

جامعة جيلالي لياس - سيدي بلعباس

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير



القسم: العلوم الاقتصادية

الرقم التسلسلي:

مطبوعة بيداغوجية بعنوان:

التمويل الدولي

موجهة للطلبة سنة الأولى ماستر تخصص اقتصاد نقدي و بنكي

السداسي الأول

السنة الجامعية: 2021-2022

الرقم	عنوان المحاضرة	الصفحة
	المقدمة	01
المحور الأول : مدخل إلى التمويل الدولي		
01	الإطار المفاهيمي للتمويل الدولي .	02
02	العملات و النقود الدولية .	06
03	النظام النقدي الدولي .	10
04	مصادر التمويل الدولي	16
المحور الثاني : تمويل عمليات التجارة الدولية		
05	تمويل التجارة الخارجية (محاضرة تمهيدية)	20
06	تقنيات الدفع في التجارة الخارجية	22
07	تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل .	33
08	تقنيات تمويل التجارة الخارجية متوسطة و طويلة الأجل	41
09	القرض الإيجاري الدولي كتقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية	50
10	نظام المعوضة الدولية .	56
مخاطر التمويل الدولي		
11	المخاطر المتعلقة بالمحيط الدولي	63
12	المخاطر المتعلقة بالمعاملات الاقتصادية الدولية .	67
13	تسيير مخاطر الدفع في التجارة الخارجية .	72
14	تسيير مخاطر الصرف	77

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

يعد التمويل الدولي فرع من فروع العلوم الاقتصادية الذي يهتم بدراسة العلاقات و المعاملات الاقتصادية الدولية ، هذه المعاملات التي تتم بين أعوان اقتصاديين يقيمون في دول مختلفة ، وعليه نسعى من خلال هذا المقياس إلى تعريف الطالب بالتدفقات النقدية الدولية مع الإشارة إلى النقود و العملات الدولية ، كما نهدف إلى تحديد النظم و الآليات المستخدمة على المستوى الدولي و التي تحكم هذه التدفقات ، هذا بالإضافة إلى الظروف و المحيط الاقتصادي الدولي و مختلف العقبات و المخاطر التي تواجه المعاملات الاقتصادية ، هذه المواضيع قمنا باختصارها في أربعة عشرة محاضرة مجمعة في ثلاث محاور رئيسية ، المحور الأول يعتبر مدخل للتمويل الدولي ، أما المحور الثاني خاص بآليات تمويل عمليات التجارة الدولية ، و ختاماً المحور الأخير متعلق بمخاطر المعاملات الاقتصادية الدولية

المحاضرة 1 – الإطار المفاهيمي للتمويل الدولي :

يتكون مصطلح التمويل الدولي من كلمتين التمويل و الدولي ، فالتمويل بشكل عام هو توفير الموارد المالية اللازمة للمتعامل الاقتصادي في الوقت و بالشكل المناسب قصد تمويل نشاطه الاقتصادي ، . و يعد التمويل إحدى النشاطات الاقتصادية الضرورية فهو يسمح بالاستغلال الأمثل للموارد (الأموال المكتنزة لدى أصحاب الفائض) ، بالإضافة إلى التوسع في النشاطات الاستثمارية بالنسبة لمختلف الأعوان الاقتصاديين و ما ينجر عنه من آثار اقتصادية مباشرة و غير مباشرة على اقتصاد الدولة (تنمية اقتصادية ، عمالة... الخ) ، كما أن التمويل يساهم في تحقيق الرفاهية الاقتصادية للمواطن . وعند إضافة الكلمة الثانية (الدولي) فيتعلق الأمر بالمعاملات المالية على المستوى الدولي

I- تعريف التمويل الدولي :

يعرف التمويل الدولي على أنه " هو فرع من فروع علم الاقتصاد الذي يدرس ديناميكيات أسعار الصرف والاستثمار الأجنبي وتأثيراتها على التجارة الدولية .ويدرس أيضا المشاريع الدولية والاستثمارات الدولية وتدفقات رؤوس الأموال والعجز التجاري .ويشمل أيضا دراسة العقود الآجلة والخيارات والمقايضات المالية"¹

كما يعرف " التمويل الدولي و يُعرف أحياناً بالاقتصاد الكلي الدولي ، هو دراسة التفاعلات النقدية بين بلدين أو أكثر ، مع التركيز على عدة مجالات مثل الاستثمار الأجنبي المباشر وأسعار صرف العملات"²

ويعرف التمويل الدولي على أنه " أي تدفق للموارد الاقتصادية خارج حدود الدولة صاحبة تلك الموارد الاقتصادية ويشمل ذلك المساعدات والقروض والاستثمار الأجنبي المباشر"¹

1 - جميل محمد خالد ، أساسيات الاقتصاد الدولي ، الأكاديميون للنشر و التوزيع ،الأردن ، 2014 ، ص65.

2 - JULIA KAGAN Reviewed By MARGARET JAMES Updated Oct 17, 2020 .

<https://www.investopedia.com/terms/i/international-finance.asp>

من هذه التعاريف يتبين لنا أن التمويل الدولي هو احد فروع علوم المالية الذي يعنى بدراسة تدفقات رؤوس الأموال بين دولتين أو أكثر الناجمة المعاملات الاقتصادية التي تتم بين متعاملين اقتصاديين مقيمين في دولة معينة و المتعاملين الاقتصاديين الغير مقيمين ، و تشمل هذه المعاملات الاقتصادية المبادلات التجارية من السلع و الخدمات (التصدير و الاستيراد) ، و الاستثمارات الدولية العابرة للحدود ، بالإضافة إلى الإعانات و التحويلات التي تدخل أو تخرج من الدولة .

II- أهمية التمويل الدولي :

يحظى التمويل الدولي باهتمام كبير من طرف الباحثين و المتعاملين الاقتصاديين على حد سواء نظرا لآثاره الاقتصادية و السياسية المتعددة خصوصا مع انتشار ظاهرة العولمة المالية و التكتلات الاقتصادية الدولية، سواء من وجهة نظر المانحين أو المتلقين لرؤوس الأموال .

1- أهمية التمويل الدولي من وجهة نظر الجهة المتلقية للتمويل :

إن تمويل النشاط الاقتصادي للدولة يعتبر من التحديات التي تواجه صناع القرار فهو يتطلب وجود مؤسسات تمويل قادرة على تعبئة المدخرات و توجيهها لمختلف القنوات في الأوقات المناسبة و تكييفها حسب حاجات الأعوان الاقتصاديين ، من أجل ذلك يعتبر التمويل الدولي إحدى البدائل التمويلية المتاحة و مصدر من مصادر العملة الصعبة الضرورية للنشاط الاقتصادي في الدولة و تتجلى أهميته في :

- توفير الموارد المالية اللازمة لتمويل البرامج و المخططات الاقتصادية التي تسطرها الحكومات ، خصوصا في الدول النامية حيث ندرة رأس المال و عدم كفاءة مؤسسات التمويل المحلية .

¹ - سامر علي عبد الهادي، "التمويل الخارجي وأثره على الفجوات الاقتصادية"، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2017، ص60.

- تحقيق التنمية الاقتصادية في الدولة و ما يترتب عنها من آثار مباشرة و غير مباشرة على النشاط الاقتصادي (تشغيل ، نمو اقتصادي ، تحسين ميزان المدفوعات...الخ).
- توفير العملة الصعبة لتمويل عمليات التجارة الخارجية .
- تحسين المستوى المعيشي للأفراد و زيادة رفاهية المجتمع .
- معالجة العجز في ميزان المدفوعات للدولة .

2- أهمية التمويل الدولي من وجهة نظر الدول المانحة :

الفائدة في التمويل الدولي لا تخص فقط الدول المستفيدة من التمويل بل تتعدى بل بقية الدول بما في ذلك الدول المانحة صاحبة الفائض في رأس المال ، بحيث للتمويل أهمية اقتصادية وسياسية يمكن اختصارها فيما يلي :

- البحث عن منافذ إضافية لتوظيف رأس المال الفائض لدى الدولة مما يترتب عنه عائد في المستقبل .
- ضمان أسواق خارجية لتصريف الفائض من المنتجات المحلية ، بحيث في بعض الأحيان عند إبرام اتفاقيات التمويل تشترط الدول المانحة على الدولة المدينة فتح أسواقها و منح امتيازات لدخول منتجاتها .
- ضمان الحصول على المواد الأولية بأسعار جيدة خاصة من الدول النامية ذات الوفرة في الموارد الطبيعية الاستخراجية (بتروول غاز ، حديد) ، بل وفي بعض الأحيان الحصول على امتيازات للاستثمار في هذه الدول خصوصاً عند عجز هذه الأخيرة عن سداد ديونها .
- حشد التأييد و الحلفاء على الصعيد الدولي مما يسمح بتقوية الموقف التفاوضي للدول المانحة للتمويل و تمرير سياساتها و آرائها في مختلف المحافل الدولية .

- ضمان الاستقرار السياسي و الأمني على المستوى العالمي بسبب تشابك المصالح و العلاقات الاقتصادية التي تربط بين مختلف دول العالم .

المحاضرة 02 : العملات و النقود الدولية

كما هو الشأن في ما يخص المعاملات الاقتصادية المحلية يحتاج المتعاملون الاقتصاديون إلى أداة لتسوية المعاملات الاقتصادية الدولية ، و النقود الدولية تلعب نفس الوظائف التي تلعبها النقود في المعاملات المحلية .

1- تعريف النقود الدولية :

النقود الدولية هي كل ما يستعمل في تسوية المعاملات الاقتصادية الدولية و تحضا بالقبول العام على المستوى الدولي من طرف مختلف الأعوان الاقتصاديين ، فالقبول يعد شرطا أساسيا في النقود كوسيط للمبادلة و هذا القبول العام يأتي من طبيعة النقود التي يكون لها قيمة ذاتية مثل المعادن النفيسة (الذهب ، الفضة ، البلاتين ...) فهذه المعادن تمتاز بالندرة ولها قيمة عند أغلب شعوب العالم ، وينجم القبول العام للنقود عن ثقة الأعوان الاقتصاديين في الجهة التي أصدرت هذه مثل العملات الصعبة (الدولار ، اليورو ، الجنيه الإسترليني ...) ، هذه العملات لها قيمة اسمية تفوق قيمتها الحقيقية لكن لها حضور تاريخي كما أنه تم إقرارها من طرف مؤسسات و منظمات دولية كأداة لتسوية المعاملات¹ .

2- أنواع النقود الدولية :

يمكن تقسيم النقود الدولية إلى عدة أنواع² حسب عدة معايير بحيث نجد :

1 - كامل عمر ، النقود والنظام النقدي الدولي: بين الاقتصاد المعاصرة والاقتصاد الإسلامي : المنهج الإسلامي كمدخل للنظام النقدي الدولي دلة البركة،الرياض ، 1999.

2 - Émile Louis Victor de Laveleye ,La Monnaie Internationale CreateSpace Publishing Platform, USA ,2015.

2-1- النقود المادية والنقود الغير المادية :

فالنقود المادية هي النقود الملموسة و تأخذ بدورها نوعين . النوع الأول نقود مادية ذات قيمة ذاتية مثل الذهب و الفضة و غيرها من المعادن النفيسة التي تلي وظائف النقود الدولية ، أما النوع الثاني يتعلق بالنقود ذات القيمة الاسمية و ليس لها قيمة ذاتية و هي النقود الائتمانية ويدخل ضمن هذا النوع العملات الصعبة (الدولار اليورو الين ... الخ) ، و الأصول المالية الأخرى كالأسهم و السندات .

أما النقود الدولية الغير المادية هي نقود غير ملموسة و التي نشأة بفعل التطور التقني أدى إلى ما يعرف بإزالة الطابع المادي عن مختلف الأصول المالية و العملات مثل الأسهم و السندات بالإضافة إلى العملات الافتراضية المشفرة (البيتكوين ، اللاتيكوين ، ليبرا ... الخ) ، و يدخل ضمن النقود الدولية الغير مادية و وحدات حقوق السحب الخاصة التي يستخدمها صندوق النقد الدولي .

2-2- النقود الدولية الرسمية و النقود الدولية الخاصة :

النقود الدولية الرسمية هي النقود الصادرة البنوك المركزية للدول مثل مختلف العملات الصعبة (دولار ، ين ، جنيه إسترليني ...) أو تصدر عن مؤسسات دولية أو إقليمية مثل حقوق السحب الخاصة التابعة للبنك المركزي أو تصدر عن مؤسسة إقليمية تابعة للتكتل مثل اليورو الذي يصدره البنك المركزي الأوروبي .

و النقود الدولية الخاصة و هي كل الأصول التي تصدرها مؤسسات غير خاصة ليست تابعة لأي حكومة مثل الأسهم و السندات الدولية التي تصدرها الشركات المتعددة الجنسيات و التي يتم تداولها في الأسواق المالية العالمية و يدخل ضمن النقود الدولية الغير رسمية مختلف العملات الافتراضية المشفرة .

2-3- العملات الدولية الوطنية والعملات العابرة للأوطان :

العملات الدولية الوطنية هي العملات التابعة لدولة معينة و يتكفل البنك المركزي لهذه الدولة بتنظيمها و إصدارها مثل العملات الصعبة (الدولار ، الين ، اليوان ..) أو السندات السيادية التي تصدرها الخزينة العمومية .

و العملات العابرة للأوطان هي التي لا تكون تابعة لدولة معينة بحيث تتكفل مؤسسة دولية بإصدارها مثل حقوق السحب الخاصة ، أو تكون تابعة لمجموعة من الدول مثل العملات التي تنشأ بفعل الاتحادات النقدية و لعل أشهرها اليورو .

3- وظائف النقود الدولية :

تلعب النقود الدولية ثلاثة وظائف أساسية فهي وسيط للمبادلة ، أداة للمحاسبة بالإضافة إلى مخزن للقيمة .

3-1- النقود الدولية وسيط للمبادلة :

كما هو الشأن فيما يخص المبادلات الداخلية تحتاج المبادلات الدولية إلى أداة تشكل وسيطا لتسهيل المعاملات ، هذه الأداة يجب أن تحظى بالقدرة على إبراء الذمة و القبول العام من طرف مختلف الأعوان الاقتصاديين المقيمين في مختلف الدول ، بحيث تلعب النقود الدولية دورا أساسيا في تسوية المعاملات التجارية (الصادرات و الواردات) و عمليات الاستدانة من الخارج التي تقوم بها الدول و تسديد الاستحقاقات الناجمة عن هذه الديون ، كما تلعب دورا أساسيا في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة و الغير المباشرة من و إلى الدول .

2-3- النقود الدولية أداة للمحاسبة والقياس:

إن وجود أداة لمقياس القيمة تكون موحدة على المستوى الدولي يعد من الأمور الضرورية لاتخاذ القرار من طرف مختلف الأعوان الاقتصاديين و صناع القرار داخل الدولة ، فالنقود الدولية تسهل مقارنة أسعار السلع و الخدمات على المستوى الدولي بما في ذلك المواد الأولية (بتترول غاز ...) ، بحيث تلعب العملات الدولية دورا كبيرا في مقارنة أسعار صرف مختلف العملات و أسعار الأصول المالية و السلع على المستوى الدولي ، كما يمكن خلال العملات الدولية قياس حجم المبادلات الاقتصادية الدولية و مقارنة أداء اقتصاديات الدول .

3-3- النقود الدولية أداة لاختزان القيمة أو الاحتياط :

تلعب النقود دولية دور مخزن للقيمة يجب أن تكون تتمتع بنوع من الاستقرار النسبي على المدى المتوسط و الطويل ، و لقد اكتسبت العديد من العملات الدولية سمعة ثقة من طرف مختلف الأعوان الاقتصاديين بما فيهم الحكومات بحيث اتخذوا هذه العملات كأداة للاحتفاظ بالثروة و الاحتياط ، وهذا بفعل أداءها خلال الفترات السابقة ن كما تستخدم هذه الاحتياطات كأداة لتسوية المعاملات الأجلة و مواجهة الصدمات التي يمكن أن يتعرض لها اقتصاد الدولة .

4-3- النقود الدولية غطاء نقدي :

تستخدم البنوك المركزية لدولة النقود الدولية بمختلف أنواعها كغطاء لإصدار النقود القانونية و طرحها في السوق الداخلي ، بحيث يستخدم البنك المركزي الذهب و العملات الصعبة و الأصول المالية الأسهم و السندات بما في ذلك السندات السيادية كمقابل لإصدار النقود .

المحاضرة 03- النظام النقدي الدولي :

لقد عرفت العلاقات الاقتصادية الدولية تطورا كبيرا و ذلك بفعل خلق مؤسسات و هيئات تهدف إلى توحيد الإجراءات و القواعد التي تنضم مختلف جوانب هذه العلاقات ، و يعد النظام النقدي من بين أهم هذه الجوانب الاقتصادية الذي كانت هنالك حاجة ملحة لتنظيمها .

1- تعريف النظام النقدي الدولي :

النظام النقدي الدولي هو عبارة عن مجموعة من القواعد و القوانين الإجراءات الموحدة و المعترف بها من طرف مختلف دول العالم و التي تنظم التدفقات النقدية الناجمة عن المعاملات الاقتصادية الدولية ، و تحدد أسعار الصرف و العملات الدولية المعترف بها كأداة لتسوية المعاملات و قياس القيمة و كذا الاحتياطات الدولية .

و كما هو الشأن بالنسبة للنظام النقدي المحلي فالنظام النقدي الدولي يتألف من ثلاث عناصر أساسية:¹

- مؤسسة مركزية دولية (صندوق النقد الدولي) تسهر على استقرار النظام النقدي العالمي و متابعة مدى احترام دول العالم لمختلف الإجراءات و القواعد المتفق عليها .
- نظم و قواعد وهي عبارة عن قوانين تم وضعها من طرف الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي و التي تنظم التدفقات النقدية بين الدول .
- النقود الدولية و هي عبارة عن الأصول و العملات الدولية (العملات الصعبة) المتفق عليها كأداة لتسوية المعاملات من خلق نوع من الثقة لدى المتعاملين و تعزز القبول العام على المستوى الدولي .

¹ - سعيد سامي الحلاق - محمد محمود العجلوني ،النقود والبنوك والمصارف المركزية ، دار اليازوري ، عمان ، 2016 ص39.

2- تطور النظام النقدي الدولي :

مرّ النظام النقدي الدولي بعدة مراحل و يمكن تقسيم هذه المراحل إلى نظامين أساسيين هما نظام القاعدة الذهبية ثم بعد ذلك نظام بريتن وودز :

2-1-1 نظام القاعدة الذهبية : في إطار القاعدة الذهبية كان هنالك تغطية كلية (100%) للنقود المتداولة بالذهب أي في ظل هذه القاعدة البنك المركزي لا يطرح نقود للتداول إلا إذا كان لديه ما يقابلها من ذهب ، و يمكن تقسيم القاعدة الذهبية إلى ثلاثة مراحل أساسية .

2-1-1-1 نظام المسكوكات الذهبية : في ظل هذا النظام تتولى دار السكة (تابعة للدولة) سك عملات من الذهب في شكل قطع لها قيمة معينة و وزن معين (الدينار الذهبي ، الفرنك الذهبي ...) ، يتم استخدام هذه المسكوكات في تسوية المعاملات على المستوى المحلي هذا إلى الجانب النقود الورقية بحيث كان لدى الأفراد الحرية في استخدام النقود الورقية أو تحويلها إلى ذهب وقتما شاءوا و تستخدم كذلك في تسوية المعاملات الدولية ، و لقد وضعت مجموعة من الشروط لنجاح هذا النظام :

- وضع وزن معين من الذهب للنقود وقيمة معينة .
- حرية سك و صهر العملات الذهبية و بأقل التكاليف وذلك لضمان تعادل القيمة الاسمية للذهب كنقد مع القيمة السوقية للذهب كسلعة .
- حرية تحويل النقود الورقية الائتمانية إلى ذهب و العكس لخلق الثقة و القبول العام في هذه النقود .
- حرية تصدير و استيراد الذهب لضمان تعادل و استقرار أسعار الذهب على المستوى الدولي .

2-1-2 نظام السبائك الذهبية :

أدى نشوب الحرب العالمية الأولى 1914 إلى التخلي عن قاعدة الذهب و بالخصوص المسكوكات الذهبية و ذلك نظرا لحاجة الدول لتمويل نفقات الحرب مع ندرة الذهب ، فسحبة اغلب المسكوكات من التداول وتم تعويضها بالنقود القانونية الإلزامية و أستخدم الذهب في تسوية المعاملات الدولية .

و بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى كانت هنالك رغبة بالرجوع إلى نظام القاعدة الذهبية و المسكوكات الذهبية على شكل خاص إلا أن الأمر كان شبه مستحيل بسبب الكتلة النقدية الكبيرة من النقود الورقية و المعدنية المساعدة التي كانت متداولة في السوق بدون غطاء ذهبي لدى البنوك المركزية ، وللخروج من الأزمة تم إقرار نظام السبائك الذهبية في مؤتمر جنوة بإيطاليا سنة 1922 ، ففي ظل هذا النظام يلزم الأفراد بتداول النقود القانونية (الورقية و المعدنية المساعدة) في تسوية المعاملات على أن تثبت قيمة هذه العملات بوزن معين من الذهب ، كما يحتفظ البنك المركزي بغطاء من الذهب مقابل طرح هذه العملات ، كما تضمن الحكومات شراء وبيع الذهب عند سعر معين لضمان استقرار العملة .ففي ظل هذا النظام اختفى استخدام الذهب النقدي في تسوية المعاملات المحلية و اقتصر فقط على تسوية المعاملات الدولية في شكل سبائك ذهبية .

