هذه الحالة قد تحاول الدول الأخرى الرد على ذلك من خلال سياسات تقييد من جانبهم سواء بفرض رسوم جمركية أو إتباع نظام الحصص على وارداتهم من الدول التي بدأت بفرض قيود على منتجاتهم.
- **حماية الصناعة الناشئة**: وتتمثل حجة حماية الصناعات الناشئة في أن نفقات الصناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة، لذلك يجب حمايتها إلى أن تنخفض تلك التكاليف في المرحلة الآتية، وتصبح الدول تتمتع بمزايا التصنيع، وعندئذ تستطيع الدولة إزالة الحماية دون أن يصيبها ضرر.في مثل هذه الصناعات البلد الأول في الميدان تكون له ميزة كبرى أما البلد النامي الجديد الذي تكون صناعته غير قادرة على أن تتنافس مع الصناعات الأجنبية العريقة ، فتقييد التجارة قد يحمي هذه الصناعات من المنافسة الأجنبية بينما هي تنمو و عندما تصبح كبيرة بدرجة كافية فإنها قد تكون قادرة على أن تنتج برخص كالمنافسين الأجانب و من ثم تكون قادرة على أن تنافس بدون حماية ومن الملاحظ أن حجة حماية الصناعة الناشئة تأخذ بعدا عالميا و على المدى الطويل فإن الرفاه الإقتصادي و العالمي يتحسن بفضل الضريبة الحمائية التي تمكن الميزة النسبية الكامنة في الصناعة الناشئة من الظهور إلى حيز الوجود وإلى استغلال أكثر للموارد الإقتصادية و هكذا يمكن زيادة الإنتاج العالمي و تحقيق رفاهية اقتصادية عالمية أكثر، إلا أن سياسة حماية الصناعة الناشئة تواجه صعوبات قوية في الحياة العملية لذلك يجب على الدولة أن تأخذ الحيطة و الحذر عند إمدادها الحماية للصناعة الناشئة ، و من أهم النقاط الرئيسية التي تواجه الدولة هي الصعوبة في التحديد المسبق للصناعة الناشئة التي تحتوي على ميزة

نسبية كامنة ،أما إذا أمدت صناعة ناشئة بالحماية و هي لا تستحقها فإن هذا يكلف المجتمع تكلفة باهضة ، حيث تقوم الصناعة بتوسيع طاقتها الإنتاجية و لكن تكلفة الوحدة المنتجة من السلعة تبقى مرتفعة و الحماية المستمرة للصناعة تصبح ضرورية لكي تبقى الصناعة واقفة على قدميها ، وتتضمن الحماية الضرورية التكلفة الإجتماعية و التي يدفعها المستهلكون في صورة أسعار أعلى من الأسعار التي يدفعونها تحت ظل التجارة الحرة و هكذا فإن الأسعار المرتفعة أيضا تعكس الحاجة إلى المتطلبات اللازمة من كميات الموارد الإقتصادية النادرة التي تستخدم في إنتاج السلعة المحمية محليا ،و في آخر الأمر إذا استطاعت الصناعة الناشئة أن تطور ميزتها النسبية و تظهرها إلى حيز الوجود فإن جميع التكاليف الإضافية التي تعرضت لها في فترة القصور يمكن تغطيتها من الأرباح التي تحققها في فترة النضوج.

- **الحماية تخفض مستوى البطالة الكلية** :خلال أزمات البطالة ،حينما ترتفع معدلاتها ، ترتفع الأصوات منادية بتقييد الواردات و تشجيع الأنشطة البديلة للواردات لتستوعب الأعداد المتعطلة من العمال بالإضافة إلى تشغيل الموارد الإقتصادية الأخرى ،و حيث أن زيادة مستوى التوظف يؤدي إلى زيادة الإنفاق داخل الاقتصاد فإن أنشطة أخرى ستنتعش و يرتفع مستوى الدخل القومي بأثر المضاعف ،كذلك قد تؤدي حرية التجارة و منافسة السلع الأجنبية المستوردة إلى تهديد بعض الصناعات أو الأنشطة الأخرى داخل البلاد و تصفية أعمالها ، فينادي أصحاب هذه الأنشطة و كذلك بعض السياسيين بحماية هذه الصناعات أو غيرها من الأنشطة من أجل مستوى التوظف ويرى أنصار الحماية ضرورتها لزيادة الطلب المحلي على المنتجات الوطنية مما يساعد على درء خطر البطالة و زيادة فرص الإستثمار المربح في الداخل ، بالمثل تخلق الحماية أنواعا جديدة من الصناعات التي تستخدم المزيد من العمالة ، كما أن التوسع في سياسة الإكتفاء الذاتي داخل الدولة يؤدي إلى زيادة فرص العمل و التشغيل بها ،إلا أن فرض الحماية بغرض زيادة العمالة قد لا يتحقق إذا طبقت الدول الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل و الذي يؤدي إلى نقص الطلب على المنتجات الوطنية في الخارج و عموما فإن التأثير النهائي للتجارة الخارجية على حجم العمالة أو التشغيل يتحدد بصافي عمليات الإستيراد و التصدير من جهة و بقيمة المضاعف من جهة أخرى.
- **الحماية من أجل تنوع الإنتاج :** يرى بعض أنصار الحماية أن عدم تخصص الاقتصاد الوطني في إنتاج بعض السلع، وتنويع نواحي الإنتاج يمثل ضمانا ضد مخاطر الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي، فاقتصار الدولة على إنتاج بعض السلع فقط، التي تتمتع في إنتاجها بميزة قد يعرضها إلى نكسات كبيرة في حالة كساد أسواق هذه السلع، وبينما اعتمادها على الاستيراد في باقي السلع والخدمات، يجعلها خاضعة لحالة الأسواق العالمية وتقلباتها.
- **الحماية من أجل اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للإستثمار المباشر:**فحماية الأسواق الوطنية من شأنه أن يشجع الشركات الأجنبية على إنشاء فروع لها في الداخل لتتجنب عبء الرسوم الجمركية المفروضة.

كما أن فرض الحماية على صناعة في الداخل، وبالتالي رفع معدل الربح المتوقع للاستثمار في هذه الصناعة، مما يجذب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في هذه الصناعة بغرض الاستفادة من معدل الربح المرتفع.

- **الحماية من أجل تحقيق إيراد للدولة :** يرى أنصار الحماية أن فرض الرسوم الجمركية بنسبة مرتفعة من شأنه أن يؤدي إلى الزيادة في إيرادات الدولة، ولقد كانت الرسوم الجمركية تشكل نسبة كبيرة من إيرادات الولايات المتحدة الأمريكية خلال أوائل الأربعينات من هذا القرن، وما زالت تشكل معظم الإيرادات في العديد من الدول الآخذة في النمو، وكثيرا ما تؤدي المغالاة في فرض الرسوم إلى تقليل الواردات، وإلى نقص حقيقي في الإيراد الكلي للدولة. كما تؤدي أيضا إلى ممارسة المعاملة بالمثل من قبل الدول الأجنبية لصادرات الدول،والدول النامية تواجه صعوبات جمة في تحصيل الإيرادات الكافية من الضرائب المحلية وذلك لأن اقتصادياتها تعتمد على الزراعة في سد الحاجات الأساسية و شيوع تجارة المقايضة و حتى إذا طبق النظام النقدي في أجزاء عديدة من اقتصاديات هذه الدول فإن الصفقات التجارية تتم تسويتها بالأوراق النقدية و ليس بالشيكات و هذا يؤدي إلى عدم وجود سجلات دقيقة حول حجم المبادلات التجارية المحلية مما يجعل تطبيق نظام ضريبي عادل أمرا غاية في الصعوبة، و من الممكن أن يكون قطاع التجارة الدولية القطاع الكبير

الوحيد من الإقتصاد القومي الذي يتوفر فيه سجلات لحجم التبادل التجاري و لذلك فإنه يصبح هدفا واضحا لفرض الضريبة ، أما إذا كان معدل الضريبة المفروضة على الواردات أو الصادرات عاليا ،فإن تهريب البضائع عبر الحدود يصبح طريقا محببا لتجنب دفع الضريبة و هذا يؤدي إلى خفض الدخل الناتج عن الضريبة.

- **الحماية لمواجهة العجز في ميزان المدفوعات**: ويتم ذلك عن طريق فرض الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات من السلع الكمالية والتخفيف منها أو إلغائها على الواردات من السلع الإنتاجية وبذلك تقل الواردات في قيل الطلب على العملة الأجنبية.

ب.2. الحجج غير الإقتصادية

- الحماية بغرض تحقيق التوازن الاجتماعي، وذلك من خلال المحافظة على فئة العاملين في الزراعة بحماية إنتاجهم الزراعي من المنافسة الخارجية، إذ تؤدي الحرية التجارية في بعض الدول التي تؤهلها ظروفها للتخصص الصناعي إلى القضاء على الزراعة فيها، حيث أن ترك الزراعة للمنافسة الأجنبية يقضى على الزراعة الوطنية، مما يلحق ضررا بطبقة المزارعين بصفتهم يشكلون غالبية المجتمع، فيصبح المجتمع عرضة لتيارات من الصراعات يخل بالأوضاع الاجتماعية.
- **الحاجة إلى تحقيق الأمن القومي والدفاع عن الوطن**: و بالتالي فإنه حتى لو كانت الدولة دون مستوى إنتاج الأسلحة و لا تتمتع بالكفاءة في إنتاجها فإن اعتبارات الأمن القومي و الدفاع تقضي بإنتاج قدر منها حتى لا تعتمد الدولة على إمدادات السلاح من الخارج ،و الأمثلة على ذلك عديدة ، فالولايات المتحدة تنتج جميع أنواع الأسلحة و كذلك الدول الغنية المتقدمة حتى لا تكون عرضة لمخاطر منع التسليح عنها ، من ناحية أخرى هناك أسباب غير اقتصادية و هي تتعلق مرة أخرى بالعلاقات الدولية ،فقد استخدمت الدول العربية لفترات طويلة سياسة المقاطعة التجارية مع إسرائيل ،و استخدمت الولايات المتحدة نفس السياسة مع كوبا و إيران و العراق و كلها أحوال تستند إلى أسباب سياسية ،و عادة ما يكون لمثل هذه الأفعال آثار اقتصادية هامة على الجانب الآخر الذي يقود المقاطعة ، فالشركات الأمريكية تخسر كثيرا من جراء ذلك لكن هذه الخسارة تبرر على أساس أهداف سياسية.
- **الحماية بقصد المحافظة على خاصية الطابع الوطني للدولة**: فالعلاقات التجارية الحرة بين الدول قد تفقد طابعها الذاتي وتراثها الحضاري، الأمر الذي يدعو إلى الحد من هذه العلاقات بغية المحافظة على الاعتبارات الاجتماعية الذاتية الخاصة بالمجتمع، وفي الحقيقة إن الحجج السابقة الذكر بعيدة عن نطاق التحليل الاقتصادي البحت، بل هي متصلة بدرجة كبيرة باعتبارات ذات طبيعة سياسية واجتماعية.

ثالثا:أدوات السياسة التجارية

1. الأساليب الفنية السعرية للسياسة التجارية

وتستخدم هذه الأساليب للتأثير في أسعار الصادرات والواردات بطريقة غير مباشرة، ومن أهم هذه الوسائل: الرسوم الجمركية ، الاعانات ، الاغراق وأسعار الصرف.

أ. الرسوم الجمركية

تعتبر الرسوم الجمركية من أهم الوسائل السعرية المستخدمة لتنظيم التجارة الخارجية و في ما يلي نتعرض إلى مفهومها و أنواعها و آثارها .

أ.1. تعريفها

تعرف على أنها: " هي عبارة عن ضريبة تفرض على السلع بمناسبة عبورها الحدود الوطنية للدولة ، دخولا في حالة الواردات* و خروجا في حالة الصادرات **، و الغالب هو أن تفرض الرسوم الجمركية على الواردات بينما تعفى الصادرات من كل الرسوم، **(يونس، 2007، صفحة 124)** و يطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة في الدولة في وقت معين اسم التعريفة الجمركية ، **(عوض الله، صفحة 297)** إذن فالتعريفة الجمركية هي القائمة التي تتضمن بيان السلع المختلفة والرسوم المقدرة عليها.

أ.2. أنواعها

هنلك أنواع متعددة من الرسوم الجمركية، وقد جرت العادة على تقسيم الرسوم الجمركية إلى:

1. من حيث **<u>كيفية تحديد الرسم الجمركي</u>** تنقسم إلى:

- **الرسوم القيمية:** وهي الرسوم التي تفرض وتقتطع كنسبة مئوية من قيمة السلع الخاضعة للرسم.
وهذه الطريقة في تحديد الرسم، تجعله يتمشى مع قيمة السلعة ارتفاعاً وانخفاضاً.

- **الرسوم النوعية:** وهي الرسوم التي تأخذ شكل مبلغ معين على كل وحدة من وحدات السلع التي يتم مبادلتها ، على أساس النوع، العدد، الحجم أو الوزن ، بغض النظر عن قيمتها، حيث أنه مهما تغير سعر السلعة فإن قيمة الرسوم المفروضة عليها تبقى ثابتة،كأن تفرض مبلغ 50 دولارا على كل طن من اللحوم المستوردة بصرف النظر عن ثمن الطن، أوكأن يفرض مبلغ معين يختلف من سيارة لأخرى بحسب قوة محركاتها،
- **الرسوم الجمركية المركبة:** تتكون هذه الرسوم الجمركية المركبة من رسوم جمركية نوعية و رسوم جمركية قيمية، فإذا فرضت الحكومة رسما جمركيا نوعيا قدره 20وحدة نقدية على كل دراجة بإضافة % 10 على قيمة الواردات من الدراجات.

2. أما **من حيث الهدف** فنميز بين نوعين من الرسوم:

- **الرسوم المالية:** والتي تفرض من أجل تحقيق ايراد لخزينة الدولة.
- **الرسوم الحمائية:** والتي تهدف إلى حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية.

3. من حيث **مدى حرية الدولة** في فرضها:

- التعريفة المستقلة : تنشأ عن ادارة تشريعية داخلية . أي أن الدولة تفرضها برغبتها لوحدها، والتعريفة المستقلة تظهر فيها سيادة الدولة وحريتها في فرض الرسوم التي تلائمها إذ تنفرد الدولة بإصدارها طبقا لمصالحها المباشرة، كما تنفرد بتعديلها في المستقبل وهذه التعريفة تتيح للدولة أن تفرض ما تشاء من الرسوم لأي غرض تريده.

---

* **رسوم الواردات**: وهي الوسيلة التقليدية المفضلة لتطبيق السياسة التجارية الحمائية.

** **رسوم الصادرات**: وهي رسوم نادرة جدا في العصور الحديثة وتهدف الدولة من فرضها إما في توفير السلعة في الداخل حتى توفي حاجة الاستهلاك المحلى, أو المحافظة على توفر السلع التموينية في الداخل ومنع تسربها للخارج وإما في الحصول على مورد مالي.

- التعريفة الاتفاقية : فتكون بموجب اتفاق دولي مع دول أخرى. وميزتها الأساسية أنه لا يمكن للدولة تعديلها في المستقبل بغير الاتفاق مع الطرف الآخر وبذلك تضع قيودا على حريتها في حماية مصالحها .

ب. الاعانات-اعانات التصدير-:

وهي كافة المساعدات التي تقدمها الدولة للمنتج الوطني بغية تشجيع المصدرين المحليين على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية، وتدعيم مركزهم التنافسي.

أو هي الاجراءات التي يكون الغرض منها تسير الأمر على المصدرين تشجيعا لهم على مزاولة نشاطهم في الأسواق العالمية وتدعيمه سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات والخدمات المقدمة).

وتنقم اعانات التصدير إلى:

1. **إعانات مباشرة:** تتمثل في أداء مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي وإما على أساس نوعي تماما كما هو الحال بالنسبة للرسوم الجمركية.
2. **إعانات غير مباشرة:** تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات الغرض منها تحسين حالته المالية: الاعانات الضريبية، التسهيلات الائتمانية سواء فيما يتعلق بالقروض القصيرة الأجل أو طويلة الأجل وذلك بخفض أسعار الفائدة والتسامح في أجال الدفع، تقديم بعض الخدمات التي تعود على المشروع بالنفع مثل الاشتراك في الأسواق والمعارض الدولية وتحمل جزء على الأقل من النفقات اللازمة لذلك.

وأيا كانت صورة الاعانة مباشرة أو غير مباشرة فإن الغرض منها هو بطبيعة الحال تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نمصيبهم منها وذلك بتمكينهم من خفض الأسعار التي يبيعون بها ويمكن أن يكون الرد بالند من قبل الدولة المستوردة.

ج. الإغراق

وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة متخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النفقل وغيرها من من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى الأسواق الأجنبية.

ويعرف الاغراق على أنه بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة انتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلي فهو إذن نظام البيع بثمنين أحدهما مرتفع في السوق الداخلي حيث تنتج السلعة و الآخر منخفض في السوق الخارجي. **(شهاب، 1996، صفحة 151)**

و يعرف أيضا على أنه بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج بالأسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية. **(ديب، 2003/2002، صفحة 148)**

ويمكن التمييز من حيث مدى استمرار الاغراق بين ثلاثة أنواع:

- **الإغراق العارض:** وهو الذي يفسر بظروف طارئة خاصة واستثنائية مثل الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة في أخر موسم من المواسم فتلقى في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة.
- **الإغراق قصير الأجل أو المؤقت :**وهو الذي يرتبط بظرف مؤقت وينتهي بمجرد انتهاء تحقيق الغرض المنشود منه ،ومثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية وتثبيت أقدام المغرق فيها، القضاء على منافس ما وطرده من السوق أو تهديده، ويتميز هذا النوع من الاغراق بأنه يحمل المغرق خسارة كبيرة يقبل تحملها حتى يحقق غرضه ثم بعد ذلك يعود لمحاولة تعويض ما أصابه.
- **الإغراق الدائم :** وهو أن يبيع المنتج السلع الذي ينتجها بسعر محدد في داخل بلده و بسعر آخر منخفض عنه في الأسواق الخارجية ،و يستطيع المنتج أن يعظم ربحه حينما تتساوى النفقة الحدية مع الإيرادات الحدية للمنتج في الأسواق المختلفة التي يبيع فيها انتاجه ،و ترتبط حالة تعظيم الربح بمرونة الطلب في الأسواق المختلفة ، فيتحمل المستهلك في بلد المنتج سعرا مرتفعا نسبيا لأن مرونة الطلب منخفضة نسبيا بينما يتمتع المستهلك الأجنبي بسعر منخفض نسبيا لأن مرونة الطلب مرتفعة نسبيا نظرا لوجود سلع بديلة لهذه السلعة، وبصفة عامة يمكن القول أن المحتكر يميز من حيث السعر الذي يفرضه على مختلف الأسواق كل بحسب ظروفه ، وخاصة بحسب مرونة الطلب السائدة به ، فحيث المرونة القليلة يبيع بثمن مرتفع ، وحيث المرونة الأعلى يبيع بثمن منخفض. و تنجح هذه السياسة القائمة على التمييز السعري بين الأسواق المختلفة طالما أنه من غير الممكن تحقيق أرباح بإعادة تصدير السلعة من السوق المنخفضة السعر إلى السوق المرتفعة السعر نسبيا بسبب نفقات المواصلات أو التأمين أو الضريبة التي تقيد الواردات من هذه لسلعة في بلد المنتج ،أما الإغراق الدائم القائم على التميز السعري فإنه يضر بالمستهلك في بلد المنتج بافتراض أن الطلب فيه قليل المرونة أما بالنسبة للبلدان الأخرى فإنه من الممكن أن يضر ببعض الصناعات القائمة أو الناشئة على أساس الميزة النسبية.

د. الرقابة على سعر الصرف

ويقصد بالرقابة على الصرف الأجنبي تدخل الدولة في سوق الصرف عن طريق وضع بعض القيود على حرية الأفراد في التصرف فيما يحصلون عليه من عملات أجنبية، أو في الحصول على ما يحتاجونه من هذه العملات، أو الاحتفاظ بها أو التعامل بها.

لقد ظهر نظام الرقابة على الصرف الأجنبي على نطاق واسع خلال الأزمة الاقتصادية العالمية الكبرى ما بين 1929 .1933، حيث انتشر في كل من ألمانيا ودول أوروبا الغربية والشرقية، وأمريكا اللاتينية، على إثر انهيار قاعدة الذهب الدولية، وحدوث نقص كبير في المدفوعات الدولية .

و يهدف نظام الرقابة على الصرف إلى : (السريتي، 2009، الصفحات 153-154)

- تحقيق توازن ميزان المدفوعات ، حيث يمكن للحكومة من خلال التحكم في عمليات البيع و الشراء الخاصة بالعملات الأجنبية أن تضغط الواردات بحيث تتساوى مع الصادرات ،الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق توازن الحساب الجاري ومن ثم ميزان المدفوعات .
- تحقيق الحماية للصناعات المحلية من خلال الحد من الواردات .

- حماية القيمة الخارجية للعملة الوطنية من التدهور ،فبدلا من أن تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها المحلية كوسيلة لعلاج العجز في ميزان المدفوعات و ما يترتب على ذلك من ارتفاع في معدلات التضخم المحلي و زيادة في قيمة الديون الخارجية بدلالة العملة الوطنية و انخفاض الثقة في العملة المحلية ،فإنها تقوم باتباع أسلوب الرقابة على الصرف لتحقيق نفس الغرض موفرة على نفسها كل المتاعب السابقة.

و تستخدم الدول سواء كانت متقدمة أو نامية مجموعة من الوسائل لإحكام الرقابة على الصرف ، حيث تختلف تبعا للظروف و الأوضاع الخاصة بكل دولة ، ومن بين هذه الوسائل نذكر ما يلي: **(خلف، 2010، الصفحات 224-227.)**

- تحديد استيراد السلع من الخارج بقدر معين ، بحيث يتم ربط الإستيراد بالحصول على موافقة من السلطات ذات العلاقة ، يتم فيها تحديد كمية السلع التي يتم استيرادها ، وأنواعها وسعرها و شروط بيعها و غير ذلك ، و بذلك تتحدد استخدامات الصرف الأجنبي اللازم للإستيراد من خلال هذا بالشكل الذي يؤدي إلى تجديده بالقدر الذي يتناسب مع قدرة الدولة على توفير النقد الأجنبي ، أي بالقدر الذي تسمح به إيراداتها من النقد الأجنبي ، والتي يمكن أن تخصص لأغراض تلبية الحاجة إلى الإستيراد .

- تحديد أسعار صرف متعددة للإستيراد ، كأن يحدد سعر صرف مرتفع لاستيراد السلع الكمالية ، وسعر صرف منخفض لاستيراد السلع شبه الضرورية ، و سعر صرف أكثر انخفاضا لاستيراد السلع الضرورية ، وذلك لتشجيع استيراد السلع الضرورية ، و تقليص استيراد السلع الأقل ضرورة ، رغم أنه من الصعب في حالات معينة تحديد السلع حسب ضرورتها من قبل السلطات العامة للدولة ، و خاصة بالنسبة للسلع التي يمكن أن تكون لها استخدامات متعددة ، بعضها ما يعد استخداما ضروريا و بعضها الآخر أقل ضرورة .

- تجميد الأموال الأجنبية الموجودة في الدولة ، بحيث يتم منع تحويل رؤوس الأموال أو أقساط الديون أو الفوائد أو رؤوس الأموال الأجنبية المودعة لديها ، و قد يرافق هذا المنع أو التجميد إمكانية استخدامها محليا بغية تقليل الضغط على ميزان المدفوعات و معالجة الإختلال فيه بما يقود إلى تلافي العجز المتحقق فيه .

- إصدار شهادات للمصدرين بقيمة السلع المصدرة بالعملة الأجنبية بحيث يمكنهم بيعها إلى المستوردين الذين يحصلون على العملة الأجنبية من البنك المركزي مقابل هذه الشهادات ، و هذا يتم من خلاله ضمان استخدام حصيلة الصادرات في تسديد أثمان الاستيراد ، و قد تعددت أشكال و أنواع هذه الشهادات في واقع التطبيق و الممارسة .

- اللجوء إلى عقد اتفاقات دفع من اجل ترتيب كيفية تسوية المدفوعات التي تتحقق للدولة و عليها عن طريق هذه الإتفاقات ، ومن أشكال اتفاقات الدفع هذه أن يفتح البنك المركزي في كل من الدولتين أو أي بنك آخر فيهما حسابا بعملته باسم البنك المركزي أو البنك الآخر في البلدين ، و يجري عن طريق هذين الحسابين تسوية جميع المعاملات و المبادلات المنصوص عليها في الإتفاق ، فيدفع المستوردين في الدولتين ثمن مشترياتهم بالعملة الوطنية ، وتقيد القيمة بالحساب لدى البنك المركزي أو البنك المعين كما يحصل المصدرون على أثمان صادراته بالعملات الوطنية من هذه الحسابات ، فالمصدر و المستورد في هذه الحالة يصبحان في معزل عن تقلبات من العملتين .

أما الشكل الآخر فيتمثل في أن يكتفي بحساب واحد بعملة دولة أخرى يطلق عليها في بعض الدول (حساب التحصيل)، و تستخدم المبالغ التي يدفعها المستوردون لتسديد المبالغ التي تستحق للمصدرين المحليين كأثمان لصادراتهم ، وفي الحالتين لا يتأثر كل من المصدرين و المستوردين بتقلبات أسعار الصرف .

- كما يمكن إنشاء صندوق موازنة يتم استخدامه لتلافي حصول تغيرات في أسعار صرف العملة المحلية إزاء العملات الأجنبية ،فإذا تحققت زيادة في الطلب على العملة الأجنبية و هذا ما يؤدي في ظل السوق الحرة إلى ارتفاع قيمتها و انخفاض سعر صرف العملة المحلية إزاءها ، و هذا يمكن تلافيه من خلال زيادة العملة الأجنبية ن الرصيد منها في صندوق الموازنة ، و اللجوء إلى عكس ذلك في حالة انخفاض الطلب على النقد الأجنبي ، حيث يدخل الصندوق كمشتر للنقد الأجنبي من أجل زيادة الطلب عليه منعا لانخفاض قيمته ، و هذا ما يتم من خلال صندوق الموازنة في فرض سعر صرف ثابت للعملة المحلية إزاء العملة الأجنبية .

- كما يتم اللجوء إلى ما يسمى بعمليات المراجحة أو الموازنة و التي يتم من خلالها التأثير على سعر الصرف باتجاه إعادة التوازن و بواسطته يتم تحقيق أرباح تنجم عن اختلاف الصرف في أسواق مختلفة في وقت معين أو في أوقات مختلفة في سوق معينة.

- و يمكن أن يتم اللجوء إلى تخفيض قيمة العملة المحلية ، و ذلك في حالة وجود عجز مزمن في ميزان المدفوعات من أجل أن يؤدي مثل هذا التخفيض في جعل أسعار صادرات الدولة من سلع و خدمات أقل في السوق الخارجي بالشكل الذي يؤدي إلى إمكانية زيادتها و جعل أسعار واردات الدولة من سلع و خدمات أعلى في السوق المحلية بما يؤدي إلى إمكانية خفضها وصولا إلى تحقيق التوازن بينهما و من ثم في ميزان المدفوعات .

2. الأدوات الكمية للسياسة التجارية

إلى جانب الأساليب السعرية، فإنه توجد أساليب كمية وأخرى تنظيمية تستخدم كأدوات في السياسة التجارية قصد تحقيق أهداف اقتصادية من خلال تطبيق كل أسلوب من هذه الأساليب، فبالنسبة للأساليب الكمية هناك إجراءات تتعلق بالمنع ونظام الحصص وفرض تدابير تراخيص الاستيراد، حيث يكون فيها التأثير على التجارة الخارجية على أساس كمي.

أ. نظام الحصص

يقصد بنظام الحصص فرض قيود على الإستيراد و نادرا على التصدير خلال فترة زمنية محددة ، بحيث تضع الدولة الحد الأقصى للكميات و القيم المسموح باستيرادها أو تصديرها و قد تكون الحصص كمية أو قيمية،وقد فضلت الدول اتباع نظام الحصص على نظام الرسوم الجمركية لأسباب : **(حفيظة، 2019، صفحة 33)**

- يسمح بدخول السلع الأجنبية بغير أن تتعرض لرسم جمركي يمنعها ، و لكنها تدخل فقط بمقدار الكمية المسموح بها .
- يحقق نقص الواردات بطريقة فعالة ، فهو من هذه الناحية أكثر فعالية من الرسوم التي تترك مجالا لاختيار الأفراد ، و لذلك يعتبر نظام الحصص نوعا من الحظر الجزئي للواردات .

- يساعد بطريق عكسي على تشجيع الصادرات ، إذ قد يحمل الدولة التي يضر بها نظام الحصص على السعي للإتفاق مع الدولة التي تأخذ به بتبادل المزايا فيما بينها ، و قد يؤدي عندئذ بزيادة الصادرات مع الحد من الواردات إلى توازن الميزان التجاري.

ويوجد مجموعة من **أنواع الحصص** التي تستخدم لتقييد التجارة و هي :

1. **توزيع خصص الاستيراد بين الدول:**

- الحصة الإجمالية : تحدد الدولة وفق هذا النظام الكمية الكلية التي سيسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة ، دون توزيع هذه الكمية على الدول المختلفة المصدرة للسلعة أو تقسيمها بين المستوردين الوطنيين. **(يونس، 2007، صفحة 134)**

- الحصة الموزعة : في ظل هذا النظام تقوم الدولة المستوردة بتوزيع الحصة بين مختلف الدول المصدرة للسلعة حيث تحصل كل دولة على نسبة مئوية من الكمية المسموح باستيرادها منها من السلعة.ويراعى في هذه الطريقة طبيعة علاقات الدولة مع الخارج ، فقد تكون ذات علاقات تجارية قوية مع دولة معينة تحقق لها فائض كبير وتكون عملة هذه الدولة غير قابلة للتحويل فتقوم الدولة بتخصيص حصة كبيرة للاستيراد من هذه الدولة ، وقد يكون توزيع حصص الاستيراد بين الدول المختلفة بناءا على مصلحتها فقد تراعي الدولة المستوردة في ذلك حجم الفائض والعجز بينها وبين الدولة المصدرة ، نوع الواردات.....لخ.

2. **. توزيع حصص الاستيراد بين المستوردين الموطنيين:**

وهنا يمكن أن نجد طريقتين لتحقيق هذا الهدف:

- **بناءا على رغبة المصدرين الأجانب:**يقوم المصدرين الأجانب بتحديد المستوردين المحليين الذين يتعاملون معهم ويؤدي ذلك إلى دعم قوة الاحتكارات الأجنبية.

- **بناءا على قرار الدولة المستوردة :** في هذا النظام تقوم الدولة بتوزيع حصص الاستيراد على المستوردين المحليين بحيث لا يستطيعون الاستيراد بدون الحصول على هذه الرخصة من السلطات الحكومية .

ب. **تراخيص الإستيراد:**

يشترط في ظل هذا النظام حصول المستوردين مسبقا على ترخيص من الجهة الحكومية التي تقوم بالرقابة على الإستيراد ، و قد يستعمل هذا النظام في حالة عدم رغبة الدولة في الإعلان عن حجم الحصة لسبب أو لآخر ، و في هذه الحال فإنها تحدد مقدار الواردات عن طريق التراخيص المسلمة للمستوردين ، كما قد تلجأ الدولة إلى هذا النظام أيضا إذا ما رغبت في حماية الأسواق الوطنية من واردات بعض الدول ، و في هذه الحالة فإنها ترفض قبول طلب الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها ، والفكرة في نظام رخص الاستيراد هي منع الإندفاع على الواردات ، فعندما ترى الدول قصور ما بيدها من عملة أجنبية مخصصة للشراء من الخارج أو إسرافا في استيراد سلعة معينة ، و غالبا ما تكون سلعة ترفية ، فيمكنها عندئذ أن تفرض نظام الرخص و

تمنع الإسراف في الإستيراد أو تحدد الإستيراد و تنظمه بقدر ضرورته ، وتظهر أهمية ذلك عندما يتبع نظام الرخص بدون نظام الحصص ، و لعل الفكرة الأساسية عندئذ هي جعل تجارة الواردات تابعة لتجارة الصادرات حتى لا يختل التوازن على نحو يمثل ضغطا على العملة الأجنبية ، كما أن هذا النظام يحقق فكرة المساواة فيما بين المستوردين ، فالجميع يتقدمون بطلباتهم إلى الهيئة التي تمنح التراخيص ، و هذه توزع الرخص بينهم على وفق نشاط كل منهم فيما سبق.

وبصفة عامة يمكن القول أن تراخيص الاستيراد هي عبارة عن اذن سابق من الجهة الادارية المتخصصة في ذلك ، ويستعمل هذا النوع لحماية الانتاج المحلي من واردات بعض الدول فيرفض متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب فيها

ج. الحظر أو المنع

المقصود بالحظر أو المنع أن الدولة تحظر التعامل التجاري مع الخارج ،و من هنا يتبين أن الحظر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على الصادرات و الواردات معا ،و عندئذ قد يكون الحظر على جميع السلع و على جميع البلاد ، وفي جميع هذه الحالات لا يعتبر الحظر نظاما للحماية بقدر ما يعتبر نظاما لإلغاء التبادل الدولي و لهذا فهو يعتبر خطرا على التجارة الدولية .

3. **الحظر الكلي :** و هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها و بين الخارج ، فمعناه إذن أن الدولة تريد أن تكتفي نفسها بنفسها ، و لذلك يعرف الحظر الكلي باسم سياسة الإكتفاء الذاتي ، فالدولة المعنية تحاول أن تعيش بما لديها من موارد إنتاجية ، و تعزل نفسها عن بقية دول العالم ، و هدفها من وراء ذلك ما تسميه الإستقلال الإقتصادي عن العالم .
4. **الحظر الجزئي :** معناه أن الدولة تمنع التبدل التجاري بالنسبة لبعض الدول أو بعض السلع ، كثيرا ما تتبع هذه الساسة في أوقات الحروب ، إذ نجد الدول تمنع التعامل مع رعايا الدول المعادية ، كما تحظر تصدير سلع معينة تعتبرها سلعا أساسية لاقتصاد الحرب ، وقد تفرض الدولة حصارا كاملا على بلد ما ،فتحظر الإستيراد منه و التصدير إليه ، وفيما عدا حالة الحروب نصادف الحظر الجزئي عادة في حالتين أخريين هما حالتا الحظر لأسباب صحية و الحظر لأسباب مالية ، فعند انتشار الأوبئة في بلد من البلاد ، تقرر البلاد الأخرى منع الاستيراد منه و التصدير إليه ، و قد تحتكر الدولة استيراد سلعة من السلع ، ثم تحظر استيرادها على غيرها و عندئذ يكون سبب الحظر ماليا. **(حفيظة، 2019، صفحة 38)**

3. **الأساليب التنظيمية للسياسة التجارية**

الوسائل التنظيمية تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية و منها المعاهدات و الاتفاقيات التجارية و اتفاقات الدفع و الحماية الإدارية و قواعد المنشأ ، معايير الصحة و السلامة البيئية ،التكتلات الإقتصادية : **(حفيظة، 2019، الصفحات 39-42)**

أ. المعاهدات و الإتفاقات التجارية

المعاهدة التجارية اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية ، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل بجانب المسائل التجارية و الإقتصادية أمور ذات طابع سياسي أو إداري ،و عادة ما

تتضمن أحكام المعاهدات التجارية النص على مبدأ المساواة في المعاملة* ،و أحيانا تتضمن مبدأ المعاملة بالمثل** ، على أن أهم ما تتضمنه من مبادئ وأكثرها شهرة هو مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ، وبمقتضاه تتعهد الدولة بأن تمنح الأخرى المزايا الممنوحة منها لمنتجات أو مواطني أي دولة ثالثة وعلى ذلك تكون معاملة الدولة المتمتعة بهذا النص معادلة لأفضل معاملة قائمة تتمتع بها أية دولة أخرى ، ويمكن التمييز بين الاتفاق التجاري والمعاهدة في جوانب مختلفة، فمن حيث المدة، فالاتفاق يكون أقصر من المعاهدة، ويتضمن تفصيلا أوسع من المعاهدة التي تتناول مبادئ عامة في الغالب، كما أنه قد يعقد بناء على معاهدة، دون أن يشترط ذلك دائما، كما أنه يعقد بواسطة وزارة الاقتصاد أو التجارة، في حين أن المعاهدة تعقد عادة بواسطة وزارة الخارجية.

ب. اتفاقات الدفع

ينتشر أسلوب اتفاقات الدفع بين الدول الآخذة بنظام الرقابة على الصرف *و تقييد تحويل عملاتها الى عملات أجنبية ، و هو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية و غيرها وفقا للأسس و الأحكام التي يوافق عليها الطرفان ،كما ينظم كيفية أداء الحقوق والديون الناجمة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين، و جوهر هذا الإتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدتين بالقيد في حساب مقاصة لمدفوعات ومتحصلات كل منهما مع الأخرى ،و يحدد اتفاق الدفع العملة التي تتم على أساسها العمليات ،و سعر الصرف الذي تجري التسوية وفقا له فضلا عن أنواع المعاملات التي يسمح بتحويلها عن طريق ومدة سريانه و طريقة تجديده أو تعديل بعض نصوصه.

وعادة ما يعالج كل من موضوع الاتفاقيات التجارية واتفاقيات الدفع في موضوع واحد يطلق عليه اسم اتفاقيات التجارة والدفع للارتباط الوثيق بين الموضوعين، والذي يعتبر وسيلة من وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الدولية، ويعزا اللجوء إليها إلى ضمان تعادل الحقوق والالتزامات الناتجة عن تعامل البلد مع البلدان الأخرى، بقصد حل مشكلة ندرة المدفوعات الدولية، لذلك فإن هذه الاتفاقات لا تسري على المعاملات الرأسمالية، بل تسري على المعاملات الجارية فقط، والمتمثلة في حركة صادرات السلع وارداتها، ومن أهم النتائج

المترتبة عن اعتماد بلد ما بدرجة كبيرة على اتفاقات التجارة والدفع في تعامله مع الخارج، هو تجزئة ميزان المدفوعات، حيث يقضي هذا النوع من الاتفاقات بموازنة المدفوعات في كل حالة على حدة، بعد انتهاء أجل الاتفاق بمدة معينة، حيث يصعب الحديث عن ميزان المدفوعات في هذه الحالات لاستحالة استخدام الرصيد الموجب مع بلد، لتسوية الرصيد السالب مع بلد آخر.

ج. الحماية الإدارية

تعتبر الحماية الإدارية أداة من أدوات السياسة التجارية المنظمة للتجارة الخارجية، حيث يكون تأثيرها في بعض الأحيان أكبر من إجراءات الحماية الصريحة وذلك عن طريق الموقف الذي يمكن أن تتخذه السلطات الإدارية من خلال الهامش أو

---

* **مبدأ المساواة:** بمقتضاه تتعهد كل دولة ألا تتعاما مع الأخرى سواء من حيث تبادل المنتجات أو حقوق الأشخاص معاملة تقل عما يتمتع به مواطنو الدولة أنفسهم.

** **مبدأ المعاملة بالمثل:**وبمقتضاه تتعهد الدولة بأن تعامل منتجات أو مواطنو الدولة معاملة لا تقل عما يتمتع به مواطنوها أو منتجاتها في الدولة الأخرى.

* بالنسبة للدولة التي تتبع نظام حرية التحويلات النقدية فإن تصفية ما بينها من حقوق وديون تتم على أساس الأعمال المصرفية العادية دون اللجوء إلى تدابير خاصة ينظمها اتفاق الدفع.

الفراغ الذي قد تتركه النصوص التشريعية، أن تعرقل النشاط التجاري مع الخارج إن أرادت ذلك، أو أن تضاعف من شدة التدابير المتعلقة بالحماية وذلك في الحالات التالية:

- التشدد في تطبيق التعريفة الجمركية، حيث يمكن للدولة أن تستفيد من البنود المتداخلة في التعريفة، فتحسب البند بشيء من الحنكة على ما تشاء من السلع المستوردة، ومن ثم يكون أسلوب تطبيق أداة الحماية أكثر فعالية أحيانا من الأداة نفسها.
- التشدد في تقدير قيمة الواردات، حيث يمكن الاعتماد على أساس أسعار التجزئة في تقدير قيمة الواردات، أو أن تضيف لها الضرائب غير المباشرة السائدة في السوق الداخلية.
- التشدد في تطبيق الشروط الصحية، أو المبالغة في تقدير نفقات النقل كوسيلة لزيادة التكاليف، قصد رفع أسعار الواردات، ومن ثم إضعاف القدرة التنافسية للسلع المستوردة.
- التشدد في تضييق على المندوبين التجاريين الأجانب، من خلال تحديد مدة إقامتهم، أو من خلال فرض رسوم جمركية مرتفعة على ما يحملونه من عينات للعرض، هذا فضلا عن فرض الرقابة على الصرف، هذا وقد يصل الأمر إلى مقاطعة المنتجات الأجنبية بقصد تشجيع أو حماية الصناعات الوطنية.

وهناك مثال على الإجراءات الإدارية كأحد العوائق غير الجمركية وهو أن رخص استيراد الجلود إلى اليابان تصدر في يوم واحد من السنة فقط ،وهذا يعكس آلية بارعة في تقييد الواردات من الجلود.

د. قواعد المنشأ

تعتبر متطلبات المكون المحلي أحد أشكال التحكم التجاري التي تستخدم على نطاق واسع ، و تحدد متطلبات المكون المحلي نسبة معينة نمن المنتج النهائي ، فعلى سبيل المثال لكي يبيع سيارات أو سلعا رأسمالية أخرى في أسواق البرازيل و الأرجنتين و المكسيك و كوريا الجنوبية ، فإن على المصنع الأجنبي أن يقوم بعمليات تجميع محلية تضمن حدا أدنى من قيمة المنتج النهائي مصنعا محليا ، و يعتبر هذا النوع من السياسات التجارية محاولة لإبقاء جزء من القيمة المضافة للسلعة و بعض مبيعات أجزاء الإنتاج في يد الموردين المحليين.

هـ. معايير الصحة و البيئة والسلامة

فيما يتعلق بالسياسات المحلية التي تؤثر على التجارة مثل المعايير الصحية و البيئية ومعايير السلامة التي تطبق بواسطة الحكومة على كل المنتجات المحلية و الأجنبية ، وبالطبع تسعى معظم الحكومات في العالم إلى حماية مواطنيها من استهلاك السلع الملوثة والناقلة للأمراض ، و لكن يدعي بعض الإقتصاديون أن هذه القيود مبالغ فيها وتحتوي على عنصر حمائي ، ومن الأمثلة على هذه القيود الأوربية المفروضة على استيراد اللحوم الأمريكية التي تحتوي على إضافات هرمونية ومن الممكن أن تسبب بعض الأمراض الخطيرة التي تهدد حياة الإنسان ، و كذلك فإن بعض البلدان تفرض قيودا على استيراد السيارات التي تستخدم الديزل في تشغيلها لأنها تلوث البيئة المحيطة ، و كذلك تشترط الحكومات على المنتجين (المنتجات المحلية و الأجنبية)أن يلتزموا بمتطلبات معينة للتغليف و التعريف بالمنتج النهائي.

و. التكتلات الإقتصادية

تختلف صـور وطبيعة التكامل الاقتصـادي وفقاً لاختلاف درجة التكامل التي تصـل إليها الدول المتكاملة، فمنها ما يكون كاملاً أي أن الاندماج يشـمل كافة النواحي. وقد يكون التكامل تكامل جزئي أي يشـمل صـورة معينة، ومثال ذلك منطقة التجارة

الحرة، أو الاتحاد الجمركي، وهذا النوع من التكامل الاقتصادي الجزئي هو الشائع بين دول العالم، لأنه لا يتطلب مواكبة الوحدة السياسية للوحدة الاقتصادية. وفي القصل التالي سيتم عرض صور التكامل الاقتصادي المختلفة.ومن أهم هذه التكتلات نذكر:

1. إتفاقية الترتيبات التجارية التفضيلية:

ويقصد بها النظام مجموعة الإجراءات التي تتخذها دول معينة للتخفيف من القيود المعرقلة لحركة و انسياب السلع فيما بينها، بمعنى تبادل المعاملة التفضيلية فيما بين تلك الدول فتعطى كل من هذه الدول الأطراف الأخرى مزايا جمركية إما في شكل تخفيض في التعريفة الجمركية أو تخفيف في القيود التجارية الأخرى، مثل: منطقة الكومنولث الذي اتفقت فيه مجموعة من الدول على أن يعطى البعض امتيازات جمركية متبادلة. **(هشام و مداحي ، يومي 26 و 27 فيفري 2011، صفحة 6)**أهم ما تتميز به هذه الاتفاقيات:

- تقتصر هذه المرحلة على تخفيض العوائق الجمركية وغير الجمركية دون إلغائها كلية.
- تنصب هذه المعاملة التفضيلية على الشق السلعي للتجارة الإقليمية بين مجموعة الأعضاء في منطقة التفضيل ولا تمتد إلى الشق النقدي للتجارة الإقليمية فيما بينها.
- تحتفظ الدول الأعضاء في منطقة التفضيل الجمروكي بحق صياغة وتحديد نمط سياستها القطرية في المجال الجمركي وغير الجمركي دون الدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء في هذا الخصوص.

ومن أشهر الأمثلة لمثل هذه الترتيبات هو ما قدمته المملكة المتحدة لأعضاء الكمنولث في عام 1932و الذي شمل مستعمراتها السابقة ، **(أحمد و محب زكي، 2007، صفحة 192)** وكذلك اتفاقية لومي المبرمة بين بلدان مجموعة إفريقيا، الكاريبي، الباسيفيكي والاتحاد الأوروبي، وقد وقع هذه الاتفاقية 46 دولة سنة 1975 ، وينص هذا الاتفاق على تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية، أما المنتجات الز ا رعية فتخضع لشروط السياسة الزراعية المشتركة مع بعض الإعفاءات خارج المواسم الزراعية. **(سليمان، 2008 / 2009، صفحة 27)**

2. منطقة التجارة الحرة :Free Trade Area(FTA):

وتعتبر ثاني دجات التكامل الاقتصادي ،وهي أبسط مراحل التكامل الاقتصادي ويتم فيها تحرير المبادلات التجارية بين الدول الأطراف بإلغاء التعريفة الجمركية والقيود الكمية على تدفق السلع فيما بينها وفي نفس الوقت تحتفظ كل دولة عضوة بحقها في فرض ما تراه مناسبا من قيود على باقي دول العالم خارج منطقة التجارة الحرة وأبرز صور مناطقة التجارة الحرة : منطقة التجارة الحرة الأوروبية [*]، وكذلك منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية النافتا[*]. **(خوني و حساني، 8// 9 ماي 2004 ، الصفحات 2-3)**

وتعمل المناطق الحرة في إطار مجموعة من القواعد تتمثل في: **(أحمد ب.، 8/ 9 ماي 2004 ، صفحة 2)**

[*] وتضم سبعة دول وهي: النمسا، فلندا، ايسلندا، ليشتنستاين، الانرويج، السويد وسويسرا والتي أنشأت بموجب معاهدة ستوكهولم عام 1995

[*] المكونة من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك سنة 1993

- تحديد المساحة الجغرافية للمنطقة الحرة.
- عزلها عن باقي أقاليم الدولة من خلال إقامة الأسوار العازلة حولها
- الخضوع لسيادة الدولة،و لذلك تطبق عليها قوانين الدولة نفسها إلا إذا كان هناك قانون خاص ينظم العمل بها.
- تحديد الأنشطة المسموح بممارستها داخل المنطقة
- تعامل المشروعات التي تقام داخلها كما لو كانت مقامة خارج الحدود السياسية للدولة من الناحية الجمركية.
- تعامل البضائع التي تدخل إليها على أنها صادرات،كما تعامل البضائع التي تدخل الدولة من هذه المنطقة على أنها واردات،و لذلك تخضع هذه السلع لكافة الإجراءات الجمركية والنقدية للتعامل مع البضائع الأجنبية.

وتحقق المناطق الحرة العديد من الأهداف والفوائد لكل من الدولة نفسها والمستثمرين والمشروعات الوطنية والأجنبية وتتمثل فيما يلي :**(أحمد ب.، 8/ 9 ماي 2004 ، الصفحات 2-3)**

- تخفيف القيود الجمركية على حركة التجارة ، وتقليل معوقات انتقال رؤوس الأموال ، مما يوفر رؤوس الأموال اللازمة لعملية التنمية.
- إنشاء بعض الصناعات التي تقوم بالتصدير إلى الخارج ، وتتكامل مع المشروعات الصناعية داخل الدولة.
- توفير فرص عمل للعمالة المحلية وتخفيف خدة البطالة.
- زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي من الرسوم والايجارات التي تدفعها المشروعات داخل المنطقة.
- زيادة صادرات الدولة إلى الخارج ، وتخفيف الخلل في الميزان التجاري وميزان المدفوعات.
- استقدام تكنولوجيا متطورة ، وتدريب العمالة الوطنية عليها، والاستفادة منها في تطوير الصناعة المحلية.
- العمل على زيادة استفادة الدولة من مواردها الاقتصادية أو موقعها الاستراتيجي ، والتي لا تمكنها امكانياتها المالية والتكنولوجية من الاستفادة منها.
- العمل على تنمية المناطق النائية أو الأقل تقدما ، والتي لا يقبل رجال الأعمال على الاستثمار فيها
- ضمان توفير مخزون استراتيجي من السلع ، وتجنب حدوث أزمات اقتصادية .
- تحقق رؤوس الأموال والمشروعات العاملة فوائد كبيرة من الإعفاءات والمزايا،خاصة الإعفاءات الجمركية،و إعفاءات الضرائب التي لا تتوافر للمشروعات التي تعمل خارج هذه المناطق الحرة.
- تسويق إنتاج المشروعات في أسواق الدول المجاورة.
- الاستفادة من الأيدي العاملة أو مستلزمات الإنتاج الرخيصة في بعض الدول،بما يحقق خفضا لتكاليف وأسعار المنتجات ويرفع القدرة التنافسية لهذه المشروعات.
- الاستفادة من البنية الأساسية التي تقوم الدولة بتوفيرها لهذه المشروعات في المناطق الحرة، بما يساعد على تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة الأرباح.
- زيادة الأرباح الإجمالية للمشروعات من خلال توسيع نشاطها للعمل في الصناعات المغذية والمتكاملة مع نشاطها الأساسي في هذه المناطق.

أما المشكلة الرئيسية التي تواجه مناطق التجارة الحرة عادة،إعادة التصدير، وما يتولد عنها من احتمالات انحراف التجارة، والتي تنتج نظرا لإبقاء دول المنطقة على معدلات مختلفة للرسوم الجمركية في التجارة مع الدول غير الأعضاء فيها، ويحدث انحراف التجارة بقيام بعض الدول ذات التعريفات الجمركية المنخفضة باستيراد المنتجات من دول خارج المنطقة، وتصديرها إلى الدول الأعضاء ذات التعريفات الجمركية المرتفعة على واردات هذه المنتجات من الخارج **(المنعم و فريد مصطفى، 1999، صفحة 225)**، وبهذا تستفيد الدول غير الأعضاء في المنطقة، من الإعفاء الجمركي القائم بين دولها، ولذلك اتفق في هذا المجال على ترسيخ ما يسمى قواعد المنشأ، والتي من خلالها تتفق الدول الأعضاء على تحديد نسبة من القيمة المضافة الضرورية للمنتج، تبين أنه إنتاجا وطنيا حقيقيا يمكن تصديره إلى الدول الأعضاء **(الحميد، 2005، صفحة 18)**.

3. الاتحاد الجمركي(CU) Customs Union:

يعد الاتحاد الجمركي شكلا من أشكال التكامل الاقتصادي وهذا الشكل يحاول أن يعالج عيوب منطقة التفضيل الجمركي و منطقة التجارة الحرة وفيه تلغى الرسوم والحواجز الجمركية فيما بين الدول الأعضاء بالإضافة إلى توحيد التعريفة الجمركية بين أعضاء منطقة التكامل إزاء العالم الخارجي وبذلك تتحقق حرية انسياب السلع بين الدول الأعضاء.

ولا ينطوي الاتحاد الجمركي على حرية انتقال الأشخاص أو رؤوس الأموال، بمعنى آخر أن الاتحاد الجمركي هو دمج للأقاليم الجمركية للدول الأعضاء فيه بحيث تصبح إقليما جمركيا واحدا، وكمثال على هذا الشكل نذكر الاتحاد الجمركي لدول البينيلوكس (هولند، بلجيكا، لوكسمبورغ) الذي تأسس عام 1947. **(رواق، 2012/ 2013، صفحة 9)**

ومما سبق يمكن تلخيص العناصر الأساسية للاتحاد الجمركي في النقاط التالية: **(عبد المجيد، 2012، صفحة 112)**

- توحيد القانون الجمركي، والتعريفة الجمركية تجاه العالم الخارجي.
- توحيد الحدود الجمركي، والإقليم الجمركي تجاه العالم الخارجي.
- توزيع حصيلة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء في الاتحاد وفق نسبة يتفق عليها دول الأعضاء في الاتحاد. وبناءا على ماسبق فالاتحاد الجمركي يتفق مع منطقة التجارة الحرة في إلغاء القيود الجمركية، وتحقيق التحرير التجاري بين الدول الأعضاء، **(السريتي، 2009، صفحة 177)**ويتميز عن منطقة التجارة الحرة فيما يلي: **(مرزوقي و بوثلجة ، يومي 7-8 ماي 2013، صفحة 5)**
- لا يواجه مشكلة إعادة التصدير التي تواجهها منطقة التجارة الحرة ، وما ينجم عنها من احتمالات انحراف التجارة،نظرا لفرض تعريفة جمروكية موحدة إتجاه كافة الدول خارج الاتحاد.
- كما أنه يقيد أي دولة في عقد اتفاقات تجارية مع العالم الخارجي دون موافقة باقي الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي.

4. السوق المشتركة Common Market (CM):

بالإضافة إلى حرية حركة السلع فيما بين الدول الأعضاء وتطبيق تعريفة جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي فانه يتم إلغاء القيود على انتقال عناصر الانتاج كالعمل ورأس المال فيما ين الدول الأعضاء وعلى ذلك تكون الدول الأعضاء سوقا واحدة يتم في اطارها انتقال عناصر الانتاج من السلع والأشخاص ورؤوس الأموال في حرية تامة كوسيلة لإعادة توزيع عناصر الانتاج وتحقيق مبدأ الكفاية القصوى في استغلال الموارد الاقتصادية في ظل آلية السوق ومن أمثلة ذلك السوق الأوروبية المشتركة التي

تأسست على اثر معاهدة روما 1957م. **(رحيمة، 2011/2010، صفحة 7)**وفي المنطقة العربية تم الاتفاق على إنشاء سوق عربية مشتركة وهذا سنة1964 .

5. الاتحاد الاقتصادي(Economic Union (EU أو الوحدة الاقتصادية "Economic Unit :

في هذه الدرجة التكاملية لا يقتصر الأمر على إلغاء القيود المفروضة على تبادل السلع والخدمات و انتقال عناصر الإنتاج، و توحيد التعريفة الجمركية للدول الأعضاء تجاه العالم الخارجي .إنما يشمل الاتحاد الاقتصادي توحيد السياسات الاقتصادية و المالية للدول الأعضاء وذلك بغرض إقامة هيكل متكامل ، ولإزالة التباين في تلك السياسات بين الدول المتكاملة. **(منى، صفحة 39)**

6. **الاتحاد النقدي** : يختلف الكثير من الباحثين حول الاتحاد النقدي كأحد مراحل التكامل الاقتصـادي، حيث يعتبره البعض إجراءا من إجراءات توحيد السياسات الاقتصادية و المالية التي تتم على مستوى المرحلة السابقة-الاتحاد الاقتصادي - و يتم ضمن هذه المرحلة تنسيق السياسات النقدية والمصرفية فيما بين الدول الأعضاء حيث يتم :**(منى، الصفحات 39-40)**

- تأسيس عملة موحدة بين الدول الأعضاء في الإتحاد.
- تبني سياسة نقدية موحدة داخل الاتحاد.
- تأسيس بنك مركزي يشرف على تنفيذ السياسة النقدية.

إن قيام التجارة وتحويل رؤوس الأموال بين الدول المتكاملة ضمن هذه المرحلة يتوقف على إمكانية تحويل العملات للدول المشتركة، فتقوم هذه الدول بتوحيد سياساتها النقدية ، أي بالإضافة إلى انتقال عناصر الإنتاج بدون قيود بين الدول الأعضاء وتحرير تجارتها السلعية فإن الاختلاف في العملات الوطنية لهذه الدول قد يؤدي إلى عدم تحقيق أهداف الدرجات السالفة الذكر.و من الأمثلة البارزة لهذه الدرجة من التكامل هو الاتحاد النقدي الأوربي .

7. الاندماج الاقتصادي الكامل Total Economic Integration

كما يسمى بالاندماج الاقتصادي ، و يعتبر التكامل الاقتصادي التام آخر درجات التكامل الاقتصادي وبمقتضاه تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كاقتصاد واحد، وفيه يتم توحيد السياسات الاقتصادية بحيث يتبع الأعضاء نفس السياسات الاقتصادية و المالية و الاجتماعية ، ويقوم الاتحاد بإنشاء سلطة فوق قومية تراقب تنفيذ تلك السياسات الموحدة، فإنه يمكن في ظل هذا الاتحاد تحقيق كافة المزايا المترتبة على قيام التكامل الاقتصادي من تحقيق الكفاءة في استغلال الموارد الاقتصادية وما يترتب عليها من زيادة الدخول الحقيقية وتحقيق العدل في توزيع الدخل بين المواطنين مما يؤدي إلى زيادة الرفاية الاقتصادية وغالبا ما يجمع بذا النوع من الاتحاد بين الوحدة الاقتصادية والوحدة السياسية للبلدان المشتركة فيه حيث يعتبره منظرو ن التكامل اللبنة الأساسية الممهدة لإنشاء التكامل السياسي .كما يمكن القول أنه في الاتحاد الاقتصادي التام يتم توحيد كافة السياسات الإنتاجية والنقدية والضريبية والتجارية والاجتماعية وغيرها ، وإيجاد سلطة إقليمية وجهاز إداري لتنفيذ هذه السياسات تعمل كل دولة عضو على تقليص سلطاتها الذاتية في هذه المجالات لصالح السلطة الإقليمية المخولة بذلك. **(منى، صفحة 40)**

المحور الرابع :

ميزان المدفوعات

أولا:تعريف ميزان المدفوعات

في الحقيقة هناك مجموعة من التعاريف تعكس اجتهادات مختلفة في مصـــدرها وشـــكلها ولكنها منســـجمة في معناه، ومن بين تلك التعاريف نذكر ما يلي:

- هو بيان أو سـجل محاسـبي ، يسـجل جميع تدفقات الأصـول الحقيقة والمالية والنقدية من المقيمين في بلد ما وغير المقيمين خلال فترة زمنية معينة. **(GUILOCHON & kawechi, 2006, p. 188)**
- وعرف أيضـا على أنه مسـتند حسـابي يظهر الوضـعية الناتجة عن العمليات الحاصـلة خلال سـنة بين الأعوان الاقتصـاديين المقيمين في المجال الوطني وبين كل الأعوان الآخرين في العالم الخارجي. **(مفتاح، 2006/2005، صفحة 41)**
- ورد تعريف ميزان المدفوعات في (مرجع ميزان المدفوعات) الصـــادر عن صـــندوق النقد الدولي بأنه : بيان احصـــائي يوفر باسلوب منهجي منظم مايجري من معاملات اقتصادية بين اقتصاد معين والعالم الخارجي خلال فترة زمنية محددة. **(عيدي عبد النبي، لم تذكر سنة النشر، صفحة 1)**
- وعرفه كذلك على أنه بيان يلخص المعاملات الاقتصـــادية بين المقيمين وغير المقيمين خلال فترة زمنية محددة؛ **(صـــندوق النقد الدولي، 2009، صفحة 7)**
- ميزان المدفوعات :هو بيان يسجل قيمة الحقوق والديون الناشئة بين دولة معينة والعالم الخارجي، نتيجة قيام جميع انواع المبادلات الاقتصادية التي تنشأ بين المقيمين في هذه الدولة والمقيمين في الخارج خلال فترة معينة اتفقوا على تحديدها بسنة. **(عيدي عبد النبي، لم تذكر سنة النشر، صفحة 1)**
- **بناءا على ما سبق يمكن تعريف ميزان المدفوعات على انه:"سجل منظم أوبيان حسابي شامل لكل المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الدول الأخرى خلال فترة زمنية معينة,عادة ما تكون سنة".**

وتســـجل المعاملات في ميزان المدفوعات طبقا لنظام القيد المزدوج والذي يعبر أن لكل عملية تتم مع الخارج قيدين أحدهما مدين والآخر دائن متساويين في القيمة. **(ساكر، 2003، صفحة 100)**

وينبغي أن يكون واضحا من هذا التعريف ما يلي:

1. ينصب اهتمام ميزان المدفوعات على المعاملات الاقتصادية الخارجية فقط.
2. المقيم: ويشمل مفهوم المقيمين كل الأشخاص الطبعيين والمعنويين (بنوك، شركات، مؤسسات.....) والذين يزاولون نشاطهم داخل إقليم الدولة بما في ذلك مياهها الإقليمية ومجالها الجوي لمدة معينة من الزمن، ويعتبر كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم إذا تعدت مدة إقامته في دولة ما السنة الكاملة(وتعتبر المدة سنة ليست معيار يصلح لكل الحالات فمثلا بعثات الطلبية لايطبق عليها هذا المعيار).وحسب صندوق النقد الدولي تعتبر الوحدة المؤسسية مقيمة في الإقليم الاقتصادي الذي ترتبط به أكثر من غيره، أي الإقليم الذي يمثل مركز المصلحة الاقتصادية الأغلب لها حيث يوجد لها موقع أو مسكن أومكان انتاج أو مباني أخرى تمارس الوحدة فيها أو منها قدرا مهما من الأنشـــطة والمعاملات الاقتصـــادية وتعتزم الاســـتمرار في ذلك لأجل غير مســـمى أو لفترة زمنية محددة ولكنها طويلة ولايلزم أن يكون الموقع ثابتا مادام قائما داخل الاقليم الاقتصادي .

وبصفة عامة يمكن القول أن صفقة المقيم تطلق على كافة الأعوان المتواجدين على التراب الوطني الذين يمارسون ضمنه نشاطا اقتصاديا منتظما ودائما مثل فروع الشركات الأجنبية .

- **اللاجئون:** لاتعتمد أي معاملة خاصة للاجئين وتتغير اقامتهم من إقليم الموطن إلى إقليم اللجوء إذا ظلوا في المكان الذي لجأوا إليه أو اعتزموا البقاء فيه لمدة عام أو أكثر وحتى إذا كانت الاقامة غير طوعية وعابرة ووضعها المستقبلي غير واضح.
- **المرضى والسياح :** الأفراد الذين يذهبون للخارج بغرض العلاج أو السياحة يعتبرون مقيمون في الاقليم الذي كانو فيه قبل العلاج لأنالدافع هنا مؤقتا، وتتحدد إقامة المرافقينالذين يعولونهم بفس الطريقة التي تتحدد بها اقامة المرضى.
- **الطلاب:** أما بالنسبة للطلاب الذين يتوجهون للخارج بغرض إتمام الدراسة لمدة لا تقل عن السنة(قصد تسهيل الحسابات على المستوى الدولي)، يعدون مقيمين بالنسبة للإقليم الذي قدموا منه لأن غرض تغيير الإقليم كان مؤقتا وبالتالي فمركز مصلحتهم الإقتصادية يظل في إقليم موطنهم، لكن في حال قرروا البقاء في إقليم الدراسة بعد انتهاء فترة دراستهم عندها يعدون مقيمين في ذلك الإقليم وغير مقيمين بالنسبة للإقليم الذي قدموا منه؛ **(بودخدخ، 2016/2015، الصفحات 16-17)** ولا يعتبر الأشخاص الذين يقيمون عرضا على ارض الدولة من المقيمين مثل السائحين من الأجانب.