3-1-2- نظام الصرف بالذهب :

كان أيضا من مخرجات مؤتمر جنوة 1922 بحيث لجأت إلى هذا النظام الدول التي الضعيفة التي كانت تعاني من ندرة الذهب أو الدول التي كانت تحت الاحتلال و التي كانت تابعة لدول المحتلة ، بحيث يتم من خلال هذا النظام ربط عملة البلد التابع بعملة البلد المتبوع الذي ينتهج نظام الصرف بالذهب ، فيحتفظ البلد التابع بعملات و سندات البلد المتبوع (التي يصدرها البلد القوي لقاء إيداع البلد التابع سبائك ذهبية أو أصول حقيقية مختلفة) و يستخدمها كغطاء لإصدار النقود المحلية و تكون قيمتها

مثبتة بالنسبة لعملة البلد المتبوع (و هذا النظام كان شكل من أشكال استنزاف ثروات الدول الضعيفة من طرف دول الاحتلال) .

2-2- نظام بريتن وودز:

نظرا للفوضى التي عرفتها العلاقات الاقتصادية الدولية بسبب الأزمة المالية العالمية 1929 و بفعل الحرب العالمية الثانية التي امتدت من 1939 إلى 1945 ، قامت الدول الصناعية الرأسمالية (44دولة) بعقد مؤتمر في مدينة بريتن وودز الأمريكية لوضع اتفاقية لتنظيم المعاملات النقدية الدولية بحيث طرح مشروعين : المشروع الإنجليزي من طرف وزير المالية لانجلترا الذي اقترح مؤسسة دولية (إتحاد المقاصة الدولية) يلعب دور البنك المركزي للبنوك المركزية للدول ، و تتكفل هذه المؤسسة بتقديم قروض للدولة العضو التي تعاني من العجز كما تتكفل بتسهيل المبادلات الدولية ، و توفر السيولة الدولية من خلال خلق عملة دولية لا تكون تابعة لأي دولة "البانكور" .

بالإضافة للمشروع الإنجليزي كان هنالك المشروع الأمريكي الذي اقترحه آنذاك هاري وايت والذي ركز على ضرورة إنشاء مؤسسات مالية دولية ف" ، تتولى تنظيم الشؤون النقدية والمالية في الاقتصاد العالمي في إطار قاعدة الصرف-ذهب، يكون فيها الدولار الأمريكي العملة الوحيدة المرتبطة بالذهب، في حين تتحدد قيم باقي العملات الدولية بنسب ثابتة مع الدولار. و لقد مرر المشروع الأمريكي بحكم أن الولايات المتحدة الأمريكية كانت هي الدولة القوية آنذاك (خرجت منتصرة من الحرب العالمية الثانية) وقدمت مساعدات لإعادة إعمار أوروبا بحيث تمخضت الاتفاقية عن إنشاء صندوق النقد الدولي و البنك العالمي للإنشاء و التعمير ، و تم إقرار الدولار الأمريكي كعملة دفع دولية بحيث أعطي للدولار وزن من الذهب مع قابلية تحويل الدولار إلى ذهب أما باقي العملات تتحدد قيمتها بالدولار الأمريكي .

استمر العمل بهذا النظام حتى نهاية الستينات أين بدأت الدول تفقد الثقة في الدولار و سارعت معظم الدول المتقدمة إلى تحويل احتياطياتها من الدولار إلى ذهب مما دفع الرئيس الأمريكي (صدمة نيكسون) سنة 1971 إلى منع تحويل الدولار إلى ذهب ، ثم اتجه العالم نضام الصرف الموعوم بحيث قامت معظم دول العالم بتعويم عملاتها ، أي قيمة العملات تتحدد وفق قاعدة العرض و الطلب .

2-3- نظام الصرف الموعوم واتفاقية جاميكا :

بعد الفوضى في النظام النقدي في نهاية الستينات ، و توجه أغلب دول العالم في إلى تخفيض عملاتها مع عدم القدرة على المحافظة على هامش تذبذب العملات مقارنة بالدولار الذي حدثه اتفاقية بريتن وودز ، عقد مجلس محافظي صندوق النقد الدولي سنة 1956 مؤتمرا بجميكا¹ من أجل مناقشة و إقرار تعديلات على اتفاقية بريتن وودز ، و ذلك تماشيا للوضع الاقتصادية الدولية و كانت أهم مخرجاته :

- حرية الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي في اختيار ما تشاء من نظم الصرف بما فيها التعويم .
 - إلغاء السعر الرسمي للذهب ونزع الصفة النقدية عنه ومعاملته معاملة أي سلعة يتحدد سعره بناء على العرض والطلب.
 - التخلص من جزء من مقادير الذهب التي توجد بحوزة صندوق النقد الدولي.
 - تكون وحدات حقوق السحب الخاصة في صندوق النقد الدولي هي الأصول الاحتياطية الأساسية في نظام النقد الدولي .
- كانت بعض هذه البنود عبارة عن تحصيل حاصل و إقرار لواقع مثل إلغاء السعر الرسمي للذهب ، و المحافظة ثبات أسعار الصرف العملات .

3- أهداف النظام النقدي الدولي :

¹ - فاطمة الزهراء خبازي ، النظام النقدي الدولي ، اليازوري ، الأردن ، 2020.

تسعى الدول من وراء خلق نظام نقدي دولي موحد إلى تحقيق العديد الأهداف الاقتصادية و السياسية ، وفيما يلي سنحاول اختصار هذه الأهداف في النقاط التالية:

- توفير أدوات لتسوية المعاملات على المستوى الدولي تحضاً بالقبول العام .
- توفير السيولة الكافية على المستوى الدولي لتسوية المعاملات .
- المحافظة على ثبات أو استقرار العملات الدولية .
- تطوير حجم المبادلات التجارية و الاقتصادية العالمية .
- خلق مؤسسة مركزية للسهر على احترام النظام النقدي و كذا فض المنازعات بين الدول .
- الحفاظ السلم و الاستقرار العالميين .

المحاضرة 4- مصادر التمويل الدولي

ينجم عن النشاط الاقتصادي لمختلف الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دولة معينة الحاجة إلى التمويل ، أي توفير الموارد المالية بالحجم و الشكل المناسب وفي الوقت المناسب لتمويل سواء عمليات الاستهلاك أو الاستثمار العام و الخاص بالإضافة بالعمليات المتعلقة بالتصدير و الاستيراد ، التمويل يكون محلي أي باللجوء إلى المؤسسات المحلية التي تتولى تجميع المدخرات وضخها في قنوات مختلفة ، لكن في بعض الأحيان تنشأ ما يعرف بالفجوة التمويلية في الدولية عندما يكون الادخار الكلي لا يلبي الطلب على التمويل مما يحتم على الأعوان الاقتصاديين البحث عن مصادر تمويل أجنبية ، و بالإضافة إلى هذا فإن الدولة خاصة النامية منها في حاجة احتياطات من العملة الصعبة (رأس المال الأجنبي) لتسوية المعاملات الاقتصادية الدولية الصادرات و الواردات من السلع الاستثمارية و الاستهلاكية ، أو لتسديد التزاماتها المالية إل الخارج (خدمة المديونية) أو عمليات تحويل الأرباح التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسيات المقيمة على أراضيها ، وعليه يمكن اختصار مصادر التمويل الدولي للنشاط الاقتصادي في أربع مصادر أساسية :

1- حصيلة الصادرات من العملة الصعبة :

تعد عمليات التجارة الخارجية من أقدم المعاملات الاقتصادية التي ربطت بين الشعوب و الحضارات المختلفة وذلك بفعل التخصص في الإنتاج على المستوى الدولي ، وبفعل اختلاف توزيع الثروات و عوامل الإنتاج بين مختلف الأقاليم و المناطق في العالم وبفعل كذلك احتكاك و تفاعل شعوب العالم فيما بينها ، و لقد أدى التقدم التقني و تطور وسائل الاتصال و المواصلات بما فيها النقل الدولي على تطور كبير في المبادلات التجارية الدولية ، و تتمثل هذه المعاملات في تسويق السلع و الخدمات المنتجة محليا في الأسواق العالمية (عمليات التصدير) كما تتمثل في تزويد السوق المحلي بمختلف السلع و

الخدمات المنتجة خارج الدول (عمليات الاستيراد) ، و تسجل هذه العمليات في الميزان التجاري ، وعليه تعتبر الصادرات بالنسبة للدولة مصدر أساسي للعملات الدولية لذلك تعتمد الدول إلى تشجيع الصادرات و تقييد الواردات (الواردات تساهم في تآكل الاحتياطات من العملة الصعبة) ، الجزائر تعتمد كثيرا على الصادرات من المحروقات كمورد أساسي للعملة الصعبة (الدولار الأمريكي) مما جعلها أكثر تأثرا بالصدمات النفطية .

2- الاستثمار الأجنبي :

يتمثل الاستثمار الدولي في عمليات انتقال و توظيف رؤوس الأموال على المستوى الدولي مقابل عائد مستقبلي، أو بعبارة أخرى العمليات التي يقوم من خلالها المتعاملون الاقتصاديون بتوظيف رؤوس أموالهم خارج دول إقامتهم بغية الحصول على عوائد في المستقبل ، و تأخذ الاستثمارات الدولية شكلين¹:

1-2- الاستثمار الأجنبي المباشر: حسب صندوق النقد الدولي " الاستثمار الأجنبي بأنه مباشر حين يمتلك المستثمر 10% أو أكثر من أسهم الشركة المساهمة ، أو ما يساوي هذه النسبة في الشركة غير المساهمة " ، فمن خلال الاستثمار الأجنبي المباشر يقوم المتعامل بإدارة مشاريع إنتاجية في الخارج (في الدولة المضيفة) ، يعد الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا مهما للرأس المال الدولي و عامل أساسي للتنمية ، فالمستثمر الأجنبي يقوم بجلب رأس المال بالإضافة الخبرة (التقنيات الحديثة الإنتاج) و هذا ما خلق منافسة دولية لجلب هذه الاستثمارات من خلال توفير مناخ الاستثمار الملائم .

2-2- الاستثمارات الأجنبية الغير المباشرة: الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار في محفظة الأوراق المالية فيقوم المستثمر الأجنبي بشراء أصول مالية (أسهم وسندات) في الدولة المضيفة و بخلاف

1 - شهادان عادل الغرباوي ، الاستثمار الاجنبي المباشر: ما بين الضمان الدولي ووسائل الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية الخاصة وأثره على النمو الاقتصادي في الدول النامية ، دار الفكر الجامعي ، مصر ، 2010.

الاستثمار الأجنبي المباشر ففي هذا النوع من الاستثمار لا يتحكم المستثمر في إدارة المشاريع في الدولة المضيفة بل يهدف فقط إلى العائد الذي تُدرُّه المحفظة المالية ، و يساهم الاستثمار الأجنبي الغير المباشر بشكل كبير بتزويد السوق المحلي بالمدخرات من العملات الصعبة، كما يلعب دورا كبيرا في استقرار أسعار صرف العملات المحلية بالإضافة إلى تحسين أداء السوق المالي المحلي .

3- الديون الخارجية :

عرّفت مجموعة عمل تضم كل من الصندوق النقد الدولي، والبنك العالمي، ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، وبنك التسويات الدولية، سنة 1984 المديونية الخارجية على أنها " قيمة الالتزامات القائمة و الموزعة في أي فترة من الزمن للمقيمين في دولة معينة اتجاه غير المقيمين لدفع الأساس مع أو بدون فائدة ، أو دفع الفائدة مع أو بدون أساس "1 و عليه فالمديونية الخارجية تشمل جميع الالتزامات المالية القائمة ما بين الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دولة معينة اتجاه الأعوان الاقتصادية المقيمين في دولة أخرى لمدة زمنية معينة .ويمكن تقسيمها إلى أشكال على حسب عدة معايير .

3-1- الديون الخارجية حسب المدة : نجد الديون القصير الأجل و الطويلة و المتوسطة الأجل .

3-2- حسب الجهة المانحة للقرض : من خلال هذا المعيار نجد المديونية الرسمية الثنائية عندما تكون بين دولتين و ديون رسمية متعددة الأطراف هي المديونية التي تحصل عليها الدولة من مؤسسات دولية رسمية تابعة للدول (صندوق النقد الدولي و البنك العالمي) أو مؤسسات رسمية إقليمية (البنك الإفريقي ، البنك الآسيوي ...).

و نجد كذلك المديونية الخارجية الغير الرسمية و هي الديون المقترضة من مؤسسات أعوان

اقتصاديون خواص مقيمين في الخارج مثل البنوك الخاصة... الخ

1 - عيسى محمد الغزالي ، إدارة الديون الخارجية ،المعهد العربي للتخطيط ، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية العدد الثلاثون ، الكويت، يونيو/حزيران 2004 .

3-3- حسب الجهة المتلقية للقرض : حسب هذا التقسيم نجد الديون العمومية التي تحصل عليها الخزينة العمومية أو هيئة إدارية عمومية من الخارج ، الديون الخاصة و هي التزامات المتعاملين الاقتصاديين الخواص المقيمين اتجاه الخارج .

4- الإعانات والتحويلات :

وتشمل هذه العمليات الإعانات و المساعدات التي تقدمها أو تتلقاها الدولة إلى أو من الخارج ، مثل الإعانات التي تتلقاها الدول في حالة الكوارث أو الحروب من الدول أو المؤسسات و المنظمات الدولية الحكومية و الغير الحكومية ، كما يدخل ضمن هذه العمليات التحويلات التي يقوم بها مختلف الأعوان الاقتصاديين إلى خارج دولة إقامتهم مثل التحويلات المالية التي يقوم بها العمال المغتربين إلى أسرهم في الدولة الأم ، أو التحويلات إلى الطلبة الذين يدرسون في الخارج ، أو التحويلات للبعثات و التمثيليات الدبلوماسية للدولة ... الخ ، و تسجل هذه العمليات في ميزات التحويلات من جانب واحد لميزان المدفوعات في الدولة .

المحاضرة 5- تمويل التجارة الخارجية (محاضرة تمهيدية)

تختلف التجارة الخارجية عن التجارة المحلية من حيث تعقد الإجراءات خصوصا تلك المتعلقة بالأعمال اللوجستية بالنسبة للتجارة الخارجية (الشحن و الجمركة و النقل... الخ) ، كما أن بعد المسافات و اختلاف القوانين (بين بلد الاستيراد و بلد التصدير) و اختلاف اللغات و اختلاف عملات الدفع كل هذا أدى إلى ضرورة خلق تقنيات تمويل خاصة بالتجارة الخارجية هذه التقنيات تكون متعارف عليها على المستوى الدولي ، من أجل تشجيع المبادلات الدولية و التقليل قدر الإمكان من النزاعات و ضمان حقوق الأطراف في التجارة الخارجية (المصدر و المستورد) ، و تختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية بحيث يمكن أن نميز بين ثلاث أنواع رئيسية :

1- تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل :

وهي تقنيات تستخدم خاصة في تمويل الصادرات من السلع و الخدمات الاستهلاكية ، ولا تتعدى آجال الدفع ثمانية عشرة شهرا ويمكن أن نميز بين نوعين :

1-1- تقنيات الدفع : فهذه التقنيات في غالب الأحيان لا ينشأ عنها آجال للدفع (المصدر لا يمنح

للمستورد أجل للتسديد) و إنما هذه التقنيات عبارة عن إجراء للحصول فقط و نجد ضمن هذا الصنف الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي .

1-2- تقنيات التمويل : و هي تقنيات تستخدم عندما يمنح المصدر للمستورد أجل للتسديد لا

يتعدى 18 شهرا .

2- تقنيات تمويل التجارة الخارجية طويلة ومتوسطة الأجل :

في هذه الحالة يمنح المصدر للمستورد آجال للتسديد تتعدى ثمانية عشرة شهرا ، و تستخدم هذه التقنيات في تمويل الصادرات من السلع الاستثمارية (آلات و معدات ، قطع غيار .) و يمكن أن نميز بين عدة تقنيات (قرض المورد ، قرض المشتري ، القرض الجزافي ،).

3- تقنيات خاصة للتمويل للتجارة الخارجية :

بالإضافة إلى التقنيات السابقة الذكر هنالك تقنيات أخرى متعلقة بعمليات القرض الإيجاري الدولي و المعاوضة الدولية compensation internationale بحيث يمكن أن نميز بين نوعين المعاوضة التجارية (نجد عمليات المقايضة Le troc و عمليات الشراء المضاد le Contre-achat) و المعاوضة الصناعية التي ينجر عنها عمليات نقل تكنولوجيا و تأخذ بدورها عدة أشكال ،

المحاضرة 6- تقنيات الدفع في التجارة الخارجية

كما أشرنا سابقا يعتبر كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي أدوات للدفع في التجارة الخارجية ، بحيث في العادة لا تنشأ آجال للتسديد يستفيد منها المستورد ، بل يحصل المصدر على مستحقاته المالية بمجرد استلام المستورد للبضاعة المتفق عليها ، إلا إذا كان هنالك اتفاق بين المصدر والمستورد على خلاف ذلك .

1- الاعتماد المستندي (Le crédit documentaire (Le Crédoc):

يعتبر الاعتماد المستندي آليات الدفع في الأكثر شيوعا في تسوية الاستحقاقات الناشئة عن عمليات التصدير ، يخضع لقواعد و أنضمة موحدة و متعارف عليها على المستوى الدولي ، بحيث تخضع الاعتمادات المستندية لما يعرف (RUU 600) "القواعد و الأعراف الدولية الاعتمادات المستندية" الصادرة غرفة التجارة العالمية .

1-1- تعريف الاعتماد المستندي :

يعرف بنك القدس الاعتماد المستندي على أنه تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة "أنيا" مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً عند الاطلاع أو آجل الدفع¹.

وعليه فإن الاعتماد المستندي هو عبارة عن تعهد من طرف بنك المستورد لصالح المصدر للوفاء بالتزاماته المالية بناء على أمر من المستورد (طلب فتح الاعتماد) . و الاعتماد مستندي وسيلة ضمان

¹ - محمد زياد الهويدي ، الهويدي في قانون وأعراف الإعتمادات المستندية، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع ، مصر ، 2021 ص28.

لأطراف التجارة الخارجية فمن خلاله يضمن المصدر الحصول على حقوقه المالية ، ويضمن المستورد وصول البضاعة في حسب الاتفاق (الكميات و النوع وفي الأجل المحددة ...).

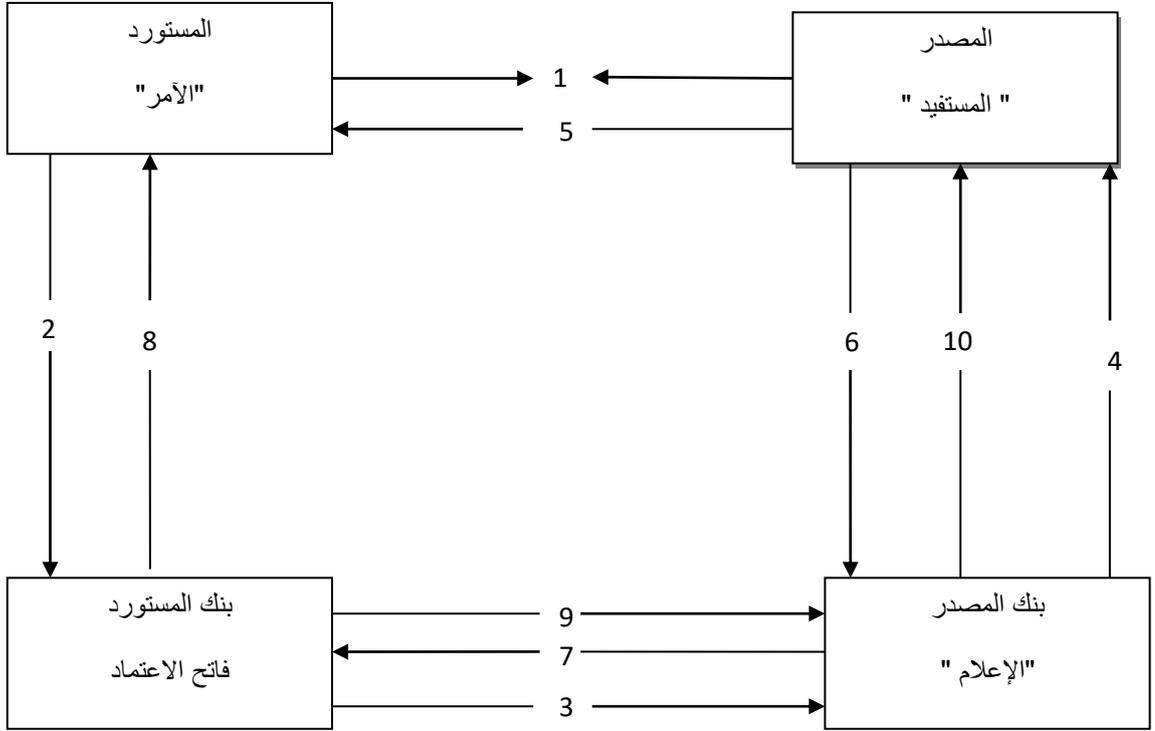
1-2- أطراف الاعتماد المستندي : هنالك أربعة أطراف تدخل في الاعتماد المستندي

- أ- المستورد : و هو الأمر بفتح الاعتماد .
- ب- المصدر أو المستفيد و هو الطرف الذي يُفْتَحُ لصالحه الاعتماد المستندي .
- ت- بنك المستورد و هو البنك الفاتح للاعتماد أو المُصَدِّرُ للاعتماد .
- ث- بنك المُصَدِّرِ و هو طرف ثانوي دوره الإعلام فقط .

1-3- آلية عمل الاعتماد المستندي :

بعد إبرام العقد التجاري بين المصدر و المستورد و الذي من خلاله يتم الاتفاق على الاعتماد المستندي كأداة للتسوية ، يقوم المستورد بالطلب من بنكه فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر ، بعد قبول فتح الاعتماد المستندي يقوم هذا الأخير (البنك الفاتح الاعتماد) بإعلام بنك المصدر بأن عملية فتح الاعتماد قد تمت و الذي يقوم بدوره بإخطار المصدر ، الذي يباشر بإرسال البضائع محل العقد عبر وسيلة النقل المتفق عليها و يرسل المستندات اللازمة عن طريق بنكه ، الذي يقوم بدوره بفحص المستندات و إرسالها إلى بنك المستورد الذي يقدمها إلى المستورد (التي تمكنه من استلام البضاعة) المقابل الدفع أو القبول (حسب الاتفاق) ، ثم يقوم بنك المستورد بتحويل مبلغ الصفقة لحساب المصدر في بنكه. و الشكل الموالي يوضح آلية سير العملية

الشكل : آلية سير الاعتماد المستندي



المصدر : من إعداد الأستاذ استنادا لما سبق

1- عقد تجاري ، 2- طلب فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر ، 3- إعلام بفتح اعتماد مستندي

4- إعلام المصدر بفتح اعتماد مستندي لصالحه ، 5- إرسال البضاعة ، 6- إرسال المستندات

7- إرسال المستندات ، 8- تسليم المستندات لصالح المستورد مقابل الدفع أو القبول (حسب الاتفاق) ، 8،

-الدفع 9- الدفع .

ملاحظة : المستورد لا يمكنه استلام البضاعة بدون المستندات (الفاتورة ، سند الشحن ، الجمركة ،

سند النقل ، شهادة المنشأ...).

1-4- أنواع الاعتماد المستندي :

هنالك العديد من الأنواع من الاعتمادات المستندية كما يمكن تصنيفها وفق مجموعة المعايير و الاعتبارات¹ : حسب درجة الضمان ، حسب درجة التغطية ، حسب الشكل ... الخ .

1-4-1- الاعتمادات المستندية حسب درجة الضمان : بحيث نجد الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء وهو الشكل العادي بحيث لا يمكن للبنك إلغائه ، و نجد كذلك الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المؤكد بحيث في هذه الحالة لا يكتفي المصدر بالضمان الذي يفره بنك المستورد (الفتاح للاعتماد) بل يلجأ إلى بنك آخر لطلب تأكيد الاعتماد (ضمان الصفقة) و يتم اللجوء إلى هذا النوع في حالة وجود الخطر السياسي في دولة المستورد (خطر الدولة مرتفع)

كان هنالك نوع آخر و هو الاعتماد المستندي القابل للإلغاء أي يجوز للبنك إلغائه في أي وقت يشاء لكن توقف العمل به وفق آخر تعديل للـ (RUU 600) "القواعد و الأعراف الدولية للاعتماد المستندي" بحيث أصبحت كل الاعتمادات المستندية غير قابلة للإلغاء .

1-4-2- الاعتمادات المستندية حسب درجة التغطية : فنجد ضمن هذا المعيار الاعتماد المغطى بحيث في هذه الحالة لا يقوم بنك المستورد بفتح الاعتماد إلا إذا كان للمستورد رصيد في البنك يغطي قيمة الصفقة ، و الاعتماد المغطى جزئيا أي يجب يكون للمستورد رصيد في بنك بنسبة معينة من مبلغ الصفقة، و هنالك الاعتماد الغير مغطى لا يشترط البنك على المستورد رصيد بقيمة الصفقة (هنالك ثقة بين البنك و المستورد).

¹ - عبد الرحيم بن فواد الفاسي الفهري ، الاعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، 2016 ص34.

1-4-3- الاعتمادات المستندية من حيث الشكل :

- الاعتماد المتجدد أو الدائري Revolving Letter of Credit بحيث يتم في هذه الحالة فتح اعتماد بقيمة معينة و لمدة معينة تتجدد تلقائيا حتى تنتهي الفترة و القيمة ، و يلجأ إلى هذا النوع في حالات عقود التوريد المنتظمة لفترة زمنية معينة (مثل عقود تصدير الغاز الطبيعي ، أو البترول ...الخ).

- الاعتماد المستندي بالبند الأحمر Red Clause يمكن للمستفيد من هذا النوع من الاعتمادات المستندية أن يسحب جزء من مبلغ الصفقة قبل إرسال البضاعة و تستخدم في تمويل عملية التصدير .

- الاعتماد المستندي القابل للتحويل بحيث يمكن للمستفيد طلب تحويل الاعتماد المستندي لصالح طرف آخر غير مذكور في العقد .

ملاحظة هذه الأنواع على سبيل المثال لا على سبيل الحصر لمن يهمله الأمر ويريد أن يتعمق في الموضوع هنالك العديد من الأنواع .

5-1- إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي :

كما أشرنا سابقا فالاعتماد المستندي يعد من أكثر الأدوات مستخدمة في تسويات المعاملات المالية الناتجة عن عمليات التصدير و الاستيراد على المستوى الدولي لكن كمشأ العديد من العمليات له مزايا و عيوب سنحاول اختصارها في الجدول الموالي :

الجدول: مزايا وسلبيات التحصيل المستندي

المزايا	السلبيات
-وسيلة دفع آمنة و درجة ضمان عالية لأطراف التجارة الخارجية (غياب خطر عدم الدفع و خطر توقف الصفقة كما يضمن للمستورد الحصول على البضاعة).	-تعقد الإجراءات و صرامة القواعد عند استخدام هذا النوع من العقود مما يستهلك الوقت .
-أداة متعارف عليها على المستوى الدولي مما يسهل استخدامها .	-يعتبر الاعتماد المستندي من تقنيات الدفع في التجارة الخارجي الأكثر تكلفة بسبب العمولات التي تتلقاها البنوك لقاء خدمات فتح الاعتماد و الضمان و تحويل المستندات.
-أداة فعالة لتسوية المعاملات تقلل النزاعات بين أطراف التجارة الخارجية لخضوعها لقواعد موحدة عالميا (RUU600) .	
-أداة للتمويل (إعطاء آجال للسداد للمستورد في الحالة الدفع مقابل ورقة تجارية) .	

المصدر : من إعداد الأستاذ .

2- التحصيل المستندي *La remise documentaire* :

على غرار الاعتماد المستندي يعتبر التحصيل المستندي أداة دفع قصير الأجل في التجارة الخارجية إلا

أنه يختلف عنه من حيث درجة الضمان و من حيث بعض الإجراءات كما سنوضح فيما يلي :

2-1- مفهوم التحصيل المستندي :

من خلال التحصيل المستندي يقدم المصدر لبنكه المستندات المتعلقة بعملية التصدير تكون موجهة للمستورد مقابل الدفع أو قبوله الكمبيالة. عن طريق التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة ، أو بعبارة أخرى التحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة المباعة إليه ، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة¹.

ويجب الإشارة إلى أن التحصيل المستندي من تقنيات الدفع المتعارف عليها دوليا و تنظمها الغرفة الدولية للتجارة بحيث تخضع لقواعد² « Règles Uniformes aux Encaissement » (RUE 522) القواعد الموحدة للتحصيل المستندي .

ملاحظة في هذه التقنية لا يوجد ضمان من البنك بل البنك ينفذ فقط أوامر المصدر ، و المصدر معرض في أي وقت لخطر توقف الصفقة .

2-2- أطراف التحصيل المستندي :

مثل الاعتماد المستندي يتكون التحصيل المستندي من أربعة أطراف أساسية فنجد³:

- المصدر (الأمر) : و هو البائع بحيث يقوم بإرسال المستندات الخاصة بعملية التصدير مرفقة بأمر التحصيل إلى بنكه .

¹ -ANNEX - I - Règles Uniformes aux Encaissement « Brochure 522 »

<https://mabanquedz229557228.files.wordpress.com/2019/08/rue-522.pdf> (02/11/2021 a18:12).

² -ICC , Règles uniformes de la CCI Relatives aux Encaissements : https://2go.iccwbo.org/regles-uniformes-de-la-cci-relatives-aux-encaissements-config+book_version-Book/ (02/11/2021 a 15 :44).

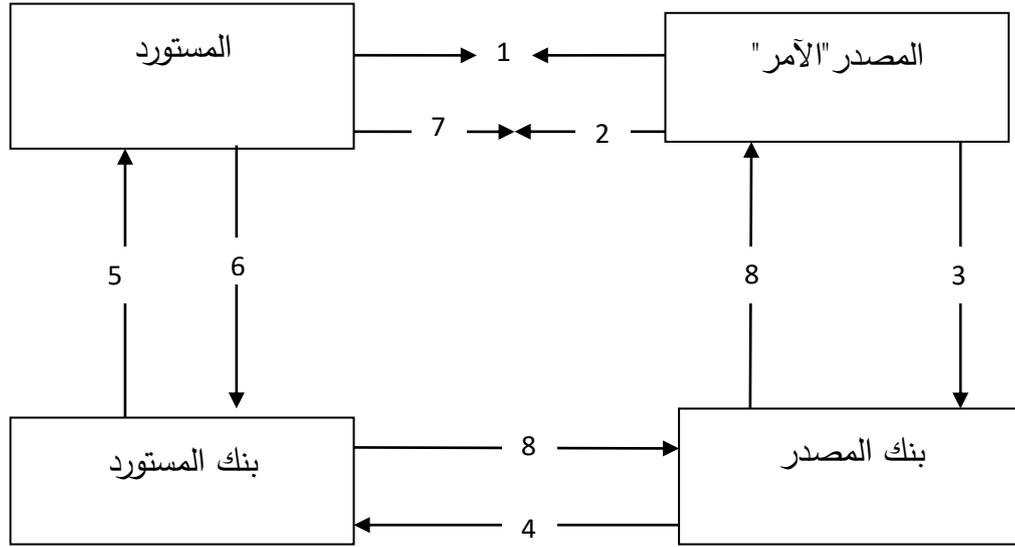
³ -Crédit Populaire d'Algérie , La Remise Documentaire : <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/la-remise-documentaire> (02/11/2021 a 11:21) .

- بنك المحول : و هو بنك المصدر بحيث يقوم باستلام المستندات من المصدر مع أمر التحصيل و يرسلها إلى بنك المستورد .
- بنك المستورد (المستلم) : يقتصر دوره على استلام المستندات من بنك المصدر و يحرص على تنفيذ أوامر المصدر أي تسليم المستندات للمستورد مقابل الدفع أو القبول حسب الاتفاق .
- المستورد (الساحب) : وهو الطرف المشتري الذي امضي العقد مع المصدر .

2-3- إجراءات سير التحصيل المستندي :

في التحصيل المستندي بعدة إبرام العقد بين المصدر و المستورد يقوم المصدر بإرسال البضاعة محل العقد ، ثم يقدم المستندات إلى بنكه و يأمره بتحصيل مبلغ الصفقة نقدا او عن طريق قبول كمبيالة ، يقوم بنك المصدر بتحويل المستندات إلى بنك المستورد مع الأمر الذي أعطاه المصدر ، و بنك المستورد يقدم المستندات إلى المستورد مقابل الدفع أو القبول (حسب الاتفاق) ، ثم يقوم بتحويل مبلغ الصفقة أو الكمبيالة لحساب المصدر عن طريق بنكه و الشكل الموالي يوضح إجراءات سير التحصيل المستندي:

الشكل 02: إجراءات سير التحصيل المستندي



المصدر : من إعداد الأستاذ

1- عقد تجاري بين المصدر و المستورد يتم فيه الاتفاق على التحصيل المستندي كآلية للدفع مع الدفع نقداً أو عن طريق قبول ورقة تجارية مع تحديد بنك المصدر و بنك المستورد بالإضافة إلى البنود الأخرى المتعلقة بالعقد .

2- يقوم المصدر بإرسال البضاعة عن طريق وسيلة النقل المتفق عليها و يحصل على سند الشحن .

3- يقوم المصدر بإرسال المستندات مع الأمر بالدفع أو القبول بالإضافة إلى سند الشحن عن طريق بنكه .

4- يرسل بنك المصدر المستندات بعد فحصها إلى بنك المستورد .

5- يسلم بنك المستورد المستندات للمستورد مقابل الدفع أو القبول (حسب الأمر الذي تلقاه من بنك المصدر).

6- دفع مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة طرف المستورد.

7- يستلم المستورد البضاعة من الناقل بعد إظهار المستندات التي تثبت ملكية البضاعة.

8- دفع مبلغ الصفقة أو الكمبيالة الموقعة من طرف المستورد لصالح المصدر .

2-4- أصناف التحصيل المستندي :

يصنف التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع إلى نوعين بحيث نجد¹ :

- التحصيل المستندي مقابل الدفع فمن خلاله يصدر المصدر الأمر إلى البنك بعدم تسليم

المستندات إلى المستورد إلى بعد دفع مبلغ الصفقة المتفق عليه .

- التحصيل المستندي مقابل القبول في هذه الحالة يقوم البنك بتسليم المستندات إلى المستورد

مقابل قبول أوراق تجارية لصالح المصدر تستحق بعد فترة متفق عليها .

2-5- إيجابيات وسلبيات التحصيل المستندي :

يشكل التحصيل المستندي أداة مهمة في تسويات المعاملات المالية الناتجة عن عمليات التصدير و

الاستيراد لكن كثنان العديد من العمليات له مزايا و عيوب سنحاول اختصارها في الجدول الموالي:

¹ - BNP Paribas , Encaissement documentaire : <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/vos-operations-documentaires/encaissement-documentaire> (02/11/2021 a15.03)

الجدول: مزايا وسلبات التحصيل المستندي

المزايا	السلبات
-وسيلة دفع بسيطة و غير مكلفة . -المستورد يضمن وصول البضاعة قبل الدفع -المرونة مع سرعة التنفيذ . -أقل تكلفة مقارنة بالاعتماد المستندي . -منظم من طرف قواعد الغرفة العالمية للتجارة (RUE522)	-المصدر غير محمي من خطر عدم الدفع خاصة في حالة استخدام التحصيل المستندي مقابل القبول لأن البنك لا يضمن العملية في هذه الحالة. -المصدر معرض لخطر توقف الصفقة (بسبب رفض المستورد استلام البضاعة) في أي وقت مما يحتم عليه البحث مشتري في ميناء الوصول أو تحمل تكاليف إعادتها إلى بلد التصدير.

المصدر : من إعداد الأستاذ .

ملاحظة : تلجأ المؤسسات المصدرة إلى الاعتماد المستندي كأداة للتسوية في حالات التعامل مع الزبائن (المستوردين) الاعتياديين الذين تربطهم بالمؤسسة علاقة طويلة المدى مما يخلق نوع من الثقة ، مع وجوب غياب خطر الدولة (خطر سياسي مثل الحروب و الأزمات ...الخ) ، كما يتم اللجوء إلى التحصيل المستندي في حالات الصفقات الصغيرة و المستعجلة نظرا لسهولة و سرعة التنفيذ مع انخفاض التكلفة .

المحاضرة 7- تقنيات تمويل التجارة الخارجي القصيرة الأجل

على خلاف تقنيات الدفع في التجارة الخارجية التي تعرضنا لها في المحاضرة السابقة فمن خلال تقنيات التمويل قصيرة الأجل يمنح المصدر للمستورد آجال للتسديد ، لكن هذه الآجال تبقى في المدى القصير لا تتعدى 18 شهرا و من أجل ذلك صنفت هذه التقنيات ضمن تقنيات التمويل قصيرة الأجل.

تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل تلعب دورا كبيرا في تشجيع الصادرات من السلع و الخدمات ، فمن خلالها يمكن للمؤسسات خصوصا الصغيرة و المتوسطة أن تخترق الأسواق الأجنبية ، و تقديم عروض تنافسية على الصعيد الدولي عن طريق إعطاء آجال للتسوية للزبائن ، كما تسمح هذه التقنيات بتغذية خزينة المؤسسات المصدرة كما سنوضح لاحقا .

ولقد خصصنا هذه المحاضرة لنعرف بتقنيات التمويل قصيرة الأجل المتعلقة بالتجارة الخارجية و آلية سيرها و كذلك أهميتها لذلك قسمتنا المحاضرة إلى ثلاثة عناصر أساسية

بحيث تناولنا في العنصر الأول القروض المتعلقة بتعبئة الديون الناشئة في الخارج ، ثم التسبيقات بالعملة الصعبة ، أما العنصر الثالث متعلق بعمليات تحويل الفاتورة .

1- القروض المتعلقة بتعبئة الديون الناشئة في الخارج (La MCNE / Dailly étranger):

2-1- تعريف :

القروض المتعلقة بتعبئة الديون من الخارج هي تقنية يلجأ إليها المصدرون الذين يمنحون زبائنهم آجال للتسوية لا تتعدى 18 شهرا ، وذلك من أجل تحصيل مبلغ الصفقة من البنك بعد إرسال البضاعة ، و عند حلول أجل الاستحقاق يسدد المستورد المبلغ إلى البنك ، مع العلم أن البنك يستفيد من عمولات

و فوائد يدفعها المصدر. و تتم هذه العملية من خلال خصم الأوراق التجارية لدى البنك التي تأخذ شكلين¹ (كمبيالة أو سند لأمر).

1-2- إجراءات سير القروض المتعلقة بتعبئة الديون الناشئة في الخارج :

بعقد إبرام العقد بين المصدر و المستورد و الذي يقوم المصدر بموجبه منح آجال للتسديد لصالح المستورد أقل من 18 شهرا ، يرسل المصدر البضاعة إلى المستورد ثم يقوم بتحويل المستندات التي تثبت العملية مرفقة بسند لأمر أو الكمبيالة إلى البنك من أجل تحصيل مبلغ الصفقة (بعد أن يطبق عليها معد الخصم بالإضافة إلى العمولات)، و يوم التسوية يحصل البنك على مبلغ الصفقة من المستورد.

1-3- مزايا و حدود القروض المتعلقة بتعبئة الديون الناشئة في الخارج :

كغيرها من تقنيات تمويل التجارة الخارجية توفر هذه التقنية العديد من الامتيازات بالنسبة للمصدر تتمثل في:

- السماح للمصدر بتقديم عوض مغرية للزبائن من خلال منح آجال للتسوية ما يسهل تسويق المنتجات في الأسواق الأجنبية.
- تمكين المؤسسة المصدرة من تغذية الخزينة (مصدر لتمويل احتياجات رأس المال العامل).

كما نسجل بعض العيوب لمثل هذه التقنيات تتمثل في :

- المصدر غير محمي من المخاطر التجارية و المتعلقة بعدم الدفع (عدم إيفاء المستورد بالتزاماته المالية).

¹ - Crédit Professionnel , Focus sur la mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE) : <https://www.creditprofessionnel.com/les-financements-a-l-international> (08/11/2021 a11:31)

- المصدر معرض لخطر الصرف الناجم عن تقلبات العملة في حالات الفوترة بعملة غير عملة بلد المصدر .

- البنوك في العادة لا تقبل التمويل بهذه التقنية إلا في حالات التعامل مع الزبائن المعروفين ذوي الملاءة العالية ، كما تحتم علا المصدرين الحصول على بوليصة تأين ضد مخاطر عدم الدفع .

2- التسبيقات بالعملة الصعبة les Avance en Devises :

2-1- مفهوم التسبيقات بالعملة الصعبة :

التسبيقات بالعملة الصعبة عبارة عن ائتمان يتيح للمصدرين (الذين يمنحون عملاءهم آجال للتسوية لا تتجاوز 18 شهرا) الحصول على مبالغ مستحقاتهم مقومة بعملة إصدار الفواتير وذلك قبل آجال الاستحقاق ، كما يمكن للبنك منح هذه التسبيقات¹ بعملة غير عملة العقد التجاري .

2-2- إجراءات سير التسبيقات بالعملة الصعبة :

بعد إبرام صفقة تجارية بين مصدر و المستورد و الاتفاق على آجال الاستحقاق (لا تتعدى 18 شهرا) يقوم المصدر بإرسال البضاعة إلى المستورد ثم يقوم بتحويل المستندات إلى بنكه (الذي يكون قد وافق مسبقا على تمويل العملية) التي تثبت الخروج الفعلي للبضاعة هذا بالإضافة إلى تقديم الورقة التجارية التي تثبت التزام المستورد بمبلغ الصفقة و آجال التسوية ، ليحصل المصدر على مبلغ الصفقة بالعملة الصعبة (عملة الفوترة أو عملة أخرى متفق عليها وذلك حسب حاجة المصدر) من بنكه ثم يوم التسوية يقوم المستورد بتسديد التزاماته إلى البنك ، و في حالة عدم السداد من طرف المستورد يتحمل المصدر خطر عدم الدفع .