3. الإقامة وليست الجنسية هي التي يعول عليها للتفرقة بين ما يعتبر دوليا فيدرج في الميزان ومالا يعتبر كذلك فلا يدرج.
4. لاتوجد قاعدة محددة في تحديد بداية الفترة التي يغطيها الميزان.فعلى حين تبدأ بعض الدول فترة السنة في أول جانفي وتنهيها في نهاة ديسمبر فان دولة مثل اليابان تبدأ هذه الفترة مع بداية ابريل من كل عام لتنتهي في أخر شهر مارس من العام التالي.إضافة إلى ذلك فان بعض الدول تعد تقديرات لموازين مدفوعاتها لفترة تقل عن السنة(كل ثلاثة شهور مثلا) مثل الولايات المتحدة الأمريكية ومعظم الدول المتقدمة,وذلك لمساعدة السلطات المختصة على معرفة حقيقة الوضع الاقتصادي الخارجي ومن ثم العمل على اتخاذ الإجراءات المناسبة لتدارك الوضع بدلا من الانتظار حتى نهاية العام.

ثانيا: أهمية ميزان المدفوعات:

إن لبيانات ميزان المدفوعات دلالاتها الخاصة التي تعبر عن الأحوال الاقتصادية للبلد بغض النظر عن الفترة الزمنية التي تغطيها دراسة هذه البيانات لذلك فإن تسجيل هذه المعاملات الاقتصادية الدولية في حد ذاتها مسألة حيوية لأي اقتصاد وطني و ذلك للأسباب التالية :**(ساكر، 2003، صفحة 100)**

1. يظهر ميزان المدفوعات القوى المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف طلب وعرض العملة المحلية.
2. إن هيكل هذه المعاملات الاقتصادية يعكس قوة الاقتصاد الوطني و قابليته لتكيف مع المتغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي ، **(المرزوك، صفحة 54)** وبالتالي فهو يسمح بتحديد بعد وطبيعة العلاقات الإقتصادية الدولية للبلد مع بقية العالم ، فهو يظهر الأهمية النسبية للمبادلات مع الدول المختلفة ،حصة البلد من التجارة العالمية من حيث حجم المبادلات ونوع السلع المتبادلة.
3. أداة هامة تساعد السلطات على تحديدهم السياسة المالية والنقدية. فعلى سبيل المثال قيام الحكومة بتخفيض الضرائب أو تخفيض قيمة العملة أو زيادة المعروض النقدية يحدث تغيرات في الاقتصاد ، فإذا أردنا معرفة تأثير تلك السياسات

على الموقف الخارجي للإقتصـاد فإننا نحتاج إلى الرجوع لميزان المدفوعات لملاحظة التغيرات التي يمكن أن تحدثها هذه السـياسـات على الصادرات والواردات والأرصدة الدولية.

4. يعتبر ميزان المدفوعات مصدرا للمعلومات عن المعاملات التي يترتب عليها التزامات نحو الغير أو حقوق للدولة اتجاه الغير.

5. عادة ما يطلب صندوق النقد الدولي من جميع أعضاءه تقديم موقف موازين مدفوعاتها سنويا لكون الميزان من اهم المؤشرات المؤشرات للحكم على المركز الخارجي لكل عضو من أعضاء الصندوق. **(عرب، 2008، صفحة 6)**

6. إن المعاملات الاقتصـادية التي تربط البلد مع العالم الخارجي هي نتيجة اندماجه في الاقتصـاد الدولي و بذلك فهي تقيس الموقف الاقتصـادي الدولي للبلد، **(المرزوك، صـفحة 54)**بمعنى أخر يقيس ميزان المدفوعات درجة اندماج اقتصـاد وطني معين مع الاقتصاد الدولي.

ثالثا: العوامل المؤثرة في ميزان المدفوعات

من أهم العوامل المؤثرة في ميزان المدفوعات نذكر منها : **(الحجاز، 2003، صفحة 64)**

1. **التضخم** : يؤدي التضخم إلي ارتفاع الأسـعار المحلية التي تصـبح نسـبيا أعلي من الأسـعار العالمية ، فتنخفض الصـادرات و تزداد الواردات نظرا لان أسعار السلع الأجنبية تصبح أكثر جاذبية بالنسبة للمقيمين بالمقارنة مع أسعار السلع المنتجة محليا

2. **معدل نمو الناتج المحلي** : تؤدي زيادة الدخل في الدولة المعنية إلي زيادة الطلب علي الواردات وعلى العكس من ذلك يؤدي انخفاض الدخل إلي انخفاض الطلب على الواردات.

3. **الاختلاف في أسـعار الفائدة :** يبدي التغير في سـعر الفائدة أثرا على حركة رؤوس الأموال ، ويؤدي ارتفاع سـعر الفائدة في الداخل إلي تدفق رؤوس الأموال إلي الداخل ، بهدف اسـتثمارها في تملك سـندات ذات عائد مرتفع ، و على العكس من ذلك يؤدي انخفاض سـعر الفائدة إلى خروج رؤوس الأموال ، ويعود السـبب في ذلك أن المراكز المالية العالمية الأخرى تصـبح أكثر جاذبية بالنسـبة للمستثمرين ، ينتقل راس المال إلي المراكز المالية التي ارتفع سعر الفائدة فيها عن المستوي العالمي للاستفادة من الفرق بين السعرين.

4. **سـعر الصـرف** : تبدي التغيرات في سـعر الصـرف أثرا علي ميزان المدفوعات ، ويؤدي ارتفاع القيمة الخارجية للعملة إلي خفض القدرة التنافسـية للسـلع والخدمات المنتجة محليا ، وتجعل أسـعار ا لواردات أكثر جاذبية بالنسـبة للمقيمين ، وعلي العكس من ذلك يؤدي تخفيض سعر الصرف إلي زيادة القدرة التنافسية للصادرات وتجعل أسعار الواردات اقل جاذبية بالنسبة للمقيمين.

رابعا: مكونات ميزان المدفوعات

ينقسم ميزان المدفوعات أفقيا إلى قسمين أساسيين وهما: **(ساكر، 2003، صفحة 100)**

الجانب الدائن : وتسـجل فيه كل عملية يترتب عنها دخول للعملة الأجنبية (الصـادرات) وكل ما من شـأنه خلق حقوق للدولة أتجاه المستوردين الأجانب.

الجانب المدين : وتسـجل فيه كل عملية يترتب عليها خروج العملة الأجنبية من دولة إلى أخرى (الواردات) وكل ما من شـأنه خلق التزام للدولة قبل دول أخرى.

أما عموديا فجرت العادة على تقسيم ميزان المدفوعات إلى أقسام مستقلة يضم كل منها قوى متميزة من المعاملات الإقتصادية ذات الطبيعة المتشابهة ومن بين التقسيمات الشائعة نورد هذا التقسيم لتميزه بالوضوح والمنطقية.

1. حساب المعاملات الجارية

وهو أهم حسابات ميزان المدفوعات لأنه يعكس أهم العلاقات الاقتصادية الدولية إذ يشمل جميع المعاملات الدولية التي يكون شأنها التأثير على حجم الدخل القومي بصورة مباشرة سواء بزيادته أو نقصانه و تسجل فيه حركة السلع والخدمات المتبادلة ما الدولة والدول الأخرى وبالتالي فهو يدل على الجوهر الحقيقي للعلاقات الاقتصادية الدولية للدولة. **(لعقون، 2004/2003، 5)**ويتضمن هذا الحساب : الميزان السلعي، ميزان الخدمات وحساب التحويلات من جانب واحد.

أ. الميزان التجاري" التجارة المنظورة أو حساب السلع":

تنضمن كافة البنود المتعلقة بالصادرات والواردات من السلع المادية" بما في ذلك الذهب غير النقدي" التي تمر بحدود الدولة الجمركية. وعادة تقيم الصادرات على اساس القيمة الدولية (فوب .F.O.B) *اي قيمة البضاعة على ظهر السفينة ، اما الواردات فتقيم على اساس القيمة الدولية (سيف .C.I.F)** اي قيمة البضاعة في ميناء الوصول .الا ان صندوق النقد الدولي IMF غالبا ما يوصي بان تقيم كل من الصادرات والواردات على اساس FOB لكي يسهل التمييز بين قيمة البضاعة الاصلية وبين قيمة الخدمات التي ترافقها عبر الحدود الدولية مثل نفقات النقل والتامين والخزن ...الخ . **(المرزوك، صفحة 55)**

ويعبر الميزان التجاري على صافي التعامل الخارجي ،أي الفارق بين الصادرات والواردات ،فإذا تجاوزت قيمة الصادرات قيمة الواردات يعني ذلك حدوث فائض في الميزان التجاري ،إذا حدث غير ذلك يعني حدوث العجز .ويعكس الفائض في الميزان التجاري قوة ومتانة الاقتصاد ما إذا تحقق ذلك في ظروف طبيعية ،أما إذا ما تحقق ذلك في ظل سياسة معينة كسياسة تقييد الواردات فيعبر ذلك على نجاح تلك السياسة. **(أحميمة، 2013/2012، صفحة 76)**

ب. ميزان الخدمات (التجارة غير المنظورة).

تعتبر هذه العمليات غير منظورة (les invisibles) لأنها غير مرئية فعليا ولا تمر عبر أجهزة الجمارك, ومن أهم أوجه عمليات الخدمات:النقل والمواصلات ونشاطات شركات التأمين والمؤسسات المالية والمصرفية والنشاط السياحي والاتصالات ومجموعة أخرى من النشاطات المتفرقة التي يصعب حصرها ، **(مفتاح، 2006/2005، صفحة 43)** ويضاف إلى ما سبق الأرباح والفوائد التي تدرها رؤوس الأموال المستثمرة في الخارج والمملوكة للمقيمين. **(لعقون، 2004/2003، صفحة 6)**

- **خدمات النقل :**تتضمن المدفوعات المتعلقة بمختلف أنواع خدمات النقل (البري البحري، الجوي) التي تؤديها الدولة إلى غير المقيمين وتشمل أيضا على خدمات الشحن كاستخدام الدول الأجنبية لبواخر ومركبات الدولة في نقل البضائع وتذاكر السفر ورسوم الموانئ، وأجور صيانة السفن والطائرات وتمويلها بالوقود. . **(سعيد مطر، المومني، و شقري نوري، 2003، صفحة 23)**
- **خدمات التأمين :**ويشمل المدفوعات الدولية المتعلقة بالتأمين على نقل البضائع والتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث، كما يشمل ايضا عمليات اعادة التأمين. **(منهوم، 2013/2012، صفحة 23)**

*فوبFOB: Free On Board أي إدخال قيمة الخدمات المتعلقة بالنقل حتى الحدود الجمركية للاقتصاد المصدر ضمن قيمة البضاعة، وهذا من أجل فصل قيمة السلعة على الخدمات المتصلة بها.

**سيفCIF: Cost Insurance Freight فتتضمن بالاضافة إلى قيمة السلعة ، رسوم الشحن والتأمين والخدمات التوزيعية والنقل حتى ميناء الوصول.

- **خدمات السياحة** :تشملا الصادرات والواردات التي تنشأ عن التبادل السياحي كأجور السفر والنفقات الفندقية وأي سلعة أو خدمة تباع للسياح.
- **خدمات التعليم** :هي نفقات ومصروفات في الخارج للبعثات الطلابية لدول أجنبية أو العكس بمعنى نفقات البعثات الأجنبية في داخل البلد.
- **اتصالات** :تتمّثل في خدمات هيئات البريد والاتصالات، المقدمة من الهيئات المحلية للأجانب أو العكس.
- **العلميات الحكومية** : وتتضمن المدفوعات الحكومية التي قد تكون خاصة بالناحية العسكرية(المساهمة في صيانة القوات القوات المسلحة في الخارج ،مصاريف القوات في نطاق اتفاقية للدفاع المشتركة) أو غير العسكرية(كالمساهمة في نفقات المنظمات الدولية ،مصروفات البعثات الدبلوماسية .....).
- **الخدمات الأخرى**: وتشتمل على باقي بنود الخدمات مثل الدخول المكتسبة من العمل بالخارج(لغير المهاجرين)، العمولات التجارية ،مدفوعات البريد والهاتف ،عوائد الحقوق الأدبية... الخ.

بالإضافة إلى هذه البنود يوجد بند آخر يضمه البعض إلى حساب التجارة غير المنظورة، والبعض الآخر يضعه كبند منفرد في شكل عائدات الاستثمار:

- **الدخول من الاستثمارات الخارجية** :تشمل العائد من الأصول المستثمرة في الخارج سواء استثمارات مباشرة (كالفوائد والأرباح من فروع شركات تابعة في الخارج) أو أرباح أسهم أو فوائد قروض وسندات. **(سعيد مطر، المومني، وشقري نوري، 2003، صفحة 23)**

إن عمليات الخدمات تحتل مكانة هامة في موازين مدفوعات البلدان المتقدمة, فالميزان التجاري البريطاني هو في حالة عجز شبه دائم, إذ انه لم يسجل فائضا في رصيده منذ بداية القرن التاسع عشر وحتى منتصف العقد المنصرم (العشرين) إلا خلال سنوات خمس, لكن العجز المذكور كان يغطى دائما بفائض ميزان الخدمات وفائض ميزان عائد رأس المال اللذين سوف يشار إليهما لاحقا. **(مفتاح، 2006/2005، صفحة 43)**

ج. **حساب التحولات من طرف واحد**

ويخصص هذا الحساب للمدفوعات التي يترتب عليها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية من وإلى بقية دول العالم دون مقابل، **(ساكر، 2003، صفحة 101)** أي قد يتم التحويل في صورة سلع وخدمات (كالمنح والهبات الحكومية التي تتخذ شكل المواد الغذائية ...) أو في شكل نقود أو حقوق مالية (كالتحويلات من المهاجرين إلى ذويهم ودفع تعويض لدولة أخري ...)، **(لعقون، 2004/2003، صفحة 6)**حيث تقام من طرف واحد ولا يترتب على قيامها أي التزام بالسداد، والفرق بين هذه المعاملات والمعاملات الاخرى في الميزان انها تتم من طرف واحد وليس طرفين .فعملية التصدير مثلا تمثل صفقة ثنائية، لأن تصدير السلع يترتب عليه القيام بالدفع المقابل.اما التحويلات احادية الجانب فلا يترتب على الطرف الثاني فيها اي التزام مقابل،ومن امثلتها تحويلات العاملين، الهيبات و المنح و الهدايا و المساعدات و أية تحولات أخرى سواء رسمية أم خاصة .

- **التحويلات الخاصة** : وهي تحويلات مقدمة أو مستلمة من الأفراد والمؤسسات والهيئات الخاصة مثل تحويلات المهاجرين وهبات المؤسسات الخيرية... الخ.

- **التحويلات الحكومية :** وهي المقدمة أو المستلمة من طرف الحكومات مثل المنح التي تقدم لتدعيم برامج التنمية الاقتصادية أو للإغاثة من الكوارث الطبيعية أو لتمويل شراء حربية... إلخ. **(أحميمة، 2013/2012، صفحة 77)**

وحسب صندوق النقد الدولي يتم تقسيم الحساب الجاري إلى :

- حساب السلع والخدمات

حساب الدخل الأولي:

ويتمثل الدخل الأولي في العائد الذي يستحق للوحدات المؤسسية نظير مساهمتها في عملية الانتاج أو مقابل توفير الاصول المالية وتأجير الموارد الطبيعية لوحدات مؤسسية أخرى،وبذلك تنقسم الدخل الأولى إلى نوعان :

- **الدخل المرتبط بعملية الانتاج** : تعتبر تعويضات العاملين (الأجور سواءا النقدية أوالعينية ومساهمات أرباب العمل في صناديق الضمان الاجتماعي)، الضرائب(ضرائب المنتجات مثل: ضريبة القيمة المضافة، رسوم الاستيراد ، ضرائب التصدير ورسوم الاستهلاك والضرائب الأخرى على الانتاج مثل : ضريبة الأجور، الضرائب المتكررة على المباني والأراضي والتراخيص التجارية)والدعم على المنتجات والانتاج من قبيل الدخل المرتبط بالانتاج.

الدخل المرتبط بملكية الاصول المالية وغيرها من الأصول غير المنتجة : تأجير الموارد الطبيعية (الريع) ، توزيعات الارباح(الاستثمارالمباشرة أو حملة الأسهم)، الأرباح المعاد استثمارها ،الفوائد(الاستمار في المحافظ المالية وبالتحديد السندات، الفوائد على القروض والودائع) .

حساب الدخل الثانوي:

يبين حساب الدخل الثانوي التحويلات الجارية بين المقيمين وغير المقيمين، والتحويل كما هو معلوم هو عبارة عن قيد يقابل ما تقدمه وحدة مؤسسية مقيمة إلى وحدة مؤسسية أخرى غير مقيمة من السلع والخدمات أو الأصول المالية أو أصول أخرى غير منتجة دون الحصول في المقابل على أي بند له قيمة، ويمكن أن تنشأ تحويلات أيضا متى كانت القيمة التي تم الحصول عليها مقابل بند ما ليست لها دلالة اقتصادية أو تقل كثيرا عن قيمة هذا البند .ويمكن التمييز بين الأنواع التالية من التحويلات:

1. **التحويلات الشخصية**:وتشمل جميع التحويلات الجارية النقدية أو العينية التي تمنحها الأسر المعيشية المقيمة إلى أسر معيشية غير مقيمة أوتتلقاها منها.
2. **التحويلات الجارية الأخرى :وتضم**

- الضرائب الجارية على الدخل والثروة وغيرها
- المساهمات والمزايا الاجتماعية
- صافي أقساط التأمين على غير الحياة
- مطالب التأمين على غير الحياة
- التحويلات الجارية المرتبطة بالتعاون الدولي.
- التحويلات الجارية المتنوعة.

2. **حساب رأس المال (العمليات الرأسمالية) :**

تدخل في هذا الحســـاب جميع العمليات التي تمثل تغيرا في مراكز الدائنية و المديونية للدولة لأن معاملات الدولة مع الخارج لا تقتصر على تجارة السلع و الخدمات فقط ، بل هناك حركات رؤوس الأموال التي تنتقل من بلد إلى آخر ، و التي تنقسم إلى نوعين:

أ. **رؤوس الأموال الطويلة الأجل** : و هي التي تتجاوز مدة بقائها الســنة كالقروض الطويلة الأجل ، و الاســتثمارات المباشــرة ، و الأوراق المالية (أسهم و سندات) أي بيعها و شرائها من وإلى الخارج .

ب. **رؤوس الأموال القصــيرة الأجل**: و هي التي لا تتجاوز مدة بقائها الســنة مثل الودائع المصــرفية والعملات الأجنبية و الأوراق المالية القصيرة الأجل ، و القروض القصيرة الأجل و الكمبيالات....إلخ . **(المرزوك، الصفحات 55-56)**و تتسم هذه الإستثمارات عادة بسيولتها الفائقة و سهولة إنتقالها بين الدول. **(ساكر، 2003، صفحة 102)**

ملاحظة :

عادة ما يطلق على ميزان العمليات الجارية و حركة رؤوس الأموال الطويلة الأجل مجتمعة "ميزان المدفوعات الأســاســي " او " العمليات فوق الخط " .ولاشك أن هذه الأشكال من العمليات تشكل في النتيجة حقا أو دينا للقطر على الخارج أو العكس .

3. **حساب التسويات الرسمية " ميزان الذهب و النقد الأجنبي ":**

وهو الميزان الذي يعكس صافي العمليات المالية و النقدية التي تتم عبر الحسابات السابقة حيث يعكس حركة النقد الأجنبي بين أي دولة ودول العالم الأخرى ، وكذلك حركة الذهب ولكن بوصفه نقدا و ليس سلعة كما هو الحال في الحساب الجاري، بمعنى أخر يقيس هذا الحساب التغير في الاحتياطات الرسمية الاجمالية التي تملكها أي دولة من الذهب والعملات الأجنبية. **(عرب، 2008، صفحة 9)**

4. **فقرة الخطأ و الســهو:** قد يحدث أن تكون القيمة المتحصــل عليها لمجموع البنود في الجانب الدائن معارضــة تماما للقيمة المتحصل عليها لمجموع البنود في الجانب المدين لذلك يجب إدخال الرقم الذي يجعل الجانبين متساويين و يسمى هذا القيد التصحيحي بالسهو و الخطأ أو التناقص الإحصائي ، ويحصل ذلك في الحالات التالية: **(لعقون، 2004/2003، صفحة 7)**

- الخطأ في تقييم الســلع والخدمات المتبادلة نتيجة لاختلاف في أســعار صــرف العملات، وذلك لوجود علاقة وثيقة بين موقف ميزان المدفوعات وسعر الصرف المعتمد لدى ذلك القطر؛
- قد تقتضي ضرورات الأمن القومي عدم الإفصاح عن المشتريات العسكرية للبلد وبالتالي سوف تدرج قيمة هذه المشتريات في فقرة السهو والخطأ .

يتم الحصول على المعلومات اللازمة لإعداد ميزان المدفوعات من مصادر مختلفة:

- إدارة الجمارك التي تصدر بيانات مفصلة او جزئية عن تصدير واستيراد السلع المرئية.
- مصلحة الضرائب التي تقدم إحصاءات عن عائدات رأس المال المستثمر في الخارج.
- تظهر ميزانية البنك المركزي التغيرات التي تطرأ على الأصــول الدولية(العملات الأجنبية,الذهب النقدي,حقوق الســحب الخاصة).
- دوائر الدولة المختصة بدخول وخروج الأشخاص.

خامسا: التوازن والاختلال في ميزان المدفوعات

1. مفهوم توازن ميزان المدفوعات و أنواعه

على الرغم من أن ميزان المدفوعات يكون دائما متوازنا من الناحية المحاسبية نتيجة استخدام طريقة القيد المزدوج؛ إلا أنه قد يحدث أن يحقق فائضا أو عجزا، فنقول في هذه الحالة أنه في حالة اختلال، وبالتالي فالاختلال المقصود به في هذا الميزان هو الاقتصادي، ولإيضاح ذلك يجب التفرقة بين المفهومين:

أ. **التوازن المحاسبي:**ونقصد به تساوي مجموع الحسابات الدائنة مع مجموع الحسابات المدنية وذلك بعد اضافة بند السهو والخطأ وهذا نظرا لأن العمليات يتم تسجيلها وفق قاعدة القيد المزدوج .

ويؤخذ على هذا التوازن أنه لا يقدم أي دلالة على طبيعة التوازنات الخارجية، فهو يقدم فقط وصف محاسبي لميزان المدفوعات. **(أحميمة، 2013/2012، صفحة 82)**

ب. **التوازن الاقتصادي(الحقيقي أو الخارجي لميزان المدفوعات):** يستوجب توازن بنود دائنة معينة مع بنود مدينة معينة في الميزان وليس جميع البنود ،وبالتالي فهو يتعلق ببعض حسابات ميزان المدفوعات ، ويعتبر التوازن الاقتصادي حالة نظرية قلما تتحقق، و لكي نفهم معنى التوازن او الاختلال الاقتصادي في ميزان المدفوعات ، يجب علينا التمييز بين نوعين من العمليات التي تسجل في هذا الميزان وهي : **(عبد السلام، 2007، الصفحات 380-381)**

- **العمليات التلقائية أو المستقلة:**وهي العمليات التي تتم لذاتها وبغض النظر عن الوضع الاجمالي لميزان المدفوعات -فائض أوعجز في الميزان- وبالتالي هي ذات طبيعة اقتصادية بحتتة،بحيث يرجع سبب اتمامها إلى الاختلاف في مستويات الأسعار والدخول وأسعار الفائدة بين الدول، وبالتالي فهي عمليات اختيارية وتتم بغرض تحقيق ربح أو إشباع رغبة اقتصادية لدى المقيمين داخل الدولة . ويشمل هذا النوع من المعاملات والتي يطلق عليها العمليات فوق الخط البنود التالية:جميع أنواع الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، التحويلات من جانب واحد، أي المعاملات الجارية يضاف إليها المعاملات الرأسمالية طويلة الأجل التي تتم بغرض الاستثمار طويل الأجل من أجل تحقيق الربح وأيضا المعاملات قصيرة الأجل التي تتم من أجل الاستفادة من فرض الاختلاف في أسعار الفائدة بين المراكز المالية الدولية أو بغرض المضاربة. **(ساكر، 2003، صفحة 103)**
- **عمليات الموازنة أو التسوية" العمليات التعويضية":** هذه العمليات لا تتم لذاتها وإنما تجرى بالنظر إلى حالة ميزان المدفوعات، **(مقعاش، 2007/2006، صفحة 101)**ربمعنى أخر هي العمليات التي تترتب عن العمليات المستقلة وتتم في ضوء موقف معين لميزان المدفوعات"فائض أو عجز" ، ويطلق عليها (العمليات تحت الخط)وتتمثل في:
  - حركة رأس المال قصير الأجل (على شكل قروض)،
  - حركة الذهب للأغراض النقدية،
  - التغيرات في احتياطي الصرف الأجنبي.

ويكون ميزان المدفوعات في حالة اختلال اقتصادي (سواء فائض ام عجز) بالنظر الى العمليات التلقائية او المستقلة او عمليات فوق الخط وكما ياتي :

- ان حالة الفائض الاقتصادي تعني ان : العمليات المستقلة الدائنة اكبر من العمليات المستقلة المدينة ،

- اما حالة العجز الاقتصادي فتعني ان : العمليات المستقلة الدائنة اصغر من العمليات المستقلة المدينة .

2. أسباب و أنواع الإختلالات في ميزان المدفوعات

أ. أسباب إختلال ميزان المدفوعات

- **التقييم الخاطئ لسعر صرف العملة المحلية :** و هذا لوجود علاقة وثيقة بين موقف ميزان المدفوعات و سعر الصرف المعتمد لدى ذلك القطر ، فإذا كان سعر الصرف لعملة قطر أكبر من قيمتها الحقيقية فسيؤدي ذلك إلى إرتفاع أسعار السلع القطر ذاته من وجهة نظر الأقطار الأخرى مما يؤدي إلى إنخفاض الطلب الخارجي على تلك السلعة و بالتالي حدوث عجز في ميزان المدفوعات و يحدث العكس في حالة تقييم العملة بأقل من قيمتها .
- **أسباب هيكلية :** و تتعلق هذه الأسباب بالمؤشرات الهيكلية للإقتصاد الوطني خاصة هيكل التجارة الخارجية و هيكل الناتج الوطني و ينطبق هذا على الدول النامية التي تعتمد في صادراتها على التركيز السلعي حيث تتأثر هذه الصادرات بمرونة الطلب الخارجي عليها في الأسواق العالمية .
- **أسباب دورية :** و تتمثل في التقلبات التي تحدث في النشاط الإقتصادي لبعض الأقطار و تدعي بالدورات الإقتصادية مثل الرخاء و الركود .
- **الظروف الطارئة :** مثل الكوارث الطبيعية و الظروف السياسية كالإضراب مثلا و التي تؤثر حتما على الصادرات مما يؤدي إلى إختلال ميزان المدفوعات . **(ساكر، 2003، الصفحات 104-105)**

ب. أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات

يمكن التمييز بين عدة أنواع من الإختلالات حسب الأسباب التي أوجدتها وهي كما يلي:

<u>ب.1. الاختلال المؤقت</u>

- **الإختلال العارض:**

وهو الذي ينجم عن حدث عارض لايتفق وطبيعة الأمور ولا يعبر عن القوى الإقتصادية الحقيقية للدولة .ومثال ذلك العجز الذي يحصل في الدول الزراعية, نتيجة إصابة محصول التصدير الرئيسي بآفة زراعية على سبيل المثال, مما يؤدي إلى وجود إختلال سالب في الميزان التجاري بسبب إنخفاض المتحصلات من العملات الأجنبية, ومثلما يؤدي الحدث العارض إلى إختلال سلبي في الميزان التجاري, فقد يؤدي أيضا إلى إختلال إيجابي ومثال ذلك ما قد تحدثه الحروب من زيادة في الطلب على المواد الأولية مما يؤدي إلى زيادة صادرات الدول المنتجة لها وبالتالي تحقيق فائض في الميزان التجاري قد يؤدي إلى إختلال إيجابي في ميزان المدفوعات في مجموعه.

- **الإختلال الموسمي:**

يتوقف هذا النوع من الإختلال على المدة المأخوذة في الإعتبار عند النظر إلى ميزان المدفوعات. كلما كانت هذه المدة قصيرة كلما كبر حجم إحتمال وجوده والعكس صحيح, ويظهر هذا الإختلال بنوع خاص في الدول التي يقوم النشاط الإقتصادي فيها على الزراعة, ففي مواسم تصدير المحاصيل يتحقق لديها فائض في معاملاتها مع الخارج, أما في آخر العام, فقد يتلاشى هذا الفائض وربما يتحول إلى عجز.

ومثل هذا النوع من الإختلال لا يتطلب سياسة معينة لمواجهته إذ من المحتمل أن تتعادل الإختلالات الموسمية على مدار السنة.

- **الإختلال الدوري:**

وهي أسباب تتعلق بالتقلبات الاقتصادية التي تصيب النظام الاقتصادي الرأسمالي ، ففي فترات الانكماش ينخفض الإنتاج و الاجور و الأثمان و تزداد معدلات البطالة ، فتنكمش الواردات مما قد يؤدي إلى حدوث فائض ، و في فترات التضخم يزيد الإنتاج و ترتفع الأثمان و الأجور و الدخول فتقل قدرة البلد على التصدير و تزيد وارداته مما قد يؤدي إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات و يلاحظ أن التقلبات لا تبدأ في نفس الوقت في كافة الدول ، كما تتفاوت حدتها من دولة إلى أخرى و تنتقل هذه التقلبات الدورية عن الدول ذات الوزن في الاقتصاد العالمي إلى الدول الأخرى (الشركاء التجاريين) عن طريق مضاعف التجارة الخارجية ، و تتأثر بالتالي موازين مدفوعات هده الدول عن طريق ما يصيب مستويات الأسعار و الدخول فيها .

الاختلال النقدي : يعتبر التضخم أحد مصادر اختلال ميزان المدفوعات ، فمن المعروف أن ارتفاع مستوى الأسعار داخليا يشجع على التحول إلى الواردات البديلة بسبب انخفاض أسعارها إذا ما قورنت بالمنتجات المحلية ،في حين يسجل الطلب الأجنبي على السلع المحلية بسبب ارتفاع الأسعار انخفاضا وبالتالي تتراجع صادراتها للدولة و كل هذا من شأنه أن يؤدي إلى عجز ميزان المدفوعات ، هذا العجز لا سبيل لعلاجه إلا بتخفيض القيمة الخارجية للعملة أو اتباع سياسة انكماشية مناسبة.

- **الإختلال الإتجاهي:**

وهو الإختلال الذي يظهر في الميزان التجاري بصفة خاصة, خلال إنتقال الإقتصاد القومي من مرحلة التخلف إلى مرحلة النمو، في حين تنعدم القدرة على زيادة الصادرات بنفس الدرجة.أما السبب في زيادة الواردات فهو الطلب المستمر على السلع الرأسمالية والوسيلة التي تحتاجها الدولة لتكوين رأس المال اللازم للنمو الإقتصادي.

ب.2. الإختلال الهيكلي-الدائم-

يعود هذا النوع من الاختلال أساسا إلى عدم مرونة الجهاز الانتاجي وإلى التغير في ظروف الطلب و العرض, مما يؤثر في الهيكل الإقتصاد القومي وفي توزيع المواد الاقتصادية بين قطاعاته المختلفة،وعادة مانجد هذا النوع من الاختلال في الدول النامية ، ومثل هذا النوع من الإختلال (الإختلال الهيكلي) لا يصلح لعلاجه تغيير سعر الصرف و لا تغيير سياسة الإنفاق أو السياسة الأسعار, مثل الإختلال النقدي أو الدوري, وإنما يلزمه الإرتقاء بالفن الإنتاجي والتنظيمي حتى تختلف تكاليف الإنتاج في الداخل, وكذا الإتجاه نحو فروع الإنتاج الجديدة. كما يلزم أيضا إعادة توزيع الموارد على القطاعات المختلفة المكونة للإقتصاد القومي, وتجديد شامل للطاقات الإنتاجية تدعيما لقدرة الدولة التنافسية.

المحور الخامس

البيوع التجارية الدولية

أولا: تعريفها

Incoterms هي اختصـــار للكلمة الانجليزية International Commercial Terms أي مصـــطلحات التجارة الدولية أو الشـــروط التجارية الدولية وهي بمثابة شـروط لتسـليم البضـاعة **(فتحي لاشـين و أخرون، 2009، صـفحة 303)** ،والانكوترمز ماهي إلا تلك المختصرات –الرموز-الدالة على الكيفية التي يتم بها تقاسم مصاريف صفقات التجارة الخارجية بين المصدر والمستورد والمحددة للحظة انتقال المخاطر بين أطراف الصـــفقة. **(https://economie.univ-batna.dz/images/cours/cours4.pdf)**. ولقد تم ابتكار هذه المصطلحات من طرف غرفة التجارة العالمية ICC بباريس سنة 1936 ، وقد تم تحديثها 8 مرات(أخر تعديل في 2020) .و تعتبر الانكوتيرمز شروط تجاريه مقبولة دوليا لتحديد وتعريف مسئوليات كل من البائع والمشترى وذلك فيما يخص ترتيبات النقل والتأمين والتفريغ والمسئوليات الأخرى ، وأيضا تحدد الانكوتيرمز متى وأين تنتقل ملكية البضائع.

وبناءا على ماسبق يمكن تعريف الأنكوترمز على أنها:

- قواعد أو شروط تحدد وتنظم التزامات المصدر والمستورد، والتي تشمل التكاليف والمخاطر بهدف تسهيل عمليات التجارة الدولية عن طرق عرض لغة مشتركة. **(هاني، 2015/2014، صفحة 9)**
- مصـــطلحات التجارية الدولية (Incoterms) أوInternational Commercial Terms هي عبارة عن مجموعة من المصـــطلحات أصـــدرتها غرفة التجارة الدولية بباريس (ICC) لأول مرة ســـنة 1936، ويمثل كل مصـــطلح منها عقداً نموذجياً من عقود البيوع الدولية موضحاً أهم الخصـائص الجوهرية التى تحدد وتفسـر بنود هذا العقد، لذلك سُـميت أيضـاً "بالقواعد الدولية لتفسـير المصـــطلحات التجارية"، حيث يحدد هذا العقد مســـؤوليات كل من المشـــتري والبائع بالنســـبة لتوزيع المخاطر والتكاليف بين الطرفين بوضوح.

ثانيا:نشأة وتطور الأنكوترمز

ظهر أول اسـتخدام للمصـطلحات التجارية بعام 1812 حيث اسـتخدم مصـطلح فوب (Free On Board – FOB) أمام المحاكم الإنجليزية تبعه اسـتخدام مصـطلح سـيف (Cost, Insurance, Freight paid to .. – CIF) عام 1895 و ذلك قبل تأسـيس غرفة التجارة الدولية عام 1919 بفرنسـا. وقامت غرفة التجارة الدولية عام 1936 بالإعلان عن أول إصـدار من إصـدارات المصـطلحات التجارية الدولية والذي تضمن حينها ستة مصطلحات تجارية وهي:

- التسليم بجانب السفينة(Free Alongside ship – FAS)
- التسليم علي رصيف الشحن(Ex – Quay)
- االتسليم خارج السفينة(Ex- Ship)
- التسليم علي متن السفينة(Free On Board)
- التسليم علي متن السفينة (النولون مدفوع) (Cost & Freight)
- التسليم علي متن السفينة (النولون و التأمين مدفوعين)(Cost , Insurance, Freight)

ومع التطورات المتلاحقة لأســـاليب تنفيذ عمليات التبادل التجاري وتعدد المصـــروفات والنفقات المرفأية والرســـوم والجمارك وتكاليف الشحن و التأمين أصبح من الضروري علي غرفة التجارة الدولية – باريس المراجعة والتحديث المستمر لإصداراتها من قواعد المصـــطلحات التجارية الدولية و الذي أدي إلي وجود العديد من تلك الإصـــدارات خلال الأعوام 1953 ، 1976 ، 1980 ،

1990 ، 2000 ، 2010 ، 2020و كان كل إصـدار من هذه الإصـدارات يتضـمن تعديلات إما بالحذف أو الإضـافة أو التوضـيح للمصطلحات التجارية (الإنكوتيرمز) المستخدمة بما يتوافق و متطلبات تنفيذ عقود البيع و تطور تنفيذ العمليات التجارية حينها . ومع كل إصدار تؤكد غرفة التجارة الدولية أن الإصدرارات السابقة لازالت قابل للإستخدام إذا ما إرتاي أطراف عملية التبادل التجاري استخدام أي إصدار سابق وتوافقوا على ذلك.

وقد راعت غرفة التجارة الدولية بإصـداراتها المختلفة إشـراك الأطراف المرتبطة بعملية نقل وتسـليم البضـائع من شـركات نقل وشـركات تأمين وتجار وخبراء بالبنوك وقانونيين لضـمان تغطية جميع بنود الإلتزامات والمسـئوليات المتضـمنة تحت عمليات التبادل التجاري. وأصـبح من المتعارف عليه أن تقوم غرفة التجارة الدولية بعمل تلك المراجعة كل عشـر سـنوات. **(حجاج، بلا تاريخ)**

ومن الواضح أن قواعد (Incoterms)لا تعتبر بذاتها تنظيماً دولياً للبيوع الدولية يتمتع بصفه آمره. إنما هى مجرد قواعد اختياريه يمكن الإحالة إليها فى عقود البيع الدولى للبضـائع، ومن ثم تسـتمد قوتها من إرادة طرفى العقد إذا ضـمناها عقدهما وبطبيعة الحال فطالما كانت إرادة الأطراف هى القول الفصل، فى الأخذ بقواعد (Incoterms)أو التخلى عنها، فليس هناك- من حيث المبدأ - ما يمنع هذه الأطراف المتعاقدة من أن تعدل من مضمون هذه القواعد عند الأخذ بها .

لقد دام إهتمام البائعين والمشترين فى شتى أنحاء العالم منذ ظهور البيوع البحرية التقليدية أى منذ نصف قرن تقريباً، منصباً على موانئ شحن البضاعة وموانئ تفريغها. وفى تلك الموانئ تركز الإهتمام على "النقطة الحرجـة" ، المتمثلة فى سـور السـفينة بإعتباره الحد الفاصـل، الذى تتحدد عنده الأعباء القانونية التى يتحملها أطراف كل من عقد البيع البحرى وعقد النقل البحرى وهكذا وطبقاً للفكر السائد آنذاك كان عبور البضاعة سـور السـفينة فى ميناء القيام يعنى تمام تسـليم البضـاعة من البائع إلى المشترى طبقاً لعقد البيع البحرى، وكذا إنتقال ملكية البضاعة وعبء مخاطر الطريق من البائع إلى المشترى. فسور السفينة كان يشكل بحق الحدود القانونية (Legal Frontier)بين أراضى البائع وأراضى المشترى .كذلك فإن عبور البضاعة سور السفينة كان يعنى فى نفس الوقت أخذ الناقل البضـاعة فى حراسـته, وبدء مسـئوليته عنها حتى يقوم بتسـليمها لصـاحب الحق فى إسـتلامها فى ميناء الوصول.

قد ظل سـور السـفينة يتمتع بهذه الأهمية القانونية الخطيرة فى أوسـاط التجارة، إلى أن بدأ النقل المتكامل (Integrated Transport)يفرض وجوده فى ميدان التجارة الدولية، لنقل البضـائع المحواة فى وحدات حمولة نمطية كالحاويات والطبالى، أو على وسائل نقل كالتريلات والشاحنات

وهكذا عندما ذاعت فى الإسـتعمال عمليات النقل المتعدد الوسـائط، إنهارت بالمقابل الأهمية القانونية لسـور السـفينة، بإعتباره النقطة الحرجة التى تتحدد عندها المراكز القانونية لأطراف عقد البيع وعقد النقل، وإنتقل الإهتمام إلى النقل من نقطه داخل البر فى دولة ما إلى نقطه أخرى فى دولة أخرى، وهو ما يعد السـمة الجوهرية للنقل المتعدد الوسـائط .وهكذا برزت المشـكلة، وهى تتمثل فى قصـور البيوع التقليدية عن مجاراة مقتضـيات النقل المتعدد الوسـائط. وأدى هذا التطور الجديد الذى بدأ يشـيع فى الإسـتعمال إلى تحريك "النقطة الحرجة" إلى موقع ما داخل البر. فلم يعد البائع مطالباً بتسـليم البضـاعة المباعة على السـفينة الناقلة أو إلى جانبها فى ميناء الشحن، ولكن فى الموقع المختار الذى يرتضـيه طرفا عقد البيع تحقيقاً لمصـالحهما لذلك أصـبح من

الضـــرورى إســـتحداث قواعد جديدة تلائم طبيعة البيوع الحديثة إلى جوار ما تعرفه التجارة الدولية من قواعد للبيوع البحرية التقليدية. ومن ثَم ظهرت إلى الوجود قواعد المصطلحات التجارية لسنة 2000 (Incoterms 2000).

وقد كان أخر تعديل لمصـــطلحات التجارة الدولية في العام 2020 وبعد دخولها حيز التنفيذ جانفي 2020، شـــهدت "قواعد الإنكوتريمز 2020" والتى تعرف بـــ«قواعد التجارة الدولية»، بعض التغييرات فى مسؤوليات كل من البائع والمشترى والتكلفة التى يتحملها كل منهما ، وأيضا نقطة انتقال المخاطرة خلال عملية التجارة الدولية.

ويتم دمج قواعد التجارة الدولية بشكل منتظم فى عقود ومستندات بيع البضائع فى جميع أنحاء العالم ، وأصبحت جزءًا من لغة التجارة اليومية.، وهي 11 شـرطا، يتم وضـعها بناء علي أحدث التطورات في التجاره الدولية لتسـهيل المعاملات التجارية ، وتقوم إنكوترميز 2020 حاليا بنقل مسـؤولية المتطلبات الأمنية والتكاليف الإضـافية بشـكل صـريح إلى البائع وذلك مراعاة لأهمية البعد الأمنى فى التجارة الدولية بعد أحداث سبتمبر 2001.

أهمية الأنكوترمز

بالرغم من عدم وجوبية اسـتخدامها في التجارة الدولية بمعنى أنها إختيارية بحيث يعتمد ذلك على إ رادة الأطراف المتعاقدة، إلا أنه متى أشـار المتعاقدان إليها في عُقودهم سـتصـبح إلزامية، كما أنها أصـبحت من الشـروط الأسـاسـية في التجارة الدولية الالكترونية: **(بوقزاطة، 2021/2020، الصفحات 73-74)**

ومن أهميتها:

- تقليص سـوء التفاهم والاختلاف بين المتعاقدين التجاريين في مختلف الدول، خاصـة إذا كانت هذه الدول تتميز بتباين كبير في أنظمتها التشريعية ؛
- تسـمح للمصـدر بأن يعرف بدقة إلى غاية متى والى أي مكان يبقى يتحمل الأعباء . التي تنجر عن عقد التصـدير الذي أُبرمه مع المستورد، وفي المقابل ستسمح للمستورد معرفة وبدقة متى تصبح أعباء إرسال البضاعة من طرف المستورد على عاتقه؛
- تسـمح التعديلات التي تخضـع إليها هذه الرموز إلى إضـفاء الليونة الكافية من أجل تسـهيل انتقال البضـائع المصـدرة بين أطراف العقد التجاري؛
- تسـمح بمعرفة مهام وأدوار كل من أُلمصدر والمستورد منذ خروج البضـاعة من مسـتودع المصـدر، والى غاية وصـولها مسـتودعات المستورد(من يقوم بتحرير عُقود النقل الثانوية والاسـاسـية، من يحرر عقود التأمين، من يتحمل أعباء وضع البضـاعة على ظهر السـفينة، من يتحمل أعباء تفريغ البضـاعة من على ظهر السـفينة، إذا كانت وسـيلة النقل غير تلك فمن يتحمل أعباء ومخاطر الطرق الأخرى.....).

ثالثا:العناصر الأساسية لمصطلحات التجارة الدولية

تهتم مصطلحات التجارة الدولة بأربعة عناصر أساسية وهي: **(هاني، 2015/2014، صفحة 13)**

1. **التسليم:** متى وأين يجب على البائع أن يسلم البضاعة؟.
2. **المستندات** : من يضع وينظم التزامات الوثائق الضرورية أو الرسائل الالكترونية المماثلة ؟.
3. **المخاطر**: من يتحمل مسؤولية مخاطر الأضرار والخسائر التي تلحق بالبضاعة ؟.
4. **التكاليف:** من الذي يدفع التكاليف، وإلى أي مدى يتحملها الطرفين البائع والمشتري.

و لكن لا تنظم و لا تغطي الآتي:

1. النقل الغير مشار إليه حسب شروط INCOTERMS.
2. طريقة الدفع الخاصة بالعملية.

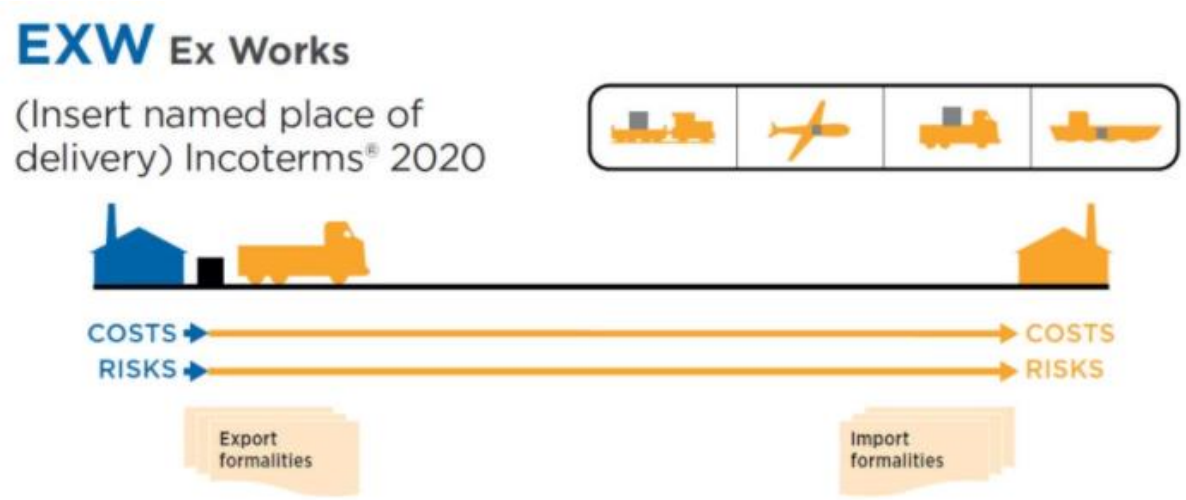
رابعا:أصناف مصطلحات التجارة الخارجية لسنة 2020

1. **حسب مضمون المصطلحات التجارية**

- **تسليم البضاعة من المصنع أو في أرض المعمل EXW** Ex Works.

يعنى هذا المصطلح أن البائع يتمم التسليم عندما يضع البضائع تحت تصرف المشترى في موقع البائع أو اى مكان آخر مثل المصنع أو المخزن الخاص بالبائع .. الخ ولكن لا يتم تخليص البضائع لتصبح جاهزة للتصدير –التخليص الجمركي-ولا يتم تحميلها على اى وسيلة نقل . يعنى أن كل مصاريف النقل والتأمين والمخاطر تنتقل إلى المشترى بمجرد أن تمر البضائع من باب مرافق البائع حيث يتحمل المشتري جميع أعباء ومخاطر نقل البضائع من مرافق البائع إلي نقطة الوجهة النهائية.

الشكل رقم 03: تسليم البضاعة من المصنع أو في أرض المعمل EXW Ex Works.



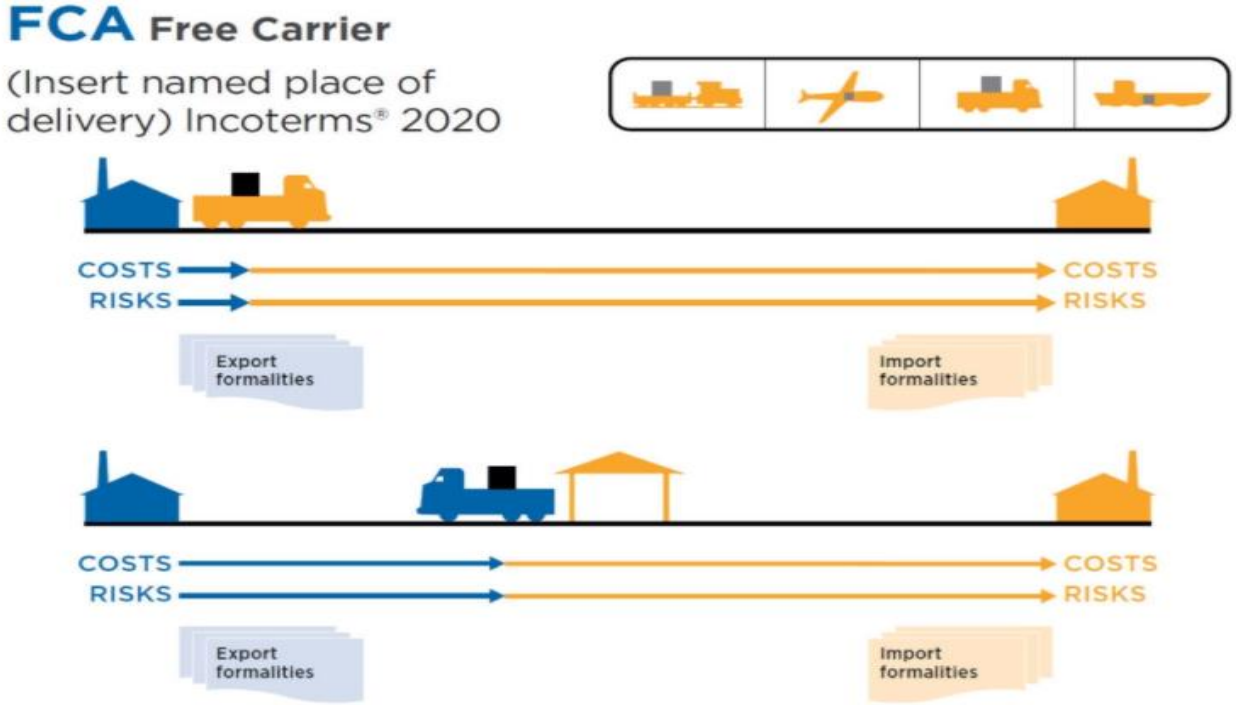
إن هذا المصطلح يمثل التزام البائع في حده الأدنى ، وعلى المشتري أن يتحمل جميع النفقات والمخاطر المتعلقة باستلام البضاعة . وينطبق هذا النوع من البيوع عادة على الصفقات التي يتم دفع مبلغ الصفقة مقدما، وذلك حتى يكون المصدر بعيدا عن أي خطر من مخاطر عدم الدفع. كذلك فإن أهم المؤسسات المصدرة التي تُفضل هذا النوع من البيوع هي المؤسساتُ الصغيرة والمتوسطة، التي لا تتوفر في أغلب الحالات على الإمكانات اللازمة لتحمل العمليات والإجراءات التصديرية لقلة خبرتها في هذا المجال وارتفاع تكاليفها، كما ينطبق هذا النوع من شروط البيوع الدولية على مُختلف أنواع النقل المستخدمة في التجارة الدولية. **(بوقزاطة، 2021/2020، الصفحات 74-75)**

- **تسليم البضاعة للناقل** مع تحمل المشترى مصاريف النقل**FCA** Free Carrier.

يعني هذا المصطلح أن البائع يسلم البضائع جاهزة للتصدير بعد إنهاء إجراءات التصدير –التخليص الجمركي- إلي الناقل الذي يحدده المشتري في المكان المحدد . ويجب ملاحظة أن المكان الذي يتم اختياره للتسليم له تأثير فيما يختص بالتزامات التفريغ والتحميل للبضائع في ذلك المكان . مثلا إذا تم التسليم في مستودعات مكان البائع فان البائع يكون مسئول عن التحميل . وإذا

حدث التسليم في أي مكان آخر فان البائع غير مسئول عن التفريغ . ويجوز للبائع ان يساعد المشتري في إجراءات النقل ولكن ذلك يكون على حساب ومسؤولية المشتري .

الشكل رقم 04: تسليم البضاعة للناقل مع تحمل المشترى مصاريف النقلFCA Free Carrier.



وبصفة عامة يمكن القول أن تحت ,FCA Incoterm يتم تسليم البضائع على النحو التالي: (غرفة تحكيم التجارة الدولية، 2020)

- عندما يكون مكان التسليم المحدد هو مكان البائع, تعتبر البضاعة قد تم تسليمها عندما يتم تحميلها على سيارة النقل التي يرتبها المشتري;
- عندما يكون مكان التسليم المحدد في مكان آخر غير تابع للبائع يحدده المشتري , على سبيل المثال, مستودع أو مصنع, إلخ, يتم تسليم البضائع عند استيفاء المتطلبات التالية: بعد تحميلها على سيارة النقل الخاصة بالبائع, توصيلها إلى المكان المسمى, جاهزة للتفريغ من مركبة نقل البائع-غير منزلة- ويتم وضعها تحت تصرف الناقل الذي يرشحه المشتري .
- يتطلب FCA Incoterm أيضًا من البائع تخليص البضائع للتصدير, حيثما ينطبق ذلك. ومع ذلك, لا يلتزم البائع بتخليص البضائع للاستيراد. لا يوجد التزام تأمين على البائع أو المشتري.

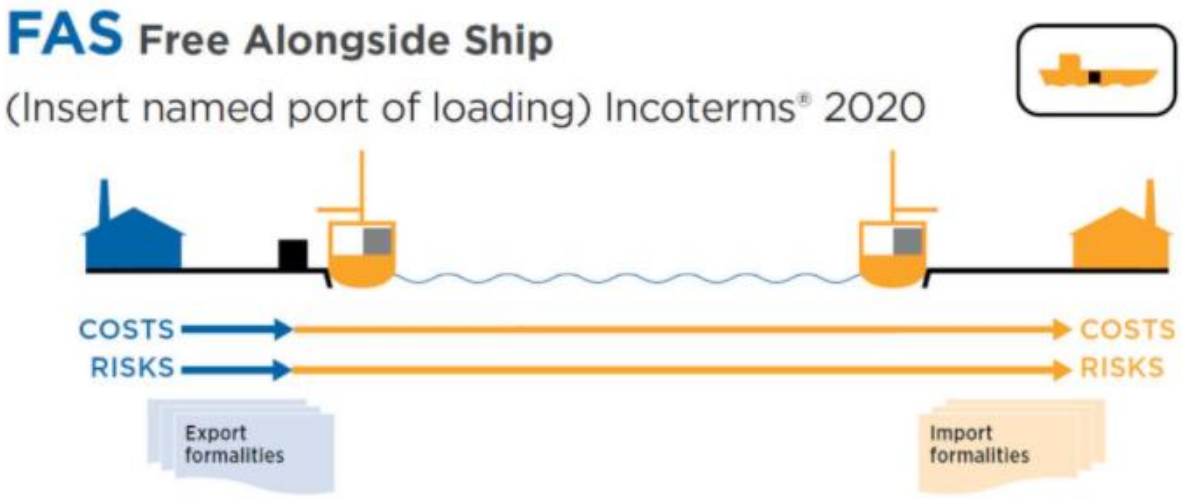
وقد طرأ على هذا النوع من البيوع بعض التعديلات في ما يخص نسخة 2020 ، فقد أصبح بإمكان المستورد أن يُطالب شركة النقل الموكلة بنقل البضاعة بإصدار سند الشحن لصالح البائع كدليل على تسليمه البضاعة، بحيث يعتبر هذا السند أحد السندات المطلوبة من طرف البنوك من أجل تسهيل فتح الاعتماد المستندي . **(بوقزاطة، 2021/2020، الصفحات 74-75)**

يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل بأي وسيلة نقل.

- **تسليم البضاعة جانب السفينة** أو على رصيف الميناء**FAS** Free Alongside Ship.

يعني هذا المصطلح أن البائع يتمم عملية التسليم عندما يضع البضائع بجانب السفينة على رصيف ميناء الشحن المحدد – (المسمى)،وهذا يعني انه علي المشتري أن يتحمل كل التكاليف و المخاطر المتعلقة بفقدان أو تلف البضائع منذ تلك اللحظة. وعلى البائع أن يستخرج الوثائق اللازمة لتصدير البضائع –التخليص الجمركي-.

الشكل رقم 05: تسليم البضاعة جانب السفينة أو على رصيف الميناء FAS Free Alongside Ship.



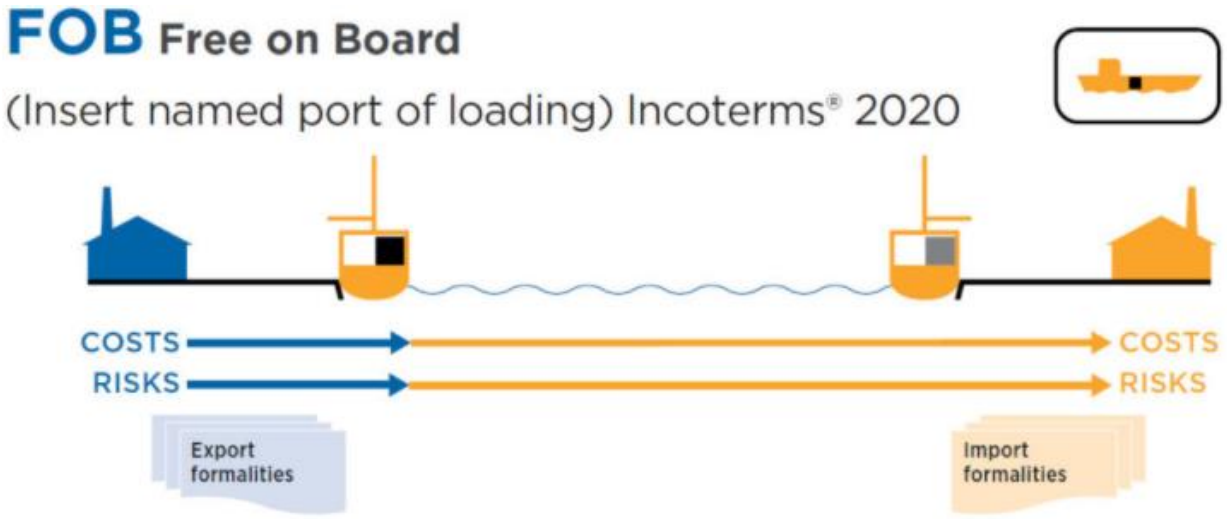
يستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري أو النقل بواسطة الممرات المائية الداخلية.

ويلاحظ أن هذا النوع من الرموُز التجارية الدولية، يخص عمليات التصدير التي تتمُ عبر النقل البحري، وعلى المستورد في هذا النوع من البيوع أن يبلغ المصدر بنوع السفينة الناقلة وتسميتها ووقت وضع البضاعة أمام هذه السفينة (Placeholder1)

- **تسليم البضاعة على ظهر السفينة** في ميناء التصدير**FOB** Free On Board.

يعني هذا المصطلح أن البائع يتمم عملية التسليم عندما تمر البضائع حافة السفينة - تصبح البضائع على متن أو ظهر السفينة - في ميناء الشحن المحدد . وهذا يعني انه علي المشتري أن يتحمل كل مصاريف ومخاطر فقدان أو تلف البضائع من تلك النقطة .وعلى البائع أن يستخرج الوثائق اللازمة لتصدير البضائع . –التخليص الجمركي-، بالاضافة إلي مصاريف شحن البضاعة على ظهر السفينة ومخاطر ذلك هذا في الحالة العادية، أما إذا نصت مستندات الصفقة على خلاف ذلك تكون تكاليف الشحن وأخطاره من مسؤولية المشتري.ويستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري أو النقل بواسطة الممرات المائية الداخلية.

الشكل رقم 06: تسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء التصدير FOB Free On Board.

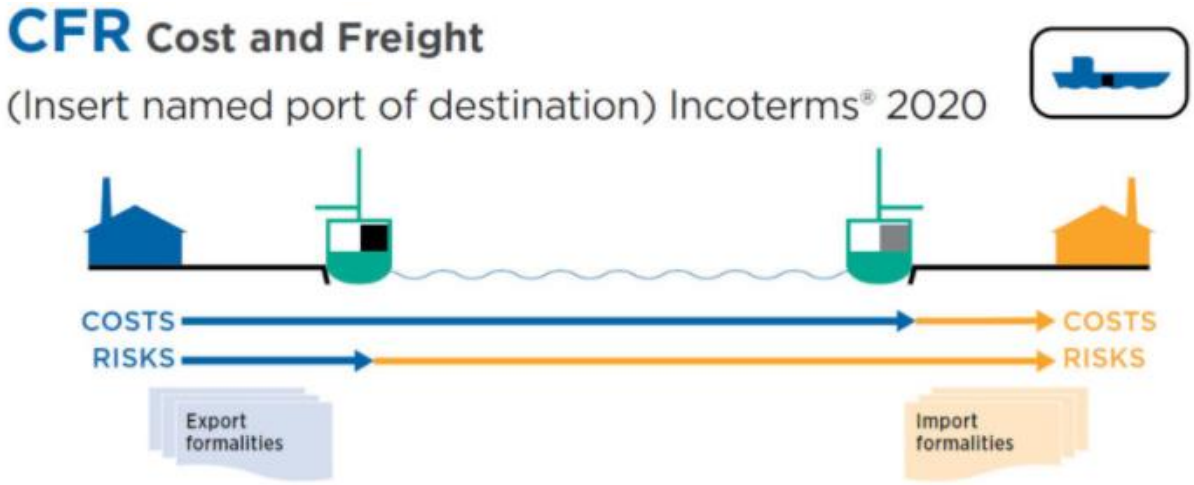


عموما يمكن القول أنه حسب هذا المصطلح يتم نقل خطر فقدان / تلف البضائع إلى المشتري بمجرد وضع البضائع على متن السفينة. حيث يجب على البائع تخليص البضائع للتصدير.ولا يلتزم البائع بإبرام عقد النقل،ويتحمل المشتري جميع النفقات المتعلقة بنقل البضائع من ميناء الشحن المحدد.ولا يلزم أي تأمين بموجب فوب Incoterm يبرمه البائع أو المشتري.**(غرفة تحكيم التجارة الدولية، 2020)**

- **تسليم البضاعة خالصة أجرة الشحن** في ميناء الوصول **CFR** Cost And Freight.

على البائع أن يتكفل بالمصاريف اللازمة لنقل البضائع إلى ميناء الوجهة المحددة الذي يسميه المشتري وبالتالي فالبائع يلتزم بإبرام عقد نقل البضائع حتى ميناء المقصد. حيث يتحمل جميع التكاليف المتعلقة بالنقل إلى ميناء المقصد ، ولكن تتحول كافة المخاطر من البائع إلي المشتري بعد تسليم البضائع على متن السفينة في ميناء الشحن في بلد المصدر ، يشمل ذلك مخاطر فقدان أو تلف البضائع بالإضافة إلى أى مصاريف أخرى تنشأ بسبب أحداث تقع بعد وقت التسليم. أما بالنسبة لمصاريف شحن البضاعة على ظهر السفينة ومخاطر ذلك ، فإنها تكون على عاتق البائع، بالنسبة لمخاطر الشحن على ظهر السفينة يتحملها البائع إذا لم ينص العقد على خلاف ذلك بتحمل المشتري لمخاطر الشحن.

الشكل رقم 07: تسليم البضاعة خالصة أجرة الشحن في ميناء الوصول CFR Cost And Freight.



ويتطلب المصطلح من البائع أن يستخرج الوثائق اللازمة لتصدير البضائع. ويستخدم هذا المصطلح في حالة النقل البحري أو النقل بواسطة الممر ات المائية الداخلية.ولا يلزم عقد التأمين من البائع أو المشتري.

- **تسليم البضاعة خالصة الثمن والتأمين وأجرة الشحن في ميناء الوصول CIF** Cost, Insurance and Freight..

يعنى المصطلح أن على البائع أن يلتزم بجميع التكاليف حتى ميناء الوصول (كل تكاليف ما قبل ارسال البضاعة من بلده ، نقل البضاعة ، والتأمين عليها - على البائع أن يشترى تأمين بحري " الحد الأدنى للتأمين "- ضد اى خسارة أو تلف للبضائع لصالح المشترى، دون أن ننسى التخليص الجمركي في بلد البائع)، ونقطة تحول التكاليف إلى المشترى تكون عند وصول الحمولة إلى ميناء الوصول ، أما الأخطار فيكون البائع مسؤولا على الضرر الذي يلحق بالبضاعة حتى شحنها على ظهر السفينة، وبالنسبة للمشتري تبدأ مسؤوليته على الأخطار بعد شحن الحمولة على ظهر السفينة في ميناء الانطلاق.

ويستخدم هذا المصطلح في حالة نقل البضائع بحرا أو الممرات المائية الداخلية

الشكل رقم 08: تسليم البضاعة خالصة الثمن والتأمين وأجرة الشحن في ميناء الوصول Cost, Insurance and Freight.. CIF

وعموما يمكن القول أنه حسب المصطلح CIF Incoterm : **(غرفة تحكيم التجارة الدولية، 2020)**

- تنتقل المخاطر وفق مصطلح CIF Incoterm إلى المشتري بعد تسليم البضائع من البائع على متن السفينة في مناء الانطلاق – التسليم- .
- في ميناء التسليم, يلتزم البائع بإبرام عقد نقل البضائع حتى ميناء المقصد ويتحمل تكاليفه;
- يجب على البائع أن يتحمل جميع التكاليف المتعلقة بالتفريغ في ميناء الوصول, ما لم يتفق على خلاف ذلك;
- يقوم البائع بإبرام عقد تأمين لصالح المشتري ، هذا العقد يغطي مخاطر فقدان / تلف البضائع من ميناء الشحن إلى- على الأقل- ميناء المقصد. حيث يطلب من البائع الحصول على الحد الأدنى من التأمين وفقا ل **شروط (ج) من بنود معهد الشحن** ، والتأمين هنا اجباري على البائع لصالح المشتري.
- يلتزم البائع بتخليص البضائع للتصدير.
- **تسليم البضاعة إلى الناقل خالصة أجرة النقل فى مكان الوصولCPT** Carriage Paid To.

على البائع أن يتكفل بالمصاريف اللازمة لنقل البضائع إلى مطار ، محطة أو ميناء الوجهة المحددة-بلد المشتري- الذي يسميه المشتري ، ونقطة تحول التكاليف إلى المشترى تبدأ عند وصول الحمولة إلى الميناء أو المحطة أو المطار في بلده ليتكفل بباقي التكاليف، أما مسؤولية البائع على الأخطار تنتهي بمجرد شحنها على وسيلة النقل في بلده لتنتقل مسؤولية الضرر الذي يلحق بالبضاعة إلى المشتري أي أن المشترى تبدأ مسؤوليته بتحمل الأخطار عند شحن الحمولة في ميناء أو مطار أو محطة الانطلاق.بالنسبة لمخاطر الشحن يتحملها البائع إذا لم ينص العقد على خلاف ذلك بتحمل المشتري لمخاطر الشحن.

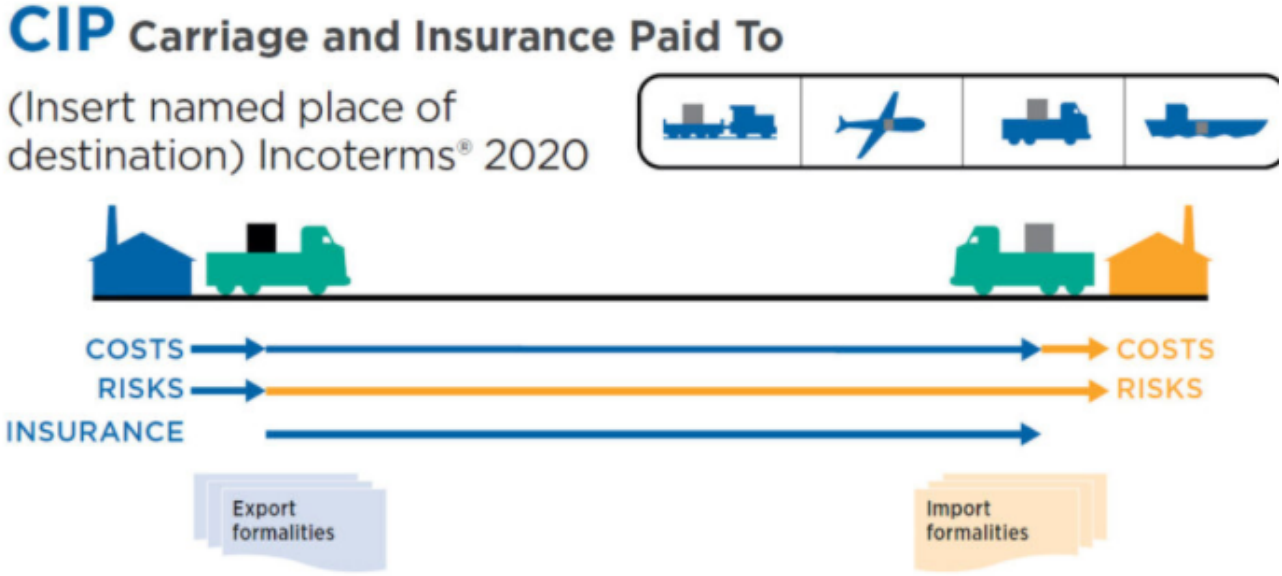
الشكل رقم 09: تسليم البضاعة إلى الناقل خالصة أجرة النقل فى مكان الوصولCPT Carriage Paid To.

الفرق بين CPTوCFR هو أن CFR يصلح فقط للنقل البحري أما CPT فهو لجميع أنواع النقل.

- **تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل والتأمين فى مكان الوصولCIP** Carriage and Insurance Paid To..

إن مصطلح CIP له نفس معنى CIF إلا أن الفرق بينهما يكمن أن CIF يصلح فقط للنقل البحري أما CIP فهو لجميع أنواع النقل، في المصطلحين التأمين اجباري على البائع ، حيث يطلب في مصطلحCIP أعلى تغطية تأمينية مقارنة ب CIF الذي يطلب فيه الحد الأدنى للتأمين.

الشكل رقم 10: تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل والتأمين في مكان الوصولCIP Carriage and Insurance Paid To..



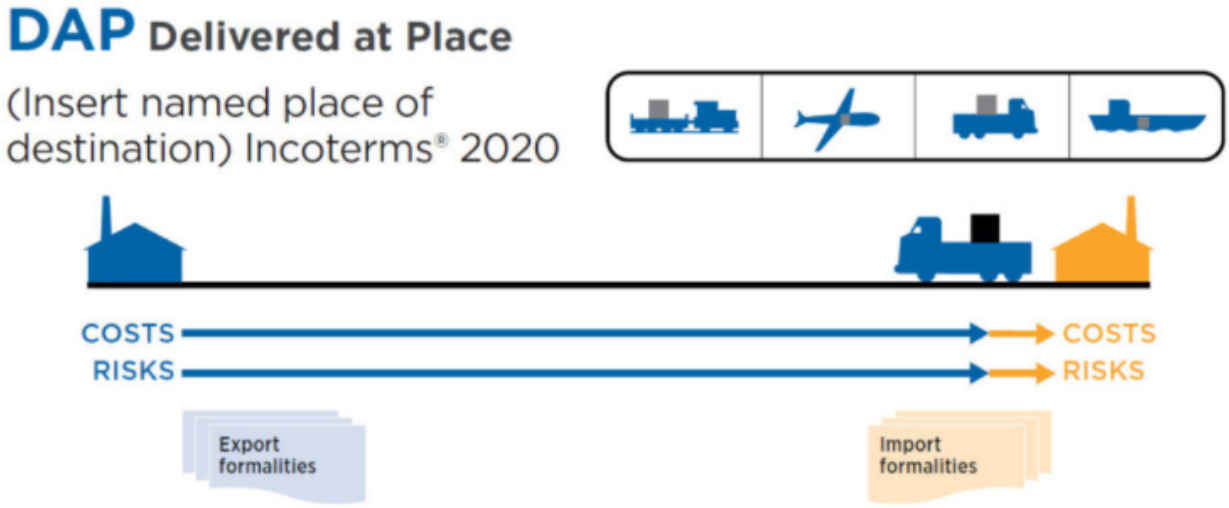
بخصوص التأمين, يجب أن تكون مطابقة مع **شروط (أ) من بنود معهد الشحن** (أعلى تغطية تأمينية). ومع ذلك, يمكن للطرفين الاتفاق على تغطية أقل. بمجرد التعاقد, يلتزم البائع بتقديم بوليصة التأمين أو الشهادة للمشتري. **(غرفة تحكيم التجارة الدولية، 2020)**

وتجدر الإشارة هُنا أن CIF و CIP البيوع الوحيدة التي تُلزم المصدر بتأمين البضاعة المصدرة.

- **تسليم البضاعة في المكان المتفق عليهDAP** :Delivered at place

فيكون البائع قد أوفى بإلتزامه بالتسليم، عندما يضع البضاعة المنقولة تحت تصرف المشترى فى المكان المسمى أي المتفق عليه في بلد المشتري ، غير مفرغة من المركبة الواصلة ،حيث يتحمل البائع كافة تكاليف :التخليص الجمركي للبضاعة في بلده-البائع- ، شحن البضاعة وغيرها من التكاليف التي تسبق عملية الشحن في المحطة أو الميناء أو المطار في بلده ، نقل البضاعة إلى المكان المتفق عليه في بلد المستورد غير منزلة من وسيلة النقل(أي لا يتحمل البائع تكلفة التفريغ للبضاعة)، ليتكفل المشتري بتكاليف التخليص الجمركي في بلده و تكلفة التفريغ للبضاعة من وسيلة النقل في المكان المتفق عليه في بلده ، أما الأخطار فيكون البائع مسؤولا على جميع الأخطار ماعدا المخاطر التي تنجم عن تسوية الاجراءات الجمركية للاستيراد ومخاطر التفريغ والتي يتحملها المشتري.

الشكل رقم 11: تسليم البضاعة في المكان المتفق عليهDelivered at place DAP



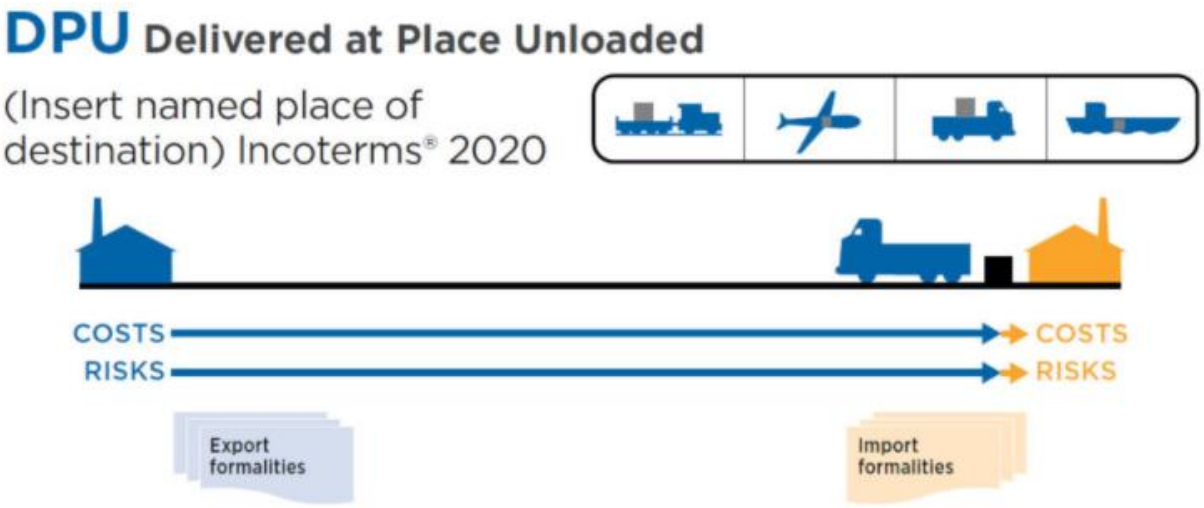
بصفة عامة يمكن القول أن المصطلح يلزم البائع بإبرام عقد النقل و دفع تكاليف نقل البضائع وتخليص البضائع للتصدير ،و لا يُطلب من البائع تفريغ البضائع من وسيلة النقل في مكان المقصد –المكان المتفق عليه للتسليم في بلد المستورد -. بالاضافة إلى ذلك لا البائع ولا المشتري ملزم بإبرام عقد تأمين. **(غرفة تحكيم التجارة الدولية، 2020)**

- **مصطلح DPU سلمت في مكان التفريغ**

يمثل Incoterm DPU ميزة جديدة من Incoterms 2020 التي حلت محل DAT Incoterm (سلمت في المحطة) والذي أنشأ بموجب التعديلات التي جاءت في مصطلحات التجارة الدولية 2010 .

وقد جاء هذا المصطلح الجديد لرفع الالتباس الذي كان يُسود مصطلح DAT(**تسليم البضاعة في محطة نقل طرفية أو في محطة الوصول** Delivered At Terminal) فقد كانت كلمة Terminal تُثير بعض الغموض والاختلاف بين المصدر والمستورد، ففي حين كان يفهمها البعض أنها ميناء الوصول فحين يفهمها البعض الآخر أنها أي مكان يتفق عليه للتسليم وليس بالضرورة الميناء.كذلك فإن الرمز الأخير لم يكن يُوضح بدقة إذا كانت عملية تفريغ البضاعة تكون على عاتق المصدر أم المستورد، فكان DPUليفصل في ذلك بوضوح ، **(Incoterms et Nouvelles termes des incoterms 2020, n.d., p. 29)**ووفقا ل Incoterm DPU يحدث تسليم البضاعة من قبل البائع إلى المشتري عندما يتم تفريغ البضائع من وسيلة النقل وتوضع تحت تصرف المشتري في المكان المتفق عليه في بلد المستورد منزلة من وسيلة النقل . وبالتالي، يتحمل البائع الخطر حتى يتم تفريغ البضائع في مكان المقصد. لتبقى مصاريف ومخاطر التخليص الجمركي على المشترى.

الشكل رقم 12: مصطلح DPU سلمت في مكان التفريغ



ويتعهد البائع بإبرام عقد النقل أو ترتيب النقل على نفقته الخاصة. كما أن لديه التزام بتخليص البضائع للتصدير.

يكون البائع أو المشتري في هذا المصطلح غير ملزمين بالتعاقد على التأمين .

- **تسليم البضاعة خالصة الرسوم في ميناء الوصولDDP** Delivered Duty Paid..

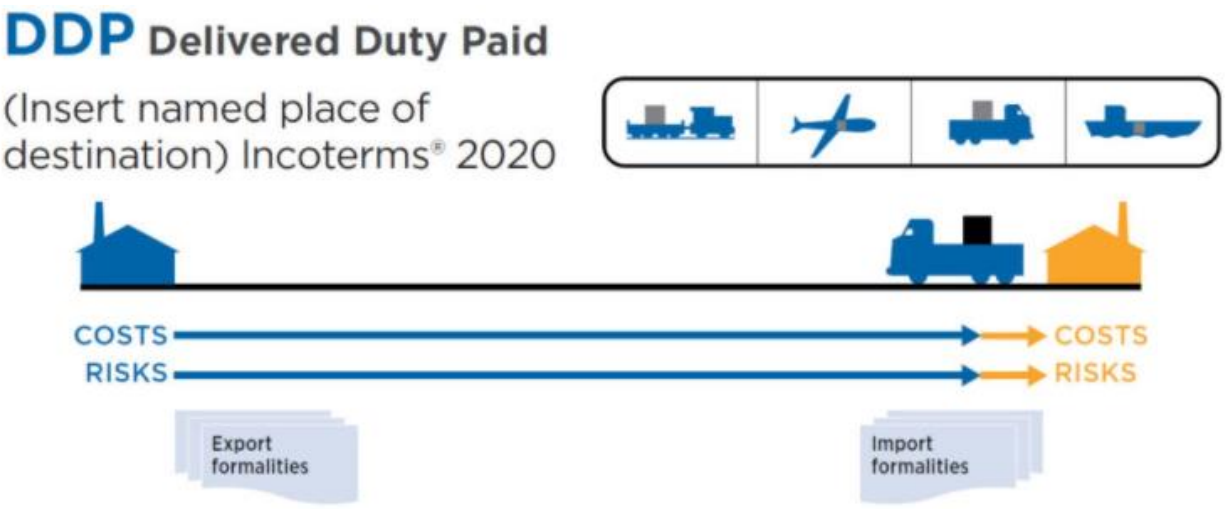
يعني هذا المصطلح أن البائع يفي بالتزاماته عندما يقوم بتسليم البضاعة إلى المشتري مخلصة جمركيا، غير منزلة من وسيلة النقل الواصلة إلى مكان الوصول المعين ، وعلى البائع أن يتحمل جميع النفقات والمخاطر الناجمة عن إيصال البضاعة إلى ذلك المكان، متضمنة رسوم استيراد البضاعة إلى بلد الوصول، أما بالنسبة لتحول التكاليف والأخطار إلى المشتري في هذا المصطلح لا يوجد ويعتبر DDP عكسEXW تماما من حيث الالتزامات.

يلتزم البائع في المصطلح (DDP) بالحد الأقصى من الالتزامات ،حيث يتحمل جميع المخاطر والتكاليف ، بما في ذلك التخليص الجمركي ، حتى المكان المتفق عليه. في حين تمثل (EXW)، الحد الأدنى لإلتزاماته.

وبالتالي ، بموجب هذا المصطلح ، يتم تسليم البضائع بعد تخليصها جمركيا (في بلد التصدير والاستيراد) ، وتكون جاهزة للتفريغ في مكان الوصول. ويتحمل المشتري مسؤولية و تكاليف التفريغ في الوجهة فقط. **(Fiche technique "les nouvelles règles incoterms 2020 et la valeur en douane, n.d.)**

ويعتبر DDP عكسEXW تماما من حيث الالتزامات.

الشكل رقم 13: تسليم البضاعة خالصة الرسوم في ميناء الوصولDDP Delivered Duty Paid..



والملاحظ في الجانب العملي، أن المصدر يعمل على تفادي هذا النوع من البيوع لأنه يتطلب منه إتمام مُختلف الإجراءات العملية الاستيرادية بدلا من المستورد.إلا أنه كثير الاستخدام في حالة ما تكون هذه العملية التصديرية بين الشركة الأم واحدى فروعها في دولة أخرى.**(بوقزاطة، 2021/2020، صفحة 80)**

2. **التصنيف حسب العائلات أو الأبجدية**

- **المجموعة E:** البائع يجعل السلع المتوفرة إلى المشتري على مبانيها في المصنع.
- **المجموعة F:** لا تدفع وسائل النقل الرئيسي من قبل البائع، بل يسلم فقط السلع إلى المشتري.
- **المجموعة C:** يتم دفع النقل الرئيسي من قبل البائع، الذي يتحمل التكلفة ولكن لا تحمل مخاطر أثناء النقل (خطر فقدان أو تلف البضاعة) أو تكاليف إضافية بسبب الأحداث اللاحقة التحميل أو الشحن.
- **المجموعة D:** البائع يتحمل جميع التكاليف والمخاطر المترتبة على توريد السلع إلى الوجهة المسماة.

ويطلق على المجموعة E مجموعة المغادرة ، والمجموعة F أجور النقل الرئيسي غير مدفوعة، والمجموعة C أجور النقل الرئيسي مدفوعة، والمجموعة D مجموعة الوصول.

3. **التصنيف حسب وسيلة النقل**

قواعد للنقل البحري فقط Rules for Sea and Inland Waterway Transport	قواعد لأي وسائل النقل Rules for Any Mode or Modes of Transportation	
FAS *FOB* *CFR* *CIF*	*EXW* *FCA* *CPT* *CIP*	*DAP* *DDP* *DAT*

بالنسبة لقواعد المجموعة الأولى وعددها أربعة فقط، فالملاحظ أن نقطة إستلام الناقل للبضاعة ونقطة تسليمها إلى المرسل إليه، كليهما يقعان فى موانئ بحرية، بمعنى أن قواعد هذه المجموعة تخدم أساساً النقل البحرى والنقل عبر الممرات الملاحية الداخلية.

وتصلح قواعد المجموعة الثانية وعددها سبعة قواعد للتطبيق بصرف النظر عن نوع واسطة النقل المستخدمة، وبصرف النظر عن إستخدام واسطة واحدة للنقل أو أكثر من واسطة، ولايشترط بأى حال أن يكون النقل البحرى أحد 5هذه الوسائط. وبتعبير آخر فإن قواعد هذه المجموعة تصلح للتطبيق فى حالة النقل المتعدد الوسائط .

التعديلات التي جاءت في مصطلحات التجارة الخارجية 2020

- إن أهم التغييرات فى النسخة الجديدة هو إضافة بند جديد يسمى "Delivered at place unloaded DPU" بدلا من "Delivered at Terminal" DAT ، **(غرفة تحكيم التجارة الدولية، 2020)** حيث أثارالمصطلح ال **DAT** الكثير من سوء الفهم في المعاملات من خلال إساءة فهم مصطلح المحطة النهائية **Terminal**،وقد جاء المصطلح الجديد **DPU** ليلزم البائع على تسليم البضاعة في مكان يتفق عليه قد يكون محطة أو مصنع أو مستودع .....ألخ مفرغة من وسيلة النقل .
- إن بند التكاليف أصبحت أكثر تفصيلا في شروط 2020 مقارنة مع قواعد 2010 خاصه تكاليف التخليص الجمركي سواء فى الصادرات أو الواردات
- **إثراء المصطلح ال FCA بخيار بوليصة الشحن**

حسب إصدارانكوترمز 2010، فإن البائع بموجب المصطلح FCA يلتزم فقط بتسليم البضاعة الجاهزة للتصدير على مسؤولية الناقل الذي عينه المشتري في المكان المتفق عليه، وقد جاء اصدار 2020 ليعزز و يثري هذا المصطلح بخيار بوليصة الشحن على متن السفينة، والتي تشير لشحن البضاعة على ظهرالسفينة كخيار إضافي للبائع والمشتري،فمع هذا الخيار يقوم المشتري - والذي تقع عليه مسؤوليته تعيين الناقل(مؤسسة بحر ية أو أي وسيلة نقل أخرى) - بإلزام الناقل بتقديم دليل بأن البا ئع قد حمل البضاعة على متن السفينة. **(توام و زراري، 2021،، الصفحات 327-328)**

✓ **شروط التأمين**

في المصطلحCIP أصبح بند التأمين فى الإصدار الجديد مختلف عن " إنكوتيرمز 2010 "حيث أصبح في اصدلر 2020 يوفر أعلى تغطيه تأمينية (**Institute Cargo Clauses (A)- (ICC-A) (tousrisques** . فحسب إصدار أنكوترمز 2010،كان البا ئع ملزم بالتأمين في حده الأدنى ضدالمخاطر بشأن الفقد أو التلف الممكن أن يلحق بالبضاعة خلال مسار نقلها، ،وإذا أ راد المشتري التأمين بحده الأقصى ، عليه الاتفاق مع البائع وادراج بند صريح بذلك في عقد البيع بأن البائع سوف يتحمل مسؤولية التأمين الشامل-التأمين بحده الاقصى ضد المخاطر التي قد تلحق بالسلعة-، وإلا فعلى المشتري القيام بتأمين تكميلي .

وبناءا على التعديل الجديد الذي جاء في نسخة 2020 انتقلت متطلبات التأمين في المصطلح CIPمن البند **C** إلى البند **A** وذلك لزيادة التغطية التأمينية، وقد حافظ المصطلح CIP في الاصدار 2020 على صفاته التي كانت في اصدار 2010، باستثناء التغطية التأمينية التي انتقلت من حدها الأدنى في الاصدار 2010 إلى حدها الأقصى (tousrisques) في اصدار 2020.

✓ **امكانية استخدام وسائل النقل الشخصية بالنسبة للمصطلحات FCA, DAP, DPU, DDP**

قواعد انكوترمز2010، أخذت بعين الاعتبار أن البضائع يتم نقلها من البائع إلى المشتري من قبل طرف ثالث (ناقل تجاري أو شركة نقل بحري)، وبالتالي لم تسمح قواعد 2010 للمشتري أو البائع بإتاحة فرصة استخدام وسائل النقل الخاصة به من أجل تسليم البضاعة. وهذا النقص تداركه إصدار2020، والذي أخذ بعين الاعتبار **مفهوم النقل للحساب الخاص**. حيث ولأول مرة يمكن ومن أجل مجموعة من المصطلحات أن يكون النقل الداخلي في بلد البائع (حالة المصطلح **FCA**) أو النقل في بلد الوجهة أي بلد المشتري (حالة المصطلحات **EXW,DAP, DPU, DDP**)(Nguyen, 2019, p. 4)محققا باستخدام وسائل النقل الشخصية بالبائع أو المشتري لنقل البضائع دون الاعتماد بالضرورة على شركة النقل.

✓ **التخليص الجمركي في حالة التصدير والاستراد بالعبور**

يبين اصدار 2020 بصورة واضحة الطرف المسؤول عن القيام بالتخليص الجمركي بتحمل مستحقات الجمركة وكذا المخاطر، ولأول مرة في يتم أخذ حالة جمركة البضاعة وفق نظام العبور (marchandiseen régime de transit)، وعليه وفي هذه الحالة، فإن القاعدة المستعملة وفق هذا الاصدار هي أن تنسب المسؤولية للطرف الذي يتحمل مخاطر النقل إلى غاية مكان التسليم.

فبخصوص المصطلحات EXW,FCA,FAS,FOB,CPT,CFR,CIP,CIF والتي يتم فيها تحويل مخاطر النقل في بلد البائع فإن مسؤولية القيام بالتخليص الجمركي عند العبور يتحملها المشتري. والعكس في حالة المصطلحات DDP , DPU , DAP والتي يتم فيها تحويل مخاطر النقل في بلد المشتري، فإن مسؤولية القيام بالتخليص الجمركي للعبور يتحملها البائع، وعليه فإن هذه الاضافة تعتبر جد مهمة خاصة عندما يتعلق الأمر بعقد بيع بضاعة يستلزم تسليمها العبور على ادارات جمارك دول قبل الوصول إلى إدارة جمارك بلد المستورد أي المشتري(GLOBAL NEGOTIATOR, 2020, p. 19).

<u>سلسلة تمارين للتوضيح</u>

<u>التمرين الأول</u>

حدد وسيلة النقل المناسبة لكل مصطلح من المصطلحات التالية:

المصطلح	وسيلة النقل
Exw	
FCA	
FAS	
FOB	
CIF	
CFR	
CIP	
DAP	
DPU	

DDP	

التمرين الثاني:

صح الخطأ في كل مصطلح إن وجد

المصطلح	وسيلة النقل
Exw	مصطلح من مصطلحات الوصول
FCA	يتحمل البائع في هذا المصطلح تكاليف النقل الاساسي
FAS	التخليص الجمركي للتصدير على المشترى
FOB	النقل والتأمين على البائع
CIF	التأمين اجباري على البائع
CFR	البائع يتحمل تكاليف ومخاطر النقل
CIP	مصطلح بحري ونجد فيه نفس الالتزامات الموجودة في مصطلح CIF
DAP	تفريغ السلعة في مكان الوصول أو المكان المتفق عليه مسؤولية البائع
DPU	تفريغ السلعة في مكان الوصول أو المكان المتفق عليه والتخليص الجمركي للاستراد يكونا على عاتق المشترى
DDP	يمثل هذا المصطلح التزامات البائع في حده الادنى

التمرين الثالث:

أجب بنعم أو لا على الأسئلة التالي:

شركة جزائرية قامت بالعمليات التالية :

1. اشترت سلعا من نيويورك وكان الاتفاق على أن سعر السلعة سيقيم على أساس الFOB هل تدفع تكاليف النقل ؟
2. باعت سلعا لشركة أمريكية وكان الاتفاق على أن سعر السلعة سيقيم على أساس ال CFR هل الشركة مسؤول عن دفع تكاليف النقل والتأمين الأساسي؟
3. اشترت سلعا من تركيا وكان الاتفاق على أن سعر السلعة سيقيم على أساس الDDP هل تدفع تكاليف النقل؟
4. باعت سلعا لشركة فرنسية وكان الاتفاق على أن سعر السلعة سيقيم على أساس الFAS هل تدفع تكاليف جمركة الاستيراد؟
5. اشترت سلعا من شركة ألمانية وكان الاتفاق على أن سعر السلعة سيقيم على أساس الEXW هل تدفع تكاليف التغليف ؟

التمرين الرابع

اختر اجابة واحدة من الأسئلة التالية:

1. شركة صناعية فرنسية ترغب في شراء مواد أولية من نيويورك ،حيث لا ترغب في تحمل أيا من المصاريف التالية: مصاريف النقل الداخلي والدولي ، مصاريف جمركة التصدير والاستراد، مصاريف التأمين ،ماهو المصطلح الذي ستتعامل به؟

EXW

FCA

DDP

2. أنت بائع جزائري وطلب منك المستورد الفرنسي زبونك أن تختار له مصطلح لايتحمل فيه مصاريف النقل الأساسي ولكنه مستعد لتحمل مخاطر النقل لأن لديه بولصة تأمين، فما هو المصطلح المناسب لذلك؟

FOB

CFR

CIF

CPT

3. بعت سلعا لألماني، وأنت لا ترغب في تحمل أي مصاريف أو مخاطر سواء متعلقة بالنقل أو الجمركة أو التأمين ، ماهو المصطلح الأنسب لذلك:

DDP

DPU

EXW

4. أنت في لوس أنجلس واشتريت سلعا من باريس ، وأنت ترغب في تحمل مصاريف النقل البحري والمخاطر التي ستكون على عاتقك ستبدأ بمجرد وضع البائع السلعة على ظهر السفينة في ميناء باريس ، ماهو المصطلح الأنسب لذلك:

FOB لوس أنجلس

FAS باريس

FOBباريس

FASلو أنجلس

5. أنت مستورد فرنسي استوردت ألات ومعدات من اليابان، وترغب في تسلم السلعة في مارساي مفرغة من وسلية النقل وغير مخلصة جمركيا للاستيراد، ماهو المصطلح الأنسب لذلك؟

DAP

DPU

DDP

CFR

6. شركة تصدير جزائرية باعت سلعا لشركة ألمانية ، وتكفلت الشركة الجزائرية بتوصيل السلعة للألماني وتسليمها له في المكان المتفق عليه ، لتتحمل الشركة الألمانية مصاريف ومخاطر تفريغ السلعة وتخليصها جمركيا في ألمانيا ، ماهو المصطلح المستخدم في هذه الحالة؟

DAP

DPU

DDP

التمرين الخامس

أحسب الانكوترمز الممكنة و فق المعطيات التالية :

سعر السلعة	360000 دج	Valeur marchandise
التغليف	9000دج	Emballage
تكلفة التحميل على ظهر السفينة	3200دج	mise à Bord
تكلفة نقل البضاعة من مكان الوصول- ميناء الوصول- إلى مخازن المستورد	€ 170	Post-acheminement
جمركة التصدير	880 دج	Dédouanement a l'export
تكلفة النقل الاساسي	€680	Fret
التأمين	3% من القيمة(cif+10% cif)	Assurance
جمركة الاستيراد	35% من CIF	Douane import
تكلفة نقل البضاعة من مصنع البائع إلى الميناء في بلد التصدير	1200 دج	Pré acheminement

سعر صرف الأورو مقابل الدينار هو : 1 أورو=9.45 دج

التمرين السادس:

أحسب الانكوترمز الممكنة و فق المعطيات التالية :

مع العلم أن 1€=10.85 دج

سعر السلعة باحتساب التكاليف فقط	5.400.000 دج
هامش الربح	20 % من سعر التكلفة
التعبئة والتغليف	5600دج
تحميل على وسيلة النقل الثانوية من مصنع المصدر	250 دج

تكلفة نقل البضاعة من مصنع المصدر إلى مناء التصدير	7000 دج
جمركة التصدير	2500دج
مصاريف المخلص الجمركي (وكيل جمركي)	2000دج
التفريغ من وسيلة النقل الثانوية في الميناء بجانب السفينة في بلد التصدير	300دج
رسوم الدخول للميناء-ميناء التصدير-	1000 دج
تكلفة تسليم اليضاعة على ظهر السفينة	900 دج
النقل الأساسي	4000 دج
التأمين	600دج
التفريغ من السفينة عند الوصول	50 €
تكلفة شحن السلعة على وسيلة النقل في ميناء الوصول	€30
رسوم ميناء الوصول	€35
تكلفة ارسال البضاعة من مكان الوصول إلى مخازن المستورد	€900
تفريغ السلعة في مخاون المستورد	€40
جمركة الاستيراد	€2000

التمرين السابع:

باعتبارك وكيل تصدير تمثل الشركات المصنعة للأجبان في فرنسا ، وسترسل طلبية (80.000 وحدة من جبن الكممبير) بشحنها بحرا للولايات المتحدة الأمريكية في حاويات 20 قدم ، وقدرت أقساط التأمين ب 3% من القيمة CIF+ CIF10% ، مع العلم أ .$0.90=€1

سعر السلعة للوحدة	€1.25
رسوم ميناء الانطلاق	200€
رسوم وكيل التصدير	50€
رسوم وكيل الشحن في بلد التصدير	50€
تكلفة ارسال البضاعة من مكان الوصول إلى مخازن المستورد.	$273
تكلفة النقل البحري	€3.500
رسوم ميناء نيويورك	$275

الرسوم الجمركية في الولايات المتحدة	12 % من CIF
TVA	%20
تكلفة ارسال البضاعة في بلد التصدير	1200 €

أحسب كل من EXW، CFR، CFR، CIF، DDP

الحل

حل التمرين الخامس

سعر السلعة	360000 دج
التغليف	9000دج
Exw 360000+9000=369000 Da	Exw
تكلفة نقل البضاعة من مصنع البائع إلى الميناء في بلد التصدير	1200 دج
جمركة التصدير	880 دج
369000+1200+880=371080 Da	FCA
تكلفة التحميل على ظهر السفينة	3200دج
371080+ 3200=374280 DA	FOB
تكلفة النقل الأساسي	€680 680€×9.45= 6426DA
374280+6426=380706 DA	CFR
التأمين	3%(cif+10% cif) =3%(1.1cif)=0.033cif =0.033× 393698.0352= 12999.0.351da
CIF= Assurance +CFR CIF=0.033CIF+CFR CIF-0.033CIF=CFR 0.967CIF=380706 CIF=380706/0.967 CIF=393698.0352 DA	CIF

تكلفة نقل البضاعة من مكان الوصول-ميناء الوصول- إلى مخازن المستورد	€ 170 170€×9.45= 1606.5 DA
CIF+1606.5=393698.0352+1606.5 =395304.53 DA	DAP
جمركة الاستيراد	CIF من 35% 393698.0352×0.35= 137794.31232 DA
DAP+137794.31 =533098.85 DA	DDP

حل التمرين السادس

5.400.000دج	سعر السلعة باحتساب التكاليف فقط
20 %من سعر التكلفة=1080000=5400000*02	هامش الربح
2600دج	التعبئة والتغليف
3000دج	التربيط
EXW	=5600+1.080.000+5.400.000= **6.485.600DA**
250دج	تحميل على وسيلة النقل الثانوية من مصنع المصدر
7000دج	تكلفة النقل الثانوي للبضاعة من مصنع المصدر إلى خارج مناء التصدير
2500دج	جمركة التصدير
1000دج	مصاريف المخلص الجمركي (وكيل جمركي في بلد التصدير)
1000دج	رسوم وكيل الشحن في بلد التصدير
FCA	**DA 6.497.350**=1000+1000+2500+7000+250+EXW
300 دج	التفريغ من وسيلة النقل الثانوية في الميناء بجانب السفينة في بلد التصدير
1000دج	رسوم الد خول للميناء-ميناء التصدير -
FAS	**DA6.498.650**=1000+300+FCA
900دج	تكلفة تسليم اليضاعة على ظهر السفينة
FOB	**DA6.499.550**=900+FAS
4000دج	النقل الأساسي
CFR	**DA6.503.550**=4000+FOB

600دج	التأمين
CIF	DA6.504.150=600+CFR
50 €=€50*10.85=**542.5دج**	التفريغ من السفينة عند الوصول
€30=€30*10.85=**325.5دج**	تكلفة شحن السلعة على وسيلة النقل الثانوي في ميناء الوصول
35 €=€ 35*10.85=**DA 379.75**	رسوم ميناء الوصول
€900 =900 €*10.85=**DA 9765**	تكلفة النقل الثانوي للبضاعة من مكان الوصول إلى مخازن المستورد
DAP	DA6.515.162،75=9765+379.75+325.5+542.5+CIF
434دج =10.85*€40=€40	تفريغ السلعة من وسيلة النقل الثانوي
DPU	DA6.515.596،75=434+ DAP
جمركة الاستيراد	DA 21.700=10.85*2000=€2000
DDP	DA6.536.862،75=21.700+DAP

حل التمرين السابع

€1.25	سعر السلعة للوحدة
EXW	**100.000**=80.000*1.25
€50	رسوم وسيط التصدير
€50	رسوم وكيل الشحن في بلد التصدير
€ 1200	تكلفة نقل البضاعة من مخازن البائع إلى خارج ميناء التصدير
FCA	**€101300**=1200+50+50+EXW
€200	رسوم ميناء الانطلاق
FAS	**€101500**=200+FCA
€3.500	تكلفة النقل البحري
CFR	**€105000**=3500+FAS
التأمين	3%(cif+10% cif) =3%(1.1cif)=0.033cif **3583،25=108583.25*0.033**
CIF	CIF=CFR+ASSURANCE CFR= CIF- ASSURANCE CFR = CIF-0.033CIF 105000= 0.967CIF **€108583،25=CIF**

€305.55=0.90/275=$275	رسوم ميناء نيويورك
€303.33=0.90/273=$273	تكلفة نقل البضاعة من مكان الوصول ا إلى مخازن المستورد.
DAP	**€109192.13**=305.55+303.33+CIF
% 12×CIF **€13029.99**=108583.25*0.12=	الرسوم الجمركية في الولايات المتحدة
20% 0.2(cif +مبلغ الرسوم الجمركية) 0.2×(108583.25+13029.99)=**24322.65 €**	**ضريبة القيمة المضافة**
ضريبة القيمة المضافة +مبلغ الرسوم الجمركية **€** 37352.64=24322.65+13029.99	**جمركة الاستيراد**
DDP	DAP +37352.64=146544.77 **€**

ملخص لأهم العمليات

		التكاليف
1	EXW	سعر السلعة Valeur marchandise +هامش الربح la marge bénéficiaire +التغليفEmballage+التربيط Filmage+الحاملات الخشبية Palettisation
2	FCA	EXW+تحميل السلعة من المصنع على وسيلة النقل الثانوية في بلد التصدير chargement a usine+ تكلفة النقل الثانوي في بلد التصدير Pré acheminement+جمركة التصدير Douane export+ تأجير الحاويات location de conteneur+رسوم وكيل الشحن في بلد التصدير frais transitaire+ وكيل جمركي للتصدير intervention de commissionnaire en douane export
3	FAS	FCA+ التفريغ من وسيلة النقل الثانوية في الميناء بجانب السفينة Déchargement du pré acheminement+رسوم ميناء التصدير Taxe port départ (Passage portuaire) -
4	FOB	FAS+تكلفة تسليم البضاعة على ظهر السفينة-embarquement-mise à Bord
5	CFR	FOB +النقل الأساسي- fret principal -
6	CIF	CFR +التأمينassurance
7	DAP	CIF+التفريغ من السفسنة في ميناء الوصول-dechargement-débarquement + تكلفة النقل الثانوي في بلد المستورد Post-acheminement+ رسوم ميناء الوصول passage portière arrive +رسوم وكيل الشحن في بلد المستوردfrais transitaire
8	DPU	DAP +تفريغ السلعة في مكان التسليم déchargement poste acheminent
9	DDP	DAP+جمركة الاستيراد Douane import

جمركة الاستيراد : التصفية الجمركية: وهي جميع المبالغ المدفوعة لإدارة الجمارك (الرسوم الجمركية وضريبة القيمة المضافة وغيرها من الضرائب)

قيمة الرسوم الجمركية = القيمة لدى الجمارك (VD) × الرسوم الجمركية

إذا كانت هناك ضرائب أخرى للاستراد والتي يطلق عليها شبه الضرائب**TPI** تحسب قيمتها كالتالي:

قيمة رسوم الاستيراد شبه ضريبية **TPI- taxe parafiscale à l'importation -** =VD×TPI

وعاء TVA=VD+قيمة الرسوم الجمركية+ قيمة رسوم الاستيراد شبه ضريبية

مبلغ ضريبة القيمة المضافة = (VD+قيمة الرسوم الجمركية+ قيمة رسوم الاستيراد شبه ضريبية)× TVA

القيمة لدى الجمارك =CIF

مثال

شركة جزائرية استوردت من الات من المانيا، وكان سعر السلعة بـfob 25000 أورو ، وقدرت تكلفة التأمين والنقل الأساسي ب 2500 أورو وتكلفة النقل الداخلي ب 750 دج ، كانت الرسوم الجمركية 8% وTVA= 20%

مع العلم أن سعر الصرف كالتالي:1EUR=20DA

1. أحسب القيمة لدى الجمارك للسلعة
2. قيمة الرسوم الجمركية
3. وعاء TVA
4. مبلغ رسم القيمة المضافة المدفوع
5. قيمة التصفية الجمركية

الحل

1. حساب قيمة السلعة لدى الجمارك للسلعة CIF

CIF=سعر السلعة FOB +تكلفة التأمين والنقل البحري

CIF=25000+2500=27500 أورو =550000 دج

2. حساب قيمة الرسوم الجمركية

قيمة الرسوم الجمركية =8% × 550000=44000 دج

3. حساب وعاء TVA

وعاء TVA= قيمة السلعة لدى الجمارك للسلعة CIF+ قيمة الرسوم الجمركية

وعاء TVA=550000+44000=**594000 دج.**

4. مبلغ رسم القيمة المضافة المدفوع

مبلغ TVA= وعاء TVA× TVA =0.19×594000= 112860 دج

5. قيمة التصفية الجمركية

جمركة الاستيراد= قيمة الرسوم الجمركية+ مبلغ TVA=44000+112860=156860 دج

المحور السادس

الاعتماد المستندي

وتقنيات أخرى لتمويل

التجارة الخارجية

أولا:تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

1. الاعتماد المستندي

1.1. مفهوم الاعتماد المستندي

- إن كلمة الاعتماد هنا يقصد بها قرض، أما المستندي فيقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض.
- هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للاعتماد أو البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته وسمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر) بأن يدفع مبلغا معينا من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد. (مفتاح، مالية دولية، 2006/2005، صفحة 84)

1.2. وظائف الاعتماد المستندي :يخلق الاعتماد المستندي التوازن بين مصالح طرفي العقد و هو بذلك يحقق وظيفتن هامتين : (بن خالدي، 2016، الصفحات 168-189)

- **الاعتماد المستندي كأداة وفاء** : نظرا للمسافة التي تفصل البائع و المشتري في عقود التجارة الدولية ، و كون أحدهما لا يعرف الآخر غالبا ، فإن البائع المصدر لا يكون على استعداد لشحن البضاعة ، قبل دفع الثمن أو الحصول على الوسائل التي تضمن دفعه مستقبلا من طرف المشتري ، فقد يماطل هذا الأخير في دفع ثمن البضاعة بعد وصولها ، أو قد يثير منازعات تتعلق بعدم مطابقة البضاعة لشروط البيع ، و بالمقابل لا يكون المشتري على استعداد لدفع ثمن البضاعة قبل استلامها أو استلام المستندات الممثلة لها ، لأنه قد يدفع ثمن البضاعة و تصل البضاعة على خلاف اتفاقية البيع ، أو قد لا يتم شحن البضاعة أصلا . و بالتالي و أمام التعارض في المصالح ، فإن الاعتماد المستندي يوازن بين مصلحة كل من البائع و المشتري و ذلك بأن يتعهد البنك بناءا على طلب عميله بأن يدفع للمستفيد لقاء تقديم مستندات معينة يتفق البنك و العميل على شروطها ، و ذلك في خطاب الاعتماد ، و بذلك يضمن البائع استلام الثمن بمجرد تقديم المستندات التي تدل على شحن البضاعة و يطمئن المشتري على وصول البضاعة المتفق عليها إذا دفع ثمنها و ذلك عن طريق استلام المستندات التي تثبت شحن البضاعة و بالمواصفات المتفق عليها . و بهذا فإن الاعتماد المستندي يحقق وظيفة لا تقوم بها وسائل الوفاء التقليدية ، كما لا يجبر المستورد على دفع كامل قيمة البضاعة قبل استلامه للمستندات و بالمقابل يدفع نسبة مئوية كتأمين نقدي بموجب الاتفاق بينه و بين البنك المصدر ، أو بموجب تعليمات السلطة النقدية في بلده .
- **الاعتماد المستندي كأداة ائتمان**: بالإضافة إلى أن الاعتماد المستندي يقوم بوظيفة وفاء، فإنه كذلك يعتبر أداة ائتمان لكل من البائع و المشتري على حد سواء.

- بالنسبة للبائع: يستطيع المستفيد من خلال إبرازه لخطاب الاعتماد أمام المتعاملين معه أن يحصل على ثقتهم ، و بالتالي يطمئنون على ضمان استرجاع حقوقهم في حالة تزويد البائع بما يحتاجه لتنفيذ الصفقة ، و من جهة أخرى قد لا يكون المستفيد منتجا للبضاعة فبالتالي يستطيع أن يحصل على البضاعة من مورد معين و ذلك من خلال تحويل حقوقه في الاعتماد لصالح هذا المورد ، عن طريق اتفاقه مع المشتري أن يمنح له هذا الأخير اعتماد قابل للتحويل .
- بالنسبة للمشتري: يستطيع المشتري من خلال حيازة المستندات أن يتصرف بها بالبيع أو الرهن حتى قبل وصول البضاعة ، لأّن حيازة هذه المستندات تمثل حيازة البضاعة ذاتها، و بالتالي يتيح الاعتماد للمستورد (المشتري) الحصول على التسهيلات اللاّزمة لتسويق بضاعته تمهيدا لتسديد ثمنها إضافة إلى التسهيلات الممنوحة له من قبل و التي تعفيه من دفع كامل قيمة البضاعة و إذا كان الاعتماد المستندي مؤجل الدفع ، فإن المشتري يستطيع استثمار ثمن البضاعة وذلك خلال الفترة بين التعهد بالدفع المؤجل و تاريخ الاستحقاق.

1.3. البيانات الواجب ذكرها في طلب الاعتماد المستندي :

يذكر في طلب فتح الاعتماد المستندي النقاط التالية : (مفتاح، مالية دولية، 2006، صفحة 89)

- اسم المفتوح بأمره الاعتماد .
- طريقة إخطار المستفيد عن فتح الاعتماد (بالبريد أو بالتلكس).
- نوع الاعتماد المستندي المطلوب فتحه حسب الاتفاق المعقود مع البائع (غير قابل للإلغاء – غير قابل للإلغاء ومعزز .. إلخ) .
- اسم المستفيد من الاعتماد (البائع) وعنوانه بالكامل ، وقد يطلب المستفيد في بعض الأحيان فتح الاعتماد على بنك معين ، وفي هذه الحالة يجب ذكر اسم هذا البنك أما في حالة عدم تعيين بنك بذاته فإن الاعتماد يفتح مع أحد مراسلي البنك في بلد المستفيد .
- مبلغ الاعتماد أو الحد الأقصى للسحب منه بالأرقام والحروف، ويجب أن يوضح أيضا ما إذا كان المبلغ يتضمن تكلفة الشحن أو التأمين أو كليهما معا من عدمه .
- صلاحية الاعتماد أو تاريخ انتهاء الاعتماد .
- شروط الصرف من الاعتماد .
- طريقة السحب من الاعتماد (بالاطلاع عند تقديم المستندات أو بعد مضي مدة معينة ...).
- بيان نوع الكمبيالات إن وجدت (أي إذا كانت بالاطلاع أو بعد 30-60-90 يوما او أكثر من تاريخ الاطلاع أو من تاريخ التحرير).
- جهة الشحن وجهة التفريغ وآخر ميعاد للشحن أو الإرسال ، فإذا ذكر أن الشحن عاجل أو في الحال أو بأسرع ما يمكن ، فإن ذلك يعني أن الشحن يجب أن يتم خلال 30 يوما على أكثر تقدير من تاريخ إخطار المستفيد بفتح الاعتماد .
- يجب أن يذكر إذا ما كان الشحن المرحلي مسموحا به من عدمه بمعنى إذا كان مسموحا بنقل البضاعة المشحونة من سفينة إلى أخرى حتى ميناء الوصول .
- يجب أن يذكر ما إذا كان الشحن على دفعات مسموحابه أم لا ، فإذا كان على دفعات فيجب أن يتم ذلك في المواعيد المحددة واعتبار كل دفعة قائمة بذاتها .
- طريقة التصرف في المستندات بعد دفع قيمتها .

ويجب أن يشتمل طلب فتح الاعتماد على بيان مفصل للمستندات المطلوبة وعدد النسخ المطلوبة من كل منها ، وتطبع عادة على استمارات تعدها البنوك, والبيانات الواردة في طلب فتح الاعتماد المستندي هي نفسها الشروط والبيانات الواجب ذكرها في الاعتماد المستندي الذي يصدر لصالح المستفيد .

1.4. **أطراف الاعتماد المستندي** : من خلال التعريفات السالفة ، يمكننا استنتاج أطراف الاعتماد المستندي و هي: (بن عبد القادر، الصفحات 5-6)

- **المستورد -طالب فتح الاعتماد-**و هو المتعامل الذي طلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط و المتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه و بين المستورد .و يعتبر المستورد العنصر الفعال في العملية ، و يقود البنك بالتقيد بمطالبه فيما يخص الصفقة ، و طلب فتح الاعتماد.
- **البنك فاتح االعتماد**-بنك المستورد- :و هو بنك الزبون المستورد الذي يفتح)(يصدر) الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد . و يعتبر هذا البنك الرابط بين المصدر و المستورد في المبادلة التجارية و الذي يسهل الربط

بينهما . و بنك المستورد هو الذي يقدم إليه طلب فتح الاعتماد حيث يقدر الموافقة عليه أو الرفض بعد الدراسة و التحليل لوضعية طالب الاعتماد

- **البنك مبلغ الاعتماد - بنك المصدر-** و هو بنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الاعتماد بتبليغه للمستفيد و هو البنك الذي يستلم غالبا المستندات من المستفيد على أن يقوم هذا البنك بقبض قيمتها بعد أن يقوم بدوره في تدقيق المستندات للتأكد من مدى مطابقتها للشروط و البنود الموجودة في العقد و من ثم القيام بدفع قيمتها للمستفيد

- **المستفيد من الاعتماد -المصدر-** :و هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه، و يقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة و المقررة للاعتماد .و يرتبط المستفيد مع البنك من خلال خطاب فتح الاعتماد الذي يصل إليه من بنكه و يتوجب عليه تنفيذ الصفقة حسب المواصفات و الشروط المتفق عليها و التي طلبها العميل في البلد الأخر.

1.5. أهمية الاعتماد المستندي:

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

➢ **أهميته بالنسبة للمستورد:**

- يحافظ على السيولة النقدية لدى المستورد نظرا لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما.
- يدل على ملاءة المستورد الائتمانية أمام الموردين الذين يتعامل معهم.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشترين بهذه الطريقة.
- توفير مشاق الحصول على العملة الصعبة لإتمام الصفقة.
- ضمان إرسال البضاعة دون تنقل.
- التمكن من الحصول على بضاعة بأسعار حالية ومتفق عليها، مما يجنبه خطر تقلب الأسعار في الأسواق العالمية.
- يكون على ثقة من أن بضاعته ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تمارس أعمال الكشف والتأكيد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد .
- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد إلا إذا قدم البائع المستندات التي تشير إلى الوفاء بتنفيذ التزاماته وبالتالي يقلل من المخاطر التجارية التي يتعرض لها المستود.
- تمكن المشتري من التصرف في البضاعة والحصول على ثمنها عندما يسلم له البنك المستندات حتى رغم عدم وصول البضاعة إلى ميناء الشحن .

➢ **أهميته بالنسبة للمصدر:**

- يضاعف من مبيعات المصدر ويقلل من المخاطر المالية، فهي تمكنه من:
- تقليل أو إلغاء مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك ، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك مصدر خطاب الاعتماد ملزم بموجبه بالدفع.
- تعزيز التدفقات النقدية وخصوصا إذا قام البنك بالخصم.
- يوفر ضمانا أكبر للدفع إذا قام بنك بتأكيده، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

- يمكن الاعتماد المستندي البائع من تمويل البيع ، إذ يحصل على الثمن فور تنفيذ البيع حتى إذا لم يكن المشتري قد استلم البضاعة بعد .
- ضمان عدم تراجع المشتري بدون أسباب.

➢ **أهميته كخدمة:**

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

➢ **أهميته بالنسبة للمصارف :**

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

➢ **أهميته بالنسبة للتجارة الدولية :**

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

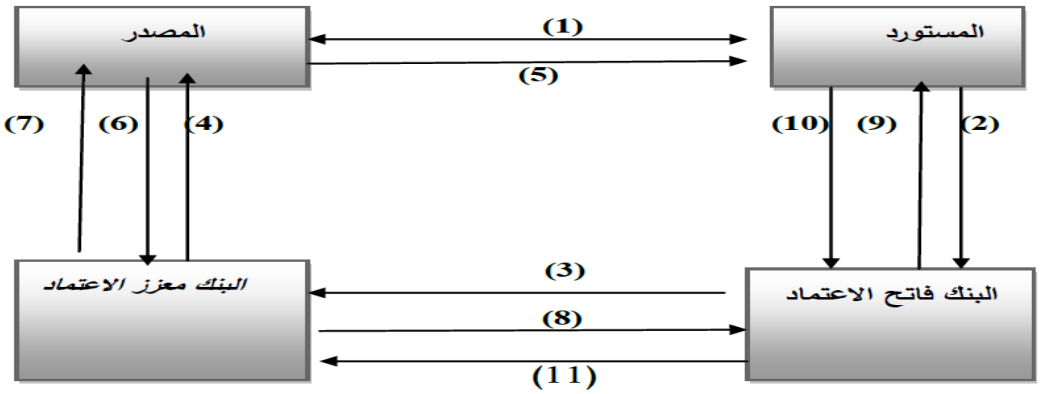
➢ **بالنسبة للاقتصاد:**

يساعد الاعتماد المستندي على تنمية وتطوير التبادل الدولي، من خلال تذليل العقبات المتعلقة بتسوية الالتزامات بين أطراف التبادل. كما يساعد على تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال تمكين المتعاملين الاقتصاديين من جلب مستلزمات العملية الإنتاجية -وسائل إنتاج ومواد أولية – بيسر وسهولة. فضلا عما يمكن تحقيقه من إيرادات مالية للدولة (ضرائب ورسوم) نتيجة إتمام عمليات التجارة الخارجية عبر القنوات الرسمية، مما يمكن من الحد من التهرب الضريبي، وكذا يمكن من توفير إحصاءات موثوق بها لدى الجهات الرسمية ...إلخ.

1.6. خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي :

الشكل التالي يوضح الخطوات العملية في تنفيذ الاعتماد المستندي

شكل رقم (14) خطوات تنفيذ اعتماد مستندي غير قابل للالغاء و معزز



المصدر: (مفتاح، مالية دولية، 2006/2005، صفحة 86)

(1) ابرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي و كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة، كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

(2) بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويكون مرفقا بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل الفاتورة ويسمى هذا المشتري: الآمر أو طالب فتح الاعتماد.

(3) بعد قيام بنك المشتري (الآمر) بإصدار الاعتماد، يقوم بإبلاغ البنك المبلغ أو المعزز بفتح الاعتماد مع بيان تفصيل المستندات المطلوبة من البائع (المصدر).

(4) يقوم البنك المبلغ بإخطار المستفيد (البائع) بفتح الاعتماد لصالحه ، ويبين له كذلك الشروط الواردة في الاعتماد وقد يضيف تعزيزه للاعتماد إذا طلب البنك فاتح الاعتماد منه ذلك مقابل عمولة يدفعها إليه .

(5) إذا قبل المستفيد الشروط الواردة في الاعتماد فإنه يقوم بعمل ترتيبات شحن البضاعة المتعاقد عليها للمشتري .

(6) يقوم البائع بالحصول على المستندات المطلوبة مثل فاتورة الشحن من شركة الشحن وشهادة المنشأ ... الخ و إرسالها إلى البنك المبلغ .

(7) يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة، فإذا كانت مطابقة تماما للتعليمات الصادرة إليه والموضحة في الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع.

(8) يقوم البنك المبلغ بإرسال المستندات إلى البنك المصدر للاعتماد

(9) يقوم البنك المصدر للاعتماد بمراجعة المستندات بدقة ، فإذا وجدها مطابقة للاعتماد ، فإنه يسلمها للمستورد لاستلام البضاعة وحيازتها ،

(10) إذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى متفق عليها بين المستورد والبنك .

(11) يقوم البنك المصدر للاعتماد بتسديد البنك معزز الاعتماد.

1.7. أنواع الاعتماد المستندي

تصنف الاعتمادات المستندية حسب درجة الحماية وطريقة التنفيذ وكذلك حسب أشكالها، كل حسب مميزاته الخاصة: (مفتاح، مالية دولية، 2006، الصفحات 86-89)

أ. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

تصنف الاعتمادات المصرفية من حيث قوة تعهد البنك المصدر أي مدى التزامه إلى نوعين هما:

- **الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:**

الاعتماد القابل للإلغاء أو النقض هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدّرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى اعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقض لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الاشعار الذى يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون

مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الالغاء.

- **الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي):**

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

ب. **تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:** يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزّز واعتماد غير معزّز.

- **الاعتماد المستندي غير المعزز:**

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

- **الاعتماد القطعي المعزز:**

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

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

ج. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الآمر بفتح الاعتماد:

ونميز ثلاثة أنواع هي:

- **الاعتماد المغطى كليا:**

هو الاعتماد الذي يقوم فيه المستورد بتغطية مبلغ أو قيمة الاعتماد بالكامل في بنكه ليقوم هذا الأخير بتسديد ثمن البضاعة للمصدر فور وصول المستندات والتأكد من موافقتها للشروط، على أن يتحمل البنك أي عبئ مالي أو خطأ في التنفيذ.

- **الاعتماد المغطى جزئيا:**

هو اعتماد يقوم فيه المستورد بدفع جزء من قيمة الاعتماد من ماه الخاص، وتختلف مرحلة التغطية من اعتماد لآخر حسب الاتفاق، على أن يتحمل البنك تغطية الجزء الباقي، ويحتسب فوائده على الجزء المغطى من طرفه فقط ويتحمل مخاطر التمويل المتعلقة به.

- **الاعتماد الغير مغطى**

هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد، حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

د. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الشحن

- **الاعتماد المستندي القابل للتجزئة : divisible**

في هذا النوع من الاعتمادات يحق للبائع (المصدر) أن يشحن البضاعة المتعاقد عليها على عدة دفعات ، وأن يحصل على قيمة كل دفعة بمجرد تسليم مستندات (وثائق) شحنها إلى البنك .

- **الاعتماد المستندي غير قابل للتجزئة : indivisible**

يلتزم المصدر بشحن البضاعة دفعة واحدة كما يتم الدفع به مرة واحدة عند تسليم المستندات اللازمة.

- **اعتماد مستندي يسمح بإعادة الشحن:** في هذا النوع من الاعتماد يسمح بشحن البضاعة إلى بلد معين ثم يعاد بشحنها إلى بلد المستورد ويحدث ذلك غالبا بالنسبة للبلاد التي ليس منافذ بحرية، ويقتضي الأمر مرور البضائع عبر أراضي دولة أخرى مجاورة تكون لها منافذ بحرية.
- **اعتماد مستندي لا يسمح بإعادة الشحن:** وفيه لا يسمح بتغيير الشاحنة أو إعادة شحن البضاعة.

هـ. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

تصنف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد إلى ثلاثة أنواع وهي:

- **اعتماد الاطلاع:**

يتم الدفع للمستفيد بموجب هذا الاعتماد فور تقديمه المستندات المطلوبة ، وبعد قيام البنك بمراجعتها وفي حالة الاعتماد غير المعزز ، فإن البنك الذي يقوم بالإشعار قد يؤخر الدفع للمستفيد إلى أن يستلم المبلغ المذكور في حالة الاعتماد من البنك المصدر للاعتماد .

- **اعتماد الدفعات أو اعتماد البند الأحمر:**

يتم التعامل بهذا النوع من الاعتمادات المستندية في بعض الصفقات التجارية الدولية ذات القيمة الكبيرة، أو في حالة استيراد بضائع يحتاج تصنيعها فترات طويلة يحتاج خلالها المستفيد إلى قدر من السيولة النقدية والتي تعينه على الوفاء بالتزاماته.

ويسمح في هذا النوع من الاعتمادات للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن تخصم قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقا ، وهذا يعني أن معطى الأمر يوافق مسبقا على السماح للمستفيد – وفق الاتفاق بينهما – بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن ، ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدما لتمويل نقل البضائع من الداخل إلى ميناء الشحن أو تعبئة البضاعة ،وتسمى هذه الاعتمادات اعتمادات الشرط الأحمر نظرا لأن البند الذي يسمح بسداد دفعات مقدمة يطبع بالحبر الأحمر . وهذا للفت الانتباه إلى الطبيعة الخاصة لهذا الشرط.

وعند قيام المستفيد بالوفاء بشروط الاعتماد وفي الآجال المحددة يتم خصم قيمة الدفعة المقدمة مع الفوائد المترتبة عليها من القيمة الاجمالية للاعتماد المستندي فيما يتم سداد الباقي من طرف البنك المبلغ بالاعتماد.

- **اعتماد القبول:**

يهدف هذا الاعتماد إلى إعطاء المستورد الوقت الضروري للتسديد، و ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها

أما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وأما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها، ويختلف اعتماد الدفع الآجال عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات.

- **اعتماد الدفع الأجل : the deferred payment credit**

لا يتم الدفع للمستفيد فورا عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد وهو يمنح المشتري فترة سماح ويضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد ، كما لا يتضمن وجود كمبيالة ضمن المستندات مثل اعتماد القبول ومن ثم لا يتمتع المستفيد بإمكانية خصم الكمبيالات والحصول على سيولة نقدية حاضرة ، ويمكن له الحصول على تسهيل مصرفي عند أجل السداد (جاري مدين مستندي).

و. تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

تقسم الاعتمادات من حيث الشكل إلى:

- **الاعتماد القابل للتحويل:**

الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوَّض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني. ويشترط لإمكان التحويل موافقة الآمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.لذلك يجب على المصدر إعلام المستورد باسم الشخص الذي سيحول لصالحه الاعتماد ولا يحول الاعتماد أكثر من مرة واحدة.

- **اعتماد غير قابل للتحويل :**

لا يحق للمصدر تحويل قيمة صادراته إلى مستفيد آخر, بمعنى آخر إذا صدر اعتماد لصالح مصدر معين يجب أن ينفذ هنا المصدر الاعتماد لصالحه ، وإلا أصبح الاعتماد لاغيا .

- **الاعتماد الدائري أو المتجدد:**

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

- **الاعتماد الظهير:**

الاعتماد الظهير (أو الاعتماد مقابل اعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب ليتيسّر للمستفيد الأول اتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

بمعنى أخر هي عملية تتضمن إعتمادين يفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي يقوم بتوريد بضاعة واستنادا إلى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتماد آخر لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الأول وسمي الاعتماد الثاني الاعتماد

الظهير أو المساند ، ويقوم هذا الاعتماد في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتج بضاعة .