¹ - BNP PARIBAS , Avance en devises : <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/avance-en-devises> (08/11/2021 a 17:00).

2-3- إيجابيات وسلبيات التسبيقات بالعملة الصعبة :

توفر تقنيات التسبيقات بالعملة الصعبة العديد من الامتيازات للمؤسسات المصدرة و يمكن اختصارها فيما يلي :

* تمكن المصدرين من تقديم عروض مغرية للزبائن الأجانب عن طريق منح آجال للتسوية ، دون الوقوع في مشكلة التمويل مع القدرة على تحمل نفقات عمليات التصدير .

* قروض مرنة و بسيطة يمكن تكييفها على مختلف صفقات التجارة الخارجية .

* إمكانية الاستفادة من قروض بالعملة الصعبة بشروط مبسطة (معدلات فائدة منخفضة و سهولة في الإجراءات ..) مقارنة بالقروض بالعملة الصعبة التي لا تنجم عن عمليات التصدير .

* التسبيقات بالعملة الصعبة تمكن من تجنب خطر الصرف خاصة إذا كان التسبيق بعملة الفوترة .

على الرغم من المزايا التي توفرها التسبيقات بالعملة الصعبة للمصدر إلا أنها كغيرها من التقنيات لا تخلوا من العيوب و التي نختصرها فيما يلي :

* وجود خطر عدم الدفع أو التأخر عن الدفع من طرف المستورد الذي يكبد المصدر خسائر كبيرة .

* في حالة عدم السداد يتحمل المصدر خسارة مبلغ الصفقة كما أنه معرض لخطر الصرف .

* قد يشترط البنك على المصدر التأمين على مخاطر عدم الدفع لدى مؤسسات التأمين .

* عدم استفادة المصدر من الأرباح الناجمة عن ارتفاع سعر صرف العملة الصعبة المفوتر بها .

3- عمليات تحويل الفاتورة: L'affacturage Export

1-3- مفهوم عمليات تحويل الفاتورة :

عقد تحويل الفاتورة من تقنيات التمويل قصيرة الأجل التي تلجأ إليها المؤسسات التي لها حسابات زبائن دائنة من أجل تغذية خزintها ، بحيث تفوض طرف آخر ليحل محلها في تسيير حسابات الزبائن (تحصيل الاستحقاقات مع تحمل مخاطر عدم الدفع) لقاء عمولات و فوائد متفق عليها . و لقد عرفه القانون الجزائري على أنه " عقد تحويل الفاتورة هو عقد ، تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (وسيط) محل زبونها المسمى (المنتهي) ، عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن العقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد، و ذلك مقابل أجر"¹

ويستخدم عقد تحويل الفاتورة كأداة في تمويل عمليات التجارة الخارجية قصيرة الأجل بحيث تلجأ المؤسسات المصدرة إلى طرف ثالث وسيط Factor² و الذي يتكفل بتحصيل مستحقات التصدير و ذلك لقاء فوائد و عمولات بحيث يتحمل هذا الوسيط المخاطر المتعلقة بعدم الدفع أو مخاطر الصرف ، في حين أن المؤسسة المصدرة تحصل على مبالغ الصفقات التجارية فور التنازل عن الأوراق التجارية لصالح هذا الوسيط .

2-3- أشكال عمليات تحويل الفاتورة :

يأخذ عقد تحويل الفاتورة المتعلق بتمويل عمليات التصدير عدة أشكال نختصرها في:³

أ- عقد تحيل الفاتورة الكامل " التخصيم الكامل Le full factoring " من خلال هذه التقنية إلى ما يعرف بالتسيير الخارجي لحسابات الزبائن ، فالمؤسسة المصدرة تفوض بصفة كلية مؤسسات الفاكوتورينغ بتسيير العمليات المتعلقة بحسابات المستوردين تحصيل الديون ، تذكير الزبائن بأجال الاستحقاق ، المتابعات القضائية في حالات التخلف عن السداد ... الخ.

¹ - المادة 543 مكرر 14 ، القانون التجاري الجزائري ، 2007 ، ص 134 .

² - [International Trade Centre](#) , Accès à la finance: Guide pratique pour la PME exportatrice , United Nations, Genève , 2010 , p54.

³ - [Céline Bouveret-Rivat](#), [Florence Brun](#), [Catherine Docros](#), [Catherine Mercier-Suissa](#) ; Fiches de Stratégie de développement des exportations ; Editions Ellipses ;Paris ; 2021 ;fiche 31.

ب- عقد تحويل الفاتورة السري " factoring confidentiel السري " التخصيم السري " في هذه الحالة تلجأ المؤسسة لمؤسسات الفاكترينغ بشكل سري أي بدون علم المستور (من أجل المحافظة على ثقة العميل) بحيث يسدد المستورد مبلغ الصفقة في حساب مفتوح باسم المصدر لكن مسير من طرف مؤسسة الفاكترينغ .

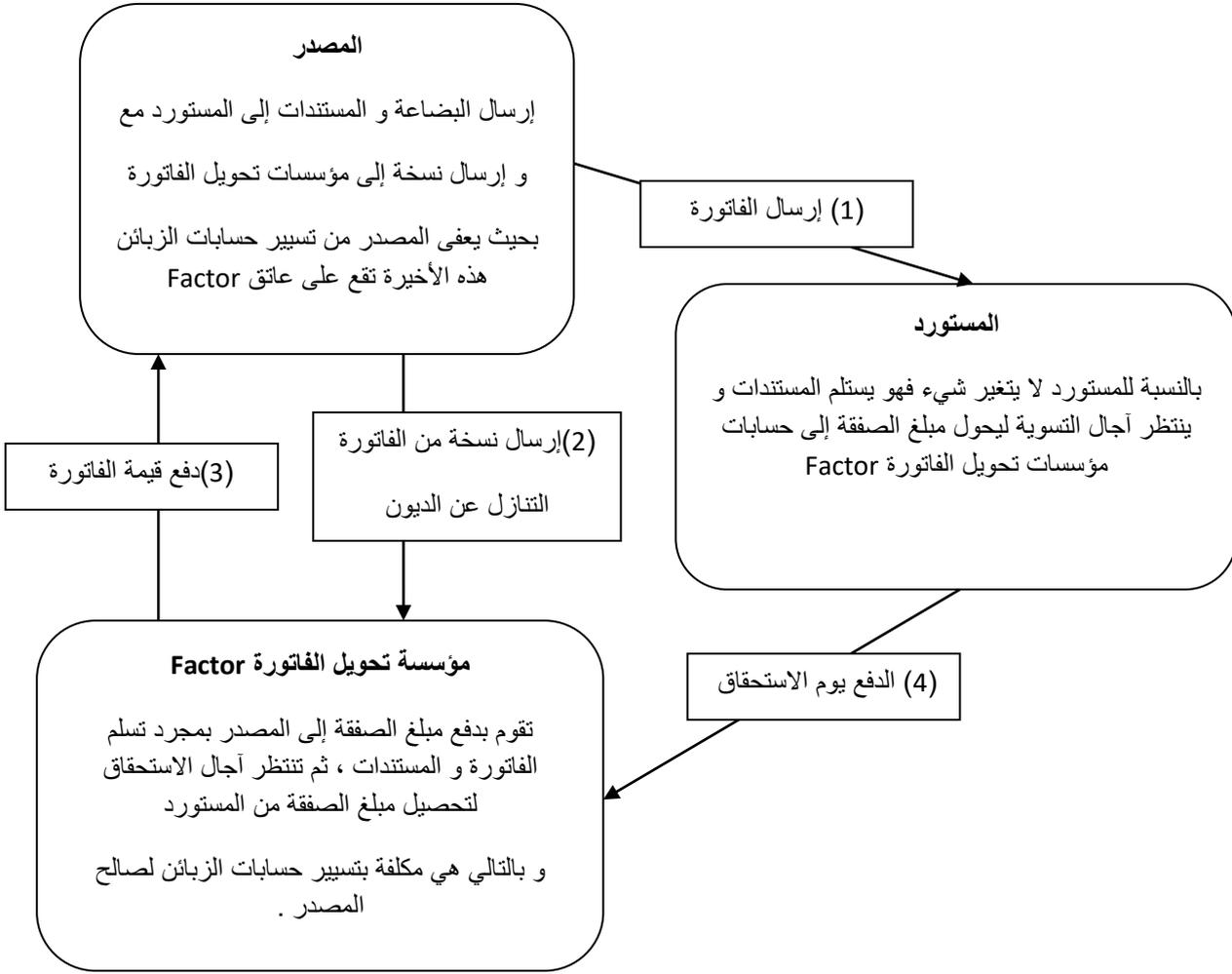
ج- عقد تحويل الفاتورة العكسي " التخصيم العكسي " Reverse factoring بحيث على خلاف عقد تحويل الفاتورة المعتاد في هذه الحالة المستورد (العميل) هو الذي يأخذ مبادرة طلب قبول تحويل الفاتورة من مؤسسات الفاكترينغ من أجل تمويل عمليات التوريد .

د- عقد تحويل الفاتورة المسير " التخصيم المسير factoring géré هذا الصنف يشبه عقود تحويل الفاتورة العادية إلا أن تسيير حسابات الزبائن تبقى على عاتق المؤسسة .

3-3- إجراءات سير عقد تحويل الفاتورة :

تتم عملية تحويل الفاتورة الخاصة بعمليات التصدير من خلال الخطوات التالية الموضحة في الشكل الموالي :

شكل : إجراءات سير عمليات تحويل الفاتورة



Source : [Céline Bouveret-Rivat](#), [Florence Brun](#), [Catherine Docros](#) ; op.cit. fiche

21

بعد إرسال المصدر البضاعة إلى المستورد مرفقة بالمستندات و الفاتورة إلى المستورد ، يقوم المصدر بإرسال نسخة من الفاتورة إلى مؤسسات تحويل الفاتورة (أي يتنازل عن كل حقوقه اتجاه المستورد لصالح مؤسسات تحويل الفاتورة Factor) ويوم التسوية يقوم المستورد بتحويل مبلغ الصفقة لحساب هذه الأخيرة .

3-4 - مزايا و عيوب عقد تحويل الفاتورة لتمويل الصادرات :

يستفيد المصدر الذي يلجأ لتقنية تحويل الفاتورة في تمويل عملياته التجارية للعديد من الامتيازات و التي سنختصرها فيما يلي :

* هذه التقنية كسابقتها تمكن المصدر من منح آجال تسوية للمستورد (عروض مغرية) دون التأثير على الملاءة المالية لخزينة المصدر .

* تعتبر تقنية تمويل لتغذية خزينة المصدر .

* تخلص المصدر (خاصة إذا كان مؤسسة صغيرة ليس لها خبرة) من التسيير الشائك لملفات حسابات الزبائن و متابعتها ، لأن هذه المهمة تتولاها مؤسسات تحويل الفاتورة المتخصصة .

* تجنب المصدر الوقوع في مختلف المخاطر التجارية (خطر عدم الدفع أو التأخيرات عن الدفع من طرف المستورد) كما تجنب المصدر الوقوع في مخاطر تقلبات أسعار الصرف .

في مقابل هذه الامتيازات التي توفرها هذه التقنية فهي لا تخلوا من الانتقادات التي نختصرها في :

* تعتبر عمليات تحويل الفاتورة عملية مكلفة جدا بالنسبة للمصدر مقارنة بالتقنيات الأخرى نظرا لتعدد العمولات و الفوائد التي تطلبها مؤسسات تحويل الفاتورة .

* إلزام المصدر بتحويل جميع الفواتير المتعلقة بجميع الزبائن و ليس فقط الذين يشكلون مخاطرة .

* تفويض إدارة حسابات الزبائن لجهة ثالثة تزعزع ثقة العملاء (علاقة المصدر مع المستورد) ، نظرا لسوء معاملة مؤسسات تحويل الفاتورة لهؤلاء العملاء .

ملاحظة : هذه التقنيات لا تتوافق مع مبادئ التمويل الإسلامي نظرا لاحتوائها للعديد من المخالفات

الشرعية (الربا ، بيع الديون ، التأمين على مخاطر عدم الدفع ... الخ)

المحاضرة 8- : تقنيات التمويل طويلة الأجل للتجارة الخارجية

لقد عالجتنا في المحاضرات السابقة تقنيات التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية ، أي التقنيات التي لا تتعدى آجالها الثمانية عشرة شهرا ، وفيما يلي سنحاول أن نتطرق إلى تقنيات التمويل طويلة و المتوسطة الأجل للتجارة الخارجية ، وهي تقنيات تلجأ إليها عادة المؤسسات المتخصصة في استيراد وتصدير السلع الاستثمارية (آلات و معدات و تجهيزات ... الخ) و هي صفقات تتطلب مبالغ مالية معتبرة . ومن خلالها سنقسم المحاضرة إلى ثلاثة محاور بحيث سنتناول على الترتيب قرض المورد ، قرض المشتري ، القرض الجزافي .

1-قرض المورد (المصدر): Supplier Crédit

هو قرض متوسط أو طويل الأجل يمنحه البنك للمصدر الذي يكون بدوره قد منح عميله (المستورد) آجال للتسوية تكون في المدى المتوسط أو الطويل¹ ، مما يسمح للمصدر بتغذية الخزينة و تمويل عمليات التصدير (عادة تكون سلع استثمارية) ، و يوم التسوية يقوم المصدر بتسديد قيمة الصفقة للبنك و ذلك بعد استيفاء حقوقه من المستورد .يمكن للمصدر أن يلجأ لمؤسسات التأمين على الصادرات (CAGEX ; COFACE...) للتأمين ضد خطر عدم الدفع

1-2- إجراءات سير قرض المورد :

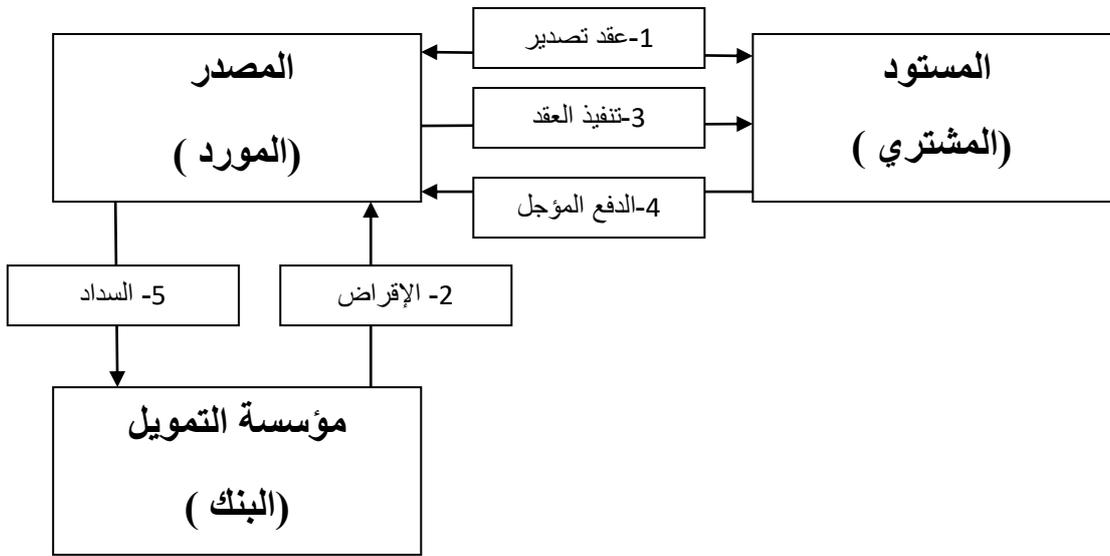
بعد إبرام العقد بين المصدر و المستورد و التي يستفيد بموجبها هذا الأخير من آجال للسداد تتعدى 18 شهرا ، يلجأ المصدر على بنكه طالبا قرض مورد بمبلغ الصفة و الذي يستفيد منه في تمويل عملية

¹ - Le dictionnaire du commerce international , Le crédit fournisseur :

<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/le-crundefineddit-fournisseur.html>

التصدير (تصنيع ، إنجاز أعمال ...) ¹ و يوم التسوية عندما يسدد المستورد التزاماته يقوم المصدر بدفع قيمة القرض للبنك (مع الإشارة انه حتى و لم يوفي المستورد بالتزاماته المالية فإن المصدر ملزم بدفع قيمة القرض للبنك) و يمكن تلخيص هذه الإجراءات في الشكل الموالي :

شكل : إجراءات سير قرض المورد



Source : Kim, Sang Man ,op.cit.p 132.

3-مزايا وسلبيات قرض المورد :

يشكل عقد قرض المورد أهمية كبيرة لأطراف التجارة الخارجية بما في ذلك الاقتصاد الكلي لدولة سواء بالنسبة لدولة المصدر أو دولة المورد و يمكن اختصار هذه المزايا في النقاط التالية :

¹ - Kim, Sang Man , A Comparative Study on a Supplier Credit and a Buyer Credit in International Transactions of Capital Goods , THE INTERNATIONAL COMMERCE & LAW REVIEW Vol. 48 DEC. 2010 pp.127~155.

* يسمح قرض المصدر للمؤسسات المصدرة المتخصص في تصدير السلع الاستثمارية (آلات ، بناء سفن ، طائرات ...) أو إنجاز الأعمال في الخارج (استثمارات عمومية في الخارج) من تمويل هذه الأعمال و التي تتطلب مبالغ مالية معتبرة .

* كما تسمح لهذه المؤسسات (المصدر) من غزو الأسواق الدولية و تقديم عروض تنافسية بكل أريحية و هذا يصب في صالح دولة المصدر من خلال توسيع الحصة في الأسواق الدولية .

* هذه التقنية تمكن المستورد من الحصول على السلع الاستثمارية بشروط دفع مسهلة ، تمكن دولة المستورد من الاستفادة من مصادر التمويل الخارجية .

لكن في المقابل هذه التقنية لا تخلوا من السلبيات التي نوضحها فيما يلي :

* هذه التقنية مكلفة بالنسبة للمصدر كما يمكن مؤسسة التمويل إلزام المصدر باللجوء إلى مؤسسات التأمين للتأمين ضد مختلف المخاطر السياسية و التجارية .

* المصدر هنا معرض لخطر عدم الدفع و التأخر عن الدفع و مختلف المخاطر السياسية و التجارية (مخاطر توقف الصفقة ، نزاع بين المصدر و المستورد ، مخاطر الناشئة عن أسباب سياسية ... الخ).

* بالنسبة للمستورد تزيد هذه التقنية من التزاماته مما قد يوقعه في عسر مالي و متابعات من طرف الدائنين ، كما أن السماح في التوسع في استخدام هذه التقنية من طرف الدولة المستوردة (خصوصا الدول النامية) يفاقم من أزمة المديونية .

2- قرض المشتري: Buyer Crédit

1-2- مفهوم قرض المشتري :

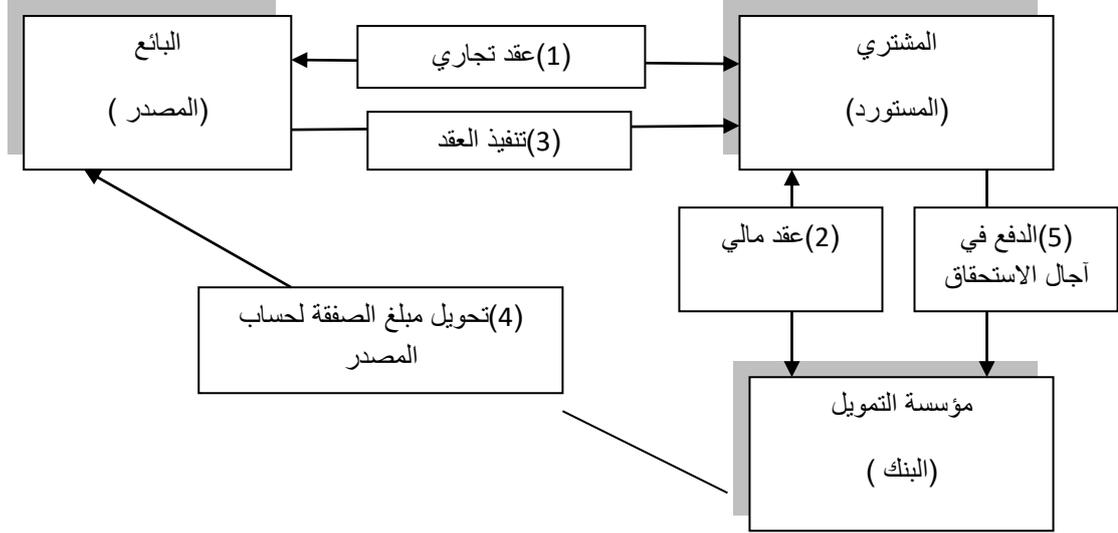
على غرار قرض المورد فـقرض المشتري هو من القروض المستخدمة في تمويل الصادرات و الواردات من السلع الرأسمالية (الاستثمارية) ، فـقرض المشتري هو قرض يمنح من طرف مؤسسة التمويل البنك عادة (المقيم في بلد المصدر)¹ لصالح المستورد من أجل تمويل وارداته من السلع الاستثمارية ، و تكون آجال استحقاق هذا القرض في المدى المتوسط و الطويل .