1.8. **المستندات المطلوبة في عملية فتح الاعتماد المستندي :**

تتطلب عملية فتح اعتماد مستندي توفر الوثائق والمستندات التالية:

- الفاتورة التجارية من عدد معين من النسخ والتي تبين اسم المستورد ونوع البضاعة وعدد الوحدات وسعر الوحدة والكمية والقيمة والمطابقة للمعلومات الواردة في وثيقة الشحن واجازات الاستيراد الممنوحة للمستورد
- بوليصة التأمين وهي المستند الذي يؤمن على البضاعة المرسلة ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.
- بوليصة الشحن، وهي وثائق ملكية البضاعة من طرف أشخاص آخرين(الناقل مثلا قائد الباخرة إذا كان النقل عبر البحر) يعترف فيها بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها و تسليمها إلى صاحبها وتتضمن:إسم الشاحن، بلد المصدر، شركة النقل (البحرية ، الجوية ، البرية)، نوع البضاعة ... إلخ .
- شهادة منشأ أو شهادة جنسية للبضاعة التي تثبت مكان صنع البضاعة و موطنها الأصلي وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المستفيد .
- شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة(الوزن،المواصفات...إلخ)
- الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

ويجب أن تقدم شرحا مختصرا للمصطلحات المستعملة في الاعتماد المستندي وهي :

- **فوب free on board (FOB) :**أي أن التسليم يتم على ظهر السفينة في ميناء الشحن المحدد, أي أن ثمن البضاعة يشمل مصاريف التغليف والنقل إلى ميناء الشاحن .
- **فاس Free Alongside Ship (FAS)** :وتعني أن البائع (المصدر) يلتزم فقط بتسليم البضاعة بجانب الباخرة على الرصيد في ميناء الشحن .
- **Cost and Freght (CandF)** أي أن ثمن السلعة يتضمن مصاريف الشحن حتى ميناء الشحن .
- **Cost , Insurance , Freght (CIF)** أي أن ثمن السلعة يتضمن كل النفقات السابقة بالإضافة إلى التأمين حتى ميناء التسليم ويجب أن يقدم سند الشحن بأسرع وقت بعد شحن البضاعة كأن يرسل بالبريد الجوي بحيث يصل قبل وصول السفينة التي تحمل البضاعة حتى لا يتحمل المشتري مصاريف إضافية .

2. التحصيل المستندي

2.1. تعريف التحصيل المستندي :

هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه, و يتم التسديد إما نقدا و مقابل توقيع المشتري على كمبيالة, و على البنك تنفيذ أمر عميله و بيذل كل جهد في التحصيل غير انه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل . (حفاف، 2021/2020، الصفحات 46-47)ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الدولية في الحالات التالية : **(حفاف، 2021/2020، صفحة 47)**

- إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك في قدرة المشتري و استعداده للسداد

- استقرار الظروف السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد , مثل الرقابة على النقد , استخراج تراخيص استيراد ...الخ
- إذا كانت السلع المصدرة لم يتم تصنيعها خصيصا للمشتري

2.2. <u>اطراف عملية التحصيل المستندي</u> :

هناك أربعة أطراف في هذه العملية و هم: **(حريري، 2022/2021، صفحة 60)**

الآمر- البائع، المصدر- :وهو الذي يقوم بجمع المستندات، ويقوم بإرسالها إلى بنكه مع أمر بالتحصيل، فهو مفوض البنك في عملية التحصيل.

المشتري - المسحوب عليه، المستورد- :هو الذي يقدم له المستندات المراد تحصيلها من أجل الدفع أو القبول.

البنك المكلف بالتحصيل :هو مكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقاً لأوامر بنك البائع أي بنك الإشعار.

بنك البائع- بنك الإشعار- :يستقبل المستندات من قبل البائع، ويقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل

2.3. أهمية التحصيل المستندي

➢ **أهمية التحصيل المستندي بالنسبة للمصدر:**

- يحقق للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد فيما يخص تنفيذ العمليات الخارجية.
- يحقق وفرات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بعملية إبلاغ أو تعزيز الاعتمادات المستندية.
- التخلص من المشكلات التي قد تنجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية.
- هناك حالات كثير يصعب معها استخدام الاعتماد المستندي حيث يستغرق إصداره بعض الوقت بينما لا تسمح ظروف المصدر وطبيعته العملية التصديرية بالانتصار وإلا تتسبب في خسائر ومشكلات كثيرة حيث يصبح استخدام التحصيل المستندي أمرا حيويا منها:

✓ وجود مخزون كبير من سلعة سريعة التلف وطلب متغير ومتقلب في أسواق استخدامها الأمر الذي يتطلب سرعة في شحنها.

✓ وجود بضائع ذات طبيعة غير نمطية وبكميات كبيرة الأمر الذي يجعل استخدامها محددا في نطاق معين وضيق ويجعل انتهاز أية فرصة متاحة لتسويقها خارجيا أمر بالغ الحرية ويمكن من المصدر من خلال استخدام أداة التحصيل المستندي بما تتيحه من سرعة ومرونة.

✓ يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية الأمر الذي يحقق بهم وفرات اقتصادية وسهولة إعداد مستندات الشحن.

➢ **أهمية التحصيل المستندي بالنسبة للمستورد**

- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد وموردية فيتبع استخدام هذه الطريقة للاستفادة من الوافرات التي تحققها (مثل الفوائد المدنية على التسهيلات المصرفية، والرسوم النقدية والعمولات...)
- توفير الكثير من الوقت والجهد والإجراءات التي يتطلبها فتح الاعتمادات المستندية.
- عدم توافر الخبرة والدراية الكافية لبعض المستوردين لدرجة لا تمنعهم من التعامل مع البنوك خاصة في مجال العمليات الخارجية، والتي تتطلب قدرا من الوعي لا يتوافر لدى البعض.

- سهولة إعداد مستندات العملية التجارية وخاصة الفاتورة بحيث ترد أقل من قيمته الحقيقية للبضائع، ويقوم المستورد في هذه الحالة بدفع الفرق إلى المورد خارج قيمة المستندات وبذلك يتجنب المستورد دفع نسبة لا بأس بها من الرسوم الجمركية.
- في الكثير من الأحوال لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينته الفعلية للبضائع التي وردت إليه بالجمارك ويعني ميزة لا توفرها الاعتمادات المستندية حيث يتم في الأخير أداء القيمة للمصدر فور تقديمه مستندات الشحن مطابقة لشروط فتح الاعتماد ومن ثم فإن المستورد يتمتع بدرجات أعلى من الجدية والضمان والأمان.
- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن هذه البضائع.
- هذا فضلا عن قيام المستورد بفتح الاعتمادات المستندية باسمه لحين توافر حصة استيراده باسم شخص آخر وقيامه بعد ذلك بتعديل الاعتماد المستندي يعد أمرا محفوفا بالمخاطر ينجم بعدها عن أخطاء تطبيق البنك فاتح الاعتماد وهذه المشكلات يتم تجنبها من خلال التحصيل المستندي.

بعض العمليات التجارية تستلزم إبرام تعاقداتها بشكل فوري للاستفادة من أسعار مميزة سائدة في لحظة معينة.

2.4. مراحل وإجراءات عملية التحصيل المستندي :

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية :

(1) يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة التحصيل مستندي.

(2) يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.

(3) يقوم المصدر بتسليم المستندات (الفاتورة التجارية ، سند الشحن، بوليصة التأمين...إلخ) إلى بنكه.

(4) يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.

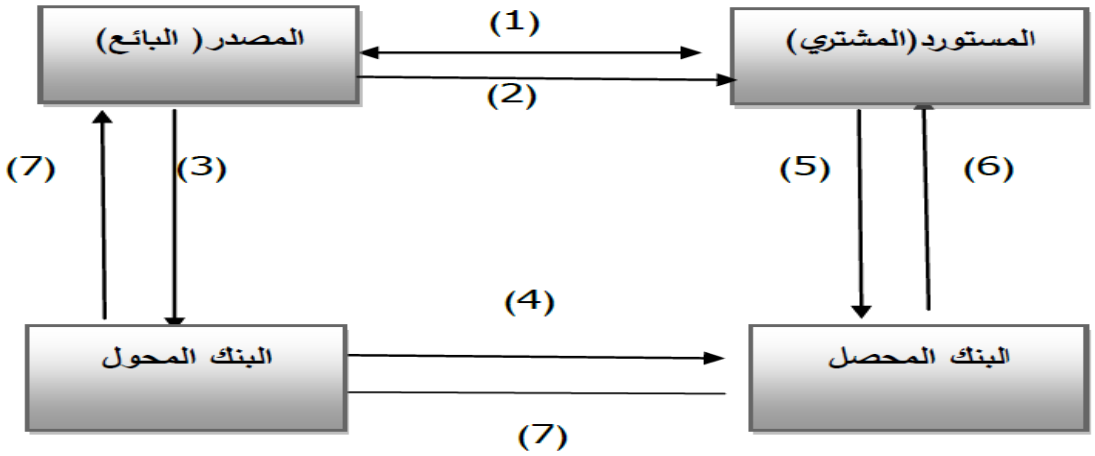
(5) يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.

(6) يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله الذي يستلم البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.

(7) يقوم البنك بتحويل ثمن البضاعة أو الكمبيالة المقبولة إلى المصدر.

ويوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات التحصيل المستندي المذكورة أعلاه:

شكل رقم (15): الإجراءات العملية في عملية التحصيل المستندي



المصدر: (مفتاح، مالية دولية، 2006/2005)

2.5. أشكال التحصيل المستندي

يتم التحصيل المستندي حسب ثلاث أشكال وهي:

- **تسليم المستندات مقابل الدفع:**
- في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يتسلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة، بالتالي فإنه يسمح للبنك الممثل بالإفراج عن مستندات المستورد وذلك مقابل الدفع الفوري، وهو في العرف التجاري الدولي يعني ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ.
- **تسليم المستندات مقابل قبول كمبيالة :**

وحسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يتسلم المستندات ولكن لا يتم ذلك إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد من الاستفادة من مهلة التسديد، وتكون هذه الكمبيالة مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوم و180 يوم بعد الاطلاع أو في تاريخ محدد في المستقبل، وبالتالي فإنه يمكن للمستورد حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ويستطيع أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، معنى هذا أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد.

وفي بعض الأحيان قد يطلب البنك المرسل تسليم المستندات مقابل الدفع والقبول، وذلك عندما يكون التحصيل المستندي مرفقا بعدة كمبيالات بعضها يستحق الدفع نقدا لدى الإطلاع والبعض الآخر يدفع بعد أجل معين مقابل التوقيع عليها من طرف المستورد بالقبول.

- **تسليم المستندات مقابل القبول أو الموافقة أو الضمان:**

لتفادي الخطر التجاري (خطر عدم التسديد) يستلزم بعض المصدرين إضافة موافقة البنك المكلف بالتحصيل أو أي بنك آخر عند الدفع بالقبول، وهي عبارة عن كفالة للكمبيالة تتمثل في التوقيع على وجه الكمبيالة حيث أن مقدم الموافقة مسؤول تضامنيا مع المسحوب عليه، وهو معرض للدفع مكان المسحوب عليه إذا تخلف.

2.6. مزايا عمليات التحصيل المستندي

<u>بالنسبة للمصدر</u> :فهي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمسترود يتوقف على رغبة المصدر إما بحصوله على قيمة المستندات فوار من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة.

<u>أما بالنسبة للمستورد</u> :فهي أنها طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي وتوفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة.

لا يقوم المستورد عادة في التحصيل المستندي الا بسداد قيمة مستندات الشحن وعمولة التحصيل، بينما في الاعتماد المستندي يقوم هذا المستورد بسداد عمولات تزيد عن العمولات الخاصة بالتحصيل المستندي، وبعض المصاريف الأخرى كمصاريف تدوال المستندات وعمولات التبليغ او التعزيز.

2.7. عيوب عمليات التحصيل المستندي

ان عملية التحصيل المستندي لا تخلو من العيوب كونها لاتوفر الا التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر او مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي الى:

-تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد او عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد ارسال البضاعة.

-في حالة رفض المستورد للبضاعة فإن المصدر سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين ....الخ.

-إذا حدث تأخير في وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن المصدر سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.

-يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.

2.8. دور البنك في التحصيل المستندي

يقدم البنك خدمة وليس قرضا وهو وكيل ويطبق البنك المكلف بتسليم المستندات أوامر عملية وليس له حق في شكلها ولا شرعيتها ولا تفحصها ويتدخل البنك في الحالات التالية: **(مفتاح، مالية دولية، 2006/2005، صفحة 92)**

-في حالة التسوية بواسطة القبول.

-في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية.

-في حالة إرسال البضاعة بطريقة أخرى غير بحرية أي عدم إرسال البضاعة في السفينة في هذه الحالة يلعب دور المرسل إليه.

-لا يحتمل البنك أية مسؤولية ناتجة عن تأخر وصول المستندات.

-يتولى البنك فحص الورقة التجارية والتأكد من شكلها وشرعيتها ولا يتحمل أي مسؤولية بخصوص التوقيع.

3. عملية تحويل الفاتورة Factoring, Afacturage :

1.3 . التطور التاريخي لنظام عقد تحويل الفاتورة:

يُعتبر عقد تحويل الفاتورة ترجمة للمصطلح الفرنسي "Affacturage"، وللمصطلح الإنجليزي "Factoring"، بينما يُستخدم في المشرق مُصطلح "وكالة تسويق". وفي الجزائر أُستعمل مصطلح "عقد تحويل_الفاتورة" في القانون التجاري لسنة 1993 المكمل والمتمم للقانون التجاري 1973، أما المجلس الوطني الإقتصادي و الاجتماعي فقد إستخدم مصطلح "الفوترة الخارجية" في تقريره لسنة 2000 الخاص بمشروع إصلاح المنظومة المصرفية. وقد نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشر(18)، ثم إنتشر في الولايات المتحدة الأمريكية عندما كانت مستعمرة بريطانيا. والأصل في نشأته يرجع لذلك البائع البريطاني الذي كان يتعامل مع السوق الأمريكي دون أن يعرفه، وكان الوكيل في أمريكا يلعب دور المقيمين في بريطانيا عن طريق تقديم معلومات لعملائه في بريطانيا حول حاجات السوق، ومدى يسار وأمانة المشترين لتحصيل الثمن منهم لصالح البائعين، كما تقدم الوكيل لعملائه البائعين دفعات على الحساب من مستحقات المشترين، بالإضافة إلى أن الوكيل يضمن أحياناً لعملائه تنفيذ الصفقات المبرمة مع المشترين الأمريكي.

ثم تطور عقد تحويل الفاتورة فيما بعد في أوروبا مع بداية 1960مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام يسمى"factor"، إذ يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي"Factoring International" لإتفاقية أوتاوا بكندا التي وقعت في 28 ماي 1988 على أساس أن الكثير من المصارف، وفي إطار الأعمال الشاملة تُقدم خدمات التحصيل الدولي للمصدرين بعد إرسالهم لصور الفواتير المباعة للمشترين الدوليين للمصرف، أو لشركات التحصيل، ويُستعمل عقد تحويل الفاتورة حالياً في دول كثيرة من أوروبا، أمريكا، آسيا، الشرق الأوسط، المحيط الهادي . (بن طلحة و معوشي، 2006، صفحة 4)

2.3. مفهوم عملية تحويل الفاتورة

- عقد تحويل الفاتورة هو تقنية تمويل حقوق قصيرة المدى، حيث تقوم مؤسسة بالتخلي على كل حقوقها (الفواتير) إلى شركة عقد تحويل الفاتورة "Factor" الذي يختلف عن البنك، وهي غالباً فرع من بنك كبير، تقوم هذه الأخيرة بتغطية الفواتير، متابعة المدينين، التحصيل تأمين المتابعة القضائية في حالة عدم الدفع . **(بن طلحة و معوشي، 2006، صفحة 5)**

- تحويل الفاتورة هي آلية للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية، حيث يقوم البائع (المصدر) بتحويل دائنيته باتجاه المستورد الأجنبي إلى مؤسسة متخصصة، فتحل محله في الدائنية ، فتقوم هذه الأخيرة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وتكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد.

- ويمكن تعريف عملية تحويل الفاتورة أيضا على أنها عبارة عن قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى (factor) أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الدعم المدنية (كمبيالات – سندات إذنية – فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين **30** يوما و **120** يوما والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينها خلال السنة المالية ، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدينة . **(مفتاح، مالية دولية، 2006/2005، صفحة 97)**

3.3.خدمات عملية تحويل الفاتورة

تضمن عملية تحويل الفاتورة عدة خدمات للعميل أهمها : (حفاف، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، 2020/ 2021، صفحة 31_32)

- **توفير التمويل اللازم للعميل أو المصدر** الذي باع حسابات القبض إلى المؤسسة المالية (الفاكتور) بالسماح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول متوسط تواريخ استحقاق هذه الحسابات ، مع خصم نسبة معينة تتراوح سعرها بين 2% و 3% فوق سعر الفائدة الأساسي أو التفضيلي بالإضافة إلى عمولة المخاطر التجارية ، وليس للفاكتور حق الرجوع إلى العميل في حالة عدم سداد السندات المشتراة .
- **توفير الحماية الائتمانية للعميل** من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينيه للفواتير، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها .
- **إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل** ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشترين مع كشوف حساباتهم، والقيام بأعمال تحصيل مستحقات العميل لدى الغير في تواريخ استحقاقها ومتابعة تحصيلها في حالة عدم التسديد في تاريخ الاستحقاق .
- **يقوم الفاكتور بعمليات التقييم الائتماني لمديني العميل** مما يحتم على المؤسسة المالية (الفاكتور) أن يكون لديها خبرة عالية في قبول أو رفض بعض الحسابات المدينة المعروضة للبيع، وكما يقوم الفاكتور بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومديني العميل ونسبة التحصيل والديون المشكوك فيها، وتتراوح عمولة الفاكتور في هذه الحالة بين **3/4**% و **2**% من القيمة الاسمية للسندات وذلك حسب ظروف العميل .

4.3.أطراف عملية تحويل الفاتورة

الطرف الأول: وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

الطرف الثاني: وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث: وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

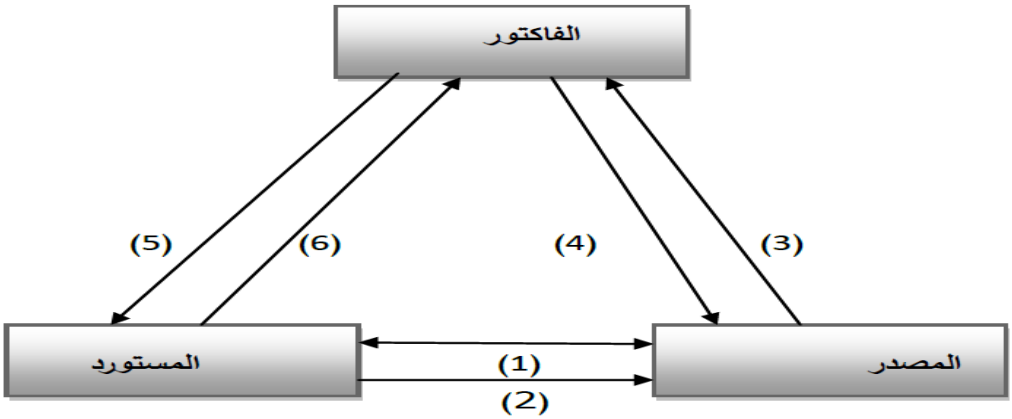
5.3 .تكلفة عملية تحويل الفاتورة:

تحتوي تكلفة عملية تحويل الفاتورة عمولات وفوائد على الدفعات المقدمة والتي يتم خصمها من القيمة الاسمية للفواتير المشتراة ، وتتراوح نسبة العمولات بين **1**% و **3**% ، أما الفوائد فتتراوح بين **2**% و**4**% زيادة على سعر الفائدة الأساسي.

6.3.مراحل وخطوات عملية تحويل الفاتورة

يوضح الشكل الموالي مراحل عملية تحويل الفاتورة والتي تتم بين الأطراف الثلاثة السابقة

شكل رقم (16): مراحل عملية تحويل الفاتورة



المصدر: مفتاح صالح(2006/2005).

وتتخلص المراحل والخطوات التي تؤدى من خلالها هذه الخدمة فما يلي : **(مفتاح، مالية دولية، 2006/2005، صفحة 98)**

(1) يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معينا إلى المورد وإرسال الفواتير إلى الفاكتور وليس إلى المشتري .

(2) يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.

(3) يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتور.

(4) يمنح الفاكتور المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% إلى البائع .

(5) يقوم الفاكتور بإشعار المدين مطالبا إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل 100 %من قيمة الفاتورة .

(6) يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.

7.3.مزا يا وسلبيات عملية تحويل الفاتورة:

مز ايا عملية تحويل الفاتورة

من بعض المزا يا لعملية تحويل الفاتورة نذكر ما يلي: **(بوفلفل، 2021/2020، صفحة 58)**

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة من تجنيب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها.

- يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلا عن العمولات والفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء خفضا في التكاليف المحاسبية، وذلك عن طريق الاستفادة من اقتصاديات الحجم واستخدام الحاسب الآلي.
- تحقيق الكفاءة في مراقبة الائتمان من خلال قيام العمالة المدربة لدى الفاكتور بتقييم الجدارة الائتمانية لكل مدين من مديني المؤسسة، وذلك من واقع الخبرة المكتسبة خاصة إذا كان لهذا الفاكتور فروع في الخارج، ولذلك تنخفض مخاطر الديون المعدومة والخسائر التي تؤثر على صافي الأرباح.
- تحقق المؤسسة من خلال استخدام هذه الأداة خفضا في تكلفة المصاريف الإدارية الناجمة عن أعباء متابعة تحصيل الديون وخفض تكلفة العمالة التي كانت ستخصص لهذه المتابعة.

عيوب عملية تحويل الفاتورة:

إن لهذه التقنية سلبيات نذكر من بينها: **(بوفلفل، 2021/2020، صفحة 59)**

- تمكن عملية عقد تحويل الفاتورة من إيجاد حل شامل لمشكلة التمويل من خلال خدمة واحدة، إلا أنها تتميز بالتكلفة المرتفعة، نظرا لكون جزء من العمل الإداري يحول إلى محول الفاتورة.
- تخص فقط صادرات المواد الاستهلاكية، في حين أنه يجب على مصدري مواد التجهيز اللجوء إلى حلول أخرى تتلائم مع عقودهم والقروض الممنوحة.
- لا تعطي هذه التقنية ثمارها إلا إذا كان التنظيم الداخلي للمؤسسة ملائم.
- يتعرض المحصل لخطر عدم إمكانية تحصيل قيمة الفاتورة من المدين نظرا لإعساره أو لأي سبب آخر، وهو في حالة الفواتير المقبولة يتحمل الخسارة لوحده، أما في حالة ما إذا كانت الفاتورة من ضمن الفواتير التي رفضها فهو يقوم بتحصيلها فقط، أما الخسارة فتقع على عاتق المصدر.

وعليه فإننا نرى أن هذه التقنية قد يمثل بالنسبة لمانحي الائتمان أهمية كبيرة، إذ أنهم يحصلون على حقوقهم بمجرد قبول المحصل الفاتورة، فالمصدر مانح القرض لا يتأثر بعسر مدينه أو عدم قدرته على الوفاء لأي سبب كان، إلا أن نجاح هذه العملية متوقف على متغيرات عديدة منها مدى انتشار شركات التحصيل الديون في بلد مانح القرض، ومقدار العمولة التي تتقاضاها هذه الشركات، ونسبة الفواتير التي ستقبلها والتي سترفضها

4.تأكيد الطلبية

نشأ هذا النوع من التمويل سنة 1958في فرنسا، وكان يهدف إلى تغطية عيوب قرض المورد، وتعتبر هذه التقنية كثيرة الإستعمال من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة التي تبحث عن تحصيل فوري، ولكن لا تستطيع الحصول عليه في ظل قرض المشتري، كما يمكنها أن تلجأ إلى هذه الآلية إذا ما كانت وضعيتها المالية سيئة، ولا تسمح لها للحصول على تمويل بنكي في شكل قرض مورد. **(مسعداوي، 2013، صفحة 132)**

1.4. تعريفها

بموجب هاته الآلية تقدم المؤسسة البنكية التزاماتها للمؤسسة المصدرة، حيث يتم بناء على هذا الالتزام تسديد المؤسسة البنكية مبلغ البضائع المصدرة، ويكون ذلك بشرط حصول المؤسسة البنكية على كمبيالة مقبول بها من طر ف المستورد **(مركان، بوخاري، و سحوان ، 2019، صفحة 165)**

بموجب هذه الآلية يقدم البنك أو مؤسسة مالية متخصصة تدعى مؤسسة تأكيد الطلبية التزامها إلى المصدر حيث تقوم بناءا على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا، حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما

في حالة إعساره مثلا، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم و المحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد. كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد -قدرة المستورد على السداد- .

وآلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة و المدروسة. **(جامع الكتب الإسلامية)**

وتضم عملية تأكيد الطلبية تكاليف قسط التأمين، فوائد التمويل البنكي، وعمولة التدخل وتتحصل عليها شركة تأكيد الطلبية والتي تتراوح قيمتها ما بين 1.5 %و 4%ويتحملها المصدر

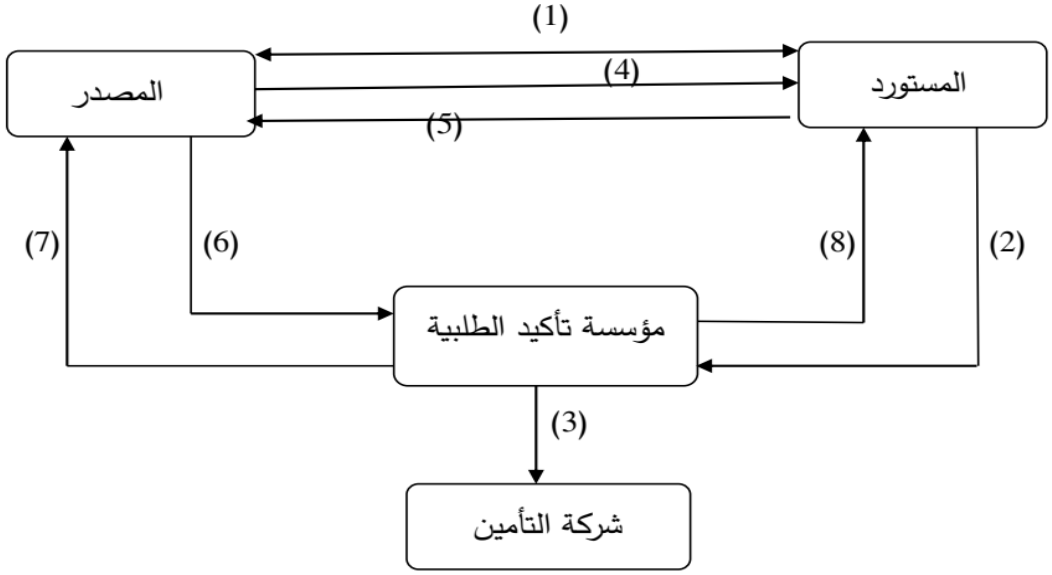
مراحل تقنية تأكيد الطلبية :

تمر العملية بالمراحل التالية: **(حفاف، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، 2020/ 2021، صفحة 34)**

- ابرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.
- المستورد يطلب تأكيد الطلبية من المؤسسة المتخصصة.
- تقوم المؤسسة المتخصصة بتغطية الاخطار لدى شركة التامين.
- يقوم المصدر بإرسال البضاعة والمستندات الى المستورد.
- يرجع المستورد الاوراق التجارية بعد قبولها الى المصدر.
- يقدم المصدر الاوراق التجارية مع التظهير الى مؤسسة تأكيد الطلبية.
- الدفع الفوري من مؤسسة تأكيد الطلبية الى المصدر.
- يسدد المستورد قيمة الاوراق التجارية في تاريخ استحقاقها لمؤسسة تأكيد الطلبية.

والشكل التالي يوضح اهم خطوات سير العملية:

الشكل رقم (17): **عملية سير تأكيد الطلبية**



المصدر:**(حفاف، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، 2020/ 2021، صفحة 35)**

ثانيا:تقنيات التمويل متوسط وطويل الأجل:

1. التمويل الجزافي Financement forfaitaire:

1.1. تعريف التمويل الجزافي:

يتمثل التمويل الجزافي في قيام أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة بشراء مجموعة من سندات الدين الناشئة عن التصدير والتي تكون عادة لفترات متوسطة، و يفقد المشتري لهذا الدين كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، و نظرا إلى أن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار، كما يطلب مشتري الدين خطاب ضمان مصرفي غير مشروط وغير قابل للإلغاء من أحد البنوك المؤهلة للتعامل دوليا في بلد المستورد ، ويكون عادة هو نفسه بنك المستورد.

للتمويل الجزافي خاصيتين أساسيتين هما:

1- هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

2- مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

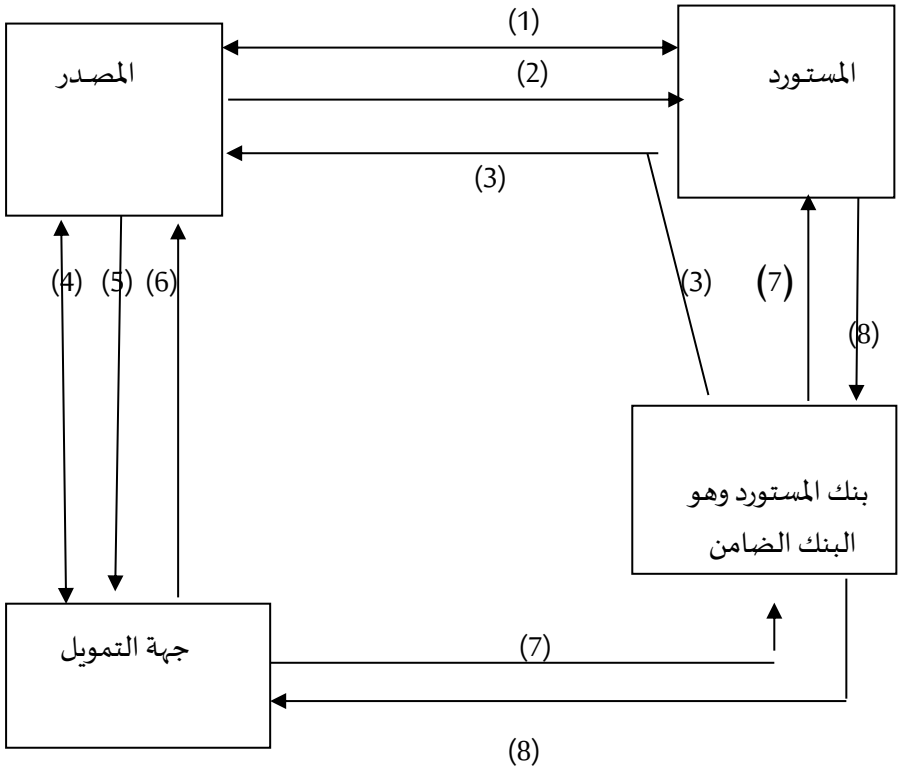
إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

1.2. سير عملية التمويل الجزافي

مثال :

تقوم شركة بتصنيع الأجهزة الإلكترونية الألمانية ببيع هواتف نقالة إلى شركة جزائرية على أقساط نصف سنوية لمدة ست سنوات مقابل سندات إذنية تحصل عليها الشركة المستوردة ، وتكون مضمونة من البنك التجاري الذي تتعامل معه ، وقد يضاف إليها كفالة من البنك المركزي الجزائري ، وعندما تستلم الشركة الألمانية السندات الإذنية بالشروط المتفق عليها فقد ترغب في تسبيل قيمتها أي الحصول على قيمتها فورا من أحد البنوك أو إحدى مؤسسات التمويل فيمكنها أن تبيعها إلى إحدى هذه المؤسسات مقابل خصم نسبة معينة من قيمة هذه السندات وبعد أن تضيف إليها عبارة without recourse أي بدون حق الرجوع على الشركة الألمانية في حالة نشل الجهة الممولة في تحصيل هذه السندات ، والشكل التالي الموضح أسفله يبين عملية تمويل الصفقات الجزافية. (مفتاح، مالية دولية، 2006/2005، صفحة 93)

شكل رقم (18) عملية شراء مستندات التصدير(التمويل الجزافي)



المصدر: مفتاح صالح(2006/2005).

(1) عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد .

(2) تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد .

(3) تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم للمصدر .

(4) عقد الصفقة الجزائية بين المصدر وجهة التمويل for foiter

(5) تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل .

(6) سداد قيمة السندات للمصدر مخصوما منها نسبة معينة .

(7) تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق من المستورد .

(8) سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق .

1.3. مزايا التمويل الجزافي

التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي: **(بن عبد العزيز، 2020/2019، صفحة 87_88)**

- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة
- التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية ، والمرتبطة بطبيعة العمليات التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية

1.4. مخاطر تمويل الصفقات الجزافية

يتعرض مشتري الدين إلى المخاطر التالية: **(مفتاح، مالية دولية، 2006/2005، صفحة 94_95)**

المخاطرالتجارية: وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك.

مخاطر التحويل :وتتمثل في عدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين وتسمى هذه المخاطر السياسية المتعلقة بسياسة البلد الاقتصادية

مخاطر العملة: يواجه مشتري الدين خطر السداد لعملات تختلف عن عملة المصدر ، إذ يؤدي تقلب قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة الصفقة كاملة عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر مما يؤدي إلى إلحاق خسارة محققة لمشتري الدين ، ولذلك يتعين على مشتري الدين – قبل أن يعطي للمصدر التزاما نهائيا بالشراء – أن يحصل على المعلومات التالية:

- نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع وعادة ما تكون الدولار الأمريكي أو بعملات الأورو وقيمة مستندات المديونية المطلوب تمويلها ، ومدة التمويل.
- البلد المصدر ومدى استقرار الأحوال والظروف السياسية والاقتصادية فيه .
- اسم المستورد وبلده.
- اسم الضامن وبلده .
- أدوات الدين المطلوب تمويلها (سندات إذنية – كمبيالات ... إلخ).
- نوع الضمان المقدم (كفالة مصرفية مستقلة – ضمانة إضافية).
- جدول السداد (قيمة السندات الصادرة وتاريخ استحقاق كل منها)
- نوع البضاعة المصدرة إلى المستورد .
- تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة.
- التأكيد من وجود التصاريح والموافقات اللازمة (تصريح الاستيراد والموافقات النقدية ... إلخ.)
- مكان سداد السندات الإذنية أو الكمبيالات.
- التأكد من صحة التوقيعات على السندات ، وقد يلجأ المصدر إلى البنك للتصديق على صحة التوقيعات على السندات..

ويكون الاتفاق بين المصدر وجهة التمويل على شراء سندات الدين ملزما لكلا الطرفين حيث يكون المصدر ملزما بتسليم مستندات الدين إلى جهة التمويل ، كما أن جهة التمويل تكون هي ملزمة بشراء هذه المستندات بنسبة خصم متفق عليها ، وعندما يتم تقديم مستندات الدين فإن مشتري الدين يكون متحملا لكل المخاطر ، ولا يمكنه الرجوع على المصدر

1.5. مقارنة خدمة الفاكتورينج مع شراء مستندات التصدير-التمويل الجزافي-

الجدول رقم (01):الفرق بين الفاكتورينج و شراء مستندات التصدير

المقارنة	فاكتور التصدير Factoring	شراء مستندات التصدير Forfeiting
أوجه التشابه	أداة من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع سندات الدين ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى المصدر إلى أحد	أداة من أدوات تمويل التجارة يتضمن بيع سندات الدين ناتجة عن تصدير بضاعة من المنتج إلى المصدر إلى أحد البيوت المالية أو البنوك لتوفير السيولة النقدية

	البيوت المالية أو البنوك لتوفير السيولة النقدية	
أوجد الاختلاف	- يستخدم الفاكتوينج لتمويل صادرات السلع الاستهلاكية ولفترات ائتمان تتراوح بين 30 إلى 120 يوما . - لا يغطى عادة مخاطر التمويل والمخاطر السياسية.	- تستخدم لتمويل تصدير السلع الرأسمالية ولفترات ائتمان تتراوح إلى خمس سنوات وأكثر . - تتحمل جهة التمويل هذه المخاطر.

2. قرض المشتري le credit acheteur :

2.1. تعريف قرض المشتري:

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات، وهو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبيا مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة . **(بن عبد العزيز، 2020/2019، صفحة 83)**

لذلك يعتبر الهدف من قرض المشتري هو تشجيع صادرات الدول المعنية، فالاتفاقات تتم بين المصدر والمستورد وفق شروط عقد التصدير وكذا شروط السداد، و بعدها يتولى البنك عملية التسديد ضمن الشروط المحددة سابقا و يدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة .

ويحتوي قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين هما : **(الجيلاني، 2014، صفحة 72)**

- **العقد التجاري:** ويبرم بين المصدر والمستورد و هو خاص بالعملية التجارية يتم فيه تعريف بواجبات الطرفين وتبيان نوعية السلع محل الصفقة ،مبلغها وكل شروط تنفيذ الصفقة التجارية.
- **العقد المالي** (عقد التمويل): يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد والبنك مانح القرض، يكون بعد ابرام العقد التجاري، و من بين أهم الشروط الموجودة في هذا العقد يمكن ذكر:

- مدة القرض: تتراوح ما بين 18 شهرا إلى 10 سنوات، حيث يمكن التفريق بين:
- قاعدة القرض: تعبر عن المبلغ المقرض وتمثل عادة 85% من مبلغ الصفقة موضوع التمويل.
- تكلفة القرض: تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسيير والالتزام) وتكلفة التأمين.

2.2. تكلفة القرض

تكلفة القرض هذه يجب أن تدفع من قبل المستفيد من القرض، وهو المشتري الأجنبي، وتتكون هذه التكاليف من: **(حفاف، 2021/2020، صفحة 56)**

أ- الفوائد : تدفع نسب مختلفة خلال فت ارت الاستحقاق، وتكون مبينة في الاتفاق، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض.

ب-عمولات الالتزام : مقابل تعهد البنك بمنح القرض فإنه يقتطع عمولة تحسب ابتداءا من تاريخ ابرام عقد القرض على

المبلغ غير المستعمل منه، والمعدل المستعمل منه قابل للتفاوض بين المستورد والمقرض، وهو يتراوح بين 3%إلى 5%سنويا.

ج-عمولة التسيير :تحسب على أساسا المبلغ الاجمالي للعقد، تدفع مرة واحدة، والمعدل المستعمل قابل للتفاوض ويتراوح بين 4.0%إلى .4.5%

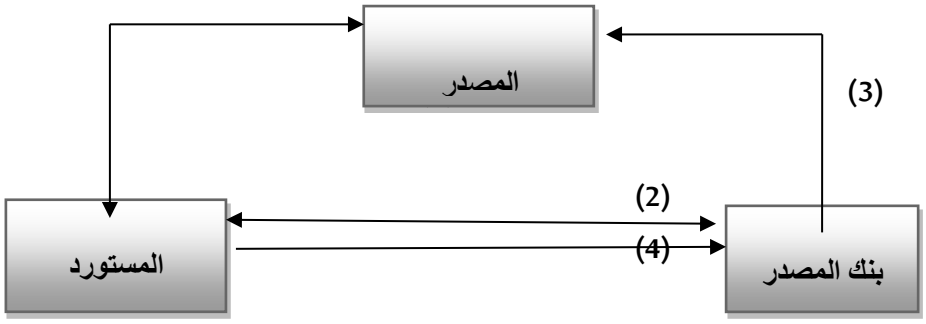
ح- علاوات تأمين القرض :وتختلف هذه العلاوات باختلاف شركات التأمين، وحسب مخاطر كل بلد

ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة حيث لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة و يصعب على المصدر تجميد أمواله مع طول فترة الانتظار، ويسمح هذا النوع بحماية المصدر من الخطر التجاري و كذا التخلص من العبء المالي الذي يتم تحويله للبنك، وعادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف هيئات خاصة بالتامين مثل Hermenssacce، CO.F.A.C.E، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95% من قيمة القرض و5% الباقية تمثل خطر على الخارج، كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد.

2.3. مراحل سير عملية قرض المشتري:

يوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات عملية قرض المشتري

شكل رقم (19): الإجراءات العملية في عملية قرض المشتري



المصدر: مفتاح صالح(2006/2005).

(1) إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد، بمراعات عناصر العقد

(2) يتم إمضاء عقد القرض بين البنك المقرض(بنك المصدر) والمستورد

(3) التسديد الفوري من البنك إلى المصدر .

(4) تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد

2.4. مزايا وعيوب قرض المشتري

تتمثل مزايا وعيوب قرض المشتري فيما يلي: (حفاف، 2021/2020، الصفحات 57-58)

<u>المزايا</u> :تتمثل مزايا قرض المشتري بالنسبة للمصدر والمستورد فيما يلي:

ا- بالنسبة للمصدر

-حصول المصدر على مبلغ الصفقة نقدا.

-تخليص المصدر من العبئ المالي (خطر القرض) الذي يتم تحويله إلى البنك.

-يجد المصدر نفسه معفى من كل العوائق الإدارية المرتبطة بهذا النوع من القروض، والمتمثلة أساسا في: متابعة التسديدات، متابعة الضمانات، تغطية الصرف.

-لا تتضمن ميزانية المصدر على ديون لأجل أو تعهدات خارج الميزانية.

ب- بالنسبة للمستورد

-يستفيد المشتري بقرض مباشرة بالاتصال مع البنك.

-تكلفة العملية محددة بدقة لانفصال العقدين.

العيوب :تتمثل عيوب قرض المشتري في مايلي:

أ- بالنسبة للمصدر

-اقل سرعة في التنفيذ وهذا راجع الى المدة الطويلة التي تستغرقها المفاوضات، وذلك لوجود عقدين (عقد تجاري، وعقد مالي)

ب- بالنسبة للمستورد

-ارتفاع تكلفة القرض اضافة إلى معدل الفائدة هناك عمولة الالتزام، عمولة التسيير، وأقساط التأمين.

-المشتري في هذا النوع من القروض يكون مجب ار على مفاوضة طرفين المصدر والبنك، في حين يفضل أن يسير ملفا واحدا لا أكثر حتى يستطيع أن يجيد التفاوض.

3.قرض المورد le crédit fournisseur:

3.1. مفهوم قرض المورد:

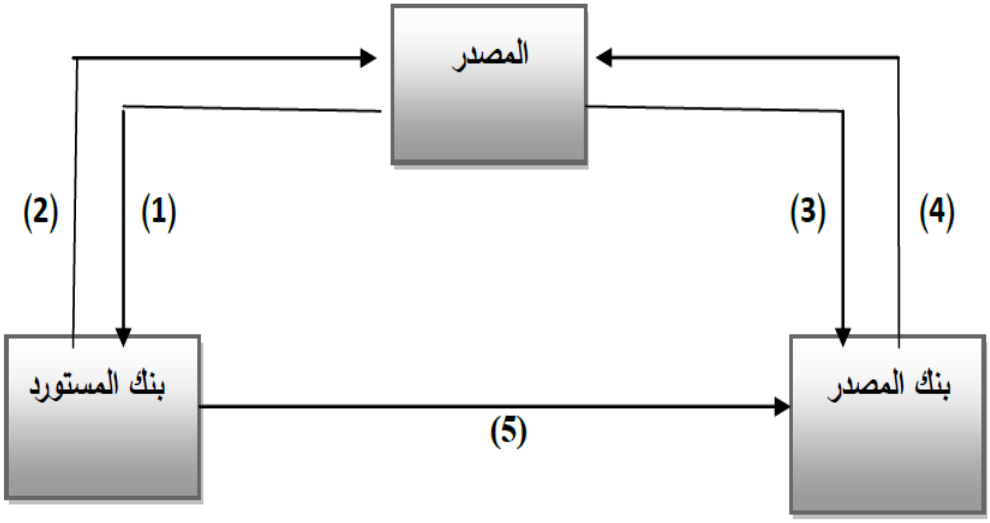
وهو عبارة قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل يمنح للمصدر الذي يمنح الآخر مهلة تسديد لزبونه (المستورد) وتتراوح مدة التسديد التي منحت للمستورد من طرف المصدر 18 شهرا فما فوق وهو عملية تمويل صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارده المالية أو الاعتماد على أحد المصارف عن طريق خصم مستحقاته (سندات الدفع أو الكمبيالة) لدى المصرف ، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة بين المصدر وهذا المصرف الذي يوفر التمويل اللازم لصفقة التصدير وبعد انتهاء أجل الدفع المحدد أصلا بين المصدر المستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة سداد الكمبيالة من المستورد. **(السيد و محمد أحمد ، 2016، صفحة 262)**

أما الشق الآخر من عملية ائتمان الصادرات والمتعلق بضمان التمويل الذي قدمه البنك لهذه الصفقة، فإن هيئات ضمان الصادرات التي تم إنشاؤها في عدد كبير من الدول (COFACE بفرنسا، HERMES بألمانيا، SACCE بإيطاليا) تتولى توفير ضمان شامل لسداد الأوراق التجارية (الكمبيالات أو السندات الاذنية) التي يحتفظ بها البنك الذي قدم التمويل، ويتم ذلك عن طريق قيام هذه الهيئة بإرسال خطاب ضمان لهذا البنك وذلك مقابل توقيع عقد ضمان ضد المخاطر التجارية وغير التجارية مع المصدر، ويدفع المصدر بموجب هذا العقد عمولة ضمان للهيئة التي أخذت على عاتقها تأمين القرض.

3.2. مراحل سير قرض المورد :

الشكل التالي يوضح مراحل سير قرض المورد:

الشكل رقم (20):مراحل سير قرض المورد



المصدر: مفتاح صالح(2006/2005).

(1) يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول .

(2) يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها .

(3) يقدم الورقة من أجل خصمها .

(4) تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك .

(5) تحصيل الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق.

3.3. مزايا وعيوب قرض المورد

من أهم مزايا وعيوب قرض المورد مايلي: (بن مسعود، 2023/2022، صفحة 36_37)

مزاياه:

- سهولة و سرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر، ولا يتعرض إلى تجميد أمواله بتحصيله على هذا القرض.
- استفادة المستورد من المهلة المقدمة له.

سلبياته:

- يتحمل المورد خطر عدم الدفع من قبل المستورد، بحيث يبقى مدينا للبنك و بالتالي يستلزم عليه التسديد بدل المشتري.
- عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصاريف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن و تظهر إلى المبلغ الإجمالي.
- يتحمل المورد الجزء غير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء

3.4. الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري

-يمنح قرض المشتري للمستورد بوساطة من المصدر، بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد.

-يتطلب قرض المشتري اب ارم عقدين (عقد تجاري، عقد مالي)، أما قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد.

-قرض المورد أكثر سرعة لأن المصدر ي ارقب مجمل العمليات، بينما قرض المشتري أقل سرعة في التنفيذ وهذا راجع إلى المفاوضات الطويلة.

-الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية في قرض المورد في حين التسديد يكون فوري بالنسبة للمبالغ في قرض المشتري

4. التمويل التأجيري الدولي

4.1. مفهوم القرض الايجاري الدولي:

يعتبر آلية من آليات التمويل المتوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعه إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين وغير المقيمين، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق. **(بن خالدي، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، 2021/2020، الصفحات 128-129)**

ويمكن تعريفها بأنها: قيام المؤسسة المصدرة ببيع سلعتها إلى مؤسسات متخصصة أجنبية أو وطنية والتي تقوم بالتفاوض مع المؤسسة المستوردة حول إجراءات إبرام العقد الإيجاري وتنفيذه. **(لطرش، 2005، صفحة 127)**

ويعرف أيضا على أنه عبارة عن قيام مصدر في دولة ما ببيع بعض المعدات التي ينتجها لشركة التأجير في نفس الدولة وتقوم هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرق سداد قيمتها مدة عقد الإيجار، ويحدث هذا التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى. ومن هنا نستنتج وجود ثلاث أطراف في القرض الإيجاري الدولي وهم:

1- المستعمل النهائي للمعدات (المستورد).
2- المورد الذي يبيع التجهيزات للشركة المؤجرة للمعدات.
3- شركة التأجير (بنك أو مؤسسة مالية)، والتي تؤجر المعدات والتجهيزات للطرف الأجنبي (المستورد)،

4.2. خطوات سير عملية القرض الإيجاري الدولي:

تتم عملية قرض الإيجار الدولي وفقا للخطوات والمراحل الموضحة بالشكل أدناه : **(بن مسعود، 2023/2022، صفحة 40)**

- يتم إبرام عقد البيع بين المصدر و المستورد .
- شحن المعدات و الأدوات من المصدر إلى المستورد (المستأجر الأجنبي.)
- سداد ثمن المعدات من شركة التأجير المحلية إلى المصدر .

- عقد تأجير بين شركة التأجير المحلية والمستورد الأجنبي .
- عملية تسديد أقساط الإيجار من المستورد أو المستأجر الأجنبي إلى شركة التأجير المحلية,

4.3.مزايا وسلبيات التأجير التمويلي الدولي

اللجوء لهذه التقنية يمنح العديد المزايا وأيضا بعض السلبيات ، نذكر منها ما يلي: **(حفاف، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، 2020/ 2021، صفحة 67)**

- **<u>مزايا التأجير التمويلي الدولي:</u>**

- تجنب المصدر والمستورد البحث عن طرق للتمويل، يتعرضان من خلالها لخطر الصرف ومخاطر عدم الدفع، حيث ان مؤسسة التأجير هي التي تقوم بعملية الشراء.
- بالنسبة للمصدر هذه التقنية تعد بمثابة البيع الفوري (البيع نقدا).
- تسمح للمستورد عدم التسديد الفوري لمبالغ المعدات والتجهيزات والتي تكون في العادة مبالغها كبيرة، حيث يدفع مبلغ الايجار فقط.
- التخفيف من ميزانية المؤسسة (المستورد)، نظرا لعدم الحصول على هذه الأصول عن طريق الشراء بأموال مقرضة، وهذا يعطي المستأجر قدرة أكبر على الاقتراض.
- تسمح هذه التقنية بتوفير الأموال الذاتية للمؤسسة وتوجيهها إلى أوجه إنفاق أخرى.
- تسمح بإعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ما هو متبع في حالة التمويل المصرفي.
- إذا استأجرت مؤسسة الأصول الرأسمالي بدلا من تملكه فإنها يمكن أن تحقق وفرا ضريبيا إذا كانت فترة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي الذي يتم حساب قيمة قسط الاهتلاك على أساسه لغرض الضريبة.

- **<u>عيوب التأجير التمويلي الدولي</u>**

رغم كل المزايا المذكورة سابقا الا انه لا يخلو من بعض السلبيات والتي تتمثل فيما يلي:

- ارتفاع تكلفة الايجار، كما تعتبر هذه التقنية عملية معقدة مقارنة بطرق التمويل الاخرى.
- تواجه المؤسسة المؤجرة مخاطر عدة منها خطر سعر الصرف، وخطر تراجع قيمة المعدات، وعدم القدرة على اعادة بيعها.

4.4. **تكلفة التأجير التمويلي الدولي**

تتكون هذه التكلفة من عدة عناصر تتضمن قسط استهلاك الأصل بالكامل مع سعر الفائدة، بالإضافة إلى علاوة محددة للشركة المؤجرة لمواجهة المخاطر والمصاريف الإدارية الطارئة، كما ان تسديد هذه الاقساط يمكن ان يكون تصاعديا او تنازليا او مكيفا مع شروط السوق **(حفاف، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، 2020/ 2021، صفحة 67)**

المحور السابع

أساسيات حول الجمارك والأنظمة الجمركية

المحور السابع: أساسيات حول الجمارك والأنظمة الجمركية

أولا: أساسيات حول الجمارك

1. تعريف الجمارك الجزائرية

تعرف الجمارك على أنها الإدارة التي أوكل إليها مراقبة تطبيق الأنظمة الجمركية بشأن تحصيل الضرائب الجمركية المستحقة للخزينة العمومية واستيفاء الشروط والقيود الاستيرادية المقرر عليها ، حماية للنظم الاقتصادية لكل دولة، وإن أي خرق لهذه التشريعات أو الاخلال بها يمثل إخلال بالنظام الاقتصادي الذي تحميه التشريعات الاقتصادية والذي تعد القوانين الجمركية من ابرزها واهمها، **(بالعجين، 2022/2021، صفحة 9)**وإدارة الجمارك ليست مسؤولة فقط عن مراقبة السلع وقبض الضرائب والرسوم المفروضة عليها ، بل هي أيضا مسؤولة عن مراقبة رؤوس الأموال المارة عبر الحدود وتفتيش جميع المسافرين وأمتعتهم وغيرها من المهام.

وتعرف أيضا الجمارك على انها جهاز إداري وتنظيمي تابع لوزارة المالية يتولى تنفيذ ورسم السياسة الجمركية لها بناء على الأوامر والتعليمات التي تصدرها الحكومة وفق إطار قانوني وتعليمات محددة وضعت من قبل الدولة بما يكفل تحقيق المصلحة العليا للبلاد من حيث حماية الاقتصاد الوطني والرقابة على الواردات والصادرات ودعم الصناعات المحلية وبناء الأمن الاجتماعي وذلك من خلال مكافحة التهريب والمخدرات والرقابة على السلع والأشخاص بما يكفل تحقيق إيراد مالي للدولة وحماية أمنها. **(عليان سليمان و الشاقية، 2009، صفحة 134)**

وتعرف **المادة 28و29من** قانون الجمارك على أن الجمارك عبارة عن جهاز إداري يعمل على تطبيق واحترام التشريعات التي جاء بها القانون الجمركي التي تنظم المبادلات التجارية وتحركات الأفراد، فهي تمارس عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في هذا القانون، إذ أنها تنظم منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية، وتشكل هذه المنطقة النطاق الجمركي.

2. الأهداف الاستراتيجية للإدارة الجمركية

تسعى الإدارة الجمركية العصرية إلى تحقيق جملة من الأهداف نبرزها في النقاط التالية: **(عبد القادر، 2017/2016، صفحة 21)**

- تقديم خدمة جمركية متكاملة من خلال تطوير منظومة عمل تحقق تسهيل التجارة وإحكام الرقابة الجمركية؛
- ضرورة كفاءة تحصيل الضريبة الجمركية بما يحقق العدالة الضريبية؛
- تحقيق الشفافية من خلال إقامة علاقة مشاركة بين الإدارة الجمركية والمجتمع التجاري بما يساعد على تحقيق الالتزام التجاري؛
- تنمية الموارد البشرية من خلال البرامج التدريبية وبناء القدرات، مع تصميم هيكل تنظيمي فعال يدعم عملية اتخاذ القرار، آخذا في الاعتبار أفضل المعايير والممارسات الدولية مع توفير بيئة العمل المناسبة؛
- مراجعة التشريعات والتأكد باستمرار من ملاءمتها لظروف ومتغيرات العمل الجمركي؛
- تهيئة الإدارة الجمركية لاستيعاب المتغيرات الاقتصادية /الجمركية .وكذلك المبادرات الجديدة مع تجهيز البنية التحتية اللازمة لذلك.

3. **وسائل إدارة الجمارك:**

قصد القيام بمهامها على أحسن وجه تستعمل إدارة الجمارك وسائل عديدة كفيلة بتحقيق الأهداف المسطرة المرجو بلوغها. وتنقسم هذه الوسائل إلى:

أ. **<u>الوسائل القانونية</u>**:وتتمثل في

- **قانون الجمارك** :يعتبر أول وسيلة تتبعها إدارة الجمارك، وتعتمد عليه لأنه عبارة عن مرشد جمركي، يحمي موظفي مصلحة الجمارك عند أداء وظائفهم ،وكذلك يُعتبر بمثابة مرجع يتضمن التشريعات والتنظيمات المتعلقة بالنشاط الجمركي، ويتم تطبيق هذا القانون عبر كامل التراب الوطني. **(يحياوي، 2010، صفحة 192)**

وتظم مواده عمليات التصدير و الاستيراد ، وكذلك العلاقات التجارية مع الخارج ومراقبة الأنشطة في الموانئ والمتابعة القضائية لقمع الجرائم المرتكبة وكذلك مراقبة الحدود وأخيرا حماية الحيوانات والنباتات وصيانة التراث الفني والثقافي. **(بالعجين، 2022/2021، صفحة 24)**

- **قانون المالية** :هو عبارة عن وثيقة تتضمن النفقات الإجمالية للدولة إضافة إلى الضرائب المباشرة وغير المباشرة ويصدر مرة في بداية كل سنة وعلى إدارة الجمارك أن تتبع كل ما جاء فيه من تغيرات.
- **قانون الدولي**:هو عبارة عن مجموعة القوانين الدولية يجب أن تعرفها إدارة الجمارك ، و هو خاص بقوانين OMC وكذلك السوق الأوروبية المشتركة و كل المنظمات الدولية التي لها علاقات مع الجزائر. مثلا.

ب. الوسائل المادية:

و تتمثل في ميزانية التجهيز والتسيير، حيث أنه في آخر السنة تُحَدُد الميزانية المالية من طرف إدارة الجمارك وتُوضع في قانون المالية وتتكون ميزانية التسيير من: أجور العمال، نفقات الهاتف، نفقات التكوين وتكاليف الصيانة.....إلخ. **(يحياوي، 2010، صفحة 193)**

ج. الوسائل البشرية:

وتتمثل في العنصر البشري بين إطارات، أعوان الجمارك وهم أعوان الدولة إذا أن تنظيم الإدارات في مصالح الجمارك تختلف بإختلاف المهام الموكلة إليهم إ بتداء من المدير العام إلى غاية عون المراقبة، وقد لجأت إدارة الجمارك الى إنشاء مراكز لتكوين الإطارات والأعوان قبل الإنضمام لميدان ممارسة أعمالهم. **(مقنعي، 2009، صفحة 147)**.

4. **<u>مهام إدارة الجمارك</u>**

تختلف أوجه النظر اتجاه مهمة إدارة الجمارك، فهناك من يعتبرها إدارة ضريبية بحكم أنها تابعة لوزارة المالية، أما البعض الأخر فيعطيها صفة اقتصادية كونها تلعب دورا اقتصاديا أكثر من الجبائي ، لكن الرأيين يتفقان على أن إدارة الجمارك تعد من أهم أجهزة الإنعاش و تطوير الاقتصاد الوطني، و بأن قانون الجمارك يحدد بدقة المهام الأساسية لإدارة الجمارك التي يمكننا وصفها بمزدوجة المهام الاقتصادي و الجبائي و خاصة في المجال الاقتصادي.

أ. المهام الجبائية

تقوم إدارة الجمارك بدور رئيسي خاصة في الدول النامية والمتمثل في المهمة الجبائية ويظهر ذلك من خلال حجم الإيرادات الجبائية، حيث تحتل الإيرادات الجمركية المرتبة الثانية بعد المحروقات. **(كيبش و خميسي ، 2017، صفحة 348)**

1. **تحصيل الموارد الجمركية**

تعد المهمة الجبائية تقليدية لإدارة الجمارك و التي عرفتها منذ نشأتها و لازالت تعد إلى يومنا هذا أحد أهم أسباب تواجدها و هي تحصيل مختلف الحقوق و الرسوم الجمركية و مختلف الضرائب الأخرى على البضائع الداخلة و الخارجة من الإقليم الوطني.

وتقوم إدارة الجمارك بتحصيل عدة حقوق ورسوم عند استراد أو تصدير البضائع .يمكن تقسيم هذه الضرائب إلى ما يلي: **(حكيم، 2019، الصفحات 114-115)**

- **الحقوق الجمركية** :وهي رسوم نسبية تحسب بضرب نسبة الحقوق الجمركية التي تتراوح ما بين 5 و 30 بالمائة في القيمة لدى الجمارك والتي يتم تحديدها بعدة طرق حدد يحددها قانون الجمارك.
- **الرسم على القيمة المضافة** :بعد حساب القيمة لدى الجمارك للبضاعة، تضاف لها قيمة الحقوق الجمركية ويضرب المجموع في نسبة القيمة المضافة التي تقدر إما ب 9 أو 19 بالمئة.
- **الضرائب والرسوم الخاصة** :ونجد في هذا الإطار مجموعة الضرائب والرسوم التي تفرض على نوع واحد من البضائع، على غرار الرسم الإضافي على التبغ، الرسم على البنزين والمازوت، الرسم على المواد البترولية، الرسم على الحبوب والخضر الحافة، إلخ .ونسب هذه الرسوم تختلف حسب كل نوع من البضائع

2. **مراقبة الضريبة**

بالإضافة إلى عملية جمع الإيرادات الجبائية لتمويل الخزينة العمومية للدولة ، فإن إدارة الجمارك تقوم كذلك بمراقبة تحصيل هذه الضرائب و السهر على تطوير كيفيتها و تحديثها مثل مراقبة النسب المختلفة للحقوق و الرسوم المطبقة على دخول أو خروج البضائع والتأكد من تطبيقها الفعلي ، و تتماشى مع كل تغيير أو تجديد فيما يخص معدلات هذه الحقوق و الرسوم و ذلك بالرجوع إلى النصوص التشريعية و التي تمتلكها إدارة الجمارك. **(طويل ، 2001، صفحة 29)**

ب. **المهمة الاقتصادية للجمارك**

تهدف للاستجابة إلى قواعد و متطلبات اقتصاد السوق الذي يهدف إلى الانفتاح أمام المبادلات الخارجية، تعمل إدارة الجمارك في الأفاق الاقتصادية بالدرجة الأولى و ذلك عن طريق توفير الامتيازات للاقتصاد و تقليل تكاليف فرض القيود على المبادلات.

1. **مراقبة المبادلات التجارية**

تأتي هذه الرقابة بهدف احترام الأنظمة و القوانين الخاصة بالمبادلات الخارجية و السهر على تحقيق هذه المبادلات تحت الرقابة الصارمة لأعوان الجمارك و التي تسمح بحركة البضائع بشكل شبه مطلق من الحرية و تطبق عن طريق الملاحظة الدائمة لعملية التصدير و الاستيراد، الشيء الذي يسهل في سير العملية ، و يمكننا تلخيص دور الجمارك في مراقبة التجارة الخارجية في نقطتين أساسيين و هما: **(عزيز، 2021/2020)**

- **تطبيق قواعد و نظم مبادلات التجارة الخارجية.**
- **ملاحظتها استنادا على المعلومات الإحصائية التي تساعد أيضا في إحصاء التجارة الخارجية**

2. **ترقية المبادلات الخارجية**

- تسهيل التجارة الشرعية والانفتاح على الأسواق الدولية ، حيث يدعو النظام الاقتصادي العالمي الجديد إلى تحرير التجارة الخارجية و نتيجة لهذا التغيير فإن جهاز الجمارك يحاول التماشي مع المعطيات الجديدة مع مبادئ OMC.
- توحيد الآليات الجمركية التي تعمل بها في كافة نقاط الرقابة الإقليمية مهما كان نوعها ، برية، بحرية ، جوية ، **(عزيز، 2021/2020)**
- تسهيل المبادلات التجارية عن طريق تخفيض القيود الجمركية .
- تقديم إرشادات وتوجيهات للمتعاملين الاقتصاديين في كل المجالات التي تتدخل فيها إدارة الجمارك،لا سيما التسهيلات الممنوحة في إطار الأنظمة الجمركية الاقتصادية. **(كيبش و خميسي ، 2017، صفحة 348)**
- تشجيع الاستثمارات الوطنية والأجنبية، من خلال التسهيلات الجمركية والأنظمة الاقتصادية الجمركية الموضوعة لهذا الغرض. **(كيبش و خميسي ، 2017، صفحة 349)**

3. **حماية الاقتصاد الوطني**

ثالث دور اقتصادي تلعبه الجمارك الجزائرية هو حماية المنتوج الوطني من المنافسة غير الشرعية للمنتجات الأجنبية المستوردة، وذلك بإخضاعها لحقوق مركبة أو حقوق ضد الإغراق. **(كيبش و خميسي ، 2017، صفحة 348)**

4. **إعداد الإحصائيات :**

تقوم إدارة الجمارك بإعداد و جمع إحصائيات التجارة الخارجية و التي تساعد بشكل كبير في معرفة وضعية الميزان التجاري و تقييم حركته. **(عزيز، 2021/2020)**

وفي هذا الإطار، تقدم إدارة الجمارك الأرقام المتعلقة بمبلغ الصادرات والواردات وذلك حسب نوعية البضاعة، البلد المصدر أو المستورد كما تقدم نسبة تغير هذه الأرقام مقارنة بالسنوات السابقة.....ألخ .**(حكيم، 2019، صفحة 115)**

ج. مهام أخرى

- مكافحة المساس بحقوق الملكية الفكرية والاستيراد والتصدير غير مشروعين للممتلكات الثقافية. **(قانون رقم 04 - 17مؤرخ في 16 فيفري 2017 المعدل والمتمم للقانون رقم 07-79 المؤرخ في 21يوليو سنة 1979والمتضمن قانون الجمارك، 2017، صفحة 5)**
- حماية التراث الطبيعي والفني والثقافي منها الألواح الزيتية، الآثار التاريخية، تطبيقا لأحكام القانون رقم 67/281 المتعلق بالتفتيش وحماسة المواقع التاريخية والنصب التذكارية، وعلى المستوى الدولي نجد معاهدة باريس لسنة 1972 المتعلقة بحماية التراث العالمي .
- مراقبة مدى صحة منشأ البضاعة عند وجود إتفاقيات دولية تمنح التفضيل التعريفي لدولة أو مجموعة من الدول، وفق إتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف.
- ضمان حماية التراث الوطني المتعلق بالنبات والحيوانات المهددة بالانقراض عن طريق منع أية محاولة تصدير أو استيراد للحيوانات والنباتات المهددة بالانقراض.

- محاربة تجارة المخدرات من خلال الترتيبات والتنظيمات الرادعة للقانون الجزائي، والقانون رقم 05/85المعدل بموجب القانون رقم 08/88المتعلق بحماية المستهلك وترقية الصحة، والمادة 190من القانون رقم 08/85التي تمنع كل إنتاج ونقل وتصدير المواد السامة وغير السامة وكذلك زرع تحضير استيراد، تصدير، تخزين، بيع، استلام ونقل المخذرات .
- مكافحة التهرب الضريبي و الغش التجاري فيما يخص وعاء الحقوق والرسوم، منشأ البضاعة،نوعها وقيمتها وكذلك تطبيق مختلف الاتفاقيات المبرمة بين الجزائر ودول أخرى فيما يخص قيمة المنشأ...إلخ.
- السهر على تطبيق قانون المبادلات سواء عند العبور الفعلي للبضائع عبر الحدود، أو فيما يخص القيمة لدى الجمارك عند التصدير أو الاستيراد.**(كيبش و خميسي ، 2017، الصفحات 348-349)**
- المشاركة في حماية المستهلك وذلك بالسهر والتحقق من أن المادة الغذائية المستوردة خاضعة لمعايير الجودة والإنتاج المحددة عالميا،. **(كيبش و خميسي ، 2017، صفحة 349)** أي توفير صحة المواطن عن طريق مراقبة صلاحية السلع الاستهلاكية .
- تعمل على الحفاظ على أمن و صحة المواطن بمراقبة الأشخاص والبضائع.
- المحافظة على المحيط بمنع استيراد السلع السامة و الخطيرة على البيئة
- منع إدخال كتب و مخطوطات تمس الأخلاق و منع إدخال الأسلحة دون تسريح مسبق و التي تمثل خطر على الأمن الداخلي للبلاد. **(عزيز، 2021/2020)**

5. **مجال نشاط إدارة الجمارك**

تتولى إدارة الجمارك تطبيق قانون الجمارك و تنفيذ سياسة الدولة في مجال حماية الإقتصاد الوطني و تنظيم التجارة الدولية، فهي تبسط سلطانها على كامل التراب الوطني و المياه الإقليمية و يتحدد نطاق عملها في نقاط مراقبة منها نقاط ثابتة (مكاتب مراقبة) و نقاط غير ثابتة(حواجز و دوريات).وينقسم نطاق اختصاص الجمارك الإقليمي إلى اقليم جمركي و نطاق جمركي. **(جامعة ثليجي عمار، 2021)**

أ. **الإقليم الجمركي:**

بمفهوم المادة 1 من قانون الجمارك، يطبّق قانون الجمارك بصفة موحدة على كامل **الإقليم الجمركي** المتكون من: **(الجمارك الجزائرية، الاختصاصات الاقليمية، 2023)**

- الإقليم الوطني
- المياه الداخلية
- المياه الإقليمية
- المنطقة المتاخمة
- الفضاء الجوي الذي يعلو الإقليمين البري و البحري

الاقليم الوطني: يتكون من المساحة الأرضية التابعة للدولة الجزائرية و هو بتعريف أخر الإقليم السياسي لها.

المياه الداخلية: وهي المياه المحاذية للساحل والممتدة من خط الأساس إلى المياه الإقليمية حيث تقع بين خط الشاطئ في الساحل، و الخط القاعدي للبحر الإقليمي في عرض البحر حسب ما هو معمول به في الاتفاقيات والأعراف الدولية ، وتشمل على وجه الخصوص المراسي ، الموانئ والمرافئ والمستنقعات المالحة التي تبقى في اتصال مع البحر. **(طنجاوي، 2023، صفحة 683)**

المياه الإقليمية:تقدر ب 12 ميلا بحريا أي (22.239)كلم ابتداءا من خط الشاطئ في الساحل ،حسب ما هو معمول به في لاتفاقيات الدولية والأعراف الدولية.

المنطقة المتاخمة للمياه الاقليمية : تسمى أيضا بالمجاورة وهي تقع وراء البحر الإقليمي في اتجاه عرض البحر وتقدر ب 12 ميلا بحريا انطلاقا من خط نهاية المياه الإقليمية في اتجاه عرض البحر ، يخول للدولة فيها بالقيام بممارسة بعض الحقوق السيادية لمنع الإخلال بأمنها و سلامتها و قوانينها الجمركية، و لا يجب أن تتعدى 24 ميلا بحريا من خط الأساس الذي يقاس منه البحر الإقليمي ، وهذه المنطقة ليست مملوكة ولا خاضعة لسيادة أي دولة من الدول. **(طنجاوي، 2023، صفحة 684)**

ب. النطاق الجمركي

وحسب المادة 29من قانون الجمارك فإن ما يعرف بالنطاق الجمركي يشمل:

المنطقة البحرية: تتكون من المياه الإقليمية والمنطقة المتاخمة لها والمياه الداخلية كما هي محددة في التشريع المعمول به.

المنطقة البرية:تمتد على الحدود البحرية من الساحل إلى خط مرسوم على بعد 30كلم منه. كما تمتد على الحدود البرية من حد الإقليم الجمركي إلى خط مرسوم على بعد 30كلم منه.

وتسهيلا لقمع الغش يمكن عند الضرورة تمديد عمق المنطقة البرية من30كلم إلى غاية 60كلم غير أنه يمكن تمديد هذه المسافة إلى غاية 400كلم و ولايات تندوف، أدرار، تمنراست و اليزي.

• وأيضا تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة بقرار وزاري مشترك بين الوزراء المكلفين بالمالية والدفاع الوطني وسلطات عدة منها: الجراسة، المراقبة والتفتيش وتجدر الإشارة إلى أن بعض الولايات يعد إقليمها الجغرافي نطاقا جمركيا ككل وذلك بموجب مقررات صادرة عن المدير العام للجمارك، تضمنت تحديد النطاق الجمركي البري ليشمل كامل الولاية، مثل ما يتعلق بولاية تبسة وسوق أهراس وأدرار. **(طنجاوي، 2023، صفحة 684)**

ج. الخط الجمركي :الحدود السياسية الفاصلة بين الدولة محل البحث و باقي الدول الاخرى التي تقع معها على الحدود. و يضم المناطق الجمركية التي تكون داخل الدولة لفصلها عن باقي أجزاء الدولة.

د. الدائرة الجمركية :المساحة التي تحدد من قبل المسؤلين في الجمارك و التي يتم في اطارها تطبيق القوانين و الإجراءات و اللوائح الجمركية

ثانيا : الأنظمة الجمركية الاقتصادية الخاصة

1. **الاتفاقية الخاصة بالأنظمة الجمركية الاقتصادية (اتفاقية كيوطو)**

تبنت منظمة الجمارك العالمية إصدار اتفاقية كيوطو لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية، والتي اعتبرت أحد أهم انجا ازت العمل الجمركي في القرن الواحد والعشرون، حيث ساهمت في إيجاد لغة جمركية موحدة، وحولت الإجراءات الجمركية من عمل تحكمه أعراف وممارسات جمركية متوارثة يشوبها التعقيد أحيانا، أو التساهل أحيانا أخرى، إلى عمل يقوم على أسس ومعايير دولية قابلة للقياس، الأمر الذي يتطلب أن نتناول بصورة مبسطة شرح لهذه الاتفاقية ودورها في تبسيط الإجراءات الجمركية، مما يؤدي إلى تيسير التجارة الدولية وادارة الحدود على المستوى الوطني والإقليمي والدولي.وقد بلغ عدد الدول الموقعة على اتفاقية كيوطو 113من بينهم الجزائر حسب إحصائيات منظمة الجمارك العالمية . وتعمل هذه الاتفاقية على تنسيق وتطوير الأنظمة الجمركية بما فيها الاقتصادية والغير اقتصادية واتت بسبب الاختلالات المتواجدة بين الدول وتمت هذه الاتفاقية في كيوطو "اليابان" بتاريخ 18ماي 1973 والتي تم إنشاؤها تحت رعاية مجلس التعاون الجمركي، وهناك أسباب ودوافع أخرى أدت لإبرام هذه الاتفاقية يتمثل في تباين الأنظمة الجمركية الاقتصادية لمختلف الدول مما أعاق المبادلات بينها، ومن بين أهداف هذه الاتفاقية تشجيع المبادلات والتعاون الدولي.

2. **تعريفها**

يعرفها "كلودبار وهنري تريمو Claude.J.BERR et Henri.TREMEAU : "الأنظمة الجمركية الاقتصادية : بأنها أنظمة موجهة لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية الاستيراد والتصدير عن طريق استعمال ميكانيزمات معينة، تتغير حسب النشاط المعني كوقف أو الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية، منح مسبق للمزايا الجبائية والمالية للمؤسسات لتدعم وضعيتها التنافسية في الأسواق العالمية **(بن الطيب، 2018، صفحة 530)**.

وتعرف أيضا على أنها عبارة عن جملة من الإعفاءات التي تنتفع منها البضائع والسلع سواء عند دخولها أو خروجها من الإقليم الجمركي، فهي تؤدي وظيفة حماية الاقتصاد الوطني، وهي موجهة لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية باستخدام ميكانيزمات متعددة كالإعفاءات والتخفيضات الجبائية وغيرها. **(بن الطيب، 2018، صفحة 530)**

3. **خصائص الأنظمة الجمركية الاقتصادية**

توجد عدة خصائص للأنظمة الجمركية الاقتصادية، و التي يمكن أن نذكر منها:

- **الخروج عن الإقليم** :من الصورة القانونية أن السلع المستوردة والتي هي تحت نظام جمركي اقتصادي نفترض أنها لا تزال تقيم خارج الإقليم الجمركي الوطني، ونتيجة لذلك فإن هذه السلع ليست خاضعة لدفع الرسوم والحقوق وكذا إجراءات المحظورات ذات الطابع الاقتصادي، كما تسهل عمل الإجراءات الخاصة بالتجارة الخارجية .

-**تعليق الحقوق والرسوم** :وهذا الإجراء خاص لجميع الأنظمة الجمركية الاقتصادية للسلع المستوردة والتي بدورها تكون تحت رقابة جمركية لمدة زمنية معينة، بغية إعطاء وجهة نهائية لها إما التصدير أو الاستعمال داخل الوطن على حالتها أو يطرأ عليها تحويل أو تكملة اليد العاملة، وهذا يسري برفع الحقوق والرسوم الجمركية، وهذا الحافز يمنح المؤسسة أفضلية توفير مدخراتها المالية لأجل استعمالها لأغراض تجارية أخرى بترقية صادراتها، من أجل تخفيف العبء المالي على خزينتها .

-**الكفالة** :إن تعليق الحقوق و الرسوم الجمركية على السلع المستوردة إلى داخل التراب الوطني يجب أن تحتوي على ضمان الجمارك، في حالة إذ المؤسسة لم تحترم القواعد الخاصة بالأنظمة الجمركية الاقتصادية كعدم احترام المدة الزمنية المحددة لبقاء البضاعة تحت النظام الجمركي، هذا الضمان يحول لإدارة الجمارك les receveurs de douaneاتجاه النظام خزينة الدولة، هذه الكفالة محددة ومعينة حسب التشريع الجمركي بنسبة 10 %من حصيلة الحقوق والرسوم. **(خضير، 2022/2021، صفحة 85)**

غير أنه، و في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات، تُعفى الأنظمة الاقتصادية الموجهة خصيصا للتصدير من الكفالة؛ و يتعلق الأمر خصوصا: **(المديرية العامة للجمارك، 2023)**

- بالقبول المؤقت من أجل تحسين الصنع داخل الجزائر؛
- التغليف الموجه للبضائع المراد تصديرها

4. وظائف الأنظمة الجمركية

و حسب المادة 75مكرر 1من قانون الجمارك 04-17 "**تمكن الأنظمة الجمركية الاقتصادية من تخزين البضائع وتحويلها واستعمالها أو تنقلها بتوقيف الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للاستهلاك وكذا كل الحقوق والرسوم الأخرى، وتدابير الخطر ذات الطابع الاقتصادي الخاضع لها** ." **(المادة 75مكرر1من قانون الجمارك، 2017، صفحة 17)**

أ. وظيفة النقل

في إطار هذه الوظيفة يتم ضمان نقل البضاعة من نقطة إلى أخرى داخل الإقليم الجمركي -العبور الدولي-، وذلك وفق إجراءات جمركية دقيقة تجعل البضائع تحت الرقابة الصارمة قصد تفادي أي إخلال بالالتزامات أو تحويل للبضائع عن وجهتها القانونية .(بن الطيب، 2018، صفحة 535)

فيتم ضمان هذه الوظيفة عن طريق نظام العبور أساسا فتنقل البضائع من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر برا، بحرا وجوا. مع وقف الحقوق والرسوم وكل تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي. سواء عند التصدير، الاستيراد أو الإرساليات بين المستودعات، باستثناء البضائع التالية: (بن الطيب، 2018، صفحة 535)

-البضائع التي تحمل علامات مزورة توحي بالمنشأ الجزائري.

-الكتب، المجلات، الأفلام وكل الأشياء المضرة بالأخلاق والآداب العامة.

-المخدرات وكل المواد المهيجة الأخرى وكذا المضرة بالصحة العمومية.

-البضائع الممنوع استيرادها بصفة مطلقة مثل الأسلحة الحربية والمخدرات.

ب- وظيفة التخزين

تسمح هذه الوظيفة بتخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك وذلك مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، وتعالج وكأنها مازالت خارج الإقليم الجمركي ، (بن الطيب، 2018، صفحة 535)يشمل نظام المستودع الجمركي المستودعات التالية:

-المستودع العمومي- المستودع الخاص- المستودع الصناعي.

وقد أطر المشرع الجزائري هذه الوظيفة في قانون الجمارك من المادة 129إلى المادة ،164كما أطرتها اتفاقية كيوتو الدولية ومن بين الامتيازات التي تحققها هذه الوظيفة هو الامتياز المالي للمؤسسة و هو عدم دفع الحقوق والرسوم الجمركية أما الامتياز الثاني فهو التوفير الدائم للبضاعة المخزنة واستعمالها باستمرار في احتياجات المؤسسة ، وهو ما يفسح المجال واسعاً أمام المؤسسة لتضمن استمرار توفر المادة الأولية، فالمستودعات المجهزة لاستقبال البضائع المراد تخزينها هي في حقيقة الحال تقدم خدمة اقتصادية وتجارية كبيرة للمستورد حيث تسمح له بتخزين الكميات الملائمة والكبيرة من البضائع ليستعملها بالتدريج وفق الحاجة اثناء عملية انتاجية معينة.وبالتالي فالوظيفة الجبائية تراجعت لصالح الوظيفة الاقتصادية والتجارية وهو الفلسفة الجديدة للجمارك في أن تكون شريكاً للمؤسسات الاقتصادية في دفعها إلى أن تكون قادرة على المنافسة الدولية مما يحقق الهدف الكبير ذو البعد الاستراتيجي وهو التحول من دول مستهلكة إلى دول منتجة وهو أفيد للاقتصاد الوطني من النظرة الضيقة والمتمثلة في جباية الحقوق والرسوم. (بوسنة، 2014/ 2015، الصفحات 247-248)

ج. وظيفة التحويل

تسمح هذه الوظيفة بتخزين البضائع تحت الرقابة الجمركية وتحويل المواد الأولية والنصف المصنعة إلى منتجات معوضة قصد تصديرها، (بن الطيب، 2018، صفحة 536)وتضمن هذه العملية عن طريق الأنظمة الجمركية التالية :

-المستودع الصناعي.

-المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية.

-إعادة التموين بالإعفاء.

-القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع

د. وظيفة الاستعمال

تعد هذه الوظيفة الجمركية من أهم وأبرز الوظائف التي يقوم بها جهاز الجمارك وهي تجارية بحثة بالنظر إلى مختلف التقنيات والآليات التي تشجع على فتح الأسواق وعرض المنتجات المختلفة من طرف التجار، فوظيفة الاستعمال عن طريق أنظمة المعارض التجارية الكبرى مثلا أدت إلى تطور التجارة ونموها نمواً كبيراً ساهم في تطوير النشاطات الاقتصادية والتجارية،وهذا بفضل الأنظمة الموقفة للحقوق والرسوم الجمركية. (بوسنة، 2014/ 2015، صفحة 254)

وبصفة عامة يمكن القول أن هذه الأنظمة الاقتصادية في هذا المجال تسمح بتصدير البضائع أو استيرادها لإنتاج المنتجات المعوضة أو لإنجاز أعمال كبرى، أي لهدف معين ولأجل محدد دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، (بن الطيب، 2018، صفحة 536) وتشمل هذه الأنظمة الاقتصادية الجمركية :

- نظام القبول المؤقت. - نظام التصدير المؤقت

ثالثا: أهم الأنظمة الجمركية الاقتصادية الخاصة

1. نظام العبور

أ. **تعريفه**: العبور هو نظام جمركي يطبّق على البضائع المنقولة تحت الرقابة الجمركية من مكتب للجمارك إلى مكتب آخر للجمارك عن طريق البر أو الجوّ مع توقيف الحقوق و الرسوم و إجراءات الحظر ذات الطابع الاقتصادي. و يتعلق الأمر بنقل البضائع: (الجمارك الجزائرية، 2022، صفحة 22)

- من مكتب الدخول إلى مكتب داخلي ؛
- من مكتب داخلي إلى مكتب الخروج ؛
- بين المكاتب الداخلية أو المستودعات الخاضعة للرقابة الجمركية.

و ينقسم العبور إلى: (الجمارك الجزائرية، 2022، صفحة 22)

•العبور البري ؛

•العبور عبر السكك الحديدية ؛

•العبور الجوي.

ب. البضائع المحظورة من نظام العبور:

•الكتب و المجلات و كل المواد التي تمس بالأخلاق و بالآداب العامة؛

•المخدرات و جميع المؤثرات العقلية و كذا كل المنتجات التي من شأنها المساس بالصحة العمومية؛

•الأسلحة الحربية؛

•المواد المقلّدة في المكتبات؛

•البضائع التي تحمل علامات مزيفة للأصل الجزائري.

ويستعمل هذا النظام بالنسبة للتصدير أو الاستيراد و كذا التحويل بين المستودعات كما يلي: (عزيز، محاضرات العمليات الجمركية و العبور للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية-دروس عبر الخط-، 2021/2020)

❖ **في مكتب الانطلاق :بعد تحقق أعوان الجمارك من إيداع التصريح المفصل مرفقا بالوثائق اللازمة و مراقبة البضاعة إضافة إلى تسجيل الكفالة. و بعد ذلك يقوم عون الجمارك بوضع التشميع وتحديد مسار البضاعة وكذا آجال وصولها.**

❖ **في مكتب المرور:** يقتصر دور عون الجمارك على مراقبة وثائق العبور و التأكد من حالة الترصيص.

❖ **عند مكتب الوصول**: عند وصول البضاعة يجب على العون المرافق التأكد من سلامة الترصيص كما تتم عملية تصفية نظام العبور و تحويل نسخة من تصريح التصفية إلى مكتب الجمارك الذي انطلقت منه العملية، وبعدها تتم عملية رفع اليد على الكفالة التي قدمها المستفيد في مكتب الانطلاق.

ج. أنواعه:

يوجد صنفان أساسيان للعبور الجمركي هما: (عزيز، محاضرات العمليات الجمركية و العبور للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية-دروس عبر الخط-، 2021/2020)

ج1. العبور الوطني (الداخلي) : و هي تخص عمليات النقل التي يفترض أن تتم داخل الإقليم الجمركي الوطني ويأخذ الأشكال التالية:

- **العبور نحو الداخل :** وهو النظام الجمركي الذم يسمح باقتياد بضاعة تحت الرقابة الجمركية مصدرها مباشرة من الخارج انطلاقا من مكتب جمركي يسمى مكتب الانطلاق نحو مكتب جمركي آخر يسمى مكتب الوصول. (خضير، 2022/2021، صفحة 91)وبمعنى أخر و هو عبارة عن نقل للبضاعة من مكتب حدودي إلى مكتب داخلي و هذا قصد القيام بالإجراءات الجمركية في المكتب الداخلي، وفي هذا الاطار سوف توضح السلعة تحت وضع الاستهلاك ، أو إدخال البضاعة للمستودع ...الخ.

- **العبور نحو الخارج :** هو النظام الذي يسمح باقتياد بضاعة موجهة مباشرة نحو الخارج وتكون تحت الرقابة الجمركية انطلاقا من مكتب جمركي نحو مكتب جمركي آخر يسمى مكتب الخروج (مكتب الحدود). (خضير،

2022/2021، صفحة 91).بمعنى أخر و يتمثل في نقل البضاعة من مكتب داخلي إلى مكتب حدودي قصد تصدير البضاعة خارج الإقليم الجمركي

ج.2. العبور الدولي- الاقليمي - :و هو يخص عمليات نقل البضائع الأجنبية التي تتم بدون انقطاع بالمرور عبر عدة أقاليم جمركية تخص دولا موقعة على المعاهدات الدولية الخاصة بهذا النوع من العبور

د. مزايا أنظمة العبور

من أهم مزايا نظام العبور نلخصها فيما يلي:

- تقليص التكاليف عن طريق تعليق الحقوق والرسوم.
- تشجيع كافة وسائل النقل الوطنية وما يرتبط بها من يد عاملة في كافة الأنشطة والمجالات مثل:الصيانة ،المراقبة ،الخبرة الشرعية ،التأمين ،البنوك
- تكامل الخدمات بين العبور والمخازن العمومية والخاصة

2. نظام القبول المؤقت

أ. **تعريفه** :يقصد بالقبول المؤقت النظام الجمركي الذي يسمح بأن تقبل في الإقليم الجمركي، البضائع المستوردة لغرض معين والمعدة لإعادة التصدير خلال مدة معينة مع وقف الحقوق والرسوم ودون تطبيق المحظورات ذات الطابع الاقتصادي. (مجاح، 2021، صفحة 2431)

ب. **أشكاله** :

يطبّق هذا النظام في الحالتين التاليتين : (المديرية العامة للجمارك، 2023)

ب.1. القبول المؤقت مع إعادة التصدير على الحالة:

- القبول المؤقت من أجل الإنتاج أو إنجاز الأشغال أو النقل الداخلي.
-القبول المؤقت من أجل الاستعمال على الحالة.

ب.2. القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع.

ب.3. القبول المؤقت لغرض المعارض

ب1. القبول المؤقت مع إعادة التصدير على الحالة

وهو نظام يسمح في ظل شروط معينة استيراد بضائع داخل الإقليم الجمركي بإعفاء كلي أو جزئي من دفع الحقوق والرسوم الجمركية وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، مع الالتزام بإعادة تصديرها في أجل معين ومحدد مسبقا وذلك يتم على حالتها دون أن تطرأ عليها تغييرات باستثناء النقص العادي للبضائع نتيجة استعمالها. (بن الطيب، 2018، صفحة 533)

- **القبول المؤقت للمعدّات من أجل إنجاز الأشغال أو النقل الداخلي:** يسمح هذا النظام للشركات الأجنبية غير المقيمة باستيراد المعدّات اللازمة لإنجاز الأشغال و أداء الخدمات مع التوقيف الجزئي للحقوق و الرسوم(مثلا **استيراد آلات حفر بشكل مؤقت فالإعفاء من الحقوق يكون في مثل هذه الظروف جزئيا بالنظر إلى القيمة المضافة التي تنشئها هذه الآلات)**، والمستفيدون من هذا النظام هم الشركات الأجنبية غير المقيمة الحاملة

لعقود إنجاز الأشغال و أداء الخدمات المبرمة مع الشركاء الوطنيين أو شركات الاقتصاد المختلط أو الهيئات الأجنبية المتواجدة بشكل نظامي في الجزائر.

و بعد انتهاء الآجال المحددة لهذا النظام يجب تعيين نظام جمركي مسموح به للمعدّات. في هذا الصدد، تمنح مدة استثنائية للمتعامل قدرها ثلاثة (03) أشهر.

- **القبول المؤقت من أجل الاستعمال على الحالة:** يسمح هذا النظام بالاستيراد المؤقت للمعدّات من أجل استعمالها على الحالة دون الحاجة لترخيص مسبق و مع التوقيف الكلي للحقوق و الرسوم، وبالنسبة للمعدّات المقبولة:

•الحاويات و الألواح و الأغلفة و العيّنات و البضائع المستوردة في إطار العمليات التجارية الخاصة بالعرض والتجريب؛

•البضائع المستوردة في إطار عمليات الإنتاج؛

•المعدّات العلمية؛

•المعدّات البيداغوجية؛

•المعدّات المستوردة لأغراض رياضية؛

•معدّات الترويج السياحي؛

•المعدات المستوردة لأغراض إنسانية؛

•معدات الاستجمام الموجّهة للبحارة؛

•المركبات البرية التجارية.

بعد انتهاء آجال القبول المؤقت، يجب إعادة تصدير المعدّات أو تعيين نظام جمركي مناسب لها. **(المديرية العامة للجمارك، 2023)**

ب.2. القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع: يسمح نظام القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع للشركات المقيمة في الإقليم الوطني باستيراد بضائع موجّهة لإعادة التصدير بعد العمل عليها أو تحويلها أو تصنيعها أو تصليحها مع توقيف الحقوق و الرسوم.ويدعى المنتج المتحصّل عليه بعد هذه العمليات منتج معوّض. (المديرية العامة للجمارك، 2023)

ويمكن تعريف نظام القبول المؤقت للتحسين الإيجابي للصنع بأنه " نظام الذي يسمح باستيراد البضائع الأجنبية مع تعليق الحقوق والرسوم الجمركية وكل مقاييس السياسة التجارية ، حيث تكون هذه البضائع محل تحويل أو تكملة صنع أو إضافة يد عاملة ليعاد تصديرها بعد انقضاء الأجل المعين لها خارج الإقليم الجمركي الوطني. "والاستفادة من هذا النظام مقصور على الأعوان المستوردين الذين يقومون بأنفسهم بتولي تصنيع البضائع المستوردة ، كما أنه مفتوح

لاستقبال البضائع التي تدمج في المنتجات التعويضية المعدة للتصدير" المواد الأولية، المنتجات النصف مصنعة، المركبات الأخرى، **والبضائع المقبولة في هذا النظام :**

- **يمكن أن يتعلق الأمر ببضائع مستوردة مباشرة من الخارج أو موضوعة مسبقا تحت نظام جمركي اقتصادي آخر:**
- **البضائع الموجّهة لدمجها في المنتج المعوض؛**
- **البضائع التي ستستخدم في عملية التصنيع (المواد المساعدة على الإنتاج)؛**
- **البضائع الموجّهة للتصليح.**

أما بالنسبة لتصفية النظام، فبعد انتهاء الآجال التي حددتها مصالح الجمارك يجب أن يصدّر **المنتج المعوّض** أو أن يوضع في نظام جمركي مناسب.ويمكن أن ترخص إدارة الجمارك بتسوية حسابات القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع من خلال الوضع قيد الاستهلاك مع دفع الحقوق و الرسوم الخاصة بالبضائع المستوردة ابتداء من تاريخ تسجيل تصاريح القبول المؤقت مضاف إليها فائدة القرض المحسوبة طبقا لأحكام المادة 180 مكرر من قانون الجمارك.

3. التصدير المؤقت

أ.تعريفه:

التصدير المؤقت هو النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير للبضائع الموجودة داخل الإقليم الجمركي بصفة مؤقتة وليس نهائية قصد أداء خدمة لاستعمالها أوتحويلها، تصنيعها أو إصلاحها ثم استيرادها ثانية بالإعفاء الكلي أو الجزئي من الحقوق والرسوم الجمركية، كما تستفيد من نفس الإجراء البضائع المعدة للاستيراد ثانية على حالها بعد عرضها في المعارض أو التظاهرات في الخارج. (عزيز، محاضرات العمليات الجمركية و العبور للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية-دروس عبر الخط-، 2021/2020)

وبصفة عامة التصدير المؤقت: هو نظام جمركي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين في آجل محدد، دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصاديا. (مجاح، 2021، صفحة 2433)

ب. أهم الأنظمة المستفاد منها في إطار التصدير المؤقت:

في هذا الإطار يكون التصدير من أجل تحسين الصنع أو من أجل المشاركة في تظاهرة إنتاجية في شكل معارض دولية: (مجاح، 2021، الصفحات 2433-2434)

ب.1. التصدير المؤقت من أجل تحسين الصنع:

هو النظام المحدد في الفقرة ب من المادة 193 من قانون الجمارك، والغاية منه تحسين الصنع للبضائع المراد إنتاجها في الإقليم الجمركي، وذلك بالسماح للمتعامل الاقتصادي بإجراء تحويل أو تصنيع جزئي أو معالجة إضافية أو تصليح للبضائع الموضوعة تحت هذا النظام في الخارج.

يمنح هذا النظام إلى:

- الأشخاص الطبيعية والمعنوية، الخاضعة للقانون الجزائري، والتي تمارس نشاط صناعي، تجاري أو حرفي.
- وكذا البضائع من كل نوع، بشرط أن تكون لها حرية التنقل ويمكن تحديدها حتى في منتجاتها التعويضية.

ب.2. التصدير المؤقت لأجل المشاركة في معرض أو تظاهرة مماثلة:

هذا النظام منصوص عليه في الفقرة" ج" من المادة 492ق.ج سالفة الذكر، والذي يسمح بتصدير مؤقت للبضائع المنتجة في الإقليم الجمركي، وذلك بقصد عرضها في معارض في الخارج وكذا في التظاهرات الدولية، وذلك بهدف الترويج لها من أجل الحصول على عقود تصديرية لإنعاش التجارة الخارجية، خاصة وأن القانون يسمح بتصفية هذا النظام بنظام التصدير النهائي هناك.

ج. أهمية نظام التصدير المؤقت.

يساهم التصدير المؤقت في التجارة الخارجية وذلك بتحسين صنع الأجهزة والمعدات وتطويرها وإدخال تكنولوجيات متطورة عليها ما يساهم في رفع الإنتاج وبالتالي زيادة الصادرات

د. تصفية نظام التصدير المؤقت.

يصفى هذا النظام بإعادة استيراد البضائع المصدرة أو تصديرها بصفة نهائية، إذا تضمنت البضائع المعاد تصديرها بضائع أجنبية بسبب التصليح مثلا يجب وضعها للاستهلاك مع تحصيل الحقوق والرسوم المترتبة عنها

4. نظام المستودعات

أ. تعريفه

المستودع الجمركي هو النظام الجمركي الذي يمكن من تخزين البضاعة تحت المراقبة الجمركية، في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك و ذلك مع وقف الحقوق و الرسوم و تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي. (بن الطيب، 2018، صفحة 533)

فبمجرد تفريغ البضاعة من وسائل النقل البرية او البحرية او الجوية، يجري إيداعها داخل المخازن الجمركية حتى سداد الرسوم الجمركية المستحقة عليها، اوإعادة تصديرها، ويعبر المستودع بهذا الشكل مرحلة تخزينية تتوسط مرحلتين تمر بهما البضاعة: مرحلة التفريغ ومرحلة المعاملة الجمركية. (عزيز، محاضرات العمليات الجمركية و العبور للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية-دروس عبر الخط-، 2021/2020)

وبعد حصول المتعامل الاقتصادي على ترخيص من إدارة الجمارك، له الحق في وضع بضاعته في المستودع الجمركي المعتمد الذي اختاره بعد تقديمه لتصريح مفصل لإدارة الجمارك يخص هذه البضائع، و يجب على إدارة الجمارك أن تتأكد بأن البضائع التي أدخلت المستودع الجمركي هي البضائع المعنية في الترخيص و ليست بضائع أخرى. كما أنه يجب على المتعامل الاقتصادي أن يقدم تعهدا مكفولا من طرف مؤسسة مالية مصرفية يتعهد فيه بإخراج البضائع من المستودع الجمركي بمجرد حلول اجل تصفية النظام. (عزيز، محاضرات العمليات الجمركية و العبور للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية-دروس عبر الخط-، 2021/2020)

وبعد مرحلة الوضع حيز النظام تأتي مرحلة تصفية النظام، حيث أنه قبل انتهاء المهلة المحددة يجب على المتعامل تعيين نظام جمركي آخر للبضائع بعد أن يكون قد استوفى الشروط و الكيفيات المطبقة على النظام المعين، وبنقل البضائع للنظام الجمركي الجديد تتم تصفية نظام المستودع، وفي هذه الحالة بالذات فأن الحقوق و الرسوم الجمركية تبقى

معلقة دوما . و يمكن أن تكون البضائع محل عرض للاستهلاك بعد مكوثها في المستودع، وفي هذه الحالة تطبق عليها نفس الحقوق و الرسوم السارية المفعول عند تاريخ تسجيل التصريح المفصل المتعلق بالاستهلاك. (عزيز، محاضرات العمليات الجمركية و العبور للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية-دروس عبر الخط-، 2021/2020)

ب. **مزايا استغلال المستودعات الخاضعة للرقابة الجمركية:** (المديرية العامة للجمارك، 2023)

- أمن البضائع
- وضع البضائع قيد الاستهلاك بشكل جزئي حسب حاجة المتعاملين الاقتصاديين مما ينعكس إيجابا على خزينة الشركة؛ ضبط السوق؛
- الفرص التجارية؛
- إنشاء مخزونات للتموين مشخّصة للشركات الصناعية؛
- تقريب مصدر التموين و التقليل من التكاليف اللوجيستيكية؛
- الاقتصاد في التكاليف بفضل تعليق الحقوق و الرسوم و بفضل الجمركة الجزئية؛
- إنشاء نشاطات ملحقة: النقل و المعالجة و التأمين و البنوك ... إلخ.

ج. أنواع المستودعات

❖ **المستودع العمومي :**

حسب المادة 69من قانون الجمارك 04-17 "ينشأ المستودع العمومي من طرف كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم في الإقليم الجمركي، يتمثل نشاطه الرئيسي أو الثانوي في تقديم الخدمات في ميدان تخزين البضائع ونقلها وتداولها، عندما تبرره الضرورات الاقتصادية. (قانون رقم 04 - 17مؤرخ في 16 فيفري 2017 المعدل والمتمم للقانون رقم 07-79 المؤرخ في 21يوليو سنة 1979والمتضمن قانون الجمارك، 2017، صفحة 26).

والمستودع العمومي في متناول كل المتعاملين الاقتصاديين ولا يقتصر على فئة دون أخرى ويكون امتيازه لفائدة المؤسسات العمومية أو الخاصة بقرار مشترك بين الوزير المالية والتجارة.و يدعى المستودع العمومي مستودع خصوصي عندما يكون معد لتخزين البضائع الآتية:

•البضائع التي يشكل وجودها في المستودع العمومي خطر أو التي من شأنها إفساد نوعية البضائع الأخرى.

•البضائع التي يتطلب حفظها تجهيزات خاصة.

•البضائع المستوردة عند خروجها من المخازن أو مساحات الإيداع المؤقت.

•البضائع الموضوعة تحت النظام الجمركي الاقتصادي

•البضائع المعدة للتصدير قصد استيراد الحقوق والرسوم والامتيازات المترتبة عند تصديرها

❖ **المستودع الخاص.**

وعلى عكس المستودع العمومي نجد أن المستودع الخاص مخصص للاستعمال الشخصي لمتعامل معين ويمنح هذا النوع من المستودعات إلى كل شخص طبيعي أو معنوي لإيداع البضائع التي لها علاقة بنشاطه لكن هذا المستودع لا يقبل البضائع التي تدخل ضمن المحروقات السائلة والغازية. ويعد المستودع الخاص مستودعا

خصوصيا عندما يوجه لتخزين بضائع يتطلب حفظها منشآت خاصة، ويجب أن يكون المستودع الخاص معتمدا من قبل قابض الجمارك المؤهل على مستوى المنطقة. إن مدة إقامة البضائع في المستودع الخاص مقدرة بسنة، ويمكن تمديدها بعد موافقة إدارة الجمارك. وتخضع البضائع المخزنة على مستوى المستودع الخاص للرقابة من طرف أعوان الجمارك.

❖ **المستودع الصناعي:**

إن المستودع الصناعي يشكل أحد أصناف المستودعات المنصوص عليها في المادة 129من قانون الجمارك، حيث عرفته على أنه «النظام الجمركي الذي يمكن من تخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية في المحلات المعتمدة من طرف الجمارك ن وذلك مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي". و يعتبر المستودع الصناعي محلا خاضعا لمراقبة إدارة الجمارك، حيث يرخص لمؤسسة ما بتهيئة البضائع المعدة للإنتاج قصد التصدير ،مع وقف الحقوق والرسوم التي تخضع لها هذه البضائع". والمستودع الصناعي على عكس أصناف المستودعات الأخرى، هو موجه بالأساس إلى ترقية القطاع الصناعي ،لكونه يعتمد بالنسبة للمؤسسات الإنتاجية، وخدمات التخزين فيه غير مفتوحة لمؤسسات أخرى (مجاح، 2021، صفحة 2421)

وبصفة عامة يمكن القول أن نظام المستودعات الصناعية يعد مزجا بين نظامين جمركيين هما القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع الإيجابي ونظام المستودع الجمركي، و يرخص هذا النظام للمؤسسات بتهيئة البضائع المعدة للإنتاج قصد التصدير مع وقف الحقوق والرسوم الجمركية التي تخضع لها هذه البضائع، ويعتبر هذا النوع من مستودعات التحويل، أي أن البضائع المخزنة فيه يطرأ عليها تحول و تغير حالتها.

د. مدة مكوث البضائع في المستودعات الجمركية:

تحدّد مدة مكوث البضائع في المستودعات الخاضعة للرقابة الجمركية بسنة واحدة. غير أن هذه المدة يمكن أن تمدّد دون أن يتعدّى ذلك سنة واحدة، بشرط أن تكون البضائع في حالة جيدة و عندما تبرّر الظروف ذلك قبل انقضاء الآجال المحددة، يجب على المودع تعيين نظام جمركي آخر مرخص به للبضائع، و إن لم يفعل يحرّر إنذار في حقه في هذا الصدد، إذا ظل هذا الإنذار بدون مفعول مدة خمس و أربعين (45) يوما تقوم إدارة الجمارك ببيع البضائع حسب نفس الشروط التي تضبط بيع البضائع الموضوعة رهن الإيداع. **(الجمارك الجزائرية، 2022)**

ويتم غلق المستودع في الحالات التالية:

- إخلال المستغل بالتزاماته تجاه إدارة الجمارك؛
- فسخ عقد الإيجار أو عدم تجديده أو انعدام النشاط لمدة سنة واحدة؛
- إفلاس المستغل أو وفاته؛
- بطلب من المستغل.

وقبل انتهاء مدة مكوث البضائع في المستودع العمومي والخاص يجب على المودع تعيين نظام جمركي آخر للبضائع، أما الجهات التي قد تأخذها البضائع المودعة في المستودعين العمومي والخاص فهي إما العرض للاستهلاك أو إعادة التصدير عن طريق التصريح أو اختيار نظام جمركي آخر ..

5. **إعادة التموين بالإعفاء**

أ. **تعريف إعادة التموين بالإعفاء.**

طبقا للمادة 482من قانون الجمارك، يقصد بإعادة التموين بالإعفاء النظام الجمركي الذي يسمح بأن تستورد بالإعفاء من الحقوق والرسوم عند الاستيراد، بضائع متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية مع البضائع التي أخذت في السوق الداخلية واستعملت للحصول على منتوجات سبق تصديرها بشكل نهائي. **(مجاح، 2021، صفحة 2430)**

وعليه فإن كل شخص يرغب في الاستفادة من هذا النظام يتعين عليه تقديم طلب إلى مفتشية الجمارك المؤهلين على مستوى المنطقة مرفقا بالوثائق اللازمة بغية حصوله على الموافقة من طرف إدارة الجمارك فيما يخص كميات السلع الممكن استيرادها .

ويستفيد من هذا النظام الأشخاص الطبيعيين و المعنويين المقيمين في الإقليم الجمركي و الذين يمارسون نشاطا صناعيا أو حرفيا أو تجاريا. (المديرية العامة للجمارك، 2023)

ب. أهميته

يهدف هذا النظام إلى ضمان تنافسية المنتج في الأسواق الخارجية من حيث التكلفة و ربح الوقت بالنسبة للمتعاملين من خلال السماح لهم بالرد بشكل سريع و إيجابي على طلبات التصدير و ذلك بصنع منتجاتهم باستخدام بضائع كانت محل جمركة لوضعها قيد الاستهلاك أو تصدير منتجات مصنوعة مسبقا و لكن خاضعة لدفع الحقوق و الرسوم. **(الجمارك الجزائرية، 2022)**

ج. البضائع المستفيدة من نظام التموين بالإعفاء:

أما البضائع المستفيدة من نظام التموين بالإعفاء: هي البضائع ذات المصدر الأجنبي التي تعوّض تلك التي سبق ضبطها في السوق الداخلية من نفس الجودة و نفس الخصائص التقنية و المستخدمة في صنع البضائع التي سبق تصديرها: (المديرية العامة للجمارك، 2023)

- المواد الأولية؛
- المنتجات النصف مصنّعة؛
- الأجزاء و قطع الغيار المتجانسة مع تلك المحتواة في المنتجات المصدّرة (غير المحوّلة)؛
- البضائع المساعدة على الإنتاج (المواد المحفّزة أو المسرّعة أو المبطئة للتفاعل الكيميائي ...).

6. **المصنع الخاضع للرقابة الجمركية**

أ.تعريفه:

إن نظام المصانع الخاضعة للمراقبة الجمركية هو نظام جمركي اقتصادي خاص بقطاع الطاقة، ولا تشاركه فيه أي من القطاعات الأخرى، على عكس الأنظمة الأخرى التي يوجد منها ما يشترك فيها أكثر من قطاع، ويخص هذا النظام المنشآت والمؤسسات التي تمارس نشاطها تحت المراقبة الجمركية التالية :

- استخراج وتجميع ونقل زيوت خام من البترول أو المعادن الزفتية وغازات البترول والمحروقات السائلة أو الغازية،
- معالجة وتصفية زيوت خام من البترول أو المعادن الزفتية وغازات البترول والمحروقات الغازية الأخرى قصد الحصول على منتوجات بترولية وما يماثلها، الخاضعة للحقوق الداخلية للاستهلاك وإلى كل الرسوم والأتاوى الأخرى،

- تمييع المحروقات الغازية،
-إنتاج المنتجات البترولية وما يماثلها الخاضعة للحقوق الداخلية للاستهلاك،
_انتاج وتصنيع منتوجات كيمياوية وما يماثلها ،المشتقة من البترول،
_ التصنيع التبعي لمنتوجات أخرى التي تحدد قائمتها عن طريق التنظيم،
_تشغيل أو استعمال البضائع التي تستفيد من نظام جمركي أو جبائي خاص .

يتم قبول البضائع الموضوعة تحت نظام المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية عند دخولها إلى هذه المصانع بوقف تحصيل الحقوق والرسوم والقيود ذات الطابع الاقتصادي والإجراءات الإدارية الأخرى.

غير أنه يمكن أن تخضع بعض البضائع التي تحدد قائمتها عن طريق التنظيم لدفع الحقوق الجمركية المسجلة في التعريفة الجمركية.

ولكونها منشآت حساسة وتصنف كذلك طبقا للنظام القانوني للشركات المنشأة لها من جهة وكذا حساسية البضائع المعنية لاحتوائها، حظيت بتأطير خاص في التنظيم الجمركي، حيث يحدد هذا التنظيم الكيفيات التي تنظم بمقتضاها هذه المصانع، والشروط التي يجب أن تتوفر في المنشآت، وكذلك الالتزامات والأعباء التي تترتب عنها بالنسبة للمستغلين.

ب.مزايا النظام

يهدف هذا النظام إلى الاستجابة الفعّالة للاحتياجات المختلفة للمتعاملين الاقتصاديين بحيث يسمح لهم باكتشاف الديناميكية المناسبة لشركاتهم و تعزيز قدراتهم التنافسية على المستويين الوطني و الدولي؛ و في هذا الصدد يستفيدون من بعض المزايا الجبائية كجزء من التسهيلات المقدّمة لهم. (المديرية العامة للجمارك، 2023)

ثالثا:التقييم الجمركي

1. تعريف التقييم الجمركي :هو تحديد قيمة الصفقة للأغراض الجمركية وبعبارة أخرى :تحديد قيمة الصفقة تمهيدا لفرض(لتقدير) الضرائب الجمركية المستحقة عليها ويوجد نظامان أو طريقان للتقييم الجمركي:

أ .نظام التقييم طبقًا لاتفاقية بروكسل.

ب . نظام التقييم طبقًا لاتفاقية لمنظمة التجارة العالمية (اتفاقية التقييم الجمركي).

2. **الطرق المختلفة للتقييم الجمركي في ظل اتفاقية الجات (المنظمة العالمية للتجارة:)**

يتم التقييم الجمركي طبقًا لاتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية على أساس طريقة قيمة الصفقة، حيث أنها تعتبر الطريقة الأساسية للتقييم الجمركي . وفي حالة تعذر التقييم طبقًا لطريقة قيمة الصفقة يتم التقييم على أساس طرق بديلة أخرى:

- طريقة السلع المطابقة.
- طريقة السلع المماثلة.

- الطريقة الخصمية(الاستدلالية.)
- الطريقة الحسابية.
- الطريقة الاسترجاعية المرنة(الاجتهادية.)

بحيث يتم تطبيق هذه الطرق البديلة بالترتيب التتابعي الملزم. ويعنى ذلك أن يتم التقييم أساسا طبقًا للطريقة الأولى (قيمة الصفقة)، وفى حالة عدم إمكانية تطبيقها يتم اللجوء إلى طريقة السلع المطابقة وفى حالة صعوبة استخدام الطريقة الثانية يتم الانتقال إلى الطريقة التي تليها في الترتيب وهكذا. كما يجوز للمستورد في حالة عدم قبول قيمة الصفقة وعدم إمكانية تطبيق طريقتي السلع المطابقة والمماثلة أن يطلب عكس الترتيب بين الطريقة الخصمية والطريقة الحسابية .ويشترط موافقة الإدارة الجمركية على طلب المستورد لتطبيق الطريقة الحسابية قبل الطريقة الخصمية.

أ. طريقه قيمه الصفقة: (نجار، 2021/2020، الصفحات 13-15)

وهي إجمالي الثمن الذي دفعه المستورد أو ما سيتم دفعه للمصدر أو لصالحه نظير شراء بضائع تم تصديرها ويضاف إلى هذا الثمن التكاليف التي تحملها المستورد نظير استيراد البضائع الواردة ولم يتضمنها هذا الثمن بحيث أن الثمن المدفوع يمكن أن يأخذ شكل نقود أو خطابات ائتمان أو أية وسيلة أخرى يتم الاتفاق عليها .وقد يكون الدفع مباشر أو غير مباشر و من أمثلة الدفع غير المباشر تسويه المشترى لدين مستحق على البائع

<u>الشروط الواجب توافرها في هذا الثمن:</u>

- عدم وجود قيود أو شروط يفرضها البائع على تصرف المشترى في البضاعة، وتقبل فقط الشروط الآتية:
- القيود التي يفرضها القانون في بلد الاستيراد.
- القيود المتعلقة بتحديد المساحة الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلعة فيها.
- القيود التي لا تؤثر تأثيرا كبيًار على قيمة السلعة.
- عدم استحقاق المورد لعوائد إضافية ناتجة عن إعادة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها
- عدم وجود علاقة ارتباط بين البائع والمشتري تؤثر على السعر.

<u>الإجراءات التي تتبعها الجمارك للتحقق من قيمة الصفقة</u>

-مراجعة المستندات المقدمة و التأكد من مدى كفايتها واستيفائها للنواحي الشكلية.

-التحقق من أن الرسالة تمثل واقعة بيع فعلية و أنها معدة للتصدير إلى البلد المعني.

-مراجعة إقرار القيمة و التأكد من أن المستورد أجاب على جميع الأسئلة الموضحة به و مراجعة مدى توفر والتأكد من وجود مستندات فعلية للعناصر الواجبة الإضافة إلى الثمن المدفوع فعلا في حالة الإقرار بوجودها في إقرار القيمة.

-التحقق من وجود مستندات فعلية للتأمين و التفريغ.

-التحقق من صحة عناصر القيمة طبقًا للمعلومات السعرية المتاحة لدى الجمارك.

<u>كيفية حساب القيمة للأغراض الجمركية</u> :حيث انه يتم غالبًا تحصيل الرسوم الجمركية بعملة بلد الاستيراد بينما يكون سعر البضائع الواردة في الفاتورة بعملة أجنبية، في هذه الحالة تحويل العملة يتم الاستعانة بسعر الصرف الذي

تحدده السلطات المختصة في بلد الاستيراد وقد تركت الاتفاقية الحرية للدولة في تحديد تاريخ سعر التحويل الذي يتم الآخذ به هل هو تاريخ التصدير أم تاريخ الاستيراد.

رفض قيمة الصفقة :الأسباب التي تؤدى إلى رفض قيمة الصفقة هي:

-في حالة تأثر الثمن المدفوع أو المستحق للدفع بشرط أو اكثر من الشروط التي تمنع قبول قيمة الصفقة.

-في حالة ما إذا كانت المستندات المقدمة غير كافية للتحقق من صحة القيمة ولم يتمكن المستورد من تقديم مستندات مقبولة جمركيًا.

-في حالة وجود معلومات سعرية لدى الجمارك ذات قيم تفوق قيمة السلعة محل التقييم مع عدم تمكن المستورد تبرير أسباب انخفاض قيمة الفاتورة عن المعلومات السعرية المتاحة.

-إقرار المستورد في إقرار القيمة بقيمة أعلى من قيمة الفاتورة المقدمة دون تقديم ما يبرر هذه الزيادة.

-فى حالة عدم إمكانية تطبيق طريقة قيمة الصفقة فإنه يتم الانتقال إلى الطرق البديلة للتقييم طبقًا للترتيب التتابعى الملزم.

ب. طريقه المطابقة :(شيخة، 2014/2013، صفحة 5)

السلع المطابقة: هي السلع التي سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية التي تتطابق مع السلع المستوردة محل التقييم في الخصائص الطبيعية، الجودة والشهرة، أداء نفس الوظائف، الفئة والنوع العلامة التجارية. وفى حالة وجود اختلافات بسيطة في الشكل أو اللون بطريقة لا تؤثر على القيمة فإن هذا الاختلاف لا يؤثر على تعريف السلعة بأنها متطابقة .

شروط تطبيق طريقة السلع المطابقة:

- أن تكون متطابقة في الخصائص المادية والنوعية والجودة والسمعة التجارية
- أن تكون منتجه في نفس البلد ومن نفس منتج السلعة محل التقييم
- أن تكون مصدرة إلى البلد المعني خلال ستين يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم
- أن تكون مصدرة على نفس المستوى التجاري (جملة مثلا) ونفس الكمية ونفس وسائل النقل
- أن تكون قيمتها التعاقدية مقبولة من قبل الجمارك .

ج طريقة السلع المماثلة: (نجار، 2021/2020، صفحة 16)

يتم استخدام طريقة الصفقات الخاصة بالسلع المماثلة في حالة فشل أو تعذر تطبيق الطريقة الأولى والأساسية من طرق التقييم الجمركي(طريقة قيمة الصفقة) وتعذر استخدام الطريقة الثانية (طريقة السلع المطابقة) بشرط أن يتوفر لدى الجمارك قيودات لسلع سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وتكون مماثلة للسلع محل التقييم ووارده في نفس وقت الاستيراد أو وقت قريب (خلال ستين يوًما مثلا قبل أو بعد تاريخ تصدير السلعة محل التقييم).

السلع المماثلة:

هي السلع التي سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية والتى تتماثل مع السلع المستوردة محل التقييم في الخصائص الطبيعية والمكونات المادية، ويمكنها أداء نفس وظيفة السلع التي يجرى تقييمها وان تكون قابلة للتبادل تجاريًا مع السلعة محل التقييم مع الآخذ في الاعتبار الجودة والشهرة والعلامة التجارية.

شروط تطبيق طريقة السلع المماثلة:

أ- أن تكون متشابهة أو مماثلة في الخصائص الطبيعية والمكونات المادية.

ب- يمكنها أداء نفس وظيفة السلع محل التقييم وقابلة للتبادل التجاري معها

ج- أن تكون البضائع المماثلة منتجة في نفس بلد إنتاج السلعة محل التقييم و نفس المنتج.

د- أن تكون مصدرة خلال ستين يوًما قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم.

هـ- أن تكون مصدرة بنفس المستوى التجاري وبنفس الكمية ونفس وسائل النقل.

و- أن تكون قيمتها التعاقدية مقبولة

د. القيمة الاستدلالسة –الخصمية-

تستند القيمة الجمركية إلى سعر الوحدة الذي تباع بموجبه البضاعة المستوردة نفسها أو البضاعة المطابقة أو البضاعة المماثلة، على أول مستوى تجاري، في السوق المحلي ، بحالتها عند الإستيراد، بأكبر كمية إجمالية ، في نفس وقت إستيراد البضاعة قيد التثمين أو قريباً منه، على أن يتم إجراء الاستقطاعات التالية :

- إما مقدار العمولات (التي تدفع عادة أو المتفق عليها)، أو المبالغ التي تضاف عادة مقابل الأرباح والمصروفات العامة
- الأجور المعتادة للنقل والتأمين بعد الإستيراد وما يرتبط بها من تكاليف
- ج- الرسوم الجمركية وغيرها من الضرائب .

.إذا لم تكن البضاعة قيد التثمين أو البضاعة المطابقة أو البضاعة المماثلة المستوردة قد بيعت بحالتها عند الإستيراد في نفس وقت إستيراد البضاعة قيد التثمين أو قريباً من ذلك الوقت، فتستند القيمة الجمركية، إلى سعر الوحدة الذي تباع به البضاعة المستوردة أو البضاعة المطابقة أو البضاعة المماثلة المستوردة في السوق المحلي ، بحالتها عند الإستيراد في أقرب وقت بعد إستيراد البضائع التي يجري تثمينها على أن يتم ذلك قبل مرور تسعين يوماً من تاريخ إستيراد البضاعة قيد التثمين، بكميات تكفي لتحديد سعر الوحدة .

3. إذا لم تكن البضاعة المستوردة أو البضاعة المطابقة أو البضاعة المماثلة المستوردة قد بيعت في السوق المحلي ، بحالتها عند الإستيراد، فتستند القيمة الجمركية، بناءاً على طلب المستورد، إلى السعر الذي تباع به الوحدة من البضاعة المستوردة في السوق المحلي ، بعد إجراء تصنيع أو تجهيز إضافي عليها ما لم تفقد هويتها، بأكبر كمية إجمالية، مع مراعاة إستقطاع القيمة التي أضيفت نتيجة التصنيع أو التجهيز الإضافي، والإستقطاعات المنصوص عليها . **(هيئة الزكاة والضريبةوالجمارك، بلا تاريخ)**

الشروط الواجب توافرها لتطبيق الطريقة الخصمية:

- أن يتم إعادة بيع السلعة موضوع التقييم أو السلع المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الاستيراد بالحالة التي وردت عليها.
- أن يتم إعادة بيع السلعة موضوع التقييم أو السلع المطابقة أو المماثلة في نفس الوقت أو خلال المدة المحددة و هي (ستين يوًما قبل أو بعد تاريخ وصول السلع محل التقييم).

- إذا لم يتم البيع في نفس وقت الاستيراد أو خلال ثلاثين يوًما يتم التقييم في اقرب موعد بعد الاستيراد بشرط أن لا يتعدى تسعين يوًما من تاريخ الاستيراد.
- أن لا يكون هناك علاقة ارتباط بين البائع والمشترى في بلد الاستيراد.
- إذا كانت السلعة المستوردة محل التقييم أو المطابقة أو المماثلة لم يتم بيعها على حالتها و إنما تم بيعها بعد تجهيزها أو معالجتها أو تكملة صنعها فإنه قبل تحديد سعر بيع الوحدة يتم خصم القيمة المضافة نتيجة التجهيز. **(نجار، 2021/2020، الصفحات 16-17)**

هـ. الطريقه الحسابية :

تستند القيمة الجمركية للسلعة محل التقييم طبقًا للطريقة الحسابية على: **(نجار، 2021/2020، الصفحات 17-18)**

- تكلفة أو قيمة المواد وأعمال التصنيع أو غيره من أعمال التجهيز التي دخلت في إنتاج السلعة محل التقييم.
- مقدار هامش الربح في بلد التصدير.
- تكلفة أو قيمة كل المصروفات اللازمة للوصول إلى القيمة CIF.

<u>المعلومات اللازمة لتطبيق الطريقة الحسابية:</u>

يمكن للجمرك الحصول على المعلومات اللازمة لتطبيق الطريقة الحسابية من سجلات منتج السلعة محل التقييم فضلا عن بعض المعلومات التي قد يحتاج إليها والتى يمكن الحصول عليها من سجلات المستورد. ولا يجوز للجمارك أن تجبر أي منتج بأن يقدم للفحص أي حساب أو سجل لأغراض تحديد القيمة الجمركية طبقًا للطريقة الحسابية أو أن يسمح بالاطلاع عليه إلا بموافقته

و.**الطريقة الاسترجاعية المرنة:**

في حالة تعذر تحديد القيمة الجمركية طبقا لأحكام أي من طريقة قيمة الصفقة أو طريقة السلع المطابقة أو طريقة السلع المماثلة أو الطريقة الخصمية أو الطريقة الحسابية، فإنه يتم اللجوء إلى الطرق السابقة (باستثناء طريقة قيمة الصفقة) لكن بقدر معقول من المرونة في تطبيق هذه الأساليب

عند إعادة تطبيق طرق التقييم يسمح بالمرونة فيما يتعلق بالآتي : **(شيخة، 2014/2013، الصفحات 9-10)**

- يمكن التقييم على أساس القيم التعاقدية لسلع مطابقة أو مماثلة تم استيرادها خلال مائة وعشرون يوماً طالما لم تتوافر معلومات عن قيم تعاقدية لسلع مطابقة أو مماثلة تم تصديرها خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تصدير السلعة محل التقييم
- يمكن التقييم على أساس القيم التعاقدية لسلع مطابقة أو مماثلة أنتجت في بلد غير بلد منشأ السلعة محل التقييم طالما لم تتوافر معلومات عن سلع مطابقة أو مماثلة تم إنتاجها في نفس بلد منشأ السلعة محل التقييم
- يمكن التقييم على أساس قيم جمركية تم تحديدها طبقاً لآي من الطريقة الخصمية أو الطريقة الحسابية طالما لم تتوافر معلومات عن قيم تعاقدية لسلع مطابقة أو مماثلة
- يمكن التقييم على أساس سعر الوحدة الذي تباع به السلعة المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في السوق المحلى بحالتها أو بعد تجهيزها خلال مائة و ثمانين يوماً من تاريخ استيراد السلعة محل التقييم طالما لم تتوافر معلومات عن ذلك خلال تسعين يوماً عند إعادة تطبيق الطريقة الخصمية .

عند استخدام مادة المرونات هل هناك طرق للتقييم الجمركي لا يجوز استخدامها؟ ،نعم عند استخدام المرونة في تطبيق طرق التقييم الجمركي ليس من المسموح أن ترتكز القيمة على أساس :

- سعر بيع السلع المنتجة محلياً في بلد الاستيراد ؛ .
- القيمة الأعلى من قيمتين بديلتين ؛
- تكلفة إنتاج أخرى غير القيم المحسوبة التي حددت لسلع مطابقة أو مماثلة ؛ .
- سعر بيع السلعة المستوردة في السوق المحلى ببلد التصدير ؛
- سعر بيع السلعة المستوردة في بلد أخر غير بلد التصدير ؛
- القيم الجمركية الدنيا ؛
- قيم جزافية أو صوريه

في حالة تعذر تحديد القيمة الجمركية باستخدام أي من الطرق الست السابقة وتعذر تحديدها باستخدام المرونات المسموح باستخدامها، فقد أقرت اللجنة الفنية للقيمة في منظمة التجارة العالمية WTO انه في حالة تعذر تحديد القيمة الجمركية باستخدام أي من طرق التقييم بالإضافة إلى عدم إمكانية تحديد القيمة باستخدام المرونات المسموح بها فإنه يجوز تحديد القيمة الجمركية باستخدام طرق أخرى معقولة بشرط أن لا تكون هذه الطرق من الطرق الممنوعة التي حددت سلفا .

رابعا: مستندات التجارة الخارجية

بعد إتمام صفقة الشراء والشحن بنجاح لابد من وجود هذه المستندات لتخليص الشحنة عند وصولها وهذه المستندات تعتمد بشكل أكبر علي المورد الذي إشتريت منه البضائع وبعضها يعتمد على المستورد وهي كالآتي:

1. **المستندات المطلوبة من المصدر لتخليص الشحنة:**

أ. **الفاتورة التجارية.(Commercial Invoice)** : هي سجل او دليل على العملية التجارية (الصفة التجارية) بين المصدّر والمستوردبناء على الشروطالتي وافق عليها الطرفان مسبقاً. وحين تصبح البضاعة جاهزة يتم إصدار فاتورة تجارية من قبل المصدر للمستورد، والذي بدوره يقوم بتوقيع نسخة عنها وإرجاعها للمصدر مرة أخرى.

ولا يطلب نموذج محدد من الفاتورة التجارية. ويجب تسليم الفاتورة الأصلية مع نسخة واحد الأقل عنها، وبشكل عام لا يوجد هناك حاجة لتوقيع الفاتورة، ولكن جرت العادة أن يتم توقيع الفاتورة التجارية الأصلية ونسخة عنها. ويمكن أن تكتب الفاتورة بأية لغة، ولكن يفضل أن تترجم إلى اللغة الإنجليزية. **(مركز التجارة الفلسطيني، بلا تاريخ)**

ويجب أن تشمل هذا الوثيقة (الفاتورة) أكبر قدر ممكن من التفاصيل، وهذا هو الحد الأدنى من التفاصيل المطلوب تضمينها: **(مركز التجارة الفلسطيني، بلا تاريخ)**

- معلومات عن المصدر والمستورد (الاسم والعنوان)
- تاريخ إصدار الفاتورة
- رقم الفاتورة
- وصف كامل عن البضاعة (الاسم، الجودة، إلخ)
- وحدة القياس

- كمية البضاعة
- قيمة الوحدة
- قيمة جميع الوحدات
- قيمة كامل الفاتورة، والعملة التي ستتم عملية الدفع بها (يجب أن يتم تحديد المبلغ بعملة يسهل تحويلها إلى إلى اليورو أو إلى العملة القانونية المكافئة لها في الدولة المستوردة)
- شروط الدفع (طريقة وتاريخ الدفع، الخصم، إلخ)
- شروط توصيل البضاعة باستخدام المصطلحات التجارية الدولية.
- وسيلة النقل.

ب. **قائمة التعبئة**(Packing List) :

يتم تحضيرها من قبل المنتج/ المصدر، وتحتوي على معلومات حول الوحدات المستوردة وتفاصيل الترزيم لكل شحنة. وعادة ما تشمل المعلومات التالية: **(مركز التجارة الفلسطيني، بلا تاريخ)**

- معلومات عن المصدر، والمستورد، وشركة النقل.
- تاريخ الإصدار
- رقم فاتورة الشحن
- طبيعة ترزيم البضاعة (أسطوانة، قفص، كرتون، مربع، برميل، حقيبة، إلخ)
- عدد الطرود
- محتوى كل طرد (وصف البضاعة ورقم كل وحدة/ طرد)
- العلامات والأرقام
- صافي الوزن، الوزن الإجمالي، ووحدة قياس الطرود.