2-2- إجراءات سير قرض المشتري :

بعد إبرام عقد بين المصدر و المستورد يلجأ المستورد إلى مؤسسة التمويل المقيمة في بلد المصدر لطلب تمويل الصفقة و يقوم إبرام عقد تمويل مع مؤسسة التمويل ، في المرحلة اللاحقة يقوم المصدر بإرسال التجهيزات المتفق عليها أو إنجاز الأعمال المتفق عليها و ذلك حسب موضوع الصفقة التي تربطه مع المستورد ، و بعدها تقوم مؤسسة التمويل بتحويل مبلغ الصفقة إلى المصدر ، وعند حلول آجال الاستحقاق يقوم المستورد بتسديد أقساط القرض بالإضافة إلى الفوائد لمؤسسة التمويل .و الشكل الموالي يوضح إجراءات سير قرض المشتري :

¹ -: Kim, Sang Man ,op.cit.p 138.

الشكل : إجراءات سير قرض المشتري



المصدر : من إعداد الأستاذ استنادا إلى ما سبق

ملاحظة : يمكن لمؤسسة التمويل (البنك) اللجوء إلى طرف آخر لضمان عملية السداد من طرف المستورد مثل بنك في بلد المستورد أو تلجأ إلى مؤسسة التأمين للتأمين ضد مخاطر عدم السداد .

2-3- أهمية قرض المشتري :

قرض المشتري من القروض المهمة و المستخدمة في تمويل عمليات التجارة الدولية الطويلة و المتوسطة و التي يستفيد منها كل أطراف التجارة الخارجية و التي لعبت دورا كبيرا في ترقية المبادلات التجارية للسلع الرأسمالية .

* قرض المشتري يمكن المصدر من غزو الأسواق الدولية و تقديم عروض مغرية للعملاء من خلال منح آجال للاستحقاق ، هذا بالإضافة إلى أن قرض المشتري يعفي المصدر من مخاطر عدم السداد ، و يسمح له بتغذية خزينته و تفادي الوقوع في عجز مالي ، إلا أنه يمكن أن في بعض الحالات يتوسط

المصدر للمستورد لدى البنك من أجل قبول تمويل العملية أي يتدخل كضامن¹، أو يشترط البنك على المصدر التأمين على العملية الخ.

* قرض المشتري يوفر للمستورد (الذي يكون عادة مؤسسة إنتاجية) فرصة لتمويل نشاطه الاستثماري و الحصول على المعدات و التجهيزات اللازمة ، كما يعتبر مورد من موارد التمويل الدولي للنشاط الاقتصادي للدولة ، إلى أن هذه التقنية ينجر عنها تكاليف إضافية (معدات فائدة ، عمولات إضافية متعلقة بخطر الدولة ... الخ) تقع على عاتق المستورد ، كما أن المبالغة في هذا النوع من القروض يفاقم من التزامات الدول تجاه العالم الخارجي (مشكل المديونية الخارجية) .

* هذه القروض توفر فرصة لمؤسسات التمويل المقيمة في بلد المصدر للتوسع في منح القروض للأعوان الغير مقيمين و بمعدلات فائدة مغرية ، و بالتالي فرص إضافية لتحقيق الأرباح خصوصا إذا كان منح هذه القروض بضمانات من طرف دولة التصدير (سياسة اقتصادية لترقية الصادرات) ، إلا أن مؤسسة التمويل معرضة لمختلف المخاطر الناشئة عن العمليات الاقتصادية الدولية (مخاطر الصرف ، عدم السداد ، مخاطر معدلات الفائدة...)

3- القرض الجزائي : le forfaiting ou forfaitage

بخلاف قرض المورد و قرض المشتري يعتبر القرض الجزائي من أدوات تمويل التجارة الخارجية التي يلجأ إليها المصدر في حالة منح آجال للمستورد لتسديد مستحقاته المالية هذه الآجال تكون في المدى القصير و المدى المتوسط ، وفيما يلي سنتطرق بالتفصيل إلى القرض الجزائي: كأداة تمويل في التجارة الخارجية

¹ - : Kim, Sang Man ,op.cit.p 145.

3-1- ما هو القرض الجزافي ؟

يعرف القرض الجزافي على أنه " القرض الجزافي هو عبارة عن تقنية تمويل تجارية تركز على خصم أدوات الدفع التي تمثل حقوق للمصدر تستحق في فترة لاحقة ، و الخصم يكون نهائي غير قابل للطعن ¹ فالقرض الجزافي من تقنيات التمويل في التجارة الخارجية المستخدمة على المستوى الدول و التي تنظمها الغرفة العالمية للتجارة و التي تخضع للقواعد الموحدة للقرض الجزافي * (RUF 800) فمن خلال هذه التقنية يلجأ المصدر إلى مؤسسات التمويل (عادة بنك أو مؤسسة متخصصة ...) لتحصيل حقوقه لقاء عمولات و فوائد تطبق على المدة المتبقية من تاريخ استحقاق أداة الدفع (سند أذني ، كمبيالة ، أمر بالدفع ...الخ).

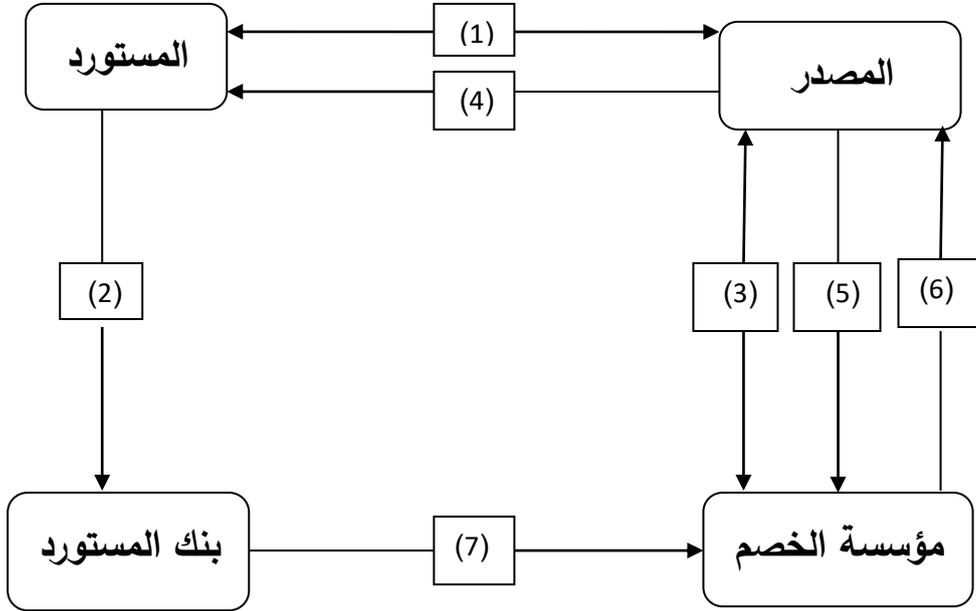
3-2- إجراءات سير القرض الجزافي :

بعد إمضاء عقد تجاري بين المصدر و المستورد و الذي يمنح بموجبه المصدر للمستورد آجال للتسديد تكون في المدى القصير و المتوسط ، يقوم المصدر بإرسال البضاعة موضوع العقد مقابل أداة دفع (كمبيالة ، سند أذني ... الخ) تستحق في فترة لاحقة ، يلجأ المصدر إلى مؤسسة التمويل المتخصصة في هذا النوع من القروض من أجل التنازل على حقوقه مقابل معدل خصم و عمولات تطبق على الفترة المتبقية لسداد تحتسب من تاريخ الخصم ، و ويوم التسوية يقوم المستورد بدفع التزاماته المالية لمؤسسة التمويل أو البنك .و الشكل الموالي يوضح الآلية :

¹ -Commission des Nations Unies pour le droit commercial international , Cinquantième session Vienne, 3-21 juillet 2017 , Annexe II : <https://undocs.org/pdf?symbol=fr/A/CN.9/919>

* Règles uniformes du forfaiting

الشكل : إجراءات سير القرض الجزافي



(1) عقد تجاري ، (2) طلب ضمان العملية ، (3) عقد قرض جزافي ، (4) إرسال البضاعة ، (5) تقديم أداة الدفع المراد خصمها ، (6) الدفع ، (7) الدفع في حالة وجود بنك ضامن

Source : groupe crédit agricole , Forfaiting :

<https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/331,forfaiting> 3-3

القرض الجزافي من الوسائل المتاحة للمؤسسات المصدرة من أجل تحويل مختلف المخاطر التجارية و السياسية الناجمة عن المعاملات التجارية الدولية إلى المؤسسات المتخصصة في القرض الجزافي ، بحيث تجنب هذه التقنية المصدر الوقوع في مخاطر الصرف معدل الفائدة و كذلك مخاطر عدم الدفع هذا من جهة . كما يسمح القرض الجزافي للمصدر أن يقدم عروض مغرية لزيائنه مما يسهل اختراق الأسواق الخارجية كما يمكنه من تغذية خزينة دون الوقوع في ضائقة مالية . و يخلص المصدر من تسيير ملفات الزبائن .

إلا أن القرض الجزافي ينجم تكاليف إضافية (معدلات خصم و عمولات ...) تقع على عاتق المصدر بالإضافة إلى عدم فقدان المصدر القدرة على تسيير و إدارة حساب الزبائن مما قد يفقدتهم الثقة فيه جراء سوء المعاملة التي يمكن أن يتلقوها من مؤسسة الخصم عن تحصيل الديون .

ملاحظة : هذه التقنيات لا تتوافق مع مبادئ التمويل الإسلامي نظرا لاحتوائها للعديد من المخالفات

الشرعية (الربا ، بيع الديون ، التأمين على مخاطر عدم الدفع ... الخ)

المحاضرة 9- القرض الإيجاري الدولي كتقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية

Le crédit-bail (leasing) international

يعتبر القرض الإيجاري من تقنيات التمويل الخاصة و التي تلجأ إليها المؤسسات في تمويل نشاطها الاستثماري ، أي لاقتناء مختلف التثبيات المنقولة (آلات ، معدات ، وسائل نقل...) أو الغير منقولة (مباني و عقارات ...) و يكون التسديد في شكل أقساط في مدة تعادل أو تتجاوز مدة اهتلاك الأصل محل العقد (المدى المتوسط و الطويل) ، تأخر العمل بهذا النوع من القروض حتى سنة 1996 بموجب الأمر 09-96 المؤرخ في 19 شعبان 1416 الموافق لـ 10 يناير 1996 المتعلق بالائتمان الإيجاري ، و نظرا لأهمية هذه الائتمان الإيجاري خصصنا له محاضرة كاملة .

1- مفهوم القرض الإيجاري :

القرض الإيجاري هو قرض يستخدم على المستوى المحلي كما يستخدم في تمويل العمليات الدولية لقد أعطيت العديد من التعريفات للقرض الإيجاري من بينها :

*"القرض الإيجاري هو عقد من خلاله يلتزم أحد الأطراف (المستأجر) بالتسديد للطرف الآخر (المؤجر) سلسلة من الدفعات الدورية، التي مجملها يفوق ثمن شراء الأصل موضوع العقد، وعادة هذه الدفعات تمتد لتغطي الجزء الأكبر من الحياة الاقتصادية للأصل المقتنى، أي أن القرض الإيجاري هو التزام تعاقدي، بحيث يدفع المستأجر الأقساط الإيجاري للمؤجر بالمقابل يتحصل على حق الانتفاع

من الأصل موضوع العقد، حيث أن المؤجر يحافظ على الملكية القانونية للأصل ولا يمكن للطرفين فسخ العقد، كما لا يحق للمستأجر إعادة تأجير الأصل دون إذن المؤجر"¹

* وعرفه المشرع الجزائري في المادة الأولى الأمر السالف الذكر على أنه :

"يعتبر الاعتماد الإيجاري ، موضوع هذا الأمر :

- عملية مالية وتجارية، يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاص طبيعيين كانوا أم معنويين. تابعين للقانون العام أو الخاص، ويجب أن تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المؤجر .

- تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الشراء بالخيار لصالح المستأجر .

- و تتعلق فقط بأصول منقولة أو غير من منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو

بمؤسسات حرفية ."²

ولقد ميز المشرع الجزائري بين الاعتماد الإيجاري المحلي و الدولي في المادة الخامسة من نفس الأمر فيكون اعتماد إيجاري دولي إذا كان أحد أطرافه غير مقيم أي المستفيد طرف غير مقيم أو مؤسسة التمويل تكون غير مقيمة .

2- خصائص الاعتماد الإيجاري :

يتميز القرض الإيجاري بمجموعة الخصائص و المميزات أهمها :

¹ - هاني محمد دويدار.. الجديد في اعمال المصارف من الوجهتين الاقتصادية والقانونية. منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، لبنان. 2012 ص 178.

² - الجريدة الرسمية ، العدد 03 السنة 33 ، 14/01/1996 ص 25.

* يرتبط الائتمان الإيجاري تمويل النشاط الاستثماري للمؤسسة أي تمويل عمليات اقتناء التثبيات المنقولة و الغير المنقولة .

* ملكية الأصل محل العقد تبقى لصالح مؤسسة التمويل " المؤجّر " حتى نهاية الفترة.

* يقوم المستأجر بتسديد أقساط الإيجار بالإضافة إلى أقساط الدين في حالة العقد الإيجاري المنتهي بالتمليك .

* مدة الائتمان الإيجاري تكون مرتبطة بالعمر الاقتصادي بالمدة الحاسبية لاستهلاك الأصل (المدة المتوسط و الطويل)، مع الإشارة إلى أن المدة المتفق عليها غير قابلة للإلغاء ، إلا في حالة وجود تراضي بين الطرفين .

3- أنواع القرض الإيجاري :

يمكن تصنيف القرض الإيجاري حسب عدة معايير :

* حسب الأصل المؤجر نجد القرض الإيجاري الخاص بالمنقولات (آلات ، معدات ، تجهيزات ...) و قرض الإيجاري الخاص بالأصول الغير منقولة (عقارات ، مباني ...)

* حسب طبيعة العقد¹ نجد القرض الإيجاري التشغيلي الذي ينص على تأجير أصول منقولة أو غير منقولة ، ويمكن للمستأجر إرجاع الأصل في أي وقت ، كما نجد القرض الإيجاري التمويلي الذي يتضمن فترة غير قابلة للإلغاء .

* القرض الإيجاري المحلي عندما يكون كل أطرافه (المورد ، المستأجر ، مؤسسة التمويل) مقيمين في أرض الوطن ، و القرض الإيجاري الدولي الذي يكون أحد أطرافه غير مقيم .

1 - محمد ساحل ،التقييم المالي للمشاريع الاستثمارية ،مركز الكتاب الأكاديمي ،عمان ، 2019 ،ص80.

* القرض الإيجاري بخيار الشراء وهو قرض يمكن المستأجر من تملك الأصل محل العقد في نهاية الفترة ، كما هنالك قرض إيجاري لا تنتقل من خلاله ملكية الأصل للمستأجر .

4- أطراف القرض الإيجاري :

يتكون القرض الإيجاري الدولي من ثلاثة أطراف رئيسة و طرف ثانوي غير أساسي بحيث نجد :

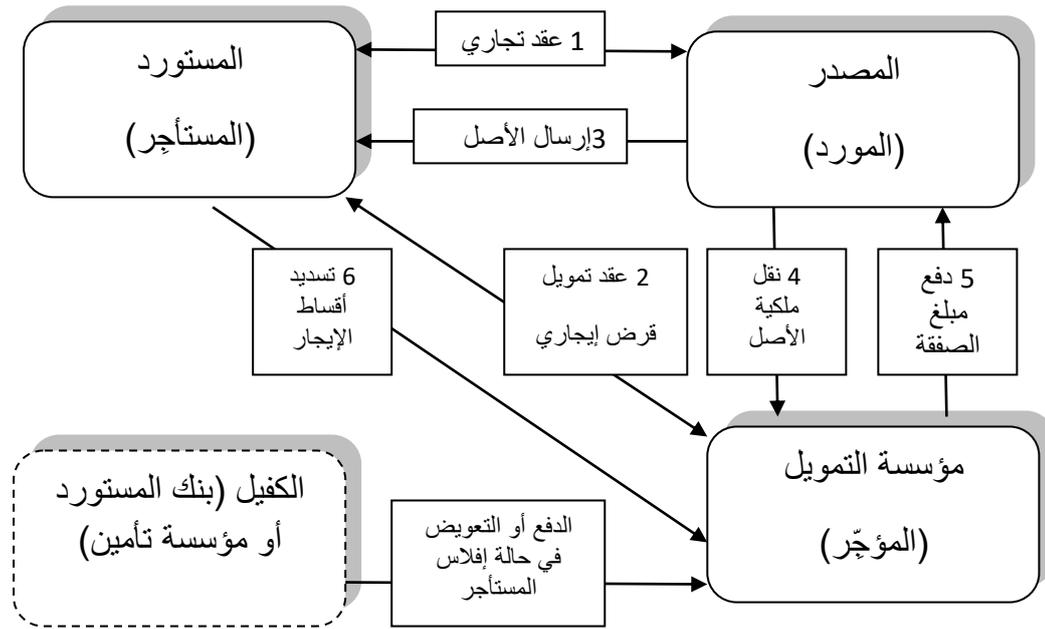
- أ- المورد و هو المصدر الذي يقوم بتوريد الأصل المتفق عليه .
- ب- المستأجر و هو المستورد الذي يكون عادة مؤسسة تستفيد من الأصل المؤجر .
- ت- مؤسسة التمويل أو المؤجر وهي تكون في العادة مؤسسات متخصصة في هذا النوع العقود ، وقد تكون هذه المؤسسة مقيمة في بلد المصدر أو في بلد المستورد أو تكون في مقيمة في بلد آخر .
- ث- الكفيل أو الضامن و هو طرف ثانوي يمكن أن تلجأ إليه مؤسسة التمويل من أجل ضمان العملية و قد يتمثل الكفيل في بنك المستورد أو قد يكون مؤسسة تأمين (للتأمين ضد مختلف المخاطر التجارية أو السياسية .. الخ)

4- مراحل تنفيذ القرض الإيجاري :

بعد التفاوض بين المصدر و المستورد يلجأ المستورد إلى مؤسسة التمويل المتخصصة في هذا النوع من القروض (تكون مقيمة في بلد المستورد أو المصدر أو بلد آخر) و بعد موافقتها على تمويل العملية ، يقوم المصدر بشحن الأصل المتفق عليه ، مع العلم أن ملكية الأصل تبقى لمؤسسة التمويل ، و هذه الأخير تقوم بدفع قيمة الصفقة للمصدر ، ثم يقوم المستأجر (المستورد) بدفع أقساط الاستئجار لمؤسسة التمويل في الأجل المتفق عليها ، وفي نهاية الفترة إما ترجع ملكية الأصل للمستأجر (عن طريق التنازل عن الأصل لصالح المستأجر بسعر السوق أو سعر متفق عليه مسبقا ، تأول ملكية الأصل للمستأجر تلقائيا كما هو الحال في العقد الإيجاري المنتهي بالتمليك) أو يتم تجديد عقد الإيجار لمدة

زمنية أخرى ، أو تبحث مؤسسة التمويل عن متعامل آخر ليستأجر الأصل أو يقتنيه . مع الإشارة أن مؤسسة التمويل قد تشترط وجود ضامن (كفيل) للعملية الذي قد يكون بنك مقيم في بلد المستورد أو تلجأ لمؤسسة التأمين و الشكل الموالي يوضح المراحل التي يمر بها القرض الإيجاري الدولي .

الشكل : آلية سير القرض الإيجاري الدولي



5- المصدر : من إعداد الأستاذ استنادا إلى ما سبق

يعد القرض الإيجاري بشكل عام من أهم الإبداعات المالية التي توصلت إليها مؤسسات التمويل ، لما لها من أهمية كبير بالنسبة لمختلف الأطراف المتعاقدة بما في ذلك النشاط الاقتصادي للدولة ، هذا إضافة إلى الأهمية التي يشكلها القرض الإيجاري الدولي في تمويل المعاملات التجارية الدولية المتعلقة بمبادلات السلع الرأسمالية وفيما يلي سنختصر أهمية هذه التقنية في النقاط التالية :

* يساهم القرض الإيجاري الدولي في ترقية الصادرات من السلع الرأسمالية ، التي تتطلب مبالغ مالية معتبرة و زبائن دوليين خاصين .

* هذه التقنية تمكن المصدرين من تجنب مخاطر عدم الدفع مخاطر الصرف و المخاطر المتعلقة بمعدلات الفائدة ، لأنه يحصل على مستحقاته بمجرد إرسال الأصل .

* القرض الإيجاري الدولي يمكن المؤسسات المستأجرة الحصول على السلع الرأسمالية دون إنفاق مبالغ مالية طائلة ، مما يسمح لها بتوسيع نشاطها الاستثماري .

* يساهم القرض الإيجاري الدولي في تمويل النشاط الاقتصادي للدولة بالعملة الصعبة ، خصوصا إذا كانت مؤسسة التمويل مؤسسة غير مقيمة .

* يساهم القرض الإيجاري كذلك في تنشيط الصادرات للدولة المصدرة و تحسين ميزان المدفوعات ، ففي بعض الأحيان يكون هنالك اتفاقية بين المؤسسة المصدرة و مؤسسة القرض الإيجاري الدولي مما يسمح للمصدر بتقديم عروض جيدة لزيائهم ، كما قد تقوم مؤسسات القرض الإيجاري بتمويل هذا النوع من العمليات بضمانات حكومية (سياسة تجارية لترقية الصادرات).

* هذه التقنية تلجأ إليها مؤسسات التمويل الإسلامي¹ و ذلك لسهولة تكييفه مع القواعد الشرعية للتمويل ، كما يشكل أحد البدائل الشرعية للمصدرين الذين لا يرغبون في المعاملات الربوية في تمويل عمليات التصدير .

¹ - محمد محمود العجلوني ، البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها و تطبيقاتها المصرفية ، دار المسيرة ، عمان ، 2012 ، ص273.

المحاضرة 10- نظام المعاوضة الدولية

**Les opérations de compensation (countertrade ou
counterpurchase)**

يعتبر المعاوضة من التقنيات القديمة بقدوم المعاملات الاقتصادية التي كانت تتم بين مختلف الأجناس سواء ، فكما هو معلوم تشكل المقايضة (التي تشكل الركيزة الأساسية لنظام المعاوضة) أحد أهم التقنيات المستخدمة عبر التاريخ في تسوية المبادلات التجارية ، هذه التقنيات و على الرغم من قدمها و العيوب الانتقادات التي ألحقت بها إلا أنها لا زالت تشكل وسيلة فعالة لتسوية المعاملات سواء على المستوى المحلي أو الدولي ، بل على العكس أدخلت عليها العديد من التطويرات و التحديثات لمواكبة التقدم التقني الذي عرفه العالم و الغرض من هذه المحاضرة تحديد التعريف بنظام المعاوضة ، أشكالها ، و أهميتها لأطراف المعاملات الاقتصادية الدولية .

1- مفهوم المعاوضة الدولية :

نظام المعاوضة الدولية هي الآلية التي يتم من خلالها تمكين الدول المستوردة من تصريف منتجاتها في أسواق الدولة المصدرة أو دولة أخرى ، بحيث يتم تسديد قيمة البضائع المستوردة عن طريق بضائع أخرى و ذلك بشكل جزئي أو كلي . و عرفت المعاوضة الدولية على أنها " تعرف المعاوضة بشكل عام على أنها مبادلة تجارية التي من خلالها يفرض المشتري على البائع على أن يتم تسديد قيمة الصفقة عن طريق سلع و ذلك بشكل كلي أو جزئي " ¹ هذا التعريف نوعا ما ناقص لأن عمليات المعاوضة لا تكون في الغالب من طرف المصدر و ليست فقط في شكل مبادلة سلعة بسلعة

- و عُرِّفَت المعاوضة الدولية على أنها " المعاوضة الدولية هي عبارة عن اتفاقية مقترحة من طرف بلد المستورد أو من طرف المؤسسة المستوردة ، و التي يلتزم من خلالها المصدر بإنجاز عمليات (استيراد سلع و خدمات، استثمارات مباشرة ، نقل تكنولوجيا ..) في بلد المستورد " ² هذا التعريف أكثر شمولية

¹ - Thierry Sauvin , L'introduction de la compensation dans les stratégies industrielles du tiers monde. Auteurs , Communication au Colloque ORSTOM "ECONOMIE INDUSTRIELLE ET STRATEGIES D'INDUSTRIALISATION DANS LE TIERS MONDE" Paris - 26 et 27 février 1987.

² - Sauvin Thierry. Modalités et fonctions des accords de compensation internationaux : le cas des relations Nord-Sud. In: TiersMonde, tome 36, n°144, 1995. pp. 897-912;

https://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1995_num_36_144_5008

من التعريف الأول بحيث لم يحصر المعاوضة في المقايضة التي تعبر شكل من الأشكال المتعددة للمعاوضة الدولية كما سنرى لاحقا .

في الجزائر تتم عمليات المقايضة مع بعض الدول الإفريقية (مالي و النيجر) مما حتم على الحكومة إصدار تنظيمات و قوانين تنظم هذا الشكل الاستثنائي من المبادلات الدولية ، يتعلق الأمر القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 26 جمادى الثانية 1408 هـ الموافق لـ 14 فبراير 1988 الذي يحدد شروط استيراد البضائع و تصديرها في إطار التجارة الحدودية بالمقايضة مع النيجر و تحديد كيفية ذلك ، و تلتها عدة قرارات و قوانين معدلة آخرها كان القرار الوزاري 02 يوليو 2020 الذي ينضم شروط عمليات المقايضة الحدودية للجزائر مع مالي و النيجر

2- أشكال المعاوضة الدولية :

من خلال التعاريف السابقة لاحظنا أن المعاوضة الدولية هي عملية مباداة يستفيد من خلالها بلد المستورد من استثمارات ، تكنولوجيا حصص سوقية... الخ ، و عليه فالمعاوضة الدولية تأخذ عدة أشكال و يمكن تصنيفها إلى صنفين رئيسيين معاوضة تجارية و معاوضة صناعية .

2-1-1- المعاوضة التجارية :

من خلال المعاوضة يتم تبادل سلع و خدمات (تصدير و استيراد) في الاتجاهين المتعاكسين و تأخذ هذه العملية شكلين المقايضة و الشراء المضاد (المقابل).

2-1-1-1- المقايضة : المقايضة عملية مبادلة سلعة بسلعة أخرى فمن خلال عملية المقايضة يقوم المستورد بتسديد قيمة الصفقة بسلع و بضائع و التي يتولى المصدر تصريفها في سوقه المحلي أو في السوق الدولية ، و عادة تكون هذه البضائع عبارة عن مواد أولية تستخدمها المؤسسة المصدرة في عمليات الإنتاج و الشكل الموالي يوضح آلية المقايضة .

في هذا المجال نشأ ما يعرف باتفاقيات المعاوضة¹ Les accord de clearing و هي اتفاقية تجارية بين دولتين أو أكثر لتبادل السلع و الخدمات دون انتقال العملة الصعبة بين الدول و التجار يتم تعويضهم بالعملة المحلية من خلال إنشاء بيت المقاصة ، و أشهرها الاتفاقية التي قامت بين الدول

¹ - Patricia Chakhtoura, L'univers des compensations ,le commerce , Publié le 1 août 2003, <https://www.lecommercedulevant.com/article/6225-lunivers-des-compensations>

الأوروبية بعد الحرب العالمية الثانية و الأزيمة المالية العالمية و بالتحديد سنة 1935¹ و التي تقضي بتسوية المبادلات التجارية عن طريق المعاوضة أي دون تدفق العملة الصعبة بين الدول ، المستورد يدفع بالعملة المحلية و المصدر يحصل مستحقته بالعملة المحلية و التسوية بين الدول يتم من خلال

المقاصة .
الشكل : المقايضة الدولية



تستخدم هذه التقنية عادة من طرف الدول التي تعاني من عجز في احتياطات الصرف ، أو الدول التي تعاني من مشكل المديونية كما تلجأ إليها الدول التي تكون تحت طائلة العقوبات الدولية مثل برنامج النفط مقابل الغذاء² هو برنامج الأمم المتحدة، الصادر بموجب قرار مجلس الأمن الرقم 986، لعام 1995؛ المسمى برنامج النفط مقابل الغذاء Oil for Food Program. وهو برنامج يسمح للعراق بتصدير جزء محدد من نفطه، ليستفيد من عائداته في شراء الاحتياجات الإنسانية لشعبه، تحت إشراف الأمم المتحدة.

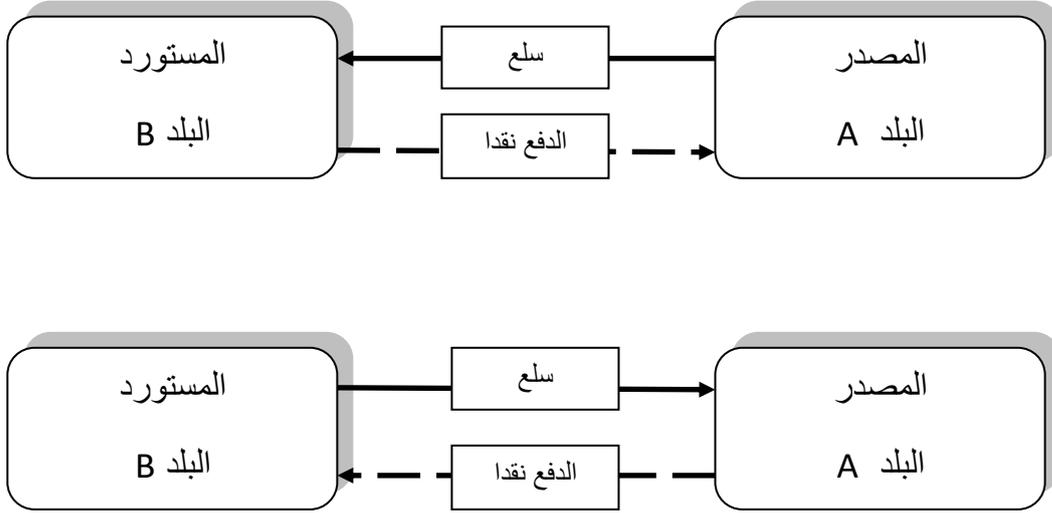
2-1-2- Le contre-achat : المضاد

تم هذه العملية من خلال عمليتين منفصلتين ، بحيث يتعهد المصدر بالقيام بعمليات استيراد من بلد المستورد ، ففي بعض الأحيان من اجل تشجيع الصادرات تلجأ الدولة إلى إلزام المستوردين بالاستيراد من المصدرين الذين يلتزمون بالاستيراد من الدولة ، تتم بعقدين منفصلين بحيث تكون الصفقتين بنفس المبلغ أو أكثر أو اقل وذلك حسب الاتفاق بين المصدر و المستورد .

¹ - SOCIETE DES NATIONS ,ENQUETE SUR LES ACCORDS DE CLEARING ,PUBLICATIONS DE L'ORGANISATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE ,GENEVE ,1935.

² - الأمم المتحدة ، مجلس الأمن ، برنامج النفط مقابل الغذاء 1995/04/14 . 1995 ([https://undocs.org/ar/S/RES/986\(1995\)](https://undocs.org/ar/S/RES/986(1995))) .

الشكل : عملية الشراء المضاد



Source : Éric Trappier LES COMPENSATIONS INDUSTRIELLES GUIDE À L'ATTENTION DES ETI ET DES PME Éditeur: CNCCEF Paris ,2019 p 22.

ملاحظة : في نفس السياق هنالك نوع آخر من المعاوضة التجارية و هو ما يسمى بالمعاوضة المسبقة **Les compensations anticipées**، هذه التقنية تشبه إلى حد كبير الشراء المضاد إلا أنه من خلال هذه الآلية تقوم المؤسسة المصدرة بعمليات استيراد من دولة معينة من أجل القيام بتصدير منتجاتها في أسواق هذه الدولة في المستقبل .

2-2- المعاوضة الصناعية :

المعاوضة الصناعية هي تلك العمليات المتعلقة بالمبادلات التجارية الدولية التي تنشأ عنها نقل التكنولوجيا والخبرات المستخدمة في الإنتاج ، أو ينشأ عنها استثمارات أجنبية مباشرة و تأخذ بدوها أشكالاً متعددة أهمها :

2-2-1-1- الشراء عند الرجوع Le buy-back :

من خلال هذه التقنية يقوم المورد بتجهيز مصنع بالألات و المعدات في بلد معين (دولة نامية مثلا) ، و يحصل كل أو جزء من مستحقاته المالية بالمنتجات التي أنتجها المصنع الذي المجهز في هذه الدولة أين جهز المصنع ، و تستخدم عادة في مشاريع عقود تسليم المفتاح clé en main .

2-2-2- عقود الإزاحة (نقل الخبرات) : L'off set : cession de know-how :

هو شكل من أشكال المعوضة الصناعية وتعد أكثر استخداما في المجالات التي تتطلب تكنولوجيات رفيعة المستوى ، من خلالها عقود الإزاحة يقوم المورد بتصنيع المركبات (المنتجات النصف المصنعة) التي تدخل في إنتاج المنتج النهائي المراد تصديره في بلد المستورد ، بحيث يقوم المصدر بنقل خبرات الإنتاج إلى دولة الاستيراد . و يمكن أن نميز بين نوعين من الإزاحة :

- الإزاحة المباشرة و هي تنطبق مع الشكل العادي الذي أشرنا إليه سابقا أي التي ينشأ عنها نقل خبرات الإنتاج الخاصة بالمنتج المراد تصديره .

- الإزاحة الغير المباشرة هذه الآلية لا تتطلب نقل الخبرة و التكنولوجيا الخاصة بالمنتج المراد تصديره ، و إنما فقط تثمين البحث عن مجال من المجالات ، و نقل الخبرات الخاصة به .

2-2-3- تقنيات أخرى للمعاوضة :

كما أشرنا سابقا على المستوى الدولي توجد أشكال متعددة من أشكال المعاوضة ، إضافة إلى الأشكال السابقة مثل عقود الإنشاء التشغيل و التحويل BOT ، عقود المقاوله من الباطن ، عقود التراخيص الخ

3- أهمية المعاوضة الدولية :

تعود المعاوضة الدولية بفوائد كبيرة على أطراف التبادل الدولي يمكن اختصارها في النقاط التالية :

- تمكن المعاوضة المصدرين من اختراق الأسواق الدولية خصوصا تلك المتعلقة بالدول ذات المخاطر المرتفعة .

- تجنب بعض تقنيات المعاوضة المصدرين من مخاطر الصرف عدم الدفع...الخ
- من خلال عقود المعاوضة يحصل المصدر على تفضيلاً و امتيازات في الأسواق المستهدفة .
- يمكن للمؤسسات المصدرة الحصول على المواد الأولية و النصف مصنعة بأسعار مخفضة عن الأسعار الدولية .
- المعاوضة الدولية تمكن الدول النامية على تجاوز مشكل ندرة العملة الصعبة و تأكل احتياطات الصرف .
- تمكن عمليات المعاوضة الدول المعرضة لعقوبات دولية من الحصول على السلع و المواد الضرورية اللازمة .
- تعد المعاوضة الدولية من التقنيات الفعالة لنقل الخبرات و التكنولوجيات الحديثة في الإنتاج و فك التبعية للعالم الخارجي .
- تسمح المعاوضة الدولية للدول النامية بتسويق منتجاتها في الأسواق الدولية ، و تطوير استراتيجياتها التصديرية في المدى البعيد .
- تعد عمليات المعاوضة الدولية من التقنيات و الحلول المستخدمة لتجاوز أزمة المديونية ، وذلك من خلال منح امتيازات (في التسويق أو الاستثمار...الخ) للدول الدائنة .

4- عيوب المعاوضة :

- على من الأهمية الكبيرة لنظام المعاوضة و الفائدة التي تعود على أطراف التبادل الدولي ، إلا أنه توجد بعض الانتقادات التي لاقتها هذه التقنية و يمكن اختصارها فيما يلي :
- ينشأ عن نظام المقايضة التجارية العديد من العيوب المتعلقة في صعوبة القياس ، و المشاكل المتعلقة بتسويق المنتجات التي تمت مقايضة السلع المصدرة ، بالإضافة إلى رداءة المنتجات التي تحصل عليها المؤسسة المصدرة .

- ارتفاع معدل المخاطرة (مخاطر سياسية ، تجارية ، قانونية ...) خاصة في المشاريع التي تتطلب إقامة فروع إنتاجية في الخارج (في حالة الدول النامية ذات المخاطرة المرتفعة).
- إمكانية خلق منافسين جدد في الأسواق المستهدفة من خلال نقل خبرات الإنتاج .
- استغلال الغير العقلاني لثروات البلدان النامية ، خاصة إذا كانت عمليات المعاوضة تتم بالمواد الأولية .
- ممارسات الإغراق التي يمكن أن تمارسها الشركات المتعددة الجنسيات نظرا لحصولها على المواد الأولية و النصف مصنعة بأسعار زهيدة من أسواق الدول النامية .

خلاصة :

بالرغم من كل هذه الانتقادات تعد عمليات المعاوضة الدولية من التقنيات المهمة التي تمكن أطراف التبادل الدولي من الاستفادة من التجارة الدولية ، كما تعد من الحلول المتاحة للدول لتدارك التأخر التقني و نقل الخبرات المتعلقة بالإنتاج ، كما تساعد على تسويق منتجاتها في مختلف الأسواق الدولية و تحسين موازين مدفوعاتها ، وذلك بشرط حسن استخدامها و انتقاء المجالات و القطاعات التي لممارستها .

المحاضرة 11- المخاطر المتعلقة بالمحيط الدولي .

ظهر مصطلح خطر الدولة خلا سنوات الستينات¹ من القرن الماضي و ذلك نتيجة لضخم المعاملات الاقتصادية الدولية و انتشار ظاهرة التأميمات و المصادرات (تأميم قناة السويس بمصر 1956 ، تأميم البترول في الجزائر ...)، هذا بالإضافة إلى الأزمات الاقتصادية و الدولية العالمية ، قامت عدة مؤسسات عالمية بتصنيف الدول على أساس المخاطرة ، يتكون خطر الدولة من مجموعة من العوامل و المتغيرات السياسية و القانونية و الاقتصادية و المالية

1- الخطر السياسي :

يمكن تعريف الخطر السياسي على أنه مجموع الأحداث و القرارات السياسية و الإدارية الوطنية أو الدولية التي تؤثر سلبا على نشاط الأعوان الاقتصاديين التي تربطهم علاقات مع الخارج (صادرات و واردات استثمار أجنبية مباشر و غير مباشرة ...) .من هذا التعريف يمكن تفسير بعض الكلمات المفتاحية التي وردت في على الشكل التالي :

فتمثل الحوادث السياسية في الحروب و الأزمات التي تنشأ بين الدول (مثل حرب الخليج الأولى و الثانية ، النزاع العربي الإسرائيلي ، أزمة الصحراء الغربية ... الخ) هذا بالإضافة إلى الحروب الأهلية و الثورات الداخلية التي تقوم بها الشعوب (الحرب في سوريا و الحرب في ليبيا ...)، بالإضافة إلى الإضرابات العمالية كل هذا من شأنه الأضرار بمناخ الأعمال بصفة عامة في هذه الدول .

¹ - Ephraim Clark, Bernard Marois, Joëlle Cernès ,Le management des risques internationaux ,Economica, Pris ,2001.p5.

أما القرارات السياسية فتتمثل في الإجراءات و الممارسات التي تقوم بها حكومات الدول الأجنبية و التي تضر بمصالح المؤسسات التي تنشط على المستوى الدولي ، مثل قرارات التأمين و المصادرة التي تمارسها الحكومات على أملاك و مصالح الشركات الخاصة الأجنبية و المحلية على حد سواء ، مثل قرار تأمين إيران للشركات البترولية سنة 1950 ، و تأمين مصر لقناة السويس 1956 و تأمين الجزائر للمحروقات سنة 1971 ... الخ مع الإشارة أن ظاهرة مصادرة الأملاك و التأمين انتشرت بكثرة مع انتشار المد الشيوعي و تبني بعض الدول للنهج الاقتصادي الاشتراكي ، بحيث سجلت الفترة بين¹ 1976 و 1992 عمليات التأمين في أكثر من 40 و دولة ، كما سجلت أكثر من 439 مصادرة أملاك الخواص .

إضافة إلى ما سبق تندرج ضمن المخاطر السياسية الممارسات التمييزية التي تقوم بها الحكومات ضد المشاريع و الأعوان الاقتصاديين الأجانب ، مثل السياسات الجبائية التفضيلية ... الخ ، و يجب التنويه إلى أن مؤسسات التأمين تعتبر المخاطر المتعلقة بالكوارث الطبيعية (زلازل ، براكين ، فيضانات ... الخ) ضمن المخاطر السياسية .

2- المخاطر القانونية :

رغم الجهود المبذولة من المنظمات و المؤسسات الدولية ، بالإضافة إلى الاتفاقيات الثنائية و المتعددة الأطراف التي تهدف إلى توحيد القواعد الإجرائية و القانونية التي تنظم مختلف مجالات الأعمال (التجارة ، التمويل ، الاستثمار) على المستوى الدولي ، إلا أنه و لحد الساعة لم يتم التوصل إلى قوانين دولية موحدة تنظم مختلف مجالات الأعمال : و ذلك بحكم أن هذه الاتفاقية تعتبر غير ملزمة بالنسبة للدول الغير الأعضاء .

¹ - Ephraim Clark, Bernard Marois, Joëlle, op.cit.p62.

فاختلاف القوانين من دولة إلى دولة يضع الأعوان و الشركات الناشطة على المستوى الدولي أمام العديد من العراقيل و العقبات أهمها :

- وجود قوانين و عقبات تمنع تحويل الأرباح بالنسبة للمؤسسات التي تمتلك فروعاً في الخارج ، أو التي تقوم بانجاز مشاريع في دول أجنبية الخ.
- إمكانية فرض قوانين تحد الأجانب من التملك المطلق للمشاريع في الدول المضيفة مثل قاعدة 49-51 % التي جاء بها قانون المالية التكميلي لسنة 2009 الجزائري ، و الذي يلزم المستثمر الأجنبي على تملك حصة لا تتعدى 49 % من رأسمال المشروع المراد إقامته على أرض الوطن .
- تقييد أسواق الصرف مع عدم القدرة على تحويل العملة .
- غياب بدائل فض النزاعات المعمول بها على المستوى الدولي ، مثل التحكيم التجاري الدولي.
- عراقيل بيروقراطية و إجرائية تعيق مناخ الأعمال بصفة عامة .