من حق سلطات الجمارك تأخير عملية تخليص الشحنة إلى حين قيام المستورد بإعداد قائمة تعبئة تبين المحتوى الحقيقي للحاوية. تعتبر قائمة التعبئة ضرورية عندما تكون كافة المعلومات الموجودة بها مبينة في الفاتورةالتجارية بشكل واضح.

ج. **شهادة المنشأ.(Certificate Of Origin) :** عبارة عن شهادة تصدرها وتصادق عليها الغرفة التجارية لدى البلد الذي يتم فيه إنتاج أو تصنيع أو تجميع السلعة المستخدمة في التجارة الخارجية. **(جمارك دبي، بلا تاريخ) وبالتالي يعتبر منشأ السلعة بمثابة جنسيتها الاقتصادية**، وشهادة المنشأ تسلم للزبون بناء على طلبه لإثبات منشأ سلعته والإستفادة من المزايا و التفضيلات التعريفية.

وبالحديث عن شهادة المنشأ لا بد لنا أن نتطرق إلى مفهوم قواعد المنشأ والتي تعرف على أنها الأنظمة التي تحدد نسبة المكونات (المدخلات) التي تم استخدامها في صناعة أوانتاج هذه السلعة مما يكسبها صفة سلعة " صنعت في ....."وهذا لغرض تحديد كيفية معاملتها عندما تصدر وتدخل الاسواق الاجنبية حيث تحدد أية معاملة تفضيلية أو غيرها سوف تحظى بها ، (اتفاقية المنشأ، بلا تاريخ)وبصفة عامة يمكن القول أن قواعد المنشأ هي مجموعة المعايير والأسس التي يحددها أي بلد لتكتسب السلعة على أساسها صفة " المنشأ الوطني " ، و التي يترتب عليها الاستفادة من الإعفاءات

الجمركية المنصوص عنها في إطار اتفاقيات التجارة التفضيلية، بشرط أن لا ينتج عن هذه القواعد مزايا وإعفاءات تزيد عن تلك الممنوحة في إطار منظمة التجارة العالمية، وفقا لمبدأ المعاملة الوطنية أو الدولة الأولى بالرعاية، الذي يمنع أي دولة عضو في المنظمة منح إعفاءات أو مزايا لسلع دولة أخرى(سواء كانت عضوا في المنظمة أم لا) تزيد عن المزايا والإعفاءات الممنوحة لباقي الدول الأعضاء. **(خالدية، الصفحات 27-28)**

- **أهمية قواعد المنشأ**

- تحديد ومطابقة المنتجات القادرة على الاستفادة من الإتفاقيات التجارية التفضيلية والبروتوكولات الملحقة بها، حيث تعد قواعد المنشأ الأساس الذي يتم على أساسه تبادل الإعفاءات والامتيازات بين الدول المرتبطة فيما بينها بإتفاقيات تعاون ثنائي أو متعدد الأطراف. **(خالدية، صفحة 30)**

- لغايات تطبيق أدوات وإجراءات السياسة التجارية مثل رسوم مكافحة الإغراق وإجراءات الحماية الأخرى.
- لغايات الإحصاءات التجارية.
- لغايات تطبيق متطلبات العلامات والدلالات التجارية.
- المشتريات الحكومية. **(خالدية، صفحة 34)**

- **معايير تحديد قواعد المنشأ**

تختلف معايير إثبات المنشأ الوطني للسلعة بطبيعتها وتعقيداتها، وتتراوح من المفهوم الأكثر بساطة للسلعة المنتجة أو المتحصلة بالكامل في بلد ما أو في دولة عضو في إتفاقية تجارية تفضيلية إلى المفهوم الأكثر تعقيدا للسلع التي تخضع لتحويلات مادية تؤدي إلى تغيير ما في إسمها أو شكلها أو في

استخدامها أو في هويتها، وبالتالي عندما يكون منشأ البضاعة غير محدد بوضوح، يتم تطبيق إجراءات وتدابير معينة للتأكد من منشأ السلعة، وفيما يلي ندرج أهم معايير تحديد قواعد المنشأ: **(عبد القادر، 2017/2016، صفحة 42)**

- **معايير المنتجات المتحصل عليها بالكامل:**

وهذا يعني أن تكون السلعة بالكامل من زراعة أو انتاج أو صنع بلد واحد فقط وبدون إستعمال أي مدخل غير محلي كمثال :الحيوانات الحية التي ولدت وتربت بذات البلد، الخضر والفواكه والمنتجات المعدنية...الخ.

- **معايير التحويل الجوهري:**

تصنف السلع وفق هذا المعيار على أساس عمليات التصنيع التي تخضع لها المادة أو السلعة في بلد ما، وتصبح من خلالها صالحة للإستخدام بشكل مختلف عن استخدامها الأولي، بمعنى آخر تكتسب السلعة صفة المنشأ في البلد الذي يجري عليها فيه آخر عملية تحويل أو تصنيع جوهري، شرط أن يؤدي هذا التصنيع إلى منتج جديد، ويحدد معنى التحويل الجوهري في الاتفاقيات الدولية بأي من الحالات التالية:

- **معيار تغيير البند الجمركي:**

تعتبر المنتجات قد تحولت جوهريا واكتسبت صفة المنشأ عندما تكون السلعة النهائية تقع في بند تعريفة جمركية في النظام المنسق يختلف عن البنود الجمركية التي تقع فيها المواد المكونة لهذه السلعة، ومن هنا تأتي اهمية معرفة النظام المنسق حيث أن الشخص الذي يحدد منشأ البضاعة يجب أن يكون على دراية بالنظام المنسق لتبنيد السلع.

والمقصود بتغيير بنود التعريفة الجمركية في هذا المعيار يكون على أساس التغيير الذي يحدث على مستوى أربعة أرقام من النظام المنسق أو على مستوى البنود الفرعية أي على أساس ستة أرقام.

- **معيار القيمة المضافة:**

إن من عمليات التحويل الجوهري التي تمنح بضاعة معينة صفة المنشأ المحلي هي تحقيقها نسبة محددة من القيمة المحلية المضافة أي نسبة المواد ذات المنشأ المحلي.

- **الحالات التي لا تكسب السلعة صفة المنشأ المحلي**

تلك العمليات التي اذا خضعت لها السلع ذات المنشأ الاجنبي في البلد لا تكسبها صفة المنشأ المحلي ومن هذه العمليات نذكر :**(عبد القادر، 2017/2016، صفحة 43)**

- ✓ عمليات حفظ البضاعة لأغراض النقل؛
- ✓ عمليات إزالة الأتربة كالغربلة والتصفية والطلاء؛
- ✓ تغيير الأغلفة وفكها؛
- ✓ عمليات الخلط البسيطة للمنتجات؛
- ✓ ذبح الحيوانات وسلخها

- **مستخدمي قواعد المنشأ**

إن مستخدمو قواعد المنشأ والمتعاملون بها هم :**(اتفاقية المنشأ، بلا تاريخ)**

- الدوائر الجمركية
- وزارة التجارة والصناعة
- وزارة المالية
- غرف التجارة
- غرف الصناعة
- الصناعيين
- المنظمات الدولية (منظمة التجارة العالمية، منظمة الجمارك العالمية)
- بغرض إعداد إحصائية في مجال التجارة الدولية(الميزان التجاري بين الدول)
- بهدف تطبيق متطلبات العلامات والدلالات التجارية.
- المشتريات الحكومية

د. **<u>بوليصة الشحن:</u>**

هى وثيقة قانونية بين الشاحن لبضائع , وشركه الشحن توضح بالتفصيل نوع وكمية وجهة الوصول للبضائع المشحونه . بوليصة الشحن أيضا بمثابة إيصال استلام للشحنة عندما يتم تسليمها بحاله جيدة إلى جهه الوصول المحددة سلفا. هذه الوثيقة يجب أن ترافق البضائع المشحونة ، أى كان شكل وسيله النقل(بحري ، جوي ،بري) ، كما يجب أن

تكون موقعة من قبل مندوب مفوض من الشاحن وشركه الشحن . و عند إستلام البضائع يوقع عليها المتلقى كإثبات لإستلامه الشحنه .**(نبيهه، 2011)** ومن أنواع بواليص الشحن نجد:

- **بوليصة الشحن الموحده:** هى تعاقد بين المصدر وشركه الشحن بشأن البضائع المراد نقلها. البوليصه الموحده للشحن توفر معلومات أساسية عن الشحنة مثل شركه الشحن وأسم المستلم ، ومنشأ الشحنة ووجهتها. بالإضافة إلى ذلك ، فإنها تحدد الشروط و مسؤولية شركه الشحن و شروط النقل ، و الإطار الزمنى للوصول، وكيفية رفع دعوى إذا ما فقدت شحنه أو تلفت نتيجه الشحن السيء ، كيفية تطبيق التأمين في حالة المطالبة ، وكيف يمكن تخزين الشحنة أو التخلص منها إذا تم رفض الشحنة أو لم يتم توصيلها.وتوضح بوليصه الشحن الموحدة القانون الذى يحدد أيضا مسؤولية شركه الشحن فيما يتعلق بأنواع معينة من الشحنات ، بما في ذلك الوثائق والمال والعملة ، و السلع ذات القيمة الاستثنائية اوالمتفجرات. ويمكن تقييم رسوم شحن إضافية إذا تلاعب الشاحن فى نوع البضائع التي يجري نقلها.
- **بوليصه شحن نظيفه :**ـفاتورة الشحن تصدر من قبل شركه الشحن معلنا أنه تم استلام البضائع في حالة جيده ، دون وجود عيوب. و تصدر شركه الشحن فاتورة نظيفه بعد تفتيش دقيق للعبوات و التأكد من خلوها من أى ضرر ، او أى كميات مفقودة أو انحرافات عن شروط التسليم.
- **بوليصة الشحن المغلقه :**ـهى فاتورة الشحن التى تُظهر عجزا أو ضررا في البضائع المرسله. عادة ، إذا كانت المنتجات التي يتم شحنها لا تطابق مواصفات التسليم المتوقع أو شروط الجوده ، قد يعلن المتلقي إغلاق فاتورة الشحن. و تعرف أيضا باسم "فاتورة الشحن القذرة" أو "فاتورة الشحن الفاسده".أن إصدار بوليصه شحن مغلقه يكون مزعجا بالنسبة لمعظم المصدرين. اذا ما واجه تلف لبعض البضائع أو إكتشف كمية مفقوده ، حيث يصعب على المصدر تحصيل نقوده. معظم البنوك ترفض قبول أي بوليصه شحن مغلقه ، ويجد المشترون الذين يعتمدوا على خطابات الائتمان لدفع ثمن السلع صعوبه فى الحصول على تمويل البنك لدفع المبلغ المحدد للمصدر.
- **بوليصة الشحن الداخلية(برية)**

الوثيقة القانونية اللازمة لنقل المواد على الأرض عن طريق السكك الحديدية أو الشاحنات. فاتورة الشحن الداخلية تعتبر بمثابة إيصال أستلام من شركه الشحن وعقد لنقل البضائع.وتحدد الوثيقة تفاصيل نقل البضائع ، مثل النوع والكمية والوجهة.

إذا كانت البضائع سيتم شحنها للخارج هنا يجب إستخراج بوليصه شحن "جوية". و ينتهى دور شركه الشحن الداخليه عند الميناء إذا كانت البضاعه ستشحن بحرا , او المطار إذا كانت البضائع ستشحن جوا.

- **بوليصة الشحن القابله للتداول:** و هى عقد النقل الذى يمكن تظهيره الى طرف ثالث. و لكننا نجد البوليصه الموحده غير قابله للتداول بين أكثر من طرفين , و لا تنقل إلا إلى المرسل إليه المسمى (المستورد) فى البوليصه. مثل أي بوليصة شحن او فاتورة شحن نجد البوليصه القابلة للتداول أيضا تعطى كافه المعلومات عن البضائع التي يجري نقلها , وهى بمثابة العقد الذى ينص على شروط التعامل مع الشحنة.

و ليمكن نقل بوليصه الشحنه لطرف آخر حتى يتمكن من إستلامها يجب أن تكون البوليصه نظيفه. و على مالك الشحنه الأصلى أن يُظهر البوليصه بالتوقيع عليها و ختمها بختم المنشاه حتى يصبح المظهر له (الطرف الآخر) البوليصه قادرا على إستلام الشحنه .**(نبيهه، 2011)**

- **بوليصه الشحن البحري**

هي وثيقة تصدر من قبل شركة الشحن ، تثبت أن البضاعة قد استلمت بالفعل على متن السفينة. وتعتبر بوليصة الشحن بمثابة دليل على استلام البضاعة من قبل الجهة الناقلة، وتلزمها بتسليم البضاعة للجهة المرسلة إليها. تصف البوليصة البضاعة والسفينة الناقلة وميناء الوجهة. **(مركز التجارة الفلسطيني، بلا تاريخ)**ويجب أن تحتوى على البيانات الآتية: **(خالدية، صفحة 43)**

- إسم شركة الشحن في البلد المصدر منه
- إسم المورد وعنوانه
- إسم المستورد وعنوانه .
- نوع البضاعة وكميتها وحجمها ووزنها
- كيفية الشحن(كلي / جزئي)
- شروط الشحن(CIF / FOB)
- تاريخ الشحن
- إسم وعنوان التوكيل الملاحي في البلد الذي ستصل إليه البضاعة

هـ. **شهادات صحية Health Certificate في حالة المواد الغذائية:** وهي شهادة تفيد صلاحية البضاعة للاستخدام البشري وخلوها من أي إشعاع أو مواد ضارة بالصحة. **(خالدية، صفحة 9)** وتستخدم شهادات مثل التبخير في حالة السلع الخشبية .

و. **شهادة جودة** تطلب في بعض الدول للسلع المستوردة من الصين والتي تسمي."CIQ"

2. **المستندات المطلوبة من المستورد لتخليص الشحنة**

١ -نموذج اربعة يطلبه المستورد من البنك الذي قام بتحويل امواله من خلاله وبه القيمة التي قام بتحويلها ونوع التعاقد.

٢ -سجل تجاري أو صناعي.

٣ -بطاقة ضريبية.

٤ -بطاقة إستيرادية.

٥ -بطاقة المتعاملين مع الجمارك.

٦ -تفويض عام للمخلص الجمركي، بعض هذه المستندات يقدم مرة واحدة وبعضها لابد من تقديمه مرفقاً بكل شحنة.

خامسا:التخليص الجمركي Customs clearance:

في كل دولة وبلد اليوم هناك إجراءات وقوانين متبعة لتنظم جوانب الحياة المختلفة، بما فيها تنظيم عمليات التجارة الداخلية والخارجية، إذ لا يمكن لأي كان اليوم استيراد البضائع والمنتجات من الخارج بدون الخضوع للقوانين التي تنظم هذه العملية، وكذلك الأمر بالنسبة للتصدير.

هذه القوانين قد تختلف من بلد لآخر، بل قد تختلف في البلد الواحد بين مدينة وأخرى، فضلًا عن عوامل واعتبارات أخرى مثل اختلاف القوانين التي تحكم نوعية البضائع والمنتجات التي يجري التعامل بها والغرض من عملية الاستيراد وما إلى ذلك.وتعتبر عملية التخليص الجمركي أحد الخطوات الأساسية في مجال التجارة الدولية .

1. تعريف التخليص الجمركي

عملية التخليص الجمركي فهي عملية مستندية في المقام الأول في الإستيراد أو التصدير علي حد سواء والمستندات تتشابه كثيرا في التخليص الجمركي للصادر والوارد, حيث انه بعد إتمام صفقة الشراء والشحن بنجاح لابد من وجود المستندات لتخليص الشحنة عند وصولها وهذه المستندات تعتمد بشكل أكبر علي المورد الذي إشتريت منه البضائع وبعضها يعتمد على المستورد.

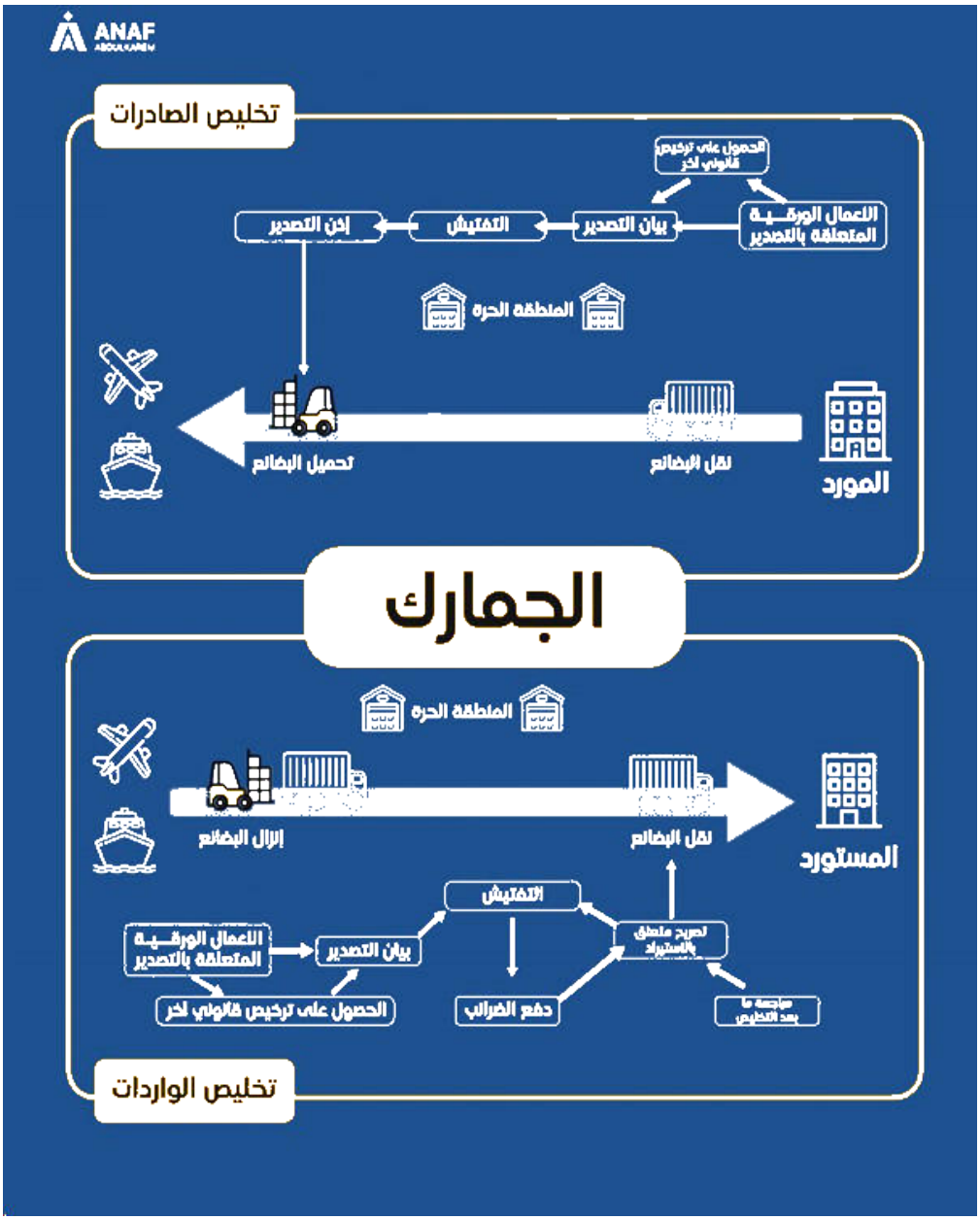
وهكذا يمكن تعريف التخليص الجمركي على أنه عبارة عن إجراءات مستندية يقوم بها المخلص الجمركي بغرض تسهيل عبور البضائع من خلال المنافذ الجمركية ثم دخولها إلى البلد. (قواسمه، 2022)

وهكذا فالتخليص الجمركي عملية بالغة الأهمية في التجارة الدولية. وهي تتضمن فحص البضائع وإصدارها من السلطات الجمركية قبل دخولها إلى بلد ما. وقد تكون العملية معقدة وتستغرق وقتًا طويلاً، وقد يؤدي عدم الامتثال للوائح الجمركية إلى تأخيرات خطيرة وعقوبات وحتى مصادرة البضائع. (Customs clearance: Efficient Customs Clearance: Mitigating Demurrage Risks, 2024)

ويمكن تقسيم عملية التخليص الجمركي إلى نوعين: (عنف، 2022)

تخليص الصادرات :هو العملية التي يتم القيام بها قبل أن تغادر البضائع المستورة البلد الأصلي.

تخليص الواردات:هو العملية التي يتم القيام بها عند وصول بضاعتك موانئ البلد الوجهة.



وبالحديث عن المخلص الجمركي فهو الشخص أو الجهة التي تكون على دراية ومعرفة جيدة بكل القوانين التي تنظم عمليات الاستيراد والتصدير، وقادر على التعامل معها بسهولة ومرونة وتخليص كل الأمور الجمركية المتعلقة بعملية استيراد أو تصدير ما.

ويكون في هذه الحالة عدة خيارات أما أن يقوم بإجراءات التخليص الجمركي المصدر أو المستورد بنفسك بحيث هو من يقوم بإصدار الوثائق والمستندات اللازمة وتقديمها إلى الجهات المختصة بالإضافة لكل الإجراءات الأخرى التي تتضمنها العملية. أو يمكنه التعامل مع مخلص جمركي يكون على معرفة ودراية بالإجراءات والأمور الجمركية ويتولى هو العملية بدلًا عنه أو قد يكون على شكل وكالة تخليص جمركي أو شركة متخصصة في هذا الشأن تنفذ له أعمال التخليص الجمركي بمقابل يتفق عليه مسبقًا.

2. مهام المخلص الجمركي

- المخلص الجمركي يضمن استيفاء عملية الاستيراد أو التصدير لكافة الأنظمة والشروط والقوانين المحددة، ويعمل بمثابة صلة وصل المصدر/المستورد وبين الجهات الحكومية المسؤولية عن هذا النوع من الأنشطة.
- يقوم باستخراج كل الوثائق والمستندات المطلوبة لعملية التخليص الجمركي، وأية أوراق ضرورية لعملية الاستيراد أو التصدير، مثل شهادات الاستيراد والكشوفات المالية، وشهادات الجودة ومدى مطابقتها للقوانين المحلية.
- يقوم المخلص الجمركي باستخراج الموافقات الصحية بالنسبة للمنتجات الغذائية والزراعية والتجميلية التي يتطلب استيرادها موافقات الجهات الصحية في غالبية البلدان.
- سداد الرسوم المالية والضرائب الخاصة بالمنتجات التي يتم استيرادها أو تصديرها.
- يمكن للمخلص الجمركي سواء كان فردًا أو وكالة تخليص جمركي مساعدة المصدر/المستورد في التوسع والوصول إلى أسواق جديدة خارج أو داخل حدود البلد الواحد.
- خدمات الشحن والنقل والتخزين لمختلف أصناف البضائع والمنتجات أيضًا يمكن أن تجدها لدى الجهات المتخصصة في التخليص الجمركي، وحتى لم تكن ذات الجهة هي من تقدم هذه الخدمات ولكن دائمًا ما تمتلك شبكة علاقات واسعة مع جهات مختلفة تمكنها من تقديم الخدمة لعملائها.
- عادةً ما يكون المخلصون الجمركيون على احتكاك واتصال دائم بمشاريع وأعمال وأنشطة تجارية مختلفة، وهذا ما يعطيهم الكثير من الخبرات ليس فقط في أمور الاستيراد والتصدير والأمور الجمركية فقط، بل حتى يمكن لهم تقديم نصائح وإرشادات وتفاصيل مهمة عن جوانب أخرى للمشروع أو النشاط التجاري الذي يعمل عليه المصدر/المستورد ، مثل عمليات التخزين والنقل والتسويق للبضائع والمنتجات التي استوردتها، إرشادات فيما يتعلق بالجوانب الإدارية للمشروع وغير ذلك.

3. مراحل التخليص الجمركي: (عنف، 2022)

- عند وصول الحاويات إلى الميناء يتم البدء بتفريغ الحاويات ويستغرق ذلك من يوم إلي يومي عمل.ومن الأمور التي يعفل عنها الكثيرون في هذه المرحلة ، هي أنه على المستورد أو من ينوب عنه التأكد من أن تكون البضاعة داخل حاوية ذات باب واحد ومجهزة بقفل ، وأنه قد تم وضع الختم الجمركي عليه وأن يكون رقم الختم مسجلا في البيان الجمركي.
- يقوم المخلص بسحب إذن التسليم الجمركي من الوكيل الملاحي.
- يقوم المخلص بتقديم نموذج إقرار القيمة الجمركية بناءً علي الفواتير المقدمة، حيث أنه بناءا على الفواتير المتعلقة بالشحن يتم حساب القيمة الجمركية .
- تقوم سلطات الجمارك بإرسال مناديب للكشف علي السلعة وتثمينها، وفي هذه الخطوة يتم التأكد من سلامة الشحنة وتقدير ثمن البضاعة .تحتاج أنواع بعض البضائع إلى الكشف من خلال لجنة متخصصة لتقييم قيمة البضائع، وفي هذه الحالة قد تستغرق العملية بعض الوقت .

- في حالة إحتاجت السلعة الي موافقة جهات العرض (جهات رقابية) يقوم مندوب من الجمارك بأخذ عينة وإرسالها لجهة العرض.
- يقوم المخلص الجمركي بدفع الضريبة الجمركية ومصاريف العرض إن وجدت.
- يقوم المخلص بالتعاقد مع شركة نقل داخلي. ثم تحمل الشحنة ثم تمر عبر أشعة الكشف ثم تخرج من الميناء إلى مخازن المستورد.

هذه الخطوات تستغرق مابين خمسة الي سبعة أيام عمل إذا كانت الشحنة طبيعية ولم تقع بمخالفات, وفي الحقيقة أصبحت عملية التخليص الجمركي أكثر سلاسة وسهولة هذه الأيام نظرا لان معظمها أنظمة مميكنة.

المحور الثامن

اساليب دخول المؤسسة للسوق الدولية

المحور الثامن:استراتيجيات وأساليب دخول المؤسسة للأسواق الدولية

أولا:الإجراءات التي تتبعها المؤسسات قبل الدخول إلى الأسواق الدولية:

إن المؤسسات في الوقت الحالي لا تتخذ قرار الدخول للأسواق الدولية ما لم تستند على مجموعة من الدراسات والإجراءات المتمثلة في: **(طاهري و بن غزال ، 2018، صفحة 194)**

- **التعرف على البيئة العالمية** :على المؤسسات الراغبة في اختراق الأسواق الدولية أن تتعرف على طبيعة العوامل المؤثرة على البيئة العالمية، طبيعة الأنشطة التجارية وطبيعة المنافسة فيها؛
- **تحديد الأسواق الدولية** :إن الإجراء الثاني هو تحديد الأسواق الدولية التي تستطيع المؤسسة العمل فيها، استنادا إلى المعلومات التي تم الحصول عليها في الإجراء الأول، والذي من خلاله استطاعت أن تحدد امكانية الدخول، احتمال المخاطرة وتحديد طبيعة المنافسة الموجودة سواء على الصعيد المحلي للسوق، أو من قبل المؤسسات الخارجية التي سبق لها وأن اخترقت هذه الأسواق؛
- **تحديد الفرص المتاحة** :بعد أن يتم تحديد الأسواق الدولية التي سوف تعمل المؤسسة فيها تقوم بتقسيم الفرص المتاحة من حيث المردودات الإقتصادية، كجم القطاع، توقع مستوى الإستجابة، ردود فعل المنافسة المحلية والخارجية وغيرها من العوامل التي يمكن أن تؤثر على نشاطها في السوق؛
- **تحديد طريقة الدخول** : يجب اختيار أحسن وأفضل طريقة للدخول إلى الأسواق الدولية؛
- **اختيار توقيت الدخول إلى الأسواق الدولية** :يعد اختيار الوقت المناسب ضروري، وهذا الإختيار مرتبط بالطلب على المنتج.

ثانيا:أهداف دخول المؤسسات الأسواق الدولية

ليس جميع المؤسسات بحاجة إلى الدخول إلى الأسواق الدولية لكي تضمن البقاء، إلا أن هناك بعض المؤسسات لا تعمل إلا في الأسواق الدولية، وهناك من بين هذه المؤسسات لا تحقق أهدافها المرسومة إلا من خلال الأسواق الدولية، فمثلا شركة IMB تعمل على نطاق دولي لكي تحقق الشراء والتصنيع والتسويق .

فقبل الدخول إلى الأسواق الخارجية على المؤسسة أن تحدد بالضبط سياستها وأهدافها في مجال التسويق الدول، ومن بين الأهداف ما يلي: **(أمين محمد و بن حميدة ، 2016، صفحة 48)**

1. **الزيادة في الأرباح والمبيعات** :وتتمثل في الأشكال والأسباب التالية:
   - دخول أسواق جديدة بعد إشباع وخضوع الأسواق المحلية .
   - خلق سوق جديد يستجيب لمنتجات المؤسسة.
   - النمو السريع بالأسواق الأجنبية بالمقارنة بالمحلية مثل أسواق دول OPEC
   - التنويع الجغرافي لغرض الحصول أو الحفاظ على مبيعات مستقرة والعوائد في فترات الركود الإقتصادي الوطني حيث هناك نمو في الخارج مثلا.
   - الإستجابة إلى رغبات وحاجات المستهلكين في الأسواق الخارجية وبخاصة إذا ما كانوا أساسا من ذات موطن المؤسسة، ويمثل تعاملهم معها بمثابة ولاء للوطن.
2. **امتداد دورة حياة المنتج** بتقديم السلع المحلية للأسواق الخارجية الجديدة التي لا تملك تلك السلع أو مثيلاتها من السلع الأخرى.
3. التصدير أو الدخول للأسواق الخارجية يساهم في تعويض التقلبات الفعلية.

4. تحقق عملية الدخول للأسواق الخارجية والتعرف على المنتجات الأجنبية و التي يتم من خلالها قياس الكفاءة للمنتجات المحلية.
5. تنويع مصادر الدخل القومي حيث أن الدخول للأسواق الدولية بمنتجات محلية يساهم في تنويع مصادر الدخل.

ثالثا: موانع الدخول للأسواق الدولية

ويمكن أن نذكر بعض التحديات التي تواجه المؤسسات الداخلة للمنافسة حديثا، وكيف تساهم المؤسسات الموجودة في الأسواق في وضع العوائق أمام المؤسسات الجديدة، وهي :**(محمد أمين، 2012/2011، الصفحات 119-121)**

1. **التكلفة المرتفعة:** يصادف المؤسسات الداخلة للأسواق الجديدة مشكلة زيادة التكلفة الاقتصادية لمنتجاتها مقارنة بالمنافسين، وربما يكون السبب في ذلك ارتفاع أسعار المواد الخام التي تستخدمها المؤسسة أو زيادة تكاليف الإدارة الأمر الذي يجعل المؤسسة الجديدة في موقف غير تنافسي ويمنعها من الدخول.
2. **رأس المال المستثمر:** يواجه المؤسسات الداخلة من جديد للأسواق الدولية زيادة رأس المال المستثمر في الصناعة، وهذا يؤدي إلى ضرورة الاستثمار بمبالغ تعادل ما يستثمره المنافسون أو الداخلون من قبل.
3. **الإجراءات الحكومية:** تشكل الإجراءات الحكومية عقبة أمام المؤسسات الجديدة خاصة من الحكومات في الدول المستوردة، حيث تضع عراقيل أمام المنتجات الأجنبية أو لا يتوافر لديها المناخ الاستثماري وبالتالي فإن المؤسسات التي ترغب في الدخول قد تمتنع عن الدخول نظرا للظروف والإجراءات الحكومية.
4. **محدودية منافذ التوزيع:** نظرا لحداثة الفترة التي تدخل فيها المؤسسات الحديثة للأسواق الدولية، فإنها تفتقر إلى وجود قنوات توزيع منتشرة مماثلة للمؤسسات الأخرى التي سبقتها في الدخول للأسواق، لذلك فإن هذا الأمر يعيق قدرة الشركة الجديدة من الدخول للأسواق الدولية.
5. **قلة الخبرة التسويقية:** تعتبر الخبرة التسويقية من أهم الأمور المرتبطة بنشاط التسويق خاصة الخبرة الطويلة، وتعاني المؤسسات الجديدة من قلة الخبرة التسويقية بالأسواق الدولية، لذلك فإن هذا الجانب يسبب تحديا كبيرا للمؤسسات الجديدة ويتطلب وقتا أكبر حتى تكتسب الخبرة الدولية في مجال التسويق الدولي.
6. **عدد المنافسين:**نظراً لوجود فرص تسويقية كبيرة في الأسواق الخارجية فإن جميع المؤسسات تطمع في أن تحصل على نصيب اكبر من السوق الدولي، وتتجه أغلب المؤسسات للدخول، ويشكل ذلك بيئة تنافسية كبيرة ربما تعيق المؤسسات الجديدة من القدرة على اختراق هذه المنافسة بسبب عدد المنافسين المتزايد في الأسواق الخارجية.
7. **العلامة التجارية:** تشكل العلامات التجارية الدولية عائقا قد يحول دون قدرة المؤسسات من الدخول للأسواق العالمية، ويتطلب من الداخلين الجدد بذل المزيد من الجهود لاختراق الأسواق الدولية التي لديها ولاء للعلامات التجارية القديمة والمعروفة في الأسواق الخارجية.
8. **كثافة الإعلانات:** تعتبر الإعلانات الوسيلة السريعة للاتصال بالجمهور والمستهلك، وتواجه المؤسسات الداخلة للأسواق الدولية كثافة الحملات الإعلانية في الأسواق الدولية من قبل المنافسين، وأمام هذه الكثافة الإعلانية لا تمتلك المؤسسات الجديدة إلا أن تبذل قصارى جهودها في سبيل تكثيف حملاتها الإعلانية ضمن الخطط الترويجية.
9. **رد فعل المنافسين:**حينما تدخل المؤسسات الجديدة للأسواق الدولية فإنها تواجه رد فعل المنافسين الذين يشعرون بالتهديد والخطر من الداخلين الجدد، لذلك فقد تفكر المؤسسات السابقة الدخول في الأسواق

الدولية تغيير إستراتيجياتها التسويقية ومزيجها التسويقي في سبيل منع الداخلين الجدد من الدخول للأسواق، وهذا يشكل تحديا كبيرا من التفكير في مواجهته والتغلب عليه.

10. **تميز المنتج:**يعتبر تميز المنتج من أهم الاستراتيجيات التي تتبعها المؤسسات الدولية في الأسواق الخارجية، ويصادف المؤسسات الجديدة مسألة قدرة المؤسسات السابقة على تطوير المنتج وتميزه بشتى الطرق والأساليب التسويقية الحديثة، الأمر الذي يصعب من قدرتها في اختراق الأسواق الدولية والدخول للمنافسة.

رابعا: طرق وأساليب اختراق الأسواق الدولية

إن المؤسسة بعد القيام بمختلف الدراسات المتعلقة بالبيئة الدولية ومختلف مكونات وخصائص السوق، فيتوجب عليها تحديد أحد البدائل الإستراتيجية المثلى لاختراق الأسواق المستهدفة، وهذا ما يمنحها أكبر قدر من السيطرة على عملياتها التسويقية، وذلك بسلك أحد السبل أو بعضها، ويمكن إيجازها فيما يلي:

1. **التصدير**

يعتبر التصدير الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اختراق الأسواق الأجنبية، لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر، ونجد معظم المؤسسات تبدأ توسعها من خلال اعتمادها على عملية التصدير ثم تنتقل إلى أساليب أخرى لخدمة السوق الأجنبي، فهي تعتبر المرحلة الأولى التي تمر بها المؤسسة نحو العالمية، كما أنها الطريقة الأفضل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها تقلل من مخاطر التعامل دوليا عن طريق تصدير منتجاتها المصنعة محليا إلى الأسواق الدولية، وأيضا لا تتطلب استثمارات كبيرة وتسمح لها باكتساب الخبرة اللازمة مع مرور الوقت. **(محمد أمين، 2012/2011، صفحة 127)** ويحقق التصدير ميزتين هامتين هما :**(طاهري و بن غزال ، 2018، صفحة 193)**

- يجنب التصدير تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في الدولة المضيفة؛
- يتسق التصدير مع استراتيجية العالمية أو الشمولية.

ونجد في التصدير نوعين من المصدرين وذلك حسب مستوى نشاط المؤسسة: **(محمد أمين، 2012/2011، صفحة 128)**

- **ا لمصدر السلبي(العرضي):** يخص تلك المؤسسات التي تعتبر التصدير ما هو إلا تصريف الفائض الحاصل في الإنتاج، أو هو عبارة عن نشاط مكمل وغير متوقع للمؤسسة، وذلك قد يكون عن طريق الحد الأدنى من تلبية الطلبات الدولية التي تتعامل معها حسب الطلب أو بالمناسبات.
- **المصدر الايجابي(النشيط)**:يخص تلك المؤسسات التي لديها رغبة وعزيمة مؤكدة لاختاق الأسواق الدولية، وذلك قد يكون عن طريق التلبية المنتظمة للطلب على منتجات المؤسسة في الأسواق الدولية قصد توسيع أنشطتها، ويعتبر التصدير بالنسبة لهذه المؤسسات نشاطا رئيسيا وهام ويتم تخصيص هياكل خاصة به في شكل مصالح وأقسام، كما في هذه الحالة للمؤسسة الحق في اختيار الأسواق التي تتعامل معها.

و غالبا تلجأ المؤسسات إلى التصدير بإتباع إحدى الطريقتين وهما:

- **الطريقة غير المباشرة(التصدير غير المباشر):**هو قيام المؤسسة المحلية المصدرة بتكليف وسطاء بتولي عمليات تصدير منتجاتها ، مع تباين انتماء الوسطاء فربما ينتمون لدولة المؤسسة المصدرة أو للدولة المستوردة أو ربما ينتمون لدولة أخرى. **(فارس، 2010، صفحة 211)** ويعتمد التصدير غير المباشر على الوسطاء المستقلين (التاجر المصدر، وكالات التصدير المحلية، مؤسسات ادارة التصدير....ألخ).

- **الطريقة المباشر(التصدير المباشر):** وهي الطريقة التي من خلالها تتولى المؤسسة بنفسها عملية التصدير ، حيث تجري باقامة المؤسسة لفرع تجاري في الدول المستوردة ، **(فارس، 2010، صفحة 211)** أو ربما انشاء **قسم تصدير محلي**، يكون بإشراف مدير يرأس مجموعة من العاملين، حيث ينحصر مهام القسم بأداة الأنشطة المتعلقة بعملية التصدير وتقديم المساعدة التسويقية للمؤسسة في مجال الأسواق الخارجية.**(محمد أمين، 2012/2011، صفحة 130)**
- **قسم تصدير محلي:** حيث تخصص المؤسسة قسما خاصا بعمليات التصدير بإشراف مدير يرأس مجموعة من العاملين، حيث ينحصر مهام القسم بأداء الأنشطة المتعلقة بعملية التصدير وتقديم المساعدة التسويقية للمؤسسة في مجال الأسواق الخارجية.
- **الفروع في الخارج :**(المؤسسة التابعة) تسمح هذه الصيغة من تحقيق حضور وسيطرة أكبر في السوق الدولية، فبوجود فروعا في الخارج تقوم بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات من بيع، تخزين، توزيع وترويج.
- **ممثلي مبيعات التصدير المتجولين:** تقوم المؤسسة بإرسال عنها إلى الدول الأخرى الغرض التعريف بمنتجاتها، أو التفاوض وعقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.
-

الجدول رقم (10):المقارنة بين التصدير المباشر وغير المباشر

التصدير الغير المباشر	التصدير المباشر
- تعامل المؤسسة مع الأسواق الدولية يكون بطريقة غير مباشرة عن طريق الوسطاء. - تتبناه عند المراحل الأولى من تواجدها في الأسواق الدولية. - غالبا ما يتولى الوسطاء العمليات التسويقية. - هذا الأسلوب لا يحتاج إلى استخدام و استثمار حجم معتبر من الأموال، نتيجة تحمل الوسيط لإقامة المستودعات لتخزين المنتجات قبل توزيعها. -يتميز بدرجة اقل من المخاطرة، وذلك نتيجة عدم تحل المؤسسة المصدرة لخطر عدم التسديد مثلا. - اقتصاد الوقت و الجهد و الأموال فيما يخص عملية جمع البيانات حول تغييرات السواق المصدر إليها، نتيجة تولي الوسطاء العملية و إفادة المؤسسة بما هو كل جديد.	- تعامل المؤسسة مع الأسواق الدولية يكون بطريقة مباشرة دون الحاجة إلى وسطاء. - تتبناه عندما تكون قد اكتسبت خبرة في التصدير و عند رغبتها في خدمة تلك الأسواق بنفسها. - هذا الأسلوب يحتاج إلى استخدام و استثمار حجم معتبر من الأموال، نتيجة تحمل المؤسسة لإقامة مستودعات لتخزين المنتجات قبل توزيعها. - يتميز بدرجة اكبر من المخاطرة، وذلك نتيجة تحمل المؤسسة المصدرة لخطر عدم التسديد الزبائن مثلا و مخاطر التبادل الدولي و القيود الجمركية. - يتطلب الجهد و الأموال فيما يخص عملية جمع البيانات حول تغييرات الأسواق المصدر إليها، نتيجة تولي المؤسسة للعملية و اتخاذها بالحسبان كل ما يخص تغييرات تلك الأسواق.

المصدر: فارس، (2010) ص 212.

2. الاتفاقيات التعاقدية(الاستثمار الأجنبي غير المباشر)

الاتفاقات التعاقدية عبارا عن ارتباط طويل الأجل بين مؤسسة دولية ومؤسسة في دولة أخرى مضيفة، يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا وحق المعرفة من الاولى الى الثانية دون أي استثمارات لأصول مادية من طرف المؤسسة الام. وفيما يلي يأتي ذكر بعض هذه الاتفاقات الأكثر شيوعا في المعاملات الدولية

أ. **الترخيص" الامتياز"** تعتبر تراخيص أو امتياز الإنتاج أو التصنيع أو استخدام العلامات التجارية..... أحد الأساليب التي يمكن للشركة متعددة الجنسيات أن تنقل إنتاجها من النطاق المحلي بالدولة الأم إلى الأسواق الدولية دون الحاجة إلى أي إنفاق استثماري.

وتراخيص الإنتاج والتصنيع عبارة عن اتفاق أو عقد بمقتضاه تقوم الشركة متعددة الجنسيات بالتصريح لمستثمر وطني أو أكثر " قطاع عام أو خاص" بالدولة المضيفة لاستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية ونتائج الأبحاث الإدارية والهندسية.....الخ في مقابل عائد مادي معين.وقد يشمل الترخيص التصميمات الهندسية والصناعية، والتدريب وأساليب ضبط الرقابة على الجودة، والتصميم الداخلي للمصنع" أو المتجر" وكافة التعليمات الأخرى المرتبطة بممارسة النشاط محل التراخيص. **(عبد السلام، 2003، الصفحات 27-28)** وهنا تقوم الشركة الأجنبية بالسماح لشركة أخرى في بلد أخر باستعمال تقنية معينة طورتها الشركة الأجنبية أو باستخدام اسم تجاري ملك لتلك الشركة مقابل إتاوة تدفعها الشركة المحلية، هناك أمثلة عديدة تبدأ من الكوكاكولا إلى الفنادق العالمية مرورا بعمليات فنية معقدة تكون قد طورتها الشركة الأجنبية وهناك أمثلة عديدة لذلك من حولنا وفي جميع أنحاء العالم. **(عبد الرحمن أحمد، 2001، صفحة 32)**

ب. **عمليات تسليم المفتاح:** وهي عبارة عن اتفاق بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني يقوم بموجبه الطرف الأول بإنشاء المشروع الاستثماري والإشراف عليه إلى غاية تسليم مفتاح تشغيله كما هو الحال في قطاع المباني والمنشآت القاعدية وغيرها.

ويتميز هدا النوع من المشروعات الاستثمارية بالخصائص التالية :

- ➢ - أن تقوم الدولة المضيفة (المستثمر الوطني) بدفع أتعاب الطرف الثاني الأجنبي مقابل قيامه بوضع أو تقديم التصميمات الخاصة بالمشروع وطرق تشغيله وصيانته وادارته وتدريب العاملين فيه.
- ➢ - تتحمل الدولة المضيفة تكلفة الحصول على التجهيزات والآلات، الشحن والثمن + تكاليف النقل وبناء القواعد.
- ➢ - بعد إجراء تجارب التشغيل والإنتاج من حيث كمية الإنتاج والجودة وأنواع المنتجات يتم تسليم المشروع للطرف الوطني.

ج. **عقود التصنيع:** هنا تعقد الشركة متعددة الجنسية اتفاقية مع شركة وطنية عامة أو خاصة في الدولة المضيفة يتم بمقتضاها قيام أحد الطرفين نيابة عن الطرف الثاني بتصنيع وإنتاج سلعة معينة وربما وضع علامة الشركة الأخرى عليها وشحنها إليها فهي إذن اتفاقيات إنتاج بالوكالة وتكون طويلة الأجل، حاليا نجد شركات صناعية من دول نامية تنتج سلعا لحساب شركات في دول متقدمة وتضع العلامة التجارية للشركة الأخيرة على السلعة، مثل قيام شركات تايوانية بالإنتاج لحساب أي بي أم الأمريكية أو قيام شركات من هونج كونج بإنتاج ملابس لحساب هارودز الإنجليزية . **(عبد الرحمن أحمد، 2001، صفحة 32)**

بمعنى يتم التعاقد وفق هذه الصيغة مع مؤسسة أجنبية لغرض القيام بالإنتاج في حين تتولى المؤسسة الأصلية عمليات التسويق وذلك بدلا من الترخيص لمشروع أجنبي للقيام بعمليات الإنتاج والتسويق لهذه المؤسسة، ويكون الاختيار الأفضل في هذه الحالة هو التعاقد مع مؤسسة أجنبية كفؤة للقيام بالإنتاج على أن تقوم المؤسسة الأصلية بتنفيذ العمليات التسويقية.

د. **عقود الإدارة:** عبارة عن اتفاقيات تقوم بمقتضاها شركة متعددة الجنسيات بالإشراف على إدارة كل أو جزء من العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري معين في الدولة المضيفة مقابل عائد مادي معين أو مقابل المشاركة في الأرباح وأبرز مثال على ذلك مشروع سلسلة فنادق هيلتون في كل أنحاء العالم.

ذ. وبمقتضى هذه العقود لا يحق للشركة متعددة الجنسيات التدخل في القرارات الرئيسية للشركة في الدولة المضيفة كتوزيع الارباح او قرارات الاستثمار والتمويل والعمالة،أو تغيير السياسات الإدارية. ويلاحظ أن الشركة الدولية لا ترتبط بعقود إدارة دولية منفردة ولكنها تستخدم عقود الإدارة كوسيلة مكملة للدخول في إحدى المشروعات المشتركة أو إحدى مشروعات تسليم المفتاح أو مشاريع الترخيص. ومثال ذلك شركات المقاولات والفنادق والمستشفيات والتي تحتاج إلى خبرة إدارية قد لا تتوفر في الداخل. **(عبد المطلب ، 2006، صفحة 195)**

هـ. **عقود الإنتاج الدولي من الباطن :**هي عبارة عن اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين (شركتين أو فرعين من فروعهما مثلا) يقوم بموجبها أحد الأطراف(مقاول الباطن) بإنتاج وتصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول (الأصيل) الذي يقوم باستخدامها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية و بعلامته التجارية، وقد تنطوي الاتفاقية على أن يقوم الأصيل بتزويد المقاول من الباطن بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة ثم يقوم بعد ذلك بتزويدها للأصيل.

و. **عقود الوكالة:** هذه أحد أشكال الأعمال الدولية في مجال التصدير والتسويق وعقد الوكالة هو عبارة عن اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها أحد الطرفين(الأصيل) بتوظيف الطرف الثاني(الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام اتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث وهو المستهلك النهائي أو الصناعي، يتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم وهو مجرد وسيط أو ممثل حيث يحتفظ الطرف الأول بعلامته التجارية على السلع كما يحتفظ بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة، ويجوز أن تشمل عقود الوكالة الخدمات أيضا كما أن قوانين بعض البلدان المضيفة تقتضي أن يكون للشركة الأجنبية العاملة وكيل في تلك البلدان. **(عبد الرحمن أحمد، 2001، صفحة 32)**

3. الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الاجنبي المباشر استراتيجيةمن استراتيجيات المؤسسة لاقتحام الأسواق الدولية ،وينقسم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى استثمار مملوك بالكامل للمستثمر الاجنبي واستثمار اجنبي مشترك .

ويعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه استثمار طويل الأجل خارج حدود البلد الأصلي، ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في مشروع معين، على أن تكون نسبة المساهمة أو الملكية في المشروع الاستثماري تقدر ب 10% على الأقل، بحيث تمكنه هذه النسبة من حق الإدارة و التحكم في كل عمليات المؤسسة الأجنبية.

ويمكن التمييز بين نوعين أساسين للاستثمار الأجنبي المباشر، على أساس شكل الملكية وتأسيس الفروع الأجنبي، وتقوم الشركة الأم بالاختيار بينهما وفقاً لإستراتجيتها، وظروف البلد المضيف، بالإضافة إلى أنواع أخرى.

أ. **الاستثمار المشترك**

تعرف المشروعات المشتركة على أنها شكل من أشكال التحالفات الإستراتيجية طويلة الاجل، حيث تقضي بإشراك دولتين أو أكثر على المستوى الحكومي أو الخاص بغرض إنتاج سلع أو خدمات لأغراض السوق المحلية أو الإقليمية أو للتصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيه بنصيب من العناصر اللازمة لقيامه، مثل رأس المال، المواد الخام ، المهارات التنظيمية و التسييرية و فنون الإنتاج.

ومن خلال هذا المفهوم يمكن القول بأن هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ينطوي على الجوانب التالية:

- اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين، أحدهما وطني و الآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل حدود دولة الطرف المضيف؛
- يمكن للطرف الوطني أن يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص؛
- قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة استثمار مشترك؛
- المشاركة في مشروع الاستثمار لا تقتصر على تقديم حصة في رأس المال فقط ، وإنما قد تكون من خلال تقديم الخبرة، العمل أو التكنولوجيا بصفة عامة.

و تجدر الإشارة أنه في كل حالة من الحالات السابقة، لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار حق المشاركة في إدارة المشروع.

و في الواقع نجد أن الدول النامية قد لجأت إلى إنشاء هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نظرا لكونه وسيلة مراقبة على المؤسسة متعددة الجنسيات التي تعمل في إقليمها، حيث لوحظ ميدانيا الخطر الذي قد ينجم عن المستثمر الأجنبي عندما يمتلك أكبر قدر من رأس المال، فمثلا نجد أن الدول الاشتراكية سابقا كانت تسمح بشكل وحيد من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر بمساهمة أجنبية لا تتعدى 49 % من قيمة المشروع.

ب. **الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي**

في هذا النوع من الاستثمار تكون مليكة المشروع بالكامل للمستثمر الأجنبي ، مما يجعله يفضل أكثر هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية ، وتتم هذه الأخيرة من خلال إنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدول المضيفة ونجد الكثير من دول العالم الثالث لا تفضل هذا الشكل من الاستثمارات خوفا من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي، ومن احتكار الشركات المتعددة الجنسيات لأسواق الدول النامية.

ويجدر الذكر أن زيادة حدة المنافسة بين الدول النامية وحتى الدول المتقدمة صناعيا لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أدى بالكثير من حكومات الدول النامية إلى الترخيص للشركات متعددة الجنسيات بالتملك المطلق للمشروعات الاستثمارية، كوسيلة لتحفيز تدفق الاستثمارات وجذب المستثمرين الأجانب، وهذا بعدما تشابهت الكثير من الدول النامية في طبيعة الامتيازات والتسهيلات التي تقدمها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ج. **مشروعات أو عمليات التجميع**

هذه المشروعات قد تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا. وفي معظم الأحيان وخاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع... الخ، والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه.

وبشكل خاص يعاب على هذا النوع من الاستثمارات قلة نقله للتكنولوجيا وذلك لخوف الشركات صاحبة المنتج من تفشي أسرار التكنولوجيا المستخدمة في صناعة هذا المنتج حيث تعمد إلى الطرف المحلي بعمليات ميكانيكية بسيطة لا تستحق قدر عالي من التقنية و التأهيل.

د. **الاستثمار في المناطق الحرة**

يمكننا أن نقول أن المنطقة الحرة هي جزء من الأرض داخل حدود الدولة، يتم إيضاح حدودها الجغرافية، وتعتبر جمركيًا امتدادا للخارج فهي معزولة باعتبار جمركي، إلا أنها خاضعة للسيادة الوطنية من وجهة النظر السياسية، وبالتالي يتم التعامل معها كما لو أنها أجنبية دون سداد الرسوم الجمركية ودون خضوعها إلى الإجراءات العادية المعمول بها داخل الدولة وذلك مما يسمح بقدر كبير من الحرية في المعاملات والمبادلات والتي من شأنها جذب الاستثمارات،أما بالنسبة للحوافز والمزايا التي توفرها المناطق الحرة فهي تتفاوت بين دولة وأخرى، ومن الحوافز الهامة التي تتوفر للمستثمرين والتجار والمتعاملين:

- الإعفاء من الضرائب على استيراد المواد الأولية والبضائع الأخرى شبه المصنعة؛
- توفير البنية الأساسية والخدمات الأساسية من مياه وكهرباء واتصالات؛
- الإعفاء من الضرائب على الإيرادات ورأس المال؛
- توفير جهاز إداري يتولى انجاز ومتابعة كافة الإجراءات الفنية والتنظيمية للاستثمار والتجارة في المناطق الحرة، خاصة تلك الإجراءات المتعلقة بالحكومة؛
- توفير العمالة اللازمة من مختلف التخصصات للصناعات والشركات التجارية المتواجدة في المنطقة.

هـ. **الاستثمار الأجنبي من قبل شركات متعددة الجنسيات (عبر القومية)**

وتعد ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق الشركات المتعددة الجنسية، أو ما يسمى بالشركات عابرة القوميات، من أبرز الظواهر التي طرأت على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية، خلال العقود الثلاثة أو الأربعة الأخيرة.

4. التحالفات الاستراتيجية العالمية

يمكن تقديم التحالف الاستراتيجي على أنه خيار تلجأ إليه المؤسسات الاقتصادية لضمان سند إضافي في مسار نشاطها، إذ لم يعد بإمكان المؤسسات الاقتصادية اليوم الاعتماد فقط على القدرات الذاتية نظرا لزيادة قوة المنافسة ، والتسارع الكبير في دورة حياة المنتج، وازدياد درجة التقليد. **(محمد أمين، 2012/2011، صفحة 154)**

يقصد بالتحالفات الاستراتيجية (التجارية والاقتصادية) إحلال التعاون محل المنافسة التي تؤدي إلى خروج أحد الأطراف المتنافسة من السوق وقد يؤدي هذا التحالف إلى التعاون والسيطرة على المخاطر والتهديدات والمشاركة في الأرباح والمنافع والمكاسب الملموسة وغير الملموسة ، ويتم التحالف بين المؤسسات الكبيرة أو بين المؤسسات الكبيرة والصغيرة أو بين الحكومات، أو بين الحكومة والمؤسسات في الأقطار المختلفة بشأن مشروع معين قد يكون منتجا جديدا أو تطوير تكنولوجيا مستحدثة لتحقيق هدف استراتيجي محدد لكل طرف من أطراف التحالف.

وبالتالي فالتحالفات ا لإستراتيجية هي عبارة عن علاقة بين مؤسستين متنافستين أو أكثر، قد تكون في شكل اتفاق، شراكة أو تعاون أو غيرها لإنجاز أهداف مشتركة طويلة الأجل من خلال تبادل منافع فيما بينهم أو تجنب المخاطر.
أن التحالفات الإستراتيجية تعتبر أداة أساسية ووسيلة مهمة تمكن المؤسسات من اختراق الأسواق الدولية مهما كان شكل الإختراق الذي سوف تقوم المؤسسة باعتماده والذي يمكنها من تحقيق الأهداف التي تسعى اليها من وراء الدخول الي الأسواق الدولية كاكتساب حصص سوقية جديدة في الأسواق الدولية، تحقيق الأرباح، واستغلال الطاقة الانتاجية الفائضة، والنمو وغيرها .

أنواعها

قد يكون تحالف استراتيجي تكنولوجي مثلا يكون في مجالات الليزر وتكنولوجيا المعلومات والادواء والأقمار الصناعية وأبحاث الفضاء والسلاح والطيران فقد استطاعت دول عديدة من خلال التحالفات نقل التكنولوجيا المناسبة لها مثال اليابان–الهند– ماليزيا- وسنغافورا كما استطاعت مؤسسات وطنية عديدة نقل التكنولوجيا من مؤسسات دولية مثل صناعات السيارات والإلكترونيات

وقد يكون تحالف استراتيجي إنتاجي يجتذب المزايا المطلقة النسبية أو التنافسية لدولة ما أو منطقة ما أو مؤسسة ما أصحاب القرارات من رجال الأعمال والمستثمرين للدخول في مشاركات وتعاونيات في الإنتاج خارج حدود الدولة بالقرب من الأسواق أو المواد الخام أو الطاقة أو أسواق المال و التكنولوجيا، فهناك العديد من المؤسسات الأمريكية منها واليابانية و والأوروبية والآسيوية التي تقيم مصانعها خارج حدودها الإقليمية تحقيقا لواحد أو أكثر من تلك المزايا المذكورة أعلاه مثال: تجميع سيارات مرسيديس في مصر والاستفادة من المكونات الداخلية منخفضة التكاليف والأيدي العاملة ذات الأجور الأقل من نظيرتها في ألمانيا.

يؤدي التحالف الاستراتيجي التسويقي إلى تقاسم الأسواق العالمية بدلا من التنافس والصراعات.

المحور التاسع

وسائل النقل الدولية

وسائل النقل الدولية

إن عنصر النقل في زمننا الحالي أصبح من المكونات الرئيسية التي تساعد في تحديد السعر النهائي للمنتج ، حيث أن لتقدم وسائل النقل أثر كبير في انخفاض تكلفة المنتج النهائي ، وتشير بعض الدراسات الاقتصادية التي أجريت بهذا الشأن إلى أن تكاليف النقل تمثل في المتوسط 20% تقريباً من التكلفة النهائية لأي منتج .

أولا: تعريف النقل

- النقل هو نشاط خدمي ذو طابع انتاجي ، اقتصادي، اجتماعي ، وهو حركة الأفراد والسلع باستخدام المرافق (برية، جوية، بحرية) والوسائل اللازمة للقيام بذلك(سيارة، باخرة، طائرة، قطار .....ألخ) بهدف تحقيق وتسهيل انتقالهم من مكان إلى أخر ، وسد الحاجات المادية والاجتماعية للسكان وربط مناطق الانتاج بمناطق الاستهلاك وتوسيع السوق الوطنية وتوحيدها
- ويعرف النقل أيضا على أنه حركة السلع والأفراد والمعلومات من مكان إلى أخر هذا التعريف لم يحدد نوع الحركة. **(عبده، 2005، صفحة 15)**
- أما في تعريف القانون الجزائري للنقل فعرف حسب المادة 02 من القانون رقم 01/88 المؤرخ في **01** ماي سنه 1988 : " يعد نقلا كل نشاط ينقل بواسطة شخص طبيعي أو معنوي *أشخاصا أو بضائع من مكان لآخر على متن مركبة مهما كان نوعها ". **(الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، صفحة 785)**
- كما يمكن تعريفه على أنه أحد وظائف التوزيع المادي من خلال مسالك أو منافذ توزيع مختارة تضمن لنا نقل المنتج وإصاله إلى المستهلك، وهذا باستخدام وسائل النقل المتاحة.

وإدارة النقل هي إحدى إدارات التوزيع المادي في الشركة وهي المسئولة عن خلق المنفعة المكانية وذلك من خلال القيام بأعمال النقل والتوزيع المادي بصورة اقتصادية وعلى درجة عالية من الكفاءة والفاعلية، وفي نطاق إدارة النقل نجد أن مدير نشاط النقل يرتبط بمجالات وظيفية متعددة مثل التسويق والإنتاج والتمويل. **(قلبازة، 2016/2015، صفحة 45)**
ونظام النقل يتكون من عنصرين مهمين هما : **(قلبازة، 2016/2015، صفحة 45)**

1. **الشبكة** :من خلالها تتم عملية النقل مثل الشبكة البرية، الشبكة المائية، شبكة السكك الحديدية.
2. **جميع الأجهزة والوسائط في النقل** وتشمل: وسائط النقل، محطات المغادرة، محطات الوصول.

ثانيا: أنواع الناقلين

-**الناقل العام** :إن هذا النوع من الناقلين للمواد والسلع يكون ذو صفة عامة وشاملة ويتسم بالرسمية، وهنا على الأغلب تنطبق هذه المواصفات على الوحدات الادارية التابعة للدولة التي من شأنها تقديم خدمات لكافة الأفراد والمؤسسات في البلد الذي يعمل فيه هذا الناقل العام .وتتميز أجور الخدمات المحددة من قبل هذا الناقل بأنها ثابتة ومحددة من قبل الوزارة المعنية في الدولة، والصفة الأهم التي تميزها كونها مناسبة إن لم تكن رمزية.

-**الناقل المتعاقد أو الخاص** :إن هذا النوع من الناقلين يتمثل في شركات نقل محلية أو دولية متخصصة، تملك أساطيل نقل برية وجوية وبحرية خاصة بها.

-**الناقل الذاتي** :يقصد بذلك أن المؤسسة تتكفل بعملية نقل بضائعها بنفسها، وينطبق ذلك على المواد والسلع التي يتم شراؤها من المجهز الخارجي أو نقل المواد والسلع التي يتم بيعها الى جهات خارجية .**(قلبازة، 2016/2015، صفحة 46)**

ثالثا: أهمية النقل على المستوى المحلي والدولي

حظي النقل على أختلاف صوره بأهمية متميزة عن بقية عناصر الانتاج الداخلة في العملية الصناعية الاقتصادية فهو يشغل البناء الارتكازي لاي نشاط أقتصادي وعليه يمكن تقسيم أهمية النقل في ثلاثة محاور وعلى النحو التالي: **(خفي الدلفي، 2016، الصفحات 7-9)**

1. **أهمية النقل و أثآره من الناحية الاقتصادية**

يفهم أن أي مشروع أقتصادي صناعي ،أو حتى مشروع تقديم الخدمات هو بحاجة ماسة الى كافة وسائط النقل والتي تناسب نقل منتجاته الى الاسواق الاستهلاكية بأقل وقت ممكن مع حد متدني من نفقات التكاليف بناء على ذلك فأن النقل يعمل على تقريب الحاجة الاقتصادية الى المستهلكين بصيغة أكثر نفعا وأسرع وقتاً، ويمكن اجمال الأثار الإقتصادية لتطور النقل بما يأتي :

- نقل المواد الخام إلى المصنعين أو المنتجين: تنقل وسائل النقل المواد الخام من الأماكن التي تتوفر فيها، إلى أماكن معالجتها بهدف إنتاج سلع تامة
- تحسين مستوى المعيشة ورفع مستوى الرفاهية للأفراد،حيث تسهل وسائل النقل العملية الإنتاجية، وتمنح المستهلكين فرصة اختيار البضائع على اختلاف أسعارها، مما يرفع ذلك مستوى معيشة أفراد المجتمع .
- المساعدة في حالات الطوارئ والكوارث الطبيعية: تساعد وسائل النقل في الأزمات القومية مثل الحروب أو الاضطرابات الداخلية، وتوفر اللوازم الضرورية للحد من الكوارث الطبيعيةة. **(طلال، 2018)**
- يساهم النقل بشكل أساسي في توفير السلع في أقْرب وقت ممكن والحفاظ عليها من التلف خصوصاً البضائع الغذائية.
- ان تطور النقل مكن المجتمعات من الحصول على احتياجاتها المختلفة من مختلف أصناف السلع والمواد الأولية والمواد الغذائية مهما كانت مصادر تلك السلع بعيدة عنها، بحيث ساعد تقدم النقل على تزويد سكان العالم بأحتياجاتهم الضرورية والكمالية مهما كانت كميتها ونوعيتها.
- إن تقدم وسائط النقل قد تسبب في تخفيض الأسعار، عن طريق تخفيض تكاليف الإنتاج. لأن النقل عنصر رئيسي من عناصر العملية الإنتاجية، وتكلفة النقل جزءا من جملة تكلفة الإنتاج السلعية، فأي إنخفاض في تكلفة النقل يؤدي الى انخفاض في سعر السلعة المنتجة وبالعكس فان ارتفاع تكاليف النقل ينعكس على ارتفاع اسعار السلع المنتجة. كذلك فان البضائع التي تنقل بالطرق الوعرة تكون ذات تكلفة عالية وتستغرق وقتا طويلا وتكون احيانا معرضة للتلف وبالعكس فالطرق الحديثة تسمح للسلع بالإنتقال بسرعة والتقليل من تكلفة الإنتاج حيث ان عملية النقل تضاف الى التكلفة الكلية وبالتالي فان المستهلك يستفيد من تقدم وسائط النقل ذات الكلفة القليلة.