هذا باختصار أهم العقبات و العراقيل القانونية التي يتعرض لها الأعوان الاقتصاديون الذين تربطهم معاملات اقتصادية و تجارية مع الخارج .

3- المخاطر الاقتصادية و المالية :

تنجم المخاطر الاقتصادية في الدول عن الإختلالات الهيكلية التي يعاني منها النشاط الاقتصادي ، و التي تؤثر سلباً على أداء المجمعات الاقتصادية الكلية (الركود الاقتصادي ، البطالة ، اختلال موازين المدفوعات ، معدلات التضخم التصاعدي ...) ، هذا بالإضافة إلى حالات التضخم الركودي الذي تعاني منه مختلف الدول النامية كل هذا يؤثر سلباً على الملاءة المالية للدولة أي عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات المالية اتجاه الخارج سواء من طرف الدولة أو الأعوان الاقتصاديين الخواص .

لقد برز شكل جلي لمشكل المديونية الخارجية الذي تتخبط فيه مختلف دول العالم مما أدخلها في حالة شبه إفلاس كل هذا يؤثر على نشاط الأعوان و المؤسسات الاقتصادية سواء المحلية أو الأجنبية من خلال عدم القدرة على تحويل الأرباح إلى الخارج بسبب ندرة احتياطات الصرف ، و كذلك عجز البنوك عن تحويل مدفوعات الواردات التي تتم بالعملية الصعبة ... الخ

خلاصة :

مما سبق يجب الإشارة أن المحيط الدولي محفوف بالمخاطر المتعلقة بخطر الدولة ، فعلى المتعاملين الاقتصاديين الراغبين في تدويل نشاطهم الاقتصادي أن يأخذوا في الحسبان كل هذه المتغيرات عند اتخاذ قرار التدويل ، و تلجأ بعض الدول إلى إبرام اتفاقيات مع الدول المضيفة من أجل ضمان عدم تعرض متعاملهم لمثل هذه المخاطر ، كما هنالك إمكانية اللجوء إلى مؤسسات التأمين (COFACE ، Standard & Poor's ...) الدولية للتأمين ضد خطر الدولة .

المحاضرة 12- المخاطر المتعلقة بالمعاملات الاقتصادية الدولية .

كما ذكرنا في المحاضرة السابقة فإن المتعاملين الاقتصاديون الذين يمارسون أنشطتهم على المستوى الدولي يواجهون العديد من العقبات والعراقيل ، هذه العراقيل والعقبات تنشأ عن تباعد المسافات ، اختلاف اللغات والثقافات ، اختلاف عملات التسوية ، و اختلاف القوانين التي تنضم مجال الأعمال بصفة عامة ... الخ ، هذه الاختلافات ينجر عنها مجموعة من المخاطر التي يمكن تسبب خسائر لهؤلاء المتعاملين الدوليين ، تختلف حدة المخاطرة حسب طبيعة المعاملة الاقتصادية (عمليات تصدير و استيراد ، توظيف رؤوس أموال في الأسواق المالية الدولية ، تنفيذ مشاريع في الخارج ، إنشاء و تملك فروع إنتاجية) بحيث تزيد درجة المخاطرة بازدياد درجة تدويل النشاط .

وعلى العموم كل عملية اقتصادية تمر بثلاث مراحل أساسية و هي مرحلة البحث و التنقيب على الأسواق ، مرحلة تنفيذ الصفقة ، مرحلة التسليم أو التشغيل . كل مرحلة من المراحل الثلاث يتعرض فيها المتعامل لمجموعة من المخاطر و التي سنفصل فيها على الشكل التالي :

1- مرحلة التنقيب والبحث عن الأسواق : **Les risque de prospection**

قبل دخول أي سوق من الأسواق الأجنبية على المتعامل القيام بعملية و دراسة لهذا السوق و تقدير العائد و المخاطرة ، و هذا سواء في عمليات التصدير العادية أو في حالات الاستثمار البعيدة المدى ، فهذه المرحلة مهمة للتعرف على الأسواق المستهدفة (الأذواق ، الفرص ، التحديات) و يمكن التعريف بالمؤسسة و منتجاتها في الأسواق الدولية للزبائن و المتعاملين المحتملين .

إن عملية البحث و التنقيب عن الأسواق تتم من المشاركة المعارض و التظاهرات الاقتصادية الدولية التي تقام محليا أو في الدول الأجنبية المستهدفة ، كما يمكن أن تتم من خلال قيام الشركات المتعددة

الجنسيات بدراسة ميدانية في الأسواق المستهدفة و إنفاق مبالغ مالية معتبرة ، و عليه فالمتعامل الاقتصادي في هذه المرحلة يواجه العديد من المخاطر أهمها¹ :

- خطر فشل عملية البحث عن الأسواق بحيث في هذه الحالة لا يتمكن المتعامل من استرجاع تكاليف عملية البحث عن الأسواق بسبب عن تحقيق مبيعات كافية ، أو عدم التمكن من إبرام صفقات مع الأعوان الاقتصاديين في الدولة المستهدفة ، أو بسبب عدم اكتشاف جدوى المشروع بعد إعداد الدراسة و إنفاق تكاليف باهظة خاصة في حالات صغار المتعاملين .
- خطر عدم القدرة على تحويل الأموال فبعد مشاركة الشركة في معرض دولي في الخارج (مثلا المعرض الدولي للكتاب ، معرض المنتجات التقليدية ...الخ) و تحقيق عوائد من المبيعات ، يمكن أن يتعرض لعراقيل و عقبات متعلقة بتحويل هذه العوائد إلى حساباته في الدولة الأم .
- مخاطر الصرف و هو خطر ناشئ عن تقلبات أسعار صرف العملات فبعد المشاركة في المعرض في الخارج و تحقيق مبيعات بالعملة المحلية للدولة المضيفة و عند الرغبة في التحويل إلى عملة الدولة الأم يمكن للمتعامل أن يتعرض لانخفاض سعر صرف عملة الدولة المضيفة مما يعرضه لخسائر .

هذا بإيجاز أهم المخاطر التي يمكن أن تواجه المتعامل خلال مرحلة البحث و التنقيب عن الأسواق ، بالنسبة للمتعاملين الصغار الذين يرغبون في تدويل نشاطهم توجد بعض الحلول لتجنب أو التقليل من حدة هذه المخاطر مثل التحضير الجيد للعملية (المشاركة في معرض دولي) ، المشاركة بشكل جماعي في المعرض الدولية (المشاركة في المعارض الدولية مع التعاونيات التصدير و الاستيراد ،

¹ - Jean-Louis Amelon, Jean-Marie Cardebat, Les nouveaux défis de l'internationalisation: Quel développement international pour les entreprises après la crise ?, De Boeck Supérieur, Bruxelles 2010, p 227.

جمعيات التجارة الخارجية ، النقابات الحرفية) و هذا قصد اختزال النفقات و توزيع المخاطر ، اللجوء إلى التأمين لدى مؤسسات التأمين على التجارة الخارجي (CAGEX , COFACE..) .

2- مرحلة إنجاز أو تنفيذ المشروع أو الصفقة :

بعد إتمام عملية التنقيب و البحث عن الأسواق و حصول المؤسسة على عروض (عقد ، تصدير ، الفوز بمناقصة دولية الخ) أو اتخاذ قرار الاستثمار المباشر أو الغير المباشر في السوق المستهدفة ، تأتي مرحلة التنفيذ (الإنتاج أو البدء في الأشغال ...) ، فعلى غرار المرحلة السابقة في هذه المرحلة يواجه المتعامل مجموعة من المخاطر أهمها :

- خطر ارتفاع تكاليف الإنتاج أو ما يعرف بالمخاطر التشغيلية بعد حصول المؤسسة على الصفقة و تحديد الأسعار التي تحقق أرباح للمؤسسة يمكن أن ترتفع تكاليف المواد الأولية لسبب من الأسباب ، ظهور أشغال و تكاليف إضافية لم تأخذ بالحسبان في البداية ، أو ترتفع تكاليف التشغيل (ارتفاع الرواتب الأجور بسبب ضغوط النقابات العمالية ، ارتفاع تكاليف النقل الخ) ، هذا الأمر من شأنه أن يعرض المؤسسة لخسائر فادحة أو يدخلها في نزاع مع عملائها بسبب مراجعة الأسعار .

من بين الحلول المقترحة لمواجهة هذا النوع من المخاطر هي 1- تضمين العقد بند متعلق بمراجعة الأسعار في حالة ارتفاع نفقات التشغيل أو ظهور تكاليف إضافية ، 2- اللجوء إلى الأسواق المشتقة للحصول على المواد الأولية عن طريق العقود المستقبلية (مثل بيع السلم) 3- اللجوء لمؤسسات التأمين للتأمين ضد هذا النوع من المخاطر .

- خطر توقف الصفقة : خلال هذه الشروع في انجاز المشروع أو توفير الطلبية (في حالة عقد تصدير) يمكن أن يطالب العميل فجأة بفسخ العقد لسبب من الأسباب (مثل إفلاس العميل

، الإخلال ببعض الالتزامات ، أو بسبب التعاقد مع منافسين آخرين) ، هذا يعرض المؤسسة لخسائر كبيرة بسبب النفقات و التكاليف الغير قابلة للاسترجاع ، لمواجهة هذا الخطر يمكن للمؤسسات طلب تسبيقات من الزبون الحصول على الضمانات للالتزام بتنفيذ العقد ... الخ .

3- مرحلة التسليم في حلة عقد التصدير بعد توفير الطلبية يقوم المصدر بإرسال البضاعة إلى المستورد و المصطلح التجاري المستخدم هو الذي يوضح نقطة انتقال المسؤولية من المصدر إلى المستورد . أما في حالة انجاز مشاريع و استثمارات في الخارج نتكلم عن الاستلام المؤقت و الاستلام النهائي للمشروع (فترة الضمان) ، و خلال هذه المرحلة أيضا يكون المتعامل معرض لمجموعة للمخاطر أهمها :

- المخاطر المتعلقة بعمليات الدفع فهذا الخطر متعلق بالتأخر عن الدفع في الأجال المتفق عليها أو الامتناع عن الدفع نهائيا بسبب إفلاس العميل أو إعساره ، مما يعرض المؤسسة لخسائر مادية ، كما يمكن أن تتعرض المؤسسة في هذه المرحلة عدم القدرة على تحويل الأرباح و العوائد إلى الدولة الأم بسبب المخاطر السياسية ...الخ.

- مخاطر الصرف إن أي متعامل ينشط على المستوى الدولي ويتعامل بالعملات الأجنبية فهو معرض لمخاطر تقلبات أسعار صرف هذه العملات ، ففي حالة المتعامل الذي عليه التزامات بالعملة الأجنبية معرض لخطر ارتفاع سعر صرف العملة ، أما المتعامل الذي له حقوق بالعملة الصعبة فهو معرض لخطر انخفاض سعر صرف العملة .

- مخاطر المسؤولية المدنية¹ و هي المخاطر المتعلقة بالأضرار التي يمكن أن تلحق بالأفراد و المواطنين الناجمة عن النشاطات التي تمارسها المؤسسة (مثل حوادث السير ، الحوادث

¹ - محمد الصاحب الكعبي ، المسؤولية المدنية عن أضرار الكوارث الطبيعية، دار التعليم الجامعي ، الاسكندرية ، 2019

الناشئة انهيار مباني ، تلوث المناخ ... الخ)، أو المخاطر الناتجة عن الأضرار التي تلحق بالمستهلكين بعد استخدام منتجات المؤسسة مثل هذه المخاطر تعرض المؤسسة لملاحقات و متابعات قضائية ينتج عنها خسائر مادية معتبرة بسبب المطالبة بتعويضات .

إن مخاطر المسؤولية المدنية يمكن معالجتها من خلال اللجوء إلى التأمين على المسؤولية المدنية (الذي يعتبر إجباري في بعض الدول) كما يمكن تجنب هذه المخاطر من خلال احترام الإجراءات الوقائية و الاحترافية و من خلال تدريب العمال و تكوينه المستمر و المتواصل ... الخ

هذا بإيجاز أهم المخاطر المتعلقة العمليات و النشاطات الاقتصادية التي تقوم بها المؤسسات و الأعوان الاقتصاديون على المستوى الدولي أو بعبارة أخرى الذين تربطهم معاملات اقتصادية مع أعوان اقتصاديين أجنب .

المحاضرة 13- إدارة مخاطر الدفع في التجارة الخارجية

تعتبر مخاطر المتعلقة بالدفع من المخاطر التي تقلق المؤسسات المصدرة ، و ذلك بسبب بعد المسافات و تعقد آليات و إجراء الدفع و صعوبة متابعة المدينين ، خاصة في حالة المؤسسات الصغير و المتوسطة التي ترغب في تدويل أنشطتها و ذلك بسبب غياب الإمكانيات الخبرة المتعلقة بالمعلقة بالمعاملات الاقتصادية الدولية .

1- تحديد خطر عدم الدفع :

خطر عدم الدفع على العموم يحدث بسبب عدم قدرة الزبون على الوفاء بالتزاماته *insolvabilité de l'acheteur* بسبب إفلاسه أو بسبب إعساره المالي المؤقت ، أو بسبب امتناعه عن الدفع لسبب من الأسباب ، و يجب التمييز بين الامتناع عن الدفع نهائيا من طرف المشتري و التأخر عن الدفع لأسباب مؤقتة و هو أقل خطورة و ضرر من النوع الأول . و ينتج التأخر أو الامتناع عن الدفع من طرف المستورد لأسباب متعددة أهمها :

- إفلاس المستورد أو وقوعه في ضائقة مالية لظروف مؤقتة .
- بسبب تهرب الزبون عن الوفاء بالتزاماته بسوء النية (الغش و الاحتيال..)
- رداءة المنظومة البنكية في دولة المستورد ، أو منع الدولة لتحويل الأموال للخارج .
- إخلال المصدر بالتزاماته التعاقدية ، أو وقوع نزاع بين المصدر و المستورد (فسخ العقد).
- خطأ أو خلل في المستندات (فواتير ، حسابات بنكية، التوطين البنكي ...).
- وجود قوة القاهرة .

2- أنواع مخاطر عدم الدفع :

في التجارة الخارجية تميز مؤسسات التأمين بين نوعين من مخاطر عدم الدفع :

- خطر عدم الدفع تجاري يكون المخاطر المتعلقة بالدفع تجارية و ذلك عندما يكون المستوردين عبارة عن مؤسسات خاصة .

- خطر عدم دفع سياسي و هو الخطر الذي ينتج في الحالة التي يكون فيها المستورد حكومة أجنبيه أو مؤسسة أو هيئة إدارية تابعة للحكومة ، أو يكون المستورد متعامل خاص لكن عدم الدفع نتج بسبب قانون فرضته الحكومة (مثل قرار منع تحويل الأموال للخارج ... الخ) ، أو بسبب حدوث أزمات سياسية (حروب ، اضطرابات سياسية ...) ، أو بسبب كوارث طبيعية ...

3- العوامل المؤثرة في مخاطر عدم الدفع :

لقياس درجة مخاطر عدم الدفع يجب معرفة العوامل التي تزيد أو تنقص في احتمال وقوع الخطر ، كذلك تقدير الخسائر الناتجة و أثرها على المؤسسة في حالة حدوث خطر عدم الدفع و من العوامل التي تؤثر احتمال عدم الدفع نجد :

- **وضعية بلد المستورد :** تؤثر وضعية بلد الاستيراد كثير على احتمالية عدم الدفع كما أشرنا سابقا يمكن أن ينشأ عدم الدفع بسبب قرار سياسي أو بسبب ندرة العملة الصعبة ، رداءة النظام المصرفي...، فكلما زاد مستوى خطر الدولة (Le Risque pays) زاد احتمال عدم الدفع و عليه فالمصدر يأخذ في الحسبان وضعية البلد .

- **آجال الاستحقاق:** عندما يمنح المصدر للمستورد آجالا للدفع و ذلك بعد استلام البضاعة فهو يزيد من احتمالات عدم الدفع تزيد بازدياد المدة .

- **التقنية المستخدمة في التسوية:** فكما أشرنا في المحاضرات المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية توجد بعض التقنيات تعفي المصدر تماما من خطر عدم الدفع (الاعتماد المستندي المؤكد ...) ، كما توجد بعض التقنيات يكون فيها المصدر معرض بشدة لخطر عدم الدفع (مثل التحصيل المستندي بالقبول ... الخ).

- نوع الزبون : كلما كان الزبون مجهول و جديد بالنسبة للمصدر أو يكون له ماض سيئ في الوفاء بالتزاماته كل هذا يزيد في احتمال عدم الدفع ، أما في الحالة التي يكون فيها الزبون مؤسسة معروفة له تاريخ جيد في الوفاء بالتزاماته اتجاه الخارج هذا ينقص من احتمال عدم الدفع .

- خبرة المصدر: في الحالة التي يكون فيها المصدر عبارة عن مؤسسة صغيرة ليس لها خبرة في عمليات التصدير و الاستيراد فهذا يزيد من احتمال عدم الدفع و هذا بسبب عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات أو عدم القدرة على متابعة ملفات الزبائن بدقة و التصرف في الوقت المناسب .

4- تسيير مخاطر عدم الدفع :

عادة تتولى مصلحة الزبائن إدارة المخاطر المتعلقة بعدم الدفع ، و لإدارة هذا النوع من المخاطر يجب قياس درجة المخاطرة عن طريق قياس المتغيرات المؤثرة في هذه المخاطرة و قياس الخسائر الناجمة في حالة وقوع الخطر ، بعد كل هذا يبقى فقط تحديد الإستراتيجية الملائمة لمواجهة مخاطر عدم الدفع بحيث يوجد ثلاثة استراتيجيات أساسية و هي إستراتيجية تجنب الخطر ، تحوي الخطر ، الاحتفاظ بالمخاطرة .

4-1- إستراتيجية تجنب الخطر :

من خلال هذه التقنية يتفادى المصدر أسباب وقوع خطر عدم الدفع من خلال :

- الامتناع عن الدخول في الصفقات ذات المخاطر المرتفعة (خطر دولة مرتفع ، زبون خطر ...الخ).

- الاحتراز عند التعاقد وذلك من خلال تضمين العقد التجاري بعض البنود التي تضمن للمصدر تحصيل مستحقاته (مثل الاحتفاظ بملكية الأصل حتى يتم الدفع ، الدفع المسبق ، طلب ضمانات ... الخ).
- اللجوء لتقنيات الدفع الأكثر أمانا (الدفع المسبق الاعتماد المستندي...).
- تخفيض آجال الاستحقاق إلى اقصر مدة زمنية ممكنة .
- الاحتياط و تجنب الدخول في نزاعات مع الزبائن عن طريق احترام شوط العقد .
- المتابعة المستمرة لملفات الزبائن la relance client مع تذكيرهم بآجال الاستحقاق.

4-2- إستراتيجية تحويل الخطر:

استراتيجيات تحويل الخطر في التجارة الخارجية من الاستراتيجيات التي تلجأ إليها عادة المؤسسات المصدرة التي ليس لها قدرة على متابعة ملفات الزبائن، أو في حالات ارتفاع احتمال وقوع الخطر ، و تتم من خلال :

- تحويل الخطر إلى بنك المستورد (اعتماد مستندي عادي) أو بنك التأكيد (اعتماد مستندي مؤكد) بحيث في هذه يتحمل البنك مخاطر عدم الدفع .
- تحويل الخطر عن طريق اختيار تقنيات التمويل المناسبة كعقود تحويل الفاتورة (affacturage) ، أو القرض الجزافي (forfaitage) ، القرض الإيجاري الدولي ، قرض المشتري ... الخ بحيث في هذه الحالات يحول الخطر لمؤسسة التمويل .
- اللجوء إلى التأمين : بحيث يلجأ المصدر إلى مؤسسات التأمين على الصادرات (CAGEX) للتأمين ضد خطر عدم الدفع و اختيار بوليصة التأمين المناسبة .

4-3- إستراتيجية الاحتفاظ بالمخاطرة :

في هذه الحالة لا تقوم المؤسسة المصدرة بأي تصرف اتجاه خطر الدفع ، بحيث يلجأ المصدر لهذه التقنية في حالة انخفاض احتمال وقوع خطر عدم الدفع (في حالات التعامل مع الزبائن الموثوقين الذين لهم سمعة مرموقة في السوق الدولي ، أو تربطهم بهم علاقات تجارية جيدة و طويلة الأمد ، أو يكون له التزامات مالية سابقة اتجاه هذا المستورد... الخ) ، كما قد يلجأ المصدر إلى هذه التقنية في حالات الصفقات الصغيرة (إرساليات صغيرة لعينات... الخ) ، أي و إن وقع الخطر فالخسائر المحتملة تكون صغيرة جدا و لا تؤثر على المصدر .