- إن تقدم وسائط النقل ساعد على قيام التخصص الأقليمي والدولي لأنه وسع من دائرة السوق أمام منتجات المناطق والأقطار المختلفة، ولولا تقدم وسائط النقل لبقي نمط الإنتاج بوضعه البدائي الذي كان عليه في الأزمنة القديمة، حيث كانت كل مدينة تعتمد على انتاجها المحلي من كافة المنتجات، وبالتالي يؤدي الى الركود الاقتصادي.
- إن ألدور المتميز والفاعل الذي حققته وسائل النقل الكفوؤة قد مهد الطريق لظهور نظام الإنتاج الكبير Mass productionوالذي أحرزته المنشآة المختلفة أبان الثورة الصناعية في أوربا وذلك لأن الإنتاج الكبير يعتمد على حجم السوق، أي على مدى الطلب على السلعة من جانب المستهلكين وانه لم يكن بالامكان التحكم في حجم السوق الا بعد تقدم وتطور كفاءة اجهزة ومؤسسات النقل على اختلاف اصنافها وأختيار أسلوب النقل الذي يتناسب مع نوعية البضائع المنقولة.
- بحكم التطور في وسائط النقل أصبح بالامكان لبعض الصناعات أن تتحرر من مواقعها ،فتنشأ موقعاً تختاره بنفسها بحيث يكون مناسبا لمتطلبات نجاح المشروع الصناعي ، بعبارة أخرى أن النقل حرر كثيرا من الصناعات من أرتباطها القوي بمواقع خاصة محدودة أقليميا كما كان سائدا في بدء النهضة الصناعية بوقوع المشاريع المختلفة في مواقع قرب مجرى مائي ملاحي بأعتباره أفضل وسيلة للنقل بأقل كلفة خلال الفترة السابقة
- الولوج إلى أسواق أكثر تنوعا وتخصصا مما يساهم فى الرفع من ا لإنتاجية .
- توفير فرص العمل إذ يعتبر العنصر البشري الاساس الذي تقوم عليه عملية النقل لما تتطلبه العملية بحد ذاتها من جهد بشري ، ولا تقتصر عملية النقل على سائق المركبة وأنما تشمل عمال الصيانة ، وموظفي أدارة النقل كذلك منفذي مشاريع النقل. ويساهم كذلك النقل في تنقل الأيدي العاملة من مكان لآخر، فمثلاً يذهب العديد من العمال للعمل في دول أجنبية، والعكس صحيح.
- في المجال السياحي، تساهم وسائل النقل في تنشيط الرحلات الجوية السياحية والترفيهية وأيضاً الوسائل البريَّة من خلال رياضة سباق السيارات والدراجات الهوائية والدراجات النارية .
- التقريب بين الأمم: يسهل النقل حركة الأشخاص من دولة لأخرى، ويُساعد على تبادل الثقافات والآراء والممارسات بين الناس من جميع أنحاء العالم، مما يؤدي ذلك إلى خلق لغة تفاهم ووعي بين الناس في مختلف البلدان، ويُعزِّز شعور الأخوة الدولية.

2. أهمية النقل و آثاره في المجال السياسي

من المتفق عليه أن الدولة القوية هي الدولة التي تمتلك قوة كبيرة وهيمنة كاملة على مرافق وحدتها السياسية كافة ولا يتم ذلك الا بفضل ما تمتلكه هذه الدولة من شبكة عالية ومن أنماط متعددة لوسائط النقل كافة وعكس ذلك فالدول الضعيفة هي الدول التي يغيب فيها النشاط النقلي وبالتالي فأن سيطرتها على وحدتها السياسية يكون هزيلا وما يترتب على ذلك من نتائج في جسم الدولة. فهناك علاقة قوية بين المستوى الحضاري وأهمية النقل فكلاهما وجه لعملة واحدة ولذا يلاحظ مثلا أن الولايات المتحدة ترصد مبالغ طائلة تقدر حوالي 25% من ربع دخلها القومي الى تنمية وتطوير جهازها

النقلي .كما أن تطور شبكات النقل وأتساع أفق خدمتها كان سببا في تحقيق الوصل والاتصال بدلا من العزلة والانفصال وسبب في زيادة الوحدة الوطنية والقومية للدولة الواحدة ولعل الخط الحديدي الذي يربط ميناء (فيلا يفو ستوك) الواقع على المحيط الهادي الى موسكو يعد مثال على نجح على ربط الاجزاء البعيدة بمركز الدولة ، وأزداد الاهتمام بالنقل بمفهومه العام والخاص حتى تمثل هذا الاهتمام برعاية خاصة في المجالات العسكرية .أذ تعرف جغرافية النقل بجغرافية السَوق العسكرية ،فالجغرافية العسكرية تهتم بتفسير المعلومات الاخبارية ووضع متطلبات التدريب والاجهزة وتنظيم القوات المسلحة وتحديد المتطلبات الضرورية لتطوير وحدات الاجهزة الجديدة . وتتخصص الجغرافية العسكرية بالدرجة الاولى بالقضايا السَوقية وتحديد الاغراض والاهداف وتقويم قابليات فرض السلاح.

لذا يمكن القول بأن الدولة المستقرة في أوضاعها لابد من أنها تمتلك تطورا معينا في أنماط شبكات النقل التي تخدم وحدة أراضيها بينما التي تفتقر الى النقل تكون هيمنتها على وحدة أراضيها أمراً شاقاً وربما يخلق لها الكثير من المتاعب والمتمثلة بحدوث الاضطرابات هذا أذا كانت الدولة لم تصل الى مرحلة النضج والاستقرار من مراحل تكوينها السياسي والاقتصادي ،فمثلا الدول الحبيسة القارية التي التي لاحدود بحرية لها فأن علاقاتها التجارية وأحياناً أخرى أرتباطاتها أو التسهيلات السياسية التي تقدمها تلك الدول الحبيسة الى الدول المطلة على البحر لتسهيل تجارتها تكون مقيدة ومرتبطة الى حد كبير بالدول المجاورة لها ،

3. أهمية النقل على المر افق الاجتماعية

- تتمثل هذه الاهمية بشكل واضح بدرجة التعمير الذي تسببه الواسطة النقلية للاقاليم النائية البعيدة ، وكثيرا ما تكون السيارات وطرقها المعبدة أو خطوط السكك الحديدية مسؤولة عن ظهور النويات الحضارية التي من شأنها أن تكون مركزا حضريا في المستقبل ، فمثلا كان لمد الخط الحديدي وطرق السيارات نحو أقليم البراري في كندا سبب في أنتشار العمران ،فقبل أنجاز الخط الحديدي سنة 1883 كانت الجهات الغربية من كندا بحكم المناطق المنعزلة والخالية من السكان وبعد بدأ العمل في السكك أنتشرت مظاهر العمران وظهرت نويات حضرية جديدة.

- كذلك بحكم تطور وسائط النقل الحديثة من حيث السرعة والاداء وحجم الواسطة النقلية وبسبب هاتين الصفتين أمكن إبعاد مقر السكن عن العمل ولذا فلا يهتم الفرد إذا ما رحل يوميا 75 كيلو متر أو اكثر فمثلا في أيطاليا ما يقارب 15الف شخص يسافرون يوميا من مقاطعة برجامو الى ميلانو ليصل الى مكان عمله وذلك لسهولة وسائل النقل داخل المدينة وخارجها وتنوعها وأزدياد سرعتها.

- ان تقدم النقل ساعد على نمو وتوسيع المدن ومناطق الاستيطان الاخرى وعلى حساب الارياف فأصبحت المدن وبفضل تقدم النقل مركزا للنشاط الاقتصادي والصناعي والتجاري و مركزا هاما للتركز السكاني ،ويظهر اعتماد حياة المدن على النقل وخدماتة عندما تتعطل احدى وسائل النقل في أي يوم من الايام ولاي سبب أو أثناء الاضراب.

- ان مرونة الحركة والانتقال داخل الحدود الجغرافية للدولة وبسبب توافرخدمات النقل تؤكد سيادة القانون واستتباب الامن

- القضاء على العزلة والتباين الحضاري بين اجزاء الدولة الواحدة وبين الاسرة الدولية نتيجة لما وفرته وسائل النقل من سهولة الاتصال والانتقال وتبادل المعلومات حيث ساعدت بتقريب الاقاليم البعيدة وتقديم المساعدات لها

رابعا:أنواع النقل

يمثل نشاط النقل الجزء الأكبر من عنصر التكلفة في أي نظام إمداد، ومع ذلك فإن المفاضلة بين بدائل النقل لا تأخذ بعين الاعتبار فقط عامل التكلفة، وعلى العموم يوجد أمام مدير إدارة الأعمال اللوجيستية أربعة بدائل للنقل يمكنه المفاضلة بينها، وهي:

1. النقل المائي

يعتبر النقل المائي من أولى الوسائل التي استخدمها الإنسان في التنقل ، إذ إن المجاري المائية متوفرة بصورة طبيعية وبشكل كبير مما ساعد على استعمالها في التنقل ولمسافات طوال وخصوصاً إنها لا تحتاج إلى جهد كبير عند استخدام الزوارق الخشبية في الأنهار بالرغم من أشكالها البدائية.

إن الثورة الكبرى في ميدان صناعة النقل المائي قد حدثت بعد اختراع المحرك البخاري واستخدامه في الزوارق،واستمرت الاختراعات في بناء السفن على اختلاف أنواعها حتى وصلت قدرة بعض السفن على نقل ملايين الأطنان من البضائع، و لعل السر في الاهتمام باستخدام هذه الوسيلة في النقل هو الانخفاض الكبير في التكاليف التي تتحملها البضائع جراء انتقالها لمسافات بعيدة وخاصة عند الانتقال من قارة إلى أخرى. (بوختالة ، زرقون ، و بن عمارة، 2017، صفحة 49)

أ. النقل البحري

ويستحوذ **النقل البحري** على أكبر حجم من نقل البضائع في التجارة الخارجية حيث يسهم في نقل ما نسبته 75% من التجارة العالمية لذلك يعد من احد ركائز التنمية الاقتصادية لمختلف دول العالم ، فالنقل البحري بشكل عملي هو الوسيلة الوحيدة الأكثر اقتصاداً نظرا لانخفاض تكلفته مقارنة بوسائل النقل الاخرى حيث ينقل كميات كبيرة من البضائع من مكان لأخر.

ويدعم النقل البحري التجارة الدولية ،فلا يمكن ان تكون تجارة بلا نقل كما لايمكن ان يكون نقل بدون تجارة الصلة بين عملية التجارة وعملية النقل مترابطة فالتجارة غاية والنقل وسيلة تحقيق هذه الغاية وقد اسقط النقل البحري كل الفواصل والحواجز الطبيعية بين دول العالم واتاح التحرك الاقتصادي المثمر للبشرية فلابد من الالتزام بتطوير النقل البحري واصبح ضرورة مهمة لتلبية حاجة المجتمع للتبادل التجاري والاهتمام بالصناعة البحرية ورفع كفاءة اداء الموانئ وتسهيل حركة الملاحة البحرية.

فكلما تطورت وتحسنت وسائط النقل البحري و موانئ الشحن والتفريغ ازدادت امكانية نقل البضائع بين مختلف دول العالم وتوسعت حركة التجارة الخارجية وتهيات لها المزيد من الانتشار وايجاد منافذ واسواق تجارية جديدة.

- **<u>مزايا النقل البحري</u>**

يمتاز النقل البحري بالمقارنة مع وسائط النقل الاخرى بالامور الاتية: **(تعرف على انواع الشحن الجوي والبري والبحري، 2019)**

- اتجاه النقل البحري نحو التخصص ، فمعظم الناقلات البحرية متخصصة في نقل نوع من اليضائع،كالسفن الخاصة بنقل الحبوب ، والخاصةبنقل المحروقات والوسائل وغيرها، استجابة لخصائص السلع حيث يمكن شحنها بشكل خام وبدون تعبئة أو تغليف. **(منصور، لم تذكر سنة النشر، صفحة 411)**

- يتميز الشحن البحري بالمرونة العالية في التعامل مع الأوزان والأحجام فله قدرة على استيعاب أكبر الشحنات والبضائع(نقل المعادن الثقيلة وبكل أنواعها وأحجامها ، نقل المعدات الثقيلة) بالاضافة إلى امكانيته نقل المشاريع الكبيرة المنقولة مثل المعارض والمتاحف، وهي نقطة مهمة تميزه على غيره من انواع وسائل النقل، وذلك نتيجة لاتساع سفن الشحن وتنوع أغراضها .

- يتميز الشحن البحري بانخفاض تكاليفه بالمقارنة مع الشحن الجوي وغيره من وسائل النقل الدولية ، ولكن مصاريف التأمين عليه تبدو مرتفعة قليلاً بسبب طول الفترة التأمينية على البضائع ، ولكن إجمالي تكاليفه لا يقترب أبداً إلي إجمالي تكاليف أنواع الشحن الأخرى

- يتميز الشحن البحري بالأمان التام والسلامة ضد أعمال السرقة والنهب. وحتى عند النقل لمسافات طويلة

- **<u>سلبيات النقل البحري</u>**

لا تكتمل مثالية الشحن البحري ، فعلي الرغم من كل مميزاته فله بعض العيوب التي تؤثر في فاعليتها ومنها: **(تعرف على انواع الشحن الجوي والبري والبحري، 2019)**

- طول فترة الشحن فهناك بعض الرحلات البحرية التي تصل مدتها إلى الأسابيع.
- البطء في استجابة متطلبات الشحن وذلك نظراً لكثرة إجراءاته القانونية وأيضاً بسبب طول فترة الرحلات البحرية.
- تحتاج عملية الشحن البحري إلى الكثير من الخدمات الملحقة بها مثل التخزين وإيجار أرصفة الموانئ وغيرها.

وتعتبر السفينة العنصر الاساسي في النقل البحري، ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من السفن وهي: **(الرزاق، 2013، الصفحات 55-56)**

1. **سفن البضائع المختلفة:** يمتاز هذا النوع من السفن بنقلها لمختلف البضائع على مسافات طويلة تتراوح قدرة شحنها بين 200 و50000 طن وما هو معروف عن هذه السفن أنها تحتوي على مخازن داخلية تسمح بتوزيع البضائع المختلفة داخل السفينة.
2. **سفن متخصصة :** وتوجد عدة انواع وهي كالتالي:

- **ناقلات المعادن:** وهي سفن لنقل المعادن كالحديد والالمنيوم ، تمتاز بقدرتها الكبيرة للشحن والتي تتعدى 60000 طن من المعادن،وتمثل حصتها في الأسطول العالمي 24% من مجموع السفن المكونة للاسطول البحري الدولي.
- **سفن ناقلات الحاويات** : وتقوم هذه السفن بنقل الحاويات ، تستطيع هذه السفن نقل 6000 حاوية في الرحلة ، وقد بدأت حصة هذا النوع بالازدياد يوما بعد يوم نظرا للخصائص التي تتمتع بها.
- **سفن الISO:** تنقل هذه السفن البضائع سريعة التلف كاموز والفواكه الاخرى.

- ياخرة مرشدة: يستخدم هذا النوع من السفن في مساعدة قائد السفينة أثناء تحركها وانتقالها في الميناء.
- سفن السحب والقطر: هذا النوع من السفن له القدرة على مساعدة سفن أخرى لا تستطيع أن تتحك بوسائلها الخاصة، وذلك أثناء الدخول أو الخروج من وإلى الميناء أو الاقتراب والابتعاد على الرصيف.
- سفن متدحرجة : تمتاز هذه السفن بقدرتها على نقل كل الأشياء التي تمتلك عجلات مثل السيارات ، الشاحنات أو الأشياء التي لها القدرة على التدحرج .
- سفن SUPPLY: هي سفن تستخدم لنقل البترول من المحطات البترولية الموجودة في عرض البحر.
- بالاضافة إلى هذه الانواع هناك سفن خاصة بنقل المسافرين.

3. **سفن الحولات الكبيرة :** تمتاز هذه السفن بقدرة شحنها الكبيرة جدا، وهذا راجع لاحتواءها على عدد كبير من المخازن الواسعة، والتي تستطيع استيعاب عدد كبير من البضائع ويمكن أن تتعدى قدرة الشحن لهذه السفن 200000 طن.

ب. النقل النهري:

يعد النقل النهري من أسبق وسائل النقل وأكثرها أمنًا في معظم الحالات، حيث يعتبر من اهم وسائل النقل المستخدمة في حالة السلع ذات الحجم الكبير مثل الفحم و الحديد الصلب و الخشب والاسمنت.....إلخ و تتميز هذه السلع بانخفاض قيمتها (مقارنة بحجمها) كما أنها لا تتعرض لعوامل التلف،بالتالي تكون تكاليف تخزينها منخفضة مما يمكن من التضحية بعنصر الزمن في مقابل الاستفادة من معدل التكلفة المنخفض . **(فريد مصطفى، و العبد، 2003، صفحة 152)**

والحقيقة أن جميع دول العالم تستخدم النقل النهري فهو يستخدم بشكل بسيط و محدود و بدائي في الدول المتخلفة و يستخدم بشكل متطور و مخطط في الدول المتقدمة حيث يستخدم بنطاق واسع لأغراض نقل مختلف الحمولات و المواد الثقيلة في أوروبا حيث تسهم هذه القارة بنصيب كبير من حجم الإنتاج الصناعي في العالم فلقد ساعدت شبكة الأنهار في ألمانيا على سبيل المثال على تطورها الصناعي و التجاري.

<u>مميزات ومساوئ النقل النهري</u>

يمكن أن نُلخِّص المميزات العامة للنقل االهري في النقاط التالية:

- في النهر لا يوجد طريق يُبنى أو يُشيد بالمعنى الذي نفهمه بالمقارنة بالطريق البري أو الحديدي أو خطوط الأنابيب أو أسلاك التليفون أو النقل المعلَّق، وذلك بالرغم من أنه من الضروري استخدام الكراكات لتعميق المجرى وإزالة الإرسابات؛ ومن ثم يصبح النقل المائي في الأنهار والمجاري الطبيعية أرخص وسائل النقل .
- إن النقل النهري هو أكثر أشكال النقل ملاءمة للسلع ذات الوزن الثقيل والأحجام الكبيرة كالأخشاب والحديد والفحم والأسمنت ... إلخ. وفي مقابل ذلك فإن للنقل النهري عددًا من المساوئ التي يمكن أن نُجمِلها فيما يلي:
- المجرى المائي الطبيعي، وإلى حدٍّ ما القنوات، أطول من الطرق البرية الصناعية؛ وذلك بحكم أن الأنهار تنحدر مستجيبة لظروف التضاريس، أو ترسم أقواسًا كبيرة تجنبًا للعوائق التضاريسية، أو نتيجة لضعف قوة الجريان في المناطق السهلية المنبسطة، وبالرغم من أن القنوات عمل صناعي، إلا أن الإنسان لا يستطيع إلا أن يستجيب إلى

الانحدارات الطبيعية أثناء شق مسارات القنوات، وإلا أصبح العمل شديد التكلفة، أو تكون نتيجته النهائية كثرة الأهوسة والبوابات على طول القناة؛ مما يزيد من تكلفة تشـــغيل القناة، فضـــلًا عن إطالة زمن عبورها، وبذلك لا نتوقع أن تكون القنوات خطوطًا مستقيمة إلا حينما تسمح الظروف الطبيعية بذلك. وفضلًا عن ذلك فإن القنوات يجب أن تصل بين نهرين في نقاط مختارة صالحة للملاحة، وبذلك فإن القنوات لا تخترق أقصر الطرق بين نهرين متوازيين.

- إن حفر القنوات يحتاج إلى استثمارات عالية من رأس المال والإنفاقات الكبيرة في العمالة والآلات، والتعويضات التي تُدفع لأصحاب الأراضي التي تخترقها القنوات. وفي الوقت نفسه تحتاج القنوات إلى نفقات مستمرة من أجل صيانة جوانبها وتطهير أعماقها. وفي الوقت نفسه فإن كثيرًا من القنوات تحتاج إلى أهوسة مختلفة الوظائف، وإلى إنشاء جسور كثيرة فوقها لكيلا تنقطع مسارات الطرق الأخرى.
- يعترض النقل النهري عدة عقبات طبيعية منها الشلالات والمندفعات المائية والجنادل، ومنها التغيرات الموسمية التي تطرأ على مستوى الماء، سواء كان سببها فصلية المطر أو تجمُّد المياه خلال الشتاء في بعض الأقاليم.
- يتسم بالبطء الشديد أكثر من أي وسيلة أخرى من ذلك لا بد أن تكون السلع و البضائع المنقولة به من نوع الأصناف التي تتحمل التأخير أي التي لا تتلف بسرعة.

<u>النقل البحري والتجارة الخارجية و أثره على تقسيم العمل والإنتاج:</u>

يؤثر النقل في تقسيم العمل الدولي كونه اساس التخصص الاقليمي بين مناطق الدولة الواحدة بل وبين الدول المختلفة ,فمن هذه الدول مايفوق في انتاج سلع معينة ومنها ما يتخصص في انتاج سلع اخرى ومعنى ذلك ان كل دولة ليست الا ســوقا لمنتجات الدول الاخرى وقد ســاعد النقل على قيام التخصــص الاقليمي والدولي بتوســيعه دائرة الســوق امام منتجات المناطق والدول الاخرى ومعنى ذلك ان التقدم الذي حدث في وسائل النقل ادى إلى انتقال العالم إلى نظام جديد للانتاج يعتمد على تخصــص الاقاليم المختلفة . ويؤدي التخصــص في الانتاج بين الدول المختلفة إلى تخفيض تكاليف السلع المختلفة نتيجة المزايا الانتاجية والبشرية والمادية. **(جبار، 2014)**

عندما تتخصص دولة في انتاج سلعة ما يعني زيادة انتاجها من تلك السلعة مما يؤدي إلى فائض في تلك السلعة فلابد من تصــدير ذلك الفائض الا انه تقف تكاليف النقل البحري المرتفعة عائقا في وجه التصــدير لان ارتفاع تكاليف النقل ســيؤدي حتما إلى ارتفاع ســعر الســلعة في دولة الاســتيراد مما يقلل ذلك من حجم التجارة الدولية وبالتالي يؤدي إلى انخفاض الطلب على السفينة. **(جبار، 2014)**

2. النقل البري

يعتبر النقل البري على الطرق الدعامة الأســاســية لخدمات النقل في أغلب الدول وبالذات فيما يخص النقل داخل الدولة، وبدرجة أقل فيما يخص النقل بين الدول في مجالي خدمات نقل الركاب أو البضائع. حيث يعتبر الشحن البرى ثاني أهم وسيلة نقل بعد النقل البحري..

والنقل البري له اهمية كبيرة بالنسبة للدول التي ليس لها منافذ بحرية ولها حدود جغرافية برية متصلة بدول أخرى، ويتم النقل عن طريق البر باستخدام قطارات السكك الحديدية أو السيارات الكبيرة (الشاحنات) ، وذلك في حالة وجود طريق بري يربط بين البلد المصدر والبلد المستورد، ووسيلة النقل البري هي السائدة لنقل البضائع داخل البلاد ابتداءا من

رصيف المناء وصولا إلى أماكن التخزين أي كوسيلة نقل مساعدة و مكملة في بعض الاحيان. **(محمود، 2017، الصفحات 14-15)**

و تُعدّ الوسائل البريّة من أقدم وسائل النقل، حيث كان الإنسان قديماً يعتمد في تنقّله من مكانٍ إلى آخر على المشي على رجليه، وكان يحمل البضاعة على ظهره وينقلها من مكانٍ إلى آخر، بعد ذلك أصبح يجر البضاعة على الأرض من خلال ربطها بحبل متين، وقد استخدم الانسان أيضا المواشي للتنقّل ونقل البضاعة، كالحصان والجمال، وبعدها تمّ اختراع العديد من الطرق والوسائل ذات الكلفة القليلة والأكثر سهولة، فقد تطوّرت وسائل النقل البريّ بصورةٍ خيالية، حيث أصبحت التطورات في طرق وسائل النقل البري تأخذ بالتقدم شيئاً فشيئاً تزامناً مع تطوّر العلم. وقد أحدثت الثورة الصناعيّة التي كانت في النصف الثاني من القرن التاسع عشر تغيراً جوهرياً في كل المجالات ومنها الطرق البريّة، حينما طوّر كلٌ من الي تالفورد وماك آدم الطرق البريّة لتسهيل جر العربات، وبعدها تم اختراع السكك الحديديّة والقطارات التي كانت تنقل عدداً كبيراً من الناس والبضائع مقابل بعض العملات، وبعد ذلك اخترعت السيارات التي سهّلت على الناس عمليات النقل بشكل ملحوظ. **(وردة، 2018)**

أ. النقل بالسكك الحديدية

يعد النقل بالسكك الحديدية أحد الثورات الشهيرة في تاريخ النقل وخاصة النقل البري. وتبرز أهمية النقل بالسكك الحديد من خلال قدرتها الكبيرة على نقل الحمولات الثقيلة ولمسافات بعيدة وبسرعة واضحة تفوق الكثير من الوسائل الأخرى حيث بلغت سرعة بعض القطارات 210 كم/ساعة، كما تبرز أهمية السكك من خلال تأثيرها المباشر في توزيع السكان وإيجاد التجمعات الحضرية الكبيرة جراء مرور شبكات السكك فيها وكما نلاحظ ذلك في العديد من المدن الأوروبية الصناعية التي نمت وازدهرت جراء وجود السكك الحديد فيها و تعتبر السكك الحديد في مقدمة وسائل النقل التي تعتمد عليها الدول اعتماداً كبيراً في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والعسكرية، وعلى ذلك تقوم العديد من الدول بإنشاء السكك الحديد وتحديثها بالوحدات المتحركة الحديثة .والمنشآت الثابتة من الخطوط الحديدية على أساس مراعاة خصائص الاستثمار في قطاع سكك الحديد التي يتمثل أهمها في ضخامة الاستثمارات المطلوبة، ولأن سكك الحديد صناعة كثيفة بحاجة إلى رأس المال وتكامل الاستثمارات بمعنى أنه في حالة شراء قاطرات ذات سرعة عالية فلابد من تجديد الخطوط الحديدية لتتحمل هذه السرعات العالية ، و كذلك تعتبر السكك عاملاً من عوامل التوطن الصناعي حيث تبرز أهميته في مرحلتي الإنتاج والتوزيع حيث تتوفر فرص نقل للمواد الأولية وعنصر العمل والسلع الوسيطة وكذلك نقل الإنتاج إلى مناطق التخزين والاستهلاك. **(بوختالة ، زرقون ، وبن عمارة، 2017، صفحة 49)**

ومن ناحية أخرى، فإن أهم عيوب استخدام السكك الحديدية يتركز في التالي : **(قلبازة، 2016/2015، الصفحات 56-57)**

- اقتصار خدماتها على المناطق التي تتواجد فيها خطوط لها .
- تتصف بالبطء النسبي وطول فترة تسليم البضاعة، ويرجع ذلك إلى تعدد نقاط توقف القطارات خلال الطريق لتفريغ أو إضافة بضائع أخرى.

- قلة المرونة، بمعنى أنها مقيدة بالسير في خطوط معينة لا يمكنها تجاوزها كما أنه هناك حاجة في غالبية الأحوال لاستكمال عملية النقل من خلال استخدام وسائل أخرى.
- تقدم السكك الحديدية خدمات متنوعة للشاحن، والتي تحتاج إلى تجهيزات خاصة.

ب. النقل على الطرق البرية (الشاحنات –المقطورات-)

على الرغم من توفر سكك حديدية في أغلب الدول ، إلا أن النقل البري على الطرق بمختلف أنواعه يقوم بالنصيب الأكبر في تقديم هذه الخدمات.

ومن أهم وسائل نقل البضائع والسلع والخامات على الطرق من مكان إلى مكان نجد الشاحنات بأنواعها من شاحنات النقل الثقيل والشاحنة ذات التبريد وتكون مغلقة و تخصص لنقل الأغذية والعصائر وشحنات ذات صناديق لحماية البضائع وحاملات سيارات وهي تقوم بتحميل السيارات ونقلها من مكان لمكان وتقوم بحمل حوالي من8 إلى 10 سيارات **(خالدية، 2018/2017، صفحة 44)**

<u>وتتميز الشاحنات بالأتي</u>: **(قلبازة، 2016/2015، صفحة 56)**

- قياسا على السكك الحديدية تعتبر الشاحنات من وسائل النقل التي تتصف بانخفاض تكاليفها الثابتة و ارتفاع تكاليفها المتغيرة، فلا تتطلب الشاحنات مثلا مد الطرق الخاصة كما هو الحال عند بناء الطرق الحديدية و هي عملية باهضة التكاليف إذ تتطلب شراء أراضي و مد الخطوط عليها وصيانتها ، كما تتطلب بناء المحطات و تجهيزها ، في حين نجدأن الشاحنات تعتمد على الطرق العامة المتاحة للجميع.
- السرعة النسبية قياسا مع بقية وسائل النقل الأخرى بخلاف الطائرات وهو مايفيد للاستجابة للظروف الطارئة او نقل السلع السريعة التلف الى الأسواق البعيدة منها.
- تسمح هذه الوسيلة بنقل المنتجات من الباب للباب - "***Door to door service***"، أي من مركز الإنتاج إلى نقطة الاستهلاك ودون أن يحتاج الأمر الى إعادة شحن أو تفريغ.
- يمكن للمنشأة أن تتعاقد مع الشركات المتخصصة في عملية النقل و بالتالي تحصل على خدمات النقل والشحن التي تتناسب مع ظروفها دون ان تتحمل التكاليف والمشاكل الإدارية المرتبطة بامتلاك المنشأة لأسطول النقل الخاص بها
- تتميز الخدمات التي تقدمها وسائل النقل الثقيل بالمرونة فهي متاحة في أي وقت وبشكل مستمر وبأي لحظة تحتاج إليها الشركة،حيث تعتبر من أهم المزايا التي تزيد من قوة المنافسة لها فمن الممكن بواسطتها مواجهة الطوارئ التي تواجه المنتجين و الأسواق حيث من السهولة تلبية الطلبيات العاجلة.
- و الى جانب كل هذه المزايا نضيف سهولة متابعة وتحديد موقع شاحنات نقل البضائع اثناء الحركة وهذا ما يسهل للشاحن و الزبون التدخل في الحالات الطارئة عكس وسائل النقل الأخرى التي تواجه صعوبات و مشكلات في عمليات الرقابة و المتابعة

و بالرغم من حتمية الإعتماد على الشحن البري في تيسير الكثير من المصالح إلا أن هناك بعض العيوب الخاصة به ومنها : **(تعرف على انواع الشحن الجوي والبري والبحري، 2019)**

- ارتفاع تكاليف النقل البري (بالشاحنات) مقارنة بالنقل المائي والنقل عبر السكك الحديدية .لذلك قد يقتصر استخدامها على نقل السلع صغيرة الحجم ومحدودة الكمية أو في حالة عدم إمكان استخدام النقل المائي أو سكك الحديد لعدم توفيرها .
- لا يتميز النقل البري بنسبة أمان مرتفعة ، فالشحن البري معرض بنسبة كبيرة لحوادث الطريق.
- لا ترتقي سرعة أعمال الشحن البري إلى سرعة الشحن الجوي.
- لا يمكن الإعتماد عليه في نقل الشحنات ذات المسافات البعيدة.

ولابد من القول هنا بأن الشاحنات تكون مساعدة في أغلب الأحيان إن لم يكن جميعها مكملة للوسائط الأخرى . فالطائرات لا تستطيع الوصول إلا إلى المطارات فتنقل السلع إلى المطار و من ثم يتم بواسطة الشاحنات وكذلك الحال بالنسبة للوسائل الأخر. **(قلبازة، 2016/2015، صفحة 56)**

3. النقل الجوي

لم يعد يقتصر النقل الجوي في الوقت الحاضر على مزايا السفر عبر القارات بشكل سريع وغير مكلف فقط، بل صار أيضا وسيلة حيوية لشحن البضائع ذات القيمة العالية التي يتعين عرضها في الأسواق على وجه السرعة (المنتجات سريعة التلف) مثل المنتجات الزراعية التي تتعرض بسهولة للتلف .وقد أصبح النقل الجوي بمثابة قناة اقتصادية واجتماعية أساسية في جميع أنحاء العالم .ووفقا لمنظمة الصحة العالمية **(WHO)** ، يعد النقل الجوي في الوقت الراهن الوسيلة الأساسية للنقل بالنسبة للأنشطة السياحية. **(منظمة التعاون الإسلامي، 2016، صفحة 5)**

<u>مميزات الشحن الجوي</u>

قد يجد الكثير من المصدرين والمستوردين في الشحن الجوي حلاً مثالياً لإتمام أعمالهم والذي لا يجدون مثله فى انواع الشحن الأخري فله الكثير من المزايا ومنها:

- الشحن الجوي هو الأسرع بين أنواع الشحن فبإمكانه نقل الاأغراض الي أبعد الأماكن في العالم خلال يوم واحد
- يتميز الشحن الجوي بالثقة العالية والأمان التام من حيث سلامة الاغراض المشحونة وحمايتها من النهب والسرقة.
- يتميز بمرونة الإجراءات القانونية الخاصة به كما يتميز أيضاً بسهولة تخليص الإجراءات الجمركية فيه.
- تعد تكاليف التأمين على الشحنات المنقولة جواً قليلة نسبياً مقارنة بمصاريف التأمين البحري. **(تعرف على انواع الشحن الجوي والبري والبحري، 2019)**
- يعتبر النقل الجوي أحدث أنماط النقل ، وأكثرها مرونة وتطورا، واستخداما للأساليب التكنولوجية المتطورة.
- النقل الجوي يكون في حالات السلع سريعة التلف مثل الأدوية، الخضروات والفواكه الطازجة..ألخ والتي لايمكن نقلها إلا بالطائرات بالاضافة إلى السلع ذات الكميات المحدودة مثل العينات أو الطرود متوسطة الأوزان، أوبعض السلع الاخرى ذات الطبيعة الخاصة. **(محمود، 2017، صفحة 5)**

<u>عيوب الشحن الجوي</u>

بغض النظر عن مميزات الشحن الجوي الكثيرة ، إلا انه يعاب عليه في بعض النقاط ومنها :

- تكاليفه العالية هي أكثر الأشـياء التي تقف في طريق كل من يفضـل الإعتماد على الشـحن الجوي، **(تعرف على انواع الشـحن الجوي والبري والبحري، 2019)** ويرجع ارتفاع اجور (تكاليف) النقل إلى: **(الخفاف، 2000، صـفحة 234)**

- استهلاك الطائرات لكميات كبيرة من الوقود ومن الأنواع المرتفعة الأسعار و ارتفاع تكاليف الصيانة الدورية للأجهزة وكذلك تكاليف احتياجات الأمان الواجب توفيرها في الطائرة.
- سـعر الطائرات : فهو سـعر عال جدا بفعل التكاليف العالية لصـناعتها،كما ان صـناعتها مازالت بيد شـركات محدودة و دول محدودة .
- عدم إمكانيتها الوصـول إلى الكثير من المناطق التي لا توجد فيها مطارات هذا بالإضـافة إلى وجوب اسـتخدام وسـائل نقل أخرى لنقل البضـائع من المطارات إلى أماكن الحاجة لها والتي قد تبعد مئات الكيلومترات. **(قلبازة، 2016/2015، صفحة 58)**
- لا يمتلك الشـحن الجوي القدرة علي شـحن الأغراض والبضـائع ثقيلة الوزن ، فعملية الشـحن الجوي تقتصـر على بعض أنواع البضـائع فقط ، حيث يجب أن تكون البضـائع المشـحونة خفيفة الوزن وآمنة جداً . **(تعرف على انواع الشحن الجوي والبري والبحري، 2019)**

4. **خطوط الأنابيب:**

على الرغم من احتلال هذه الوسـيلة المكانة الثانية بعد السـكك الحديدية من حيث عدد الأطنان/الميل، التي يتم نقلها، فإن كثيرا من الناس لا يعلمون حتى بوجودها، وتقتصـر خدمات هذه الوسـيلة من وسـائل النقل على نقل السـلع السـائلة أو الغازية مثل البترول والغازات الطبيعية وغيرها من السـلع المتشـابهة، وتعتبر خطوط الأنابيب، شـأنها شـأن السـكك الحديدية، من وسـائل النقل التي تتصـف بارتفاع تكاليفها الثابتة، وانخفاض تكاليفها المتغيرة، ويرجع ذلك إلى التكاليف الباهظة التي تتطلبها عملية مد خطوط الأنابيب.ويمنح نقل الأنابيب خدمات وإمكانات محدودة جدا، وأكثر المنتجات التي يتم نقلها بواسـطة الأنابيب هو البترول الخام، ومنتجات البترول التي تم تنقيتها. **(قلبازة، 2016/2015، الصـفحات 58-59)**وتتم عملية النقل من خلال ضـغط هذه المواد داخلأنابيب بواسـطة مضـخات تتناسـب قوتها مع كمية المواد المراد نقلها.

ويعتبر النقل عبر الأنابيب إحدى وسـائل النقل المهمة التي تلجأ إليها الدول المنتجة للمنتجات البترولية والغاز للنقل إلى جهات بعيدة، إما لأماكن الاسـتيراد مباشـرة أو لموانئ التصـدير، وتسـاهم وسـيلة النقل عبر الأنابيب في تخفيض التكلفة بشكل فعال بالرغم من ارتفاع تكلفة إنشائها.

وتصل خطوط الأنابيب إلى ما يقرب من 5000 كلم من المصدر إلى المستهلك أو منافذ التصدير لبلاد أخرى، وتكون أقطار خطوط الأنابيب بين 5 سنتيمترات و5 أمتار. ويتم دفن خطوط الأنابيب تحت سطح الأرض على بعد متر، بينما يُلْقى بعضها الآخر على سطح الأرض أو يوضع على ركائز مثبتة فوق السطح حسب اتجاهاتها والميول المطلوبة، كما تمتد بعض خطوط الأنابيب تحت سـطح الماء أو عبر الصـحارى، وفوق الجبال أو تحت الأنهار والبحيرات ولذا فهي مرنة وملائمة، وتحتاج إلى تجهيزات تعيش لمدى طويل وتحتاج لاتفاقيات دولية إذا كانت ستمر عبر حدود بلدان مختلفة. **(زايد، 2016)**

أنواع نقل الانابيب

-**خطوط أنابيب السائل** :وهي تنشأ بغرض نقل كافة السوائل من نفط ومشتقاته من أماكن وآبار الإنتاج إلى أماكن التكرير والتصفية، وإلى تجمعات التصدير في منافذ التصدير والسفن أو التسليم لجهات الاستيراد مباشرة، كما تستخدم في نقل المياه من منابع المياه ومحطات التكرير والتحلية إلى المدن والمزارع والتجمعات العمرانية.

-**خطوط أنابيب الغاز** وهي الأنابيب التي يتم عبرها نقل الغاز الطبيعي من الآبار المنتجة للغاز إلى وحدات معالجة الغاز، ثم تمر بأنابيب أخرى تنقل المنتج النهائي إلى المدن العمرانية والمناطق الصناعية وإلى منافذ التصدير.

-**خطوط أنابيب المواد الصلبة** وهي عبارة عن مخلوط من السائل وجسيمات صلبة، مثل الفحم الحجري والماء، وخام الحديد والماء، والحجر الجيري والماء، والفحم الحجري والزيت، وهي تتدفق مثل السوائل، وتشبه خطوط أنابيب نقل المخاليط خطوط أنابيب السوائل. **(زايد، 2016)**

مميزات وسلبيات النقل بالانابيب

- تختبر الأنابيب قبل بدء تشغيلها بضغط الماء أو الأشعة السينية لضمان خلوها من أي تسريب وتنقل المواد بقوة مضخات تشيد على امتداد الخط.
- توفر خطوط الأنابيب أفضل وسيلة لنقل المواد السائلة كما توفر الوقت في ظل خلو مساراتها من أي عوائق.
- السلامة والامان ميزة أخرى مهمة يوفرها استخدام الأنابيب في النقل إذ تخضع الخطوط لرقابة صارمة ومراجعات دورية خشية وقوع أي عمليات تسريب.
- احتمال فقد أو تلف المنتجات في الأنابيب منخفض نظرا إلى أن :**(قلبازة، 2016/2015، صفحة 59)**
  - السوائل و الغازات لا تكون معرضة للتلف مثل المنتجات تامة الصنع .
  - محدودية المخاطر التي من الممكن أن تقع للأنابيب.
- تتسم بانخفاض تكلفتها حيث تنقل كميات ضخمة من السوائل ، وتعتبر أقل عرضةً للسرقة، وأقل ضرراً للبيئة،
- لكن استخدام خطوط الأنابيب لا يخلو من سلبيات وفي مقدمتها المخاطر البيئية الخطيرة التي تحدث مع أي تسرب.

5. **النقل المتعدد الوسائط**

عرفت السنوات الاخيرة تطورا كبيرا في وسائل النقل ومعداته وهو ما أدى إلى ظهور النقل الدولي متعدد الوسائط، مما أدى بالمنظمات الدولية أن تتقدم بمشروعات لاتفاقيات نظام النقل الدولي متعدد الوسائط توضح سياسات وآليات تنفيذ هذا النظام مما يساير أيضا التقدم والتغيير السريعين في أساليب الصناعة والتجارة الدولية.

تعريف النقل المتعدد الوسائط:

يعد نظام النقل المتعدد الوسائط تكنولوجيا جديدة في مجال النقل مصمما لتسهيل انتقال السلع بين نقطتين في بلدين مختلفين تحت مسؤولية قانونية واحدة .وهو نظام للنقل عبر الحدود، يستهدف تسهيل تدفق حركة النقل، باستخدام وسائط نقل مختلفة منسقة وفق منهج ثابت ومستقر. **(زنبوعة، 2006، صفحة 250)**

وقد عرفت اتفاقية الأمم المتحدة للنقل متعدد الوسائط الموقعة في عام 1980 ، بأنه " نقل البضائع بواسطتين مختلفتين على الأقل من وسائط النقل على أساس عقد نقل متعدد الوسائط يأخذ فيه متعهد النقل متعدد الوسائط البضائع في حراسته من مكان في بلد ما إلى المكان المحدد للتسليم في لبد أخر." **(قلبازة، 2016/2015، صفحة 70)**وهو ما يعرف بخدمة النقل من الباب إلى الباب

وبصفة عامة يمكن القول أنه في النقل متعدد الوسائط يتعين أن يتم النقل باستخدام واسطتي نقل مختلفتين على الأقل وأن يصدر متعهد النقل وثيقة نقل تشمل جميع مراحل النقل ويكون مسؤولاً عما يصيب البضاعة من هلاك أو تلف أو تأخير في تسليمها، وأن يحصل على أجرة نقل شاملة تشمل جميع مراحل النقل. (زنبوعة، 2006)وبذلك يشترط في عملية النقل متعدد الوسائط ما يلي: **(زنبوعة، 2006، صفحة 151)**

- أن يتم بموجب وثيقة واحدة تشمل جميع مراحل النقل(من الباب إلى الباب.)
- أن يتولى تنظيم النقل متعهد للنقل متعدد الوسائط ويكون مسئولا عن البضاعة خلال مراحل النقل جميعها وبواسطة سند شحن واحد وتسليمها على أفضل حال.
- أن يكون النقل مقابل أجرة نقل شاملة تشمل جميع مراحل نقل البضاعة.
- أن يخترق النقل دولتين على الأقل ويستخدم واسطتي نقل على الأقل على سبيل المثال بحرية وسككاً حديدية أو بحرية وجوية أو طرقاً برية وجوية .
- عقد نقل البضائع لا الأشخاص **(قلبازة، 2016/2015، صفحة 71)**

لقد أدى **نظام النقل المتعدد الوسائط إلى فو ائد عديدة** يمكن تلخيصها فيما يلي:

- القدرة على تحقيق معدلات إنتاجية عالية ومعدلات دوران سريعة لوسائل النقل المختلفة.
- انسيابية تدفق البضائع عبر الحدود وتحقيق أعلى قدر من السلامة والأمان بإستخدام تقنيات متطورة بالإضافة إلى التطبيق الحازم لمعايير السلامة في مجالات النقل المختلفة وتوزيع البضائع .
- ترشيد نفقات النقل وتحقيق أنشطة القيمة المضافة. **(زكي، 2004، صفحة 38)**
- فترات أقصر للنقل
- تعقيدات إدراية أقل

6. تغليف و تعبئة الصادرات

إن التعبئة والتغليف من الصناعات الهامة في حياتنا، فلا غنى لأي سلعة عن وسائل التعبئة والتغليف، خاصة بعد وجود تلك الشركات العملاقة الخاصة بإنتاج الآلاف من السلع، لأنه حماية لها من التداول والتلوث، وبالتالي حماية لصحة الإنسان .

ومع نهاية القرن التاسع عشر ، كانت الثورة الصناعية قد وصلت للمستوى المتقدم في توفير العبوات اللازمة للتعبئة والتغليف تبعا لأذواق المستهلكين ، واحتياجات المنتجين المتعددين ، وقد كانت العبوات إلى وقت ليس بالبعيد تعد ترفا ، وضمن المظاهر والكماليات ، إلا أنه خلال الخمسين عاما الماضية سرعان ما تحولت إلى صناعات أساسية لصناعة العبوات المختلفة ؛ ومن هنا كان حتميا من تطور منظومات التعبئة والتغليف. **(خالدية، 2018/2017، صفحة 48)**

من خلال التغليف و التعبئة يمكن تحقيق العديد من المزايا الإيجابية للسلع، و هذا ينبع من طبيعة الأنشطة التي يقدمها التغليف و التعبئة نظرا للتطور الحاصل في طبيعة المنتجات و أشكالها و تصميمها، و تتمثل هذه **المزايا** في: **(خالدية، 2018/2017، صفحة 48)**

- حماية المواد المشحونة
- الملاءمة بين السلع المشحونة و طريقة التغليف و التعبئة
- معايير التغليف الفعال :حيث أن التعبئة عبارة عن مجموعة من الوظائف من أجل حماية و وقاية البضاعة المشحونة و تسهيل خزنها

7. الحاويات

تشكل الحاويات الجزء الأكثر تكاملا في صناعة النقل البحري والتجارة والنقل اللوجستك بأكملها. وللتوضيح حاويات الشحن هي الهياكل او الصناديق التي تخزن أنواع مختلفة من المنتجات التي تحتاج إلى أن يتم شحنها من مكان لمكان اخر عبر السفن البحرية او عن طريق الشحن البحري ، ويتم تحديد حجم او مقاس الحاوية ونوعها بناء على نوع الشحنة واحجامها ،وفي عصرنا الحالي يتم استخدام أنواع مختلفة من حاويات الشحن اليوم لتلبية متطلبات جميع أنواع شحن البضائع . **(بدر لخدمات الشحن، بلا تاريخ)**

ويمكن تعريفها على أنها صندوق معدني كبير بأبعاد قياسية يتم من خلاله شحن وتخزين المنتجات والمواد الخام خلال عملية نقل البضائع من موقع إلى موقع سواء عن طريق البحر أو الجو أو القطارات أو الشاحنات. يمثل النقل بالحاويات أحدث الوسائل المستخدمة في نقل البضائع بما يمثله من تجميع للوحدات الصغيرة في وحدة يتم شحنها و تفريغها بسهولة و سرعة و يؤثر ذلك على التقليل الفقد و التلف التي قد تلحق بالبضائع في حالة شحنها على وحدات صغيرة بالإضافة إلى إمكانية نقل الحاويات بالسكك الحديدية و عربات النقل .**(خالدية، 2018/2017، صفحة 49)**

أنواع الحاويات

هناك عدة أنواع من حاويات الشحن والتي في العادة مقاساتها 20 قدم ، 40 قدم و 45 قدم : **(مجموعة الزاهر للشحن الدولي والخدمات اللوجستية، بلا تاريخ)**

أ. حاويات البضائع العامة وتنقسم إلى :

وهي حاويات غير مصنوعة لنوع معيّن من البضائع ، وهذا النوع بدوره مقسم إلى أنواع وفقا لأساسات الحاوية وطرق الوصول إلى داخلها للتعبئة والتفريغ ، من أهمّها:

- **الحاويات ذات الاستعمال العام(الحاويات العادية** او حاويات الشحن الجافة.)

وهي حاويات مقفلة بشكل تام ، سقفها وجوانبها صلبة ، أحد جوانبها على الأقل فيه باب هي من أكثر الحاويات استخدامًا في العالم لنقل بضائع الشحن البحري ، و تعرف حاويات الشحن العادية بـــ "حاوية شحن جافة.."وتختلف حاويات الشحن العادية او القياسية عن الأنواع الأخرى من الحاويات في أنها مغلقة تماما ، حيث أن هذه الحاويات غير مجهزة بأنظمة التبريد والتهوية مثل الحاويات المبردة والمهوية. وتخصص هذه الحاويات لنقل أنواع مختلفة من البضائع الجافة التي لا تتلف بالحرارة .

الحاويات الجافة ذات حجم 20 و40 قدم

- **الحاويات ذات السقف المفتوح**

حاويات تشبه حاويات الاستعمال العام باستثناء وجود سقف متحرك وقابل للنقل مصنوع من القماش أو البلاستيك ، ويمكن تثبيته بالنواحي الأربع للسقف ،فالهدف منها إدخال بعض أنواع البضائع من الأعلى لعدم إمكانية إدخالها من الأمام، أو تحميل البضائع التي يتعدى إرتفاعها طول سقف الحاوية المغلقة. وفي العادة هذه النوعية من البضائع تكون بضائع ثقيلة جدا أو ذات الحجم الكبير.وبالنسبة لاحجام هذه الحاويات نجد 20 و40 قدم.

الحاويات المفتوحة من الاعلى

- **الحاويات المسطحة**

تم تصميم حاويات الشحن ذات الرفوف المسطحة لنقل البضائع التي تكون باوزان واحجام كبيرة لا تتوافق مع الحاوية العادية .

هذه الحاويات مصنوعة من صفائح معدنية، هناك منها من تملك جوانبها قابلة للطي ، حيث أن هذه الحاويات ليس لديها سقف من الاعلى مما يسهل عملية التحميل العلوية والجانبية .هذه الميزات تجعل حاويات الرف المسطحة مناسبة لنقل:

- **البضائع الثقيلة أوكبيرة الحجم** مثل معدات البناء أو لوازم البناء أو الآلات الثقيلة .ايضا في معظم الاحيان نحن بحاجة الى رافعة لنقل المعدات فوق الحاوية.

- **البضـائع التي يزيد ارتفاعها عن حاوية المكعب العالية 20أو 40قدم أو البضـائع غير المنتظمة** مثل المركبات الصناعية أو الأنابيب.

وبالنسبة لأحجام هذه الحاويات نجد حاويات 20 و 40 قدم

الحاويات المسطحة ذات 20 و40 قدم

ب. حاويات البضائع الخاصة:

وهي حاويات ذات تصميم خاص ، فتتنوّع أشكالها حسب نوع البضائع ومنها :

- **حاويات التهوية او حاوية القهوة**

الحاويات ذات التهوية هي حاويات شحن توفر نظام تهوية وتتوفر بها فتحات جانبية تسمح بتدفق الهواء بشكل دوري . خاصية تهوية الحاوية تجعلها مناسبة لنقل البضائع التي تتطلب درجة حرارة ثابتة وظروف مستقرة.

وبفضل نظام التهوية الخاص بها حيث يمكن للحاوية ذات التهوية البالغة 20قدمًا أن تطرد الهواء الساخن وتسمح للهواء النقي بالدخول ، مما يمنع تغيرات التكثيف والرطوبة التي قد تتسبب في تلف البضائع.

أحد المنتجات الرئيسـية التي يتم نقلها في الحاوية ذات التهوية هي القهوة ، وهذا هو السـبب في أنها قد تُعرف أحيانًا أيضًـا باسم "حاوية القهوة." **(بدر لخدمات الشحن، بلا تاريخ)**

حاويات التهوية

- **حاويات حرارية مسخنة**

وهي ذات مواصفات حرارية ومزودة بجهاز منتج للحرارة.

- **حاويات مبرّدة**

وهي حاويات تحتوي على أجهزة تبريد تعمل بإستمرار طوال مدة الشحن ويتم ضبطها بدرجة برودة محددة بحسب نوع البضائع، وتستخدم بشكل أكبر في نقل البضائع التي تتلف في الحرارة كالأطعمة والخضراوات والفواكه.

حاويات التبريد

- **حاويات الخزانات**(حاوية نقل اسطوانة الغاز او السوائل او ISO tank container)

هذه الحاويات مصممة خصيصًا لنقل السوائل أو الغازات .فهي اكثر قوة للتحكم في تثبيت اسطوانة النفط او السوائل القابلة للتلف .حيث تعتبر اكثر امان واقل تكلفة من حاويات الصهاريج او ما يعرف بـــ OTR tank trucks وتتوفر بمقاس 20قدم . **(بدرلخدمات الشحن، بلا تاريخ)**

حاويات السوائل والغازات

وتطبع على الحاوية المعلومات التالية بشكل واضح وبمكان مناسب ومرئي:

- هوية صاحبها أو مشغلها الرئيسي.
- علامات وأرقام تحديد الحاوية ، والمخصصة من قبل صاحبها أو مشغلها الرئيسي.

- وزن الحاوية فارغة بما فيها تجهيزاتها المركبة بشكل ثابت.

امتيازات الحاويات

- أصبح النقل بواسطة الحاويات ينظم نقل تجارة البضائع المصنعة ، وهي النسبة الأكبر في التجارة العالمية. فنتج عنه تغيير في أنماط وممارسات النقل ، حيث تزايد نقل البضائع من الباب إلى الباب واكتسب النقل متعدّد الوسائط أهمية كبرى، وهذا راجع إلى ما يتميّز به النقل بالحاويات من إيجابيات.
- فمن ناحية الشحن أدّى استعمال الحاويات إلى توفير الكثير من المال على الشاحن ، إذ يمكن لسفينة الحاويات أن تشحن أو تفرغ حمولتها في جزء من الزمن الذي تستغرقه سفينة الشحن التقليدية لإتمام أي من العمليتين ، وهكذا فإنّ تكاليف الشحن والتفريغ تنخفض ، كما يساعد ذلك على سرعة ومرونة تداول وانتقال البضائع إلى عدد أكبر من العملاء ، وبالتالي سرعة التسليم.
- كما أنّه وباعتبار الحاوية عازلة وصلبة وغير قابلة للكسر، فهي إلى حدّ الآن وسيلة التغلفة الأكثر أمانا ، إذ تعتبر واقية للبضائع بحيث تقلّل من خطورة هلاك وتلف البضائع، فالنقل بالحاويات المبردة يسمح بالمحافظة على المواد الغذائية القابلة للتلف من الحرارة والبرودة والرطوبة ومن جميع التقلبات الجوية ، ناهيك عن الحدّ من حالات السرقة كون أنّ الحاوية تغلق بإحكام.
- من ناحية النقل قدمت الحاوية الحل الأمثل لمنظومة النقل ، كونها سهّلت النقل من وسيط إلى آخر وهي معبّئة دون تفريغ أو إعادة تصنيف محتوياتها ، كما مكّنت الناقل البحري من تقليل المساحات الضائعة داخل السفينة دون خوف على البضائع الموجودة بداخلها من التلف ممّا أدى إلى استغلال السفينة على أكمل وجه.
- من ناحية الموانئ البحرية ، فقد أدّى استخدام الحاويات إلى ظهور محطات تداول الحاويات لتفريغ وشحن السفن بدلا من شركات الشحن والتفريغ النمطية ، كما أدّى تطوّر سفن الحاويات إلى تطوير وزيادة طاقات محطات تداول الحاويات بالموانئ وتزويدها بمعدات حديثة لتفريغ وشحن سفن الحاويات ، وإلى إنشاء موانئ متخصصة للحاويات
- إضافة إلى أنّ السفن الحاملة للحاويات أصبحت تمكث في الموانئ من 20% إلى 30% من مدّة الرحلة ، على عكس السفن العادية الّتي تمكث 60% من وقت رحلتها ، وانتقلت التكاليف من 22 دولار إلى 6 دولارات.

إلاّ أنّ هذه الامتيازات الموجودة في استخدام الحاويات لا تمنع من وجود نقائص تتركز خاصة في عدم التوازن في تدفقات البضائع مما يجعل الحاويات تعود فارغة أو يتمّ استيرادها فارغة لإعادة تصديرها معبّئة ، وفي ذلك خسارة لمالك الحاوية أو مستأجرها.

المحور العاشر

خطر الصرف

وتقنيات التغطية منه

المحور العاشر.....خطر الصرف وتقنيات التغطية منه

أولا: مفهوم سعر الصرف .

يعرف سعر الصرف عادة بأنه سعر العملة الأجنبية مقوما بوحدات من العملة المحلية أي عدد من الوحدات من العملة المحلية اللازمة للحصول على واحدة من العملة الأجنبية ، أو هو سعر مبادلة عملة ما بأخرى وهكذا تعد إحدى العملتين سلعة في حين تعتبر الأخرى السعر النقدي لها. **(ساكر، 2003، صفحة 106)**.فمثلا على سبيل المثال: 1 أورو= 180 دينار جزائري .

ومن الملاحظ دائما على أسعار الصرف أنها تأخذ أربعة أرقام بعد الفاصلة. والملاحظ أيضا أن أسعار الصرف بين عملتين،معينتين 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. وينطبق هذا المثال على أغلبية دول العالم ، لكنه لا ينطبق على حالة الجزائر التي لا توجد لديها مكاتب لصرف العملات، بل توجد أسواق سوداء تقدم سعرا مختلف تماما على السوق الرسمي لسعر الصرف والذي يكون غير متاح بحرية لتعامل ، بل هو محتكر فقط على البنوك التجارية والمعاملات الرسمية. **(بوقزاطة، 2021/2020، الصفحات 114-115)**

وعادة ما يُرمز للعملة الأجنبية القوية برمز يمثل الحرف الأول من اسم العملة، عليه خطين متوازيين، فعلى سبيل المثال يرمز لليورو بالحرف اللاتيني Eعليه خطين متوازيين، نفس الشيء بالنسبة للين الياباني والحرف هنا هو Y، أما بالنسبة للدولار الأمريكي فيأخذ حرف Sوليس ،Dوحرف Sهنا بمعنى السنت Sentوهو الجزء المئوي من الدولار. أما الرمز الرسمي لمختلف العملات في العالم، فتأخذ ثلاثة حروف يمثل الحرف والثاني الرمز الدولي المختصر للبلد، أما الحرف الثالث فيمثل الحرف المختصر ، وعلى سبيل المثال فإن اختصار الدينار الجزائري هو ،DZDوالدولار الامريكي USD. **(بوقزاطة، 2021/2020، صفحة 115)**

ونقول عن سعر صرف اليورو مقابل الدولار والذي مثلا يساوي $ 1.0526=1€ ، أنه ارتفع إذا أصبح :$1.105=1€ ونقول عنه انخفض إذا أصبح: $1.0473=1€

أمثلة :

- اذا كان لدينا سعر صرف اليورو مقابل الدولار $ 1.0526=1€ نقول عن قيمة الدولار انها ارتفعت إذا أصبح :

$03321€=1.

$9501€=1.0

- اذا كان لدينا سعر صرف الدولار مقابل اليوان الصيني ¥6.7216=1$ نقول عن قيمة اليوان الصيني انها انخفضت إذا أصبح :

1$=6.7403¥

1$=6.3065¥

- اذا كان لدينا سعر صرف الجنيه الاسترليني مقابل الدولار $1.2239=1£ نقول عن قيمة الجنيه الاسترليني انها انخفضت إذا أصبح :

$4251£=1.

9$141£=1.2

ويعطي المتعاملون في الصرف الأجنبي سعرين لكل عملة **سعر الشراء وسعر البيع :**

سعر الشراء(Bid price) أو سعر العرض :هو عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يدفعها البنك لشراء وحدة واحدة من العملة الأجنبية. **(نويوة، 2014/2013، صفحة 26)**و بعبارة أخرى سعر العرض (Bid price) هو افضل سعر متوفر يمكن للأشخاص والمستثمرين ان يبيعوا به عملة ما. **(قشاري، 2021، صفحة 15)**

- **سعر البيع او سعر الطلب (Ask price):**هو عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يطلبها البنك ليبيع وحدة واحدة من العملة الأجنبية. بعبارة أخرى سعر الطلب (Ask price) افضل سعر متوفر يمكن للأشخاص والمستثمرين ان يشتروا به عملة ما. **(قشاري، 2021، صفحة 15)**

إن السعر الأقل هو سعر الشراء والسعر الأعلى هو سعر البيع.

هامش ربح البنك = سعر البيع – سعر الشراء.

أمثلة:

1. إذا كان سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل الدينار الجزائري كالتالي :175.3665 / 175.3701 ، فالسعر الأقل هو سعر الشراء -175.3665- ، والسعر الأعلى هو سعر البيع - 175.3701 -والفارق بينهما هامش الربح ويقدر ب 0.0036
2. إذا علمت أن سعر الدولار مقابل الدينار الجزائري بيعا وشراء كما يلي:

USD/DZD (145.2 / 143.25)

فسعر الشراء-السعر الذي يشتري به البنك-هو: **143.25** ويعتبر **سعر البيع** بالنسبة للأشخاص والمستثمرين .

أما **سعر البيع**-السعر الذي يبيع به البنك- هو: **145.2** ويعتبر **سعر الشراء** بالنسبة للأشخاص والمستثمرين .

ثانيا:أنواع سعر الصرف

1. **سعر الصرف الاسمي** : هو مقياس عملة إحدى البلدان التي يمكن تبادلها بقيمة عملة بلد آخر، (عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ، الجزائر، الطبعة الثانية،2005، ص 104.) أي سعر العملة الجاري .ويتحدد سعر الصرف الاسمي على أساس قوى الطلب والعرض على العلمة في سوق الصرف خلال فترة زمنية معينة، **(زراقة، 2016/2015، صفحة 9)** ولهذا يمكن أن يتغير سعر الصرف تبعا لتغير الطلب والعرض، حيث لا يأخذ سعر العملة الجاري بعين الاعتبار قوتها الشرائية من سلع وخدمات بين الدولتين.

فمثلا: 1 دولار أمريكي يساوي 160 دينار جزائري، فعند زيادة الطلب على الدولار سيصبح سعره 170 دينار جزائري، هذا الارتفاع في قيمة الدولار تعني في نفس الوقت تدهورا بالنسبة للدينار الجزائري.

مثال2:

لنفترض أن سعر صرف الأورو مقابل الدينار الجزائري(EUR/DZD) هو 188.5487 فإذا زاد عرض الاورو فسعر الصرف (EUR/DZD) سيصبح: 185.2154 هذا يعني في نفس الوقت زيادة في قيمة الدينار الجزائري.

وينقسم سعر الصرف الرسمي إلى: **(قدي، 2005، صفحة 103)**

- **سعر الصرف الاسمي الرسمي** : هو السعر الذي يتم تحديده من طرف السلطات النقدية الدولية .
- **سعر الصرف الاسمي الموازي** : هو السعر الذي يتم التعامل به في السوق السوداء.

وهناك طريقتين في التسعير : **(مفتاح، 2006/2005، الصفحات 66-67)**

- **التسعير المباشر-التسعير الغير المؤكد أو المبهم-:** عدد وحدات العملة الوطنية اللازمة لشراء وحدة واحدة من العملة الأجنبية فالعملة الوطنية هي المبلغ المتغير (Variable) في طريقة التسعير المباشر, أما الأجنبية فمبلغها ثابت وتسمى عملة الأساس (Base currency) .

فنقول على سبيل المثال: أن 1دولار أمريكي يساوي 180دينار جزائري

- **التسعير غير المباشر- التسعير الواضح أو المؤكد-:** فهو يبين عدد وحدات العملة الأجنبية التي تشترى مقابل وحدة واحدة من العملة الوطنية التي تعتبر في هذه الحالة أنها هي عملة الأساس ذات المبلغ الثابت, أما العملة الأجنبية فهي التي يكون مبلغها متغيرا.

فنقول على سبيل المثال:أن 1دينار جزائري يساوي 0.0055دولار أمريكي ، وذلك بقسمة 1على 180.

ان التسعير المباشر ما هو إلا مقلوب التسعير غير مباشر بحيث إذا ضرب السعرين في بعضهما فحاصل الضرب سوف يكون واحد صحيح أي أن الإنتقال من سعر إلى آخر يتم من خلال النسبة: 1/السعر.

ويستخدم المتعاملون في أوربا الطريقة المباشرة, وفي معظم دول العالم بما فيها الجزائر ،باستثناء مراكز بريطانيا وإيرلندا وأستراليا ونيوزيلندا وبعض البلدان الأخرى المتأثرة بتقاليد بريطانيا والتي تستخدم الطريقة غير المباشرة وفي الولايات المتحدة الأمريكية تستخدم الطريقتين.

إذا كان البنك يتعامل مع عميل داخل الولايات المتحدة الأمريكية أو يتعامل مع البنوك الأخرى في أوربا (ماعدا إنجلترا) فإنه يتبع طريقة التسعير المباشر.

والجدير بالملاحظة هنا أن هذا النوع من سعر الصرف هو السعر الذي نقرئه ونسمعه في مختلف وسائل الاتصال اليومية، 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. **(بوقزاطة، 2021/2020، الصفحات 116-117)**

- **سعر الصرف الحقيقي:**

ذلك المؤشر الذي يعمل على الجمع بين تقلبات الصرف وتباين معدلات التضخم باعتبار أنه يأخذ بالحسبان التقلبات التي تطرأ على الأسعار الأجنبية وربطه بمستوى الاسعار المحلية.

بمعنى أخر سعر الصرف الحقيقي هو عبارة عن الواحدات من السلع الأجنبية اللازمة لشراء وحدة واحدة من السلع المحلية وبالتالي فهو يقيس القدرة على التنافسية للمنتجات الوطنية . **(زراقة، 2016/2015، صفحة 9)** ومنه فإن سعر الصرف الحقيقي يمثل القدرة الشرائية للعملة ومؤشرا للمنافسة للإنتاج الوطني. فلو أخذنا بلدين كالجزائر والولايات المتحدة الأمريكية فإن سعر الصرف الحقيقي للدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي يعكس الفرق بين القوة الشرائية في الولايات المتحدة والقوة الشرائية في الجزائر، وكلما إرتفع سعر الصرف الحقيقي كلما زادت القوة التنافسية للجزائر. و يعبر عنه بالعلاقة التالية:

(سعر الصرف الاسمي e) X (المستوى العام للاسعار في الداخل P)

سعر الصرف الحقيقي =

(المستوى العام للاسعار في البلد الأجنبي PF)

ويتأثر سعر الصرف الحقيقي عكسيا مع سعر الصرف الاسمي .

مما سبق يمكن اعطاء تعريف شامل لسعر الصرف الحقيقي والذي يعرف على أنه سعر صرف اسمي معدل بفروق التضخم بين الدولتين صاحبة العملات (مثلا الدولار والدينار) وعليه يعكس سعر الصرف الحقيقي للدينار مقابل الدولار الفرق بين القوة الشرائية في أمريكا والقوة الشرائية في الجزائر

مثال:سعر بيع علبة 8 قطع جبن la vache quiri في الجزائر 100 دينار جزائري ، في حين سعرها في تونس 20 دينار تونسي وكان سعر الصرف الاسمي للدينار التونسي مقابل الدينار الجزائري هو 7 ما هو سعر الصرف الحقيقي بين الدينار التونسي و الدينار الجزائري ؟

وهكذا فسعر علبة الجين التونسي بالدينار الجزائري تقدر ب : 20×7= 140 دج هذا المبلغ سيسمح لنا بالحصول على 1.4 علبة جين في الجزائر و**منه سعر الصرف الحقيقي** هو(20*7)/ 100=**1.4**

- **سعر الصرف الفعلي**:

تعتبر أشكال سعر الصرف التي تم التطرق لها في النقاط السابقة أسعار ثنائية تقيس قيمة العملة بالنسبة لقيمة عملة أخرى، هذا يعني أن هذه الأسعار لا تعطينا سوى معلومة تحسن أو ضعف قيمة العملة مع عملة أخرى، غير أنّ الواقع يظهر أنّ قيمة أي عملة ترتفع مقارنة ببعض العملات وتنخفض مقابل عملات أخرى، وتبقى ثابتة مع العملات المتبقية .وللالتفاف عن عدم قدرة الأسعار الثنائية في تحديد مدى تحسن أو ضعف العملة مع عدد معين من العملات الأخرى، يستخدم الإقتصاديين سعر الصرف الفعلي والذي يعتبرأداة مهمة ومقياس لتحديد ارتفاع أو انخفاض عملة معينة مقابل سلة من العملات الأجنبية (بشكل خاص عملات أهم الشركاء التجاريين)، **(زيات، 2017/2016، صفحة 17)** ويعد مؤشرا جيدا على وزن الدولة في التجارة الخارجية.

ويعرف سعر الصرف الفعلي على أنه المؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر صرف عملة ما بالنسبة لعدة عملات أخرى في فترة زمنية معينة، ويمكن قياسه باستخدام مؤشر لا سبير للأرقام القياسية **(سلايمية، 2017/2016، صفحة 7)** ، وبالتالي يمكن القول أن سعر الصرف الفعلي يساوي متوسط عدة أسعار صرف ثنائية وهو يدل على مدى تحسن أو تطور عملة بلد ما بالنسبة لمجموعة من العملات الأخرى.

ويعرف كذلك على أنه: عدد وحدات العملة المحلية المدفوعة فعليا أو المقبوضة لقاء معاملة دولية قيمتها وحدة واحدة، متضمنة في ذلك التعريفات الجمركية ، الاعانات المالية .....إلخ. **(زراقة، 2016/2015، صفحة 10)**

- **سعر الصرف الفعلي الحقيقي:**الواقع أن سعر الصرف الفعلي هو سعرصرف إسمي لانه عبارة عن متوسط لعدة أسعار صرف ثنائية و من أجل أن يكون هذا المؤشر ذا دلالة لا بد أن يخضع هذا المعدل الإسمي إلى التصحيح بإزالة أثر تغيرات الأسعار النسبية . **(قدي، 2005، صفحة 106)**وبالتالي فسعر الصرف الفعلي الحقيقي، هو عبارة عن سعر صرف فعلي مبني على

أسعار الصرف الحقيقية بدلا من أسعار الصرف الإسمية معدلا بالفرق المرجح للأسعار الأجنبية والمحلية. **(بوخاري، 2010، صفحة 120)**

- **سعر الصرف المشتق :** يعتبر سعر الصرف مشتقا إذا لم تكن العملة الوطنية طرفا في عملية الاستبدال, بمعنى إيجاد سعر سعر عملة مقابل عملة اخرى –غير العملة المحلية– من خلال علاقة هاتين العملتين بعملة ثالثة مشتركة كالدولار مثلا.

فكثيرا ما يحدث أن يطلب عميل بنك أو البنك نفسه استبدال عملة اجنبية بعملة أجنبية أخرى (ريال سعودي مقابل دينار جزائري مثلا), ولكن لا يجد إلا قلة من المتخصصين في هذا النوع من التعامل لذلك لا يكون أمامه إلا استخدام سعر الصرف المشتق من خلال توسيط عملة ثالثة كالدولار مثلا لمعرفة سعر صرف العملتين موضوع التبادل.

وغالبا ما يستخدم الدولار الأمريكي في سعر الصرف المشتق, لأنه يعتبر عملة الأساس في معاملات الصرف الأجنبي ويستخدم كعملة رئيسية للاحتياطات. **(مفتاح، 2006/2005، الصفحات 67-68)**

مثال:

ليكن طالب جزائري متجه نحو السعودية للدراسة وهو بحاجة للعملة السعودية (الريال السعودي) فبما أن الريال السعودي غير متداول عالميا وبالتالي فالطالب الجزائري يجب ان يبيع أولا الدينار الجزائري ليحصل على الدولار من ثم عند الوصول الى السعودية يبيع الدولار للحصول على الريال السعودي. لنفرض ان السائح بحاجة الى 4000 ريال سعودي فكم يلزمه دينار للحصول على على هذا المبلغ ؟ إذا علمت أن:

- *USD SAR* البيع 3.7522 الشراء 3.7481
- USD DZD البيع 132.6931 الشراء 132.6840

أولا: سنبحث على الدولارات التي يحتاجها الطالب الجزائري ليبيعها لكي يحصل على 4000 ريال سعودي .

ان سعر بيع 1 دولار هو 3.7481 ريال سعودي ومن خلال العملية الثلانية التالية نجد عدد الدولارات التي تحتاجها الطالب الجزائري.

1 دولار = 3.7481 ريال سعودي
؟ دولار = 4000 ريال سعودي

(1 دولار × 4000)/3.7481=1067.2074 دولار

يحتاج الطالب الجزائري حوالي 1067.2074 دولار لشراء4000 ريال سعودي.

ثانيا: سنبحث على عدد الدينارات التي يحتاجها الطالب الجزائري لشراء 1067.2074 دولار.

1 دولار=132.6931دينار جزائري
1067.2074=؟ دينار جزائري

1067.2074×132.6931=**141611.06 دج**

سيحتاج الطالب الجز ائري 141611.06 دينارجز ائري للحصول على 4000 ريال سعودي

ثالثا:النظريات المحددة لسعر الصرف

1. نظرية تعادل القدرة الشرائيةPPA(La Parité de Pouvoir d'achat):

وهي من أقدم النظريات المفسرة لكيفية تحديد سعر الصرف، توصل إلى هذه النظرية الاقتصادي السويديGustav 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 Aمن السلع والخدمات المتجانسة هو خمس وحدات من العملة الأجنبية للبلد ،Bفذلك يعني أن سعر صرف عملة البلد Aيكون بخمسة وحدات من عملة البلد Bوأي تغيرات تقع على سعر صرف العملتين تكون تغيرات مرتبطة أساسا بالقدرة الشرائية للعملتين. وتلعب بذلك معدلات التضخم حسب هذه النظرية دورا هاما 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 الآخر. **(بوقزاطة، 2021/2020، صفحة 118)**، وعليه تبعا لهذه النظرية فان سعر الصرف الاسمي بين عملتي دولتين هو عبارة عن النسبة بين المستويات العامة للأسعار في كلا البلدين.

$$S = P/P^F$$

2. نظرية الأرصدة لميزان المدفوعات

اذا تم تسجيل فائض في ميزان المدفوعات فهذا يعني زيادة في الطلب على العملة الوطنية نتيجة زيادة الصادرات وهذا من شأنه رفع القيمة الخارجية للعملة، وفي حالة تسجيل عجز في ميزان المدفوعات فهذا يعني ان هناك زيادة عرض العملة المحلية بسبب الزيادة في الواردات والذي من شأنه خفض القيمة الخارجية للعملة الوطنية. وبالتالي وفقا لهذه النظرية فإن رصيد ميزان المدفوعات هو العامل الحاسم في تحديد سعر صرف العملة الوطنية خاصة ارتفاعا وانخفاضا. **(قشاري، 2021، صفحة 33)**

3. نظرية تعادل أسعار الفائدة:

تعمل نظرية تعادل أسعار الفائدة على تفسير تغيرات أسعار الصرف على المدى القصير من خلال التركيز على تدفقات رؤوس الأموال التي تحددها أسعار الفائدة محليا ودوليا, اختلاف معدلات الفائدة على توظيف الأصول المالية هو ما يدفع المستثمرين الى البحث عن المردودية الأكبر لتوظيف رؤوس أموالهم. **(قشاري، 2021، صفحة 34)**

رابعا: سوق الصرف الأجنبي

1. **<u>مفهوم سوق الصرف الأجنبي</u> :** يقصد بسوق الصرف الأجنبي عموما السوق الذي تباع فيه وتشترى منه العملات الوطنية للدول المختلفة إحداهما بالأقوى ويعد سوق الصرف الأجنبي أكبر الأسواق في العالم حيث يتجاوز حجم عملياته اليومية أكثر من مائة مليار دولار. **(يونس، 2007، صفحة 238)**

و يمكن تعريف سوق الصرف الأجنبي أيضا بأنه الإطار المؤسسي الذي تتم خلاله عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية .حيث أن نسبة ضعيفة فقط من عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية تتم بمتاجرة حقيقية للعملة، في حين أن النسبة الأكبر منها تتم بتحويل ودائع بنكية بعملات أجنبية بين حسابات الأطراف المتعاقدة. **(بودخدخ، 2016/2015، صفحة 38)**

2. **خصائص سوق الصرف الأجنبي :**

يتميز هذا السوق بحساسيته المفرطة للظروف الإقتصادية والسياسية مما يرفع درجة مخاطر الإستثمار فيه إضافة إلى أنه سوق سوق لا إطار مادي له ويتم التعامل فيه بواسطة أدوات الإتصال الحديثة ، ويتأثر سوق الصرف الأجنبي بالعوامل الإقتصادية والسياسية لحالة ميزان المدفوعات ، القروض الدولية ، المساعدات الخارجية ، السياسات الضريبية ، أسعار الفائدة ، الدولارات الإقتصادية ، الأحداث السياسية إضافة إلى العوامل الفنية كظروف السوق النقدي وظروف المتعاملين فيه ، العرض والطلب على العملات الأجنبية ، التغيرات في أسواق المال الأخرى في سوق النقد. وتعمل هذه الأسواق 24/24 لاختلاف التوقيت في الأسواق. **(ساكر، 2003، صفحة 113)**

3. **تصنيفات سوق الصرف الأجنبية :**

- **سوق الصرف الفورية (العاجل) :** يتم من خلالها شراء وبيع العملة الأجنبية بالسعر الفوري ويكون التسليم خلال يومين من أيام العمل (عمل البنوك صاحبة العملات محل المبادلة)بعد اليوم الذي تم فيه الاتفاق على المعاملة . وعادة يتم شراء العملات الأجنبية في السوق الحاضرة لعدة أسباب مثل تمويل عمليات الاستيراد وشراء أحد الأصول الأجنبية مثل السندات أو العقارات أو لتمويل المصاريف الخاصة بالإجازات ورحلات العمل

- **سوق الصرف الآجل أو المستقبلية :** إن موضوع العمليات في سوق الصرف لأجل هو شراء أو بيع العملات على أن يحصل التسليم أو التسديد فيما بعد (شهرين أو أربعة أشهر وقد يصل الأجل إلى ستة أشهر) وبسعر صرف يحدد لحظة توقيع العقد وتنفذ على أساسه العملية عند موعد الاستحقاق المتفق عليه ويسمح الشراء المؤجل للمستورد بالاحتراز ضد خطر ارتفاع أسعار الصرف عبر التحديد النهائي للقيمة بالنقد الوطني والتي تقابل الدين بالنقد الأجنبي الذي لم يستحق بعد.

خامسا : خطر سعر الصرف

1. **تعريفه**

مخاطر سعر الصرف أو مخاطر تغيرات أسعار الصرف مرتبطة أساسا بعمليات الاستيراد و التصدير المقيمة بالعملة الصعبة، وبالتالي هي مخاطر تواجه المؤسسة دولية النشاط ذات العلاقات التجارية و المالية مع الخارج،و عليه فإن خطر الصرف يدور حول الضرر الذي يلحق بالنتائج المالية للمؤسسات ذات العلاقات الاقتصادية مع الخارج من جراء التقلبات في أسعار صرف عملات التقويم و الدفع لنشاطات تلك المؤسسات. **(بوعتروس، الصفحات 2-3)**

ويمكن تعريف خطر الصرف على أنه خطر الخسارة المرتبط بتغير أسعار الصرف ، هذه التغيرات لها أثر (ايجابي أو سلبي) على نفقات وإيرادات الشركة (تكلفة المواد الأولية، الإيرادات المتأتية من بيع المنتجات وأيضا التدفقات المالية المتعلقة بعمليات الإقراض والتوظيف بالعملة الأجنبية)، وعلى مردودية الشركة وعلى قيمتها المحاسبية. **(زيات، 2017/2016، صفحة 87)**

ويمكن تعريفه أيضا أنه الخطر الذي يسجل خسارة او ربح غير متوقع عند عملية تحويل عملة صعبة بعملة الاساس والتي تكون على الاصول المختلفة (الحقوق والديون بعملة أخري). **(شوقي، 2009، صفحة 28)**

وبصفة عامة يمكن القول أن خطر سعر الصرف هو حادثة مالية ناتجة عن التذبذب في أسعار صرف العملة الأجنبية مقارنة بالعملة المحلية أو العملة المتعامل بها الأمر الذي ينشأ عنه خسارة أو ربح.

وخطر الصرف لا ينشأ مباشرة عند إتمام أو إبرام العملية التجارية أو المالية المقومة بالعملة الأجنبية الذى يعتبر حينها خطر محقق،بل ينشأ قبل ذلك كما هو الحال عند التفاوض بشأن تصدير أو استيراد سلعة معينة أو التفاوض بشأن إبرام عقد قرض بالعملة الأجنبية و هو ما يسمى بخطر سعر الصرف المحتمل أو المتوقع.

2.أنواع خطر الصرف

تخلق العمليات بالعملة الأجنبية للشركات وضعيات صرف مختلفة الأشكال والخصائص، وكل واحدة منها تعبر عن نوع محدد من المخاطر، فالعمليات المالية تُنشِأ على سبيل المثال خطر صرف مالي والتجارية تُنشِأ خطر صرف تجاري وهكذا .وعلى العموم، يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من خطر الصرف:

2.1. **خطر صرف الصفقة(المعاملات)** :خطر صرف الصفقة هو خطر الخسارة أو الربح الذي يمكن أن يصيب الشركة، والناتج عن ممارساتها التجارية والمالية مع الخارج بسبب التغيرات التي تحدث في أسعار الصرف .ويعتبر هذا النوع من المخاطر من أكثر المخاطر المألوفة على الاطلاق ، وينتج عن ممارسة الأنشطة الدولية المعتادة للمؤسسات والتي تتطلب التعامل الفعلي بعملة أخرى غير العملة المرجعية. **(زيات، 2017/2016، صفحة 94)** وينشأ خطر صرف الصفقة من نوعين من النشاطات:

- النشاطات التجارية :تصدير واستيراد(وسنركز على النشاطات التجارية)؛
- النشاطات المالية :إقراض واقتراض.

- **خطر الصرف المرتبط بالنشاطات التجارية:**

كل مؤسسة تباشر عمليات التصدير و الإستراد، تعاملها بعملة أجنبية معرضة إلى خطر الصرف تجاري، فعند عقد الصفقة ربما كان سعر الصرف مخالف ليوم الدفع و بالتالي خطر الصرف يعتبر كنتيجة للفارق الزمني بين الاتفاق على صفقة و عملية دفع.

مثال :مؤسسة مصدرة لمنتوج معين و تتعامل بعملة أجنبية، و يتم دفع لأجل فهذه المؤسسة معرضة لخطر تدهور و إنخفاض قيمة العملة المتعامل بها، في حين مؤسسة مستوردة تتعامل بعملة أجنبية و الدفع لأجل تعرضه إلى خطر إرتفاع قيمة العملة المتعامل بها.

في هذه الحالة فإن المستورد سيدفع قيمة أو مبلغ مقابل المنتوجات المستوردة أكبر من المبلغ المتفق عليه يوم عقد الصفقة، غير أن المصدر سيتحصل على مبلغ أقل من المتفق عليه يوم الإتفاقية.

الجدول رقم (03): خطر الصرف المرتبط بالنشاطات التجارية

	انخفاض في قيمة العملة المتعامل بها عند تاريخ التسديد (الدفع لأجل مثلا بعد 90 يوم)	ارتفاع في قيمة العملة المتعامل بها عند تاريخ التسديد (الدفع لأجل مثلا بعد 90 يوم)
المستورد(المشري)	ربح	خسارة
المصدر(البائع)	خسارة	ربح

مثال:

ترغب شركة أمريكية في شراء معدات من شركة فرنسية بقيمة 200.000 يورو وهي عملة التسوية ، إذا افترضنا أن سعر الصرف يوم ابرام العقد أو تحرير الفاتورة كان 1أورو= 1.2 دولار (أي قيمة الصفقة يوم ابرام العقد بالدولار تقدر ب 240000 دولار) وتم الاتفاق على أن التسديد سيكون بعد 90 يوما من ابرام العقد .

1. ما هو نوع خطر الصرف الذي ستواجهه هذه الشركة؟
2. إذا افترضنا أن أن سعر صرف اليورو مقابل الدولار بعد 90 يوما ارتفع و أصبح 1 أورو =1.4 دولار (أي انخفض الدولار) ، هل ستحقق هذه المؤسسة ربحا أو خسارة وما هو مقدارها.

الحل

1. نوع خطر الصرف الذي ستواجهه هذه الشركة: هو خطر المعاملات
2. ستحقق هذه المؤسسة خسارة في الصرف نظرا لارتفاع سعر اليورو يوم التسديد، حيث ستشتري هذه المؤسسة 200.000 يورو (قيمة الصفقة التجارية) ب 280.000 دولار (200.000 * 1.4) وبالتالي ستقدر الخسارة في الصرف التي تتحملها هذه المؤسسة ب:40.000 دولار (240.000-280000=-40000).

وينقسم خطر صرف الصفقة إلى النوعين التاليين : **(زيات، 2017/2016، الصفحات 94-95)**

أ-خطر الصرف الأكيد :يظهر هذا الخطر في حالتين، الأولى تكون فيها المؤسسة متأكدة من حدوث تدفقات نقدية بالعملة الأجنبية في المستقبل، والثانية انها تتوقع حدوث هذه التدفقات، وفي كلتا الحالتين، يجب أن تكون الشركة قد إلتزمت بسعر محدد ومعين ، وبالتالي سنحصل على ثلاثة درجات متفاوتة من المخاطر :

- الأولى، خطر صرف تكون فيه المبالغ وآجال الإستحقاق معلومة، وهو يعتبر من أسهل المخاطر قياسا وإدا رة؛
- الثانية، خطر صرف تكون فيه المبالغ معروفة وآجال الإستحقاق غير محددة بدقة، كحالة تصدير سلعة معينة بمبلغ محدد بالعملة الأجنبية على أن تكون التسوية بين فترة 1 وفترة 2.
- الثالثة، خطر صرف تكون فيه المبالغ غير محددة ومضبوطة وآجال الإستحقاق غير معلومة، مثل البيع بواسطة مرشد أسعار.

ب-خطر الصرف الشرطي :يسمى هذا الخطر أيضا خطر الصرف على العرض، ويظهر عندما تقوم الشركة بتقديم عرض تجاري معين في إطار المناقصات الدولية وتلتزم من خلاله بإتمام المشروع على أساس مبلغ معين مقيم بالعملة الأجنبية، عند تقديم العرض وبالرغم من عدم تأكدها من قبوله، تكون المؤسسة معرضة لخطر الصرف، السبب وراء ذلك، هو أن العرض المقدم قد تم حسابه على أساس سعر صرف يصادف تاريخ تقديم العرض، والذي قد يتغير ما بين الفترة التي قدمت فيها المؤسسة العرض وفترة فتح الأظرف، والخطر موجود أيضا بسبب احتمال قبول العرض .على هذا الأساس، فإن المؤسسة ستكون أمام احتمالين:

- الأول يتم فيه قبول عرض المؤسسة فيتحول بذلك خطر الصرف الشرطي إلى خطر صرف أكيد؛
- الثاني لا يتم قبول العرض فيختفي الخطر.

وما تجدر الإشارة إليه أن هذا الخطر سمي شرطي، لأنه مشروط بقبول العرض، وهو يفترض بالشركات اتخاذ الإجراءات الضرورية لتفاديه والتحوط منه، حتى لا تتكبد خسائر قد تفوق هامش الربح الذي حددته في حالة قبول عرضها.

2.2 **خطر صرف التحويل أو التجميع** :يهدد خطر صرف التحويل الشركات التي يكون لديها فرع أو أكثر في الخارج يمسك حساباته بعملة الدولة المضيفة، وينشأ عند قيام الشركة الأم بتجميع ميزانياتها، وتتطلب عملية تجميع الميزانية تحويل قيمة الأصول والخصوم لمجموع الفروع من عملة البلد الذي يقيم فيه الفرع إلى العملة المرجعية للمؤسسة الأم، وينتج عادة عن هذه العملية فروقات موجبة أو سالبة تؤثر على النتيجة الصافية أو على الأموال الخاصة، وتجدر الإشارة في هذا المقام، أن نتائج هذا الخطر تظهر في نهاية كل سنة مالية **(زيات، 2017/2016، صفحة 95)** .

مثال:

شركة أمريكية لها فروع في الخارج ، لنفترض أن لها فرع في اسبانيا ، ستقوم الشركة الفرع بالابلاغ عن بياناتها المالية في نهاية كل سنة مالية باليورو ، وستقوم الشركة الأم الأمريكية بتحويل هذه البيانات المالية بالدولار الأمريكي ،وقد كانت النتائج المالية للمؤسسة الفرع كالتالي:

الجدول رقم (04):النتائج المالية للشركة الاسبانية –الفرع- لسنتي 2019 -2020

الوحدة :(الأورو)

	2019	2020	نسبة التغير%
الأصول	100000	110000	(100000-110000)/ 100000= 10%
الخصوم	80000	85000	(80000-85000)/80000=6.25%
النتيجة الصافية	20000	25000	(20000-25000)/20000=25%

من خلال الجدول نلاحظ أن المؤسسة الاسبانية سنة 2020 نمت أرباحا ب 25% مقارنة بسنة 2019 حيت سجلت زيادة في كل من أصولها وخصومها بنسبة 10% و 6.75% على التوالي مقارنة بسنة 2019 .

ويحدث خطر صرف التحويل عند قيام الشركة الأم الأمريكية بتجميع ميزانياتها من خلال تحويلها لقيمة الأصول والخصوم للشركة الفرع الاسيانية من عملة البلد -الأورو- إلى العملة المرجعية للمؤسسة الأم الأمريكية –الدولار-،وهذا بافتراض أن الأورو انخفضت قيمته من 1أورو =1.2 دولار سنة 2019 إلى 1أورو =1.05 دولار سنة 2020.

الجدول (05):النتائج المالية للمؤسسة الفرع الاسبانية بعد القيام بالتحويل للدولار من قبل المؤسسة الأم

	2019 (1 أورو= 1.2 دولار)	2020(1 أورو=1.05 دولار)	نسبة التغير%
الأصول	120000	115500	(120000-115500)/ 120000= -3.75 %
الخصوم	96000	89250	(96000-89250)/96000=-7.03 %
النتيجة الصافية	24000	26250	(24000-26250)/24000=**9.375%**

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن نسبة الزيادة في أرباح الشركة سنة 2020 مقارنة بسنة 2019 كانت 25 % في الشركة الفرع الاسبانية والتي تتعامل بالاورو ، ولكن عند قيام الشركة الأم بتجميع ميزانياتها في نهاية السنة المالية بالدولار الأمريكي أظهرت النتائج أن ربح الفرع الاسباني سجل زيادة قدرت فقط ب 9.375 % ، حيث سجل الفرع انخفاضا في اصول المؤسسة ب 3.75%

وهذا راجع لتقلبات سعر الصرف الأجنبي الذي انخفض من 1أورو =1.2 دولار سنة 2019 إلى 1أورو =1.05 دولار سنة 2020 وهذا ما جعل الاداء المالي للمؤسسة الفرع يبدوا مختلفا تماما عند قيام المؤسسة الأم بعملية التحويل (التحويل للدولار)مقارنة بأداءها المالي بالعملة المحلية –الأورو-

2.3. **خطر الصرف الإقتصادي** :يعتبر هذا النوع أشمل أوسع وأعقد أنواع خطر الصرف، فعلى خلاف الأنواع السابقة لا يتطلب التعرض له التعامل مع العملة الأجنبية، مما يعني أن أي مؤسسة تتأثر مبيعاتها بتغيرات أسعار الصرف . حتى وإن لم تكن محررةبالعملة الأجنبية تكون عرضة لهذا الخطر .فالكثير من الشركات التي كانت تعتبر نفسها غير معنية بخطر الصرف، بسبب عدم ممارسة نشاطات وإبرام عقود بالعملة الأجنبية أو لاعتمادها على عملتها المرجعية في تسوية معاملاتها الدولية (حالة الشركات الأمريكية)، وجدت نفسها معرضة لهذا الخطر ولآثاره غير المباشرة، خصوصا فيما يتعلق بفقدانها لجزء هام من الأسواق المحلية والدولية، بسبب منافسة المنتجات المستوردة .ويمكن القول أن خطر الصرف الإقتصادي، هو ذلك الخطر الذي يعبر عن تأثير تغيرات أسعار الصرف على قيمة المؤسسة.

3. <u>تقنيات التغطية من مخاطر الصرف</u>

إن التقنيات المقصودة هنا هي عبارة عن مجموع الإجراءات و التدابير التي تستعملها المؤسسة من أجل التقليل او تجنب الوقوع فى خطر الصرف عن طريق التقليل من حجم الديون المحررة بالعملات الأجنبية أو التأثير على آجال الدفع أوغيرها من الإجراءات الأخرى. في هذا الشأن توجد هناك مجموعتين من التقنيات للوقاء من خطر الصرف، الأولى تعتبر تقنيات داخلية لأن المؤسسة تحاول التحكم فى هذه المخاطر و إدارتها على مستواها و بإمكانياتها الداخلية أو الخاصة دون الحاجة إلى دخول الأسواق الخارجية أو الإستعانة بأطراف خارجية،و إذا لم تتمكن من تجاوز تلك المخاطر تلجأ إلى استعمال تقنيات المجموعة الثانية و هى تعتبر خارجية كونها تستدعي اللجوء إلى أسواق أو متعاملين من خارج المؤسسة ذاتها.

3.1. تقنيات التغطية الداخلية

ويقصد بها السياسات التي تتبعها الإدارة المالية للمجموعة لتخفيض مخاطر العملة والتي تنتج عن العلاقات المالية بين الوحدات التابعة لها بدون الدخول في عقود مع أطراف أخرى خارج المجموعة كالبنوك مثلا وتتمثل هذه التقنيات في :

أ. تقنية المقاصة والمطابقة

- **تقنية المقاصة**: وتتبع هذه التقنية الشركات التي تتعامل مع بعضها البعض داخل المجموعة وان تجري المقاصة بين المستحقات والمطلوبات الخاصة بكل منهما اتجاه الأخرى ومن الاحتفاظ في دفاترها بمركز مكشوف بالنقد الأجنبي ويجري تسوية الصافي بسداده لهذا الطرف أو ذاك ، وهذا الأسلوب سيخفض من عدد المدفوعات التي تتم بين الوحدات المختلفة داخل المجموعة وتخفض أيضا من المصاريف البنكية وتساعد على إحكام الرقابة على التسويات المالية الداخلية بين الوحدات المختلفة.

ولنجاح عملية المقاصة يجب الاتفاق على تاريخ مرجعي لعمليات التسديد بين مختلف هذه الفروع وكذا العملة المستعملة وسعر الصرف المتفق تطبيقة ، وأنسب أسلوب لتطبيق ذلك هو إعداد مصفوفة تسمى بمصفوفة الدفع من جهة طرف جهة مستقلة تابعة لهذا التجمع كأن تكون بنك أو مؤسسة مالية متخصصة.

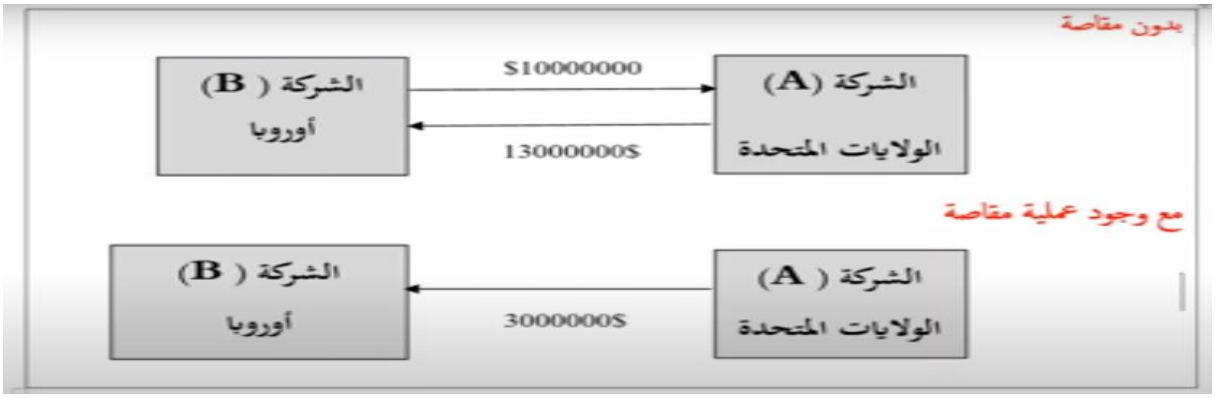
مثال1

قامت شركة أمريكية- الشركة الام- ببيع منتجات نصف مصنعة لفروعها في الدول الأجنبية- لنفترض باعت لفرع في أوروبا- بقيمة 1300000 دولار وتم الاتفاق على التسديد بالدولار بعد 6 أشهر (لنفترض أن التسديد سيقع يوم 01 /2020/12)، وبعد 3 أشهر قامت المؤسسة الأم بالشراء منها بعض المنتجات تامة الصنع من نفس النوع بقيمة 1000000 دولار ، وتم الاتفاق على التسديد بالدولار بعد 3 أشهر (التسديد سيقع يوم 2020/12/01) .

ماهي التقنية التي تتبعها الشركة للتغطية من خطر الصرف الناتج عن هذه الحالة؟

الحل:

التقنية التي تتبعها المؤسسة للتغطية من مخاطر الصرف : **تقنية المقاصة**.



- **تقنية المطابقة:** قد يستخدم مصلح المقاصة والمطابقة كمصطلحين مترادفين إلا انه يوجد في الحقيقة اختلاف بينهما فالمقاصة مصطلح يستخدم في حالة التدفقات النقدية بين وحدات اقتصادية تضمها مجموعة واحدة ، أما المطابقة فتستخدم بين هذه الوحدات بعضها البعض أو بينها وبين طرف ثالث. وهو أسلوب تتبعه الوحدات الاقتصادية في تطابق التدفقات النقدية الأجنبية الداخلة إليها والخارجة منها في نفس المواعيد تقريبا بحيث تستخدم المبالغ لعملية أجنبية معينة في تسديد المدفوعات المطلوبة بنفس العملية.

مثال:

قامت شركة جزائرية بشراء معدات من شركة أمريكية بقيمة 2 مليون دولار أمريكي وهي عملة التسوية وتم الاتفاق على أن التسديد سيكون بعد 90 يوما من ابرام العقد ، وفي نفس الوقت قامت نفس الشركة ببيع أجهزة بقيمة 2.2 مليون دولار لشركة أمريكية أخرى وتم الاتفاق على التسديد بعد 85 يوم وبالدولار الأمريكي .

- في هذه الحالة يمكن للمؤسسة أن تلجأ لتقية المطابقة لتطابق بين التدفقات النقدية الأجنبية الداخلة إليها والخارجة منها ،بحيث تستخدم المبالغ المحصلة في عملية البيع في تسديد المدفوعات المطلوبة بنفس العملية، وهكذا يبقى 0.2 مليون دولار فقط عرضة لخطر الصرف.

ب. **التأثير على الآجال:** المفصود بالأجال المدة التى يمكن خلالها تحصيل المستحقات أو دفع الديون أو الالتزامات القائمة بين المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الدولى. حيث يتم تعديل آجال أو تواريخ تحصيل الحقوق(مصدر) أو دفع الالتزامات

(مستورد) ما أمكن ذلك،تبعا لتغيرات سعر الصرف. فعندما يتوقع المصدر زيادة سعر العملة المحرر بها عقد التصدير فإنه يمنح آجال كبيرة للمستورد لتحصيل المبلغ المستحق له. لكن إذا كان يتوقع عكس ذلك أي إنخفاض قيمة العملة المحرر بها العقد، فسوف يحاول تسريع عملية قبض المبالغ المستحقة. أما بالنسبة للمستورد فإنه سوف يقف عكس هذا الموقف تماما. إلا أن هذه التقنية تكتنفها بعض الانتقادات متعلقة أساسا بمدى صحة التوقعات بشأن سعر صرف العملات المعنية من جهة و بمدى القدرة التفاوضية للمؤسسة للحفاظ على متعاملها من جهة ثانية.

مثال:

شركة فرنسية تصدر سلع إلى الولايات المتحدة الأمريكية بقيمة 100000 دولار أمريكي ، حيث أن سعر صرف الدولار مقابل اليورو يوم ابرام العقد كان 1 دولار=1 أورو وبالتالي قيمة الصفقة بالأورو 100000 أورو، وتم الاتفاق على أن تتم تسوية العملية بعد 90 يوما من ابرام الصفقة ، إذا افترضنا أن هذه المؤسسة تتوقع انخفاض في قيمة الدولار بعد 3 أشهر مقداره 10% أي سيصبح 1 دولار = 0.9 أورو .

1- ما هو نوع خطر الصرف الذي تواجهه الشركة؟
2- ماهي التقنية التي تتبعها الشركة للتغطية من خطر الصرف الناتج عن هذه الحالة؟
3- في حالة عدم اتباع المؤسسة لأي تقنية للتغطية، ماهي قيمة الخسارة المتوقعة للمؤسسة.

الحل:

1. خطر الصرف الذي تواجهه الشركة هو خطر المعاملات .
2. التقنية التي تتبعها الشركة للتغطية من خطر الصرف الناتج عن هذه الحالة هي تقنية التعجيل

حيث ستحاول هذه الشركة أن تتفاوض على الدفق المسبق مع الشريك الأمريكي .

3. في حالة غياب أي عملية للتغطية فإن خسارة الشركة إذا تحققت توقعاتها بشأن انخفاض الدولار ستكون 10000 أورو لأن 100000 دولار أمريكي (والتي تمثل قيمة الصفقة وتمثل 100000 أورو عند سعر الصرف 1 دولار= 1 أورو وهو سعر الصرف الاني عند ابرام الصفقة التجارية) عند تحويلها إلى اليورو بعد ثلاث أشهر ستصبح 90000 أورو (100000*0.9=90000أورو) .

ج. تقنية الفواتير بالعملة الأجنبية

تبدأ المعاملات التجارية عادة بمرحلة المفاوضات للإتفاق على بنود وشروط العقد التجاري، ومن بين القضايا التي يتم تناولها اختيار عملة تحرير الفاتورة .ونتيجة لارتباط خطر الصرف وشدته بقيمة العملة الأجنبية، نجد أن مدير المخاطر يولي هذه الأخيرة أهمية قصوى للحصول على خطر مقبول تسهل إدارته .وقبل التطرق إلى معايير إختيار عملة دون غيرها يجب الإشارة إلى مختلف العملات التي يمكن مصادفتها في عقد تجاري دولي، ويتضمن العقد التجاري عادة ثلاث أنواع من العملات :**عملة الحساب** :وهي تلك العملة التي تستخدم في تحديد السعر وغالبا ما تكون الدولار الأمريكي الجنيه الإسترليني أو اليورو أو الين أو تكون العملة المحلية للبائع، **عملة تحرير الفاتورة:** وهي العملة التي يتم على أساسها تحرير الفاتورة ويتم تحديدها بالاتفاق ما بين المشتري والبائع وغالبا ما تكون العملة المحلية لأحد الطرفين .**عملة التسوية** :وهي العملة التي يتم بها التسديد أو التحصيل،وقد تختلف هذه العملات في

نفس العقد لأسباب مختلفة كأن يقوم مثلا مصدر إيطالي بحساب سعر البيع بالدولار، وتحرير الفاتورة بالفرنك السويسري والتسوية باليورو، كما قد تستخدم نفس العملة في العقد التجاري الواحد كعملة حساب وتحرير الفاتورة والتسديد.

- **معايير اختيار العملة الأجنبية**

غالبا ما تختار المؤسسة عملتها المحلية لتحرير فاتورة مبيعاتها ومشترياتها من/ إلى الخارج وينتج عن ذلك استبعاد خطر وهي ميزة في غاية الأهمية خصوصا بالنسبة للمؤسسات التي لا تملك (أو لا ترغ) في أن يكون في هيكلها الإداري والتنظيمي جهة مكلفة بإدارة خطر الصرف بسبب ضعف العمليات والمعاملات لعملة الأجنبية .غير أن لهذا الإختيار بعض المآخذ منها : **إمكانية فقدان المؤسسة لجزء من أسو اقها** :إن إصرار المؤسسة على فرض العملة المحلية في كل المعاملات يعني تحويل الخطر إلى الجهة المتعامل معها، وهو ما لا يتم قبوله في كل الحالات، ولدى كل المتعاملين.حيث لابد للمؤسسة عند اختيارها لعملة الفوترة أن تأخذ في الاعتبار النقاط التالية :

1. **معايير اختيار العملة الأجنبية عند المصدرين** :يعتمد مدير المخاطر على عدة معايير لاختيار عملة تحرير الفاتورة كقوة العملة ومعدل الفائدة المطبق عليها إلى جانب طبيعة العملات المستخدمة في الواردات، مع محاولة تقليص عدد العملات المتعامل بها حتى تسهل عملية الإدارة.

- **عملة قوية** :وهي النقاط التي يرتكز عليها مدير مخاطر الصرف لاختيار أو استبعاد عملة معينة، ونقصد بالعملة القوية وهي كل عملة قابلة للتحويل ومستخدمة كثيرا في التسوية الدولية ويتم تداولها في سوق الصرف الآجل.
- **معدل فائدة منخفض** :يحاول المصدر أن يختار عملة ذات معدل فائدة منخفض مقارنة بعملته المحلية

لسببين رئيسيين :الأول يتمثل في الاستفادة من علاوة التقديم عند قيامه بعملية التحوط، والثاني الحصول على تمويل بأدنى تكلفة(التسبيقات بالعملة الأجنبية)، كما يمكنه أن يستفيد من معدل الفائدة المتدني لتقوية عرضه وزيادة تنافسيته.

- **المقاصة** :يجب على الشركة أن تحاول تحرير فواتير صادراتها بنفس العملة أو العملات المستخدمة في الواردات، حتى يتمكن مدير المخاطر بعد ترتيب آجال الإستحقاق من استخدام إيرادات المؤسسة بعملة أجنبية معينة لتسوية دين بنفس العملة.
- **عدد قليل من العملات** :الهدف الأساسي من محاولة حصر عدد العملات الأجنبية هو تسهيل عملية إدارة الخزينة، فعدم متابعة مدير المخاطر لعدد كبير من العملات يجعله أكثر فعالية في إدارة الخزينة والتعامل مع هذا الخطر .كما أن عدم تشتت المبالغ على عدد كبير من العملات، يجعل المؤسسة تتحصل على خدمات أحسن من قبل البنوك،نهيك على أن إقامة نظام المقاصة في ظل عدد محدود من العملات يكون أسهل وأنجع.

2. **معايير اختيار العملة الأجنبية عند المستوردين** :نفس المعايير السابقة يأخذها المستورد لإختيار عملة تحرير الفاتورة.

- **عملة قوية** :قد يختار المستورد عملة قوية للإستفادة من إمكانيات التحوط وتنوعها، غير أنه في بعض الأحيان قد يختار عملة ضعيفة من أجل الإستفادة من انخفاض قيمتها والتي تعني بالنسبة له انخفاض المبلغ الذي سيدفعه بالعملة المحلية عند حلول الأجل .

- **معدل فائدة مرتفع** :يختار المستورد عملة يكون معدل فائدتها أعلى من معدل الفائدة على العملة المحلية للاستفادة من خصم التأجيل.
- **المقاصة** :يجب على المؤسسة أن تختار نفس العملات المستخدمة في فوترة المبيعات للخارج.
- **عدد قليل من العملات** :لا يختلف هذا العنصر عند المستورد والمصدر.

وكخلاصة لما سبق، يمكن القول أن إختيار عملة أجنبية مناسبة لفوترة المبيعات والمشتريات يساهم في تقليل حدة خطر الصرف من خلال تقليص المبلغ المعرض لهذا الخطر بفضل نظام المقاصة .كما أن إختيار عملة قوية مستقرة، سيجنبها التقلبات الحادة التي تميز عدد لابأس به من العملات في العالم، ويعطيها إمكانية استخدام الأدوات المالية الموجهة للتحوط من هذا الخطر .

د. إدارة الأصول والخصوم

يقصد به إدارة بنوك الأصول والخصوم في الميزانية وذلك من خلال زيادة المركز المكشوف للتدفقات النقدية الداخلة للشركة والمقدمة بعملات من المتوقع إرتفاع قيمتها وفي نفس الوقت زيادة التدفقات النقدية الخارجة من الشركة والمقدمة بعملات من المتوقع انخفاض قيمتها أو العمل على موازنة التدفقات النقدية الداخلة إليها مع التدفقات النقدية الخارجة منها إذا كانت مقدمة بنفس العملة.

3.2. تقنيات التغطية الخارجية

عندما تعجز الإجراءات التي تتخذها المؤسسةعلى مستواها من تفادي خطر الصرف، يمكن لها أن تلجأ إلى تقنيات أخرى للتغطية، سواء كان ذلك من خلال اللجوء إلى السوق أو التعامل مع مؤسسات مالية متخصصة فى هذا المجال. هذه التقنيات تسمى بالتقنيات الخارجية، وبمعنى أخر نقصد بالتقنيات الخارجية الدخول في علاقات تعاقدية مع طرف آخر خارجي لتغطية مخاطر تقلبات أسعار الصرف وأهم هذه التقنيات تتمثل فيما يلي :

أ. التحوط في سوق الصرف الآجل

تعتبر هذه الطريقة الأسلوب الأكثر استخداما من قبل المؤسسات بسبب سهولة استخدامها ومرونتها مما يجعلها منتوج على مقاس المؤسسات،والصرف الأجل عبارة عن اتفاق على شراء أو بيع مبلغ بالعملة مقابل عملة أخرى بسعر صرف محدد غير قابل للمراجعة و نهائي في تاريخ لاحق متفق عليه.و عادة فإن سعر الصرف الأجل مختلف عن سعر الصرف العاجل أو الحاضر، إلا في حالات ناذرة جدا. و عندما يكون الفرق بين السعرين إيجابيا نسميه REPORT و عندما يكون سلبي نسميه DEPORT ، إذا يمكن كتابة المعادلة التالية :

سعر الصرف الآجل = سعر الصرف العاجل + REPORT أو -DEPORT

وبصفة عامة يمكن القول أنه من أجل التحوط من خطر الصرف، يتعين على المستورد أن يشتري المبلغ بالعملة الأجنبية الذي يناظر دينه، بينما المصدر المتخوف من إنخفاض في قيمة العملة الأجنبية سوف يقوم ببيع مبلغ مساو لقيمة صادراته.

إنطلاقا من ذلك نجد أن التحوط في سوق الصرف الآجل يفترض التمييز بين وضعية الصرف الطويلة ووضعية الصرف القصيرة . فالخطر الذي يهدد الوضعية الطويلة يتمثل في إنخفاض سعر صرف العملة الأجنبية ويتم التحوط منه ببيع هذه العملة لأجل .أما

الوضعية القصيرة التي تواجه خطر ارتفاع قيمة العملة الأجنبية مقابل العملة المحلية، فالتحوط يتم بشراء العملة الأجنبية في سوق الصرف الآجل.

وحتى تكون عملية التحوط في سوق الصرف الآجل فعالة في تخفيض الخطر الذي يهدد المؤسسة يجب أن تتوفر بعض التي نلخصها في التالي:

-ضرورة توافق المبلغ المشترى أو المباع في سوق الصرف الآجل مع حجم وضعية صرف المؤسسة المراد التحوط منها، فعلى سبيل المثال إذا قامت مؤسسة جزائرية بتصدير بضاعة إلى الخارج بقيمة 50.000 دولار وأرادت أن تتحوط من خطر الصرف في سوق الصرف الآجل عليها أن تبيع نفس هذا المبلغ في السوق الآجل؛

-ضرورة توافق أجل إستحقاق الدين أو تحصيل الذمة مع أجل استلام أو تسليم العملتين في سوق الصرف الآجل، فعلى سبيل المثال إذا منح المصدر الجزائري في المثال السابق مهلة 90 يوما لزبونه الأجنبي لتسوية العملية، فعليه أن يبيع هذا المبلغ في سوق الصرف الآجل ل 90 يوم؛

-ضرورة توافق العملة المستخدمة في المعاملة التجارية أو المالية مع العملة المشتراة أو المباعة في سوق الصرف، وهذا يعني أن معاملة تجارية باليورو لا يمكن بأي حال من الأحوال التحوط منها بشراء أو بيع الدولار في سوق الصرف الآجل ، مما يعني أنه يجب شراء أو بيع اليورو.

ب. التسبيقات بالعملة الأجنبية (اقتراض قصير الأجل)

وهي تقنية موجهة للمؤسسات التي ترغب في تمويل حاجاتها من السيولة وتغطية خطر الصرف في نفس الوقت، بمعنى أن التسبيقات الأجنبية هي عبارة عن قروض تمنح لتمويل التجارة الخارجية، يمكن أن تستخدم من قبل المصدرين لتغطية خطر الصرف نتيجة للخصائص التي تتمتع بها فالمصدر سوف يعتمد على العملة الأجنبية التي سيتلقاها من زبونه في تاريخ الاستحقاق لتسديد القرض، الذي تحصل عليه في البداية، وهو ما يعفيه من التعامل بسعر الصرف الحاضر في تاريخ الاستحقاق. أما إذا كانت هذه المؤسسة تريد أن تقضي نهائيا على خطر الصرف فعليها ألا تقترض إلا المبلغ الذي إذا أضفنا إليه الفوائد يساوي تماما المبلغ المرتقب تحصيله من الزبون.

وتجدر الإشارة إلى أن التسبيقات بالعملة الأجنبية لا يمكن استخدامها كتقنية تحوط بالنسبة للمستوردين، فهي تعتبر بالنسبة لهم وسيلة تمويل ومضاعف لخطر الصرف .

يمكن استخدام التسبيقات بالعملة الأجنبية للتحوط من خطر الصرف بالنسبة للمصدرين وذلك باتباع المراحل التالية:

- عند التوقيع على العقد التجاري، تقوم المؤسسة بإقتراض العملة الأجنبية من البنك لمدة محددة؛
-التنازل عن المبلغ المقترض في سوق الصرف الحاضر مقابل العملة المحلية؛
- استخدام المبالغ الناتجة عن الصادرات لتسديد القرض.

وحتى تكون التسبيقات تقنية فعالة في التحوط من خطر الصرف، يجب توفر الشروط التالية:

-ضرورة تماثل العملة المقترضة مع العملة المستخدمة في المعاملة التجارية؛
-ضرورة تطابق آجال الإقتراض مع الآجال الممنوحة للعميل لتسوية دينه؛

-يجب اقتراض المبلغ الذي إذا أضفنا إليه الفوائد يساوي تماما المبلغ المرتقب تحصيله من الزبون ، حتى لا تكون الفوائد الناتجة عن القرض معرضة لخطر الصرف.

ج. **خصم الكمبيالات المسحوبة بالعملة الأجنبية**

عندما يكون تسديد قيمة السلعة المستوردة بكمبيالات يسحبها المستورد لصالح المصدر لاستحقاقات آجلة مختلفة (والمعروفة باسم تسهيلات الموردين)، فإن المصدر قد يعمل على خصم الكمبيالات لدى أحد البنوك في دولة المستورد والحصول على قيمتها فورا مقابل عمولة يدفعها للبنك الذي قام بعملية الخصم.

د. **اللجوء لشركات تحصيل الديون**

وهو أن تبيع الشركة مستحقاتها المالية بالعملة الأجنبية إلى إحدى شركات تحصيل الديون مقابل التنازل عن نسبة من هذه المستحقات لها وتصبح شركة تحصيل الديون في هذه الحالة دائنا أصيلا في مواجهة المدين وعليها تحصيل مستحقاتها منه بدون الرجوع إلى البائع.

هـ. **التحوط من خلال ادوات المشتقات المالية** :والمتمثلة في عقود الخيار، المستقبليات، العقود الاجلة، عقود المبادلات.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا:المراجع باللغة العربية

1/ الكتب:

1. أسامة المجذوب(2001)، **العولمة والاقليمية:مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية-**، الدار المصرية اللبنانية،القاهرة.
2. بسام الحجار(2003)، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان
3. الحلو موسى بوخاري(2010)،**سياسية الصرف الأجنبي وعلاقاتها بالسياسة النقدية دراسة تحليلية قياسية للآثار الاقتصادية**، مكتبة حسن العصرية، بيروت.
4. حمدي عبد العظيم(2000)، **اقتصاديات التجارة الدولية**، دار النهضة للطباعة والنشر، الأردن.
5. حمو طارق (2018)، **دراسات في العلاقات الاقتصادية الدولية** ، مركز الدراسات الكردية، العراق.
6. رضا عبد السلام(2007) ، **العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق**، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر.
7. رضا عبد السلام(2010)، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، ط2 ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر.
8. روبرت بتس ديفد.لى، ترجمة عبد الحكم الخزامى(2008) ،**الإدارة الإستراتيجية " بناء الميزة التنافسية** "، دار الفجر، القاهرة .
9. زينب حسين عوض الله(1998)، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت.
10. زينب حسين عوض لله(2004)،**الاقتصاد الدولي، العلاقات الاقتصادية والنفدية الدولية**، دار الجامعة الجديدة، الازاريطة ، مصر .
11. سامي عفيفي حاتم(2005)، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية : قضايا معاصرة في التجارة الدولية**،ط2، الدار المصرية اللبنانية، مصر.
12. سامي عفيفي حات(2005)، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية " التكتلات الاقتصادية بين التنظير والتطبيق**" ، الجزء الثاني، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،مصر
13. سامي عفيفي حاتم(1994)، **التجارة الخارجية بين التنظيروالتنظيم** ، ط2، ج2، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة، مصر.
14. السيد محمد أحمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان(2012)، **التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية**، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر.
15. السيد محمد أحمد السريتي(2009)،**اقتصاديات التجارة الخارجية**،دار الرؤية ، القاهرة.
16. عبد الرحمان يسري أحمد وايمان محب زكي(2007)، **الاقتصاديات الدولية**، الدار الجامعية،الإسكندرية.
17. عبد السلام أبو قحف (2001)، **اقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر.
18. عبد المطلب عبد الحميد(2005)، **اقتصاديات المشاركة الدولية:من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز**، الدار الجامعية،الاسكندرية .
19. عبد المطلب عبد الحميد(2016)، **اقتصاديات سعر الصرف**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر
20. -علي القزويني(2004) ، **التكامل الإقتصادي الدولي و الإقليمي في ظل العولمة** ، أكاديمية الدراسات العليا ، طرابلس
21. علي عبد الفتاح أبو شرار(2007)، **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.
22. فليح حسن خلف(2010)، **العولمة الاقتصادية**، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الاردن.
23. مجدي محمود شهاب(2007)، **الاقتصاد الدولي المعاصر**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر.

24. مجدي محمود شهاب(1996)، **الاقتصاد الدولي**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية،مصر.

25. محمد دياب(2010)، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، دار المنهل اللبناني، لبنان.

26. محمد عبد المنعم،أحمد فريد مصطفى(1999)، **الاقتصاد الدولي**، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية.

27. محمود يونس(2000)، **اقتصاديات دولية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر.

28. موسى سعيد مطر،ياسر المومني، شقري نوري موسى(2003)،**المالية الدولية**،دار صفاء للنشروالتوزيع،عمان، الاردن.

29. -نداء محمد الصوص(2008)، **التجارة الخارجية**، مكتبة التجمع العربي، الاردن.

30. هوشيار معروف(2013)، **تحليل الاقتصاد الدولي**، دار جرير للنشر والتوزيع، الاردن.

2/ المذكرات والاطروحات

1. عبد الرحمان روابح(2013/2012.)، **حركة التجارة الدولية في اطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة-دراسة تحيلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي 2010/2000**، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر.

2. فرحاني الزهرة(2013/2012) ، **اقتصاديات الحجم كعائق لدخول السوق دراسة حالة مؤسسة الإسمنت عين التوتة**، مذكرة ماحستير –غير منشورة-، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.

3. عز الدين علي(2014/2013)، **أثر التجارة الخارجيةٌ على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال الفترة 2012/2000**، مذكرة ماجستير-غير منشورة-، جامعة الجزائر-3-، الجزائر.

4. منهوم بلقاسم(2013/2012)، **أثر تخفيض القيمة الخاجية للعملة الوطنية على ميزان المدفوعات-دراسة قياسية لحالة الجزائر 1970-2009-**، مذكرة ماجستير –غير منشورة-،جامعة وهران، الجزائر

5. زراقة محمد(2016/2015)، **أثر تقلبات أسعار الصرف على ميزان المدفوعات –دراسة قياسية حالة الجزائر 2014/1990-**،مذكرةماجستير-غير منشورة-، جامعة أبو بكر بلقايد ، تلمسان، الجزائر.

6. زيات عادل(2017/2016)، **إدارة خطر سعر الصرف وسبل تطوير تقنيات التحوط في البلدان الناشئة**، أطروحة دكتوراه-غير منشورة-، جامعة سطيف 1"الباز"، الجزائر.

7. جبوري محمد، **تأثير أنظمة أسعار الصرف على التضخم والنمو الاقتصادي: دراسة نظرية وقياسية باستخدام بيانات بانل**، أطروحة دكتوراه-غير منشورة-، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، الجزائر، 2013/2012،

8. شوقي طارق(2009)، **أثر تغيرات أسعار الصرف على القوائم المالية** ، مذكرة ماجستير-غير منشورة-، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر.

3/ المجلات

1. رائد فاضل جويد(2013)، **النظرية الحديثة في التجارة الخارجية**، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية ، المجلد 5، العدد 17، جامعة تكريت، العراق.

2. مريم أيت بارة محمد صاري(2014)، **تسيير خطر الصرف في المؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة شركة أرسلور ميتال -فرع عنابة** -،مجلة الباحث،العدد 14، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر.

3. علاوي محمد لحسن(2010/2009)، **الإقميمية الجديدة : المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي**،مجلة الباحث، عدد7،جامعة ورقلة، الجزائر

4. **علي جاسم الصادق(2011)**، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على ميزان المدفوعات، **الالكترونية الاقتصادية، العدد رقم 6317.**

قائمة المراجع

4/ الملتقيات العلمية

1. بن عيشي بشير(8/ 9 ماي 2004)، **معوقات التكتل الاقتصادي العربي ومقوماته** ، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية – الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر ،
2. باشا أحمد (8/ 9 ماي 2004 .)، **مقومات ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي مع التركيزعلى مناطق التجارة الحرة**، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية – الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر .
3. جلطي غالم ، بن منصور عبد الله(22/21ماي 2002)، **اشكالية تطورمفهوم التعاون الدولي** ،الملتقى الوطني الأول حول :الاقتصاد الجزائري في الألفية الثانية ، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر.
4. مصطفى عبد الله الكفري(ماي2010)، **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية**، ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون حول الاقتصاد السوري وآفاق المستقبل، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، دمشق.
5. بن طلحة صليحة & .,معوشي بوعلام .(21/22 11 ,2006) .**دورعقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق** .ملتقى دولي حول:سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات-دراسة حالة الجزائر والدول النامية .-بسكرة ,كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ,الجزائر :جامعة محمد خيضر بسكرة.

6/ منشورات الهيئات والجهات الرسمية

1. روبا دوتاغوبتا وآخرون(2006)،**التحرك نحو مرونة سعر الصرف :كيف، ومتى، وبأي سرعة؟"**، قضايا اقتصادية38 ، صندوق النقد الدولي،2006

7/ المطبوعات

1. رقية حساني، **اقتصاد دولي**، محاضرات موجهة لطلبة السنة الثانية كلاسيك- غير منشورة-، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.
2. فراس الأشقر(2017)،**مقدمة في التجارة الدولية**،محاضرات موجهة لطلبة سنة ثالثة تجارة دولية، جامعة حمادة، سورية،
3. ميراندا زغلول رزق(2010)، **التجارة الدولية** ، برنامج مهارات التسويق والبيع، مركز التعليم المفتوح ، جامعة مها، مصر ، 2010،
4. على سدي(2015/2014)، **نظرية التجارة الدولية**، مطبوعة موجهة لطلبة ليسانس و ماستر تجارة دولية، جامعة ابن خلدون، تيارت، الجزائر.
5. مفتاح صالح(2006/2005)، **المالية الدولية**، مطبوعة موجهة لطلبة سنة رابعة ليسانس نظام كلاسيكي، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، الجزائر.
6. محمد العربي ساكر(2003)، **محاضرات في الاقتصاد الكلي المعمق**، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، الجزائر.
7. بودخدخ كريم(2016/2015)، **مالية دولية**، مطبوعة موجهة لطلبة سنة أولى ماستر اقتصاد دولي وسنة ثالثة اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، الجزائر.
8. نويوة عمار(2014/2013)، **تسيير مالي دولي**، مطبوعة موجهة لطلبة سنة أولى ماستر نقود ومؤسسات مالية، جامعة الحاج لخضر، باتنة ، الجزائر.

قائمة المراجع

9. سلايمية ظريفة(2017/2016)، **اقتصاد أسعار الصرف**، محاضرات موجهة لطلبة سنة أولى ماستر اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة 8ماي 1945، قالمة، الجزائر.
10. زنودة منى(2012/2011)، **الاقليمية والعولمة** ، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثالثة علوم سياسية –تخصص نظم الحكم والادارة الاقليمية-،جامعة بسكرة.
11. بن خالدي نوال .(2020/2021) .**تقنيات تمويل التجارة الخارجية** .مطبوعة موجهة لطلبة سنة ثالثة تخصص تجارة دولية .تلمسان ,العلوم التجارية ,الجزائر :جامعة أبي بكر بلقايد.
12. بن عبد العزيز سفيان .(2019/2020) .**تقنيات تمويل التجارة الدولية** .مطبوعة موجهة لطلبة الماستر تخصص مالية وتجارة دولية .بشار ,العلوم التجارية ,الجزائر :جامعة طاهري محمد.
13. بن مسعود أدم .(2022/2023) .**تمويل التجارة الدولية** .دروس عبر الخط موجهة للسنة الثالثة تخصص تجارة دولية . البليدة ,العلوم التجارية ,الجزائر :جامعة لونيسي علي.
14. بوفلفل سهام .(2020/2021) .**تمويل التجارة الدولية** .موجهة لطلبة السنة الثالثة تخصص تجارة دولية وإمداد .قالمة , قسم العلوم التجارية ,الجزائر :جامعة 8ماي.
15. وليد حفاف. (2020/ 2021). **تقنيات تمويل التجارة الخارجية**. مطبوعة دروس موجهة لطلبة سنة أولى ماستر تخصص مالية وتجارة دولية. قالمة، الجزائر: جامعة 8 ماي.

8/المو اقع الالكترونية

1. علجي محمد، **"نظرية ليندر" كإتجاه حديث في تفسير قيام التجارة الدولية**،مقال منشور على الموقع الالكتروني: http://futuranfase.blogspot.com/2009/11/blog-post_15.html ، نشرت يوم 2009/11/15 وأطلع عليها يوم 2020/02/07 على الساعة 07:00

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

1. BERNARD GUILOCHON ,Annie kawechi(2006), **économie internationale : commerce et macroéconomie**, dunod, paris, 5 eme edition,
2. Flandreau. M, Maurel. M (2002), « Monetary unions, trade integration and business cycles in century Europe: just do it », CEPR discussion paper n° 3087, London