-خلاصة :

من الضروري على المؤسسات الراغبة في اقتحام الأسواق الدولية الإحاطة و التحكم في التقنيات المتعلقة بإدارة مخاطر عدم الدفع ، لأن ذلك يؤثر كثير على قرار تدويل نشاط المؤسسة خاصة و نحن هنا نتكلم عن زبائن دوليين محتملين ، هذا الزبون يكون مجهول أو يخضعون لقوانين و قواعد مختلفة ، وتفصلهم مسافات كبيرة ... الخ .

المحاضرة 14- تسيير مخاطر الصرف .

منذ انهيار نظام بريتن وودز و تبني مختلف دول العالم خاصة المتقدمة منها لنظام سعر الصرف المعوم ، أصبح المتعاملون الاقتصاديون الدوليون عرضة لما يعرف بمخاطر تقلبات أسعار صرف العملات ، قبل التحدث عن تقنيات مواجهة مخاطر الصرف يجب البدء بتحديد خطر الصرف ثم طبيعته ثم تحديد وضعية الصرف ليسهل علينا اختيار طريقة مواجهته .

1- تحديد مفهوم خطر الصرف :

خطر الصرف يتعلق بحالة عدم التأكد من سعر صرف عملة معينة مقارنة بعملة أخرى في المدى القصير أو في المدى الطويل¹، و مخاطر الصرف من المخاطر المضاربة (Risque spéculatif) ، أي تقلبات العملة ينشأ عنها خسائر أو أرباح لهؤلاء المتعاملون (فالمتعامل الذي له التزامات بالعملة الصعبة معرض لخسائر في حال ارتفاع سعر صرف العملة لكنه يحقق أرباح إذا انخفض سعر صرفها و العكس صحيح بالنسبة للمتعامل الذي له حقوق بالعملة الصعبة) .

2- تحديد أنواع مخاطر الصرف :

يأخذ خطر الصرف عدة ثلاثة أشكال أساسية بحيث نجد :

- خطر الصرف التحويلي **Le risque de change transactionnel** : وهو من أكثر مخاطر الصرف شيوعا ، بحيث يتعرض له كل المتعاملون الاقتصاديون الذين لهم التزامات أو حقوق بالعملة الصعبة تستحق أو تحصل بعد فترة زمنية محددة ، مثل المصدرين أو المستوردين الذين يتعاملون بعملات خارج عملاتهم المحلية .

¹ - Patrice Fontaine ,Risque de change: gestion et couverture ,Economica,Paris, 2010.

- خطر الصرف الاقتصادي **le risque de change économique**: هذا النوع من المخاطر يعرض المؤسسة إلى احتمال انخفاض قيمتها الاقتصادية ، و ذلك نظرا لانخفاض حجم التدفقات المالية ، و بذلك بسبب تدني مبيعات منتجات المؤسسة سواء في السوق المحلي أو في الأسواق الدولية فارتفاع سعر صرف الدولة الأم (مقر المؤسسة) ، يؤثر سلبا على تنافسية منتجاتها (خاصة في حالة المنتجات ذات مرونة السعرية مرتفعة) .

- خطر الصرف المحاسبي **Le risque de change comptable**: خطر الصرف المحاسبي هو عبارة الخسائر الناجمة عن تقلبات أسعار صرف العملات و التي تؤثر سلبا على القيمة المحاسبية للمؤسسة ، أو تؤثر على الأصول و الخصوم المحررة والتي تتأثر بالعملة الصعبة ، و هذا النوع من المخاطر تتعرض له خاصة الشركات المتعددة الجنسيات التي لها أصول في الخارج في المدى المتوسط و الطويل .

3- تحديد وضعية الصرف :

وضعية الصرف هي عبارة عن الفرق بين الحقوق و الالتزامات بالعملة الصعبة للمتعامل الاقتصادي ، أو هي عبارة عن الرصيد بالعملة الصعبة المستحق الدفع أو المحصل بالنسبة للمتعامل الاقتصادي . و يمكن التمييز بين العديد من وضعيات الصرف :

- وضعية الصرف الطويلة **Une position longue** يكون المتعامل في وضعية صرف طويلة عندما يكون الرصيد بالعملة الصعبة موجبا أي أن الحقوق أكبر من الالتزامات .

- وضعية الصرف القصيرة **Une position courte** على خلاف الوضعية السابقة في هذه الحالة يكون الرصيد بالعملة الصعبة سالب ، أي الحقوق أكبر من الالتزامات .

- وضعية الصرف العاجلة و هي الوضعية الآنية أي الحقوق و الالتزامات التي حان موعد دفعها أو استحقاقها .

- وضعية الصرف الأجلة هي عبارة عن الحقوق و الالتزامات بالعملية الصعبة التي تستحق أو تدفع خلال فترة زمنية معينة (مثلا بعد ثلاثة أشهر) .

ينشأ خطر الصرف في حالات وضعية الصرف الأجلة سواء كانت طويلة أو قصيرة ، بحيث في وضعيات الصرف الأجلة تكون هنالك فترة زمنية مستقبلية ينشأ عنها حالة عدم التأكد بشأن سعر صرف العملة ، فالمتعامل الذي يكون في وضعية صرف طويلة آجلة يكون معرض لخطر انخفاض سعر صرف العملة لأن ذلك يعرضه لخسارة انخفاض العائد عند التحويل ، أما المتعامل الذي يكون في وضعية صرف قصيرة آجلة يكون معرض لخطر ارتفاع سعر صرف العملة لأن ذلك يعرضه لارتفاع الالتزامات بعملته المحلية عند التحويل للعملة الصعبة .

4- تقنيات إدارة مخاطر الصرف :

يوجد العديد من التقنيات و البدائل المتاحة للمتعاملين الاقتصاديين من أجل التحكم في مخاطر الصرف ، و هذه البدائل يجب أن تكون مكيّفة حسب طبيعة خطر الصرف و حسب نوع المعاملة الاقتصادية . ويمكن أن نصنف هذه التقنيات إلى صنفين التسيير الداخلي و التسيير الخارجي .

4-1- التسيير الداخلي لخطر الصرف :

التسيير الداخلي لمخاطر الصرف و هي تلك التقنيات التي تلجأ إليها المؤسسات و ذلك بالاعتماد على مواردها الخاصة و خبرات و مهارات مسيرها ، تتمثل هذه التقنيات في :

- تجنب خطر الصرف باختيار عملة الفوترة :

بحيث في هذه الحالة تقوم المؤسسة التي لها معاملات اقتصادية مع الخارج باختيار عملة الفوترة ، فمثلا المصدر الذي يصدر بضاعة يشترط عند التعاقد أن الدفع يكون بالعملة المحلية و بالتالي يعفى نهائيا من خطر الصرف الذي يتحمله في هذه الحالة الطرف الآخر أي المستورد ، و العكس إذا كان المستورد هو الذي اشترط الدفع بعملته المحلية ، و اختيار عملة الفوترة ترجع المركز و القدرة التفاوضية للمتعامل ، فوجود منافسة كبيرة للمصدر يحتم عليه مطاوعة زبائنهم (المستوردين) و إعطاءهم الحرية في اختيار عملة الدفع و العكس صحيح ، و بالتالي هذه التقنية ليست دائما متاحة.

- التأثير على آجال التسوية (Termaillage) Leads and lags

تعرف هذه التقنية أيضا بالتعجيل أو التأخير في آجل التسوية ، فالمتعامل الذي تكون له حقوق بالعملة الصعبة تستحق بعد فترة زمنية معينة و يتوقع انخفاض سعر صرفها فإن يعمل على تقديم تاريخ الاستحقاق عن الآجال المتفق عليها ، أما إذا توقع ارتفاع سعر صرفها فإنه يعمل على تأخير تاريخ الاستحقاق عن الآجال المتفق عليها ليستفيد من تقلبات أسعار الصرف التي تكون في صالحه .

و المتعامل الذي يكون له التزامات بالعملة الصعبة تدفع بعد فترة زمنية محددة إذا توقع ارتفاع سعر صرف هذه العملة فإنه يعمل تسوية التزاماته قبل تاريخ التسوية ، أما إذا توقع انخفاض سعر الصرف بعد آجال الدفع فإنه يعمل تأخير تاريخ الدفع بعد الأجل المتفق عليه .

هذه التقنية تقوم على أساس دقة التوقع الذي يكون دائما في محله ، كما تتوقف على مدى قبول الطرف الآخر (مصدر أو مستورد) المتعاقد معه التأثير على آجل الدفع المتفق عليه مسبقا .

- المقاصة المتعددة الأطراف (Le maillage (netting)

تستخدم هذه التقنية من طرف المؤسسات التي تمتلك فروعاً في الخارج ، مثل الشركات المتعددة الجنسيات¹ ، فتقوم بإنشاء مركز يتولى عمليات المقاصة بين الفروع التي لها حقوق التزامات بالعملية الصعبة فيما بينها ، فمن خلال عمليات المقاصة يتم تحويل الأرصدة فقط و تسمح هذه التقنية بتخفيض تكاليف تحويل العملة الصعبة ، كما تسهل التدفقات للعملة الصعبة بين الفروع بكل سلاسة ، و الهدف الأهم هو التقليل قدر الإمكان من مخاطر الصرف .

- إنشاء مركز إعادة الفوترة :

هذه التقنية تلجأ إليها أيضاً الشركات المتعددة الجنسيات التي تملك فروعاً أجنبية في مختلف الدول ، تقوم هذه الشركات بإنشاء مركز لإعادة الفوترة في بلد تكون فيه أدوات تسيير خطر الصرف متاحة من حيث توفر المؤسسات المالية و عدم وجود قيود على الصرف ، يتولى مركز إعادة الفوترة استقبال فواتير التزامات أو الحقوق بالعملية الصعبة الخاصة بفروع الشركة المتعددة الجنسيات و يعيد تحريرها بعملة الدولة محل إقامة الفرع ، فالفرع يدفع التزاماته أو يحصل حقوقه إلى و من المركز بعملة المحلية و بالتالي يتجنب نهائياً خطر الصرف الذي تولى المركز تسييره بمهارة و حرفة عالية بحكم تخصصه ، و توفره على الإمكانيات المادية و البشرية المؤهلة .

- إدراج بند عند التعاقد متعلق بسعر الصرف :

في هذه الحالة عند إبرام العقد يقوم المتعامل بإدراج بند يتعلق بإمكانية مراجعة الأسعار المتفق عليها في حالة تقلبات أسعار صرف عملات التسوية . فمثلاً المصدر يشترط رفع الأسعار (أسعار المواد المصدرة) في حالة انخفاض أسعار الصرف عملة التسوية و العكس صحيح ، هذه التقنية صالحة في عقود التوريد المتوسطة أو الطويلة المدى .

¹ -Évelyne POINCELOT, Kirsten BURKHARDT, Finance d'entreprise , Editions Ellipses ,France , 2019 .

4-2- التسيير الخارجي لمخاطر الصرف :

في هذه الحالة تلجأ المؤسسة إلى جهات و أطراف خارجية عن المؤسسة (بنوك ، مؤسسات مالية ، شركات تأمين ...) من أجل تسيير خطر الصرف ، فنجد :

أ- التغطية ضد خطر الصرف :

يقوم مبدأ التغطية على أساس أن المتعامل الذي يكون في وضعية صرف آجلة سواء طويلة أو قصيرة ، للتغطية ضد خطر الصرف يأخذ الوضعية المعاكسة¹ ليتحول إلى وضعية مغلقة (معدومة) أي الالتزامات بالعملة الصعبة تساوي الحقوق و ينعقد خطر الصرف ، فمثلا المصدر الذي له حقوق بالعملة الصعبة تستحق بعد ثلاثة أشهر يقوم ببيع ما يقابل هذه الحقوق بعد ثلاث أشهر بسعر يحدد الآن و لتحقيق هذه الآلية توجد العيد من البدائل أهمها :

عقود الصرف الآجلة les forward : من خلالها يتم الاتفاق بين المتعامل و البنك على بيع أو شراء مبلغ من عملة معينة بسعر صرف معين ، و يتم تسوية العملية بعد فترة زمنية متفق عليها مثلا ثلاثة أشهر .

عقود الصرف المستقبلية Les contrats Futures sur devises تتشابه هذه التقنية مع عقود الصرف الآجلة أي تتم بنفس الآلية ، و تتمثل أوجه الاختلاف أن عقود الصرف المستقبلية هي عبارة عن مشتقات مالية² تتم في السوق المالي (البورصة) ، أما عقود الصرف الآجلة تتم في سوق الصرف (البنك عادة) ، كما أن مستقبليات الصرف تصلح للتغطية ضد مخاطر الصرف التي تنشأ عن الالتزامات و الحقوق في الأجل المتوسطة و الطويلة ، أما العقود الآجلة تصلح للمدى القصير .

1 - خالد احمد على محمود، فن إدارة المخاطر في البنوك وسوق المال، دار الفكر الجامعي، مصر، 2019، ص68.

2 - عادل رزق، إدارة الأزمات المالية العالمية، مجموعة النيل العربية، مصر، 2010 ، ص65.

عقود خيارات الصرف les options de change تتشابه آلية التغطية بخيارات الصرف مع عقود الصرف المستقبلية بكونها مشتقات مالية ، إلا أن عقود الخيارات (خيار الشراء أو البيع للعملة) تعطي لحاملها الحق و ليس الإلزام بتنفيذ العقد من عدمه ، و بالتالي التغطية باستخدام خيارات الصرف تمكن صاحبها من الاستفادة من تقلبات الصرف التي تكون في صالحه . لكنه في المقابل يدفع سعر الخيار .

عقود المبادلات Les swaps و هي أيضا مشتقات مالية و عند تطبيقها على الصرف نجد نوعين :

مبادلات الصرف Les swaps de change يتم من خلالها مبادلة عملتين الآن بسعر صرف معين ، على أن يتم عكس العملية مستقبلا (بعد خمسة أشهر مثلا) بسعر صرف متفق عليه ، و تصلح هذه التقنية للتغطية في الأجل القصير وتتم في سوق الصرف .

مبادلات العملة Les swaps de devise من خلال هذه التقنية يتم مبادلة دينين بالعملية الصعبة بسعر معين على أن يتم عكس العملية بعد فترة زمنية معينة متفق عليها (خمس سنوات مثلا) ، هذه التقنيات تصلح للتغطية عن مخاطر الصرف التي تنشأ عن الالتزامات المتوسطة و الطويلة المدى ، و يتم إبرام هذه العقود في السوق المالي .

ب- تسيير خطر الصرف عن طريق الاقتراض :

هذه التقنية تصلح للمتعامل الذي يكون في وضعية صرف طويلة ، أي له حقوق بالعملية الصعبة و نجد نوعين طلب قرض بالعملية الصعبة و التسبيق بالعملية الصعبة .

التسبيق بالعملية الصعبة L'avance en devises و هي تقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية القصيرة الأجل يلجأ إليها المصدر و هي تمكنه من تجنب مخاطر الصرف ، و بالتالي تصلح

فقط للتغطية ضد مخاطر الصرف الناشئة عن عمليات التصدير و التي تكون في الأجل القصيرة .)
تكلما عن هذه التقنية في المحاضرة الخاصة بتمويل التجارة الخارجية).

الاقتراض بالعمللة الصعبة هذه التقنية تشبه التسبيقات بالعمللة الصعبة ، إلا أنها ليست متعلقة فقط بتسيير مخاطر الصرف الناشئة عن عمليات التصدير فقط ، وإنما يلجأ إليها كل المتعاملون الذين لديهم حقوق بالعمللة الصعبة تستحق بعد فترة زمنية (قصيرة ، متوسطة أو طويلة) .

ت- اللجوء إلى التأمين :

من خلال هذه الآلية يلجأ المتعامل إلى مؤسسات التأمين ، و ذلك للتأمين ضد المخاطر الناشئة عن تقلبات أسعار صرف العملات¹ ، فمؤسسات التأمين خاصة المتخصصة في التجارة الخارجية تقوم بالتأمين ضد مخاطر الصرف ، و بعد وقوع الخطر تقوم هذه المؤسسات بتعويض المتعاملين عن الخسائر الناجمة عن تقلبات العملة .

هذا باختصار شديد أهم التقنيات المستخدمة لإدارة مخاطر الصرف المتاحة للأعوان الاقتصاديين الذين تربطهم علاقات اقتصادية مع الخارج، و من أجل فهم هذه التقنيات يجب تدعيمها بأمثلة تطبيقية و تمارين في الأعمال الموجهة .

ملاحظة : بعض هذه التقنيات لا تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية الخاصة بالصرف و التمويل .

¹ - OCDE ,Les systèmes de financement des crédits à l'exportation dans les pays membres et non membres de l'OCDE, OECD Publishing ,France ,2001.p13.

قائمة المراجع

1- الكتب باللغة العربية :

- جميل محمد خالد ، أساسيات الاقتصاد الدولي ، الأكاديميون للنشر و التوزيع ،الأردن ،2014.
- سامر علي عبد الهادي، "التمويل الخارجي وأثره على الفجوات الاقتصادية"، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2017 .
- سعيد سامي الحلاق ، محمد محمود العجلوني ،النقود والبنوك والمصارف المركزية ، دار اليازوري ،عمان، 2016
- شهدان عادل الغزبواوي ،الاستثمار الأجنبي المباشر: ما بين الضمان الدولي ووسائل الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية الخاصة وأثره على النمو الاقتصادي في الدول النامية ،دار الفكر الجامعي ، مصر ، 2010.
- عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري ،الاعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، 2016.
- فاطمة الزهراء خبازي ،النظام النقدي الدولي ،دار اليازوري ، الأردن ، 2020.
- كامل عمر ، النقود والنظام النقدي الدولي: بين الاقتصاد المعاصرة والاقتصاد الإسلامي : المنهج الإسلامي كمدخل للنظام النقدي الدولي دلة البركة،الرياض ، 1999 .
- محمد زياد الهويدي ، الهويدي في قانون وأعراف الاعتمادات المستندية،دار النهضة العربية للنشر والتوزيع ، مصر ، 2021.
- محمد ساحل ،التقييم المالي للمشاريع الاستثمارية ،مركز الكتاب الأكاديمي ،عمان ، 2019 ، .
- محمد محمود العجلوني ، البنوك الاسلامية أحكامها مبادئها و تطبيقاتها المصرفية ، دار المسيرة ، عمان ، 2012 ، .

- هاني محمد دويدار.. الجديد في اعمال المصارف من الوجهتين الاقتصادية والقانونية. منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، لبنان. 2012.

2- المراجع باللغات الأجنبية

- JULIA KAGAN Reviewed By MARGARET JAMES Updated Oct 17, 2020 . <https://www.investopedia.com/terms/i/international-finance.asp>
- Émile Louis Victor de Laveleye ,La Monnaie Internationale CreateSpace Publishing Platform, USA ,2015.
- ANNEX - I - Règles Uniformes aux Encaissement « Brochure 522 » <https://mabanquedz229557228.files.wordpress.com/2019/08/rue-522.pdf> (02/11/2021 a18:12).
- ICC , Règles uniformes de la CCI Relatives aux Encaissements : https://2go.iccwbo.org/regles-uniformes-de-la-cci-relatives-aux-encaissements-config+book_version-Book/ (02/11/2021 a 15 :44).
- Crédit Populaire d'Algérie , La Remise Documentaire : <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/la-remise-documentaire> (02/11/2021 a 11:21) .
- BNP Paribas , Encaissement documentaire : <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/vos-operations-documentaires/encaissement-documentaire> (02/11/2021 a15:03)
- Crédit Professionnel , Focus sur la mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE) : <https://www.creditprofessionnel.com/les-financements-a-l-international> (08/11/2021 a11:31)
- BNP PARIBAS , Avance en devises : <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/avance-en-devises> (08/11/2021 a 17:00).
- [International Trade Centre](#) , Accès à la finance: Guide pratique pour la PME exportatrice , United Nations, Genève , 2010 , p54.
- [Céline Bouveret-Rivat](#), [Florence Brun](#), [Catherine Docros](#), [Catherine Mercier-Suissa](#) ; Fiches de Stratégie de développement des exportations ; Editions Ellipses ;Paris ; 2021 ;fiche 31.
- Le dictionnaire du commerce international , Le crédit fournisseur :

<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/le-crunDEFINEDdit-fournisseur.html>

- Kim, Sang Man , A Comparative Study on a Supplier Credit and a Buyer Credit in International Transactions of Capital Goods , THE INTERNATIONAL COMMERCE & LAW REVIEW Vol. 48 DEC. 2010 pp.127~155.

-Commission des Nations Unies pour le droit commercial international , Cinquantième session Vienne, 3-21 juillet 2017 , Annexe II :

<https://undocs.org/pdf?symbol=fr/A/CN.9/919>

- Thierry Sauvin , L'introduction de la compensation dans les stratégies industrielles du tiers monde. Auteurs , Communication au Colloque ORSTOM "ECONOMIE INDUSTRIELLE ET STRATEGIES D'INDUSTRIALISATION DANS LE TIERS MONDE" Paris - 26 et 27 février 1987.

- Sauvin Thierry. Modalités et fonctions des accords de compensation internationaux : le cas des relations Nord-Sud. In: TiersMonde, tome 36, n°144, 1995. pp. 897-912;

https://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1995_num_36_144_5008

- Patricia Chakhtoura,L'univers des compensations ,le commerce , Publié le 1 août 2003, <https://www.lecommercedulevant.com/article/6225-lunivers-des-compensations>

